

Wiener György

Áralakulás és jövedelemmegoszlás a reform utáni magyar gazdaságban (1970-1986)

I. rész

A jelenlegi infláció okait a magyar szakirodalomban különféle módokon magyarázzák: az egyik széles körben elterjedt nézet szerint a gyorsuló áremelkedést a gazdaság alacsony hatékonysága váltja ki, míg mások inkább a kormányzati tevékenységre, a jelentős adóterhekre és a költségvetési deficitre vezetik vissza az árszint növekedését. Újabban mind népszerűbbé válik az infláció monetarista értelmezése is, mely az árak emelkedését a túlzott pénzbőséggel, a szigorú pénzügyi politika hiányával köti össze.¹

E magyarázatokkal szemben azonban komoly ellenérveket vehetünk fel. Az alacsony hatékonyságra való hivatkozás eltekint attól, hogy a gazdaságtörténet tanúsága szerint inflációs jelenségekkel alacsony és magas hatékonyságú gazdaságokban egyaránt találkozhatunk. Az infláció és a költségvetési deficit mechanikus összekapcsolását úgyszintén statisztikai adatok sokasága cáfolja és noha az adók áremelő hatása közismert, mégsem állíthatjuk, hogy az áralakulásban az adóztatás domináns szerepet játszik. Azok a nézetek sem tárnak fel mélyebb közgazdasági összefüggéseket, amelyek – egyébként indokoltan – a fogyasztási árak mostani gyors növekedését elsődlegesen kormányzati intézkedésekre, főként az árkiegészítések radikális csökkentésére vezetik vissza. A fogyasztási árak kiterjedt támogatási rendszere ugyanis éppen ezért fejlődött ki, hogy a lakosságot mint jövedelemtulajdonost védjék a termelői és az import árak emelkedése nyomán fellépő inflációs hatásoktól.

Az árszint emelkedésének monetarista értelmezése viszont valóban elméleti igényű megközelítésnek tekinthető, melynek akár teoretikus, akár empirikus bírálata részletes elemzést igényel.

E felfogás kritikáját egyfelől a monetarizmus átfogó értékelésén keresztül végezhetjük el,² másfelől azonban arra is lehetőség nyílik, hogy közvetlen cáfolat helyett a jelenségekre olyan elméleti magyarázatot találjunk, amely alapvetően szembenáll a monetarista érveléssel.

A továbbiakban arra teszünk kísérletet, hogy a reform utáni magyar gazdaságban az áralakulást és a jövedelem-megoszlást Kalecki mark up elmélete alapján vizsgáljuk.³

Kalecki ár- és jövedelemmegozslási elmélete

Kalecki felfogásában a rövid távú ármozgásokat a feldolgozóipar esetében elsődlegesen a termelési költségek, az alapanyagiparban és a mezőgazdaságban pedig a kereslet változásai idézik elő. Ezért a késztermékarakat költség által meghatározottaknak, a nyersanyagárakat keresletdetermináltaknak nevezi. A késztermékarakat természetesen befolyásolják a nyersanyagárak kereslet meghatározta módosulásai, de e hatásokat a költségek közvetítik.

A késztermékarak költségdeterminált felfogása azon a feltételezésen alapul, hogy a feldolgozóiparban bizonyos kapacitástartalék általában rendelkezésre áll, így a kereslet növekedése elsődlegesen a termelés volumenének bővülését váltja ki, miközben az árak többnyire változatlanok maradnak. Ebből következik, hogy a kereslet mérséklődése úgyszintén nem az árak csökkenésével, hanem a termelés visszaesésével társul, vagyis a kereslet nem egy ár-, hanem egy mennyiségi mechanizmust mozgat. Az árváltozásokat főként a termelési költségek módosulásai idézik elő, s ezáltal a feldolgozóiparban az önköltség + nyereség árképződési elv érvényesül. Az alapanyagiparban, s ezen belül is különösen a mezőgazdaságban viszont a kínálat bővítése viszonylag jelentős időt igényel. Ezért a kereslet növekedése nem a termelés bővülését, hanem az árak emelkedését váltja ki, s ezt a keresletdetermináltságot az árutőzsdén zajló spekulációs tevékenység tovább erősíti.

Kalecki koncepciójában az önköltség nem a teljes költséget, hanem csak a közvetlen (anyag- és bér) költséget foglalja magába, míg az általános költségeket és a nettó profitot az önköltségre vetített felár, a mark up tartalmazza. A költségek e két típusának megkülönböztetése arra a feltételezésre épül, hogy "az általános költségek tényleges szintje nem befolyásolja közvetlenül az ár meghatározását, mivel az általános költségek összege a termelés változásai során nagyjából változatlan marad. Ily módon az a termelési és árszint, amelynél az általános költségek és a profitok összege feltételezhetően a legmagasabb, egyúttal a profit szempontjából is a legkedvezőbbnek tekinthető szint."⁴ A termelés egységére jutó közvetlen költség viszont stabil, másként fogalmazva, e költségek a termelés volumenének bővülésével, illetőleg visszaesésével egyenes arányban változnak. Ezáltal Kalecki felfogása a költség- és a keresletdeterminált árak megkülönböztetésén kívül egy másik alapvető kérdésben is szembenáll az általános egyensúlyelmélettel, hiszen az a csökkenő hozadék elvét fogadja el, vagyis feltételezi, hogy a költségek a termelés kiterjesztésénél jobban nőnek, s így az átlag- és a határköltség szükségképpen eltér egymástól. (A neoklasszikus profitelméletben az átlag- és határköltség megkülönböztetése döntő jelentőségű. Kalecki egy lábjegyzetben egyébként azt is megjegyzi, hogy az egységnyi termékre jutó stabil önköltséget, ami egy majdnem vízszintes rövid távú önköltséggörbát ábrázol, koncepciójának első megjelenése óta

számos empirikus vizsgálat igazolta, így e feltételezés az input-output analízisben is fontos szerepet játszott.)

A közvetlen önköltségre vetített mark up nagyságát a monopólium nagysága határozza meg, ami egyértelműen jelzi, hogy Kalecki a tőkés társadalom minden fejlődési szakaszában tagadja a tökéletes verseny létezését, s alapvető tendenciának a félmonopolista árképzést tekinti. "A kínálat rugalmassága és a termelés egységére jutó önköltség stabilitása a termelésnek a vizsgálat szempontjából lényeges terjedelmén belül nem egyeztethető össze a tökéletes versennyel. Ha ugyanis tökéletes verseny lenne, a p árnak a termelés egységére jutó u önköltséget meghaladó többlete arra készítetné a vállalatot, hogy termelését a teljes kapacitáskihasználási pontig bővítsen." ⁵ A monopólium foka Kalecki elméletében is elsődlegesen az egyes gazdasági ágazatok szervezeti koncentráltóságának mértékétől függ; ez ugyanis megkönnyíti a nagyvállalatok hallgatólagos ármegállapodásait, illetőleg lehetőséget teremt arra, hogy az adott ágazat áralakulását a legnagyobb vállalat, a price leader árképzés vezérelje. Ebből következik, hogy a monopólium foka ágazatonként jelentősen különbözhet egymástól, vagyis egy egységes makroszintű mark up nem jön létre. Ugyanakkor a monopolizáltság vizsgálatakor más tényezőkkel is számol; egyfelől felhívja a figyelmet arra, hogy a hirdetések, a reklámok úgyszintén a monopólium fokának emelkedését fokozzák, hiszen a kínálati árverseny funkcióját veszik át, másfelől kimutatja, hogy az általános költségek szintje és a szakszervezetek hatalma is hatást gyakorol a mark up nagyságára. Ez utóbbit azzal magyarázza, hogy a profitoknak a bérekhez viszonyított magas aránya erősíti a szakszervezetek bérköveteléseit, s ha a béremelés után – a felár védelme érdekében – az árakat növelnék, az újabb béremelést válthat ki. Ily módon Kalecki – az általános egyensúlyelmélet feltételezésével ellentétben – a szakszervezeti hatalmat nem a bér-ár spirál mozgatóerejének, hanem az áremelés egyi korlátjának tekinti.

Kalecki a nemzeti jövedelem elosztását árelméletére alapozva fejti ki. Felfogása szerint a béreknek a hozzáadott értéken, a GDP-n belüli hányadát a monopólium foka, illetőleg a nyersanyagköltség összegének a bérösszeghez viszonyított aránya szabja meg, s e kapcsolatot egzakt matematikai képlettel is kifejezi.

"Ha az összes bért W -vel, az összes anyagköltséget M -mel és az összbevétel összes önköltségéhez viszonyított arányát k -val jelöljük a következő összefüggést kapjuk: általános költségek + profit = $(k-1) (W+M)$ ahol a bevétel önköltségéhez viszonyított k arányát – az előbbieket szerint – a monopólium foka határozza meg. A bérek hányada az ágazati hozzáadott értékben a következőképpen fejezhető ki:

$$w = \frac{W}{W + (k-1) (W+M)}$$

Ha az összes anyagköltség bérekhez viszonyított arányát j -vel jelöljük, a következő összefüggést kapjuk:

$$w = \frac{1}{1 + (k-1)(j+1)} \quad \text{„6”}$$

Kalecki képlete a költségek közül az adókat figyelmen kívül hagyja, mint ahogy azok árelméletében sem jelennek meg. Az állami jövedelmek azonban mind a profitszerző tulajdonosok, mind a bérből és fizetésből élők számára költségek, ezért a jövedelemmegoszlás empirikus elemzésekor a képletet az adókkal ki kell egészítenünk. Ez nem okoz különösebb nehézséget; az adózás utáni bérhányadot úgy számíthatjuk ki, hogy a képletben a mark up-ot az adókkal csökkentjük, s az összes adónak a bérösszeghez viszonyított arányát is figyelembe vesszük. Ebben az esetben:

$$w_a = \frac{W_a}{W_a + (k_a - 1)(W_a + M + A) + A}$$

ahol W_{AE} - adózott bér
 w_a - adózás utáni bérhányad,
 k_a - adózás utáni mark up,
 A - az adók összege.

Ha az adóösszeg bérekhez viszonyított arányát a -val jelöljük, az alábbi összefüggés jelenik meg:

$$w_a = \frac{1}{1 + (k_a - 1)(j + a + 1) + a}$$

Az adókkal korrigált képlet szerint tehát a béreknek a GDP-n belüli hányadát a monopólium foka (pontosabban: a profitadók befizetése utáni mark up), a nyersanyagköltség összegének a bérösszeghez viszonyított aránya, valamint az összes adó és bérköltség hányadosa határozza meg; ez utóbbi elem a képlet nevezőjében kétszer is előfordul.

Kalecki a nemzeti jövedelem elosztását először ágazati szinten vizsgálja, s többlépcsős általánosítással jut el a népgazdasági méretű hozzáadott értékig. A többlépcsős elemzés azt jelenti, hogy az iparági képletet gyáripari szinten is alkalmazza, majd gondolatmenetében fokozatosan a többi nagy ágazatot is figyelembe veszi. Az általánosítás az alapképletet csak annyiban módosítja, hogy gyáripari, illetőleg össz-vállalati szinten a bérhányadot az ágazati összetétel is befolyásolja, hiszen az egyes gazdasági ágak technológiai értelemben felfogott anyag- és bérigényessége jelentősen különbözik

egymástól. A GDP-n belüli bérhányad tehát akkor is módosul, ha a monopólium foka és a képlet többi eleme változatlan marad, de a gazdaság ágazati rendszerében elmozdulás történt.

Az elmélet alkalmazása a túlkeresleti gazdaságban

Kalecki gondolatrendszerének alkalmazásakor nem tekinthetünk el attól, hogy árelmélete a keresletkorlátos tőkés termelés ár- és költségviszonyainak értelmezésére született. Ezért a reform utáni időszak e felfogás alapján történő vizsgálatokor figyelembe kell vennünk az államszocialista gazdaság túlkeresleti jellegét, s annak legszembetűnőbb megnyilvánulását, a beruházási ciklusokat. Ilyen körülmények között kézenfekvőnek látszik az a magyarázat, hogy az árak – Kalecki kifejezését használva – egyértelműen keresletdetermináltak, vagyis a nagyobb kereslet elsődlegesen nem a kibocsátás emelkedését vonja maga után, hanem árnövekedést vált ki. Bár más elméleti rendszerbe illeszkedik, de hasonló állítást fogalmaz meg Kornai János “árfelhajtási képesség” elmélete is, amely szerint a túlkereslet növeli az árakat, az árak emelkedése viszont a puha költségvetési korlát következtében nem csökkenti a keresletet. A szerző a hiány és az áralakulás közötti kapcsolatot elemezve kifejti, hogy az állandósult túlkereslet miatt a vevő vállalat kevéssé áll ellent az eladó áremelési törekvéseinek, sőt esetleg kezdeményezi is az ár növekedését. Ennek mértéke attól függ, hogy milyen erős az adott termék piacán a hiány intenzitása. “Minél intenzívebb valamely részpiacon a hiány, annál inkább kész a vevő eltérni az inputok árának nyílt vagy burkolt emelését az eladó részéről, sőt annál inkább hajlandó arra is, hogy maga ajánljon fel magasabb árat. A krónikus hiánynak, a szívásnak ezt az árat felfelé húzó hatása leginkább a beruházási javak és szolgáltatások piacán érzékelhető, gondoljunk például az építkezések folyamatos drágulására.”⁷

A kereslethúzásos infláció mellett Kornai a költségemelkedés árfelhajtó hatását is tárgyalja, külön említve az importárak, a nominálbérek és az adók szerepét az árak emelkedésében. Ezzel összefüggésben azt is kifejti, hogy a kapacitások feszített ütemű kihasználása is a költségek növekedését váltja ki, s így a hiány, az állandósult túlkereslet nemcsak a kereslethúzásos, hanem a költségnyomásos mechanizmuson keresztül is felhajtja az árakat. Az ár–költség–ár spirált leginkább az mozgatja, hogy a vevő vállalat is képes növekvő költségei áthárítására, vagy ha ez akadályokba ütközik, pénzügyi segítséget, “puha támogatást”, “puha hitelt” kap az államtól. Ez az alapvető oka annak, hogy az áremelkedés nem mérsékli a vállalatok keresletét, s így a kereslet és a kínálat egyensúlyát semmilyen ár nem hozhatja létre.

E tételekből Kornai azt a következtetést vonja le, hogy az államszocialista gazdaságban az áralakulást kielégítően sem az egységre jutó önköltség + normálnyereség elve, sem az egyensúlyi ár elmélete nem magyarázza meg. Az előbbit azért veti el, mert az államszocialista gazdaságban nem jön létre normálnyereség, hiszen a tőkeáramlás hiánya akadályozza a nyereségráta

társadalmilag elfogadott normájának kialakulását. Az egyensúlyi ár úgyszintén nem szabályozhatja a gazdaságot, mivel a puha költségvetési korlát miatt a kereslethúzásos áremelkedés sem garantálja a piac tartós egyensúlyát. Ezért véleménye szerint e két elv, a termékárak egy részének adminisztratív szabályozásával társulva együttesen magyarázza az áralakulást, ami így a piaci, decentralizált erők és az állami beavatkozás kölcsönviszonyának eredőjeként jelenik meg.⁸

Kornai egyébként az egységre jutó önköltség + normál nyereség elvének leírásakor a ricardoi-marxi termelési árelmélet mellett Kalecki munkásságára is hivatkozik, mint olyanra, amely úgyszintén a normálnyereség fel fogásához kötődik. A szabadversenyen és az akadálytalan tőkeáramláson nyugvó átlagprofit-elmélet azonban jelentősen különbözik Kalecki álláspontjától, amely – mint erre már utaltunk – félmonopolista árképzést előfeltételez, s a tőkeáramlást teljesen figyelmen kívül hagyja a monopólium fokának elemzésekor, hiszen ágazati, s nem makroszintű “normákat” vizsgál. Ily módon Kornai fejtegetése – indokoltan – kizárja, hogy az államszocialista gazdaságban egységes átlagprofitráta alakulhat ki; ez az állítása azonban már nem vonatkozhat az ágazatonként szükségszerűen eltérő mark up-ra.

A gazdaság túlkeresleti jellege miatt mindenképpen abból a feltételezésből kell kiindulnunk, hogy az áralakulásban a kereslethúzásos infláció jelentős szerepet játszhat. Az “árfelhajtási képesség” elmélete szerint a túlkereslet mértéke és az áremelkedés üteme között szoros kapcsolat áll fenn, ezért a beruházási ciklus fellendülési szakaszában, a hiány intenzitásának erősödése idején az árnövekedésnek gyorsulnia kell, s talán a mark up is emelkedik. Mivel a beruházási ciklus az egyes gazdasági ágazatok közül leginkább a gépipart és az építőipart érinti, az áralakulás elemzését e szférákban kezdjük meg.⁹

Az empirikus elemzés során egyébként két ponton eltérünk Kalecki intencióitól. A mark up nagyságrendjének vizsgálatakor a fizetéseket az önköltség, az amortizációt pedig a profit alkotórészének tekintjük, a bérhányad alakulására ható tényezők közül pedig figyelmen kívül hagyjuk az ágazati összetételt. A bérek és a fizetések összevonását az teszi szükségessé, hogy a magyar statisztikai adatok a keresetek e két típusát nem különítik el egymástól, s ezért, ha az eredeti szétválasztáshoz ragaszkodunk, a felár alakulását egyáltalán nem elemezhetjük. (A vezetők prémiumát és a nyereségrészesedést viszont a béradatok nem tartalmazzák, így a menedzsment javadalmazásának legsajátosabb formáit mégis a mark up részeként kezeljük). Ugyanakkor a 80-as évek végéig a munkaerőhiány miatt a vállalatok döntő többségének magatartását a munkaerőtartalékolás is jellemezte, s így nemcsak a vállalati apparátus, hanem a fizikai állomány bérköltségei is elszakadhattak a termelés szintjének változásaitól. Ezért talán indokoltan feltételezhetjük, hogy a fizetések önköltségként történő számbavételével nem követünk el különösen súlyos hibát. Az amortizáció profitként történő

kezelése a mark up mértékét nem befolyásolja, s egyébként összhangban áll Kalecki profiteméletével. A bérhányad alakulására ható tényezők közül az ágazati összetételt azért hagytuk számításon kívül, mert a vizsgálat tárgyát képező másfél évtizedes időszakban e struktúra kevéssé változott. Ezalól talán egyedül a vegyipar képez kivételt, melynek részaránya a vállalati szféra hozzáadott értékén belül csaknem kétszeresére nőtt.

Áralakulás és mark up a gépiparban

A statisztikai adatokból kitűnik, hogy a gépipar egészét a 70-es években az árak viszonylag lassú emelkedése jellemezte, s az 1976-80 közötti beruházási ciklusban is alig gyorsult fel az árnövekedés. 1976-ban, a ciklus induló évében még minimális, 0,2 százalékos árcsökkenés történt, amit a fellendülés csúcspontján 1977-78-ban 2,5, illetőleg 2,8 százalékos évi áremelkedés követett. A restrikcio először az árak gyorsuló ütemű emelkedését állította meg, majd a ciklus utolsó évében, 1980-ban, gyakorlatilag stagnáló (mindössze 0,1 százalékkal növekvő) árszintet idézett elő.

A beruházási célra felhasznált gépek áremelkedési üteme valamivel jobban hullámozott. A gépberuházások árindexe 1971-ben, az 1969-72 között lezajlott ciklus csúcspontján még mindössze 0,8 százalékot tett ki, s noha 1974-75-ben, az újabb fellendüléskor az áremelkedés üteme gyorsult, nem érte el az 1976. évi 2,5 százalékos szintet. A beruházási túlkereslet és a növekvő árszint csupán az 1978-as beruházási csúcs idején kapcsolódott össze; míg 1977-ben, a legnagyobb ütemű fellendülés évében a belföldi gépberuházás árindexe mindössze 1,6 százalékkal nőtt (s ezzel jóval az 1972-es és az 1976-os szint alatt maradt), addig a csúcsponton az áremelkedés üteme valóban gyorsult, 4,2 százalékot ért el.

Az adatok ugyanakkor azt is mutatják, hogy a két záróévben, 1972-ben és 1976-ban a gépberuházások árindexe magasabb volt, mint az azokat megelőző fellendülési időszakokban, bár 1976-ban feltehetően nem a tudatos fékezés, hanem a termelési árrendezés idézte elő a visszaesést, s ezt az évet egyébként nemcsak egy ciklus záróévének, hanem egy új fellendülés kezdetének is tekinthetjük.¹⁰ (Az a tény, hogy ebben az évben a tőkés importgépek behozatala 14 százalékkal nőtt, bizonyítja, hogy a visszaesést nem a szokásos megszorító intézkedések váltották ki.) A harmadik ciklus végén, 1980-ban viszont a fékezés s az ezzel egyidejűleg végrehajtott újabb árrendezés hatására az árszint 1,1 százalékkal csökkent, ami arra utal, hogy a ciklus lezáródása sem feltétlenül kötődik össze az áremelkedés gyorsulásával.

A belföldi gépberuházás volumenének alakulása úgyszintén sajátos képet mutat. Az nyilvánvaló, hogy a ciklus záróévében a volumen visszaesik; előző évi változatlan árakon számítva 1972-ben -3,9 százalékos, 1976-ban -0,5 százalékos, 1980-ban pedig -8,5 százalékos csökkenés történt. A mérséklődő volumen ugyanakkor két esetben gyorsuló árnövekedéssel társult, hiszen 1972-ben és 1976-ban – mint előbb már említettük – a korábbi évekhez

képest magasabb értéket ért el az árindex. A fellendülés időszakában viszont sokkal gyorsabban nőtt a volumen, mint az ár, ami arra utal, hogy a gépberuházások esetében a teljes kapacitáskihasználtságot is sajátosan kell értelmeznünk. A belföldi gépipari termelésnek ugyanis egy viszonylag szerény részét fordítják hazai beruházási célokra, s ílymódon a felhalmozási szándékok erősödése esetén az export mérséklődése azonnal kapacitásokat szabadít fel a belföldi kereslet számára. Bár egyes években a nem Rbl export árnövekedése az ipar egészét tekintve meghaladta a belföldi értékesítését (ez történt pl. 1977-ben, szemben 1976-tal és 1978-cal, amikor a hazai árindex nőtt gyorsabban), valószínű, hogy a konvertibilis piacon rendkívül hátrányos helyzetű gépipar számára csaknem mindig a hazai eladás bizonyult jövedelmezőbbnek. Ezért a belföldi kereslet emelkedése már önmagában kedvező feltételt jelentett a gépiparban, amely az erőforráskorlátos piacon a rendelésállomány növekedésére elsődlegesen volumen és nem ár-emeléssel reagált. 1974-ben a gépberuházás volumene 14,1 százalékkal, 1975-ben pedig 17,3 százalékkal nőtt (miközben az árindex mindössze 1,2 illetőleg 2,4 százalékot tett ki), az 1977-78-as beruházási csúcsponton is 9,5 százalékos, illetőleg 8,7 százalékos mennyiségi növekedéssel találkozhatunk.

A 70-es évek mérsékelt gépipari áremelkedése a mark up hullámzásával társult. Az adózás előtti felár a 70-es évek első felében állandóan emelkedett, az 1971-es 33 százalékról 1975-re 37 százalékra nőtt. Az évtized közepén végrehajtott termelői árrendezés ugyan 1976-ben 36,5 százalékra mérsékelte a mark up-ot, 11 azt követően azonban a felár 1977-ben ismét növekedett, s a mindössze 1,6 százalékos beruházási (és 2,5 százalékos általános gépipari) áremelkedés ellenére legmagasabb szintjét érte el. 1978-ban a mark up a gyorsuló ütemű áremelkedés mellett is visszaesett, amit feltehetően a vaskohászati termékek árának hatósági felemelése idézett elő. A restriktio első évét, 1979-et már ismét a felár csekély mértékű növekedése jellemezte, rendkívül alacsony ütemű árindex-szel tárulva. Mindez azt jelzi, hogy a vállalati magatartást a mark up alakulása közvetlenül befolyásolja; az árakat a gazdasági egységek elsősorban akkor emelik, amikor különféle okok – például termelői árrendezés – következtében a költségszint növekszik. A beruházási kereslet adminisztratív visszafogása is együtt járhat az árak gyorsuló ütemű növekedésével – miként ez 1972-ben történt – hiszen ilyenkor a mennyiség visszaesése nyomán fellépő profittömegcsökkenést az egy-ségnyi termék árának nyereségtartalma ellensúlyozhatja.

Az államszocialista vállalatok tehát úgyszintén védik profitrésüket, s erre még nagyobb lehetőségük is nyílik, mint a tőkés vállalkozóknak. E vállalatok ugyanis – befektetett magántőke hiányában – nem érdekeltek a profitráta maximalizálásában, s így a kihasználatlan kapacitások átmeneti növekedése magatartásukat lényegében nem befolyásolja. Másrészt áremelési törekvéseiket is könnyebben tudják érvényesíteni; a termékek iránti kereslet ugyanis általában adminisztratív megszorítások következtében

csökken, ami a vásárló gazdasági egységeket szabad pénzkészleteik minél gyorsabb elköltésére ösztönzi, s így a termékárak emelése a keresletet valószínűleg tovább már nem mérsékli.¹² Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a kereslet visszafogására, illetőleg költségeik növekedésére az államszocialista vállalatok minden esetben képesek áremeléssel válaszolni. Így például 1980-ban, az erőteljes restriktió és a versenyárrendszer bevezetésének évében – mint korábban már említettük – a belföldi gépberuházási volumen 8,5 százalékos csökkenése az árszint 1,1 százalékos mérséklődésével társult. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy az energia- és a nyersanyagárak ugrásszerű emelkedésének hatására a gépipar adózás előtti mark up-ja 37,5 százalékról 21,5 százalékra csökkent.

A 80-as években – az általános inflációs nyomás erősödésének időszakában – a gépipari árak növekedése is gyorsult. Az 1981-82-es un. fojtott ciklus időszakában ez az emelkedés még nem volt jelentős, a hitelválság nyomán bevezetett szigorú restriktió alatt azonban az árindex növekedése 5 százalék fölé került, s csökkenés 1984-et követően, a dinamizálási program meghirdetése után sem ment végbe. Ezzel egyidejűleg az ágazat termelési volumene 1983-ig folyamatosan mérséklődött, s utána is kevéssé emelkedett. A gépberuházások árindexe – az előző évtizeddel ellentétben – kisebb ütemben ingadozott, mint az általános gépipari áremelkedési ütem, alakulásának tendenciája azonban nem mutat sajátos vonásokat. Az 1982-es beruházási fellendülés elfojtása után a belföldi gépberuházás árszintje is gyorsulva emelkedik, bár a növekedés viszonylag szerény ütemű, s csupán 1986-ban egy új felhalmozási ciklus kezdetén lépi túl az addigi, 1972. évi csúcpszintet. (1986-ban a belföldi gépberuházások árindexe 4,9 százalékkal nőtt.)

A gépipar adózás előtti mark up-ja az 1980. évi mélypontról, 21,5 százalékról eleinte gyorsuló, majd lassuló ütemben, de mindvégig emelkedett; 1983-ra elérte a 28,3 százalékot, 1986-ra pedig a 29,4 százalékot. Ez a növekedés gyorsuló áremelkedés mellett ment végbe, ami azt jelzi, hogy ebben az időszakban – mint ezt később részletesebben is tárgyaljuk – a termelési költségek is rendszeresen nőttek. A vállalati magatartást tehát továbbra is az jellemezte, hogy a kereslet adminisztratív visszafogására és a költségek emelkedésére az árak növelésével és a kibocsátás mérséklésével válaszolt. A kapacitáskihasználtság foka ugyan valamelyest javult, hiszen a munkarend szerinti állásidő az 1982. évi 26,6 százalékról, 1986-ban 25,4 százalékra, 1987-ben pedig 23,9 százalékra esett vissza, ezek az adatok azonban a teljes időkiesést – többek között a nagyjavítások és a váratlan meghibásodások időtartamát – magukba foglalják. Ha a rendelésihiány miatti leállást vizsgáljuk, az állásidő a munkarend szerinti időtartamnak 1983-ban 2,4 százalékát, 1987-ben pedig 4,2 százalékát tette ki, ami arra utal, hogy a termelés növelésének keresleti korlátai valamelyest erősödtek. (Az anyag-, energia- és munkaerőhiány azonban változatlanul nagyobb állásidőt eredményezett, mint a rendelésihiány.)

A keresleti korlátok továbbra is jórészt adminisztratív intézkedésekből

– a beruházások visszafogásából, illetve a szocialista export kontingentálásából – származtak, és a leállásban játszott szerepük sem vált igazán jelentőssé. Így az árszint és az adózás előtti mark up a relatíve csökkenő rendelkezésszállomány mellett is növekedhetett. Miként a 70-es években az állandósult túlkereslet nem vezetett az árak rendszeresen gyorsuló emelkedéséhez, lehetővé téve a belföldi gépberuházás volumenének nagymértékű bővülését is, addig a 80-as években erősödő “kereslethiány” sem vonta maga után az inflációs nyomás mérséklődését, sőt az árszint és a mark up rendszeres növekedésével járt együtt.

Az adózás utáni mark up alakulása még erőteljesebben jelzi e paradox hatást, s egyben arra a kérdésre is választ ad, hogy milyen szerepet játszott az adminisztratív restriktió a termékegységre jutó önköltség növekedésében. 1980-ban a gépipar adózás utáni felára 6,1 százalék volt, mely 1981-ben a kezdődő fellendülés évében 6,8 százalékra emelkedett. Ezt követően a mark up fokozatosan, bár nem egyenletesen süllyedt, s 1985-ben kiindulópontja alá esve, már csupán 6 százalékot tett ki. Az adózás előtti felár állandó emelkedése tehát nem a profitrést szélesítette, hanem csupán a növekvő adóterhek fedezetét próbálta beépíteni az árakba. Sőt az adatok egyértelműen azt mutatják, hogy az adózás utáni mark up süllyedése az áremelkedés gyorsulásával járt együtt, vagyis ebben az ágazatban az inflációs jelenségeket elsődlegesen az adóztatás idézte elő. A beruházási fellendülés időszakában, 1981-82-ben az önköltség a termékegységre jutó bérkiadás csökkenése mellett emelkedett – 1981-ben még az anyag- és energiaköltség is süllyedt – s az adóterhek fokozódása ezt követően is a fajlagos önköltségemelés 20-32 százalékát magyarázta. Tulajdonképpen ez utóbbi arányt is rendkívül jelentősnek tekinthetjük, mivel a gépipari kibocsátás értékösszetételében a nyersanyag- és energiaköltségek domináns szerepet játszanak. (Az adók súlyának növekedését az is jelzi, hogy míg 1980-ban a termékértéknek mindössze 12 százalékát tették ki, addig 1985-ben részesedésük 17 százalékot ért el.) Az adók elsősorban azért emelkedtek, mert az állam – a fizetési mérleg javítása érdekében – költségvetési szufficit elérésére törekedett, s e célt mindenekelőtt a vállalati adóterhek fokozásával és az adók egy részének zárolásával kívánta megvalósítani. A restriktív adópolitika másik funkciója a vállalati jövedelem s ezáltal a beruházási vásárlóerő mérséklése volt, mely 1982-83-ban sikeresnek is bizonyult, mivel a zárolás megakadályozta az adók teljes mértékű visszaáramlását a vállalati szférába. Az ár és az adózás utáni mark up alakulásának együttes vizsgálata az árképzés mechanizmusát is jobban megvalósítja. A mark up viszonylagos állandósága – mindössze néhány tizednyi értékváltozása – arra utal, hogy a gépiparban az árak – legalábbis a 80-as évtized első felében – alapvetően költség-determináltak, emelkedésüket a termékegységre jutó, az adókat is magába foglaló önköltség növekedése váltja ki. 1982-ben – az előző évhez viszonyítva – az árszint 2,7 százalékkal, a fajlagos önköltség 2,77 százalékkal emelkedett; a következő évben az 5,9 százalékos árnövekedés 6,35 százalékos

ségemelkedéssel társult, s az együttmozgás 1984-ben még erősebben érvényesült. (5,4 illetőleg 5,32 százalék) A gépipari termékek iránti kereslet viszont a restriktió miatt nyilvánvalóan mérséklődött, s ez – mint korábban már említettük – a kibocsátás relatív visszaesését vonta maga után. A volumennövekedés abban az évben – 1983-ban – volt a legcsekélyebb, mindössze 1,46 százalék, melyben az ár- és önköltségszint a leggyorsabban emelkedett s az adózás utáni mark up legerőteljesebben süllyedt (6,7-ről 6,3 százalékra).

A gépipari árképzés sémája egyben a monopólium fokának változatlan-ságát is mutatja, mégpedig egy olyan időszakban, melyben a decentralizációs kampány miatt az ágazat szervezeti koncentrációja is mérséklődött. Ez is arra utal, hogy az államszocialista gazdaságban a monopólium fogalmát egyáltalán nem, vagy csak átértelmezett formában használhatjuk – különösen óvakodnunk kell e kategória olyan alkalmazásától, mely a monopólium lényegét a piaci szereplők csekély számában, a verseny ebből fakadó "hiányában" látja. A viszonylag konstans mark up másrészt azt is jelzi, hogy a vállalatok egy szokásos felár elérésére törekszenek, áraikat tehát főként azért emelik, hogy az ágazatra jellemző profitrést fenntartsák. A 80-as évek első felében még érvényesülő állami árszabályozás és –ellenőrzés is ilyen vállalati magatartásra ösztönzött, hiszen a rögzített árképzési-kalkulációs elvek is az önköltség + szokásos felár sémából indultak ki.¹³

Áralakulás és mark up az építőiparban

Az építőiparban az árszint mind a 70-es, mind a 80-as évtizedben gyorsabban emelkedett, mint a gépiparban, s az ütemalakulás is jobban kötődött a beruházási ciklusokhoz. Az 1976-80. közötti ciklusban az árindex "szabályosan" igazodott a fellendüléshez és a visszafogáshoz, bár a kereslet növekedése nem váltott ki érzékelhető ütemgyorsulást. A induló évben, 1976-ban az építőipari árak 4,7 százalékkal emelkedtek, a csúcsponton az éves ütem meghaladta az 5 százalékot,¹⁴ az 1979-80-as restriktív időszakban pedig az árszintemelkedés először lassult, majd stagnálás következett be. (Ebben az ágazatban is 0,1 százalékot tett ki az 1980-as árszint-növekedés.)¹⁵

A beruházási túlkereslet és az áralakulás között tehát az építőipar terén sem állapíthatunk meg mechanikus kapcsolatot. Egyfelől ebben az ágazatban is szembetalálkozunk azzal a jelenséggel, hogy két cikluszáró évben, 1972-ben és 1976-ban az árindex meghaladta az előző évit, miközben a termelési volumen stagnált, illetőleg kis mértékben csökkent. Másfelől a fellendülés éveiben – 1978 kivételével – a termelés mennyisége mindig gyorsabb ütemben nőtt az árszintnél, még ha a különbség nem is oly szembetűnő, mint a gépipar esetében. A nominálkereslet ugrásszerű emelkedése tehát még olyan években is, mint 1975 és 1977, elsődlegesen a termelés bővüléséhez vezetett, amikor a visszautasított rendelések értéke a teljes kibocsátás 30,3, illetőleg 41 százalékát tette ki.¹⁶ A már említett 1978-as évben viszont a kereslet

már mérséklődött, s ez mégis elsősorban a volumen, s nem az árszint növekedési ütemét csökkentette. Az áralakulást a központi intézkedések is jelentősen befolyásolták; a hétköznapi tudat is sokkal jobban érzékelte az építőipari, mint a gépipari kapacitáshiányt, s a szakirodalom is elsődlegesen a szűk építőipari "keresztmetszettel" foglalkozott. A kapacitáskihasználtság fokáról ugyanakkor nem rendelkezünk olyan egzakt adatokkal, mint a feldolgozóipar esetében – a visszautasított rendelésállománynak a teljes termeléshez viszonyított aránya nem a kihasználtságot jelzi, hanem azt, hogy milyen mértékben hajlandó az iparág rendelések elfogadására.

Az árak növekedési üteme a 80-as években az építőiparban is felgyorsult. A beruházási fellendülés 1981-82-ben egyértelműen az árszint emelkedését vonta maga után, s ezt a tendenciát a restriktív, majd a dinamizálási program csak annyiban érintette, hogy az 1982. évi 7,1 százalékos növekedés valamelyest mérséklődött. Az építési beruházások árindexe viszont a szigorú restriktív időszak alatt is emelkedett, ismételten cáfolva azt az elképzelést, hogy az "árfelhajtási képesség" elsődlegesen a túlkeresleten alapul. Figyelemreméltó az is, hogy az árszint növekedési üteme az új beruházási megélénkülés kezdetén, 1985-86-ban valamelyest süllyedt (az 1984. évi 7,0 százalékról 1986-ban 5,7 százalékra), bár azt sem hagyhatjuk számításunkon kívül, hogy a fellendülés 1982-ben történt elfojtása után szabályos ciklus már nem zajlott le.

A mark up 1980-ban az építőiparban is mélypontra zuhant, ezt követően 1984-ig emelkedett, majd lassan süllyedt. A növekedés mértéke meg sem közelítette a 70-es évek ütemét, hiszen a felár az 1980. évi 24,6 százalékról 1984-re mindössze 28,9 százalékra emelkedett. E tény, valamint a dinamizálási időszakban végbement csökkenés azt jelzi, hogy az építőipar helyzetében a 70-es évekhez képest bizonyos változások történtek. Ezt mindenekelőtt a kapacitáskihasználtság fokának mérséklése idézte elő; a rendelésállomány csökkenése ugyan még nem akadályozta az árak viszonylag jelentős mérvű emelkedését, azt azonban gátolta, hogy a vállalatok védeni tudják "felárukat". A árszintnövekedés lassulását az is mutatja, hogy a gépipar árindexe 1984-től utolérte az építőiparét.

Az építőipar helyzetében történt változásokat az adózás utáni mark up alakulása még egyértelműbben tükrözi. A vállalatok átlagos felára ugyan 1981-ben még növekedett, 5,2 százalékról 5,5 százalékra, ezt követően azonban a zuhanás folyamatos volt, s 1985-re, az előző évhez viszonyítva, a mark up nagysága csaknem felére csökkent. Mivel az adózás előtti felár értéke ebben az ágazatban is csaknem folyamatosan emelkedett, nyilvánvaló, hogy az adóztatás az építőipari árképzésben és jövedelemmegosztásban is kulcsszerephez jutott. Az adók főként 1984-85-ben járultak hozzá a fajlagos önköltség gyorsuló emelkedéséhez e két évben a költségszint növekedésének 39,7 illetve 35,9 százaléka az adóterhek fokozódásából származott.

Az ár és a termékegységre jutó önköltség együttmozgása az építőiparban

is kiderül – az árszint még valamivel gyorsabban növekedett a fajlagos önköltségnél, 1982-84-ben azonban ez utóbbi emelkedett valamelyest erőteljesebben. 1985-ben az áremelkedés már nem tartott lépést a gyorsuló önköltségnövekedéssel s így az iparág jövedelmezősége összeomlott, az építőipar is válságágazattá vált. Ennek oka feltehetően az, hogy e szféra kettős szorításba került; az építőipari termelés iránti keresletet – mindenekelőtt az állami, különösen a lakásberuházások egyre erősödő visszafogásával – folyamatosan adminisztratív módon korlátozták s ezzel egyidejűleg az adókat emelték. A vállalatok ugyan elsődlegesen a kibocsátás rendszeres csökkenésével válaszoltak a kereslet szűkítésére, 1985-ben viszont – mint már korábban is említettük – az áremelés kismértékű lassítása is elkerülhetetlennek bizonyult.

Jegyzetek

1. A monetarista irányzat kiindulópontját az a tétel alkotja, amely szerint termelés mennyisége és az ár szorzata egyenlő a pénzmennyiség és a pénz forgási sebessége szorzatával. E nyilvánvaló összefüggés oly módon válik a monetarizmus alaptételévé, hogy a termelési tényezők teljes kihasználtságát és a pénz állandó forgási sebességét feltételezik, vagyis azt, hogy egy adott helyzetben csupán a pénzmennyiség és az árszint változhat. A két paraméter közötti oksági összefüggést azután úgy állapíthatjuk meg, hogy a pénz mennyiségének változásai alakítják az árakat.

E hazánkban is elterjedt leegyszerűsítő felfogás mellett a szakirodalomban árnyaltabb megközelítésekkel is találkozhatunk. Így például Erdős Tibor, aki a 80-as évek végén írt tanulmányaiban a monetáris szabályozás és a monetarista elmélet különbségeinek feltárására is törekedett, elvetette az állandó forgási sebességre vonatkozó feltételezést, s ezáltal hallgatólagosan a pénzkínálat és az infláció közötti közvetlen kapcsolatot is tagadta. Álláspontja szerint "a reális pénzigény alakulásának felmérésekor tulajdonképpen a pénz forgási sebességének változását, irányát és mértékét kell figyelembe venni, ennek elhanyagolása vagy nem várt inflációra, vagy pénzellátási zavarokra és emiatt termelési zavarokra vezet." Erdős Tibor: A magyar gazdaság monetáris alapú szabályozása. Tervgazdasági Fórum 1988. évi 4. sz. 100. old. Sőt, tanulmánya zárófejezetében kifejezetten azt állítja, hogy az "infláció gyorsulása mindjárt az elején tönkretenné az egész monetáris alapú szabályozást". U.o. 101. old. A szerző ugyanakkor tartózkodott attól, hogy a monetarista felfogást akár elméleti, akár empirikus érvekkel bírálja.

2. A monetarizmus nyugat-európai baloldali kritikájához lásd pl. John Eatwell: The analytical foundations of monetarism. In: Keynes's economics and the theory of value and distribution. pp. 203-213. Eatwell – Káldortól eltérően – nem a monetarizmus pénzelméleti alapjait bírálja, hanem azt a termelési elméletet, melyre a monetarizmus támaszkodik.

elméletet, melyre a monetarizmus támaszkodik.

3. Michal Kalecki: Költségek és árak. In: A tőkés gazdaság működéséről. KJK, Budapest, 1980. 85-107. old.; A nemzeti jövedelem elosztása. Uo. 108-128. old.

4. Michal Kalecki: uo. 86. old.

5. Uo. 88. old.

6. Uo. 108. old.

7. Kornai János: A hiány KJK Bp. 1980. 383. old.

8. Kornai János: uo. 390-392. old.

9. A vizsgálat tárgyát képező időszakban három, viszonylag szabályos beruházási ciklus zajlott le, 1969-1972, 1973-1976 és 1976-1980. között. Az 1981-ben kezdődött újabb fellendülést 1982 nyarán – a hitelválság miatt – elfojtották, s a külkereskedelmi és a fizetési mérleg nagymértékű romlása következtében hasonló sorsra jutott a dinamizálási program nyomán 1985-86-ban kibontakozó felhalmozási ciklus is.

10. "Az 1976. évi áralakulásban az év elején életbe lépett szabályozórendszer változásának hatása is kifejezésre jut. A január 1-jén végrehajtott árrendezés célja egyfelől a külkereskedelmi, és a belföldi árak fokozott összekapcsolása... volt. Lényeges vonása volt az árrendezésnek, hogy az alapanyagok áremelése a feldolgozóipari termékek áraiban nem, vagy csak részlegesen volt érvényesíthető." Főbb népgazdasági folyamatok 1976. KSH 1977. 20. old. A gépipari árak csökkenésében az is közrejátszott, hogy a forint felértékelése a külkereskedelmi árindexet jelentősen mérsékelte.

11. Az árrendezés nyomán "az anyagköltség jelentős növekedése miatt megváltozott a költség és a nyereség viszonya, az utóbbi rovására." Uo. 21. old.

12. Más elméleti alapról kiindulva, a statisztikai adatok elemzése során Huszti Ernő is arra a megállapításra jutott, hogy "a vállalati jövedelmeket agresszíven megadóztató jövedelszabályozás nem volt képes a vállalati alapok lekötözésére, ugyanakkor mérsékelte a megtakarítási ráta alakulását, szándékával ellentétben inkább a költsékezésre ösztönzött, türelmetlenné tette, ezáltal megalapozatlan vállalkozásokba, beruházásokba kergette a pénztulajdonosokat." Azt is felismerte, hogy "a növekedés nem feltétlenül gyorsította, s stagnálás pedig önmagában nem mérsékelte az infláció ütemét". Huszti Ernő: Az infláció természetrajzához. Figyelő, 1988. márc. 10. 3. old.

13. Az 1980-ban bevezetett kompetitív árképzés alapelve az volt, hogy "a feldolgozóipari ágazatok megnövekedett költségeiket csak annyiban érvényesíthetik megnövekedett áraikban, amennyiben ezt a nem Rbl export értékesítésében elért árszínvonal és jövedelmezőség lehetővé teszi. Ez az árkorlát – nagy aggregátumokat nézve – teljesült. A két legnagyobb export árszintkövető feldolgozóipari ágazat (a gépipar és a ruházati ipar) belföldi árindexe egyik évben sem haladta meg a nem Rbl export értékesítési árindexét." Főbb népgazdasági folyamatok 1979-81. KSH 1982. 51. old. Az idézett állítás 1980-81-re vonatkozik.

14. Az áralakulás ugyanakkor az építőiparban erősebben kötődött az árrendezéshez, mint a gépiparban. "Az építőipari árszínvonal 1976. évi alakulásában

a több, mint 4 százalékos árszintnövekedés lényegében ezzel magyarázható. Az év elején került sor az ÉKN (Építőipari Költségszámítási Normák) módosítására, ennek árszintnövelő hatása azonban – az építőipari munkák viszonylag hosszú átfutási ideje miatt – csak 1977-től lesz számottevő.” Főbb népgazdasági folyamatok. 1976-ban KSH 1977. 23. old. Ezt az előrejelzést az 1977. évi fejlemények igazolták. Ebben az évben “az építőipari árszínvonal több mint 3 százalékkal emelkedett, nagyrészt az építőipari költségszámítási normák 1976 elején történt változtatása miatt.” Főbb népgazdasági folyamatok 1977-ben. KSH 1978. 26. old.

15. A termelői árrendezés során a tervezők “1980-ban az árak csökkenésével számoltak, ami a költségek nagy hányadát kitevő anyagok vártnál magasabb árszínvonala miatt nem következett be.” Főbb népgazdasági folyamatok 1979-81. KSH 1982. 52. old.

16. Kornai János: Növekedés, hiány és hatékonyság. KJK Bp. 1982. 248. old.

Még kapható

Az SZGTI kiadásában megjelent

A D Ó S S Á G

(Tanulmányok adósságunk multjáról, jelenéről és jövőjéről)
című kötet

Andor László, Czabán László, Lóránt Károly,
Nyilas András és Vigvári András tanulmányaival

A könyv ára: 98.- Ft

Megrendelhető:

SzGTI

1021 Budapest, Tárogató út 2-4.