KOZMA FERENC

KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA

Kozma Ferenc

Külgazdasági stratégia

(második, bővített kiadás)

„Nem tanítok – csak úgy elmondom"
(MONTAIGNE)

AULA, 2001

A könyv első kiadása a MAGYAR KÖZGAZDÁSZKÉPZÉSÉRT ALAPÍTVÁNY támogatásával készült

ISBN 963 9345 326

© Kozma Ferenc 2001

A kiadvány szerzői jogi védelem alatt áll, arról másolat készítése, más formában való felhasználása (papír, elektronikus stb.) a kiadó előzetes írásbeli engedélye nélkül tilos. A kiadvány másolása és jogosulatlan felhasználása bűncselekménynek minősül.

Tartalomjegyzék

Előszó 9
Előszó a második kiadáshoz 15

1. rész
Elméleti alapvetés 17

1.1. Piaci kapcsolatok – külgazdasági kapcsolatok 19
1.2. A „nemzeti szintű" vállalkozás az integrálódás folyamatában 21
1.3. Az oligopol szerkezetű piac – néhány megjegyzés 24
1.4. Tényezőárak az oligopol szerkezetű piacon 30
1.5. Költségek, haszon, elvárt haszonszint 35
1.6. Verseny és kooperáció 41
1.7. A koordináció – az oligopol piaci szerkezet szerves része 48
1.8. A nemzetközi piac és a nemzetgazdaság 52
1.9. Árszintek a nemzetközi piacon. Nemzetgazdaságok egyenértékű cseréje 56
1.10. A nemzetközi árucsere szerkezete 60
1.11. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága 77
1.12. A nyitás-zárás mozgatórúgói I. Versenyképesség 85
1.13. A nyitás-zárás mozgatórúgói II. Nemzetközi cserearányokon keresztüli jövedelemtranszfer 93
1.14. A nyitás-zárás mozgatórúgói III. Tőkemozgásokon keresztüli jövedelemtranszfer 103
1.15. A nyitás-zárás mozgatórúgói IV. A külgazdasági kapcsolatok hazai jövedelemindukációs hatása 152
1.16. A nemzetgazdaság partnerkapcsolatai 192
1.17. A nemzetgazdaság kereskedelempolitikai nyitottsága (rendszervázlat) 208

2. rész
Metodológia 219

2.1. Gazdaságpolitika, külgazdaság-politika; sratégia és taktika 221
2.2. Korlátozó tényezők 231
2.3. A külgazdasági stratégia műfaja 245
2.4. A stratégiai műhelymunka I. Szervezeti keretek, szakértők 247
2.5. A stratégiai műhelymunka II. A megalkotás folyamata 257
2.6. Nemzetgazdasági helyzetmeghatározás 267
2.7. A külgazdasági stratégia prognózisszükséglete 291
2.8. Szintézis: a stratégia tartalma 304
2.9. Kiemelt akciók 307
2.10. A stratégia rugalmassága 328
2.11. Külgazdasági stratégiák alaptípusai 339
2.12. Egyszerűsített stratégiai modell 365

3. rész
Komparisztikai vázlatok I.: A világ 389

3.1. Külgazdasági stratégiák a modern társadalom szülőszobájában 391
3.2. A brit birodalom megszületésének előtörténete 396
3.3. Rövid kitérő: a francia „felzárkózási" kísérlet 399
3.4. A brit világbirodalom sajátos modellje 402
3.5. A német felzárkózási modell 407
3.6. Kis európai nemzetgazdaságok szelektív kivárási-kitörési stratégiái 416
3.7. Telepes gyarmatokból fejlődött nemzetgazdaságok fejlődési-illeszkedési modelljei 430
3.8 Európai középhatalmak alkalmazkodási-expanziós stratégiái a XX. század második felében 442
3.9. A távol-keleti kitörési „siker-modell" 451
3.10. Illeszkedési és kitörési kísérletek a félperfiférikus régiókban 467

4. rész
Komparisztikai vázlatok II.: Magyarország 479

4.1. Első kihívás: perifériára sodródás az Újkor hajnalán 481
4.2. Második kihívás: a reformkor kínálta nagy alkalom 489

4.3. Harmadik kihívás: Trianon 503
4.4. A negyedik kihívás: átkerülés egy „másik Európába" 513
4.5. Az ötödik kihívás: a magyar gazdaság nemzetközi kapcsolatrendszerének válsága (1974–1990) 549
4.6. Hatodik kihívás: Visszafordulás az „egyik" Európa felé 578

Table des matières

Avant-propos 9
Remarques au-devant de la 2ème édition 15

Part 1.
Prolegomènes théoriques 17

1.1. Relations de marché et relations économiques internationales 19
1.2. Entreprise „au niveau national" dans le processus de l'intégration économique internationale 21
1.3. Structure oligopolistique du marché. Remarques supplémentaires 24
1.4. Prix des facteurs productifs sur le marché oligopolistique 30
1.5. Dépenses, bénéfices: notion et mécanisme de la „rentabilité exigée" 35
1.6. Concurrence versus coopération. Conditions „étologiques" du marché oligopolistique 41
1.7. La coordination du fonctionnement stratégique – „conditio sine qua con" de la structure oligopolistique 48
1.8. Économie nationale dans le marché international 52
1.9. Niveaux des prix sur le marché international. Conditions de l'échange équivalente entre les économies nationales 56
1.10. Structure du commerce international 60
1.11. Taux de l'ouverture structurelle de l'économie nationale 77
1.12. Forces motrices de l'ouverture structurelle, I.: Capacité nationale de concurrence 85
1.13. Forces motrices de l'ouverture structurelle, II.: Transfert international des revenus par les conditions de prix des échanges 93
1.14. Forces motrices de l'ouveture structurelle, III.: Transfert international des revenus par les mouvement des capitaux 103
1.15. Forces motrices de l'ouverture structurelle, IV.: Effets inductifs de la division internationale du travail sur la formation des revenus nationaux 152

1.16. Optimalisation de la structure géographique des relations économiques internationales du pays 192
1.17. Problèmes de l'ouverture et de la fermeture des politiques économiques vers les marchés mondiaux: esquisse théorique ... 208

Part 2.
Méthodologie 219

2.1. Politiques économiques: internes et externes; stratégiques et tactiques 221
2.2. Facteurs limitatifs 231
2.3. Genre de la stratégie économique internationale 245
2.4. Travaux d'atelier, I. Cadres institutionnels, choix et rôle des experts 247
2.5. Travaux d'atelier II.: Le processus créatif 257
2.6. Autoscopie de l'économie nationale 267
2.7. Exigeances de la stratégie en pronostics 291
2.8. Synthèse: le contenu de la stratégie 304
2.9. Actions-clés, incorporés dans la stratégie 307
2.10. Élasticité de la stratégie 328
2.11. Typologie des scénarios stratégiques 339
2.12. Un modèle stratégique simplifié 365

Part 3.
Essais comparatifs, I.: Le Monde 389

3.1. Stratégies économiques internationales dans la maternité de la société moderne 391
3.2. Modèle de la naissance de l'empire mondiale britannique 396
3.3. Un bref dètour: l'expèriment francais de rattrapement aux XVI–XVIII siècles 399
3.4. Modèle de l'échappé allemande (XIX^{e} siècle) 402
3.5. Stratégies sélectives de rattrapage des petits pays développés en Europe 407
3.6. Modèle d'adaptation à l'économie internationale des pays, d'origine coloniale, basée sur l'immigration des Européens 416
3.7. Stratégies internationales des puissances moyennes européennes d'après-guerre 430

3.8. Le „modèle-vogue" de l'échappée internationale de l'Extrême Orient 442
3.9. Les mi-succès et fiascos des modèles de rattrapage des pays semi-périphériques 451

Part 4.
Essais comparatifs II.: La Hongrie 479

4.1. Défi no. 1.: entraînement à la périphérie à l'aube de l'âge moderne 481
4.2. Défi no. 2.: possibilités, offertes par le XIXe siècle 489
4.3. Défi no. 3. La situation d'après-Trianon 503
4.4. Défi no. 4.: Transplantation du pays à un „Autre Europe" 513
4.5. Défi no. 5.: Crise du système des relations économiques du pays, initiée par la crise de pétrole 549
4.6. Défi no. 6.: Détour de l'économie hongroise vers l'Europe „Numéro 1." 578

Előszó

A könyv, amelyet az Olvasó a kezében tart – szakmai élettapasztalatom java részének summázata. Részletes eszmefuttatás arról, hogy (a) milyen, természettörvény erejével ható rendszerösszefüggéseket észleltem munkám során a nemzeti és nemzetközi méretű gazdaság kapcsolódásaiban, a nemzetgazdaság illeszkedései területén a regionális és globális munkamegosztáshoz, valamint piachoz; (b) milyen utakon-módokon képzelhető el az ország külgazdasági illeszkedési lehetőségeit a gazdaságpolitika számára feltárni, kiválasztani a követhető utakat, valamint biztosítani a gazdaság tényleges alkalmazkodását a külső környezet követelményeihez; (c) mennyiben érdemes tapasztalatokért, modellekért a történelemhez fordulni, mit lehet ezekből a történelmi „esettanulmányokból" okulni. A gondolatmenet is nagyjából ezen a nyomvonalon halad.

Pályám szerencsésnek mondható: alkalmat kaptam a nemzetközi kapcsolatrendszer alakulását meghatározó tényleges erőket és folyamatokat a gyakorlati gazdaságpolitika oldaláról is figyelnem. Ez vonatkozik a globális és regionális nemzetközi folyamatokra csakúgy, mint a partnerek felől érkező impulzusokra és az országos szintű gazdaságpolitika döntéselőkészítő-döntéshozó munkájának mechanizmusaira csakúgy, mint a vállalati viselkedéseket befolyásoló erőkre. Tapasztalataim jelentős hányadát tehát nem könyvekből szereztem. Ugyanakkor egész életem folyamán olyan szerencsés adottságnak örvendhettem, hogy időm és lehetőségem nyílott a tapasztalatok elméleti átgondolására, rendszerezésére, elemzésére, vagyis a közgazdaságelmélet-tételeivel, igazságaival való szembesítésükre.

Hozzáteszem, hogy munkahelyeimen, szakmai munkakapcsolataimban és a közéletben mindig akadtam bőven nívós eszmecserére alkalmas és kész partnerekre: főnökökre, munkatárs-kollégákra, egyetemi tanítványokra, akikkel meg tudtam beszélni ötleteimet, aggályaimat, következtetéseimet, és hipotéziseimet, módom nyílt elgondolkozni az övéiken, valamint az ő – akár pozitív, akár fenntartásokkal teli – reakcióikon az én gondolataim hallatán. Nagyon sokat gazdagodtam általuk. Kedvem volna ehelyütt felsorolni nevüket, s ezzel tisztelegni értékes társaságuk emléke előtt: azok felé is, akik mindmáig megtisztelnek kollegiális barátságukkal, azok felé is, akikkel életem valamelyik szakaszán élő volt ez az alkotó kapcsolat, aztán a sors elsodort bennünket egymás közeléből – és kiváltképp azok felé, akik, sajnos, már csak az emlékeimben élnek. E névsorról végül is le kellett mondanom: olyan

terjedelmes lett volna, ami mindenképpen szétfeszítette volna e rövid előszó szerkezeti és terjedelmi kereteit.

*

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok világának hatalmas problémaköre az '50-es évek vége felé kezdett el szenvedélyesen foglalkoztatni, amikor is a nyugat-európai integráció „főpróbájaként" számon tartott Montánunió létrejöttének, erőviszonyainak és működési mechanizmusainak körülményeit nyílt módomban elemezni[1]. E témakörről a '60-as évek elején kapcsoltam át a kelet-európai gazdasági együttműködés anatómiai és fiziológiai problémáinak tanulmányozására[2], majd, ezt kiegészítve az akkori feléledő Kelet–Nyugat irányú gazdasági kapcsolatrendszerben rejlő lehetőségek és buktatók elemzésére: a két szál „cérnázási eredménye" egy hosszabb lélegzetű tanulmányom, amely a keleti integrációs folyamatok olyan irányú modernizálásának vázlatát tartalmazza, hogy e régió attraktivitása Nyugat felé nőhessen, a Kelet–Nyugat kapcsolatrendszer pedig a kelet-európai régió fokozatos felzárkózását gyorsíthassa meg[3]. E munka szerves folytatása volt az a tanulmány, amely a kelet- és nyugat-európai integrációk természetének szervi eltéréseinek elemzéséből kiindulva megpróbált körvonalazni egy programot a nemzetgazdaság mindkettőhöz való párhuzamos alkalmazkodása számára[4].

Érdeklődésem ezután erősen a magyar nemzetgazdaság nemzetközi illeszkedésének hosszú távú lehetőségei felé kanyarodott el: mindenekelőtt a belső szerkezeti és fejlődési lehetőségeket[5], a lakosságban rejlő energiák racionális hasznosulását (s egyben a gazdasági fejlődés alapcélját és -értelmét)[6], valamint a gazdaság reakció- és reflex-rendszerét7 vettem vizsgálat alá. Közben kísérletet tettem a külgazdaság-stratégia elméleti és metodológiai problémakörének első megfogalmazására is[8].

[1] A Montánunió működésének eddigi tapasztalatai (kandidátusi értekezés, 1960. 386 pp. Kézirat, Akadémiai Könyvtár).

[2] Vlijányie otraszlevoj effektivnosztyi proizvodsztva na razgyelenyie truda mezsdu sztranami SzEV (MTA KTI kutatási beszámoló 1965. 220 pp. Kézirat. Kutatócsoport munkája, vez.: Kovásznai Gyula).

[3] A két Európa gazdasági kapcsolatai és a szocialista nemzetközi együttműködés (Kossuth–KJK, 1970. 350 pp.).

[4] Gazdasági integráció és gazdasági stratégia (KJK, 1976. 266 pp.).

[5] Mire képes a magyar népgazdaság? (Kossuth, 1978. 389 pp.).

[6] Jólét szocialista módon (Kossuth, 1976, 1979. 133 ill. 156 pp.) Az emberi tényező szerepe a gazdasági fejlődésben (Kossuth, 1981. 350 pp.).

[7] Egyén, vállalat, állam (Kossuth, 1984. 308 pp.) és Kérdőjelek a gazdasági fejlődés válaszútján (Kossuth, 1987. 327 pp.)

[8] A nyitott szerkezetű gazdaság (Kossuth, 1980. 346 pp.) és A gazdaság stratégiai szemlélete (GT, 1991. 91 pp.)

A lábjegyzetben felsorolt tanulmányok listája csak a könyvterjedelműekre szorítkozik, nem terjed ki a mintegy 120-130 rövidebb lélegzetű publikációra, valamint hivatali munkám során készített – nem egyszer igen vaskos terjedelmű – tanulmányaim ezreire, amelyekről jószerével saját példánnyal sem rendelkezem.

A jelen könyvben kísérletet teszek e több, mint három évtizedes szakirodalmi munkásság időtálló gondolatainak összefoglalására és mai eszemmel való újrafogalmazására is.

*

A könyv írása során a legtöbb fejtörést a műfaj megválasztása okozta.

Választhattam volna a kézikönyvét: azaz írhattam volna egy igen összefogott, fegyelmezett hangvételű tényanyag- és jótanácsgyűjteményt, amely hasznos, praktikus útbaigazításokat, gondolat- és döntésfegyelmező sémákat nyújt mindazoknak, akik a külgazdaság-politika szülőszobájában bármilyen szerepkörben is tevékenykednek, s munkájuk operatív jellege erősen áhítja az ügyek vitelére való koncentrálást. Ez a „publikum" nyűgnek érzi – nem minden alap nélkül – azt a dilemmákkal küszködő, lelkiismereti skrupulusok között gyötrődő mély-intellektuális tevékenységet, amely óhatatlanul együtt jár a társadalom sorsát erősen befolyásoló koncepciók, programok létrehozásával – vagy praxissá oldja fel, programozza át számára. Nos, ettől a műfajtól eleve, keményen elhatároltam magam. Egyfelől azért, mert meggyőződésem, hogy a magyar gazdaságpolitika Achilles-sarka nem a szabvány, rövid-középtávra „mélység-élesített" rutinmunka; másfelől pedig azért, mert meggyőződésem, hogy a gazdaságpolitikai műhelyeket és döntési centrumokat nem mentesíteni szükséges a lelkiismeretet rágó dilemmáktól, az alternatív esélyek latolgatásától és kockázatvállalással terhes értékelésétől, hanem rájuk kell kényszeríteni ezt az alkotási alapstílust. E mély-intellektuális tevékenység nélkül ugyanis csaknem száz százalékig biztosítva van a magyar gazdaság valódi problémáinak, veszélyeinek és kitörési lehetőségeinek totális félreismerése. Nem akartam a jelen gondolatfüzér „kézikönyv-műfajú" megfogalmazásával – legjobb szándékom ellenére – ezen egyoldalúság támogatójává válni.

Választhattam volna a szó szoros és megszokott értelmében vett tudományos értekezés műfaját. Vagyis felvonultathattam volna – precízen, lelkiismeretesen dokumentálva – a hazai és nemzetközi irodalom ide vonatkozó, vagy vonatkoztatható megállapításait, szembesíthettem volna ezeket egymással, az összegyűjthető tényanyagokkal, az állami és államközi, nemzet-

közi dokumentumokban kinyilvánított érdekekkel, akaratokkal, kompromisszumokkal, kijelölhettem volna mindezen intellektuális kozmoszban annak a kis aszteroidnak a helyét, amely az én gondolatvilágomat hordja a hátán. Vagyis meghúzhattam volna azt a messziről induló félegyenest, amelynek az utolsó pontjaként leszögezem a magam szellemi hozzájárulását ehhez a folytonos vonalhoz. Egy ilyen felépítmény felhúzása szép, hasznos és csábító feladat. Az ázsiója is jó. Valakinek, meggyőződésem, el is kell egyszer végeznie. Mégis úgy döntöttem, hogy nem ez a műfaj, amely ez esetben szakmai „hatodik érzékemnek" és lelkiismeretemnek belső parancsát szolgálja. Még akkor sem, ha e műfajról való lemondás mondanivalómat érezhetően devalválja a Szakma ezen műfajt mindenek fölöttinek értékelő hányada számára. De én nem akarok eltávolodni egy másik jelentős hatóterülettől. Számomra a legfontosabb az, hogy eljussak gondolataimmal, érveléseimmel egy elég széles értelmiségi kör tudatáig; mindenekelőtt hallgatóimat számítom bele ebbe a körbe, de – szándékaim szerint – szeretném, ha „csatornát nyernék" a közgazdasági, műszaki, igazgatási, sajtó-értelmiség mindazon köreinek „vevőkészülékéhez", akik érdeklődnek külgazdasági politikánk hatékonysága iránt, szeretnének tenni valamit ennek hatékonyabbá, sikeresebbé tétele érdekében, és, ha módjuk nyílik, tudnának is tenni valamit ezen a területen. „Tudatot" említettem – titokban a magyar társadalom ezen értékes szegmensének szimpátiájára is szemet vetettem. Nem személyesen, hanem a könyv alapgondolata nevében: szeretnék sokakat megnyerni a stratégiai gondolkodás és cselekvés számára.

A fentiek talán magától értetődővé teszik egyben azt is, miért álltam el attól is, hogy „fórsriftos" tankönyvet írjak. E témakör igazán fontos mondanivalója ugyanis nem a fogalmak, összefüggések elsajátításának precizitásában, rendszerességében leledzik, hanem egy olyan gondolkodásmód, világ- és szakmafelfogás automatizálásában, „létformává tételében" van, amely gyökeresen különbözik a beidegzettől. Nagyképűen úgy is fogalmazhatnék, hogy a magam tétova módján egy valamiféle „poszt-euklidészi" közgazdasági szemlélet után tapogatódzom, s az alább sorra kerülő szöveggel partnereket keresek ezen szenvedélyemhez.

*

Így akadtam a megfelelő műfajra: ez a némi pamfleti mellékízeket sem nélkülöző esszé. Vagyis az, hogy halálosan komolyan veszem Montaigne mottómul választott gyönyörű gondolatát: „Nem tanítok, csak úgy elmondom." Mármint a gyötrődéseimet, gondolataimat – nem feltétlenül azért,

hogy higgyenek nekem, hanem azért, hogy hasonló gyötrődésekre és gondolatokra késztessek másokat is. Az egyetlen, amiről valóban meggyőzni szándékozom Olvasóimat, az az, hogy így gondolkodni szép is, érdekes is, hasznos is – és a szakember számára a maga „hippokratészi esküje" értelmében lelkiismereti kötelesség is.

*

Ezen az alapgondolaton túl az Olvasó a könyv tartalmával való megismerkedés közben felfedezheti évtizedek alatt kikristályosodott „ars oeconomica"-mat.

Azt, hogy a gazdaságot a társadalom végtelenül sokoldalú élete egyik vetületeként fogom föl: egyértelműen alapvető, de nem egyoldalúan domináns vetületeként.

Azt, hogy a gazdasági mozgásoknak nemcsak a közvetlen haszon-motiváció által meghatározott összefüggéseit tartom természettörvény-jellegűnek, hanem azokat is, amelyek a hosszabb távú, komplex érdek-léteken és -érvényesítési törekvéseken alapulnak. Mindenekelőtt ezt a szemléletmódot érzem „poszt-euklidészinek".

Azt, hogy a gazdasági folyamatokat rendszerösszefüggésekként fogom fel: vagyis képtelen vagy elszakítani egymástól – még a könnyebben kezelhetőség kedvéért sem – a „makro" - és „mikro" -ökonómia összefüggéseit, a „kül"- és „bel"-gazdaságpolitikát, a „rövid" -, „közép"-, és „hosszú" távot, az áruforgalmat és a vagyon- és jövedelem forgalmat stb. Továbbá: vannak olyan gazdasági szituációk – mindennaposak – amikor a visszacsatolások gerjesztette folyamatok, hatások hordereje sokszorosan meghaladja a primer hatásokét és folyamatokét.

Azt, hogy a jövő méhében születő, mindent elsöprő tendenciák, erők rendszerint igen idejekorán megjelennek a valóságban, s ha képesek vagyunk a számtalan apró „csírácska" között meglátni az eljövendő „mamutfenyőjét", hatóerőnk nagyságrendekkel növekedhet. Ezért, a mérések, kvantifikálások extrapolációk összes hasznosságának feltétlen elismerése mellett szakmánk elengedhetetlen tartozékának tartom az aprólékos és gondolkodva való megfigyelésre alapozó intuíciót.

És mindezek koronájaként szakmai hitvallásom szerves része az, hogy a közgazdasági tudománynak és praxisnak – mindenekelőtt a gazdaságpolitikának, mint a társadalom, a nemzet jövőbeni sorsát determináló ügyekben való döntések előkészítőjének és hozójának – nem szabad humán-értékmentesnek lennie. Tulajdonképpen nem mondok ezzel mást, mint a hosszú távú

érdekek primátusát, vagy legalábbis egyenrangúságát a rövid távú érdekekkel szemben, a komplex emberi értékek primátusát, vagy legalábbis egyenrangúságát a közvetlen haszonelvvel szemben: valami olyasmit, ami a leghaladottabb társadalmak reflexeiben – olykor tudatában is – ellenállások és vereségek ellenére is előre tör, s amiről mégis szinte „illetlenség" beszélni. Vagyis ismét olyasmiről van szó, mint az elébb: gazdasági reflexeink „poszteuklidészi" vonásáról.

Kérem, fogják fel annak ezt az írást, aminek szántam: együtt-gondolkodásra biztató esszének. Azokon a helyeken is, ahol a szöveg hemzseg a matematikai formuláktól: tudom, lesznek olyan Olvasóim, akik ezekből az egyszerű (a középiskolai matematikatudást nem meghaladó igényű) formulákból másodpercek alatt több lényeget tudnak kiolvasni, mint fél íves verbális magyarázkodásból. És olyan Olvasóim is lesznek, akik berzenkednek a matematikai formuláktól: nyugodtan ugorják át ezeket. Az összefüggéseket verbálisan is kifejtettem, a lényeg a képletek nélkül is érthető. Vagyis a szöveg ott is esszé, ahol a külalak „értekezést" sejtet. Azt szolgálja, amit a könyv egésze: karon fogom Olvasómat és végigvezetem mindazokon a tépelődéseken és felismeréseken, amelyeken pályafutásom során magam is végigbotorkáltam.

Budapest, 1995. október 15.

Kozma Ferenc

Előszó a második kiadáshoz

A könyvet mintegy 6–7 éve írtam és öt évvel ezelőtt látott napvilágot. 2001-ben átolvasva kevés olyan megállapítást találtam benne, amely kiigazításra szorulna: ez természetes, mivel a szöveg összeállításakor gondosan vigyáztam arra, hogy csak a viszonylag időtálló, gondolatilag és történelmileg leülepedett összefüggésekről, a valóságos folyamatokhoz való „szenvtelen" ragaszkodással írjak.

Ugyanakkor azt is tapasztaltam, hogy a könyvnek van néhány kifejtetlen, vagy halványan kifejtett fejezete: a második kiadás alkalmával mindenekelőtt ezeket akartam markánsabbakká tenni. Továbbá, a '90-es évek derekán még nem tartottam „illendőnek" a magyar külgazdasági politika rendszerváltást követő stratégiai elveiről és gyakorlatáról nyilatkozni. Most is csak problémákat, lehetőségeket és korlátokat tudok tiszta lelkiismerettel felvázolni – de ezt már lehetségesnek tartom a 4. rész zárófejezeteként megtenni.

Talán a legfontosabb tanulság, amit a mögöttünk lévő évtized külgazdasági kapcsolatrendszeréről le lehet vonni – az éppen a stratégiai gondolkodás és szemlélet nélkülözhetetlen volta. Valószínű, ha az előítéletek nem száműznek minden hosszabb távú, nagyrendszerekben való, a spontán folyamatokat a társadalom mély érdekeinek irányában befolyásoló szemléletmódot – azzal a felkiáltással, hogy a tervezésnek lejárt az ideje (amivel csak arról tettek tanúbizonyságot, hogy a gazdasági tervezés lényegét éppúgy nem értik, mint ahogyan a merev mérlegrendszerek kidolgozói sem!) – a politikai-gazdasági helyzet gyökeres megváltozásával természetszerűen együtt járó traumák egy része elkerülhető, más részük enyhíthető lett volna, nemzeti és intellektuális vagyonunkban kisebb roncsolódás jön létre és külgazdasági helyzetünk újra rendezése során is következetesebben lehet képviselni a nemzetgazdaság érdekeit.

Köszönöm azoknak, akik az első kiadást elolvasták és elgondolkoztak rajta. Kérem azokat, akik e második kiadást kézbe veszik, olvassák el érdeklődéssel és – gondolkozzanak el rajta.

Budapest, 2001. június

A szerző

1. RÉSZ
ELMÉLETI ALAPVETÉS

„Van mértéke a dolgoknak, s a határok is állnak,
Melyeken innen s túl helyesen cselekedni sose bírsz."
(HORATIUS)

„Gondolkodókként kell tevékenykednünk,
s tevékenyekként kell gondolkodnunk."
(BERGSON)

1.1. Piaci kapcsolatok – külgazdasági kapcsolatok

A gazdasági kapcsolatok „kétemeletes" volta

Az a közeg, amelyben a gazdasági cselekmények végbemennek – a piac. Az az egymásrautaltságot és versengést egyaránt tartalmazó viszonyrendszer, amely egyben a piac, mint társadalmi jelenség lényegét is jelenti – a *gazdasági kapcsolat*. A gazdasági kapcsolatok létrehozó, egyben éltető-fenntartó ereje az *anyagi érdek*, amely egyfelől *jövedelmet*, másfelől *vagyont* – más kifejezéssel *javak és emberi tevékenységek feletti rendelkezési lehetőséget* jelent.

A gazdasági kapcsolatrendszer *eleve* „kétemeletesen" jött létre: az „első emelet" – a *helyi* termelési tényezők működtetése és a *helyi* igények kielégítése, a „második emelet" pedig a *távolabbi*, más helyi piacokba beágyazódott termelési tényezők használata, illet e *távolabbi* piaccal való árucsere. Az utóbbit nevezzük *külgazdasági kapcsolatrendszernek. A helyi piacra alapozódó gazdasági kapcsolatrendszer át is fejlődhet külgazdaságivá: vagyis a két fogalom között* időbeli egymásutániság is létrejöhet. *Kettős genezisről* van szó.

A bel- és külgazdasági kapcsolatrendszer kettős genezise egyben a piac fejlődésének, tágulásának mozgásformája is. A belpiac „kicsordulása" a külpiac felé, illetve a „helyi" piacok „szívóhatása" a külpiacokon megjelenő áruk, szolgáltatások és források iránt – a piac „kétemeletes" voltát erősítik. A „két emelet" egymáshoz való viszonya azonban nem a belső kapcsolatrendszer és piac felszívódását eredményezi, hanem e *helyi gazdálkodási körök közötti összefonódás, kölcsönhatás mélyülését*. A helyi gazdasági kapcsolatrendszerek mintegy „szimbiózisba" lépnek egymással: mindinkább feltételeivé válnak egymás normális működésének. A közöttük húzódó határok átjárhatóvá válnak, de nem szűnnek meg – még akkor sem, ha a határok adminisztratíve, vagy pénzügyileg szerte is foszlanak.

A gépi nagyipar és a bonyolult társadalmi munkamegosztás, vagyis a modern piacgazdaság létrejöttével a „helyi" piac szerepét mindinkább a nemzetgazdaság tölti be (noha ezen be-

lül is megmaradnak szűkebb regionális és egy-egy városkörnyékre korlátozódó piacok), a „távolabbiét" pedig a *nemzetközi piac*, amely néhány évtized leforgása alatt „szomszéd országok körei" méretekből kontinentális, majd globális méreteket öltött. Pontosabban: erősen megvastagodtak azok az áru- és termelési tényezőfolyamatok, amelyek a fejlődés primitívebb szakaszaiban is léteztek, mint sokadrangú gazdasági tényezők. A mai állapotokat az fejezi ki leghívebben, ha a „helyi" piacot *nemzeti*, a „távolabbit" pedig *külpiacnak*, vagy *nemzetközi piacnak* nevezzük. Ez utóbbi, földrajzi kiterjedtsége függvényében lehet regionális és világméretű is, intenzitása függvényében takarhat laza, vagy erős, szerves kapcsolatokat is.

Külgazdasági kapcsolatok lényege

A nemzetközi gazdasági kapcsolatrendszer egyfelől *külkereskedelem*, másfelől *termelési tényezők (tőkék) és jövedelmek nemzetközi áramlása* s végül: az a minden szintű *koordinációs tevékenység*, amely hivatott az áruk, tőkék és jövedelmek nemzetközi áramlásának szabad utat, s a résztvevők számára érdekeik érvényre juttatását biztosítani. Áru- és tényező–, valamint jövedelem-forgalom persze a belpiacon is van. Ezek létrejöttének, sikerének, fennmaradásának, bővülésének, vagy elsorvadásának feltételeit a nemzeti piac erőviszonyai, mechanizmusai, sajátos „játékszabályai" határozzák meg. Ezek belföldi tényezőárak, monopóliumok, határköltségek és hajlandóságok, valamint a hazai gazdaságpolitika prioritásai és stílusa függvényében alakulnak ki. Amikor egy adott ország vállalkozója „átnyúl" a határokon, akár potenciális eladóként (exportőr), akár vásárlóként (importőr), akár befektetőként (donor), vagy külföldi források igénybevevőjeként (recipiens), összetalálkozik *más* nemzetgazdaságok erőviszonyaival, mechanizmusaival, játékszabályaival, amelyeket éppúgy figyelembe kell vennie, akárcsak a hazaiakat. Ez a szükségszerű „kettős látás" teszi a kapcsolatot *külgazdaságivá*.

Mivel a mikroökonómiai szféra külgazdasági kapcsolatainak *tömege* jelentősen befolyásolhatja a nemzetgazdaság egészének működési-fejlődési feltételeit, a makroökonómiai szférának is kemény érdekeltsége van abban, hogy az üzleti világ nemzetgazdasági szinten is hasznos módon alakítsa külső kapcsolatait: ezért *elemzi* és *befolyásolja ezeket: ezt nevezzük* külgazdaság-politikának.

1.2. A „nemzeti szintű" vállalkozás az integrálódás folyamatában

A „nemzetgazdaság" tehát a gazdaság megszerveződésének XIX–XX. században kialakult, sajátosan heterogén alakzata, amely Svájc fejlettségétől Basuto-földéig, Luxemburg nagyságától Kína nagyságáig, Afganisztán nyitottságától Belgium, vagy Hollandia nyitottságáig mindent magába foglal, s ami valamilyen *állami kereten* belül létrejött és funkcionál. A nemzetközi munkamegosztás fejlődésével, a technika és piac térigényének növekedésével, valamint az információáramlás sebességének gyorsulásával ezek az ilyen-olyan történelmi körülmények között létrejött, átalakult, megmerevedett állami (vagyis *politikai!*) formációk által körülhatárolt munkamegosztási, piaci és jövedelemrealizálási rendszerek gyorsuló ütemben avulnak el.

Három dimenziós integrációs folyamat

Integrálódásuk három síkon megy végbe: egyfelől *regionális* nemzetgazdaság-szövetségek jönnek létre, amelyek sokágazatúak, föderatív, vagy konföderációs jellegűek („véd- és dacszövetségek"), fenntartásuk bonyolult és rossz hatásfokú, folyamatos koordinációt követel, ennek eredője egy hullámvonalszerű közeledés, amely magában foglal főként integrációs és főként dezintegrációs szakaszokat. Másfelől sajátos integrációs képződmények a *transznacionális nagyvállalatok (TNC)* is, ezek is határokon keresztüli gazdasági-üzleti koordinációt hajtanak végre, ám nem közhatalmakként, hanem magántulajdonban lévő üzleti egységekként, vagyis jóval nagyobb döntési szabadságfokkal és kevesebb egyeztetési kényszerrel, mint a regionális szervezetek. Igaz, hatókörük egy meghatározott üzleti szférára terjed csak ki. Igaz, összességük a nemzet- és regionális gazdaságok csaknem minden kulcsterületére kiterjed. És az is igaz, hogy a TNC-k *egymás között* üzletpolitikájukat, stratégiájukat – akár az ágazatra, akár a befogadó országokban végzett tevékenységre vonatkozzék is – nem koordinálják. Ezért a TNC-k tevékenysége – éppúgy, mint a régióké – önmagában nem tekinthető a gazdasági globalizáció markáns jelé-

nek. Végül, áttöri a nemzetgazdasági határokat az *információáramlás* is, beleértve ebbe az információnak azt a sajátos válfaját, amely a létrehozott javak *értékelésével* kapcsolatos (árak, kamatok stb.), valamint az üzleti világ döntései feletti *rendelkezéssel* – azaz a tulajdonnal kapcsolatos (tőkepiac). Az információ nemzetközi terjedése nem áll meg sem a régiók, sem az ágazatok határain: ez *tényleg globalizálódik*, mégpedig a nemzetközi tőkemozgások intenzitásának és az információáramlás technika meghatározta sebességének függvényében.

Ebbe a hármas „oldószerbe" mártva funkcionálnak a nemzetgazdaságok: akárcsak a csapdába esett rovarok a kancsóka kelyhében. Hogy elérik-e a teljes feloldódás állapotát, avagy vannak olyanok közöttük, akik ebben a táplálkozási láncban nem a befogott rovarok szerepét játsszák, hanem a rovarevő növényét – ez ma még nem mondható el egyértelműen. Mindenesetre az a három világgazdasági góc, amelynek a szakmai köztudat a „Centrum" nevet adta – mintha a „kancsóka" szerepére készülődnék, sőt, mintha ádáz verseny is folyna közöttük azért, hogy végül is melyikük legyen a „kancsóka" és melyikük váljék (egy kicsit testesebb) rovaráldozattá.

A nemzetgazdaság szívós fennmaradásának oka

Integráció-transznacionalizáció-globalizáció ide-oda: a nemzetgazdaság szívós jelenség: jóval több mint a „holt kitinváz". Funkcióinak legmakacsabbul túlélő fajtája az, hogy *a területén végzett gazdasági tevékenység hatékonyságának konzekvenciáit nemzeti keretekben kell levonnia: jövedelemrealizáló és -elosztó funkciójában a nemzetgazdaság még szuverén*. A „feloldódási folyamatok" során generálódó jövedelemváltozásokért is felel. Sem a cserearány-viszonyok nem globalizálódtak eleddig, sem a komparatívköltség-viszonyok: a nemzetgazdaság *vagyoni* és *jövedelmi* állapotában végbement, export-import indukálta változások konzekvenciáit is (nemzeti méretű megtakarítás, jövedelemszint, hatékonyság, fizetési mérleg, infláció stb.) viseli.

A „nemzeti méretű vállalkozás" lényege

Mindezek óhatatlanul *érdekegység-elemeket* visznek a határok között működő gazdaság szereplőinek reflexrendszerébe. Ezek *egybeeshetnek* másokéval – akkor is *nemzetgazdaságiak* maradnak: a közeli partnerek hajlamosak az adott nemzetgazdasággal való „együtt nevetésre" –, de tartózkodnak az „együtt sírástól". Ezt az integrációk története többszörösen tudja illusztrálni.

A „nemzeti méretű vállalkozás" lényege

A fent vázolt, objektíve adott érdekközösséget tartom a „nemzeti méretű vállalkozás" létrehozó okának, elvi és gyakorlati alapjának. Vagyis nem (nem feltétlenül) az állami-szövetkezeti tulajdon talaján kialakult tervgazdálkodást – hanem azt, hogy a nemzeti határokon belül össztársadalmi érdekké válik az ország adottságainak megfelelő, tolerálható mértékű növekedés és fejlődés, hogy az ország külgazdasági kapcsolatrendszerének kiépítésekor és fenntartásakor mindenkinek érdeke a lehető legnagyobb jövedelemtöbblettel járó illeszkedési rendszer létrehozása – és ezen általános érdekeltségnek a leginkább hasznot hajtó *akciókban* való realizálása. Az ezekkel kapcsolatos *kockázatot* valamilyen közvetlen, vagy áttételes formában az egész lakosság, illetve az egész gazdasági apparátus viseli: senkire sem hárithatja át. Legfeljebb az üzleti élet egyik területéről a másikra, a lakosság egyik rétegéről a másikra lehet a terheket, nyereségeket, veszteségeket áthárítani. Legfeljebb külföldi források bevonásával vagy kihelyezésével lehet a nyereségeket előbbre hozni, vagy a veszteségeket elodázni, netán a sikeres működéshez szükséges indító impulzusokat létrehozni. De a nemzetgazdaság *helyett* senki sem fejlődik, az ország lakosságát a saját tevékenységétől *függetlenül* senki sem emeli fel. Ezt értem a nemzetgazdaság jövedelemképzési és -elosztási szuverenitása alatt – és ennek alapján állítom, hogy a nemzetgazdaság a XXI. század hajnalán sem puszta „kitinváz", hanem *élő szervezet* – igaz, éltető, vagy parazita jellegű *szimbiózisban* a többiekkel.

A gazdaságstratégia – fejlesztési, jóléti, külkapcsolati – ezért *„nemzeti méretű vállalkozási program"*, amelynek célja a vagyon és jövedelem gyarapítása és amelynek vannak bizonytalan elemei, tehát kockázattal jár. Ezt még a hiper-liberalisták által „éjjeliőrnek" becézett állam is tudta – a viktoriánus Anglia is kemény és következetes gazdaságpolitikát folytatott világpiaci versenyképességének növelése és nemzetközi pozíciójának erősítése érdekében. Az újabb keletű példákról – mondjuk Japánról – szószaporítás volna példálódzni, olyannyira maguktól értetődnek.

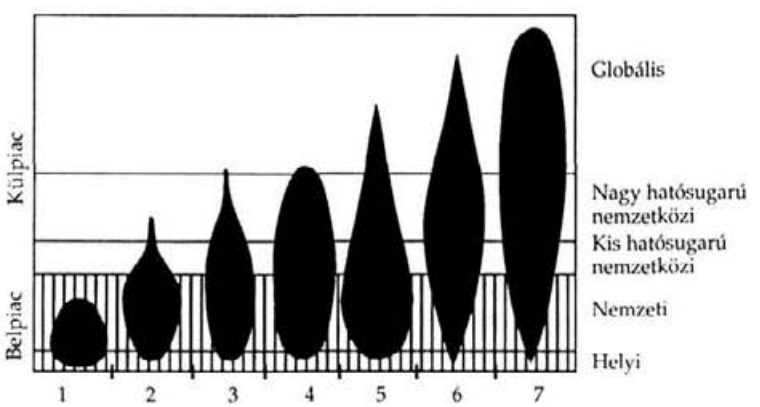
1.3. Az oligopol szerkezetű piac – néhány megjegyzés

A piac

A piac – mint említettem – olyan erőtér, amelyben az egymással munkamegosztásban (azaz kooperációs kényszerben) lévő, de a tulajdonviszonyok miatt egymástól elszigetelt döntési és érdekközpontokként működő gazdálkodók lebonyolítják a társadalmi anyagcsere-folyamatot, s ezáltal jövedelmekre tesznek szert.

Térbeli kiterjedése

Az itt megjelenő *áruk* (javak és szolgáltatások!) *termelési és forgalmazási körülményei* jelentősen eltérnek egymástól: minden adott korszakban („történelmi jelenben") ezek a különbségek szabják meg a *piac térbeli kiterjedését* – azaz azt a négyzetkilométerben vagy népességszámban, netán fizetőképes kereslet-volumenben mérhető nagyságrendet, amelyen belül a forgalom túlnyomó hányada végbemegy. Ilyen értelemben beszélünk helyi, nemzeti és nemzetközi piacról. Ez utóbbi ismét három fő rétegből áll: az egyik a „kis hatósugarú" azaz a néhány száz kilométeres távon belül, néhány ország viszonylatát magába foglaló, a másik a „nagy hatósugarú" – vagyis a kontinentális körben kiterjedő; és végül a globális piac, amely az egész emberi társadalomra kiterjedő adásvételek rendszerét jelenti. A vállalatok – s tevékenységük eredőjeként a nemzetgazdaságok – piaci jellegét meghatározhatja a néhány háztömbnyi területet magába foglaló helyi piacon való mozgástól a globális, nagy jelentőségű piaci jelenlétig számos fokozat.



1.1. ábra
A piac térbeli kiterjedése (hatási rádiuszok)

A legprimitívebb fokozat az, amikor a piac a helyi adásvételekből áll össze, amelyek nemzeti piaccá kezdenek szerveződni (1); később a piac nemzeti jellege izmosodik meg, s egyidejűleg megkezdődik a szomszédos területekkel való csere intenzifikálódása (2), amely aztán nagyobb rádiuszban fejlődik tovább, és súlypontja áttolódik a külpiacra (3 és 4). Ez a folyamat globális méretekben is kiterjedhet, mégpedig úgy, hogy a helyi és nemzeti piac jelentősége fokozatosan háttérbe szorul (5, 6 és 7).[1]

Jellegváltozása

Minél nagyobb a piac rádiusza, annál szélesebb lehetősége van annak, hogy nagy, felhalmozott tőkék hatalmas mennyiségű és hatóerejű termelésitényező-kombinációkat működtessenek, s az így keletkezett árutömegeket realizálják.

Az a klasszikus piaci szerkezet, amelynek a lényege, hogy

- a piacon igen sok szereplő van jelen: mind a kereslet, mind a kínálat *elaprózódott;*
- a piacon megjelenők egyike sem tud egyedileg érezhető hatást gyakorolni a piaci folyamatok feltételeire, azaz a piac nagyjából *homogénnek* tekinthető;
- az *információk és impulzusok* csaknem egyetlen forrása az árszint és áringadozás, pontosabban a cserearányok (ti. az inputok és onputok között), vagyis
- a piac reguláló és differenciáló hatása statisztikusan érzékelhető, *ex post* tendenciákon keresztül érvényesül: a gazdálkodóknak lényegében nincs más forrásuk helyzetük és kilátásaik megítélésére, döntéseik megalapozására.

Ez a piaci szerkezet fokozatosan igen jelentős változásokon megy át.

Oligopol szektor

A piac szereplői továbbra is igen nagy számúak: sőt, a munkamegosztás és a felhasználói igények előrehaladtával a piacon megjelenő vállalkozások számának még növekednie is kell egy primitívebb fejlődési állapothoz képest. Ugyanakkor az egyes szereplők között keresleti, kínálati és konkurenciaképességi erőviszonyok igen erősen differenciálódnak. Megszűnik a piac homogén jellege, kialakulnak a vállalati „súlypontok".

[1] A történelem persze nem halad mindig e szabályos nyomvonalon: ismerünk nemzetgazdaságokat, melyek hamarabb expandáltak a külpiacokon, semmint kiterjesztették és elmélyítették volna belpiacukat (pl. Japán, Dél-Korea), vagy amelyek külpiacaikat hamarabb építették ki interkontinentális viszonylatban, semmint szomszédaikkal (Nagy-Britannia, Franciaország).

Egy részük olyan pozícióba kerül – akár *méreteinél*, akár *termelési tényezőinek minőségénél*, akár pedig a *munkamegosztásban elfoglalt sajátos helyzeténél* fogva –, hogy érdekeinek, döntéseinek, egyes akcióinak és egész működési pályájának egyedileg is érzékelhető – néha egyenesen *döntő* – hatása van a nemzetgazdaság (olykor a kontinentális méretű gazdaság) helyzetére, mozgási lehetőségeire. E vállalatok *összességét* oligopol szektornak nevezzük. Figyelemmel persze arra, hogy egy nemzetgazdaságon vagy világgazdasági régión belül párhuzamosan működő oligopolméretű vállalatok nem alkotnak homogén rendszert: közöttük nemcsak szövetségek és kompromisszumok léteznek, hanem kemény küzdelem is, és e küzdelemből/kooperációból összefont tömegmozgás *még globális méretekben sem összegeződik olyan statisztikailag leírható tömegmozgásba, amelynek megfigyelésére alapozva az oligopol szerkezetet homogén rendszernek nevezhetnénk.*

Oligopólium: heterogén rendszer

A vállalatok másik – jelentős számú, de tőkeerőben, műszaki fejlesztőképesség és piaci részesedés tekintetében az oligopol szektor ütőerejével nem mérkőző – hányada valamilyen *szimbiózisban* él a domináns oligopol struktúrával: vagy *bedolgozik neki* (nyersanyagot termel – például farmergazdaságok –, esetleg technológiai előmunkálatokat végez, fejleszt, prototípusokat épít, vagy az oligopol szektor által tömegben gyártott előgyártmányokból kis sorozatú és egyedi végtermékeket szerel össze), vagy *„söpröget" utána* – azaz az oligopol szektorból levetett technológiával és/vagy az ő általa már nem gyártott termékkel ellátja az életgörbe leszálló szakaszát élő „maradékpiacot".

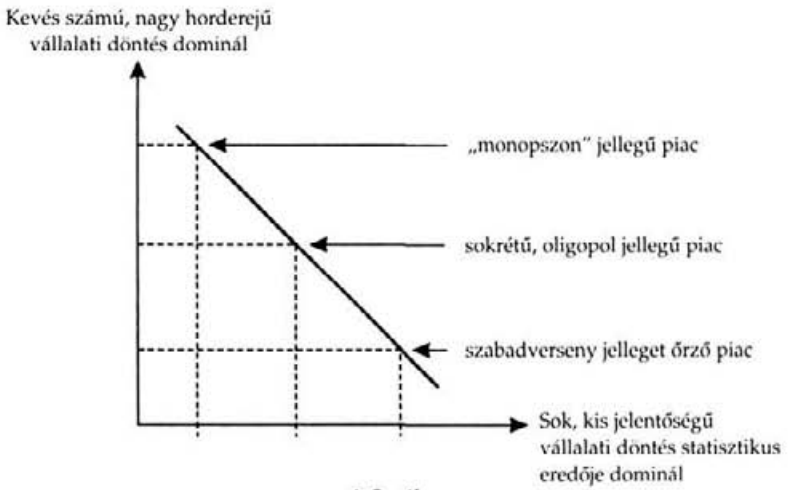
A vállalatok harmadik csoportja az oligopol struktúrán *kívül rekedteké*: ez a réteg hasonló helyet foglal el, mint a „szimbionták", csak éppen minden ilyen funkcióból a legkevésbé hasznot hajtót űzi, és nélkülözi az oligopol szektornak való bedolgozás adta biztonságot. Általában az igénytelenebb technológiai követelményű, az életgörbe leszálló ágának előrehaladott szakaszán lévő termékek termelésében vállal részt, igénytelen piaci szegmensek számára (pl. fekete-fehér tv-készülékeket gyárt), illetve olyan „csúcskapacitásként" működik, amely a konjunktúraciklusok zenitjén kielégít kivételesen nagyra duzzadt keresletet, olyat, amelyre az oligopol szektornak már nem kifizetődő kapacitást fenntartani.

Tényleges piacjelleg; összetett hatás

E hármas tagozódás nem paralel a „nagyüzem–középüzem–kisüzem" megoszlással: mondhatnám, semmi köze hozzá. Egy vállalkozás nem a vagyon könyv szerinti értéke, vagy a foglalkoztatottak száma szerint sorol be az oligopol, szimbionta, outsider szektorok valamelyikébe, hanem a gazdaságban elfoglalt pozíciója alapján – amelynek csak egyik, napjainkban valószínűleg nem is a legjelentősebb – tényezője a vállalat méretnagysága.[2]

A piac oligopol *jellege* persze sem a nemzetgazdaságban, sem a nemzetközi erőtérben nem egyenszilárdságú: gyakran találkozhatunk olyan piaci szegmensekkel, ahol a vállalati heterogenizálódás nem ment kellő mértékben végbe, s ezért a piac *„szabadversenyes"* jellege még kitapinthatóbb. Olyan helyzetekkel is találkozunk, amikor a piaci viszonyokat nem egy szűk körű, de ellentétes érdekű vállalati kör sajátos, kooperációs elemekkel tarkított versenye, vagy versenyelemekkel tarkított kooperációja szabja meg, hanem egy, egyedüli – *monopolhelyzetű* – vállalat, vagy „kemény" vállalatszövetség fennmaradási és fejlődési követelményei. A *valós piac tehát nem valamely működési modell testet öltött formája, hanem maga a vérbő élet, ahol ez is van, meg az is van, s az egész a részek hallatlanul tarka, bonyolult egymásra hatásának eredőjeként jön létre. Hogy ez az* „egész" – azaz a piac *karakterisztikus* képét kirajzoló jelleg – *éppen az adott piac esetében* milyen lesz, azt az határozza meg, hogy az adott munkamegosztási-jövedelemrealizálási körön (= piacon) milyen arányban keveredtek a különböző, piacjelleget szülő feltételek.

[2] E kérdésről lásd bővebben a könyv szerzőjének „Oligopol piacszerkezet – vállalati pozíció-kritériumok" c. írását. *(Ipar-Gazdaság, 1994. 6. sz.)*



1.2. ábra
Az oligopol piac árnyalatai

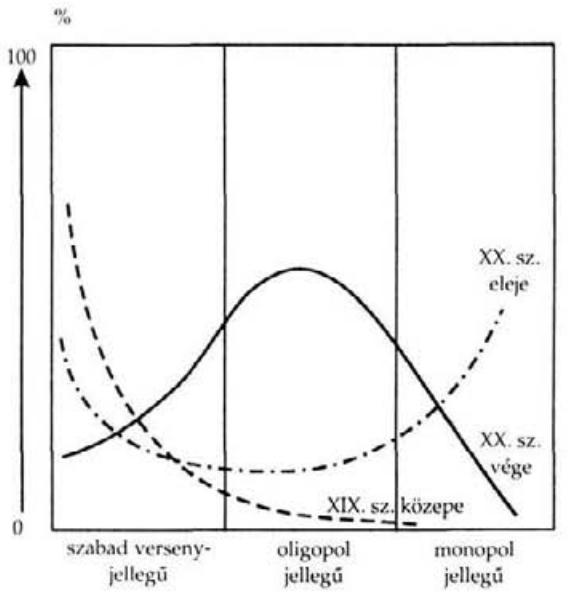
A piac általános jellegének változásai

Az iparosodott, modern társadalom *kezdeti szakaszának* jellegzetes piaci szerkezete az alapjában véve szabad piaci jellegű tér volt, amelyben bizonyos erők – új üzletágak, erősen expanzív nemzetgazdaságok, korlátos termelési tényezők stb. – ideiglenes, vagy hosszabban tartó helyzeti előnyhöz jutottak, így oligopol, néha monopolvonásokat vittek a piac arculatába: ez azonban az akkori időkben csak „szennyeződésként" hatott a piac de facto szabadversenyes jellegére. A *XIX–XX. század fordulója* körüli évtizedekben – már erősen kiterjedő nemzetközi, bizonyos pontokon globalizálódó piaci térben – zömében még mindig szabadversenyes vonásokat mutató piac alapvető szegmensei (energia- és nyersanyag-kitermelés, kohászat, nehéz vegy- és gépipar stb.) viharos monopolizálódás ment végbe: a kettős piaci szerkezet heves válságjelenségeket mutatott. *Századunk második felében* erőteljes strukturálódási folyamat ment végbe: egyfelől a századforduló körül kialakult monopólium-szerű helyzetek oligopol szerkezetekké „szelídültek", másfelől a gazdaság egészére jellemzővé vált az oligopol „magok" megjelenése, s végül kialakultak az imént említett „szimbiózis" különböző formái.

A valós piac jelleg tehát a XIX. század közepétől e század végéig igen sokat változott:

Nemzetgazdaság piaci pozíciója

Az *1.3. ábrán* a szaggatott vonal a XIX. század közepi, a pontozott a XX. század eleji, a folytonos pedig a XX. század végi piackarakterisztikát illusztrálja.



1.3. ábra
A piacjelleg változásai (XIX–XX. század)

Ahogyan egy vállalat piaci pozíciója erősen függ attól, az oligopol szektor része-e, avagy szimbiontaként csatlakozik ehhez, illetve outsiderként tengeti életét – a nemzetgazdaság nemzetközi piaci pozícióját is meghatározza, hogy (a) vállalataira az oligopol, szimbionta, vagy outsider pozíció-e az általános (tendenciaszerű) jellemző; (b) maga a nemzetgazdaság alacsony fejlettségű-e (tendenciaszerűen, azaz eredő hatásban), vagy közepes, illetve magas műszaki-gazdasági és kommunikációs színvonalat képvisel; és végül (c), hogy apró vagy nagygazdaságról van-e szó.

Centrum és periféria

Az oligopol piac erősen kontúrozza a piacgazdaságra amúgy is jellemző potenciálbeli hierarchiát: élesebben elkülöníti egymástól a *centrumot* és a *perifériát*, már csak azért is, mert (a) az oligopol és outsider szektor között mélyebb szakadék alakul ki, mint a szabadverseny-korszak szerencsésebb és kevésbé szerencsés sorsú, illetve helyzetű vállalkozásai között; (b) a helyzetet meghatározó tényezők – mint nemsokára látni fogjuk – jóval állandóbbak.

1.4. Tényezőárak az oligopol szerkezetű piacon

Szabad verseny: átlagprofit és termelési ár

A klasszikus, szabadverseny-jellemezte piacon az árakat a *rövid távon kalkulálható* (reprodukciós) *költségekre rakódó, piaci méretekben standard haszonkulcs* határozza meg. Az elv ugyanis az, hogy

- a vállalkozásokhoz a különböző üzleti területeken előlegezendő (kezdési határ-) tőkék nagysága nem sokban tér el egymástól;
- a technológia és piac együttes tőkeforgásisebesség-differenciáló hatását a haszon éves átlagolási elve kielégítően kiegyenlíti;
- a vállalkozási profil – a szerény üzemnagyságok és felszereltség specializációjának alacsony foka miatt – viszonylag könnyen, és rövid idő alatt változtatható, s az átállásnak az ágazati menedzsmentek különbözősége sem elháríthatatlan akadálya.

Következésképpen, a XIX. század közepi piac haszonelvárásainak középpontjába logikusan került be egy *„országos profitszázalék"*, egy standard haszonkulcs, amelynek elérése az adott vállalkozás vagy az adott befektetési terület tőkevonzási képességének minimumát jelentette. A piac körében normálisnak számító költségszinthez járuló átlaghaszon együttesen olyan standard árszintet jelentett, amely bizton kalkulálható volt, mint „cövek", *etalon* – közhasznú nevén: *ártengely*, amelynek az eladásakor való meghaladása információként szolgált a gazdálkodó számára a kínálat növelésére, el nem érése pedig arra figyelmeztetett, hogy a piac túlnyomásos, jó lesz csökkenteni a felhozatalt.

Nemzetközi ár a szabad versenyben

Ez az „etalon-ár" csaknem automatikusan alakult át – külföldi realizálás esetén – „világpiaci árrá", mégpedig úgy, hogy szembesült egyfelől a nemzetközi forgalomban vezető szerepet játszó exportőr hazai „etalon-árával", a vezető importőr kínálati határrugalmasságával, s végül a két valuta árfolyamát az aranyparitástól eltérítő, pillanatnyi aranyponthelyzettel. Másképpen kifejezve: a nemzetközi árat a belső etalon-ártól az importáló ország etalon-ára, az adott áru iránti külföldi kereslet és a valutaárfolyam-ingadozás téríthette el.

Az oligopol piacon nem ilyen egyszerű a helyzet, sem a belső áralakulás, sem a nemzeti piaci ár nemzetközi árrá való transzformálódása területén.

Oligopol piac: termelési-tényező-korlátok

Vegyük sorra. Az oligopólium kiformálódása nemcsak az eladási piacokon képviselt ütőerő tekintetében tagolja a piacot, hanem a *termelési tényezők* birtoklása és használata tekintetében is. A versenyfeltételeket input-oldalon is módosítja, nemcsak output-oldalon.

Természet: tényezőkorlát és kitermelési járadék

Ez sem előzmény nélküli; a klasszikus modellbe is be van építve egy sajátos monopólium: ti. a *természeti* tényezőé. Ez ugyanis korlátozottan áll a vállalkozók rendelkezésére, és adott – megváltoztathatatlan – minőségi összetétele is. Mint ismeretes, e monopólium léte oda vezet, hogy a piaci kereslet kielégítéséhez még éppen szükséges, azaz: az adott körülmények között *marginális* természeti faktorhozam szabja meg az árszintet. E marginális termelékenységi szint mellett még meg kell a vállalkozónak kapnia az „országos" hasznot – különben otthagyja a kitermelést, s ezzel zavart okoz a társadalmi anyagcsere-folyamatban. Ha nincs ez a termelésitényező-korlát, úgy az etalon-ár kialakulásában az átlagos termelékenységi szint vesz részt: e körül történik az áringadozás, a felső (keresleti) és alsó (kínálati) haszon-határok között. Mivel azonban a *kitermelésben* az ideális szabadverseny-viszonyok között is létezik a tényezőkorlát, ezért az ártengely „felcsúszik" a természetténye zó marginális szintjéhez.

Marginális kezdőtőke-korlát

Az oligopol szerkezet kialakulásának *történelmi rációja* egy igen sajátos helyzet: az ti., hogy (a) *az életképes vállalkozáshoz szükséges minimális (határ-) tőke nagysága jelentősen megnőtt* (maga a szabad verseny hatott ide), s ezért igencsak megritkult azon vállalkozók (vállalkozói csoportok) száma, akik diszponálnak ekkora tőkével. Vagyis a tőke nemcsak abban az értelemben vált monopol-jószággá, hogy a társadalom zömének nincs, ezért kénytelen munkavállalóként egzisztálni, hanem abban az értelemben is, hogy kevés vállalkozás tud marginális indulótőkét összeszedni, vagyis vállalkozni: az e körből kikerülő tőketulajdonosok kénytelenek a megfelelő tőkeháttérrel, azaz goodwillel rendelkezőknek átadni a maguk „méret alatti" foszlány-vagyonukat, és megelégedni a haszonból való szerény (a bankkamatot enyhén meghaladó) részesedéssel. A vagyon tehát a földhöz és bányalelőhelyhez hasonló „karriert" fut be a piac oligopol átrendeződése során: a növekvő technológiai méretek, a sok lábon állás megnövekedett követelménye, a megsokszorozódott tartalékképzési kényszer mind oda

hat, hogy az életképes vállalkozáshoz szükséges vagyonnagyság éppoly véges jószág, mint a természeti forrás, és adott, összegyűjthető vagyondózisok éppúgy korlátozott számú vállalkozáshoz elegendők, mint ahogyan a feketeföldet, vagy a kuvaiti olajkutakat sem lehet tetszés szerint szaporítani. Mindezek következtében a *vállalkozási haszonnak az a hányada, amely a technológia* (állóalapok, beruházott javak) *mennyiségére és minőségére vezethető vissza* (s amely a klasszikus korszakban igencsak tünékeny extraprofit formáját öltötte) *a tőkevolumen-korlát fennállása következtében állandósulni igyekszik:* természete sok tekintetben kezd hasonlítani a kitermelési járadékhoz. Nem olyan állékony, mint a kitermelési járadék, de jóval stabilabb, mint a szokvány extraprofit. Pontosabban: minél közelebb áll az adott oligopol struktúra helyzete a *monopolhelyzethez*, annál állékonyabb, minél kevesbé szakította el az oligopol szektor a szabad versenyhez kötődő köldökzsinórját, annál illékonyabb ez a jövedelemtényező. Megállapodott oligopolszerkezetben a hajdani extraprofitra („skála-hozadékra") egy vállalat-stratégiai időszak (gyártásprofil- és technikaigeneráció-ciklus) tartamára kielégítő biztonsággal lehet kalkulálni – feltéve, ha a stratégiai időszak a generációváltásra való felkészüléssel kezdődik és a vállalati profil életgörbéjének hanyatlásba való áthajlásával ér véget. A stratégia szempontjából tehát az oligopol korszak stabilizálódott tőkevolumen-kísérő extraprofitja már *tőkejáradékként* fogható fel. Ha valaki idejekorán szert tesz rá, nem kell félnie attól, hogy a konkurencia máról holnapra megfosztja tőle.

Az extraprofit tőkejáradékká válása

A tőkejáradék korlátozott stabilitása

Hasonló változás megy végbe a gazdálkodásban felhasznált *kreatív gondolatok* (műszaki és üzleti találmányok, újítások, ötletek) területén. Ezek a vállalatok piacon való sikeres mozgását – azaz hasznuk növekedését, kockázatuk mérséklését – szolgáló *információk*, s mint ilyenek, önálló termelési tényezőkként veendők számításba. A modern gazdaság kialakulásának abban a kezdeti szakaszában, amelynek a szabad verseny volt a mozgásformája, a technika is „gyerekcipőben" járt a mai állapotokhoz képest: egy-egy okos szakember vagy szemfüles újító minden különösebb infrastruktúra nélkül rendszeresen képes volt a piac által elismert és honorált kreatív ötletek szülésére, s ezek kivitelezéséhez, „technologizálásához" sem kellett nagyobb felkészültség, mint amekkorával egy korabeli

Marginálisan hatékony K+F-korlát

üzem rendelkezett. Az innovációnak tehát nem volt semmiféle monopolhelyzete: bőségesen és hozzáférhetően jelen lévő jószág volt. Az innováció révén ugyancsak extra haszon keletkezett, de – tényezőkorlát híján – ez is éppoly illékonynak bizonyult, mint a skálahozadéké.

Oligopol piaci struktúra esetén az újdonság-információ területén is mély változás megy végbe: *„Agyjáradék"*

- meggyorsul a termék- és technológiai nemzedékváltás üteme, *az újdonságok életgörbéje megrövidül;*
- nagyarányú *koncentráció és munkamegosztás* fejlődik ki az újdonságokat létrehozó szektorban (a továbbiakban „K+F") az innováció jószerével iparrá válik, nagyobb horderejű eredmények kutatókollektívák, K+F-re szakosodott részlegek és intézmények több éves munkájától várható;
- a K+F erősen *tőkeigényessé* válik.

Ilyen módon az újdonság-információ megszűnik korlátlan mennyiségben és minőségben reprodukálható jószág lenni. *Ahhoz, hogy egy vállalat a piacon számára előnyt hozó jelentékeny innovációhoz hozzájusson,* valahol, valakinek (neki vagy másnak) akkora szellemi és anyagi tőkét kell összpontosítania, amely éppúgy tőkejáradék-szülő tényezővé válik, mint a kivitelező termelésben, s ráadásul ezt a tőkét *zömében olyan mennyiségű és minőségű kreatív ember munkaerejének lekötésére fordítania amely korlátozott kvantumban áll a társadalom rendelkezésére általában is, egy-egy szakterületen pedig különösen.*

Ilyen körülmények között jóval nehezebb kiütni a nyeregből azt a vállalatot, amelynek rendelkezésére áll a szükséges mennyiségű és minőségű (színvonalú) K+F: az újdonság utáni extrahaszon realizálási ideje meghosszabbodik, azaz járadékjellegűvé válik. ezt nevezem *„agyjáradéknak"*.

Természetesen az „agymonopólium" éppoly mértékben nem örök, mint ahogyan a vagyonmonopólium sem: minél közelebb áll a tényleges struktúra a monopol helyzethez, annál kisebb a differencia az agyjáradék és a kitermelési járadék stabilitása között. *Az agyjáradék korlátozott stabilitása*

Mindez azt jelenti, hogy az oligopol piacon az áruk árát kialakító négy költségfaktor közül három tényezőkorlátos, azaz *a piacnak meg kell fizetnie a legmagasabb költségekkel működő tényezőt is mindaddig a határig, míg a technológia és az újítás eredményei ki nem elégítik a fizetőképes keresletet* – akárcsak a természeti tényező *Kivitelezőmunka korlátnélkülisége*

esetében –, nem várható ugyanis, hogy a többletkereset szívóhatására olyan addicionális tőkék és K+F-komplexumok lépnek be, amelyek rövid vagy akár középtávon kiegyensúlyozzák a piacot.

Vagyis az oligopol piacnak azon szegmensére, amely a technológiák és termékek életgörbéinek felfelé ívelő szakaszán, valamint a zenit körüli tömegtermelésre való átállási szakaszban fejleszt, termel, forgalmaz – a folyamatos drágulás a jellemző. Amint a tömegtermelésre való átállás beruházási költségei kezdenek megtérülni, s az adott termékek és technológiák átkerülnek az elevenmunka-intenzív szférába (vendégmunkások, elmaradott országok stb.), az áruk kezdenek viharosan olcsóbbodni. *A kivitelező munka – mint negyedik termelési tényező – ugyanis nem korlátos: minél kiterjedtebb térbelileg a piac, minél jobban magában foglalja a társadalmi munkamegosztás a perifériák lakosságát, annál kevésbé.* A kreativitást nem igénylő, rutinmunkavégzést áruként kínálók piaca permanensen túlnyomásos, ezért a tényező árát nem a felső határérték szabja meg, hanem, a magasan képzett munkaerő esetében, a bővített reprodukciós költségek színvonala, az alig-szakképzett és szakképzetlen emberek tekintetében pedig az *alsó határérték*, azaz a legkisebb bér- és tartozékai (szociális költség-)szint, amely még biztosítja az életgörbék leszálló ágaiban leledző technológiák zavartalan működtetését és a rajtuk termelt áruk kívánt minőségben való létrejöttét.

A munkatényező ártengely-formáló hatásának sajátossága

Alsó határköltséghez való igazodás

Összefoglalva: *Az oligopol piacon megjelenő áruk ártengelyének kialakításában három termelési tényező: a természet, a beruházott technológia és az újdonság-információ költségeik felső határértékeivel vesznek részt, míg a kivitelező munkaerő költségeinek alsó határértékével. Ennek következtében azok a vállalatok, amelyek a marginálisnál jobb – azaz kisebb fajlagos költségekkel működtethető – természeti, technológiai és K+F-tényezőkkel rendelkeznek, stratégiai léptékkel mérve stabil extrajövedelmekkel, azaz kitermelési, tőke- és agyjáradékokkal gyarapíthatják hasznukat.*

Azok a vállalkozások viszont, amelyek kibocsátásának termelésitényező-tartalmában dominál a kivitelező (rutin)-munka, illetve azok, amelyek természeti, technológiai és innovációs tényezők tekintetében nem tudnak a marginálisnál magasabb hozamú tényezőket a termelőfolyamatban használni, csak akkor juthatnak extrahaszonhoz, ha a piaci határszintnél is olcsóbb munkaerőt alkalmaznak, egyéb termelési tényezők minősége viszont nem rosszabb a piac által elismert határszintnél.

1.5. Költségek, haszon, elvárt haszonszint

Annak következtében, hogy megszűnt a piaci erőviszonyok viszonylagos kiegyenlítettsége – a piac igen erősen heterogén rendszerré vált, amelyben egymással összefonódva egzisztálnak törpék és óriások, globális, kontinentális méretekben vállalkozók és bedolgozók, másfelől pedig az outsiderek, erősen szorított állami gyeplőn tartottak és liberális, vagy kvázi-liberális viszonyok között működők és így tovább – *erősen differenciálódott az a profitabilitási alsó határ is, amely mindenképpen szükséges ahhoz, hogy egy vállalkozás*

Dinamikus szinttartás

- *fenn tudja tartani,* azaz el tudja látni magát termelési tényezőkkel, biztosítva legyen a gond nélküli likviditása;
- az adott szakterületen, az adott piaci viszonyok között *átlagosnak mondható bővített újratermelésre legyen képes,* vagyis ne maradjon el sem tevékenysége kiterjesztése, sem termelékenységének növelése területén;
- *fenn tudja tartani pozícióit a piacon,* azaz ne csökkenjék részesedése az eladások volumenében.

E hármas ismérvet – amelyet összefoglalóan *dinamikus szinttartásnak nevezünk* – egy olyan haszonrátával kell biztosítani, amelynek kiinduló alapja az összes bevételek és összes kiadások különbsége (vagy egyedi áruár esetén a realizálási ár, valamint a termelési és forgalmi költségek összességének különbsége), viszont alakításában részt vesz az *adó,* a *kamat,* a *valutaárfolyam,* a *vám,* a *szubvenció,* valamint a nyereségből levonásra kerülő tiszta *tulajdonosi jövedelem* („osztalék") is. A bruttó eredmény, miután plusz-mínusz korrigálva lett a fent felsorolt tételekkel, *a vállalkozás rendelkezésére áll termelési tényezők vásárlása vagy tartalékképzés céljaira. Ennek az összegnek kell biztosítania a dinamikus szinttartást. Az elvárt hasznonráta tehát a vállalkozás folytatásához rendelkezésre álló („diszponibilis!") nyereség, amennyiben az elegendő az adott vállalkozás adott piaci viszonyok közötti dinamikus szinttartásához.* A *„törpevállalkozó"* – mondjuk a már emlegetett sarki foltozósuszter – alapjában véve *megélni*

Bruttó eredményből levonásra kerülő tételek

Az elvárt haszon elvi megfogalmazása

Az oligopol piac rétegeinek haszonelvárásai

akar tevékenységéből: a „bővített újratermelés" számára nagyjából kimerül a stabilizálódó létbiztonságban; működési körülményeinek (műhely, nehéz munka kiváltása, telephely javítása stb.) „csinosításában" a következő nemzedék munkaerejének értékesebbé tételében (iskoláztatás); és végül esetleg valamelyes bővítésben (segéd alkalmazása). Mindehhez, százalékban mérve elég szerény nyereség elegendő, feltéve, ha az üzleti, vagy az életviszonyok kockázatai nem követelnek meg emberfeletti tartalékolást biztonsági célokra.

A „szimbionta" vállalkozásnak bonyolultabbak a működési feltételei: lépést kell tartania az őt életben tartó nagyvállalat követelményeivel – műszakiakkal, termékváltással, minőséggel, szállítási ütemezéssel, árakkal stb. stb. –, mert ha meginog a stabilitása, kiesik a „szimbionta" szférából, s az outsider-sors vár rá. Minthogy egyoldalúan függ az oligopol struktúrától, mindenképpen igen szűk az a játéktér, amelyben manőverezhet. Ha rutinmunkán alapuló előgyártási műveletre rendezkedik be, a fajlagos (egy munkadarabra jutó) hozzáadott értéke olyan keskeny rést jelent, hogy a piac legkisebb rezdülése (cserearányromlás) semmivé teheti a diszponíbilis nyereséget. Ha K+F-centrumhoz közelálló tevékenységet végez (pl. prototípust épít, vagy az adott szakterület egyedi-kissorozatos gyártmányaira rendezkedik be, akkor a szellemi-termékár és a speciális szűk felvevőpiac keresleti viszonyai harapófogójába van beszorítva; a „söprögető" tevékenységet végzők viszont a termékéletgörbe leszálló ága meredekségének rabjai. Tehát vagy a hozzáadottérték-sáv keskeny, vagy a kockázat magas, s mindez nagyfokú helyzeti determináltsággal jár együtt: a szimbionta vállalat működési feltételeinek oroszlánrésze az őt életben tartó vállalattól, illetve vállalati körtől függ. Mindezek miatt az ilyen vállalat dinamikus szinten tartása lényegesen nagyobb haszonkulcsot követel meg, mint a példabeli „sarki suszteré". Ha a „szimbionta" vállalat rentabilitása akkora, mint egy jól menő kisiparosé – nem érdemes folytatnia vállalkozását. Ha a „sarki suszter" nyeresége elérné a „szimbionta" vállalkozásénak akár csak a harmadát, az adott kategóriában már nem is tudná okosan befektetni, mert az ilyen haszonráta kínálta lehetőségek messze meghaladnák a vállalkozás személyi, műszaki és piaci lehetőségeit.

Az *oligopol szektor* vállalatai vagy *óriások* (méreteiket, piaci részesedésüket, hatósugarukat stb. tekintve), vagy az átlagost messze meghaladó *multiplikációs hatásuk* van a gazdaság egyéb területeire (kulcságazatok erősen K+F orientált szektora): mindenképpen felfokozott terjeszkedési (piachódítási), kutatási-fejlesztési kényszerrel, stabilitási követelményekkel kell szembenézniük. Folyamatosan akkora diszponíbilis nyereséget kénytelenek kitermelni, amely elégséges az *extenzív* és *intenzív bővülés*, valamint a nagyarányú *tartalékolás* együttesen jelentkező („vagy-vagy" megoldásokat úgyszólván kizáró) parancsának eleget tenni. A dinamikus szinttartás *térdimenziója* számukra minimum a kontinentális méretű piacon való helytállás, *idődimenziója* pedig meghaladja az évtizedet. Ennek megfelelően számukra az elvárt rentabilitás *fajlagos* mértéke a szimbionta vállalatokéhoz mérten is igen magas.

Haszonelvárásbeli különbségek a különböző szakterületek között

Hasonló, de kevésbé végletes módon differenciálja a haszonelvárás mértékét a különböző vállalatok szakterületi hovatartozása is. Itt nemcsak a *technikai felszereltség fokában* megmutatkozó különbségek játszanak szerepet: noha ezek is olyan végletesen polarizálódtak, hogy a rentabilitásra gyakorolt hatásuk ma már nem volna kiegyensúlyozható a termelésiár-mechanizmus segítségével.[3]

Legalább ekkora (ha nem nagyobb) hatást gyakorol a rentabilitási elvárásokra a különböző *technológia-jelleg:* nevezetesen a termelési tényezőkben befagyasztott tőke *átállási rugalmassága.* Minél egyoldalúbb egy adott technológia használhatósága, minél nagyobb költséget és időt követel akár a generációváltás, akár a szakterületváltás, annál magasabb a befektető haszonelvárása. Egy univerzális szerszámgépekkel felszerelt gépgyártó üzem átállása az egyik termékfajtáról (pl. szerszámgépekről) a másik fajtára (pl. tűzfegyverek gyártására) időben és költségben a töredéke annak, amit egy robotizált autógyári

[3] Akkora a diapazon, mondjuk a repülőgépipar és az építési szakipar technikai felszereltségében, hogy ha a két ágazat diszponíbilis nyereségeit átlagolnánk és a befektetett tőkék arányában újra elosztanánk, a repülőgépipar még mindig kevés hasznot realizálna ahhoz, hogy biztosíthassa a dinamikus szinttartást. Vagyis a legmodernebb és legdinamikusabb szakterületek a XX. század végén nem tudják kizárólag a nemzeti haszontömeg kiegyenlítő újraelosztására támaszkodva finanszírozni azt a fejlődési „ámokfutást", amelyre rákényszerülnek.

technológia átállítása jelent az egyik modellről a másikra; mindkettő „gyerekjáték" ahhoz képest, amit egy kohászati üzem menedzsmentjének kell teljesítenie ahhoz, hogy a hagyományos technológiáról átálljanak az elektrokohászatra, vagy a vasérc-feldolgozásról a réz, esetleg alumíniumkohászatra. Arról már nem is merek beszélni, mekkora költséget és időt követelhet egy olajfinomító tőkéjének rekuperálása és befektetése, mondjuk egy faiskolai vállalkozásba. Minél merevebb egy technológia, minél nehezebben konzerválható akár a gyártás, akár maga a befektetés a piac változó követelményei, vagy a gazdaságfejlődés generációváltási parancsai szerint, annál magasabb a vállalkozó profitelvárása.

Az elvárásokat a piacok jellege is befolyásolja. Fokozatosan, egyenletesen fejlődő, stabil piacon a haszonelvárások szerényebbek, instabil, megbízhatatlan piacon magasabbak.

A vállalkozók az ár, illetve a haszon járadékjellegű elemeit (éppen a vállalkozás oligopol-piaci pozíciójának megfelelő haszonelvárás-differenciáltsága folytán) nem érzékelik különlegesen magas – „extra" – profitként: ez a megítélés az olyan magas haszonrátánál keletkezik, amely meghaladja a dinamikus szinttartás biztosításához szükséges mértéket: valamilyen *kitörés* lehetőségét villantja fel a vállalkozó előtt.

Az oligopol piac ártengelye

Az az árszint, amely tehát úgy jön létre, hogy

- a termelésitényező-ráfordítások közül három esetében a piac elismeri a felső marginális értéket;
- a negyedik esetében a piac által visszaigazolt költségszintbe az alsó marginális ráfordítási érték épül be;
- mindehhez egyfelől hozzájárul egy akkora, (normatív) hatósági jövedelemelvonás, amely fedezi az „össztársadalmi rezsit", de nem foglal magában állami pazarlást;
- ugyancsak hozzájárul egy (ugyancsak normatív) tiszta tulajdonosi jövedelemelvonás, amely elegendő ahhoz, hogy a tőkepiacon fenntartsa a vállalkozások reális értékét, de nem foglal magában tulajdonosi parazitizmust (vagy legalábbis nem szembetűnő mértékűt!);
- és mindemellett tartalmaz egy akkor diszponíbilis (a vállalkozás fenntartására és fejlesztésére szabadon felhasználható) jövedelmet, amely a menedzsment részére lehetővé teszi a vállalat dinamikus szinttartását az adott műszaki és piaci körülmények között;

Ez az árszint az oligopol piaci szerkezet ártengelye, amely körül a tényleges árak ingadoznak; mégpedig a felső (keresleti) és alsó (kínálati) határértékek között. Az elvárt haszon pedig az az „etalon", amelyhez mint *minimális* követelményhez a vállalkozások a maguk sikereit mérik.

Az elvárt haszon mint regulátor

Amennyiben a vállalkozás *tartósan* az elvárt jövedelmezőség alatt tud csak működni, vagy a menedzsment előrejelzései ilyen helyzetet mutatnak, *az adott üzleti területről való kivonulás nem azonnal kezdődik meg:* mint ahogyan az adott üzleti terület tőkékkel való elárasztása sem azonnal történik abban az esetben, ha az üzleti kilátások az elvárt haszonnál magasabb nyereségességet jósolnak. Ne felejtsük el, hogy három alapvető termelési tényező elégséges mennyiségének és kellő színvonalának biztosítása elég jelentős időbeli ráfordításokat igényel. A konjunktúra-hullámzások jóval sűrűbbek, semhogy az oligopol szektor tőkemozgásai fürgén követhetnék azokat. *E tőkemozgások tehát kevésbé igazodnak a kereslet-kínálat rövid és középtávú ingadozásaihoz, mint a műszaki fejlődés, a technológiai nemzedékváltások, a keresletben végbemenő stratégiai horderejű elmozdulások hullámzásaihoz.* A rövidebb távú, különböző előjelű piaci impulzusokra az oligopol szektor egyfelől *kiigazításokkal* reagál (azaz módosít a termékein, a termékszerkezetein, a technológián, a marketingmódszerein és valamit manőverezik a piacaival is), másfelől *áthárítja a konzekvenciákat* a „szimbionta" szektorra, de főként az outsiderekre; és végül megpróbálja kiegyensúlyozni megrendült pozícióit a *közpénzek* rovására. Nem is igen tehát mást: a *méretek* ugyanis olyan nagyok, ezen belül a *hosszú időlefutású tőkelekötések* olyan nagy hányadot képviselnek, továbbá a stratégiai léptékű (oligopol) versengésben minden vállalatnak (vállalatcsoportnak, érdekszövetségnek) akkora *kockázatokat* kell vállalnia, hogy mindennek a tartaléktőke-képzéssel való ellensúlyozása lebénítaná a vállalatot is és végső soron a nemzetgazdaságot is. Az államnak tehát kitapintható érdeke fűződik ahhoz, hogy az oligopol szektor működési bizonytalanságai csökkenjenek. A szimbionta-vállalatok számára a kapcsolódó oligopol struktúra jelenti a lételemet, ez biztosítja számukra a fennmaradást – ezért kénytelen-kelletlen vállalják a konjunkturális puffer szerepét, tudván azt, hogy az ő felvi-

Kiigazítás

Áthárítás

rágzási esélyeik a ciklus felfelé ívelő szakaszában nagyobbak, mint az outsidereké, tönkrezúzódásuk a recesszió zátonyain kisebb valószínűségű, mint ez utóbbiaké. Helyzetük tehát megint csak „köztes" az oligopol szektor és az outsiderek között: nincs más választásuk, mint felfogni az oligopol struktúra *egészére* zúduló csapások rájuk eső részét.

Tőkemenekítés

Ha mindezek után – tehát azon felül, hogy a konjunkturális nyomások egy részét az outsiderszektorral nyeletik le, másik részét a szimbiontákkal, harmadik hányadát az állammal – olyan tetemes kár marad az oligopol szektor vállán, amelyet tartós deformációk, fontos funkcióik elhalása, sorvadási veszély nélkül nem tud elviselni – nos, ekkor szánja el magát a *menekülésre*. Kivonja tőkéjének jelentős hányadát a holttá vagy életveszélyessé vált területekről és másfelé néz: vagy marad a „szakmában", de olcsóbb termelőhelyeket és/vagy biztosabb, monopolizálhatóbb piacokat keres, vagy átcsoportosul reményteljesebb befektetési területek felé.

1.6. Verseny és kooperáció. Az oligopol piac etológiája

Mivel a piacgazdaságtól elválaszthatatlan az egymástól döntési és jövedelemszerzési szempontból független vállalkozások léte, óhatatlan az is, hogy az adott kereslet körülményei között egymással versengjenek a jövedelemért. Mindenképpen verseny folyik

A verseny tárgya

- az adott, költségszint mellett elérhető *árak* tekintetében;
- az adott, elérhető árszínvonal mellett a *költségszintet* meghatározó termelési tényezők árai tekintetében;
- az adott kereslet kielégítési arányai *(piaci részesedés)* tekintetében;
- a *kereslet elhódításáért* az egyik áruféleségtől a másik javára („a fogyasztó dollárjáért");
- a *biztos, nagy vásárlók* megszerzéséért és megtartásáért

és így tovább. Ez – a piacgazdaságban – kiküszöbölhetetlen: még akkor is, ha tisztában vagyunk mindazokkal a bizonytalanságokkal, veszélyekkel, amelyek a versennyel együtt járnak.[4] E veszélyek megnövekedését nem is elsősorban a vállalatok érzékelték. Értelmetlen volna azt állítani, hogy az oligopol szektor óriásai nagyobb veszélyben lennének, mint akár a „szimbionták" vagy az outsiderek, akár a klasszikus kor szabadversenyben élő vállalatai. Igaz, ha felbukfenceznek, óriási vagyon kerül ebek harmincadjára: ám ettől nem nagyobb a *rájuk* leselkedő veszély, mint a kicsikre: az elefántnak éppúgy egy, irreverzíbilisen veszélyeztethető élete van, mint a katicabogárnak. Ez utóbbi számára nem kevésbé kedves a saját élete csak azért, mert tömege csak néhány százezred része az elefán-

Verseny és makroökonómiai kockázat

[4] A döntési és jövedelmi központok közötti határok ledöntése (= államosítás, szocializálás), s egyben a verseny kiküszöbölése, vagyis mindazon regulátorok kiiktatása a gazdaságból, amelyek a piachoz kapcsolódnak – e bizonytalanságoktól és veszélyektől való megszabadulási törekvés jegyében született. A tervgazdaságok története bebizonyította, hogy a piac és verseny nélküli gazdaság kiépítése – legalábbis a XX. század körülményei között – végül is utópia volt.

ténak. Az oligopol struktúra a *nemzetgazdaság* számára jelent egy minőségileg megváltozott rizikófaktort. Ha a régi, „manchesteri" időkben tönkrement X vagy Y vállalat, az a tulajdonos számára tragédia volt, ám a társadalom meg sem érezte. Ha a XX. század utolsó éveiben megrendül egy oligopol óriás helyzete, netán tönkrezúzódik valahol a versenypályán, lehet, hogy az *egyénileg* senkit sem érint olyan tragikusan, mint a XIX. század közepi szövőgyáré. A kisrészvényes némi veszteséggel eladja részesedését és másba fektet be, a nagyrészvényesnek néhány tucat vállalatban van vagyona, a portfolió kiegyenlít, a menedzsment talál magának más állást, a termelőapparátust átveszi valamelyik más vállalat és nyereségesen működteti tovább, viszont a *nemzetgazdaság* számára életveszélyessé válhat, mivel külgazdasági érdekeket sérthet, olyan tovagyűrűző hatása lehet, amelyet nehéz kiszámítani és így tovább. Az a gunyoros mondás tehát, ami a századunk első felében született Amerikában, hogy ti. „ami jó a General Motorsnak, az jó az Egyesült Államoknak is" – legalábbis a reciprok megfogalmazásában igaz: „„ami rossz a General Motorsnak, az veszélybe sodorhatja az egész amerikai gazdaságot is."

Az állam érdekeltsége az oligopol szektor stabilitásában

Továbbá: Mivel az oligopol szerkezet olyan rendszer, amelynek legfontosabb láncszemei – maguk az oligopol szektorok vállalatai és vállalati konglomerátumai – maguk is és „szimbiontáikkal" együtt is többé-kevésbé összefüggő hálózatot alkotnak, bármelyik nagy jelentőségű láncszem rendellenes viselkedése vagy kiesése villámgyorsan végiggyűrűzik az egész hálózaton: további rendellenességeknek hipocentrumává válik. Ezért tulajdonképpen senkinek sem érdeke a versenyt addig a határig vinni, hogy az alulmaradó belepusztuljon, vagy kétségbeesett vergődésre kényszerüljön. *A klasszikus korszak élethalál-küzdelmeit ezért fokozatosan felváltja egy csendes, „kulturált" kiszorítósdi, amelyben a tét nem a lét vagy nemlét, hanem az egy körrel kijjebb, vagy beljebb kerülés abban az erőviszonyhálózatban, amely az oligopol szektor kemény magjából, ennek első és második aurájából, a szimbiontákból és az outsiderek („érinthetetlenek") kasztjából áll össze.*

Az oligopol vállalatok érdekeltsége egymás stabilitásában

A verseny jellegváltozása

Emellett a vállalatok egymás közötti viszonyában olyan jelenségek is mutatkoznak, amelyek minden tekintetben túlmutatnak a klasszikus értelemben vett piaci verseny jelenségén.

Versenyeztetés és versengés

Ennek egyik formájával már az eddigi gondolatfűzés során találkoztunk: *az oligopol mag és a szimbionta környezet viszonyával.* Itt is van verseny: a domináns vállalat *versenyezteti* a nála súlycsoportokkal gyengébbeket annak érdekében, hogy melyikükkel lépjen „szimbiózisba". Amelyeknek sikerül e viszont létrehozni – jelentősen feljebb kerülnek az életrevalósági ranglistán: nagyobb a jövedelemrealizálási képességük és kisebb az életüket fenyegető veszély. Amelyek kiesnek a rostán, azok az outsiderek szomorú csapatát gyarapítják. Ez az aktus azonban már nem a szó eredeti értelmében vett verseny, amennyiben az egymással mérkőzők között nincs esélyegyenlőség. Az oligopol „fél" mintegy „tendert ír ki", a kicsinyek pedig licitálnak. Elvileg az alsó határ a bedolgozásra ajánlkozó „fél" elvárt haszna, a felső határ pedig a szimbiózist felajánló óriás elvárt haszna. A szimbionta nem haraphat akkorát az együttműködés *együttes* hozzáadott értékének a diszponibilis profitra maradó hányadából, hogy veszélyeztesse az óriás elvárt hasznát: ekkor ui. az óriás vagy keres egy „olcsóbb Jánost", vagy megoldja maga azt a feladatot, amelyet eredetileg egy kooperáció keretében kívánt megoldani. Ez elvileg fordítva is igaz: az óriás sem rövidítheti meg a kooperátor elvárt profitját, mert akkor az visszavonul, s az eredetileg kooperációban megoldandó probléma rá marad – minden valószínűséggel nagyobb költséggel, hiszen éppen azért ajánlotta fel kooperációra az ügyet, hogy takarékoskodjék. Ha a vállalatközi együttműködési piacon elegendő egymással versenyző potencionális szimbionta kellő számú (azaz legalább *néhány)* óriással találkozik, a tendertárgyalások a lovagiasság szabályai szerint fognak végbemenni.

Az oligopol és szimbionta szektor egymás felé irányuló verseny nyomásának korlátai

Mindez persze az oligopol+szimbionta réteg és az outsiderek közötti viszonylatban javarészt nem érvényes. Velük kapcsolatban az alapstruktúrának csak egy kitapintható érdeke van. *„csúcskapacitásként"* való működtetésé, azaz olyan, nemzetgazdasági szintű *termelésitényező-tartalékként* való kezelésé, amely nem szorul finanszírozásra. Ez azonban nem olyan intenzív érdek, amely lefékezné, vagy formaváltozásra késztetné, netán kooperációvá fordítaná át a klasszikus, „vérre menő" versenyt. Azt oligopol szektor és holdudvara az outsiderekkel kapcsolatban az „üsd, vágd, nem apád" elvét követi – mintha csak a XIX. század közepén tartanánk.

A verseny jellege az outsiderekkel kapcsolatban

Kooperáció-konkurencia küszöbérték

Visszatérve az oligopol alapstruktúra (vagyis az „óriások" és „holdudvaruk" – a szimbionták együttese) viszonyaira: a közöttük végbemenő, a közgazdaságtan terminológiája szerint „tökéletlen" versenyt a *tudatos, azaz óhajtott és tervezett-szervezett kooperáció akkor kezdi – fokozatosan, de mind határozottabban – átitatni, amikor a konfrontáció által vállalt kockázatok rendszeresen és kézzelfoghatóan nagyobb veszteségekkel (jövedelmi és vagyonszerzési kilátásokkal) fenyegetik a résztvevőket, mint amekkora elmaradt haszonnal kell bizton számítaniuk az egymáshoz való alkalmazkodás, a tudatosan vállalt kompromisszumok betartása esetén:*

$$\rho H > H - h$$

ahol a ρ a konfrontáció kockázatának faktora, azaz egynél kisebb szám, amely csökkenti a várható hasznot (H). A „h" pedig az a haszon, amelyről a verseny résztvevőinek le kell mondaniuk a kompromisszum betartása során. Az oligopol struktúra viselkedésének kritikus pontja tehát az, amikor

$$\frac{\rho H}{H - h} = 1$$

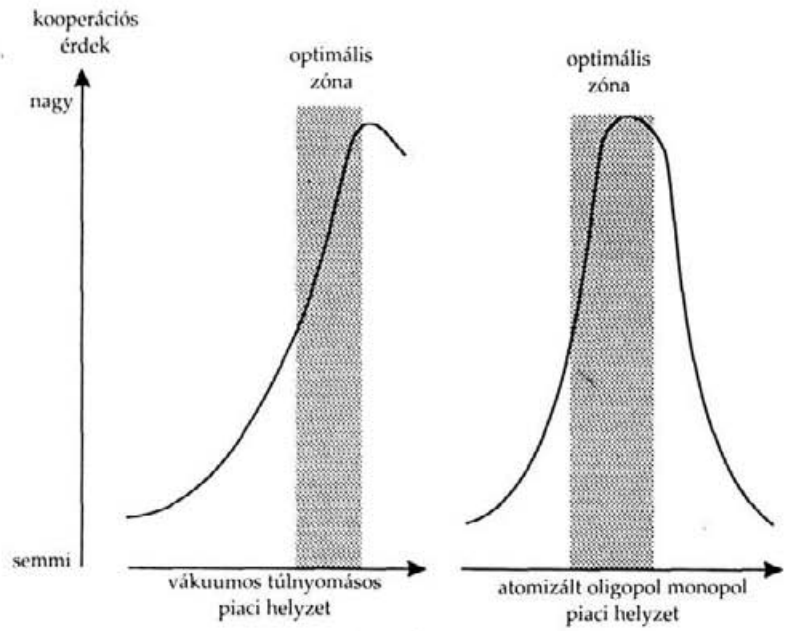
Egyszerű példa: tegyük fel, az elvárt haszon 1000 egység tőkére 10%, azaz 100. Ha a „klasszikus" stílusú versengésben igen nagy a valószínűsége annak, hogy a profit statisztikusan 14%-kal (azaz 8.5%-ra) esik, a kooperáció pedig csak 10% remélt haszontól fosztja meg a vállalatokat (a haszonráta 9%-ra csökken), akkor a „vad" konkurencia nettó veszteségkilátása: 85/90=,944. Ellenkező esetben, vagyis ha a korlátlan konkurenciától remélhető csak 10%-os haszonkilátás-csökkenés, a kooperáció viszont 15%-kal kurtítja meg a megszelídült vállalatok profitkilátásait, a mutató 1,059-re ugrik fel, ami azt sugallja, hogy kibiztosítva kell tartani a töltött coltokat. A tényleges helyzet valószínűleg ingadozik – térben és időben egyaránt – a ,944 és az 1,059 között: az átcsoportosítási pont az, amikor a ρH értéke 0,95, a h értéke pedig –5. Ez esetben ugyanis mindkettő 9,5%-os várható hasznot jelez.

Piaci helyzet hatása a küszöbértékre

Ezt a pontot nevezem kooperáció-konkurrencia küszöbértéknek A tényleges helyzet aszerint süllyed ezen érték alá, vagy emelkedik fölléje, ahogyan változik a *piaci helyzet*, és egyben ahogyan változnak az oligopol szektoron belüli *erőviszonyok*.

Piaci szerkezet hatása a küszöbértékre

A piac *túlnyomásos állapotból a vákuumos állapot felé való elmozdulása* csökkenti a verseny „keményítésének" rizikóját, és egyben növelheti a valószínűségét annak, hogy az egymáshoz igazodó vállalatok hasznának egy része elúszik az orruk előtt: azaz *emeli a küszöbértéket*. Az ellenkező irányú konjunkturális mozgás *süllyesztőleg* hat rá. – Az oligopol vállalatkör *piaci ütőképességi szórási együtthatójának növekedése* (azaz polarizáció felé, a monopolista piaci helyzet felé való elmozdulás!) a domináns vállalatkör számára értelmetlenné teszi a megegyezéseket: azaz emeli a küszöbértéket; az ellenkező tendencia – vagyis a *piaci szerkezet oligopoljellegének tisztábbá, karakterisztikusabbá válása* – lefelé nyomja a küszöbértéket, azaz növeli a kompromisszum nyomán kibontakozó kooperáció esélyeit. Azonban akkor, ha ez az ütőképesség-kiegyenlítődés áthág egy határt, s az oligopol struktúra kezdi átadni a helyét egy atomizált, szabad kereskedelmi jellegű piaci szerkezetnek – a verseny klasszikus formái fognak fellángolni, s a kompromisszumos megoldások keresésének megint csak csökken az esélye.



1.4. ábra
A kooperáció-konkurrencia küszöbérték változásai a piaci helyzet és a piaci szerkezet függvényében

A piac *automatizált szektora* éppúgy csökkenti a *kompromisszumokon* (azaz, hangsúlyozom: se nem vak érdekkövetésen, se nem az egyoldalú diktátumon) *alapuló*, tudatos kooperáció esélyeit, mint az oligopol szektor *„elmonopolilázódása"*. A *labilis konjunktúra* hektikusan csúsztatja a kooperációs-konkurencia küszöbértéket fel-le a 0 pont és a nagyfokú érdekeltségi tartomány között, a tartósan túlkeresletű piac kedvezőtlen a kompromisszumos légkör megerősödése számára, míg az erősen és tartósan túlnyomásos piac a kétségbeesett lépések felé sodorja a vállalkozásokat, s ez is felborítja a kompromisszumok hálózatát. Vagyis *eléggé meghatározott az a tartomány* (az ábrán satírozva!) *amely kedvező légkört teremt a kooparatív magatartás számára: ez az enyhén és közepesen túlnyomásos piac és a kiegyensúlyozottan oligopol* (azaz üzleti területenként többcentrumú és kiterjedt aurával kiegészített!) *szerkezet*.[5]

A kooperatív magatartás optimális zónája

A kooperáció területei

A kooperáció a gazdálkodás csaknem minden területén kibontakozhat: mind gyakoribb a K+F-tevékenység, valamint a marketing területén, tehát *behatolt a verseny szempontjából „legintimebb" zónákba is*. Azonban a kooperáció klasszikus területének azok számítanak, ahol a versenynek eleve kisebb a jelentősége: az üzemi infrastruktúra létesítése és használata, a berendezések karbantartása, profilmegosztás, a kapacitások egyenszilárdsági hiányából eredő problémák közös megoldása[6] – és így tovább.

A kooperatív magatartás a termelőerők állapotának parancsa

Nem kell azt hinnünk, hogy a kooperációs magatartás megjelentével gyökeresen megváltozik a piacgazdaság érdekütközéseken nyugvó alaparculata. A kooperáció annak a XX. században viharosan kifejlődött tendenciának a piaci struktúrában való elismerése, miszerint a *technika méretei, hatóereje, multiplikációs hatása meredeken növekszik*, a hatások-visszacsatolások méreteit és sebességét óriási mértékben felfokozza egyfelől a *munkamegosztás mélyülése* (a technológiai láncok felapró-

[5] Mint minden természetes, szerves jelenség esetében, a gazdaságban is igen gyakran fordul elő a „szűk folyosóban való mozgás" jelensége: gondoljunk arra, hogy az emberi életműködés a levegő oxigéntartalmának vagy a test hőmérsékletének milyen szűk határai között mehet csak normálisan végbe.

[6] Egymás fölös kapacitásainak kihasználása féltermékforgalom révén, ami beruházást takarít meg, illetve csökkenti a kapacitáskihasználatlanságból származó veszteséget.

zódásai), másfelől a *szélesedése* (a piacok globális irányba való kiterjedése) és végül az *üzleti kommunikáció* technikájának fejlődése. Ebben a környezetben megbénul a gazdaság vérkeringése, ha a teljes újratermelési folyamat ki van szolgáltatva a piac *ex post* jelzéseinek, s az ezekre való „vak" reagálás minőségétől függ a rendszer egészének működése szempontjából létfontosságú láncszemek sorsa.

Az oligopol vállalat alkalmazkodási kényszere

Az oligopol szektor tehát alkalmazkodni kénytelen az általa kinövesztett gazdasági struktúrához: kompromisszumokat köt és kooperál, *miközben továbbra is kizárólag saját érdekei érdeklik* – legfeljebb adottságai miatt kénytelen „messzebb tekinteni az orrhegynél", azaz figyelembe venni saját stratégiai érdekeit a napi haszonmotiváció követése közben, olykor alá is rendelni ezeket a napi érdekeket hosszabb távú törekvéseinek. Ez az a pont, ahol *erősen megnő a valószínűsége annak, hogy érdekei valamilyen módon találkoznak egyfelől a „szimbiontákéval", másfelől a beszállító-átvevő „óriásokéval", harmadrészt a párhuzamosan futó – azaz közvetlenül konkurens – oligopol vállalatokéval, és végül – a gazdaságpolitikáéval.*

Lázadás az alkalmazkodási kényszer ellen

Ez az érdektalálkozás azonban csak akkor mehet végbe, ha a verseny-kooperáció küszöbérték az 1-es alá süllyed. Ha átszakítja a bűvös egyensúlyi vonalat, az oligopóliumnak *terhessé válik az az alkalmazkodás, amely egyébként* – küszöbértékétől függetlenül – *összgazdasági érdek: a termelőerők parancsa*, s negligálása végül is a gazdaság működőképességét ássa alá. A vállalatok azonban *fellázadnak*, azaz felrúgják a kompromisszumokat és „vadítják" a konkurencia körülményeit.[7]

[7] A kooperáció igájába való betörés és a lázadás-kiszabadulás tendenciájának „váltógazdálkodása" nemcsak a folyamatokon figyelhető meg, hanem – talán még drámaibban – a gazdaságelmélet berkeiben is. Azok a korszakok, amelyek a küszöbérték kritikus pont alá süllyedésének jegyében mennek végbe, felszínre vetik, divatossá, uralkodóvá avatják az aktív gazdaságpolitikai ténykedést elméletileg alátámasztó áramlatokat: mindenekelőtt a *keynesi* és a *marxizáló* eszméket. Amikor vagy nagyon „jól megy" az üzlet, vagy reménytelen beszorulás van a piacokon, kitör az ideológiai lázadás is: az előbbi esetben a teljes kórus zendít rá a *liberalizmus, freetraderizmus* alkalomhoz hangszerelt himnuszára, az utóbbi esetben ez a szólam csak a monopolizálódó legerősebbek torkából szárnyal, erős disszonanciában a lemaradók kétségbeesett „miserere"-jével.

1.7. A koordináció – az oligopol piaci szerkezet szerves része

Mint említettem, az államnak kézzelfogható érdekei fűződnek ahhoz, hogy az ország gazdasági pozíciója erősödjék, s mindennek legfontosabb letéteményese: az oligopol struktúra működésében ne legyenek erősen zavaró, főként bénító momentumok. Ez az érdek ugyan alapvetően *politikai:* akár az ország nemzetközi tekintélyéről, ható potenciájáról legyen is szó, akár az adott hatalmi elit kormányzási képességének vagy uralmi helyzetének megtartásáról, illetve öregbítéséről – ám *az a funkció, amely ezen érdekből kinő, végül is beépül a társadalmi legmélyébe: részévé válik az oligopol piac működőképességét biztosító rendszernek éppúgy, mint az oligopol központok közötti kooperációval átiratott verseny, vagy a „szimbiontákkal" kiépített kliensi kapcsolat.* Vagyis az állam gazdaságpolitikája nem „beavatkozás". Legalábbis a XXI. század elejei kifejlett oligopólium körülményei között már nem tekinthető egy, a gazdaságtól merőben idegen rendszer behatolásának egy amúgy tökéletesen funkcióképes másik rendszer testébe, hogy ott „immunreakciókat" idézzen elő, vagyis torzítson, romboljon, összekavarja a rendben menő dolgokat. Az a gondolkodásmód, amelyben a gazdaságpolitika ilyen „megerőszakolás"-jellegű aktusként jelenik meg, alapaxiómáit tekintve még nem szakadt el az atomizált, szabadverseny-körülmények között működő piac képétől.[8]

A gazdaságpolitika az oligopol piac szerves része

A gazdaságpolitikának több funkciója is van:

Négy funkció

- egyfelől közhasznú szolgáltatást lát el, s egyben jelentős tőkét takarít meg (szabadít fel más célokra) azáltal, hogy kiépíti, fejleszti, működteti a nagy *infrastrukturális hálózatokat* (vasút, utak,

[8] Arra, hogy valamilyen, eredetileg egyfunkciójú jelenségnek a szerepe megduplázódik, a természetben igen sok példát találunk. A mellékvese és kérge pl. egyaránt részt vesz a szervezet só- és vízháztartásának, valamint ivari viselkedése kialakításának szabályozásában, de döntő szerepe van a strssszreakciót szabályozó rendszer működésében is. Az orvosok igen furcsán néznének egy olyan elmélet képviselőjére, aki követelné, hogy a mellékvesét specializáljuk a kortizonellátásra, és ne hagyjuk, hogy belezavarjon az ivarmirigyek, az idegrendszer és az emésztőrendszer mechanizmusaiba.

közművek, oktatás, egészségügy, környezetvédelem, biztonság stb.);

– szabályozza – azaz *koordinálja* – a gazdálkodó szervezetek tevékenységét, valamint korrigálja a piaci feltételekben keletkező anomáliákat: ezáltal biztosítja az *oligopol piac kielégítő működését*, s ezzel a társadalmi méretű anyagcsere nagyobb zökkenők és *elviselhetetlen veszteségek nélküli* végbemenetelét;

– összefogja – és részben iniciálja – a gazdaság *hosszú távú* fejlődésének feltételeit, céljait, eszközeit kialakító *koncepcionális* munkáját;

– összefogja a gazdálkodók *külgazdasági* tevékenységét, érvényre juttatva a nemzetgazdaság összességének egyensúlyi és fejlődési érdekeit.

A kooperációs küszöb érvényessége a gazdaságpolitika területén

E négy gazdasági funkciójával *az állam a gazdaságpolitikán keresztül kiszélesíti, egyben elmélyíti az oligopol piac résztvevői egymáshoz – és a gazdaság egészéhez – való alkalmazkodását. Az autonóm, önérdek-centrikus gazdálkodók a gazdaságpolitikában mintegy „integrálódnak": elveszítik autonómiájuk bizonyos hányadát – s ezzel haszontól esnek el –, hogy kiküszöböljenek olyan rizikófaktorokat, amelyeknek belépése esetén még nagyobb haszontól esnének el, vagy vagyonkáruk is származna. Vagyis a gazdaságpolitika létjogosultsága ugyanott merül fel, ahol a piacgazdaságban általában a verseny kooperációval való hibridizálásának vagy helyettesítésének létjogosultsága felmerül: azzal a nem elhanyagolható eltéréssel, hogy a vállalatok közötti kooperáció önkéntes, szerződéseken alapul, míg a gazdaságpolitika az egymáshoz való alkalmazkodást* kikényszeríti: megszabadulni tőle nem lehet a szerződés lejártával, vagy bánatpénzfizetéssel, netán egyszerűen az erőhelyzetből adódóan –, hanem csak a politika játékszabályai szerint: kibújással lobbyzással, avagy az adott gazdaságpolitikai „ars poeticát" valló kormányzatnak a hatalomból való kibuktatásával.

Erre a sajátos, négyes szerepre az állam történelmileg választódott ki: tulajdonképpen *nem kötelező*, hogy e szerepet ugyanaz a szerv lássa el, mint amelyik a közhatalmat gyakorolja (vagyis a honvédelmet, a közrend biztosítását, a közigazgatást, jogszolgáltatást stb.). Elméletileg elképzelhető olyan helyzet is, amikor a nemzetgazdaság vagy nemzetközi régió oligopol struktúrája maga („alulról") létrehozza az infrastruktúra-működtető, koordináló, stratégiai tervező és külgazdasági érdekérvényesítő közös szervét, s valamilyen igen erős szankcionálással eléri, hogy a létrehozó vállalatok e funkció te-

kintetében ténylegesen alá is vessék magukat e közös szerv tevékenységének. Ha ugyanis e „privatizált gazdaságpolitikai szervnek" nincs hatékony szankcionálási lehetősége, tevékenysége másodpercek alatt összeszűkül és kiüresedik. Ha viszont kényszeríteni is képes, akkor semmi sem mentheti meg azoktól az alattomos, konok áskálódásoktól, amelyeket a koordináció ellen lázadó (1-nél nagyobb küszöbértéket érzékelő) vállalati réteg és a szabadság után hisztérikusan kiáltozó ideológia együttes rohamai következtében el kell majd szenvednie.

Az állam gazdasági funkciói – történelmi tendencia

Amennyiben végül is a tendenciájában 1 alá süllyedő, és mindinkább csökkenő értékű küszöb az oligopol struktúrát *történelmileg* a nemzetgazdasági, vagy nemzetközi méretekben történő, kötelező érvényű koordináltságra és stratégiai tervezésre készteti – mint ahogyan a század folyamán ez történt –, úgy e funkciók óhatatlanul *beégetődnek* a gazdaság működési rendjébe. A piac nem tud működni az egységesen kiépített és működtetett nagy hálózatok nélkül. A piac összegabalyodik a keresletet és kínálatot érő, különböző irányú, egymást statisztikusan nem ellensúlyozó erősségű impulzusok hatása alatt. A makroökonómiai folyamatok össze-vissza rángatódnak stratégiai irányvétel híján. A nemzetgazdaság képtelen összefogni energiáit a nemzetközi piacon való helytállás érdekében. Vagyis haszonkimaradások, veszteségek, vagyoni romlások, nemzetközi pozícióvesztések következnek be, illetve erősen megnő e károk bekövetkezésének valószínűsége még akkor is, ha a gazdaság egyébként egészséges szerkezetű, dinamikus, jól képes működni az oligopol piaci verseny-kooperáció, célszerűen képesek kialakulni az árak stb. stb.

Ha az országnak olyan a társadalmi szerkezete, hogy a működési anomáliák jövedelembeli konzekvenciáit „le tudja nyeletni" a lakosság egészével, vagy nagyobbik hányadával, akkor a bajokat ideig-óráig „szőnyeg alá képes söpörni". Ha olyan nemzetközi hatalmi pozícióban van, hogy más társadalmakra tudja áthárítani saját szervezetlenségének károkozását, akkor is évtizedekig élhet „ülve a vulkán kürtőjén"-[9] Szó sincs tehát arról, hogy a célirányos gazdaságpolitika kihagyása az

[9] Az előbbire a nagy, duális gazdaságok adják a példát, az utóbbira a nagy gyarmattartók.

Mindent felmarkoló és mindent leadó gazdaságpolitikák

oligopol piac szerkezetéből olyan gyorsan és automatikusan hozná meg következményeit, mint ahogyan a biztosíték kicsapódása sötétbe borítja a lakást. A gazdaság *fokozatosan mérgeződik meg*, és vagy szerkezeti degradációba megy át, vagy kétségbeesett monopolizálódás veszi kezdetét, vagy pedig nemzetközi helyzete válik kedvezőtlenné.

Persze arra semmi biztosíték sincs, hogy az állam – vagy akárki más – hibátlanul, vagy legalábbis tolerálható ügyetlenséggel, illetve balgasággal látja el a funkcióját. A gazdaságpolitika hajlamos a *mindent felmarkolástól a mindent lerázásig* kilengve kísérletezni – olykor nem is az optimális szerep megtalálása érdekében, hanem azért, hogy eleget tegyen az éppen erre és erre allergiás, illetve abban és abban vakon hinni hajlamos közhangulat követeléseinek. Amikor pedig kifogy a végleges megoldásokból, hajlamos *keverni:* eleget téve a feléje irányuló nyomásoknak itt, vagy ott „markol", illetve „lead" – rendszerint olyan pontokon, ahol a legproblémátlanabbnak látszik rövid, vagy középtávon. Néhány év alatt olyan diszfunkcionális ragacs lesz a birtokában, amely már képtelen ellátni akár az *önmozgó piac* (torz módon, stratégiailag félrevezető, de mégis működő), akár a *kézivezérlés"* (tűzoltásra méretezett, esetleg nagyobb akciók lebonyolítására is alkalmas, a gazdaság mindennapos létformáját csak igen rosszul biztosító) feladatait.

1.8. A nemzetközi piac és a nemzetgazdaság

Két alapfelfogás

Az a hatalmasan hömpölygő vita, amely a gazdasági szakembereket a spontaneitás és a tervezés híveire osztja, behatol a nemzetközi piac lényegének értelmezése körüli nézeteltérések világába is.

Piaci spontaneitás iskolája: vállalatok piaca

Az egyik tábor a nemzetközi piacot lényegében *vállalati küzdőtérként* látja, számára a nemzetgazdasági szempontok állami érdekek megjelenése e küzdőtéren valamiféle kivételes állapot terméke, anomália, amely torzítja, fékezi a normális folyamatok végbemenetelét. Vagyis e felfogás számára a nemzetközi piac *csak annyiban eltérő kategória általában a piacétól*, amennyiben a nemzetállamok bizonyos korlátozásokat vezettek be, s ezek a piaci folyamatokban természetellenes, de történelmileg rögződött, szervesült mechanizmusok születését eredményezték. A nemzetközi piac alapvető (és egyben „jogosult") szereplője tehát a külpiaci eladásokat és vásárlásokat pontosan ugyanolyan szempontok szerint ítéli hasznosnak vagy károsnak, mint a belpiaciakat. A külpiac ugyanúgy egyenes folytatása a belpiacnak, mint ahogyan a víz útjának egyenes, logikus folytatása a fürdőszoba köve, majd a lakás parkettja, ha megtelik az eldugaszolva felejtett kád. Ennek következtében a

Korlátozatlan szabadpiac

nemzetközi piac, a maga természetes állapotában nem szegmentált, korlátozott, regulált erőtér, hanem sui generis *szabad piac*, ahol a versenyt csak természetes korlátok (pl. a szállítási rádiuszok, a

Nemzetközi piac primátusa a nemzeti piaccal szemben

valutapiaci – ugyancsak hatóságilag nem korlátozott – mozgások stb.) szorítják némileg sajátosabb feltételek közé, mint ahogyan azt a piac „természettörvénye" megkívánná. Ugyancsak ebből a felfogásból adódik az, hogy a nemzetközi piac – mint egységes, egynemű erőtér – határai ott húzódnak, ahol a munkamegosztás és az üzleti kapcsolatrendszer határai húzódnak: semmi közük (elvileg) sem az államhatárokhoz, sem a preferenciális övezetek

Korlátozások és nemzeti érdekek megjelenése: anomália

területeihez. A piac, *természeténél fogva „világpiac"*, a nemzeti, regionális stb. piacok – ha beékelődnek a nemzetközi munkamegosztás érrendszerébe – mesterséges, „gazdaságidegen" képződmények, de legalábbis derivátumai a világpiacnak. *Summázva: a nemzetközi piacnak primátusa van a nemzetiekkel szemben, természeténél*

fogva korlátozatlan szabadpiac, alanyai tehát kizárólag a vállalatok, árutulajdonosok. Amennyiben a nemzetközi gazdasági viszonyok valós képe jelentősen elüt ettől a modelltől, az „történelmi szennyeződésként" értékelendő, s a gazdasági folyamatok egészséges menetének érdekében kiküszöbölendő.[10]

Tudatos ráhatások (tervezés) iskolája

A másik felfogás abból a történelmi körülményből indul ki, miszerint a piac a munkamegosztás fejlődésének függvényében tágul, és e tágulás közben szakaszosan keres magának institucionális kereteket: ezek kezdetben lehetnek jó bővek, és egy-egy tágulási szakasz vége felé szűknek is bizonyulhatnak, ami azt a követelményt támasztja a gazdasággal szemben, hogy vesse le – mint kígyó a kinőtt bőrét – a szűk institucionális kereteket. Ez persze fokozatosan történik, mert különben olyan nemkívánatos hatásokkal járhat, amelyek több kárt okoznak, mint amekkora hasznot a tágulás reménytelivé tesz. Vagyis a nemzetközi piacon tevékeny ütőerőként megjelenő *államok, gazdaságpolitikák* nem „kotnyelesek", hanem *gazdasági realitások*. Történelmileg kialakult reális kategóriák: a nemzetgazdaság, a nemzeti piac érdekeit képviselik, amennyiben *a gazdasági döntések jelentős hányadát az adott nemzeti körön belül hozzák, az eredményei is ezen a körön belül mutatkoznak és e körülhatárolt piacon működő lakosságnak kell viselnie mindezek jövedelmi konzekvenciáit is.*

A piac institucionális kereteinek szakaszos fejlődése

Nemzetgazdasági érdek és akarat megjelenése – gazdasági realitás

A nemzetközi piac tehát egyszerre, egyidejűleg a vállalatok piaca és a gazdaságpolitikák anyagi konzekvenciákkal terhes mérkőzéseinek arénája is. Nemcsak vállalatok versenyeznek ott egymással vagy lépnek érdekszövetségekbe, hanem nemzetgazdaságok is; nemcsak vállalatok gazdagodnak meg ott, vagy mennek tönkre, de e jövedelemi mozgások eredőjeképpen nemzetgazdaságok is gyarapodhatnak, illetve szegényedhetnek el, kerülhetnek be a centrumokba, vagy szorulhatnak ki a perifériára.

A nemzetközi piac nemzetgazdaságok mérkőzési terepe is

[10] A fenti felfogás némileg sarkított, csaknem karikaturisztikus: ilyen „vegytisztán" egyetlen szerző, vagy iskola kifejezésében nem található meg. Ezért nem is hivatkoztam egy forrásra sem: bármelyikükkel szemben igazságtalan volnék, ha megtenném. A vázolt három kritérium azonban kétségtelenül „bujkál" ezen iskola híveinek felfogásában, ezért mégsem tartottam irreálisnak ilyen mértékű tömörítését.

Nemzeti gazdaságpolitikai hatások: a nemzetközi piac mechanizmusának szerves részei

Ez azt jelenti, hogy a nemzeti vagy regionális szintű gazdaságpolitikai akaratnak, mint a nemzetközi piaci mechanizmusok hatását jelentősen korrigáló tényezőnek a megjelenését nem lehet abberációként felfogni: az szerves része, összetevője a nemzetközi piac mechanizmusainak. Ezek a nemzeti, regionális gazdaságpolitikai ráhatások a nemzetközi piacon *ütköznek*, esetleg *összeadódnak, hatásuk ötvöződik a cégek akaratütközéseiből kiformálódó kínálati áramlatokkal*. Befolyásolják egymást: a gazdaságpolitikai ráhatásoknak a nemzetközi piacon megjelenő eredő

A kereslet-kínálati hatások ötvöződése a gazdaságpolitikai hatásokkal

hatásai módosítják a „tiszta" piaci mozgásokat, a kereslet-kínálat elemi erővel feltörő hatásai korlátozzák, vagy bátorítják a nemzeti-regionális gazdaságpolitikai viselkedéseket, ezáltal módosítják a nemzetközi piac „gazdaságpolitikai-hatás"-szegmensét. Vagyis abban a helyzetben, amikor a nemzetközi piac *már* alapvető realitása a gazdaságnak, a nemzeti (regionális) piac pedig *még* ugyancsak kézzelfogható, működő realitásként jön számba[11], *a két piac egymáson keresztüli és egymás általi* létezése

A kettős arculatú nemzetközi piac – az oligopol struktúra jelensége

éppolyan sajátossága e kornak, mint ahogyan realitása a „se nem monopolizálódott – se nem atomizált" oligopolpiac is. Úgy is fel lehet fogni, hogy *a nemzeti és nemzetközi sajátosságokat egyaránt szerves egységbe fogó (s ilyen minőségben mély belső ellenmondásokkal terhes) nemzetközi piac nem más, mint az oligopol szerkezet egyik világméretű vetülete.*[12] (A másik nemzetközi vetület a transz- és multinacionális vállalatok megjelenése.)

Szintézis a két felfogás reális elemeinek felhasználásával

A józan, gyakorlatias szemlélet nehezen tud igazságot tenni a két iskola között: inkább úgy fogja fel mindkettőt, mint olyan nézőpontokat, amelyek a sokarcú valóságnak egy-egy oldalát hangsúlyozzák, s eközben nem tudnak ellenállni a többi oldal szerepe aránytalan lekicsinylésének. Ez a kísértés elég nehezen kerülhető el az elméleti általánosítások során.

[11] A XX. század gazdaságtörténelme világosan megmutatja, hogy sem a nemzeti piacot nem lehet „leírni" – legfeljebb regionális piaccá szélesíteni, de még ezen belül is kemény hatóerőként számításba venni, sem a globalizálódást nem lehet a beláthatatlan jövőben vagy előretörő, vagy utópiaként lebegő valaminek tekinteni.

[12] Ez magyarázza azt is, hogy az előző fejezetben igyekeztem vázolni az oligopolpiac néhány olyan jellegzetességét – általában –, amelyek megértése feltétlenül szükséges a nemzetközi piac természetének megértéséhez. A külgazdasági stratégia szempontjából a piac mozgástörvényeinek ismerete éppoly fontos, mint a talajtan a mezőgazdásznak vagy a tereptan a katonának.

Vállalati mozgások és nemzetgazdasági gyarapodás

Való igaz, hogy végső soron a nemzetközi piacon nem a nemzetgazdaságok kötik az ügyleteket, hanem a vállalatok; ők döntenek jól vagy rosszul, ők élveznek ezen döntések nyomán busás vagy nyomorúságos hasznot, netán veszteséget, ők halmoznak fel vagy mennek tönkre. Ám ezzel a tevékenységükkel egy meghatározott makroökonómiai egység – nemzet vagy régió – fejlődési feltételeit is erősen befolyásolják: azaz *létezik* olyan érdek, miszerint a vállalatok számára kedvező feltételeket kell teremteni a külpiacon való sikeres mozgáshoz, meg kell védeni ezeket a feltételeket a saját területre benyúló sorvasztó vagy romboló hatások ellen, és egyben kedvező mozgási feltételeket kell a külpiacon kicsikarni a saját gazdaság számára.

Vagyis a nemzeti, esetleg regionális szintű gazdaságpolitika célja igencsak konkrét: a vállalatok külpiaci mozgásának olyan befolyásolása és a külpiaci feltételek olyan biztosítása, amelynek eredményeképpen a vállalatok piaci tevékenysége eredményes lesz, azaz gyarapítja az ország jövedelmét, vagyonát és javítja a honi vállalatok pozícióit a nemzetközi piaci versenyben. Ennek következtében *igen hasznos a vállalatok külpiaci mozgásának legfontosabb (stratégiai horderejű) döntései meghozatalánál ismerni és figyelembe venni az ország külgazdasági érdekeit csakúgy, mint ahogyan a külgazdaság-politika kialakításakor a vállalati érdekekből építkezni.* Éppen úgy, ahogyan veszélyes az, ha a vállalat a gazdaságpolitikai terelő hatásokat eleve, gondolkodás nélkül az ő üzleti érdekeit értelmetlenül korlátozó „beavatkozásként" könyveli el, a gazdaságpolitika pedig olyan „fékevesztett vadállatot" lát a vállalatban, amelyet korbáccsal kell idomítani ahhoz, hogy ne szedje szét az országot.

1.9. Árszintek a nemzetközi piacon Nemzetgazdaságok egyenértékű cseréje

A nemzetközi piacokon elérhető árra két tényező hat:

- az egyik annak a *körnek a kiterjedése*, amelyben az adott áru, mint költségek eredménye, és mint kereslet kielégítője megméretik és csereérték szempontjából latolgattatik. Abban a pillanatban, amikor egy adott nemzetgazdaság kereteiben termelt áru a nemzetközi piac „ítélőszéke elé" kerül, egy sor olyan termelőhely, termelési környezet kerül be az összehasonlítás és értékelés relációi közé; amely a nemzeti piacon vagy szóba se jött, vagy pedig (nyílt piac esetén) a hazai piac preferenciák szűrőin keresztül legyengítve, közvetetten hatott az értékelésre. Az exportált áru három etalonhoz méretik hozzá: (a) a hazai termelő határköltségéhez $\bar{K}_{kin}$; (b) az importőr felhasználó határhasznához $\bar{P}^*_{ker}$ és végül az importőr piacán megjelenő konkurensek határárához $\bar{P}^*_{kin}$. Az első követelmény, hogy a hazai termelő (exportőr) határköltsége nnyival haladja meg a külföldi kereslet határhasznát – vételi hajlandóságának határát súroló árszintjét –, hogy az üzleten elvárthaszon-szintű nyereség legyen realizálható akkor is, ha a hazai kereslet határhaszna $\bar{P}^*_{ker}$ már nem teszi lehetővé az elvárt profit realizálását. Ha az elvárt haszonnal növelt határköltséget elvárt minimálárnak nevezzük:

Exportár három tényezője

Az ügylet „külföldre menekülése" az elvárt haszonért

$$P_{elv.min} = \bar{K}_{kin} + h_{elv}$$

akkor a fent leírt összefüggés:

$$\bar{P}_{ker} < P_{elv.min} < \bar{P}^*_{ker}$$

ahol ~-jel azt jelzi, hogy határértékről (maximális költségről, illetve maximális árról) van szó, a *-jelzés pedig azt, hogy a kereslet vagy kínálat külföldi.

– A második követelmény a versenyképesség, vagyis az, hogy a külpiacon megjelenő (bármilyen eredetű) konkurens legalacsonyabb ajánlati ára (konkurens határár = P_{kin} ne legyen alacsonyabb, mint a hazai exportőr elvárt minimálára:

A konkurens árajánlati határrugalmassága

$$\tilde{p}^*_{kin} \geq P_{elv.min}$$

Az az árszint tehát, amelyen a nemzetközi csere végbemegy, a nemzetközi piacon kicsapódott (a belpiacon már csak elvárt haszon *alatt* eladható (áruk hazai határtermelékenységének a konkurensek hasonló jellegű) határtermelékenységével és a befogadó piacok vásárlási határhajlandóságával való összeütközések eredményeképpen alakul ki. Bármelyik tényező változást szenved: pl. nő a hazai vásárlási határár, csökken a konkurencia költsége vagy profitelvárása (pl. munkaigényesebb kisüzemi technológiák jelennek meg konkurensként a piacon), vagy változik a befogadó piac vásárlási határhajlandósága, s ennek következtében az eladáskor elérhető árszint – gyökeres módosulás következhet be a „termeljek–ne termeljek", „exportáljak–belpiacon jelenjek meg" dilemmák megoldásában, mivel módosul a hazai költségszinthez viszonyított belpiaci ár: külpiaci árviszony.

Felfelé nyomják-e a külpiaci árak az oligopol piac árszínvonalát?

Ha igaz az a kettős összefüggés, miszerint (a) az export a hazainál magasabb árszintű piacok felé terelődik, mégpedig olyan körülmények között, amikor (b) a konkurensek kínálati árrugalmassága nem éri el az enyémet –, az azt jelenti, hogy a külpiaci tevékenység hozzájárul a drágulási tendenciához, amelyről az oligopol piac sajátosságaival kapcsolatban már említést tettem. Valószínű azonban, hogy ez a tendencia nem egyértelmű. A vállalatok vagy eleve külpiaci eladásra vannak beállítva (erősen *exportorientáltak),* azaz számukra a belföldi vásárlási határhajlandóság nem alapvető kalkulációs tényező: ez esetben áraikat a külpiac úgy szabja meg, mint a belpiacra orientáltakét a belpiac; vagy pedig nagy szerepet játszik külpiaci megjelenésükben a *kapacitáskitöltés* szempontja (az exportot afféle „szezonvégi kiárusításként" kezelik!), akkor viszont megelégszenek valamivel alacsonyabb haszonnal: vagyis az elvárásaik szerényebbek. Egyáltalán nem biztos tehát, hogy a külpiaci elvárások lényegesen magasabbak a belföldieknél.

A multinacionális cégek nemzetközi elszámoló árai

Ehhez hozzá kell még tenni egy fontos tényezőt: a nemzetközi piac áruforgalmának, becslések szerint mintegy 1/3-a a transz- és multinacionális cégek vállalati érdekeltségeinek egymás közötti (vagyis külkereskedelemnek számító, de valójában egy cégérdekeltségen belül lebonyolódó) forgalma. A legfontosabb energiahordozók, alapanyagok, standardizált alkatrészek, vegyi cikkek világforgalmának meghatározó része tehát olyan árakon bonyolódik le, amely végső soron „elszámoló árnak" tekinthető: nagyságát nem a piac vastörvényei határozzák meg, hanem a cégek megfontolásai.[13] Abban az esetben, amikor a nemzetközi nagyvállalatok „belforgalma" az adott termék világforgalmának jelentős hányadát teszi ki, ez az elszámolóár a nemzetközi piaci ár alapvető komponensévé léphet elő.

Egyenértékű csere

Fentebb említettem, hogy a vállalkozók hosszú távon rentabilitási minimumként figyelembe vett haszna az „elvárt haszon": ezt mindenkinek el kell érnie (nagyjából egy beruházási ciklus átlagában) ahhoz, hogy az illető üzleti szektorban maradjon. Azt is említettem, hogy ez az elvárt haszon térben és időben differenciált: nem valami országos, vagy nemzetközi normának kell megfelelnie, hanem az adott üzleti terület adott korszakban és piaci helyzetben érzékelhető dinamikus szinttartási igényeinek. Ez annyit jelent, hogy az elvárt haszonszint eltérhet adott vállalat, vagy üzletág esetén annak függvényében is, hogy hazai, vagy nemzetközi piacon történik-e a mozgás. Vagyis *az exportőr az exportművelettől azt várja, hogy a realizált haszon tegye lehetővé minimum a piaci pozíciói stabilizálását – az exportpiacon.* Ha ez makacsul nem sikerül, vagy átcsoportosítja üzleti tevékenységét egy másik piacra (akár a belpiacra is!), vagy odébbáll: keres olyan üzletágat, ahol nagyobb a reménye az elvárt haszon (mint alsó rentabilitási határ) elérésére.

A nemzetgazdaság exportvolumenét – normális körülmények között – olyan áruk adják, amelyek kivitele a hazai termelők számára *minimum* elvárt hasznot hoz – ennek külpiaci értelmében. Az exporttal szemben olyan importtömeg áll,

[13] Például adózási megfontolások: a magas adókulcsú országokból e cégek alacsonyabb árakon „exportálnak", míg az adóparadicsomokból elképzelhetetlenül magas árakon.

ugyancsak normális kereskedelmet feltételezve, amelynek az exportja *a külhoni eladó számára az ő, meghatározott mértékű elvárt hasznát meghozza* – különben vagy nem exportál, vagy exportál, de olyan partnernek, aki megfizeti neki az elvárt hasznot biztosító árat.

Ha ez a kettős kielégítettség biztosítva van – az áruforgalmat úgy tekinthetjük, mint egyenértékű cserék rendszerét. Ez akkor is igaz, ha az elvárthaszon-szint a két félnél nem egyforma nagyságú (az egyik oldalon – mondjuk – az árukénti elvárthaszon-szintek 10%-ban átlagolódnak, a másikon pedig 20%-ban: ez ui. csak azt jelenti, hogy a piaci pozíció puszta megtartásához az egyiknek kétszer akkora megtakarításra van szüksége, mint a másiknak! Ugyancsak egyenértékűnek tekinthető a csere akkor is, ha valamelyik oldalon nagyobb extrahaszon realizálódik – persze csak akkor, ha ezen extrahaszon forrása a hatékonyabb üzleti tevékenység. Ellenkező esetben ugyanis az egyik fél extrahaszna a partner elvárt hasznának a rovására keletkezik – vagyis a csere nem egyenértékű[14])

[14] Ez a szabály egyes árura vonatkoztatva is áll, ha közvetlen cserét tételezünk fel.

1.10. A nemzetközi árucsere szerkezete

a) Mérési problémák

Az áruforgalom és a pénzügyi kapcsolatrendszer – a külgazdasági viszonyok két fő hordozója

A javak és szolgáltatások (= áruk!) forgalma a külgazdasági kapcsolatrendszer máig is alapvető területe. Amennyiben a termelési tényezők is javakban vagy szolgáltatásokban öltenek testet (felszerelésapport; munkavégzés; licenc stb.) külforgalmuk elválaszthatatlan az áruforgalomtól. Amennyiben ettől elkülönülnek – vagyis pénzformát vesznek fel –, értékük átkerül a külgazdasági kapcsolatok másik fő áramkörébe: a tőkék és jövedelemek áramlásának területére, ez azonban mintegy „előszele" a további áruforgalomnak (a beáramló tőkéért technológiát, szellemi javakat importálnak stb.). Ezért az áruforgalom mennyiségének, összetételének, létrehozási és felhasználási viszonyainak figyelemmel kísérése, befolyásolása a külgazdaság-politika egyik alapvető oldala.

A gazdaságpolitikát már igen régóta foglalkoztatják az export-import szerkezet kérdései; még a leginkább liberális beállítottságú gazdaságpolitikai filozófia is figyelemmel kíséri. (Az okot a későbbi fejezetekben fejtem ki.)

Mérési problémák

Árucsoportos tagolás

Az áruforgalom szerkezete figyelemmel kísérésének legelterjedtebb módja az *árufőcsoportok és árucsoportok* szerinti csoportosítás. Bizonyos ismérvek alapján összevonják a rendszerint több százezerféle árut, amely a kivitelben és behozatalban szerepet játszik, a megoszlási viszonyszámok képzése pedig e csoportok-főcsoportok szerint történik. A csoportosítás történhet nyersanyageredet, technológiai jellegzetesség és felhasználási célcsoport szerint.[15]

Ágazati kapcsolati mérleg hasznossága

A külkereskedelmi adatfelvételek rendszerint a vámeljárások primer adataira épülnek, ennek következtében általában inkompatíbilisek a termelési szerkezetre vonatkozó adatrendszerekkel: összevethetetlenek azokkal. Ezért elemzési célokra

[15] Az elsőre jellemző pl. az „üvegáruk", „faáruk", a másodikra a „vegyi cikkek", „fémtömegcikkek", a harmadikra az „élelmiszerek", „szállítóeszközök", „konfekcióipari termékek" csoport.

alkalmasabbak az *ágazati kapcsolati mérlegek* export- és import-adatai, mivel ezek a termelőszférával egységes csoportosítás és árelv alapján kerülnek kiszámításra. Az ÁKM-alapú külkereskedelmi szerkezet tehát olyan árucsoportok szerint tagolódik, mint a termelőágazatok: ezért ezt a szemléletmódot *ágazatinak* is nevezzük.

Minőségi ismérvek képzésének nehézségei

Mindkét – árucsoport- és ágazati – szemléletmód fő erénye a statisztikai adatszolgálati rendszerhez való kötődés, ami biztosítja a vizsgálatok egzaktságát, gyakorlatiasságát. Hátrányuk, hogy mindkét szemlélet *tisztán mennyiségi:* csak annyiban mondanak bármit is a forgalom hatékonysági, nemzetgazdaságra való primer és szekunder kihatásai vonatkozásában, amennyiben a csoportképző ismérvek (árucsoport vagy ágazat) pregnánsan tükröznek minőségi ismérveket: ha pl. *egyértelműen* igaznak vehető az az állítás, hogy az ország szempontjából *előnyös* a gépipari és *hátrányos* a mezőgazdasági kivitel, vagy *előnyös* a hazai termelés importtal való helyettesítése az energiahordozók és *hátrányos* a ruházati cikkek területén. Márpedig az a helyzet, hogy ilyen egyértelmű, általános tendenciákat aligha lehet kimondani – s ha mégis megkockáztatjuk, nem jutunk használhatóbb igazságokhoz mint akkor, ha leszögeznénk magunkat azon állítás mellett, miszerint a szőke nők hidegek, a vörösek csalfák, a feketék anyagiasak, tehát a barnákat kell preferálnunk, noha legtöbbjük unalmas.

Fajlagos anyag-, beruházás- és elevenmunka-igény

A gazdaságpolitika ezért folyamatosan keresi azokat a *mérhető* minőségi szempontokat, amelyek alapján „normatív módon" ítélhet exportok és importok fejlesztendőségével vagy visszafejlesztendőségével kapcsolatban. Így jöttek létre olyan mutatók, mint pl. az anyagigényesség, a beruházás-igényesség, az elevenmunka-igényesség. Persze mindegyiknek csak akkor van értelme, ha nem az export előtti legvégső fázisban mérjük, hanem a nemzetgazdasági fajlagos, *halmozott* értéket vesszük szemügyre. Nos, az állóeszköz-tartalom és az elevenmunka-tartalmat közelítően kifejező bértartalom – éppen az ÁKM-ek segítségével – prímán kvantifikálható: csak annyiban ébreszthet bizalmatlanságot, amennyiben tudjuk, hogy az állóeszközök értékelése eltér a realitásoktól, a bérek nem tartalmazzák a különböző társadalmi szinteken az eleven munka költségeihez hozzárakódó összegeket és nem fejezik ki a munkák bonyolultsági

differenciáit. Vagyis a legprecízebb számításokkal is csak megközelíthető, „durva" becslésértékű végeredmények kihozására vagyunk képesek, amelyek annál kevésbé megbízhatóak, minél kisebb a mérés tárgyát képező „sokaság" aggregációs szintje.

A „mezőgazdaságból származó javak" halmozott, fajlagos mutatóinak valóságtartalma az „ipari eredetű javak" csoportjához mérve jóval nagyobb, mint a „kertészeti termékeké" a „kötszövőipari termékekhez" képest; viszont jóformán semmit sem mond az, ha a sárgarépa fajlagosait hasonlítjuk a zokniéhoz.

Sajnos, az ismertetett módon nehéz eljutni a fajlagos, halmozott anyag- és energiaigényhez: a halmozási metodika ugyanis minden ráfordítást felold elevenmunka- és állóeszköz-ráfordításban, így a műveletek végén anyagtartalomként csak az importanyag marad: ami persze roppant érdekes mutató, csak éppen nem a keresett összefüggést fejezi ki.[16]

Egységnyi súlyú áruforgalom értéke

Közhasználatú egy igen szellemes mutatószám, angol nevén *unit value* – azaz egységérték, *egy tonna kivitt vagy behozott áru pénzben kifejezett értéke*. A tonnára vetítve alacsony értékű forgalom alacsony fokú feldolgozottságot, a nagy tonnasúlyértékű forgalom magas feldolgozottságot sejtet.

Ha például egy ország vasércet cserél orvosi műszerekre, óriási differencia lesz exportjának és importjának *unit value-értéke* között. Ennél kisebb, de még mindig pregnáns a mutató értéke akkor, ha exportjában idomvas és durvalemez, importjában pedig nemes ötvözött acélok szerepelnek. Ez esetben a *unit value* valóban az export és az import „intelligenciahányadosának" különbségeit tükrözi. Erősen kétséges azonban a mutató valósághűsége (pontosabban: hűsége a *tőle elvárt* érték kifejezéséhez!) akkor, ha mondjuk kőolaj cserélődik gabonára. A feldolgozottsági fok nagyjából azonos, a *unit value* mégis a kőolajexportot tünteti fel „intelligensebbnek" a gabonaexporttal szemben: az ok a nemzetközi piaci cserearányok (agrárolló) torzító hatásában keresendő.

Azt persze, hogy akár az „igényességi", akár a *unit value-értékeket* hogyan értékeljük, a gazdaságpolitika meggondolásaitól függ. Egy nyersanyagokat, energiahordozókat kedvező természeti (és egyéb) feltételek mellett kitermelő gazdaság nem feltétlenül esik kétségbe akkor, ha exportjának *unit value-mu-*

[16] Az ÁKM fajlagos, halmozott import-, értékcsökkenés- és bruttó munkajövedelem-ráfordítás értékekkel közelíti meg a gondolatot.

tatója jóval alacsonyabb, mint importjáé; Japán, vagy akár Magyarország szempontjából pedig létkérdés, hogy a kivitel fajlagos feldolgozottsági foka meghaladja a behozatalét, mivel az ország erősen rá van szorulva az anyag- és energiaimportra.

Ennél többet a kvantifikálható összefüggésekből ma nem lehet kifacsarni – nem semmi, de „nem is az igazi". Az okfejtésnek olyan ösvényen kell továbbhaladnia, amelyen részszámításokra, kvantitatív becslésekre ugyan támaszkodhat, de összefüggő *adatrendszert* már nem tud döntései alá építeni. A szakember *kénytelen javarészt tényismereteire, valamint közgazdászi empátiájára támaszkodni.*[17] A következő gondolatmenet ezen empátia fejlesztéséhez, csiszolásához kíván segédletet adni.

Termelésitényező-összetétel

Az alapgondolat ugyanaz, mint amit már érintettem az oligopol árszerkezet tárgyalásánál: az ti., hogy minden termék költségszintű ára végső soron kifejezhető a – valamilyen társadalmi szinten normalizált, tehát átlagos, vagy marginális – termelésitényező-ráfordítások összegével. Egészítsük ki ezt egy hasonló meggondolással: valamennyi nemzetgazdaság – mint felhalmozott, működőtőke-kvantum – kifejezhető a birtokában lévő termelésitényező-vagyon értékének összegével. Az előbbi a folyó költségek szintjén méri a teljesítményt *(flow)*, az utóbbi pedig annak a vagyontömegnek a szintjén, amelyet le kell kötni ahhoz, hogy a termelés végbemehessen *(stock)*.

A gazdasági teljesítmény stock- és flow-dimenziós kifejezése

Termelésitényező-mérlegek

Ha a konkrét árutest jellegétől megfosztott külpiaci áruforgalmat úgy fogjuk fel, mint

- termelésitényező-kvantumok egymásnak való kölcsönös szállítását – amelyeknek az áruk (javak és szolgáltatások) csak *hordozói* („csomagolóeszközei"!);
- termelésitényező-vagyonok egymás céljaira való fenntartását és működtetését,

[17] Ne keseredjünk el: az a *ráérzés* (amely persze nem okkult tulajdonságokon alapul, hanem tényanyagtudáson és szakmai tapasztalaton) igen megbízható alapot tud szolgáltatni döntéseinkhez: legalább olyan pontos műszer, mint az az adattömeg, amely – kikerülhetetlenül – hemzseg a legkülönbözőbb eredetű torzításoktól. Valószínű azonban, hogy pontosabb: az adatok ugyanis nem rendelkeznek emlékezettel: megismétlik metodikai és információtorzulási hibáikat – a szakember empátiája pedig mind többet tanul a múltbeli pontatlanságokból, melléfogásokból, félreértésekből.

akkor olyan export-import szerkezetet kapunk, amely már nem árucsoportokból vagy ágazati termelési végeredményekből tevődik össze, hanem termelési tényezőkből, tehát természetből (*flow*-értéke „n", *stock-értéke* „N"), technológiából („c" illetve „C"), újdonságinformációból („i") illetve „I") és kivitelező eleven munkából („l" illetve „L"). Az áruforgalmi mérlegen e termelésitényező-értékek fognak egymással farkasszemet nézni:

flow-mérleg	
Export	Import
–n	+n
–c	+c
–i	+i
–l	+l

stock-mérleg	
Export	Import
+N	–N
+C	–C
+I	–I
+L	–L

A *flow-mérlegben* az export negatív előjelű: az áru „bőrébe varrt" termelésitényező-érték ugyanis kimegy a határon: ezzel szemben az import esetében bejön az országba. A *stock-mérlegnél* fordított a helyzet, mivel az export érdekében fenntartok egy olyan termelésitényező-kvantumot, vagyont, amelyre egyébként nem volna szükségem: nem az én gazdaságom számára termel. Az import esetében viszont mentesülök bizonyos tényezővagyon létesítésétől: ezt a szívességet a partnerem teszi meg számomra.

b) A termelési tényezők faktorárai

Absztrakció: minden áru = a négy termelési tényező kombinációjával

Ismételten felhívom a figyelmet arra, hogy pl. a „természet"-faktorár nem a nyersanyag vagy az eneriga árát jelenti, vagyonértéke sem a bányaüzem, vagy a mezőgazdasági birtok értékét. A bármely termelési folyamatban felhasznált energiának vagy anyagnak éppúgy négy tényezőből összeálló faktorára van, mint a legbonyolultabb feldolgozóipari láncon keresztülment végterméknek. Legfeljebb a kőszén vagy a búza tényező-összetételében nagyobb hányad jut a természetnek és kisebb a feldolgozómunkának, mint mondjuk a számítógépében vagy a gyógyszerében. Itt viszont az információ és a feldolgo-

zómunka dominál, s a természetténye zó szerepel igen csekély – néhány ezreléknyi – mértékben. Vagyis minden áru – az érc is a hajvágás is –, mint piacon megjelenő kínálat, egyenlő egy

$$\delta_n + \delta_c c + \delta_i i + \delta_l = q$$

termelésitényezö-faktorár kombinációval, ahol a δ-értékek az adott kombináció súlyai. Továbbá, minden áru termelése mögött ott áll egy

$$\zeta_N N + \zeta_N C + \zeta_N I + \zeta_N L = Q$$

termelésitényezö átlag kombináció, ahol a ζ-értékek az adott vagyonkombináció súlyai.[18]

Természet flow és stock faktorár

A természetténye zö *költségárát* úgy kapjuk meg, hogy a kitermelt nyerstermék árát „megtisztítjuk" mind a többi termelési ténye zőtől, mind pedig az elvárt haszontól: ami marad, az a *tiszta kitermelési járadék*. Gyakorlati, becslésszerű megközelítése a területbérleti díj, amelyet ugyancsak meg kell tisztítanunk azoktól a kamatjellegű elemektől, amelyek a területen lévő befektetések használati díjaként adódnak hozzá a járadékhoz. Mint ismeretes, ilyen járadék csak a természeti határtényező esetében nincs. Vagyis a fizetőképes kereslet kielégítéséhez szükséges utolsó kvantum anyag, energia, élelem kitermeléséhez szükséges terület elvileg nem tartalmaz „n" faktorköltséget, mögötte nem áll „N" vagyon. Gyakorlatilag azonban minden kitermelőkapacitáshoz tapad egy minimális járadékérték (a közgazdaságtan ezt „abszolút kitermelési járadéknak" nevezi).

Flow: kitermelési járadék

A természetténye zö *vagyon-árösszegét* két oldalról is megközelíthetjük. Egyfelől a természeti vagyon értéke a tőkésített járadékkal egyenlő, vagyis egy akkora összeggel, amelyet ha bankbetétként kezelünk, a kamata éppen egyenlő lesz az évi kitermelési járadék összegével.[19]

Stock: tőkésített járadék

[18] Az áruvilágot négy ténye ző kombinációjaként felfogni – absztrakció. Olyan fokú, mint a jogtudományé, amely a világot a jog alanyainak és tárgyainak együtteseként kénytelen megélni ahhoz, hogy el ne vesszen a jelenségek végtelen sokféleségében.

[19] A kalkuláció logikája abból indul ki, hogy az adott hasznosítható terület tulajdonosának mindegy, milyen címen jut hozzá a jövedelemhez: ha valaki nem bérelni akarja tőle a területet, hanem tulajdonosi jogviszonyokhoz akar jutni, ám fizessen akkora összeget, amekkorának a kamata ugyanazt a jövedelemet biztosítja, mint a bérbe adás. A gyakorlatban pesze ez a vételár is „szennyeződik" a tőkeelemek értékével (berendezés, megnyitott bánya, műtrágya, üzemi épületek, öntözőberendezések stb. stb.), valamint egy rizikótényezővel, ami a kamatlábváltozásokat illeti.

Másik megközelítés: in situ érték

A másik megközelítés lényege, hogy becslés készül az adott területen kitermelhető javak mennyiségére vonatkozóan, és kiszámításra kerül ezen érintetlen (a jövőben kitermelendő) jószágtömeg összes kitermelésijáradék-tartalma, vagyis *az az érték, amelyet még nem „toldott meg" sem a beruházás, sem az elevenmunka.* A bányászatban ezt a teljesen „nettósított" készletértéket *„in situ"* (=lelőhelyi) értéknek nevezik. A két megközelítésnek elvileg azonos, vagy legalábbis igen közeli eredményűnek kell lennie. Rendszerint persze nem így van: minél nagyobb az eltérés, annál nagyobb ártorzítóhatással kell számolnunk.

Technológia flow és stock faktorár

Elvileg a technológia-tényező *faktorára* a technológiát hordozó állóeszközök amortizációja. Ez azonban két szempontból is kiigazításra szorul: (a) az állóeszközök árát két tényező határozza meg: a munkaeszközszerephez tapadó rész és a műszaki újdonságinformációhoz tapadó rész. A technológia-tényező árából ez utóbbit le kell számítani, mivel ez a harmadik tényező árának összetevőjét képezi; (b) mindközönségesen az amortizációt egyenlővé szokták tenni az adott állóeszközök könyv szerinti értékének időarányos, illetve termeléseredmény-arányos hányadával. Ez azonban csak akkor helytálló, ha az állóeszköz élettartamában figyelembe véve egy *akkora avulási tényező is, amekkorának a költségekbe való beszámítása ellen a fizetőképes kereslet nem „lázad fel", azaz* – ceteris paribus, vagyis minden egyéb tényező változatlansága esetén –, *amely nem emeli fel az árát a felső (keresleti) határérték fölé.*

Flow: reálisan gyorsított amortizáció

Stock: rendszerértékkel korrigált nettó érték

A vagyonár sem teszi meg azt a szívességet nekünk, hogy egyenlő legyen az állóeszköz-állomány könyv szerinti, amortizációval csökkentett (nettó) értékével. Azért ti., mert ez esetben nem a gép, műszer, épület stb. *áru-értékéről* van szó, hanem termelésitényező-értékéről. Ahhoz, hogy a különféle beruházási javak termelési tényezővé váljanak, azokat *megfelelő műszaki céllal, megfelelő gazdaságossági nagyságrendben, megfelelő munkamegosztási elhelyezésben, megfelelő kapacitásharmóniát (egyenszilárdságot!) alkotva kell összegyűjteni, elhelyezni, működtetni.* Vagyis a „C" – nem egy beruházásijószág-halmaz (noha az állóeszköz-nyilvántartási számlán közönséges összegként szerepel, azaz *halmaz!*), hanem *rendszer,* amelynek *minősége* van, s ez módosítólag hat a könyv szerinti értékösszegre. Ha ez a

rendszer képes arra, hogy vele mint eszközzel *elvárt hasznú* gazdálkodási folyamatot végezzenek, vagyis a technológia *nem hátráltatja* a menedzsmentet az elvárt haszonért folyó üzletmenetben, akkor a C vagyonérték *annyival haladja meg a nettó könyv szerinti értéket, amekkora a vagyon (adott összetételben való) élettartamának várható elvárt haszna az értékelés időpontjára diszkontált értékkel.*

Rendszer-koefficiens függése az elvárt haszonrátától

Minél nagyobb haszonkitermelésre képes az adott technológiai rendszer, ez a rendszer-koefficiens annál magasabb. Ellenkező esetben a koefficiens alacsony, egy kritikus ponton alul egynél is kisebb értékű: ez az az eset, amikor az állóeszköz-állomány darabonkénti eladása több pénzt hoz a konyhára (a csődbiztos konyhájára!), mint a vállalat egészének áruba bocsátása.

Formulázva:

$$C = \sum_{a}^{n} F.\psi,$$

ahol az F az a →n vagyonelemek könyv szerinti nettó értéke, a ψ pedig a rendszeregyüttható, vagyis

$$\psi = \sum_{l}^{m} h.\delta,$$

itt a h az 1→m időszak alatt remélt haszon, a δ pedig a diszkonttényező. Ezt az extrahasznot a piac pesze csak valószínűsíti. Hogy tényleg akkora lesz-e, vagy eltér ettől, egy kockázati tényezővel a képletbe való beiktatásával fejezzük ki. a végső képlet tehát:

$$C = \sum_{a}^{n} F.\psi.\rho,$$

Az újdonság-információ flow és stock faktorára Flow: a nóvum avulásától függő amortizáció

A *műszaki-üzleti újdonságokat* (továbbiakban: „nóvum") tartalmazó információt a piac sajátos beruházásnak fogja fel: amortizációs futamideje akkora, amennyi ideig az információ használata az elvártnál magasabb haszonkulcsot képes birtokosának nyújtani. A nóvum *stock-értéke* a futamidő függvényében darabolódik bele a segítségével létrehozott termékek és szolgáltatások költségébe – legalábbis abba a „láthatatlan" normatív költségbe, amelyet a nemzetközi oligopol piac hallgatólagosan elismer.

Stock: két komponens

Az „i" érték megértésének a kulcsa tehát az „l". Ennek egyik – nem a legjelentősebb – hányada *tényleges beruházási összeg:* a laboratóriumi felszerelések adott nóvumra eső hányada, a kutatásért kifizetett bér- és anyagjellegű kiadások stb., stb., a nóvum tehát úgy áll össze, mint egy épület vagy gép, „könyv szerinti" értéke van, amortizálódik, akárcsak egy épület vagy egy gép. A másik – jelentősebb – hányada a nóvum alkalmazása során várható, az *elvárton felüli haszonösszeg* mérési időpontra diszkontált része. Más szóval, a műszaki újdonság-információért a piacon nemcsak a bekerülési összeget kell megfizetni, hanem azt az extraprofittömeget is, amelynek élvezéséről a nóvum tulajdonosa az eladás révén lemond. Ezek szerint a „vadonatúj" nóvum – mint vagyon – piaci ára a következő:

Második komponens: halmozott extrahaszon

$$I_0 = C_i + \sum_{1}^{n} h_{ext} . \delta,$$

ahol a „0" jelzi, hogy a nóvum amortizálódása még nem kezdődött meg, a C_i a K+F-re fordított beruházási kiadás, a „h_{ext}" az elvárt szinten felüli haszon összege a nóvum teljes életgörbéje (1→n) folyamán, a δ pedig a diszkonttényező.

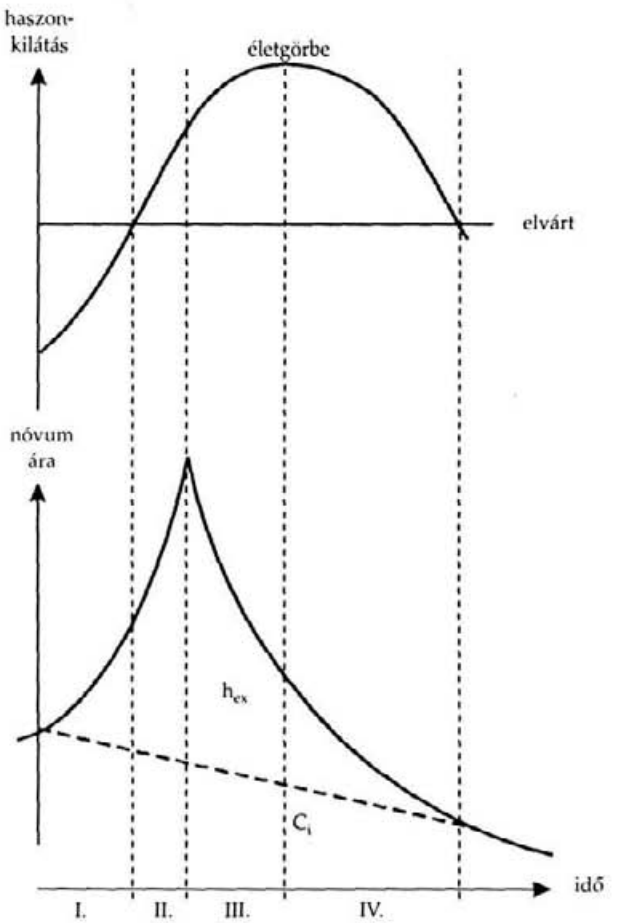
Avulási tényező hatása a nóvum árára

A „kissé használt" nóvum árát két tényező módosítja: (a) a K+F beruházás amortizálódása; (b) a várható extraprofit „kopása" a 0 időponthoz mért eladási idő függvényében:

$$I_j = \left(C_i - \sum_{0}^{j} c \right) + \sum_{j}^{n} h_{ext} . \delta$$

ahol értelemszerűen a c a 0→j idő amortizációja, a j→n idő pedig a nóvum életgörbéjének hátralévő, még az extraprofithozó tartományba eső szakasza.

Vagyis a „használt" nóvum árcsökkenését a „primőr" nóvumhoz képest alapjában az határozza meg, hogy a mérés (vagy eladás/vásárlás) milyen messze került az életgörbe kezdőpontjától, és milyen közel került a nóvum extraprofithozó képességének kihunyási pontjához.



1.5. ábra
Az újdonság-információ stock-árának alakulása a nóvum életgörbéjének függvényében

Az ábra felső görbéjén a nóvum életgörbéje rajzolódik ki. Az I. időszakban „bebizonyítja légjogosultságát", mert eléri és meghaladja az elvárthaszon-követelményt. A II. szakaszban a vele kapcsolatos profitelvárások meredeksége nő (az időszakaszhatár az inflexiós ponton van!), a III. szakasz a profitvárások növekedésének lanyhulási ideje: ennek végével éri el a nóvum életgörbéjének zenitjét. A IV. szakasz a hanyatlás kezdete: a szakasz végével a nóvum megszűnik: közönséges „tucat"

termékké vagy konow-how-vá válik. Ennek megfelelően az ára – mely a 0 ponton, még a vele kapcsolatos remények kibontakozása előtt, egyenlő ráfordításokéval – meredeken emelkedik, egészen az életgörbe felfelé menő szakaszának inflexiós pontjáig. Miután itt a nóvum bebizonyítja halandó és esendő voltát, ára csökkenni kezd, a várt extrahaszon mérséklődésének függvényében. Ott, ahol az életgörbe metszi az elvárt haszonráta szintjét, a néhai nóvum ára ismét belesimul a K+F-beruházás nettó értékének függvényébe. Az a terület, amelyet a felső ábrán az elvárt haszonszint és az életgörbe határol, nagyjából egyenlő azzal, amelyet az alsó görbén a nóvumár folytatólagos vonala és a K+F-beruházás nettó értékének szaggatott vonala bezár.

A kivitelező munka flow és stock faktorára

A *rutinmunka* (hangsúlyozom, hogy e fogalom alatt *nem* a szakképzetlen munka értendő, hanem minden fajta munkavégzésnek az a *hányada, tartománya, oldala,* amely nem ad semmit hozzá az eladdig kialakult gyakorlathoz, hanem *ismétli azt:* elválasztása az innovatív munkától tehát ismét csak absztrakció!) *flow*-ára, azaz költségképző tényezője az *elevenmunka folyó költsége,* vagyis a szűkebb értelemben vett munkabér, kiegészítve azt az addicionális, bérjellegű kifizetésekkel (túlóra, prémium stb.), valamint a vállalati és társadalmi (kommunális, állami) szinten jelentkező, a munkaerő újratermelésének fogalmát ez esetben a szélesebb értelemben célszerű venni: vagyis nemcsak a fizikai erőnlét napról-napra való reprodukcióját érteni alatta, hanem az adott társadalomban az adott történelmi korszakban kialakult életvitelnek megfelelő olyan fogyasztási szintet, amely alkalmas a munkaerő bővített újratermelésére.[20]

Flow: társadalmi szintű elevenmunka-költség

Stock: emberivagyon-beruházási érték

A kivitelező munkának létezik egy megfogható *vagyonértéke* is: ez azzal a társadalmi ráfordításösszeggel egyenlő, amely szükséges ahhoz, hogy egy ember felnövekedjék, szocializálód-

[20] Alapvetően három tényező termeli újra a munkaerőt: az életkörülmények higiéniája, kultúráltsága és komfortja. E három tényezőnek kell a munkaerő rendelkezésére olyan mértékben állnia, hogy – nemzetgazdasági vagy vállalati állagban – a munkaerő alkalmas „partnere" legyen a technológiának és az újdonságinformációnak ahhoz, hogy kifogástalan minőségben reprodukálhassa azt, amit a két tényezővel megtermelni lehet. Vagyis a munkaerő faktorára igen szoros összefüggésben van az elvárt haszonszinttel: mindkettő veszélybe kerülhet akkor, ha egymástól való függésük mechanizmusai nem működnek.

jék, művelődjék, fizikai erőre, ellenálló képességre tegyen szert, szakképzettséget szerezzen, lépést tudjon tartani a munkája iránti műszaki és társadalmi ismeretfejlődéssel. E *beruházást* a társadalom csaknem egésze finanszírozza: a család viseli a terhek oroszlánrészét, de nagy összeggel járul hozzá a „makroszint", valamint a vállalat is. Az emberi munkaképességbe fektetett nemzeti vagyon *(human capital)* éppúgy amortizálódik, mint a gépekben vagy épületekben testet öltött vagyon: megfigyelhető egy felújítási-karbantartási tevékenység csakúgy, mint a gyarapítás. Össztársadalmi méretekben az „emberi tőke" meglepően nagy jelentőségű: Magyarországon a '70-es évek végén – '80-as ével elején a nemzeti vagyonnak csaknem a felét tette ki.[21]

Másik megközelítés: életjövedelem

Az emberitőke-nagyságbecslés másik megközelítési módszere az *„életjövedelem"* – vagyis az az összeg, amelyet egy aktív korú ember élete folyamán megkeres, beleértve ebbe azt a jövedelemet is, amit egy átlagos nyugdíjas élete folyamán élvez: mindez persze a mérés időpontjára *valorizált* és (a jövőbeli jövedelemeket tekintve) *diszkontált* értékben kifejezve. *Helyesen kialakult bér-, juttatás- és árarányok esetén az utóbbi annyival kell hogy meghaladja az előbbit, mint amekkora a számított munkaerőstock-értékének elvárt haszonrátája volna.* Magyarán: a piacgazdaság *tiszta* logikája alapján a munkavállalók a befektetett tőkéjük (az általuk létrehozott, kifejlesztett munkavégző képesség költségei) alapján éppúgy haszonra kellene hogy szert tegyenek, mint más a más termelési tényező birtoklása alapján. Ez a mechanizmus azonban valószínűleg soha, sehol nem tudott érvényesülni, minden bizonnyal azért, mert a kivitelező munka mint termelési tényező nem tudott „vákuumos piacot" kivívni magának.[22]

Az emberi tőkebefektetés elvárt haszna

Ezért jó, ha a tényleges életkereset eléri a fentebb a munkaerő-reprodukció feltételeként jellemzett szintet. Azokon a pia-

[21] L. bővebben a szerző „Az emberi tényező a gazdasági fejlődésben" c. 1981-ben megjelent könyvének 1.6., 1.7., 1.8. fejezeteit, ahol ismertetésre kerül a becslés módszere is. (Kossuth, 1981. 348 pp.)

[22] Még a XIX. század Amerikájában sem, ahol pedig karakterisztikus volt a munkavállaló szabad választása a maradás és a szabad területekre való „kirajzás" között. Egyfelől mindig volt akkora tömeg, amely nem szánta rá magát a „trapper"-sorsra, másfelől a kirajzottak utánpótlásáról a bevándorlás gondoskodott. Az amerikai bérszint ezért magas volt ugyan az európaihoz képest, de ezt jelentős mértékben kompenzálta a jóval gyérebb juttatás.

cokon, ahol a munkaerő-kínálat erősen túlhaladja a keresletet, és a munkaerő zöme szakképzetlen, az elevenmunka ára mélyen a szükséges reprodukciós szint alatt alakul ki. A gazdaság világméretű rendszerösszefüggései ezt a költségszintet bérpiaci nyomásként továbbítják a fejlettebb centrumok felé.[23] E jelenség magyarázza végső soron azt, hogy az „l" faktorár miért nem követi a másik három termelési tényező árának tendenciáját, vagyis a marginális feltételekhez való igazodást: ellenkezőleg, jószerével még a középső feltételekhez is csak akkor és ott igazodik, amikor az oligopol struktúrának valamilyen pregnáns (gazdasági vagy politikai) érdeke fűződik a bérből és fizetésből élők gazdasági kielégítettség-érzetének fokozásához.

c) A termelésitényező-mérlegről – bővebben

Az áruforgalomnak mint termelésitényező-cserének, illetve termelésitényező-vagyon külföld felé való lekötésének fogalmát az 1.8. fejezetben vázoltam. Most, a tényezőárakat meghatározó erők ismeretében részletesen vissza lehet rájuk térni.

A nemzetközi áruforgalmat – amint az előző fejezetekből kiderült – úgy is fel lehet fogni, mint termelési tényezők egymásnak való átengedését.[24]

Külkereskedelem: termelési tényezők cseréje

A szorosabb értelemben vett árucsere (termékek és szolgáltatások adásvétele) a termelési tényező működésének eredményét engedi át (mintegy „csomagolja" a tényezőt!), a közvetlen tényezőcsere pedig magát a tényezőt engedi át (működőtőke-transzfer apport formájában, munkaerőtranszfer – de lényegét tekintve ide tartozik a kitermelési lehetőségek koncessziós bérbeadása is) abból a célból, hogy a vevő maga termelje meg a szükséges javakat. Némileg hasonlít a helyzet ahhoz, mint amikor a lakását kifesteni kívánó ember választhat, szobafestőt hívjon-e, vagy vegyen bérbe egy szobafestő felszerelést és maga végezze el a munkálatokat.

[23] Ehhez a jövőben nagymértékben hozzájárulhat az, hogy megjelent a nemzetközi munkaerőpiacon az erősen kiszolgáltatott, egyoldalúan függő, olcsó szaképzett munkaerőtömeg is: szakmunkások, közép- és felsőfok- végzettségűek. Tucatnyi milliós nagyságrendről van szó, hiszen Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió utódállamainak aktív lakossága zömmel ebbe a kategóriába esik.

[24] Ennek okai – mint látni fogjuk – igen különbözőek lehetnek.

A külkereskedelem segítségével tehát a gazdaság korrigálja azt a szerkezeti hiányosságot, miszerint a birtokában lévő termelési tényező mennyisége, minősége, összetétele, szakterületi determináltsági viszonyai eltérnek a nemzeti felhasználás és fejlődés kívánalmaitól. A külgazdasági kapcsolatrendszer olyan a nemzetgazdaság számára, mint a plasztikai sebészet a filmsztárok számára: megteremti művi úton azt, amitől a természet által megfoszttatott, és kihangsúlyozza azt, amit a természet maga is tökéletesnek alkotott.

Nettó tényező-forgalom: tényező-szaldók

Végbemennek tehát a tényezőcserék:

a) megjelenik az exportban is és az importban is a „természet" – és végül is vagy nettó „n" export van, vagy kiegyenlítik egymást, vagy nettó „n" import megy végbe. Ha az ország exportál „n"-t, az azt jelenti, hogy *több természeti vagyont kötött le partnerei számára, mint amennyit igénybe vett tőlük, ennek következtében a külforgalomban több kitermelésijáradék-bevétele volt, mint amennyi kiadása.* Ha nettó „n" importja van, akkor fordított a helyzet: a partnereitől igénybe vett természeti vagyont, többet, mint amennyit nyújtott nekik, ennek következtében kitermelésijáradék-kiadásai meghaladják bevételeit.

b) Ugyancsak megjelenik az exportban is és az importban is a „c", és aszerint vesz fel nettó amortizációexport vagy -import alakot, hogy a gazdaságnak az exportja állóeszközigényesebb-e, vagy az importja. Az a gazdaság, amelynek exportja több állóeszköz-előlegezést igényel az importjánál, több technológiai járadékot fog realizálni, mint amennyi ilyen természetű kiadása lesz. Ellenkező esetben a technológiajáradék-mérlege deficitesre sikerül.

c) Hasonló folyamat megy végbe az információk esetében: az az ország, amelynek exportja több nóvumot tartalmaz importjáénál, nettó agyjáradék-bevételhez jut, mint partnerei *helyettd is kutató-fejlesztő-innováló nemzetgazdaság. Ellenkező esetben nettó agyjáradék-kiadással kell számolnia.*

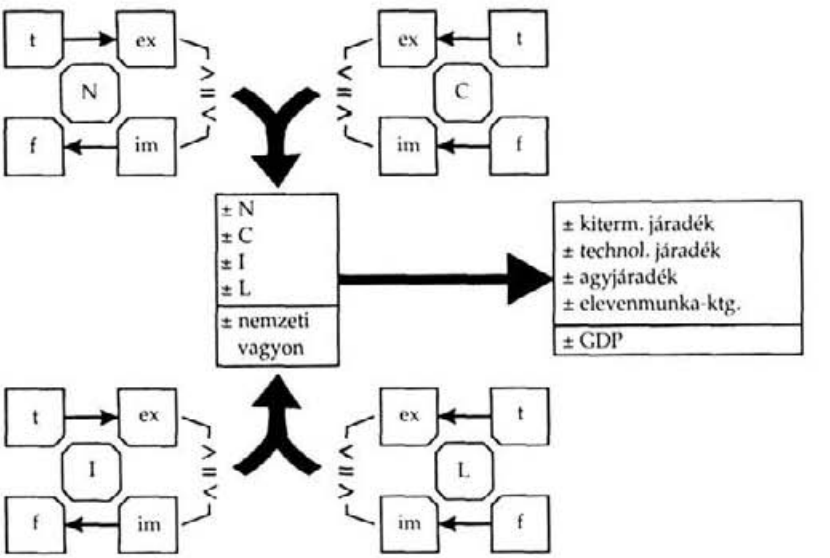
d) Végül a gazdaság exportjában túltenghet a kivitelező munka az importjához képest: ez esetben elevenmunkaköltség-mérlege pozitív lesz, míg a kevéssé munkaigényes termékeket munkaigényesebbre lecserélő gazdaság mintegy „bérmunkadíjat" fizet partnerének.[25]

[25] Megjegyzendő, hogy az sem mindegy, az exportszerkezetben megbúvó elevenmunka-költség alacsony képzettségű munkaerő alkalmazására vezethető-e vissza (l_1), vagy magasan képzettre (l_2): más külforgalmi képességet takar az a nettó elevenmunkadíj-bevétel, amely kevés számú, magasan képzett ember munkája nyomán jön létre (L_2), mint az, amely mögött nagyszámú szakképzetlen tömeg (L_1) munkája áll. A magas fajlagos elevenmunkaköltségű – „unit wage" – (a „unit value" analógiájára!) kivitelezőmunka-tényező fajlagos hozama megközelítheti a nóvumét.

A folyamatot, amely a hiányzó vagy tökéletlen tényezők nettó importjával, illetve a fölös vagy magas árszínvonalú tényezők nettó exportjával kezdődik, mögötte vagyonlekötések állnak és végül nettó tényező-bevételeket eredményez – az *1.6. ábra* szemlélteti.

Külgazdasági szerkezettípusok

Aszerint, hogy nettó exportjuk és importjuk milyen termelési tényezőkkel telített, illetve gazdasági szerkezetükben milyen termelési tényezők tengenek túl, vagy hiányosak, különböző szerkezeti típusokat különböztetünk meg.



1.6. ábra
A nemzetközi tényezőcsere folyamatábrája

A típusképzés persze nehéz, hiszen minden gazdaságra éppúgy jellemző a maga *sajátos* – földrajzi, történelmi, társadalmi, világgazdasági helyzete által motivált – külgazdasági kapcsolódási szerkezete, mint az emberre az ujjlenyomata. Mégis érdemes – már csak az illusztráció kedvéért is – néhány típust felvázolni.

Első: *Fejlett*

Nettó exportja van:	Nettó importja van:
$C + I + L_2$	$N + L_1$

vagyis kitermelési járadék és szakképzetlenmunka-díj kifizetése fejében technológiai és agyjáradékot, valamint a magas szakképzettségűek munkadíját kasszírozza be. A C-t ki is viheti termelésitényező (működő- vagy kölcsöntőke-transzfer) formájában, ebben az esetben a technológiai járadék nem árkomponensként folyik be hozzá, hanem jövedelemtranszfer formájában.

Második: *Kedvező természeti feltételekkel rendelkező fejlett*

Nettó exportja van:	Nettó importja van:
$N + I + L_2$	$C + L_1$

amely az elsőtől alapvetően természeti feltételeinek kedvező voltában különbözik: ezért a külpiacon kitermelési járadékot élvez, amit részben elkölt technológiai járadékra: feltehetően dinamizmusát vesztett beruházási javak és félfeldolgozott anyagok stb. importjának „csomagolási formájában", mivel agyjáradék-mérlege pozitív.

Harmadik: *Fejlődési lendületben lévő gyengén fejlett*

Nettó exportja van:	Nettó importja van:
$N + L_1$	$C + I + L_2$

ez az első típus „partnere": bevétele kitermelési járadékból és szakképzetlenmunka-díjból áll, amit tőkejáradékra (repatriált tőkejövedelemre), agyjáradékra és szakképzettmunka-díjra költ el: ez az ország erőlködik, tanul, fejlődésben van – tényezőszerkezetének tíz-tizenöt év múlva történő újravizsgálata dönti majd el, milyen eredménnyel.

Negyedik: *Sokoldalúan kiszolgáltatott*

Nettó exportja van:	Nettó importja van:
$L_1 + L_2$	$N + C + I$

kitermelési feltételekben mostoha, tőkeszegény, fejlődési pályájának fele útján tartó országot jelez: rengeteg *járadékjellegű*

(azaz felső marginális árfekvésű) kifizetése van, de a bevételeit csak a kivitelező munka díjára alapozhatja: szerencsére rendelkezik magas képzettségű munkaerővel is. Az ilyen országnak igen nehéz egyensúlyban tartania külgazdasági helyzetét: ha nincs elég szakképzett, exportképesen dolgozó munkaereje, vagy azok éppen olyan területen működnek, amelyet a piac leértékel, szükségszerűen felborul bevételeinek és kiadásainak egyensúlya.

1.11. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága

Önellátás és autarkia

Az a gazdaság, amely a felhasználásához szükséges áru(jószág- és szolgáltatás-)választék *egészét* saját piaci körében, gazdaságos körülmények között meg tudja termelni – *önellátó*. Ilyen azonban a gazdasági fejlődés XX. században elért fokán már nem létezik még az óriásgazdaságok sem képesek *mindent gazdaságos* körülmények között létrehozni. Olyan gazdaság persze jócskán akad, amelyik – bizonyos kényszerkörülmények között, vagy bizonyos (rendszerint jól vagy rosszul értelmezett nemzetbiztonsági) meggondolásból – *olyan pontokon is önellátásra törekszik, ahol képtelen a gazdaságos, korszerű termelést megvalósítani, illetve művileg kikapcsol olyan felhasználásokat, amelyekre a nemzetgazdaságnak* (a termelésnek, a beruházásnak, a lakosságnak) *valóban szüksége volna*. Amikor a közgazdasági szakma *„autarkiáról"* beszél, tulajdonképpen ezt az ésszerűtlenséget, a gazdasági ráció *elleni* szerkezetalakítást érti, s illeti ezzel a pejoratív „utóízű" szakkifejezéssel.[26] Mint az alábbiakban látni fogjuk, az ilyen értelemben vett autarkia igencsak káros.

Szerkezeti nyitottság

A nemzetgazdaság, amely *nem egészen azt termeli, amit felhasznál*, hanem *valamiből kevesebbet, valamiből többet, és a többletet más nemzetgazdaságok piacain elcseréli, hogy hiányát fedezze – szerkezetileg nyitott*. A rendelkezésre álló árutömegnek minél nagyobb hányadát „kergeti át" a nemzetközi piacnak ezen a metamorfózis-folyamatán, annál nyitottabb.

Kereskedelempolitikai nyitottság

Aki kimerészkedik a nemzetközi piacra, arra hatni fognak a nemzetközi piac erői, kénytelen fogadni az impulzusokat a nemzetközi piac részéről – olyan impulzusokat, amelyek hatékonysága és iránya elég jelentősen eltérhet a nemzeti piac által kibocsátott impulzusokétól. *Az a nemzetgazdaság, amely ezeket a*

[26] Itt persze csak a szakma józanul ítélő rétegét értem. Azt az álláspontot nem lehet szakmailag komolyan venni, amely a nemzetgazdasági szerkezet mindenfajta bővítési, gazdagítási kísérletét „autarkiás importhelyettesítésnek" ítéli. Némileg rezonálva e tábor túlzásaira, az embernek az a benyomása támad, hogy ez a nézet az „elsőként érkezettek" monopolhelyzetét védi: a később érkezettnek ugyanis már csak importálnia szabad – ha nekifog meghonosítani: rásüthető az „autark" bélyeg.

külső impulzusokat többé-kevésbé változatlan erősséggel közvetlenül a vállalatokra engedi hatni – vagyis a közvetlen árutulajdonosokhoz allokálja a két (nemzeti és nemzetközi) értékrend eltéréséből eredő konfliktusokat, és tudomásul veszi az ebből eredő makroökonómiai szintű következményeket – kereskedelempolitikailag nyitott. (Erről az utóbbiról egy későbbi fejezetben beszélünk bővebben.)

Magától értetődően mindkét fajta nyitottság ellenpólusaként beszélünk *„zártságról"*; dinamikusan nézve a nyitottság növelése vagy a zártság oldása – *„nyitás"*, az ellenkező előjelű gazdaságpolitikai művelet pedig a *„zárás"*.

A szerkezeti nyitottsági fok mérése

Minél nyitottabb egy nemzetgazdaság, annál inkább kell számolnia a külföldi kereslet és kínálat belgazdaságra gyakorolt hatásaival, annál élénkebben kell igazodnia a külvilágban végbemenő áramlatokhoz (műszaki fejlődéshez, marketing- és menedzsment-módszerekhez, gazdaságpolitikai ráhatási eszközrendszerekhez, pénzügyi áramlatokhoz – és így tovább). Érthető, hogy a gazdaságpolitikai döntési központok kíváncsiak a nemzetgazdaság szerkezeti nyitottságának mértékére.

Halmozott bruttó termeléshez való viszonyítás

Az elv igen egyszerű: az árutömegnek azt a hányadát, amelynek valamilyen köze van a külpiaci kapcsolatokhoz, hozzá kell mérni a társadalmi számára rendelkezésre álló árutömeghez: ha az jön ki, hogy 1/5, akkor a nyitottság jóval kisebb, mint akkor, ha az jön ki, hogy 4/5. Ez áll arra az esetre is, ha arra vagyok kíváncsi, milyen nyitott a külvilág felé a gyufagyár (az évi 10 millió skatulya gyufából exportált 2,5 milliót, azaz a nyitottsági foka 0,25, vagy 25%), és arra az esetre is, ha „A" ország nyitottsága érdekel. Csakhogy ez utóbbi esetben nem ilyen egyszerű a helyzet. Egyrészt a létrejött árutömeg sem egyértelműen mérhető. Ha az ágazatok bruttó termelését fogadom el „rendelkezésre álló tömegnek", akkor számolnom kell a halmozódással, vagyis egy jószág többszörös statisztikai számbavételével[27], ami igencsak torzít, mivel az export nem tartalmaz halmozódást[28].

[27] Tegyük fel, hogy x mennyiségű vasérc értéke = 1. A dúsítás folyamán hozzárakódik 0,1, azaz a dúsított érc értéke 1,1. A vaskohászatban 0,9 rakódik hozzá, azaz az acél értéke 2,0. Ezt átszállítják az öntődébe, ahol öntvényt csinálnak belőle: a hozzáadott érték = 0,5, az öntvény értéke 2,5. Végül az egész kiköt a szereldében, ahol háztartási húsdarálót fabrikálnak belőle, hozzáadnak még 0,5-öt, így a végfelhasználásra alkalmas terméket eladják 3,0-ért. Igen ám, de a bánya is, az ércdúsító mű is, a kohászati kombinát is, az öntöde is és a fémtömegcikk-gyár is lejelenti a maga termelési értékét, amely az ágazati termelési statisztiában szépen összeadódik: 1,0 + 1,1 + 2,0 + 2,5 + 3,0 = 9,6. Vagyis a halmozott termelési érték nem 3,0, hanem 9,6!

[28] Ha az előbb említett húsdarálót exportáljuk, a külföldi vevő nem 9,6-ot ad érte (bolond is lenne!), hanem legfeljebb 3,0-t. Vagyis a külkereskedelmi statisztikai számbavételkor a nagyságrendek halmozatlanul jelennek meg.

Nettó termékhez való viszonyítás

Egy időben ezt a dilemmát úgy próbálták megoldani, hogy az exportot a nettó (anyag és amortizáció nélküli) termelési értékhez (a termelőszférában létrehozott nemzeti jövedelemhez) vetették hozzá. Ennek meg az volt a baja, hogy értelmezhetetlen, dimenzió nélküli eredményt kaptak: a számlálóban szereplő export ugyanis bruttó érték: amikor az áru átmegy a határon, a benne lévő anyag, energia értéke is vele tart. Így aztán az export %-os aránya a nemzeti jövedelemben olyan mutató volt, mintha egy süldő élősúlyát osztottuk volna egy hízó sonkájának súlyával. Kellett tehát találni egy olyan adatot, amely nagyjából kifejezi a nemzeti termelési értéket, de halmozódások nélkül.

Halmozatlan bruttó termelési értékhez való viszonyítás

Erre a célra a legmegfelelőbbnek a *bruttó hazai termék (GDP)* látszik: ez ugyanis nem tartalmazza a hazai anyagfelhasználást (azt *feloldja* hozzáadott értékben!), viszont tartalmazza az importanyagot, az amortizációt és a szűkebb értelemben vett nettó terméket, a nemzetgazdaság összes ágainak számításba vételével. *Ez körülbelül megfelel a halmozatlan bruttó termelési értéknek, s ennek exporthányada tükrözi azt, hogy a hazai termelésből rendelkezésre álló* (jószág és szolgáltatás) *tömeg mekkora hányada készül el abból a célból, hogy ne a hazai piacon kerüljön eladásra, hanem a külpiacokon.*

Export és import viszonyítási különbségek

A másik probléma az, hogy a külforgalmon keresztülmenő árutömeg export is meg import is – vagyis minden érték megduplázódik, holott valójában szimpla értékről van szó, amely egyik áru „ruhájából" átöltözik a másikéba: ha egy dollárért exportálok búzát (kimegy a határon, ott felírják: 1 $, vásárolok ezért az egy dollárért narancsot (bejön a határon, ott felírják: 1 $, akkor a forgalmam 2 $ volt, holott nem csináltam mást, mint egy dollárnyi búzát átvarázsoltam ugyanakkora értékű narancsra. Ráadásul más is a viszonyítási alap: amit exportálok, azt a termeléshez kell hozzámérnem, mert onnan származik. Amit importálok, azt pedig a felhasználáshoz illik viszonyítanom, mert annak a részévé fog válni.

Nemzeti felhasználás mértéke

Nemzetgazdasági szinten a felhasználást úgy kapom meg, hogy a GDP-t korrigálom a külkereskedelmi mérleg egyenlegével: amit exportálok ugyanis, azt nem használom fel, amit importálok helyette, az kerül bele a felhasználandó értékek közé. Ha a két fogalom fillérre kiegyenlíti egymást, a termelés és a felhasználás ugyanazon nagysággal fejezhető ki. Mérleg-

passzívum esetén a felhasználás meghaladja a termelést, aktívum esetén pedig a termelés lesz nagyobb a felhasználásnál.

Mutatók *Ha mindezt tisztáztuk, megalkothatjuk a mutatószámokat is.*

(a) A szerkezeti nyitottság alapmutatói tehát

Termék – *az* egyedi termékek tekintetében:

$$\varpi_{j,ex} = \frac{q_{j,ex}}{q_{j,t}},$$

illetve

$$\varpi_{k,im} = \frac{q_{k,im}}{q_{k,felh}},$$

ahol az ω a nyitottsági fok, a j és k az adott árucikk megjelölése, a q a volumen, az indexben lévő „t" a termelés a „felh" pedig a felhasználás jele.

Vállalat, ágazat – *vállalatok* vagy *ágazatok* tekintetében:

$$\Omega_{J,ex} = \frac{\sum_{1}^{n} p_{J,ex}}{\sum_{1}^{m} p_{J,t}},$$

ahol a Ω_{ex} a vállalat, vagy ágazati nyitottság foka, a

$\sum_{1}^{n} p_{J,ex}$ a J-egység összes exportja 1→n választékban, a

$\sum_{1}^{m} p_{J,t}$ pedig a termelése, 1→m választékban.

Az import nyitottságnak két értelmezése lehetséges:

$$\Omega_{J,ex} = \frac{\sum_{1}^{n} p_{J,im,input}}{\sum_{1}^{m} p_{J,felh,input}},$$

ami azt mondja meg, hogy a vállalat vagy ágazat teljes anyag-energia-felhasználásának mekkora hányada származik importból;

$$\dot{\Omega}^*_{J,im} = \frac{\sum_{1}^{n} P_{J,im}}{\sum_{1}^{m} P_{J,felh}},$$

ami viszont azt mondja meg, hogy a j vállalat, vagy ágazat által termelt termékek importja hogyan viszonylik a nemzetgazdaságban e termékek tekintetében mutatkozó összkereslethez viszonyítva.

Pl. az Ω mezőgazd., $im = \frac{31818 \cdot 10^6 \text{ Ft}}{192045 \cdot 10^6 \text{ Ft}} = 16{,}5\%$

az Ω^* mezőgazd., $im = \frac{14310 \cdot 10^6 \text{ Ft}}{110108 \cdot 10^6 \text{ Ft}} = 13{,}0\%$

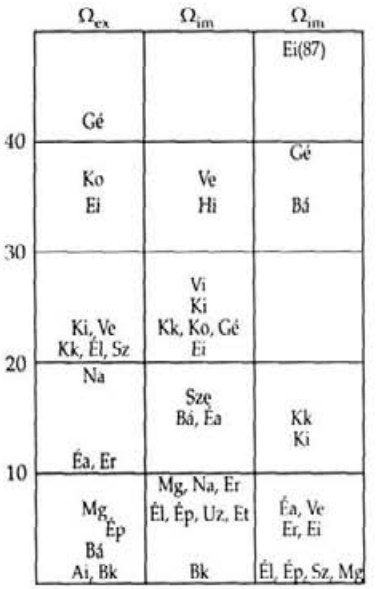
volt 1989-ben (ÁKM-adatok).

– A *nemzetgazdaság* egészét tekintve pedig, *első megközelítésben:* *Nemzetgazdaság*

$$e' = \frac{Q_{ex}}{GDP}; \text{illetve} \qquad \textit{Áruforgalom}$$

$$i' = \frac{Q_{im}}{GDP + Q_{im} - Q_{ex}}$$

ahol értelemszerűen a Q_{ex} az áruforgalom bevételeit jelenti, a Q_{im} pedig az áruforgalom kiadásait.



1.7. ábra

Az export- és importnyitottság eltérései ágazatonként

Bá	=	bányászat	Él	=	élelmiszeripar
Vi	=	villamosenergia-ipar	Ép	=	építőipar
Ko	=	kohászat	Mg	=	mezőgazdaság
Gé	=	gépipar	Er	=	erdőgazdálkodás
Éa	=	építőanyag-ipar	Ai	=	közlekedés, hírközlés
Ve	=	vegyipar	Bk	=	belkereskedelem
Ki	=	könnyűipar	Kk	=	külkapcsolatok
Ei	=	egyéb ipar	Sz	=	szolgáltatások

Forrás: KSH, ÁKM ('80-as évek átlaga)

Az áruforgalom nyitottsági mutatóin túl érdemes figyelni a nemzetgazdaság tőke- és jövedelemáramok alapján mérhető nyitottságát is.

A logika a következő:

– minden évben beáramlik az országba egy bizonyos tőkemennyiség, amelynek az ellentétele egy biszonyos jövedelem kiáramlása. Algebrai jelekkel:

$$+ T; - j;$$

- ugyanazon évben az országból kiáramlik bizonyos mennyiségű tőke, s ezzel ellenáramban az ország külföldről származó jövedelemhez jut:

$$-T; +j;$$

- a végeredmény egy tőke- és egy jövedelemszaldó:

$$\pm T = S_T$$

$$\pm j = S_j$$

- Az ország rendelkezésére álló megtakarítás az adott évben aszerint csökken, vagy nő, hogy a tőke- és jövedelemmozgások szaldóinak összege pozitív-e, vagy negatív. Az összevont szaldót a nemzeti megtakarítás (végső fogyasztások nélküli GDP) összegével osztjuk:

$$Tj' = \frac{S_T + S_j}{NM}$$

A tőke-jövedelemmozgási nyitottság mutatóját – szemben az első kettővel csaknem lehetetlen kvantifikálni: amíg az országhatáron átmenő árutömeg statisztikailag megfogható – elég nagy biztonsággal –, addig a tőkék és jövedelmek mozgásának csak egy – sokszor nem is meghatározó – hányada kísérhető adatszerűen figyelemmel. A Tj' mutató tehát inkább gondolati modell, mintsem kvantifikálható index. Tapasztalt nemzetközi gazdász, legalább nagyságrendi pontossággal azonban meg tudja becsülni értékét.

A nyitászárás dinamikája

(b) *Második közelítésben, a gazdaságpolitikát* érdekli a szerkezeti nyitottság *dinamikája*, ami elméletileg az elemi termelés-elmozdulásra jutó exportelmozdulással és az elemi felhasználáselmozdulás importhányadával egyenlő:

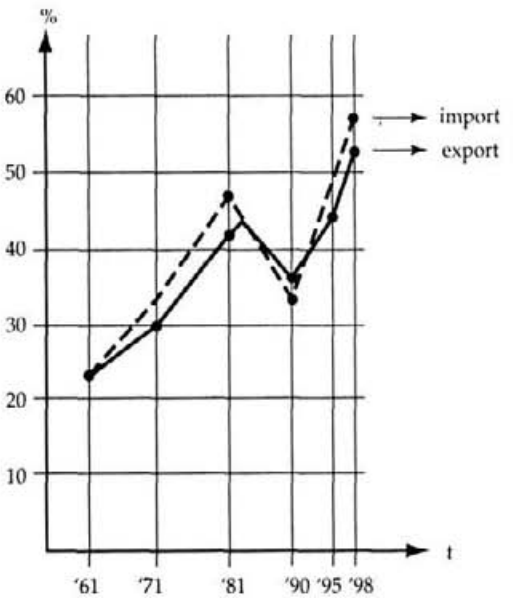
$$e'_{din} = \frac{de}{d(GDP)}$$

$$i'_{din} = \frac{di}{d(GDP \pm \text{külker. egyenleg})}$$

A nyitottság dinamikus mutatói tehát *rugalmassági* mutatók: azt érzékelik, hogy a nemzetgazdaság termelési szerkeze-

te mennyire *„export-virgonc"*, a felhasználási piac pedig menynyire *„importéhes"*.

Gyakorlatilag megelégszünk a nyitottsági mutatók évről-évre való mérésének idősorokban való összevetésével. Az *1.8. ábra* a magyar, csak az évi áruforgalomra kiterjedő) export- és importnyitottsági mutatókat tartalmazza:



1.7. ábra
Magyarország gazdaságszerkezeti nyitottsága 1961–1990
(Forrás: KSH Ágazati Kapcsolatok Mérlegei 1961, 1971, 1981, 1990, 1995, 1998)

1.12. A nyitás-zárás mozgatórúgói I. Versenyképesség

Kielégítő üzlet

A piacnak az a szereplője versenyképes, amely olyan feltételek között tudja áruit realizálni, amelyek kielégítik az üzlettel szembeni elvárásait. Ez a megfogalmazási megközelítés – tudom – banális: „azt az árutulajdonos versenyképes, amelyik a megkötött üzlet után nem fogcsikorgatva távozik a tetthelyről".[29]

Határértéken belüli kompromisszum

Mégis érdemes leírni, mert megkönnyíti a további konkretizálást. Mivel a piacon mindig *olyan érdekek ütköznek össze, amelyek az üzleti alku előtt vérmesebb érvényesítést remélnek, mint amilyen végül is sikerül nekik,* a felek akkor távoznak *reális* sikerélménnyel, ha az üzlet eredménye egyiküknek sem éri el a határhasznát: a vásárló *még* azon a limiten belül van, hogy megéri neki a használati érték megszerzése az ár kifizetését, az eladó pedig *már* a minimális haszonelvárásnak limitjén felül kerül. Ez a találkozási pont rendszerint kedvezőtlenebb az eredeti elvárásoknál (ezért *relatíve* mindkét fél „boldogtalan"), de haszonkalkulációs sávjukon belül esik, ezért *végül* mindketten belenyugszanak a helyzetbe. *Az az eladó versenyképes, amelyik úgy jut tömegében elvárt vagy annál magasabb haszonrátához, hogy vásárlóinak vásárlási hajlandósági határától tömegében távol maradnak az ajánlatai.*

Pl. egy CD-lemezjátszó az átlagos „reálvevő" (vagyis a fizetőképes kereslettel rendelkező – azaz nem „bámészkodó" –, és elhatározott vásárlási szándékú – azaz nem ingadozó – vevő számára 30 000 Ft-os árnál nem okoz megtorpanást, vagyis nem kezdi eltéríteni a vásárlót szándékának komolyságától; illetve kezdi előtérbe helyezni egy vagy több alternatív vásárlás (befizetés egy hetes görögországi útra, video-lejátszó, új télikabát az anyósnak-apósnak stb. stb.) reali-

[29] Nem ez az egyetlen banalitás a szakmánkban: vegyük pl. az ún. „legnagyobb kedvezmény elvét", amelyből ha lehántjuk a jogi nyelvezet precíz megfogalmazásait a részletekről, annyi marad, hogy az adott ország az adott partnerrel szemben nem alkalmaz hátrányos megkülönböztetést. Profán hasonlat: embertársaimat akkor részesítem a legnagyobb (?) kedvezmény elvében, ha végigsétálva a Nagykörúton, nem lépek a lábukra, nem húzom meg az orrukat és nem veszem el a pénztárcájukat.

tását. Az a versenyképes gyártó/forgalmazó, aki 29 ezer forintos áron úgy tudja piacra dobni CD-lemezjátszóját, hogy nem kénytelen lemondani vállalkozásának elvárt hasznáról.

Magas ár – magas szolgáltatás

Ezt nevezhetjük a versenyképesség fogalma *taktikai* megközelítésének. Stratégiai felfogásban már azt is vázolni kell, *mely tulajdonságai eredményezik azt, hogy az eladó permanensen tudja tartani vevőkörének is, saját magának is kedvező, vagyis nem túlfeszített ajánlatait.*

Standard szolgáltatás – alacsony ár

Legáltalánosabban megfogva, két tulajdonságról lehet szó: vagy olyan a kínálata, hogy a *magas színvonalú* árut ugyan drágán méri, de a vásárlóközönség *mégis* megvételre alkalmasnak ítéli, éppen a magas színvonal miatt (Longines-óra, Rolls-Royce autó, Chanel-parfüm, Dior-ruha stb.); vagy pedig *standard minőséggel* kelleti magát, de mérsékelt áron: itt a csábító az *olcsóság*. Igencsak vigyázni kell arra, hogy egyik kategória árfekvése se feszítse túl a vásárlási hajlandóság húrját, és egyben elég magas áron lehessen eladni ahhoz, hogy a termelő-forgalmazó elvárt rentabilitása meglegyen. Az oligopol szektor vállalatai – amelyeknek a legnagyobb hatásuk az egyes áruk kialakult piaci árára – az első ismérvet a *K+F-munkálatok* kézben tartásával, a másodikat a *nagy technológiák* kézben tartásával, az életgörbe hanyatló szakaszán pedig az olcsó munkabérű helyekre való termeléskitelepítéssel biztosítják. Mindkét rendszer esetében igen nagy szerepet játszik a *„szimbionta" vállalatok tömegeivel való kooperáció* – vagyis az a kapacitáskör, amelynek működésére az adott nagyvállalatnak meghatározó hatása van – ezt a vállalat „aurájának" („holdudvarának") nevezem –, és végül erősen befolyásolja az adott *vállalat stratégiai értelemben vett rugalmassága*, ami alatt (a) a rendelkezésre álló pénztartalékok nagysága, (b) termelőkapacitásának sokoldalúsága, és (c) piacváltási képességének fejlettsége értendő.[30]

Uralom az innovációk felett, nagy technológiák felett

Aura

Stratégiai rugalmasság

Nemzetgazdaság „versenyképessége"

Nem véletlenül időzött a gondolatmenet oly sokáig a vállalat versenyképességénél: *igazában ugyanis versenyképessége csak a vállalatnak lehet. A vállalat az a pont, ahol az áru használati értékéről és költségszintjéről szóló döntést meghozzák, vagyis ahol eldől, hogy az adott keresleti viszonyok mellett a piacon sikerre vihető kínálat születik-e.*

[30] L. bővebben a szerző „Oligopol piacszerkezet – vállalati pozíciókritériumok" c. tanulmányát (*Ipar-Gazdaság*, 1994. 6. sz.)

Amit a mindennapos szóhasználat egy „ország versenyképességén" ért[31], az nem más, mint a nemzetközi piacokon megjelenő „nemzeti" vállalatok piaci sikereinek vagy balsikereinek *statisztikus* (eredő-) megítélése, a tömegjelenségből levonható következtetés (általános kép) levonása. *Azt az országot tartjuk „versenyképesnek", amelynek vállalatai általában, tömegesen versenyképesen szerepelnek a nemzetközi piacokon.*

Van persze ennek a „makro-versenyképességnek" mélyebb értelme is: ez pedig az adott ország *gazdaságpolitikájának* – jelesen: külpolitikájának – racionalitására, a nemzetközi piac követelményeihez való okos alkalmazkodására, sikerességére gondol akkor, amikor nemzetgazdasági méretekben beszél versenyképességről. Ebben tehát a vállalati világ versenyképességén túl benne foglaltatik a *vállalati szféra és a gazdaságpolitika okos összjátéka is*, mint a nemzetközi piacokon learatott siker egyik fontos követelménye.

Ahhoz persze, hogy a kormányzat a nemzetgazdaság vállalatainak versenyképességét növelő külgazdaságpolitikát tudjon kialakítani, szükség van arra, hogy – legalább nagyságrendileg – tisztában legyen a vállalatok külpiaci versenyképességének *mértékével:* valamilyen módon tehát kvantifikálni szükséges még akkor is, ha tisztában vagyunk a kvantifikálás erősen közelítő, becslő jellegével.

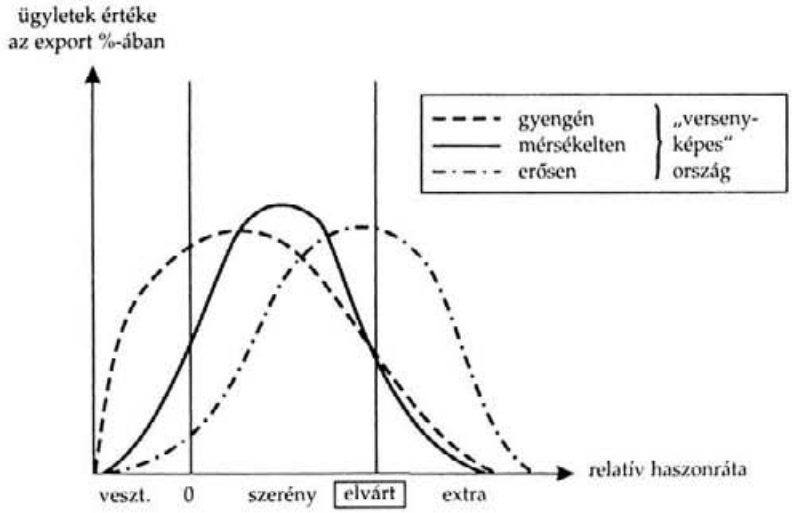
Versenyképességi fokozatok

1. lépés: meg kell becsülni, az exportforgalom mekkora hányada az, amelyik *nem veszteséges*, ezen belül mennyi az *éppen hogy csak nem veszteséges* (a 0 profitot alig valamivel meghaladó) ügyletek értéke (= rövid távon megmaradásképesek); mekkora a *néhány ezrelékes-százalékos haszon és az elvár haszonszint közötti* ügyletek hányada (= életképesek), mekkora az *elvárt haszonszint körüliek* (= minimálisan–labilisan–versenyképesek) hányada, mekkora az elvárt haszonszintet *tartósan, de mérsékelten meghaladóké* (= a szűkebb értelemben versenyképesek „derékhada"), és végül mekkora az a hányad, amelyik *kiugró nyereséggel* exportál.

Különböző versenyképességű tevékenységek eloszlási jellemzői

2. lépés: ezek a különböző sikerű ügyletek – vagy: különböző sikerű ügyletekkel jellemezhető vállalkozások – *néhány éves átlagban* és nemzetgazdasági (vagy regionális) méretekben, tö-

[31] Naponta hallunk ilyen megjegyzéseket: „Japán versenyképes a nemzetközi piacon", „baj van Magyarország versenyképességével a nyugati piacokon" stb.



1.9. ábra
A vállalatok külgazdasági hasznainak nemzetgazdasági méretű szóródása (az „ország-versenyképesség")

megükben a Gauss-görbéhez hasonló alakzatot vesznek fel: többé-kevésbé a normál eloszlás szabályát követve szóródnak.

A „gyengén versenyképes" nemzetgazdaságban az ügyletek (vállalatok) súlypontja az alacsony eredményességű külforgalom felé tolódik el, az „erősen versenyképeseké" pedig a magas eredményességűek felé: mindez persze nem abszolút rentabilitásban értendő, hanem az elvárt profitrátához viszonyított nagyságban. Itt is érvényes az a szabály, miszerint más a versenyképességi küszöbe egy olyan gazdaságnak (vállalatainak), amely főként népművészeti és háziipari termékekkel van jelen a nemzetközi piacon, mint annak, amely gyógyszerekkel, repülőgépekkel, robotikai berendezésekkel kereskedik.

A versenyképesség szelektivitási koncepciója

3. lépés: végiggondolandó, hogy a nemzetgazdaság vállalatainak milyen *területeken* és milyen *módokon* „áll kézre" a versenyképesség növelése, vagy megvédése.

„Területek"

A *„terület"* két dolgot is jelenthet: egyrészt nemzetgazdasági kulcspontokat (műszaki-gazdasági kultúrákat, ágazatokat, kulcsvállalatokat stb.), másrészt jellegzetes viselkedési reflexe-

ket: például azt, hogy az exportőrök kibocsátási profiljuk kisebb-nagyobb változtatásával reagálják-e le a piac jelzéseit, avagy szívesebben folyamodnak a piac-, vagy piaci szegmensváltás eszközéhez.

Mindkét szempont igencsak fontos: nem mindegy pl., hogy az adott gazdaság olyan területeken tudja-e versenyképességét tartani, amelyek a világkereslet dinamikus szegmenseinek részei, avagy ott, ahol nagy áttörésre nem lehet ugyan számítani, de a kereslet nagy, egyenletes és kevéssé árrugalmas, avagy a konjunkturális mozgásoknak erősen kitett „ma hopp, holnap kopp" területeken; olyan szektorokban, ahol a nemzetközi piac busásan megfizeti még a közepes minőségű termelési tényezők faktorárát is, vagy olyanokban, hol az elsőrangú tényezők sincsenek elvárthaszon-szinten honorálva (mezőgazdaság!).

Ugyancsak alapvető jelentőségű az is, hogy képes-e a gazdaság aktív módon felvenni a piaci viszonyok változásai által odadobott kesztyűt: ha pl. azt tapasztalja, hogy eleddig exportra gyártott városi autóbuszai iránt kezd lanyhulni az érdeklődés az igényesebb piacokon, akkor

- vagy előszed egy olyan modellt, amelynek minőségi paraméterei garanciát jelentenek arra, hogy a kereslet élénkülni fog;
- vagy átáll olyan speciális nehézjárművek gyártására, amelyek tekintetében piaci vákuumot észlel (mozgó orvosi rendelők, repülőtéri szállítóbuszok, műhelykocsik stb. stb.);
- vagy olyan technológiai generációváltást hajt végre, amelynek eredményeképpen a „tradicionális" autóbuszokat alacsonyabb árfekvésen is elvárt haszonnal lehet piacra bocsátani; (ezek eleddig a piacváltozásra adott aktív válaszok)
- vagy pedig, az eddigieket nem tudván végrehajtani, az exportőr keres magának *igénytelenebb piacot*, leszállítja „elvárt haszonráta"-követelményeit, hogy profittömeggel ellensúlyozza azt (ez a passzív, védekező jellegű válasz az adott kihívásra).

Módok

A „*mód*" ugyancsak két, alternatív lehetőség közötti választást – illetve kompromisszumkeresést – jelent: a versenyképesség őrzése-öregbítése végbemehet a piacra szánt áruk *használati értékének* növelésével, illetve a termeléshez felhasznált *tényezők fajlagos mennyiségeinek*, illetve *egységárainak csökkentésével*.

A jelenség közismert: nem szorul bővebb bizonyításra. Ha a cél semmi más, mint a nyereség x%-kal való megemelése, a választott út gyakorlatilag *közömbös*. A nemzetgazdasági „versenyképesség" elemi részecskéjeként működő vállalat akkor is elégedett, ha vadonatúj termékkel robban be a nemzetközi piacra és „arat" akkor is, ha meglévő termékválasztékát fejlett tö-

megtermeléssel olcsón tudja piacra dobni, és még így is hatalmas hasznot könyvelhet el, valamint akkor is, ha elavult technológiáját kitelepíti valahova a Harmadik Világ legolcsóbb bérű országainak egyikébe, s így biztosítja a magas rentabilitást.

Egészen más a kép akkor, ha a haszonnövekedés adott módjának megválasztásához *stratégiai prioritások* kötődnek: tömegtermelés révén nagy külpiacok meghódítása, igen igényes, kis sorozatú vagy egyedi termelés révén a külpiacok „minőségi" és/vagy „különleges keresleti" részeinek betöltése – és így tovább. Ebben az esetben sem az egyes vállalatok üzletpolitikái, sem maga a gazdaságpolitika *nem semleges* a külpiaci mozgásokat megalapozó fejlesztési stratégia minőségi kérdései tekintetében.[32]

Vállalati és/vagy nemzeti versenyképesség-fejlesztési koncepció vázlata

Végül a „nemzeti versenyképesség" öregbítési koncepciója egy mátrix-szemléletű elképzelés alakját ölti:

A versenyképesség-szelekciós döntési mátrix

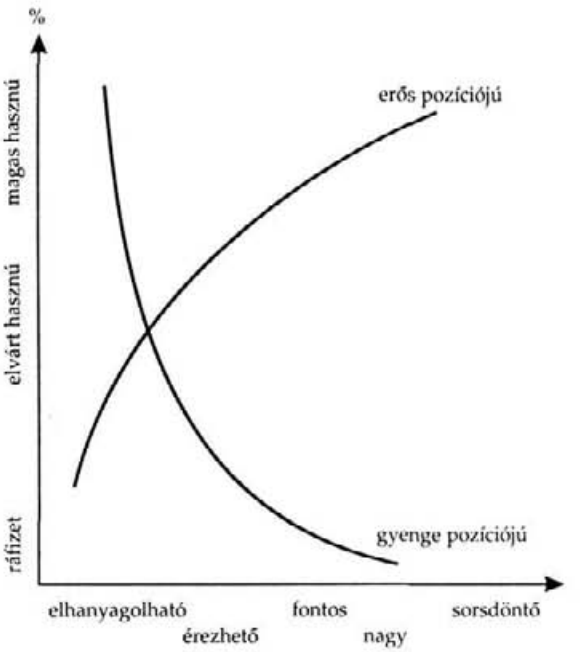
„mód" / „terület"	használati érték fejl.	költség csök.	
termékváltás	A, B, C	D, E, F	ABCDEF
piacváltás	G, H, I	J, K, L	GHIJKL
	ABCGHI	DEFJKL	összes szelekció

A nagy betűs jelölések jelenthetnek egyszerűen kiemelt területeket (ágazatokat, műszaki kultúrákat stb.), de jelölhetik a fejlesztési forrásokat, vagy a piacra kerülő kibocsátás volumenét is. A „piacváltás" ismérve – a mátrix szerkezetéből adódóan – nem tiszta ide-oda-húzódást jelent, hanem fejlesztéssel egybekötött piacmódosítást: vagyis ugyancsak az *aktív* reakció része. Az „ABC" kiemelt területek esetében a versenyképesség növelésének meghatározó módja a kínálati termékszerkezet hozzáidomítása a progresszív keresleti tendenciához anélkül, hogy forradalmi változást idéznénk elő a technológiák területén, továbbá anélkül is, hogy kialakult exportviszonylati szerkezetünket nagyobb megrázkódtatásoknak tennénk ki. Ez azt jelenti, hogy a versenyben való helytállás fő ereje a termékfejlesztés és

[32] Ezt a jelenséget csaknem tiszta formájában végig meg lehet figyelni a távolkeleti felzárkózási stratégiák vizsgálatakor.

a marketing keresletkutatással és -formálással leginkább összefüggő területe. Az előbbi példát folytatva: a gazdaság megjelenik szokásos piacain, a megszokott városi autóbuszok mellett (vagy helyett!) a korszerű speciális járműveivel. A „DEF"-csoport esetében a termékváltás összekapcsolódik a technológiai nemzedékváltással, azért, hogy a termékek előállításához szükséges fajlagos tényezőfelhasználást is redukálni lehessen. A példa folytatása: a speciális járművek termelését eleve elasztikus robotikai rendszerekre alapozva szervezik meg, minimalizálva így a munkaerő-felhasználást és csaknem kiküszöbölve az energia- és anyagpazarlást. A piacon tehát – a robotika amortizációs ciklusának második felében legalábbis – nemcsak piachézagpótló termékekkel tud megjelenni, hanem azokat az elérhető árszínvonalhoz képest alacsony költségszinten is tudja előállítani. A „GHI"-csoport mérsékelt termékmódosítás vagy kevés befektetéstöbbletet kívánó termékváltás árán főként új piacokra kerül: a hagyományos városi autóbusznak tetszetős külsőt adnak, alkalmassá teszik trópusi üzemelésre és az exportot átirányítják a Harmadik Világ országainak egy csoportjába. A „JKL"-csoport tipikus példája az olcsó bérű vagy kedvező anyag- és enegiaárú gazdaságba való kitelepítés: az adott gazdaság (adott vállalata) szerelő-, esetleg komplett gyártóüzemet létesít az importáló országok területén, s onnan látja el a piacot azzal a termékkel, amely *helyett* a hazai, igényesebb körülmények között már „ABC"-típusú új termelést tud megvalósítani.

Az oszlopirányú összesítések a „mód" teljes, nemzetgazdasági képét rajzolják fel, a sorirányúak pedig a „területét", míg a *jobb alsó sarokban összegeződik a fejlesztési és külgazdasági filozófia változása a nemzetközi piac versenynyomásai alatt*. Mondanom sem kell, hogy (a) ez a mátrix nem arra való, hogy pontos adatokkal kitöltsük, hanem arra, hogy stratégiai gondolatmenetünket szabályozzuk, mintegy „fegyelmezzük" a segítségével; (b) a mátrix segítségével vázolt gondolkodásmód megjelenhet a vállalati üzleti stratégiában éppúgy, mint a gazdaságpolitika makroökonómiai méretű töprengéseiben. Az előbbi esetben *tényleg* ilyen-olyan autóbuszok fognak figurálni az ABCDEFGHIJKL rövidítésű viszonylatokban, az utóbbi esetben pedig olyan egységek merülnek fel, mint „bioaktív vegyészet", élelmiszer-gazdasági komplexum", „mikroelektronika", „nehézgépgyártás", „környezetvédelmi technikai kör" stb. stb. Megkockáztatható, hogy egy vállalati üzleti stratégia esetében az egyes négyzetek mögött igen konkrét fejlesztési, beruházási és marketingtervek fognak meghúzódni, míg a második esetben a versenyképesség-növelési koncepciók műszaki és kalkulációs részletezettség nélküliek, „elvibbek" lesznek, és – hátterükben a vállalati koncepciókkal – a bel- és külgazdaságpolitika terelő", „rásegítő" éas „védelmi" teendőinek szolgálnak alapjául.



1.10. ábra
Külgazdasági versenyképesség: ország-pozíciók

Akár „tervezi" – azaz tudatosan formálja –, akár nem, végülis a nemzetgazdaságnak kialakul egy *árupiaci pozíciója:* voltaképpen ez az, amit versenyképességként szoktunk emlegetni. Ez a pozíció egyik oldalon ráfizetéses, gyenge, tűrhető, jó és kiugróan jó gazdaságosságú exportokból áll (egyelőre nem állítjuk szembe ezt az importtal: ez majd a későbbiekben következik!), s ezek az exportok (exportlehetőségek) lehetnek elhanyagolható, érzékelhető, fontos, nagy és sorsdöntő nagyságrendűek.

Az a kiváló pozíciójú nemzetgazdaság, amelynek exportjában a ráfizetéses és alacsony (elvárt haszon alatti) rentabilitású ügyletek elhanyagolható súlyúak, a magas hasznot hozók pedig meghatározó súlyúak. A gyenge pozíciójú gazdaságnál fordított a helyzet.

1.13. A nyitás-zárás mozgatórúgói II. Nemzetközi cserearányokon keresztüli jövedelemtranszfer

Ha nincs versenyképesség – nincs vállalati szereplés a nemzetközi piacokon. Igaz, ideig-óráig lehet „szimulálni": az állam szubvencionálhatja az exportot, de – a tapasztalat szerint – ez nem tarthat sokáig: az államkassza rendszerint hamarabb kiürül, semmint a szubvenciótól várt versenyképességi fejlődés bekövetkeznék. Ha a vállalatok külpiaci szereplésére a versenyképesség a jellemző, akkor várható, hogy a nemzetközi aktivitásuk növekedni fog.

Itt érkeztünk el a szorosabban vett gazdaságpolitika nagy dilemmájához: *automatikusan hasznos-e az országnak az, ami hasznot hajt a vállalatnak?*

A külgazdasági kapcsolat rendszer előnyös volta: ismérvek

Itt ne azokra a presztízs szempontokra gondoljunk, amelyek a túl ambiciózus kormányokat vezetik külgazdasági irányelveik összeállításakor: egyszerűen arról van szó, hogy

- az egyedi export-import ügyeletektől eltérően – maga a külgazdasági kapcsolatrendszer *tömegjelenség*, a nemzeti erőforrások jelentékeny hányadának felhasználódását determinálja, vagyis joggal vetődik fel a kérdés, hogy ez a determinálás az optimális állapot felé visz-e közelebb, vagy netán távolít attól;
- az egyedi ügyletek vagy értékkiszármaztatással és pénzbevétellel, vagy fordítva: értékbeszármaztatással és pénkifizetéssel járnak: s mint ilyenek, egyedileg lehetnek rentábilisak vagy nem. A külgazdasági kapcsolatrendszer azonban minden esetben kétszer kétoldalú folyamatot jelent: *értékek és pénzmennyiségek egymással szembeni, mindkét irányú hömpölygését*, amelynek a gazdaságra való hasznosságát csak a *kétoldal- áru- és pénzfolyamok együtes* megítélésével lehet eldönteni.

Ez a *komplex helyzetmegítélés és -tervezés* a külgazdaság-politika valódi feladata: nem a vállalatok *helyett* kell döntenie arról, hogy érdemes-e kimerészkedni a nemzetközi piacra, hanem *meg kell keresnie azokat a nemzetközi piachoz való illeszkedési*

struktúrákat, amelyek nyomán a sikeres vállalatok sikeres külpiaci manőverei az ország gazdasági teljesítőképességére a lehető legpozitívabb összhatást gyakorolják.

Előnyösség: jövedelemtermelési hatásfok növelése

Itt elérkeztünk a *külgazdasági illeszkedés nemzetgazdasági előnyösségének vagy előnytelenségének fogalmához.* Nagyon összefoglaltan azt lehet mondani, hogy *minden olyan illeszkedés előnyös, amely – természetesen hosszabb távon, sokévi átlagban – nagyobb fajlagos nemzeti jövedelemi teljesítményt eredményez, mint amekkora ugyanolyan hazai vagyonlekötés és költségráfordítás mellett keletkezett volna akkor, ha a külgazdasági kapcsolat nem jön létre.*

Transzferált és indukált előnyök

Hogyan képes a külgazdasági kapcsolatrendszer javítani a nemzetgazdaság működési hatásfokán? Vagy úgy, hogy külföldről bevont *pótlólagos jövedelemhez juttatja,* amely úgy gyarapítja a nemzet jövedelemét, hogy azt annak előtte nem kellett hazai megtakarításnak megelőznie; vagy pedig úgy, hogy az illeszkedés a *belső erőforrások* olyan átrendezését, *racionálisabb felhasználását* teszi lehetővé, amely azok hatékonyabb hasznosulását eredményezi. Az előbbi esetben beszélünk *transzferált* (átszívott), az utóbbiban *indukált* (gerjesztett) előnyökről, illetve gyümölcseik vonatkozásában *transzferált és indukált hasznokról.*

Mindkettő persze *negatív előjellel* is érvényes: ha a külkapcsolati rendszer ténylegesen megtermelt értékeket, forrásokat von ki a nemzetgazdaságból, úgy *transzferált veszteségről* beszélhetünk, ha az illeszkedés a termelési tényezők olyan elrendezését kényszeríti ki az országtól, amelynek következtében csak gyengébb hatékonysággal működnek, mint annak előtte, akkor *indukált veszteséggel* van dolgunk.

Előre jelzem, hogy a kettőt – akárcsak az alábbiakban tárgyalt válfajaikat – nem lehet mereven elválasztani egymástól: ha következőkben ezt kénytelen vagyok mégis megtenni, annak kizárólag didaktikai okai vannak. A gazdaságpolitika vagy az ország lakossága nem azt észleli, hogy az ilyen vagy olyan indukált, vagy transzferált előny-hátrány hat-e ki a nemzetgazdaság működésére, hanem azt, hogy célirányos-e az ország illeszkedése a külgazdasági környezethez, s ennek következtében javul-e a gazdaság működési hatásfoka, avagy belép a „mókuskerék-hatás", azaz akármilyen gyorsan szaladnak is előre, egy helyben maradnak.

Statikus cserearányok = árolló

A transzferált jövedelem legelterjedtebb formája az, amikor a felek egymás között *tartósan aszimmetrikus értékelési viszonyok között* kereskednek: *az egyikük olyan árukat szállít, amelyek ára* (akár eredeti monopolhatás, akár a nemzetközi árrendszer egészében érvényesülő erőviszonyhatás következtében) *alulértékelt – azaz nem tesz lehetővé akkora hozzáadottérték-realizálást, amekkora a munkaerő normál újratermelését és az elvárt hasznot finanszírozhatná; a másikuk viszont reálisan, vagy túlértékelt árfekvésű árukkal fizet –, vagyis olyanokkal, amelyek ára legalább a nemzeti munkaerő normális újratermelését és az elvárt hasznot engedi realizálni.* Ez az *árolló*.

A kettő egymást feltételezi: ha ugyanis az importált áruk ára túlértékelt, az nemzeti szinten relatíve leértékeli az exportot, akkor is, ha annak árfekvése nemzetközi méretekben nem mondható alacsonynak, és viszont, ha az exportáruk ára túlértékelt, az automatikusan forrástöbbletet hoz az országnak, akkor is, ha a helyébe importált áruk nem kirívóan olcsók.

Egy nagyon egyszerű példa: tegyük fel, a nemzetközi piacon általában 100 értékegységnyi áruért 100 értékegységnyi árut lehet kapni. Ha az én exportom *leértékelt* árszínvonalú – pl. 80 egység az ára –, akkor is veszítek 20-at, ha a partner nem kér többet árujáért 100-nál. Ha ráadásul az ő áruja *felértékelt* – mondjuk 120 –, akkor persze a veszteségem 40 lesz, azaz egy ilyen szituációban 20 vagy 40 értékegységnyi, nálam megtermelt jövedelem a partnernél fog realizálódni: nála ez transzferelőnyként, nálam transzferveszteségként fog jelentkezni.

A jelenség megérdemli a részletesebb vizsgálatot is. Az árakon keresztüli jövedelemtranszfer „epicentruma" lehet a költségoldalon, és lehet az eladási ár oldalon. Eszerint beszélünk input- és output-jellegű aszimmetriáról.

Egyensúlyi ár és piaci ár

Nevezzük azt az árszintet, amely a nemzetközi piacon megjelenők többsége számára biztosítja a munkaerő normális újratermelési feltételeit és az elvárt hasznot, vagyis az *egyenértékű csere* feltételeit *egyensúlyi* árszintnek (w)[33] a piacon normális körülmények között elérhető árat (vagyis az ingadozások

[33] Figyelembe véve, hogy a közgadaságtan az egyensúlyi árat más ismérvek alapján definiálja, valamint azt is, hogy a két definíció *közvetetten* rokon egymással.

konjunktúraciklus-átlagát) *piaci* árnak (p). A kettő – azaz a vállalkozó kalkulációs elvárása és a tényleges realitás – közötti mindenkori feszültség mértékét (τ) a két ár hányadosa adja:

$$\tau = \frac{p}{w}$$

Mivel a „w" a normál újratermelés feltétele[34], ha p < w, ez a gazdálkodás értelemvesztésével egyenlő – persze, ha tartósan mutatkozik a tendencia.

Mind a „w", mind a „p" kifejeződhet *belső* vagy *külső* piaci értékrendben: azt már tudjuk, hogy a kettő még a nemzetközi piacba erősen integrálódott nemzetgazdaságokban is jelentősen eltér egymástól. Ezek szerint lehet gondolkodni

- olyan τ-kategóriában, amely a belpiaci egyensúlyi árhoz (w_b) méri a belpiaci tényleges árszintet (p_b); ezt jelöljük τ_{bb}-vel;
- olyanban, amely a külpiacon elérhető tényleges árszintet méri a belföldi egyensúlyi árhoz (w_k; p_b és τ_{kk}).

A külgazdaság-politika szempontjából a τ_{bb} nem több, mint összehasonlítási alap („ha semmi közöm nem volna a külpiachoz, mekkora volna az elérhető ár a szükségeshez képest?"), a τ_{kk} pedig a gazdaság azon hányadának orientálója, amelyik a világpiacon szerzi be inputjának zömét és ott is realizálja outputja nagy részét: kissé sarkítottan – a bérmunkavégzők és a transznacionálisak figyelik.

Marginális árfeszültség-koefficiens

Ha a valós és szükséges árszint közötti feszültség – nevezzük el τ-hányadost *árfeszültség-koefficiensnek* – nem éri el az 1-et, úgy nincs biztosítva az eladó (exportőr) vállalatban a munkaerő zavartalan (normál kritériumoknak megfelelő, tehát nem csak a napi vegetáláshoz elegendő!) újratermelése, sem az elvárt haszon, azaz – mint már tudjuk – az a véglegesen a vállalatnál maradó összeg, amelyből a vállalkozás zavartalan normális ütemű bővített újratermelése finanszírozódik. *Vagyis a legalacsonyabb árfeszültség-koefficiens, amely még nem jelzi az ex-*

[34] Az egyensúlyi árszint nem az *egyéni* elvárást tükrözi, hanem normál üzletmenet adott gazdasági viszonyok közötti árfeltételét: egyfelől a *munkavállalók*, másfelől a *vállalat* azon jövedelmét, amely lehetővé teszi a működést.

portőr vállalat kivéreztetését, a $\tau_{bk} = 1$. *Ezen az értéken felül az adott exportcsatorna értéket szív be az országba, alatta pedig érték szívódik ki az országból.* Persze az egész meggondolás – akár számszerűsítjük a mutatót, akár csak a „hatodik érzékünkre" utaljuk magunkat – inkább jelzésszerű: nem érné meg reá alapozva egy „Makroökonómiai Talált Pénzek és Kálók" nevű számlát nyitni a nemzeti számlarendszerben. Mégis tájékoztat az árakon keresztüli jövedelemtranszfer irányáról és körülbelüli mértékéről. Ha az *exportérték-eredő* árfeszültség-mutatója meghaladja az 1-et, úgy az exporttevékenységen keresztül áramlik be jövedelem az országba. Ha az *import-eredő* árfeszültség-mutatója[35] meghaladja az 1-et, az értelmetlenné teszi az importot, hiszen a tényleges piaci ár nagyobb, mint az egyensúlyi ár, azaz az import az elvárásokhoz képest drága: nyomában jövedelem áramlik ki az országból.

Makroökonómiai szintű árfeszültségkoefficiensek

Minél nagyobb a T komplex árfeszültségi koefficiens, annál nagyobb jövedelem áramlik be az országba olcsó vételeken és drága eladásokon keresztül; minél inkább az 1-es érték alatt marad, annál jobban „recrudescunt vulnera inclytae".

Ez az árakon keresztüli jövedelem ki- és beszivárgásnak alapösszefüggése.

Termelésitényező-árakon kersztüli jövedelemtranszfer

Ugyanez a gondolatmenet más módon is véghezvihető. ha az alapképletet (τ = p : w) nem áru árakra, hanem termelésitényező-árakra vonatkoztatjuk, a következő értelmes kategóriákkal tudunk dolgozni:

- valamely (tetszőleges) termelési tényező tényleges faktorára belföldön;
- az adott tényező azon faktorára, amely „hallgatólagosan" elismerésre kerül a nemzetközi piaci árakban – vagyis munkaerőérték- és elvárthaszon-realizálást tesz lehetővé abban az esetben, ha technológiai pazarlás nélkül épül be a költségbe.

[35] Amely abban különbözik az exportétól, hogy „w" egyensúlyi ár azt a legmagasabb, még piacképes importárat jelenti, amely még beillik (termelői és beruházói import esetén) a munkaerő-újratermelést és az elvárt profitot megengedő költségszintbe, kiegészítő fogyasztási import esetén pedig az adott reáljövedelem normál arányok melletti elköltési szintjébe.

Ez esetben:

$$\tau^*_{bk} = \frac{p^* b}{w^*_k}$$

illetve az egész importmátrixra vonatkoztatva:

$$T^{ncil}_{im} = \left|\tau^{ncil}_{bk}\right| \div n,$$

Az ÁKM használata árfeszültségi koefficiensek számításához

ahol az egyenlet jobb oldala az n-szektoros ÁKM importmátrixa szerinti árfeszültségértékek átlagos nagyságát jelenti, a mátrix bármelyik értékhelyének mutatója pedig

$$T^{ncil}_{im,ij}$$

egy adott input-output keresztezési pont importanyag-felhasználásának árfeszültség-koefficiensét: vagyis azt, hogy akkor, amikor „i" ágazat felhasználja a „j" ágazati importanyagot, jövedelemkiáramlás történik-e az országból, vagy ellenkezőleg: beáramlik a jövedelem.

A τ_{ij} koefficiensek *oszlopszorzatai* az adott ágazat jövedelembeáramlásának egészét adják, egészen a végermék exportjáig. Azt érzékeltetik pl., hogy a gépipar termelési célú importjai – a vasérc, kohászati termék, öntvény, szerkezeti acél, alkatrész, részegység, segédanyag, energia stb. stb. egészét tekintve olyanok-e a statikus csereviszonyok, hogy többletjövedelem áramlik be általuk az országba, vagy éppen az importra való támaszkodás megeszi egy részét annak a jövedelemnek, amelyet a gépipar megtermel. A *sorirányú szorzatok* ezzel szemben abba engednek betekintést (ha sikerül kvantifikálni a mátrixot!), hogy melyek azok az anyagimport-területek, amelyek tényleges árviszonyai a hazai egyensúlyi árviszonyokhoz viszonyítva jövedelemtöbbletet kínálnak a nemzetgazdaságnak (illetve az importot igénybe vevő vállalatoknak), és melyek a fő forrásai a nemzeti értékek anyagimportárakon keresztüli kiszivárgásának.

Persze, a néhány sorral fentebbi megszorítás nem alap nélküli. Egy olyan adatbázis összeállítása, amely az ÁKM bontásában tartalmazza a négy termelési tényező importfelhasználási egyensúlyi árait is és a tényleges árakat is – mai tudásunk szerint az utópiák birodalmába tartozik. Ám attól,

hogy egyelőre nem tudunk *számolni* vele, az összefüggés még létezik, tehát legalább gondolkodnunk kell kategóriáiban. Az ilyen típusú – kvantifikálhatatlan, de létező és ható, azaz – tapasztalati alapon érzékelhető – összefüggések a közgazdaság-tudomány „transzurán elemei", amelyekről tudjuk, hogy vannak, hatnak, fontosak, és *készülődünk* mennyiségi megfogásukra, miközben gondolkodásunk részeivé avatjuk őket.

Output oldali aszimmetria

Az eddigiekben feltételeztük – az absztrakció szabályai szerint –, hogy az ország által kibocsátott termékek árszintje nem tér el az egyensúlyi ártól: ami persze tohuvabohu, mert ami az egyik országnak export (és így egyensúlyi áron kerül piacra), az a másiknak import (és ha igaz az alapfeltételezés, akkor az importár sem térhet el az egyensúlyitól). Ha persze egy-egy ország külkereskedelmét állítjuk a szemlélet fókuszába, akkor egy ilyen feltételezésnek már van valami jogosultsága – ha nem is több, mint amit a didaktikai szempont megkövetel. Most ugyanezt a faramuci elvonatkoztatást az ellenkező irányban tesszük meg: *feltételezzük, hogy kedvenc nemzetgazdaságunk minden inputot egyensúlyi áron szerez be, ezzel szemben output-árai fognak szóródni az egyensúlyi ár körül.*

Az alapösszefüggés ugyanaz, mint az előző esetben:

$$\tau^{i}_{out,nk} = \frac{p^{i}_{out,nk}}{w^{i}_{out,nk}} \lessgtr 1,$$

azaz bármely áru nemzetközi piaci ára eltérhet egyensúlyi árától. Ugyanakkor ez az eltérés más mértékű, sőt más előjelű lehet, mint ugyanazon termék hazai piaci árának eltérése a hazai egyensúlyi ártól

$$\tau^{i}_{out,nk} \lessgtr \tau^{i}_{out,hazai}$$

Abban az esetben, ha „i" áru nemzetközi cserére kerül „j" áruval, a következő, matematikai képletbe is önthető dilemmák fogják az ügyletet végigkísérni:

1. Az az ár, amit az exportőr i-ért kaphat, a hazai piacon található j mennyiségben mérve alacsony-e, vagy magas?
2. Az az ár, amit az import j-ért kell fizetni, a hazai piacon kapható i mennyiségben mérve magas-e, vagy alacsony?

Egyszerű példa: Az i hazai ára 10, az j-é 5, vagyis $2j = 1i$.

Ha exportálom az i-t, a nemzetközi piac felértékeli azt (τ = 1,2), azaz 12-t kapok érte. Ha importálom a j-t, az én piacom-

hoz képest a nemzetközi piac enyhén leértékeli: 4,8-at kell adnom érte ($\tau = 0{,}96$). A nemzetközi piac értékítélete tehát i:j vonatkozásában 12:4,8=2,5:1. Ez i-nek külföldön nagyobb a j-ben mért „becsülete", mint itthon. Ezek szerint érdemes i-t exportálnom és j-t importálnom, mert minden ügyletnél 0,5 jövedelem áramlik be az országba.

Az output oldali nemzetközi ár – hazai ár aszimmetriák ugyancsak összegezhetők a forgalmi súlyok segítségével

$$\tau_{out} = \sum_{1}^{n} \delta_{out} \cdot \tau_{out} \lessgtr 1,$$

ahol az 1→n az export áruválasztékot jelöli, a σ az exportsúlyokat, a τ pedig a nemzetközi árfekvés és hazai árfekvés viszonyát.

Ha végül az bontakozik ki, hogy a $\tau_{out}>1$, az azt jelenti, hogy az ország exporttermékeit a nemzetközi piac nagyobbra tartja, mint a hazai. Ellenkező esetben a nemzetközi piac az exportválasztékot leértékeli a hazai piachoz képest.

A „terms of trade"

A T árfeszültségi koefficiens nem más, mint egy sajátos statikus cserearány-mutató. Azt érzékelteti, hogy amikor *külkereskedem*, a fennálló árviszonyok behordják-e az országba a másutt termelt GDP-t, vagy éppen kihordják az általam termelt értékeket a partnerekhez. Ha ezt dinamizálom, vagyis

$$T' = \frac{dT_{ex}}{dT_{im}},$$

akkor megkapom azt, hogy elemi időelmozdulás alatt mi felé mozdult el az árakon keresztüli jövedelemtranszfer: a beáramlás fokozódott-e, vagy gyengült, vagy átcsapott kiáramlásba, netán a kiáramlás erősödött, vagy gyengült.[36]

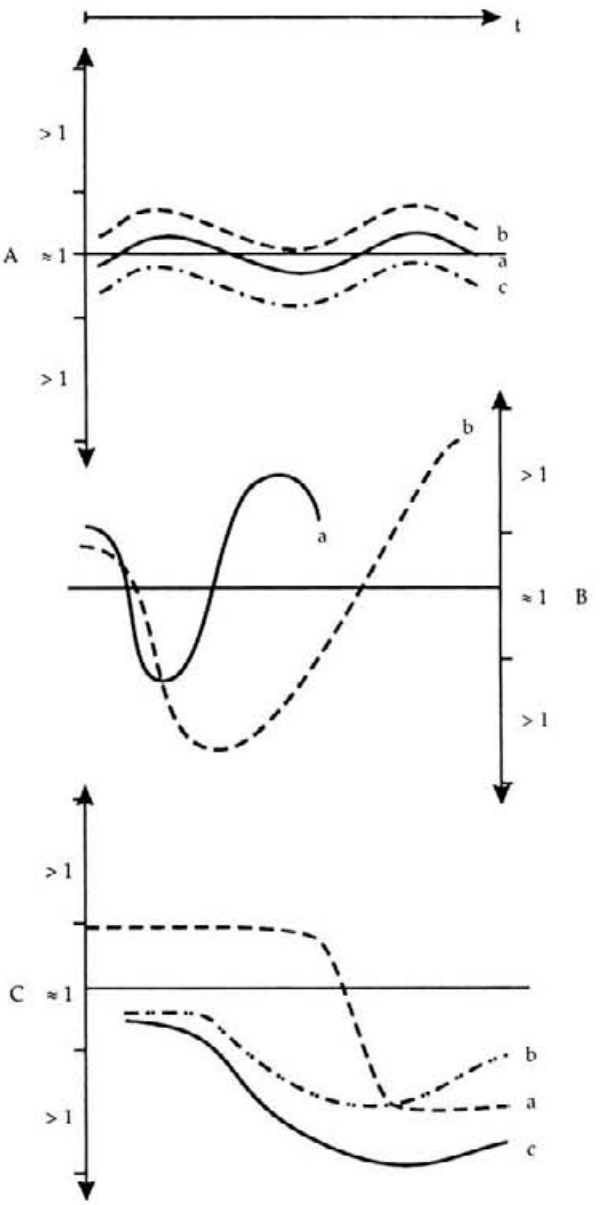
A dinamikus árfeszültség jelleggörbéi

A T' dinamikus árfeszültségi mutató minden árucsoport, minden viszonylat, sőt minden nemzetgazdaság esetében,

[36] A hagyományos cserearány-mutató (terms of trade) ennél egyszerűbb szerkezetű: ott az exportárszint-elmozdulás van arányba állítva az importárszint elmozdulással: vagyis csak az irányt adja meg, a jövedelem ki-beáramlás jellegét nem érinti. Évekig örülhetünk a cserearány-javulásnak, noha csak az országból való vastag jövedelemkiáramlás fékeződött egy kissé, vagy kétségbe eshetünk a romlás miatt, holott növekedési forrásaink legfontosabbika még mindig a partnerektől átcsapolt jövedelem.

minden adott korszakban, piaci szituációban olyan jellegzetes *jelleggörbét* ír le, amely úgyszólván ujjlenyomat-erővel jellemző az adott külgazdasági jelenségekre. Gondoljuk csak meg, mi mindentől függ a mozgása: az export- és importáraktól (eddig azonos a közhasználatú *terms of trade-mutatóval*), az export termelői egyensúlyi áraitól és az import felhasználói egyensúlyi áraitól – vagyis a haza gazdaság működőképességét szabályozó legfontosabb költséghaszon összefüggésektől, valamint az elmozdulásokat indukáló piaci erővonal-hullámzásoktól. Ha *mérni tudnánk*, egzakt adatbázisra támaszkodva, valószínűleg a kezünkben volna a gazdaság EKG és EEG műszere együttesen. Egyelőre azonban meg kell elégednünk azzal, hogy ebbe az irányba fejlesszük „hatodik érzékünket", hogy legalább alapvonásaiban el tudjuk képzelni a nemzetgazdaság T' jelleggörbéit, s a külgazdaság-politika ráhatásainak megjelenését e jelleggörbe változásában.

Illusztrációképpen az *1.11. ábrán* lerajzoltam néhány jelleggörbét. Az A rajzon a „nyugodt" gazdaságok láthatók: az „a" sok év távlatában nem rendelkezik áreredetű jövedelemtranszferrel, sem pozitív, sem negatív értelemben. A „b" inkább behúz jövedelemet, de mértékkel és egyenletesen. A „c" ugyanez a típus, de inkább veszít. A B rajzon a „vehemens" gazdaságok figurálnak: közös jellemvonásuk a nagy nyereségek és nagy veszteségek jelenléte: ebben a műfajban az „a" a fentebbi „a" vehemens változatának bizonyul: bizonyos esetekben nagyokat veszít, és ezt próbálja kompenzálni a nagy „aratásokkal", míg a „b" nagyobbakat hullámzik és hosszabb ideig tatanak hullámperiódusai. Mindkettő veszélyes helyzetben van: a nagy veszteségeket ugyanis csak nagy rizikóval lehet nagy nyereségekkel kompenzálni. A C rajz a nemzetközi piac „beteg embereit" ábrázolja: az „a" és „b" folyton a kivérzés állapotában vannak, az „a" sebezhetőbb; a „c"-nek valamilyen történelmi szerencse ölébe pottyantott egy feléje irányuló, áron keresztüli jövedelemfolyamatot – aztán vagy megszűnt ez a lehetőség, vagy ő maga „puskázta el" – végül is besorol a *terms of trade* kiraboltjai közé.



1.11. ábra
Néhány példa a nemzeti dinamikus árfeszültség jelleggörbére

1.14. A nyitás-zárás mozgatórúgói III. Tőkemozgásokon keresztüli jövedelemtranszfer

a) Termelési tényezők nemzetközi mozgása

A cserearányok közvetítésével megvalósuló jövedelemtranszfer a kiáramlást elszenvedő gazdaságnak tiszta veszteség: soha semmi előnye, vagy ideiglenes könnyebbsége nem tapad hozzá. Olyan, mintha kizsebelték volna. A beáramoltató gazdaság számára viszont tényleg „talált pénz": semmi áldozatot nem kellett volna érte hoznia. Azok a gazdaságok, amelyek tudatosan „utaznak" a cserearányok hullámzásainak következtében elfogható árnyereségekre – mintha a tőzsdén játszanának hosszra vagy besszre.

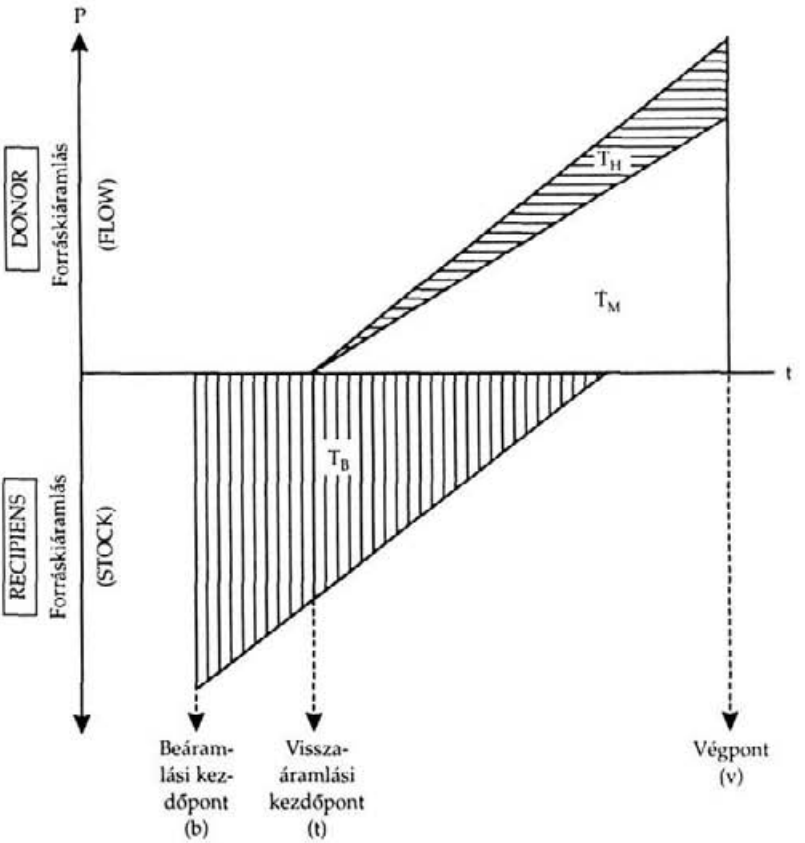
A termelésitényező-transzfer és az ellenirányú jövedelemtranszfer elve nagymértékben különbözik ettől. Itt a jövedelemkivonásnak mindig van ellentéte: egy előzetes forrásbővülés. Más oldalról: *aki termelésitényező-transzfer ellenében jut jövedelemhez, az valamilyen „stock"-értéket cserélt le „flow"-értékre.* *Stock-flow csere*

Az általános elvet az *1.12. ábra* szemlélteti:

A koordinátarendszer, mint látjuk, itt megduplázódik: az alsó a *stock-tartomány,* vagyis a recipiens ország azon forrástöbblete, amellyel az akció időtartama (b→v) alatt növekszik a saját megtakarítás eredetű forrásmennyisége. Ez a forrás az idők folyamán persze apad: a transzferált vagyon visszaszivárog származási helyére.[37] Bizonyos átfutási („türelmi") idő után ez a visszaszivárgás megkezdődik, mégpedig a jövedelemtranszferrel együtt: hiszen a vagyontranszfernek ez a célja és egyetlen értelme.

A jövedelem nagyságát a tényezőtranszfer természete szabja meg. ha a donor ország *természeti* kincséről mond le (engedi át a kitermelését más gazdaságnak), akkor az ellenirányáramú jövedelem kitermelési járadék jellegű. Ha a recipiens

[37] Lehet persze újra rendelkezésre bocsátani. ez azonban már másik akciónak minősül!



1.12. ábra
A termelésitényező-jövedelemtranszfer elvi sémája

ország *technológiát* „bérel" – úgy kamatot és amortizációt fizet (lízing). Ha az átengedés tárgya *emberi termelési tényező*, úgy a visszafelé áramló jövedelemnek elevenmunka-költség jellege van. Végül, ha a termelésitényező-transzfernek nincs „naturális specifikációja", vagyis *tiszta, likvid tőkében* történik, akkor attól függően, hogy a tőke kölcsön- vagy működőtőke-konstrukcióban lépi át a határt, a visszafelé áramló jövedelem is vagy kamat-, vagy profitjellegűvé válik.

A tényezőtranszferből eredő jövedelmen való osztozás határértékei

A visszaáramló vagyon nagysága végül is egyenlő a beáramlóéval ($T_M = T_B$), míg a transzferált összes jövedelemnek ki kell elégítenie az adott jövedelemfajtával szembeni üzleti elvárásokat: figyelembe véve tehát azt a *többletkockázatot* is, amely a külföldi befektetést terheli a belföldivel szemben:

$$\frac{T_H}{T_B} = j_{elvárt,belf} \cdot \rho_{külf}$$

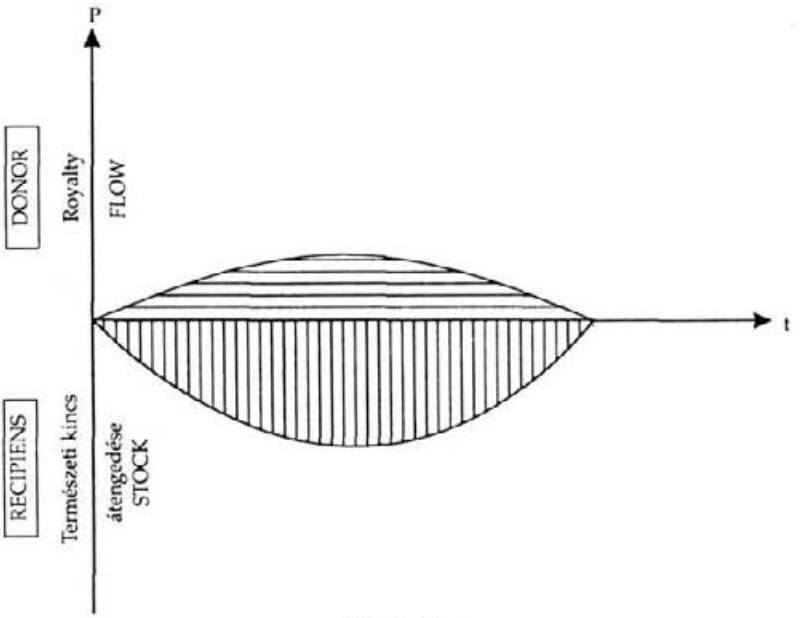
ahol a j az adott jövedelemfajta (royalty, a kamat, vállalkozási haszon) megszokott, elvárt szintje, a ρ pedig a külföldi többletkockázat. Ennél persze a jövedelemráta lehet *nagyobb* (extraszintű) – kisebb viszont aligha.

Az „extraméret" határát a recipiens gazdaság teherbíróképessége szabja meg. Ha pl. a kitermelési koncessziót adó ország olyan magas *royaltyt* követel, amely felemésztené a kitermelő tevékenység elvárt hasznát, a koncesszió nem jön létre. Ha a vendégmunkásokat kibocsátó ország a munkavállalók bér 100%-ának hazautalását követeli, nem fog vállalkozó munkásokat találni: és így tovább. A jövedelemtranszfert is tehát a felső-alsó határértékek közötti ingadozás határozza meg.

Royalty

A tényezőtranszfer-jövedelemvisszaáramlás egyik válfaja az, amikor a partner országok között naturálisan meghatározott termelésitényező-forgalom megy végbe, amelynek ellenáramában pénzbeli jövedelem halad.

Elsőként a természetikincs-koncessziót említem. Az ne tévesszen meg bennünket, hogy egy, az Öböl térségében koncesszióba adott olajmező nem vándorol át Massachusettsbe: a kitermelés feletti *rendelkezés* ugyanis átvándorol, s ezzel a katari olajlelőhely akár Massachusettsben is feküdhetnék. E koncesszió esetében tehát Katar a donor és Massachusetts a recipiens: Massachusetts kapott vagyont, Katar követeli a részesedését a jövedelemből: meg is kapja, *royalty* formájában, ami lényegében *kitermelési járadék*.



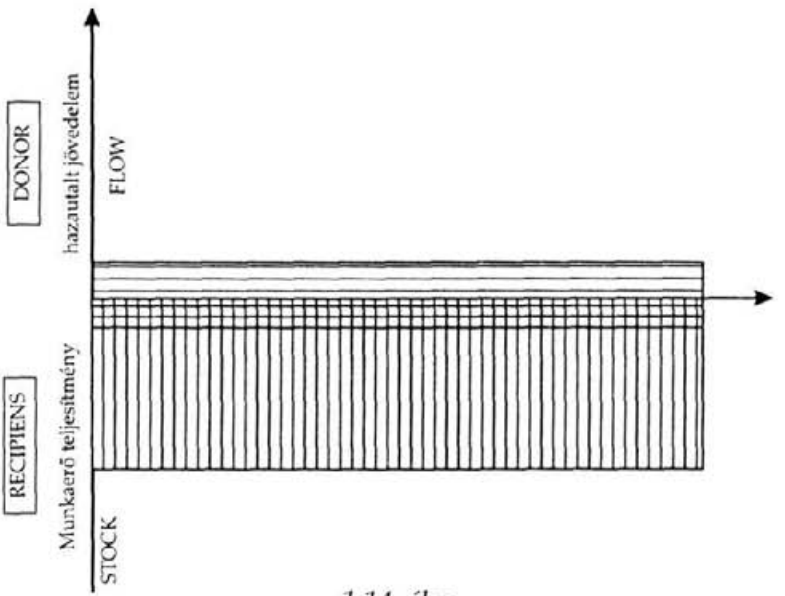
1.13. ábra
A koncesszió-royalty-transzfer elve

Az ásványi vagyon fokozatosan kerül kiaknázásra: értéke egy darabig nő, aztán csökkenni kezd, majd kimerül. A *royalty* mozgása követi ezt a folyamatot.

Vendégmunkások bér-hazautalása

Ettől alig különbözik a munkaerőmigráció tényező-jövedelem modellje. Itt persze a munkaerő tényleg átmegy a recipiens országba, ott termel (vagy kutat, vagy szolgáltat, vagy szimfónikus zenekart vezényel stb. stb.) és ezért munkajövedelmet (bért) kap: ennek egy részét feléli, másik részét – s itt következik a jövedelemtranszfer a szó szerinti értelmében – *hazautaltatják* vele: *ez ugyan külföldi teljesítményből keletkezett érték, de hazai jövedelemmé válik.*[38]

[38] A küldő országot rendszerint nem is maga az érték érdekli, hanem az, hogy az nem hazai valutában áll a rendelkezésére: a hazautalt valutának egy részét az állam adóként zsebre teszi, a maradékot a családnak hazai pénzben adják ki.



1.14. ábra
A vendégmunkabér-transzfer elve

b) Tőkemozgás: néhány általános elv

Tőketranszfer

A termelésitényező-transzfer másik válfaja az, amikor az átengedett tényező nincs naturálisan meghatározva: egyszerűen *tőkét* adnak át a recipiensnek, és az olyan termelésitényező-garnitúrára váltja át, amilyenre a legcélszerűbbnek látja.[39]

Elvárthaszonszint és tőkelekötés

Élethaszon

Az előzőekből világos, hogy az a tőkelekötés, amelynek élethozama egyenlő az elvárt haszonszinttel – a befektetésben való érdekeltség *alsó* határa. Hangsúlyozom: az *élethaszonról* van szó: rövid távon nézve a befektetés első forintjai még semmilyen haszonnal nem járnak: ráfizetést hoznak. Amennyiben a befektetés ezen alacsony szinten abbamarad – vagyis a befektető tőkekorlátja alacsony – magyarán: szegény! – az életha-

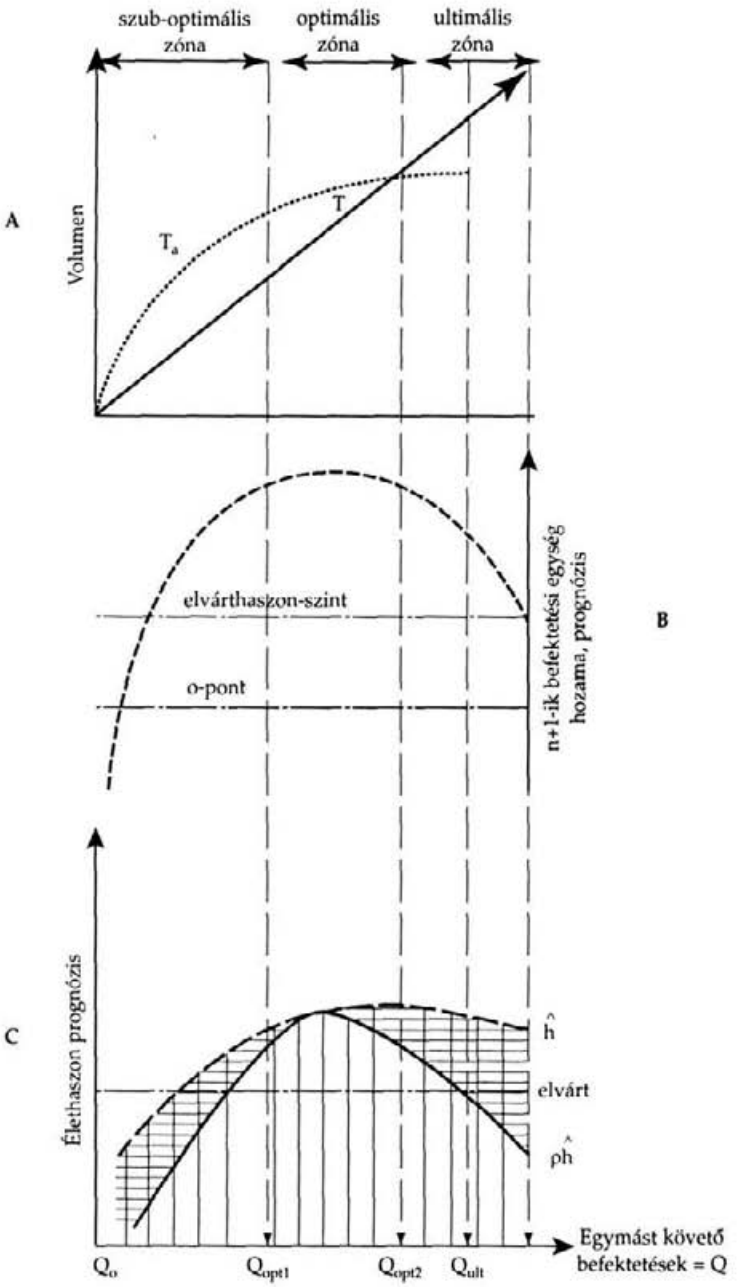
[39] Akárcsak a '60-as évekbeli kaukázusi anekdotában, amikor az örmény kolhozelnök – értesülvén arról, hogy körútja során Hruscsov mindenkit leszidott, aki gabonaneműt használt fel baromfitakarmányként – a Főtitkár azon kérdésére, mit ad enni a libáknak, azt válaszolta: „Mindegyiknek minden reggel a markába nyomok öt kopejkát, és azt vesz érte, amit akar!"

szon-kilátás sem éri el az elvárt szintet. Kár erőltetni: különösen akkor, ha számításba vesszük az üzlet lebonyolítása közbeni „elhalálozási valószínűséget". Ha azonban a befektetőnek áll a rendelkezésére akkor tőke, amelynek élethaszon-kilátásai elérik, vagy meghaladják az elvárt szintet, a befektetési folyamat a siker reményében végigvihető. Egy bizonyos ponton a lekötött tőke nagysága eléri a kritikus szintet: az élethaszon-kilátás ekkor nagyjából az elvárt szint környékén van: igaz, a soronkövetkező forint haszna ebben az esetben már messze meghaladja az elvárthaszon-kilátást: magyarán, az extrahaszon még a kezdeti ráfizetéseket és alacsony hasznokat „kompenzálja". A rizikófaktor azonban rohamosan csökken: a vállalkozás „beérik". Az életgörbének van egy zónája, amelyben a soron következő befektetés haszonnövelő képessége a maximális szint körül mozog, az elméletileg és gyakorlatilag realizálható élethaszon volumene között szűk a differencia – s ez az egész a prognosztizálható élethasznot az elvártnál magasabb szintre helyezi: ez a vállalkozás zenitje, a befektetés *optimuma*. Ha a termelési tényezőkre elköltött tőke volumene túlmegy ezen a zónán – a tőkeegységek utáni haszonkilátás meredeken fog csökkenni, ami rontja az élethaszon-volumen prognosztizálható szintjét. Az utolsó forintot akkor szabad befektetni, ha az az egész befektetett tőkevolumen élethozam-kilátásait nem rontja az elvárthaszon-szint alá.

Befektetési optimum

Az *1.15. ábra* abszcisszáján az egymást szukcesszíve követő befektetési összegek szerepelnek: ezek lehetnek egy kibontakozó vállalkozás beruházási összegei, de lehetnek egy részvényvásárlási sorozat állomásai. A Q_o a kezdőpont, a $Q_{opt,1}$ a legkedvezőbb befektetési zóna alsó határértéke, a $Q_{opt,2}$ pedig a felső határ: aholis a tőke csökkenő hozadékának első jelei megmutatkoznak. A Q_{ult} az a befektetés, amelynél az élethaszon *még* nem megy az (ugyancsak élet-)elvárt haszonszint alá. Az *„A" diagramm* a – feltételezett – lineáris befektetési folyamatot ábrázolja:

$$V' = \frac{dV}{dQ} = \text{konstáns}$$



1.15. ábra
Tőkenövelés, hozamok, élethozam

A „B" diagramm a mindenkori, soron következő befektetés haszonkilátásait ábrázolja. Veszteségből indul, majd áthalad a 0 ponton, később (rövid távon!) átmegy az extrahszon tartományba. Az optimumszféra kezdeti pontjáig kompenzálja a szuboptimális zóna veszteségeit és elmaradt hasznait, majd *tényleg* extrahasznot produkál, de mindinkább csökkenő mértékben. Mire, esés közben eléri ismét az elvárthaszon-szintet – a befektetés fenntartása végképpen értelmetlenné válik. A „B" diagramm szemlélésénél figyelembe kell venni, hogy minden előrehaladás csak a *következő* befektetési „molekulára" vonatkozóan jelzi a haszontermelési képességét. Amikor tehát a „h" görbe eléri (esés közben) az elvárthaszon-szintet, ez nem azt jelenti, hogy az *egész* befektetés marginális haszonnal működik, hanem azt, hogy az *utolsó forint* már nem hoz többet a belépési határhaszonnál. Azt, hogy a teljes befektetésnek mekkorák az élethaszon-kilátásai, a *„C" diagramm* illusztrálja. Az „accent circonflexe-es" h görbe a kockázati faktor nélküli élethasznot (mint görbe alatti területet!) fedi le:

$$\hat{H} = \int_{b_o}^{ult} \hat{h}$$

Ezzel szemben az alsó görbe a kockázati tényezővel (ρ) korrigált élethaszon-görbét mutatja, amely természeténél fogva kisebb területet fed, mint a $\hat{h}$.

Mivel a kockázat a befektetési folyamat elején és végén kulminál, (a $Q_o - Q_{opt,1}$ pontok között a sikerkockázat miatt, a lefelé menő szakaszon pedig a tőkehatékonyság-csökkenés gyorsasága függvényében!), az élethaszon prognózis annál inkább fogja közelíteni az elméletileg lehetséges maximumot, minél inkább sikerül a befektetés élettartamát az optimális zóna felé/felől rövidíteni.

$$\hat{H}_k \rightarrow \hat{H}_p$$

A vázolt függvényszerű összefüggés érdekes következtetéseket sugall. Az *első* az, hogy a tiszta piaci érdekek (ösztönös profit-reflexek) alapjára épülő üzleti logikát még a stratégiai szemlélet is taszítja a rövid távú érdekek preferálása felé. A vállalkozás felfutását minden eszközzel gyorsítani kell: a befektetéseket jobb hirtelen emelkedő, majd ellaposodó (logaritmikus

alakzatú) görbe szerint eszközölni, mint lineárisan: ez ui. megrövidíti a szuboptimális szakaszt és ezáltal csökkenti a differenciát az elméletileg és rizikóterhesen elérhető jövedelem között. (*1. ábrán* a T_a görbe)[40]

Megtérülési idő

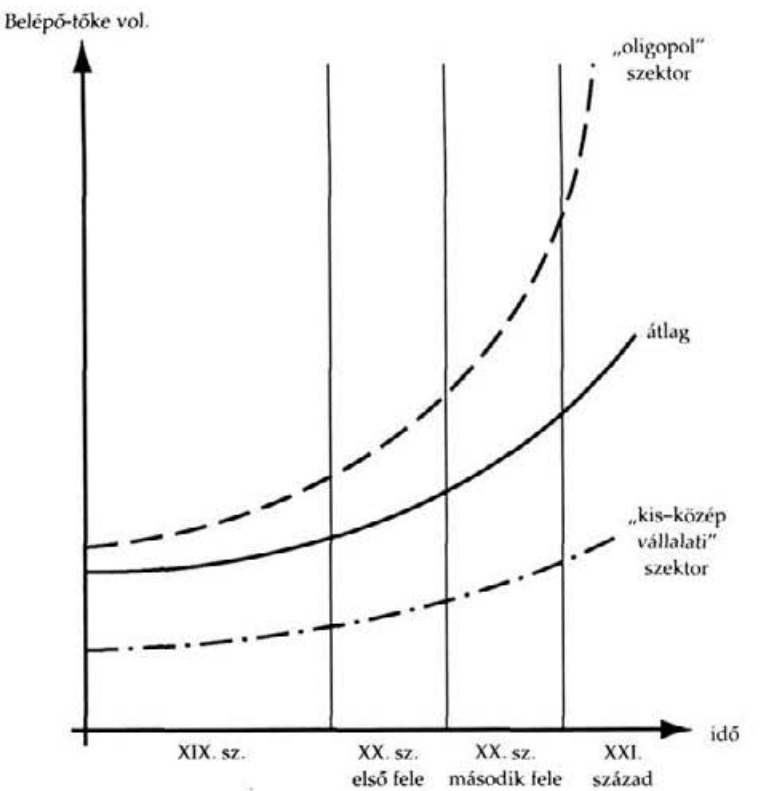
A *második* következtetés az, hogy a befektető érdekelt a befektetési ciklus mihamarabbi lezavarásában: az ultimális fokot egyébként azonos körülmények között nem érdeke elérni, mivel ez redukálja a tényleges nyereséget az elméletileg hozzáférhetőhöz képest. Az eredmény vagy az, hogy az optimális zóna zenitje körül már folyamatba tesz egy következő – ugyancsak az elvárt mértéket meghaladó élethaszonnal kecsegtető – befektetést, az adottat pedig fokozatosan felszámolja – ez esetben akkora tőkével kell rendelkeznie, hogy a „stafétaváltás" végbe mehessen: az „n+1"-ik befektetés szuboptimális szakaszának beruházásai (tőkeleköté sei) megtörténhessenek, miközben az „n"-ik befektetés nyomán működő üzlet *még* nem kerül felszámolásra, tehát ugyancsak tőkéket köt le. Másik lehetőség: az „n"-ik akciót az ultimális befektetési összegig folytatja, ám olcsóbbítja a tőkéjéért vásárolandó termelési tényezőket (főként a munkabért, és ezen belül elsősorban a szakképzetlen tényező árát!). A tőkenövelés-tőkeegységhozam és tőkeélethozam dialektikája így elvezet a „gyorsabban fejleszteni, vagy olcsó bérű országba kivonulni" dilemmájához, amit minden befektető egyedi felmérés, vizsgálat, kalkuláció alapján dönt el – igaz, e döntést erősen befolyásolja az adott ország, vagy régió befektetési tradíciója. A hagyományos gyarmattartói múlttal rendelkezők inkább hajlanak a kitelepítésre, míg a keményebb versenyhez szokottak üzleti kultúrája hajlamosabb a fejlesztés gyorsítására szavazni. Vegytiszta esetek persze nincsenek.

Belépőtőke-minimum

Végül, a *harmadik* következtetés az, hogy ez az „etológiai" körülmény annál inkább szüli a permanens, idegesítő, kínzó *tőkehiány* képzetét, minél nagyobb az a belépőtőke-volumen,

[40] E kezdeti tőketöbblet egy része termelési tényezőkre *gyorsan* elköltött pénz (a termelőlétesítmény minél hamarabbi befejezése!), más része likvid formában tartott tartalék, amelyet az előre nem látható kiadások fedezete érdekében tartanak készenlétben. Ez utóbbi még a beruházás „bejáratásakor" sem hoz még méret alatti hasznot sem: ha a körülmények jelentős készenléti tőke kéz alatt tartását követelik meg – ez ismét az elméletileg realizálható és a gyakorlatilag prognosztizálható haszon egymástól való távolodását eredményezheti.

amely remélhetővé teszi egy adott üzletágban az elvárt haszonnak, mint befektetés-generáló, alsó határértéknek az elérését. Az egyes tőketulajdonosok rendelkezésére álló, felhalmozott vagyon természetes gyarapodási dinamikája mindinkább elmarad ahhoz a *technikai fejlődési* ütemhez, a *társadalmi munkamegosztás* komplikálódási ütemához, valamint *piactágulási* ütemhez képest, amelyet részben a tőke terjeszkedése, részben pedig a technikai-technológiai fejlődés kényszerít ki. Másfelől a különböző *üzleti területek*, belépőtőke-nagyságuk tekintetében rohamosan gyorsuló ütemben differenciálódnak: létrejönnek az igen magas fajlagos belépőtőke-igényű területek – és ezek köre fokozatosan bővül.



1.16. ábra
A minimálisan elvárt haszonprognózisú befektetés („belépő tőke") nagyságának történelmi tendenciája (séma)

A recipiens játéktér szűkülete

Vagyis *a menedzsment nagy mértékben ki van szolgáltatva a kiegészítő tőkeforrásoknak:* akár fináncbankok csatornáján keresztül érkezzék is annak zöme (Németország, Japán), akár az értéktőzsdei műveletek biztosítsák a működőtőke-szféra forrásokkal való ellátásának oroszlánrészét (USA). Ez azt a gondolatot teszi elhesegethetetlenné, miszerint a reálszféra mozgási rádiusza mind kevésbé függ azoktól a tényezőktől, amelyeket csak a reálszféra tud észrevenni, felmérni, értékelni, előre jelezni és racionális tevékenységgel kiaknázni. A vállalati menedzsment mindinkább a kiegészítő tőkeforrásokat mozgató érdekek madzagjain rángatódzik: ez merőben más gazdaságot jelent, mint a mintegy fél évszázaddal ezelőtti, ahol is a nagyvállalati menedzsment volt a döntések szuverén központja és a tőketulajdonosok voltak kénytelenek bízni benne, hogy a végén osztalékot vagy árfolyamnyereséget érjenek el. Nagy a valószínűsége annak, hogy éppen ez az alá- és fölérendeltségi viszonyváltozás hozott létre olyan piaci-pénzügyi közeget, amely (párosítva az informatikai technika fejlődésében bekövetkezett robbanással) lehetővé tette a tőkeáramlások globalizálódását.

A menedzsment a *diszponíbilis* haszont arányítja a lekötött össztőkéhez is és a saját tőkéhez is, és ennek alapján ítél. A diszponíbilis haszon és az összes lekötött tőke hányadosa – gazdálkodási siker mutató: a működés versenyképességét, hatékonyságát jellemzi. Ha azonban a diszponíbilis hasznot a kiegészítő tőkék nélküli, saját tőkére vetítik, az a menedzsment *döntési szabadságfokát* fogja illusztrálni, vagyis azt, hogy milyen mértékű terjeszkedésre-fejlesztésre-piaci mozgásra képesíti a vállalatot tevékenységének sikere. Ha a közhatalom túladóztat, a finanszírozó bankok magas reálkamatokat vonnak le a „vendégtőke" használata fejében, s a vállalatok tőkepiaci helyzetét mással, mint „gyilkos" osztalékhányaddal nem lehet fenntartani – úgy a menedzsment még elvileg (bruttó alapon számolt) magas haszonráta mellett sem lesz képes a vállalatot fejleszteni, rosszabb esetben szinten tartani sem (vagyis a hasznon a vállalattal osztozkodok „mohósága" a *tényleges* hasznot az elvárt szint alá süllyesztheti!).

Ez circulus vitiosus-t indíthat be: a diszponíbilis haszon alacsonyabb az elvártnál, azaz a menedzsment kezében nem keletkezik akkora forrástöbblet, amely elég volna a piaci pozí-

ció szinten tartásához; ez a menedzsmentet kényszerhelyzetbe hozza, vagyis a tőkepiacra kergeti, ahol rövidesen kiderül és a tőkeszerzési feltételek romlásában manifesztálódik – kiszolgáltatott helyzete. Lejtő spirálmozgás alakulhat ki. Ez a körülmény is alátámasztja azt a gyanút, miszerint napjaink gazdaságában már nem a működő- és piaci tőke *összefonódásáról* van szó, mint a XX. század első felében, hanem *a működő tőke pénzpiaci tőkének való alárendeltségéről*, vagy legalábbis annak igen markáns kibontakozási tendenciájáról.

Refrénként hangzik a következtetés: igen nagy, egységes érdekkörben született és mozgó tőke koncentrálására van ahhoz szükség, hogy ezt a „gyarmatosítási" tendenciát a működő vállalat ellensúlyozni tudja, vagy ki tudja kerülni. Ezért van derűs jövőkilátása annak a vállalkozásnak, amely nagymértékben el tudja mosni az érdekeltségi határokat a szűkebb értelemben vett „saját" tőke és a hozzá szívósan tapadó – ugyancsak nagy volumenű – társult tőkék között. Valószínű, hogy a transznacionális vállalatbirodalmak átütő piaci és hatalmi sikereinek ez az egyik titka. Ha a bruttó haszon és diszponíbilis haszon egymáshoz való viszonyát makroökonómiai szemszögből vizsgáljuk, sajátos „etológiai" törvényszerűségekre jöhetünk rá. Mindhárom fő komponens (közhatalmi elvonás, kamat, tulajdonosi elvonás) önmagában szükséges: egyikük sem tekinthető eleve parazita jelenségnek. Itt is – mint mindenben e világon – a *mérték* dönti el a szerep milyenségét.

A *közhatalom*, közgazdasági értelemben – szolgáltató szerv, még akkor is, ha némely szolgáltatását ráoktrojálja a gazdaság szereplőire: egyfelőlk externáliává tesz egy sor olyan funkciót, amelyet a leggazdagabb vállalatok összefogása sem volna képes sem felépíteni, sem sikeresen ellátni (közbiztonság, iskolázás, egészségvédelem stb. stb.), másfelől koordináló-szinkronizáló szerepet tölt be a gazdaság bonyolult viszonyai között (még az ún. „éjjeliőr" állam is: hogy kiábrándítsam a liberalizmus-vallás bigott hiveit!). Mindezen feladatok ellátása a GDP nem kis százaléknyi összegét emészti fel. A közhatalmi elvonások tehát – a szükséges mértékben – nem sarcok, hanem az üzleti szféra racionális és hatékony működésének feltételei. Minél bonyolultabb a társadalmi munkamegosztás (bel- és külföldi egyaránt!) és minél több „nagy hálózatnak" zavartalan és

pártatlan működésétől függ a gazdaság működőképessége – annál inkább beszélhetünk arról, hogy a közhatalom nem valami, a gazdaságra „rátelepedett" parazita, hanem a gazdaság éppoly *szerves része*, mint a műhelyek, a piacok vagy a menedzsmentek. A gazdaság „államtalanítása" – éppoly ostobaság, mint az internetről a tam-tam dobokra való visszatérés. Persze, az államhatalom tud parazitává is válni: ennek legvilágosabb, *mérhető* jele az, ha jövedelemelvonásai az elvárt haszonráta alá igyekeznek nyomni a reálszféra diszponíbilis jövedelmét; a másik oldalon pedig nyilvánvaló pazarlások figyelhetők meg: presztízs beruházások, közpénzek párt- és magáncélokra való „lenyúlásai", luxusköltekezések stb. stb. Ha ez a parazitizmus elszabadul, annak első megnyilvánulásai a közhatalom *funkcionális* költekezéseinek háttérbe szorulása a *diszfunkcionálisokkal* szemben (pl. luxusköltekezések, kontra árvízkárok helyreállítása, vagy kórházfelszerelések modernizálása); amikor ez az út már nem járható („a falvak már összedőltek, az ápolónők már mind éhenhaltak"), akkor nyomul előre az üzleti szféra módszeres kirablása: a működő tőke nem a gyarapodást szolgálja, hanem az értelmetlen költekezés arányában *megsemmisül*. Ezeken a pontokon lép fel a diszponíbilis haszon csonkulása, ami térvesztéshez vezet: ha ez nyitott gazdaságban történik, úgy a degradáció a nemzetközi piacokon lesz elsősorban érezhető.

Hasonló a *kamat* és az *„osztalék"* mechanizmusa is. Az előbbi akkor haladja meg az elviselhető mértéket, ha az általa szolgáltatott tőkére jutó, a kölcsönvevőt illető haszonhányad nem elég a menedzsment többletmunkájának és a tőke alkalmazásával együttjáró kockázati díjnak az összegével. Ezek ugyanis a kölcsönvett tőke jövedelemvonzatán kívül eső, az alkalmazás során keletkező értékrészek, amelyek, ha elidegenülnek a kölcsönvevőtől, érdektelenné teszik azt a hitel igénybevételében. Persze, ez elmélet: valójában a vállalat *rászorul* a hitelfelvételre, mivel gyötri az indulótőke-, vagy az optimáltőkeprobléma. Ha a kiegészítés nem jelentős és a vállalkozás élethaszna ezáltal messze az elvárt szint fölé nő – a vállalat lenyeli az „uzsorát". Ha a piaci életképesség megőrzéséről volna szó és a hitel a lekötött tőke nagy százalékát jelentené – úgy az „uzsora" végül is a belépési marginális profitkilátások alá szo-

ríthatja a reménybeli igénybevevőt. Ideális szabadpiac esetén ilyenkor elnéptelenednek a bankok pénztártermei, a vezérigazgatóság kirúgja a hitelpolitikai főosztályvezetőt és csökkentik a kamatokat. A gyakorlatban a kamatokat az állam monetáris politikája határozza meg – direkt, vagy indirekt eszközökkel – így a ludast rendszerint nem a bankok apparátusában kellene keresni, hanem a gazdaságpolitikai műhelyekben és a hatás sem a hiteligények csökkenésére szorítkozik (ez a kistőke viselkedésére lesz jellemző!), hanem a nemzetgazdaság verseny-teljesítőképességének csökkenésére, illetve a belpiaci infláció felpörgetésére.

A *tulajdonosi jövedelemelvonás* egészséges mértékét egyik oldalon ugyancsak a diszponíbilis haszon, mint befektetési alsó határérték szabja meg: ez alá az osztalék sem nyomhatja a diszponíbilis haszon mértékét. Ugyanakkor valamennyire érzékelhető, hogy úgy mondjam: „csábító" mértékűnek kell az osztaléknak lennie, különben a pénzpiaci befektetők kivonják tőkéiket a vállalatból, a részvények elértéktelenednek. Persze, senki sem tudja pontosan, hol az optimális pont: a menedzsment érdekelt a magas osztalékban – mert ez vonzza a kiegészítő tőkét – és érdekelt a mérsékelt osztalékban – mert ez növeli a diszponíbilis hasznot, vagyis a vállalat létfenntartási és expanziós lehetőségeit. A tulajdonosok pedig egyértelműen a magas osztalékban érdekeltek – akár azért, mert ebből származik a mindennapi betevő benzinköltségük, akár azért, mert árfolyamnyereségre spekulálnak. Vagyis a „meccs" eredménye 2:1 a magas osztalék javára: a menedzsmentnek igencsak józannak kell lennie, hogy a rövid távon elérhető sikerek oltárán ne áldozza fel a vállalat stratégiai érdekeit.

E sokváltozós érdekrendszerben forr ki végül is egyfelől az, hogy mekkora adaléktőke áramolhat a vállalat felé a haszonnal járó tevékenység (minimum elvárt szintű diszponíbilis nyereség) *távlati* lehetőségeinek veszélyeztetése nélkül; másfelől az, hogy a vonzott kiegészítő tőke hogyan fog megoszlani felvett hosszú lejáratú hitelek[41] és pénzpiaci műveletek követ-

[41] A rövid lejáratú forgóeszköz hitelezési műveleteket itt nem veszem figyelembe: a vállalati stratégiáról van szó!

keztében a vállalathoz kerülő működő tőke között. A rendszer teljes körű, a kölcsönhatások hálózatszerűen görögnek végig az egészen. A túladóztatás ténye és mértéke erősen módosíthatja a vállalati menedzsment „életösztön reflexeit" mind a hitel-, mind a tőkepiacokon. A bankok viselkedését megszabó monetáris politika minden anomáliája karikás ostorként csattan az értékpapír-piacokon – és így tovább.

Továbbá: a különböző *nagyságrendű, technológiai adottságú* és *konjunktúra helyzetű* vállalatcsoportok ezekre a jövedelemelvonási mechanizmusokra egymástól eltérő módon reagálnak: más-más ui. a belépőtőke-szükségletük, az elvárthaszonszintjük, megtérülési idejük, kockázati tényezőjük – hogy csak a legfontosabbakat említsem. A fiskális és monetáris politika viszont természeténél fogva normatív, illetve az ettől való eltérései is „durván szabdaltak". Ennélfogva a különböző üzleti területek kiegészítőtőke-hozzájutási viszonyai sok meglepetést hozhatnak a nem eléggé körültekintő, avagy az „abszolút" normativitásba" halálosan szerelmes gazdaságpolitikusoknak.

c) Kölcsön-igénybevétel

Alapvető különbség a kétféle tőketranszfer között

A kölcsöntőke és a működőtőke-transzfer között nem az a közgazdaságilag karakterisztikus különbség, hogy az előbbi törlesztéssel automatikusan visszaáramlik a donorhoz, míg a második véglegesen a recipiensnél marad. Mint rögtön látni fogjuk, a működőtőke-exportőrök igencsak vigyáznak arra, hogy befektetéseik „ne essenek csapdába": a működőtőke visszaáramoltatása éppúgy végbemegy, mint a kölcsönöké: legalábbis megvan rá a lehetőség.

A kettő közötti karakterisztikus különbség az, hogy a kölcsöntőkedonor nem (vagy csak alig) folyik bele a transzferált vagyon gyümölcsöztetésébe, azaz nem vállalkozik, és ezért kisebb jövedelemmel elégszik meg, mint a működőtőke-donor, aki – amíg az akció él – tulajdonosi, netán menedzseri tevékenységgel – felelősséggel is részt vesz a transzferált tőke működtetésében.

Kölcsöntőke-transzfer

Amikor egy magánszemély, vállalat, bank, kormány stb. másik nemzetgazdaság természetes vagy jogi személyének,

esetleg államának kölcsönt folyósít, termelési tényezők vásárlására ad számára lehetőséget.[42]

Lejárat

A *lejárat* önmagában is befolyásolja, mire célszerű fordítani a hitelt: egy két-három hónapos lejáratú hitelből balgaság volna atomerőmű-építést finanszírozni, míg a 10-15 éves hiteleket sem volna célszerű folyó fizetésimérleg-hiány eltüntetésére költeni. Azok a hitelek, amelyek a szó szoros értelmében vett transzferrel egyenlők, alapjában a *közép- és hosszú lejáratú* hitelek. A rövid lejáratú pénzmozgás a nemzetgazdaság működésének pillanatnyi zökkenőit hivatott elhárítani. Ugyanakkor *minden hitel úgy viselkedik, mintha azt a recipiens működő tőkévé transzformálná és minimum elvárt haszonnal gyümölcsöztetné:* az is, amelyiket az éhínség enyhítésére vettek fel, az is, amelyiket az olajárrobbanás következtében vészesen leromlott cserearányok (kivéreztetés!) pótlására, az ország vérkeringéséhez szükséges importfolyam megszakadásának meggátlására vettek fel, és az is, amelyet a kormány luxuscélokra herdál el. Ilyen esetekben *egy meg sem termelődött „elvárthaszon-tömegen" osztozik a donor és a recipiens.* Ezért nem lehet disztingválni: melyik hitel tölt be tőketranszferfunkciót, melyik nem. Olybá kell venni, hogy az *egész beáramló hiteltömeg sui generis tőke, mert a donor haszonrészesedést követel érte: és minden nem tőkeként hasznosuló cent rontja a befektetés hatásfokát.*[43]

Nem tőkeként elköltött külföldi hitelfelvét

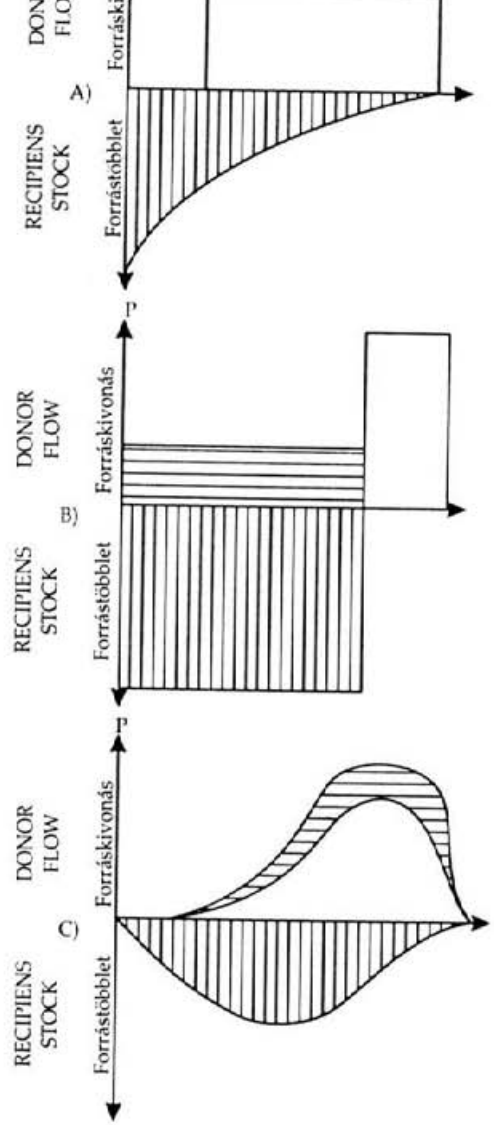
Törlesztési és kamatfizetési konstrukciók

A hitelezési gyakorlat a hitelkonstrukciók garmadáját hozta létre: ehelyütt ezt nem is lehetne, és nem is volna célszerű részletesen tárgyalni. Mindössze arra szorítkozom, hogy néhány jellemző konstrukciót vázoljak annak illusztrálásaképpen, hogy *az a forma és mód, ahogyan a kölcsöntőke átáramlik, jelentősen befolyásolja a jövedelemátáramlást is.*

Az ábra „A" rajza egy olyan konstrukciót illusztrál, ahol a hitelt egy összegben folyósítják a kölcsönvevőnek, a törlesztés fokozatosan történik, ennek következtében a kamat összege

[42] Igaz, ezt más célokra is lehet fordítani: élelmiszert lehet belőle vásárolni az éhező lakosságnak, magán-repülőgépeket a miniszternek, el lehet hárítani egy elemi kárt és ki lehet suvikszolni a kormányzati negyedet – a hitelt nyújtónak ebbe csak akkor van beleszólása, ha kifejezetten célhitelt adott.

[43] A legcélszerűbb volna egy tapasztalati „nem tőkeként hasznosuló" hányaddal számolni, s a maradék „elvárt rentabilitást" úgy megemelni, hogy az kiadja önmagában az egész felvett összeg „elvárt hasznát".



1.17. ábra
A kölcsöntőkekamat-transzfer néhány esete

fokozatosan csökken. Ennek a konstrukciónak ez a „lecsengő" tartozásállomány és kamatteher az előnye, a hátránya pedig az, hogy alig jelenik meg a gazdaságban a többletforrás, máris kezd kivonulni. A rövid idő alatt, nagy biztonsággal megtérülő tőkebefektetések (addicionális) finanszírozására alkalmas e műfaj.

A „B" rajz egészen más konstrukciót mutat: itt is egy összegben utalják át a kölcsönvett összeget, ám a törlesztés a futamidő végén, egy összegben történik, miközben a kamatfizetés évi egyenletes összegeket követel. Amíg az „A" esetben a kölcsönadó rendszeresen „hazatelepítette az amortizációt", a „B" típusú kölcsönt adó otthagyja azt az adósnál egészen a futamidő végéig, a kamatos kamatját pedig beépíti az évi rendszeres kamatba. Vagyis az adós a tőke egészének hosszabb távú birtoklásáért magasabb haszonrészesedés átadásával fizet. Nagyobb lélegzetű, kockázatosabb megtérülésű tőkebefektetések finanszírozására (ha egyáltalán kölcsöntőke-transzferrel történik!) ez az alkalmasabb műfaj.

A „C" rajzon szereplő hitel folyószámla-megnyitással történik: az adósnak rendelkezésére bocsátanak egy összeget, amelyet kiadásai függvényében vesz igénybe: csak az az összeg számít *de facto* hitelfelvételnek, amit fel is használt, azaz kamatot is csak az után fizet (pontosabban: a folyószámláján lévő teljes összeget megterhelik kamattal, de az igénybe nem vett összegért a bank is fizet az adósnak kamatot: a kettő differenciája egy borsos kezelési költségnek és egy adósi rizikófaktor-csökkenés megfizettetésének együttes összegével egyenlő: ha ti. ezt meghaladja, az adós nem vállalja a folyószámla konstrukciót).

Ezek a konstrukciók nemcsak a nemzetközi hitelmozgásokra jellemzők, hanem igen elterjedtek a banküzlet egészében (meg a számtalan egyéb konstrukció is, amelyekről nem tettem említést). A *nemzetközi jövedelemtranszfer* szempontjából – mindenekelőtt az *adós* szemüvegén keresztül nézve, lévén a könyv Magyarországon, és nem Svájcban jelenik meg! – a „C" formula látszik a legelviselhetőbbnek, mivel *itt a kamatfizetés és törlesztés leginkább a tőke működési teljesítményének függvénye.* Valóban: a konstrukció jelleggörbéje kísértetiesen hasonlít a működőtőkéhez. Ezt a kölcsönadók is érzékelik: éppen ezért

ezt rendszerint a beruházási-fejlesztési *célhitelek* lefuttatási konstrukciójaként alkalmazzák: ugyanis ez az egyetlen mód, hogy ellenőrizzék, a vállalt módon költik-e el a rendelkezésükre bocsátott pénzt. Ilyen hitelt tehát csak az a kormányzat vállaljon, amelyik *tényleg* százezer új munkahelyet akar teremteni, vagy vasútvonallal akarja összekötni foszfátlelőhelyeit a kikötőkkel és lemond arról, hogy a felmarkolt milliókból magánháborút viseljen szomszédai ellen, vagy gyémántkoronát csináltasson a frissen hatalomra került császár számára.

d) Működőtőke-igénybevétel (átalános megjegyzések)

Kiegészítő tőke vagy expanzív tőke

A pénzpiacon megjelenő, igénybevételre kínálkozó tőkék eredetileg olyan vagyonkvantumok, amelyek nagysága nem üti meg a reményteljes belpőtőke nagyságát: akár lakossági megtakarításból származnak, akár degradálódott vállalkozások „kimentett" tőkéiről van szó, akár a vállalatok likvid folyószámla-egyenlegeinek állagáról, amely a bankoktól vándorol a befektetési társaságok, vagy az értéktőzsde felé. A kapitalizmus fejlődésének oligopol korszaka erre az igazságra némileg rácáfol: itt ugyanis nemcsak „foszlánytőkék" jelennek meg a tőkekínálati piacon, hanem hatalmas, bármely befektetési területen életképes – uram bocsá': tarolni képes – vagyonok is, amelyek vállalatbirodalmak *hatalmának* kiterjesztését szolgálják. Nem az a funkciójuk, hogy „odasündörögjenek" az életképes tőkéhez, javítva ezek expanziós esélyeit, ellenértékképpen részt kérve a haszonból: az *oligopóliumot* vannak hivatva megerősíteni, szélesíteni, mélyíteni, *biztonságát* fokozni.

Ez érvényes a piacon mozgó tőke mindkét, alapvető fajtájára. A *fináncbankok* hosszú lejáratú, nagy volumenű hitelei, amelyek rendszerint nem is annyira vagyonnal, mint inkább életképes vállalkozási tervekkel vannak fedezve, a modern számlavezető bank eszközeivel ellenőrztetnek s hasznaikon a kockázatot vállaló vállalkozó és tőketulajdonos bank több csatornán keresztül is osztozik: a tulajdonossá vált bank pl. nemcsak kamatot élvez, hanem osztalékot is, ha a vállalkozás sikere nyomán a részvények árfolyamértéke jóval a kibocsátási érték fölé emelkedik – akkor árfolyamhaszon is bejöhet. A hitelt igénybevevő

vállalat viszont hatalmas „vendégtőke" után tud vállalkozói nyereséghez jutni, anélkül, hogy saját tőkét kellene az üzletben lekötnie. Vagyis mindkét fél vállal kockázatot – és a tőke-összefonódás révén mindkettejüknek sikerül a kockázatot a lehetséges *minimumra* leszorítani: nőtt a biztonság, amely a gigantikus tőkéket mozgató, csaknem áttekinthetetlenül bonyolult piaci körülmények között működő oligopol vállalat számára valószínűleg egyenértékű motiváció a haszon nagyságával (J. K. Galbraith egyenesen alapmotivációként fogja fel!). De magasra értékelődik a biztonság a felfelé ívelő pálya kezdetén lévő vállalkozások számára is, akik – a dolog természetéből következően – kénytelenek nagy rizikót vállalni és rendszerint tőketartalékaik is korlátozottabbak. Nem véletlen, hogy a piacgazdaság történetében mindig az erősen exportorientált „kitörők" támaszkodnak jobban a finánchitel konsturkcióra (Németország, Japán – hogy csak a legismertebb példákat említsem!), szemben a nagy belső piaccal (vagy netán tökéletesen uralt gyarmati piaccal) rendelkező társadalmakban a tőkekiegészítés más módjai terjedtek el inkább. Ez a „más mód" – főként az *értéktőzsde*, mint tőke adásvételi hely. Az itt „vásárolható" kiegészítő tőke nem ideiglenesen vándorol át a recipiens vállalathoz, hanem – legalábbis elvileg – véglegesen: aki részvényt vesz, az tényleges tulajdonossá válik, elvileg beleszólása van a menedzsment terveibe, bírálhatja munkáját, elégedetlenség esetén szélnek is eresztheti azt. Mindezt a hitelező nem teheti: akkor léphet fel aktívan, ha a törlesztés és kamatfizetés rendjében anomáliát tapasztal – és akkor is csak a jogvita eszközeit veheti igénybe. Aki részvényt vesz – az bedugja a kezét az egérfogóba: ha nem válnak be üzleti reményei – kénytelen ott megválni tulajdonától, ahol megszerezte azt: a tőzsdén, ahol elégedetlensége összeadódik másokéval és ez alacsony árfolyammértékben fog manifesztálódni.

Haszon és biztonság

Tulajdonosi és vállalkozói jövedelem

A piac mechanizmusa ezt a fokozott kockázatvállalást honorálja a kamatnál magasabb osztalékrátával, ami persze alacsonyabb az elvárthaszon-rátánál, egyfelől azért, mert ha eléri, vagy meghaladja azt, a menedzsmentnek zuhan az érdekeltsége a kiegészítőtőke-igénybevételét illetően; másrészt azért, mert az osztalék – mégiscsak *tulajdonosi* jövedelem, a puszta rendelkezés átruházása a tartalma, mégpedig olyan tőkekvan-

tumé, amelynek a vállalkozói befektetése *amúgy sem* hozná meg az elvárt hasznot. Az osztaléknak ennek következtében nagyobbnak kell lennie a kamatnál és annyival kell alacsonyabbnak lennie az elvárthaszon-rátánál, hogy jövedéke még mindig magasabb legyen az adott tőke vállalkozói befektetés esetén elérhető, szub-elvárt haszon mértékénél:

$$d' < h'_{elvárt} \; ;$$
$$k' < d' > h'_{szubopt.}$$

ahol a d' az osztalékot, a $h'_{elvárt}$ az elvárt haszon, $h'_{szubopt}$ pedig az elvártnál kisebb, az adott tőke vállalkozói befektetése esetén prognosztizálható hasznának *fajlagos* életvolumenét jelöli.

Ezek – hangsúlyozom – törvényszerűségek, vagyis tendenciaszerűen, sok év statisztikai átlagában érvényesülő igazságok. Még sok év átlagában is csak akkor tudnának tisztán érzékelhető, nagyjából biztosan kalkulálható összefüggésekként megjelenni, ha a piac valamennyire homogén szerkezetű volna, vagyis nagyjából megfelelne a szabad kereskedelem ismérveinek. Ez azonban a XX. század elején sem volt már igaz, a XXI. század elején pedig úgyszólván nyoma sem maradt. Ahogyan a tőkepiaci kínálatban megjelenő vagyonok jelentős része ma már nem értékesülést kereső inframarginális mennyiség, hanem hódításra ugrásra készen álló óriás – úgy a potenciális tőke igénybevevők is aszerint vannak erős alkupozícióban, vagy kiszolgáltatott helyzetben, hogy milyen az általános piaci pozíciójuk. Még becslésszerű kvantifikálási lehetőségek sem nagyon vannak, de sejthető, hogy kínálati tőke nagyságrendjeitől függően létezhet egy *„elvárt osztalék"-szint* is, amely minimumként szerepel a „foszlánytőkének" a piacra való bedobása tekintetében. Amennyiben a tőke igénybevevők *makacsul* ez alatt a szint alatt tartják a kistőkék jövedelmét, úgy ez a kvantum kivonul a tőkepiacról és a takarékpénztárak felé fordul. Amennyiben a gazdaságnak erre a tőkekvantumra nem is nagyon volna szüksége – úgy kivonulásuk az értékpapír-piacról nem más, mint a társadalmi tőkebőség kifejeződése: a kiegészítő tőke szükséglet valószínűleg zömmel az oligopol szektorban jelentkezik és valószínűleg ugyanezen szektor portfólió diverzifikálási kényszerei által megmozgatott nagy-

A recipiens alku pozíciói

tőke-kínálat által elégíttetik is ki. Az apró tőke egy ideig kísérletezik a „viribus unitis" jelszavával. Befektetési társaságoknak adja át pénzecskéit, hogy növelje hatását a tőkepiacokon: ekkor viszont kénytelen elviselni e társaságok haszonigényét is és rezsijét is – megint csak ott van, ahol a part szakad. Marad a szerény, de viszonylag biztos jövedelem: vagy az állampapírok, vagy a bankbetét. Ez a természetes kiválasztódási folyamat „megtisztítja" a tőkepiacot, amely így az oligopol szektor összefogásainak és harcainak egyik fő pástjává alakul át. Másrészt az „elvárt osztalék" rátáját is a hatalmasok igényeihez méretezi: ez a sajátos töredékhaszon-ráta közeledni fog az üzleti életben (a működő tőke világában) szokásos elvárt haszonhoz, hiszen fő funkciója már nem a jövedelem direkt realizálása, hanem az oligopol hatalmi centrumok összevonása által generált extraprofit növelése. *Az óriás befektető a vállalat diszponíbilishaszon-teljesítményében erősebben érdekelt, mint a befektetési hányada után járó tulajdonostőke-részesedés mértékének emelésében.* Ebben fejeződik ki az óriás tőkék összeházasításának *stratégiai* motiváltsága.

e) Működő tőke nemzetközi transzfere

A termelésitényező-transzfer jövedelem-ellenáramlás mellett a működőtőke nemzetközi áramlásában éri el legfejlettebb formáját: itt ugyanis elvileg maga a vállalkozás költözik át egyik nemzetkazdaságból a másikba (iletve *terjed ki* a másik nemzetgazdaságra).

Azért fogalmazok óvatosan, mert mint ismeretes, van a működőtőke-transzfernek egy (meglehetősen primitív) fajtája, amely ugyan magában rejti ugyancsak a vállalkozás ígéretét, de – mint az alábbiakban látni fogjuk – reális biztosítékok nélkül. Ez a *puszta külföldi tőketulajdon-szerzés* (csendestársi beszállás vállalkozásokba, részvényvásárlás, portfolió beszerzések külföldi értékpapírokból – és így tovább).

Külföldi vállalkozás

Ezt a modellt egyelőre kapcsoljuk ki: marad a külföldi vállalkozás, vagy önállóan, vagy a fogadó ország vállalkozóival partnerségben *(joint venture)*. A tőke átirányítása a másik nemzetgazdaságba történhet bankon keresztül *likvid pénz* formájá-

ban is és *termelőkapacitások* naturális formában való beszállításával is (apport). Ennek a megkülönböztetésnek csak akkor van jelentősége, ha az adott országban a vállalkozás megindításához szükséges technológia nem beszerezhető.

Pénztranszfer és technológia apport

Ha ti. a vállalkozó likvid pénzben utalja át a tőkét a recipiens országba, az sem jelenti azt, hogy az adott ország a pénzt bármire elköltheti (például külföldi adósságtörlesztésre), a külföldi vállalkozót pedig kielégíti jó helyi pénzzel, hogy költse el *top-technologyra:* betelepülő vállalkozó nem özvegy Kovácsné, akinek a fia vendégmunkási keresetéből átutalt DM-t (jól felértékelt árfolyamon!) forintban költi el mert villanyszámlát így is lehet fizetni!

A külföldi vállalkozás elvi folyamatábrája

Megjelenik tehát a külföldi vállalkozás az adott országban: hozza a tőkét, megkezdi a beruházást. Ez egy idő múltán elkészül, „termőre fordul". A gazdálkodási folyamat (gyártás, szolgáltatás) elkezd hasznot hozni (ha nem: a tőke hanyatt-homlok menekülni kezd). A donor – még mielőtt belefogott volna a műveletbe – meggyőződik arról, hogy (a) nem fenyegeti-e vagyonát kisajátítás; (b) tőkéjének az árbevételen keresztül megtérülő része (amortizáció) és az adózás, valamint a befogadóország-beli egyéb fizetési kötelezettségek után fennmaradó haszonhányad gond nélkül, automatikusan repatriálható-e. Csak akkor jelenik meg a határon, bőröndjében a recipiens ország által olyannyira áhított munkahelyekkel és technológiával, *ha számára nyílt gazdasági-jogi rendszerben mozoghat.* Hangsúlyozom: mindez nem azt jelenti, hogy a vállalkozó nap mint nap „leszivárgó" amortizációt és diszponíbilis hasznot azonnal és mardék nélkül repatriálni fogja: ha megtetszik neki az ország, otthagyja, még tesz is hozzá, még maga is átköltözik egész vállalati vezérkarával együtt, és a fizetésüket is a recipiens országban fogják elkölteni. Pusztán azt hangsúlyozom, hogy a „nyílt gazdasági-jogi rendszerben való mozgás" a *tőketranszfer alapvető érdekösszetevője, conditio sine qua non,* amit csak igen szorult helyzetben adnak fel (amikor ti. az importált tőkével való termelés eredménye olyan nagyon szükséges – pl. az atomrakéta gyártásához –, hogy lenyelik a helyi hatalmak zsarolását.

Nyílt gazdasági-jogi rendszer mint követelmény

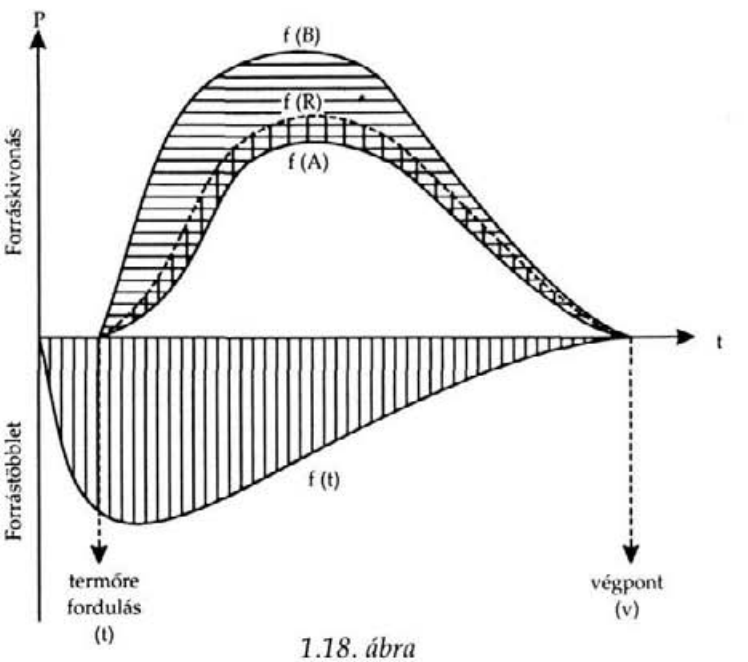
Ha ezt az alapvető érdekösszetevőt figyelembe vesszük, akkor viszont megdől a működő tőke végleges recipiensnél maradásának elve: *úgy kell gondolkodnunk, hogy a külföldön befektetett működő tőke éppúgy ideiglenes jelenség a recipiens országban, mint a kölcsöntőke, visszatérül, kivonul, s ha befektetési érdekei*

A működőtőke-transzfer mint ideiglenes forrásbővítő repatriálódása a technológiai ciklus függvényében

változatlanul továbbélnek, a transzfer megújul. Ez a felületen azt a látszatot kelti, hogy a működő tőke „bennragad" a fogadó országban, de próbáljunk csak egy tétova lépést tenni a „nyílt gazdasági-jogi rendszer" összekuszálására, bizonytalanná tevésére, meg fogjuk látni, hogy a tőkebefektetések a legkülönfélébb legális és illegális utakon pánikszerűen elmenekülnek, akárcsak akkor, ha a recipiens országban való működésük rentabilitás szempontjából veszít a jelentőségéből.

Mire a technológiai ciklusnak vége – lefutott az a termék, amelynek létrehozására a felszerelés alkalmas volt, kimerült a piac és amortizálódtak a berendezések –, a külföldi tőketulajdonos (vagy üzemeltető menedzsment) diszponíbilis állapotban akarja látni a hajdan transzferált tőkét, hogy újra dönthessen: marad, vagy megy tovább. Ilyenformán a recipiens gazdaság egészen addig addicionális forrás nélkül marad, míg el nem dől, hogy a vendégtőke marad-e, vagy ha nem, jön-e helyette másik. Ez lehet, hogy nem hosszabb idő egy másodpercnél, lehet, hogy éveket vesz igénybe.

A folyamatot az *1.18. ábra* illusztrálja grafikusan.



1.18. ábra
A működőtőke-profit transzfer elvi sémája

A jelenség természetéből következik, hogy ritkán, függőlegesen vonalkázott *(stock-)* területnek egyenlőnek kell lennie a fehéren hagyott (amortizációs) területtel. Miután a besraffozott és függőlegesen, ritkán is vonalkázott terület azt a folyó jövedelmet jelenti, amit a recipiens ország „lecsíp" a tőketranszferből származó és a tőkéhez, valamint a menedzsment munkához kötődő jövedelméből, értelemszerűen a csak vízszintesen vonalkázott terület és a fehéren hagyott (vagy ritkán vonalkázott) területnek a hányadosa legalább azt az elvárt haszonrátát kell hogy kiadja, amelyet az adott területen a vállalkozás működési minimum kritériumnak ítél, megfejelve a külföldi befektetés többletrizikójának hányadosával.

f) A recipiens érdekei

Elvárt nemzeti jövedelem

Ahogyan általában, a vállalkozások esetében, e nemzeti szintű vállalkozás esetében is fel kell tételeznünk egy „ingerküszöböt": ezt *„elvárt nemzeti jövedelemnek"* nevezem és egy olyan, a nemzetgazdaság, vagy a fejlesztési akció működése során létrejövő többlet életjövedelmet értek alatta, amely biztosítja – persze nemzeti gazdasági tevékenység egészéhez viszonyított súlyának megfelelő mértékben – egyfelől a *nemzeti munkaerő bővített újratermelésének* feltételeit; másfelől a *környezet* állagmegóvásának anyagi alapját; továbbá a társadalom (ország) *működőképességének* fenntartását, és végül az *üzleti szektor* piaci pozíciójának fenntartását külföldön és a belpiacon egyaránt. Jellegét tekintve ez az elvárt nemzeti jövedelem erősen hasonlít az előzőekben tárgyalt elvárt haszon kategóriájához: ott azonban csak a vállalat piacvesztés nélküli menedzselését lehetővé tevő vagyongyarapodásról volt szó: itt a *társadalom degradációtól mentes fenntartásának feltételei is beletartoznak a követelményrendszerbe.*

Magától értetődő, ha a nemzetgazdasági a nemzetközi közegébe való beilleszkedése nem éri el azt a hatásfokot, amely megengedné mindezen funkcióknak a környzettel való *lépéstartását* (vagyis a társadalom relatív helyzetének *legalább* a változatlan szinten való tartását!) – akkor a nemzetgazdaságnak *megszűnik az érdekeltsége* a nemzetközi beilleszkedés adott szer-

kezetében és/vagy mértékében. Amennyiben a nemzetközi kapcsolódás a környezethez képesti *javulást* tesz lehetővé akár a jólét, akár a környezet tisztasága, akár a társadalom működési feltételei, akár a gazdaság hatékonysága területén – úgy ez *extra nemzeti jövedelem* keletkezésének jele, amely a kapcsolatrendszer szerencsés voltából fakad. *Ilyen* feltételek között a nemzetgazdaságnak érdemes további vállalkozásokba fogni a világgazdaság területén: bővíteni külkapcsolatait.

Reális növekedési lehetőség

A *„fenntartható növekedési ütem"* fogalma közismert: lényegében olyan gazdasági „terjedési sebességet" értenek alatta, (mégpedig rövid- és középtávon már észlelve!), amely hosszú távon sem veszélyezteti a lakosság és gazdaság stratégiai érdekeinek megvalósulását. A fentebbiek értelmében: olyan növekedési ütemet értek alatta, amely stratégiai távon sem veszélyezteti az elvárt nemzeti jövedelem rendszeres megtermelését és ennek ára nem a gazdaság alapvető egyensúlyi feltételeinek felborulása.

Feszültségcsökkentő hatás

Ebből két, további egyensúlyi kategória származik. Az egyiknek a *„létrehozott nemzeti jövedelem harmóniája"*, ami a nemzetgazdaságban működő üzletágak olyan rendszerét jelenti, amely alapjában megfelel (a) az ország termelésitényezőviszonyainak; (b) nem zavarja az ország nemzetközi gazdasági beilleszkedési lehetőségeit; (c) olyan szerkezetben képes létrehozni a nemzeti megtakarítást, hogy az újratermelhesse e harmóniát.

Jóléti szempontok

A másik kategória a *„harmonikus jövedelemelosztás"*, ami alatt azt értem, hogy a létrejövő, nemzeti szintű jövedelem (Bruttó Hazai Termék) szétáradása a felhasználók között ne akadályozza az elvárt nemzeti jövedelem társadalmi funkciójának teljesülését (vagyis tegye lehetővé a nemzeti munkaerő bővített újratermelését, a természeti környezet állapotának, minimálisan a fenntartását, a társadalom működőképességét biztosító állami funkciók teljesítését és nemzeti méretekben a gazdaság olyan mértékű funkcionálását, hogy az ne veszítsen életteréből!). Minden jelentősebb diszfunkcionális torzulás az elosztásban sorvadást okoz a diszpreferált területeken és pazarlást, parazitizmust a túlpreferált területeken.

Forrásrugalmasság

A következő fogalom, amellyel operálnunk kell, a *forrásrugalmasság*, amin a megmozgatott termelési tényezők elemi növekményének jövedelemképzési képességét értem:

$$J' = \frac{dJ}{dTT} \gtrless 1$$

ahol a „j" az ország jövedelmét, a „TT" a jövedelemnövelés céljára lekötött termelési tényező tömegt jelenti (faktorárakon számolva!). *Rugalmas* az ország forráskészlete abban az esetben, ha annak elemi növekedése (dTT) ennél nagyobb mértékű jövedelemnövekedést (dJ) eredményez – és *inert*, ha a J' differenciálhányados 1, vagy annál kisebb értéket mutat.

A forrásrugalmasság jelensége mögött három, nagyobb jelentőségű tényező hatása húzódik meg. Az egyik a lekötött termelési tényezők *minősége:* tehát az, hogy szerencsés természeti körülmények között, korszerűen és elégségesen felszerelt elevenmunka kreatív, szakértelmet követelő és megbízható, precíz munkát tud-e kifejteni – avagy mindezek a körülmények kedvezőtlenek. A másik a lekötött termelési tényezők *szerkezete:* vagyis az, hogy e tényezők (természet, technológia, kreativitás, szakértelem és munkaszeretet) úgy vannak-e kombinálva a tőkék elköltése során, hogy a maximális, elérhető hozamot tudják kipréselni magukból, avagy szűk és túl tág keresztmetszetek akadályain keresztül kell „tántorogniuk" ahhoz, hogy valami jövedelmet létre tudjanak hozni. A harmadik *tényezőhelyettesítés rugalmassága:* ez azt jelenti, hogy létezik egy – sok technikai, gazdasági – sőt: történelmi – tényező által befolyásolt mérték, amelyen belül *a lekötött tényezők képesek jelentős hatékonyságesés nélkül egymás helyébe lépni:* természeti tényező kedvezőtlen voltát kreativitás és technika kompenzálhatja, az állótőke elavult voltát a munka precizitása és a műszaki találékonyság ellensúlyozhatja, az alacsony képzettségű és szocializáltságú munkaerő kiváltható technika segítségével, vagy éppen ellenkezőleg: a gyötrő tőkehiány ellensúlyozható olcsó, de igényesen dolgozó munkaerővel – és így tovább. Minél nagyobb százalékos arányú a tényezők átlagos „egymás területére való behatolási" képessége változatlan jövedelemszint mellett, vagy – ami ugyanazt jelenti – minél kisebb jövedelemszint-csökkenéssel lehet megúszni egy adott termelésitényezőgarnitúra átrendeződést – annál nagyobb a nemzetgazdaság tényezőrugalmassága. Ami hallatlanul fontos dolog: ugyanis a nemzetközi piac változási vonulataihoz való szűntelen alkal-

mazkodás még a legfejlettebb nemzetgazdaságoktól is jelentős tényező átrendezéseket követel meg; a szegény országok pedig a legdrágábban beszerezhető termelési tényezőkből folyamatos deficittel küzdenek (technológia, kreativitás, szakképzettség!), ezért relatíve szerencsések közülük azok, amelyek a tényezőgarnitúra hiányzó, vagy csökevényes láncszemeibe sikeresen „implantálhatnak" olyan tényezőket, amelyekkel viszonylag bővebben rendelkeznek.

Tőkebevonási szükségletek – gazdaságpolitikai forgatókönyvek

A gazdaság marginális stratégiai célja tehát az „elvárt nemzeti jövedelem" biztosítása „fenntartható növekedési ütem" mellett. A termelési tényezők és a létrehozott jövedelem szerkezeti harmóniáját – örökli: legalábbis az adott időszakban „fait accompli" elé van állítva. Ugyanez jóval kisebb mértékben igaz a jövedelemeloszlás harmóniájára: itt is meg kell küzdenie az „atavizmusokkal" – de a változtatás, noha egy tollvonással ez sem megy, mégis gyorsabban elérhető, mint az előzőekben. Nagy segítség, ha a gazdaság forrásrugalmassága jelentős és ezen belül érezhető játékteret nyújt a tényezőhelyettesítés lehetősége. Mindezek együttesen azonban még a legfejlettebb (és legharmonikusabban kifejlődött) nemzetgazdaságok esetében sem állnak rendelkezésre. A gazdaságon belül fejlődésakadályozó, rosszabb esetben bénító, feszültségek érhetők tetten. E feszültségek aztán visszahatnak a termelőképességi és elosztási harmónia viszonyaira, erőtlenné teszik a nemzetgazdaságot a nemzetközi piacokon is és ezáltal hosszú távon is roncsolólag ható „aknamunkába" kezdenek az elvárt "nemzetijövedelemszint biztosíthatósága ellen.

A gazdaságpolitika e degradálódási tendencia előtt vagy „lefekszik" – és akkor kár a szót pazarolkni rá: eltakarítandó akadályként kell kezelni – vagy megkísérli a káros tendencia megállítását és (később) megfordítását.

„Segíts magadon, az Isten is megsegít"

A legtisztább megoldási mód az, ha az ország gazdaságpolitikai műhelyei felkutatják és mozgásba hozzák azokat a *belső, rejtett kincseket*, amelyek a termelési tényezők minőségében, szerkezeti garnitúrájában, helyettesítési viszonyaiban adottak, csak éppen nem alkalmazottak. Gyakorlati esetek mutatják, hogy a nemzetgazdaságok felhalmozási, jóléti vagy külgazdasági sikereit ilyen hatásfoknövelő intézkedésekkel 10–30%-al is lehet növelni. Az így szerzett többletjövedelem „harmonikus" el-

osztása erősen meglökheti a gazdaság megtakarító képességét, vagyis a tőkehiány legalábbis mérséklődhet. Azt hiszem, a gazdaságpolitikai reagálásnak itt kell kezdődnie – még akkor is, ha a belső pazarlás felszámolása nem ígér hónapok alatt termőre forduló és néhány év alatt tartós megoldást kínáló eredményeket. Annak ugyanis nincs sok értelme, hogy a feszültségek láttán tüstént külföldi forrásokhoz nyúljon, hogy aztán azokat is pazarló módon használja fel: nem is beszélve arról, hogy a slampos országba csak úgy jön külföldi forrás, hogy a kondíciók ultrakeménységével, vagy a tevékenység rabló jellegével biztosítsa magát a befogadó gazdaság slamposságának negatív hatásaival szemben. Ez – negatív visszacsatolási tendenciát indíthat be, szemben a lelkiismeretes, gondos gazdaságpolitikával, amely pozitív visszacsatolást eredményez: felgyorsítja a gazdaság *felfelé* való önmozgását támogató erők hatását. Vagyis *az a gazdaságstratégiai „ars poetica", amely élettapasztalataim alapján az én fejemben kikristályosodott, mindenekelőtt a hazai termelőerőkkel való racionális, előretekintő bánásmódot tartja a nemzetgazdaság nemzetközi piaci teljesítőképessége növelését leghatékonyabban szolgáló módszernek.* Hozzáteszem, hogy a hazai jólét növelése sem mehet végbe slampos nemzetgazdaság segítségével – legfeljebb ideig-óráig: aztán a slamposság versenyképességi hátrányokban jelentkezik: a külgazdasági kapcsolatrendszer nemzeti jövedelem gyarapító tényezőből átcsap a nemzeti erőforrásokat kiszívó tényezővé, s így igen drámai módon vet véget a „dínom-dánom"-nak. Azt is felelőtlen elképzelésnek tartom, hogy a slampos nemzetgazdaságot „át kell adni" a „tüchtig" külföldi tőkének, az majd megtanítja racionálisan gazdálkodni: ez ugyanis olyan drága tréning, amely néhány nemzedéknyi időre lebéníthatja az nemzetgazdaság felhalmozóképességét, valamint minimálisra szűkítheti azt a játékteret, amely a nemzetgazdaságnak mindenképpen szükséges ahhoz, hogy teljesíteni tudja azon feladatait, amelyeket semmiféle összefonódás, integráció nem vesz le a válláról: ti. a határok között keletkező jövedelem maximalizálását és tisztességes eloszlásának biztosítását.

Külföldi forrás – kiegészítő forrás

Külföldi források bevonására, stratégiai méretekben, csak akkor szabad gondolni, *ha a gazdaságpolitika minden lehetségeset megtett a nemzetgazdaság hatékonyságának az adott fejlettségi szinthez mért maximalizálására.* Ha ugyanis ezekután kiderül, hogy a termelé-

si tényező szerkezeti, az ágazati szerkezeti, a tényezőrugalmassági viszonyok kedvezőtlenek és a rendelkezésre álló, vagy megtermelhető hazai megtakarításból e feszültségek feloldhatatlanok, vagy csak a lakosságra, természeti környezetre stb. hárított olyan megterhelések árán oldhatók fel, amelyek hosszabb távon veszélyeztethetik a gazdaság harmóniaviszonyait – el lehet gondolkodni a *tőkeimport* tekintetében. Valamint azon is, hogy ezen erőforrás-importot hosszú lejáratú hitel, értékpapírtőzsdei műveletek, joint venture vagy „zöldmezős" működő tőke milyen kombinációjával célszerű megejteni. Azon is el kell gondolkodni, mekkora tőkebevonás nyújtja azt a forrásmaximumot, amely minimálisan csorbítja a nemzetgazdaság önmaga sorsa feletti döntési lehetőségét. Továbbá végig kell „zongorázni", mely üzleti területekre legyen koncentrálva a tőkebezúdulás és milyen hazai pénzügyi, vagy egyéb eszközökkel lehet szabályozni mindezeket anélkül, hogy elvennénk a kedvét a külföldi tőketulajdonosoknak a hazai befektetésektől. A külföldi forrásbevonás tehát nem lehet kétségbeesett improvizáció eredménye és semmiképpen nem lehet egyszerű, korlátok és prioritások nélküli nyitás: ez azt jelenti, hogy lemondunk a nemzetgazdaság érdekeinek érvényesítéséről, vagy azért, mert feltételezzük (milyen alapon?), hogy a tőketulajdonosok érdekei automatikusan egybeesnek a hazai nemzetgazdaság (fejlődés, jólét, környezet, külpiaci szereplés stb.) érdekeivel – ebben az esetben *naivitásról* és szakmai műveletlenségről van szó, vagy pedig azért, mert a „vak" nyitás egyes hazai érdekcsoportok hatalmi céljait támasztja (reményeik szerint) alá – ez esetben közönséges *komprádorizmusról* van szó. Ez utóbbit engedtessék meg kizárnom a további vizsgálatból: az „etológiát" ez esetben ui. nem gazdasági érvek motiválják. – „No comment!"

Ismétlem: olyan nemzetgazdaság viselkedés törvényszerűségeire koncencentrálok, amelynek (= gazdaságpolitikájának politikai elitjének) sem tőkeimport – *fóbiája* nincs, sem pedig olyan téveszméje, miszerint a tőkeimport, a nemzet szorgalmát és intelligenciáját helyettesítve, *automatikusan* fellendíti az országot.

Forrás-jövedelem – játéktér optimum

Az okos gazdaságpolitika valamilyen módon mindig optimalizál – vagyis kompromisszumot köt a vágyak és a lehetőségek, valamint a különböző döntésekből fakadó különböző,

lehetséges végletek között. Ez esetben a következő öt alapkérdésben kell optimalizálni:

a) az igénybe veendő külföldi forrás *hazai hatásküszöbe,* mint importminimum és a *hazai gazdaság szabad mozgásterének elenyészési küszöbe,* mint importmaximum által behatárolt térben való mozgás mértéke: vagyis az, hogy *mennyi* tőkére van szükség ahhoz, hogy a nemzetgazdaság fejlődése a lehető legnagyobb gyorsulás lehetőségét szerezze meg és ennek fejében a lehető legkevésbé vállalja a saját optimumától való eltérés kockázatát;

b) milyen összetételben vegye igénybe a *különböző tőkeimport konstrukciós* lehetőségeket annak érdekében, hogy az neki a lehető legkevesebb, hazai földön megtermelt jövedelemről való lemondást jelentsen: ez a „konstrukciós portfólió";

c) milyen szelektivitást célozzon meg a tőke beáramlását tekintve az *üzleti élet különböző területeire:* ha úgy tetszik, ezt lehet „ágazati portfóliónak" nevezni;

d) milyen prioritásokat próbáljon érvényesíteni a tőkeimport földrajzi *származása,* vagy *valutában* való megjelenése tekintetében: ez nevezhető „viszonylati", vagy „valutáris" portfóliónak is;

e) milyen *„szabályozómix"* választása segíti leginkább elő a fenti (a–d) célok elérését anélkül, hogy elriasztaná a potrnciális befektetőket – különösképpen azokat, akik hajlamosak a hazai nemzetgazdaság érdekeit képviselő erőkkel okos kompromisszumok kötésére?

Érdemes mindegyikükbe egy kissé belegondolni.

Jövedelemtöbbletgerjesztő hatás

ad. a) Az importált forrás alsó hatásküszöbét az a tőkekvantum jelenti, amelynek jövedelemgerjesztő (értsd: *hazai megtakarítás-növelő!) hatása akkora, hogy azt már érdemes nemzetgazdasági szinten is figyelembe venni. Ha a reménybeli tőkebeáramlás mértéke nem éri el ezt az alsó küszöböt – az nem azt jelenti, hogy megvető legyintéssel le kellen e forrásról mondani – mindössze azt, hogy a beáramlásnak nincs* stratégiai jelentősége. A felső határérték – nos, az már keményebb ügy. Mértékét mindenekelőtt a hazai eredetű megtakarításhoz való viszonyának nagysága határozza meg: egy, történelmileg és szerkezetileg meghatározott százalékponton a külföldi tulajdoni központoknak a hazai gazdaság sorsá-

Forrásfajták optimuma

ra vonatkozó döntésekre olyan mértékű lesz a hatása, amely mellett a hazai döntési központ hatása eltörpül. Ha az országba áramló tőke, tulajdoni-befolyási szempontból *diszperznek* számít – vagyis a fogadó ország gazdaságát befolyásoló döntéseik nincsenek, netán nem is lehetnek összehangolva – ebben az esetben a hazai fejlesztési preferenciákat *lebénító* hatással kell/lehet számolni. A külföldi tőke törekvései úgy viselkednek, akár „egy zsáknyi bolha" – képtelenség őket összefogni valami nemzetgazdasági stratégiai cél érdekében. Persze, mondhatnók, hogy a belföldi tőke is egy „zsáknyi bolha": ám azokat a gazdaságpolitikai eszközrendszer segítségével mederbe lehet szorítani. A külföldi tőke egy ilyen megregulázásra azonnali, pánikszerű menekülléssel válaszolhat, ami nagyobb kárt okozhat, mint amennyi hasznot a megregulázásából remélhettünk volna. Sokkal nehezebb a helyzet, ha az importált tőke külföldről koordinálható: törekvései konvergensek – ám nem veszik figyelembe (miért is vennék?) a nemzetgazdaság – mármint a recipiens – fejlődési érdekeit. Itt ugyanis nemcsak a hazai gazdaságpolitika kapálódzásainak hatásfok-vesztéseivel kell számolnunk, hanem *torziós* hatásokkal is: például az ország cserearányainak jövedelem kiszívó irányban való alakításával, a nemzetgazdasági szerkezet komparatívköltség-veszteség felé való eltorzításával, brain-drain-nel stb. stb. Hogy ez a felső határ hol húzódik – nos, erre nincs „koefficiens": fejlettségi szintje, nyitottsága, szerkezete, versenyképessége válogatja, meg az ország felé törekvő tőkék „etológiája" is erős hatással van rá. Nem kiszámítható – de *érzékelhető*: a gazdaságpolitikai szakértői műhelyek egyik igen fontos és kényes feladata annak érzékelése, hogy a beszívott tőke az ország játékterét bénítja-e, vagy sem, a kívánatos fejlődési iránytól eltérít-e, vagy sem. Amennyiben a beáramló forrás közeledik a kritikus, felső határhoz – úgy fékezni kell azt, vagy a beáramló tőke természetével, törekvéseivel kell érzékenyebben számot vetni, hogy a kritikus határ valamivel feljebb tolható legyen. Ez – *alaptörvény*, amelyet nem érvénytelenít sem a liberalizmus, sem a tőkehiány. Jelentősen megszegni csak tájékozatlanságból eredően, vagy kompradorizmustól fertőzötten lehet – és mindig a nemzetgazdaság – magyarán: az ország területén lakó x millió ember boldogulása – sérelmével kell számolni.

ad. b) Fentebb igyekeztem vázolni az idegentőke igénybevételének különböző *árait*, szembeállítva azokat *szolgáltatásaikkal*. Ez az elv a nemzetközi tőkemozgások esetében is érvényes – azzal a különbséggel, hogy itt a tőkehasználatért elvont jövedelem elhagyja a nemzetgazdaság rendelkezési szféráját – vagyis kicsúszik a nemzeti jövedelem elosztásának és újraelosztásának köréből. Az is különbség, hogy a tőke nemzetközi mozgásának némileg mások a formái, mint a hazaiaknak – vagy inkább: az egyes mozgási formáknak mások a *gyakoriságai*. Különösen igaz ez a *működő tőkére*, amelynek a következő, főbb áramlási módjaival számolhatunk:

- közös vállalkozás („joint venture"), ahol a tőke egy meglévő vállalathoz csapódik, vagy a hazai tőkével eleve közös vállalkozásban vesz részt: aktívan hozzájárul a hazai vállalkozás/vállalat működéséhez, általában érdeke a hazai fél sikereinek előmozdítása *is*;
- külföldi cég befogadó országbeli termelőegységének létesítése („zöldmezős" beruházás, vagy komplett vállalat megvásárlása), ahol a tőkedonor érdekeltségi horizontjából a recipiens gazdaság érdekei teljesen eltűnnek. Az így telepített tőkének semmi imperatív érdeke nem fűződik a recipiens gazdaságba való, ez utóbbi számára előnyös beilleszkedéshez: saját magát a külföldi „anyavállalat" kihelyezett részlegének – és nem az adott nemzetgazdaság szerves részének tekinti.

E kettő közös vonása az, hogy az országba való behatolásával effektív üzleti kapacitást hoz létre (gyár, ültetvény, bank, üzletlánc stb.), amelyet vagy egyedül, vagy hazai partnerével közösen, de *felelősséggel* üzemeltet, tőkéjét az országból csak bizonyos nehézségek árán, csak hosszabb idő elteltével tudja kiszívni. Ez persze nem lehetetlen: részesedését eladhatja más valakinek – ami koncepcióváltást jelenthet a tőke működtetésében, de nem érinti a behozott tőke *maradását* a telephely országban; vagy leszerelheti a berendezéseket és az egészet elviheti a határon túlra – ami jelentős veszteséget okozhat a recipiens országnak, de magának a „hűtlen" tulajdonosnak is. Vagyis vannak fékek.

- A tulajdonrész vásárlása hazai vállalatban pénzpiaci művelet segítségével – magyrán: tőzsdei részvényvásárlás. Itt a tulajdon – absztrakt marad: a részvényvásárlónak

még kevésbé van lehetősége (és – valószínűleg – szándéka!) a gazdálkodásba való beleszólásra, mint a pénzpiacon való hazai részvényvásárlónak: a menedzsment munkálkodásáról alkotott vélemény az árfolyamérték magasságában nyilvnul csak meg – vagy még abban sem: hiszen a nemzetközi részvény-befektetések keresletét-kínálatát a világpiac konjunktúrális mozgásai többszörös erővel befolyásolják az adott vállalat adott időszakbeli sikerességénél. Éppen ezért magára a vállalatra való hatás a vállalati tőke fel- és leértékelődésén keresztül ható „goodwill" változása: vagy legalábbis az esetek többségében ez a hatás dominál. Ezért a pénzpiacokon keresztül mozgó tőke volumene sok esetben jobban érdekli a recipiens ország jegybankját, mintsem magát a vállalatot, vagy az érintett vállalatok összességét. Különösen akkor, ha az így beáramló valuta nagyon kell a kormányzatnak, pl. külföldi államadósság törlesztésére. Ez azzal a veszéllyel jár, hogy a gazdaságpolitikai szabályozás preferálni fogja a „vegytiszta pénz" bejövetelét az országba azokkal a tőkeimport formákkal szemben, amelyek korszerű technika és ismeretek beáramlásával járhatnak.

Az adott nemzetgazdaság (illetve annak gazdaságpolitikája) miután számot vetett a beáramoltatandó tőke mennyiségével, nem árt, ha portfóliót állít össze, mekkora hányadát látja célszerűnek ebből hosszú lejáratú *bankhitelek* formájában bevonni, mekkora hányad legyen a *közös vállalkozás* tőkéje, mekkora a *tiszta külföldi* vállalkozásé és mekkora hányad lehet hasznos a *tőzsdei műveletek* segítségével bevont tőke számára. Persze ezek csak hozzávetőleges súlyok lehetnek: a tényleges beáramlás viszonyait a napi gyakorlat fogja meghatározni. Az iteráció célja a *fejlődésoptimumhoz szükséges, még „veszélytelen" mennyiségű tőke bevonása a lehető legkisebb jövedelemkiáramlás, illetve tőke-eláramlási kockázat mellett.*

Hitel

Ilyen értelemben a legkedvezőbb helyezése tulajdonképpen a *hosszú lejáratú nemzetközi hitelek* felvételének volna: ez jár ugyanis relatíve a legkisebb belföldi haszon„csonkítással".- Viszont a hitelkapcsolat nem integrál be a nemzetközi termelésifejlesztési és kereskedelmi láncokba: ha egy ország „outsider" – attól még ez az átkozott állapot nem szűnik meg, hogy nagy

tőkéket von be a hitelpiac segítségével. Ezt a '70-es, '80-as években tapasztalhattuk: eladósodásunk egy jottányival sem könnyítette sem a technikai fejlesztést, sem az exportpiacok megszerzését!) Továbbá: ha a teljes, felvett összeg beruházásra is kerül, a törlesztési idő alatt a kiegészítő tőkerésznek meg kell térülnie – különben a törlesztés csak a saját tőke részbeni felélése árán következhet be. Vagyis a hosszúlejáratú hitelfelvétel, mint országos tőkehiány-enyhítő eszköz, csak igen korlátozott százalékos súllyal alkalmazható: profitkivonás szempontjából kedvező volta ellenére.

Közös vállalkozás

Igen kedvező tőkebevonási módszernek tűni a *közös vállalkozás*. Legnagyobb problémája az, hogy inkább elterjedt a magasan fejlett gazdaságok vezető ágaiban, semmint azokban a gazdaságokban, amelyek alulfejlettséggel, vagy félig-fejlettséggel küzdenek: a donor ugyanis csak akkor osztozik a menedzsment felelősségében, ha nincsenek kételyei annak színvonalát illetően, intelligens bedolgozói- és háttéripart tudhat maga mögött és nincs olyan félelme, miszerint a kormányzat a féligmeddig belföldi származású vállalatot a legkisebb költségvetési, vagy fizetésimérleg-hiány esetén pőrére vetkőzteti. A „joint venture" jellemző tőkebevonási ággá csak igen magas gazdasági kultúra esetén válhat, noha még az a járulékos előnye is megvan, hogy kicsi a valószínűsége a teljes haszon repatriálásának.

Tiszta külföldi tulajdon

A száz százalékos külföldi tulajdonú vállalat – gyakori vendég a fejlődésben elmaradt, de viszonylag konszolidált gazdasági és politikai arculatú országokban. Előnye, hogy semmibe sem kerül – hacsak nem számítjuk azokat a nemzeti ajándékokat, amelyeket a kormányzatok felajánlanak (vámszabad területi működés, adómentesség, ingyen telek, kifejezetten az ő céljukra épített infrastruktúra fejlesztések stb. stb.) és amelyek sokszor többe kerülnek *nemzeti szinten*, mint ugyanannyi munkahely létrehozása, mint amennyi a beruházás révén várható. Preferálásuk mellett két megszívlelendő érv szokott szólni: az egyik az, hogy ezek a vállalatok *korszerű technológiát* hoznak magukkal, a másik pedig az, hogy *munkahelyet* teremtenek. Ami az elsőt illeti: rendszerint tényleg korszerű termelést honosítanak meg, ám ez hajlamos arra, hogy fejlett szigetként működjék az elmaradott, vagy közepesen fejlett gazdasági tengerben: ha a TNC (rendszerint róluk van szó!) nem talál az ő

műszaki színvonalához illeszkedő bedolgozói bázist – külföldön létesít bolygóipari kapcsolatokat. Ha úgy találja, hogy a honi munkaerő csak igen egyszerű munkafázisok elvégzésében versenyképes az anyavállalati munkaerővel szemben, akkor lehet, hogy a betelepített technológia csúcstechnikai szintű lesz – de a fogadó országbeli személyzet betanított munkási minőségben szolgálja azt ki, legyen bár mérnöki diplomájuk. Ami a másik érvet illeti, mindig konkrét számvetés tárgyának kell lennie annak, hogy a betelepülés során mennyi munkahely szűnik meg és ezzel szemben mennyi létesül, milyen kvalifikáltságú munkahelyek szűnnek meg és milyenek létesülnek. Csak e két tényező egyenlegének függvényében lehet véleményt alkotni: előre gyártott elképzelések alapján semmi esetre sem. Hangsúlyozottan: a „zöldmezős" beruházásokkal kapcsolatban ugyanúgy kerülendő az elmarasztaló, mint a hozsannázó előítélet: a gazdaságpolitikai központnak fel kell mérnie, milyen jellegű beáramlásra számíthat – és aszerint bebecsülni a kívánatos tőkebehozatalban játszott százalékos súlyát.

Tőzsdei műveletek

Ugyanez vonatkozik a külföldiek *részvényvásárlásain* keresztül beáramló tőke kívánatos arányára. Itt alapvetően az képzi megfontolás tárgyát, mekkora az a tőzsdéken forgó hazai értékpapír-mennyiség (és milyen jellegű vállalatoké legyen az!) amekkorának a nagyobb árcsúszásai még nem okoznak jelentős kárt az érintett vállalatok összességének sem és az ország fizetőképességének sem.

Gondos mérlegelések eredményeképpen ki fog alakulni egy kívánatos hitel-jointventure-TNC-részvény portfólió, amelynek végösszege szerencsés esetben nagyjából fedezi a gazdaság kívánatos tőkeabszorpciós képességét. Ha nem – akkor újabb mérlegelés tárgya, hogy mi a kisebb veszteséggel járó megoldás: valamivel az optimum alatt tartani a hazai, diszponíbilis forrás mennyiségét, vagy vállalni a nem optimális tőkeportfólióval együtt járó veszteséget, de legalábbis kockázatot.

Tőkebehozatal ágazati szelektivitása

ad. c) Egyáltalán nem mindegy, hogy a beáramló tőke mely ágazatokba települ. A nemzetgazdaságnak itt kétféle érdeke lehet: vagy úgy gondolkodik, hogy a tőkebehozatal működtesse a nem kulcsfontosságú, nem dinamikus, nehezen megtérülő ágazatokat, a hazai megtakarítás pedig áramolják csak a vivő

szektorokba; vagy pedig úgy gondolkodik, hogy a vivő ágazatokat kell elsősorban felszerelni, tőkeerőssé tenni, bevezetni a világpiacra, ezért a beáramló tőkét elsősorban ide csatornázza. Az előbbi „tehermentesítő" gondolkodásmód, az utóbbi pedig „előrelökő". Nem tudok hasznossági sorrendet a kettő között felállítani: adódhatnak olyan helyzetek, amikor az egyik, adódhatnak olyanok, amikor a másik a célravezetőbb, de méginkább el lehet képzelni szerencsés hibridmegoldásokat is.

Amennyiben az „előrelökő" koncepció kerül előtérbe, úgy a stratégáknak számot kell vetniök a gazdaság nemzetközi beilleszkedésének reális lehetőségével. Ha pl. a lehető legjobb, reális beilleszkedési lehetőség az „intelligens bedolgozói" szerep elvállalása a csúcsgazdaságok árnyékában, akkor nem érdemes mesterségesen kedvező kondíciókat teremteni pl. a szuperhadiipari tőke hazai megtelepedéséhez: inkább oda kell terelni a beruházásokat, ahol magas szakképzettségű munkaerővel, másodlagos innovációs teljesítményekkel viszonylag jól megfizetett bedolgozói szerepkör alakítható ki. Durván kategorizálva a következő szintekkel lehet számolni:

- még nem általánosodott csúcstechnikának fejlesztésében-termelésében való aktív, érdemi részvétel, („holnapután")
- a nemzetközi kereskedelmeben már szokásos, élenjáró technikával elkészült bonyolult termékek („holnap"),
- általánosan forgalmazott tömegtermékek modern technológiával elkészített – még jelentős szakképzett munkát igénylő végtermékek, vagy részegységek („ma")
- főként segéd- és betanított munkával elkészített tömegcikkek, vagy alkatrészek, vagy bérmunka („tegnap")
- alacsony fogyasztói igényt kielégítő, elavult, vagy silány minőségű termékek – illetve ezen a szinten végzett bérmunka („tegnapelőtt").

A „holnapután"-tól a „tegnapelőtt"-ig terjedő piaci dinamizmus és jövedelmezőségi fokok szerkezeti „portfólióját" a nemzetgazdaság egészére nézve el kell végezni akkor, ha a gazdaságstratégiát nem akarjuk levegőre építeni: ezzel együtt ki kell alakítani azt is, hogy melyik szektorba, milyen nagyságú külső tőkét tartnunk a nemzetgazdaság érdekei szempontjából kívánatosnak bevonni. Azt nem lehet várni, hogy ezt a szelekciós munkát akár a reménybeli partnerek, akár a vak piac helyettünk majd elvégzi.

Partner szelekció

ad. d) Abba, hogy a tőkedonor partnerek milyen „társaságát" igyekezzünk kiformálni – a legszigorúbb gazdaságossági és technikai szempontok mellett beleszólnak egyéb tényezők is: például a lehetséges partnerekkel kialakított politikai kapcsolatok milyensége, az orzságimázs különbségei, a partnerjelöltek külföldi befektetési filozófiájának eltérő volta – és így tovább. Mindezen korlátok között keresnünk ajánlatos ezt a viszonylati portfóliót, amelynek *közvetlen* haszna a recipiens országban maradó, a behozott tőkének köszönhetően létrejött jövedelem maximuma; *közvetett* hasznai pedig a gazdaság jövőbeni fejlődési feltételeinek javulása.

Eredő hatás

A négy optimalizálási folyamat végeredményeit végül is „össze kell rázni", majd a kompromisszumok kompromisszumának mondanivalóját le kell fordítani a pénzügyi, külkapcsolati, jogi stb. szabályozók nyelvére. Ennek sikerétől fog végső soron függni az, hogy áramlik-e a tőke a nemzetgazdaság felé, és ez az áramlás pozitív hatással lesz-e a gazdaság fejlődésére: biztosítja-e az „elvárt nemezeti jövedelemnél" magasabb jövedelmi szintet a nemzetgazdaság számára.

A működőtőke-importáló nemzetgazdaságok, minél nagyobb és nyilvánvalóbb a tőkeimportra való rászorultságuk (tehát pl. akkor nyitják meg kapuikat a működőtőke-beáramlás előtt, amikor már előzőleg vészesen eladósodtak), annál keserűbben tapasztalják, hogy a beáramló tőke nemhogy fellendülésbe lendítené a nemzetgazdaságot, de (a) a beáramlás *mennyisége* a makroökonómiai hatásküszöb alatt maradhat – vagyis nem éri el azt a kritikus mennyiséget, amely érzékelhetően enyhítené az ország tőkehiányát; (b) a beáramlás nyomán létrejövő vállalkozások mozgása nem követi a nemzetgazdaság jól felfogott érdekeit: nem azokra a *helyekre* telepszik, ahol a legjobban gerjeszthető a gazdaság fejlődése, nem úgy veszi igénybe az ország *termelési tényezőit*, ahogyan azok a gazdaság fejlődésére legjótékonyabb hatással lehetnének, nem ott értékesíti termékeit-szolgáltatásait, ahol azok az ország szempontjából a legszerencsésebben gyümölcsözhetnének – és így tovább; (c) a honi gazdaság kulcspontjaiig hatoló tőkebeáramlás fokozatosan – mintegy „vírus"-ként – *átprogramozza* a hazai vállalkozások reakciórendszerét is, olyan célok és metódusok szerint, amelyek megint csak nem az adott gazdaság távlati boldogulása irányában hatnak; (d) s ha a hazai gazdaságpolitika erőteljesebb akcióba kezdene a beáramlott tőke magatartásának a nemzetgazdaság érdekei felé való terelése érdekében, a külföldi működő tőke vagy gazdaságpolitikai *nyomással*, vagy pánikszerű *kivonulással* reagál. Néhány évig a recipiens ország gazdaságpolitikája azzal vi-

gasztalja magát, hogy *idő kell* a külföldi tőke hazai felhalmozódásához, asszimilálódásához, az ország gazdasági értékeinek felismeréséhez és racionális – mindkét fél számára gyümölcsöző – kihasználásának kitanulmányozásához: vagyis a mérhetően, érzékelhetően *kedvezőtlen hatások tendenciája majdcsak megfordul*. Ez néha be is következik – az esetek többségében azonban idővel be kell látni, hogy *az a tőkeáramlás, amely úgy kezdődött, hogy a befogadó gazdaság számára káros tendenciák uralkodtak benne – az úgy is folytatódik*. Részben azért, mert a gazdaság – nem tudván összeszedni a kedvező belső fejlődéshez szükséges energiákat – *csak ilyen* tevékenységre nyújt alkalmat a beáramló tőke számára, részben pedig azért, mert a külföldi befektetést kereső tőkében az adott nemzetgazdaságról *ilyen képzetek*, sztereotípiák rögződtek: az ottani befektetési lehetőségeket eleve egyfajta haszonszerzési „modellhez" kapcsolja (valahogy úgy, ahogyan a protokollos, aki a sarki csehóbe be-betér ugyan egy korty sörre, de eszébe sem jut a vállalati bankettet ott rendezni).

Van persze egy sajátos országkör, amelynek a tőkeimporttal kapcsolatos tapasztalatai merőben elütnek a fentebb felvázolt, nem éppen vidámító képtől. A tőkeimporton *tényleg* lehet „keresni": növelheti a nemzetgazdaság esélyeit a világgazdasági lépéstartást vagy pozíciónyerést illetően. Az azonban, hogy egy adott nemzetgazdaság ehhez a körhöz tartozik (tartozhat)-e, vagy sem, gazdasági adottságai, valamint az adott világgazdasági konstellációban elfoglalt objektív helyzete sokkal nagyobb mértékben határozza meg, mint közgazdászainak és/vagy politikai elitjének „jó vitézi rezolúciója".

Fejlett gazdaságokra irányuló tőketranszfer

Ebbe a körbe tartoznak – minden kétséget kizáróan – azok a *fejlett nemzetgazdaságok*, amelyek nemzetközi piaci viselkedésére nem a permanens, nagyarányú nettó tőkeimport a jellemző, hanem nagyjából egyaránt élénk tőkeexport- és importforgalom: vagy ahol a *tőkebehozatal nem a hazai tőkeínség enyhítését szolgálja, hanem normális része a nemzetközi munkamegosztási és piaci tevékenységüknek*, illeszkedésüknek. Ide sorolnak továbbá azok, a *modernizálás tekintetében erősen lemaradott, de kedvező kulturális adottságokkal rendelkező* országok, amelyek – történelmi szerencséjükre – éppen olyan övezetben terülnek el, ahol *valamelyik centrum hatalomnak vitális érdeke fűződik a fejlődés meggyorsításához* (például azért, hogy növelje az általa képviselt centrum erejét, méreteit) és rendelkezik is elég *forrással* ahhoz, hogy a recipiens gazdaságokat átsegítse a kritikus tőkemennyiség korlátján. Ilyen tőketranszfer-segítséggel végrehajtott kitöréseket olykor valóban regisztrál a gazdaságtörténelem (Ausztria a II. világháború után, a „kis tigris"-országok stb.), de nem gyakran: ugyanis három tényező egybeesése kell a jelenség létrejöttéhez: a kiváló adottságú, de valamilyen oknál fogva mégis szegény recipiens, a donor *erős* érdekeltsége abban, hogy a recipiensét ne kihasználja, hanem felemelje, és végül a világgazdasági szituáció, amely meglöki a donor kezét.

Különleges érdekeltség

Elvileg létezik egy harmadik modell is: a szóban forgó nemzetgazdaság egy-két generációval elmaradt ugyan az élbolytól, azaz a tőkeimport igen jól jöhet neki a fejlődés meggyorsításához, ezenkívül anyagi forrásai (pl. természeti kincsei, lakosságának fogyasztás-visszatartó képessége és emellett termelékenységnövelési hajlam stb.), valamint szellemi erőnléte és társadalmi dinamizmusa elegendő ahhoz, hogy fedezze a kitöréshez szükséges energia mintegy háromnegyed-négyötöd részét. A külfölditőke-injekció tehát csak a hatásküszöb mihamarabbi eléréséhez szükséges *kiegészítő kvantum* minőségében kell neki. Ha ez a gazdaság igen megalapozott stratégia birtokában fog külföldi működőtőke-halászatba, akkor is képes lesz befogni a beáramló tőkét saját céljainak szolgálatába, ha azok egyébként nem is buzognak a lelkesedéstől a recipiens ország felemelése tekintetében. Ez a modell azért kevéssé gyakorlati, mert a tőkehiányban szenvedő gazdaságok ritkán kerülnek olyan stratégiai helyzetbe, hogy *előéletükben* ne lennének egyoldalú és kedvezőtlen függéseket kiváltó momentumok, amelyek – mint említettem – erősen predesztinálják a beáramló tőke céljait és viselkedésmódját. Ha viszont, épp ez ellen való védekezésképpen *szigorú rezsimet* vezetnek be a külföldi tőke hazai működtetése feltételei tekintetében, akkor a befektetések nagy ívben fogják őket elkerülni. Erre is vannak történelmi példák – és nemcsak Kelet-Európában.

g) A donor

Tőkefelesleg keletkezése

Követve azt a gyakorlatban is észlelhető jelenséget, hogy a tőkéjének hasznosulását kereső, vagyis a donor, nem tesz lényegbeli különbséget a hazai és külföldi befektetési lehetőségek között, egyelőre tekintsünk el mi is attól, hogy a befektetés saját nemzetgazdaságának határain belül történik-e, vagy áttöri a nemzetgazdaság felát, és külföldön keres-e lehetőséget.

A donor, amikor hosszabb időre naturális formában nem lekötött – azaz likvid, pénzformában jelenlévő – vagyonának hasznosulási lehetőségeit latolgatja, és már túl van azon az egyszerű megoldási lehetőségen, hogy valahol bankbetét formájában kösse azt le, akkor a következő alapvető kritériumokat tartja szem előtt:

a) megköveteli, hogy a befektetés reális reményre adjon alapot, az *elvárt rentabilitást* illetően. Ez nem szorul magyarázatra;

b) ugyancsak megköveteli, hogy az adott vállalkozásba fektetett tőke ne hosszabb idő alatt változzék vissza likvid állapotba, mint amennyi alatt az adott területen a műszaki és gazdálkodási viszonyokban olyan minőségi változások érnek be, amelyek átvezetése nélkül a vállalkozás stabilitása és nyereségessége nem őrizhető meg. A pénz–pénz ciklusnak tehát nem szabad hosszabbnak lennie, mint amennyi az életgörbe kezdőpontja és hanyatlásba való átívelése között van. Ezt a kritériumot *elvárt megtérülési időnek* nevezem;

c) a kockázat a vállalkozás természetes velejárója. Mértékét egy koefficiens segítségével lehet a kalkuláció részévé tenni. Minél nagyobb a kockázat, annál inkább csökken a várható haszontömeg mértéke. A befektetési hajlandóságot e kockázati koefficiens nagysága a várható profitmérték mérséklésétől függetlenül is befolyásolja. Ha adott – érzékelhető, kitapintható – egy bizonyos ágazatban a kockázat általános, várható nagysága, a befektető ódzkodni fog azoktól a befektetésektől, amelyek *kockázata e mértéket meghaladja*, még akkor is, ha a kockázati efficienssel korrigált haszonráta mértéke eléri, netán meg is haladja az elvártat. Ugyanez vonatkozik a befektetés területére is: ha a tőketulajdonos telephelyén szokásos kockázatot egy más földrajzi ponton való befektetés jóval meghaladja, mesés profitot kell az előrejelzéseknek ígérniük ahhoz, hogy a józan befektető komolyan gondoljon az adott, bizonytalan területre való behatolásra, de még ebben az esetben is igen valószínű, hogy az illető vagyonának csak egy csipetnyi hányadát szánja a „kalandozásra".

E ponton kapcsolódik be a befektetőnek az a dilemmája, hogy belföldön keressen-e hasznosulást likviddé vált vagyonának, vagy inkább külföldön próbálkozzon. Nem vitás, hogy a választ a magasabb rentabilitáson való értékesülési lehetőség és a mérsékeltebb kockázat együtt adja meg, legalábbis végső fokon. Addig ugyanis, amíg a normális körülmények közötti tőkebefektetések az adott nemzetgazdaságban minimálisan az elvárt haszonráta elnyerésének reményében, az elvárt megtérülési idő alatt visszatérően, elviselhető kockázati feltételek

mellett gyümölcsöztethetők, csak a következő tőkék hajlanak a külföldi befektetés előnyben részesítésére:

Mérsékelten életképes tőkék expanziós kényszere

- azok, amelyek *méret alattiak*, vagyis nincs remény arra, hogy sikeresen működő technológiákat, üzemeket hozzanak létre a segítségükkel, viszont arra sem hajlamosak, hogy valamilyen formában beolvadjanak a nagyobb egységekbe; a tönkremenés felé gyalogló kis- és középvállalatok egy része kivonul olyan régiók felé, ahol még nem számít reménytelen törpének;
- azok, amelyek hosszú ideig képtelenek voltak a hazai pályán elvárt haszonrátával, vagy kibírható kockázati viszonyok között működni, ezért megtérülésük elhúzódott: hazai viszonyok között *nem versenyképes technikájukat* gyengébb piaci feltételek közé igyekeznek hát átmenteni, s ott versenyképesen működtetni;
- s végül a *kalandortőke*, amely az ideiglenesen kialakuló monopolhelyzetek, piaci vákuumok, a partnerek tájékozatlansága, rutinhiánya, kapcsolási készségének lomhasága stb. stb. pillanatnyi kihasználással nagy haszon és gyors megtérülés reményében ésszerűtlen kockázatot is hajlandó vállalni.

Extenzív növekedés a donor nemzetgazdaságban

Más persze a helyzet akkor, ha *a befektetések értékesülési lehetőségei valamely nemzetgazdaságban hosszantartóan és tömegesen romlanak:* például azért, mert állandósul a dekonjunktúra, mert a gazdaság a deklináció állapotába hajlik, mert a fejlődés egyoldalúan a nagyjából adott műszaki színvonalú, vagy igen lassú technikai fejlődés melletti *terjeszkedés* (extenzivitás) felé torzul el, s ennek következtében tömegesen lép fel az összes termelési tényező használatának *csökkenő hozadéka*. A gazdaság műszaki alapja torzulást szenved, a vállalkozási és menedzselési reflexek egyoldalúakká válnak: a gazdaság hosszú távon nem képes a határozott stílusváltásra: sem a „gépüzletekben", sem a „fejekben" nem állnak rendelkezésre az eszközök ahhoz, hogy végbemenjen az intenzifikálás, s ezzel megforduljon a befektetések (azaz a termelésitényező-kombinációk vásárlásai és az ezek által való vállalkozások) csökkenő hozadékának tendenciája. Az ilyen irányba forduló nemzetgazdaságok csak úgy tudnak megmenekülni a hanyatlástól, ha nemzeti tőkéjük növekvő hányadát olyan külföldi helyekre exportálják, ahol a

termelési tényezők alacsony fajlagos ára (vagy magas fajlagos minősége) ellensúlyozza a kivitt tőkével hurcolt technika és tudás piacképtelenségét.

Más szóval, tömeges tőkefelesleg – mégpedig olyan jellegű tőkefelesleg, amely a donorországnál alacsonyabb fejlettségű recipiens felé hajlamos áramolni – csak ott keletkezik, ahol a hazai fejlődés valami oknál fogva megrekedt egy fejlődési lépcsőfokon, valami oknál fogva képtelen túljutni ezen, viszont a gazdaság még nem fordult át a hanyatló szakaszba. Az alapvető hajtóerőnél fogva intenzív – azaz tudásigényes, újdonságpreferáló, a haszonnövelést mindenekelőtt a használatiérték-növelésen keresztül kereső – fejlődési pályát befutó gazdaságokban a befektető minden megtakarítását, diszponíbilis nyereségét, felhajtható részvény- és bankhiteleredetű addicionális tőkéjét menthetetlenül elnyeli a K+F, az új termékek és eljárások bevezetése a termelésbe, a piacra – és így tovább. Ha mégis kiszakít transzferálandó tőkét a folyamatból, – azt is a technika és a marketing fejlesztése meggyorsításának rendeli alá elsősorban. *A primitívebb működési feltételeket olcsón kiaknázó tőketranszfer keletkezésének üteme tehát fordítottan arányos a versenyképességi követelmények műszakifejlődés- és marketingigényének mértékével.*

Intenzív pályán mozgó gazdaság korlátozott tőkefelesleg-képződése

A donor motivációi

(a) Naivitás volna azt állítani, hogy a XX. század utolsó éveiben – amikor is a világfejlődés egyértelműen az intenzív utat helyezte előtérbe – a „klasszikus", vagyis a század első évtizedeire jellemző, olcsó termelési tényezők primitív módszerekkel való kihasználására alapuló tőkekivitel már teljesen idejét múlta volna. Ez is létezik, még a „legsötétebb gyarmati időkre" jellemző, őseredeti formákban is – noha általában alárendelt szerepet kapott és formái, módszerei, jelentős változásokon mentek keresztül. Vagyis tapasztalunk masszív tőkekivitelt kedvező természeti lelőhelyek kiaknázására – noha általában ezek általában már nem a primitív kézimunkára alapozódnak, hanem a hatékony nagyüzemi gépesítésre, és profitcéljuk nem elsősorban az olcsó helyi szakképzetlen munkaerő kizsákmányolása, hanem a feldolgozóipar biztos és olcsó ellátása (az extraprofit forrása a különbözeti *kitermelési járadék*). Ugyancsak tapasztalunk tömeges tőkekivitelt olyan feldolgozóipari ágazatok fejlesztésének céljával, amelyek nagy tömegű alacsony szakképzettségű munkaerőt foglalkoztatnak (konfek-

„Klasszikus gyarmati" motivációk

cióipar, élelmiszeripar, mikroelektronikai szerelőipar stb.): itt a profitszerzés alapmotivációja megoszlik a *munkabérek alacsony volta* és a fejlődő régiókba kitelepített termékek és technológiák *életgörbéjének meghosszabbításából* eredő nyereség között.

Megjelenési formájukban mindegyikük erősen emlékeztet a „klasszikus", gyarmati jellegű tőketranszferre, mégis azt kell mondani, hogy *önmagában* a befektetés milyensége semmit sem dönt el. Ha zambiai rézbányászati vagy a magyarországi kukoricatermelési befektetés, a maga nagy volumenében, magas műszaki szintjével *kezdőpontja* egy komplett, vertikális modernizációnak a befektetési területen és *gyűjtőpontja* a behozott know-how hazai átvételének és továbbtökéletesítésének, akkor ez olyan fajtája a tőketranszfernek, amelyet a fentiekben úgy jellemeztem, hogy „lehet rajta keresni". Ha enklávét hoz létre a nemzetgazdaságban, nem válik erjesztő góccá, s egy idő után a befektetett összeg többszörösének külföldre csurgását hozza magával anélkül, hogy ennél a kiáramlásnál *sokkalta nagyobb* érték hazai keletkezését és jövedelemmé válását indukálná. Ebben az esetben a befektetés gyarmati jellege akkor is változatlan, ha a rézbányászatba vagy kukoricatermelésbe fektetett technika világméretekben is élenjáró színvonalat képvisel. Ugyanez a helyzet a feldolgozóipari objektumokban megtestesülő tőketranszferekkel is. Persze azt, hogy a transzfer kezdőpont-gyűjtőpont-e egy nemzet fejlődéséhez, avagy a gazdaságba bevert csapként fog-e működni, amelyen keresztül az életnedvek folyamatos leszívása történik – hangsúlyozom –, a donor motivációja és a recipiens erőnléte, tudatossága együttesen döntik el.

Know-how-transzfer könnyítése a donor-országba

(b) A magasan fejlett gazdaságok közötti kölcsönös tőkeforgalom (ez adja ki a nemzetközi tőketranszfer oroszlánrészét) kettős célú: egyfelől megkönnyíti a partner (recipiens) országban felhalmozott műszaki és üzleti know-how átplántálását a donorországba. Másrészt megkönnyíti a donorország termékeinek bejutását a recipiens országba, úgyszintén a piacszervezés, figyelés és befolyásolás munkáját. A centrumokon belüli és a centrumok közötti tőkemozgások a gazdaság globalizálódásának legfontosabb hordozói között foglalnak helyet.

Parazita motivációk

(c) Végül van a nemzetközi tőkemozgásnak egy sajátos „eredő" motivációja is. Azért „eredő", mert igen sok esetben nem egyenes, tudatosított célként, vállalati vagy gazdaságpolitikai stratégiaként jelenik meg, hanem csak „kijön" a mozgások végeredményeképpen. Vannak persze esetek, amikor a transzfer kimondott, vagy legalábbis *világosan látott* céljaként is megjelenik. Azért előlegezem e magyarázkodást, mert a tőke-

transzfernek ez a motivációja emberileg rendkívül ellenszenves, még „imperialistának" is gusztuslan. Néhány tipikus példát hozok, mielőtt a jelleget általánosítanám:

Az egyik esetben a donor igen mérsékelt tőkével megjelenik a recipiens piacán, ott vagy csak egy kereskedelmi egységet létesít, vagy olcsón megvásárol egy már bejáratott kereskedelmi hálózatot (Ruházati Bolt, Édesség Bolt, Csemege stb.) vagy pedig egy végfelhasználási állapotot létrehozó, utolsó termelési fázist végző termelőüzemet létesít (Suzuki). Mindhárom esetben az a cél, hogy megszerezze az illető gazdaság *felvevőpiacát* – netalán felhasználva az adott hazai termelővállalatban szerzett részvénytöbbségét arra, hogy „kiparancsolja" újonnan szerzett érdekeltségét olyan *külföldi piacokról*, amelyeket az anyavállalat számára meg akar szerezni.

Recipiens belpiacának „megszállása", kiszorítás a külpiacról

A másik esetben a donor olyan termelési műveleteket telepít a recipienshez, amelynek gyakorlására az „anyatelephelyen" *már nem kap munkaerőt* a munka veszélyessége, egészségre való ártalmassága, alacsony bére, intellektuális „zsákutca" volta miatt: ugyanebbe a kategóriába tartozik a technológia *környezetszennyező* hatása is. Itt, mintha munkahelyek létesülnének, olykor export is jelentkezik, technológiai átadás sem lehetetlen: mégis, a transzfer kifejezetten káros hatással van a recipiensre.

Veszélyes munka, környezetszennyezés kitelepítése

A harmadik esetben a donor – rendszerint olcsón, igen olcsón – megszerez egy olyan gyártókapacitást, amely lehet akár „világszínvonalú" is – vagyis versenyképes a nemzetközi piacokon –, a donornak azonban *nem ilyen célokra kell:* a konjunktúraciklus nagy részében *nem használja:* csak a ciklus tetőpontja körüli időben járatja, akkor, amikor olyan magas a kereslet, hogy a kapacitás teljesítményére is szükség van a kielégítéshez, de ez a csúcs olyan rövid ideig tart, hogy ennyi időre a befektetőnek az „anyatelephelyen" nem érdemes kapacitást méretezni. A megvásárolt vállalat tehát afféle „konjunkturális csúcserőműként" működik – pontosan *alig* működik: parlagon hagyva a recipiens ország termelőerőit és aláásva jövedelmét.

Konjunktúracsúcskapacitások szerzése olcsón

A negyedik esetben a transzfer a recipiens – tőkecsalogató – állami gazdaságpolitika primitív elképzeléseit használja fel az országba való parazita jellegű betelepülésre. Fentebb említettem, hogy általában a betelepülés alapmotívuma valamilyen

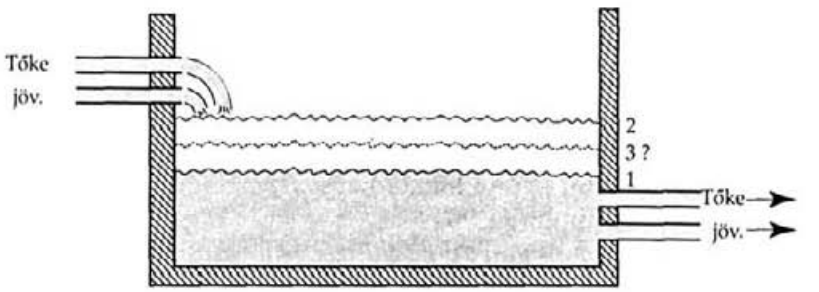
Recipiens gazdaság „nemzeti ajándékainak" felélése

kedvező költségkihatású termelési tényező beintegrálása a donorvállalat gazdálkodási folyamatába: vagy természeti kincs, vagy olcsó, de termelékeny kivitelező munka, vagy egy tőkehiány miatt nem érvényesülő intellektuális kapacitás, vagy kedvező földrajzi-geopolitikai helyzet – és így tovább. A bölcs gazdaságpolitika a recipiens országokban úgy jár el, hogy alapos stratégiai megfontolások alapján igyekszik ezeket felszínre hozni, „konyhakész állapotra" fejleszteni, a hazai tőkét ráállítani kiaknázásukra. Aztán *addicionális* forrásként becsalogatja a külföldi működő tőkét – a betelepülés, a meghonosodás többletköltségeit és türelmi idejét némely befektetési kedvezménnyel honorálva – ösztönözve. Ez esetben a donor alapjában véve a hosszú távon hozzáférhető haszonért települ be, s a rövid távon realizálható állami „ajándékot" úgy fogja fel ahogyan azt nyújtják: kompenzálásként az áttelepülés költségeiért és elmaradt hasznaiért. A – hogy visszafogottan fejezzem ki magam – „nem ilyen bölcs" gazdaságpolitikának nincs fejlesztési világ- és jövőképe, nincs stratégiája, viszont igencsak sokat remél a betelepülő külföldi tőkétől. tehát elkezdi *csalogatni* azt, ténylegesen előnyös befektetési lehetőségek feltálalása helyett *nemzeti ajándékok* felvonultatásával: ingyen telek, adókedvezmény stb. stb. Így próbál a hazai – netán a konkurens „tőkecsalogatónál" elérhető – befektetési kondíciókra rálicitálni. Persze az *igazán komoly* befektetőt ilyen eszközökkel nem lehet vonzani: az adott kormány által felkínált nemzeti ajándékot egy másik kormány visszavonhatja, a feje fölé tornyosuló költségvetési deficit megszegetheti a szavát a még kedvezményeket felajánló kormánnyal is. Az akció ezért rendszerint a visszájára fordul: a „csalogató" politika a gyarmati típusú és a kalandor motivációjú tőkéken kívül nem vonz lényeges transzfereket az országba.

h) Tőke- és jövedelemáramlás eredő hatása

Képzeljük el a nemzetgazdaságot, mint egy folyadéktartályt: a folyadékmennyiség a fogyasztásra és felhalmozásra igénybevehető jövedelmet (GDP) illusztrálja. E tartályba két csap vezet: az egyiken a *tőke* áramlik be, a másikon a *jövedelem* (tételez-

zük fel, hogy ez az egyetlen beáramló és kiáramló jövedelemforrás a tőkehasználat utáni tulajdoni hányad, tehát a cserearányok szigorúan semleges állapotban vannak!). Ugyanakkor két csap vezet ki a tartályból: az egyiken tőke áramlik ki (törlesztés és tőkeexport!), a másikon pedig jövedelem.



1.19. ábra
A tőke- és jövedelem áramlás teljes hatása

A tartály egy részét a hazai származású, diszponíbilis tőke (mint „folyadék") tölti meg (1-el jelölt szint). Az „elvárt nemzeti jövedelem" megtermeléséhez ennél magasabb „folyadékszintre" volna szükség (2-el jelölve). Hogy ez a szint eléretik-e vagy sem, a négy „cső" együttesen számbavett keresztmetszetétől függ. Ha a kimenő csövek keresztmetszetei együttesen nagyobbak a bemenőkénél, a „folyadékszint" csökkenni fog – ellenkező esetben emelkedik. Ez azt jelenti, hogy ha a tőkebeáramlás nagyobb a kiáramlásnál és a jövedelembeáramlás is nagyobb a kiáramlásnál, s ráadásul a tőkeáramok keresztmetszete nagyobb a jövedelemáramokénál – ez esetben a diszponíbilis nemzeti forrásmennyiség növekszik. Ha ez az állapot tartós, a diszponíbilis hazai tőke mennyisége eléri az „elvárt nemzeti jövedelem" létrehozásához szükséges szintet. Ellenben, ha a kiráamló tőke mennyisége meghaladja a beáramlóét, s ez ugyanígy van a jövedelmekkel, továbbá, ha a jövedelemáramlások keresztmetszetei szélesebbek a tőkeáramokénál – nos, ez esetben az ország vagyonvesztést szenved el.

Ez addig banalitás. A helyzet ott kezd bonyolódni, amikor számításba vesszük, hogy a tőkebeáramlás bizonyos idő elteltével (azaz bizonyos állagnövekedés esetén) exponenciálisan

növekvő jövedelemkiáramláshoz vezet: vagyis a tőkebeáramlás keresztmetszetének nagysága előbb-utóbb azt eredményezi, hogy a jövedelemkiáramlási „cső" keresztmetszete meg fogja haladni a tőkebeáramlását. A vagyongyarapodás tehát eleinte nő, azután szűkül, aztán elér egy inflexiós pontot, ahol a beáramló tőke nagysága egyenlő a kiáramló jövedelemével, aztán pedig bekövetkezik a nettó értékvesztés időszaka. Ugyanez – természeténél fogva – fordítva hat a tőkekiáramlás–jövedelembeáramlás viszonylatában.

Hogy egy adott időszakban végül is hol helyezkedik el a tényleges „folyadékszint" a hazai eredetűhöz és az elvárthoz képest (ábrán 3-al jelölve), az a négy áramlás „l/sec" értékeinek eredőjétől függ.

Módosítja a helyzetet a hazai tőkeimport esetében a teljes haszon (itthon maradó haszon aránya, illetve a tőkeexport esetében a repatriált haszon) tőkebefektetés aránya. Ha ezek az adott nemzetgazdaság szempontjából kedvezőek, a gyarapodás/szegényülés inflexiós pont jelentősen kitolódhat.

A tőkemozgásból nyereséget húzó gazdaságok

Mindebből az következik, hogy a nemzetközi tőkemozgásból a legnagyobb hasznot azok a nemzetgazdaságok húzhatják, amelyek

- a tőkeimportot nagyjából egészében ellensúlyozni tudják tőkeexporttal – vagyis nem tőkeszegénységüket kívánják az importtal enyhíteni, hanem kompenzálni akarják a tőkexport által keletkezett vagyoni vákuumot;
- tőkeexportjuk kiemelkedően nagy jövedelemnöveléssel jár – akár a külföldi befektetés közvetlen rentábilitása, akár a telephely-országnál maradó jövedelem alacsony volta, akár az export révén szerzett ismeret magas jövedelmezőségű hazai alkalmazása folytán – ezzel szemben a tőkeimportjuk után kiáramló jövedelem nem kurtítja meg nagyon vállalkozóhaszon elvárásaikat.

A fenti kritériumok a magasan fejlett nemzetgazdaságokra jellemzőek. Az elmúlt évtizedekben pl. a kis, magasan fejlett európai országok nemzeti termelő-vagyonuk mintegy felétkétharmadát árusították ki külföldi partnereknek és ezzel arányos mértékben szereztek vagyonrészeket külföldön. Ezáltal nem hogy szegényedtek volna, de gyarapodtak is, mivel információ-hozzáférési lehetőségeik nőttek, beépültek a recipiens

fél belpiacába – és így tovább – és nem kellett attól sem tartaniok, hogy külső befektetéseikből alacsonyabb jövedelmet fognak húzni, mint amekkorát a náluk befektető gazdaságok repatriálnak.

Kis, félig fejlett nemzetgazdaságok ilyen konstrukciókban nemigen gondolkodhatnak. Tőkeszaldójuk – természetszerűleg – súlyosan negatív; egy ideig a hozzájuk való tőkebeáramlás volumene erősen meghaladja a repatriált jövedelemét, de egyszer elérkezik az inflexiós pont, illetve utána a vagyonvesztés időszaka. Csak azzal tudnak saját érdekükben operálni, hogy (a) a tőkeimportot a feltétlenül *szükséges mértéken* limitálják; (b) terelik a beáramló tőkét a gazdaság stratégiai fejlődés szempontjából legkedvezőbb üzleti *területek* felé; (c) kiharcolják befektető partnereiktől azt, hogy a beáramló tőke a hazai gazdaság (termelési tényezők) adottságainak megfelelő *szintű* tevékenységeket tartson fenn, illetve fejlesszen; (d) igyekezzenek elérni, hogy a repatriálható haszon nagy része a recipiens országban hatékony *újrabefektetésre* kerüljön (ami persze a nemzeti vagyont csak virtuálisan növeli, hiszen az újrabefektetés nem más, mint újabb tőkeexport); (e) preferálják azokat a potenciális partnereket, amelyeknek érdekük a recipiens gazdaság fejlesztésében való aktív közreműködés („pozitív diszkrimináció"); (f) ez stratégiai együttműködést követel meg a donorokkal, legyenek azok integrált régiók, nemzetgazdaságok, TNC-k, vagy egyéb befektetők: ennek kifejlesztése érdekében tanácsos kiépíteni a párbeszéd–alkudozás–közösérdek-keresés institucionális kereteit csakúgy, mint a kompromisszumokat konkrét érdekeltségi formába öntő mechanizmusmixeket.

1.15. A nyitás-zárás mozgatórúgói IV. A külgazdasági kapcsolatok hazai jövedelemindukációs hatása

Jövedelem létrejöttét indukálni többféle módon lehet: úgy is, hogy olyan termelési tényezők rendelkezésre állását biztosítom, amelyek jelenléte nélkül nem jöhet létre (vagy nem növekedhet) a jövedelem; úgy is, hogy lehetővé teszem az adott költségszint melletti termelésiérték-növekedést, vagy az adott termelésiérték-szint melletti költségcsökkentést; és végül úgy is, hogy lehetőséget nyitok arra, hogy a társadalom olyan termelőtevékenységre specializálódjék, amelyeket a leghatékonyabban tud művelni – anélkül, hogy le kellene mondania olyan javak felhasználásáról, amelyek termelését nem tudja hatékonyan megszervezni. Mindegyik esetben azt érem el, hogy tágul az olló az elérhető piaci ár és a szűkebb vagy tágabb értelemben vett költségek között, tehát nő az értékhányad, amelynek jelenléte megkönnyíti a társadalom funkcionálását.

Jövedelem indukció = hatékonyság-növelés

Nagyon hangsúlyozandó, hogy az az „olló-nyílás" ez esetben a *termelésitényező-együttesek hatékonyabb működésének nyomán jön létre: a puszta piaci újraelosztási folyamatoknak a jövedelemnövekedés ezen oldalához semmi közük nincs.*

Négy indukciós hatás

A külgazdasági kapcsolatrendszer négyféleképpen hathat oda, hogy megváltozzék a hazai termelésitényező-együttesek működési hatásfoka, azaz növekedjék (szerencsétlen esetben csökkenjék) a nemzetgazdaság jövedelemteremtő képessége:

a) a helyettesíthetetlen importáruk rendelkezésre állásának biztosításával;
b) a technológiai transzferrel;
c) a termelés tömegszerűségének kiterjesztésével: és végül
d) a termelés szerkezetének az adott gazdaság kedvező feltételeihez igazításával.

Mindjárt az elején, az egyenkénti tárgyalást megelőzve aláhúzom, hogy ezek a hatások nem automatikusak, nem következnek be maguktól akkor, amikor a gazdaság külső kapcsolatokra lép környezetével. Ne úgy képzeljük el tehát a külgazdasági kapcsolatrendszert, mint valami mozit, amelynek bejára-

tánál egy plakáton lövöldöző cowboyok láthatók, s aki beül a moziba, az minden bizonnyal látni is fogja ezeket a cowboyokat lövöldözni. Az a módosulás, amelyet a nemzetközi piac követelményeihez való valamilyen alkalmazkodás a nemzetgazdaságból kivált, kétségtelenül hatni fog termelésitényező-garnitúráinak működési hatásfokára: ám azt semmiféle őrangyal nem biztosítja, hogy ez a hatás pozitív irányú lesz. Ezért igen félrevezető, ahogyan a közgazdasági „köznyelv" ezeket az indukciós hatásokat könnyed eleganciával „előnyökként" emlegeti – hasonlóan ahhoz a zsokéhoz, aki a futam előtt megjegyezte, hogy „most felszállok a lovamra és odaügetek a serlegért".

a) Technológia átplántálási hatás

A technológiatranszfer tulajdonképpen az *újdonságinformáció megszerzése, átszármaztatása* a külgazdasági kapcsolatrendszer közvetítésével. Vagyis olyan termelő eljárások és termelési ismeretek (know-how) adásvétele, amelyek kifejezett célja, értelme a hatékonyabb munka más országokba való átplántálása. Ez a sajátos áru háromféle „csomagolásban" képezheti adásvétel tárgyát:

- *„vasba csomagolva"* – azaz valamilyen termelőeszköz azon tulajdonságaként, hogy behozatala nagyobb hatékonyságnövekedést eredményez, mint amilyent ugyanolyan jellegű, hazai gyártmányú berendezéssel el lehet érni;
- *„pauszpapírba csomagolva"* – azaz olyan műszaki (esetleg üzleti, szervezési stb.) információként, amely lehetővé teszi, hogy a hazai termelés fejlettebb produktumokat hozzon létre annál, mint ami a hazai K+F-től kitelik;
- *„bőrbe csomagolva"* – azaz olyan szakértői (kutatói, fejlesztői, szervezői stb.) szolgáltatásként, amely a hazai szakemberek fejlett gazdálkodási módszerekre való betanításában, hazai kutatások, fejlesztések elvégzésében stb. ölt testet, s végeredményben nagyobb hatásfokú eredményt hoz, mint azok a szellemi munkafolyamatok, amelyek az importtudás jelenléte nélkül mennének végbe.

A transzfer három fő formája

„Enzim"-szerep"

A jelenség némi „genetikai" hasonlóságot mutat a helyettesíthetetlen importtal: ám itt az ország nem olyasvalamit importál, amit teljességgel képtelen előállítani, hanem belső fejlődési folyamatait *gyorsító* tényezőt: amíg a helyettesíthetetlen import – *„protézis"*, a technológiatranszfert – *„enzim"*. Igen nagy baj az, ha a gazdaságpolitika a technológiatranszfert olybá kezeli, mint a hazai fejlesztési erőfeszítéseket *kiváltó* lehetőséget: ennek egyik szükségszerűen bekövetkező hatása ugyanis magának a transzfernek az alacsony hatásfokú hasznosulása, az által hordozott tudás rövid időn belüli elhalása; a másik pedig az exportkapacitás nem elégséges mértékű bővülése, ami a transzfer árának kifizetésekor jelent gondot – súlyosabb esetekben az ország eladósodásának egyik tényezőjévé válhat.

Választás az import és a hazai technológia között

A technológia import és a hazai technológia felhasználása közötti választás gazdaságossági megfontolása az alábbiak szerint történik:

a) *Az importtechnológia hazai működtetésének egész, prognosztizált idejet alatt (kumuláltan) jelentkező haszon és az alternatív hazai technológia élettartama alatt képződő haszon hányadosa:*

$$\hat{h} = \frac{\sum_{0}^{n} h_{im}}{\sum_{0}^{m} h_{.}} \lessgtr 1,$$

ahol a h a hasznot jelöli, ∧ (accent circonflexe) az import/hazai összevetést hangsúlyozza, ahol az alsó index „im" az importot, a * pedig a hazai alternatívát jelöli. A 0→n az import-nóvum, a 0→m a hazai alternatíva életgörbéjének hossza.

A haszonprognózisban mért teljesítmény (lehet másban is: pl. darabban) tehát nem időegységre eső érték, hanem teljes piaci élettartamot fog át. A h tehát önmagában is kétténye zős megítélési szempont: a reménybeli importőr szemében valamelyik alternatíva szerény műszaki teljesítményét bizonyos határig ellensúlyozhatja a berendezés vagy know-how viszonylag hosszú használhatósága: se nem kopik, se nem avul. Valószínű, hogy ez az ingadozási határ nem túl széles: az „élethozam" kockázati tényezője ugyanis az időtávolság négyzetével arányosan nő. A meghatározó tényező tehát a teljesítménydifferencia.

b) A technológiai újdonságnak mindenképpen vannak szekundér (tovagyűrűző) hatásai, és ezek nem feltétlenül egyenesen arányosak a műszaki-gazdasági teljesítménnyel: lehet egy importált technológia igen magas teljesítményű, de működési elve olyannyira idegen a hazai műszaki kultúrától, hogy a benne foglalt újdonság nehezen terjed: nem kompatibilis azzal a műszaki környezettel, amelybe belecsöppent. Így egy szerényebb fajlagos (vagy élet-) hozamú, de a hazai környzetben otthonosabb újdonságnak nagyobb a „fertőző" hatása. Persze ennek az ellenkezője is igaz lehet: egy újdonság – noha önmagában nem „világrengető" – hatalmas multiplikációs folyamatot indíthat meg éppen inkompatibilitása folytán. Olyan „pofonegyszerű" megoldást kínálhat egy sor problémára, amelyre a beidegződött műszaki gondolkodás fogságában élő szakemberek eleddig nem is gondoltak. A transzfer remélt hatékonyságának a második összetevője tehát a két multiplikációs hatás (természetesen előre becsült) értékének hányadosa:

$$\hat{\mu} = \frac{\mu_{im}}{\mu_*} \gtreqless 1$$

c) Minden, a jövőben rendszeres sorrendben bekövetkező haszon *mai* értékét a summázatok *diszkontálásának* elvégzése eredményeként kapjuk meg. Ha az import és a hazai alternatíva diszkonttényezője ugyanakkora volna, ezt a műveletet nyugodtan elhagyhatnánk. Ha azonban a diszkonttényező sem egyforma – például azért, mert a két lehetőség termőre fordulási, felfutási, zeniten mozgási, hanyatlási időszakainak hosszai különböznek egymástól –, vagyis nem csak az életgörbehossz különbözik, de a *görbealakok* sem egyformák, az „életteljesítmények" mai értékekre való visszavezetése újabb különbséget visz bele a törtbe:

$$\hat{\delta} = \frac{\delta_{im}}{\delta_*} \gtreqless 1$$

d) A hazai megoldásnak is ára van, az importmegoldásnak is. Az ár önmagában nem mond semmit, csak a használtértékteljesítményhez viszonyítva.

Egyszerű példa: az egyik télikabát 5000 Ft, a másik 20 000 Ft. Az egyik egy évig tart, a másik tíz évig: egy évre eső áruk tehát 5000 Ft, illetve 2000 Ft: a drágább máris olcsóbbá vált. Ráadásul az első kabát – 5°C-ig véd meg, a másik –30°C-ig: azaz egy, fagypont alatti hőfokra az egyiknél 1000 Ft jut, a másiknál már csak 67 Ft. Ha ez az utóbbi két érték torzít is (a 67 Ft-ot ugyanis emeli az a körülmény, hogy –30 fok ritkábban fordul elő, mint –5 fok!), ez esetben kétségtelen, hogy a drágább télikabát kiváló használati tulajdonságai bőven ellensúlyozzák árának négyszeres voltát. Ha azonban a 20 000 forintos télikabát csak két évig tartana és csak –7°C-ig védene, egyértelmű volna az 5000 forintos télikabát megvételének előnye.

Ha tehát a fajlagos teljesítményárat p'-vel jelöljük,

$$P'_{im} = \frac{P_{im}}{h_{im}}; \qquad P'_{\bullet} = \frac{P_{\bullet}}{h_{\bullet}},$$

akkor

$$\hat{P} = \frac{P'_{im}}{P'_{\bullet}} \gtrless$$

ami arra ad választ, hogy az importált technika teljesítményfajlagos ára hogyan viszonylik a hazai technika ugyanezen mutatójához.

e) Az import belföldi piacot foglal el; ha mellette döntök, az egyben azt is jelenti, hogy *ezt* a keresletet nem belföldi termékkel elégítem ki, azaz *bizonyos termelésitényező-kvantum kihasználatlan marad*. Továbbá, a technológiatranszfernek mint reális lehetőségnek a nemzetgazdaságban való meghonosodása az *egyedi* hatékonysági hatásokon túlmenő, az *egyedi multiplikációs hatások eredőjeként* megjelenő, ún. *„rendszerszintű multiplikációs hatásokat"* eredményez (pl. a K+F irányváltása, hatékonyságának növekedése, a transzferek által meghonosodó kultúra hatása a forgalmi folyamatokra, a környezet állapotára, az emberek életmódjára stb. stb.). Persze a belföldi technika használatának is van rendszermultiplikátor hatása: a választást megint csak a kettő hányadosa befolyásolja:

$$\hat{M} = \frac{M_{im}}{M_{\bullet}} \gtrless 1$$

Ezen a ponton kerül elő az a jelzés, amely az összes képletnél jelen van n hogy ti. $\lessgtr 1$: a szempontok összegzését ugyanis ennek a megfontolásnak az alapján tudjuk elvégezni.

Ha ti. h >1, az azt jelenti, hogy az importált technológia „többet tud" a hazainál: amíg nem amortizálódik, több terméket, hasznot termel, mint a hazai. Ha a μ>1, az azt jelenti, hogy az importált technika közvetlen multiplikátorhatása nagyobb, mint a hazaié: több mindenféle érdekesebb újítási ötlet rejlik benne, mint a hazaiban. Ha δ<1, az azt jelenti, hogy az importált technika termőrefordulási, felfutási viszonyai kedvezőbbek a hazaiénál, vagyis a hasznok *mai* értéke kevésbé devalválódik, mint a hazai esetében. Ha a p<1, az arra figyelmeztet, hogy az importált technológia a teljesítményhez képest még olcsó is, és végül, ha M>,1, akkor kedvezőbb nagyrendszeri hatásokkal is számolhatunk. Ellenkező esetben persze fordított az értékítélet is. Egyáltalán nem kötelező az, hogy akár az import, akár a hazai alternatíva minden ismérv tekintetében kedvező, vagy kedvezőtlen legyen – különösképpen a mértékek tekintetében. Így az ismérvek egymást erősíthetik, gyengíthetik, amennyiben egymás szorzataként öntjük össze hatásaikat (ahol fordított az arányosság, ott természetesen a hányados szerepel!).

$$\hat{T} = \frac{\hat{h} \cdot \hat{\mu} \cdot \hat{M}}{\hat{\delta} \cdot \hat{p}}$$

Egyszerű példa: Az importtechnika aktív élete folyamán 4,8-szor annyit termel, mint a hazai, 20%-kal vehemensebb a multiplikátor hatása a közvetlen környezetében, viszont 10%-kal gyengébb a szélesebb környezetében. A hazainál csak mintegy 5%-kal kedvezőbbek a termőrefordulási-felfutási viszonyai, a teljesítményegységre eső ára pedig csaknem akkora, mint a hazainak: 4,5.

Ezek után a számítás:

$$\hat{T} = \frac{4{,}8 \cdot 1{,}2 \cdot 0{,}9}{0{,}95 \cdot 4{,}5} = 1{,}213,$$

azaz a csaknem ötször akkor műszaki teljesítményre képes importtechnika végeredményében mindössze alig több mint 20%-kal több jövedelemet indukál a nemzetgazdaságnak, mint a hazai.

Emlékezzünk vissza, a műszaki újdonság oligopol piaci ára egyenlő a nóvum beruházásértékének nettó nagyságával és az életgörbében rejlő extraprofit lehetőségek diszkontált értékének összegével. Minél nagyobb értékű K+F háttér szükségeltetik az újdonság létrehozásához és minél hosszabb ideig, minél nagyobb extraprofit néz ki belőle, annál magasabb a piaci ára. Ebből az is következik, hogy a kis, olcsó újítások, meg az „öregecske" nóvumok mérsékelt árért kaphatók.

Technológia-export mozgatórúgói

Normál viszonyok között fel kell tételeznünk, hogy egy ország azért mond le egy műszaki vagy üzleti-technikai újdonság tulajdonáról – azaz *monopóliumáról* –, mert (a) van már neki annál hatékonyabb, fejlettebb, korszerűbb megoldása, s ezért hasznot hajtóbbnak ítéli egyéb termelési tényezőit ezen új műszaki-üzleti elv köré csoportosítani; (b) vagy pedig azért, mert az újítás valamilyen oknál fogva nem illik bele fejlesztési elképzeléseibe, nem kíván olyan tényezőkombinációkat működtetni, amelyek egyik oszlopa az adott nóvum. Van egy harmadik eset is: a gazdaság számára az újítás használatba vétele igencsak hasznos volna, bele is illene stratégiai vonalába – ám hiányzanak a termelőerővé tétel egyéb tényezőfeltételei – rendszerint a technológia létrehozásához szükséges tőke. Ezért a szegény ország kénytelenségből úgy tesz, mint az éhező parasztcsalád május tájékán: „lábon adja el" szellemi erejének „gabonáját". E harmadik esetet – noha igen gyakori: gondoljunk csak a művelt, de szegény országok vaskos szabadalomeladási tevékenységére, vagy a *brain-drain*-re – kiejtem a vizsgálódás körében, már csak azért is, mert ebben az esetben rendszerint az információtényező-ár szabálya sem érvényesül: a szegény ország harmad-negyed áron kótyavetyéli el szellemi termékeit, mivel a piac tisztában van kiszolgáltatottságával. A brain-drain ezért egyben „income-drain"-t is jelent.

Hogyan is néz tehát ki a műszaki újdonságok hazai felhasználása és exportja közötti választás logikája?

Egyfelől itt is adódik egy remélt haszontöbblet: az, amely az adott országban már elavulófélben lévő technika fejlettebbel való felváltásából származik; ugyancsak kell számolni egy multiplikátor tényezővel, a bevezetendő és felváltandó technika eltérő hatásával a diszkonttényezőre, valamint a rendszer-

multiplikátor tényezővel is – csakúgy, mint az importtechnika esetében: a két megoldás beruházásiár-különbsége is analóg módon jelentkezik. Vagyis a döntés előtti kalkuláció egyik fele az előző séma szerint megy végbe, csakhogy itt a számlálókban a bevezetendő hazai technika áll, a nevezőben pedig a leváltandó és exportálandó technika.

Választás hazai bevezetés, használat és export között

$$\overset{\vee}{h} = \frac{\sum_{0}^{n} h_{top}}{\sum_{0}^{m} h_{ex}}; \qquad \overset{\vee}{\mu} = \frac{\mu_{top}}{\mu_{ex}}; \qquad \overset{\vee}{\delta} = \frac{\delta_{top}}{\delta_{ex}};$$

$$\overset{\vee}{p} = \frac{p_{top}}{p_{ex}}; \qquad \overset{\vee}{M} = \frac{M_{top}}{M_{ex}},$$

azaz

$$\overset{\vee}{T} = \frac{\overset{\vee}{h}\overset{\vee}{\mu}\overset{\vee}{M}}{\overset{\vee}{\delta}\overset{\vee}{p}}.$$

(Annak hangsúlyozására, hogy itt a nemzetgazdaságban elavuló technika exportjáról, és nem külföldi fejlett technika importjáról van szó, a megkülönböztető *accent circonflexe-et* megfordítottam: így a cseh helyesírásban használatos: „mekčen" lett belőle.

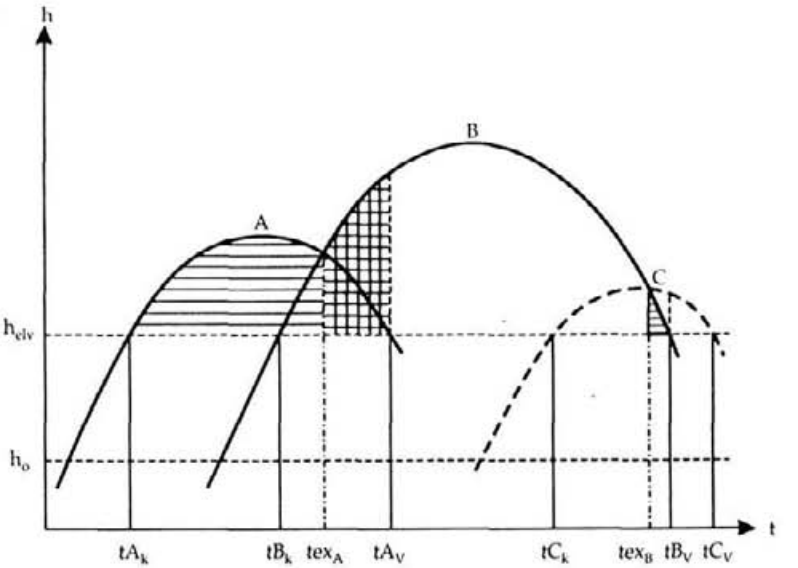
Vagyis a gazdaság a $\overset{\vee}{T}$-érték megbecslésével *fogalmat kap arról, mennyivel jár jobban akkor, ha bevezetett újításait nem „facsarja ki" otthon a végletekig, hanem az életgörbe egy bizonyos pontján továbbadja olyan gazdaságoknak, amelyek számára ez (hazai technikával szemben) többlethasznot hoz.*

Másképpen is megközelíthető a kérdés. Figyeljük meg az *1.19. ábrát:*

Az ábrán három technikai újítás életgörbéje van feltüntetve: az „A" a tA_k ponton lép át az extraprofit-termelő tartományba, és ott tartózkodik a tA_v pontig.

A „B" jóval később, a tB_k pontnál lépi át a bűvös vonalat, majd a tB_v ponton hanyatlik ismét az alá. A „C" – afféle „kis, vacak újítás" – rövid profitpályát ír le ($tC_k \rightarrow C_v$) amely ráadásul elég lapos is.

Technikacsere az életgörbe meghatározott pontjain



1.20. ábra
A technológiaexportban való érdekeltség

A teljes extraprofittömeg-hozamok az életgörbék és az elvárt haszonszint közötti területekkel arányosak:

$$h_{A,ex} = \int_{tA_k}^{tA_v} f(A)dt - (h_{elv} \cdot t_{(A_v - A_k)});$$

$$h_{B,ex} = \int_{tB_k}^{tB_v} f(B)dt - (h_{elv} \cdot t_{(B_v - B_k)});$$

$$h_{C,ex} = \int_{tC_k}^{tC_v} f(C)dt - (h_{elv} \cdot t_{(C_v - C_k)}).$$

Az újítást akkor érdemes továbbadni, amikor a következő extraprofit életgörbéje metszi az előzőt (tex_A és tex_B). Ha ugyanis a véges mennyiségben rendelkezésre álló termelési tényezőket a $tex_A \rightarrow tA_v$ szakaszon is az „A"-hoz rendelem, viszonylag alacsony és csökkenő mértékű extraprofit üti a mar-

komat, ha viszont ezen a ponton eladom valakinek, akkor (a) a hátralévő extraprofitot megkapom a vételárban:

$$P_{ex,A} = \int_{tex_A}^{tA_v} f(A)dt - (h_{elv} \cdot t_{(Ak-ex_A)})$$

(b) felszabadulnak a termelési tényezőim, amelyeket a „B"-újítás mellé rendelhetek, s a kritikus időszakban ezek nagyobb extrahasznot termelnek nekem, mint amekkorát az „A"-ból nyertem volna:

$$h_{diff\,B/A} = \int_{tex_A}^{tA_v} f(B)dt - \int_{tex_A}^{tA_v} f(A)dt$$

Végeredményben az export és új bevezetés együttes (egymástól függő) többlethaszna a kettő összege lesz:

$$H_{ex_A+bev_b} = P_{ex,A} + h_{diff\,B/a}$$

A két szemléletmód összeérése

Ha ezt a többlethasznot hasonlítjuk az „A"-újítás eredeti extrahasznához az exportra alkalmas időpont és az extraprofit-hozó-képesség kihunyása között; akkor a fentebbi T-koefficienshez közelálló értéket kell kapnunk:

$$h_{A,\,maradék} = \int_{tex_A}^{tA_v} f(A)dt - (h_{elv} \cdot t_{(A_v-ex_A)})$$

$$\frac{H_{ex_A+bev_B}}{h_{A,maradék}} \approx \overset{v}{T}_{B/A}$$

Ha figyelmesen megnézzük az ábrát, az „A" és „B" váltásakor ez az érték igencsak meghaladja az 1-et, vagyis érdemes eladni az „öregecske" valaha nóvumot az új bevezetésének kedvéért, mert a „B"-nek „púposabb a háta" és nagyobb az átfutási ideje (a prognózisok szerint!), tehát az élet-extrahaszna mindenképpen nagyobb az „A"-nál, olyannyira, hogy a „stafétaváltási" időszakban is jóval nagyobb az összesített haszon az „A" maradékhasznánál. Más a helyzet egy esetlegres „B"–„C"-váltás napirendre kerülésekor. Ha a gazdaság újítókapacitását ebben a periódusban nem telik több a ványadt „C"-nél, úgy

érdemesebb a „B"-hez ragaszkodni, hagyni a „C"-t a maga eredeti kapacitásában kifutni, és várni a jó szerencsére, hogy talán egy „D"-újítás méltóbb lesz elődeihez.

Technikai generációváltások

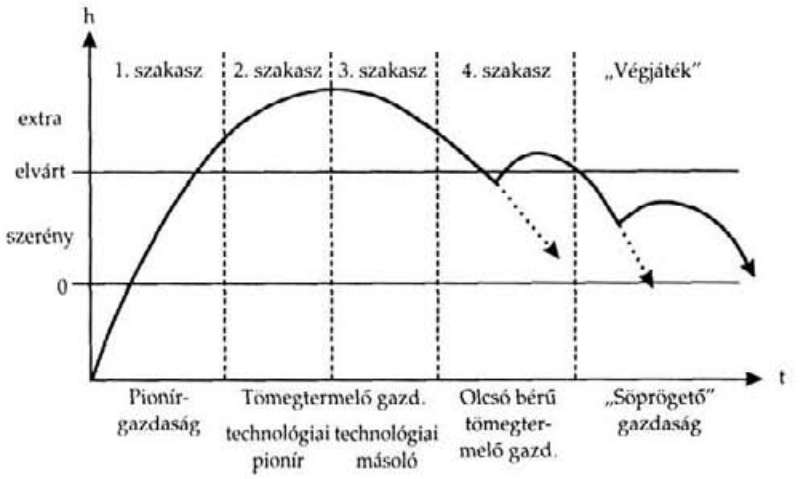
Az ne tévessze meg az olvasót, hogy a levezetéskor „A", „B" és „C" újításról példálództam: csak az egyszerűség kedvéért tettem. Mindhárman egy-egy *stratégiai periódus újításainak összességét* – egy műszaki-gazdasági generáció – jelképezik, hasznuk, multiplikációs hatásuk stb. stb. makroökonómiai méretekben értendők. Ha tehát egy gazdaság – pl. Japán – arról dönt, hogy lecseréli az „A"-generációt „B"-re, voltaképpen megsokszorozza technikai jövedelemindukciós lehetőségét: egyfelől „licencdíj" címén megkapja a partnertől (mondjuk: Thaiföldtől) az átengedett technika hátralévő extraprofitját, másrészt szabaddá teszi az utat a „B"- generációs extraprofit-termelés előtt.

Szakaszos technológialeadás a centrum és a periféria között

Minél „lejjebb" kerülnek az újítások a centrumtól a periféria legelmaradottabb zónái felé, annál kevesebb jövedelmet indukálnak akár az eladási áron (átengedett extraprofit diszkontált értéken), akár a technológiaváltás többlethasznán keresztül. A periféria általában nem is nagyon tud hazai K+F-eredményeket a továbbadott technika helyébe rakni: itt a jövedelemindukciót az méri, hogy mennyivel nagyobb az importált technika jövedelemindukciós képessége a továbbadottnál, s ezt milyen mértékben egészíti ki a továbbadott technika eladási ára.

Végül is, nemzetközi méretekben az újítási folyamat szakaszolását kapjuk meg: az újítások életgörbéjének felfelé szálló szakaszát egyértelműen a centrummozgások birtokolják (statisztikai tömegjelenségként értelmezve) a zenit körüli szakasz első zónáját a tömegtermelési technológia területén pionír centrumországok, a második, már hanyatlásra hajlamos zónát pedig az olcsó bérű, tisztán másoló jellegű gazdaságok. A hanyatlást további „geriátriai" jellegű innovációk késleltetik, míg a technikai generáció a maradék piacokra, igénytelenül dolgozó, „söprögető" gazdaságok kezén végleg ki nem múlik, vagy be nem sorol az „időtlen" technikák (cipősarkalás, mézeskalács-sütés) közé.

Az egész folyamatot a *1.21. ábra* szemlélteti.



1.21. ábra
A technikai transzfer nemzetközi folyamata

b) Volumenhatás (skálahozadék)

A volumenhatás lényege Skálahozadék

Maga a jelenség közismert: egy adott technológiát minél hosszabb ideig járatunk különösebb újítások, átállítások, változtatások nélkül, annál nagyobb tömegű árura származtatja át adott nagyságú értékét, azaz az amortizációfajlagos annál alacsonyabb; ugyanez a helyzet a K+F-költségekkel, valamint az ún. *oszthatatlan* (rezsi) költségekkel is. Az áruk költségszintje tehát termelésük tömegszerűségének függvényében csökken, s egyébként azonos feltételek mellett – tehát pl. változatlan árszintet feltételezve – a termékegységre jutó haszon is nőni fog. E sajátos extrahasznot nevezi a közgazdaságtan *„skálahozadéknak"*.

A dolog természetéből adódik, hogy nem minden áru érzékeny egyformán a volumenhatásra. Azok, amelyek relatíve kis egységértékűek, de hatalmas és értékes termelőberendezéseken készülnek, érzékenyebbek, mint azok a nagy egységértékű áruk, amelyek szerény beruházási összegbe kerülő termelőberendezéseken létrehozhatók. A csavaralátét-iparban a skálahozadék nagyobb kalkulációs tényező, mint az ötvös-

Különböző gazdasági területek skálahozadék-érzékenysége

műhelyekben. Vagy: az igen erősen K+F-igényes területeken a skálahozadék még akkor is döntő jelentőségűvé válhat, ha az adott szakterület fajlagos állóeszközigény nem különösen magas: például a gyógyszervegyészeti iparban, ahol a K+F-költségek igen gyakran elérik a készítmények értékének 1/3-át, vagy még többet. Bizonyos esetekben a kalkulációban mesterségesen felduzzad a skálahozadék iránti elvárások szerepe; ha pl. az állóalapok kihasználtsága alacsony, pazarolnak az energiával, rosszul szervezett, s ezért túlduzzadt a menedzsment és az adminisztráció, az állami adóterhek túlzottak, fojtogatják a vállalatokat – mindezekkel szemben az egyik – viszonylag egyszerű menekülési útnak a termelési volumen növelése, s a fix költségeknek a megnövekedett terméktömegen való „szétkenése" kínálkozik.

Tényezőhozadékok változásai: növekedés és csökkenés

Amint növekszik a termelés tömegszerűsége, vele együtt nő a terméktömeg létrehozásához szükséges tényezőállag nagysága, s ezen belül

- a volumen növekedésével párhuzamosan az „n"-ráfordítás,
- a technológia megsokszorozódása és méreteinek nagyobbodása során a C-vagyon háttér;
- ugyancsak az „i"-ráfordítás-

Ez utóbbi kettő részben helyettesíti egymást; a tömegszerűség növelése végbemehet beruházásigényesebb, vagy elevenmunka-igényesebb változatban.[44] E három tényező a tömegtermelés felfutásának és virágzásának szakaszában – vagyis a termékéletgörbe zenitjét követő („hanyatlásra hajlamossá váló") zónájában uralkodik az újdonságinformációval (I) szemben.[45] Ugyanaz a jelenség lép fel, mint a többi, lehetséges eset-

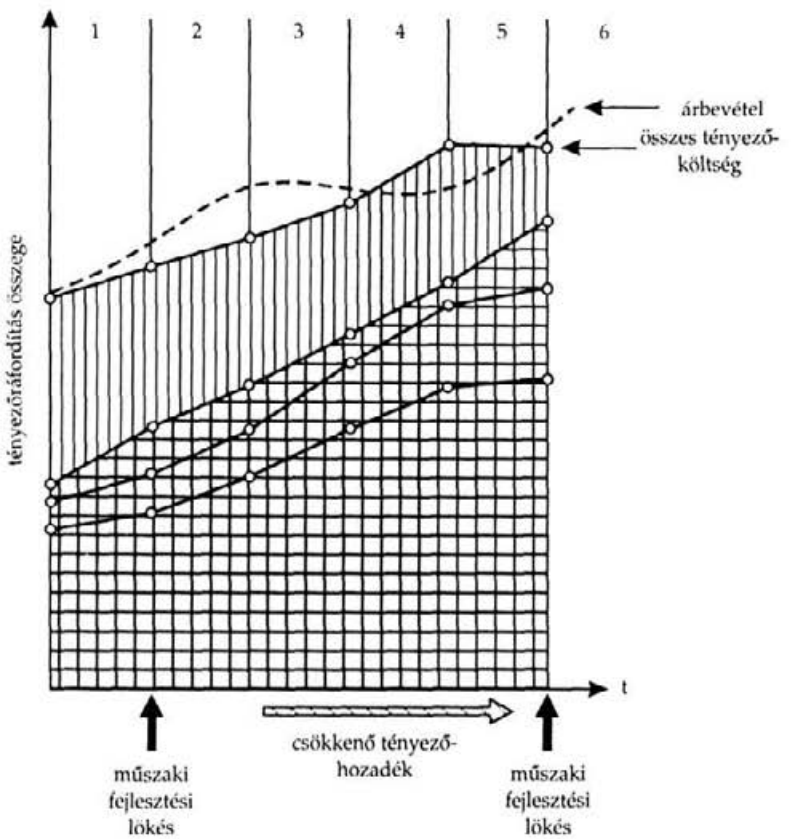
[44] A kettő csak egy viszonylag keskeny sávban helyettesítheti, válthatja ki egymást: a beruházásigényesség felső határa egyfelől a technika fejlettségének adott színvonala, másfelől a társadalom tőkeelőlegező képessége; a munkaigényesség felső határa az elevenmunka költségszínvonala a többi termelési tényezőhöz képest.

[45] Nem lehet azt mondani, hogy a termékéletgörbének e szakaszától az információigény teljesen idegen lenne: az adott technológiai generáció talaján létrejövő, adott termékgenerációhoz tartozó árukibocsátás folyamatos apró változássorozaton megy át, mindenekelőtt azért, hogy a kereslet hanyatlásának indulását megakadályozza. A tényezőgarnitúra azonban kétségtelenül eltorzul az I rovására.

Tényezőszerkezeti torzulás – a csökkentő hozadék oka

ben, amikor a tényezőgarnitúra megsebződik – az ilyen tényezőaránytalanságokat úgy kell elképzelni, mint az élő szervezetekben a génhibákat! –, vagyis *az egész tényezőgarnitúra a leggyengébb láncszem hatásfokával fog működni.* A N, C és L működési hatásfokát a csökevényes I fogja megszabni: ha az N vagy a C vagy az L volna csökevényes I fogja megszabni: ha az N vagy a C vagy az L volna csökevényes, a másik három ugyancsak alacsony hatásfokkal működnék. Minél nagyobb a „génhiba", annál nagyobb a tényezők hatásfokvesztesége. A jelenséget *a csökkenő tényezőhozadékok elvének* nevezzük.

Az elvet a *1.22. ábra* szemlélteti.



1.22. ábra
Tényezőgarnitúra-aránytalanságok és csökkenő hozadék

A koordinátarendszer ordinátáján a termelésitényező-költségmegoszlás van feltüntetve (n+c+i+l), amely az 1. szakasz elején meglehetősen primitív képet mutat: dominál az „n" és az „l". Az első szakaszban végbemenő műszaki fejlesztési lökés következtében megnő a „c" és az „i" súlya. Az „i"-ben tartalékok vannak: és az árbevétel fokozása érdekében tömegtermelésre berendezkedni: ez a 2. szakaszban átütő sikerrel jár, majd a 3-4. szakaszban a „c" és „n" kiadások erőteljes növekedése ellenére sem nő a várt mértékben az árbevétel: a 4. szakaszban bekövetkezik a veszteségesség (vagy a gyakorlatban inkább az elvárt haszon elérésének mind nagyobb nehézségekbe ütközése). Ezen csak újabb műszaki lökéssel lehet segíteni, amely megnöveli a kibocsátott áru használati értékét, s így az árfekvését is.

Belpiaci korlát átlépése: volumenhozadék – lehetőségek bővítése

A külgazdasági kapcsolatrendszer ott lép be a „képbe", amikor a *belpiac szűk volta korlátot von a tömegtermelés növelése* – azaz az adott technikai szintet kihasználó természeti, technológiai és emberi tényezőkvantum működésbe állítása – *előtt*.

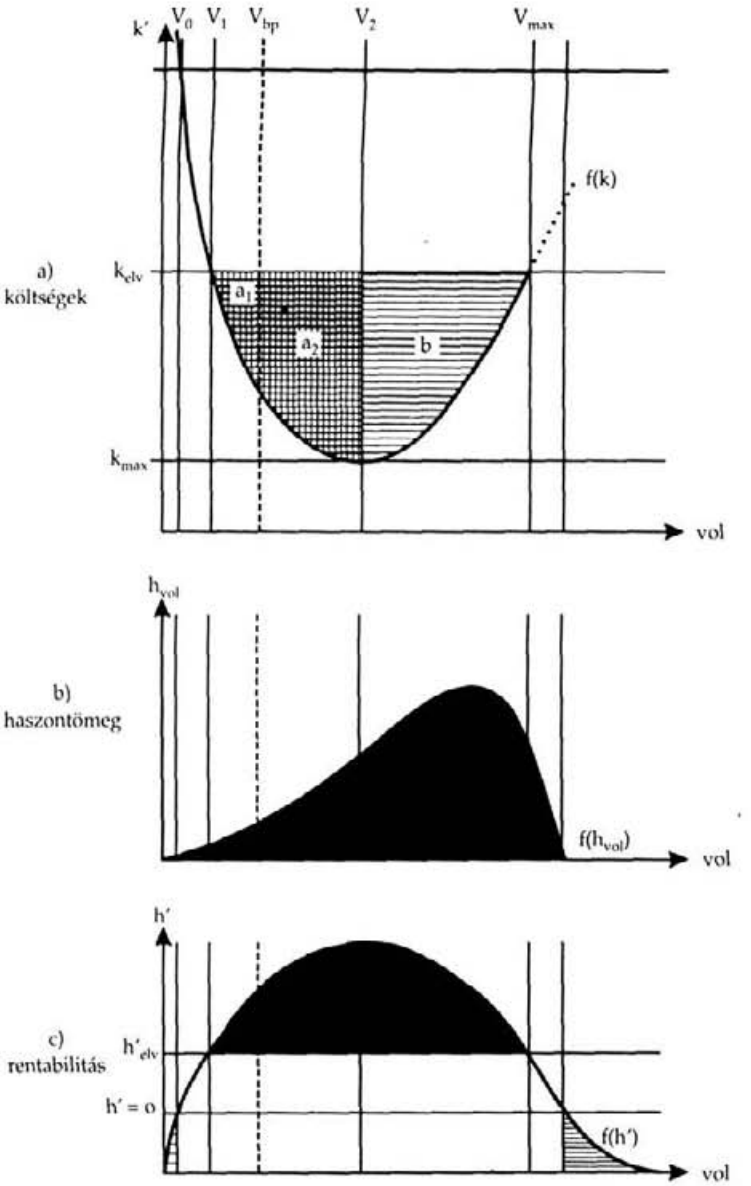
A modellt a *1.23. ábra* szemlélteti.

Költségszint-csökkenés

Az „a"-rajzon a költségszint (k'), mint függő változó van szembeállítva a kibocsátási volumennel (vol). Kis volumeneknél a költségszint igen magas. Csak v_0 pontnál éri el a „ráfizetés nélküliség" állapotát – azaz egy olyan költségszintet, ahol a diszponíbilis jövedelem=0; V_1-ponton csökken a fajlagos költség olyannyira, hogy a vállalkozás elérheti az elvárt haszonszintet (ld. „c" rajz). A vállalkozás hasznának tömege azonban még kicsi (ld. „b" rajz). Ha a tömegszerűség tovább növekszik, a költségszint rohamosan csökken, a rentabilitás nő és folyamatosan nő a realizált haszon tömege is. Ez már az „extrahaszon" tartománya, ahol *az extrahaszon fő forrása a rentabilitás növekedése*. Más szóval: a termeléshez felhasznált tényezők hozamai nőnek, mert a bevont pótlólagos N, C és L tömegének növekedése javítja azt az arányfelbillenést, amit a vállalkozás elején bevetett I-tömeg hozott magával. Ennek az arányjavító gyarapodásnak a v_2 pontnál vége szakad. A volumen növekedését szolgáló minden további N, C és L tényező bevetése „génhibát" hoz létre. Megkezdődik a tényezőhozam-romlás, ami költségszint-emelkedésben jut kifejezésre. A rentabili-

Haszontömeg-növekedés kezdete: haszonrátanövekedés

Csökkenő tényezőhozadék: haszontömeg-növekedés rátacsökkenés mellett



1.23. ábra
A volumenhatás modellje

tás növekedése megáll, majd csökkenésbe csap át. *A haszon tömege egy ideig mégis növekszik, mivel a volumen növekedése túlkompenzálja a fajlagos nyereség mérséklődését.* Aztán ez a tendencia is megfordul: a vállalkozás – immár „felülről lefelé menet" – ismét átmetszi az elvárthaszon-szintet, s a vállalkozó választás elé kerül: vagy abbahagyja, vagy megismétli a műszaki lökést. A belpiaci korlát az ábrán a V_1 és V_2 pontok között lép be (V_{bp}). Ha a termelés a belpiacon marad, akkor az extrahaszon egyik fele, a rentábilisfüggő, nem haladja meg az f(h') függvény V_1–V_{bp} szakaszán realizálható mennyiséget, a másik, volumenfüggő fele pedig az $f(h_{vol})$ ugyanezen szakaszán jelentkezőt:

Újabb technikai ugrás, vagy vállalkozáslehetetlenülés

$$h_{bel,1} = \int_{V_1}^{V_{bp}} f(h')dvol - (h_{elv} \cdot vol_{(V_1 - V_{bp})})$$

$$h_{bel,2} = \int_{V_1}^{V_{bp}} f(h_{vol})dvol$$

$$h_{bel} = h_{bel,1} + h_{bel,2}$$

Ennyit engedélyez az a költségcsökkenés, amely az „a" rajzon a1-területtel van jelölve. A $V_{bp} \rightarrow V_2$ tartományban a költségcsökkenés mértéke a_2; megjelenési formája olyan extrahaszon, amelynek zöme a haszonráta növekedéséből áll:

$$h^I_{extra,1} = \int_{V_{bp}}^{V_2} f(h')dvol - (h_{elv} \cdot vol_{(V_2 - V_{bp})})$$

$$h^I_{extra,2} = \int_{V_{bp}}^{V_2} f(h_{vol})dvol$$

$$h^I_{extra} = h^I_{extra,1} + h^I_{extra,2}$$

$$h^I_{extra,1} > h^I_{extra,2}$$

A $v_2 \rightarrow v_{max}$ tartományban ugyancsak jelentős extrahaszon keletkezik, de ennek zöme egyre kevésbé származik abból, hogy a tényleges haszonráta meghaladja az elvártat:

A volumenhatás haszonráta-növekedés determinálta szakasza

$$h^{II}_{extra,1} = \int_{v_2}^{v_{max}} f(h')dvol - (h_{elv} \cdot vol_{(v_{max}-v_2)})$$

$$h^{II}_{extra,2} = \int_{v_2}^{v_{max}} f(h_{vol})dvol$$

A volumenhatás csökkenő ráta melletti haszontömeg-növekedés determinálta szakasza

$$h^{II}_{extra} = h^{II}_{extra,1} + h^{II}_{extra,2}$$

$$h^{II}_{extra,1} > h^{II}_{extra,2}$$

A külgazdasági kapcsolat tehát azt a (h^I+h^{II}) extrajövedelmet indukálja, amely nem jöhetett volna létre akkor, ha a nemzetgazdaság bezárkózik. Az indukció mérete:

$$X = \frac{(h^I + h^{II})extra}{h_{bel}} \lesseqgtr 1$$

Belföldi és nemzetközi piaci indukált volumenhatás aránya

Ha a X értéke meghaladja az 1-et, úgy az indukált volumenhatás mértéke nagyobb, mint a belföldié; ha nem éri el az egységet, akkor a skálahozadék zöme belföldről származik: vagy azért, mert a belföldi piac elég széles ahhoz, hogy az adott szakterületen a technika adott fejlettsége mellett kihasználhatóvá tegye a volumenhatást, vagy azért, mert a nemzetközi együttműködési lehetőségekben rejlő addicionális volumenhatás-lehetőségek nincsenek még kihasználva.

Volumenhatás-hordozó munkamegosztási konstrukciók

A belföldi piackorlátba való ütközés a technológiai lánc legkülönbözőbb szakaszain bekövetkezhet.

Végeremék specializáció

Az egyik lehetséges, volumenhatás-kereső munkamegosztási pont a *végtermék:* egyfajta anyag–energia-„csokorból" igen sokféle végtermék gyártható egy adott műszaki kultúra keretein belül (pl. fémmegmunkáló szerszámgépek köre, elektromos háztartási készülékek köre stb. stb.); a gazdaság az optimális szérianagyságot, csak belső piacra alapozva, egyikben sem tudja elérni, keres tehát olyan partnert, amelyik hasonló problémával találja szembe magát, és végtermék specializációt alakít ki vele. „A" fogja gyártani

pl. a turmix-masinát, „B" pedig a villanyborotvát; „A" gyártja az esztergapadot, „B" a marógépet.[46] A specializáció nyomán termelődött végtermékeket egymásnak exportálják (1.24. ábra „a" rajz).

Technológiai kooperáció

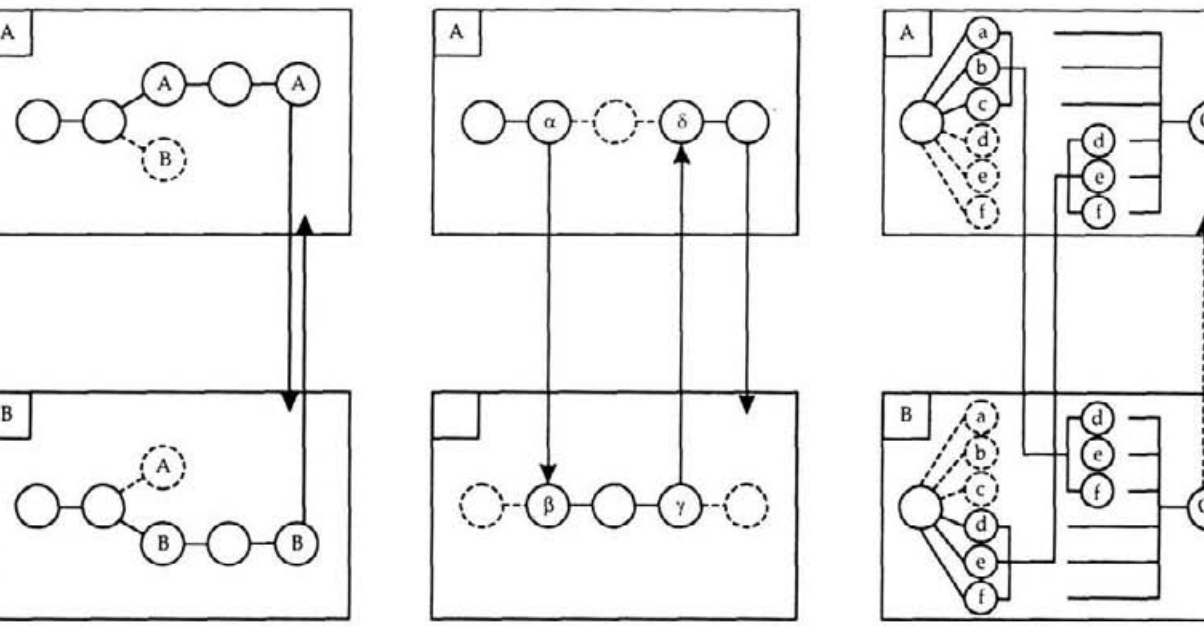
A második jellegzetes modell a *technológiai* kooperáció. A gyártás az egyik országban megindul, ám van egy olyan fázis, amelynek hatalmas a tömegszerűség-igénye, s azt az eredeti gyártó országban nem gazdaságos kiépíteni. A félterméket átszállítják a kooperáló országba, ahol elvégzik rajta mindazokat a megmunkálási fázisokat, amelyek nagyberendezéseket és nagy tömegű termelést követelnek, majd a továbbfeldolgozott termék visszakerül az eredeti országba végtermékké „nemesítés" céljából. (1.24. ábra, „b" rajz.)

A valamikori magyar–szovjet timföld–alumínium együttműködési konstrukció igen jó példa erre a kooperációfajtára: itt a hatalmas volgai vízierőmű-rendszerre alapozott energiatermelés és alumíniumkohászat volt az a volumenhatás-hordozó kapacitás, amelyre a jelentős – ugyancsak volumenhatás-hordozó – magyar alumíniumfeldolgozó ipar települhetett. De ilyen jellegű konstrukció az uránércbányászat→urándúsítás külföldi bérmunkában→visszaszállítás és elégetés hazai erőműben konstrukció is; valamint a bérmunkák is hasonló jellegűek, noha ez utóbbiak esetében a külföldi bérfeldolgozás mozgatóereje rendszerint nem az ott megvalósítható nagyobb tömegszerűség, hanem az olcsó munkaerő.

Előgyártási kooperáció

A harmadik alapkonstrukció az *előgyártási kooperáció*, amelyet gyakran neveznek alkatrész-kooperációnak is, mivel a leggyakoribb területe a gépgyártás, villamosgépek és berendezések gyártása, mikroelektronika és az ehhez hasonló ágazatok. Az alaprációja ennek a munkamegosztásnak abból ered, hogy egy-egy adott alkatrész, részegység, normália – és általában: az előgyártmányok elég nagy hányada – nem végtermék-specifikus, hanem vagy szabványosított (pl. csavar, ellenállás, chip stb.), vagy legalábbis a közismert és közhasználatú méretekben kerül piacra, hogy könnyen beépíthető legyen akár sorozatban gyártott, akár egyedi gyártmányokba. Az ilyen előgyártmányok elismert ter-

[46] A példák persze a végletekig leegyszerűsítettek: valójában – a KGST valamikor gyakorlatától eltekintve – nem „országok" állapodnak meg a specializációban, hanem ez a vállalatok között alakul ki piaci impulzusok befolyása alatt; igaz: a specializációs hálózatépítés a vállalati stratégiák egyéb kulcsterületévé válhat. Másrészt a szakosodást nemcsak a volumenhatás irányítja, hanem sok más erő is.



a) Végtermékspecializáció

b) Technológiai kooperáció

c) Előgyártási („alkatrész") kooperáció

1.24. ábra
Volumenhatás-hordozó munkamegosztási konstrukciók

melési tömegszerűségét – azaz a rentábilisan működtethető technológia nagyságot – a *kereslet egésze* határozza meg. Ha pl. egyfajta motoralkatrész – akár különböző méretekben is – egyaránt szükséges a motorkerékpár-, személygépkocsi-, teherkocsi-, autóbusz-, repülőgép- és harckocsi-motorhoz, a gyártmánycsalád egészének tömegszerűsége határozza meg azt a költségszintet, amely (elvárt haszon biztosítása mellett) „kibírja" az adott árszintet. Rentábilis motoralkatrész-gyártást tehát csak az a gazdaság tud járműipari vertikumába beépíteni, amelyik mindezeket a végtermékeket ugyancsak „életképes" szériában le tudja gyártani, vagyis az *igen nagy* nemzetgazdaság. Amelyik pl. csak nehéztraktorokat és autóbuszokat termel, és ezek minden alkatrészét maga állítja elő, igen drága előgyártmányokkal fog dolgozni, amelyek „megeszik" a végtermék rentabilitását akkor is, ha „szerelési szinten" a szériaszám megfelel a nemzetközi minimumkövetelményeknek, vagy netán túl is haladja azt. A legokosabb tehát, ha a nehéztraktor- és autóbuszgyártó ország lemond az alkatrészgyártás zöméről – azokat olcsón importálja ahelyett, hogy drágán termelné *inframarginális* tömegszerűséggel. Persze maga is szakosodhat néhány alkatrész gyártására, amelyből a saját igényein kívül ki tudja elégíteni a parnerekét is.

Ezt ábrázolja a 1.24. ábra „C" rajza, ahol „A"-ország az a, b, c-alkatrészekre áll rá, a „B"-ország a d, e, f-re, aztán „cserélnek", és mindegyikük G-terméket állít elő: ennek az egyik változatát (G_1) az „A", a másikat (G_2) a „B" – s ezt ismét csak kicserélik.

Persze az országos szintű gazdaságpolitikának nem feladata az előgyártmány-kooperációk konkrét szervezése (ezt a KGST-országok kormányai megkísérelték – elég gyenge eredménnyel!), hanem olyan piaci közeg létrejöttének elősegítése, ahol kiemelkedik a nemzetközi alkatrész-kooperációk *vállalati szinten is hasznos* volta az inframarginális tömegszerűség előgyártmány-önellátással szemben.

c) Relatív termelékenységi, vagy komparatívköltség-hatás

Alapelv Egy nemzetgazdaság realizálható összes jövedelme nemcsak attól függ, hogy az egyes szakterületeken vagy vállalatokban milyen magas a munka hatásfoka, hanem attól is, hogy *az egy-*

máshoz képest eltérő hatékonyságú tevékenységek milyen arányban szerepelnek a termelési szerkezetben. Ha a termelési szerkezet elmozdul azon területek felé, amelyek relatíve magas hatékonysággal működnek, úgy a társadalom jövedelemtermelő képessége növekedhet akkor is, ha egyenként véve sehol sem nő a termelés hatékonysága.

A relatív hatékonyság komponensei: termelésitényezőösszetétel

Egyszerű példa: tegyük fel, a gazdaság mindössze két ágazatból áll. Az „A"-ágazat termelésitényező-összetétele: N=20%, C=30%, I=10% és L=40%; a „B"-ágazaté: N=30%, C=40%, I=5% és L=25%. Ha a tényezőhatékonyság nemzetközi piaci árban „hallgatólagosan" elismert szintjét minden esetben 100-nak vesszük, az „A"-ágazatban ez a következőképpen szóródik: N=75%, C=115%, I=150% és L=100%. Ugyanez a „B"-ágazatban: N=85%, C=90%, I=100% és L=110%. Az ágazati összhatékonyság tehát a következő lesz:

Termelésitényezőhatékonyság

	A		B	
	súly	hat.	súly	hat.
N	20	75	30	85
C	30	115	40	90
I	10	150	5	100
L	40	100	25	110
Összesen	100	104,5	100	94,0

Az „A"-ágazat tehát – hála hatékony technológiájának és információs-újítási tényezőjének, valamint kedvezőtlen természeti feltételei viszonylag kis súlyának – 4,5 ponttal a nemzetközileg elismert hatékonysági szint fölött mozog, azaz a nemzetközi piacokon a várható haszonszintje meg fogja haladni az elvártat. A „B"-ágazatot technológiájának alacsony hozama és relatíve nagy súlya lenyomja 6%-kal a nemzetközi piac által elismert szint alá, noha az elevenmunka hatékonysági szintje kiemelkedően magas, de kis súlyú, a K+F-eredmények is „világszínvonalúak", de ugyancsak kis súlyúak, és hatékonysági hatásuk elmarad az „A" ágazaté mögött. Mindehhez hozzájárul az is, hogy a természeti körülmények ugyancsak kedvezőtlenek, noha nem annyira, mint az „A"-ágazatban – ám súlyúk

nagyobb. A 104,5:94,0 arány tehát nyolc tényező komplex viszonyából adódik. Végeredményben az ország akkor jár jól, ha ágazati szerkezetében csökken a „B" aránya az „A" javára. Tegyük fel, hogy jelenleg ez az arány A=40, B=60, azaz a nemzetgazdaság nemzetközi piaci mércével mért összes teljesítménye: 98,2, vagyis 1,8 ponttal elmarad a minimumkövetelmények mögött. A nemzetgazdaságban nehéz realizálni az elvárt hasznot, azaz vagy a felhalmozás lesz alacsonyabb a szükségesnél, vagy a fogyasztás. Ha a kormányzat olyan gazdaságpolitikát folytat, amelynek eredményeképpen az „A"-ágazat érdekelve lesz termelésének növelésében, a hazai piacon el nem kelő áruinak exportálásában, a „B"-ágazat viszont inkább a „karcsúsításban" lesz érdekelt és kieső termékeit olcsóbb importból lehet beszerezni, akkor a szerkezet „A" javára fog változni. Tegyük fel, egy idő múlva A=60 és B=40 arányt mérünk. Ez esetben a nemzetgazdaság összteljesítménye 100,3 lesz, azaz az egész kicsivel meghaladja a nemzetközi piac által hallgatólagosan elismert szintet – és eltünteti az 1,8%-os lemaradást.[47]

Nemzetgazdasági hatékonyság a tényezőhatékonyságok szerkezeti súlyos átlaga

Szerkezetváltozás a kedvező relatív hatékonyságú ágazat javára

Fontos kiegészítő megjegyzés: a szerkezeti előny akkor is érvényesül, ha a nemzetgazdaság egészének hatékonysági szintje mélyen a nemzetközileg elismert alatt fekszik, vagy netán a kevésbé hatékony ágazatoké is messze meghaladja a nemzetközileg hallgatólagosan beszámított színvonalat. Ha pl. az „A"-ágazat hatékonysága nem 104,5-öt mutat, hanem 74,5-öt, a „B"-é pedig 67-et (vagyis a kettő közötti hatékonysági szakadék ugyanakkora, mint az alappéldában: 111,7:1), a gazdaság egészének hatékonysága 70,0 lesz a szerkezetváltás előtt és 72,17 a szerkezetváltás után, vagyis az export-import fejlesztéssel járó szerkezetváltási akció 2,17 ponttal segített mérsékelni a gazdaság általános elmaradottságát. Ha minden tekintetben előnyös a gazdaság helyzete, a relatív termelékenységi viszonyokat figyelembe vevő szerkezetváltások fokozzák a „versenyképességi" eredetű előnyöket.

A szerkezeti előny relativitása (komparativitása)

[47] Ahhoz persze, hogy az A↔B csere megtörténhessen, az országnak találnia kell egy partnert, amelyiknél a hatékonysági viszonyok éppen fordítottak: ez esetben ugyanis a partner is nyer a konstrukción. Ezt a korlátot a továbbiakban nem veszem figyelembe: feltételezem, hogy a világgazdaságban akad ilyen partner.

A jelenség megérdemli a részletesebb vizsgálatot is.

Költségelőny

a) A gazdaság szerkezeti jellegű érdeke kettős. Mint a korábbiakban láttuk, a csere egyfelől azt jelenti, hogy az exportált *áruban bennefoglalt termelésitényező-ráfordítások* fejében a gazdaság befogadja az importált termékekben bennefoglalt termelésitényező-ráfordításokat. Az imént olvasottak tudatában ezt kiegészíthetjük azzal, hogy az exportárukba beépített tényezők egyben *hatékonysági szinteket* is jelentenek, az importba beépített tényezők pedig olyan hatékonysági szinteket – mármint az *importőr* számára –, amelyek – legalábbis az adott területen – *nem működtetett* termelési tényezőkhöz tapadnak.

Ha mondjuk az ország importál cementet, akkor az ő számára a cementimport azt jelenti, hogy *termelési tényezőket nem kellett működtetni a hazai cementipar hatékonysági színvonalán.*

Más szóval, *a szerkezeti hatás szempontjából az export esetében a tényleges tényezőráfordítások, míg az import esetében az importhelyettesítés esetén jelentkező (tényleges vagy kalkulált!) tényezőfárfordítások állnak szemben egymással.* Ez nem is lehet másképpen: a szerkezetmódosítás előtt álló gazdaságpolitikát nem az érdekli, hogy a netalán importálandó áru mögött milyen tényleges tényezőráfordítások állnak az árut kínáló országban, hanem az, hogy ha nem akarja importálni az adott árut, *milyen tényezőráfordítások árán* juthat ahhoz hozzá belföldi termelés esetén. Ezt állítja szembe azzal a tényezőráfordítással, amely a mögött az exportálható árutömeg mögött áll, amelynek piacra dobása árán megszerzi az importáláshoz szükséges valutát.

Tőkelekötés és - hatékonyság-előny

b) A szerkezetfejlesztő gazdaságpolitikát persze nemcsak a *flow*-értékek foglalkoztatják, hanem a *stock-értékek* is: elhatározását pl. az állóeszköz-lekötés és beruházási viszonynál inkább befolyásolják, minél szigorúbb *tőkekorláttal* kell a nemzetgazdaságban számolnia. Vagyis végiggondolja, milyen *tényezőhozamok* mutathatók ki azon N, C, I és L vagyonszegmenseknél, amelyek az adott szerkezetben exportra működnek, és ezzel szemben milyen N, C, I és L tényezőhozamok volnának elvárhatók akkor, ha az importot (illetve annak egyes részeit) hazai termeléssel helyettesítené.

Beruházási hozzájárulás

Ne higgyük, hogy ez puszta közgazdaság-elméleti szőrszálhasogatás! A magyar külgazdasági kapcsolatrendszer közelmúltjában találunk igen szemléltető példát rá, hogy a partner érdektelenné vált a

velük való kereskedelemben, mert észrevette, hogy a lekötött tényezővagyon fajlagos hozama az ő exportösszetétele esetén lényegesen nagyobb, mint az a tényezőhozam, amely akkor jelentkezne, ha a rendelkezésre álló vagyont annak az áruválasztéknak a termelésére fordítaná, amelyet tőlük vásárol. A '60-as évek vége felé a szovjet fél beruházási hitelt („hozzájárulást") kezdett követelni az energiahordozó- és nyersanyag szállításokért, mivel egy transzferábilis rubel exportbevétel eléréséhez három és félszer akkora állóeszköztömeget kellett lekötve tartania, mint abban az esetben, ha az ellentételképpen importált magyar árukat hazai termeléssel váltotta volna ki.[48]

A két szemlélet összefonódott jelentkezése

A továbbiakban a két szemléletmódot nem választom külön: a valóságban ugyanis elválaszthatatlanul összekeveredve, egyidejűleg hat a szerkezetfejlesztési és a külgazdság-politikájára. A *flow-szemlélet* nyomvonalán fogok haladni, de azzal a hátsó gondolattal, hogy az Olvasó megduplázza a mondanivalót egy – párhuzamosan jelentkező – *stock-szemlélettel.*

Ricardo törvénye. Első közelítés

Ahhoz, hogy a nemzetgazdaság hatékonyságát (hangsúlyozom: az egyedi termelőtevékenységek hatékonyságnövelése nélkül!) *növeljük, az exportszerkezetben növelni kell azon tevékenységek termékeinek súlyát, amelyekben a hazai gazdálkodás hatékonysága magasabb a nemzeti átlagnál, emellett az importban pedig növelni kell azon termékek súlyát, amelyek hazai* (importhelyettesítő) *termelésének hatékonysága elmarad a nemzeti átlagtól.*

Amennyiben az „i" termék, vagy szolgáltatás (=áru) exportra termelése tényezőráfordításainak összegét $n_i+c_i+l_i=v_i$-vel, a haszon összegét pedig hi-vel jelöljük a hatékonyság

$$\varepsilon_i = \frac{v_i}{h_i}$$

(Ha számításba vesszük, hogy a kiadások forintban, a bevétel dollárban jelentkezik, a mutató egybeesik a közhasználatú „devizakitermelési" (Ft/$) koefficienssel.)

Ha az importhelyettesítés (egy j-vel jelölt termék esetében) $n_j^* + c_j^* + i_j^* + l_j^* = v_j^*$ tényezőráfordítást követelne meg (a * azt jelzi, hogy nem feltétlenül *valós* ráfordításról van szó:

[48] A partner gondolkodásában érdekes módon ötvöződött ez a szempont a technológiatranszfer-hatásra való törekvéssel. Azt mondotta ugyanis, hogy el tud tekinteni a beruházási kozzájárulástól abban az esetben, ha a magyar fél „nyugati keménységű" árukat tud ellenértékben szállítani.

amennyiben a terméket nem termelik az országban, de megvannak a feltételei a termelésnek, az a fiktív tényezőköltség kiszámítható, vagy legalábbis reálisan becsülhető) és az importkiadás h_j^*, akkor a „devizakímélési koefficiens"

$$\varepsilon_i^* = \frac{v_j^*}{h_j^*}$$

Az egyes áruk súlyát a külforgalomban – a megszokott módon – σ-val jelölöm.

Az export- és importforgalom hatékonysága tehát:

$$\varepsilon = \sigma_a\varepsilon_a + \ldots + \sigma_i\varepsilon_i + \ldots + \sigma_m\varepsilon_m = \sum_a^m \sigma\varepsilon$$

$$\varepsilon^* = \sigma_a^*\varepsilon_a + \ldots + \sigma_j^*\varepsilon_j^* + \ldots + \sigma_n^*\varepsilon_n^* = \sum_a^n \sigma^*\varepsilon^* \quad \text{, ahol}$$

$$\sum_a^m \sigma = 1$$

$$\text{és} \sum_a^n \sigma^* = 1$$

Ezek után

$$R' = \frac{\varepsilon}{\varepsilon^*} \lesseqgtr 1$$

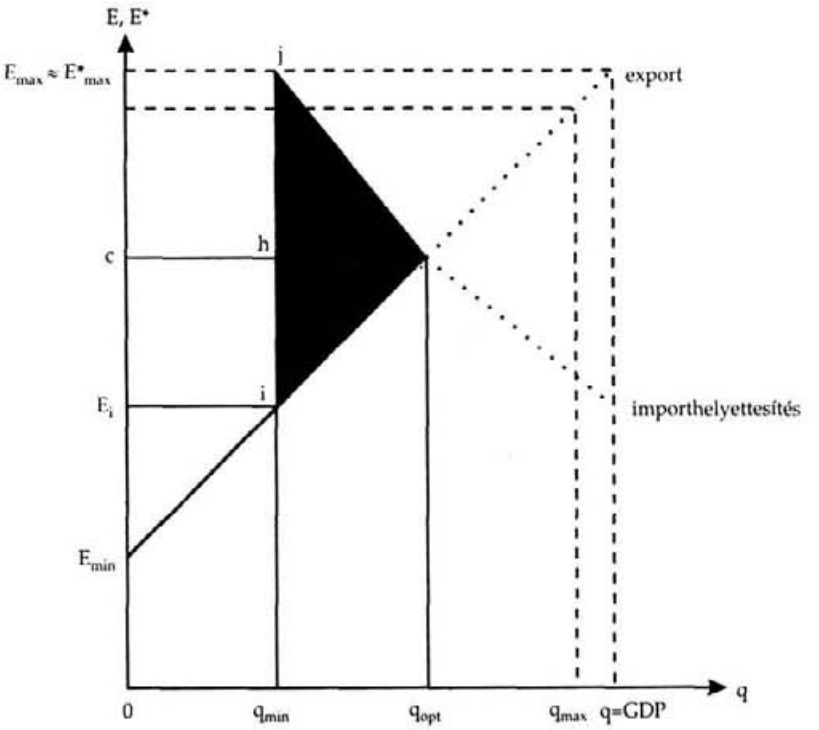
Ricardo törvénye

Ha az export hatékonysági koefficiense meghaladja az importhelyettesítését, azaz R'<1, akkor az exportszakosodás és a termelőegységekről az import javára való lemondás stratégiailag helyes döntés volt. Ellenkező esetben az ország nemzetközi munkamegosztásba helytelenül, a saját maga számára káros módon illeszkedik be. Így lehet megfogalmazni Ricardo-törvényét.

Nemzetgazdaság optimális szerkezete és külgazdaság nyitottsága

E törvényből mázsás súlyú gazdaságstratégiai következtetések adódnak. Először is felmerül a *nemzetgazdaság optimális termelési szerkezetének,* s vele szoros összefüggésben az *optimális külgazdasági (szerkezeti) nyitottságának kérdése.*

Ezt a *1.25. ábrán* szemléltetem.



1.25. ábra
A relatív termelékenységi hatás elvi modellje

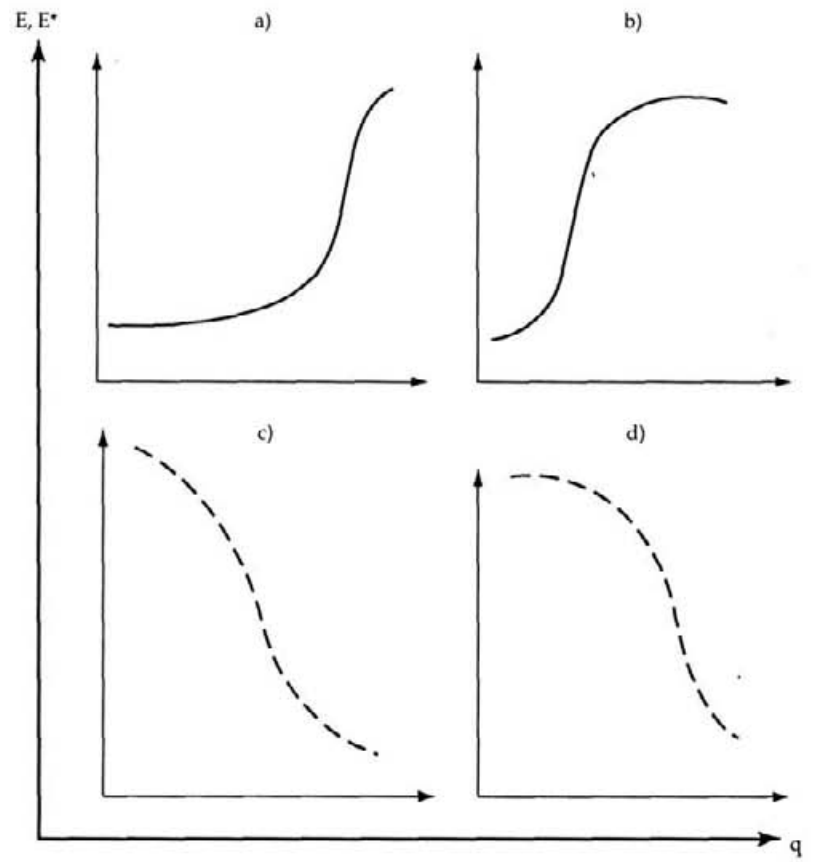
Az ábra abszcisszáján a forgalom volumene szerepel, ki- és beszállítási prioritások szerint. A nemzetgazdaság számára legkívánatosabb exportok és importok tehát az origó közelében helyezkednek el, s minél inkább távolodunk a 0 ponttól, az ügylet a nemzetgazdaság számára annál kevésbé kedvező, vagyis a ε (exporthatékonyság csökken, mert az egy dollár bevételre eső hazai forintráfordítás) növekszik az (importhelyettesítés hatékonysága), ε*, azaz az importhelyettesítéssel egységnyi devizamegtakarításra jutó hazai ráfordítás pedig mérséklődik, azaz az importhelyettesítés hatékonysága is csökken.

Exportprioritás

Az export első, a koordinátarendszerben megjelenő volumene a legkisebb költség/devizabevétel ponthoz ($=\varepsilon_{min}$) csatlakozik. Minden következő volumen már valamivel nagyobb költség/bevétel vonzatú, vagyis az exportfüggvény emelkedő

irányzatot vesz fel. Végpontja az a legdrágábban kitermelt devizaegység, amely kíséri a hazai termelési kapacitás utolsó „molekulájának" kivitelét (e_{max}; q = GDP).

A valóságban persze sem az export-, sem az importhelyettesítési görbe nem lineáris. Kiváló hatékonysági viszonyai vannak pl. annak a nemzetgazdaságnak, amelynek az exportgazdaságossági görbéje az *1.26. ábra* a) esetének megfelelően alakul. Ennek ellenkezője a b) eset. Szerencsés hazai hatékonysági helyzetet mutat, ha a gazdaság importhelyettesítési göbéje a c)-hez hasonlít, szemben a d)-vel, amely kedvezőtlen importhelyettesítési viszonyokat tükröz.



1.26. ábra
A relatív termelékenységi hatás gyakorlati esetei

A „halmozottan kedvező" helyzet az, ha az export esetében az a) párosodik az importhelyettesítés c)-alakjával. „Halmozottan hátrányos" helyzetű az a gazdaság, amelyben az exporthatékonysági sorrendiség b)-görbéje ötvöződik az importhelyettesítés d)-alakú görbéjével.

Az importhelyettesítés függvénye nem az origónál kezdődik: a nemzetgazdasági prioritásban legelőkelőbb helyen szereplő importok ugyanis a helyettesíthetetlen behozatalok, mivel ezek elmaradása – mint már tudjuk – a hazai gazdaság hatékonyságát meredeken csökkentő hiányokat idéznek elő. A legelső olyan import, amelyet hazai termeléssel helyettesíteni lehet a q_{min}-pontnál jelentkezik. Ez ażért nyomul előtérbe a prioritási sorrendben, mert a hazai munkával való kiváltása igen sokba kerülne: nagyjából annyiba, mint a GDP „utolsó molekulájának" exportra való termelése. A következő tételek már mind olcsóbban megtermelhetők hazai körülmények között. Az importhelyettesítési hatékonyság függvénye tehát ereszkedő irányú.

Indifferenciapont

A q_{opt} ponton a két függvény metszi egymást. Ez azt jelenti, hogy a prioritási sorrendben következő exportálható és importált, de hazai termeléssel kiváltható termék kitermelési költsége, devizaegységre vetítve egyenlő.

Ha mondjuk szafaládét termelünk exportra, és dollárja 100 Ft hazai ráfordításba kerül, viszont krinolint importálunk, amelynek hazai gyártása esetén 100 Ft hazai ráfordítással meg tudunk takarítani 1 $ kiadást, akkor teljesen ránk van bízva, mit tegyünk; mindkettőt itthon termeljük meg és forgalmazzuk, mindkettőt importáljuk, mindkettőt exportra is termeljük: ezért nevezzük ezt q_{opt} pontot olykor *„szerkezeti indifferenciapontnak"* is.

A relatív termelékenységi hatás (komparatív előny) primer jelentkezése

Térjünk vissza a q_{min} és a q_{opt} pontok közötti tartományba. A prioritási sorrendben ezen a ponton egy „i"-specifikációjú áru foglal helyet, melyet ha exportálok, ε_i hatékonyságot regisztrálhatok. Az importnál egy „j"-minőségű áru ül ugyanazon a ponton, amelynek a hazai munkával való helyettesítése ε^*_{max} hatékonysággal volna csak lehetséges – azaz igencsak drágán. Itt lép előtérbe a ricardói elv: szó sem lehet arról, hogy a „j"-árut drágán, itthon termeljem, amikor az iránta való hazai igényeket úgy is ki tudom elégíteni, hogy „i"-ből többet ter-

melek, mint amennyire a hazai piacon kereslet van, a felesleget exportálom, s a szerzett devizáért megvásárolom a piac számára szükséges „j"-t. Így a „j" ugyanannyiba kerül a gazdaságnak, mint az „i", vagyis a hatékonysági nyereségem – annak köszönhetően, hogy 0 j-t és 2 i-t termelek (holott 1 j-t, és 1 i-t fogyasztok):

$$R'_{i,j} = \frac{\varepsilon_i}{\varepsilon_j^*} < 1$$

mert tudniillik

$$\varepsilon^*_{max} > \varepsilon_i$$

és az indukált haszon nagysága a két pontot összekötő vonal nagyságával arányos.

A nemzetgazdaság összes komparatív nyeresége

Mivel a következő q ponthoz tartozó exportgazdaságosság már kisebb, az importhelyettesítés is valamivel olcsóbb, a haszonegyenes is rövidebb lesz. Semmivé a q_{opt} pontnál válik, mint tudjuk.

Az adott esetben tehát a nemzetgazdaság akkora relatív termelékenységi hatást érhet el, vagy másképpen – Ricardo eredeti kifejezését használva – akkora *komparatív nyereséget* érhet el, mint amekkora a befestett háromszög területe:

$$R_{vol} = \frac{(q_{opt} - q_{min}) \cdot h_{max}}{2}$$

Mindjárt jegyezzünk meg egy általánosabb formulát is, ugyanis az export- és importhelyettesítés gazdaságossági függvény a valóságban nem lineáris:

$$R_{vol} = \int_{q_{min}}^{q_{opt}} f(\text{export})dq - \int_{q_{min}}^{q_{opt}} f(\text{imp.hely.})dq^*$$

Szerkezeti előnyöket megsemmisítő export-import

Vigyázat! Ha az export-import nyitás túlhalad a q_{opt} ponton, a gazdaság olyan árukat fog exportra bocsátani, amelyek hazai hatékonysága alacsonyabb annál, mint amennyivel a helyettük behozott árukat otthon meg lehetne termelni. Az ilyen cseréket az ábra pontozott vonalai szemléltetik. Az a háromszög, amely a q_{opt}-pontot követő, komparatíve veszteséges cserék nyomán kezd kiformálódni, *fogyasztja az ország jövedelmét:*

pontosabban, felemészti azokat az indukált jövedelmeket, amelyeket a $0 \rightarrow q_{max}$ tartományban – részben a helyettesíthetetlen import révén, részben a szerencsés szerkezeti munkamegosztások révén – az ország elért. Körülbelül a q_{max} pontnál következik be az a paradox helyzet, hogy a nemzetgazdaság olyan mélyen belefúrta magát a nemzetközi munkamegosztásba, hogy a gazdaság hatékonysága már nem nagyobb, mint egy de facto autarkia (az export volumenének a helyettesíthetetlen import fedezetének mértékére való korlátozása) esetén.[49]

q_{opt}=szerkezeti nyitás optimumpontja

A q_{opt} ponthoz tartozó export- és importvolumenek, valamint konkrét ügyletek (*mit* exportálok, *mit* importálok!) *optimumot* jelentenek: ha a gazdaság nem éri el ezt a volument, elmaradt szerkezeti hasznot regisztrálhat. Ha túllépi: tényleges szerkezeti vesztesége keletkezik, azaz megsemmisíti a szerzett haszon egy részét. Ugyanezen hatások lépnek fel akkor, ha $0 \rightarrow q_{opt}$ tartományból *kihagy* export- és importelemeket, és helyettesíti azokat a $q_{opt} \rightarrow (q=GDP)$ tartományba eső export- és importelemekkel.

A gazdaságpolitika természetszerűen törekszik azokra a szerkezeti változásokra, amelyek nyomán a legtöbb relatív termelékenységi haszon – szerkezeti hatás, komparatív előny – származik az országra: ha feladata magaslatán van, akkor nagyjából *tudja*, hogy merre kell a gazdaság szerkezetének mozdulnia, és kezében tartja azokat a pénzügyi és egyéb *mechanizmuselemeket*, amelyek segítségével *oda is tud hatni*, hogy a gazdaságban a kívánatos szerkezeti mozgások végbe is menjenek a megfelelő *irányban, mértékben* és a megfelelő *idő alatt*.

A szerkezeti hatás kiaknázására irányuló politika korlátai

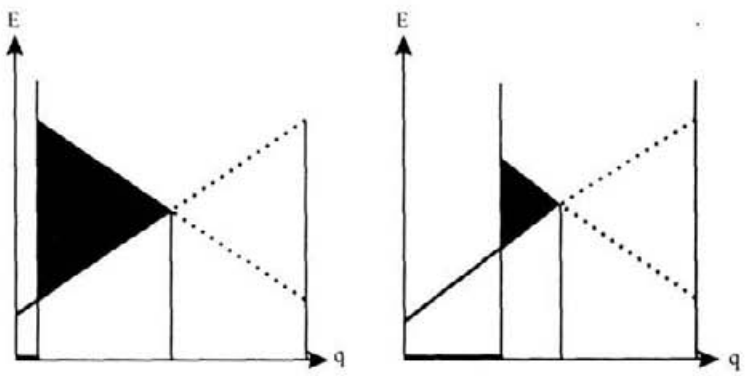
Mozgásterét persze számtalan tényező befolyásolhatja; a forráshiánytól kezdve az eladósodottságból eredő cselekvési korlátokig, a gazdasági szakértői kör által vallott elméleti nézetek ellenhatásaitól a politikai döntéshozók értetlenségéig bezárólag. Ehelyütt két olyan tényezőre mutatok rá, amelyek mindegyike összefügg *a gazdaság szervi sebezhetőségével*.

[49] Az ábrán ez a pont elég közel esik ahhoz az extrém ponthoz, amikor a nyitottság = 1, vagyis a GDP egésze exportra kerül, s ennek következtében a nemzeti felhasználás egésze importból fedeződik. Ez elképzelhető, de egyáltalán nem szükségszerű. Lehet ugyanis, hogy q_{opt} pontot meghaladó export-importügyeleteknél olyan rohamosan csökken a hatékonyság, hogy néhány százalékkal az indifferenciapont mögött már „elúszik" az addig keservesen „összekapart" relatív termelékenységi hatás!

A helyettesíthetetlen import súlya

Az első a *helyettesíthetetlen import* súlya az import egészén belül. E tekintetben olyan nagy a tét, hogy a gazdaság nem kockáztathatja a behozatal elmaradását. A helyettesíthetetlen importot meg kell vásárolni – ha esik, ha fúj. Az ehhez szükséges devizafedezetet elő kell teremteni, *bármi áron*. Itt tehát *importkényszer* van, amellyel szemben *exportkényszer* áll: igaz, az ábrán a helyettesíthetetlen importügyletek ellentételeként a legkedvezőbb devizakitermelésű export áll, de *ha a helyettesíthetetlen import az összes behozatal igen nagy hányadát teszi ki, úgy a megvásárlása felemészti a kedvező hatékonyságú exportlehetőségek oroszlánrészét. Így szűkül a gazdaságpolitika mozgástere a szerkezeti előnyök kihasználása területén.* Kevés olyan exportálási lehetőség marad, amelynek a hazai termelési hatékonysága kedvezőbb volna az importálható termékek importhelyettesítésének hatékonyságánál.

Nem véletlen, hogy azok a nemzetgazdaságok, amelyek importoldalon egyoldalúan, sokrétűen és nagymértékben ki vannak szolgáltatva a nemzetközi piac szeszélyeinek, akkor érnek el átütő piaci sikereket, ha a volumenhatásra, vagy a technológiatranszfer-hatásra rendezkednek be elsősorban, párosítva ezt a nemzetközi versenyképesség fenntartására és növelésére irányuló – sokszor igen agresszív – lépésekkel. A szerkezeti előny ezen gazdaságok esetében inkább *középtávú* tényezőként jelentkezik, az előbbieknek alárendelten. A távol-



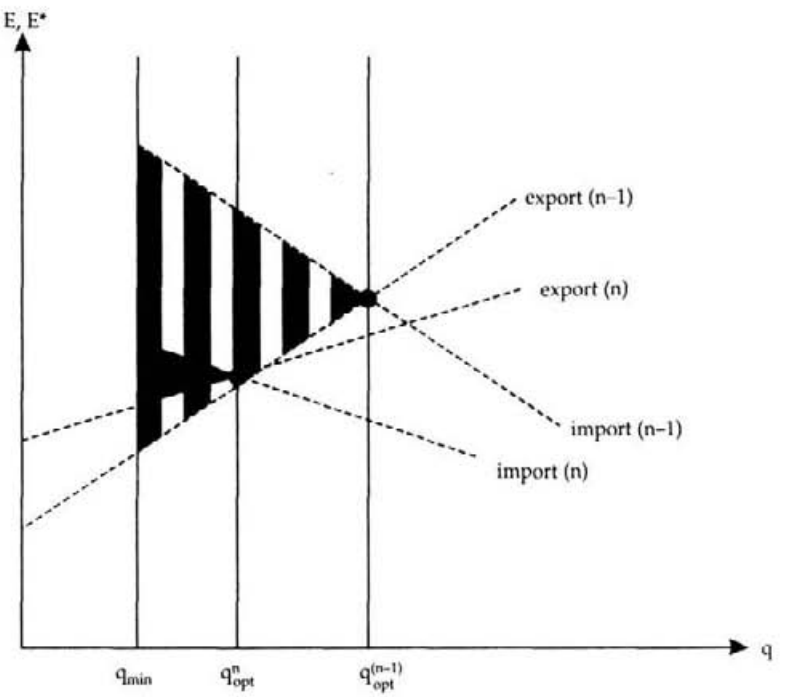
1.27. ábra
A helyettesíthetetlen import súlyának kihatása a relatív termelékenységi haszon nagyságára

keleti gazdaságstratégiákra különösen jellemző ez a viselkedési reflex.

Az exportszerkezet cserearány-bizonytalansága az importszerkezettel szemben

A másik tompító, elbizonytalanító tényező az exportszerkezet *nagyfokú konjunktúraérzékenysége*, különösen akkor, ha ez az importszerkezet nemzetközi piaci helyzetének erős és stabil voltával áll szemben. Ha ugyanis permanens veszély áll fenn az exportárak csökkenésére és/vagy az importárak felkúszására, a realizálható szerkezeti előnyök hamar elúsznak az árakon keresztüli jövedelemtranszferen keresztül. Ha ezek az ármozgások a gazdaság számára kedvezőtlen arányváltozások után megjegecesednek, úgy olyan, új nemezetközi árszerkezetet alkotnak, amelyek mellett a szerkezetielőny-szerzési lehetőségek is átrendeződnek a gazdaság rovására.

A *1.28. ábra* egy ilyen átrendeződést szemléltet.



1.28. ábra
Nemzetközi piac árszerkezeti (cserearány-)-változás hatása a relatív termelékenységi haszon keletkezési feltételeire

Figyeljük meg, hogy az exportárak az n-dik időszakra az (n–1)-dik időszakhoz képest úgy változtak, hogy a gazdaság korábban legkedvezőbb termékeinél nagyobb a deviza kitermelési költségemelkedése (hatékonyságesés), mint a kedvezőtlenebbeknél. Hasonlóan kedvezőtlen az importhelyettesítés árviszonyainak alakulása: úgy megdrágultak a vitathatatlanul importálandó áruk, hogy erősen csökkent a helyettesítésük hazai költsége. Ennek következtében az (n–1)-dik időszak („boldog aranykor") realizálható szerkezeti haszna (szélesen csíkozott felület) összezsugorodott (fekete felület). A gazdaság alig tud manőverezni komparatív nyereségének növelése érdekében.

Optimális valutaárfolyam

Az *1.28. ábra* ordinátáján az optimális nyitottsági pontnak (q_{opt}) a c-vel jelzett pont felel meg. Ez egy olyan pozíció, amikor R' = 1, vagyis az export- és importhelyettesítés hatékonysága megegyezik. A valóságban itt mindig egy konkrét hazai költség/egységnyi devizabevétel (Ft/$) érték található, amely úgy is felfogható, mint *optimális valutaárfolyam*.

Határügyletek elvárt haszon mellett

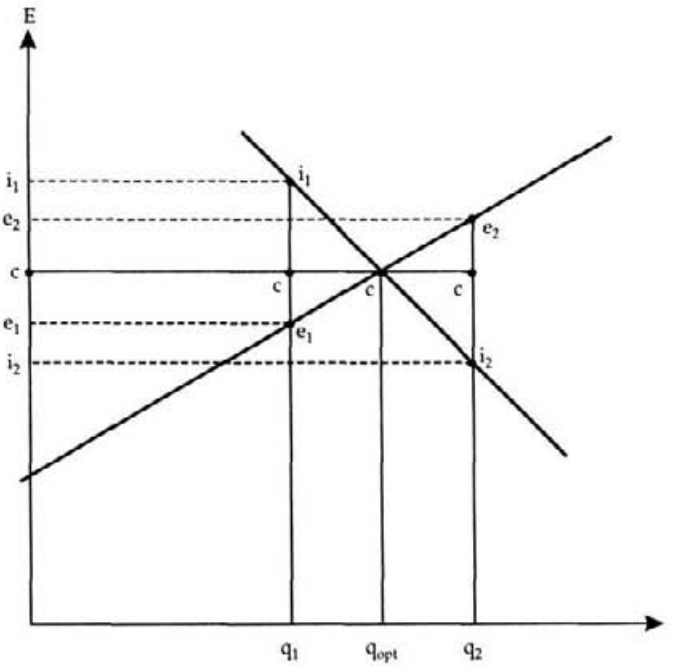
Ha ugyanis a határexportügylet véghezvivője az árujáért kapott valutát *ezen az árfolyamon eladja* a banknak (és egyébként az ittoni viszonyoknak megfelelően normál körülmények között termelt), a vételár akkora forintösszeget hoz neki, amekkora elegendő az *elvárt haszon* realizálásához. Ha az importőr ezen az áron *megveszi* a valutát és behozza a határárut, annak eladása után ugyancsak *elvárt hasznot* fog tudni realizálni.Az *1.29. ábra* segítségével könnyen megérthetjük, mi történik akkor, ha bárki a határesetnél kedvezőbb vagy kedvezőtlenebb devizakitermelésű termékekkel kíván a külpiacra kimenni, illetve onnan az országba árut behozni.

A q_1 pozícióban mind az export, mind az import indokolt, az ország i_1-e_1 nagyságrendű szerkezeti nyereséget tesz zsebre akkor, ha az ügylet létrejön. Ezt a *nemzeti érdekeltséget* a „c" árfolyam úgy transzformálja vállalati érdekeltséggé, hogy

„Prémium" a szerkezetileg kedvező exportért és importért

a) amikor az exportőr eladja az export alkalmával szerzett devizát, a bank c-összeget fizet ki neki, holott az áru hazai előállítása az exportőrnek csak e_1-nyi ráfordításba került. Vagyis az exportőr „prémiumot" kap;

b) az importőr ugyancsak c-ért megveszi a valutát, behozza az árut az országba és eladja i_1-ért, mivel az itthon termelt áru ennyibe kerül: az i_1 és c közötti rés az ő prémiuma.



1.29. ábra
Az optimális árfolyam szabályozó mechanizmusa

Magyarán: *a nemzetgazdaság elemi komparatív előnyein a kedvező exportot és importot lebonyolító vállalkozások osztoznak.*[50]

„Büntetés" a szerkezetileg kedvezőtlen exportért és importért

A q_2 pozícióban mind az export, mind az import nemzetgazdaságilag káros, hiszen olyan terméket exportálnak, amelyet meg se volna szabad termelni, mivel hazai hatékonysága alacsony – és helyébe olyan terméket importálnak, amelynek érdemes volna a hazai termelését, – sőt: exportra való termelését – megszervezni, mivel hatékony körülmények között lehetne itton előállítani. Ezt a „c" valutaárfolyam kifejezésre is juttatja: az exportőr ugyanis csak c összeget kap a banktól, amikor eladja a valutáját, noha az neki e_2-be került. Ráfizet. Az im-

[50] No persze, hálója sarkában ott gubbaszt éberen a fiskus, és mindkét „prémiumot" keményen megadóztatja: így a gazdaságpoltikának a kedvező szerkezeti elmozdulások csak miroszférában érzékelhető többlethaszon-hatásaiból is megvan a maga „sápja". Az igazi, nagy nyereség azonban a makroszféra jövelemteremtő-képességének öregbedése.

portőr c-ért megvásárolt valutájáért behoz az országba egy árut, amit itton i_2-ért legyártathatott volna. Ő is ráfizet. „Bizony, jelek vannak ebben a figyelmeseknek" – mondja a Korán[51]. Vagyis *az optimális valutaárfolyam a negatív jövedelemindukcióval járó külkereskedelmi forgalomból eredő nemzetgazdasági kárt megfizetteti azokkal, akik a káros döntést hozták.*[52]

A gazdaságpolitika közelítő bejárása

Hogyan használható az optimális árfolyam a nyitottság helyes mederben tartására? – meg kell mondani, nem könnyen. Először is, *nincs a gazdaságpolitika kezében semmiféle egzakt számítási lehetőség* annak megállapítására, hogy hány Ft/$ is ez az optimális árfolyam, és hogy a legkülönbözőbb belső és külső költség- és kereslet/kínálati viszonyok hatására tegnapról mára milyen irányban és milyen mértékben mozdult el. Ezt csak az optimális nyitottsági ráta ismerete esetén tudnánk megmondani, de hiszen éppen ez az, amit az optimális valutaárfolyam segítségével keresünk: vagyis egy egyenletünk van, két ismeretlennel.

Képzeljünk el egy orvost, akinek a beteg láztalansági állapotát kellene visszaállítania, de (a) nincs hőmérője; (b) fogalma sincs arról, hogy az illető szervezetének mennyi a normál hőmérséklete. Ennek folytán csak kísérletezhet lázcsillapító és hőmérséklet-emelő szerekkel, egészen addig, míg a beteg nem közli vele, hogy már jobban érzi magát (legyünk optimisták!).

Szerkezeti nyitottsági optimumsáva és korrekciós zónák

Szerencsére az optimális nyitottság állapota nem egy pontszerű helyzethez van kötve: ilyen szempontból az eddigi relatív termelékenységi hatást ábrázoló diagramok csalókák *(1.26–1.29. ábrák)*. Mint láttuk, az exporthatékonyság csökkenése csakúgy, mint az importhelyettesítési hatékonyság növekedése, nem lineáris függvényben rajzolható le. Az igen kedvező hatékonysággal exportálható termék kevés, az exportnövelés igen hamar beleütközik a termelési, vagy a pi-

[51] 15. Szúra, 77. vers

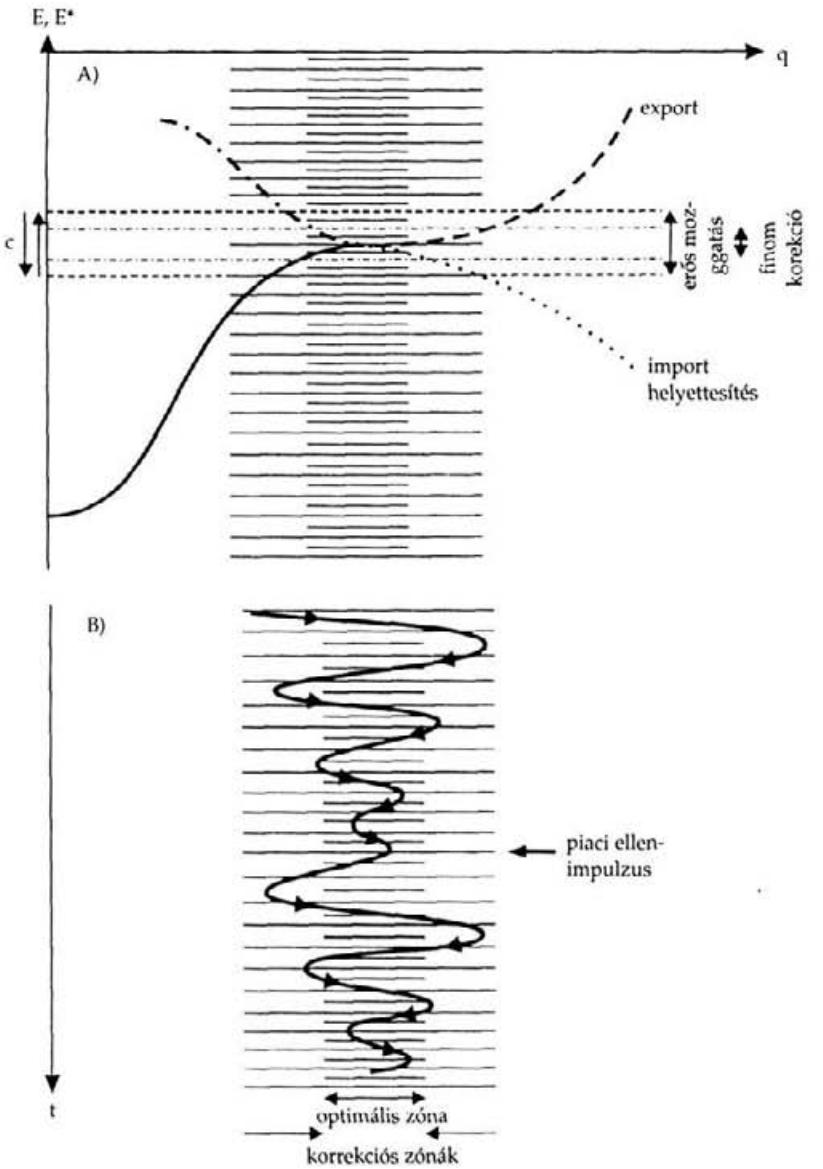
[52] Ettől persze a kár még marad: az országban kevesebb jövedelem keletkezett, mint amennyi a meglévő reális adottságok mellett keletkezhetett volna. Azzal, hogy az árfolyam allokálja a kár viselését, csak azt akadályozza meg, hogy (a) tényleges kár olyanokat is sújtson, akik nem hoztak hibás döntést; (b) aki viszont hibás döntést hozott, ne gondolja azt, hogy helyesen cselekedett. A keletkezett kár multiplikációs következményeit sajnos így is a társadalom egészének kell viselnie.

aci korlátba. Az origóhoz közel eső tartományban tehát az exportgörbe emelkedése meredek. Valahol a közepes mezőnyben viszont ellaposodik: ez az a szféra, ahol a gazdaság karakterisztikus, elvárt hasznot hozó nagy exporttételei foglalnak helyet. Amint a középmezőnyt elhagyjuk (az optimumon túl eső mezőnybe érünk) a függvény megint erősen meredekké válik: a hatékonyság rohamosan esik. Ezért is olyan nehéz az export lökésszerű növelése – pl. egy radikális cserearányromlást ellensúlyozandó.

Ennek a tükörképe rajzolódik le az importhelyettesítési függvény esetében. a helyettesíthetetlenség határvonala közelében meredeken esik, aztán az esés közben erősen lankássá válik: alig haladja meg az exportét, aztán pedig szorosan alatta ereszkedik lassú ütemben, egészen addig, míg megint felvesz egy meredek esést.

Vagyis *van egy elég széles tartomány, ahol az exportra termelés, impor, imporhelyettesítés kritériumai elég közel esnek egymáshoz – mondhatjuk, hogy az észlelési és cselekvési hibahatáron belül vannak.* Ez azt jelenti, hogy a q_{opt} *nem pont, hanem elég széles sáv.* Továbbá, ezen optimális sáv két oldalán olyan zónák helyezkednek el, amelyeknek csak a külső szélei felé jelentkeznek komoly méretű elmaradt jövedelmek, illetve jövedelemmegsemmisülések. Vagyis az árfolyam-poltikának elég széles mozgástere van – maga az optimális zóna is elég tág ahhoz, hogy az igen tapasztalt pénzügypolitika finom mozgatásokkal mérsékelje a tényleges nyitottságnak az ideálistól való eltérését, s ha bármi okból kénytelen erősebb árfolyammozgásokat kreálni (vagy elszenvedni!), elég széles sávban megúszhatja nagyobb károkozás nélkül.

A mechanizmust a *1.30. ábra* szemlélteti.



1.30. ábra
Az optimális nyitottság megközelítése árfolyammozgatással

d) A kapcsolódások eredő hatásai

A nemzetgazdaság természetesen sem a versenyképességet nem érzékeli függetlenül a transzferált és indukált jövedelemektől, sem a transzferált jövedelemeket nem különítheti el a versenyképességtől és az indukált jövedelemektől, sem pedig az indukált jövedelemeket nem érzékeli külön a másik kettőtől. Csak annyit érzékel, hogy „megy-e a bolt, vagy nem?" – gyarapodik-e külgazdaság kapcsolatrendszer fenntartása és bővítése-mélyítése következtében, vagy sorvad.

Nehéz is lenne mindezeket külön-külön érzékelnie, hiszen – különösen összetett, makrogazdasági szinten – egymásra rakódnak, egymást erősítik vagy gyengítik.

Az elemzés során *11 jövedelemnövelő vagy -csökkentő hatást gondoltunk át.* Az ország jövedelemére való kihatások számszerűsítését minden egyes esetben igyekeztem kvantifikálhatóvá tenni, ám ezek a kísérletek inkább a függvényszerű összefüggések érzékelhetővé tételére szolgáltak, semmint a tényleges mérésre. Egyfelől a matematikai formulák csak igen ritka esetben tölthetők meg adatokkal, másfelől ezek az adatok vajmi kevéssé megbízhatók, s végül a hatások összefonódottan jelentkeznek, vagyis csaknem reménytelen a parciális megfogásuk.

Az eredő hatás megközelítése

Kétféle – a nemzetgazdaság viszonyainak részletes ismeretére és a jelenségek jelentős–nem jelentős voltát illető intuitív ítélőképességre alapozó – becslés, ítéletalkotás szükségeltetik a jövedelemet befolyásoló ismérvek összesített értékeléséhez:

- annak megítélése, hogy az adott jövedelembefolyásoló ismérv hatása a nemzetgazdaságra
  - nagyon pozitív (=3 pont)
  - jelentősen pozitív (=2 pont)
  - enyhén pozitív (=1 pont)
  - indifferenc vagy zéró (=0 pont)
  - enyhén negatív (=–1 pont)
  - negatív (=–2 pont)
  - erősen negatív (=–3 pont)
- annak megítélése, hogy az adott jövedelembefolyásoló ismérvnek mekkora a súlya a gazdaságot érő külgazdasági eredetű hatások között. A hatások összességét 100-nak véve a súlyok elosztását úgy kell megbecsülni, hogy azok összege a 100-at adja ki.

Sematikus példa[53]

	+3	+2	+1	0	–1	–2	–3
1. Versenyképesség							15
2. Cserearányok					20		
3. Royalty			1				
4. Munkajövedelem		3					
5. Kölcsönkamat							10
6. Működő tőke profitja		5					
7. Helyettesíthetetlen import	10						
9. Technológiaimport			5				
10. Technológiaexport				5			
11. Volumen	18						
Szerkezeti					13		
Súlyok összesen	10	18	13	6	13	20	35
Súlyozott hatás	30	36	13	–	13	40	105
Pozitív hatás össz.		+79					
Negatív hatás össz.						–158	
Egyenleg			–79				

vagyis az illető nemzetgazdaság a 0 és a –1 érték között, a –0,79-es pozícióban foglal helyet: jövedelemképződésére elsősorban a versenyképesség-hiány és az eladósodás hat negatívan, amit súlyosbít, hogy enyhe komparatívelőny-érdekei ellenére illeszkedik be a nemzetközi munkamegosztásba, és a cserearányok nem kedvezőek számára. Ezeket a hátrányokat csaknem ellensúlyozza az, hogy nagy volumeneket tud szállítani, és hogy a helyettesíthetetlen import biztosításán keresztül jóval hatékonyabban tudja működtetni hazai tényezőit. Végeredményben ez az ország jelenlegi nemzetközi piaci kapcsolódására alighanem *ráfizet* – holott nyilván azzal a célzattal nyitott, hogy növelje hazai felhasználható jövedelmét. Az ország teljes külgazdaság kapcsolatrendszere valószínűleg revízióra szorul.

[53] Amelynek a gondolati hátterében egy, Magyarország viszonyaihoz hasonló nemzetgazdaság áll.

1.16. A nemzetgazdaság partnerkapcsolatai

A nemzetközi piac – a kétoldalú kapcsolatok eredője

A nemzetgazdaság nyitottsága a valóságban sok-sok „nyílásból" áll. Export- és imporszerkezete valójában annyi export- és importszerkezetből áll össze, ahány partnere van. Azok a jövedelembefolyásoló tényezők, amelyeket gazdasága egészen érzékel, valójában a partnereivel kialakult kapcsolathatékonyságok sorának eredői.

A kétoldalú és regionális kapcsolatok – a nemzetközi piac alrendszerei

Ez persze nem azt jelenti, mintha a külgazdasági kapcsolatrendszer a kétoldalú kapcsolatok matematikai összege volna. Egyfelől ezek a kapcsolatok egymással bizonyos határig *helyettesíthetők;* másfelől *át is hatják* egymást: az egyik viszonylat ellátó forrása egy másikba irányuló exportnak, rezsihordozóivá válnak egymásnak – és így tovább; végül, valamennyi kétoldalú kapcsolat *közös motorja* az a nemzetközi piaci mechanizmus, amely mintegy „szabványosítja", vagy legalábbis egymáshoz mérhetővé, egymással *versenyzővé* teszi az egyes relációk keresletét, kínálatát, piaci feltételeit stb. Vagyis a nemzetközi piac olyan sajátos, egységes rendszer, amelynek regionális és kétoldalú kapcsolati szegmensei önálló életet *is* élő alrendszereinek tekinthetők.

A nemzetgazdaság *piaci pozíciója* (vállalati versenyképességeinek „nyalábja") ugyancsak Janus-arcú jelenség: egyfelől a különböző partnerei piacán tapsztalható versenyképességek eredő jelensége, másfelől a gazdaság fajlagos teljesítőképességének megnyilvánulása annak a teljesítőképességnek a függvényében, amely a nemzetközi piaci költség-, ár- és haszonszintet determinálja.

A nemzetgazdaság által élvezett vagy fizetett *transzferált jövedelmek* sem az absztrakt „éterből" származnak, vagy oda sugárzanak ki – hanem azt a partnerek fizetik, illetve nyelik el. Sőt: egyidejűleg lehetnek olyan partnerek, amelyektől transzferált jövedelem áramlik az országba, amely jövedelem egy része, egésze vagy sokszorosa más partnerek felé kiáramlik az országból.

Végül az adott, létező partnerekkel kialakított konkrét kapcsolatok vezetnek oda, hogy közülük egyesekkel *indukált jövedelemeket* szülő munkamegosztást lehet kiépíteni, míg má-

sokkal olyan kapcsolat építhető csak ki, amely mérsékli a hazai gazdaság működési hatásfokát.

A viszonylati szelekció hármas alapelve

A viszonylatok közötti fejlesztési-visszafejlesztési lehetőségekkel való manőverezés tehát egy sajátos vetülete a különböző jövedelemnövelések és veszteségmérséklések közötti manőverezési lehetőségeknek. *Azt a viszonylatot részesíti a gazdaságpolitika előnyben, amely:*

a) *nagyobb pótlólagos jövedelemnövelési lehetőséget kínál a környezeti átlagnál;*

b) *olyan területeken kínálja a jövedelemnövelési lehetőségeket, amelyek viszonylag a legkisebb erőfeszítéssel kiterjeszthetők vagy mélyíthetők;*

c) *a vele való kapcsolat jövedelemnövelési lehetőségeinek kockázata kisebb a nemzetgazdasági átlagnál.*

Ha a külgazdasági kapcsolatnak köszönhető többletjövedelmet „j"-vel, a tetszőleges viszonylatot V_i-vel jelöljük, úgy a jövedelemnövelési lehetőségek és a jövedelemhordozó viszonylatok mátrixa a következő:

A viszonylati-jövedelmezőségi mátrix sémája

Szelekciós mátrix

	V_a	V_b	...	V_i	...	V_n	$\sum_a^n V$
1. Versenyképesség	J_{a1}	J_{b1}	...	J_{i1}	...	J_{n1}	J_1
2. Cserearányok	J_{a2}	J_{b2}	...	J_{i2}	...	J_{n2}	J_2
3. Royalty	J_{a3}	J_{b3}	...	J_{i3}	...	J_{n3}	J_3
4. Munkajövedelem	J_{a4}	J_{b4}	...	J_{i4}	...	J_{n4}	J_4
5. Kölcsönkamat	J_{a5}	J_{b5}	...	J_{i5}	...	J_{n5}	J_5
6. Működő tőke profitja	J_{a6}	J_{b6}	...	J_{i6}	...	J_{n6}	J_6
7. Helyettesíthetetlen import	J_{a7}	J_{b7}	...	J_{i7}	J_{n7}	J_7	
8. Technológiaimport	J_{a8}	J_{b8}	...	J_{i8}	...	J_{n8}	J_8
9. Technológiaexport	J_{a9}	J_{b9}	...	J_{i9}	...	J_{n9}	J_9
10. Volumen	J_{a10}	J_{b10}	...	J_{i10}	...	J_{n10}	J_{10}
11. Szerkezeti	J_{a11}	J_{b11}	...	J_{i11}	...	J_{n11}	J_{11}
$\sum_1^{11} J$	J_a	J_b	...	J_{id}	...	J^n	J

Jövedelemtöbblet volumen

Az első kritérium sorrendiségét a mátrix inverzének az a változata adja, amely a teljes külgazdasági eredetű hazai jövedelemtöbblet és az egyes jövedelemfajták egyes viszonylatokban való képződéseinek hányadosaiból áll össze:

$$J' = \frac{(J_{ij})}{J}$$

A prioritási sorrendben az a viszonylat áll az első helyen, amely a legtöbb jövedelemnövelést a legtöbbféle jövedelemnövelési módban lehetővé teszi.

Költséghaszon

A második kritérium sorrendiségét a mátrix módosított változatából nyerhetjük. itt a „J_{ij}" értékeket a

$$\tilde{J}_{ij} = \frac{J_{ij} \cdot k}{K_{ij} \cdot J}$$

hányadosával helyettesítjük be. A mutató az adott „ij"-pozícióban nyert jövedelem és az ennek megfelelő költség hányadosának és a nemzetgazdasági jövedelem: költséghányadosnak az egymáshoz való viszonyát jelzi, vagyis azt, hogy adott, specifikus hely rentabilitása hogyan viszonylik a nemzetgazdaság átlagos rentabilitásához – netán az elvárt haszonrátához. Mivel a jobb alsó sarok összegző értéke = 1, e mátrix invertálására nincs szükség. A viszonylati prioritási sorrendben a *legolcsóbb jövedelemeket* adó viszonylatok állnak az első helyeken.

$$J'' = |\tilde{J}|$$

Jövedelemhez jutás kockázata

A harmadik kritérium sorrendiségének kialakításához helyettesítsük be a mátrixba a „J_{ij}" értékek helyébe azokat a kockázati koefficienseket, amelyek az egyes viszonylatokban az egyes jövedelemnövelési módozatokhoz tapadnak. Így a mátrix egyes értékhelyein ρ_{ij} koefficienseket fogunk kapni. A prioritási sorrend ez alkalommal azokkal a viszonylatokkal fog kezdődni, amelyek kockázati koefficienseinek oszlop irányú szorzatai a legkisebb értékeket adják:

$$J''' = \overset{ij}{\underset{i}{X}} \rho_i \rightarrow \min$$

Összesítés

Ez esetben is élhetünk a „tanító néni" módszerrel: mindhárom kritérium megítélését feloszthatjuk igen kedvező (+3), kedvező (+2), enyhén kedvező (+1), indifferens (0), enyhén

kedvezőtlen (–1), kedvezőtlen (–2) és igen kedvezőtlen (–3) megítélési kategóriákra, s a J', J'' és J''' értékekből (amelyek nem egy dimenziójúak lévén közvetlenül nem összevonhatók) mintegy „átlagot" vonunk:

$$J^*_i = \frac{J'_i \cdot J''_i}{3J'''_i}.$$

ahol a * a három kritérium összesítését jelzi, az „i" pedig a megvizsgált viszonylat jele.

A gazdaságpolitikát nemcsak az érdekli, milyen erős érdek fűzi az adott országot egy másikkal való együttműködéshez, hanem az is, hogy *milyen szimmetrikus* ez az érdekeltség.

Kétoldalú vonzerő

Az „A"-országot a „B"-hez annál nagyobb érdekeltség fűzi, minél magasabb a J^*_{AB} mutató, vagyis minél nagyobb többletjövedelmet élvez „A" a „B"-vel való kapcsolatból, minél kisebb a jövedelem 1 $-jára jutó hazai kiadása, és minél kisebb a valószínűsége annak, hogy ez a helyzet kedvezőtlen irányban változik.

Ez az ellenkező esetben is igaz: a „B"-országot annál nagyobb érdekeltség fűzi az „A"-val való kapcsolat tartásához, minél nagyobb az így szerzett többletjövedelem, minél olcsóbban jut hozzá, és minél kisebb e helyzet megszűnésének rizikója.

Szimmetrikusnak nevezzük azt a kétoldalú kapcsolati helyzetet, amelyben

$$J^*_{AB} \approx J^*_{BA}$$

Szimmetria

Vagyis a két gazdaság nagyjából egyforma hasznot húz az egymással folytatott kapcsolatból. Mivel a gazdaságok rendszerint nem egyforma nagyságúak, a szintetikus J*-mutató komponenseként megjelenő J'-t nem abszolút nagyságban, hanem valamilyen fajlagosban kell számításba vennünk: a többletjövedelmet a GDP-hez, a lakossághoz, az aktív keresők számához stb. stb. viszonyíthatjuk. Ezzel a kiigazítással összehasonlíthatóvá válik a kínai–laoszi kapcsolatrendszer is.

Tolerálható aszimmetria

Enyhén – tolerálhatóan – aszimmetrikus a kétoldalú kapcsolat akkor, ha az egyik fél érzékelhetően nagyobb jövedelemtöbbletet húz a munkamegosztásból, mint a másik: ám a „rövidebbet húzó"-nak is jövedelemtöbblete keletkezik:

$$J^*_{AB} \lesssim J^*_{BA}$$

Súlyos aszimmetria

Tolerálhatatlanná válik az aszimmetria akkor, ha az egymással külgazdasági kapcsolatban állók valamelyikére a kapcsolatrenszer jövedelemcsökkentőleg hat, míg ugyanez a kapcsolati rendszer a másik félnek jövedelemgyarapodást idéz elő:

$$J^*_{AB} \leftarrow -J^*_{BA},$$

amely esetben az „A" gazdaság külgazdasági eredetű jövedelemtöbblete, pontosabban annak a „B"-partnerrel való kapcsolatából származó hányada azon az áron keletkezett, hogy a „B"-gazdaságnak az „A"-val való kapcsolatrendszerében jövedelemcsökkenés regisztrálható.

A legegyszerűbb esete ennek az, amikor valamilyen piaci monopolhelyzet következtében éles cserearány-torzulások mutathatók ki a partnerek viszonylatában. Az 1973-as és 1979-es árrobbanások előtti nemzetközi piacon ilyan árolló mutatkozott a nyerstermékek rovására és általában a feldolgozott termékek javára. A nyersanyag-importáló gazdaságok külgazdasági eredetű jövedelemében ez a faktor mindenképpen szerepet játszott, ahogyan az egyoldalú nyerstermék-exportőrök is ennek tudhatták be jövedelemkiáramlásaik jelentős részét. Az olajárrobbanásokat követően megfordult a helyzet: az energiahordozók árai aránytalanul megemelkedtek: néhány évig fordított irányú jövedelemkiáramlás ment végbe. Az olajexportálók jövedelemtöbblete kimutathatóan az olajimportálók hazai jövedelemének megkurtításából származott. Hasonló, állandó jövedelemkiáramlás tapasztalható a masszív agrárexportőr gazdaságokból az agrárimportőrök felé, – amit az is bizonyít, hogy a legnagyobb agrárexportőrök, mint pl. az Egyesült Államok –, igen jelentős állami szubvencióval tudják csak fenntartani az exportot (nem is annyira gazdasági, hanem részben belpolitikai okokból – farmerek – részben külpolitikai megfontolásokból – „gabonafegyver"!).

Persze a súlyos aszimmetria más okok miatt is létrejöhet: akkor pl., ha az egyik félnek sokszorta nagyobb forrásokat kell lekötve tartania, mint a másiknak (erre már láttunk példát a KGST-együttműködés területén), vagy ha az egyik fél exportválasztéka a másik felé túlságosan konjunktúraérzékeny, labilis keresleti bázisú, s ez stabil viszontszállítási szerkezettel áll szemben.

Amíg a KGST működött, permanens „eróziós veszélyt" jelentett a közép-európai gazdaságok és a Szovjetunió kapcsolatában az a szovjet nyomás, amely a könnyűipari tömegáruk szállításának megsokszorozásának irányába hatott: a szovjet partner ui. mindinkább ezt az árukategóriát állította szembe az energia- és nyersanyagszállításokkal. A közép-európai gazdaságok két szempontból is ellenérdekeltek voltak abban, hogy exportjuk szerkezetében növeljék a könnyűipari termékek részarányát: egyfelől, a szofisztikált gép- és vegyipari, elektronikai, műszeripari termékekkel szemben ez az árucsoport szerkezeti veszteséget is hozott volna nekik, másfelől a szovjet igényeket csak úgy lehetett kielégíteni, ha a kapacitásfejlesztésekben egyértelműen az olcsó, silány tömegáruk termelését részesítik előnyben a magasabb minőséget követelő termékekkel szemben. Ez utóbbi rendkívüli módon legyengítette volna ezen országok pozícióit a nyugati fogyasztási iparcikkpiacon, ahol – ha kedvezőtlen körülmények között is – jelentős devizabevételekhez tudtak jutni. Vagyis a '70-es évek második felétől kezdve a kapcsolatrendszer mindkét oldalról a lehetetlenülés felé sodródott: tolerálhatatlanná fejlődő aszimmetriák léptek fel.

A nemzetgazdaság vonzódása egész külgazdasági kapcsolatrendszeréhez

Egy nemzetgazdaság *egész kapcsolatrendszeréhez fűződő kohéziós ereje* a kétoldalú szimmetriaviszonyok eredője:

$$J^*_{AB} + J^*_{AC} + \ldots + J^*_{AI} + \ldots + J^*_{AN} = \sum_{B}^{N} J^*_i$$

$$J^*_{BA} + J^*_{CA} + \ldots + J^*_{IA} + \ldots + J^*_{NA} = \sum_{B}^{N} J^*_i$$

$$J^*_{\frac{A}{(A)}} = \frac{\sum_{B}^{N} J^*_A}{\sum_{B}^{N} J^*_{(A)}} \lesseqgtr 1$$

Amennyiben a $J^*_{A:(A)}$ értéke nagyjából 1, az „A" gazdaság külgazdasági viszonyai többé-kevésbé szimmetrikusak. Ha a mutató értéke jelentősen meghaladja az 1-et, úgy „A" kivétele-

zett helyzetben van környezetén belül, a partnereivel folytatott kapcsolatokból több a nyeresége, mint partnereinek a vele folytatott kapcsolatokból. 1-nél kisebb eredmény esetén a tolerálható aszimmetria „A" rovására alakult ki: van ugyan többlethaszna, de jóval halványabb, mint partnereié a vele való kapcsolatban. Ha a mutató negatív értékű, akkor valahol a kapcsolatrendszerben de facto „kivéreztetés" folyik.

Nagy kohézió

a) *Nagy* a környezet és a nemzetgazdaság *kölcsönös kohéziós ereje* akkor, ha
- a $J^*_{A:(A)}$ „kohéziós" mutató értéke egyenlő, vagy nagyjából egyenlő 1-gyel, és mind a számláló, mind a nevező jelentős érték az érintett gazdaságok GDP-jéhez viszonyítva;
- a mutató enyhén meghaladja az 1-et, vagy enyhén 1 alatt van, de a számláló és a nevező a GDP-hez képest jelentős értéket mutat.

Az első esetben a többletjövedelmek súlya a releváns, az utóbbiban az aszimmetria enyhesége.

Gyenge kohézió

b) *Gyenge a kohézió,* ha
- a mutató számlálójában és nevezőjében az érintett országok GDP-jéhez képest elenyésző összegek szerepelnek;
- az aszimmetria akár az egyik, akár a másik fél irányában igen jelentős.

Centrifugális tendencia

c) Azokban a viszonyokban, ahol a kapcsolatból eredő haszon *negatív,* aktív *centrifugális erő* lép fel a veszítő fél részéről – ami vagy érvényesül vagy nem. Ha az előnytelen kapcsolat valamilyen formában *szervesült* (pl. a „kivéreztető" fél *gyarmatosította* az országot – katonasága, adminisztrációja az ország nyakában ül; vagy *működőtőke-dominanciát* épített ki az országban: a GDP jelentős hányada, az export zöme a „kivéreztető" fél tulajdonában, illetve befolyása alatt álló kapacitásokhoz kötődik stb.; vagy a gazdaság elveszítette döntési játékterét *eladósodottsága* folytán), akkor a centrifugális erő nem képes érvényesülni: a csapdába esett gazdaság úgy jár, mint a pókhálóba esett légy. Ha a gazdaságpolitika idejekorán leállítja a „pókhálóbaesés folyamatát", a gazdaság *viszonylati átorientálódást* kísérelhet meg olyan világgazdasági szektorok felé, ahol az ő általa a nemzetközi piacra

kihordható termelésitényező-kombinációk szerencsésebb körülmények között tudnak értékesülni.[54]

Preferált viszonylatok

Az együttműködési affinitás nagysága egy adott kétoldalú viszonylatban mindig *relatív*. „A" tényleges érdekeltsége „B"-viszonylatban nemcsak attól függ, hogy abszolút mértékkel mérve mekkora jövedelemet húzhat a vele folytatott kapcsolatból, mennyibe kerül neki a kapcsolatrendszer fenntartása és mekkora a rizikója, hanem attól is, hogy *ugyanez a kapcsolati szegmens*, azaz egy cserevolumen, adott összetételben, adott piaci viszonyok mellett – *más partnerekkel kedvezőbb, ugyanolyan, vagy gyengébb feltételek mellett építhetők-e ki*. A nemzetgazdaság előnyben fogja részesíteni azokat a partnereket és partnerkapcsolatokat, amelyek a nemzetközi piaci átlagnál, vagy az adott gazdaság által a nemzetközi piacon reálisan elérhető kondícióknál kedvezőbb feltételeket kínálnak:

$$J^{\bullet}_{AK} > J^{\bullet}_{\underset{(A)}{A}}$$

Az algebrai formulában – idézzük fel – három tényező rejlik: a külgazdaság szülte jövedelemtöbblet (fajlagosan), a jövedelemtöbblet egységének eléréshez szükséges hazai ráfordítás, vagy tőkelekötés és a kockázat. Ezenfelül persze még igen sok tényező játszhat – nem egyszer sorsdöntő szerepet: a kapcsolat fenntartásának politikai hasznától a földrajzi közelségig, valamint a különböző, közvetlenül a hasznok között nem számszerűsíthető junktimált előnyök (a partner kikötőjének használata, ráépülés a piacaira stb. stb.) széles skálájáig.

Kapcsolat-intenzitási fokozatok

A gazdaságok nagy része igen sok partnerrel tart fenn külgazdasági kapcsolatokat: rendszerint száznál is többel. E kap-

[54] A nemzetgazdaság környezeti kohéziója nem megy túl a kétoldalú vonzásoktasztítások szimmetrikus, illetve aszimmetrikus viszonyainak mérlegelésén. A látómező gyújtópontjában az adott nemzetgazdaság áll, de a figyelem kiterjed az együttműködési affinitás viszonosságára – vagyis a partnerek érdekeltségére – is. Ha ugyanezt a logikát sokoldalúan alkalmazzuk, vagyis kiterjesztjük a jövedelemteremtő-képesség- és a szimmetriavizsgálatokat a régiónak az adott (a fenti szövegben „A"-nak nevezett) gazdaságát nem érintő viszonylatokra is (BC–CB,... IJ–JI,... KN–NK), úgy átlendülünk a regionális érdekeltségi („affinitási") vizsgálatok területére, amely az integrációs elemzések és előrejelzések igen fontos feltétele. Ezzel itt foglalkozni igen nagy kitérőt jelentene. Egy adott vonatkozásával a Stasztikai Szemle 1992. februári számában foglalkoztam („A regionális integrációk mélyülése és bűvülése, 101–121. old.)

csolatok jelentősége az adott gazdaság számára messze nem egyforma.

Esetleges

A leglazább az a kapcsolat, amelyben sem a forgalom *volumene* nem mutat megállapodottságot, sem a forgalom *szerkezete* nem mutat karakterisztikus vonásokat, sem az egymással üzleti kapcsolatban álló *vállalatok, üzletfelek* vonatkozásában nincs megállapodottság, kiforrottság, sem a két állam *gazdaságpolitikai* döntési szervei nem állnak érintkezésben egymással. Ezt a kapcsolati fokozatot *esetlegesnek* nevezzük.

Képzeljük el, hogy Magyarország és Burundi között az egyik évben 1 millió $ a forgalom – ez egy magyar transzformátorállomás eladásából származik, helyette banánt vásároltunk, aztán három évig semmi, majd Burundi szállít nekünk egy rakomány kígyómérget gyógyászati célokra, amit valutában fizetünk, aztán két évig megint semmi, majd eladunk Burundinak ezer pár strandpapucsot és vásárolunk egy hajórakomány kávét... és így tovább. Ez a külgazdasági kapcsolatok „véletlen csere" fokozata.

Rendszeres, primitív

A második fokozatban a kölcsönös forgalom volumenében kezd kialakulni valami tendencia, kereskedelmi vállalatok itt-ott már számontartják egymást és többé-kevésbé szolid kapcsolatot tartanak fenn egymással, de ez még mind igen kezdetleges, törékeny, a forgalom szerkezetében alig-alig mutatható ki rendszerességet, a két ország kapcsolatait államilag még nem figyelik, nem szabályozzák. Ezt *rendszeressé váló, primitív kapcsolatnak* nevezem.

Folytassuk a példázatot: Magyarország és Burundi 3-4 cége, jószerével kereskedőházak, próbálnak egymás piacain valamennyire meggyökeresedni: figyelik a saját országbeli keresletet és amit ebből a partnernél be lehet szerezni, azt megvásárolják: hol ezt, hol azt. Sem a transzformátor, sem a banán, sem a cipő, sem a kígyóméreg nem válik még jellegzetes cserehordozóvá – lehet, hogy vissza sem térnek az export-import szerkezetben. De a forgalom mintha kezdene egy nagyságrend körül stabilizálódni: ez, mondjuk 200 ezer $/év export-import, összesen ±20%-os ingadozással.

Jelentős, felületi

Az előző két kapcsolati fokozat a nemzetgazdaság szempontjából alig bír észrevehető jelentőséggel, noha egy-egy üzlet a megkötőjük számára lehet akár sorsdöntő is. Ha a laza kapcsolatban „van fantázia", tovább intenzifikálódhat: a *volumen* olyan naggyá nőhet, hogy a csereberélő felek kereskedelmi, illetve fizetési mérlegének pozíciója szempontjából már figye-

lemmel kísérendő tényezővé válik. Az egymással folytatott kereskedelemből már jelentős cégek tucatjai élnek, vagy legalábbis tartják fontos üzleti kapcsolatuknak. A kereskedelempolitikai hatóságok már kénytelenek államközi tárgyalásokat folytatni az egymás piacaira való belépés feltételeinek szabályozása tárgyában, az export-importszerkezetek nagyon halványan, nagyon bizonytalanul, de kezdenek jellegzetes formákat ölteni.

A magyar–burundi kereskedelem eléri az oldalankénti 2-2 millió dolláros volument: mintegy tucatnyi magyar cég számára a burundi export-import már elsőrendű kérdés; a magyar exportban igencsak ingadozik a strandpapucs és a transzformátor, de szemmel láthatóan növekszik a fontosságuk és stabilizálódni látszanak: az importban a banán és a kígyóméreg hasonló fejlődésen megy át. A két kereskedelmi minisztérium biztosítja egymás számára a normál nemzetközi kereskedelem feltételeit, likviditási nehézségeket áthidaló hitelkonstrukciók jelennek meg, és így tovább.

Munkamegosztás kezdetei

Amikor rendszeres, megállapodottá váló – a forgalom mintegy egynegyedét-egyharmadát már átfogó – *karakterisztikus export-import szerkezeti sajátosságok jelennek meg és stabilizálódnak, fokozatosan megérnek a feltételei annak is, hogy a két gazdaság között a külkapcsolatok bonyolultabb formáinak csírái is megjelenjenek: tőkemozgások,* joint venture-ök, bérmunkakonstrukciók, esetleg műszaki-tudományos megállapodások. A két gazdaság – még igen félénken, gyengén, visszafordítható módon és primitív formák között, de – *kezd egymással összenőni.* Már vannak olyan jelentéktelen vagy jelentős kapacitások, amelyek létének, fejlődésének egyik előfeltétele a partnerországba való export, vagy a partnerországból való anyag, netán technikabehozatal. Ezeken a pontokon a partnervállalat kalkulációja érzékelhetően bekúszik a vele kapcsolatban álló külhoni vállalat kalkulációiba: tényezővé válik, folyamatosan számolni kell vele. Igaz, az ilyen „mágneses térbe" került szektorok még csak mutatóban akadnak, de összességük már valamelyest érzékelhető hatással van a makroökonómiai mozgásokra is.

Magyarországon néhány műanyagárugyár már a burundi strandpapucs-exportból él: ez a nagy volumen, amely viseli a rezsit, állandó kapacitáslekötést jelent stb. A transzformátorgyártás több piaci lábon áll, de számít a négy-ötévenként jelentkező burundi tendereken való

részvételre, amelyeket rendszerint meg is nyernek, mivel a cégek kiváló referencialétesítményei működnek Burundi területén. Egy magyar konzervgyár ananászültetvényben szerez érdekeltséget, a burundi ananászültetvényesek konszernje pedig egy magyar konzervgyárban. Mindez a két ország GDP-jének még csak 1–1,5 ezrelékét érinti összes belföldi tovagyűrűzéseivel együtt is, de erre a gondos gazdaságpolitikák már odafigyelnek. Egymás után születnek a magyar–burundi gazdasági szerződések a kettős adóztatás eltörlése, a beruházásvédelem, a szakértők mozgásának megkönnyítése stb. stb. tárgyában.

Érett munkamegosztás

Ez a kapcsolatrendszeri érettség, ha mindkét fél megtalálja számításait, olyan lendületet kaphat, hogy *érett munkamegosztássá* fejlődik. Ezt egyik oldalról a fejlett üzleti kapcsolati formák eluralkodása, az intenzív tőke- és hitelkapcsolatok, a közös vállalkozások, valamint az egymás piacán való igen sokrétű és mély, kereslet- és kínálatbefolyásoló jelenlét jellemzi, másfelől pedig az, hogy *a két partner újratermelési folyamatai meglehetősen széles körben és mélyen kezdenek egymástól kölcsönösen befolyásolttá válni.* Amíg az előző fokozatok az egymás melletti létezéstől az egymás által többé-kevésbé befolyásolt élettérben való együttes létezésig („biocönózis") jelentős közeledést mutattak, de nem érintették a kooperáló gazdaságok egyenkénti, egymástól független *életképességét*, ez a fokozat mind határozottabban rajzolja ki a *szimbiózis* jellemvonásait. Ez pedig azt jelenti, hogy a két gazdaság *egészséges, zavartalan funkcionálása* mind több tekintetben *feltételezi a másikuk aktív közreműködését:* vagyis a két gazdaság között megindulnak a *közös rendszer* kifejlődésének folyamatai, aminek legbiztosabb jele az egymásba átnyúló pozitív és negatív visszacsatolások sűrűsödése és egymás számára való mind fontosabbá válása.

A magyar és burundi gazdasági szerkezetek sokrétűen és mélyen összefonódnak. Burundi beruházási javakkal való ellátásának jelentős hányada Magyarországról, Magyarország életfontosságú nyersanyagokkal és ipari fogyasztási cikkekkel való ellátásának érzékelhető hányada Burundiból származik. A külgazdasági kapcsolatok indukálta jövedelemnövekedésnek mintegy 1/10-e mindkét országban azokból a belső termelési-gazdálkodási elmozdulásokból adódik, amelyek az egymás közötti specializációk kiépítésének köszönhetők. Ha Magyarországon recesszió van, az átterjed Burundira is, ha Burundi elkezd viharosan fejlődni, az átterjed Magyarországra is – persze tompítottan, de a kapcsolatok fejlődésével mind érezhetőbb formában.

Gazdasági integrációra érett munkamegosztás

Az egymás általi kölcsönös meghatározottság fokozatosan eléri azt a mértéket, amikor már veszélyessé válik mindegyikük számára az, ha a gazdaságpolitikák egymás nélkül döntenek – akár csak saját maguk ügyében is –, hiszen minden, a piacot és a termelés fejlődését, szerkezetét, életviszonyaikat stb. befolyásoló *belföldi* döntés óhatatlanul kihat a másik fél működési-fejlődési feltételeire is. Ebben a helyzetben a legokosabban teszik, ha valamiféle *szinkront teremtenek a belpiacok működése területén* – azaz fokozatosan egyesítik a piacokat –, valamint ugyancsak *szinkronba hozzák pénzügyi és jogi szabályozási rendszereiket*, megpróbálják *egységesíteni a nemzetközi piacon való fellépésüket*, és így tovább. Ez igen nehéz, bonyolult folyamat, nem mentes az ellenhatásoktól, visszaesésektől sem. Hogy milyen ütemben és milyen mértékben halad előre, az nagyon sok gazdasági, világgazdasági és politikai feltételtől függ. Ha az integrálódás sikeres, megkezdődik a nemzetgazdaságok egységes regionális nagygazdaságokká való szerves összenövése. Ám ez a fázis már kívül esik jelen vizsgálódásunk keretein. Számunkra *az integrációra érett munkamegosztás még mindig a nemzetgazdaság külkapcsolatainak egy igen fejlett formája, amelyben megkezdődik a nemzeti piaci mechanizmusok és nemzeti gazdaságpolitikák szinkronizációja.* A nemzeti szintű gazdaság- és külgazdaság-stratégia ott veszti el értelmét, ahol a régió megszűnik szinkronizálódó nemzetgazdaságok együttese lenni, és átcsap primer makroökonómiai egységgé, amelynek a (hajdani) nemzetgazdaságok több-kevesebb autonóm jelleggel rendelkező alkotórészeivé halványulnak.[55]

Viszonylati környezet jellege

Egy nemzetgazdaság külkapcsolati rendszerében ezek az együttműködési fokozatok *egymás mellett* léteznek és mindegyikük a másikhoz képest *egyenlőtlenül fejlődik*. Hozzáteszem, hogy a különböző intenzitású és különböző sebességgel fejlődő kétoldalú kapcsolatok az adott gazdaság számára *nem egyforma súlyúak* és *nem egyforma hasznúak*. Vagyis a gazdaság viszonylati környezetének megítélése megint csak több tényező együttes figyelembevételével történhet, mégpedig olyanoké-

[55] A regionális integrációk hőskorában – tehát a XX. század '60-as–'80-as évtizedeiben – többen hitték (egy darabig e sorok írója is), hogy a gazdaság regionalizálódása, mivel a termelőerők fejlődésének és az oligopol nemzetközi versenynek egyidejű követelménye, történelmi léptékkel mérve igen gyorsan, néhány évtized alatt le fog futni. Ez naivitásnak bizonyult.

val, amelyeket nehéz közös nevezőre hozni. Ez az az eset, amikor – úgyis csak alaptendenciák kitapogatására van szükségünk – elő kell szednünk ismét a „tanító néni" módszert.

a) A jövedelemgeneráló-képesség szempontjából a következő kategóriákat alakítjuk ki: jelentősen csökkenti a gazdaság jövedelemét (=1 pont); enyhén csökkenti (=2 pont); indifferens (=3 pont); enyhén növeli (=4 pont); erősen növel (=5 pont).

b) A viszonylat súlya szempontjából: elhanyagolható (=1 pont); észrevehető (=2 pont); átlagos (=3 pont); jelentős (=4 pont); domináns (=5 pont).

c) Intenzítási fokozat: esetleg (=1 pont); rendszeres, primitív (=2 pont); jelentős, felületi (=3 pont); kezdeti munkamegosztás (=4 pont); fejlett és integrációra érett munkamegosztás (=5 pont).

d) Fejlődési ütem: gyors visszafejlődés (=1 pont); lassú lemorzsolódás (=2 pont); stagnálási sáv (=3 pont); lassú fejlődés (=4 pont); gyors fejlődés (=5 pont).

Tapasztalati megfontolás alapján minden tényező kaphat egy adott korszakra jellemző számbavételi súlyt – ez lehetővé teszi, hogy differenciáljuk a végeredményre való hatásukat a való folyamatokban játszott tényleges szerepük fontosságának megfelelően. Ha pl. az adott korszakban a nemzetgazdaság számára a dinamizmusnak kétszer akkora a szerepe, mint a kapcsolati intenzitásnak, s együttes szerepük.

Egyszerű sematikus példa: A gazdaságpolitikai műhely úgy ítéli meg, hogy az ország külgazdasági kapcsolatai szempontjából a jövedelemtöbblet-generáló képesség a legértékesebb partneri tulajdonság: ennek 10 pontot adnak. A következő a kapcsolati rendszer intenzitása, amely mintegy 40%-át „éri" a jövedelemgeneráló képességnek: pontszáma tehát 4. A reláció súlya a kapcsolati rendszer egészében a jövedelemgeneráló képesség negyedét „éri", pontszáma tehát 2,5, s végül a dinamizmus a legkevésbé fontos: az etalonként használt jövedelemgeneráló képesség tízszer olyan értékes, pontszáma tehát 1.

A B, C, D, E és F viszonylatok az adott „A" gazdaság érdemi partnerei. A táblázatban „osztályozva" vannak az egyes együttműködési vonatkozások szempontjából.

Tényező	rel. súly	B	C	D	E	F	Össz.	Átl.	Össz.
Jöv. gen.	,57	1	4	2	5	3	16	3,2	1,824
Szerk. súly	,15	3	5	3	5	1	17	3,4	0,510
Intenzitás	,23	4	3	2	5	1	15	3,0	0,690
Ütem	,05	1	5	1	4	5	16	3,2	0,160
Összesen	1,00	2,5	4,0	2,1	4,9	2,3	–	–	3,184

Az összes viszonylat a közepesnél valamivel – egy hajszállal – kedvezőbb, ez alatt elég mélyen a „B", „D" és „F" viszonylatok állnak, valamivel fölötte a „toronymagasan" – csak egy hajszállal az „abszolút jó" alatt – az „E". Persze az erősen magasra értékelt jövedelemgeneráló képesség „viszi" az átlagokat. Kiegyenlítettebb értékrend alapján az „E" fölénye nem volna ilyen elsöprő.

Viszonylatépítési célok optimalizálódása

Az értékelés többféle célfüggvényű *optimalizálásba* torkollhat bele.

Az gazdaságpolitika eltökélheti, hogy a jövedelemgeneráló képesség növelésének rendeli alá az együttműködések intenzitási fokozatát, a dinamizmust és ennek megfelelően módosítja az egyes viszonylatok súlyát a teljes export-import forgalmon, tőkejövedelem-forgalmon stb. stb. De elképzelhető egy olyan korrekciós időszak is, amikor a gazdaság egészének nagyobb nyitását egy viszonylati szerkezeti átrendezéssel kell kombinálni: ez esetben a dinamizmus kerül a célfüggvénybe és ennek rendelődik alá az intenzitási fokozatok változtatása, de még a jövedelemgeneráló képesség is.

Viszonylati koncentráció és diverzifikáció

A viszonylati fejlesztések a belátható időn belül haszon, költség és kockázat elvén felül van egy nehezen kvantifikálható, de ettől még igen konkrétan megfogható, érzékelhető szempontja: ez a kapcsolatrendszer stratégiai kockázatainak mérséklése, vagyis a *dominváltsági* viszony kikerülése, ami úgy érhető el, hogy a gazdaság nem hagyja viszonylati szerkezetét túlkoncentrálódni, arányosan osztja meg üzleti kapcsolatait minél több partnerrel. Igaz, minél diverzifikáltabb a kapcsolati rendszer, annál kevésbé áttekinthető, annál többféle piaci és gazdaságpolitikai rendszerhez kell az országnak alkalmazkodnia, annál kevésbé tud szelektív lenni a leghasznosabb viszony-

latok, partnerek irányában. *Vagyis a dominancia mágneses mezőjébe való sodródástól menekültében a gazdaság a transzferált és indukált jövedelemtöbbleteket mérséklő szétaprózódás felé tud közelíteni.*[56]

Ennek azonban a fordítottja sem veszélytelen: miközben a gazdaságpolitika a jövedelemgenerálás maximumát, a költségminimalizálást és a lehető legnagyobb üzleti szintű biztonságot ($J^*_{A:(A)}$) kergeti – itt különösen a kisméretű gazdaságokról beszélek, olyanokról, mint pl. Magyarország is –, a nagy, biztos piacot, a tőkeerő tekintetében az országhoz képest nagyságrendekkel nagyobb tőkeforrást, a politikai nagyvonalúságot magának megengedő nagyhatalmat keresi első számú partnerként, s ezzel, legalább részben viszonylag könnyen tesz eleget a partnerválasztás tisztán haszonközpontú követelményének. Stratégiai időhorizontban nézve ugyanakkor megkockáztatja az *egyoldalú hasonulás* veszélyét az adott nagy partner technikájához, piaci követelményeihez, piaci szervezetéhez, vállalva egyben az ismeretlenséget a többi piacokon és az esetleges inkompatibilitást a többi piacon használatos árufélesége rendszereivel. *Vagyis a szétaprózódás, sokféle alkalmazkodás költségtöbbleteitől, kisebb volumeneitől és nagyobb kockázataitól való menekültében a gazdaság egy domináns partner mágneses terébe való besodródást kockázatja meg, ami stratégiai távlatokban a jövedelemgenerálás – költségek – üzleti kockázati hármas elvének érvényesülését is veszélyeztetheti – vagyis eredeti célja ellen tud forulni.*

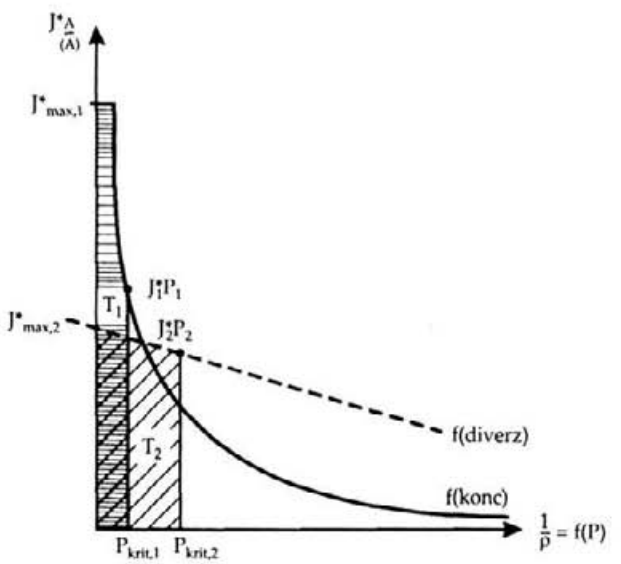
Ez a viszonylati koncentráció-diverzifikáció alapvető dilemmája, ami annál kínzóbb, minél kisebb és minél sebezhetőbb egy nemzetgazdaság.

Az *1.31. ábra* olyan koordinátarendszert ábrázol, amelynek abszcisszája a függési kockázat reciprokát méri, vagyis – közvetve – a partnerek számát. Minél nagyobb a partnerek száma, annál kisebb a dominăltsági állapot bekövetkezésének valószínűsége. Az ordinátán a viszonylati rendszertől várható üzleti haszon összességét ábrázoltuk. A hiperboloid függvény a koncentráció görbéje: minél nagyobb a koncentráció, azaz minél kevesebb a partnerek száma, vagy minél nagyobb export-importhányad jut egynéhány partnerre, annál nagyobb az üzleti haszon reménye – feltéve per-

[56] Pesti humorral élve: „Nem hagyja, hogy valaki kitoljon vele – majd ő kitol saját magával".

sze, ha a kevés számú nagy partner üzleti szempontból jól van megválasztva. Az ordinátától „elfelé" haladva a koncentrált viszonylati politika függvényén jelentéktelen partnerek következnek: olyanok, akik kevés haszon ígéretét hordozzák magukban.

A másik (szaggatott vonallal jelzett) függvény egy diverzifikált viszonylati elv üzletihaszon–partnerszám összefüggését példázza: itt a legnagyobb partner (az origóhoz közel) várható jövedelemgeneráló képessége mérsékelt az előzőhöz képest: ám az egymás után következő, mind másod- és harmadrendűbb partnerekéi nem sokban térnek el tőle. Ekvivalencia-helyzet a $J^*_2P_1$ és $J^*_2P_2$ pontoknál van, ahol is a görbék alatti területek (T_1 és T_2) egyenlők, azaz $P_{krit,1}$ számú koncentrált partneri kör és e koncentráció kockázata együttesen ugyanakkora stratégiai haszonkilátást jelent, mint a $P_{krit,2}$ pont diverzifikáltabb viszonylati köre a szerényebb jövedelemgenerációs szinttel, de kisebb kockázattal. Az adott viszonyok mellett (vagyis akkor, ha a két görbe azt az alakot veszi fel, amit az ábrán látunk) *a gazdaságpolitika tényleges szabadásfoka a $P_{krit,1}$ és Pkreit,2 között mozog. Ha az origó felé csúszik el, túl nagy függési kockázatot vállal, ha az ellenkező irányba, akkor pedig túl nagy jövedelemgeneráló tényezőről mond le.*



1.31. ábra
A viszonylati koncentráció-diverzifikáció dilemma

1.17. A nemzetgazdaság kereskedelempolitikai nyitottsága (rendszervázlat)

Az eddigi fejezetek keretében sorra vettem azokat a közgazdasági összefüggéseket, amelyeket a gazdaságpolitikának ajánlatos figyelembe vennie akkor, amikor az ország külgazdasági kapcsolatrendszerének hosszú távú alakulását tervezi, illetve dönt felette. A politika legfontosabb teendője egyfelől a nemzetgazdaság *erőnlétének* javítása, másfelől a *szelektív nyitási-zárási műveletek* megtervezése, valamint kivitelezése: azaz egyfelől az együttműködések *reálszerkezetének*, másfelől *viszonylati szerkezetének* befolyásolása a lehető, *elérhető legnagyobb jövedelemgenerálás és biztonság* érdekében. A stratégiai alaptendenciáknak a közép- és rövid távú valóraváltási folyamata a szűkebb értelemben vett *külgazdaság-politika* – a „startégia" kifejezésének megfelelően talán illenék rá a *„taktika"* megnevezés is.

A külgazdaság-politika e közép-rövid távú, „kivitelező" válfajának részletes tárgyalása nem tartozik e könyv gondolatmenetéhez: egyrészt azért, mert *valóban* szeretnék a *stratégiai* kérdésekre koncentrálni, – így a taktika részletes tárgyalása csak elvonná a figyelmet és szaporítaná a szót. Másrészt erről a hallatlanul fontos és gazdag tárgykörről az Olvasónak kitűnő könyvek állnak a rendelkezésére[57]: célszerű és hasznos e tárgykört külön tanulmányozás tárgyává tenni és utólag, mindkét terület alapjainak ismeretében keresni meg a részletes összefüggéseket.

Mindezek tudatában ehelyütt csak egy „konnektort" építek be a gondolatmenetbe: a szó szoros értelmében vett külkereskedelem-politikáról csak egy rendszervázlatot adok – annyit, amennyi a további tanulmányozáshoz a stratégia és taktika összefüggéséről feltétlenül tudni kell, vagy – ha úgy tetszik – amennyit mindenképpen el kell mondani, mielőtt e könyv gondolatmenete elkanyarodnék a külgazdasági stratégia metodológiai problémáinak irányába.

Külpiaci impulzusok érzékelése

Amint már többször hangsúlyoztam, a nemzetgazdaság folyamatosan érzékeli a világgazdaság (hosszabb távon érvényesülő) és külpiac (rövidebb távon érvényesülő) impulzusait. Úgy kell elképzelni, mintha egy élőlény volna, amely összes érzékszervével „fogja" a külvilág felől érkező jelzéseket – ezek ugyanis létfontosságúak a számára, mivel ebben a közegben

[57] Csak példaként említem Huszár Ernő Nemzetközi kereskedelempolitika c. munkáját (Aula Kiadó, 1994. 392 pp)

kell megélnie és gyarapodnia. *Minél nyitottabb egy gazdaság szerkezete a külpiac felé, annál több és erősebb impulzus éri, és egyben annál nagyobb szüksége is van arra, hogy helyesen fogja fel ezeket és helyesen reagáljon rájuk.* Ha ugyanis „érzékszervei" felmondják a szolgálatot, a gazdaság vagy nem érzékel figyelmeztető jeleket és elmulasztja a reagálást, vagy félreértelmezi azokat és célszerűtlenül reagál. Az még a kisebbik baj, ha így elmulasztja a külpiacon adódó alkalom megragadását – vagyis úgy jár, mint a mamlasz gyík, amely akkor nyújtogatja a nyelvét, amikor a bogár már elszállt (igaz: ha ez sorozatosan megismétlődik egyik éhenhal, illetve a gazdaság hanyatlásba mehet át); a nagyobbik baj az, amikor egy számára élesen kedvezőtlen fordulatot, tendenciát nem vesz észre, vagy rosszul diagnosztizál: ebben az esetben ugyanis úgy járhat, mint az a kanári, amelyik összetéveszti a macskát a gazdájával.

Mit szuggerálnak ezek az impulzusok? Csak utlásszerűen sorolom:

- *milyen* árukat vinni a piacra, mit vásárolni a helyükbe;
- milyen *műszaki-minőségi* követelmények mellett érdemes megjelenni a piacon;
- melyik az a *költségszint*, amelyet nem szabad meghaladni, ha sikerrel akarok szerepelni a piacon;
- milyen jellegű, erejű és „harci stílusú" *konkurenciával* kell a piacon megbirkózni;
- milyen jellegű *gazdaságpolitikák* befolyásolják a piacon a megjelenésemet és működésem sikerét;
- melyek azok a rövid és középtáv- *konjunkturális tendenciák*, amelyekkel találkozom (kereslet, ár, eladási feltételek stb.);
- melyek azok a hosszabb távon ható – *stratégiai horderejű* – tendenciák, amelyekkel ugyancsak számolnom kell saját stratégiám kialakításakor?

Ezek az impulzusok szerencsés esetben *ugyanabba* az irányba sodorják a nemzetgazdaságot, amilyenbe *magától is* haladna, azaz a gazdaságnak nemzetközi *„hátszele"* van. A gazdaságpolitika – a stratégiai célrendszer és a megvalósítás forrás- és erőtartalékai tudatában ilyen éberen figyel, hogy a gazdaság „tartsa az irányt", hogy minduntalan közbejövő események („viharok", „zátonyok") ne törjék meg az alapvetően kedvező tendenciát.

„Hátszél", „orkán", „oldal" és „ellenszél"

Rendszerint nem ilyen kényelmes a gazdaságpolitika helyzete: a nemzetközi piac impulzusai vagy a kívánt irányban hatnak, de *túl erősek* ahhoz, hogy a gazdaság szerkezeti károsodások nélkül kibírja a nyomásukat, vagy *olyan irányba* terelik a gazdaságot, amely nem felel meg természetes adottságainak. Az ilyen esetekben természetesen nem elég a figyelés és enyhe iránytartás lavírozás: sokrétű, intenzív közbeavatkozások sorozatára van szükség.

Folytatva a hajós-metaforát: keményen kell a kormánnyal bánni, olykor be kell vonni a vitorlákat, kényszerkikötési helyeket kell keresni, szivattyúzni kell a hajóba került vizet és beácsolni a hajótest lékeit, közben folyamatosan regisztrálni az elsodródás irányát és mértékét, és intézkedni az eredeti útvonal újbóli megközelítése érdekében.

Külgazdaság-politika lehetséges hatóterületei

A gazdaságpolitika tehát gyorsít, lassít, szelektál export-import szerkezet vagy viszonylati szerkezet tekintetében, források átcsoportosítása irányába hat, akadályokat hárít el, mozgási pályákat olajoz vagy reteszel el: mindezt a gazdaság külső pozícióinak védelmében, a külső erők belföldi piacra való behatolásának ésszerű korlátok között tartása érdekében, a gazdaság külgazdasági kapcsolataiban rejlő jövedelemgenerálási lehetőségek kiaknázása érdekében.

Négy hatásirány

Hatásiránya négydimenziós:

a) a külpiaci követelmények, feltételek, várható fejlemények tudatában a *hazai gazdasági háttér felé* célirányos jelzéseket ad le, ösztönöz, rásegít, jövedelem-hozzájutási feltételeket állít be annak érdekében, hogy elérje azokat a versenyképesség-szerkezeti, -dinamikai stb. módosulásokat, amelyek a nemzetgazdaság külpiaci pozícióinak erősítéséhez és jövedelmének növeléséhez szükségesek;

b) ugyancsak könnyítő, nehezítő, terelő feltételeket állít a *külgazdasági környezet hazai piacon* való mozgásának befolyásolása érdekében;

c) sokrétű szabályozásával és szolgáltatásaival egyengeti, könnyíti a *hazai gazdálkodók külpiaci mozgását;*

d) a nemzetgazdaság külpiaci és világgazdasági érdekeinek megfelelő törekvéseket beépíti az ország *külpolitikájába.*

Az *első hatásirány* nem kifejezetten külgazdasági: ez lényegében átfogja az egész gazdaságpolitikai ténykedést. *Minél nyitottabb szerkezetű egy ország, annál inkább át kell hogy hassa a gazdaságpolitika egészét az ország külgazdasági sikereinek szolgála-*

ta. A *negyedik említett hatásirány* olyannyira összeolvad a külpolitikával, hogy elválaszthatatlanná válik attól. *Minél inkább rászorult egy gazdaság a külgazdasági kapcsolatainak sikerességére, és minél inkább függnek ezek a sikerek a partnerországok gazdaságpolitikáinak kedvező mivoltától, annál inkább át kell hatnia az ország egész külpolitikáját a gazdaság érdekében és a gazdasági kapcsolatok által való tevékenységnek.*

A szoros értelemben vett külkereskedelem-politika a fentebb másodiknak és harmadiknak említett hatásirányok köré csoportosul.

A gazdaságpolitika tehát támogat és véd: mindenképpen a nemzetközi piac felől az országra zúduló impulzusok erősségét és hatásirányát befolyásolja annak érdekében, hogy azok ösztönözzenek–kényszerítsenek ugyan a gazdaság erőnlétének növelésére és a külpiaci mozgás sikereire való törekvés erősítésére, de ne torzítsanak ne bénítsanak, ne romboljanak.

Úgy képzeljük el a külkereskedelmi-politika szerepét, mint egy bölcs szülőét, aki örömmel veszi tudomásul, ha a tanító dicséri vagy korholja a gyereket, levonja a hazahozott intő konzekvenciáit, nem csinál botrányt, ha a gyereket egy csínytevésért benntartják „tintalevesre és papírgaluskára", de nem tűri, ha a tanító furkósbottal csépeli a gyereket, vagy ha büntetésből a szemétkosárba dobatják vele a tízóraiját.

Három alaptípusa van: *liberális*, az *elzárkozó* és az *irányított-önmozgó*.

Három alaptípus

A három alapjában véve abban különbözik egymástól, hogy

a) hol történik a nemzetközi piaci impulzusok elsődleges érzékelése;
b) milyen módon kerül ez az impulzus a nemzetgazdaságba való „behullámoztatásra";
c) milyen szinten, hogyan szelektálják az impulzusokra való gazdálkodói reakció erősségét és milyenségét illetően?

Vagyis az elzárkózó és irányított-ömozgó politika nem abban különbözik a liberálistól, hogy ez utóbbi fogja a nemzetközi piaci impulzusokat, a másik kettő pedig elhárítja azokat, hanem abban, hogy *milyen szinten tartja fenn magának a lehetőséget arra, hogy ezen impulzusokra való, vállalati szintő reakciók jellegét meghatározza.* A külső impulzus mindenképpen lecsapódik a gazdaságban és reakciót vált ki.

Liberális modell

A *liberális* külkereskedelem-politika tiszta formájában nem állít akadályozó-elterelő mechanizmusokat a külső piaci impulzusok útjába: hagyja azokat szabadon érvényesülni a vállalatok kalkulációiban és döntéseiben. Ha a külpiac valamilyen hazai – export-, vagy belpiaci célzatú – tevékenységre a „versenyképes" ítéletet mondja, akkor az megvalósul, ha ellenkező a külpiaci verdikt, akkor az meghiúsul. *A gazdaságpolitika mintegy előlegezi a külpiaci értékítéletnak azt, hogy az egybeesik a nemzetgazdaság önérdekvezérelt törekvéseivel.* Nem bírálja azt felül, nem fellebbezi meg.[58]

Elzárkózó modell

Az *elzárkózónak* nevezett gazdaságpolitika modell a liberálissal szemben nem kockáztatja meg azt, hogy a külpiac jelzései közvetlenül determinálják a vállalkozások döntéseit és mozgásait: fenntartja magának a jogot, hogy *érzékelje* ezeket a maguk meztelen valóságában, azután *értékelje* az impulzusok egyenkénti és összességükben vett lehetséges hatását a gazdaságra (az impulzusok „mondanivalóját", „üzenetét"), majd *szelektáljon" közöttük, vagyis kiválogassa, melyiküket továbbítsa a vállalkozói szektor felé, melyikükre reagáljon közvetlenül állami szinten, végül* transzformálja azokat a belső gazdaságirányítás kódjaira: akár pénzügyeikre, akár – mint a szovjet típusú tervgazdaságokban volt – közvetlen tervutasításokra.

Irányított-önmozgó külkereskedelmi politika modellje

A harmadik említett politikai modell a két előző sajátos hibridje. A gazdaságpolitika központ itt is érzékeli a külgazdasági impulzusokat, de nem egyedül: a vállalatok is érzékelik azokat, közvetlenül is. Vagyis az impulzusok párhuzamosan hatnak a gazdaságpolitikára és a vállalati döntésekre. Továbbá, a gazdaságpolitika a maga sajátos szempontjai szerint eleve szelektál az impulzusok között: megítéli azokat a saját, fejlesztési, jóléti és – nem utolsósorban – külgazdasági meggondolásai szempontjából, és transzformálja ezeket a hatásokat: gyengíti, erősíti, irányváltoztatásra készteti, gazdasági területek és partnerviszonylatok szerint szelektálja – és így tovább. A transzformáció ez esetben csaknem kizárólag pénzügyi dimenzióban magarad: ilyenformán a *nemzetközi piaci impulzusok*

[58] Sietek megjegyezni, hogy a liberalizmus ilyen „vegytisztán" legfeljebb egyes közgazdasági tankönyvekben fordul elő. A gyakorlati gazdaságpolitikai kényszer olyasmi kompromisszumra kényszeríti a doktriner liberalizmust, mint amilyen megalkuvás tapasztalható a vegetáriánusok józanabb csoportjánál: tojást, tejet, vajat azért esznek.

– mutatis mutandis – *beépülnek a hazai piaci mechanizmusok rendszerébe. Ettől eltérő – tehát adminisztratív jellegű – transzformációt a modell csak kivételes esetekben tűr el.*

A hazai vállalat tehát a külpiaci impulzust fogja, nem annak valamilyen denaturált, szimulált változatát: de egyfelől gondoskodás történik arról, hogy ez az impulzus *ne fejthessen ki romboló hatást a gazdaságpolitikai akarat ellenére,* másfelől a gazdaság egyes területei olyan adagokban kapják a külpiaci hatásokat, amilyen adagokban szükségük van azokra ahhoz, hogy *a hazai stratégiai intencióinak megfelelő irányban reagáljanak.*

Kissé rosszmájú hasonlat: a liberális politika hajlamos a „mazsolát" beküldeni a csúcsforgalomba – ha életképes, akkor épen jön majd ki belőle. Az elzárkózó politika egy tv-monitoron közvetíti a „mazsola" számára a csúcsforgalmat, és közben magyarázza neki, hogyan kell ilyen helyzetekben vezetnie. A harmadik modell két fékkel felszerelt oktatókocsival engedi ki a „mazsolát" a forgalomba, az oktató figyelmezteti is és szükség esetén korrigálja is.

Mint említettem, vegytiszta modellek a valóságban nincsenek, vagy csak kivételes esetekben, ideiglenesen funkcionálnak.[59]

Az általánosan használt modell tehát az, amelyet *„irányított önmozgó"* névvel jellemeztem. *A nemzetgazdaságok oligopol szerkezetének, a gazdaságpolitika szerves beépülésének a gazdaságirányítási rendszerbe, a nemzetközi piaci viszonyok területén kialakult óriási aszimmetriáknak egyaránt ez a modell felel meg.* Ezen az alaptípuson belül vannak szorosabb gyeplőre fogott és liberálisabb jellegű alaptípusok.

Általános tapasztalat az, hogy a *liberális vonások* két gazdaságtípus esetében kerülnek előtérbe.

Az egyik az a gazdaság, amely a nemzetközi piacokon minden tekintetben és széles körben erősen attraktív: vagyis a nemzetközi piac minden sarkában és legtöbb szegmensében, az általa kivált áruk széles körében vitathatatlanul *versenyképes,* ez automati-

[59] A liberális modell a múlt század végéig, a vezető ipari hatalmak esetében csaknem tisztán érvényesült, az elzárkózó modellt piacgazdaságok csak igen kivételes – rendszerint háborús – helyzetben alkalmazzák, és lehetőleg oly kevéssé vegytisztán, ahogyan csak lehet. A szovjet típusú tervgazdaságokban az elzárkózó modell a gazdaságirányítási rendszer szerves tartozékává vált és ezt csak részben indokolta az a permanens kivételes helyzet, amely a keleti tömb országait az embargón és egyéb kemény, hátrányos megkülönböztetéseken keresztül évtizedekig sújtotta.

kusan védi a belső piacát is, bátran nyúlhat a *tőkeimporthoz*, nem kerül dominált helyzetbe, *szellemitermék-forgalma* kiegyenlített vagy szufficites, és mindezek az erős oldalai sem konjunktúrahullámzások, sem a világgazdaság stratégiai mozgásai által *nem veszélyeztetettek*. Az ilyen gazdaságnak nem feltétlenül kell nagyméretűnek lennie: magas fajlagos teljesítménye és biztos beépülése a nemzetközi munkamegosztásba egy kisméretű gazdaság számára is megadják azt a mozgási biztonságot, amely szükséges ahhoz, hogy *permanens veszélyhelyzet nélkül* liberális jellegű külkereskedelem-politikát vihessen.

A másik típushoz azok a gazdaságok tartoznak, amelyek egyoldalú függő helyzetben vannak külgazdaság környezetükkel szemben, sem erőforrásaik nem elégségesek a kitöréshez, sem piaci helyzetük nem kedvező. Liberalista jellegű külkereskedelem-politikájuk segítségével meg kívánják könnyíteni azt, hogy a nemzetközi munkamegosztási rendszerbe legalább a centrális gazdaságok közvetlen, összeforrott „aurájaként" beilleszkedhessenek, mert egy „rátartibb" külkereskedelmi poltika nyomán nagy volna a veszélye annak, hogy az „outsiderek" reménytelen csoportjába sodródnak.

Értelemszerűen az intenzívebb gazdaságvédelmet – vagy inkább „-felügyeletet" – magában foglaló kereskedelempolitikát azok a gazdaságok folytatják, amelyek szükségét látják a külső piaci impulzusok valamilyen mértékű és szelektivitású kontrolljának, de egyben elég potensnek ítélik a nemzetgazdaságot ahhoz, hogy ezt a gonsodkodást „meghálálja", vagyis gyorsított bel- és külgazdasági teljesítménynövekedésbe lendüljön, miután megszabadul a külgazdasági impulzusok bénító, rossz irányba terelő nyomásától.

A kereskedelempolitikai nyitás és zárás eszközrendszere

Amint a fentebb kifejtettekből kiderül, a *külkereskedelmi nyitás-zárás mechanizmusrendszerének alapja a valutaárfolyam mozgatása, mivel a hazai pénznek a partnerországok pénzeihez viszonyított árfolyama a legszintetikusabb kifejezése a ahazi gazdálkodás parnerekéhez viszonyított hatékonysági színvonalának*. Amennyiben a hazai valuta árfolyama közel van a 1.28. ábrán „c"-vel jelzett ideális árfolyamhoz, az export volumene – a hazai vállalkozók elvárt hasznának, mint minimumnak biztosítása mellett – akkora devizabevételt biztosít az ország számára, amekkora az összes szerkezeti haszonnal kecsegtető importügylet lebonyolításához elegendő. Ha valami ok-

Valutaárfolyam: az eszközrendszer alapja

nál fogva takarékoskodnom kell az importtal és preferálnom kell az exportot – és nincsenek megfogalmazott prioritásaim sem az export, sem az import területén –, elég, ha megfelelő mértékben leértékelem a valutámat: azaz megnövelem az árfolyamát a külföldi pénzekhez képest. Ellenkező esetben, ha tehát nagyobb minőségi szelekcióra törekszem az exportban, viszont lazábbra akarom engedni az import gyeplőjét, akkor némi felértékeléssel célt érhetek. Persze mindennek ára van. a leértékelés áruhiányt, azaz relatív pénzbőséget idéz elő a belpiacon, mivel egy kvantum áru többletexportra kerül, azaz *nem* a belpiacon jelenik meg eladás céljából, egy sor áru pedig nem jön be az országba, hogy megjelenjék a belpiacon – viszont jövedelem képződik, mivel a bank az exportvalutáért több hazai pénzt fizet. Az exportnyitottság növeléséért és a túlzottnak ítélt importnyitottság korrigálásáért tehát inflációtöbblettel kell fizetnem. Ellenkező esetben – vagyis akkor, ha árut tartok benn az országban az export rovására és növelem az importot – a megnövekedett árubőség nem kompenzálódik pénzbőséggel, tehát keresleti hiányt csinálok, nyomást gyakorolok a belpiacra, illetve a foglalkoztatóra s ezzel fizetek a külgazdasági nyitás–zárás területén végrehajtott korrekcióért.

Leértékelés és felértékelés

Belpiaci mellékhatások

Vagyis az árfolyammozgatáson keresztüli nyitás–zárás erőteljes szabályozását már csak azért is meg kell gondolni, mert „mellékhatásai" vannak, s nem lehetetlen, hogy e hazai piaci mellékhatások több kárt okoznak, mint amekkora hasznot a külpiaci egyensúlyra gyakorolt hatástól várhatunk. De más miatt is meg kell gondolni az árfolyammozgatáshoz való túl gyakori és túl merész nyúlást: az árfolyam ugyanis olyannyira *normatív*, vagyis szelektivitást nélkülöző eszköz, hogy igen nehéz a változtatás nyomás beinduló folyamatok előre kiszámítása. Hiába tudom ugyanis, hogy egységnyi árfolyammozgatás ennyi és ennyi, eleddig gazdaságtalan exportot kapcsol be, vagy eleddig gazdaságos importot kapcsol ki, illetve fordítva; eleddig gazdaságos exportot kapcsol ki, illetve eleddig gazdaságtalan import kapcsol be – valójában nem tudom, a ki-bekapcsolt export és import milyen konkrét árukból fog állni, mivel nincs a kezemben a megbízható hatékonysági lista (márpedig a belpiacra való kihatás igen erősen függ az ilyen módon „átkategorizált" árutömeg konkrét összetételétől), pontosabban: a fel- és leértékelés tényleges sikere vagy balsikere mindenekelőtt attól függ, hogy a belpiacon így megjelenő árukra

Az árfolyam végletes normativitása

van-e belső kereslet, a külpiacra ilyetén kínálkozó többletárualap elhelyezhető-e a remélt árakon.

A szelektivitás eszközei

Mindezek miatt a politikának szüksége van olyan instrumentumokra is, amelyek segítségével enyhítheti az árfolyam merev, abszolút normativitását, teret engedve a *szelektivitásnak*.

Itt következik el az a pont, ahol a részletes tárgyalást mindenképpen ki kell kerülnöm, mert zavarná a gondolatmenetet. Ezért csak arra szorítkozom, hogy említést tegyek a külkereskedelem-politika szükséges szelektivitását biztosító „segédmechanizmus" elemeiről. Ha hatékonysági követelménynövelést alkalmazok az exporttal szemben, de nem akarom azt, hogy a valutafelértékelés többletimportot zúdítson az országba (mert pl. adósságszolgálati kötelezettségeim vannak, és éppen elég teher nélkülözni a nem hatékony export kimaradása miatti devizabevételi csökkenést!), akkor az *import egészére vámot* vetek ki.

Egy dollár, mondjuk 100 Ft és én felértékelem a Ft-ot 10%-kal: azaz 1 $ csak 90 Ft-ot fog érni. Ha azonban az importra egyidejűleg 10% vámot rakok, minden (90 Ft-ért vásárolt) $-ért behozott áru után 10 Ft vámot kell majd fizetni: az egységes árfolyamot *de facto* import- és exportárfolyammá választottam szét.

Fordított esetben, ha ti. szükségem volna a többletexport devizabevételére, de nem akarom a hazai pénzt leértékelni (pl. annak inflációs hatása miatt), akkor szubvencionálni kezdem az exportot: az árfolyam marad 100 Ft/$, de minden dollárnyi exportált áru után a hazai vállalkozó kap 10 Ft „prémiumot", amit – nem GATT (ma már: WTO) – konform módon – arra fordít, amire jónak látja, GATT-konfom módon pedig kizárólag technológiai fejlesztésre fordíthat.[60]

A vámszubvenció kisegítő mechanizmus persze tovább is finomítható. Ha pl. a gazdaságpolitikának az a kívánsága, hogy a vámok jobban védjék a hazai termelést a magas fokon feldolgozott árucsoportok területén, mint a nyerstermékeknél, úgy a feldolgozottsági fok függvényében progresszív vámrendszert lehet bevezetni: a vasérc vámtétele pl. az importérték 1%-a, hengerelt árunál már 5%, a vasszerkezeteknél 8%, a zománcozott lábasoknál 10%, a nukleáris mérőműszereknél pedig 25%.

[60] Ez utóbbit, Magyarország GATT-tagságának rendezését követően a mozaikszógyártási lelemény TEKOTÁ-nak (Termelés Korszerűsítési Támogatás) nevezte el, de sokan hitték még évek múlva is, hogy az egy USA-beli indián rezervátum elnevezése.

Ugyancsak differenciálni lehet a szubvenciót is feldolgozottsági fok szerint: aki alomszalmát exportál, az nem kap szubvenciót, aki lökhajtásos utasszállító repülőgépet ad el külföldre, az a kötésár 30%-ának megfelelő nemzeti ajándékot vághat zsebre.

Az elv ragyogónak tetszik, ám a gyakorlat nem nagyon igazolja az elvárásokat. Egyrészt a fegyver kétélű: nem vámolhatom meg nagyon a hozzám érkező importot, mert akkor a partner is kegyetlenül megvámolja az én exportáruimat. Nem szubvencionálhatom agyba-főbe exporttermékeimet, mert rámsütik a dömping vádját, és „kiutálnak" a piacokról. Azon határok között, ahol a vámolás és szubvencionálás még „szalonképes", csak igen tompított hatásfokkal lehet élni vele – minél gyengébb egy ország vállalatainak nemzetközi versenyképessége, annál inkább bizonyul „szenteltvíznek" az az vám és szubvenció, amellyel megfejelhetem az árfolyampolitikát a retorzió veszélye nélkül. Másrészt az árfolyam-mozgatások kiváltása vámmal és szubvencióval, különösképpen a hazai árszínvonal stabilitása érdekében végül is önbecsapás. A vám ugyanis éppúgy drágítja az importot, mint a valutaleértékelés – ti. akkor, ha az importőr továbbhárítja. Márpedig rendszerint továbbhárítja. A szubvenció éppúgy jövedelemelvonás a lakosságtól, mint a leértékelés – csak éppen a költségvetés kerülőútján keresztül. Vagyis a leértékelés megkerülése nem mentesíti a gazdaságot az inflációtól, mint ahogyan a felértékelésé sem a kereslethiánytól.

Szűk korlát közé lévén szorítva a vámszubvenció segédmechanizmusok területén a kormányzatok kénytelenek a legkülönbözőbb közvetett támogatási-elvonási, vagy biztatási-tiltási eszközökhöz folyamodni: fizetési garanciát vállalnak az exportban jeleskedő szektorok bankhiteleinél, költségvetési támogatást nyújtanak a piacépítési tevékenységhez, viszont kegyetlen egészségügyi, környezetvédelmi és egyéb feltételek teljesítéséhez kötik a behozatalt – és így tovább. Mindez – a deklaráltan színtiszta liberalizmus talaján álló kereskedelempolitikák mellett is – elvezethet a legkülönbözőbb nyíkt diszkriminációkig, az importkontingensek megállapításától az exportembergón keresztül egészen a szállítások megtagadásáig. Igaz ezeket a legdurvább korlátozásokat általában politikai indokokra hivatkozva szokták foganatosítani, de ha belegondolunk, majdnem mindegyik mögött ott húzódik a külkereskedelmi megfontolás is.