

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE, LXI. ÉVF., 2014. OKTÓBER (1123–1138. o.)

TARDOS MÁRTON

## A gazdasági verseny problémái hazánkban

A mechanizmusreform eredményének könyvelhetjük el, hogy a tervlebontást és a tervfeladatok vállalatok számára kötelező teljesítésének előírásait megszüntetve – ha csak lassan is – sikerült növelni a vállalatok alkalmazkodóképességét a gazdasági környezet változásához, javult némileg a termelés áruválasztéka és a gazdálkodás hatékonysága. Kedvező kísérőjelenségnek kell tekinteni, hogy e nagyméretű és mélyreható változásokkal egyidejűleg nem került sor különleges egyensúlyzavarokra, illetve az egyensúlyzavarok nem voltak nagyobbak, mint a tervutasításos gazdálkodás idején. E jelentős pozitív változások ellenére az eladók túlzottan kedvező helyzete a gazdaságban továbbra is jellemző maradt, és ez mérsékelte a reformnak a gazdasági hatékonyságra gyakorolt hatását.

Az elért eredmények továbbfejlesztésének útját keresve, az elmúlt négy év tapasztalatai alapján – nézetem szerint – két kérdéscsoport vizsgálatára kell vállalkoznunk. Először a verseny lehetőségeit és korlátait kellene a mainál jobban meghatározni, s feleletet találni arra, hogy vajon a verseny mint önszabályozó rendszer a gazdaság egészében vagy csupán a gazdaság egy részében működhet-e, továbbá: melyek azok a feladatok, amelyek megoldását célszerű és szükséges jól funkcionáló verseny esetén is speciális módszerekkel, tervszerűen befolyásolni. Másodszor tisztáznunk kell, hogy milyen feltételek mellett jöhet létre a saját korlátai közt jól működő önszabályozó rendszer (vagy másképpen: valódi verseny) egy olyan gazdaságban, amelyben a termelőeszközök zöme szocialista, állami tulajdonban van.

E kérdések tisztázása teremtheti csak meg az előfeltételét annak, hogy a gazdasági szabályozók bonyolult rendszerében kiismerjük magunkat, s megállapíthassuk: mely kedvezőtlen hatás küszöbölhető ki egyszerűen a bevezetett szabályozók módosításával, és mely hibák és gyöngeségek gyökerét kell a felszín alatt mélyebben keresni.

---

Közgazdasági Szemle, XIX. évf., 1972. július–augusztus (911–927. o.).

Tardos Márton (1928–2006) a cikk megjelenésekor a Konjunktúra- és Piackutató Intézet fősztály-vezetője.

## A szabályozott versenyről

A gazdasági szabályozás problémáinak elemzésekor érdemes megkülönböztetni a gazdaság két szféráját. Az elsőbe azoknak a termékeknek és szolgáltatásoknak a termelését és forgalmát kell sorolni, amelyeket a társadalom együttesen, kollektíven fogyaszt (például az oktatási, az egészségügyi, az infrastrukturális, a közlekedési stb. szolgáltatások). Nem nehéz felismerni, hogy a gazdaság e szférájában a verseny lehetőségei minimálisak. Itt a fogyasztók egyéni kereslete ugyanis nem képes piaci feltételeket teremteni. Ebből következik, hogy a fejlesztés kérdéseiben célszerű a társadalom egészének érdekeit figyelembe véve dönteni, tehát a vállalati elkülönült érdekek – a nyereségnövelés vagy más – csak alárendelt szerepet játszhatnak. Ennek megfelelően ezeken a területeken a gazdálkodásnak továbbra is a korábban kialakult keretek között kell folynia. Ez azt jelenti, hogy a központi szervek és a vállalatok közti ésszerű munkamegosztás eredményeként különböző mértékben specifikált tervfeladatokat állapítanak meg. A végrehajtó szervezeteknek (a vállalatoknak) pedig a feladatokat – a követelményeknek megfelelő költség szint mellett – teljesíteniük kell. Ebben a szférában nem volt és nincs is lehetőség az 1968 előtti tervutasításos irányítási rendszer institutionális és szervezeti módosításokkal való megváltoztatására. A gazdálkodási rendszerben korábban tapasztalt hibák mérséklése nagyrészt a fejlesztési összegek növelésével és racionálisabb felhasználással érhető el. A gazdálkodás formái is ennek megfelelően csak szerény mértékben kombinálhatók versenyelemekkel. Így például az útépitési feladatok meghatározása nem történhet versenyfeladatként, de az ezzel foglalkozó intézmény az útépitő vállalatokat már versenyeztetheti.

A gazdaság második szféráját sok egymástól elkülönült fogyasztó, illetve felhasználó jellemzi, ami a verseny és ezzel a piaci kapcsolatokra épített önszabályozó gazdasági rendszer elsőrendű feltétele.

A két szféra között szinte átmenetet képvisel azoknak az alapanyagoknak a termelése és forgalmazása, amelyekből a népgazdaság ellátását az állam szavatolni kívánja. Ezen áruk jellege ugyanis nem akadályozza meg a versenygazdaság megteremtését. A verseny korlátozását gazdaságpolitikai elhatározások indokolhatják.

A gazdaság azon részét, ahol az önszabályozás lehetőségei adóttak, versenyszférának nevezzük. Idetartozik tehát a mezőgazdaság, a feldolgozóipar, az építőipar, valamint némely szolgáltató ágazat, az ott termelt termékek kül- és belkereskedelmi forgalmával együtt. A versenyszféra itt nem jelenti azt, hogy a termékek termelésében feltétlenül sok termelőegység vesz részt, s a piaci kép megközelítené a szabadverseny feltételeket. Itt csupán arról van szó, hogy a felhasználók nagy száma és az egymással konkuráló termékek a versenyt lehetővé teszik.

A gazdaság e területén merült fel valóban a gazdálkodási rendszer mélyreható változtatásának szükségessége. Nincs ok kételkedni abban, hogy ebben a szférában az 1968-ban elkezdett változások útján a siker reményében lehet továbbhaladni.

Az előbbi szférában azért célszerű az önszabályozás módszereivel intenzíven élni, mert a fogyasztási igények és a termelési lehetőségek összhangját már a tétel nagy száma és a kereslet felbecsülésének nehézségei miatt sem lehet központilag

hatékonyan megteremteni, nem is beszélve arról, hogy a kereslet társadalmilag indokolt összetételének alakulása is erősen bizonytalan.

Tudvalevő, hogy minden fejlesztési döntés sajátja a kockázat. A kereslet várható nagyságát és összetételét csak pontatlanul lehet előre becsülni, emellett a termelést fejlesztő gazdasági akciók költsége és hatása is bizonytalan. E kettős kockázat természetesen a döntések decentralizálása után sem szűnik meg. Ahol azonban a termék-választék szétaprózódott, az egyes termékek termelése és forgalma közti arányok gyorsan változnak, gyakran jelennek meg új termékek s tűnnek el régiek a forgalomból, bizalommal lehet a szabályozórendszerhez és az autonóm egységek decentralizált döntési módszereihez fordulni. Az ilyen rendszer ugyanis módot nyújt a gazdasági lehetőségeknek a siker reményében való feltárására, és elősegíti a gazdasági egységek gyors alkalmazkodását a változó feltételekhez, míg a központi döntések hatására a rendszer merevebb és alkalmazkodóképessége kisebb.

Az elmondottak értelmében a gazdaság versenyszférájában célszerű a termelés és értékesítés szerkezetét nagyrészt egy önszabályozó rendszer segítségével kialakítani. Anélkül, hogy a gazdasági hatékonyság általános meghatározására törekednénk, nyugodtan állíthatjuk: a termelés, a forgalom stb. volumenének növekedéséből és összetételének változásából adódó strukturális fejlődés ebben a szférában akkor mondható hatékonynak, ha a termelés, a forgalom stb. összhangban van a kereslettel, tehát a lakosság fogyasztási szándékával, a gazdasági növekedés által támasztott beruházási szükséglettel, valamint a népesség kollektív igényeivel (iskolaügy, egészségügy stb.). A hatékonyság javítása a belső szükségletek kielégítése mellett a nemzetközi kereskedelembe való célszerű bekapcsolódást is feltételezi.

A világkereskedelemben való intenzív bekapcsolódás, a komparatív előnyök kihasználása ugyanis a fejlődés lényeges meggyorsulását eredményezheti. Ilyen módon a hatékonyság javulásának és a struktúraátalakításnak nem egyszerűen a hazai kereslet kielégítéséhez, hanem a nemzetközi munkamegosztásba való fokozottabb bekapcsolódáshoz is kell vezetnie. Itt nemcsak a hazai körülmények között nem – vagy a belső szükségletnél csak kisebb volumenben – termelhető cikkek beszerzéséről van szó, hanem a hazai feltételek között csak gazdaságtalanabban előállítható termékek importjáról és a hazai körülmények között viszonylag kedvező ráfordítással létrehozható termékek exportjáról is.

A – népgazdaságban kívánatos – struktúraváltozásokat tehát nem lehet elsődlegesen gazdaságpolitikai kérdésnek tekinteni. Gazdaságpolitika ebből lényegében csupán annyi, hogy milyen arányok mellett akarjuk a fogyasztás és felhalmozás összhangját megteremteni; a nemzeti jövedelem mekkora részét fordítjuk a társadalom kollektív igényeinek kielégítésére, és ezen célok között milyen arányokat valósítunk meg; milyen irányban és módszerekkel befolyásoljuk a fogyasztókat; és végül a nemzetközi áru- és szolgáltatásforgalom milyen egyenlegét tartjuk kívánatosnak. A versenyszféra gazdasági struktúrájának meghatározott irányú és mértékű változtatása tehát önmagában nem cél. A gazdaságpolitika a kereslet befolyásolásával erőteljesen hat a termelési, az értékesítési struktúrára, de a versenyszférában csak közvetve és csak részlegesen határozza azt meg. Az előzőeket elfogadva a gazdaságirányítási rendszer feladata olyan önszabályozó mechanizmus kialakítása, amely lehetővé teszi

a versenyszférában a tervszerű állami intézkedésekkel is befolyásolt kereslet és a termelés viszonylagos összhangjának a megteremtését.

Ilyen módon világos, hogy a termelés és értékesítés hatékony szerkezetét nem lehet a népgazdaság konkrét követelményeitől független, műszaki paraméterek alapján kialakítani. A termékek műszaki paramétereinek, a termelés ágazati és termékszerkezetének nemzetközi összehasonlítása ezért sem tekinthető a célszerű termékstruktúra megállapítása fő eszközének, hanem annak csak hasznos kiegészítője.

De a szabályozott verseny a gazdaságnak e behatárolt szférájában sem oldhat meg mindent automatikusan. Először is a vállalati döntések következményei – mint ismeretes – a várható bevételek és a költségek alakulásától függenek. A vállalati vezetők számára a döntések előkészítésekor azonban az alapvető kiinduló információt az árak jelentik, s a hosszú lejáratú – általában fejlesztési akciókkal, beruházásokkal összekötött – döntések esetén a folyó árrendszer és a nyereségérdekelttség nem nyújthat a vállalatoknak megfelelő orientációt. A probléma csak akkor oldódik meg, ha a vállalat vezetőinek, ha nem is a közvetlen anyagi érdeke, de legalább az erkölcsi elismerése a mainál jobban függ a nyereség hosszú lejáratú alakulásától. Ilyen esetben a vállalatvezetés előre becsüli a vállalat által termelt termék előállítási, technológiai feltételeinek, ez utóbbiak költséghatásainak változását; az ország gazdasági helyzetének, illetve az azt tükröző szabályozóknak a módosulását, végül a kereslet várható alakulását.

A második probléma a vállalatok méreteivel és a termelési koncentráció fokával kapcsolatos. Érdekes ellentét alakul ki a folyó gazdasági döntések és a fejlesztési döntések célszerű feltételei között. A nyereségre orientált gazdasági egységek folyó gazdasági döntései, legalábbis ha elméletileg közelítjük meg a kérdést, akkor helyesek, ha az egyes vállalatok nem uralják a piacot, és az árak számukra gazdasági adottságként jelentkeznek, így azok manipulálásával nem helyettesíthetik a nyereség növelésére irányuló erőfeszítéseket.

A hosszú lejáratú döntéseket tekintve azonban az egy-egy ágazatban működő nagyszámú, egymással konkuráló vállalat nem egyértelmű előny. A nagyvállalatok koncentrált termelésének két szempontból van pozitív hatása. Egyrészt a nagyvállalat elvileg több erőt képes kifejteni a fejlesztési döntések megfelelő előkészítésére, másrészt a nagyvállalat jobban ki tudja használni a modern ipari termelésre annyira jellemző növekvő hozadékot – azaz a fajlagos termelési költségeknek a termelési volumen növekedésével párhuzamos csökkenését. Nemzetközi tapasztalatok arról látszanak meggyőzni, hogy igen sok ágazatban a szakosított nagyvállalatok képesek leginkább tisztázni: milyen termékek termelésére és milyen mennyiségek előállítására célszerű felkészülni; s nekik van módjuk leginkább a fajlagos költségek leszorítására.

A rövid lejáratú döntések versenyfeltételeinek javítása tehát megkövetelné az országos vállalatok számának csökkentését. Ezenkívül indokolt volna a meglévő vállalatok fejlesztése mellett új vállalatok alakításával is elősegíteni az áruhiány megszűnését. Erre azonban csak ott kerülhet sor, ahol a fejlesztés nem erősen kutatásigényes, és a termelés koncentrálásától csak csekély előnyök várhatók (élelmiszeripar, könnyűipar és a finom vegyipar némely ágai). Azokban az iparágakban pedig, ahol a fejlesztés kutatásigénye

nagy, és a termelés koncentrálásával járó előnyök jelentősek, nincs más lehetőség, mint vállalni a verseny korlátozottságából eredő következményeket, és a szakosított nagyvállalatokat kell a piaci áruhiány felszámolására ösztönözni.

Végül arról is szólnunk kell, hogy a versenyszféra fejlesztési döntéseinek is van egy csoportja, amelyet speciális megkötések nélkül nem lehet a vállalati hatáskörbe utalni. Sok olyan akció van ugyanis, amelynek hatása csak részben jelentkezik a vállalati nyereségben. Ezeknek a külsődleges, extern hatásoknak a figyelemmel kísérése és a vállalatok ennek megfelelő befolyásolása vitathatatlanul a központi szervek feladata. Így például egy-egy bonyolult és széles körű kooperációt igénylő termék tömegtermelésének bevezetése a vállalati hasznon kívül igen jelentős pozitív hatással járhat a népgazdaság több ágának fejlődésére is. A technikai szempontból élenjáró piacokon ipari késztermékek, a többi között gépek, nagyobb mennyiségben való értékesítése a termelési kultúra általános emelkedéséhez vezethet. Vállalati szemmel sokszor nem érzékelhető az a pozitív gazdasági hatás sem, amely egy-egy új anyag vagy gyártási eljárás elterjedésével kapcsolatos. Ilyen extern haszon az is, hogy az iparilag elmaradott területek fejlesztésével új munkalehetőségek teremthetők. Gyakran lép fel negatív irányú extern hatás is. Így például egy vállalati szempontból hasznos terméknél a kalkuláció figyelmen kívül hagyja, hogy a termelés során lég- és vízszennyeződés vagy zajártalom keletkezik. Negatív külső hatás az is, amikor egy új, önmagában nyereséges üzem telepítése vagy más fejlesztése a terület infrastrukturális szolgáltatásainak ugrásszerű, de az adott helyen és az adott időben az infrastruktúra megvalósíthatatlan vagy nagyon drága növelését követelné meg. Az új létesítmény belépésekor ugyanis az infrastrukturális szolgáltatások elégtelensége miatt nemcsak az üzem saját termelésében lehetnek fennakadások, hanem a korábban zavartalanul működő üzemekben is jelentős népgazdasági veszteségek adódhatnak.

Érdekes módon az előbb említett – a verseny korlátait meghatározó – három tényező a konkurencia számára leginkább nyitott külkereskedelmi szférában is jelentkezik. A külpiacokon kialakuló sajátos szabályozások és az ott létrejött monopol- és oligopolpiaci viszonyok különös élességgel állítják szembe a vállalati rövid lejáratú érdekeket a vállalatok hosszú távú érdekeivel, és az előbbi kettőt a népgazdasági érdekekkel. Világosan jelentkezik e három érdek elkülönülése a mindennapi gazdasági gyakorlatban sokszor felmerülő problémákban, hogy egy vállalat vállaljon-e, illetve mennyi áldozatot vállaljon egy új exportpiac megszerzése céljából. Hasonló módon érdekeltek jelentkezik a versenymechanizmusban az importmegtakarítás kérdésében is. Könnyű végiggondolni, hogy egy jól bevezetett importtermék kiszorítása a belföldi piacról sem lehet könnyű feladat egy magára hagyott vállalat számára.

Az eddigiek alapján megkíséreljük összefoglalni a versenyszféra önszabályozó rendszere és a tervszerű gazdaságpolitika szükséges együttélése során felmerülő konfliktusokat, és feloldásukra a jelenlegi gyakorlatnál hatékonyabb megoldást igyekszünk keresni.

A gazdaság versenyszférájában – véleményünk szerint – nem látszik célszerűnek hatékony gazdasági fejlesztésen a termelés, a termékforgalmazás és a -fogyasztás központilag előre elhatározott ágazati és termékszerkezetének megvalósítását

érteni, bármily módon is történe az erre vonatkozó tervek meghatározása. Olyan strukturális fejlesztést kellene megvalósítani, amely a nem versenyszféra gazdaságpolitika által központilag meghatározott és a versenyszféra gazdaságpolitikai eszközökkel befolyásolt belföldi keresletével és az ország külpiazi lehetőségeivel összhangban van.

Ennek megfelelően kell a gazdaságpolitikának a felismert népgazdasági érdekekre orientáló szabályozóit megállapítani, törekedve arra, hogy a szabályozók valamilyeni vállalat számára egységesen mutassák a társadalmi érdeket, és azokat az egyes vállalatok sajátos helyzete miatt ne módosítsák.

A szocialista állam előtt továbbá az a feladat is áll, hogy megteremtse a versenyszféra vállalatai számára azon előfeltételeket, amelyek mellett azok – az itt bekövetkező változásokkal lépést tartva – működhethetnek. (Ennek problémáit a későbbiekben részletesen tárgyaljuk.)

Emellett természetesen a verseny önszabályozó hatásának korlátai miatt élni kell a tervszerű szocialista gazdaságpolitika egyéb fegyvereivel is. Így például a kedvező extern hatások kialakítását az állam különböző akcióprogramokkal, kedvezményes fejlesztési feltételek megadásával segítheti elő. A központi szervek jelentős támaszt nyújthatnak továbbá azzal is, hogy az államközi kapcsolatok segítségével folyamatosan növekvő piacot teremtenek olyan termékek előállítására, amelyek gazdaságosan csak nagy volumenben termelhetők. A negatív külső hatások ellensúlyozására pedig a tiltás, a büntetés, az adóztatás módszereit is variálhatják.

A gazdasági tevékenységbe való központi beavatkozás egyik legjobb útja lehetne például a meghatározott összegekre szóló preferenciális alapok megállapítása, hiszen ez azt jelentené, hogy a vállalatok a preferenciák birtokában is gazdálkodni kényszerülnek. Feladatuk nem egy naturálsan, volumenadatokkal és technikai paraméterekkel meghatározott akció végrehajtása lenne, amelyhez az állam a hiányzó erőforrásokat mindig rendelkezésre bocsátja, mint az ma gyakran előfordul a hazai gyakorlatban. Az állam e helyett a kedvezményezett területen meghatározott összegű állami támogatást adhatna azokhoz a vállalkozásokhoz, amelyek a központi apparátus szakértőinek véleménye szerint a legnagyobb pozitív extern hatásokkal járnak.

A gazdasági tevékenységbe való beavatkozásnak ez a módja nem követel lehetetlennek tűnő ugrásokat a fejlesztésben. Nem kerül ellentmondásba azzal a tapasztalattal, hogy a legjobb eredményekkel kecsegtető programok csak akkor valósíthatók meg sikeresen, ha az folyamatosan, lépésről lépésre előrehaladva, mindig a humán és technikai feltételek változásával összhangban a meglévő sikerekre támaszkodva történik. Az elmúlt két évtized gazdasági fejlesztési tevékenysége sok példával szolgál arra, hogy alapjában jó elképzeléseket azért nem tudtunk hatékonyan megvalósítani, mert igen rövid idő alatt túl nagy fordulatot tételeztünk fel.

A preferenciák alkalmazásának javasolt módja továbbá azt is lehetővé tenné, hogy gátat vessünk a preferenciák elburjánzására jelenlegi gyakorlatának (amikor gyakran a termelési struktúrára vonatkozó, részletekbe menő terv teljesítését – preferenciák nyújtásával, sok csatornán és nemritkán áttekinthetetlen módon – automatikusan finanszírozzuk), és mérsékeljük azoknak a költségvetésre gyakorolt nyomását.



## A szocialista versenyrendszer előfeltételeiről

### *a) Népgazdasági érdek – vállalati érdek*

Már 1968-ban is világos volt: a gazdasági verseny szférájában az eredmények fő feltétele, hogy a vállalatok határozott célokért küzdő, önálló egységek legyenek. 1968-ban ilyen egyértelmű vállalati célnak tekintettük a nyereség növelését. Az elmúlt négy év tapasztalatai azt mutatják, hogy bár a vállalatok sokkal önállóbbak, mint korábban, mégsem váltak eléggé autonóm szervezetekké, és ez a verseny kifejlődésének egyik legsúlyosabb akadályává vált.

A vállalati önállóság korlátozottsága – a magyar népgazdaság feltételei között – nem hasonlítható a tőkés gazdaságokban is megfigyelhető jelenséghez, ahol a vállalatvezetők – a nyereség rovására is – nemegyszer hajlandók állami vagy társadalmi érdekekhez igazodni. A magyar vállalatok függetlenségének korlátja először is az, hogy egy egységes, hierarchikusan szervezett gazdaságirányítási rendszer részei, s annak legalsó szintjén helyezkednek el. A vállalat felett álló szervek – amelyektől a vállalati legfőbb vezetők kinevezése, prémiuma, sőt elbocsátása függ – a minisztériumok. Az államigazgatási szervek számára a nekik alárendelt vállalat fő sikermutatója – a nyereség – csak másodlagos, harmadlagos jelentőségű. A minisztériumok elsősorban a szakágazatuk egészének fejlődését, az országnak a szakágazat által termelt termékekkel való ellátását, a szakágazat külkereskedelmi egyenlegének alakulását s más, társadalminak nevezhető célok teljesülését tartják fontosnak.

A társadalmi érdekek hirdetői gyakran az állami tervre, tervszámításokra és állami előrejelzésekre hivatkoznak, amikor ezen érdekek szerepét hangsúlyozzák. Elfeledkeznek arról, hogy ha az állami terv versenyszférára vonatkozó adatait nem előrejelzésnek vagy a szabályozók által is kedvezményezett fejlesztési elképzeléseknek, hanem a vállalatok által teljesítendő célnak tekintjük, akkor megzavarjuk a vállalatok viselkedését, csökkentjük a piaci feltételekhez való alkalmazkodóképességüket. A vállalatok helyzete még bonyolultabbá válik, mivel a szakágazati vezetés és az Országos Tervhivatal az állami terv kialakításakor a vállalati adatszolgáltatásra és vállalati véleményekre támaszkodik.

Nyilvánvaló, hogy az így kialakult helyzet nemcsak azért kedvezőtlen, mert a vállalatok a gyakorlatban nem a gazdaságirányítási reform alapfeltevéseinek megfelelően – mint a nyereség növelésében érdekelt intézmények – lépnek fel, hanem azért is, mert a vállalati és az állami érdek közötti vita és az azt követő kompromisszum sem világos érvek hatására, hanem a vállalati vezetők áttekinthetetlen módon kialakuló önkontrolljának eredményeként valósul meg. Ilyen körülmények növelik annak a veszélyét, hogy a vállalati nyereségérdekeltség kibontakozását nem valódi, hanem vélt állami érdek akadályozza meg.

Mindebből következik, hogy az a szervezeti rend, amelyben vállalataink működnek, akadályozza rövid és hosszú távon a nyereség növelését, a gazdasági és technikai teljesítőképesség fokozását célul tűző vállalatok kifejlődését. A gazdaság központilag szabályozott versenyszférájában a nyereségben érdekelt önálló vállalatok csak akkor alakulhatnak ki, ha változtatunk a vállalatok adminisztratív függőségének rendszerén.

*b) Kollektív vállalati érdekeltség – vállalati jövedelemszabályozás*

A vállalati önállóságot az állami gazdaságirányítás hierarchikus szervezetében a vállalati kollektívák nyereségérdekeltségére kívántuk alapozni. Az elmúlt évek tapasztalatai azt mutatják, hogy a részesedési alapokon keresztül megmutatkozó érdekeltségi rendszer erre nemcsak hogy nem volt elegendő, de bevezetése nem lebecsülendő kedvezőtlen hatásokkal is járt.

A részesedési alapok növelésére épített érdekeltséget ugyanis az állam, jövedelemszabályozó politikája következtében, korlátozni volt kénytelen. A részesedési alapok alakulása a személyi jövedelmek vállalati kollektívák közötti erős szóródását és a személyi jövedelmeknek az árualapoknál gyorsabb növekedését okozhatta volna. Az e kedvezőtlen jelenségek megakadályozására irányuló törekvés indokolhatja a részesedési alapok egalizálására és erőteljesen progresszív adóztatására hozott intézkedéseket. Továbbá azt, hogy a szabályok szerint a bérnövekedést – vagy 1971 után annak egy részét – nem lehet költségként kezelni, hanem a nyereségből kell fedezni, s az átlagbér-emelkedés erőteljesen csökkenti a vállalatoknál maradó nettó részesedési alapokat.

A vállalati jövedelemszabályozás kedvezőtlen hatása azonban nem korlátozódott arra, hogy a vállalati kollektívák érdekeltsége nem volt elég erőteljes. Ismeretes, hogy a vállalati jövedelemszabályozás hatására

- az állami vállalatok nem tudtak a munkaerőhelyezethez igazodni, és gyakran nem volt módjuk megakadályozni a legjobb munkásaik kilépését;

- a vállalatokat a jövedelemszabályozók változó módon és mértékben tették érdekeltté olcsó bérű munkások foglalkoztatásában, még a termelékenység romlásának árán is;

- a vállalatok fejlesztésére rendelkezésre álló erőforrások nagysága nem a vállalat előtt álló fejlesztési lehetőségektől, hanem kizárólag a múltban keletkezett nyereségtől, illetve az azt sújtó adóktól függ. Ily módon a vállalat fejlesztésére, illetve a hitelek visszafizetésére szolgáló fejlesztési alap a múlt- és jövőbeli feltételek eltérése, az ármechanizmus tökéletlensége és a személyi jövedelemszabályozás sajátos hatására szükségszerűen eltér a gazdaságilag indokolttól.

A jövedelemszabályozás fenti három tényezőjének együttes hatására gazdaságunk fejlődésében néhány, kimondottan kedvezőtlen – egymással szoros kapcsolatban álló – tendencia mutatkozik. Az első az, hogy a vállalatok az államot gyakran fejőstehénnek tekintik, és az állam – a vezető szervek minden fogadkozása ellenére – nem, vagy csak kevéssé tud ennek a hatásnak ellenállni. A vállalatok ugyanis – ha gazdasági helyzetük kedvezőtlen – nem képesek problémáikkal szembenézni, és saját erejükből megtalálni a kivezető utat. Azt nem kell különösebben magyarázni, hogy miért érdeke a vállalatnak kedvezőtlen gazdasági helyzetben az államhoz fordulni, adókötelezettségeinek mérséklését vagy elengedését, vagy egyenesen dotációt kérni. Világos: ez a megoldás kevesebb erőfeszítést igényel, mint új termékek bevezetésével, költségcsökkentéssel stb. megváltoztatni a kialakult helyzetet. A kényelemszeretet azonban nem lehet a jelenség legfontosabb oka. Tudott dolog, hogy az állammal való tárgyalás is erőfeszítést jelent, és ez a vezetők számára sokszor személyesen is nagyon kellemetlen.



A jelenség mélyén az van, hogy a nyereség- és jövedelemszabályozás jelenlegi rendszere miatt a vállalat átmenetileg sem tud meglenni csökkenő nyereséggel. A csökkenő nyereség ugyanis a munkások bérszínvonalának esésével és tömeges munkaerő-elvándorlással járna. Ez diktálja számukra, hogy problémáikkal az állami szervekhez forduljanak, feltárva, milyen katasztrófa fenyegeti őket, ha nem kapnak állami segítséget. Ha pedig a vállalatok számíthatnak az állami segítségre, akkor világos az is, hogy a vállalat számára valóban kedvezőbb egy ilyen általános megoldást kívárni, mint fáradságos, vezetői erőfeszítést kívánó részletrendezésekbe belemenni, amelyek ráadásul gyakran nem is oldják meg egy csapásra vagy teljesen a problémájukat. Hasonló irányba hat az is, hogy mivel a szabályozási rendszer hatására lényegében valamennyi vállalat speciális adókkal és dotációkkal úgyis kapcsolódik az államháztartáshoz, a rendszeres alkudozás mindenképpen elkerülhetetlen. Az pedig ismert, hogy az ilyen tárgyalásból származó kellemetlenség nem lényegesen több, ha nagymértékű dotációnövelésről van szó, mint ha csak csekély módosításról.

Most már azt kell végiggondolni, hogy az állami szervek miért nem képesek a vállalatok kérésének ellenállni annak ellenére, hogy a pénzkibocsátás ütemének lassítására sok fontos határozat is figyelmezteti őket.\* Valóban nem lenne kívánatos, hogy a bizonyos fokig elavult termelési struktúrájú vállalatok pénzügyi nehézségekkel találkozva leálljanak, vagy – mivel az általános nomináljövedelem-emelkedéssel (bér és részese-dési alap) nem tudnak lépést tartani – elveszítsék dolgozóikat. Az elmúlt években az állami beavatkozás ellenére is voltak ilyen határozottan kedvezőtlen jelenségek. Így el kell fogadnunk, hogy vezető szerveink nem egyszerűen a szocialista nagyvállalatok valamilyen furcsa értelemben vett jó hírét, az ottani szakmunkásközeg stabilitását akarják a nagyvállalati veszteségek finanszírozásával megmenteni, hanem a vállalatok gazdaságilag indokolatlan leállításától kívánják megóvni a gazdaságot, amikor az adóelengedéseket vagy dotációkat elhatározzák. Ennek indokoltságát az is bizonyítja, hogy csak kivételképpen fordulhat elő a tőkés gazdaságban, hogy egy fizetési nehézséggel küzdő gyár vagy egy alacsony nyereséggel dolgozó vállalat leálljon, de még egy veszteséges üzem sem szünteti be – legalábbis hosszabb időre – a termelést. A leállás ugyanis majdnem minden esetben a legnagyobb veszteség.

A tőkés gazdaságban a piaci mechanizmus az ilyen nehézségeket külső beavatkozás nélkül úgy hidalja át, hogy a vállalat fokozatosan átalakítja termelési struktúráját, vállalva az átmenti veszteségeket vagy az alacsony nyereségszintet. Fel sem merül az a lehetőség, hogy a vállalat kedvezőtlen helyzete következtében a foglalkoztatott munkások jövedelme jelentősebb mértékben csökkenjen. A bajba jutott tőkésvállalat tehát kényszerhelyzetben van, de nyitva áll előtte a megoldás útja. A termékstruktúra felújításához sokszor az szükséges, hogy a tulajdonos tönkremenjen, átadja vállalatát, de csak ritkán és akkor is csak rövid időre állítják le a termelést.

A magyar gazdaságban a nyereséghez kapcsolt jövedelemszabályozás és a vállalati önfinanszírozás ellentmondásának következménye, hogy a Gazdasági Bizottság,

\* Ebből a szempontból tanulságos Tallós György cikke, amely megmutatja, hogyan folyik az állami pénz a vállalatokhoz az MNB szándékai ellenére. Tallós György: A bankhitelezés néhány időszzerű kérdéséről. Közgazdasági Szemle, 1971. 9. szám.

annak ellenére, hogy a mechanizmusreform elvei szerint csupán nagy, népgazdasági kérdésekkel kellene foglalkoznia, egyre inkább és egyre nagyobb mértékben bonyolódik bele az egyes vállalatok belső ügyeinek rendezésébe. A vállalati problémákkal foglalkozó előterjesztések szinte elárasztják a vezető szerveket, zavarva munkájukat, hiszen csupán gazdasági bizottsági határozatok segítségével lehet elérni, hogy a különben veszteséges vállalatok ne álljanak le. Így az állam finanszírozza a veszteséges termelést, de ezáltal – szándékai ellenére – túl sok pénzt bocsát ki, felduzzasztja a gyenge vállalatok fejlesztési alapjait, fokozza a beruházási feszültséget, és egyúttal meg is lassítja a termékválaszték cseréjét.

A mai jövedelemszabályozás második, az előzővel rokon hatása, hogy mérsékli az árak stabilitására törekvő gazdaságpolitika hatásosságát. Ismeretes, hogy az állami árellenőrzés az árszínvonal stabilan tartásának nem nagyon eredményes útja. Ezt sem lehet azonban konzekvensen alkalmazni, amikor egyrészt a kibocsátott vásárlóerő, nem utolsósorban a szubvenciók, a dotációk és az adóelengedések következtében, több, mint az árualap, másrészt, amikor a vállalatok nagy része áremelés nélkül a működéséhez szükséges nyereségszintet sem tudja elérni. Az áremelések hallgatólagos elismerése ugyanis a vállalatok életképessé tételének a dotációhoz hasonló eszköze. Az így kialakult áremelkedésekre, vagyis az inflációnak erre a sajátos mechanizmusára az jellemző, hogy az árakat a költségek és az elfogadható nyereség összegéből kalkulálják. Az elfogadható nyereség felső határát az a nyereségszint jelzi, amelyet az ár- és pénzügyi ellenőrzéskor az illetékes szervek még akceptálni tudnak. Az elfogadható nyereség alsó határa pedig a vállalat zavarmentes működéséhez elkerülhetetlenül szükséges béremelést és a legalább az előző évit megközelítő részesedési alap kifizetését tartalmazza. Az előbbi gondolat elvezet ahhoz is, hogy a jövedelemszabályozás rendszere maga is akadályozza a versenyt. A termelővállalatok közötti verseny és az importtermékek versenye hatékony eszköze lehetne az árellenőrzésnek. Egyúttal azonban megakadályozná azt, hogy a vállalati nyereség bejátszható legyen az előbb ismertetett, a vállalat folyamatos működéséhez szükséges intervallumba.

Végül a jövedelemszabályozás harmadik hatásában a hierarchikus gazdaságirányítási szervezet következményei közvetlenül érvényesülnek. A vállalatok, amelyek saját akkumulált nyereségükből képtelenek fejlődésüket finanszírozni, a beruházások fő kérdéseiben a nyereség iránt kevésbé érzékeny felettes szervekkel koordinálnak; a gyakorlatban csak a felettes tárca által jóváhagyott beruházási projektum számíthat fejlesztési hitelre. A tárcák egyértelműen a szakágazatok általános fejlődéséért felelősek – a már korábban felsorolt szempontok szerint –, a beruházásoknál nem a maximális, hosszú lejáratú jövedelmezőséget keresik, hanem saját elgondolásait érvényesítik. Ebből két fontos probléma adódik. Egyrészt a nyereség és a szakágazati fejlődés szempontjai sokszor nem esnek egybe, és a konfliktus megoldásakor a szakágazat a domináló erejű, másrészt a vállalat a maga érdekeit (ti. a nyereségnövelést) nem is próbálja erőteljesen érvényesíteni, mivel a beruházási hitel visszafizetéséhez és a bérek növeléséhez szükséges nyereség előteremtését a minisztériumok a már leírt módszerekkel úgy is elősegítik.

Az ilyen feltételek természetes következménye, hogy a beruházási lehetőségek közötti választáskor a vállalatok felelőssége, önálló mérlegelő munkája háttérbe

szorul. A fejlesztési tervek hatósági befolyásolásának indoklásához aztán az érveknek egy zárt körét is fel szokták használni, mondván, hogy a jövedelemszabályozás következtében megzavart árrendszerben úgyis rossz a hatékonyság megállapításának kiindulási bázisa, s így a létesítmények forintban mért várható vállalati hatékonysága nem sokat mutat. Ezen érvelés szerint a központi szervek által kidolgozott népgazdasági hatékonysági számítások számos esetben jobbak, mint az indokolatlan belföldi árakkal számoló vállalati kalkulációk. Mindez visszavezet a központi fejlesztési döntések egy sajátos mechanizmusához: a szakigazgatási szervek óhajainak megfelelő beruházási projektumok népgazdasági hatékonyságát a vállalatok speciális kalkulációs módszerekkel mutatják ki. Közben bizton számolnak azzal, hogy az objektum belépése esetén a folyó forintban mért hatékonyságot – ha másként nem, az árak manipulálásával – biztosítani lehet. Az így kialakult beruházási projektumokat a tárcák összesítik, és harcba indulnak a fejlesztési célok megvalósításához szükséges pénzügyi eszközökért. A tárcák közötti, a beruházási eszközökért folyó harcban az előbbiek miatt már nagyon mérsékelten jelentkezhetnek csak racionális döntési szempontok. Minden tárca – a verseny- és a nem versenyszférában egyaránt – önmagában általában jogos érveket sorol fel saját beruházási finanszírozásának a fontosságára. A Tervhivatal és a Pénzügyminisztérium pedig gyenge pozícióból védekezik a túlköltekezés ellen. Minden partnerük olyan súlyos, technikai jellegű akut ellátási zavart helyez kilátásba a beruházás elmaradása esetén, amellyel szemben a túlköltés, az infláció, a beruházási piac túlfűtöttsége, a beruházások befagyásának veszélyei – bármilyen súlyos érvek is – alulmaradnak. A népgazdasági egyensúlyért felelős tárcák a vitában maguk is kétlelkűek. A szakágazat szempontjai és a saját pénzpolitikai érvek között nehezen tudnak mérlegelni. Emellett eleve számolnak azzal, hogy a legfelső kormányzati szervek – minden tárca meglegedésével – szeretnék a vitát lezárni, s így eleve csak a részsiker reményében indulnak harcba.

A problémát még fokozza, hogy a szaktárcák technikai érvek igazságától felbuzdulva – a tervutasításos gazdaságirányítási rendszerben kialakult gyakorlatot folytatva – a beruházások várható eredményeit és költségeit optimistán, a kedvező véletlenek egybeesésére számítva becsülik meg, így igyekezve megvalósításukhoz előnyt szerezni. Ez nem azért okoz elsősorban nehézséget, mert a beruházási akciók közti választáskor nem nyújtanak kellő alapot, hiszen a félrevezetés iránya és mértéke is körülbelül azonos. De a beruházások és az anyagi lehetőségek összhangjára törekvő szervek – amúgy is gyenge – pozíciója ezzel végképp elromlik. A kompromisszumok eredménye általában: a beruházások lehetőségeihez képesti túlzott növelése.

### *c) Állam és vállalat – vállalatvezetés és munkás*

A gazdaságszabályozás előzőekben kifogásolt hiányosságait véleményem szerint nem lehet egyedül az egyes szabályozók helytelen megállapításával indokolni. A problémák mélyebbek, és a gazdaság szervezeti és institutionális rendjének következményei. A szervezeti rend szigorúan hierarchikus, és ezzel összhangban, de a szabályozott verseny gondolatával ellentétben a mai helyzetre az jellemző, hogy valamennyi

részt vevő szervezet döntési motívumaiban dominál vagy legalábbis nagy súllyal szerepel az osztársadalmi, a népgazdasági érdekek. Az esetleges konfliktusokban a részterületek érdekei csak a népgazdasági érdekek mögé rejtőzve jelennek meg; az állami döntésekkel szemben azzal az igénnyel lépünk fel, hogy a társadalom egészének érdekeivel megegyezzenek, a társadalmi csoportok közti ellentéteket kiegyensúlyozva elkerüljük a konfliktusokat. Az állami döntések információs bázisa ellenben a partikuláris érdekek jelentkezése következtében szisztematikusan zavart, félrevezető, s így a különböző népgazdasági érdekek közötti rangsorolásra kevés alapot ad. Mindez azt jelenti, hogy a parciális érdekek gyakran a népgazdasági érdekek formájában jelennek meg. Az ellentétek összeütköztetése helyett mesterkélt összehangolásuk fékezi a gazdaság hatékonyságának növekedését.

Ha felismertük, hogy a termékforgalom általunk versenyszférának nevezett részében a tudományos előrelátás jelenleg nem teszi lehetővé a részletekbe menő tervutasításokkal való hatékony irányítást, akkor vállalni kell az egyének, csoportok, szervezetek érdekei közötti, államilag szabályozott összeütközést is, mivel az ellentétek összecsapása a hatékony fejlődés alapja lehet. A problémák megoldása tehát egyrészt az állami gazdasági egységek korábban körvonalazott hierarchikus szervezeti rendjének átalakításával képzelhető el, másrészt a gazdasági szabályozás, ezen belül a jövedelemszabályozás olyan institutionális rendjére van szükség, amely elismeri, hogy a versenyszférában a gazdasági feltételek állandó változása miatt – központi döntések helyett – a céljaikért küzdő szervezetek erőinek nyílt összeütközésére van szükség. Ebből következően célszerű volna megteremteni ezen ellentétes érdekek megnyilvánulásának előfeltételeit, továbbá, hogy összecsapásuk tudatos állami szabályozás mellett történjen, a népgazdasági fejlődés meggyorsítását szolgálva, társadalmilag nem kívánt következményeiket mérsékelve.

Egy ilyen megoldáshoz nem elegendő az állam hatósági szerepének szervezeti megkülönböztetése a gazdálkodó egységektől. Az állam mint hatóság, illetve mint a népgazdaság irányításának letéteményese, a pénzkibocsátásért, az adózásért, a nem versenyszféra funkcionáltatásáért és fejlesztéséért, valamint a versenyszféra osztársadalmi érdekeknek megfelelő szabályozásáért felelős. De az állam egyúttal rendelkezik a versenyszféra vállalataival is. Így, ha arra a belátásra jut, hogy direktív, részletekbe menő irányításuk fékezi a népgazdasági hatékonyság növelését, akkor meg kell keresnie azokat a szervezeti formákat, amelyek között a vállalatok a versenyben aktívan, saját arculattal tudnak megjelenni. Evégett első megközelítésben mindenki bátran javasolhatja: a vállalatok legyenek önállóak. De akik ezt mondják, nem gondolták végig, hogy honnan kerül az önálló állami vállalat élére az igazgató, és kinek tartozik majd beszámolni munkájáról. Ha a vállalat felett a hierarchikusan szervezett szakágazati rendszer áll, akkor az, mint láttuk, rányomja bélyegét a vállalati érdekekre, az önállóság mindenfajta deklarálása ellenére is.

Az autonóm vállalati rendszer egyik lehetséges formája, amikor a vállalat igazgatója felett munkáskollektíva áll. Ez a megoldás azonban csak akkor nevezhető konzekvensnek, ha együtt jár a munkáskollektívák erőteljes, vállalatonkénti jövedelem-differenciálódásával. Ennek vállalása pedig nem egyszerűen elhatározás dolga. Ha egyik napról a másikra vagy viszonylag gyors átmenet után a hatékony vállalatok

jövedelmével a vállalat munkásai rendelkeznek, a kevésbé hatékony vállalat jövedelmével pedig az ott foglalkoztatottak, és végül a veszteséges vállalatok dolgozóinak kellene a veszteséget viselniük, akkor ez a jövedelemelosztásban olyan hirtelen átrendeződést váltana ki, amely társadalompolitikailag nem volna elviselhető. Az ilyen irányú változás társadalompolitikailag elfogadható formában való megvalósítása olyan erőteljes állami jövedelemszabályozást követel, amely már az itt említett magyar tapasztalatok szerint is lefékezi a hatékonyság növekedését. Ha pedig a jövedelemszabályozás elmarad, akkor társadalmi elégedetlenség lehet a következmény. Külföldi tapasztalatok arról győzik meg az olvasót, hogy a kettő kombinációja, tehát a jövedelemszabályozás által némileg megzavart piac és a társadalmi zavarokkal járó jövedelemkülönbség együtt is nehézségeket okozhat a fejlődésben.

Lehetséges megoldásnak ajánlkozik az, hogy a jelenlegi hierarchikus szervezet helyett – ahol a vállalatok az államvezetés legmagasabb irányító szervezetének, a Minisztertanácsnak vannak közvetve (nagyrészt szakágazati, kisebb részt területi szervezetekben) alávetve – egy, a Minisztertanácstól független, nem szakágazati és nem is területi, tehát nem funkcionális eszköztulajdonosi szervezeti rendszert hozunk létre. Ez azt jelentené, hogy a versenyszférában több független – jogi helyzetét tekintve a Minisztertanácsnak nem alárendelt, az Országgyűlésnek beszámolási kötelezettséggel tartozó –, csak rendeletekkel és előírásokkal szabályozott állami eszköztulajdonosi szervezet alakulna. A különböző ágazatok vállalatai véletlenszerűen tartoznának hozzájuk, és a hosszú lejáratú nyereség szempontjai szerint fejlesztenék üzemeiket, és hoznának létre új vállalatokat.

Ezen eszköztulajdonosi szervezetek – nevezhetnénk őket Termelési és Kereskedelmi Bankoknak (TKB) – mint üzleti bankok, holdingok működhetnének. Elsőrendű funkciójuk a vállalati vezetők munkájának ellenőrzése, kinevezésük és felmentésük volna. A vállalati felügyeleti szerepük a vállalati eszközök hatékony felhasználásának vizsgálatára korlátozódna. Az eredményesség fő kritériumának a nyereséget tekintnék. A nyereség hosszú távú alakulását ellenőriznék, tehát a folyó nyereség mellett azt, hogy hogyan készülnek fel a vállalatok a kereslet változására: alkalmazkodnak-e a technikai haladás következtében módosuló piaci követelményekhez.

A TKB második feladata az eszközök vállalatok közötti átcsoportosítása volna. Ennek előfeltételeként célszerű lenne a versenyszférának az állami költségvetéssel való kapcsolatát nettósítani. Nem kerülne sor sem az eszközlekötési járulék, sem az amortizáció 40 százalékának elvonására, de az állam a versenyszférából továbbra is meghatározott jövedelemre tehetne szert az össztársadalmi szükségletek fedezésére. (Nem kívánunk itt állást foglalni abban, hogy a versenyszférából az állam mennyi tiszta jövedelmet és milyen csatornákon vonjon el más célokra. Ez mindenkor a gazdaságpolitika hatáskörébe tartozik.) Az össztársadalmi célokra történő elvonás összege, illetve aránya, ha ez indokolt, megegyezhetne a jelenlegivel. Az állam továbbá elvonná az állami preferenciák versenyszférában való érvényesítéséhez szükséges összeget is. Az adóztatás mértékét azonban egyértelműen mérsékelni lehetne a nyereség nivellálása miatt jelenleg szükséges dotációk, szubvenciók összegével, valamint azzal, amivel a fejlesztési dotációk és a kibocsátott hitelek összege az elmúlt évek tapasztalata

szerint rendszeresen meghaladta a hiteltörlesztések és a kamatterhek együttes értékét. Így a vállalatok kevesebb adót fizetnének, mint jelenleg, nyereségük nagyobb részével rendelkezhetnének, és azt fejlesztési célokra használhatnák fel.

A TKB által felügyelt vállalatok a náluk maradó nettó nyereség egy részét, például 50 százalékát külön engedély nélkül ruházhatnák be üzemükben felújításokra és kisebb fejlesztésekre. A nyereség e részének refinanszírozását a TKB csak az általános feltételek mellett ellenőrizné. A nettó vállalati nyereség további részét a TKB-nak módja volna elvonni. Így a nagyobb beruházásokat csak a TKB engedélyével kezdhették el a vállalatok. A nagyberuházások kapcsán a TKB-k feladata lenne a várható haszon és kockázat felülbírálása, azaz a vállalati eszközök felhasználásának a hatékonyság szempontjából való ellenőrzése és befolyásolása.

Ebben a rendszerben a vállalatok egy része nyereségének bizonyos százalékával más vállalatok fejlesztését finanszírozná. A meghitelezett összeget tőkeszámlájukon szerepeltethetnék, és utána biztosított kamatbevételt élveznének. Más vállalatok hitelt kaphatnának a TKB-tól, amely után kamatot kellene fizetniük. A vállalatok közötti tőkemozgás tehát szabadon, részben a TKB szempontjai alapján valósulhatna meg.

A TKB ezenkívül gazdaságilag tönkrement vállalatok szanálásával és új vállalatok alapításával is foglalkozhatna. Így megszüntetné azt a több mint két évtizedes gyakorlatot, hogy a keresleti feltételek változására a termelés és a kereskedelem merev szervezeti rendben, vontatottan reagál, és a szervezet átalakítása vagy esetleg felszámolása csak igen lassan követi a gazdasági helyzet változását.

Az ilyen állami vállalatok felett álló intézményrendszer nem azért volna előnyös, mert a szervezet vezetői jobban értenék feladataikat, mint a szaktárcák miniszterei és többi vezetői. Az előny abból származna, hogy az új szervezeti forma lehetővé tenné a gazdasági érdekelletétek felszínre kerülését, és biztosítaná az állam által használt szabályozók olyan institutionális rendszer keretében való működését, amely nem zavarja, hanem elősegíti a versenyt.

A vállalati kollektívákat illetően a jelenlegi rendszer abból a feltevésből indul ki – mint ahogy erre már többször utaltunk –, hogy a vállalat vezetői és a vállalat kollektívája egységesen egy közös célért dolgozik, a nyereségnövelésért, és anyagi jóléte is a nyereség nagyságától függ.

Ezen feltételezés és a valóság közötti ellentmondás legeggyértelműbben a személyi jövedelem szabályozásban nyilvánul meg. A munkások anyagilag nyilvánvalóan jövedelmük növelésében érdekeltek. Ilyen módon számukra a nyereség, illetve az abból képződő részesedési alap növelése csak annyiban fontos, amennyire az befolyásolja az összes jövedelmüket. A dolgozók részesedési alapja a magyar vállalatok gyakorlatában zömmel 6 és 24 napi bér között szóródik, s ez azt jelenti, hogy a vállalati nyereség összjövedelmükre maximálisan 6 százalékos mértékben van hatással.\* Nem kétséges, hogy a könnyű és nehéz munkák közötti arányt meghatározó vállalati termelési struktúra, továbbá a normák megállapítása, a besorolás körüli problémák

\* Ez az arányszám a 307 munkanap utáni bér és a bizonytalan 18 napi bérnek megfelelő részesedési alap viszonyaként alakul ki.



minden fizikai dolgozó számára ennél nagyobb bérdifferenciákat eredményezhetnek. Mivel minden munkás és munkáskollektíva az anyagi érdekek alapján olyan termelési összetételt tekint kívánatosnak, amely mellett a bér és a részesedési alap együttes összege maximális, számukra nem a nyereség a döntő, de semmi esetre sem az egyedüli érdekeltségi szempont.

Emellett figyelembe kell vennünk a bér, illetve a nyereségrészesedés közti különbséget a teljesítmény és a jutalmazás kapcsolatának szempontjából is. A munkafeladatok és a bért meghatározó követelmények: a norma, a besorolás, a munkadarabok, azaz a megmunkálási folyamatok elosztása a munkások számára áttekinthető, közvetlen tényezők, megállapításuk ténylegesen foglalkoztatja őket, befolyásolva munkaintenzitásukat, újítókészségüket, leleményességüket. A vállalati nyereség alakulása ellenben még az üzemszervek vezető dolgozói számára is általában áttekinthetetlen, és legjobb esetben a negyedévenként megtartott beszámoló alapján követhető, tehát csak közvetve és szerény mértékben hat ki a munkások kezdeményezésére.

Más a helyzet a vezetők anyagi érdekeivel. Az ő alapbérük rögzített, így valóban a részesedési alap alakításában, illetve annak a beralaphoz való viszonyában vannak anyagilag érdekelve. Az ő jövedelmük változó része ugyanis csak a részesedési alap, illetve a terhére kifizetett prémium lehet. A vezetők és dolgozók érdeke így nyilván kettévál.

A dolgozók és a vállalati vezetők konfliktusában nagyon ellentmondásosan jelenik meg az állam. Az állami szervek ugyanis egyrészt arra törekednek, hogy a vállalati részesedési alap jobb munkára ösztönözze a dolgozó kollektívákat, másrészt félnek a vállalatnál kifizetett bér és részesedési alap együttes összegének túlzott növekedésétől. A második szempont miatt az állam korlátozni kényszerül a bérnövekedést, átlagbér-gazdálkodást vezet be, és erőteljesen progresszív adóskálával sújtja a részesedési alapot. Így gyengíti az első szempont érvényesítését, mérsékli a részesedési alap ösztönző szerepét.

Ez az ellentmondásos hatás nem egykönnyen szüntethető meg. A vállalatvezetők erkölcsi és anyagi sikere jelenleg nem kizárólag a nyereségtől, valamint a vállalat technikai és piaci teljesítőképességétől, tehát a nyereség várható alakulásától függ. Fontos sikermutató számukra sok más mellett az is, hogy a vállalati dolgozó kollektíva jövedelme hogyan emelkedett. Ilyen körülmények közt nem számíthatunk arra, hogy a vállalatvezetők a bérkirámlásnak maguktól, állami szabályozás nélkül is gátat vetnek.

Az állam a bérszint- és jövedelemszabályozással jelenleg úgy avatkozik be a vállalati vezetők és a fizikai dolgozók konfliktusába, hogy akarva-akaratlan a közvetlen nyereségérdekeltségen keresztül a lógósok és a vállalat vezetői közötti érdekellentétet mérsékli; a szorgalmas, jól dolgozók és a vezetők közötti érdekellentétet pedig kielezi. Köztudott ugyanis, hogy a vállalati vezetők az átlagbér-szabályozás miatt érdekeltek abban, hogy az alacsony bérű munkások, még ha lógósok is, az üzemben maradjanak. Az alacsony bérűek pedig a vállalat vezetőivel kibékülhetnek, hiszen azok hagyják őket lógni, és még növekvő részesedési alapot is fizetnek. A szorgalmas és jó képességű dolgozók bére a szabályozás hatására nem nőhet gyorsan, így a bér nem teszi őket érdekeltté az intenzívebb és leleményesebb munkában.

A béremelések előtt álló gátak a jó szakmunkásokat a korszerű üzemek elhagyására ösztönzik. Közülük a legmobilabbak olyan helyen keresnek maguknak munkát, ahol az átlagbér-szabályozás nem gátolja őket keresetük növekedésében. Mások csökkentett erőfeszítéssel dolgoznak, mivel a bérüket így is megkapják, és ha azzal nincsenek megelégedve, akkor azt „fusizással” egészíthetik ki.

A megoldást az jelentené, ha a vállalati vezető kollektívák csak az olyan béremelést ösztönöznék, amely a nyereség növelésével jár, és ellenezné a költségszint-emelkedéssel járó bérnövekedést. Így a vállalatvezetés az intenzívebb munkát, a leleményeséget egészen addig a határig béremeléssel honorálná, amíg az együttes hatás a fajlagos költségek csökkenését eredményezi.

Tudomásul kell vennünk, hogy a jövedelemszabályozás továbbfejlesztésével törekedhetünk a munkás-, a vezetői s a közvetlen állami érdekek, valamint az osztály- és társadalmi hatékonysági célok mainál jobb összehangolására, a teljes érdekharmónia azonban megvalósíthatatlan. Az arra való törekvés – még ha a legkifinomultabb rendszerekkel is történik – csak azt eredményezheti, hogy az elkülönült érdekek tompítottan jelennek meg; az így is sorra kerülő összeütközések pedig nem gerjesztik a gazdaság fejlődését.

Jó megoldásnak látszik az érdekelletétek felismerése, nyílt összeütközésüknek olyan módon való szabályozása, hogy az ne okozzon társadalmi megrázkódtatásokat, és egyúttal segítse elő a gazdasági fejlődést. Első ilyen lépésnek tekinthetjük a bérszabályozásnak a nyereségtől való elszakítását. Ezzel ugyanis a vállalatvezetés és a munkások elkülönült érdekei a korábbinál jobban megjelennek. A későbbiekben – a bérek közvetlen állami szabályozásának szerepét visszaszorítva – e feladatot fokozatosan a dolgozók érdekképviselői, a nyereségérdekelte vállalatok és az állami szervek tárgyalásaira lehetne bízni.

\*

A gazdasági verseny kibontakozásának előfeltételeit, mint az elmondottakból is látszik, nem egyszerű megteremteni. A hatékony versenyt lépésről lépésre valósíthatjuk csak meg. A tapasztalatok bizonyítják, hogy az itt javasoltnál kisebb változások is nagy és kitartó erőfeszítéseket követeltek. Bizonyos: a tapasztalatok összegyűjtése, értékelése, a problémák mélyreható elemzése és vitája meg kell, hogy előzze az intézkedéseket. E tanulmány – és a benne foglalt javaslatok – csak szerény hozzájárulás kíván lenni a kibontakozó vitához, felvetve, hogy a szabályozási rendszer néhány sajátossága és következménye nem egyedül az egyes szabályozók hibájából, hanem a célszerű szabályozás feladatainak értelmezéséből, a gazdaság versenyviszonyoknak nem megfelelő szervezeti és intézményi felépítéséből származik. Éppen ezért számolni kell azzal, hogy a rendszernek csak a szabályozók módosítására korlátozódó továbbfejlesztése erősen behatárolná a változások pozitív hatását.