



Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian
Academy of Sciences – Institute of World Economics
MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 103.

2014. május

Artner Annamária

**SZŰKÖSSÉG ÉS FELESLEG A TÖRTÉNELEMBEN
ÉS A TUDOMÁNYBAN**

MTI

Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 103. (2014) 1–43. 2014. május

Szűkösség és felesleg a történelemben és a tudományban¹

szerző:

Artner Annamária

tudományos főmunkatárs

Magyar Tudományos Akadémia

Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

email: artner.annamaria@krtk.mta.hu

Minden itt kifejtett vélemény és következtetés a szerző sajátja, mely nem minden esetben tükrözi a Világgazdasági Intézet, illetve a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont kutatóinak véleményét, vagy a Magyar Tudományos Akadémia álláspontját.

ISBN 978-615-5447-24-2

ISSN 1417-2720

¹ A tanulmány a 104210 K jelű OTKA-projekt keretében folyó kutatás alapján készült.



Szűkösség és felesleg a történelemben és a tudományban

Artner Annamária²

Összefoglaló

A tanulmány a neoklasszikus közgazdaságtan alaptézisét, a szűkösségnek a termelésben játszott meghatározó szerepét teszi kritika tárgyává. Ennek érdekében felvázolja a szűkösség (szükség, hiány) és a felesleg (bőség, többlet) mibenlétét, kapcsolatát és a társadalom fejlődésében játszott szerepét. Bemutatja, hogy a feleslegre irányuló termelés eredményezi a szűkösséget. A feleslegtermelés általános módjára vonatkozóan bevezeti a kezdeti előny és a kumulatív előnyszerzés, valamint az osztályfelesleg fogalmát. Rávilágít, hogy a kapitalizmusban a feleslegtermelés módja megváltozott, mert az előnybirtokosok szubjektív igényei helyett a piac objektív törvényeinek rendelődik alá. Ennek eredményeként ma már elegendő osztályfelesleg termelődik ahhoz, hogy a szűkösség egyáltalában felszámolható legyen. Ennek szükségességét aláhúzza, hogy a feleslegtermelés a vele együtt járó szűkösség-termeléssel minduntalan fennakad, és károkat okoz úgy a felesleg birtokló, mind a szűkösséggel bajlódók oldalán.

JEL: B13, D01, D24, D31, J01, J30, K11, O1, P10.

Tárgyszavak: felesleg, felhalmozás, kapitalizmus, szűkösség, termelékenység, verseny, versenyképesség.

² tudományos főmunkatárs, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet, Budaörsi út 45, H-1112 Budapest, Hungary. Email: artner.annamaria@krtk.mta.hu

Tartalom

2. Bevezetés	4
3. Kezdeti előny és kumulatív előnyszerzés	6
4. Munkamegosztás és előnyszerzés	9
5. Felesleg és szűkösség szimbiózisa	12
6. A feleslegtermelés megváltozott módja a kapitalizmusban	13
6.1 A feleslegtermelés vastörvénye a kapitalizmusban	15
6.2 A feleslegtermelés önjáróvá válása	31
7. Felesleg és szűkösség az átlagos bőség korában.....	33
8. Az öngerjesztő felesleg-termelés korlátai.....	35
Hivatkozások	39

1. Előszó

„Új-Guinea társadalmában határozottan *megtalálhatók a 'vagyoni' különbségek*, amelyek abban jutnak kifejezésre, hogy egyes családfők rendelkezése alá nagyobb megművelt földterület, sertés és kagylópénz tartozik. Ezek a vagyoni különbségek azonban nem kisajátítási folyamat eredményeként létrejövő vagyoni akkumuláción alapulnak, hanem *a házasodási renddel vannak szorosabb összefüggésben.*” Mivel a föld megművelését a férj és a feleség munkamegosztás alapján közösen végzi, a családhoz tartozó földterület a poligám házasság eredményeként a feleségek számával együtt nő. „A poligám házasságon alapuló 'vagyonosodás' önmagát növelő folyamat. ... A vagyon akkumulációjának és ezzel a vagyoni különbségek kialakulásának olyan sajátos formájával állunk tehát szemben, amely sem termelőeszközök kisajátításán, sem idegen munkaerő kizsákmányolásán nem alapszik. ... Az új-guineai társadalomban tehát a vagyoni különbség csupán a szükségletet meghaladó olyan terménymennyiség feletti rendelkezési jogot jelentett, amelynek csak meghatározott és korlátozott felhasználási lehetősége volt. *A vagyoni különbségeknek mégis általánosan elismert jelentősége volt. Ez a jelentőség azonban nem gazdasági, hanem társadalmi vonatkozású volt, s nemcsak előnyöket (jogokat), hanem kötelezettséget is jelentett.* A több sertéssel és több

kagylópénzzel bíró 'gazdagoknak'... módjukban állott társaikat megvendégelni s a kevésbé tehetőseket kagylók kölcsönzésével hozzásegíteni ahhoz, hogy maguknak több feleséget szerezzenek. Ez azonban nemcsak lehetőségük, hanem olyan kötelezettségük volt, amit elvárt tőlük közösségük. Pospisil (...) egyenesen azt írja, hogy 'egyres vidékeken az önző és fukar emberek, akik sok személyes javakat gyűjtöttek össze, de akik nem mutatták a kapaukuk által megkövetelt „nagyvonalúságot” kevésbé szerencsés társaikkal szemben, halálra voltak ítéelhetők, sőt, valóban meg is ölték őket”.³

2. Bevezetés

Az emberi faj specifikuma, hogy életét a természettel való tudatos anyagcserével termeli újjá: gazdálkodik. Biológiai és társadalmi fejlődése is a gazdálkodás, és annak tudatossága mértékében haladt előre.⁴ Ezért a gazdálkodás tudományának, e tudomány üzeneteinek kiemelkedő jelentősége van az emberi társadalom, az emberi viselkedés megértése, és az emberiség életkörülményeinek javítása szempontjából. Nem mindegy tehát, hogyan fogjuk fel a gazdálkodást és annak társadalmi-természeti következményeit.

Ez az írás két, a társadalomtudományok számára kulcsfontosságú fogalom, a *szűkösség* (= szükség, hiány) és a *felesleg* (= bőség, többlet) mibenlétét, kapcsolatát és a társadalom fejlődésében játszott szerepét igyekszik felvázolni. Teszi ezt azért, mert a *főáramú közgazdaságtanban* a szűkösség fogalma kitüntetett helyet foglal el, és a

³ Láng (1978), 380-382. o.

⁴ Míg az állatok és a növények alkalmazkodnak a természethez, addig az ember átalakítja azt, s ezzel önmagát. „Az ember az egyetlen élőlény, amely önmagát idomítja” (Bernal 1963, 43.o.). Az ember a természettel való kölcsönhatásában „nemcsak természeti környezetét alakítja át, hanem önmagát is: új munkaeszközöket talál fel, új gyakorlati és tudati képességekre tesz szert” (Rozsnyai, 2005, 171.o.). Az ember kialakulásakor a kedvezőtlen feltételek leküzdésének szükséglete a társadalmi-termelési tényezőt tolta előtérbe, ami a fajfejlődésben átvette a vezető szerepet a természetes kiválogatódástól. A szelekció új formáját G. A. Smidt „munka és társadalom általi” kiválogatódásnak nevezi. (Idézi Szemjonov, 1973, 64.o.) „Az ember fizikai típusának kialakulási folyamata és a kőipar fejlődési folyamata az emberi társadalom kialakulásának korszakában... egy egységes folyamatnak, az emberi társadalom termelőeri kialakulásának két egymással elválaszthatatlanul összefüggő oldala”, írja Szemjonov (1973, 205.o.), az emberiség keletkezéstörténetét a régészet, az embertan, a néprajz eredményei alapján feltáró munkájában.

legkülönbözőbb társadalmi bajok megokolására szolgál,⁵ míg a feleslegről, különösen annak forrásáról szó sem esik.

A neoklasszikus közgazdaságtan úgy definiálja magát, mint a szűkösséggel való bajmóldás tudománya.⁶ Az alábbiak azt kívánják bizonyítani, hogy ez a szemléleti kiindulópont korlátolt, s így téves, és ezért alkalmatlan a gazdálkodás törvényszerűségeinek leírására, még kevésbé a legfőbb társadalmi gondok megoldására.⁷ Egyfelől azért, mert már magát a szűkösség fogalmát is a korlátlan fogyasztási vágyhoz való viszonyban határozza meg. Nemcsak az ősközösségi múlt, de a ma velünk élő, a történelmi fejlődés „rendes” vonalán kívül maradó vadászó-gyűjtögető népek gyakorlata is azt bizonyítja, hogy az ember anyagi szükségletei messze alatta maradnak a fogyasztói társadalom által képzelte és képzett szükségleteknek, a szabadidő iránti szükséglete viszont felülmúlja a képzelte és képzett szükségletek kielégítéséért vívott harc után a fogyasztói társadalmakban rá jutó részt.⁸

Másfelől – és tanulmányunknak ez a fő tárgya – a gazdálkodás tudományát a szűkösség látszólag „objektív” kényszerére alapozó nézet azért téves, mert a gazdálkodás az ősközösségi forma felbomlása óta, de kiváltképpen a kapitalizmusban – amelyben a szűkösséggel operáló neoklasszikus elmélet megszületett – a *feleslegre* irányul. Felesleg és szűkösség az osztálytársadalmakban egyazon dolog két oldala. Ami a

⁵ Például: munkahelyszűke, t. i. a technikai fejlődés miatt mind kevesebb foglalkoztatottra van szükség (holott a technikai fejlődés csak a munkaóra-igényt csökkenti, és semmit nem mond arról, hogy a munkaórákat hogyan kell elosztani a társadalom tagjai között). Vagy: pénzsűke, t. i. nincs pénz arra, hogy bővítsük a szociális ellátórendszert (holott az egy főre jutó GDP egyre csak nő). Vagy, a kettő folyománya: a költségvetés túl szűk, hogy eltartsa a növekvő számú nyugdíjast (miközben a profitot és a leggazdagabbakat terhelő adók az elmúlt évtizedekben csökkenő trendet mutattak) stb.

⁶ A közgazdaságtan az emberi viselkedés megismerésének az a tudománya, amely a szűkösen rendelkezésre álló erőforrások és az alternatív felhasználások közötti kapcsolatokat vizsgálja, írja Robbins (1945 [1932] 16. o.).

⁷ A válság fényt vetett a mainstream közgazdaságtan gyakorlati használhatatlanságára. Ld. részletesebben Gál- Moldicz – Novák (2009), akik konklúzióként megállapítják: „A neoliberais közgazdasági irányzatok, elemzési technikák csődöt mondtak mind a válság *jelzésében*, mind annak *elhárításában*, mind pedig a megfelelő magyarázatok megtalálásában, a recesszió *okainak* interpretálásában.” (Ibid. 20. o., kiemelés tőlem – A.A.) „...az eredmények az ortodox neoliberais gazdaságpolitika csődjét igazolják” (Gazdag 2009, 85. o.). Ha egy elmélet megbukik a gyakorlat vizsgáján, felül kell vizsgálni alapjait. Tanulmányunk ezt célozza.

⁸ „...a majdnem teljesen anyagi javak nélkül élő vadászó-gyűjtögető népeknek sok szempontból ugyanolyan kielégítő és élvezetes volt az életük, mint az iparosodott északon élőknek. Számos vadászó-gyűjtögető társadalom bőségben élt abban az értelemben, hogy megvolt mindenük, amire szükségük volt. Így például néprajzi beszámolók a dél-afrikai Ju/'hoansi népről kimutatják, hogy társadalmuk tagjainak megfelelő volt az étkezése, elérhetőek voltak azok az eszközök számukra, amelyek biztosították számukra a megélhetést, és bőséges szabadidejük volt. ... Szabadidejüket evéssel, ivással, játékkal – együtt töltötték. Röviden tehát éppen azzal foglalkoztak, amelyekről a jólét jut eszünkbe” (Gowdy 2011).

társadalom egyik oldalán „felesleg” vagyis bőség, többlet, az a másik oldalon szűkösség, szükség, hiány.

A felesleg termelésének és a felette való rendelkezésnek a módja határozza meg a termelőerők fejlődését, a társadalom szociális viszonyait, s így a szűkösség termelését is. A kapitalizmus kitűntetett szerepet játszik a felesleg-termelés formaváltásainak történelmi folyamatában: miközben a termelőerők roppant fejlesztése révén megszüntette az *abszolút* (átlagos) szűkösséget, azaz ma már a Föld minden lakosa számára képes (lenne) biztosítani a nélkülözésmentes létet, működésének hajtóereje és fennmaradásának feltétele mégis a *relatív* – vagyis a társadalom egyik felére korlátozódó – szűkösség folyamatos termelése.

3. Kezdeti előny és kumulatív előnyszerzés

Mindenki által ismert közgazdasági fogalom a verseny. A kapitalizmusban ennek eredménye legitimálja a társadalmi hierarchiát. Azt is mindenki tudja, hogy jó, ha versenyképesek vagyunk, azaz *előnyünk* van másokkal szemben. Akinek ilyen nincs, az értelmetlen. Végző soron az „előny” osztja ki a társadalmi pozíciókat. De vajon mindenféle „előny” képes erre? Hiszen milyen „előnyöm” származhat nekem abból, ha nyerek a pajtásaimmal rendezett futóversenyen? Némi elismerésen és az abból fakadó jóérzésen kívül nyilván semmi. A társadalmi hierarchiát alkotni képes előny valami más. A szűkösség és felesleg kérdését ezért a társadalmat rendező, és korunk versenygazdaságában általánosan elfogadott, tisztelt és vágyott *előny* mibenlétének, keletkezésének és történelmi fejlődésének bázisán járjuk körül.

Az *előny* fogalma szorosan kapcsolódik a javak elosztásához. Az előny a másokkal szemben magasabb jóléti (anyagi/szellemi fogyasztási) szintet biztosító valamely eszköz, tulajdonság: elsőbbség, fölény, privilégium. Csak *a szükségletkielégítés foka tekintetében hierarchikus* rendszerben értelmezhető,⁹ amely hierarchia az előny talaján újratermelődik, sőt fokozódik. (Emberi szükségleten egyfelől az egészséges élethez

⁹ „A termelés, amilyen a többlettermék megjelenéséig volt, olyan egyesülést kívánt meg... amelyben minden egyes tag viselkedését... a termelés szükségleteit és ezzel egyetemben a termelőegyesülés szükségleteit kifejező... normák és szabályok határozták meg. Olyan egyesülést kívánt meg, amelyben kivétel nélkül mindenkinek azonosak voltak a jogai és kötelezettségei, tekintet nélkül testi erejére és egyéb egyéni tulajdonságaira” (Szemjonov 1973, 207. o.).

szükséges létfenntartási eszközöket – étel, ruha, lakhely, gyógyszer stb. –, másfelől az adott társadalomra jellemző szellemi-kulturális javakat értjük. Ez a szükséglet társadalmilag meghatározott, időben és térben változik, a termelőerők fejlődésével együtt tágul, és minőségileg fejlődik.¹⁰⁾

A *formailag* mindenki számára szabad piaci versenyben elvileg bárki szert tehet „előnyre”. Ám mindenki tudja, hogy a piaci verseny valójában már az (elméleti) induló pontnál sem biztosít egyenlő esélyeket. A társadalom szereplői között az előny valamilyen rend szerint előre ki van osztva. Az „előny” nem mai társadalmunkban keletkezett: történelmi termék.

Az ősközösség (a nemzetségi kommuna) felbomlása óta a társadalom egyik csoportja által szerzett *kezdeti* előnyökre épülő *kumulatív előnyszerzés* zajlik. (Kiinduló példánknál maradva: a kezdeti előny olyan, mintha valaki a futóversenyben jóval a rajtvonal elől indulhatna. A kumulatív előny pedig olyan, mintha a futóversenyben győztes jutalma meghatározott távolság lenne, amellyel a következő versenyben előrébbről indulhatna, mint korábban.)

Kumulatív előnyszerzés olyan kezdeti előny birtokában lehetséges, amely a saját munka eredményénél több jószág kisajátítását és felhalmozását teszi lehetővé. Ám, mivel ezt a több jószágot is valaki megtermelte, e kisajátítás mások munkájának (e munka eredményének) kisajátítását jelenti – történelmileg különböző formákban. Amíg ez az „előnyszerzés” csak a fogyasztási cikkekre terjed ki – alapuljon bár nyers erőfölényen, mint a rablás, vagy szokásjogon, mint a sámánnak adott ajándék –, addig ingatag, és nem kumulálható. A társadalmi hierarchiát bebetonozó előny csak olyan javak birtoklásával biztosítható, amely javak lehetővé teszik az előny *automatikus* felhalmozását. Ezzel a tulajdonsággal csakis a termelőeszközök rendelkeznek – legyenek azok a természetben készen találtak, vagy már maguk is munka termékei. A termelőeszközök tulajdonosát

¹⁰⁾ „A létfenntartási eszközök összegének tehát elegendőnek kell lennie ahhoz, hogy a dolgozó egyént mint dolgozó egyént életének normális állapotában megtartsa. Maguk a természetes szükségletek, például a táplálkozás, a ruházkodás, a fűtés, a lakás stb., az egyes országok éghajlati és egyéb természeti sajátosságai szerint különbözők. Másrészt az úgynevezett elengedhetetlen szükségletek terjedelme, valamint kielégítésük módja maga is történelmi termék, s ezért nagy részben függ az ország kultúrfokától, többek között lényegesen attól is, hogy milyen feltételek között, s ezért milyen szokásokkal és életigényekkel alakult ki a szabad munkások osztálya. Ellentétben tehát a többi áruval, a munkaerő értékmeghatározása egy történelmi és erkölcsi elemet is tartalmaz. De egy meghatározott országban, egy meghatározott időszakban a szükséges létfenntartási eszközök átlagos köre adott” (Marx: A tőke I., 163. o.).

illeti meg a termelőeszközökkel végzett munka eredménye, amiből valamennyit visszaad a munkát elvégzőnek. Ez az eljárás ismételhető. Megfelelő mennyiségű és minőségű kezdeti előny esetén az ilyen „győzelem” lehetővé teszi az előny gyarapítását, pl. újabb földterület, igásállat, gép stb. beszerzését, és újabb munkaerő alkalmazását.

A kumulatív előnyszerzésre alkalmas „kezdeti előny” tehát szükségképpen *termelőeszköz birtoklása*. Annyi vagy olyan termelőeszközé, amennyit, vagy amelyet birtokosa már nem tud maga működtetni, ahhoz mások munkáját kell kölcsönvennie. A gazdagság felhalmozásának forrása a készen talált (természeti) termelőeszközök kisajátítása után a termelés, egészen pontosan a *mások* általi termelés. A termelőeszközök (a kezdeti előny) kisajátítása az azokon végzett munka kisajátítását hozza magával. Ez a kumulatív előnyszerzés a forrása.

Így a kezdeti előny birtokosa számára meggazdagodást hoz, az előnyszerzésre alkalmas eszközökkel nem rendelkezők számára abszolút és/vagy relatív elszegényedést.¹¹ Amilyen mértékben nő a felesleg az egyik, olyan mértékben nő a szűkösség a másik oldalon. Az ebből fakadó szegénység különösen a fejletlen termelőerőkkel rendelkező prekapitalista termelési formákban volt kiterjedt, ahol a termelés egy főre vetítve többnyire – bár nem mindenütt – általában is kevés volt. Ezen a helyzeten éppen a kapitalizmus változtatott, amelynek uralkodó közgazdasági elmélete mégis a szűkösségre épül. E változásra, valamint a gyakorlat és elmélet közötti ellentmondásra a későbbiekben visszatérünk.

A kezdeti előny *formája* ugyan minden társadalomban más és más, de egyben minden társadalomban örökségként jelentkezik a megelőző korokból, mint a termelőeszközök *magántulajdona*. De mi a kezdeti előny abszolút genezise?

¹¹ „A piaci kereskedelem neoklasszikus közgazdasági elmélete nem veszi figyelembe a történelmi és a társadalmi körülményeket, amelyek lehetővé teszik azt, hogy egyesek többet termeljenek, mint mások. Az öröklött vagyonnal például az egyén több tőkéhez juthat, és így marginális termelékenysége általában nagyobb lesz, mint annak, aki nem született ilyen előnyös helyzetbe” (Gowdy 2011).

4. Munkamegosztás és előnyszerzés

Történelmileg az első kumulatív előnyszerzésre alkalmas kezdeti előny a – bőségben rendelkezésre álló szabad – földterület volt.¹² Az egyéb munkaeszközök ezt megelőzően és ezután is jó ideig olyan kezdetlegesek voltak, hogy birtokosaik számára legfeljebb a létfenntartási eszközökben való gazdagodást tettek lehetővé, idegen munka alkalmazását nem. A földet elsőként törzsek, nemzetségek sajátították ki (vagyis a föld nem magán-, hanem közösségi tulajdon volt). Ezzel együtt, a földközösség még mindenki számára biztosította a megélhetést.¹³

Általában véve, a differenciálódás a termelőeszközök kisajátításából ered, a termelőeszközök kisajátítása pedig a termelőerők fejlődésével járó munkamegosztás fejlődésének terméke. A munkamegosztás (amelynek első jelentős szakasza az állattenyésztés és a földművelés, második szakasza a földművelés és kézművesség szétválása volt¹⁴) először a törzsek közötti, majd a törzseken belüli egyenlőtlenségek kialakulásához vezetett. Ez még nem jelentett osztálytagozódást, csak a fogyasztásban megmutatkozó különbségeket. Ennek első formája a sámánoknak juttatott többletermék, amit a termékelosztást végző faluközösségi papok tevékenységének fokozatos módosulása követett, „amennyiben a papoknak sikerült a termékek egyre nagyobb részét visszatartaniuk isten számára”¹⁵.

A termelőeszközök (elsőként tehát a föld¹⁶) a társadalom egy részének (elsőként a sámánok, majd a papok) irányítása alá, később a tulajdonába kerültek, miközben a

¹² A magyar „ország” (a halotti beszédben „uruság”) szó az „úr”-ból ered, ami eredetileg törzsi földterületet jelentett. Az angol „country” szó is a földdel kapcsolatos (a földhöz való jogra utaló) fogalomból származik.

¹³ A számos független törzs egyesítése és termelésének összeszervezése (pl. csatornázással) révén létrejött inka birodalom évszázados fennállása alatt Peruban senkinek sem kellett éheznie (Bernal 1963, 63.o.). A szegényparasztok Európában is sokáig ragaszkodtak a faluközösséghez – a közös földhasználathoz –, mert ennek köszönhették létüket. A gazdagparasztok ellenben rossz szemmel nézték a kollektív (kaszáli, legeltetési, tallózási stb.) jogokat. Franciaországban „a paraszti földhasználat a XVIII. században egészében véve prekapitalista jellegű volt. A kisparasztok ... a kollektív tulajdonra vonatkozó felfogása jó ideig – még a XIX. században is – szembeesegült azzal a burzsoá felfogással, amely szerint a tulajdonos feltétlenül és korlátozás nélkül rendelkezik a maga javaival” (Soboul 1989, 43-44. o.).

¹⁴ A munkamegosztás nagy szakaszairól ld. Wille (1988), és Világtörténet I. (1962).

¹⁵ Bernal (1963), 66-67. o.

¹⁶ Majd az igavonó állatok, legvégül a kéziszerszámokat felváltó gépek. A kéziszerszámokkal – egészen a manufaktúrákig – a közvetlen termelők még megőrizték önállóságuk egy részét (céhek). Alávetettségük – mint a kézműipar kialakulása óta mindig – elsősorban a kereskedőtőkének való alávetettségben létezett. A manufaktúra, és különösen az ipari forradalomban létrejött nagyipar a termelőeszközöknek a közvetlen termelő egyedüli fennhatósága alól kinövő gépeivel vízváltó a társadalmi formációváltás tekintetében

termelőeszközök működtetése azok közreműködését is igényelte, akik nem rendelkeztek felette. A városiasodás és a birtokviszonyok miatt a szaporodó népesség egy részének fel kellett hagynia a földműveléssel. Ők szűzföldeket törtek fel, beálltak rabolni (hadseregbe vagy kereszteslovagnak¹⁷), vagy a városban próbáltak szerencsét. Jól megfigyelhető itt is a felesleg és szükség szimbiózisa: az egyesek kezében felhalmozódó termelőeszközök „feleslegesek” számukra abban az értelemben, hogy a velük előállítható javak mennyisége bőven meghaladja közvetlen létszükségleteiket, és abban az értelemben is, hogy pusztán e tulajdonosok már nem képesek működtetésükre. Miközben a termelőeszközök fölös bőségben állnak rendelkezésükre, mások a termelőeszközökben hiányt szenvednek.¹⁸ Az utóbbiak rákényszerülnek, hogy mások termelőeszközeit használják, és cserébe – mivel egyebük nincs – saját munkájukat adják. Ezért a premodern társadalmakban (pl. a római és a bizánci birodalomban) előfordult, hogy a szegények a termelőeszközök birtokosainak lényegében önkéntes rabszolgáivá váltak¹⁹ – jelül, hogy a rabszolga viszonylagos létbiztonságot élvezett a szabadon szerződő bérmunkással szemben.

Fontos itt leszögezni, hogy a termelőeszközök kisajátításának történelmi folyamata magának a termelésnek a *belső logikájából* következik. A termelőeszközök fejlődése és a munkamegosztás egymásra ható fejlődéséből a termelőeszközök egyes társadalmi csoportok kezében történő koncentrálódása következett, ami e koncentrálódás mértékében adott lehetőséget a tudomány és technika további fejlődésére. Ezzel kéz a

is. Ekkortól válik általánossá a „tisztá” bérmunkásviszony a társadalomban. A földtulajdon azonban a mai napig kulcsszerepet tölt be a „kumulálható előnyök” sorában. Ezért, a XIX. századi amerikai politikai gazdaságtanász Henry George nyomán, egy egész közgazdasági irányzat épült ki, amely a földet (a Földet és általában a természet kincseit) közös jószágként fogja fel, és azért a földérték-adó bevezetése mellett érvel. Ld. pl. Giacalone – Cobb (2001) és Pullen (2013). A georgiánusok azonban eltekintenek a kumulatív előnytől, tehát attól, hogy a földtulajdon birtokában az egyéb termelőeszközök is felhalmozódtak magánkézben, és ezt a halmozódást mások munkájának a földtulajdon „kezdeti előny”-én alapuló kisajátítása tette lehetővé. Erre, t. i. hogy George nem érti a többletérték fogalmát, már Marx is felhívta a figyelmet 1881-ben Sorgéhez írott levelében, emlékeztetve arra, hogy Amerikában, ahol a szabad föld nagy mennyiségben állt rendelkezésre, a kapitalizmus és vele a munkásosztály elnyomódása gyorsabban bontakozott ki, mint bárhol másutt (Marx, 1976 [1881]).

¹⁷ A városiasodás és osztálytagozódás folyamatáról ld. Bernal (1963). A keresztes hadjáratok fölös népességet lecsapoló szerepéről élvezetes leírást ad Rozsnyai (2005)

¹⁸ „Az első teljes munkamegosztásra akkor került sor, amikor... a mesteremberek végleg hozzákapcsolódtak szociális feladataikhoz [a templomi tevékenységhez – A. A.], és ezzel elváltak a földtől. ...A legtöbb mesterember valójában jobbágyként élt, papi vagy nemesi gazdától kapta nyersanyagait és élelmét, viszont nekik adta készárut” (Bernal, 1963, 66-67.o.).

¹⁹ Jakab (2013).

kézben haladt a tudás és tudomány kisajátítása,²⁰ a „kezdeti előnyök” egy másik, bár a termelőeszközök birtoklásától elválaszthatatlan formája („...akik több oktatásban részesültek családi háttérükből kifolyólag... több lesz a jövedelmük a kevésbé tanultakéhoz képest”²¹). A folyamat ezen előnyök birtokosainak egyéni gazdagodását, fényűzését és a termelőeszközökkel kevésbé, vagy sehogy sem ellátott tömegek elszegényedését eredményezte.²²

A reális vagyoni viszonyokra épült fel a jog: a kumulatív előnyszerzésre alkalmas eszközök (a kezdeti előny) megszerzését *követően* tulajdonosukat „jogosan” illeti meg ezeknek az eszközöknek a működtetése és az ebből szerezhető további előny (gazdagság, felesleg) is.

A kumulatív előnyszerzésre alkalmas kezdeti előny a társadalmi formaváltások során más-más társadalmi csoportok kezébe került. Ez az átmenet nyilvánvalóan nem mehetett végbe „jogosan”, ahhoz válogatott erőszakformákra (háborúk, gyarmatosítás, bekerítések, guillotine, család stb.)²³ volt szükség. Ugyanakkor a kezdeti előnyök gyakran családon belül öröklődtek, átmentve a családokat a letűnő uralkodó osztályból a felemelkedőbe.

²⁰ Ennek jele, hogy a hieroglifa szó jelentése: papi írás.

²¹ Gowdy (2011).

²² „A városokban felhalmozott vagy felélt gazdagság a városi irányítás alatt álló mezőgazdaság terméktöbbletéből származott. Mivel pedig ez a többlet aránylag csekély volt, viszonylag kevés embert lehetett belőle eltartani, s haszonélvezői mindinkább zárt osztályt alkottak. A földművelési technikák tökéletesbítésén fáradozó egykori szervezők utódai mindinkább eltávolodtak a termelési folyamatától. Nem érdekelte őket más, csak az, hogy a termelt javakból minél többet biztosítsanak maguknak. Már nem járultak hozzá saját képességeikkel a gazdagság létrehozásához, hanem egyszerűen kizsákmányolókká váltak. Mind többet követeltek egyéni élvezeteik számára s egyre fényűzőbb templomaik és sírboltjaik felépítésére, illetve kiszolgálására. Ez viszont a parasztok és a városi mesteremberek elszegényedésére, sőt valóságos szolgáskorba jutására vezetett...” (Bernal 1963, 84. o.). E körülmények társadalmi forradalmakhoz is vezettek, mint pl. i. e. 2400 körül Lagas sumér városban (Ibid 85.o.).

²³ A német Thurn und Taxis család ősei a középkorban levélhordók, postamesterek voltak. A család vagyona attól fogva kezdett látványosan gyarapodni, hogy „elkezdték a rájuk bízott leveleket titokban felnyitni, és a belőlük nyert információk felhasználásával részben saját üzleti vállalkozásba fogtak, részben magas rangú egyházi és világi urak számára tették hasznossá magukat.” (Engelmann – Wallraff 1977, 44.o.). A Waldburg-Zeil ház vagyona, amely mára 10 ezer hektár és számos vállalkozás (Langer – Keun, 2004), a XII-XIII. században gyökerezik, és az 1522-26-os paraszt- és munkásfelkelés leverésének köszönhetően szaporodott meg, amikor a Fuggerek pénzelt zsoldoshadsereg fejeként Georg von Waldburg (akinek nevét a mai családfe is viseli) olyan példásan végezte dolgát (fejezések, szemkiszúrások stb.), hogy hálából a császár megtette bárónak, miközben ő maga foglyaitól szorgalmasan szedte a váltságdíjakat is (Engelmann – Wallraff 1977, 118-119.o.). A példák még hosszan sorolhatók. Bertold Brecht híres szavaival: Mi egy bank kirablása egy bank alapításához képest...?

Az uralkodó osztályoknak ez a váltakozása azonban nem érintette a társadalomnak e két alapvető csoportra – a kumulatív előnyszerzésre alkalmas eszközökkel rendelkezők és nem rendelkezők csoportjára – való felosztását.

5. Felesleg és szűkösség szimbiózisa

Az ősközösség felbomlását követő történelem tehát – ellentétben a mainstream közgazdaságtan által hangoztatott „szűkösség” uralmával – éppen a *feleslegre* irányuló gazdálkodással indult. (Az árutermelés is a közvetlen szükségletre termelő munkából eredő *főlösleg* piacra viteléből sarjadt.) A felesleg feletti rendelkezés szabadította ki birtokosait az őskommunista, az individuummal együtt az egyéniséget is elfojtó állapotból, és adott kezükbe egy viszonylagos, egyéni törekvéseiket magasabb fokú szükséglet-kielégítéssel jutalmazó önállóságot, s tette lehetővé számukra a termelőerők (tudás és technika) fejlesztését, míg a társadalom másik fele a neki megmaradó szűkösség nyomása alatt az előbbi réteg (majd osztály) alárendeltjévé vált.

A felesleg feletti rendelkezés – a felesleg termelése, elosztása, ezek módja – jellemzi az osztálytársadalmakat, és határozza meg azok fejlődését, formaváltásait. A megtermelt javak mennyisége és nívója a termelőerők fejlődése következtében növekedett, ami új szükségleteket szült a termelés és a fogyasztás oldalán egyaránt, ez pedig ösztönözte a termelőerők fejlődését. Ugyanakkor a megnövekedett termelés a kezdeti előnyt (a termelőeszközt és tudást) szerző társadalmi csoportokat hatványosan gyarapította. E folyamat során a népszaporulat gyorsabban nőtt, mint a termelés, de elsősorban annál nőtt gyorsabban, ahogy a kezdeti előnyt nem szerző társadalmi csoportoknak jutó javak mennyisége növekedett. E jelenség megfigyeléséből alkotta meg Malthus a maga elnyomorodás-elméletét – még a kapitalizmus korai szakaszában –, de mivel megfigyelése nem terjedt ki az egész újratermelési folyamatra, különösen nem a felesleg termelésének módjára és ennek következményeire, az elnyomorodás *természeti* szükségszerűségét hirdető álláspontra jutott.²⁴ Azonban: „Különböző társadalmi termelési módokban a népesség és túlnépesség gyarapodásának különböző törvényei léteznek; a túlnépesség a pauperizmussal azonos. ...A történelem azt találja, hogy a

²⁴ Malthus szerint a túlnépesség (nyomor) oka, hogy a gabonatermelés számtani haladvány, a népszaporulat viszont mértani sorozat szerint növekszik.

népesedés igen különböző arányokban megy végbe és hogy a túlnépesedés éppígy egy történelmileg meghatározott viszony”²⁵.

A felesleg azonban csak birtokosai számára felesleg, miközben a szükséget – a felesleg forrását – termeli a kumulatív előnyszerzés eszközeivel nem rendelkezők oldalán.²⁶ Ha csak az utóbbiakra tekintünk, akkor valóban úgy tűnik fel, hogy a közgazdaságtan a szűkösség által meghatározott döntések tudománya. Csakhogy a gazdálkodás nem a társadalom többségét kitevő alávetett osztályok önálló tevékenysége: a gazdaságot az „előnybirtokosok” akarata és érdekei mozgatják. Ezek pedig az előny fenntartására, sőt növelésére irányulnak. Ha nem így lenne, a szűkösség/szükség már nem létezne, és a korábbi időkben sem lett volna olyan kiterjedt. A felesleg (a kezdeti előnyökkel rendelkezők számára „bőség”) kérdése és meghatározó volta mindjárt előtűnik, mihelyt az egész társadalmat, s vele a szükség keletkezését vizsgáljuk. Ebből a perspektívából pedig kiviláglik, hogy a szűkösség látszólagos uralmát a felesleg („bőség”) termelése hozza létre.

6. A feleslegtermelés megváltozott módja a kapitalizmusban

Az osztálytársadalmakban a felesleg csak mint az a felett rendelkezők feleslege jön számításba: „osztályfelesleg”. Korábban szó volt róla, hogy a történelmi évszázadok során az osztályfelesleg úgy szült szükségét a másik oldalon, hogy *átlagosan* a szükség jellemezte a társadalmat. Ez a helyzet azonban a kapitalizmus kibontakozásával megváltozott. Ennek oka, hogy a kapitalista társadalom, miközben maga is a felesleg termelésére irányul, és az osztályfelesleggel együtt az alsóbb osztályokban szükségét szül, mégis lényegesen különbözik az összes többi azt megelőzőtől, mégpedig a felesleg termelésének *módjában*.

²⁵ Marx (1972), 79., 81. o.

²⁶ „...a gazdagokat fölöslegük kényszeríti, hogy a szegényt megfosszák a szükségestől ... ami veszteség felebarátainknak, az nekünk hasznot haj, és ami az egyiket tönkreteszi, az a másikat csaknem mindig meggazdagítja” – szól Rousseau *Értekezések az egyenlőtlenség eredetéről* c. művében. Idézi Rozsnyai (2009), 26. o.

A prekapitalista társadalmakban a kezdeti előny és gyarapításának lehetősége személyhez (családhoz, vérrokonsághoz) kötődött,²⁷ és túlnyúlt a tulajdon feletti rendelkezésen: jogokat biztosított más emberek tevékenysége felett is. A társadalmi hierarchiát, a feleslegnek az arra feljogosított osztály számára történő felhalmozását gazdaságon kívüli kényszerek (katonai erőfölény, rabszolgaság, robot, sorozás, jus primae noctis és egyéb születési előjogok stb.) biztosították. Mindez azzal járt, hogy a felesleg gyarapítása, s ezzel a termelőerők fejlődése a felesleg felett rendelkező osztály tagjainak *egyéni* szándékaitól, szükségleteitől függött. Ez „szükségletfedező társadalmi rendszer” volt.²⁸ Ez a rendszer – még ha gyakran eszement nagyzórással és pazarlással járt is²⁹ – szükségképpen korlátozta az előny gyarapításának mértékét, és ezzel a termelőerők fejlődését. Nemcsak azért, mert az előny birtokosának egyéni szükségletei korlátosak, hanem azért is, mert e szükségletek kielégítése viszonylag egyszerű volt az előnyökkel nem rendelkező társadalmi csoporttól való, kompenzáció nélküli (munka-, termék- és szolgáltatás-) elvonással,³⁰ valamint rablással, háborúval (igaz, ez utóbbiak népszerűsége máig sem csökkent).

Ezzel szemben a kapitalizmusban az előny kumulálódása megszabadult minden szubjektív akadálytól: a feleslegtermelés a tőke formájában *önmozgóvá* vált, az egyén társadalmi helyzetéhez kötött, másokkal szembeni személyes uralmi jogai pedig eltűntek. Az emberek kapcsolatát szabadon választható szerződéses viszonyok határozzák meg. A feleslegtermelés nem szubjektív választás kérdése többé, és ezzel együtt megszűnt a feleslegtermelésben való részvétel jogi kötelezettsége is. Gazdaságon *kívüli* kényszerek (röghöz kötöttség, születési előjog) helyett *gazdasági* kényszerek uralják a termelést: a mindenre kiterjedő piac jóvoltából *az előnyfelhalmozás saját vastörvénnyel rendelkezik.*

²⁷ Ennek nyomait őrizték például a japán zaibacu-k, a családi tőkés vállalkozások, amelyeket az USA nyomására számoltak fel a második világháború után Japán amerikai megszállása idején.

²⁸ Sombart nevezi így a *Der moderne Kapitalismus* c. művében. Idézi: Weber (1982 [1905]), 68.o.

²⁹ A Napkirály, XIV. Lajos fényűzése közismert, csakúgy, mint az őt utánzó Eszterházyak nagyzási hóbortjai. „...a kínai mandarin, a régi római arisztokrata, a modern nagybirtokos mohósága kiáll minden összehasonlítást” – írja Weber (1982 [1905], 58.o.).

³⁰ Egy példa erre a XVIII. század végi franciaországi *ancien regime* haldoklása, amikor a rendszer általános válságára az arisztokrácia heves reakcióval válaszolt: nemcsak monopolizálni igyekezett az állam, az egyház és a hadsereg kulcspozícióit, de az elvonás-növelés érdekében a földesúri rendszer megerősítésére törekedett. „A földesurak a 'triage'-ra (harmadolás) vonatkozó ediktum révén megszerezték a községek tulajdonában lévő javak egyharmadát. Urbéri kimutatásaik, a jogukat felsoroló jegyzékek rendbe hozásával réges-rég feledésbe merült jogokat újjítottak fel, és pontos betartásukat követelték. ... Az udvari és vidéki nemesség zöme ... csak kiváltságainak egyre nagyobb mérvű érvényesítésében látta a kiutat” (Soboul 1989 [1982], 21.o.).

Mielőtt továbbmennénk, ezt a vastörvényt meg kell világítanunk.

6.1 A feleslegtermelés vastörvénye a kapitalizmusban

A feleslegtermelés vastörvényét akkor is nehéz lenne kibontani, ha csak a jelenségek burka venné körül. Ám ezen kívül ott vannak még a vastörvényt befolyásoló, de vele nem azonos tényezők, amelyek a felszínes szemlélet számára a lényeg látszatát keltik. Ráadásul e kavalkád számtalan magyarázatot szül a tudomány részéről, amelyek egymás között, sőt, gyakran önmagukon belül is ellentmondásosak, és így többtényezős, szubjektív feltételekkel tarkított, végső soron homályos értelmezést kínálnak.

A kapitalizmus versenytársadalom. A vastörvényt keresve induljunk ki tehát abból, hogy a tőke (a vállalat) számára élet-halál kérdés a piaci versenyben való helytállás (amelyik tőke nem áll helyt, az elbukik, mint tőke megszűnik). A vastörvény csakis a *versenyképesség* fogalmában rejtőzhet.

A versenyképesség meghatározása körül azonban nagy a zavar. Ennek az az oka, hogy az uralkodó közgazdaságtan a termelést érték előállításaként fogja fel, ami csak a piacgazdaságban uralkodó termelési forma. Ugyanakkor észleli a szükségleteket is, amelyek maguk a társadalmi formációktól függetlenül léteznek. E két dolog, az érték és a szükséglet ellentmondását nem érti, de legalábbis nem elemzi, ezért a kettőt összemossa.³¹

A termelés a természet átalakítása az ember által. E tevékenység hajtóereje az emberi szükségletek. Általában véve nincs olyan termelés, amely – lehetőségében – ne elégítene ki szükségletet. A szükséglet-kielégítés azonban a kapitalizmusban *érték* (csereérték, profit) termelésének céljává alakul, annak rendelődik alá. A szükséglet-kielégítés így közvetett, ezért nem is elégséges (itt a szükség), miközben használati értékek garmadája nem elégít ki szükségletet, mert értéként nem realizálódik (nincs, aki megvegye – itt a

³¹ Marx leglényegesebb felfedezései közé tartozik az árutermelő munka kettős jellegének meghatározása: az árut termelő munka, mint munka általában, értéket állít elő, a használati érték – amely a cseréérték/érték *hordozója* – a konkrét munka eredménye.

felesleg). Szükségletek helyett a kereslet, pontosabban a *fizetőképes* kereslet kielégítése (és gerjesztése³²) a cél, ebben a vonatkozásban is az érték uralkodik.

Ez az ellentmondás úgy nyilvánul meg a versenyképesség-értelmezések körüli vitákban, mint az egységnyi munkaerőköltség (ULC) és a termelékenység mibenlétének és így viszonyának tisztázatlansága. Az elterjedt értelmezés szerint az ULC jól jelzi a versenyképességet, de mivel ugyanazon ULC-hez különböző termelékenység járulhat, és a fejlettebb országok általában magasabb bérekkel rendelkeznek akár ugyanakkora relatív bérarány (ULC) mellett is, nem lehet pontosan tudni, hogy az ULC-t kell-e csökkenteni, vagy a termelékenységet fokozni a versenyképesség növelése érdekében.³³

A zavar általános oka, mint fent említettük, az érték és használati érték pontos megkülönböztetésének és szerepének hiánya. Ugyanis az ULC értékfogalom, az értéktermelés kategóriája, a termelékenység használati érték fogalom, a konkrét szükséglet-kielégítéshez tartozó kategória. E megkülönböztetés hiányából következik a zavar közvetlen oka: a termelékenység *számbavétele* körüli tisztázatlanság. A vállalati számbavétel a számvitel alapján történik, amiben érték- (ár-) folyamatok szerepelnek, és a leglényegesebb eleme a pénzügyi eredmény. Bár a vállalati szinten túllátni köteles *tudománynak* ennél tágabb (lenne) a feladata, a főáramú közgazdaságtan maga is lényegében eszerint jár el. Ezért a főáramú közgazdaságtan logikai lényegét tekintve vállalatgazdaságtan, mikrogazdaságtan, *magángazdaságtan*. A termelékenységet is az érték segítségével határozza meg, „veszi számba”, különböző mutatók segítségével (az output hozzáadott értéket vagy GDP-t jelent):

Munkatermelékenység = output/foglalkoztatott (\$/fő), vagy

Munkatermelékenység = output/munkaóra (\$/óra), esetleg

Termelékenység = output/a termelésben lekötött („működtetett”) tőke, vagyis output/(munka+tőke), (\$/\$, vagyis %).³⁴

³² Szalai (2008) bemutatja a gerjesztett fogyasztás szerepét a kapitalista termelés (és hatalom) fenntartásában és termelési válságaiban. A „túlfogyasztást” elsősorban országcsoportok túlfogyasztásaként értelmezi, ugyanakkor Magyarországgal kapcsolatban megállapítja, hogy „az országban a társadalom igen nagy részét tekintve az elemi szükségletek kielégítettsége szempontjából inkább alulfogyasztás regisztrálható” (Ibid 146, 155. o.),

³³ Pl. ILO (2008), Ark et al. (2005).

³⁴ Megemlíthető még a teljes tényezőtermelékenység (TFP), amely azonban nem alkalmas a termelékenységi szint meghatározására, így két vállalat (ország) termelékenységének összehasonlítására.

E mutatók mindegyikében érték kategóriák szerepelnek, legalább a számlálóban. Ezért tehát nem mérik a termelékenységet, amely technológiai, naturális³⁵ mutató. A termelékenység fogalma a konkrét, használati értéket előállító munkához tartozik. A fent felsorolt mutatók viszont inkább pénzügyi eredménymutatók, amelyeket a tényezők ára is erősen befolyásol. Ebből adódik, hogy a főáramú gazdaságtan nem tud eligazodni az ULC (bérversenyképesség) versus termelékenység kérdésében, és a vállalati versus nemzetgazdasági versenyképesség kérdésében sem.

Példa erre Porter³⁶, aki egyfelől elismeri, hogy az „alacsony” (sic) bérek versenyképessé teszik a vállalatot („The low wage makes [the company] competitive”), és hogy a vállalatok esetében a versenyképességet a befektetett tőkére jutó megtérülés, tehát a profitabilitás jelenti („the meaning of competitiveness ..., [i]n the case of a company (...) is return on invested capital”). Másfelől viszont azt állítja, hogy a nemzetet nem ez, hanem a magasabb bérekkel járó magasabb termelékenység teszi versenyképessé, a termelékenységet nem volumenben, hanem értékben mérve.³⁷ Ugyanakkor azt is leszögezi, hogy a nemzet teljesítménye (az életszínvonal) vállalatai

A TFP (Solow-féle maradvány) csak azt mutatja meg, hogy a GDP százalékos növekedésében mennyi a része annak a „valaminek”, ami nem a felhasznált munka és tőke mennyiségi növekedéséből adódik. Ezt a „valamit” azonosítják a termelékenységgel. Csakhogy a TFP nemcsak akkor nő, ha termelékenyebb technológiát vezetnek be, hanem akkor is, ha ugyanazon technológia mellett nő a munka intenzitása.

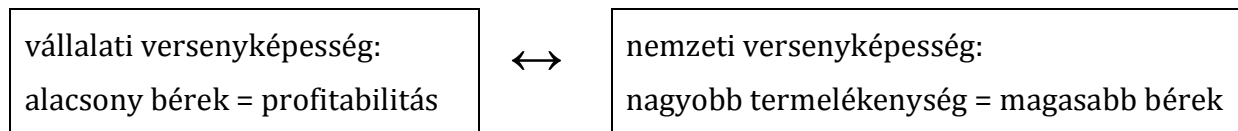
³⁵ A különböző hatékonysági mutatók között Nábrádi és Petó (2005) tanulmánya rak rendet. „A hozamokat és a ráfordításokat kifejezhetjük naturáliában és pénzértékben. Amennyiben a hatékonysági mutató számlálójában és nevezőjében is naturális egység szerepel, naturális/technológiai hatékonyságról beszélhetünk. Ha a számláló vagy a nevező valamelyike pénzértékben van kifejezve, akkor ökonómiai/pénzügyi hatékonyságról van szó” (Ibid. 17. o.).

³⁶ A nagyvállalati tanácsadó és a Harvard üzleti főiskola tanára, Michel Porter (1990a) híres könyvében részletesen számba veszi, hogy milyen tényezők hatnak egy vállalat versenyképességére, és mit kell tennie a kormányoknak, hogy elősegítsék a magasabb bérekkel járó innovatív iparágak versenyképességét. Szerinte egy vállalat két módon lehet versenyképes: alacsony költségekkel és „differenciációval”. Ez utóbbi olyan minőségi vagy funkcionális jellemző, amellyel a cég terméke egyedülálló a piacon, (vagyis pillanatnyilag monopolhelyzetbe kerül), ezért kiemelkedő profitot érhet el. Vegyük észre, hogy a két módszer közös tulajdonsága a profitabilitás magas szintje, ami nem más, mint a versenytársakénál alacsonyabb egységnyi költség.

³⁷ „Take for example a company making shoes in Massachusetts that is gaining market share, but is paying its workers only 50 cents an hour wages. The low wage makes it competitive in selling shoes but is not boosting the prosperity of Massachusetts, which would like to have high wages. ... So I find that my number one job when I am working with a state, region or country is to get everybody on board as to the meaning of competitiveness, and what the goals are that we are trying to achieve. In the case of a company it is return on invested capital; in a region or country it is productivity measured by value, not productivity in the narrow sense of volume. ... The ultimate determinant of the productivity of the economy is the productivity of the firms within that economy” (Porter in: Snowdon – Stonehouse 2006, 165. o.). “Productivity is the value of the output produced by a unit of labour or capital” (Porter 1990b, 76. o. és ugyanez Porter 1990a, 6. o.).

teljesítményén (termelékenységén) múlik.³⁸ Vegyük észre, hogy Porter összekeveri egyrészt a termelékenység fogalmát a profitabilitás (tőke megtérülés) és versenyképesség fogalmával, a nemzeti életszínvonalat a vállalatok versenyképességével, és elmulasztja a bérek abszolút szintjének és a profitabilitásban döntő szerepet játszó relatív bérszintnek (ULC) a megkülönböztetését, kijelentve, hogy az alacsony egységnyi munkaerőköltséget „alacsony” bérekkel lehet elérni.³⁹

Így az össze nem mérhető tényezők azonosításával felállít egy tételt, ami éppen ellentmond annak, amit a vállalati versenyképességről állít:



Az ellentmondást első megközelítésben az oldja fel, hogy Porter a termelékenységet, amennyiben értékben méri, azonosítja a profitabilitással. Ez azonban nem lehetséges, mert Porter – mint láttuk – a nemzetgazdasági versenyképesség meghatározását éppen e kettő szembeállításával vezette le. Akárhogy is, nála az értékben mért (nemzeti) termelékenység köntösébe bújtatott profitabilitás már nem „alacsony”, hanem „magas” bérekkel jár együtt. A porteri levezetés eredménye tehát az, hogy a versenyképesség kritériumai közül eltűnik a vállalati profitabilitás, mint a kormányok politikáját meghatározó alap. A kormánypolitikák célja immár a termelékenység és a bérek emelése. Mintha egy kommunista programot olvasnánk.⁴⁰

A porteri versenyképesség-koncepciót széles körben vitatják⁴¹, a versenyképesség-mérésnek problémáiról Török (2003) készített alapos elemzést, a versenyképesség-

³⁸ „The nation’s standard of living depends on the capacity of its companies to achieve high level of productivity” (Porter 1990b, 76. o.).

³⁹ Low unit labor cost can be achieved through low wages, such as India or Mexico” (Porter 1990a, 6. o.).

⁴⁰ Persze a látszat mögött egészen más a lényeg. Mint Török (2003) megállapítja, Porter versenyképességi koncepciója valójában nem új versenyképességi elmélet, csupán „a vállalati és iparági versenyképességi folyamatok magyarázó tényezőit foglalja rendszerbe” (Ibid. 79. o., kiemelés tőlem – A. A.).

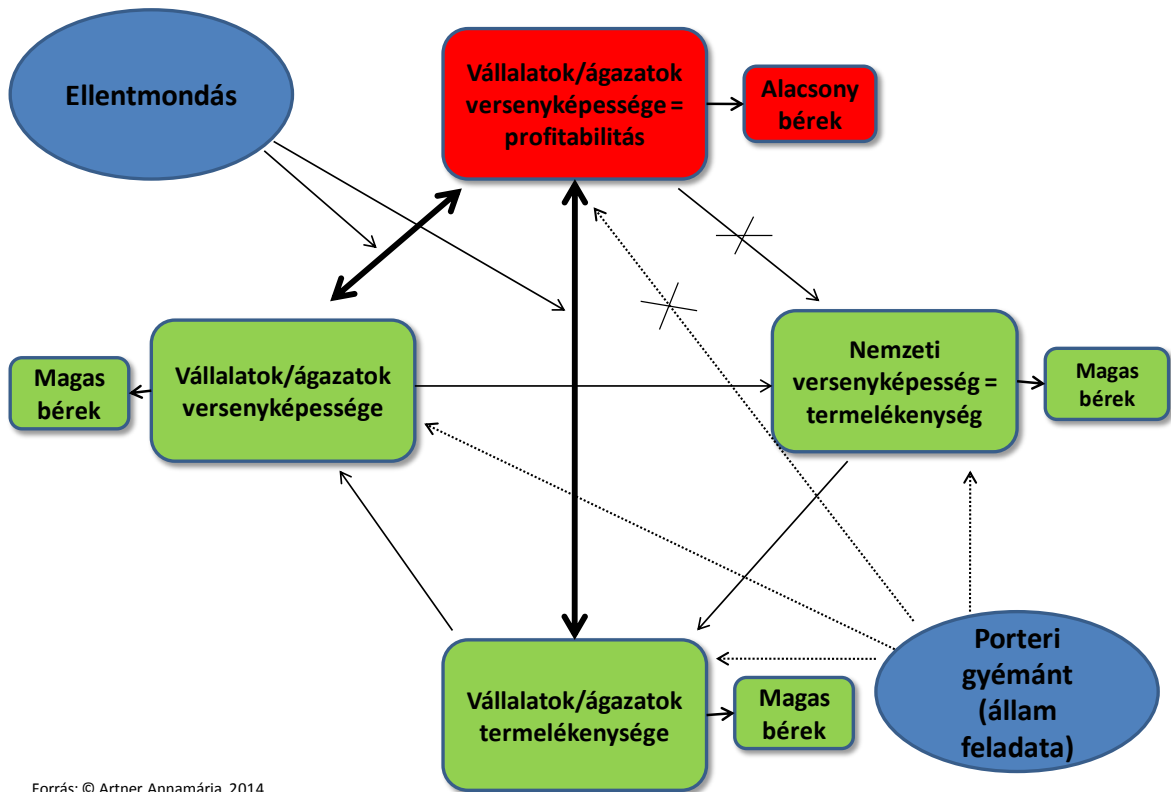
⁴¹ A porteri versenyképesség-felfogást sokan bírálták részleteiben, de a termelékenység és költséghatékonyság világos megkülönböztetése nélkül. Krugman (1994, 1996) elutasítja a versenyképesség nemzetgazdasági szintű értelmezését, mondván, hogy a világpiacon nem országok, hanem vállalatok versenyeznek, Stiglitz (2002) pedig hangsúlyozza: „A vállalatok sokkal több profitot tudnak termelni a verseny elnyomásával, mint innovációval...”. A vállalatok körében elterjedt nézet, hogy a

mérési szempontok ideológiai jellegét pedig már Szentés (2012) feltárta. Itt most mindezt azzal egészítjük ki, hogy bemutatjuk, miképpen varázsolja ki Porter a versenyképesség fogalmából annak leglényegesebb, a társadalom döntő többsége – a bér munkát végzők – szempontjából káros, és magának a tőkeértékesülési rendszernek a szempontjából végső soron önfelemésztő attribútumát.

Ezt megvilágítandó készítettük el a porteri gyémánt mintájára az 1. ábrát.

1. ábra

A porteri versenyképesség-metamorfózis analitikus gyémántja



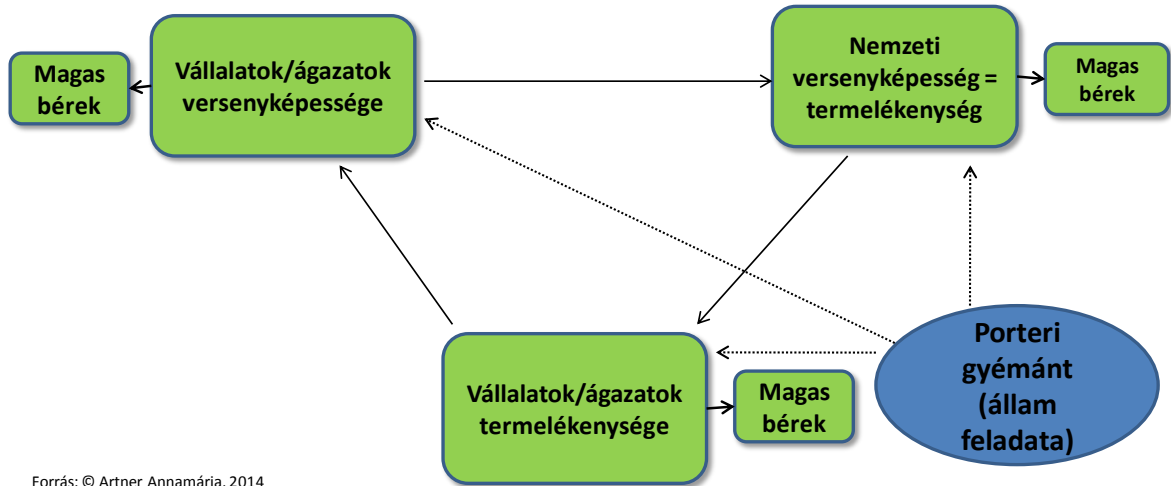
Forrás: © Artner Annamária, 2014

verseny nagyon jó dolog „kivéve a saját iparágukban” (Ibid. 11. o.). Dunning (2002) a TNC-k hatékonyság-kereső stratégiája alapján javasolta, hogy a TNC-k adott országbeli tevékenysége kerüljön be a porteri gyémánt-modellbe. Nunnenkamp (2002) versenyképesség-konceptiójában a tőkevonzási képesség áll előtérben, és úgy találja, hogy a fejlődő országok vonzerejét továbbra is jórészt a hagyományos szempontok (piacnagyság, költségtakarékosság) adják. Mindazonáltal a porteri felfogáshoz közelálló vélemények is vannak szép számmal. Így ld. Aiginger és Landesmann (2002) szerint a versenyképesség nem az alacsony költségszinttel érhető el, hanem a szaktudás, kutatás és új technológiák révén. A versenyképesség-értelmezésekről ld. még Artner (2007), Bakács (2007), Török (2003).

Az 1. ábra mutatja, hogy Porter a bérek csökkentésében (valójában *relatív* csökkentésében, vagyis az ULC csökkentésében) érdekelt vállalati szempontot a nemzeti versenyképesség fogalmától elválasztja, a nemzeti versenyképességet nem a vállalati versenyképességből szándékozik levezetni. A nemzeti versenyképességet a „magas” bérekkel járó termelékenységgel azonosítva az így kapott eredményt visszavetíti a vállalati szférára úgy, hogy előbb a nemzeti termelékenységet azonosítja a vállalati termelékenységgel, kapcsolt áruként átruházva a „magas” béreket a vállalati termelékenységre, majd ezt a „magas” bérekkel járó vállalati termelékenységet azonosítja a vállalati versenyképességgel. A kiindulópont (az „alacsony” bérek – valójában alacsony ULC) így a maga ellenkezőjébe fordul, a versenyképesség azonos lesz a „magas” bérekkel. Az állam feladata ezt a versenyképességet szolgálni, amely immár nem mint a vállalatok profitabilitásának, a tőke értékesülésének, az ULC csökkentésének (az „alacsony” bérek biztosításának) a feladata jelenik meg, hanem mint a nemzeti jólét, a magas bérekkel járó magas termelékenység segítségének bárki által könnyen elfogadható, sőt támogatható feladata. Ez a metamorfózis az 1. ábrán pirossal jelölt elemek kiiktatását eredményezi a versenyképesség és az állami beavatkozás szempontjai közül, és így a logika a 2. ábrával szemléltetett folyamatra egyszerűsödik.

2. ábra

A porteri versenyképesség-koncepció megtisztított gyémántja



Az üzenet erre egyszerűsödött: a magas bérek a vállalatok versenyképességétől függenek. Így már könnyű „eladni” azt a koncepciót, hogy az állam feladata a vállalatok igényeinek kiszolgálása.⁴² A feleslegtermelés vastörvénye helyét így a mindenki boldogulásának idilli képe takarja el.⁴³

⁴² Következtetésünk egybecseng Szentes (2012) véleményével, miszerint a versenyképesség-méréseket és -értelmezéseket „átható neoliberális szemlélet és a vonatkozó leegyszerűsítések tág lehetőséget adnak az adatok és az azokból levont következtetések politikai célú manipulálására is. Talán nem túlzás azt mondani, hogy implicit egy olyan ideológiát tükröznek (akarva vagy akaratlanul), amely voltaképpen a fejlődés-gazdaságtan neoliberális „ellenforradalmára” jellemző. ... a kérdések megválasztása és megfogalmazása révén implicit vagy explicit előfeltevésekkel, esetleg szubjektív vagy inkább ideologikus előítéletekkel terhes. A kérdőívekben feltett kérdések, a különféle alindexek, azok komponensei és az értékelés szempontjai többnyire azt a neoliberális felfogást tükrözik, amely szerint *az államnak inkább csak az a feladata, hogy kiszolgálja a magánvállalatokat, megteremtse azok sikeres működésének különféle feltételeit.*” (Kiemelés tőlem – A. A.)

⁴³ Porter (1990a) egyenesen odáig megy, hogy kijelenti, „a béreket engedni kell, hogy a termelékenységgel azonos, vagy annál kissé nagyobb ütemben nőjenek”, mert ez nyomást gyakorol a cégekre, hogy fejlesszenek és növeli a keresletet is (Ibid 642. o.). „A termelékenységet jóval meghaladó bérnövekedés azonban aggodalomra ad okot” (Ibid 643. o.). Ezt a gondolatot nem folytatja, így nem tudjuk meg, a termelékenységet milyen mértékben meghaladó bérnövekedés hasznos, és milyen mértékű káros a versenyképességre. Továbbá, a foglalkoztatás gyors növekedése fűti a gazdaságot azzal, hogy keresletet növel, de lassíthatja a gazdaság minőségi fejlődését („upgrading”), mondja Porter. A munkanélküliség, így a bevándorlás is csökkenti a termelékenység-növelő beruházásokra való ösztönözöttséget, kivéve a képzett

Hogy ez ne maradjon így, térjünk rá a termelékenység, a bér, a profitabilitás és a hozzájuk kapcsolódó fogalmak tisztázására.

- A *termelékenység* technológiai, természetes kategória, a termék használati érték funkciójához (a konkrét munkához) kapcsolódik: azt jelenti, hogy adott mennyiségű terméket mennyi idő alatt lehet előállítani az adott technológiával; mértékegysége a mennyiség (db, kiló, méter, m², KW stb.)/óra. A termelékenység ilyen természetes mérése csak használati értékekre irányuló termelés esetén kerül előtérbe, és ekkor a gazdálkodás a rendelkezésre álló társadalmi munkaerőalap (munkaidőalap) és a kielégítendő szükségletek összevetésén alapul. Lehetséges olyan technológiai változás, amely első pillanatra látszólag nem több, hanem minőségileg jobb terméket eredményez. Az időegység alatt előállított termék mennyisége azonban ekkor is nő, hiszen amennyiben az új technológia ugyanakkor a terméknek a minőségi hibáit küszöböli ki, szintén időt takarít meg: csökken a selejtarány, és így az időegység alatt előállított (megfelelő) termékek száma nő. Ha a minőségi javulás új funkciókkal ruházza fel a terméket (például több lóerős motor), akkor új termékkel van dolgunk, és a termelékenység erre az új termékre vonatkozik.
- A *munkaintenzitás* adott időegység alatt leadott munkamennyiséget jelent, szintén természetes – így csak konkrétan mérhető – kategória. Minden technológiához meghatározható az a munkaintenzitás, amely a technológia és az azt működtető ember szempontjából biztonságos és optimális teljesítményhez (termelékenységhez) szükséges. Ha a munka intenzitása ennél alacsonyabb, akkor a technológia a lehetséges optimum alatt működik, így a munkaintenzitás fokozása a termelékenységi potenciál kiteljesítését jelenti. Az optimum feletti munkaintenzitás-növelés szintén növeli a kibocsátást, de ez már nem a technológiai fejlődés, hanem a leadott munkamennyiség növekedésének következménye. A munka intenzitásának növekedése (például a sebesség

bevándorlókat, akik elősegítik az upgrading-et. Ha azonban a verseny elég erős, az növelheti a munkanélküliséget. És így tovább, csupa ellentmondás, amelyek azért maradnak kibogozhatatlanok, mert 1. magyarázat helyett a jelenségek leírását kapjuk, és 2. éppen a jelenségek okainak ismerete hiányában Porter nem tudja megkülönböztetni a tőkeértékesülési ciklus intenzív és extenzív szakaszát, ezek szükségszerű váltakozását. A ciklusokról ld. bővebben Artner (2013).

növekedése, vagy munkakörök összevonása révén) fokozottan veszi igénybe a gépi és az emberi közreműködőt is. Mindkettő kopását növeli.

- A termelékenység kulcseleme a technológia, de ehhez hozzátartozik a munkaszervezet, és az *élőmunka minősége, precizitása* is. Ezek is naturális mutatók. A munkaszervezés és a munkaminőség javításával a gépi technológiai fejlesztés egy ideig kiváltható.⁴⁴
- *Termelékenység a költséggazdálkodásban.* Az érték (költség, profit) alapú gazdálkodásban mind a technológia, mind a munka értéken, pontosabban bekerülési áron jön számításba. Az árviszonyok meghatározzák az egységnyi kibocsátás költség tartalmát, s így profittartalmát is. Ugyanolyan termelékenységgű technológia ugyanolyan minőségű munka mellett alacsonyabb bérszint esetén kisebb egységnyi (munkaerő-) költséget, így nagyobb arányú profitot biztosít, tehát profitábilisabb, versenyképesebb. A munka minősége (precizitása) és ára (a bér) a költségek szempontjából bizonyos mértékben csereszabatos: például ha a kevésbé precíz munka miatt bekövetkező selejt-növekmény költsége kisebb, mint a bércsökkenés mértéke.
- *Munkaintenzitás a költséggazdálkodásban.* A munkaintenzitás növelése változatlan, vagy a munkaintenzitás növekedésénél kisebb mértékben növekvő bérek mellett a költség alapú gazdálkodásban fizetetlen többletmunkát eredményez, vagyis csökkenti az egységnyi munka költségét és az ULC-t. A gépek fizikai amortizációjának gyorsulása a gyorsuló technikai fejlődés miatt, az emberek elhasználódása a munkaerő-tartalékokat képző munkanélküliség miatt nem okoz problémát a profitorientált termelés számára.
- A *bér* az egy alkalmazottra adott időszakban jutó összeg, mértékegysége dollár vagy egyéb valuta. A munkáltató számára a teljes munkaerőköltség (a bér a munkáltatói járulékokkal, egyéb juttatásokkal együtt) bevételhez viszonyított aránya, tehát az *egységnyi munkaerőköltség* (ULC) érdekes, aminek a mértékegysége százalék. A foglalkoztatottak a közvetlenül rájuk jutó magasabb (nettó) reálbérben, a foglalkoztatók az alacsony ULC-ben érdekeltek. A *bér* lehet

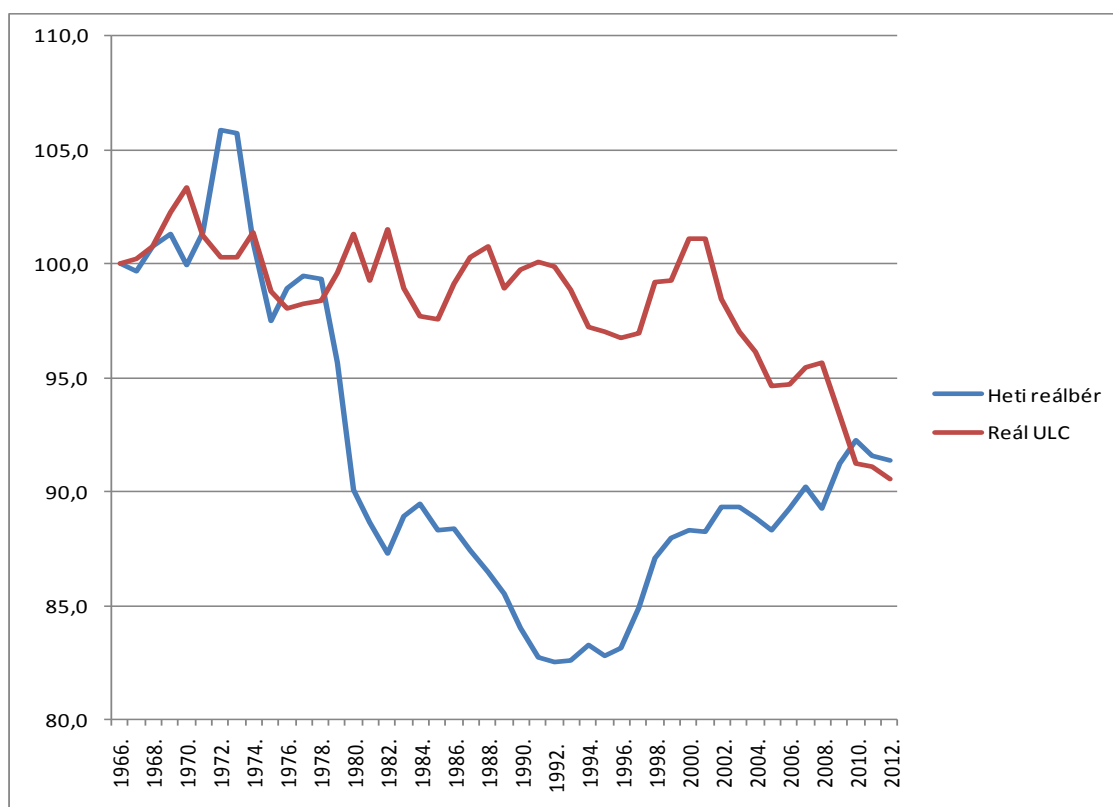
⁴⁴ Vállalati interjúim során a vállalatvezetők szinte mindegyike állította, hogy a technológiai fejlesztés – részben – kiváltható munkaerővel. Például, ha sikerül rávenni munkásokat a nagyobb figyelemre, a selejtarány csökkenését a technológia változatlansága mellett is el lehet érni (ld. Artner 2005).

„magas” vagy „alacsony”, de ez önmagában a versenyképességről nem mond semmit. A versenyképesség változását az ULC-nek a konkurens ULC-jéhez viszonyított elmozdulása jelzi. Az ULC csökkenése növekvő bérszínvonal mellett is bekövetkezhet.

- A gazdasági fejlődés egyáltalán nem jár automatikusan a reálbérek növekedésével. Az USA-ban például 1966 és 2012 között a kétszeresére nőtt a költséggazdálkodási logikával számított termelékenység (reálGDP/óra), a nem irányító pozícióban lévő munkások heti reálbére azonban 2012-ben alacsonyabb volt, mint 1965-ben. (Ld. 3. ábra). Eközben jelentősen polarizálódtak a jövedelmek, vagyis a gazdagok még gazdagabbak lettek.⁴⁵

3. ábra

A nem agráriumban és nem felügyeleti munkakörben dolgozók heti átlagbére* és az egységnyi munkaerőköltség az USA magánszférájában 1966-2012 (1966=100)



*: a folyóáras értékek osztva a városi bér munkások és a hivatalnokok fogyasztói árindexével 1982-84=100 bázison.

Forrás: ERP (2013), Table B-47, 380. o. és ERP (2014), Table B-16, 385. o.

⁴⁵ Ld. CBO (2011)

- A *profitabilitás* (tőke megtérülés) számviteli kategória, azt mutatja meg, hogy adott összegű tőkebefektetés (megelőlegezett tőke) adott idő (általában egy év) alatt milyen arányú nyereséget hoz, mértéke százalék. A vállalat számára – mint azt Porter is elismeri – a tőke megtérülés az első és egyetlen mérték, amely beruházásait vezérli. Ha adott technológiai szinten bővít, a megtérülés rátája nem nő, de a profit tömege igen. Ilyen beruházásnak van értelme. De olyannak, amely növeli egységnyi költségeit, nincs.⁴⁶ Olyan termelékenyebb technológiát, amely növeli az egységköltséget, nem vezet be a vállalat. Olyan újításokat viszont, amelyek ugyan nem növelik, sőt akár rontják (!) a termelékenységet,⁴⁷ de csökkentik az egységköltséget, igen. Ilyen lehet például a munkaintenzitás növelése (munkakörök összevonása, a munka sebességének növelése, pihenőidők csökkentése), a fizetetlen túlmunka bármilyen más formája, amelyek mind bújtatott bércsökkentést jelentenek (az egységnyi munka árát csökkentik), vagy a nyílt bércsökkentés. Ez utóbbi legegyszerűbb formája a termelés (technológia) áthelyezése alacsonyabb bérű országokba de pl. a Volkswagennél – éppen az áttelepítés fenyegetésében – a munkások és a szakszervezetek is lenyelték a bércsökkentést a kétezres években. Mindezek a módszerek kombinálva is alkalmazhatók. A piacon versenyző vállalat számára tehát a termelékenység naturális tartalma semmi a költségtartalmához képest.

A vállalat profitabilitását tehát az egységköltség határozza meg, amelyet számtalan módon csökkenthet, de mindegyik módszer mögött az *egységnyi munkaerőköltség csökkenése* áll.

További érvelésünket azokra a fentiekben remélhetőleg meggyőzően alátámasztott konklúziókra és vizsgálati módszerre alapozzuk, amiket a továbbiak olyan „premisszák”-

⁴⁶ A piacszerzéshez használt „bevezető ár” a marketing része, témánk szempontjából nincs jelentősége. A bevezető ár a termék sikeres bevezetése után mindig nő. Ha a bevezető árat nem sikerül felváltani magasabb, legalább a korábbi profitszintet biztosító árral, a termék gyártását előbb-utóbb fel kell adni.

⁴⁷ Empirikus kutatásaim során talákoztam azzal az esettel, hogy a munkáltató az állami foglalkoztatási támogatás igénybevétele érdekében kiszerezte az automatikát a gépsorból, ezáltal több munkást foglalkoztatott, akikre megkapta a támogatást. Termelékenysége csökkent, de versenyképessége az egységnyi munkaerőköltség (ULC) csökkenése révén nőtt. Mindezek után a munka intenzitásának fokozását követelte meg a munkásoktól, és így közel annyi terméket tudott előállítani adott idő alatt, mint az automatikus gépsorral. A technológia termelékenységét tehát munkaintenzitással helyettesítette, s ez tovább csökkentette ULC-jét és növelte profitabilitását, versenyképességét (ld. Artner 2005).

nak tekintünk, amelyekkel az egységnyi munkaerőköltség versenyképességi szerepe megragadható.

Premisszák – az eddigi levezetés alapján.

1. A kapitalizmus költséggazdálkodás. Így a versenyképesség lényege a *költség-versenyképesség*, amellyel a profitabilitás biztosítható, illetve növelhető. Az olyan versenyképesség-növelés, amely ezt a törvényt megszegi, képtelenség.
2. A vállalat működését a *profitabilitás* vezérli. A verseny körülményei között a profitabilitásnak már csak a fenntartása is a profitabilitás növelésére irányuló lépésekkel lehetséges – a konkurencia másképp elolvasztja a „mozdulatlan” vállalat profitabilitását.
3. A profitabilitás növelése jelenti egyfelől a *megtérülési ráta (profitráta) növelését, és egyben a profit tömegének növekedését* is, amely adott esetben elérhető a ráta növelése nélkül is. A vállalat tehát mindig e kettőt (a profitrátát és a profittömeget) tarja szem előtt. A profit tömegének növelése a piaci részesedés növelésével lehetséges. A profit tömegének növelése ugyanakkor hosszabb távon nem váltja ki a profitráta növelésének kényszerét. Elég, ha arra gondolunk, hogy a piacbővítés extra költségekkel jár, akár a versenytársak kiszorításának, akár a fogyasztói igényfelkeltésnek a költségvonzata miatt. Ez csökkenti a profitrátát, ezért a profitráta növelésének kényszere előb-utóbb ebben az esetben is előáll.
4. *Tartós monopolhelyzet nincs*, a világpiacon is jellemzően *monopolisztikus verseny* zajlik.
5. *Mindenféle újítás („innováció”) pillanatnyi monopolhelyzet (extraprofit) megszerzésére irányul*: a verseny a verseny kizárására való törekvés. Ezért a vállalat csak *kényszer* hatására fejleszt. Ezt Porter (1990a, 1990b) is elismeri, olyannyira, hogy egész kormánypolitikai koncepcióját arra építi, hogyan járjon közben az állam annak érdekében, hogy a vállalatokat fejlesztésre ösztönző, és abban őket segítő környezetbe helyezze. A kényszert a versenytársak jelentik.
6. *Téves az a nézet, hogy az ULC csak az iparban számít*. A szellemi munkák, így a szolgáltatások gépesítése is nagy léptekkel halad előre, beleértve az utazásszervezést, betegfelügyeletet, járművezetést, vendéglátást, a tanítást, sőt

még a szoftver-fejlesztést is, ami ma már legnagyobb részt (pl. ami a vállalati rendszerek kiépítését illeti) csak egyszerű „mérnöki iparos munka”⁴⁸.

7. A versenyképesség dinamikus fogalom. Egy vállalat versenyképessége akkor nő, ha *versenytársaihoz képest* nő. Így az egységnyi munkaerőköltség csökkentése önmagában nem eredményez versenyképesség-növekedést. Ilyen hatással csak akkor jár, ha a vállalat a maga ULC-jét nagyobb mértékben csökkenti, mint versenytársai a magukét, és ennek minden egyéb variációja lehetséges (például, hogy vállalatunk ULC-je nem csökken, versenytársaié viszont nő).
8. Vizsgálati módszerünk lényege, hogy minden technológiai vagy egyéb költségcsökkentő lépésnél az után kutatunk, mit jelent ez a lépés az adott vállalat, és/vagy mit a csökkentett költséget biztosító partner (eladó, állam) oldalán. *Ezt az eljárást „visszafelé” mindaddig elvégezzük*, amíg a munkaerőköltség el nem jutunk. Erre, ha előbb nem, a természetben készen talált termelési eszközök (föld, nyersanyag) termelésbe vonásának költségei kapcsán bukkanunk rá. Ezeknek a költségeknek a kezdőpontja ugyanis mindig az élőmunka, a kapitalizmusban a munkaerőköltség.

Ezek alapján már könnyebben vehetjük sorra a versenyképesség-növelés eszközeit.

- Elsősorban és általánosan az *innovációt* szokták versenyképesség-növelő tényezőként említeni. Az innovációnak mi két fajtáját különítjük el, az egyik, amelyik a profit tömegét, a másik, amelyik rátáját (is) növeli. Az előbbibe elsősorban a termék- és marketing-innovációk, az utóbbiba a folyamat- (technológia-) és munkaszervezeti (összességében: termelékenységi) innovációk tartoznak.⁴⁹ Az első (profittömeg-növelő) innovációk a piaci részesedés növekedését célozzák, úgy, hogy a termék egyedisége (vagy ismertsége⁵⁰) révén

⁴⁸ Egy szoftvervállalati vezető által használt kifejezés empirikus kutatásaim során (Artner 2005).

⁴⁹ Ez a felosztás logikailag megfelel a kínálati és keresleti oldali versenyképesség koncepciójának, amit Török (2003) vizsgál meg részleteiben. Megállapítása szerint „Az egységnyi munkaerőköltség mutató... nem jelzi azt, hogy a technológia fejlettségének, egyáltalán jelenlétének mekkora szerepe van a versenyképességben, ezért a technológia-intenzív termékek versenyképességével kapcsolatban nem lehet rá támaszkodni” (Ibid. 83. o.). A mi versenyképesség-felfogásunk annyiban tér el Törökétől, hogy 1. a vállalati versenyképességre vonatkozik, a nemzetgazdasági versenyképességet nem, illetve csak mint a tőke számára kedvező feltételeket, tehát, mint „tőkevonzási képességet” ismeri el, és 2. az ULC-nek kiemelkedő jelentőséget tulajdonít. Mivel a megtestesült technológia bekerülési árát az értékesítési árban feltétlenül vissza kell kapni, és mint ilyen ez a költségelem (termékegységre vetítve) konstans, a profitabilitás csakis a technológiához adott (azt „mozgató”) élőmunka hatékony használatában rejlik. Ez független attól, mennyire technológia-intenzív egy termék.

⁵⁰ „A reklám... a termék differenciáltsági fokát *csak a fogyasztó tudatában* növeli meg” (Török 2003, 85. o.).

egyfajta monopolhelyzetet eredményeznek. Ám mivel egyfelől a monopolhelyzetek sosem tartósak, másfelől a szóban forgó termék- és marketing-innovációk is költségesek, az egységnyi költségcsökkentés kényszere alól az ilyen innovációk sem mentesek.⁵¹

- *Termelékenység-növelés.* Ez, az egységnyi termeléshez szükséges munkaórák számának csökkentésével faragja le a munkaerőköltséget. Nincs olyan termelékenység-növelő eszköz, amely az egységnyi munkaerőköltség változatlanul hagyásával csökkentené az egyéb költségeket, legfeljebb az ULC-csökkenés másutt következik be. Erre később visszatérünk.
- Az ULC-t úgy is lehet csökkenteni, hogy a technológia változatlansága (vagy akár rontása⁵²) mellett valamilyen módon *csökkentjük a béreket*. Ilyen mód lehet a termelés/technológia alacsonyabb bérű országba helyezése, ami ugyanazzal a hatással jár, mintha a termelés eredeti helyén csökkentenék a béreket. Munkaerőköltség-csökkentési módszer még a munkanap megnyújtása,⁵³ a munka intenzitásának növelése. Ekkor az összes munkaerőköltség változatlansága mellett nő a kibocsátás, csökken az egységnyi munka ára, és csökken az ULC is. Hasonló hatással járhatnak munkaszervezeti változtatások is, amelyek többnyire mind termelékenységi, mind munkaintenzitási elemet tartalmaznak.⁵⁴
- Mi a helyzet akkor, *ha a költségcsökkentés első megközelítésben nem a munkaerőköltségben jelentkezik?* Ez vagy úgy lehetséges, hogy alacsonyabb költségű beszállítótól vásárol a vállalat – ekkor az egész termelékenység és ULC

⁵¹ A luxuscikkek presztízs fogyasztása, amelyet a magas árak nem korlátoznak, sőt, még táplálnak is, olyan sajátos piac, amelynek a nagy, alapvetően a profitból származó személyi jövedelmek elköltésében van szerepe, és témánk (a felesleg és szükség) szempontjából már pusztán léte is mondanivalónk bizonyítékul szolgál. Ugyanakkor a luxuscikkek termelése is profitábilis kell legyen, sőt minden bizonnyal a legprofitábilisabbak közé tartozik. Ha nem így lenne, a luxuscikkek termelői inkább olyan ágazatokba fektetnék profitjukat, amelyekben egy dollár nagyobb nyereséget hoz számukra.

⁵² Empirikus vállalat-kutatásaim során talákoztam azzal az esettel, hogy a munkáltató az állami foglalkoztatási támogatás igénybe vétele érdekében kiszerezte az automatikát a gépsorból, ezáltal több munkást kellett foglalkoztatnia, akikre megkapta a támogatást. Mindezek után a munka intenzitásának fokozását követelte meg a munkásoktól (ld. Artner 2005).

⁵³ 2004-ben a Siemens és a Daimler-Chrysler is be akarta zárni düsseldorfi üzemét, amire csak azért nem került sor, mert a dolgozók vállalták, hogy heti 5 órával többet teljesítenek ugyanannyi bérért. A munkaidő meghosszabbítására másutt is törekedtek a munkáltatók Nyugat-Európában (Carley 2005).

⁵⁴ Ugyancsak empirikus kutatásaim során számolt be egy vállalatvezető arról, hogy a gépeket a csarnokban egy oldalra helyezte, aminek következtében az anyagmozgatás út-, s így időigénye csökkent. Nyilvánvaló, hogy ezzel a termelés hatékonysága és a termelékenység is nőtt, hiszen kevesebb munkaidő veszett kárba a hosszabb szállítási utakon. Ez lehetővé tette a kibocsátás növelését, miközben a bérköltség összege változatlan maradt. Az ULC tehát csökkent.

probléma áttevődik a beszállítói piac oldalára – vagy úgy, hogy monopolhelyzete révén alacsonyabb áron történő eladásra kényszeríti a beszállítóit. Ekkor a két vállalat (a monopolfelvásárló és a gyengébb helyzetben lévő beszállító) profitjának és költségeinek összege változatlan, de a beszállítóra kényszerített árcsökkentés miatt ennek profitja csökken. A felvásárló profitot von el a beszállítótól. Ezért a beszállító oldalán jelentkezik a költségcsökkentés szükségszerűsége, és máris ott vagyunk kiindulópontunknál: vagy termelékenység-növeléssel csökkenti költségeit, vagy más módon (ő is csökkenti a beszállítóinak fizetett felvásárlási árakat, ha tudja, vagy bért csökkent, ténylegesen vagy termelés-kitelepítéssel, munkaintenzitást, túlmunkát növel, kibújik az adó alól stb.).

- A költségcsökkentés további lehetséges módja az *adók, járulékok csökkentése*, például a vállalati adók szintjének állami mérséklésével, alacsonyabb adójú országba településsel, vagy adóeltitkolással. Az adó a tőke számára költség, s mint ilyen csökkentendő. *Ez implikálja, hogy a feketegazdaság a kapitalizmus (profittermelés) beépített következménye.* A járulékok (adók) csökkentésére törekvés azonos a munka árának leszorításával. A járulékok (és az adók egy része) ugyanis a munkaerő újratermelésének fedezetét adják (betegség, öregség, gyermeknevelés, oktatás, közlekedés). Az ezek csökkentésére irányuló törekvés (mint a költségcsökkentés egy kényelmes módja) állandó, miközben kielégítése korlátokba ütközik. Az adók, járulékok csökkentése – egy idő után mindenképpen, ld. Laffer-görbe – az állam bevételeit csökkenti. Ez azzal jár, hogy az államnak takarékoskodnia kell, vagyis kiadásait csökkenteni, illetve „racionalizálni”. Ez mindenkor magában foglalja a munkaerőköltség lefaragásának kényszerét az állami szférában elbocsátás, munkaintenzitás-növelés, alacsonyabb bérű foglalkoztatás bevezetése, egyéb megszorítások vagy – jó esetben – technológia-fejlesztés (pl. e-kormányzás) formájában. De nem csak így.
- Az adók csökkenése hosszabb távon visszaüt a vállalatok versenyképességére. Kevesebb adóból az állam kevesebb vagy kevésbé fejlett olyan fejlesztést tud végrehajtani és kevesebb kevésbé fejlett olyan szolgáltatást tud nyújtani, amelynek révén a vállalat költségeit csökkentő befektetési környezetet teremt (pl. infrastruktúra, oktatás stb.). Ez pedig azzal jár, hogy a vállalatnak más

költségcsökkentő eszközökhöz kell folyamodnia, és ezzel megint visszatértünk kiindulópontunkra.

- Hasonló a helyzet a munkaerő képzettségének növelésével. Az állami képzés a vállalatok számára költséget, elsősorban munkaerőköltséget takarít meg. Az állami képzésben érvényesül a „gazdaságos üzemméret” fajlagos költségcsökkentő hatása. Ha az államilag finanszírozott képzést ezen felül még közvetlenül „az ipar” érdekei alá is rendelik, a vállalati képzési költség megtakarításával fokozott ULC-csökkenés érhető el, mert még a vállalat-specifikus tudás elsajátításához (a „betanításhoz”) szükséges idő is lerövidül.
- Az állami infrastruktúra-fejlesztés általános vállalati költségcsökkentő hatása nyilvánvaló. Mivel azonban az infrastruktúra-fejlesztés is költséggazdálkodás formájában zajlik a kapitalizmusban, az ULC-csökkentés kényszere itt éppen úgy jelentkezik, mint bárhol másutt. Úgy a beruházásokban részt vevő magántőke, mint az állam oldalán. Amennyiben itt a korrupciós, vagy egyéb viszonyok az állami bevétel megsarcolását jelentik, az infrastrukturális beruházások hatékonysága rossz lesz, illetve a helyzet a tőkejövedelem újraelosztását eredményezi a tőke egyes csoportjai között. A rosszabbul járt csoportok számára a versenyfeltételek romlanak, számukra az ULC leszorításának kényszere még nagyobb erővel jelentkezik. A pazarló gazdálkodás az állam oldalán – a fentebb írtaknak megfelelően – előbb-utóbb szintén csak az ULC csökkentését követeli ki. Ellenkező esetben a tőkének nyújtott állami szolgáltatások mennyisége és minősége romlik, és a versenyképesség-javítás terhe nagyobb mértékben hárul a tőke vállára, ahol tehát felerősödik az ULC-csökkentés kényszere.

A sokféle módszer közül az ULC-csökkentés végső eszköze a termelékenység-növelés. Elmaradhatatlan, de mégis csak utolsóként alkalmazott módszer, mivel fáradságos, nagy az egyszeri költsége, és többnyire hosszadalmas és bizonytalan a megtérülése. A termelékenységnövelés ilyen alávett jellege miatt, helytelen a versenyképességet a termelékenységgel azonosítani.

A termelékenység azért kerül mégis minduntalan előtérbe, mert egyrészt hosszú távon minden vállalkozás rákényszerül a termelékenység technikai hátterének fejlesztésére a piaci versenyben. Másrészt a termelékenység növelésében rejlik a

termelőerők fejlődése, amely végső soron lehetővé teszi az emberi élet megkönnyítését, az életszínvonal növelését – azok számára, akik jótéteményeihez hozzáférnek. De éppen, mert a termelés célja a kapitalizmusban nem ez (nem a használati érték, hanem az érték és növekménye), a termelékenység-növekedés jótéteményeihez csak egyre differenciáltabb mértékben férnek hozzá a társadalom tagjai, amit a jövedelmi és munkaerőpiaci viszonyok polarizációja jelez.

A feleslegtermelés vastörvénye tehát a munkaerő relatív (a vele létrehozott új értékhez viszonyított) árának, az ULC-nek a csökkentése, ami tükrözi a profittermelési kényszernek. A bércsökkenés és a profittermelés egyazon, a szűkösséget és felesleget egyszerre termelő magántulajdonosi piaci viszonyrendszernek a sziámi iker alapzata.

6.2 A feleslegtermelés önjáróvá válása

Korábbi gondolatmenetünket a vastörvény leírásának kedvéért szakítottuk meg. Most folytassuk ott, ahol abbahagytuk.

A kapitalizmusban tehát az előny kumulálódása megszabadult minden szubjektív akadálytól, a feleslegtermelés saját belső vastörvényre tesz szert. A kezdeti előny megmarad azokkal szemben, akiknek nincs, de gyarapítását és megtartását többnyire „ki kell érdemelni” a piaci versenyben. A verseny az „érdemtelenek” számára nem egyszerűen a gyarapodás mértékét csökkenti, de a verseny szorításában adott esetben gyorsan megszünteti magának a kezdeti előnynek az olyanként való működését is (vállalati csőd formájában). Közgazdasági nyelven szólva: a piacon maradáshoz a tőke felhalmozása (megfelelő profittal való értékesülése) szükséges. Egy vállalat-tulajdonos nem mondhatja, hogy „nekem ennyi elég, nem gyarapítom a vállalatot és vagyonomat tovább, nem ruházok be, nem igyekszem a profitomat, piaci részesedésemet növelni” – mert, ha ezt mondja, hamar kívül találja magát a piacon. Nincs erkölcs, önzés vagy együttérzés, pontosabban ezek számúznak a piacon kívülre, a termelés módját nem befolyásolják.⁵⁵ Az önzés és kapzsiság éppúgy a kumulált előnyszerzés szolgálatában áll,

⁵⁵ A vállalat morálon kívüli természetéről, morális kapacitásának hiányáról ld. bővebben Róna (2013). Az erkölcsöt a nagy gondolkodók a kezdetektől hiányolták a piaci viszonyokból, kényszerűen elismerve, hogy oda nem is való. Az erkölcs visszacsempészésnek vágyán alapult Rousseau kistulajdonosi társadalom utáni vágya, Kant kategorikus imperatívusza, Fichte „tisztá én”-je is.

mint a mértékletesség és jóság. A mértékletesség kapcsán gondoljunk a Max Weber óta a kapitalizmus szelleme"-ként⁵⁶ ismert protestáns etikára, amely a vállalkozó magánfogyasztását a vállalkozás prosperálása (a tőkefelhalmozás szükséglete) mögé utasította.⁵⁷ A jóság kapcsán pedig arra, hogy akár így is gondolkodhat egy tőketulajdonos: „Ha nem gyarapítom a vállalatot (vagyonomat), kiesek a versenyből. A vállalkozásom életben maradásának záloga, hogy növeljem versenyképességét, tehát csökkentsem egységnyi költségeimet, leginkább az egységnyi munkaerőköltséget, és ezért, ha kell, csökkentsem vagy nyereségem növekedésénél kisebb ütemben növeljem a béreket, munkásokat bocsájtjak el, vagy termelésbővítéskor kevesebb munkást vegyek fel, fokozzam a munkaintenzitást, kitelepüljek alacsony bérű országokba stb. Ha mindezt nem tenném, vállalatom elbukna, és még annyi munkást és annyi bérért sem tudnék alkalmazni, mint eddig”. Mindez azt is jelenti, hogy az *előny birtokosának személyi jóléte alárendelődik a kumulatív előnyszerzés (a feleslegtermelés) törvényszerűségeinek*, az előbbi az utóbbtól függ. Hogy a luxusfogyasztás mégis az egekbe szökött, az annak bizonyítéka, hogy a feleslegtermelés a piaci bázison összehasonlíthatatlanul nagyobb lehetőségekkel bír, mint korábban.

A feleslegtermelés módjának változása tette lehetővé, hogy a kapitalizmus olyan magas szintre emelje a termelőerők fejlettségét, amelyen már felszámolható lenne a szükség *egyáltalában*. Az új termelési mód önmaga lételemévé, belső hajtóerejévé tette a termelőerők fejlesztését – a tőkefelhalmozás kényszere formájában (annak végső feltételeként). Ennek köszönhető a tudományos-technológiai fejlődés felgyorsulása, a termelékenység gyors növekedése. (Ugyanakkor ebből sarjadnak korlátai is, amikre később még visszatérünk.) A kumulált előnyszerzésnek ez az „önjáróvá” válása eredményezte, hogy a vagyoni „osztályfelesleg” hatalmasra duzzadt, messze túlszárnyalva a kezdeti előny birtokosainak személyes igényeit, és immár elegendővé vált arra, hogy mindenféle szűkösséget felszámoljon.

⁵⁶ A kapitalizmus e szellemének hordozói elsősorban „az ipari középosztály feltörekvő rétegei”, mondja Weber (1982 [1905], 69.o.). Tehát nem a személyhez kötődő kezdeti előnyökkel, családi összeköttetésekkel bíró kereskedő és pénzügyi patríciátus vállalkozók.

⁵⁷ „... ennek az 'etikának' 'summum bonum'-a (legfőbb jó) a pénzszerzés, egyre több pénz szerzése, kéréltetetlenül megtagadva mindenféle élvezetet ... annyira öncél gyanánt gondolva azt el, ha úgy jelenik meg, mint ami az egyén 'boldogságával' vagy 'hasznával' szemben merőben transzcendens és tökéletesen irracionális” (Weber 1982 [1905], 51.o.).

7. Felesleg és szűkösség az átlagos bőség korában

Foglaljuk össze az eddigieket. Az osztálytársadalmak gazdaságának lényege nem a szűkösen rendelkezésre álló erőforrások alternatív felhasználása közti választás, hanem éppen a *felesleg* (az „osztályfelesleg”) termelése. Ez a kapitalizmusban a gazdaság belső szükségszerűségévé vált, a tőkeként funkcionáló termelőeszközöknek a tulajdonsága. Ez a termelőmód lehetővé tette a kumulatív előnyszerzésre alkalmas (termelő-) eszközök olyan fejlesztését, amelynek jóvoltából a felesleg túlszárnyalja az ilyen eszközökkel nem rendelkezők oldalán jelentkező szükség mértékét.

Így ma – a prekapitalista felesleg-termelő formákkal ellentétben – a szükség vagy szűkösség problémája a maga abszolút formájában már a globális termelés versus globális szükségletek összehasonlításában sem áll fenn. Az átlagos „szűkösség”-nek vége: 1820 után az egy főre jutó GDP rohamos növekedésnek indult.⁵⁸ A világon bő egy évszázada minden évben elegendő élelmiszert állítottak elő ahhoz, hogy mindenki jól lakjon.⁵⁹ Mégis, 2010-ben még mindig 925 millió alultáplált ember élt a Földön (több mint az elmúlt 40 évben bármikor), ebből 19 millió a fejlett országokban, és percenként ötre becsülhető az éhen haló gyermekek száma.⁶⁰

A világ egy főre jutó GDP-je vásárlóerő-paritáson 2012-ben a magyar GDP/fő 64,1 százalékát tette ki,⁶¹ ami bárki számára szerény, de alapvető nélkülözésektől mentes életet biztosíthatna. Ha egy globális újraelosztás akár csak a felére csökkentené a világ országai között ma meglévő jövedelmi különbségeket, a legszegényebb országok egy főre jutó nemzeti jövedelme 10-25-szeresre nőne, az ezzel járó egyéb pozitív hatásokról nem is beszélve.⁶²

Mi magyarázza hát, hogy mégis a „szűkösség” elmélete uralkodik korunk főáramú közgazdasági elméletében?

⁵⁸ Maddison (2008). A GDP-növekedés felgyorsulásához az ipari forradalom mellett a kapitalista társadalom intézményeinek kiépülése, a napóleoni háborúk befejeződése volt szükséges (azaz a hobszawmi kettős – ipari és politikai – forradalom).

⁵⁹ A világ élelmiszertermelése az utóbbi évtizedekben sokkal gyorsabban nőtt, mint a népesség. (Somai 2013, 194.). Globálisan a világ mezőgazdasága nemcsak, hogy képes a növekvő népesség ellátására, de a túltermelés gondjaival küzd (Csáki 2012, 106.o.) .

⁶⁰ FAO (2010) 10. és 33.o. és World Food Program, Hunger Statistics <http://www.wfp.org/hunger/stats>

⁶¹ Ld. CIA Factbook <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2004.html#xx>

⁶² Ld. Böröcz (2005) számításait.

Egyrészt az, hogy az *egymástól elszigetelt*, egymással versenyben álló, és csak a piac közvetítésével érintkező szereplők valóban korlátos erőforrásokkal gazdálkodnak: csak azzal, amit hatókörükbe vonnak. Annyi tőkével és annyi munkával. A „szűkösség” érzete tehát abból a helyzetből táplálkozik, hogy az emberiség rendelkezésére álló erőforrások a magántulajdoni forma miatt egymástól elkülönült részekre szakadnak: a termelésen az elkülönültség uralkodik. Ez a probléma az értékesülésre ítéltetett tőke számára a gazdaságos üzemméretek, a költségtakarékosság és a növekedési kényszer formájában jelenik meg. A tőke soha nem értékesül „eléggé”, hiszen a konkurencia sosem nyugszik. Az erőforrások *vállalati* korlátossága ebben a helyzetben valóban napi probléma. Az uralkodó közgazdaságtan az elszigetelt termelők problémáját nem tárja fel, sőt, éppen ellenkezőleg: az elszigetelt *egyes* jellemzőit vetíti ki az egészre, a vállalati szemléletet a háztartásokra és egyéb társadalmi tevékenységek és intézmények sorára. Ezt hívja „közgazdasági imperializmus”-nak pl. Gilpin.⁶³ Az uralkodó közgazdaságtan lényegében mikroökonómia, vállalat-gazdaságtan, „*magángazdaságtan*” marad, amivel a *módszertani individualizmus* hibájába esik.

Másrészt, a vállalati növekedési kényszer vezet a természet és a társadalom kizsigereléséhez, amely – meghosszabbítva a trendeket – már valóban a növekedés globális természeti-társadalmi korlátait (ebben az értelemben a „szűkösséget”) veti fel. A „szűkösség” így mint az egész emberi gazdálkodás problémája, és nem mint a feleslegtermelés (a tőkegazdálkodás) problémája jelenik meg. Ez utóbbi szőnyeg alá seprése *ideológiai* funkciót hordoz.

Harmadrészt a „szűkösség” elmélete azért uralkodik a közgazdasági elméletben, mert az elmélet ezzel a gazdálkodást, az egész társadalmi újratermelési folyamatot a valóban szűkös erőforrásokkal rendelkező és valóban a termelést közvetlenül végző többség *tudatos tetteként* láttathatja, miközben nem kell szót ejtenie a *kumulatív előnyszerzésre* alkalmas *kezdeti előny* birtokosai, és az ilyen előnnyel nem rendelkező, az előbbieik számára *gazdasági kényszerből* felesleget termelők közötti *különbségről*. Ezzel az uralkodó elmélet szintén meghatározott *ideológiai* funkciót tölt be.

Végül negyedszer, a „szűkösség” azért is foglalhat el központi helyet a főáramú közgazdaságtanban, mert a feleslegtermelés mai módja által szült szükség *visszahat* a

⁶³ Gilpin (2004), 24. o.

feleslegtermelésre, szemben a prekapitalista szűkösséggel, amely – az időnként jelentkező lázadásoktól eltekintve – nem háborgatta azt. A prekapitalista termelési módok során a felesleggel együtt termelt szűkösség számottevően hátráltatta a termelőerők fejlődését, de nem akasztotta meg a termelés „rendes” menetét. A kapitalizmus előtt voltak háborúk, lázongások és természeti csapások, tönkremehettek kereskedők, nagybirtokok, de nem voltak „*túltermelési*” válságok. Ha máskor nem, válságok idején szembevető a felesleg meghatározó, a gazdaságot romba döntő, tömegek életszínvonalát sújtó volta. A főáramú közgazdaságtan azonban itt is csak a szűkösséget lát(tat)ja mégpedig a „hatékony” kereslet hiányának formájában. Igaz, a válság a felvevőpiac *szűkösségeként* jelenik meg (bár végső oka nem ez, hanem a tőke elértéktelendése – ld. később), s mondhatnánk, mindössze módszertani hibáról van szó, amennyiben az uralkodó elmélet a *jelenség szintbe ragad*. S bár valóban azt teszi, mégsem következetesen. Hiszen a hatalmas vagyonokban, a bankokban, spekulációban és kihasználatlan termelési kapacitásokban parlagon heverő tőkékben éppoly könnyen felfedezhetné a roppant felesleget, mint a fizetőképes kereslet hiányában a szűkösséget. Hogy ezt nem teszi, túlmutat módszertani hibáin: *ideologikus*, sőt *apologetikus* jellegére vet fényt.

8. Az öngerjesztő felesleg-termelés korlátai

A korábbiakban azt hangsúlyoztuk, hogy a kapitalista feleslegtermelési mód kitágítja a bőség előállítása és a technológiai fejlődés határait. Az alábbiakban azonban e mód *immanens* korlátaira irányítjuk a figyelmet.

Elsőként a potenciálisnál lassúbb technológiai fejlődést említjük. Az általános árutermelés viszonyai között a felesleg termelése – mint szó volt róla – a konkurenciaharcban való helytállást, ez pedig a technológiai fejlesztést szükségli. Ám az előny kumulálása csak az adott előny kumulálására vonatkozik: a gyarapítás kényszere csak a saját tőke megfelelő értékesülésére irányul. Az innovációkat, a termelékenység-növelés mértékét tehát ennek igényei határolják be. Nincs értelme olyan fejlesztésnek, amellyel az előny nem kumulálódik (a profit rátája vagy tömege nem nő), netán még csökken is. Ha egy termelékenyebb technológia kevesebb bérköltséget vált ki, mint amennyivel növeli az egyéb termelési költségeket (például amortizációs költség formájában), akkor nem érdemes bevezetni. Ez ugyan fékezi a technológiai (termelékenységi) fejlődés

ütemét, de a legnagyobb vállalatok esetében nem, vagy csak kisebb mértékben fékezi a kutatásokat. A piaci bevezetésre még nem érdemes technológiák az asztalfiókban lapulnak, hogy szükség esetén (a konkurencia lépésekor, válság idején) előkapják őket, és annál gyorsabban és drasztikusabban hassanak a fejlesztésekben lemaradókkal szemben. A kezdeti előny ilyen módon történő hirtelen gyarapítása mások kezdeti előnyeit egy csapásra szüntetheti meg (a schumpeteri teremtő rombolás), fogyasztható javak termelésére alkalmas eszközöket és munkahelyeket pusztítva el. Ez csökkenti a kezdeti előny társadalmi szintű kumulációs rátáját (a felhalmozást és a profitrátát) és egyben az egész társadalmi-gazdasági fejlődés hatékonyságát.

A mai feleslegtermelési mód további korlátja a válságba torkolló növekedési hajsza. A versenyképesség, azaz az egységnyi munkaerőköltség leszorításának kényszere csökkenti azok részesedését a GDP-ből, akik nem rendelkeznek a kumulatív előnyszerzésre alkalmas tőkével. A bérek arányának hosszú távú tendenciális csökkenésével⁶⁴ csökken a megtermelt javaknak az a hányada, amit a bérből megvásárolni lehet. A korábbi termelési szint fenntartásához a fennmaradó részt a profitból kell megvásárolni, beruházni kell, különben a tőke értékesülés nélkül hever: eladatlan beruházási javak, kihasználatlan kapacitások, s a már elavult technológiával (tőkével) előállított fogyasztási cikkek maradnak a piacon. Ezen a tényen az állam közbeiktatása sem változtat – mint azt láttuk a keynesi gazdaságpolitika kudarcából –, hiszen az állam is csak a bér vagy a profit rovására központosítja, és ezek javára költi el (osztja újra) a jövedelmeket. Ha azonban a realizálásban egyre nagyobb hányad jut a profitra, akkor a tőkeértékesüléshez egyrészt növekvő luxusfogyasztásra van szükség, ami meg is látszik a jövedelmek végtelen polarizációjában, másrészt – és ez a perdöntő – növekvő mértékű beruházást kell produkálni.⁶⁵ Az újabb – a konkurencia nyomása alatt szükségképpen fejlesztő – beruházások azonban időről időre az egységköltség

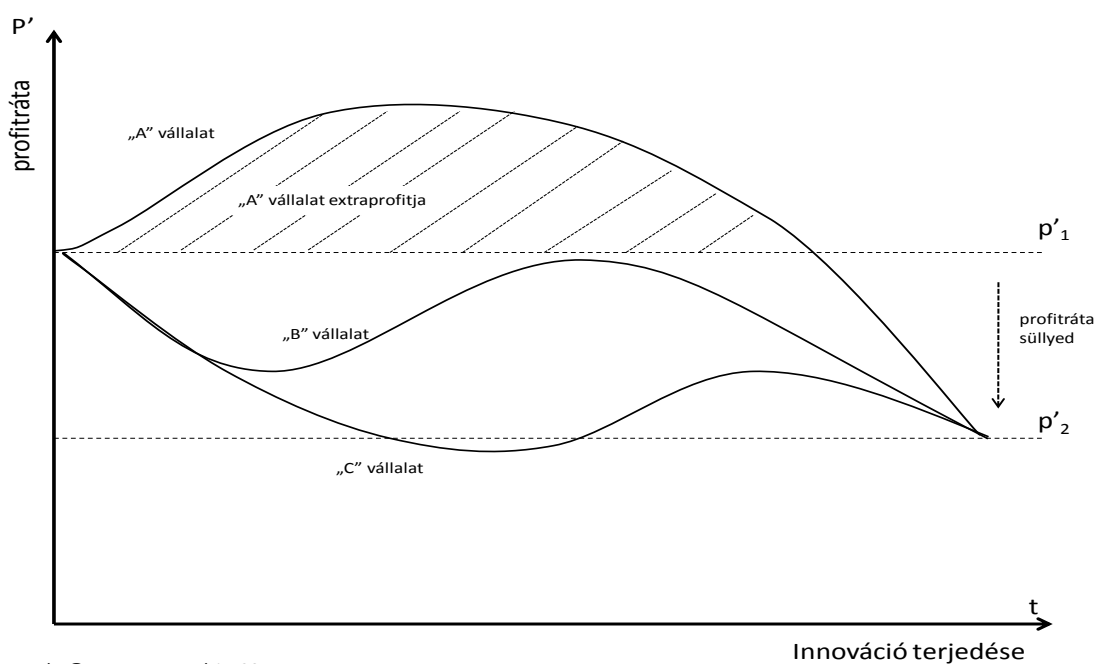
⁶⁴ A bér/GDP arány hosszú távú csökkenése statisztikai tény, ahogy a munkanélküliség növekedése is. Az egyenlőtlenség gyorsan nő a legtöbb országban, a világ 85 leggazdagabb embere annyit birtokol, amennyit a Föld lakosainak alsó 50 százaléka – állítja az Oxfam (2014). A törvényszerűséget pedig már Marx megfogalmazta sok formában másfél évszázaddal ezelőtt. Pl.: „Az ösztöke növekedésével együtt növekszik ugyan változó alkatrésze, vagyis az általa bekebelezett munkaerő is, de állandóan *csökkenő arányban*. ...a munkásnépesség egy részét állandóan foglalkoztatás nélküli vagy félig foglalkoztatott kezékké változtatják” (Marx: A tőke I. 1978, 589 és 592.o.).

⁶⁵ „Sokan, úgy látszik, még nincsenek tisztában vele, hogy az ipari cégeknek termelniük kell és nyereséget hajtaniuk, ami megint csak elengedhetetlen a kutatás és az új beruházások szempontjából. Végső soron ez a mechanizmus tartja mozgásban népgazdaságunkat és vele együtt államunkat is.” – írja Konrad Henkel, a mosószerkirály (idézi Engelmann – Wallraff 1977, 102. o.).

leszorítását, így a régebbi, magasabb egységköltséggel termelő tőkék profittermelő képességének elolvadását, veszteségesse válását, *elértéktelenedését* okozzák, amelyek felhalmozódása válsághoz vezet. Ezt a folyamatot a tőkeértékesülési ciklusokról szóló tanulmányunkban⁶⁶ bővebben leírtuk, itt most a 4. ábrával szemléltetjük.

4. ábra

A profitráta-süllyedés logikájának Delfin-ábrája



A 4. ábrán az „A” vállalat olyan innovációt vezet be, amelynek hatására egységköltségeit (mint korábban leírtuk: egységnyi munkaerőköltségét) csökkenti, így extraprofitra tesz szert. Ennek a segítségével (árleszorítás, marketing stb.) piacot hódít el konkurensaitól. Ekkor „B” vállalat is kénytelen innoválni, csökkent profitrátáját sikeresen felfelé tolja, fokozódik a nyomás a többi konkurensre. Így „C” vállalat is innovál, és így tovább. A piacon egyre terjed az innováció, az egységköltség (végső soron az ULC) átlagos szintje és így az árak is egyre csökkennek, míg végül az új technológia egészen elterjedtté válik, és az árak ehhez az új átlagköltséghez és átlagprofitrátaához

⁶⁶ Artner (2013).

igazodnak. A folyamat végén pont ellenkezője történt annak, amit „A” vállalat el akart érni: profitrátája növelésének eredménye profitrátájának csökkenése lett. Ebben rejlik a profitráta – hullámzásokon keresztül megvalósuló – süllyedő tendenciájának törvényszerűsége.

Azonban az extraprofit az elsőként innováló („A”) vállalat esetében a legnagyobb és legtartósabb, ami számára lehetőséget ad a többiekénél gyorsabb tőkefelhalmozásra, és így újabb innováció elsőként való bevezetésére: előnye kumulálódik. Így alakulnak ki a legnagyobb tőkék, a transznacionális vállalatok. Az innovációs kör tehát mindig újraindul. Válság azokon a pontokon következik be, amikor az elavult (az innovációs versenyt követni nem tudó) tőkék felhalmozódnak. Minél tágabb hatókörű innovációról van szó, annál nagyobb a válság is. Kisebb jelentőségű innovációk esetén a válság csak egyes vállalatok megszűnésben jelentkezik, makrogazdasági hatása csekély. Egész ágazatokra, s így a GDP szerkezetére, az egész újratermelési folyamatra kiható innovációk, más néven „technológiai paradigmaváltások” idején alapvető, intézményi változásokat is követelő *csomópontválságok*⁶⁷ következnek be.

E mechanizmusban tehát a gazdasági és szociális rombolással járó válság elkerülhetetlen. A *megtermelt felesleg osztályjellege* – tehát az, hogy e felesleg csak a kezdeti előny birtokosai számára felesleg – ekkor nyilvánvalóvá válik: hiába lenne lakója a felépített háznak, ha az nem tud fizetni érte, üresen fog állni. A ház építetőjének ez a „feleslege” ekkor egyenesen veszteséggé lesz.⁶⁸

Az „előny kumulálása” tehát minduntalan fennakad és pusztít. Ezen csak az változtathat, ha a felesleg-termelés fokozottan a társadalmi szükségletekhez igazodik. Ez a felvetés azonban a *szűkösség és felesleg szimbiózisáról, az osztályfeleslegről, a kumulatív előnyszerzés történetéről és jelenéről hallgató* elmélet számára elfogadhatatlan.

⁶⁷ Rozsnyai (2002).

⁶⁸ Az USA-ban 2012-ben több mint 633 ezer hajléktalan volt, közülük tartósan hajléktalan közel százezer, (a hajléktalanságot valaha megélték számát 3,5 millióra becsüli az NCH (2009), miközben 18,3 millió lakás (2,7-szer annyi, mint 1965-ben) állt üresen, ebből 13,8 milliót kínáltak bérletre (USCB 2013). És a bankok lerombolták új építésű, de eladhatatlan házaikat... (Corkery 2009, French 2011).

Hivatkozások

- Aiginger, Karl – Landesmann, Michael (2002): *Competitive Economic Performance: USA versus EU*. Research Reports WIIW No. 291, November 2002.
- Ark, Bart van – Stuivenwold, Edwin – Ypma, Gerard (2005): *Unit Labour Costs, Productivity and International Competitiveness*. Research Memorandum GD-80 University of Groningen, Groningen Growth and Development Centre, Groningen, August.
- <http://ggdc.eldoc.ub.rug.nl/FILES/root/WorkPap/2005/200580/gd80.pdf>
- Artner Annamária (2005): Production Technology and Competitiveness in the Hungarian Manufacturing Industry. *Acta Oeconomica*, Vol. 55 (3) pp. 317-340.
- Artner Annamária (2007): A nemzetközi tőkeozgás és a nemzetközi versenyképesség meghatározó tényezői, várható változásai. In: Farkas Péter és Fóti Gábor (szerk) *Háttértanulmányok a magyar külstratégiához. I. kötet. Magyarország globális környezete 2020-ig*. Budapest, MTA Világgazdasági Kutatóintézet és Center for EU Enlargement Studies, 80-98. o.
- Artner Annamária (2013): Válságtól válságig – a globális tőkerendszer mechanizmusai. In: Szanyi M. (szerk): *Válság és megújulás. Múlt, jelen és jövő a világgazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Bakács András (2007): *A versenyképesség elméletek*. Kézirat. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. VKI/A/25.315.
- Bernal, J. D. (1963): *Tudomány és történelem*. Gondolat, Budapest.
- Böröcz József (2005): Gondolatkísérlet a globális elosztásról. Polányi Károly emlékére. *Eszmélet* 17. évf. 66. szám (nyár).
- Carley, Mark (2005): *Working time developments – 2004*. Eurofound. Publication date: 25-04-2005ID:TN0503104U.
- <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2005/03/update/tn0503104u.htm>
- CBO (2011): *Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*. The Congress of the United States, Congressional Budget Office, October Pub. No. 4031. <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10-25-HouseholdIncome.pdf>

- Corkery, Michael (2009): No Sale: Bank Wrecks New Houses. *The Wall Street Journal*, May 5. <http://online.wsj.com/news/articles/SB124148169574985359>
- Csáki Csaba (2012): Merre tart a világ mezőgazdasága? Változó prioritások a világ agrártermelésében. *Gazdálkodás*, 56. évf. 2. szám 103-117. o.
- Engelmann, Bernt – Wallraff, Günter (1977): *Önök ott fenn, mi itt lenn*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- ERP (2013): *Economic Report of the President*. United States Government Printing Office Washington, March.
- ERP (2014): *Economic Report of the President*. United States Government Printing Office Washington, March.
- FAO (2010): *The State of Food Insecurity in The World. Addressing Food Insecurity in Protracted Crises*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome.
- French, Douglas (2011): Banks bulldoze houses, despite millions being homeless. *The Christian Science Monitor*, July 29. <http://www.csmonitor.com/Business/The-Circle-Bastiat/2011/0729/Banks-bulldoze-houses-despite-millions-being-homeless>
- Gál Péter – Moldicz Csaba – Novák Tamás (2009): Közgazdasági gondolkodás és tévutak. *Fejlesztés és Finanszírozás*, VII. évf. 4. sz. 13-25. o.
- Gazdag László (2009): 2008: A Nagy Válság természetrajza. *Fejlesztés és Finanszírozás*, VII. évf. 4. sz. 82-87. o.
- Giacalone, Joseph – Cobb, Clifford (Eds) (2001): *The Path to Justice: Following in the Footsteps of Henry George*. (AJES - Studies in Economic Reform and Social Justice). Blackwell Publishing, Malden, Oxford.
- Gilpin, Robert (2004): *Nemzetközi politikai gazdaságtan*. BUCIPE, Budapest.
- Gowdy, John (2011): *Hunter-gatherers and the mythology of the market*. Nov. 2. <http://libcom.org/history/hunter-gatherers-mythology-market-john-gowdy>
Magyarul: <http://muon.hu/on-line-tartalom/630-vadaszo-gyujtogetok-es-a-piac-mitologiaja>
- ILO (2008): *Global Wage Report 2008/09. Minimum wages and collective bargaining: Towards policy coherence*. International Labour Organization, Geneva.
- Jakab Attila (2013): Valamit valamiért. *Galamus-csoport*, 2013. 10. 11. http://www.galamuscsoport.hu/tartalom/cikk/332618_valamit_valamiert

- Krugman, Paul R. (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, Vol. 73., No. 2, March-April pp. 28-45.
- Krugman, Paul R. (1996): Making Sense of the Competitiveness debate. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12. No3.
- Láng János (1978): *Az őstársadalmak*. Gondolat, Budapest.
- Langer, Karsten und Keun, Christian (2004): Die Ländle-Dynastie. Familie von Waldburg zu Zeil. *Manager Magazin Online*, 12.08.2004. <http://www.manager-magazin.de/unternehmen/karriere/a-312815.html>
- Maddison, Angus (2008): The West and the Rest in the World Economy: 1000–2030. Maddisonian and Malthusian interpretations. *World Economics*, Vol. 9, No. 4, October-December. <http://www.relooney.fatcow.com/00 New 2733.pdf>
- Marx, Karl (1972): *A politikai gazdaságtan bírálatainak alapvonalai II*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Marx, Karl (1976 [1881]): *Levél Friedrich Adolf Sorgéhez*, 1881. június 20. MEM 35, Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 187-188. o.
- Marx, Karl (1978): *A tőke I*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Nábrádi András – Pető Károly (2005): *A különböző szintű hatékonysági mutatók*. Az NKFP-2004/4-014 számú kutatási feladat keretében készült tanulmány. Debreceni Egyetem Agrártudományi Centrum, Agrárgazdasági és Vidékfejlesztési Kar, Debrecen. <http://real.mtak.hu/5111/1/1135055.pdf>
- NCH (2009): *How Many People Experience Homelessness?* National Coalition for the Homeless, July. <http://www.nationalhomeless.org/factsheets/How Many.html>
- Nunnenkamp, Peter (2002): *Determinants of FDI in Developing Countries: Has Globalization Changed the Rules of the Game?* Institute für Weltwirtschaft an der Universität Kiel (IfW). Kiel Working Paper No. 112, July.
- Oxfam (2014): *Working for the few. Political capture and economic inequality*. 178 OXFAM Briefing Paper 20 January.
- Porter, Michael (1990a): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press, New York.
- Porter, Michael (1990b): The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 68, no. 2 March-Apr, pp. 73-93.

- Pullen, John (2013): An Essay on Distributive Justice and the Equal Ownership of Natural Resources. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 72, No. 5. pp. 1044-1074.
- Robbins, Lionel (1945 [1932]): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan and Co. Limited, London.
- Róna Péter (2013): Ethics and the Limited Liability Company. Paper delivered at the Von Hügel Institute International Workshop on 'The Economic and Financial Crisis and the Human Person' held at St Edmund's College, Cambridge, 8-9 June. http://www.vonhugel.org.uk/sites/default/files/Rona_Ethics%20and%20the%20Limited%20Liability%20Company.pdf
- Rozsnyai Ervin (2002): *Az imperializmus korszakváltásai*. A szerző kiadása, Budapest, ISBN 963 440 541 x
- Rozsnyai Ervin (2005): *Két Machiavelli* (Tanulmány). A szerző kiadása, Budapest, ISBN 963-460-917-1
- Rozsnyai Ervin (2009): *Közösségi társadalom és filozófia*. Tanulmány. Rozsnyai Ervin, Budapest, ISBN 978-963-88582-0-7
- Snowdon, Brian and Stonehouse, George (2006): Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms. *Journal of International Business Studies* No. 37, pp. 163–175.
- Soboul, Albert (1989 [1983]): *A francia forradalom története 1789-1799*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Somai, Miklós (2013): World's Agricultural Production and Trade: Food Security at Stake? *International Journal of Biotechnology for Wellness Industries*, Vol 2, No. 4 pp. 182-195.
- Stiglitz, Joseph E. (2002): Competition and Competitiveness in a New Economy. In: Handler, H. – Burger, C. (eds) *Competition and Competitiveness in a New Economy*. Austrian Ministry for Economic Affairs and Labour, Economic Policy Center, Vienna, July.
- Szalai Erzsébet (2010): A rendszerváltás mérlege. A kelet-európai újkapitalizmus válsága – a magyar példa. *Köz-Gazdaság*, V. évf. No 4., október, 137-164. o.

- Szemjonov, Ju. I. (1973): *Hogyan keletkezett az emberiség?* Kossuth Könyvkiadó, Budapest
- Szentes Tamás (2012): A „nemzeti versenyképesség” fogalma, mérése és ideológiája. *Magyar Tudomány* 173. évf. 6. sz. 680-691. o.
<http://www.matud.iif.hu/2012/06/05.htm>
- Török Ádám (2003): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. In: Fogarasi J. (szerk.). *EU-csatlakozás és versenyképesség: GKI-tanulmányok. Európai Tükör Műhelytanulmányok; 93. Miniszterelnöki Hivatal Stratégiai Elemző Központ, Budapest, 73-106. o.*
- Világtörténet I.* (1962): Szerk: J. P. Francev. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- Weber, Max (1982 [1905]): *A protestáns etika és a kapitalizmus szelleme.* Gondolat, Budapest.
- Wille, Hermann Heinz (1988): *A szakócától a dinamóig.* Kossuth Könyvkiadó, Budapest.