

A kapitalista piacgazdaság néhány modellje és a magyar gazdaság mozgástere

Major Iván
MTA Közgazdaságtudományi
Kutató Központ

Bevezetés: a feladat körülhatárolása

Miközben a politikai és a gazdasági átalakulás “nagy kérdéseit” a kelet-közép-európai országok és köztük Magyarország már többnyire a hátuk mögött tudhatják - azaz, kialakultak a többpárti parlamenti demokrácia alapintézményei és fontos “játékszabályai”, továbbá a gazdaságban létrejöttek a magántulajdon és a piacgazdaság legfontosabb jogi és gazdasági intézményei és a korábbi állami irányítású és központosított gazdaság helyét a magántulajdon dominanciájára épülő és így szükségképpen nagymértékben decentralizált gazdaság vette át - a gazdasági rendszerváltozás folyamata még távolról sem fejeződött be. Ha ugyanis megkísérelnénk meghatározni a magyar gazdaság működési modelljét, meglehetősen eklektikus és instabil eredményekhez jutnánk. Ez a kialakulatlanság ugyanúgy tetten érhető a mikro- és a vállalatok szintjén, miként a makrogazdaságban, tehát az állam gazdasági szerepének, az állam és a gazdasági aktorok viszonyának alakulásában.

A magyar gazdaság modelljének kialakulatlansága és instabilitása azonban előnyünkre is fordítható, hiszen ez azt (is) jelenti, hogy Magyarország szabadságfoka a gazdasági rendszer formálásában nem zérus. Ez a szabadságfok azonban nem is végtelen. A magyar gazdasági modell alakulását annak belső logikája és jelentős mértékben a gazdaság nemzetközi környezete bekorlátozza. Érdemes tehát számbavennünk, hogy elméletileg milyen gazdasági modellek képzelhetők el a magyar gazdaság számára, de ezt követően az elméleti lehetőségeket össze kell vetnünk a gyakorlati megvalósíthatósággal is.

A rendszerváltozás idején többnyire hajlamosak voltunk a világot dichotómiában elgondolni: a korábbi államszocialista és a jövőbeli kapitalista piacgazdasági modellt különböztettük meg csupán. Igaz, nem kevesen voltak, aki valamiféle sajátos “harmadik út” létezésében is hittek. A harmadik út, mint lehetséges modell mibenlétéről - a különféle nemzetiszocialista kísérleteken túl - nemigen tudunk. Arról azonban annál több tudható, hogy a kapitalista piacgazdasági modell nem homogén jellegű. Annak számos olyan altípusa alakult ki az elmúlt évtizedek során, amelyek között igen lényeges szerkezeti és működésbeli különbségek is felfedezhetők.

Jelen írásunkban arra teszünk kísérletet, hogy a kapitalista piacgazdaság néhány jellegzetes - és egymástól lényeges pontokon eltérő - modelljét röviden ismertessük. Ezt követően megvizsgáljuk, hogy az elemzett modellek közül melyek tekinthetők olyannak, amelyek

magyarországi alkalmazása esetén nem váltanak ki - “testidegenségük” okán - romboló hatású immunreakciókat. Arra a kérdésre is igyekszünk válaszolni, hogy “keverhető-e” a különféle gazdasági modellek? Ezt követően megvizsgáljuk, hogy mely tényezők határolják be leginkább a magyar gazdaság mozgásterét a következő években és e tényezők miként befolyásolják a modellválasztást?

Hangsúlyozzuk, hogy elemzésünk a gazdaságra korlátozódik. Tisztában vagyunk azzal, hogy ez a leszűkítés mesterséges elhatárolást jelent, hiszen a gazdasági és a más jellegű társadalmi folyamatok a valóságban erőteljesen hatnak egymásra. Amikor azonban a különböző lehetséges gazdasági modelleket vizsgáljuk, azt a szempontot is igyekszünk szem előtt tartani, hogy a rendszerváltozás egyik meghatározó folyamata éppen - a korábbi államszocialista gazdaságban olyannyira jellemző összegabalyodás helyett - a gazdaság és a politika intézményeinek, erőtereinek elválása egymástól, a gazdaság autonómiájának kialakulása.

1. A kapitalista piacgazdaság különböző modelljei

1.1. Mit nevezünk gazdasági modellek?

Miközben az Amerikai Egyesült Államokat és Németországot, Franciaországot és Svédországot, Japánt és Svájcot egyaránt a fejlett tőkés piacgazdaságok közé soroljuk, ezen országok gazdaságainak működésében, intézményi berendezkedésében mégis igen jelentős különbségeket fedezhetünk fel. Ha még továbbmegyünk és vizsgálatunk körébe bevonjuk a dél-európai, a délkelet-ázsiai és a dél-amerikai, a magántulajdon meghatározó súlyára és a piac(ok) működésére épülő gazdaságokat is, akkor a változatosság még inkább szembetűnővé válik. Az említett országok gazdaságában mutatkozó különbözőségek jellege és mértéke alapján beszélhetünk-e azonban eltérő gazdasági modellekről? Egyáltalán, mit tekintünk önálló gazdasági modelleknek?

A különböző kapitalista gazdaságok között az egyik szembetűnő különbség azok igencsak eltérő fejlettségi szintje. A fejlettségi szintbeni eltérések lehetnek ugyan *következményei* a modell-különbségeknek, de nem feltétlenül azok. A modell-különbségeket a “black box”-megközelítés alapján - tehát az eltérő gazdasági eredmények, eltérő jövedelmi szint, eltérő hatékonyság felől közelítve - nem tartjuk megragadhatónak. Ugyancsak kétes eredményre vezetne, ha a modelleket a gazdaságok eltérő ágazati szerkezetéből, vagy akár eltérő mértékű nemzetközi integráltságából próbálnánk levezetni, miközben az is nyilvánvaló, hogy ezek az eltérések szintén következhetnek alapvető modell-beli különbségekből.

Ha nem az országok fejlettségi szintje és nem is makrogazdasági szerkezetük határozzák meg az általuk kialakított gazdasági modell sajátosságait, akkor a lehetséges meghatározó tényezők köre az alapvető gazdasági-jogi *intézményekre* szűkül. Akkor beszélhetünk tehát a kapitalista piacgazdaságok csoportján belül eltérő modellekről, ha különbözőségeket tudunk kimutatni gazdasági intézményi rendszerükben.

Még egy fontos kérdést tisztáznunk kell, mielőtt rátérünk a gazdasági modellek ismertetésére. Nevezetesen: hogyan viszonyulnak egymáshoz a magyar jövőkép és a létező piacgazdasági modellek? Miközben a *kívánatos* jövő képe megegyezhet valamely modell alapvető sajátosságaival, vagy akár több modellből származó intézmény-elemek összességével, jövőkép és modell mégsem szükségképpen azonosak egymással. A jövőképnek ugyanis - véleményünk szerint - szervesen kapcsolódnia kell a hazai adottságokhoz, miközben számos összetevőjében "el is rugaszkodhat" a létező piacgazdaságok megoldásaitól. Lehet és ésszerű is tehát előreutató, a korát megelőző jövőképben gondolkodnunk. (Erre a kérdésre például Magyarországnak az Európai Unióhoz történő csatlakozása kapcsán még visszatérünk.)

A kapitalista piacgazdaságok mindegyikének egyik meghatározó intézménye az alapjogokkal védett *magántulajdon*. A piacgazdaságok között nem tapasztalható számottevő különbség abban, hogy az ún. produktív vagy kompetitív ágazatokban mekkora a magántulajdon részaránya. Látnunk kell azonban, hogy az említett ágazatok köre a vizsgált országokban a nemzeti vagyontól, a foglalkoztatottságtól és a kibocsátástól (pl. a GNP-ből) mindössze 30-40 %-kal részesedik. A gazdasági és egyben jövedelem-termelő tevékenységek többsége a szolgáltatások körébe tartozik. Itt pedig már igen számottevők a különbségek az említett országok között a magántulajdon részaránya tekintetében. Ezek a különbségek bizonyos mértékig magyarázhatják a modell-eltéréseket.

Az intézményi közgazdaságtan egyik alapvető vizsgálati területe a tulajdonviszonyok és a gazdasági működés közötti összefüggések kutatása. A korábbi elméleti eredményekből számosan jutottak arra a következtetésre, hogy a gazdasági működés meghatározó tényezője a tulajdonviszonyok rendszere, beleértve ebbe a tulajdonjog átruházásának módját is. Az újabb eredmények - amelyek jelentős mértékben éppen a szolgáltatások, azokon belül is a közszolgáltatások piaci vizsgálataiból származnak - azonban azt mutatják, hogy a magántulajdon léte és stabil védettsége csak szükséges, de nem elégséges feltétele a piacok hatékony működésének. A piacok elemzése során az is kiderült, hogy a piacok ma már biztosan nem működnek teljesen önszabályozó automatákként, ha valaha is működtek volna ily módon. A piacokat *szabályozzák* és a szabályozás funkcióját valamely állami szervezet végzi. Igaz ez még abban az esetben is, ha a piac *verseny piac*, tehát az oda történő belépés és az onnan való kilépés, továbbá az alapvető gazdasági döntések a magántulajdonosok szabad elhatározásán múlnak. A piacok hatékony működésének *elégséges* feltétele a piacsabályozás hatékony módja. A piacsabályozás eltérő intézményi megoldásai ugyancsak alkotórészeit képezik a különböző modelleknek.

Már az eddigiekből is látható, hogy a különböző piacgazdasági modellek között a különbséget döntő mértékben az *állam* gazdaságban való részvételének terjedelme és módja határozza meg. A piacok többi szereplője alapvetően alkalmazkodik az állam által kialakított játékszabályokhoz - még akkor is, ha az egyes szereplők megpróbálják kijátszani, vagy akár megváltoztatni ezeket a játékszabályokat - és a szereplők a piaci működés során egyéni és döntően gazdasági hasznuk maximalizálására törekszenek. Tipikusan az állam az a gazdasági szereplő, amely valamiféle kollektív hasznosság szempontjait is képviseli és érvényesíti. Ezért, ha az állam súlya nem is lényegesen különböző az egyes piacgazdaságokban a tulajdonában lévő nemzeti vagyon részaránya szempontjából, a különbségek akkor is igen nagyok lehetnek az állam

által érvényesíteni próbált kollektív érdekek és ehhez kapcsolódóan az állam által központosított és újraelosztott jövedelem tekintetében. A gazdaságból származó jövedelmek központosítása és újraelosztása során azonban az államot számos különböző elv, illetve törekvés vezérelheti. Csak példaként említve: lehet ilyen vezérelv az újonnan belépő gazdasági szereplők esélyegyenlőségének megteremtésére irányuló törekvés. Ebben az esetben a jövedelmek újraelosztásában az oktatásnak és más, az induló lehetőségeket meghatározó területeknek az állam elsőbbséget biztosít. Lehet továbbá az állami, kormányzati szervezetek fontos törekvése a családok megerősítése, vagy lojális támogatók "megvásárlása". Ez utóbbi célok másfajta jövedelem-újraelosztási stratégiákat igényelnek, mint az esélyegyenlőség megteremtésére törekvés. Végeredményben tehát megállapíthatjuk, hogy az állami jövedelem-újraelosztás terjedelme, annak hajtóerői és annak módja ugyancsak modell-konstituáló tényezők.

Az állami újraelosztás módja és terjedelme szoros kapcsolatban áll azzal, hogy egy adott ország történetileg meghatározott kultúrájában - azon belül vállalkezési, gazdálkodási kultúrájában - milyen súllyal bírnak az egyéni és a közösségi értékek, valamint a materiális és a "szpirituális" értékek. Az értékek - bár nagyban befolyásolják a gazdasági szereplők viselkedését -, már messze túlnyúlnak a gazdasági működés határain és azt szorosan összekapcsolják a politikai szférával. Emiatt nem tekinthetünk el az alapvető politikai intézményekben mutatkozó különbségek említésétől sem.

Mindazok alapján, amit az előbbieken írtunk, a kifejlett kapitalista piacgazdaságoknak az alábbi, önállóan is leírható, bár sok ponton egymást átfedő modelljeit különböztethetjük meg:

- (1) az angolszász modellt, tehát alapvetően az észak-amerikai gazdaságok és a brit gazdaság modelljét,
- (2) a német-francia-svájci-osztrák modellt,
- (3) a skandináv modellt,
- (4) a dél-európai modellt, amelyen belül különbség tehető az olasz (és bizonyos mértékig görög) al-modell, illetve a spanyol-portugál al-modell között,
- (5) a dél-kelet-ázsiai modellt,
- (6) a dél-amerikai modellt,
- (7) a közép-ázsiai modellt (India, Pakisztán, Irán), és
- (8) az arab modellt.

A továbbiakban az említettek közül csak az (1)-(4) és az (5)-(6) modellekkel foglalkozunk. A kifejtés azonban ezek esetében is vázlatos lesz, mivel célunk nem a különféle modellek részletes elemzése. Csupán arra törekszünk, hogy az említett modellek néhány alapvető vonását leírjuk, majd ezeket összevessük a magyar gazdaság fontos modell-jegyeivel, illetve a lehetséges magyar jövőképpel-jövőképekkel.

1.2. A piacgazdasági modellek

A magántulajdon meghatározó súlyára, a vállalkozás (viszonylagos) szabadságára és a piacok (viszonylag) autonóm működésére épülő gazdasági rendszeren belül akkor beszélünk eltérő modellekről, ha azok között számottevő különbségek mutathatók ki a magántulajdon súlyában és a tulajdonjogok intézményrendszerében, valamint az állam gazdasági szerepében, továbbá az egyéni vállalkozási-gazdasági szabadság és a közösségi gazdasági értékek egymáshoz való viszonyában (elsősorban ezek egymáshoz viszonyított arányában). Az alábbiakban, amikor a feltevésünk szerint eltérő gazdasági modelleket vázlatosan ismertetjük, nemcsak az iménti három tényezőt vizsgáljuk, hanem arra is rámutatunk, hogy milyen történeti összefüggések alakították azokat.

Az angolszász modell

Miközben a brit és az észak-amerikai politikai fejlődéstörténet számos lényeges különbséget mutat, az USA és Nagy-Britannia gazdasága egyaránt az *egyéni vállalkozási szabadság* alapértékére, az állam korlátozott gazdasági szerepére és a magántulajdon nagyfokú kiterjedtségére épül. Ha Kanadát is beleértjük az angolszász gazdasági modellbe, akkor az mindenképpen annak “szélén”, a skandináv modellhez közel esően helyezkedik el. Kanada érdekes ötvözete az egyéni gazdasági szabadság és a közösségi (szolidaritási) értékek érvényesülésének.

Az angolszász modellben a “közjót” igyekeznek olyan szűk határok közé szorítani, ahol az egyéni gazdasági hasznosság nem pontosan értelmezhető, illetve ahol egyértelmű az externális hatások és a “piaci tökéletlenségek” léte. Az egyéni vállalkozási szabadság - és felelősség - szinte abszolút érték, miközben az állam szabadsága, a piac állami szabályozásának indoklottsága mindig viszonylagos. A viszonylagosság az időben is értelmezhető: ami ma “természetes monopólium”, az holnap már nem feltétlenül lesz az, tehát a természetes monopólium léte által indokolt állami szabályozás nem örökéletű. Nem véletlen tehát, hogy a világon korábban axiomatikusan állami tulajdonú és finanszírozású közszolgáltatások deregulációja és privatizációja az angolszász országokban kezdődött meg először és ezekben az országokban jutott a legmesszebb.

Az amerikai gyökerű “új politikai gazdaságtan” mutatta ki, hogy az ésszerű “gazdasági alkotmány” csakis az egyének vállalkozási szabadságára épülhet. Ennek egyik legfőbb oka az, hogy az állam szükségképpen rövid időtávú gazdasági szemléletet érvényesít, miközben a magántulajdonos időhorizontja hosszútávú.

Az angolszász modell sem zárja ki a közösségi értékek képviselését, de a közösségeket arra kényszeríti, hogy céljaikat és azok megvalósításának útját is a gazdasági ésszerűség szempontjait (is) követve fogalmazzák meg. Az angolszász modell tehát az egyéni kockázatvállalást, kreativitást és az egyének döntési szabadságát és felelősségét tekinti a gazdaság fő hajtóerejének, valamint a gazdasági hatékonyság alapvető tényezőjének. A paternalista állami

szerepeknek alig hagy teret, aminek az az ára, hogy szűkmarkúan bánik a hátrányos helyzetűekkel, az elesettekkel és a támogatásra szorulókkal.

Az angolszász modellben a legletisztultabb politika és gazdaság viszonya egymáshoz. A korporatív megoldásoknak alig van talaja - pl. a szakszervezeti mozgalom igen gyenge - és a politika gazdasági beavatkozásait is igyekeznek szabályozott keretek közé és a legalitás irányába szorítani. Az egyéni vállalkozási szabadság jelentőségét tükrözi az a tény is, hogy az angolszász modellben a legkifejlettebb a tőkepiacok intézményrendszere, amely az egyének, illetve a vállalkozások számára nagyfokú gazdasági döntési autonómiát és mozgásszabadságot biztosít és egyben kényszerít is ki.

A német-francia-svájci-osztrák modell

Némi leegyszerűsítéssel, míg az angolszász modellben az egyének gazdasági autonómiája határozza meg az állam lehetséges és szükséges gazdasági szerepeit, az állam gazdaságban való részvételének terjedelmét és módját, az említett észak- és közép-nyugat-európai országokban az állam "adta le", illetve adja le hatalmának egyre nagyobb részét az egyének számára. A "közjó", a közhatalom önmagukban létező értékek, miközben az egyéni szabadság csakis viszonylagos lehet. A "politikai állam erős" és szükségképpen kiterjedt a "gazdasági állam" is. A közszolgáltatásokban hosszú időn át meghatározó volt az állami tulajdon és igen kiterjedt módon működött - és működik még napjainkban is - az állami szabályozás. A történelmi gyökereken és a politikai intézményrendszer által erőteljesen befolyásolt államberendezkedésen túl az említett európai államok jelentős gazdasági szerepét indokolta a belső gazdaságok viszonylag kis mérete és a nemzetközi munkamegosztásra való ráutaltságuk. A gazdasági nyitottságot sokszor értelmezték a külső erőknek való kiszolgáltatottságnak, amelyre az állam koordinatív, protekcionista szerepe volt az egyik lehetséges válasz.

Miközben a kompetitív szférában a magántulajdon a meghatározó és az említett országok - nemzetközi integráltságuk, tehát versenyre kényszerítettségük okán is - magas szintű hatékonyságot és imponáló gazdasági növekedést értek el, a közszolgáltatásokban nem a hatékony megoldásokat követték. Amíg az 1960-70-es évek nemzetközi konjunktúrája lehetővé tette a "jóléti államok" fenntartását, a közszolgáltatások és a jóléti rendszerek működésének alacsony hatásfoka homályban maradt. Az 1990-es évekre azonban nyilvánvalóvá vált, hogy a magántulajdonú kompetitív szféra és az állami tulajdonú közszolgáltatási szféra működése és egymásra hatása egyre nehezebben kordában tartható ellentmondásokat szül. Jól példázta ezt Belgium gazdasági válsága - amely szintén ebbe a modellbe sorolható - vagy a francia gazdaság visszaesése is az 1980-as években.

Az említett modellben nagy szerepe van a politikai erőviszonyokat meghatározó pártok, érdekcsoportok alkúinak, a korporativista megoldásoknak és az állami intervencióknak. Az állam gazdaságban való részvétele nem nélkülözi a paternalista elemeket, és nem csupán az egyénekekkel szemben, de a vállalkozások esetében sem.

A modell fontos eleme az állam és a bankok együttes befolyása a nem-pénzügyi vállalkozások működésére. Ebben a modellben a tőkepiacnak nem az individualisztikus formái -

mint amilyen pl. a tőzsde -, hanem a központosítottabb eszközei - pl. a kereskedelmi és beruházási bankok - a meghatározók. A bankok és a “termelő” vállalkozások összefonódása - és az állam befolyása a bankokra, nem egy esetben aktív részvétele a bankokban - a pénzfolyamatok könnyebb irányíthatóságát és a gazdasági döntések központosíthatóságát is eredményezi.

Mivel az említett modellbe tartozó országok - talán Németország kivételével - a nemzetközi gazdaságban inkább követő, mint meghatározó pozícióban vannak, az általuk követett modellt, mint *nemzeti gazdaságszerveződési módot* az országhatárokat relativizáló globális stratégiai szövetségek, valamint az európai integráció egyre inkább kikezdi. Érdekes módon azonban ez a modell sok elemet átad az Európai Unió formálódó - és igen sok ponton egy szuperállam létrejöttét és működését feltételező - gazdasági berendezkedésének.

A skandináv modell

A skandináv országokat gyakorta a távoli, aligha utolérhető gazdagság és jólét “megajándékozottainak” tekintik és nem is vizsgálják a skandináv modellt, mint ami a újonnan feltörekvő piacgazdaságok számára megoldásokat kínálhatna. Pedig ezen országok gazdagsága nem “égi ajándék” és az általuk működtetett gazdasági modell nem is esik minden elemében olyan távol a kelet-közép-európai országok lehetőségeitől és determinációitól, mint ahogyan azt számosan gondolják.

A gazdagság nem modell-specifikus tényezői közül mindenképpen említést érdemel a hadiipari szállítások szerepe a skandináv országok gazdagságának létrejöttében, miközben a nagy háborúk nem sújtották a más európai országokhoz mérhető módon ezen országokat. Ugyancsak fontos szerepe volt olyan geológiai, földrajzi adottságoknak, amelyek - elsősorban Norvégiát a kőolaj, Svédországot pedig a feldolgozható fémek és a fa révén - kedvezőbb helyzetbe hozták sok európai társuknál. Mindezekkel együtt tény, hogy a skandináv országok még a múlt század elején is igen elmaradott, főként mezőgazdaságból és halászatból, valamint - kisebb mértékben - kereskedelemről élő országok voltak, meglehetősen mostoha klimatikus viszonyok között. Ugyanakkor a protestáns értékek erős képviselőket találtak az egyházban és az észak-német régióval együtt a skandináv régió oldozódott el a leginkább az európai feudális hagyományoktól.

Úgy gondolom, nem teljesen közismert, hogy például Svédországban az erőteljes szakszervezeti mozgalmat, a szolidaritás értékeinek középpontba helyeződését és végeredményben a jóléti állam alapelveit és intézményeit - kis leegyszerűsítéssel - maga a tömeges szegénység és az ország stabilitását veszélyeztető *tömeges alkoholizmus*, illetve a kezdetben inkább paraszt- mint munkásmozgalom és az egyház együttes alkoholizmus-elleni küzdelme szülte. Az egyház és a helyi közösségek által létrehozott és működtetett ingyenes népiskolák és nép főiskolák országossá vált rendszere, tehát az *oktatás* vált a gazdasági fellendülés egyik fontos hajtómotorjává.

Ugyancsak lényeges szerepe volt a skandináv modell kialakulásában a *felvilágosult* nagytőkés és uralkodók jelenlétének. A legnagyobb skandináv gazdaság, a svéd esetében a “produktív” vagyon közel 90 %-a néhány nagytőkés család kezében összpontosult és ezek nagy erőfeszítéseket tettek annak érdekében, hogy a munkásaikkal való kapcsolatukat - elsősorban a

konfliktusok könnyebb kezelése érdekében - szervezett formákba tereljük. Erőteljesen támogatták tehát a szakszervezetek létrejöttét és kezdeményezői voltak a rendszeres háromoldalú - munkaadók, munkavállalói szervezetek és a kormány - gazdaságpolitikai tárgyalásoknak és bizonyos kérdésekben (pl. a bérmegállapodásoknál) az együttes döntéshozatalnak.

A skandináv országok gazdaságtörténetében a vállalkozói szabadság és a közösségi szolidaritás közötti hatékony egyensúly keresése mindig is az egyik legfontosabb és gyakorta a legnehezebb feladatnak bizonyult. A jóléti állam - és átfogóbban a gazdasági állam - ereje, súlya azonban jelentős mértékben az egyének önkorlátozásából eredt. Az egyéni szabadság nem az állam által adott jog, hanem alapérték. Ennyiben a skandináv modell érdekes ötvözete az angolszász és a nyugat-európai modelleknek.

Ugyanakkor a skandináv jóléti államok válsága éppen az állam gazdasági túlterjeszkedésének a következménye, hasonlóképpen, mint a nyugat-európai országok esetében. A skandináv modellben is érvényesült az a társadalmi folyamat, amely az intézmények önálló érdekeinek és értékeinek kialakulásához és adott esetben túlburjánzásához vezet.

A skandináv modellben is kiterjedt az állami tulajdonú közszolgáltatások köre. Igen nagy azonban a helyi közösségek gazdasági ereje és döntési szabadsága a közösségi értékek képviselésében. Ez pedig javítja a közszolgáltatások és a központosított jövedelmek felhasználásának hatékonyságát.

A skandináv országok hagyományosan és szükségképpen nyitott gazdasággal rendelkeznek, ami a gazdasági hatékonyság egyik fontos tényezőjének is bizonyult. Ugyanakkor az egyenként kis belső piaccal bíró országok létrehozták a skandináv és az észak-európai belső piacot, amely fontos kiegyensúlyozó szerepet töltött be. A skandináv piacok védelmének másik lényeges eszköze a rendkívül kiterjedt és igen szigorú normákat érvényesítő *környezetvédelem*. Némi túlzással azt is mondhatnánk, hogy a környezetvédelmi normák a skandináv protekcionista eszközök leghatásosabbjai és azok alkalmazása sokszor nemcsak környezetvédelmi, hanem iparvédelmi célokat is szolgál.

A dél-európai modell - olasz al-modell

A dél-európai gazdaságok közös vonása politika és gazdaság erős összefonódottsága, a közszolgáltatások kiterjedt állami szférája és a tradicionális gazdasági, kulturális értékek és attitűdök erőteljes jelenléte. Az olasz gazdaság és a másik oldalon a spanyol és portugál gazdaság működésében azonban számottevő különbségek is felfedezhetők. Ezek - a történeti determinációk mellett - abból is adódhatnak, hogy az utóbbiak viszonylag későn a demokratikus parlamenti berendezkedés és a magántulajdonú piacgazdaság útjára léptek országok, míg Olaszországban az autokratikus államszerveződésnek a II. világháború-beli kudarc már véget vetett.

Az olasz al-modellt sokan a magyar gazdaság számára leginkább "testreszabottnak" tekintik. A hasonlóság alapját az állami szektor jelentős súlya, a paternalizmus erőteljes jelenléte, valamint a néhány nagyvállalat és a körük szerveződő milliányi kisvállalkozás hatékony

együttműködése jelentené. Elsősorban azt hangsúlyozzák, hogy az utóbbi évek olasz gazdasági fellendülés mozdonya a nagyszámú kisvállalkozás volt és a belső piac dinamizmusa volt. Az előbbiekhöz hozzáfűzhetünk még néhány jellemzőt, amely a hasonlóságra utal. Ezek: az egyéni (gazdasági) szabadság informális módokon (is) történő érvényesülése, a jogi-gazdasági intézményrendszer erős függősége a politikai érdekcsoportok aktuális törekvéseitől, a paternalizmus nagyfokú jelenléte a gazdaságban, az alkufolyamatok jelentős súlya a döntési mechanizmusokban, a korporatizmus érvényesülése, az észak-európai országokban megfigyelhető jóléti funkciók teljes átvétele nélkül. Olaszországban a korrupció kiterjedtsége nem marad el lényegesen a közép-európaiktól. A lényeges különbség abban mutatkozik, hogy az olasz korrupció szervezettebb formákat ölt és így hatékonyabb gazdaságszervező tényezőként működik, mint a kelet-közép-európai országokban.

Az olasz vállalkozások burjánzása valóban döntő mértékben járult hozzá az ország gazdasági sikereihez. Ugyanakkor a definíciószerűen az egyéni vállalkozói szabadságra alapozott gazdaság és a kiterjedt, ámde alapintézményeiben korhadó politikai állam működése között egyre nyilvánvalóbbak a feszültségek. Ennek tüneteként értelmezhető a politikai, gazdaságpolitikai pragmatizmus és populizmus térnyerése (ld. Forza Italia), és a hagyományos politikai értékek és képződmények eróziója.

Az előbbi okok miatt az olasz al-modellt meglehetősen instabilnak tekinthetjük, ami egy, a nemzetközi integrációkba jól beágyazott gazdaság esetében kevésbé, vagy legalábbis nem rövidtávon hordozhat veszélyeket magában. Kérdéses azonban, hogy az amúgy is egyensúlyi gondokkal küzdő és a nemzetközi integráció kezdeteinél tartó magyar gazdaság elviselné-e az olaszéhoz hasonló megrázkódtatásokat és képes lenne-e fenntartani a demokratikus működés piaccgazdasági alapjait?

A dél-kelet-ázsiai (DKA) modell

Hosszú időn át igen dinamikus gazdasági növekedés, a külföldi tőke erőteljes és növekedés-ösztönző jelenléte, a hazai kis magántulajdon jelentős súlya a gazdaságban, valamint a központi gazdaságirányítás nem elhanyagolható szerepe, az állam - olykor erőszakos - részvétele a gazdasági folyamatok befolyásolásában sokak számára vonzóvá tették és főként magas határfokúnak mutatták a dél-kelet-ázsiai országok gazdasági modelljét. A gazdaság központi irányításához szokott politikusok és közgazdászok számára a DKA-modell bizonyítékul szolgált arra, hogy az egyéni szabadságjogok iránt kevésbé fogékony, az állam mint önmagáért "jó" és szükséges hatalom létezését elfogadó - gyakorta hirdető - kelet-európai országokban is lehetséges a gazdasági elmaradottság meghaladása nem-kommunistikus, ámde központilag vezérelt módon.

A DKA-modellben az egyén a nagy(obb) egész(ek) része, az egyéni gazdasági (és politikai) szabadság, miként a magánszféra és az állami szféra, a politika és a gazdaság különválása is viszonylagos. Az állami tulajdon köre nem kiterjedtebb, mint a nyugat-európai országokban, de a tulajdonjogok határai elmosódottabbak. Az állami szervezetek és a nagyméretű gazdasági szervezetek - a bankok, a nagyvállalatok - gyakorta informális összefonódása nem kivételes jelenség. Az erős gazdasági állam ugyanakkor csak gyenge képviselője a közösségi jóléti értékeknek, a különböző társadalmi csoportok közötti szolidaritásnak. Ez nem a közösségi

szellem hiányát jelenti, hiszen az egyének élete nagymértékben éppen közösségi céloknak alávetett.

A DKA-modell országaiban az utóbbi hónapokban kibontakozott pénzügyi és gazdasági krízis azonban rávilágított e modell gyenge pontjaira. Kiderült, hogy a bonyolult és a nemzetközi gazdasággal szervesen összefonódó gazdaságokban az informális alkufolyamatokra és az állam ésszerű előrelátására alapozott gazdaság-vezérlés nem hatékony megoldás. Nem véletlen tehát, hogy pl. a japán gazdaság mélyreható reformja elsősorban a nagy bankokat célozza, amelyek az egész gazdaságot átfogó szabályozási rendszer fontos elemei. A bizonyára jelentősen módosuló DKA-modell életképességét ugyanakkor az adja, hogy e modellben a verseny, a teljesítmény alapvető értékek, és az egyének képzése, az átfogó és meglehetősen hatékony oktatási rendszer az állam gazdasági részvételének egyre fontosabb terepe.

A dél-amerikai modell

A dél-amerikai (vagy latin-amerikai) modell sajátosságairól többen írtak már. Ezek közül a hazai irodalomból Greskovits Béla munkái a legalaposabbak. Greskovits egyrészt kimutatta, hogy a döntő súlyú magántulajdonra, ugyanakkor az erős és aktívan beavatkozó gazdasági és politikai államra épülő dél-amerikai országokban miként termelődött újra a populista gazdaságpolitika és az hogyan vezetett a gazdaság szétzilálódásához. Ugyanakkor Greskovits mellett is meggyőzően érvelt, hogy Magyarországon - és a többi kelet-közép-európai országban - miért nem valószínű a dél-amerikaihoz hasonló populizmus nagymértékű térnyerése.

A dél-amerikai modell, mint veszélyes “szélsőérték” megismerése nem felesleges, de mint követhető, vagy akár valószínűsíthető jövőkép aligha jön szóba Magyarország számára. Akkor is igaz marad ez az állítás, ha pl. a chilei, vagy a mexikói és más dél-amerikai gazdaságok néhány jellegzetességét - pl. a chilei magán nyugdíjbiztosítási rendszert, vagy a mexikói, argentin, vagy bolíviai stabilizációs politikát - sokan alkalmazhatónak és akár sikeresnek is tartják a kelet-közép-európai gazdaságok számára.

2. A magyar gazdaság mozgástere a következő évtizedben

Az előbbiek során áttekintettük a magyar gazdaság számára elvileg választható jövőképek tárházát. A választás részben értékválasztás kérdése is, jelentős mértékben azonban a lehetőségek által korlátozott. Nem elfogadható számomra - és az előző évtizedekben kudarcot is vallott - az a megközelítés, amelyben a “jövő mérnökeiként” kísérjük meg kijelölni egy ország útját az üdvözüléshez. A jövőkép felvázolása - meggyőződésem szerint - elsősorban a *lehetőségek* és a *korlátok* feltérképezése.

Számos tény - így legutóbb a dél-kelet-ázsiai és az orosz pénzügyi-gazdasági válság hatása - bizonyítja, hogy a magyar gazdaság fejlődési pályáját semmiképpen nem önmagukban a belső gazdasági folyamatok alakítják, mint ahogyan nem határozzák meg kizárólagosan a külső gazdasági hatások sem. A fejlődési pálya a belső és a külső folyamatok *kölcsönhatásának*

eredményeként és e kölcsönhatások módjától, mechanizmusaitól függően alakul. Mindebből az is következik, hogy a magyar gazdaság fejlődési pályájára a hazai gazdasági szereplők - és közöttük a gazdasági állam - működése lényeges befolyással bír.

A magyar gazdaság nemzetközi integrációja - és különösen az EU-hoz történő csatlakozása -, bár jelentős terhekkel is jár, a várakozások szerint növeli a magyar gazdaság védettségét. Azt azonban ritkábban hangsúlyozzuk, hogy a gazdaság mozgásszabadsága is éppen az integráció által növelhető. Ez oly módon valósulhat meg, ha a magyarországi vállalkozások egyre több szálon és szervesen kapcsolódnak országok vállalataihoz és főként a globális stratégiai szövetségekhez. Ezen a téren a magyar gazdaság integrációja még jóval kevésbé előrehaladott, mint a makrogazdaságban és az alapvető jogi intézményekben. A vállalati szintű vizsgálatok (pl. Laki Mihály, Szanyi Miklós, Voszka Éva és Major Iván kutatásai) jól mutatják, hogy még az országhatáron belül is a külföldi tulajdonú és a hazai vállalkozások kapcsolatai gyakorta esetlegesek. Nem alakultak ki számottevő termelési és értékesítési hálózatok, a magyar kisvállalkozások ez ideig nem tudtak "ráakaszkodni" a nagyvállalatokra, még kevésbé a nemzetközi stratégiai szövetségekre.

Végezetül: Magyarországnak az Európai Unióhoz történő csatlakozását sokan úgy fogják fel, mint az "Európa tanító úr" által feladott házi feladatok elvégzését-kipipálását, illetve ha lehetséges, a feladatok alóli kibúvást. Ez a megközelítés azonban igen romboló hatású és téves feltevéseken alapul. Romboló hatású, mert defenzív-követő magatartásra ösztönöz és így a beprogramozott elmaradottságot termeli újra. És téves feltevésekre épül, mert abból indul ki, hogy az EU a tulajdonviszonyoktól a piacok szabályozásáig, a pénzügyi rendszertől a harmonizált költségvetési politikákig mindenben kész megoldásokkal rendelkezik. Ez azonban távolról sincs így. Az EU maga is formálódó szervezet, "mozgó célpont", amelynek berendezkedését, sőt, működését is befolyásolhatjuk a megoldatlan problémák megfogalmazásával és az azokra vonatkozó előremutató megoldásokkal. Ez nemcsak súlyunkat növeli, de a magyar gazdaság mozgásterét méginkább bővíti.

Hogyan viszonyul Magyarország lehetséges jövőképe az említett piacgazdasági modellekhez? Vagy másképpen fogalmazva: vannak-e a magyar gazdaság és társadalom számára hasznosítható és előrevivő modell-elemek az imént leírtakban?

A gazdaság szerves *integrációja* szempontjából Magyarország számára inkább a nyugat-európai, mint az észak-amerikai vagy a dél-kelet-ázsiai modellek kínálnak hasznosítható elemeket. Ennek a fő oka az említett gazdaságok eltérő mérete és nyitottsága, valamint világgazdasági pozíciója. A nyugat-európai modellek közül a német-osztrák, továbbá a skandináv megoldások lehetnek a legérdekesebbek. A skandináv modell abból a szempontból tűnik "testközelibbnek" Magyarország számára, hogy az érintett országok ugyancsak kis, nyitott gazdaságok. Érdeemes alaposabban tanulmányozni a "belső" skandináv piacot is, amelyhez hasonló a közép-európai régióban is kialakítható.

Hangsúlyozzuk azonban, hogy az integráció nem csupán és nem is elsősorban a kormányzati szféra és a jogi intézmények hasonulása a fejlett piacgazdaságokhoz, hanem döntően a vállalatok szintjén végbemenő integrálódási folyamat. Ebben a tekintetben pedig az észak-

amerikai modell is fontos tanulságokkal szolgál. Ugyanis a vállalatok szükséges szerkezeti átalakulása sokkal jobb hatásfokkal valósulhat meg olyan gazdaságban, ahol az állam nem meghatározó tulajdonos és nem is a piacok egyik fő szereplője, hanem inkább a piaci játékszabályok érvényesítője. Ebben az USA gazdasága előbbre jár, mint a nyugat-európai országok.

A kis, nyitott gazdaságok egyik legfontosabb erőforrása a “humán tőke”. Az emberi tőkébe történő beruházások egy része szintén hatékonyan megvalósulhat magánberuházások formájában, itt azonban az államnak, továbbá a helyi közösségeknek, a civil szférának is igen jelentős lehetőségei és feladatai vannak. Ebből pedig következik, hogy az államnak szükségképpen jövedelmeket kell központosítani és ezeket a bevételeket ésszerűen és a szolidaritásnak a társadalom által jóváhagyott elvei szerint kell beruházni, illetve elköltenie. Az emberi tőke-beruházások hatékonyabbnak bizonyultak a nyugat-európai országok többségében, mint az észak-amerikai modellben. Igaz ez az oktatásra és az egészségügyre is. Ugyanakkor az USA-ban az egyéni gazdasági vállalkozási szabadság és kockázatvállalás jóval erőteljesebb, mint a nyugat-európai gazdaságokban.

A magyar gazdaságban is ésszerű egyensúlyt kell találni az emberi tőkébe történő magánberuházások és az állam beruházásai között. Az csak az érem egyik oldala, hogy a “koraszülött jóléti állam” nem fenntartható és az állami források szűkösek a jóléti szolgáltatások széleskörű biztosításához. Azt is érdemes vizsgálni, hogy a *meglévő* forrásokat mikor hasznosítja jobb hatásfokkal a magánszféra és mikor ésszerűbb azokat közszolgáltatásokra fordítani. Az egészségügy kiterjedt privatizációja például azt a veszélyt hordozza magában, hogy az egészségügyi kiadások - az egészségügyi személyzet, továbbá a gyógyszeripar és az orvosi műszer-ipar érdekeitől hajtva - a “csillagos égig” emelkednek, miként azt az USA és még számos piactudomány példája mutatja. Ebből persze nem következik az egészségügy egészének állami kézben tartása. Csak éppen a privatizációnak - és azzal párhuzamosan a magánbiztosítások elterjedésének - az piactudomány és az állam aktív részvételének fennmaradása mellett célszerű megtörténnie.

Nem hangsúlyozhatjuk eléggé a civil szféra szerepét a magyar gazdaság és társadalom jövőjének alakulásában. Ebben a tekintetben a nyugat-európai és az észak-amerikai modellek egyaránt jó példákkal szolgálnak. Míg az előbbi esetben a civil szféra aktivitását az állam segíti és sok esetben finanszírozza, az USA-ban a civil szféra a magánkezdeményezés és a magánvállalkozás egy formája. Jelentősége abban áll, hogy a gazdaság és a társadalom konfliktusainak, bajainak megoldását nem kívülről várja, hanem mindkét modellben nagy szerepe van az egyének és a kisebb-nagyobb közösségek *aktivitásának*. Ebből a szempontból a skandináv és az észak-amerikai modell egyaránt sok hasznosítható elemet tartalmaz.

A legfontosabb, amit a fejlett piactudományok modelljeivel kapcsolatban elmondhatunk, hogy azokat érdemes alaposabban tanulmányozni, mielőtt bizonyos valódi, vagy sok esetben csak *feltételezett* elemeiket átvennénk. Mint ahogyan a skandináv modell - miként igyekeztünk bemutatni - gyökereiben nem is esik olyan távol attól, ami számunkra is ismerős, illetve elgondolható, az észak-amerikai modell sem azonos azzal a képpel, amit felszínes ismereteink alapján kialakítottunk róla. Mivel pedig a világméretű integráció és globalizáció a különféle

modellek között is a konvergencia tendenciáit erősíti, az egyes modellek ma még eltérő megoldásai is mind nagyobb eséllyel lesznek kombinálhatók egymással.