

MERRE VAN AZ ELŐRE?

MIHÁLYI PÉTER

A FOGYASZTÓ A KIRÁLY

Ha igazán meg akart dicsérni egy írást, egy gondolatot, néhai tanítómesterem, Erdős Péter – akinek idén ünnepelhetnénk 100. születésnapját – jobbra a nehezen lefordítható, német *einleuchtend* kifejezést használta. Ez nagyjából annyit tesz, hogy belátható, sőt megvilágító erejű írás, fényében az eddig nem látott összefüggések láthatóvá, a korábban megválaszolatlan kérdések megválaszolhatóvá válnak. Ez a bizonyos *einleuchtend* jutott eszembe, amikor közvetlenül egymás után olvastam el két amerikai közgazdász, William W. Lewis és Eric B. Beinhocker igen vaskos könyveit.

Nem egészen új könyvekről van szó. Lewis műve 2004-ben jelent meg; a magyar fordítás megjelentetését a Gazdasági Versenyhivatal támogatta, ami jelzi, hogy a mű fontosságát Magyarországon is felismerték. Major Iván illő és kellő terjedelemben méltatta a könyvet, bár fanyalgott is;¹ egy-egy publikációjában Kovács Árpád, az Állami Számvevőszék volt elnöke is hivatkozott Lewis könyvére. Ennél több visszhangot nem kapott. Még rosszabb a helyzet Beinhocker művével, amely a hazai szakma számára jóformán ismeretlen.²

Mindkét szerző – jól megokolt, megszorításokkal gondosan körülbástyázott és illő szerénységgel közölt – végső üzenete az, hogy napjainkban az Egyesült Államok nyújtja a demokratikus elvek és a kapitalista gazdaság ötvöződésének legsikeresebb példáját. Minden más országnál hamarabb alakította ki azt az álláspontot, hogy a gazdaság célja a fogyasztók kiszolgálása. Igaz, ez nem a közgazdászoknak vagy a közgazdaság-tudománynak köszönhető. Az egyé-

William W. Lewis:
A termelékenység ereje
Gazdaság, szegénység és a globális stabilitás fenyegetettsége
Fordította:
Gyárfás Vera, Muraközy Balázs
Gazdasági Versenyhivatal,
Budapest, 2008.
356 old., 3040 Ft

Eric B. Beinhocker:
The Origin of Wealth
Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics
Harvard Business School Press and
Random House Business Books,
Boston, 2007.
526 old.

ni jogok politikai filozófiája – a *Függetlenségi nyilatkozat*ban tételiesen is felsorolt *life, liberty, and the pursuit of happiness* – vezetett el a fogyasztók érdekeit kiszolgáló gazdaságpolitikához. Késéssel ugyan, de ezt követjük, másoljuk mindannyian, akik mögöttük haladunk.

MIÉRT NEM TUDUNK FELZÁRKÓZNI?

Az idősebb magyar közgazdász-nemzedék számára ismerős lehet Lewis könyvének kiinduló, 1. ábrája, amely a világ országait úgy állítja sorba a 2002. évi, egy főre jutó GDP alapján, hogy az országoszlók szélessége arányos az ország népességével. (Kína tehát fontosabb, mint

Luxemburg – bár ország ez is, meg az is.) Az ábrán jól látszik, hogy a Föld lakosságának mindössze 5 %-a, 340 millió ember él abban a 23, közepes jövedelmű országban, amelyiknek a fejlettségi szintje az amerikai szint 25–70%-át éri el. Nekünk, magyaroknak jó látni, hogy mi is benne vagyunk ebben a 23-as listában, tehát van statisztikai esélyünk a felzárkózásra. Lewis viszont azt állítja, hogy 1. pokoli nehéz a felzárkózás, az igazán szegény országok még 10–20 év múlva is szegények lesznek; 2. a felzárkózás sikertelensége jórészt a probléma meg nem értéséből, illetve a nemzeti kormányok és a nemzetközi szervezetek által képviselt helytelen gazdaságpolitikából fakad.

VALÓBAN NEM MEGY NEKÜNK A FELZÁRKÓZÁS?

A válasz attól függ, hogy térben és időben mit tekintünk összehasonlítási alapnak. Ha időben 1960-ig – azaz nagyjából a Kádár-korszak kezdetéig – megyünk vissza, és magunkat a világ 150 fejlődő országához akarjuk hasonlítani, akkor nincs ok aggodalomra. A világtörténelmi kivételnek mondható Japán és Dél-Korea esetétől eltekintve, az 1960–2006 közötti időszakban a 150 ország közül mindössze négy (Kína,

1 ■ Major Iván: Lewis, William W.: A termelékenység ereje. *Gazdaság, szegénység és a globális stabilitás fenyegetettsége. Közgazdasági Szemle*, 2009. 12. szám, 1138–1141. old.

2 ■ A 2010. július 23-i állapot szerint. A kivétel Marosán két írása: Marosán György: A proszociális értékek evolúciója a játékelméleti kísérletek tükrében. *Közgazdasági Szemle*, 2007. július–augusztus; uő: Merre folyik a történelem? *Beszélő*, 2008. április.

Thaiföld, Malajzia és Indonézia) haladta túl Magyarország 3,4%-os átlagos növekedési ütemét!³

Sokkal rosszabb a helyzet, ha Ausztriával hasonlítjuk össze magunkat. Stark Antal nemrég megjelent munkájában Magyarország teljesítményét a szomszédos Ausztriáéval vetette össze. A bonyolult statisztikai eljárásokkal előállított mutatók is azt jelzik, amit a magyar átlagpolgár erről a folyamatról gondol: ahogyan a rendszerváltás előtti két évtizedben, úgy az 1989-et követő két évtizedben sem sikerült ledolgoznunk semmit viszonylagos lemaradásunkból. Vásárlóerő-paritáson számítva 1970-ben és 1990-ben Magyarország egy főre jutó GDP-je a megfelelő osztrák adatnak változatlanul 51%-a volt. 2007-re ez arány 48%-ra csökkent.⁴

Jánossy Ferenc szó szerint ugyanazt a metaforát alkalmazta,⁵ mint Lewis, aki hegyekről, domb-ságokról, a hegy lábához már elérkezett országokról (ide tartozunk mi is) és a reménytelen helyzetű sikk-ság országairól beszél. Legendás trendvonal-könyvében Jánossy az egyes országok fejlődési útját egy olyan bonyolult domborzatú hegy megmászásaként ábrázolta, amelyen az emberiség századok óta igyekszik feljebb és feljebb jutni. A hegy csúcsán Jánossynál is az Egyesült Államok trónolt, oldalán pedig olyan országok kapaszkodtak felfelé, mint India vagy Ceylon, amelyek munkatermelékenysége 1/30-a volt az amerikaiaké.⁶

A hasonlóság a legkevésbé sem véletlen, jöllehet nincs jele, hogy Lewis ismerte volna Jánossy angolul is kiadott főművét.⁷ Jánossy a munka-értékelmélet bázisára építette fel növekedési elméletét, amelynek középpontjában egyfelől az *élő*munka termelékenységének növelésére serkentő erő, a fogyasztás és az életminőség emelése, másfelől pedig az ezt akadályozó, nehezítő, történelmileg determinált kulturális tényezők állnak. „[H]a a technikai vívmányok és a magasabb termelékenység terjedéséhez nem kellene óriási ellenállást leküzdeni, akkor már rég nem találnánk a Földön olyan embereket, akik az ivóvizet ma is a kútról hordják haza agyagkorsókban a fejükön” – írta Jánossy majd négy évtizeddel ezelőtt. Az a tény, hogy a termelékenység országok közötti különbségei évszázadok óta csak nagyon lassan változnak és nem egyenlítődnek ki, Jánossy szerint is „azt bizonyítja, hogy az új technikai vívmányok terjedésével hatalmas erejű ellenállás szegül szembe”.⁸

Lewis az ún. *mainstream* – vagy más megnevezéssel: neoklasszikus – közgazdaságtani iskolával szemben hangsúlyozza az *élő*munka termelékenységének jelentőségét. A neoklasszikus közgazdasági tankönyvek logikája szerint ugyanis a tőke (K) és az *élő*munka (L) a gazdasági növekedés egyenlő fontosságú és – bizonyos ésszerű határok között – egymással helyettesíthető összetevője. Az a lényeg, hogy mindkettőből minél több legyen: több és jobb gép, több és képzetesebb munkás. Lewis azonban – ugyanúgy, mint Jánossy – az *élő*munka termelékenység-növekedését tartja kulcskérdésnek, amihez a tőkeállomány mennyisé-

ge és minősége – import útján – viszonylag könnyen alkalmazkodik.

Nézzük tehát Lewis példáit! Milyen akadályok állnak a termelékenység növekedése⁹ előtt? Magyarországgal nem foglalkozik ugyan, de a sok bemutatott példa némelyikét könnyű átértelmezni a magyar viszonyokra.

A MÉRET A LÉNYEG

Mind az amerikai, mind a magyar olvasó számára meglepetés erejével hat, amit Lewis a japán gazdaság gyengeségeiről ír. A legendás minőségű és alacsony árakkal működő autópár, elektronika stb. mellett létezik ugyanis egy „láthatatlan Japán”, a mezőgazdasági kistermelők, kiskereskedők, építőipari családi vállalkozások, kevés orvossal működő klinikák világa is. „Itt a kicsi nem szép, hanem gyenge hatásfokú és eredménytelen” – hangzik a sommás ítélet. Ennek következtében azután az itt előállított termékek és szolgáltatások ára túlságosan magas, a japán fogyasztók csak keveset tudnak mindebből vásárolni. A baj közvetlen oka triviális: a világszerte sikeres japán multinacionális óriásvállalatok, a Toyota, a Honda vagy a Canon, amelyekben a termelékenység ugyanakkora vagy akár nagyobb is, mint az USA-ban, Japán bruttó hazai termékének legfeljebb 10%-át adják; a nagyobb részét az amerikai szint 40–50%-ának megfelelő termelékenységű szektorok, a kiskereskedelem, a lakásépítés és az élelmiszerfeldolgozó-ipar állítja elő. Ezért marad el Japán fejlődése az USA-étól, pontosabban ezért stagnál relatív – és közel abszolút értelemben is – a japán gazdaság termelékenysége immáron két évtizede. Mint korábban, most is igaz, hogy a japánok irdatlanul sokat dolgoznak, sokkal többet, mint az amerikaiak, mégsem nagyon haladnak előre.

E megfigyelés magyarázatát a közgazdasági tankönyvekben a méretgazdaságosság – vagy más fordí-

3 ■ A Világbank módszerével, a 2000. évi, USA-dollárban számított, egy főre jutó GDP-adatok alapján, ld. Commission on Growth and Development: *The Growth Report*. The World Bank, Washington, 2008. Stat. Appendix, 111. old. Az összehasonlításban – természetesen – csak azok az országok szerepelnek, amelyek 1960-ban is önálló nemzetállamok voltak. Magyarország földrajzi szomszédjai és egyben versenytársai közül a többség nem ilyen ország.

4 ■ Stark Antal: *Rögös úton. Nemzetgazdaságunk rendszerváltás előtti és utáni két évtizede*. Akadémiai, Bp., 2009. 166. old.

5 ■ Jánossy Ferenc: *A gazdasági fejlődés trendvonaláról*. 2. bőv. kiad. Magvető, Bp., 1975.

6 ■ Különösen szembeötlő a hasonlóság Jánossy 46. ábrájával: *i. m.* 192. old.

7 ■ Jánossy Ferenc: *The End of the Economic Miracle. Appearance and Reality*. International Arts and Science Press, White Plains, 1971.

8 ■ Jánossy: *A gazdasági fejlődés trendvonaláról*, 197–198. old.

9 ■ A továbbiakban – a rövidség kedvéért – termelékenységen mindig az *élő*munka termelékenységét értem.

10 ■ Íme, egy viszonylag ritkán citált passzus az 1848-ban írt *Kommunista Kiáltvány*ból: „A burzsoázia az összes termelési szerszámok gyors tőkéletesítése, a végtelenül megkönnyített

tásban: a növekvő hozadék (angolul: *economy of scale*) – cím-szó alatt kell keresni. Tapasztalati tény ugyanis, hogy a fogyasztóknak olcsón és garantáltan jó minőségű árukat kínálni csak nagy sorozatban lehetséges. Csupán nagy termelési volumen mellett tudják a vállalatok széles választépalettán nyújtani (angolul: *economy of scope*) az adott terméket vagy szolgáltatást. Gondoljunk csak példaként arra, hogy az IKEA-bútorok mellé 8–10 nyelven tud a gyár szerelési utasítást adni, vagy arra, miért hajlandó egy modern autógyár 50–100 féle variációt (motorteljesítményt, szint, komfortot stb.) kínálni egyazon márkából is. „A méret a lényeg” tétel nemcsak Lewisnál, de – mint majd látni fogjuk – a másik amerikai szerzőnél is központi szerepet játszik. Azt állítják, és igazuk is van, hogy a kapitalista gazdaság és az európai típusú civilizáció fölénye minden más társadalmi rendszerrel szemben végső soron a fogyasztók kiszolgálásáért folytatott versenyre épül – ahogy azt egyébként, jó 160 évvel ezelőtt, Marx is megjövendölte.¹⁰

De térjünk vissza a mai Japánhoz. A földvásárlással kapcsolatos jogi korlátozások, a kisvállalkozókat preferáló adó- és hitelpolitika mesterséges módon, az áru- és szolgáltatási piacok eltorzításával tartja életben a kisvállalkozásokat. Ha a versenyfeltételek egyenlők lennének, a termelékenyebb nagyvállalatok gyorsan tönkretennék a kisebbeket. Ámde „a társadalmi egyenlőség eszméje és az önbecsülés megőrzése szinte lehetetlenné teszi, hogy a japánok elfogadják a dolgok ilyen alakulását” (57. old.). Hogy ez a helyzet sok tekintetben analóg a magyar viszonyokkal, azt aligha kell részletesen bizonygatnunk. A rendszerváltást követően nálunk is kialakultak és máig fennmaradtak az alacsony termelékenyséű családi gazdaságok (a termőföld-tulajdonosok száma 3,3 millió¹¹), nálunk is rengeteg a 3–10 embert foglalkoztató építőipari cég, és százezer számra működnek – mi így mondjuk – kényszervállalkozások a szolgáltatások ezernyi részpiacán.

közlekedés révén valamennyi nemzetet, még a legbarbárabbakat is, belerántja a civilizációba. Áruinak olcsó ára az a nehéztüzérség, amellyel rommá lő minden kínai falat, amellyel kapitulációra bírja a barbárok legmakacsabb idegengyűlöletét is. Minden nemzetet rákényszerít, hogy, ha csak nem akarnak tönkremeneni, elsajátítsák a burzsoázia termelési módját; rákényszeríti őket, hogy meghonosítsák maguknál az úgynevezett civilizációt, azaz váljanak burzsoává.” Karl Marx – Friedrich Engels: *A Kommunista Párt kiáltványa*. MEM 4. köt., Kossuth, Bp., 1959. 445. old. lásd még: www.marxists.org/magyar/archive/marx/1848/communism-manifesto/ch01.htm#s1.

11 ■ Lásd Fazekas Sándor vidékfejlesztési miniszter nyilatkozatát arról, miért kéri a magyar kormány Brüsszeltől, hogy további három évvel hosszabbítsák meg a földforgalom jogszabályi korlátozását. *Népszabadság*, 2010. július 22.

12 ■ Lewis szerint az orosz fogyasztói piacon árusított vodka több mint 30%-a hamisított (206. old.). Erdemes végiggondolni, milyen hatása lesz nálunk annak, hogy 2010 nyarán a magyar kormány tovább lazította a házi pálinkafőzés szabályait!

13 ■ Gábor R. István: *Kisvállalkozás Magyarországon – virul vagy satnyul?* (Történeti és kontextuális meghatározottságok összehasonlító nézőpontból). *Közgazdasági Szemle*, 1994. 7–8. szám, 709–719. old. Szó szerinti idézet, a rövidség kedvéért mondatközi kihagyásokkal: 716. old.

Amikor Lewis és munkatársai Brazíliát és Oroszországot vizsgálták, egy első pillanatra számunkra is lerágott csontnak tűnő problémához, a rejtett gazdasághoz jutottak el. Azt tapasztalták, hogy a nagyméretű, legális vállalkozások egy-két évtizednyi gyors fejlődés ellenére sem képesek kihasználni magasabb termelékenységet. Vagyis nem tudják csökkenteni áraikat, s emiatt nem tudják növelni piaci részesedésüket – mégpedig azért nem, mert a fekete és szürke gazdaság vállalkozásaival ellentétben adóznak a foglalkoztatás, a hozzáadott érték (áfa), a forgalom és a nyereség után is. Brazíliában a rejtett gazdaság azért és csak azért versenyképes a nagyokkal, azért tud a versenyben fennmaradni, mert nem vesz részt a közteherviselésben. Oroszországban – az előbbieken túlmenően – még az is ront a helyzeten, hogy a kis-kereskedők, az utcai bódéárusok vám nélkül becsmérszített külföldi árut, illetve a márkás cikkek olcsó utántartait árusítják.¹²

Figyelemre méltó, hogy a magyar kisvállalkozások aránytalan elburjánzása, illetve az, hogy milyen nehéz lesz ezt a kedvezőtlen folyamatot visszafordítani, egy éles szemű magyar közgazdásznak a rendszerváltást követően igen hamar feltűnt. Gábor R. István 1994-ben megjelent tanulmányában olvashatjuk: „Ahogy sokasodtak és zsugorodtak a vállalkozások, úgy válhatott a gazdaságos méretminimum egyre kevésbé effektív belépési korláttá. Minél jobban sokasodtak és minél kisebbre zsugorodtak a vállalkozások, annál könnyebbé válhatott a jövedelemeltagadás, ami a gazdasági hatékonyságtól független védelem a nagyobb szervezetekkel mint versenytársakkal szemben. Minél apróbbá váltak, csekély mértékűknél fogva annál kevésbé lehettek képesek üzleti expanzióra, miközben a zsúfoltság a nagyobb tőkeerejű potenciális versenytársakra is elriasztóan hatott.”¹³ Bár Lewis könyvében nincs adat arra, hogy az általa vizsgált országokban, illetve Magyarországon mekkora a rejtett gazdaság aránya, más tudományos forrásból ezek az adatok könnyen előbányászhatók (1. táblázat).

1. táblázat: A rejtett gazdaság aránya 2006-ban

Ország	A GDP %-ában
USA	9,1
Japán	12,0
Magyarország	26,6
Lengyelország	28,9
Brazília	40,8
Oroszország	51,7

Forrás: Friedrich Schneider – Andreas Buehn – Claudio E. Montenegro: *Shadow Economies All Over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*. Facultad Economía y Negocios, Universidad de Chile, Departamento de Economía. *Serie Documentos de Trabajo*, 2010. 322. szám, 3.3.7 táblázat.

Visszatérve Lewis gondolatmenetére, álljon itt egy megállapítás, mely a hazai vitákban ritkán hangzik el: „A gazdaságok kezdeti fejlődési szakaszában valószínűleg mindig jelen van a rejtett rész is. Amikor az Egyesült Államok a XX. század elején a mai Brazília szintjén volt, ott is jelentős mértékű rejtett gazdaság működött. A különbség abban rejlik, hogy Braziliában ma sokkal több adót fizetnek a legális vállalatok, mint csaknem száz évvel ezelőtt az Egyesült Államokban. Az adók pedig azért magasabbak, mert Braziliában nagyméretű a kormányzati szektor, míg a 100 évvel ezelőtti Egyesült Államokban kisméretű volt.” (166. old.)¹⁴ Ugye nem nehéz megtalálni a magyar párhuzamot? Ezt az összefüggést nevezte Kornai János „koraszülött jóléti államnak”.¹⁵

A Nyugat-Európával való összehasonlítás is tanulságos lehet számunkra. Ami itt egy amerikai elemzőnek a leginkább szemet szúrt, az a magas minimálbérek és a vállalkozások működésének adminisztratív korlátozása. A kiskereskedelem példája különösen megvilágító erejű számunkra, mert Magyarországon az egyik akadályt már sikerült leküzdeni. Miért dolgoznak – az arányokat tekintve – kétharmad annyian a francia és német kiskereskedelemben, mint az egyesült államokbeliben? Az elsődleges válasz: ebben a két európai országban kétszer olyan magas a minimálbér, mint az USA-ban. Ha az alacsony képzettségű munkaerő drága, akkor nincs, aki segítsen a pénztárban kifizetett teli bevásárlókosár összecsomagolásában, ettől lassabban halad a pénztársor, kisebb lesz a nagy üzletek forgalma, vagyis végeredményben alacsonyabb lesz a boltok termelékenysége. Németországban a termelékenységet tovább csökkenti, hogy a hatóságok korlátozzák az üzletek nyitva tartását. Nálunk ilyen korlátozások 1990 óta nincsenek. Feltehetően ez az egyik legfontosabb oka annak, hogy a Metro, a Tesco, a Cora stb. oly gyorsan tudta növelni a piaci részesedését.¹⁶

Lewis és munkatársai azt találták, hogy Nyugat-Európában csak a hollandiai lakásépítés termelékenysége éri el az amerikai szintet, a franciák 20, a németek 30%-kal vannak lemaradva. Az egyik fő magyarázat az, hogy Hollandiában az ingatlanfejlesztő cégek egyszerre több családi házat építenek. Így jelentős költségeket lehet megtakarítani, mert alacsonyabbak az építéssel kapcsolatos adminisztratív költségek, jobban kihasználható a munkaerő, hasonlóak az építészeti tervek. Megint csak kézenfekvő a magyar példa, elég, ha újonnan épülő lakóparkjainkra gondolunk.¹⁷

A HELYES GAZDASÁGPOLITIKA FONTOSABB, MINT AZ OKTATÁS

Lewis szerint az oktatás fontos, de nem a legfontosabb tényezője a felzárkózásnak vagy a lemaradásnak. Major Iván említett recenziójában némi ingerültséggel hivatkozik a nemzetközi és a magyar munka- és oktatás-gazdaságtan kutatási eredményeire – köztük Kertesi Gábor és Köllő János munkáira¹⁸ –, akik

kvantitatív elemzések sorával támasztották alá azt a vélekedést, hogy a megfelelő korosztályok egészére kiterjedő alap- és középfokú oktatás nélkül nincs mód a teljes foglalkoztatásra, így összességében a termelékenység és a GDP megfelelő ütemű növelésére sem.¹⁹

Nem vagyok ennek a kérdésnek szakértője, mindezen Lewis érvei meggyőztek, pontosabban elbizonytalanítottak korábbi – lényegében Kertesi és Köllő véleményét kritika nélkül elfogadó – álláspontom helyességét, érvényességi körének kiterjedtségét illetően.

Az egyik érv Brazília és Oroszország összehasonlítása. Iparági és vállalati szinten vizsgálva az orosz termelékenység szintje egységesen alacsonyabbnak mutatkozik annál, amit a brazil gazdaságban lehet mérni, pedig Brazília oktatási rendszere egyértelműen elmarad Oroszozától.²⁰ A mai orosz gazdaság piaci még a brazilaihoz, sőt az egykori tervgazdasági rendszerhez képest is torz, korrupt, felülről irányított: „Oroszország bebizonyította, hogy egy piacgazdaság is teljesíthet rosszabbul, mint egy központi tervgazdaság.” (190. old.) Ezen a problémán nem segít az, hogy az orosz dolgozók átlagos képzettsége magasabb.

Lewis második érve: az amerikai építőipar jelentős arányban foglalkoztat olyan mexikói munkásokat, akik semmivel sem képzettebbek, mint az átlagbrazíliai, és sok esetben még angolul sem tudnak. Az amerikai építőipari nagyvállalatok feszes munkarendjében mégis kifogástalan minőségben dolgoznak. A jól működő brazil bankokban a termelékenység közel van a világszínvonalhoz, és a Honda braziliai leányvállalatánál vagy a francia Carrefour hipermarketláncnál dolgozó átlagbrazilok teljesítménye is a japán, illetve a francia színhez közeli. Ha ez lehetséges, akkor nálunk miért csak 37%-os a foglalkoztatottság az általános iskolát végzett, munkaképes korú lakosság körében, miközben ugyanez az arány az OECD-országok átlagában 57%, és még Csehországban is 47%.²¹ És vajon milyen típusú cégektől várhatjuk, hogy holnaptól munkát kínálnak több százezernyi aluliskolázott polgártársunknak? Valóban az lenne a megoldás, hogy

14 ■ Számokkal kifejezve: 1913-ban az USA-ban az állami bevételek aránya a GDP 7,5%-ának felelt meg, míg az évezredforduló táján a megfelelő amerikai és brazil adat nagyjából egyenlő volt: kerekítve 38%. (188. old.)

15 ■ Kornai János: Posztszocialista átmenet és az állam. Gondolatok fiskális problémákról. *Közgazdasági Szemle*, 1992. június. A kérdéskör aktualitásáról lásd Mihályi Péter: A jóléti állam le- és átépítése. *Élet és Irodalom*, 2009. március 13.

16 ■ Minthogy Lewis nem vizsgálta Magyarországot, nem tudhatjuk, mekkora a magyar kiskereskedelem lemaradása. A 2000. évi lengyel adat azonban szerepel a könyvben: az USA-hoz viszonyított termelékenységi indexe 2% volt. (254. old.)

17 ■ A másik magyarázat a telekárakkal függ össze. Németországban, Franciaországban – sőt, mint Lewis utal rá, egy sor náluk jóval fejlettebb országban is – a városok külső övezetében kevés beépíthető terület áll rendelkezésre. Mivel az önkormányzatok nem vethetnek ki komoly adókat az ingatlanfejlesztőkre, illetve a már megépült ingatlanokra, abban sem érdekeltek, hogy a szükséges infrastruktúra (utak, vízvezetékek, iskolák) kiépítésével viszonylag olcsóbbá tegyék a lakásépítést. Ebből is van mit tanulnunk.

18 ■ Kertesi Gábor: *A társadalom peremén (Romák a munka-*

szívják fel ezt a munkaerőt a kis- és középvállalatok? Lewis példái alapján ez nemkívánatos, mert makroszinten minden bizonnyal megakasztaná a termelékenység növekedését, az ország felzárkózását.

És fontos az amerikai szerző harmadik, Dél-Koreára vonatkozó példája is. Ebben a sok gazdaságpolitikus által irigyelt ázsiai országban az 1960-as évektől a kormányzat hallatlan mennyiségű erőforrást mozgósított a közép- és felsőfokú oktatás fejlesztésére. 1995-ben az általános iskolainál magasabb végzettséggel rendelkezők aránya Dél-Koreában 80% volt – szemben az 1960-ban mért 20%-kal –, ami már alig jelentett elmaradást az amerikai 90%-tól. Az egy főre jutó GDP tekintetében Korea mégis csak az amerikai szint felé- nél tart, pedig a koreaiak 40%-kal többet dolgoznak!

Lewis szerint az állami eszközökkel erőteljesen támogatott oktatásnak a felzárkózás szempontjából vett jelentőségét nem annyira a konkrét ismeretátadás vagy a készségek fejlesztése adja, hanem az, hogy az ország gazdaság- és politikacsinalói, közvéleményformálói felismerik, mi a helyes gazdaságpolitika, és ennek megfelelő törvényeket, szabályokat, ösztönzőket alkotnak. Az oktatási rendszerre – és ezen belül különösen az alapfokú képzésre – hárul az a feladat is, hogy megtanítsa az embereket az egyéni jogok tiszteletére. Olyan társadalmakból, amelyek nem tisztelik az egyéni jogokat, nehezen vagy sohasem lesznek fogyasztói társadalmak, és igen nagy a valószínűsége, hogy az elitek az ország erőforrásait értelmetlen módon elpazarolják.

AZ ANTI-EQUILIBRIUM ÚJRATÖLTVE

Beinhocker könyve sok tekintetben Kornai János *Anti-equilibrium* című monográfiájának²² folytatása: polémia az általános egyensúlyelmélettel (ÁE) és kísérlet a paradigmaváltásra. Ahogy Kornai bő 400 oldalas könyvének legutolsó lapján írta: „Rendkívül impozáns az a csúcspont, amelyre az egyensúlyelmélet felért, s lehet, hogy mai továbbfejlesztői képesek lesznek még egy magas kilátót is építeni a csúcspont tetejére. Még-

erőpiacon és az iskolában). Osiris, Bp., 2005.; Köllő János: *A pálya szélén – Iskolázatlan munkanélküliek a poszt-szocialista gazdaságban*. Osiris, Bp., 2009.

19 ■ Ez volt a végső üzenete az ún. Oktatási Kerekasztal két-éves munkáját összefoglaló Zöld könyvnek is: Fazekas Károly – Köllő János – Varga Júlia (szerk.): *Zöld könyv 2008. A magyar közoktatás megújításáért*. Oktatás és Gyermekesély Kerekasztal, Bp. 2008.

20 ■ És akkor még nem is vettük figyelembe azt a tényt, hogy a mai Oroszország munkaképes lakosságának jelentős része a Szovjetunió iskolarendszerében tanult a hatvanas-nyolcvanas években, amikor – az akkori Brazíliahoz képest – még nagyobb volt az orosz oktatási rendszer fölénye.

21 ■ 2001-es adatok. Lásd Köllő: *i. m.* 22. old.

22 ■ Kornai János: *Anti-equilibrium. A gazdasági rendszerek elméletéről és a kutatás feladatairól*. Közgazdasági és Jogi, Bp., 1971 (Angol kiadása: *Anti-equilibrium: On Economic Systems Theory and the Tasks of Research*. North-Holland, Amsterdam, 1972).

23 ■ Uo. 402. old.

24 ■ Magyarul: Brian W. Arthur: Pozitív visszacsatolási mechanizmusok a gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 1993. 138–148. old.

is, úgy vélem, most le kell ereszkedni a csúcsponttól a lapályra, s egyelőre sokkal alacsonyabb színvonalról indulni egy másik, meredekebb, de magasabb csúcs megmászására.”²³

Kornai már 40 évvel ezelőtt is elhibázottnak tartotta az ÁE képviselőinek azt a törekvését, hogy a közgazdaságtant a fizika és a matematika rendszereihez hasonló módon építsék fel. Számára sokkal terméke- nyebbnek tűnt „az élő organizmus analógiája”, amelyet könyve közepén, a 13. fejezetben vezetett be (*A rendszer vegetatív működése*). Az ott kifejtettek szerint mind az egyes ember, mind a gazdasági szervezetek – a család, a vállalat, az állam – biológiai kényszerek hatása alatt áll, ezért élőlényként igyekez- nek alkalmazkodni a folyton változó, előre pontosan soha ki nem számítható változásokhoz. Ennek során adaptációs és szelektív folyamatok mennek végbe. Ugyanez a biológiai – pontosabban, mint majd látni fogjuk: evolúcióelméleti – megközelítés a legfőbb újí- tása Beinhockernek is, aki újra meg újra szembeállítja egymással a hagyományos (*mainstream*) közgazdaságtant és a komplex rendszerek közgazdaságtanát (*complexity economics*).

Brian W. Arthur a *Science* című, népszerű tudomá- nyos folyóiratban megjelent írásában olyan definíciót fogalmazott meg, amely még közvetlenül visszautal az egyensúly, illetve az egyensúlytalanság problémájára: „A *complexity economics* nem pusztán időleges kiegészítés a statikus közgazdasági elméletnek, hanem egy általánosabb elmélet a nem egyensúlyi (*out-of-equilibrium*) rendszerek leírására.”²⁴ Írásából kiviláglik, hogy Kornai munkáját közvetlen formában sem ő, sem Beinhocker nem ismeri – jöllehet az „anti-equilibrium”, illetve az „out-of-equilibrium” kifejezések igen- csak hasonlítanak egymásra. Persze lehetséges, hogy hallhattak az 1968-ban Stanfordban dolgozó magyar kollégáról Kenneth J. Arrow-tól, aki személyesen hív- ta meg Kornait kutatóintézetébe.

Beinhocker a *mainstream* közgazdasági modellek kritikai elemzéséhez lényegében ugyanazokat az építőkockákat használja, mint Kornai. Megállapításai főként arra vonatkoznak, hogy a gazdasági cselekvők (*agents*) – tehát a fogyasztók, a vállalatok és az állami döntéshozók – viselkedéséről milyen kiinduló feltéte- lezésekkel élünk (*2. táblázat*).

Beinhocker nagy teret szentel annak bemutatására is, hogy a gazdasági folyamatok nem írhatók le lineáris függvényekkel, mint ahogyan a hagyományos köz- gazdaságtan – a könnyebb matematikai kezelhetőség és a számítógépes modellezés érdekében – általában feltételezi. Ez egyfelől ugyanaz a gondolat, amelyet Lewis termelékenységi elmélete kapcsán már láttunk („a méret a lényeg”). Másfelől viszont nemcsak a termé- szetben, a gazdaságban is gyakran előfordul, hogy a változást kiváltó okok és a következmények között nincs arányosság. Vagyis kis változások is okozhatnak nagy elmozdulásokat, akár válságokat is. De ugyanez a nem linearitás érvényesül a pozitív irányú folyamatok esetében is. Az alkalmazkodás és a verseny innovációt

2. táblázat: A hagyományos közgazdaságtan és a komplex rendszerek közgazdaságtanának különbségei

Hagyományos közgazdaságtan	Komplex rendszerek közgazdaságtana
<i>Tökéletes racionalitás</i>	<i>Realista racionalitás</i>
Deduktív logika	Tapasztalatokon alapuló, egyszerű, induktív döntési szabályok
Önérdékkövetés	Erős reciprocitás
Tökéletes informáltság	Tökéletlen informáltság
Végtelen kalkulációs képesség	Véges kalkulációs képesség
Nincs tévedés, elfogultság	Tévedések, elfogultságok
Nincs tanulás	Idővel tanulás
<i>Atomizált cselekvők</i>	<i>A cselekvők hálózatosan kapcsolódnak össze</i>
Interakciók csak a piacon keresztül	Interakciók a hálózatokon keresztül
Információ: árak és mennyiségek	Információ: bármilyen
Intézmények: atomizált (walmart) piac	Intézmények: két- és többoldalú megállapodások, nagy gazdasági szervezetek stb.

Forrás: Eric D. Beinhocker: *A New Economics for the Real World*. Előadás a brit miniszterelnöki hivatalban, 2007. ápr. 13. www.cabinetoffice.gov.uk/media/cabinetoffice/strategy/assets/eric_beinhocker.pdf.

Megjegyzés: Kornai táblázatos formában összefoglalt kritikája az általános egyensúlyelméletről *Anti-equilibrium* című könyvének 50. oldalán található.

szül, amelynek a termelékenységnövelő, profitgeneráló hatása sokszorta nagyobb lehet, mint amennyi ráfordításra az innováció érdekében szükség volt.

Vannak persze különbségek is. Kornainál – mint a könyv alcíme is jelzi – a kutatás tárgya, a közvetlenül megmagyarázandó kérdés az volt, hogyan működik a XX. század utolsó harmadában a kapitalista és a szocialista gazdaság. Kornai érvrendszerében az egyik adu-ász éppen az volt, hogy az AE éppen itt mond csődöt: mindkét rendszerre inkább az egyensúlytalanság, mintsem az egyensúly a jellemző, csak ez másképpen jelentkezik. A kapitalizmusban munkahelyekből van hiány (munkanélküliség), a szocializmusban meg fogyasztási cikkekből (áruhiány).

Jó másfél évtizeddel a szocialista gazdasági rend összeomlása után Beinhocker már nem a két rendszert, hanem a gazdasági fejlődést állítja a középpontba. Indító példája két „törzs” gazdagságának összehasonlítása. Az egyik a Brazília és Venezuela határán élő janomam indián törzs, amelynek viszonyai antropológiai kutatásokból jól ismerhetők. A másik „törzs” csak képletes, a mobiltelefont használó, kapucsinót iszogató New York-iak alkotják. 2001-ben a yanamamok egy főre eső éves jövedelme 90 dollár volt, az átlag New York-íé 36 ezer. Beinhocker fő állítása: a fejlettség, vagyis a két törzs életszínvonalának különbsége nem abban áll, hogy a New York-iaknak 400-szor több a pénzük. Ha egy indián megkapná ezt a 36 ezer dollárt, sok házat, barmot, feleséget vásárolhatna, mégsem élne lényegesen jobban, például valószínűleg a várható élettartama sem nőne. A fejlődés lényege az, hogy a modern társadalom embere összehasonlíthatatlanul nagyobb áru- és szolgáltatáshalmazból válogathat. Ha a két törzs gazdagságának különbségét egy hagyományos kiskereskedelmi

mértékegységgel, a cikkszámokkal²⁵ mérjük, akkor az indiánok belső piacán beszerezhető termékek számát az antropológusok néhány százra, legfeljebb néhány ezerre (10^3) becsülik. Ezzel szemben az átlag New York-i által megvásárolható árucikkek száma 10^{10} -en nagyságrendű. A különbség tehát nem 400-szoros, hanem százmilliószoros!²⁶

HOGY SZÜLETNEK MANAPSÁG AZ IGAZÁN NAGY KÖNYVEK?

W. W. Lewis tisztviselőként kezdte pályáját. Dolgozott az amerikai Védelmi, majd az Energiaügyi Minisztériumban, azután a Világbanknál. Partnerként közel két évtizeden át egyik vezetője volt a magántulajdonú McKinsey & Company tanácsadó cégnek, ezt követően pedig 1990-től, egészen nyugdíjba vonulásáig, alapító igazgatója volt a McKinsey Global Institute (MGI)-nak, amely viszont egy máig eredményesen működő, non-profit kutatóközpont.

A szintén amerikai születésű Eric D. Beinhocker pályafutása során az akadémiai és az üzleti világ között ingázott. Volt vezérigazgató egy software-fejlesztő cégnél, működtetett kockázatitőke-vállalkozást, de volt a Harvard Business School és az MIT Sloan School of Management kutatója is. Jelenleg Londonban él, és az MGI főmunkatársa.

A közgazdászok tudományos, egyetemi világában az elmúlt évtizedekben a publikációs kényszer egyre inkább a folyóiratcikkek és konferenciapaperek írása felé terelte a szakma legkiválóbbjait és a pályakezdeket egyaránt. Valódi könyv írására csak igen kevesen vállalkoznak, ezért ritka is, hogy nagy művek születessenek. Lewis és Beinhocker könyvei nem a szabályt erősítő kivételek. Másról és többről van szó. Ugyan-

is nem egyetemi kutatók, és nem egyedül kutatnak, miként az Adam Smith óta szakmánk bevett gyakorlata. Egymástól függetlenül, mindketten az MGI kerekein belül folytatták az adatgyűjtést és jelentették meg eredményeiket. Lewis könyve 12 (!) év csapatmunkájára épült, e munka közbülső termékeként 1992 és 2001 között 19 ország- és iparágtanulmány látott napvilágot.²⁷ Beinhocker már inkább egyedül dolgozott, de az, hogy könyvének előszavában 21 McKinsey-s kollégának mond köszönetet a tanácsokért és az anyaggyűjtésben való közreműködésért, jelzi, hogy itt is többről van szó, mint egyéni teljesítményről. A kollégák összegyűjtötték és feldolgoztak számára több száz cikket és *paper*t a kísérleti közgazdaságtan, a neurobiológia és a játékelmélet területéről. Egyedül egy mégoly tehetséges és szorgalmas közgazdász kutató sem lett volna soha képes ekkora teljesítményre.

POLITIKAI BAL ÉS JOBB

A komplex rendszerek közgazdaságtanában a fejlődés, az egyén és az ország gazdagságának gyarapodása a termékek és szolgáltatások körének exponenciális bővüléséből fakad. Ez azonban nem volna lehetséges az egyének, a vállalatok és a különféle intézmények újabb és újabb alkalmazkodási stratégiái, valamint az együttműködést és a szelekciót szolgáló társadalmi technológiák ugyancsak exponenciális ütemben bővülő halmaza nélkül. Erre a három kulcsfogalomra épül Beinhocker evolúciós elmélete, valamint arra, hogy a milliárd és milliárd lehetséges technológiát, vállalati üzleti elképzelést végső soron a fogyasztók tesztelik (*fitness test*). Ami életképes, az elterjed.

Nagyon fontos azonban hangsúlyozni, hogy az evolúciós logika mögött nincs sem tervezés, sem politikai értékítélet, vagy bármiféle garancia arra, hogy egy adott pillanatban életképes termékek, üzleti modellek vagy társadalmi technológiák a jövőben is sikeresek lesznek. Sem a dinoszauruszok, sem a mamutok

evolúciós sikere nem tartott örökké, mint ahogyan kiszorultak a gőzmozdonyok, elavulttá vált a vezetékes telefon és a videomagnó is.

Ezen a ponton megint találkozunk a két könyv gondolatmenete. Mindkét amerikai szerző megemlíti, hogy az aluliskolázott emberek foglalkoztatását számos országban a családok, ismerősök, rokonok közötti együttműködés oldja meg. A családi vállalkozásokban – igaz, rendszerint alacsony bérszint –, munkát lehet adni a túl fiatal, túl öreg vagy bármilyen okból versenyképtelen munkaerőnek. Ez egyszerre rugalmas és humánus megoldás. Ennek a kétségtelenül elterjedt társadalmi technológiának mégis komoly kockázatai vannak. A rokonok közötti, társadalmilag elvárt reciprocitás ugyanis rendszerint nem korlátozódik a magántulajdonú kisvendéglők, paraszti gazdaságok világára. Mint azt a magyar olvasó Móricz *Rokonok* című regényéből is jól ismerheti, a rokonok kötelező segítségének maximája az állami szektorban is érvényesül, indokolatlanul növeli a foglalkoztatást, és megágyaz a korrupciónak.²⁸

A komplex rendszerek közgazdaságtana értelmetlenné, alaptalanná teszi a francia forradalom óta kikristályosodott megkülönböztetést „bal-” és „jobboldal” között. A tradicionális baloldali emberke arra a feltételre épül, hogy az ember eredendően önzetlen, míg a jobboldali az önzést tekinti az ember biológiailag determinált alapjellemezőjének. Beinhocker könyve több fejezetet is szentel az 1980 óta eltelt évtizedek neurobiológiai, pszichológiai, antropológiai, játékelméleti, viselkedés-közgazdaságtani stb. eredményeinek, amelyekből kiviláglik, hogy az evolúció logikája – az adott körülményektől és feltételektől függően – az átlagemberre rákényszeríti a kooperációt, a kölcsönös segítséget (reciprocitást), de azt is, hogy a kooperációt elutasító potyautasokkal szemben kíméletlenül önző legyen. Ha nem így tenné, akkor a potyautasság, a csalás, a kooperáció elutasítása evolúciós értelemben kifizetődő stratégia lenne, és előbb-utóbb mindenki ezt választaná.

Ebben az új fogalmi keretben mind a teljesen központosított, szocialista tervezettségű, mind az állami beavatkozás nélkülinek elképzelt, tiszta piacgazdaság elhibázott és utópisztikus. A *complexity economics* fő érve: a modern gazdaság túlságosan összetett ahhoz, hogy egyetlen szellemi központból lehessen irányítani. Még a legmodernebb számítógépekkel sem lehetne kiszámolni, hogy 10^{10} nagyságrendű fogyasztási cikkből ki mennyit szeretne megvásárolni. Az állami beavatkozás nélküli piacgazdaság pedig azért elképzelhetetlen, mert az evolúció által kikényszerített kooperáció és versengés elvileg is feltételezi különféle társadalmi beavatkozási technológiák (jogrendszer, adózás, fogyasztóvédelem, trösztellenes szabályozás stb.) meglétét. Éppen a legfejletlenebb afrikai országok példája igazolja, hogy ilyen társadalmi intézmények hiánya vagy gyengesége következtében mind a kooperáció, mind a verseny gyenge marad a gazdasági szereplők között.

25 ■ Angolul: *stock keeping unit* (SKU). Ha egy üzletben ötfajtás kék farmert árulnak, akkor annak mértékegysége 5 SKU.

26 ■ Első hallásra ezek az arányok túlzónak tűnhetnek. De gondoljunk csak bele, egy jobb Walmart áruházban több mint 100 ezer árucikket kapni, a New York-i kábeltévézők 200 csatornát kínálnak, a Barnes & Noble könyvárúháza önmagában is 8 millió féle könyvet tart raktáron stb. (Beinhocker: *i. m.* 8–9. old.). És akkor még nem vettük számba az interneten keresztül, a világ bármely országában megvásárolható áruk végtelen halmazát.

27 ■ Az elkészült tanulmányok jegyzéke a könyv 337. oldalán található.

28 ■ Kézenfekvő és aktuális példája ennek, ami mostanában került napvilágra Görögország súlyos pénzügyi válsága nyomán. Miközben a görög turizmus és vendéglátás – jórészt – a családi foglalkoztatási rendszernek köszönheti versenyképességét, az állami szférát mérhetetlenül túlterhelte az urambátyám-mentalitás. Még általánosabban megfogalmazva ugyanezt a problémát, Beinhocker Fukuyamát idézi, aki a reciprocitást kétélű fegyvernek nevezi (magyarul: Francis Fukuyama: *A bizalom*. Európa, Bp., 1997.). A nemzetközi összehasonlító elemzések tanúsága szerint ugyanis minél erősebb az összetartás a családban, annál kisebb bizalommal viseltetnek tagjai a külvilággal, a családon kívüli szereplőkkel szemben, ami azután a társadalmi szintű reciprocitás legfőbb akadályává válik.

Max Weber óta társadalomtudományi közhely – Beinhocker is utal rá –, hogy a gazdasági növekedés és a tág értelemben vett kultúra között szoros összefüggés van. Az újabb empirikus kutatások alapján úgy tűnik, hogy evolúciós szempontból az a kultúra sikeres, amelyben egyidejűleg tekintik értéknek a kemény munkát, az együttműködést és az innovációt, a jövőt pedig úgy fogják fel, hogy alakítása nagymértékben az egyéntől függ.

A baloldali felfogás szerint az egyén szempontjából egyfajta lottó az, hogy milyen társadalmi-kulturális közegbe születik. Ha jó országba, jó családba, akkor jó eséllyel jó géneket, magas IQ-t, anyagi vagyont, megfelelő kultúrát örököl. Am nem mindenki ilyen szerencsés. Éppen ezért az állam feladata, hogy az egyenlő esélyeket még a vesztesek számára is biztosítsa. Nyilvánvaló, hogy a gazdag és jól szervezett államoknak van lehetőségük ilyesfajta beavatkozásra – például az adó- és támogatási rendszeren keresztül –, de az ilyen típusú redistribúciót egy képviseleti demokráciában nem könnyű, sőt sokszor lehetetlen keresztülvinni a többség akarata ellenében. A tapasztalatok azt mutatják, hogy a társadalmak akkor működnek evolúciós szempontból eredményesen, ha az alapvető értékek dolgában viszonylagos közmegegyezés van. Egy etnikailag és kulturálisan kevert társadalomban – mint az Egyesült Államok vagy számos nyugat-európai ország – a közös normák elterjesztése nehéz feladat. De nem lehetetlen. Az emberek ugyanis változnak. Méghozzá gyorsan, gyorsabban, mint sok politikus gondolja.

ESZMÉK ÉS ÉRDEKEK

Napjainkban a világon sok helyütt, így Magyarországon is elterjedt vélekedés, hogy végső soron mindenkit – a társadalmi ranglétra legalsó és legfelső fokain állókat egyaránt – az érdekek mozgatnak. Az itt ismertett két szerző mélyen meg van győződve ennek ellenkezőjéről. Beinhocker könyve bevezetésében Keynest idézi: „A közgazdászok és politikai bölcselek nézetei – akár igazuk van, akár tévednek – sokkal nagyobb hatásúak, mint rendszerint hisszük; valójában mindennél jobban hatnak világunk sorsára.”²⁹

A magyar politikusok, szociológusok, szakszervezeti vezetők, újságírók többsége nem önző szándékok miatt folytat, képvisel vagy hirdet rossz gazdaságpolitikát – mint sokan gondolják –, hanem azért, mert rosszul tudja, „merre van az előre” a világ élvonalához felzárkózni kívánó Magyarország számára. A közügyek iránt érdeklődő polgárok jelentős része elégedetlen a demokráciával, rossz véleményrel van a piacgazdaságról, a versenyről, az Európai Unióról és az Egyesült Államokról. A magyar társadalom többsége nem érti, hogy önmagában a termelés ténye, a jó szándék, a szorgalom nem képvisel értéket. Ha valamire a fogyasztók nem tartanak igényt – legyen az a legendás magyar narancs vagy a napjainkban is drágán előállított magyar tej, a mellékvonalakon üresen közlekedő vonat vagy a hallgató nélkül maradó vidéki

főiskola –, akkor azt tovább termelni hagyni, működtetni az élőlőkával való súlyos pazarlás, amiért az árat végső fokon azzal fizetjük meg, hogy nem tudunk felzárkózni az előtünk járókhoz.

Természetesen ostobaság lenne azt remélni, hogy a magyar választók statisztikailag mérhető hányada hirtelen kedvet kap a két fentebb bemutatott, egészen kiváló, napjaink aktuális problémáiba is bevilágító könyv elolvasásához. De talán nem irreális feltételezés, hogy e két könyv néhány éven belül ott fog szerepelni a jobb magyar közgazdasági egyetemek kötelezőolvasmány-listáján. □

29 ■ J. M. Keynes: *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Fordította: Erdős Péter, Közgazdasági és Jogi, Bp., 1965. 407. old.