

Farkas József

A két rendszer

## 1 A történet szereplői

A külvilágból érkező ingereket az érzékszerveink automatikusan érzékelik, melyet aztán az agynak továbbítanak feldolgozásra, melyekből aztán képek, hangok, szagok, illatok, érzések és gondolatok lesznek. A feldolgozás az agyban kétféleképpen mehet végbe. Vagy az úgy nevezett első rendszer dolgozza fel, vagy a második, melyet követően általában valamilyen reakció történik, ami az ingerre ad választ. De mi is pontosan ez a két rendszer?

Az első rendszer felel a döntések gyors, automatikus meghozásáért. Bizonyos esetekben az agynak vagy nincs ideje, hogy hosszabb idő alatt hozza meg a döntést vagy egyszerűen csak "kényelmi okokból" az energiaminimumra törekezés miatt dönt azonnal. A második rendszer ezzel szemben a lassú gondolkodás híve, nem hagyja magát azonnal becsapni, a döntései megfontoltak és akaratlagosak. A két rendszer között a választás, illetve váltás - hogy éppen melyik hozza meg adott esetben a döntést - teljesen automatikus.

Tekintsük az 1. ábrát.



1. ábra

Azonnal észre vesszük, hogy egy szürkeárnyalatos képet látunk, melyen egy sötét hajú felnőtt nő található. A nőt dühösnek, ijedtnek esetleg mérgesnek gondoljuk és emiatt nem is biztos, hogy annyira szimpatikus nekünk. Ahhoz, hogy ezek a gondolatok megszülessenek, nem kellett különösebben sokat gondolkodni, ez azért van, mert az 1. rendszer dolgozott, ami ezeket a dolgokat automatikusan megállapította. Tekintsük most az előzőekkel szemben a következőt:  $17 \times 24$ . Az első rendszer itt is működésbe lép és azonnal megállapítja, hogy két számról van szó, melyet össze kellene szorozni. Hamar megszületik az a gondolat is, hogy vajon a szorzást el tudnánk-e fejben végezni vagy papírra és tollra vagy esetleg számológépre lenne szükségünk. Bármelyik is legyen, a szorzat eredménye nem jön csak így azonnal, hanem azt kemény munkával a 2. rendszernek ki kell számolnia. Érdeemes esetleg el is végezni a számolást, hogy érezzük a lassú gondolkodást.

Az első rendszer tehát az alábbi tulajdonságokkal jellemezhető:

- Automatikus
- Gyors
- Könnyen dönt
- Minimális (kevés) erőfeszítéssel dolgozik
- Nincs tudatos kontroll
- Egyszerűbb feladatokat végez el
- Bizonyos esetekben mohó

Ahhoz, hogy még világosabb kép alakuljon ki, hogy pontosan mely szituációkban, feladatok esetén aktív az első rendszer, itt van néhány példa:

- Felismerni, hogy egyik tárgy távolabb van, mint a másik.
- Egy hirtelen megszólaló hang irányába fordulni.
- Válaszolni a kérdésre, mennyi  $2+2$ .
- Autót vezetni üres úton.
- Felismerni a hangban az ellenségességet.
- Elolvasni a szavakat egy nagy hirdetőtáblán.
- Utálkozó arcot vágni egy szörnyű kép láttán.

A második rendszer tulajdonságai:

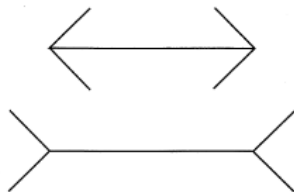
- Erőfeszítést, koncentrációt igényel
- Nagyobb energiafelhasználással jár
- Lassú (lassabb, mint az 1. rendszer)
- Nehezen dönt
- Pontosabb
- Komplexebb feladatok elvégzésére képes
- Megfontolt

A második rendszer által ellátott feladatokra néhány példa:

- Felkészülni a startpisztoly hangjára.
- Egy adott személy hangjára figyelni egy zsúfolt és zajos szobában.
- Megkeresni egy embert a tömegben.
- Emlékezetünk segítségével azonosítani egy hangot.
- Gyaloglás közben megszokottnál gyorsabb tempót tartani.
- Kitölteni egy adóbevallást.
- Megmondani valakinek a telefonszámunkat.
- Ellenőrizni egy bonyolult logikai levezetés helyességét.

Most pedig vegyünk egy konkrét szituációt, melyben a két rendszer együttműködik. Képzeljük el azt, hogy éppen egy csendes szobában egy könyvet olvassunk már percek óta, majd kint az utcán hirtelen egy robbanás történik. Ekkor azonnal felkapjuk a fejünket a hang hallatán és az ablakhoz rohanunk. A figyelmünk teljesen automatikusan elterelődik, a lehetséges veszély fennállása miatt ösztönösen az életben maradásra törekszünk és ezért minél hamarabb meg akarunk bizonyosodni arról, hogy mi történt. Mindez másodpercek alatt leforog, az első rendszer megszakította a második rendszert, miközben ez utóbbi olvasott. A két rendszer tehát folyton együtt dolgozik, céljuk a munkamegosztás a maximális teljesítményért.

Sajnos ez a két rendszer nem tökéletes. Tekintsük a 2. ábrát.

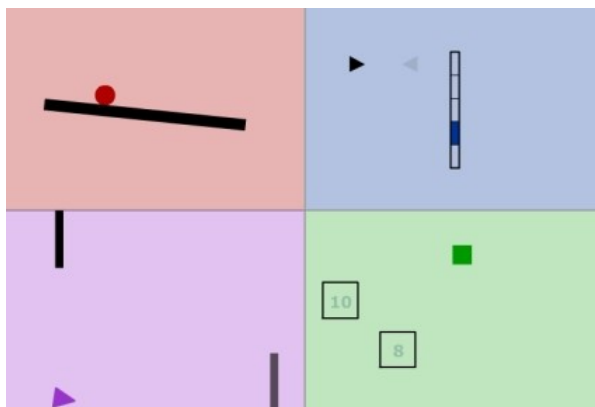


**2. ábra.** Müller-Lyer illúzió

Egy hiba: a két vonal hosszát nem gondoljuk ugyanolyan hosszúnak, az első rövidebbnek látjuk, mint a másodikat. Pedig valójában mindkettő ugyanolyan hosszú. Hiába mérjük meg és igazolódik be, hogy tényleg azonos hosszúságúak, akkor is az első gondoljuk továbbra is rövidebbnek.

## 2 Figyelem és erőfeszítés

Habár a két rendszer között a váltás automatikusan megy végbe, mégis el lehet azt érni, hogy kifejezetten az egyik, például a második rendszer dolgozzon. Vannak ugyanis olyan feladatok, amit csak a második rendszer tud elvégezni, így ezek megoldása során érezni fogjuk, hogy éppen lassan gondolkodunk. Daniel Kahnemann könyvében a feladat, amiket említettek az ADD-1 és az ADD-3 voltak. Az ADD-1 esetén a feladat lényege, hogy adott egy szám és meg kell adni a rá következő számot, amit úgy kapunk, hogy az aktuális szám minden számjegyét a rákövetkezőjével helyettesítjük pl.:  $4902 \rightarrow 5013$ ,  $8352 \rightarrow 9463$ . ADD-3 esetén hasonló, csak a hárommal rákövetkező számjegyet kell venni pl.:  $4902 \rightarrow 7235$ ,  $8352 \rightarrow 1685$ . Minél több vagy minél nehezebb feladatot oldunk meg, annál jobban terhelté válik az agyunk. Vizsgálták, hogy a feladatok megoldása közbeni pupillatágulat összefüggésben van a megoldás alatt álló feladat nehézségével. Világos, hogy ilyen problémák megoldása rendkívül fárasztó feladat, ha nem hisszük, próbáljuk ki! Egy másik, általam talált feladat, ami szintén a második rendszerert erőlteti, a *Multitasking* nevű játék (lásd 3. ábra), ahol egyszerre, párhuzamosan akár 4 különböző dologra is koncentrálni kell.



3. ábra. Multitasking game

### 3 A lusta kontrollor

Bizonyos esetekben a hibázásunk a lusta második rendszerből adódik. Itt van például egy egyszerű feladat. "Egy labda és egy ütő együtt 1,10 dollárba kerül. Az ütő 1 dollárral többbe kerül, mint a labda. Mennyibe kerül a labda?". Az ösztönös válasz az, hogy 0,1 dollár. Ekkor azonban az ütő 1,1 dollárba kell, hogy kerüljön, de ekkor a labda és az ütő együttes ára 1,20 dollár. Ha a második rendszerre hagyatkoztunk volna és mondjuk felírjuk, hogy  $x + (x + 1) = 1,10$ , ahol  $x$  a labda ára, akkor megkapjuk, hogy  $x = 0,05$ . Nem tartott volna különösebben hosszabb ideig a számolás vagy akárcsak az ellenőrzés, hogy rájövünk, hogy nincs igazunk kezdetben, de mégis nagyon sok esetben ezt a kis plusz számolást inkább megspóroljuk.

### 4 Az asszociálás gépezete

Az agyunk a világból érkező ingereket nem csak egyszerűen feldolgozza és úgy mond felfogja az adott dolgot, például mondjuk egy illatot, hanem ezen túlmenően, a hozzá kapcsolódó élmények is előtérbe kerülnek. Tehát egy adott fogalomról mindig eszünkbe jutnak további fogalmak. Példa:

Banán      Hányás

A banán szó olvasásakor mindenkinek eszébe jut, hogy a banán egy hosszúkas, sárgás gyümölcs, tudjuk, hogy milyen a banán illata, mikor ettünk utoljára banánt, vagy hogy szeretjük-e egyáltalán. Ezzel szemben a hányás egy negatív töltetű szó, ezért kellemetlen érzések és élmények sora tölti meg a fejünket. A kapcsolódó fogalmak, amik még előtérbe kerülnek: hányinger, rosszullét, bűz. Ha a két szóval valaki együtt találkozik, akkor azonnal összeáll a kettő közötti kapcsolat és egy rosszullétes szituáció juthat eszébe, mely egy vagy több banán miatt fordult elő.

Az asszociálás gépezetéhez hozzátartozik még az úgy nevezett előfeszítés is. Ez azt jelenti, hogy adott szituációban bizonyos fogalmak hamarabb eszünkbe jutnak, mint mások. Például, ha én most megemlíteném, hogy egy szegedi étteremben remek főfogásokat kínálnak a vendégeknek és ezt esetleg még hosszasan taglalnám, majd pár perccel később megkérném az

olvasót, hogy a hárombetűs HÚ\_ szónak adja meg az utolsó betűjét, akkor nagy valószínűséggel S-et mondana, mivel a HŰS szó témájában kapcsolódik az előbbiekhöz. Ugyanakkor viszont a HŰR szó is értelmes lenne, de azt mégis nagyon ritkán gondolnánk.

Egy másik példa, amelyet Kahnemann említ egy teszt volt. Teszt alanyok két csoportjának idő, illetve fiatal emberekről szóló előadásokat tartottak, majd az előadások után mindkét csoport tagjait megkérték, hogy fáradjanak át egy másik terembe. Az alanyoknak a mozgási sebességét vizsgálták, tehát azt, hogy milyen gyorsan érnek át az egyik teremből a másikba. Az eredmények azt mutatták, hogy akik a fiatalokról szóló előadást hallották, azok gyorsabbak voltak. Ennek oka az lehetett, hogy a fiatalokról szóló előadás során eszükbe jutott, hogy a fiatalok gyorsak, pörgősek, teli vannak energiával, ezzel szemben akik az idősekről hallottak előadást, azok a lassúságra, öregségre hangolódtak rá.

Az előfeszítés fennállhat máshogy is, melyet úgy hívunk, hogy reciprok kapcsolat. Például, ha jó lesz a kedvünk, akkor valószínűleg mosolyogni is fogunk. Illetve ha mosolygunk, akkor a jó kedvünk is megjöhet. Ez utóbbi esetleg meglepő lehet, de a mosolygás és a jókedv összetartozó fogalmak, melyek eszünkbe jutnak. Például, ha szomorúak vagyunk és elkezdünk magunktól mosolyogni, akkor sokkal hamarabb lesz jó a hangulatunk.

## 5 Kognitív könnyedség

Az agyunk folyamatosan monitorozza a környezetet és információkat gyűjt. Van-e valami veszély? Kell-e valamire reagálni? Kell-e valamin változtatni vagy jó-e minden úgy, ami jelenleg is van? Az egyik ilyen mért dolog a kognitív könnyedség, melynek értéke a "könnyű" és a "feszített" között mozog. Könnyű azt jelenti, hogy jól mennek a dolgok, a feszített pedig azt, hogy valami probléma van, melyre fokozott figyelmet kell fordítani, hogy az megoldódjon. Autóvezetés közben a kognitív könnyedség a környezettől függően folyamatosan változik, amikor nyugisabb a helyzet, akkor könnyűnek érezzük a vezetést és kevésbé figyelünk, ezzel szemben nem megfelelő időjárási körülmények esetén, pl. sötétben, az a jó, ha feszítetten dolgozik az agyunk, ekkor ugyanis a felmerülő veszélyekre sokkal hamarabb tud reagálni.

Kognitív könnyedség szempontjából mindenkinek az agya könnyűhöz a legközelebb szeret lenni, ekkor jó a hangulatunk, tetszenek a dolgok, hiszékenyebbek is vagyunk, minden olyan kényelmes. Feszített állapotban zavartak, éberebbek, precízebbek vagyunk, mint egyébként, de a megnövekedett koncentráció miatt ez egy kevésbé kényelmes állapot.

### **Illúziók:**

Számos illúzió befolyásol minket a döntéseink meghozásakor.

*Emlékezés illúziója:* az ismerőség az egy kényelmes érzés, ezért hajlamosak vagyunk ismerősnek látszó, de egyébként - a többihez képest ugyanúgy - nem ismert fogalmakat jobban preferálni.

*Igazság illúziója:* Ha a válasz (részben) ismerős, akkor feltehetőleg igaz.

Egy másik becsapós illúzió a következő. Döntsük el az alábbi állításokról, hogy igazak vagy hamisak:

**Adolf Hitler 1892-ben született.**

Adolf Hitler 1887-ben született.

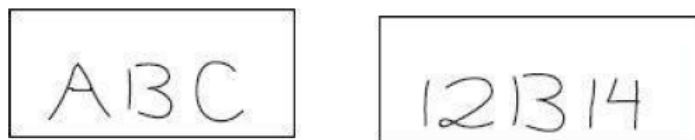
Vagy azt gondoljuk, hogy az első az igaz, mert az félkövér, vagy pont emiatt gondoljuk, hogy átakarnak minket verni, ezért a második lesz az igaz. Valójában mindkettő hamis, ugyanis Hitler 1889-ben született.

## 6 Normák

Minden helyzetben más és más számít normálisnak. Ha egy esemény nem várt időpontban történik, akkor az szokatlan lehet. Például egy szülőnek az, hogy a gyereke az iskola után haz-  
aérkezik, egyáltalán nem meglepő, viszont ha iskolaidőben megy haza, az egyből felvet számos kérdést. Amikor megismerünk egy új embert, aki valamilyen beszédhibával rendelkezik, például dadog, akkor először lehetséges, hogy meglepődünk a dadogásán, de idővel ezt megszokjuk és legközelebbi találkozásakor ez majd egyáltalán nem fog szokatlannak számítani. Ez egy jó példa arra, hogy bizonyos események, amelyek kezdetben nem voltak normálisak azzá válhatnak. Ha legközelebb is találkozunk ezzel a dadogó emberrel, akkor már az lesz a szokatlan, ha akadozás nélkül tud majd beszélni.

## 7 Elhamarkodott következtetések gépezete

Tekintsük az alábbi ábrákat!



4. ábra

Az első képen valószínűleg ABC-t, a másodikon pedig 12 13 14-et olvastunk. Pedig ez közel sem olyan egyértelmű! Ha jobban megfigyeljük, akkor az ábrák kétértelműek, amit jelen esetben figyelmen kívül hagytunk. Az első ábrát lehetett volna A 13 C-nek, a másodikat pedig 12 B 14-nek olvasni, de nem ezt tettük a kontextus ugyanis azt sugallta, hogy két betű/szám között egy harmadik betű/szám lesz, hiszen így egyébként is egymást követő betűket/számokat kapunk, attól persze aki leírta őket, nem biztos, hogy valóban erre gondolt.

Egy másik eset, amikor elhamarkodottan döntünk az alábbi példán keresztül jól látszik. A következőkben egy emberről olvashatunk jellemzéseket:

1. intelligens, szorgalmas, impulzív, kritikus, makacs, irigy
2. irigy, makacs, kritikus, impulzív, szorgalmas, intelligens

Ami a fentiek olvasása során fellép azt túlzott érzelmi koherenciának, másképp dicsfényhatásnak hívjuk. Az első esetben amellet, hogy valaki intelligens és szorgalmas eltörpül az, hogy az adott illető makacs, lehet még jogosnak is gondoljuk. Viszont a második esetben, amikor egy makacs emberről halljuk azt, hogy még intelligens is, az veszélyessé teheti a szemünkben az illetőt, hogy egy olyan valakiről van szó, akitől félni kell.

**CSALAL:** Csak az létezik, amit látsz

Hajlamosak vagyunk bizonyos helyzetekben csak a rendelkezésre álló információk alapján dönteni és nem mérjük fel azt, hogy egyáltalán elég információ áll-e rendelkezésre ahhoz, hogy jó döntést tudjunk hozni. A döntést ekkor - mivel az gyorsan történik - így az 1. rendszer hozza meg, többnyire az eszünkbe kerülő emlékek alapján. Pl.: Jó vezető lesz-e Jamesből? Mit nézünk (milyen James) mit nem nézünk (milyen a jó vezető)?

## 8 Egyszerűbb kérdés megválaszolása

Bizonyos esetekben, amikor gyorsan kell döntenünk egy nehéz kérdésről, akkor azt csináljuk, hogy a nehezebb kérdést valami könnyebbre cseréljük és arról döntünk, annak reményében, hogy az az eredeti kérdésre is jó válasz lesz majd. Ekkor a 2. rendszer felügyelete mellett az 1. rendszer hozza meg a döntést. Célkérdés: Mennyivel járulna hozzá, hogy megmentsen egy veszélyeztetett fajt? Heurisztikus kérdés: Mennyi érzelem ébred bennem, amikor a haldokló delfinekre gondolok? Nyilvánvaló, hogy a másodikat sokkal hamarabb megtudjuk válaszolni.

## 9 Záró gondolat

Ne feledjük, ugyan a két rendszer közötti együttműködés nagyon sok mindenben segít minket, de közel sem mindenben. Ha figyelmesek vagyunk mi magunk is számos dolgot észrevehetünk a közöttük lévő kapcsolatról! – vázaltszerű részek

## 10 Bernoulli tévedése

Amos és Kahnemann közös munkájuk kezdetén sok megállapítást tettek, több tényállást fogalmaztak meg. Ezek között voltak ellentétesek is, voltak olyanok amiket már más(ok) valami más formában megfogalmaztak, és voltak merőben új és egyedi megfogalmazásaik is. Azon gondolatok és elméletek, melyek igazán eltértek a várható hasznosság elméletétől, adták meg a kezdőléteket a kilátásmélet pontosításához és egyértelmű megfogalmazásához. Az a képzeletbeli "tér", ahonnan közelítettek, majd végül el is jutottak a problémához, az a pszichofizika volt. A pszichofizika lényege, az anyag és szellem egymás iránti kötődése, azaz hogy vajon akár egy képlettel is fel tudnánk írni egy fizikai mennyiség és egy emberi érzelem kapcsolatát? Tehát például egy hangmagasság - hang frekvencia páros, vagy pénzösszeg mennyisége és ezen összeg értékének megállapítása.

Mivel ez a tudományág nem volt teljesen új, így illő tényállásként kezelni, hogy legelőször David Bernoulli foglalkozott a szellem-anyag kapcsolat mivoltjával. Bernoulli első és egyik legfontosabb felvetése az volt, hogy ha valakinek van 100 dukátja, és kap hozzá még 10 dukátot, akkor az neki pontosan annyit ér, mint ha 20 dukátot adnánk egy olyan személynek, akinek van 200 dukátja. Ebből kifolyólag, a pénz mennyisége és annak kívánatos voltja közötti viszonyt egy függvény határoz meg.

Bernoulli előtt, a köztudatban (leginkább a matematikusok körében) is az a tény volt elfogadva, hogy egy játék során a várható érték alapján hozzák meg az emberek a döntéseiket. Például, ha 100%-al nyerünk 80\$-t, vagy 20%-al nyerünk 10\$-t, akkor annak a várható értéke 82\$ lesz. Szemben ezzel, ha egy személynek felajánlják, hogy választhat az előző játék illetve 80\$ közül, akkor nagy valószínűséggel mindenki a biztosra menne. Bernoulli megfigyelése alapján az emberek döntően kisebb többsége vállalja a kockázatot, mi több, képesek "büntetést fizetni" a bizonytalanság elkerüléséért. Röviden és tömören: az emberek pénzügyi döntései nem a dollár értékeken alapulnak, hanem az alapvető hasznosságon. Nem a várható értéket, a lehetséges kimenetek súlyozott átlagát veszik figyelembe, hanem a kimenetek hasznosságának, ugyanazon kimeneteken vett súlyozott átlagát.

Elméletének mégis akadt egy kis hátulütője. Vegyünk először szemléltetésként egy példát: legyen két fiú, Aladár (A) és Bence (B). Nekik ma egyaránt 5-5 milliójuk van. Tegnap A-nak 1 milliója volt, B-nek 9 milliója. Vajon az elégedettségük mértéke megegyezik? ... A probléma forrás az, hogy Bernoulli abból indult ki, hogy az embereket a vagyonuknak a hasznossága teszi elégedettebbé. De amint az a példából is látszik, hogy A-nak és B-nek ugyanannyi pénze van, tehát egyformán elégedetteknek kellene lenniük, viszont könnyedén megállapítható, hogy ez nincs így. Ezzel egyúttal megfogalmaztuk Bernoulli tévedését.



Amint az látható, A és B annyira érzik magukat elégedetteknek, amennyit a pénzügyi helyzetük változott az utóbbi időben a viszonyítási pontjukat jelentő mennyiséghez képest. Ezt szépen prezentálja az a tény, hogy egy hangról csak akkor tudjuk megállapítani, hogy az hangos vagy halk, hogy mi előzi meg. Nyilván egy beszédhangot halknak fogunk hallani, amennyiben előtte bömbölést hallottunk, vagy pedig hangosnak fogjuk hallani, amennyiben suttogás előzte meg. Vagy pedig egy papíron levő foltról csak akkor tudjuk megállapítani, hogy az sötét vagy világos, ha ismerjük a hátteret. Ugyan ez a helyzet a pénzösszeg esetében is, nem elég ismerni a hangerősséget (előző esetből) vagy a pénzmennyiséget, ismernünk kell a referencia pontot is.

Bernoulli elméletének hiányossága a következő példából is látható: Legyen ismételtén A és B. Jelenleg A-nak van 1 milliója, B-nek pedig 4 milliója. Választhatnak két esemény közül. Az első az, hogy a teljes pénzösszegükért nyernek 2 milliót, a másik lehetőség pedig hogy egyforma eséllyel 1 vagy 4 millióval fejezik be a játékot. Ezen állás alapján, Bernoulli szerint az első esetben 2 lesz a várható érték, ha a biztosra mennek, és 2,5 amennyiben a bizonytalan választják. Az elmélet ezen a pontján ismét hibázik, ugyanis nem veszi figyelembe a kiindulási pontokat, a viszonyítási pontokat, amelyek alapján A és B meghozzák a döntéseiket. Ésszerű magyarázatot ad, és nagyon könnyen kitalálható az, ahogyan a játékosok gondolkodnának. Az A játékos vagy biztosan megduplázza a vagyonát, vagy 50%-os eséllyel megnégyszerezi azt, amíg a B játékos, ha a biztosra megy akkor garantáltan megfelel a vagyonát, míg a kockáztatás esetében 50%-al nem veszít semmit. Ebből megfigyelhető az, hogy az A játékosnak a biztos duplázás nagyon kecsegtető, míg B-nek kevésbé, így nagy valószínűséggel eltérő döntést fognak meghozni. Emellett felhívja még az író a figyelmet külön arra is, milyen érdekes lehet megfigyelni mindkét szemszögből a lehetséges legrosszabb kimeneteleket. Az A játékos, vagy nem nyer semmit (de el sem veszti a pénzét), vagy megduplázza azt, miközben a B játékos vagy a felét, vagy a háromnegyedét veszti el pénzének. Tehát ebből is látszanak a különböző szempontok, míg egyik játékos a nyereségre gondol, addig a másik a veszteségre. B játékos nagyobb valószínűséggel fog így kockáztatni. Mivel Bernoulli elméletében nem szerepel a viszonyítási pont fogalma, ezért nem szemlélteti azt a biztos alapokon nyugvó ténytet, hogy ami A játékosnak jó, az a B játékos (kockázatvállaló) döntéshozatalára nem ad magyarázatot. Pedig valójában az élet nagyon sok területén, ahol rossz kimenetelű események közül kell választani, ott leginkább a kockázatvállalás a leginkább alkalmazott magatartás.

## 11 Kilátáselmélet

Amos és Kahnemann együttes ötleteléseik egyik alkalmával, boncolgatták, hogy vajon ha van egy illetőnek van tetszőlegesen sok pénze, ehhez kap vagy elveszít egy adott kis összeget, akkor a nyereség és veszteség hasznossága legfeljebb előjelben térhet el egymástól. Viszont ez az elmélet nem ad arra választ, hogy a veszteség miért járhat nagyobb hasznosságcsökkenéssel, mint amekkora ugyan ennek az összegnek az elnyerése (hasznoságnövekedése) jár. Mivel így van. Ez az általuk oly sokat emlegetett "elmélet indukálta vakság". Amikor elhittünk egy bizonyos elméletet, és nem vagyunk emiatt képesek/hajlandóak arra, hogy felismerjük, ha esetleg

mégsem így van. Nos adott esetben mit is nevezünk, illetve mi okozta a vakságot? Mindenki abból indult ki, hogy felesleges megkülönböztetni a nyereséget és a veszteséget (maximum előjel változást jelent), viszont ez nem így van. Nézzük a következő két problémát:

1. 100% eséllyel kapunk 900 dollárt VAGY 90% eséllyel kapunk 1000 dollárt
2. 100% eséllyel veszünk 900 dollárt VAGY 90 eséllyel veszünk 1000 dollárt

Az első esetben nagy valószínűséggel mindenki a biztos 900 dollár mellett döntene, mivel annak a szubjektív értéke nagyobb, mint a másik lehetőség. Ezen Bernoulli elmélete is levizsgázott volna. Ellenben a második esetben, mindenki el szeretné kerülni a biztos veszteséget, tehát annak a látszata, hogy van 10% esélyünk mégis arra, hogy ne veszítsünk, így annak a szubjektív értéke a vonzóbb. Ez természetes, hiszen a biztos veszteséggel szemben erős ellenérzéseink vannak, ez készteti az embereket a kockázatvállalásra. Tényként elfogadott állítás tehát az, hogy ha az összes választási lehetőség rossz, akkor az emberek kockázatvállalókká válnak. Így a kedvező és kedvezőtlen kilátás indukálta kimenetek általi viselkedés, a két kutató munkásságában egy fontos pillanatához érkezett, ugyanis szembesültek Bernoulli elméletének hibájával.

**Nyeremény** A meglévő vagyonunk mellé (lényegtelen mekkora), kapunk még 1000 dollárt.

Ezután két választási lehetőség adott: 50% eséllyel kapunk még 1000 dollárt VAGY 100% eséllyel kapunk még 500 dollárt

**Veszteség** A meglévő vagyonunk mellé (lényegtelen mekkora), kapunk még 2000 dollárt. Ezután két választási lehetőség adott: 50% eséllyel elveszítünk 1000 dollárt VAGY 100% eséllyel elveszítünk 500 dollárt.

Amint az észrevehető, a vagyon végkimenetele szempontjából mindkét eset azonos, és Bernoulli elmélete szempontjából is ez a lényeges. Vagy biztosan lesz 1500 dollárunk, vagy 50-50% eséllyel 1000 illetve 2000 dollárunk. Bernoulli elmélete szerint, nincs különbség a két eset között. Viszont vizsgáljuk meg, mit tennének mások:

**Nyeréség** Biztosra mennénk, és így lenne biztosan 1500 dollárunk.

**Veszteség** Kockázatot vállalnánk, azaz lenne 50% esélyünk arra, hogy megmarad mind a 2000 dollárunk.

Ezzel cáfolható Bernoulli elméletének hibás mivolta.

Egyúttal a probléma kétféle (ám egyazon kimenetekkel végződő) megfogalmazása, valamint összehasonlítása rávilágít arra, mennyire fontos a viszonyítási pont. Az első alkalommal, csak nyerhettünk, míg a másodiknál csak veszíthettünk, viszont azt, hogy a játék előtt ki mennyi pénzt kapott, nagyjából figyelmen (és érzelmen) kívül maradt. Erre az a magyarázat, hogy az emberek jobban szeretnek nyerni, mint veszíteni.

Bernoulli szerint ami fontos, az a vagyon pillanatnyi állapota. Így tehát a veszteséges példa hűen tükrözi Bernoulli elméletének hibáját, a viszonyítási pont hiányát. Miután ezt belátta

a két kutató, új kihívásnak kellett megfelelniük, a viszonyítási pont beiktatásának, amiből megszületett a kilátáselmélet. A kilátáselmélet három alappilléren alapul, amelyek kihagyhatatlanok a pénzügyi kimenetek megfelelő értékelésében:

**Adoptáció:** A dolgokat egy semleges viszonyítási ponthoz képest kell értékelnünk. Erre egy szemléletes példa, hogy tegyünk magunk elé három tál vizet. A középső legyen szobahőmérsékletű, egyik másikba öntsünk hűtött, nagyon hideg vizet, a harmadikba pedig meleg, közel forró vizet. Tegyük az egyik kezünk a hidegbe, másikat a meleg vizet tartalmazó tálba, tartjuk ott néhány másodpercig, majd mindkét kezét rajtuk át a középsőbe. Amelyik kezünk a hideg tálban volt, annak meleg lesz a víz, amely a meleg vizet tálban volt, annak pedig hidegnek fog tűnni ugyan az a víz. Itt tehát a viszonyítási pont a szobahőmérsékletű víz volt, és ezt könnyen át tudjuk értelmezni pénzügyi esetekre is.

**Csökkenő érzékenységi elve:** Ez az elv hasonlóan tükröződik az érzékszervi dimenziókban, mint a birtokolt pénzösszeg értékének változásaiban. Erre egy szemléletes példa, mikor egy égőt bekapcsolunk egy világos, napos szobában, akkor nem sok különbséget érzékelünk a fényváltozásban. Nem úgy, mint ha ugyan ezt az égőt éjjel kapcsoljuk fel, amikor ugyanis ő egyedül fogja bevilágítani a teret. Hasonlóképpen pénzösszegeknél, sokkal kisebb a szubjektív különbség a 900 és 1000 dollár közt, mint 100 és 200 dollár között.

**Veszteségkerülés:** Egymással szembeni mérlegelésben, vagy a közvetlen összehasonlításban sokkal nagyobbak tűnnek a veszteségek, mint a nyereségek. Mint például az evolúció során, azok az élőlények, amelyek a kínálkozó alkalmaknál fontosabbnak tartják a fenyegető veszélyeket, nagyobb valószínűséggel maradnak életben és hoznak létre utódokat.

Negatív oldalról megközelítve a kilátáselméletet, itt is fedezhetünk fel hibákat, amiket Kahnemann-ék vakfoltoknak neveztek el. Vegyük az elmélet feltevését, miszerint a viszonyítási pont értéke zéró. Ebben az esetben vizsgáljuk meg a következő állításokat:

1. Egy millióhoz eséllyel nyerünk 1 millió dollárt.
2. 90% eséllyel nyerünk 12 dollárt és 10% eséllyel nem nyerünk semmit.
3. 90% eséllyel nyerünk 1 millió dollárt és 10% eséllyel nem nyerünk semmit.

Mind a három esetben fennáll annak a lehetősége, hogy nem nyerünk semmit, tehát a kilátáselmélet nullát rendel a viszonyítási ponthoz. Ám érezhetően ez az értékelés nem megfelelő. Az első esetben szinte nulla az esély, hogy nyerünk bármit is, míg a második esetben, ha nyerünk is jó eséllyel, elhanyagolható az összeg. A harmadik eset viszont az a szemléletes példa, ahol ha nem nyerünk, ott fájdalmasan csalódunk. A kilátáselmélet nem tud ezzel a ténnyel mit kezdeni, mivel nem teszi lehetővé egy lehetséges kimenet megváltoztatását. Egyszerűbben kifejezve, a kilátáselmélet a csalódással nem tud mit kezdeni.

Azt láthatjuk, hogy sem a kilátáselméletben, sem a hasznossági elméletben nincs helye az utólagos megbánásnak. Mivel mindkét elmélet hasonlósága, hogy a lehetséges kimeneteket

előre, egymástól függetlenül értékeljük és ez alapján a legnagyobb értékűt választjuk. Sajnos az alábbi példán látható, hogy ez nem felel meg a valóságnak:

**A** Válasszunk: 1 millió dollár 90% eséllyel vagy 50 dollár biztosan

**B** Válasszunk: 1 millió dollár 90% eséllyel vagy 150 ezer dollár biztosan

Hasonlítsuk össze mekkora csalódást éreznénk, ha egyik és a másik játékban sem nyernénk. A jelentőséget a B eset mutatja meg, mivel a biztos 150 ezer dollárról mondtunk le, cserébe nem nyertünk semmit. Tehát az utólagos megbánás jelen esetben is fennáll.

A kilátásmélet hasznossága elfogadhatóbb volt a várható hasznosság elméletével való versengésben, mivel bővebb megfigyeléseken alapult. Viszont ezen megfigyelések nem garantálják egy elmélet sikerét. A kilátásmélet nem azért lett köztudottan elfogadott, mert pontos és hibátlan, hanem mert a viszonyítási pont és veszteségkerülés fogalma olyan koncepciók, melyekből olyan új előrejelzések következnek, amik igazak.

## 12 Ragaszkodási hatás

A ragaszkodási hatás szemléletését, hadd kezdjem egy rögtön egy példával. Legyen A és B két személy, ikertestvérek. Egyforma az ízlésük, vagyonuk, szokásaik, jövedelmük. Cégük felajánl nekik két új szerződést, és rájuk bízák, hogy döntsék el, ki melyiket választja. Egyik a havi tízezerrel nagyobb fizetés, másik pedig havi két szabadnappal több. Dönteni nem tudnak, feldobnak egy pénzérmét, és A kapja a nagyobb fizetést, B pedig a több szabadnapot. Miután eltelik egy idő, és mindketten hozzászoknak, a cégük felajánlja a csere a lehetőségét. Ezesetben a kilátásmélet azt mondja, hogy a kockázatkerülő magatartás végett, egyikük sem szeretne cserélni. Vizsgáljuk meg valójában mi is történik. A személy szempontjából, a döntés előtt volt két egyformán kedvező ajánlat, nagyobb fizetés vagy több szabadnap. Miután már "megszerezte" az egyiket, vele együtt a viszonyítási pontja is megváltozott, így tehát az alábbi két álláspontot látja: minden marad így, ahogy van, illetve havi tízezerrel kevesebb fizetés, viszont több szabadnap. Érezhető a rossz hír, hogy csökken a fizetés, szinte eltereli a figyelmet arról a tényről, hogy cserébe kapnánk szabadnapokat. Konklúzióként két fontos tény szögezhetünk le. Egyik az, hogy az ízlés nem egy konstans tényező, hanem a viszonyítási ponttal együtt változik. Másodsor pedig, a változással bekövetkező hátrányok nagyobbaknak tűnnek fel az előnyöknél.

A ragaszkodási hatásként emlegetett megközelítési mód megszületését, minden bizonnyal Richard Thalernek köszönhetjük. Ugyanis egyetemi éve alatt megfigyelte egyik professzorát, aki megszállott borgyűjtő volt. Azt vette észre, hogy a professzor soha nem vesz 35 dollárnál drágább bort, viszont soha nem ad el 100 dollár alatt sem egyet (noha a 35 dollár feletti érték már biztosan megfelelt volna neki), így a szembetűnt neki ez a - meglehetősen nagy - árrés. R. Thaler emellett több hasonló (ragaszkodási hatást bizonyító) esetet is megfigyelt. Tegyük fel

például, hogy egy illető el szeretne menni egy koncertre, ahol 200 dollárba kerül a jegy, viszont ő - mivel nagy rajongó - akár 500 dollárt is képes lenne fizetni érte. Ellenben még a koncert közvetlen kezdete előtt megtudja, hogy keresnek eladó jegyeket és 3000 dollárt adnak érte. Itt merül fel a kérdés, hogy vajon megvált-e a jegyétől? Valószínűleg nem fog, mivel a szubjektív értéke számára sokkal több, azaz ragaszkodik hozzá. Visszatérve a Thaler professzorához és a boraihoz, Richard arra jött rá, hogy professzora számára a legjelentősebb kérdés az, hogy ha a tulajdonában van egy bor, akkor mekkora fájdalommal jár neki lemondani róla, amennyiben nincs a tulajdonába akkor pedig mekkora élvezetet jelentene, ha megszerezné.

Ezen a ponton felmerült egy kérdés, hogy vajon, ha egy vevő bemegy a cipőboltba és vásárol egy cipőt, akkor az eladó miért nem ragaszkodik annyira a cipőhöz? Erre a válasz nem más, mint ugyan az az indok, ha megkérnek hogy váltsunk fel egy nagyobb címletű bankjegyet több kisebbre, vagyik a csere. A pénz a zsebünkben vásárláskor azért van, hogy elcseréljük a cipőre, az eladó pedig a cipőt cseréli le a bankjegyekre. Ekkor újabb kérdésbe botlik az ember, vajon miben különbözik a cipőárusnak a cipő és a professzornak a bor. A válasz az, hogy miközben az első személy csak csere szempontjából tartja a cipőt, az utóbbi használni és élvezni szeretné a tárgyat.

Ekkor jutottak el eredményeik egyik csúcsára, amikor felállítottak egy kísérletet, mely lényege az volt, hogy korlátozott számú zsetonokat osztanak szét egy "piac" résztvevői között. A kísérlet végén a zseton visszaváltható készpénzre. A visszaváltási értékek egyénekenként különböznek. Tehát egy zseton valaki számára például 10 dollárt ér, míg más valakinek 20 dollárt. Majd egy mindenki számára hallható és látható licitálás veszi kezdetét. Az eredmény pontosan mérhető és modellezhető eseményeket mutat. Végül, akinek kevesebbet ért egy-egy zseton, ő nyereséggel továbbadta, míg akiknek többet ért, ők olcsón hozzájutottak. Tehát, amikor az adásvétel véget ért, pontosan azok személyek birtokolták a zsetonokat, akik a kísérlet szervezőitől legtöbb pénzt kapják értük.

Egy hasonló, bögrékkel kivitelezett kísérletet több országban is elvégezték, majd arra jutottak, hogy például USA-ban nagy különbség volt a vétel és az eladási árak között, míg Nagy-Britanniában meglehetősen kicsi volt ez a különbség. Ebből az derül ki, hogy akár kulturális különbségek is lehetnek az emberek közt a pénzhez való viszonyulásban, tehát mintegy konklúzióként ki tudjuk jelenteni, hogy a ragaszkodási hatás kutatási területe még mindig tartogat kiaknázatlan pontokat és meglepetéseket.

## 13 Kedvezőtlen események

A veszteségkerülés az egyik legjelentősebb fogalom, ami ezt a témát meghatározza. Az emberek általában többféle képen értékelik az események kimeneteit, de azt biztosan állíthatjuk, hogy a veszteség mindig nagyobbnak tűnik a nyereségnél. Tudósok megfigyelték, hogy egyetlen svábgár könnyen elveheti a gusztusunkat egy tál cseresznyétől, az viszont nem vált ki belőlünk érzelmet, ha látunk egy szem cseresznyét egy tál csótány között. A negatívumok sokféleképpen írják felül a pozitívumokat, és a veszteség kerülés csak az uralkodó szerepet játszó negatívumok számos megnyilvánulásának egyike.

Az agyunkban működik valami féle mechanizmus, aminek köszönhetően a negatív képeket hangsúlyosabbnak látjuk. Több tudós beszámolt arról, hogy kísérleteik során a mosolygós arcok tömegében az egyedüli dühös arc is feltűnő, viszont a dühös tömegben nem vesszük észre az egyetlen mosolygós arcot. Ez valami féle állati ösztön, mert ha sikerült néhány századmásodperccel hamarabb észrevenni a ragadozót, akkor az növeli az állat esélyeit az életben maradásra.

Hasonló mechanizmust figyelhetünk meg a hallásunknál, az agyunk a szimbolikus fenyegetésekre is azonnal válaszol. Az érzelmi töltésű szavakra és a rossz dolgokat jelentő szavakra (*háború*, *bűntény*) jobban figyelünk. Ugyan a szavak magukban nem jelentenek fenyegetést, de azért mert rossz dolgokra emlékeztet, az agyunk veszélyt lát bennük.

Emberi tulajdonságunk, hogy különbséget tudunk tenni rossz és jó között, viszont sok olyan szituáció van, ahol a jó és a rossz határa időben változó. Például ha a szabadban egy hideg éjszakán, szakadó esőben, bőrig ázva meglátunk egy nagy sziklát, ami védelmet nyújt, azt kitörő örömmel fogadjuk és pozitívnak értékeljük. Viszont ez az érzés nem tart sokáig, mert a szikla menedékében hamarosan vacogni kezdenénk, és nem lennénk elégedettek a helyzettel.

### 13.1 Célokból viszonyítási pontok

A veszteségkerülés két hajtóerő egymáshoz viszonyított erősségét fejezi ki: erősebb késztetés van bennünk a veszteségek elkerülésére, mint a nyereségek elérésére. Ez a két hajtóerő nem egyforma erős. Ha a célt nem érjük el az veszteség, viszont ha túlteljesítjük, az nyereség.

Az emberek gyakran tűznek ki maguk elé olyan rövidtávú célokat, amit szeretnének elérni, de nem akarnak túlteljesíteni. Valószínűleg az elehet emögött, hogy csökkentik az erőfeszítéseiket, ha a közvetlen céljukat elérik, ez viszont ellent mond a gazdasági logikának.

Példa lehet erre a New York-i taxisofőrök esete. Valószínűleg valamilyen éves, vagy havi bevételi tervvel rendelkeznek, de jellemzően mindig a napi bevételi irányzat elérésére törekednek. Természetesen vannak olyan napok, amikor ezt könnyebb elérni, van amikor nehezebb. Esős napon alig hogy kiszáll az egyik utas, máris szál be utána a másik, hamar összejön a napi bevétel; derűs időben viszont sokat kell az utasokra várakozni. A gazdasági logika azt diktálná, hogy esős napokon sokat dolgozzanak a taxisok, derűs napokon pedig lazítanak. A

veszteségkerülés logikájából viszont ennek pont a fordítottja következik; Azok a sofőrök akiknek rögzített napi irányzatuk van, sokkal többet dolgoznak derűs időben és hamar hazamennek egy esős napon.

## 13.2 A status quo védelmezése

Ha figyelmesek vagyunk, megfigyelhetjük a veszteség elkerülése és a nyereség elérése mögött álló hajtóerők közötti asszimmetriát. Tárgyalásokon állandóan érvényesül ez az elv, főleg ha egy meglévő szerződés újratárgyalásáról van szó. A korábban rögzített feltételek adják a viszonyítási pontot, és az ebben bekövetkezett változtatásokat az egyik fél mindig a másik félnek tett engedménynek tekinti. A veszteségelkerülés asszimmetriát teremt, ami megnehezíti a meg-egyezést. Ha a másik fél engedményt tesz nekem, az nekem nyereség, neki viszont veszteség, ami sokkal jobban fáj neki, mint nekem a nyereség. A másik fél óhatatlanul többre értékeli az általa tett kedvezményt, mint én a kedvezményezett.

Az alkudozás során küldött üzenetek sokszor arra irányulnak, hogy a felek kijelöljenek egy viszonyítási pontot, amely horgonyként szolgálhat a másik fél számára. Viszont sokszor ezek az üzenetek nem őszinték. A tárgyalók sokszor tettetik, hogy egy erősen ragaszkodnak valamilyen dologhoz, hogy később, nagyobb ellenérték fejében, lemondjanak róla. Viszont az is igaz, hogy a tárgyalók a kölcsönösség normáját tartják szem előtt, a fájdalmasnak bemutatott engedményeknek ugyan olyan fájdalmas engedményekre kell ösztönözniük a másik felet.

## 13.3 A veszteségkerülés és az igazságszolgáltatás

Egy tanulmány megvizsgálta azt, hogy mit gondolnak az emberek a kereskedők, munkaadók, földtulajdonosok tisztességtelen magatartásáról. Átfogóan tanulmányozták, hogy korlátozza-e a tisztességtelen magatartás elítélése a profitszerzésre való törekvést. Eredményül az jött ki, hogy igen, sőt azok az erkölcsi szabályok, amik alapján a cégeket értékeljük, élesen elkülöníti a veszteséget és a nyereséget.

Az alapelv az, hogy a jelenlegi munkabér, ár vagy bérleti díj képezi a viszonyítási alapot, ezek jelölik ki a jogosultságokat, amit senkinek sem szabad megsértenie. Tisztességtelennek számít az, ha a cég veszteséget hárít át a dolgozóira vagy a vevőkre. Jó példa erre a következő:

*Egy vaskereskedésben a hólapát 15 dollárért kapható. Egy nagy hóvihár után, másnak a kereskedésben 20 dollárra emelik a hólapát árát.*

A standard gazdasági modell alapján a kereskedés azt teszi, amit tennie kell; a kereslet növekedésére áremeléssel reagál. A felmérések résztvevői viszont nem így látták a helyzetet; 82%-uk tisztességtelennek találta ezt a lépést. Nyilvánvalóan a hóvihár előtti árat tekintették viszonyítási alapnak, és az emelet árat olyan veszteségnek tekintették, amire az üzlet rákényszeríti a vevőit, pusztán azért, mert ezt megteheti.

A következő példában a megkérdezettek 83%-a ítélte tisztességtelennek a magatartást:

*Adva van egy kis fénymásoló üzlet egy alkalmazottal, aki hat hónapja tölti be ezt az állást, és óránként 9 dollárt keres. Elfogadhatóan megy az üzlet, de mivel a közelben bezártak egy üzemet, megnőtt a munkanélküliség. Más kis üzletek az utóbbi időben hasonló munkakör betöltésére 7 dolláros órabért tudnak megbízható munkaerőhöz juttatni. Az üzlet tulajdonosa 7 dollárra csökkenti az alkalmazott órabérét.*

A kérdés csekély módosítása viszont rámutatott arra, hogy hogyan látják az emberek a munkaadók kötelezettségeit. A háttér most is ugyan az, a módosítás a következő:

*Az üzlet eddigi alkalmazottja kilép, és a tulajdonos úgy dönt, hogy az utódját 7 dolláros órabérrel veszi fel.*

Ebben az esetben a megkérdezettek többsége (73%) elfogadhatónak tekintette ezt a döntést. Tehát úgy látszik, hogy a tulajdonosnak nem erkölcsi kötelessége 9 dolláros órabért fizetni, a magasabb órabér személyhez kötött: A jelenlegi alkalmazottnak akkor is jár a ez a bér, ha a piaci körülmények lehetővé tennék a tulajdonos számára a bércsökkentést.

A cégnek is megvan a maga jogosultsága; jogosult arra, hogy továbbra is ugyan olyan profitot termeljen mint eddig. Ha veszteséggel kell számolna, nem megengedhető, hogy áthárítsa másokra a veszteséget. A megkérdezettek jelentős többsége nem tartotta tisztességesnek az alkalmazottak fizetésének csökkentését abban az esetben, ha romlott az üzlet nyeresége.

Különböző szabályok határozzák meg, hogy mit tehet a cég nyereségességének növelésére és a nyereség csökkenésének elkerülése érdekében. Ha egy cégnél csökkennek a termelési költségek, a tisztességes magatartás szabályai nem írják elő, hogy osztozzon ennek előnye in akár a vevőkkel vagy a dolgozókkal. A válaszadók természetesen jobban szerették, ha a nyereség növekedésekor a cég bőkezűen viselkedik, de azt sem tartották tisztességtelen magatartásnak, amikor a nagyobb nyereségből nem juttattak másoknak. Csak azon háborodtak fel, mikor egy cég a saját nyereségének növelése érdekében okozott veszteséget másoknak.

Tisztességtelenül veszteséget okozni másoknak kockázatos lehet, ha az áldozatok abban a helyzetben vannak, hogy visszavághatnak.

## 14 A négyes mintázat

Amikor egy komplex dolgot átfogó értékelés alá vesszünk, például egy autót megvásárlása, a kérdéses dolgok jellemzőihez súlyokat rendelünk. Ezt úgy is megfogalmazhatjuk, hogy az egyes jellemzők jobban befolyásolnak mint a többi. Ezt a súlyozást mindenképpen elvégezzük, akár tudatában vagyunk ennek akár nem. Például a gépkocsi értékelésénél kisebb vagy nagyobb súllyal szerepelhet a fogyasztás vagy a kényelem.

Ezek a súlyok természetesen összefüggenek az egyes kimenetek valószínűségével; ha 50%-os esélyünk van nyerni egy milliót, az sokkal szimpatikusabb, mintha csak 1% esélyünk lenne ugyan erre.



## 14.1 Változó esélyek

A szerencsejáték, többek között, népszerű eszköz a döntéshozatal vizsgálatában, mert természetes szabályt kínál arra, hogy súlyokat rendeljünk egy döntési helyzet különböző kimeneteihez: minél valószínűbb egy kimenet, annál nagyobb kell hogy legyen a súlya. A szerencsejátékok várható értéke a lehetséges értékek saját valószínűségükkel súlyozott összege. Ha például 20% eséllyel nyerünk 1000 dollárt és 75% eséllyel nyerünk 100 dollárt, akkor a várható érték 275 dollár lesz.

Bernoulli a kimenetekhez súlyokat rendelt, de ezt a várakozási alapelvnek megfelelően a kimenetek pszichológiai értékére alkalmazta. A játék hasznossága a kimenetek hasznosságának átlaga az egyes kimenetek valószínűségével súlyozva. Viszont a várakozási alapelv nem írja le helyesen minként ítéljük meg a kockázatos kilátásokhoz tartozó valószínűségeket.

Vegyük a következő példát; az alábbi négy esetben egyaránt 5%-kal nő az esélyünk, hogy nyerjünk egymillió dollárt. Vajon egyformán örülünk ennek a hírnek mind a négy esetben?

- *0%-ról 5%-ra*
- *5%-ról 10%-re*
- *60%-ról 65%-re*
- *95%-ról 100%-ra*

A várakozási alapelv értelmében a hasznosság mind a négy esetben 1 millió dollárhoz való hozzájárulás hasznosságának az 5%-ával nő. Természetesen nem egyforma reakciót vált ki ez az emberekből. Belátható, hogy az első és utolsó eset nagyobb hatású, mint a másik két lehetőségénél.

Ha 0% helyett 5% az esélyünk, azzal új helyzet áll elő, olyan lehetőséget kapunk, ami eddig nem létezett. Ez minőségi változás szemben azzal, ha 5% helyett 10% lesz a nyerési esély, az esélyünk a nyeresre megkétszereződik ugyan, de a pszichológiai hatása közel sem lesz a kétszerese. A 0%-ról 5%-ra való esélynövekedés a lehetőségességi hatást illusztrálja, aminek következtében igen valószínűtlen kimeneteket túlértékelünk.

Ha az esélyeink 95%-ról 100%-ra változnak az ismét egy olyan minőségi változás, amely hatást gyakorol ránk; ez a bizonyossági hatás. A majdnem biztos kimenetekhez kisebb súlyokat rendelünk, mint azt a valószínűség indokolná. Ennek bemutatására vegyünk a következő példát: örököltünk 1 millió dollárt, de valaki megtámadta a végrendeletet, és a bíróság holnap dönt. Az ügyvédünk szerint 95%-os eséllyel megnyerjük a pert, de megemlíti, hogy a bírósági határozatokat sosem lehet elég pontosan megjósolni. Ekkor megkeres minket egy kockázatvállaló cég és felajánlja, hogy megveszi a perrel megterhelt örökségünket 910 ezer dollárért, de most kell dönteni. A felajánlott összeg alacsonyabb (40 ezerrel), mint a várható érték (950 ezer) abban az esetben, ha megvárjuk az ítéletet. Vajon visszautasítanánk egy ilyen ajánlatot?

A következtetés világos: a döntési súlyok, amelyeket az ember a kimenetekhez rendel, a várakozási alapelvvel ellentétben nem azonosak az egyes kimenetek valószínűségével. A valószínűtlen kimeneteket túlértékeljük - ez a lehetőségességi hatás. A csaknem biztos kimeneteket

a bizonyossághoz képest alulértékeljük. A várakozási alapelv, amellyel összhangban a valószínűségük szerint súlyozzuk az értékeket, pszichológiai szempontból rossz.

A helyzet ennél bonyolultabb, mert van egy nyomós érv, miszerint ha egy döntéshozó racionálisan akar viselkedni, akkor meg kell felelni a várakozási alapelvnek.

## 14.2 Allais paradoxonja

Allais egy Nobel díjas kutató volt, és összeállított néhány rejtvényt, hogy megmutassa, más neves tudósok is hajlamosak egyfajta bizonyossági hatásra. A rejtvények egyszerűsített változatai a következők:

*61%-os eséllyel nyerünk 520 ezer dollárt, vagy 63%-os eséllyel nyerünk 500 ezer dollárt*

*98%-os eséllyel nyerünk 520 ezer dollárt, vagy 100%-os eséllyel nyerünk 500 ezer dollárt*

A kérdés az, hogy a két döntési helyzetben mi melyiket választanánk? Ha úgy gondolkodik mint a többség, akkor az első probléma esetén az első lehetőséget választja, a másikonál viszont a másodikat. Ha pedig így tesznek, logikai bünt követnek el, megszegik a racionális választás szabályait.

Annak megértéséhez, hogy ezek a választások miért problematikusak képzeljük el, hogy a kimenet attól függ, hogy milyen golyót húzunk bekötött szemmel egy urnából, amelyben 100 golyó van - ha piros golyót húzunk nyerünk, ha fehéret, veszünk. Az első probléma esetén majdnem mindenki a bal urnát választja, jó lehet abban kevesebb a piros (nyerő) golyó, mert a nagyobb nyereség jobban izgatja a fantáziánkat, mint a nagyobb nyeresési esély. A második probléma esetén a többség abból az urnából húz, amely garantálja az 500 ezer dolláros nyeresémet.

## 14.3 A döntési súlyok

Tekintsük a következő táblázatot, ami azokat a döntési súlyokat mutatja, ami csekély pénzbeli tételekben játszott szerencsejátékokban megmagyarázzák az emberek preferenciáját.

Valószínűség %	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Döntési súly	0	5,5	8,1	13,2	18,6	26,1	42,1	60,1	71,2	79,3	87,1	91,2	100

Láthatjuk, hogy a számsor két végén a döntési súlyok megegyeznek a hozzájuk tartozó valószínűségekkel, de e-pontok közelében a döntési súlyok egyre jobban eltérnek a valószínűségektől. Bal oldalon a lehetőségességi hatással kerülünk szembe: a valószínűtlen eseményeknek a valószínűségüknél lényegében nagyobb súlyt rendelünk. A 2%-os eseményhez 8,1 értékű döntési súly tartozik. Ha az emberek a racionális választás szabályaihoz tartanák magukat, akkor az esetünkben a döntési súly 2 lenne, vagyis ennek a ritka eseménynek a túlértékelése több mint négyszeres.

A bizonyossági hatás a skála másik végén szembeötlőbb. Annak a 2%-os esélye, hogy nem kapjuk meg a nyeresémet, a szerencsejáték hasznosságát 13%-al csökkenti.

Hogy érzékeltessük az antiszimmetriát a lehetőségességi és a bizonyossági hatás között, képzeljük el először azt, hogy 1% eséllyel nyerünk 1 millió dollárt, az eredményt pedig másnap fogjuk megtudni. És most képzeljük el azt, hogy majdnem biztosan megnyerjük az 1 milliót, de van 1% esély arra, hogy mégsem, és az eredmény most is másnap derül ki. Úgy tűnik, a második esetben kevésbé megkerülhető a szorongás, mint az elsőben a remény.

## 14.4 A négyes mintázat

Az emberek nem a pillanatnyi vagyonukhoz, hanem a nyereségekhez és a veszteségekhez rendelnek valamilyen értéket, és hogy a döntési súlyok, melyeket az egyes kimenetekhez rendelnek, eltérnek azok valószínűségétől. Ez a viselkedés megtalálható a következő táblázatban, amit négyes mintázatnak neveztek el:

	NYERESÉGEK	VESZTESÉGEK
NAGY VALÓSZÍNŰSÉG Bizonyossági hatás	95%-os esély a 10 ezer dollár elnyerésére Félelem a csalódástól KOCKÁZATKERÜLÉS Előnytelen megegyezés elfogadása	95%-os esély a 10 ezer dollár elvesztésére A veszteség elkerülésének a reménye KOCKÁZATVÁLLALÁS Előnyös megegyezés elutasítása
KIS VALÓSZÍNŰSÉG Lehetségességi hatás	5%-os esély a 10 ezer dollár elnyerésére Nagy nyereségre reménye KOCKÁZATVÁLLALÁS Előnyös megegyezés elutasítása	5%-os esély a 10 ezer dollár elvesztésére Félelem a nagy veszteségtől KOCKÁZATKERÜLÉS Előnytelen megegyezés elfogadása

A táblázatban minden mező első sora példa arra, hogy milyen típusú kilátásról van szó, a második sor pedig a kilátás által kiváltott központi érzelmet jelöli meg. A harmadik sorból az derül ki, hogy hogyan viselkedik az emberek többsége, ha választhat a biztos nyereség és a szerencsejáték között. A döntést kockázatkerülőnek mondjuk, ha a biztos kimenetet preferáljuk, kockázatvállalónak, ha a bizonytalant. A negyedik sor pedig azt írja le, hogy milyen viselkedést várhatunk el az alperestől és a felperestől egy peren kívüli megegyezéssel kapcsolatban.

A bal felső cellában azt az esetet látjuk, amikor az emberek kockázatkerülő magatartást folytatnak, ha nagy esélyt látnak egy komoly nyereségre.

A bal alsó mező a lehetőségességi hatást magyarázza; lottó vásárlásakor ha nagyon nagy a nyereségre akkor a vevők nem mérik fel azt, hogy csupán minimális az esély a nyeresésre. Egyszerűen azt nézik, hogy ha nincs szelvényük, nem nyerhetnek, de ha van, akkor ha csak nagyon parányi is, de van esélyük nyerni.

A jobb alsó cellát biztosítás kötésével magyarázhatjuk. Az emberek hajlandóak sokkal többet fizetni a biztosításért a várható értékénél.

A jobb felső cella azt az esetet mutatja, amikor a nagyon rossz választások elé állított emberek kétségbeesett kockázat vállalásra szánják el magukat. Olyan döntéseket hoznak, amelyekkel nagy valószínűséggel még rosszabbul járnak, csak hogy halvány reményük legyen a veszteség elkerülésére.

## 14.5 Szerencsejátékok a törvény árnyékában

A fentebb említett négyes mintázat jól alkalmazható olyan bírósági esetekben, amikor az alperes és a felperes a peren kívüli megegyezést fontolgatják.

Tételezzük fel, hogy mi vagyunk a felperesek egy polgári perben és nagy összegű kártérítés megfizetésére akarjuk kényszeríteni az alperest. A tárgyalás jól alakul és az ügyvédünk szakértői véleményre hivatkozva azt mondja, hogy 95%-o eséllyel megnyerjük a pert, bár ezt nem tudja nekünk garantálni. Azt javasolja, hogy fogadjuk el a peren kívüli megegyezést, amikor is a másik fél az igényünk 90%-át téríti meg. A négyes mintázat bal felső mezőjében vagyunk, és felmerül bennünk az a kérdés, hogy akarjuk-e vállalni a kockázatot, hogy nem kapunk semmit, ha még ennek az esélye nagyon kicsi is. Ilyenkor általában a felperes veszteség kerülő.

Tekintsük a helyzet fordítottját és képzeljük magunkat az alperes helyébe. Még nem adtuk fel teljesen a reményt, de tudjuk, hogy a per rosszul alakul. A felperes hasonló feltételekkel megkeres minket egy peren kívüli ajánlattal. Mivel agy valószínűséggel veszteni fogunk, ez az eset a táblázat jobb felső cellájába tartozik. Erős a kísértés, hogy folytassuk a pert.

A négyes mintázat által leírt döntések nem feltétlenül ésszerűtlenek. Minden esetben át tudjuk érezni a felperes és az alperes helyzetét, hosszú távon viszont ezek a nagy eltérések a várható értékektől költségesek lehetnek.

## 15 Ritka események

Könyvünk írója többször járt Izraelben abban is időszakban, amikor a buszok elleni öngyilkos merényletek viszonylag gyakoriak voltak. 2001 és 2004 között összesen 23 öngyilkos bombarobbantás történt, és ezek 236 halálos áldozatot követeltek. Izraelben akkoriban körülbelül 1,3 millióan szálltak buszra naponta. Az egy-egy utasra eső kockázat elenyésző volt, de a közvélemény egészen másképp alakult. Az emberek, ha csak lehetett nem utaztak buszokon, és ha mégis, aggódalmasan méricskéltek utastársaik poggyászát.

Beszámol arról, hogy Ő sose utazott buszon, bérelt autóval közlekedett, de önmagán is észrevette az események hatását. Megfigyelte azt, hogy piros lámpánál nem szívesen állt meg egy busz mellett, és ha mégis így történt, zöld esetén a lehető leggyorsabban indult el. Tudta jól, hogy a kockázat nagyon alacsony, és sokkal nagyobb esélye volt egy egyszerű autóbalesetben megsérülnie, mégis nyugtalansággal töltötték el az ilyen helyzetek.

Tegyük fel, hogy két város lakói figyelmeztetést kapnak arról, hogy öngyilkos merényletet fognak a terroristák elkövetni. Az egyik városban 2 merénylőről lehet tudni, a másikban csak egyről. Az utóbbi város lakóinak a kockázata fele akkora, de vajon sokkal kisebbnek érzik-e a veszélyt?

### 15.1 Túlbecsült valószínűség és túlzott döntési súly

Hogyan alkotnak az emberek ítéleteket, és hogyan rendelnek az eseményekhez döntési súlyokat? Két egyszerű válaszból indulhatunk ki:

- Az emberek túlbecsülik a valószínűtlen események valószínűségét.

- Az emberek a döntéseikben túl nagy súlyt rendelnek a valószínűtlen eseményekhez.

Ugyan a valószínűségek túlbecslése és a döntési súlyok túlértékelése nem azonos jelenségek, mindkettőben ugyanazok a pszichológiai mechanizmusok játszanak szerepet: a fókuszált figyelem, a megerősítési torzítás és a kognitív könnyedség.

Az emberek nem mindig arra az eseményre fókuszálnak, amelynek a valószínűségét fel kell becsülniük. Ha az értékelendő esemény nagyon valószínű, akkor annak valamilyen alternatívájára összpontosítunk. Vizsgáljuk meg a következő példát:

*Mi annak a valószínűsége, hogy egy helyi kórházban született csecsemőt 3 napon belül haza lehet vinni?*

Itt tehát annak a valószínűségét kell megbecsülni, hogy a kicsi hazakerülhet, de majdnem biztos, hogy azokra az eseményekre gondolunk azonnal, amelyek oda vezetnek, hogy a kisbabát a szokásos időn belül nem engedik hazavinni. Megvan az a képességünk, hogy önkéntelenül azokra az eseményekre figyelünk, amik különösek, szokatlanok, vagy eltérnek a többitől.

A ritka eseményke valószínűségét leginkább akkor becsüljük túl, ha nincs pontosan kifejezve az alternatíva. Egy nagyon szemléletes példa erre az a vizsgálat, amit kosárlabda rajongók között végeztek el. A szurkolókat különböző döntéshozatalokra és ítélethozásokra vették rá. Megkérték őket, hogy becsüljék meg az NBA-ben mind a 8 részt vevő csapat győzelmének a valószínűségét egyenként.

A figyelem középpontjába állított esemény jól definiált, amíg az alternatíva lehetősége kevésbé érzékletes. A rajongók nagy odafigyeléssel vették fontolóra az egyes csapatok nyerési esélyeit. Az eredmény nem meglepő módon az lett, hogy ha az egyes csapatok győzelmére adott valószínűségeket összeadjuk, 240%-ot kapunk. Ez természetesen abszurd, hisz a 8 esemény összegének 100%-ot kell adnia.

Megkérdezték azt is, hogy a győztes vajon a keleti, vagy a nyugati partról kerül-e ki. Ebben az esetben pontosan kifejtjük az alternatívákat, és így a becsült valószínűségek összege 100%-ot adott ki.

A súlyok felmérése érdekében arra is megkérte a rajongókat, hogy fogadjanak a torna győztesére. Minden fogadáshoz hozzárendelt egy pénzüsszeget, annyi pénzt, ami pont ugyan annyira volt vonzó, mint megkötni a fogadást. A megnyert fogadás 160 dollárt ért. A 8 csapathoz tartozó pénzüsszegek együttvéve 287 dollárt adtak ki. Az átlagos kosárlabda rajongó, aki részt vett mind a 8 fogadáson, garantáltan 127 dollárt vesztett. A résztvevők kétség kívül tudták, hogy a tornán 8 csapat vesz részt, és hogy ha mindegyikre fogadnak, az átlagos nyeresemény nem lehet több 160 dollárnál, mégis túl nagy súlyt rendeltek az eseményekhez.

Ezek az eredmények rávilágítanak arra, hogy hogyan viselkedünk valamilyen tervezési fázisban, és hogy mennyire megnyilvánul az optimizmus. Egy terv sikeres végrehajtása konkrét és könnyen elképzelhető, ha megpróbáljuk előre jelezni a projekt kimenetét. Az alternatíva, vagyis a kudarc nehezen megfogható, mert számtalan módja van annak, hogy a dolgok balul sülnek el.

## 15.2 Életszerű kimenetek

A Chicagói Egyetem pszichológusai a következő következtetésekre jutottak: a szerencsejátékok érzékelése sokkal kevésbé érzékeny a valószínűségekre akkor, ha a (képzeletbeli) kimenetnek érzelmi vonzata van, mint ha a kimeneteknek pénzbeli nyereséget vagy veszteséget jelentenek. Ez nem egy egyszeri, izolált megfigyelés, más kutatók is azt állapították meg, hogy a várható áramutéstól történő félelem lényegében független az áramutés bekövetkezésének a valószínűségétől. Az áramutés pusztja lehetősége kiváltotta a félelmi reakciót.

10 évvel később Princetoni pszichológus csoport kétségbe vonta ezt az elméletet. Úgy vélekedtek, hogy az a valószínűség iránti csekély érzékenység, amit az érzelmi kimenetek kapcsán tapasztaltak, normális. Ezzel szemben a pénzben játszott szerencsejátékok kivételek. A valószínűség iránti érzékenység azért viszonylag nagy ezekben az esetekben, mert jól meghatározott várható értékük van.

*Mennyi pénzt tartunk ugyanolyan vonzónak, mint a következő játékok egyikét, illetve másikat?*

*A. 84%-os eséllyel nyerünk 59 dollárt.*

*B. 84%-os eséllyel kapunk egy tucat vörös rózsát üvegvázában.*

A döntő különbség az, hogy az A kérdés sokkal könnyebb, mint a B. Az első esetben ha nem is számoljuk ki a fogadás pontos várható értékét, tudjuk, hogy körülbelül 50 dollár lehet, és ez a durva becslés elegendő távpont. A B kérdésnél nincs ilyen támpontunk, ezért erre a kérdésre sokkal nehezebben tudunk válaszolni.

Hogy alátámasszák a princetoni kutatók az érveiket, amely szerint a valószínűség iránti érzéketlenséget nem az érzelem okozza, megvizsgálták, hogy az emberek mennyit hajlandóak fizetni azért, hogy ne kelljen részt venniük egy szerencsejátékban:

- *21%os esély (vagy 84%-os esély) arra, hogy a hétvégét egy háromszobás lakás kifestésével fogjuk tölteni.*
- *21%os esély (vagy 84%-os esély) arra, hogy ki kell takarítani egy kollégiumi fürdőhelyiségben 3 fülkét a hétvégi használat után.*

A második kimenetnek bizonyára sokkal erősebb érzelmi vonzata van, mint az elsőnek, de a két kimenet döntési súlya nem volt eltérő. Nyilvánvaló tehát, hogy nem az érzelem intenzitása a magyarázat.

## 15.3 Életszerű valószínűségek

Sok más megfigyelés is alátámasztja, hogy a döntési súlyokhoz az érzékletesség, az életszerűség és az elképzelhetőség is hozzájárul. Egy kísérlet résztvevői választhattak, hogy két urna közül melyikből húznak golyót, tudva azt, hogy a piros golyó nyer:

*Az A urnában 10 golyó van, köztük 1 piros*

*A B urnában 100 golyó van, köztük 8 piros*

Melyik urnát választanánk? Az első esetben 10% a nyerési esély, a másodiknál pedig csak 8%, így látszólag könnyű helyesen dönteni, de ez nincs így. A megkérdezettek 30-40% azt az urnát választaná, amelyben nagyobb a nyerő golyók darabszáma, és nem azt, ahol nagyobb a nyerési esély.

Ezt a torzítást a szakirodalom a nevező elhanyagolásának nevezi. Ha felhívják a figyelmünket a nyerő golyókra, akkor a nem nyerő golyók darabszámára kevésbé figyelünk. Amikor a kis urnára gondolunk egy piros golyót látunk, a fehér golyók elmosódnak, a B esetnél pedig 8 piros golyót látunk ami sokkal kedvezőbbnek hat. A nyerő golyók feltűnő élénksége megnöveli az ehhez az eseményhez rendelt döntési súlyt, megerősítve a lehetőségességi hatást. Természetesen ugyan az érvényes a bizonyossági hatásra is; ha 90%-os eséllyel elnyerek egy összeget, a nyeremény elmaradása szembetűnőbb lesz, ha 100 golyóból 10 veszít, mint akkor, ha egy a 10 közül eredményezi ugyan azt.

A nevező elhanyagolásából az az előrejelzés következik, hogy a kis valószínűségű eseményeknek sokkal nagyobb súlyt tulajdonítunk akkor, ha gyakorisági arányszámokkal jellemezzük őket, mint akkor, ha elvontabb fogalmakkal, például eséllyel, kockázattal, valószínűséggel. A gyakorisági arányszám használatának nagy hatása van. Egy vizsgálatba azt a betegséget, amely 10 ezer emberből 1286-ot öl meg, a vizsgált alanyok veszélyesebbnek ítélték meg azt, mint amelyik a népesség 24,14%-ára halálos. Pedig a kockázat az első esetben csak fele akkora, mint a másikban.

A megfogalmazás befolyásoló ereje lehetőséget teremt a manipulációra is, és az érdekelt felek nagyon jól tudják, hogy hogyan használják ezt ki.

## 15.4 Döntések általános benyomások alapján

A bizonyítékok alapján felvethető az a hipotézis, hogy a kitartó figyelem, és a szembeötlő megjelenés hozzá járul mind a valószínűtlen események bekövetkezési valószínűségének túlbecsléséhez, mind pedig ahhoz, hogy a valószínűtlen kimenetekhez túl nagy súlyt rendelünk. A megjelenést szembeötlőbbé teszi az esemény pusztá említése, az életszerűsége, valamint a mód, ahogy a valószínűség megfogalmazásra kerül.

Az utóbbi években nagy kultúrája lett a tapasztalat alapján történő választások vizsgálatának. Egy tipikus kísérletben két gomb közül választhatnak a résztvevők. A gombok lenyomása vagy pénzjutalmat von maguk után, vagy semmit, és a kimeneteke véletlenszerűen állnak elő. Például 5%-os eséllyel nyerünk 12 dollárt és 95%-os eséllyel nyerünk 1 dollárt. Mivel a folyamat véletlenszerű, így nincs garancia arra, hogy a minta, amivel a résztvevő szembesül, pontosan reprezentálja a statisztikai tényállást. A két gombhoz tartozó várható érték megközelítőleg azonos, de az egyikhez nagyobb kockázat tartozik. A tapasztalat alapján történő választás úgy valósul meg, hogy a résztvevő tetszőlegesen sok próbát tehet, és megfigyelheti az egyik, valamint a másik gomb megnyomásának következményeit. A kritikus próbánál az illető kiválasztja a két gomb közül az egyiket, és a kimenettől függően megkapja a pénzt, ami éppen jár. A leíráson alapuló választás pedig azt jelenti, hogy a kísérleti alanyoknak elmagyarázzák, hogy az egyik

és a másik gomhoz milyen kockázati tényezők rendelték, majd ezután kerül sor a választásra. Mint a kilátásméletből következtethető, a leíráson alapuló választásban a lehetőségességi hatás érvényesül - a ritka kimenetek a valószínűségükhöz képest túl nagy súlyt kapnak. Ezzel éles ellentétben, a tapasztalati alapon történő választás esetében sosem figyelhető meg a valószínűség túlértékelése, az alulértékelés viszont általános. Ennek egyik oka lehet az, hogy sok résztvevő sosem tapasztalt ritka eseményt.



## 16 Kockázati stratégiák

Tegyük fel, hogy van két döntési helyzetünk, amelyeknek két-két kimenetelük van, és az egyikük egy biztos eredményt tartalmaz, míg a másik egy bizonytalan végkimenetelt eredményez. A döntési helyzeteket felületesen végiggondolva először a biztos esemény következményének előjelét gondoljuk át általában magunkra nézve, azok milyensége határozza meg, hogy pozitív esetben azt az opciót válasszuk-e a későbbiekben, illetve negatív kimenetel esetén az ellenkező lehetőség felé fordulunk.

A pozitív előjel ez esetben valamilyen nyereséges helyzet, míg a negatív, valamilyen veszteséges, amelyknél általában rendre kockázat kerülők, illetve kockázat vállalók vagyunk. Viszont mélyebben megvizsgálva, kombinálva biztos és bizonytalan kimeneteleket, a végeredmény merőben megváltozhat, és olyan döntéseket hozhatunk, amelyeket az előző, egyszerűbb kontextusban, egyből elvetettünk.

A fentiekre magyarázatot ad az emberi racionalitás korlátossága, és, hogy döntési helyzetekben tudat alatt választunk, részesítünk előnyben olyan megoldásokat, amelyek magukban eredményesnek tűnnek, viszont fentről tekintve rájuk, választásuk mögöttese egymásnak ellentmondó. Mindemellert sokszor kockázatkerülésünknek és -vállalásunknak is meg kell fizetnünk az árát. Döntéseinket körbelengi a „Csak az létezik, amit látsz” paradigma, és nem vagyunk képesek mentális erőfeszítéseket tenni, annak érdekében, hogy az egyes szituációkból nyereségesen kerülhessünk ki.

Ha ismert kimeneti valószínűségű fogadás során esélyes, hogy valamilyen részben, de veszteségünk is keletkezhet, hajlamosak vagyunk ezt szem előtt tartani, és meghátrálni. Egy ismert történet szerint Paul Samuelson, neves közgazdász hasonló próba elé állította egyik barátját, aki azzal próbálta a vereség esélyét csökkenteni, hogy többször is fogadott megbeszélte eséllyel. A későbbiekben a közgazdász igazolta, hogy hiába fogad valaki sokszorosán, hogy a játékanak kimenetele ne jelentsen számára nagy veszteséget, a végén elkerülhetetlen a negatív végkifejlet. Mégis ellensúlyozható a veszteséges helyzet, ha elfogadjuk a időleges veszteséges partikat, és mantrázzuk: „Egyszer nyerek, másszor vesztek...”. A szlogen fő üzenete, hogy elhiggyük: a játékok ténylegesen függetlenek egymástól, viszont csak akkor érdemes használnunk, ha nem tettük fel minden vagyunkat, maradt tartalékban is, illetve, ha ténylegesen jól megvizsgáltuk a nyeresési esélyeinket, és nem csak 4% eséllyel igyekszünk bankot robbantani.

Világunkban egyébként nap, mint nap szembesülhetünk hasonló helyzetekkel, ha kereskedők vagyunk. Amennyiben tág kereteléssel élünk - egyetlen átfogó döntés meghozatala - és kockázatvállaló magatartásunk van, egy tetszőlegesen hosszú periódus végén nem veszíthetünk sokat, időt takaríthatunk meg, és a kisebb kudarcok sem jelenthetnek olyan mértékű emocionális fájdalmat. Ezzel szemben a veszteségkerülő, szűk keretelézt folytató - több, kisebb döntésre külön-külön reagáló - magatartást követjük, akkor kudarc lesz ítélve vállalkozásunk, már a feleslegesen, többször számba vett döntési helyzeteink okozta többlet stressz miatt is.

A szűken keretezők már csak ezért is, többször megváltoztatják álláspontjaikat. Kockázati

stratégiáik:

- „biztosítás vásárlásakor mindig a legnagyobb önrészt válasszuk”
- „sose fizessünk nagyobb jótállásért”

A példák során láthatjuk, átgondolhatjuk, hogy merünk-e kockáztatni, és olyan stratégiát választani, hogy kiküszöböljük az alkalmankénti veszteség okozta fájdalmat azzal a gondolattal, hogy az a stratégia, amely miatt védtelenek voltunk a veszteséggel szemben, hosszú távon majdnem biztosan nyereséges lesz? Ezen gondolat segítséget nyújthat abban, hogy mind kockázatvállaló, mind veszteségkerülő magatartás esetén elkerüljük a szélsőséges helyzeteket, amelyek nem megfelelő döntéseink okozhatnak. Minderre persze nincs garancia, csupán akkor, ha az „arany közép úton” járunk, és próbáljuk elkerülni a túlzott optimista és pesszimista szemléletet.

## 17 A dolgok számontartása

Ha a mély szegénységben élőket leszámítjuk, nyugodtan állíthatjuk, hogy pénzszerző tevékenységünk végeredménye valamilyen pontozás. Pontértéknek megfelelően növekedhet önbecsülésünk, mérhetjük teljesítményünk. Motiválhat bennünket arra, hogy ne hajtsunk végre olyan dolgokat, amik nem segítik elő a növekedését. Általa tudatalatti határvonalakat húzhatunk tett és tétlenség, valaminek elmulasztása és véghezvitele között. Ezen értékeket mentális számláinkon tartjuk nyilván.

A számláinkon forgó anyagi természetű javainknak többféle formája lehet. Lehet az költőpénz, megtakarítás, sürgős esetekre félretett, olyan rész, amelyhez szívesen nyúlunk egyes luxuskiadások alkalmával. Egy-két példával illusztrálható a mentális számlánkon való „pénzmozgás”.

Ha tekintünk két lelkes sportrajongót, akik közül az egyik a sporteseményre vette, a másik ajándékba kapta a jegyet, akkor a melyikük fog nagyobb valószínűséggel megjelenni a rendezvényen, ha az út meglehetősen hosszú, mindketten személyautóval közlekednek, viszont hatalmas hóvihart jósoltak az érintett útszakaszokra. Elsőre azt jósoljuk, hogy az a rajongó, aki megvásárolta a jegyet.

A magyarázat a mentális könyvelésben rejlik, egyszerűen nagyobb elégedetlenség mutatkozik meg abban, aki pénzt adott ki rá. Egy érzelmeit teljesen kizáró egyén belátná, hogy a jegy ára már ki van fizetve, és a pénzt nem lehet visszakapni.

Második esetben tekintsünk egy embert, akinek szüksége van pénzre, hogy hirtelen jött kiadásait fedezni tudja. Ehhez el kell adni pár részvényét. Két szoba jöhető értékpapír csomagjáról tudjuk, hogy ugyanannyiért vásárolta őket, az 1-es számú egy nyerő papír, minek eladásai esetén 5000 dollár nyereséget realizálhat, míg a 2-es számú eladásaival 5000 dollár veszteség éri. Vajon melyiket fogja nagyobb valószínűséggel eladni?

A válasz, hogy a részvénytulajdonosok szívesebben válnak meg nyereséges papírjaiktól, hogy minél előbb tudjanak plusz jövedelmet realizálni, pedig a későbbiekben, egy jelenleg veszteséges értékpapír csomag eladásával még több veszteségtől tudná a részvényes megóvni magát. Mégis nagyobb örömet jelent nyereséggel lezárni mind egy valódi portfóliót, mind egy mentális számlát.

A fenti döntések érzelmeit megbánás övezi - az iránt, hogy nem jutottunk el betervezett meccsre, és még fizettünk is érte, illetve, hogy nyakunkon maradt egy veszteséges portfólió. A megbánástól való félelem szerepet játszik számos emberi döntésben a mindennapokban. Bizonyított, hogy egy adott cselekvés nagyobb megbánást ébreszt olyan esetekben a külső szemlélőkből, amikor alapértelmezésben eltérő cselekményekről van szó. Például ha birtokunkban van egy részvény, akkor alapértelmezett opció az, hogy nem adjuk el.

A veszteségek többféle kontextusban is körülbelül kétszeres súllyal számítanak a nyereségekhez képest. Időnk jelentős részét azzal töltjük, hogy igyekszünk megelőzni a saját magunk okozta érzelmi gyötrelmeket. Komolyan kell vennünk ezen emocionális gondolkodásmódunkat, vagy válasszuk az érzelemmentes nézőpontokat? A megbánás, a mások iránti felelősségérzet egy olyan ténye az életnek, amit nem kerülhetünk meg, alkalmazkodni kell hozzá. Próbáljuk meg a számunkra legpontosabban megfogalmazni, mit is jelent számunkra a megbánás, mit áldozhatunk be javainkért, így megőrizve gondolataink érzelmi oldalát, cselekedhetünk racionálisan.

Hosszútávra szóló döntéseink esetében használhatjuk azt a stratégiát, amely szerint olykor nagyon alaposak, máskor nagyon könnyedek vagyunk, így elkerülhetjük azt a sokszor visszatérő gondolatot, hogy „jaj, de jó lett volna ezt másképp...”; „majdnem eljutottam a jobb döntéshez”. A témában kutató Daniel Gilbert és kutatótársai - akik az ún. pszichológiai immunrendszer-t definiálták - azt tanácsolják, hogy ne helyezünk túl nagy hangsúlyt a megbánásra, mert lehetséges, hogy megbánunk majd a jövőben számos dolgot, viszont ez az érzés kevésbé lesz elviselhetetlen, mint azt egyébként gondolnánk.

## 18 Váltások

Számos olyan esettel találkozhatunk, hogy nem mindegy, milyen szempont szerint vizsgáljuk a történeteket. A következő példa is ezt az esetet igyekszik bemutatni.

Egy elemző erőszakos bűncselekmények áldozatainak kártérítésével foglalkozik. Egy olyan ember ügyében kell eljárnia, akinek egy bolti rablás során úgy sebesítették meg a karját, hogy el kellett távolítani azt. Hogyan állapítja meg a kártérítés összegét a következő két esetben, függ-e az összeg, hogy melyik helyzet részese volt a károsult?

- A rablás abban a boltban történt, ahol a férfi rendszeresen szokott vásárolni.

- Az a bolt, ahol a férfi vásárolni szokott, haláleset miatt zárva volt, így ezen a napon egy másik közeli boltba tért be.

A racionális válasz az, hogy a két esetben a kártérítés összegének meg kell egyeznie. A helyszínnek nem szabad szerepet játszania abban, hogy mekkora értékű lesz a kártérítés, hiszen az a kialakult rokkantságtól független.

A példa kidolgozói különféle vizsgálati alanyoknak mutatták meg a példát. A külső szemlélők nagyobb összeget szavaztak meg annak a helyzetnek, amely a szokásostól eltérő elemeket tartalmazta. A megrendülés - a megbánás közeli „rokona” - a tényeknek mereven hátfordító érzés, mert gyakran támadhat olyan gondolata a külső szemlélőnek, hogy „bárcsak a törzshelyén vásárolt volna”. Ám ez nem legitim szempont, és érzelmi reakcióinkat nem feltétlenül azok a meggyőződések vezérlik, amelyeket erkölcsi kérdéseken gondolkodva helyesnek érzünk.

A váltások további példáin haladva megemlíthetjük az egyes preferenciák, a kedvezményezett helyzetek megváltozásának mechanizmusát, amellyel a pszichológia és a közgazdaságtan határait evezünk. Tekintsük a következő kísérletet:

Két fogadás között választhatunk, mindkettőt 36 mezőre osztott rulett-kerékkel kell játszani:

- A fogadás: 11/36 eséllyel nyerünk 160 dollárt, 25/36 eséllyel veszítünk 15 dollárt.
- B fogadás: 35/36 eséllyel nyerünk 40 dollárt, 1/36 eséllyel veszítünk 10 dollárt.

Egy kockázatosabb és egy biztonságosabb stratégia közül kell választanunk. Kérdés az, hogy melyikért mennyiért válnánk meg szívesen? Az elemzések során arra jutunk, hogy az A eladási ára sokkal magasabb, mint a B-jé. Ez a preferenciaváltás jelensége. Az emberek szívesebben választják B-t, mint A-t, viszont, ha már birtokolják az egyiket, akkor abból indulnak ki, hogy csak az egyik fogadást birtokolják, akkor magasabbra emelik A-nak az árát.

A racionálisan viselkedő egyének nem hajlamosak az ilyen viselkedésre, az ő jellemzőjük, hogy kitartanak a biztosabb nyereséggel kecsegtető fogadás mellett.

Egy másik példa során megismerkedhetünk az igazságtalan váltásokkal. Ezen, következő kísérlet során bírósági esküdteket kértek fel, hogy kártérítési összegeket javasoljanak polgári peres ügyekben. Tekintsünk két ügyet:

- 1. ügy: Egy gyermek közepesen súlyos égési sérüléseket szenvedett, mert gyufával játszott, és a pizzamája lángra kapott. A pizzama gyártója túlságosan gyúlékony terméket forgalmazott.
- 2. ügy: Egy bank lelkiismeretlen üzleti magatartása miatt egy másik bankot 10 millió dolláros kár ért.

A résztvevők olyan formán értékelték az ügyet, hogy a társaság egyik fele először az 1. ügyet, a másik fele először a 2. elemzte, majd mindkét csoport együtt a kettőt is megvizsgálta, és döntést hozott. Az esküdtek nagyobb kártérítést szavaztak meg a megkárosított banknak, mint az égési sérülést szenvedett gyermek számára az egyedi értékelések során. Ennek oka az anyagi veszteség nagyobb mértéke. A két ügy együtt kezelése során viszont a sérült gyermek kapta a magasabb kártérítést, a dolog human oldala miatt. Tanulásgként levonható, hogy a racionalitásnak általában tágabb, átfogóbb keretek kedveznek, és az együttes értékelés nyilvánvalóan tágabb keret az egyedi értékelésnél.

Érdekes velejárója a történetnek, hogy általában a jogrendszer előnybe részesíti az egyedi értékelést. Azonban óvatosan kell kezelnünk az együttes értékelést olyan esetben, ha van valaki, aki beleszólhat abba, hogy mit látunk, és érdekelt abban, hogy mit választunk. A kereskedők hamar megtanulják, hogy ha manipulálják a környezetet, amelyben az áruik a vevők előtt megjelennek, nagymértékben befolyásolhatják a vevők preferenciáit.

## 19 A keretek és a valóság

Ha vesszünk egy közelmúltbeli sporteseményt, mondjuk a 2006-os világbajnoki döntőt, kijelenthetjük a következőket:

- „Olaszország nyert”
- „Franciaország vereséget szenvedett”

A meccs eredményének ezen, két leírása felcserélhető, ha tudjuk, hogy ez a két válogatott játszott a rangadót. Logikailag egyenértékűek, ám az emocionális rendszerre támaszkodva kijelenthető, hogy mégsem ugyanazt jelentik, különböző érzelmi reakciókat váltanak ki az emberekből. Az első szerint elképzelhetjük, ahogy az olaszok a dobogó legfelső fokán állnak, és magasba emelik a győzelmi trófeát, míg a második esetben kétségbeesett játékosokat, vagy épp Zidane „fejelését” láthatjuk.

Nem mindegy, hogy milyen keretbe foglaljuk a döntési opcióinkat. Egy újabb, jobb keretekre mutat példát a következő eset:

A „The MPG illusion” néven megjelent cikk egy olyan pszichológiai kutatást mutat be, amely két gépkocsi vásárló döntési helyzetét vizsgálja fel. - MPG: miles per gallon - A történet szerint Adam és Beth ugyanannyit szoktak autózni, és mindketten cserélni szeretnék kocsijukat. Adam egy 12 mpg-os gépjármű tulajdonosa és egy kisebb 14 mpg fogyasztásra szeretné lecserélni autóját. A környezettudatos Beth ugyanúgy 30-ról 40 mpg-sre szeretne váltani. A kérdés, hogy valóban környezetkímélőbb-e Beth döntése, és tényleg kevesebbet fogyaszt-e majd a későbbiekben.

Az intuitív válasz szerint Beth takarít meg többet, hiszen nagyobb a különbség a két ismert fogyasztások között. Hiszen Beth nem 2 mérfölddel, hanem 10-zel és nem csupán 1/6-ával, hanem 1/3-ával javította autójának üzemanyag-fogyasztását. A racionális rendszer segítségével viszont látható, hogy ha megfelelően választjuk meg a mértékegységet (gpm), akkor kiszámolható, hogy Adam 833-ról 714 gallonra csökkentette a fogyasztását (119 a különbség), Beth viszont csak 333-ról 250-re (83 gallon a csökkenés). Tanulásként leszűrhető, hogy a MPG rossz keretezés. Ennek megállapítása után 2013-tól a gépkocsikon a GPM értéknek is meg kell jelenni. Egy hasonló gépkocsi példa szerint baleseti halál esetére a szervadományozásról szóló nyilatkozatot feltűntetik a vezetői-engedélyekben több országban. Bár mindenki számára kétféle fontos lehet a téma, még sincs mindenhol kellő súllyal kezelve. Ha az európai országokat vesszük alapul, ahol több szomszédos ország is kulturálisan hasonló egymással, megfigyelhetjük, hogy jelentősen különböznek a szervadományozási rátájuk. (Ausztria 100% - Németország 12%; Svédország 86% - Dánia 4%) Ezek a hatalmas különbségek a kritikus kérdés megszövegezése okozta kerethatást tükrözik. Azokban az országokban, ahol nagy az adományozók aránya, a felhasználás tilalmát kell beiktatni az engedélyekben, míg az alacsonyabb rátával rendelkező államok esetében, a felhasználás jogát. Az adományozási hajlandóság előrejelzéséhez az esetet felhasználva könnyen láthatjuk, hogy csupán az alapértelmezett nyilatkozat-szöveget kell megvizsgálni, értelmezni. Ezen viselkedésre nyilvánvaló magyarázat, hogy az emberek akkor ikszelik be csupán a négyzetet, ha már eldöntötték, hogy mit szeretnének.

További érdekes kérdést vet fel szakpolitikai oldalról, hogy melyik kérdést érdemes feltennünk? Ha úgy gondolja a politika, hogy a társadalom javát szolgálja a szervadományozás, akkor a megszövegezés is ennek megfelelően a tiltásra vonatkozóan lesz megfogalmazva, alapértelmezetten jogot fog biztosítani rá.

Végezetül kijelenthető, hogy az emberi racionalitásról folyó vitának a való világban messze menő következményei lehetnek. A racionálisan cselekvő egyének döntései mögött meghúzódó elmélet követői és bírálói közötti lényeges különbség a következő: az előbbiek tényként elfogad-

ják, hogy egy fontos nyilatkozat megszővegezése nem terelheti el a mögöttes, (a fenti esetben) jó szándékú ügyről a kellően szükséges figyelmet.

## 20 Összegzés

A fentiekben sokféle helyzettel ismerkedhettünk meg, amelyeknek, valamilyen szempontból, kétes volt a kimenete. Mindennapjaink tele vannak ezekhez hasonló döntési eseményekkel és véleményem szerint joggal állítható, hogy sokszor feleslegesen verjük magunkat költségekbe az emocionális döntéshozás miatt. A könyv példáinak segítségével megismerkedhettünk a helyes mérlegelés, döntésformálás alapjaival, szempontokkal, melyeket döntési problémák elemzésénél használhatunk.

**Ha-Joon Chang: 23 dolog amit nem mondanak el a kapitalizmusról**

## 21 BEVEZETÉS

Ha-Joon Chang könyvének mind a 23 fejezete ugyanolyan struktúra alapján épül fel. A címben szereplő állítás az egész fejezete tétele. Az ez utáni első részben ismertetésre kerül, hogy az adott témáról mik az általános vélekedések a közgazdászok és a közvélemény részéről. Ezek után pedig elmondja hogy ezek közül szerinte melyek azok, amik helytállóak, illetve melyek azok, amiket tévesnek hisz. Minden állítását egy, vagy több példával támasztja alá a szerző.

Mivel az esszé célja nem csak az adott fejezetek bemutatása, hanem a saját véleményünk ismertetése is azokról, ezért mindegyiknél röviden ismertetem, hogy az adott témáról mik az általános vélemények, majd bemutatom hogy hogyan vélekedik ezekről a szerző, az általa hozott példák rövid ismertetésével, illetve ezekről mindről leírom a saját véleményemet is, hogy hol értek egyet Ha-Joon Chang-gal, illetve hol nem.

## 22 SZABADPIAC MÁRPEDIG NEM LÉTEZIK

### 22.1 Amit a szabadpiacról mondanak

A kapitalista gazdaságot kutató közgazdászok között általánosan elterjedt nézet, hogy a piacnak szabadságra van szüksége. Amennyiben ez a szabadság nem áll fent, vagy csak részben is sérül, akkor a piac nem érheti el a maximális hatékonyságát. Minden kormányzati beavatkozás vagy előírás megakadályozza az erőforrások leghatékonyabb elosztását, ezáltal a piac nem működhet a legnagyobb határfokon. Ha bármilyen befolyásoló tényező miatt az emberek nem tehetik azt, ami számukra a leghasznosabb, akkor nincs ami beruházásra ösztönözze őket. Az embereket tehát hagyni kell szabadon választani, döntéseket hozni, mert ez ösztönző hatással van a beruházási kedvükre, ami által a gazdaság teljesítménye is javul.

### 22.2 Amit a szabadpiacról nem mondanak el

Ha-Joon Chang szerint minden piacnak vannak szabályai, határai. Nem lehet például bármivel kereskedni. A rabszolgákkal való kereskedelem a 18-19. század óta folyamatosan egyre több helyen be lett tiltva, mára a modern országok egyikében sem elfogadott dolog, törvények tiltják. Ezen túl több egyéb termék kereskedelme is tiltott (drogok), vagy erősen szabályozott (fegyverek) több állam területén is. Ezek által az mondható el a szerző szerint, hogy a piac csak azért tűnik szabadnak, mert fenntartás nélkül elfogadjuk a mélyen rejlő korlátokat, és természetesnek véljük azokat.

*Alapvető szabályok szerintem is minden piacon jelen vannak, de nem hiszem, hogy ez a szabadpiac létének cáfolata lenne, mivel a kapitalista közgazdászok sem támogatják az emberek, vagy illegális áruk adás-vételét. A piac szabadságát ők is úgy értelmezik, hogy bizonyos alapvető*

*normáknak teljesülnie kell.*

Amennyiben belátjuk, hogy teljesen szabad piac nem létezik, akkor felmerülhet a kérdés, hogy bizonyos piacok mennyire szabadok? Hogyan tudjuk ezek szabadságának mértéket megmérni? Ha-Joon Chang szerint nincs mód ezek objektív megmérésére.

*A világban valóban sok olyan dolog van, ami objektív eszközökkel nem mérhető. Szerintem a piacok szabadságának megítélése az egyéntől függ, hogy ő mely normákat tartja alapvetőnek, és melyekre mondja azt, hogy ez már sérti a piacok szabadságát?*

Az író szerint a kormányzat mindig jelen van a gazdaságban, és nem lehet eltekinteni a szabályozó szerepétől. Minden gazdasági szereplő motiválva van a politika által, csak az eltérő, hogy ennek mekkora a mértéke.

*Ezzel teljesen egyet értek, bármennyire is hangoztatják a szabadpiac hívei, hogy a kormánynak nem szabad befolyásolnia a gazdasági szereplőket, már többször is bebizonyosodott, hogy szükséges a kormányok ellenőrző jelenléte a piacon, különben komoly problémák jelentkezhetnek.*

1819-ben a Cotton Factories Regulation Act-ban kimondták, hogy a 9 éven aluli gyerekek nem dolgozhatnak pamutgyárakban, illetve a 12-16 évesek munkavégzését is 12 órában maximalizálták. Ez akkor komoly vitákat szült. Sokan a szerződés-kötési szabadság alá ásását látták ebben a törvényben. Szerintük ha a gyerek dolgozni akar, a tulajdonos pedig alkalmazná, akkor miért kell ez elé akadályt gördíteni? Mai szemmel nézve viszont ez nem egy szigorú törvény, mivel csak egyetlen gazdasági ágazatra vonatkozik, illetve ma senkinek sem jutna eszébe a fejlettebb országokban, hogy 9, vagy 12 éves gyerekeket kellene dolgoztatni. Megint csak oda jutottunk, hogy a piac szabadsága nézőpont kérdése. Mindenkinek azt kell eldöntenie, hogy gyerek, vagy a gyártulajdonos joga számára a fontosabb? Ha a piac szabadságfokát mások máshogyan határozzák meg, akkor nem lehet tárgyilagosan meghatározni azt. A különböző megítélések témaköréhez tartozik az is, amikor a 19. Században az USA déli államai felháborodnak az új vámok bevezetésén, de ezzel együtt a rabszolgotartást teljesen elfogadott dolognak tartják. Egy mai ember számára a vámok jóval elfogadhatóbbnak tűnnek.

Ezt a kérdést én is így látom, a különböző dolgok megítélése személyenként eltérhet, de az említett 1819-es törvény esetében a történelmi különbségek is szerepet játszanak. A XIX. században jóval mások voltak a kulturális viszonyok mint ma, sokkal elterjedtebb volt a gyerekmunka. Nem véletlen hogy ez a rendelet is csak egyetlen gazdasági területet érint, közben rengeteg másban tovább dolgozhattak a gyerekek. A rabszolgaság kérdése is hasonló, a XIX. században sajnos még sok helyen normálisnak számított hogy más embereket rabszolgaként tartottak és dolgoztattak.

Ha-Joon Chang szerint a szabadpiacnak mondanak ellent szintén a piacokon jelenlevő korlá-



tozások, szabályozások. Ide tartoznak a környezetvédelmi előírások, a pénzügyi tevékenységek engedélyezésének tőkéhez kötése, tőzsdei követelmények, árak, bérek, bevándorlás szabályozása. Sokaknak lehet furcsa, de a bevándorlás szabályozása a szabadpiac egyik legnagyobb akadályozó tényezője. Ha az Egyesült Királyságban például nem lennének annyira szigorúak a bevándorlási szabályok, akkor sokkal nagyobb lenne a munkavállalók között a külföldiek aránya, ezáltal az átlag bérek csökkennének, viszont sokkal több brit maradna munka nélkül is.

*Szerintem ez a rész megint csak oda vezethető vissza, hogy szabadpiacot hogyan definiáljuk? Ha egy adott korlátozás, szabályozás a piac minden résztvevőjére általánosan, és azonos mértékben érvényesül, akkor azzal nem sérül a verseny, ezáltal a piac szabadsága. Ha bizonyos szereplőkre egyes megkötések nem érvényesülnek, vagy csak kisebb mértékben, akkor az ezáltal nyert előny már valóban a szabadpiac megsértése. Itt olyan rendelkezéseket értek, mint például a Magyarországon egyre divatosabb sávós adók.*

A szerző által boncolgatott következő kérdés a méltányos és szabad kereskedelem közti vita. Ha-Joon Chang szerint Kína kereskedelme szabad, de egyáltalán nem méltányos a többi országgal szemben. Ennek legfőbb oka az országban szinte korlátlan mértékben jelenlévő, olcsó munkaerő. Ez hatalmas előnyt jelent Kínának, mivel több nyugati cég is inkább ide telepíti üzemeit, ezáltal is csökkentve kiadásait. Az országonkénti eltérő bérek nem egyedül Kínát, vagy a szociálisan elmaradottabb ázsiai országokat érintik a szerző szerint, hanem jelen vannak az egész világban. Ha-Joon Chang a méltányos kereskedelemről szóló vitát nem közgazdasági, hanem erkölcsi, illetve politikai alapúnak tartja.

*Az olcsó kínai munkaerőről és annak előnyeiről az ország gazdaságára kár lenne vitatkozni, mindenki ismeri azt a sztereotípiát, hogy szinte minden terméken megtalálható a „Made in China” felirat. Szintén egyet kell értenem abban, hogy a bérkülönbségek nem csak Ázsia – Európa, vagy Ázsia - Észak-Amerika viszonylatban vannak jelen. Elég csak összehasonlítani az elmúlt évek magyarországi átlag fizetéseit bármely skandináv államéval. Mivel a méltányos gazdaság kérdése jóformán csak szubjektív eszközökkel fogható meg, így szerintem is inkább erkölcsi alapokra kell helyezni az arról szóló vitát a közgazdasági helyett. Ebben a fejezetben számomra a legszembeűnőbb pont az volt, amikor Ha-Joon Chang azt írta, hogy „Kína kereskedelme szabad”. A fejezet eddig arról szólt, hogy ahol az állam beavatkozik, ott nem lehet szabadpiacról beszélni. Véleményem szerint Kínában a kommunizmus erős jelenléte miatt az állami beavatkozás mértéke jóval nagyobb bármely kapitalista nyugati országéhoz képest, így a szerző eddigi eszmefuttatása szerint a kereskedelmüket sem lehet szabadnak tekinteni.*

A fejezet utolsó fő gondolatát egy példával vezeti be a szerző. 2008. Júliusában az USA kormánya 200 milliárd dollárt költött 2 jelzáloghitel-finanszírozó intézet államosítására. Ezt Jim Bunning republikánus szenátor szocialista intézkedésnek tartotta. Ugyanezen év szeptemberében az USA kormánya 700 milliárd dollárt költött a TARP programra. Ezt a szintén republikánus elnök Georg W. Bush nem szocialista intézkedésnek nevezte, hanem a szabad

vállalkozások amerikai rendszerének folytatásának. Szerinte a kormánynak csak akkor kell beavatkoznia a piaci működésbe, ha erre szükség van. Az elnök ezzel a történelem egyik legnagyobb állami beavatkozását piaci folyamatnak álcázta. Ez alapján is jól látható, hogy az állami beavatkozás szükségessége csak megítélés kérdése. A szabadpiacnak nincsenek tudományosan megvont határai, viszont tiszta határok nélkül azok támadása vagy védelme egyaránt elfogadható művelet lehet. Ezen határok újrarajzolására tett kísérletek többször vezettek már a történelem során háborúhoz. Ilyenek volt például az Amerikai polgárháború, vagy az Ópiumháború. A szerző záró gondolatát szó szerint idézném: „A közgazdaságtan inkább politikai gyakorlat, mint tudományág”.

*Eltérő megítélésekkel itt sem tudok vitatkozni, mivel ebben a kérdésben kevés a kézzel fogható, objektív tényező és inkább szubjektív szempontok állnak csak rendelkezésre a vitában. Ez valóban a határok elmosódásához vezet, az említett háborúk pedig történelmi tények. Itt inkább a záró mondat volt számomra egy kicsit erős. A közgazdaságtan egészét politikai gyakorlatnak nevezni szerintem túlzás, mivel rengeteg olyan ága van, ami komoly tudományos alapokon nyugszik, még ha a szabadpiac definiálása nem is egy ilyen terület. Tehát szerintem az utolsó mondatnak valahogy így kellene inkább hangoznia: „A szabadpiac meghatározásának kérdése inkább politikai gyakorlat, mint tudományág”.*

## **23 A VÁLLALKOZÁSOKAT NEM SZABAD TULAJDONOSAIK ÉRDEKEI ALAPJÁN MŰKÖDTETNI**

### **23.1 Amit a vállaltokról mondanak**

A vállalatok tulajdonosai a részvényesek, a céget az ő érdekeik alapján kell működtetni. A részvénytulajdonosoknak senki sem tud fix jövedelmet biztosítani, mint a gazdaság többi szereplőjének. Ha a vállalat csődbe megy, mindent elbuknak a részvényesek, ezáltal övék a legnagyobb kockázat. A cégvezetésnek maximalizálnia kell a profitot, ezzel együtt biztosítani a tevékenység maximális társadalmi hasznosságát és fenntartható működését.

### **23.2 Amit nem mondanak el a vállalatokról**

Ha-Joon Chang szerint a részvényesek a legmobilabb érdekeltek egy vállalat esetében. Pont emiatt sokszor nem törődnek a vállalat hosszú távú jövőjével. A tulajdonosok inkább a rövid távú profitmaximalizálást tartják szem előtt a hosszú távú beruházások kárára. A profitkifizetések maximalizálásával romlik a vállalatok hosszú távú növekedési potenciálja, mivel ezek miatt csökkentik a fejlesztésekre, egyéb szükséges beruházásokra szánt összegeket.

*Bár a szerző gondolatmenete logikus, akkor sem hiszem, hogy a cégtulajdonosok mindegyike a rövidtávú profitot részesíti előnyben a cég fejlődési pályájával szemben. Szerintem igenis vannak olyan vezetők, akik hajlanak arra, hogy egy-egy rosszabb év, vagy negyedév után inkább*

*kevesebbet kapjanak készhez, a különbözetet pedig a cég fejlesztésére költik, hogy a következő időszakban a cég jobban tudjon teljesíteni, ami a részvényesek későbbi bevételének növekedését is jelenti. A leglogikusabb eljárás, amit sok helyen használnak is, hogy a cégek költségvetésében előre rögzítésre kerül, hogy a következő időszakban a profit mekkora részét fogják fejlesztésekre, beruházásokra felhasználni, és csak az ezek után maradót fizetik ki osztalékként. Ezzel elkerülhetővé válik, hogy az osztalékok túlzott mértéke veszélyeztesse a cég működését.*

A következő téma a korlátozott felelősség. Ennek lényege, hogy csőd esetén a befektetők csak a befektetéseik erejéig viselik felelősséget. Ezt megelőzően a vállalkozók szó szerint mindenüket kockáztatták, csőd esetén nem csak ingatlanjaikat, ingóságait veszíthették el, hanem akár adósok börtönébe is kerülhettek. A korlátozott felelősség intézménye a 16. Században jelent meg, de a 19. Század közepéig nehezen terjedt, mivel kiváltságlevél kellett hozzá. Ekkor még főleg a nemzetgazdaság számára fontos cégek kaphatták meg ehhez a jogot. (Brit Kelet-indiai Társaság) Az általános nézet az volt, hogy aki ilyen céget vezet, kizárólagos tulajdon nélkül, az mások pénzét teszi kockára. A 19. század közepével megjelentek a nagyipari ágazatok (vegyipar, nehézipar), amelyeknek akkora volt a tőkeigénye, amit 1-1 ember nem tudott kielégíteni. Ekkor kezdtek el terjedni a korlátozott felelősségű társaságok, bár továbbra is sokan ferde szemmel néztek rájuk. Furcsa módon Karl Marx is elismerte ezen vállalati forma szükségességét, melyeket a kapitalizmus legfejlettebb alkotásainak hívott. Szerinte ebben az esetben a túlzott kockázatvállalás egy szükséges rossz csupán. Marx leginkább azért állt ki a részvénytársaságok mellett, mert azokat fordulópontnak tekintette a szocializmus felé vezető úton, mivel elválik bennük a tulajdon és a vezetés.

Ahogy a technológia fejlődött és egyre nagyobb cégek jelentek meg, már nem volt elég ha azokat 1-1 ember irányítja csupán. Bár volt még példa arra, hogy egy vállalatot egy karizmatikusabb személy egymaga vezessen (Henry Ford - Ford Motor Company), a helyüket inkább átvette a professzionális menedzser osztály, akik csak vezették a céget. Mivel ezen vezetőknek nem volt tulajdoni hányaduk a cégben, felmerült a kérdés, hogy ők a saját, vagy a cég profitjának a maximalizálására törekednek? Mely érdekeket helyezik előtérbe? Szükségessé vált tehát egy olyan ösztönzési módszer, mellyel a menedzserek és a cégek érdekei egybe eshettek.

Ha-Joon Chang szerint ezen téma „Szent Grálja” a részvényesi értékmaximalizálás elve. Eszerint a menedzserek díjazását ahhoz kell igazítani, hogy mekkora összeget termelnek a részvényesek számára. A profit növelése érdekében a vezetők könyörtelen költségcsökkentésbe kezdtek. A menedzserek további ösztönzési módja az volt, hogy a kompenzációs csomagjaikban növelték a részvényopciók hányadát, ezzel ők is jobban érdekeltté váltak a cégek teljesítményében. Először Jack Welch, a General Electric elnöke használta a „részvényesi érték” fogalmát, mely azt fejezi ki, hogy mik a tulajdonosok érdekei. Ennek a módszernek köszönhetően a részvényesek osztalékai és a menedzserek bevételei is növekedésnek indultak, mondhatni mindenki jól járt.

Ez viszont nem teljesen igaz, mivel a tulajdonosokon és menedzsereken kívül mások is érdekelt-

tek egy vállalatban. Ilyenek például a dolgozók, beszállítók, vevők, vagy az állam is. A vezetők a profit maximalizálása érdekében ezen szereplőket nyomás alatt tartották. A bérek miatt elégedetlenkedő dolgozókat kirúgták, az árakat számukra kedvező szinten tartották és a nagyobb vállalatok még a kormányokat is képesek voltak sakkban tartani. Ekkor azt lehetett megfigyelni, hogy a beruházások nemzeti termeléshez viszonyított hányada és az egy főre jutó jövedelem növekedési üteme is csökkenni kezdett. Ha-Joon Chang szerint ebből belátható, hogy a részvényesek érdekében történő vállalatirányítás nincs jó hatással a gazdaságra.

De ez a vezetési megközelítés nem csak a gazdaság egészére, hanem az azt használó vállalatokra is káros lehet. A költségek csökkentésével együtt járt a fejlesztési beruházások csökkenése, ami vállalatok hosszú távú tevékenységére jelentett veszélyt. A magasabb profit nagyobb osztalékot, vagy több részvény visszavásárlási opciót jelentett. A részvények visszavásárlásának arány drasztikusan nőni kezdett. Többek között a General Motors csődjéhez is ez vezetett. Ezekén felül a sanyargatott sorsú dolgozók intenzitása csökkent, ami pedig a termelékenységre volt káros hatással.

Ha-Joon Chang szerint bár a korlátolt felelősség intézménye növelte a termelőerőt, a vállalatok hosszú távú jövője rosszabb lett. Angol-amerikai területeken kívül éppen ezért is próbálják csökkenteni a szabad mozgású részvényesek befolyását, fenntartani a hosszú távú érdekeltiségeket. Több fontos nemzeti cégben az egyes kormányok próbálják növelni a részesedésüket, ezzel is biztosítva azok jövőjét. A munkavállalók kilátásait javítja az, hogy formálisan képviselve részt vehetnek a vállalatok irányításában. A fenti változtatások javítják a cégek hosszú távú kilátásait.

*A korlátolt felelősség elvét én is hasonlóan ítélem meg, mint Karl Marx, azt leszámítva, hogy nem a szocializmus létrejöttének eszközeként tekintek rá. Könnyen belátható, hogy az ilyen vállalati forma jelentősen növeli a vállalkozási kedvet. Sokkal szívesebben kockáztat az ember, ha tudja hogy nem veszíthet el mindent, csak amennyit nem sajnál. Ez az elv jelenik meg a befektetéseken kívül a józan ésszel játszó szerencsejátékosoknál is, csak annyit kockáztatnak, amennyit nem sajnálnak. Jóval kisebb forgalmat bonyolítanak a fogadóirodák is, ha 1-1 fogadásnál az embernek minden vagyonát fel kellene tennie.*

*Mivel egy nehéz-, vagy vegyipari vállalatnak sok drága gépre, nagy munkaerőre és jól kiépített infrastruktúrára van szüksége, ezért érthető annak nagy tőke igénye is. Ha pedig ez az igény már akkora, hogy tényleg nem bírja 1 ember kielégíteni, akkor valóban kapóra jöhet a korlátolt felelősségű társasági forma, amely az előbb ismertetett okokból vonzó célpont a befektetni kívánó embereknek. A menedzseri osztály megjelenésének szükségessége sem vitatható szerintem. A tulajdonosok azért nem vezethetik maguk a cégeket, mert ilyen esetekben a számuk hatalmas lehet, egyöntetű döntésre szinte semmilyen esély sem lehetne. Persze felmerülhet az ötlet, hogy a részvényesek a tulajdoni hányaduk arányában szavazhassanak, és az így leginkább támogatott döntést hozzák meg, de ez nem alkalmazható minden egyes napi döntés meghozatalakor, csak a*

*céget érintő nagyobb horderejű ügyeknél, ahol pedig valóban egy bevett szokás.*

*A Szent Grálnál szerintem nem feltétlenül probléma, hogy a tulajdonosok bevételeit akarták maximalizálni, a gond inkább a módszerekben rejlett. A költségek minimalizálását mindenképpen ésszerű határokon belül kellett volna tartani. A vállalat teljesítőképessége szempontjából fontos területekről nem szabad túl sok forrást elvonni. Ezek alatt főleg a fejlesztési célú beruházásokat értem. Egy cég, amely nem tud lépést tartani a technikai fejlődéssel, nem lehet hosszú távon sikeres. Az hogy a menedzserek juttatási csomagjaiban növelték a részvényopciók hányadát mindenképpen jó ötlet, mivel ezzel a vezetők jobban elköteleződnek a vállalat érdekei iránt.*

*A cég munkavállalóinak ellehetetlenítése szerintem inkább morális, és nem gazdasági aggályokat vet fel. Nyilván jobb olyan munkahelyen dolgozni, ahol jó a közhangulat, másrésztől viszont a vezetőket is meg lehet érteni, hogy minimalizálni akarják a kiadásokat. Erre a problémára én is a szakszervezetek bevezetését látom a legjobb megoldásnak.*

*A beszállítók, vevők és a kormány nyomás alatt tartása a cég szempontjából nincs negatív hatással, de valóban káros a gazdaság egészére. Szerintem viszont nem feltétlenül az a megoldás, hogy visszaszorítják a korlátlan felelősségű társaságok számát, hanem inkább az állami szabályozásnak kellene teret engedni. Erre a fő érvem az, hogy mint láttuk, bizonyos iparágakban igenis szükség van részvénytársaságokra, főleg most az IT szektor rohamos fejlődésének idején, ami egy eléggé új, nagy tőkeigényű gazdasági terület. A Lufthansa-hoz hasonló, nemzetgazdasági szempontból kiemelt vállalatok esetén pedig valóban szükséges az állami jelenlét a tulajdonosok között, mivel így sokkal jobban ellenőrizhető, irányítható az adott cégek működése. Összességében én tehát úgy látom, hogy nem feltétlenül kell rossz hatással lennie a részvényesek érdekében történő vállalati irányításnak a gazdaságra, amennyiben a tulajdonosok, és a vezetők képesek a megfelelő kompromisszumok megkötésére, az állam pedig kellő mértékben lép fel mint ellenőrző szerv.*

## 24 A gazdag országokban a legtöbb embert a kelleténél jobban megfizetik

### 24.1 Amit mondanak

Az emberek a teljesítményüknek megfelelő díjazásban részesülnek a munkájukért. Minden országban - esetleg eltérő régiókban - az emberek más bérezésben részesülnek hasonló vagy azonos munkáért. Eltérő régiók közötti bérkülönbséget hazánkban is megtapasztalhatjuk. Dél-Alföldön kevesebb jár, mint Budapesten megegyező munkakörért. Svédországban ötvenszer többet kapnak az indiai munkásokhoz képest. Ez az egymáshoz viszonyított termelékenységet tükrözi.

A minimálbérrre vonatkozó jogszabályok csak igazságtalansághoz vezetnek, nem ismerik el az egyének teljesítményét.

### 24.2 Amit nem mondanak el

A fizetésbeli különbség a gazdag és a szegény országok között, nem az egyének teljesítménybeli különbségéből ered, hanem a bevándorlás szabályozásából. Ha nem lenne korlátozás, akkor a gazdag országokban a legtöbb dolgozót le lehetne cserélni szegényebb országokból jövőkre.

Másik oldalról nézve a szegény országok szegényei felülkerekednek a gazdag országok szegényein, viszont ugyanez a gazdagokról nem mondható el. Egyéni teljesítményük nem előzi meg a gazdag országokban élő társaikét. Nyilván ez köszönhető a környezetnek is. Más-más az országok intézmény rendszere, mely történelmileg öröklött.

### 24.3 Buszsofőr esete

Újdelhiben egy buszsofőr 18 rúpiát keres óránként, míg Stockholmban rúpiára átszámolva kb. 870-et. Ez annyit jelent, hogy nagyjából ötvenszer többet keres egy Svédországban élő buszsofőr, mint Indiában.

Szabad piaci elvek szerint, hasonló termékek közül a drágább, jobb. Ezek alapján a svéd sofőr ötvenszer nagyobb teljesítményre képes, mint az indiai kolléga.

### Lehetséges-e ez?

Jelenleg nincs arra mód, hogy a vezetés minőségét igazoltan mérni tudjuk. Létezik hazánkban is több mód arra, hogy a vezetésre alkalmasságot mérjék például a PÁV (Pályaalkalmassági Vizsga), de ezzel nem lehet a vezetés minőségét mérni. Továbbá, a PÁV vizsgán többféle módon vizsgálják meg a jelentkezőket, de nincs mód arra, hogy rangsorolni lehessen oly módon, hogy megtudják mondani, hogy ki hányszor jobb a másiknál. Hiszen, aki 20%-ot ért el a teszten, az nem feltétlen ötször alkalmatlanabb, mint aki 100%-al végzett.

Visszatérve: két vezető között ötvenszeres vagy akár tízszeres különbséget is nehéz elképzelni. pl.: esetleg ha egy Forma 1-es pilótát és egy friss jogosítvánnyal rendelkező 18 évest összevetnénk. Bár ez a fajta összevetés se lenne egyenrangú. A mi esetünkben két hivatásos sofőrrel van szó, melyek hasonló képességekkel bírnak. Az adott környezetnek, országnak ehhez a szakmához kötött feltételekkel, engedélyekkel és vizsgákkal rendelkeznek, alkalmasnak bizonyultak.

Továbbá ha jobban belegondolunk: a svéd sofőrnek többnyire jó minőségű, egyenes úton kell vezetnie, míg az indiai kollégának szekereket, riksákat és több méter magasra pakolt biciklivel közlekedőket kell kerülgetnie. Ezek alapján Indiában lenne logikus a magasabb bér.

Erre egy szabadpiaci elveket valló közgazdász azt mondhatná, hogy a svéd azért keres többet, mert nagyobb a „humántőkéje”, vagyis iskolában, oktatásokon több ismeretre tett szert. Ez biztosan igaz is, hiszen az indiai sofőr nagy eséllyel még középiskolába sem járt, a svédvel szemben. Ugyanakkor a kérdés az, hogy a buszvezetésnél is hasznosítható tudásra tett szert a középiskolában a svéd vagy sem. A vezetésnél aligha fontos az egyes világháborúkról vagy a biológia órákon tanultak.

Ezek alapján, ha nem védenék - a bevándorlás szabályozásával - a Svédországban dolgozókat, akkor lecserélhetővé válna a legtöbb munkavállaló a szegényebb országokból érkező munkavállalókra. A bevándorlók nagy eséllyel a helyi bérek töredékéért is elvállalnák a legtöbb munkát. Itt nem csupán buszsofőrökre kell gondolni, hanem akár mérnökökre, bankárookra és programozókra is. Azért azt nem árt hozzátenni, hogy a példában is említett hatalmas különbségek esetén a bevándorlónak hagyni kell kis időt az új környezet, körülmények megszokásához.

## **Programozóknál sincs ez másként**

Gazdaságinformatikus hallgatóként az általam választott szakmában is hasonló esetet tapasztaltam. Hazánkban több olyan informatikai cég is jelen van, mely gazdagabb országokból szerzi az ügyfélkörét és a helyi/ottani áraknak megfelelően árazza be az elvégzendő feladatot, ugyanakkor szegényebb országokban élő kollégákkal – esetünkben, velünk – hajtják végre a feladatot. A bérezésben a magyar kollégák, nem gazdag országokhoz szabott bérezésben részesülnek az elvégzett feladat után. Ezzel érezni lehet, hogy egy itthoni fejlesztőként szerzett fizetés nem jelenti azt, hogy a hazai fejlesztők termelékenysége töredéke lenne, egy gazdagabb országban élő kollégáéhoz. Itt azért azt is figyelembe kell venni, hogy nehéz meghatározni a nagyságrendeket, hiszen lehet, hogy Londonban több, mint négyszer több fizetést kap egy fejlesztő, mint hazánkban, viszont a „mindennapok” – úgy mint: albérleti díj, élelmiszerek, egyéb szolgáltatások – is lényegesen többbe kerülnek.

## **24.4 Szabadpiaci közgazdászok**

A szabad munkaerőpiac működését korlátozó tényezők ellen sokan küzdenek pl.: minimálbér, munkaidő hosszát szabályozó rendelkezések, pihenőidők, vizsgák, viszont a legfőbb akadály a bevándorlás korlátozása ellen kevesen. Más szemszögből nézve, ezzel nincs is gond, ez egy szükséges rossz. Ha a bevándorlást nem korlátoznák, vagy sokkal gyengébb mértékben, akkor hirtelen megnőne az állásokért folytatott verseny, továbbá megterhelné az országok fizikai és

szociális infrastruktúráit. Pl.: oktatás, lakhatás, egészségügy. Ezen felül az ott lakók körében hatalmas feszültséget okozna.

Ez alól kivétel lehet, a távmunkában is végezhető munkakörök. Ilyen lehet például egy informatikus tevékenysége is. Hiszen ha megfelelő ismerettel, tudással rendelkezik egy fejlesztő, akkor nincs szükség arra, hogy személyesen is jelen legyen az adott országban, ahol az adott feladatra a megrendelés történik. Személyes kontaktus nélkül is képes elvégezni a rábízott feladatot. Természetesen a telekommunikációs technológia fejlődésének köszönhetően nem csak az informatikusoknál adott ez a lehetőség. (Lásd.: telefonhívás, videó hívás, konferencia hívás, videó konferencia hívás...)

## 24.5 Gazdag országok bevándorlási politikáján érdemes javítani

A gazdagabb országok többnyire olyan politikát alkalmaznak, mely a szegény országok szempontjából kevésbé előnyös.

Vannak olyan országok, akik szinte áruba bocsájtják a belépést, tehát bizonyos összegért cserébe engedélyezik. Ezzel azt érik el, hogy a szegényebb országok tehetősebbjeit kivonják hazájukból. Elég sok helyen teszik ezt, még az Egyesült Államokban is jelen van. Olyan formában, hogy aki vállalkozást szeretne kezdeni és rendelkezik 1 millió dollárral vagy annak megfelelő összegű pénzzel, az kaphat bevándorlási engedélyt. Továbbá, aki nem ilyen célra kapja meg a bevándorlási engedélyt, annak is fel kell mutatnia bizonyos mértékű pénzbeli fedezetet, arra vonatkozóan, hogy rendelkezik elegendő mennyiségű pénzzel az ottléthez.

Gyakoribb eset, amikor olyan bevándorlókat fogadnak be, melyek kvalifikáltabbak, mint az átlag. Ezzel a fejlődő országok „agyelszívásához” járulnak hozzá. Ennél az esetnél is felhozható példának az Egyesült Államok, viszont Új-Zéland valamivel finomítottabb formában alkalmazza ezt. Minden évben közzéteszik az országban hiányszakmaként megjelenő szakmákat, és főként az ilyen szakmabeliek kaphatnak belépést az országba.

## 24.6 Szegény országok, a szegények miatt szegények?

A szegény országok gazdagjai ezt állítják, pedig épp miattunk szegény az ország. Nyilvánvalóan a szegények nagy száma miatt szegény, ugyanakkor a gazdagok miatt szegény egy adott ország.

A svéd buszsofőrök és indiai kollégájuk között bizonyára nincs ötvenszeres különbség a termelékenységükben, viszont a svéd nagy múltú vállalatok vezetői, tudósai és mérnökei termelékenysége bőven lehet ötvenszerese az indiai kollégájukénak. Másként fogalmazva: a szegény országok szegényei állják a sarat a gazdag országok szegényeivel szemben, ugyanakkor ez a szegény ország gazdagjairól már nem mondható el. Nem képesek annyira felemelni az országukat, mint ahogy a gazdag országok gazdagjai teszik.

Azért figyelembe kell venni, hogy a gazdagok termelékenysége függ az adott országtól is. Tehetősebb országok szervezettebb vállalatokkal, jobb technológiával, jobb intézményekkel és fizikai infrastruktúrával rendelkeznek. Ezek a generációkon keresztül közösen véghezvitt építkezés eredményei. Ha egy gazdag embert egy nagyon szegény országban leraknánk, lényegesen nehezebb dolga lenne, mint egy gazdag országban.



Ez előbbieket figyelembe véve, azért azt is számításba kell venni, hogy a szegény országok gazdagjai, ha összefognának, képesek lehetnének az országukat feljavítani. Javíthatnák az országuk, vagy annak egyes régióinak infrastrukturális fejlettségét, valamint szervezettségét is.

## **25 A mosógép forradalmibb változást jelentett a világunkban, mint az internet**

### **25.1 Amit mondanak**

A kommunikációs technológiában hatalmas mértékű fejlődés ment végbe, melynek köszönhetően határok nélküli világban élünk. Lásd.: internet. Korunkat ez a technológiai forradalom határozza meg.

Ha az egyének, vállalatok, országok nem képesek hasonló gyorsasággal változni, fejlődni, akkor halálra vannak ítélve. Minden szereplőnek rugalmasabbnak kell lennie.

### **25.2 Amit nem mondanak el**

Hajlamosak vagyunk a legújabb változásokat, a legforradalmibbnak tartani. Ez nem mindig fedi le a valóságot. A jelenlegi telekommunikációs technológiai fejlődés lényegesen alulmarad, a 19. században a vezetékes távíró követő változásokkal. Továbbá, a gazdasági és társadalmi változások tekintetében az internet forradalma lemaradt a mosógépek és hasonló háztartási eszközök megjelenésétől. Ugyanis ezek a gépek nagymértékben csökkentették a házimunkára fordított időt, és lehetővé tették a nőknek a munkaerő piacra való belépést. Ezen felül a háztartási alkalmazottakhoz hasonló foglalkozások is megszűntek.

### **25.3 Latin-Amerikában mindenkinek van szobalánya**

Nyilván ez a mondat logikailag sem helyes, hiszen a szobalányoknak is kellene szobalányuknak lennie. Ez az állítás valójában onnan következik, hogy a szegény országokban sokkal több szobalány van, mint a gazdag országokban, és egy gazdag országból érkező a szegény országban, könnyen úgy érezheti, hogy mindenkinek van szobalánya.

**A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet 1990-2000-ig becsült adatai szerint, az egyes országokban a munkaerőt az alábbi mértékben foglalkoztatják háztartási alkalmazottként:**

- Brazília: 7-8 %
- Egyiptom: 9 %
- Németország: 0,7 %
- Egyesült Államok: 0,6 %

- Norvégia: 0,05 %
- Svédország: 0,005 %

Svédországhoz képest Egyiptomban valóban lényegesen több szobalány van. 1890-es évekig a mai fejlettebb országokban (Németország, Svédország...) is 8% körüli volt a háztartási alkalmazottak aránya. A fő oka a csökkenésnek, a mára kialakult munkaerő relatív magas ára, így csak nagyon kevesen, a nagyon gazdagok tehetik azt meg, hogy háztartási alkalmazottat tartsanak. Esetleg gazdag országok gazdagjai, kevésbé fejlett országokból származó alkalmazottakat.

## 25.4 A mosógép színre lép

Az elmúlt 100 év alatt lényegesen drágult a gazdag országokban a munkaerő, így rohamosan csökkent a háztartási alkalmazottak száma. Ezt tovább fokozta a háztartási gépek megjelenése. Nélkülük hosszú órákat kellene eltöltenünk a lakásunk felfűtésével, mosással, takarítással és egyéb háztartási teendőkkel. Mosógép példáján szemléltetve: a mosásra szánt idő átlagosan hatodára esett a korábbihoz képest. Továbbá, a vasalásra szánt idő harmadára, vízhordásra szánt 2 óra teljesen eltűnt a vezetékes víz óta. Ez a fejlődés lehetővé tette a nők számára a munkaerő piacra való belépést. Mára már nagyon kevesen dolgoznak háztartási alkalmazottként. Alaposan megváltoztatta a korábbi családi viszonyokat, hatalmas változásokat okozott.

## 25.5 A mosógép meghaladja az internetet

A mosógépeknek tudható változások mértéke egyelőre jóval nagyobb, mint az interneté. Annak ellenére, hogy hatalmas változáson esett át a kommunikációs technológia. Régebben nem volt ilyen hatékony az információszerzés távolabbi pontokról. Személyes találkozók nélkül hatalmas távolságokban lévő emberek nem tudtak ilyen hatékonyan együtt dolgozni. Azért azt nem szabad elfelejteni, hogy a mosógépeknek egy évszázada is volt a változások előidézésére, míg az internetnek eddig alig 2 évtizede.

## 25.6 A távíró legyőzi az internetet

1890-es évek előtt a transzatlanti üzenetek küldésétől a fogadásáig 2 hetet kellett várni. A távíró megjelenésével egy átlagos 300 szavas üzenet küldési ideje 7-8 percre csökkent, vagyis átlagosan 40 szót küldtek el perceként. Ez több mint 2500-szoros sebességnövekedést jelentett. Az internet megjelenésével az átlagos 7-8 perces küldési idő 2 másodpercre redukálódott le, mely csupán pár százszoros gyorsulást jelentett. Emiatt mondhatjuk, hogy a távíró nagyobb sebességgyorsulást okozott az internettel szemben.

Természetesen nagyobb üzenetek esetében az internet tovább javul, továbbá a távíró, képek küldésében és meglévő forrásanyagok keresésében teljesen használhatatlan volt. Ennek ellenére figyelembe kell venni mindig, hogy a minket érő legújabb technológiák hatását hajlamosak vagyunk túlbecsülni.

Szerintem nem biztos, hogy ez a módja az üzenetküldő eszközök összevetésének megfelelő lenne. A legelső eszközt – a gőzhajót – nem hasonlítanám össze az internet sebességével. Gondoljunk bele, a távíróval többnyire rövid szöveges üzeneteket lehetett írni. Az internet segítségével lényegében végtelen hosszúságú üzeneteket küldhetünk, emberi felügyelet nélkül. Ezen felül távíróval képeket, hanganyagokat és videókat képtelenség lenne átküldeni. Több olyan funkcionalitással is bír az internet, mellyel a távíró nem. Így valójában csak egy irányból lehet összehasonlítani őket, mely nem feltétlen alkalmas a kettőjük által elért eredmény értékelésére. Továbbá a 2 másodperces küldési idő, nagy valószínűséggel mára már bőven soknak számít, töredéke idő alatt képesek vagyunk 300 szavas üzenetet továbbítani, így a távíróhoz felszámolt sebességgyorsulás mértéke is változik.

## 25.7 Mindent a helyén kell kezelni

Mi a gond azzal, ha az embereket jobban lenyűgözik a jelenben zajló változások?

Azzal nincs gond, ha az emberek véleményére korlátozódik ez a szemlélet. Az elferdült néző pontnak viszont hatalmas következményei vannak, hiszen a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásainkat helytelenül használjuk fel. A legtöbb fejlett ország elhanyagolja a feldolgozó iparát. Továbbá az internetes „világot” olyan országokra szeretnék kiterjeszteni, melyek lényegesen el vannak maradva és nem ez a technológiai fejlődés jelentene nekik legnagyobb segítséget.

Újság- és internetes cikkek is részletezik, hogy Afrika legelmaradottabb részeibe, ahol az írás és olvasás készséges is hiányzik, modern számítógépeket, táblagépeket küldtek fejlett országokból segítségül.

A legtöbb fejlődő országnak elsősorban nem számítógépekre, internetes eszközökre volna szükségük, hanem olyan alapvető életkörülményeket javító beruházásokra, mint például az elektromos hálózat, a vezetékes víz fejlesztésére.

Ezen felül az internet megjelenésével „határok nélküli világ”-ot érzünk, és ez kihatással van az egyes nemzetek politikai döntéseire is. Sok ország enyhítette az áruforgalom, a tőke és a munkaerő szabályozására létrehozott szabályozásait. A technológiai irányok megértése fontos a helyes gazdaságpolitika kialakításához nemzeti és nemzetközi szinten is.

## 26 Ha a legrosszabbat feltételezzük az emberekről, akkor az is fogjuk kapni tőlük

### 26.1 Amit mondanak

*"A mészárosnak, sörfőzőnek, a péknek nem jóindulatától várjuk ebédünket, hanem attól, hogy azok saját érdekükre vannak tekintettel" - Adam Smith*

A kapitalista elveket vallók szerint, az emberek hajtóereje a saját önzésük és ezt kihasználva a piac, gazdasági harmóniát teremt. A kommunizmus pedig azért bukott el, mert ezt az eszmét tagadta és azt feltételezte, hogy minden ember önzetlen és emberbarát. A legrosszabbat kell feltételeznünk az emberekről.

### 26.2 Amit nem mondanak

Az önzés a legtöbb ember legerősebb jellemvonása, de legtöbbször nem is az elsődleges. Ezt tudomásul kell venni és arra kell törekedni, hogy a többi motiváló tényezőt is kiaknázzuk és a legjobbat hozzuk ki az emberből. Viszont, ha a legrosszabbat feltételezzük az emberekről akkor valószínűleg azt is kapjuk tőlük.

### 26.3 Hogyan kellene vezetni egy céget

Egy japán konferencia keretein belül a Kobe Steel( japán egyik legnagyobb acélgyártó cégének) menedzsere elmondta, hogy habár három évtizede dolgozik a Kobe Steel-nél, a cége annyira komplex, hogy még a felét sem érti annak ami benne zajlik. Ennek ellenére az igazgató tanács kérdés nélkül hagyja jóvá az előterjesztéseket, pusztán csak azért, mert bízik abban, hogy a dolgozók a vállalat érdekében cselekszenek. Hogyha a cég vezetősége megkérdőjelezné az alkalmazottak motivációját akkor az összes idejüket arra kellene fordítani, hogy tüzetesen megvizsgálják azokat az előterjesztéseket amelyekhez valójában nem értenek.

### 26.4 Önző mészárosok és pékek

A kapitalista elveket vallók szerint az önző természetük miatt a boltosok megpróbálnak nekünk túlszámlázni, a munkások lógni próbálnak és a menedzserek megpróbálják a saját fizetésüket maximalizálni ahelyett, hogy a profittal tennék ugyan ezt. A piac ugyanakkor kordában tartja az efféle magatartást: a boltos nem csap be, mert a sarkon van egy másik versenytársa, a munkás nem fog lazsálni, mert könnyen találhatnak helyette egy másikat, a menedzserek pedig az alacsony profit miatt a kirúgás fenyegetheti.

A politikusoknál viszont ez a piaci erő nincs meg. Nincs meg az a visszatartó erő amely gátat szabna az önös érdekek gátlástalan kielégítésében. Ugyan választások alkalmával versenyezniük kell egymással, de ez olyan ritkán tartanak, hogy a fegyelmező erejük nem túl nagy. Így tömérdek lehetőségük van, hogy saját vagyonukat és befolyásukat növeljék, a nemzeti jólét ellenében.

A megoldás lehetne erre a problémára a privatizáció, a teljesítményarányos fizetés, rövidtávú szerződések és aktívabb személycserék a közszféra és a magánszféra között.

## 26.5 Lehet, hogy nem vagyunk angyalok, de...

A gazdasági életben nem az önérdek az egyetlen hajtóerő, de a legfontosabb. A motivációnak sok egyéb fajtája is van amely olykor jelentősebb mozgatóerők mint az önzés: becsületesség, önérzet, önzetlenség, szeretet, együttérzés, kötelességtudat, szolidaritás, lojalitás, közjóért történő munkálkodás, hazaszeretet, stb.

A Kobe Steel példáját tekintve; egy céget úgy is lehet sikeresen vezetni, hogy a bizalomra és a lojalításra alapozunk a gyanakvás és az önzés helyett. Ez nem egy egyedi példa. Vegyünk kezünkbe egy sikeres üzletember által írt önéletrajzot, vajon ő mit ír. Azt mondja, hogy gyanakodjunk és figyeljük folyamatosan a munkásainkat, hogy nem-e csálnak vagy lazsálnak? Nem, hanem inkább arról beszél, hogy hogyan kerüljünk közelebbi kapcsolatba a munkásainkkal és hogyan inspiráljuk őket és támogassuk a csapatmunkát. A jó vezető tudja, hogy az emberek nem önző robotok, akiket csak a fizetésük megszerzése érdekli, hanem tudják, hogy az embereknek van jó és rossz oldala is és a jó vezetés titka a jó oldal erősítésében, míg a rossz elnyomásában rejlik.

Ha az emberek önzők lennének és aszerint viselkednének ahogyan az a kapitalista elvek vallják úgy a cégek és az egész gazdaság is leállna.

A dolgozók önzetlen viselkedésének többféle magyarázata is lehet: a munkájuk szeretete, a szakmai felkészültség miatt érzett büszkeség, az önérzet, a kollégáik iránti szolidaritás, főnökeikkel szembeni bizalom és lojalitás.

A futószalag teljesítményé növelése érdekében; a korai kapitalizmus idején a munkásokat megfosztották a munka gyorsaságával és intenzitásával kapcsolatos mérlegelési lehetőségeket. Ezzel csak azt érték el, hogy a munkások passzívok lettek, a gondolkodásukat kikapcsolták és az együttműködésre sem voltak hajlandóak.

Ezt felismerve egy új vezetői szemlélet alakult ki mely a munkásokkal folytatott kommunikációra; motivációjára alapozott annak érdekében, hogy a lehető legjobbat hozzák ki a dolgozókból.

A Toyota által alkalmazott modell a munkások jóakarására és kreativitására alapoz és felelősséggel ruházza fel őket és megbízik bennük. A munkásokat bátorítják, hogy tegyenek javaslatokat a termelés jobbá tételére. Ezzel a hozzáállással olyan minőséget és hatékonyságot sikerült elérniük, amely az egész világon figyelemre méltó és sok cég által követett példa lett.

Azzal, hogy a munkásaikról nem a legrosszabbat feltételezték, a legjobbat sikerült kihozni belőlük.

## 26.6 Az erkölcsi magatartás optikai csalódás volna csupán?

A szabadpiaci elveket valló közgazdászok szerint, ha valaki erkölcsösen cselekszik az csupán "optikai csalódás" és más tényezők bújhatnak meg a háttérben. Amikor erkölcsösen viselkednek akkor azért tesznek úgy, mert akkor kapják a legtöbb jutalmat és a legkevesebb "büntetést" (pl.: a kereskedő csak azért nem csap be bennünket, mert tudja, hogy a tisztességességgel még több vevőt tud odavonzani). Ezt erősítő példaként hozzák fel, hogy a azok a turisták akik a nyaraláson elfogadhatatlanul viselkednek hazaérve egyszerre jól szituáltakká válnak, pusztán csak azért, mert tudják, hogy otthon nem tetszést váltana ki a viselkedésük és elítélnék őket; viszont külföldön megvan az anonimitásuk.

Felmerül a kérdés, hogy akkor miért fizetünk a taxihasznatért. Ha elfutnánk fizetés előtt akkor vajon meddig üldözne minket a taxis? Valószínű, hogy nem túl sokáig hiszen nem hagyhatja őrizetlenül a járművet és minket sem fenyeget az a veszély, hogy talán újra találkozni fogunk vele. Mégis nagyon kevesen futnak el a fizetést megelőzően.

A boltosok nem csapják be a vevőiket, a munkások keményen dolgoznak, anélkül, hogy figyelnék őket, mert ez erkölcsös viselkedés nem csupán optikai csalódás, hanem ezek az emberek azért tesznek így, mert hisznek annak helyességében. Persze vannak a háttérben megbújó kontrolláló tényezők, de az önzetlenségek nagy részére nem tudnak magyarázatot adni.

**Összegezve mindent:** Természetesen az önzés a legfontosabb emberi motivációs tényező, de abban az esetben, ha mindenki csak arra törekedne, hogy a saját érdekeit előtérbe helyezze akkor a világ már leállt volna, mert annyi lenne a csalás és a lógás.

Ha tényleg erre alapozunk akkor valószínűleg alacsonyabb hatékonyságot tudnunk elérni. Amennyiben így tennénk az emberek éreznék, hogy nem bízunk bennük és visszautasítják az erkölcsös viselkedést, ami hatalmas összegek elköltését tenné szükségessé az emberek megfigyelésére.

Ha a legrosszabbat feltételezzük az emberekről akkor azt is kapjuk tőlük.

## 27 A nagyobb makrogazdasági stabilitás nem tette a világgazdaságot stabilabbá

### 27.1 Amit mondanak

Az ingadozó infláció, ha nem is ér el olyan magas szintet, visszaveti a beruházások és a gazdasági növekedést is. A 70-es években a legfőbb munkáltatók azon voltak, hogy visszaszorítsák az inflációt és ezzel gazdasági stabilitást hozzanak.

A 90-es években sikerült végre visszaszorítani a független központi bankokkal és a költségvetési

hiánnyal szembeni keményebb fellépéssel. A gazdasági növekedés és a hosszú távú befektetések nevében az inflációt sikerült visszaszorítani és a hosszútávú fellendülés alapját megteremteni.

## 27.2 Amit nem mondanak

Az inflációra fordított túlzott erőfeszítések elvonták a figyelmet a foglalkoztatottság és a gazdasági növekedés témaköréről. A foglalkoztatás a munkaerő-piaci rugalmasság nevében bizonytalanabb lett. Az infláció megfékezésére irányuló politika csak elég csekély növekedést eredményezett.

## 27.3 Ott van a pénz - vagy mégsem?

1923 januárjában francia és belga csapatok szállták meg a szénről és acélról ismert német Ruhr-vidéket, mivel a németek az első világháború vereségét követően kiszabott jóvátételi fizetésekkel elmaradtak.

Ha a belgák és a franciák pénzt akartak, akkor miért nem szálltak meg bankokat ahelyett, hogy acél- és szénbányákat foglalnak el? Mert aggódtak a német infláció miatt.

1922 nyarat követően Németországban elszabadult az infláció. Persze ezt részben a jóvátételi követelések okozták, de teljes mértékben racionális döntés volt az elértéktelenedő pénz helyett árúban megszerezni.

A Ruhr vidék megszállását követően az árak elszabadultak. Újabb tízmilliárdszorosukra növekedtek, a járadékmárka 1923 novemberi bevezetéséig. Többen a válságot okolják a nácik felemelkedése és a II. világháború kirobbanása miatt.

## 27.4 Mennyire káros az infláció?

Manapság a legmagasabb infláció Argentínában tapasztalható; húszezer százalék körül. A német hiperinflációnál csak a második világháborúban volt magasabb Magyarországon, valamint 2008-ban Zimbabwében. A hiperinfláció a piaci árakból zűrzavart csinál. A 1946-ban Magyarországon az árak 15 óránként megduplázódtak, míg Németországban csak négy naponta történt meg ugyan ez.

A hiperinfláció sajnos sokszor nyilvánul meg politikai katasztrófák következményeként vagy okaként, mint amilyenek Adolf Hitlerhez vagy Robert Mugabéhez kötődnek.

Viszont nem minden infláció hiperinfláció, de megkérdőjelezhető, hogy vajon minden infláció káros-e?

A 80-as évek óta a szabadpiaci elveket valló közgazdászoknak sikerült meggyőzniük a világ nagy részét, hogy a gazdasági stabilitás eléréséhez 1-3%-os inflációs ráta tartását kell kitűzni célul. Viszont nincs arra bizonyíték, hogy az alacsony infláció és egy ország gazdaságára rossz hatással lenne. Egy 8-10%-os szint alatt nincs összefüggés a gazdasági növekedés között (egyek tanulmányok ezt a szintet 20-40%-ra teszik).

Egyes országok esetében a közepesen magas infláció összeegyeztethető a gyors gazdasági növekedéssel. Brazília esetében a 60-70-es években 42%-os volt az infláció, miközben a 4.5%-os volt az egy főre jutó jövedelemnövekedés és a világ leggyorsabban fejlődő gazdaságainak egyikét volt. Ugyan ide sorolható Dél-Korea is ahol a 20%-os inflációs ráta ellenére 7%-os növekedés volt.

Arra viszont van bizonyíték, hogy a túlzott infláció ellenes politika káros. Brazíliában a reálkamatláb 10-12%-ra való emelésével, 7.1%-ra sikerült a inflációt visszaszorítani, viszont a gazdasági növekedés 1.3%-ra esett vissza. Az infláció csökkenését célzó politika valójában a beruházásokat és így a gazdasági növekedést csökkenti. A szabadpiaci elveket valló közgazdászok azzal próbálják igazolni ezeket a lépéseket, hogy a gazdasági stabilitás ösztönzi a megtakarításokat és a befektetéseket, amelyek cserébe ösztönzik a gazdasági növekedést.

Az igazság viszont az, hogy az a politika amely visszaszorítja az inflációt, az még csak kicsit sem ösztönzi a befektetéseket. A magas reálkamatlábak; mondjuk 8-12% esetén nem érdemes nem pénzügyi befektetésekbe ölni a pénzt, mert azokkal nagyon nehéz 7%-nál magasabb profitrátát elérni. Csak akkor tudnak többet kihozni a befektetésekből, ha nagy kockázatú és nagy hozadékú lehetőségbe fektetik a pénzüket. A pénzügyi befektetéseknek viszont kell egy erős nem pénzügyi háttérrel kell megtámogatni.

A szabadpiac párti közgazdászok pedig kihasználják az emberek hiperinflációtól való félelmeiket, hogy elfogadtassák a túlzott antiinflációs politikát, ami többet árt mint használ.

## 27.5 Hamis stabilitás

A 90-es évektől a infláció csökkentésére irányuló törekvések a politikai napirendek első helyén szerepeltek. A költségvetési hiány visszaszorítása és a független központi bank voltak az elsődleges szempontok.

Az inflációt végül sikerült megállítani. Ez főleg a gazdagabb országokban sikerült (162 országból 97 országban). Az átlagos inflációs ráta 7.9%-ról 2.6%-ra esett vissza.

A 80-as évek óta a jóléti államra fordított kiadások csökkentésével a munkások bizonytalanabbnak érzik a munkahelyüket, még akkor is, ha a munkahelyük elvesztésének valószínűsége nem is emelkedett.

Az árstabilitás a gazdasági stabilitás csak egyik mutatója; amely valójában nem is fontos az emberek számára. A legtöbb embert jobban érdekli a munkahelye elvesztése mint az árak növekedése, persze abban az esetben, ha az nem éri el a hiperinflációs szintet (a 2%-os vagy akár a 4%-os szint az átlag ember számára érezhetetlen). Ezért van az, hogy a stabilitás nevében folytatott politikai cselekvések az emberek számára nem igazán hozza el a várt eredményt.

A 80-as években a gazdag országokban megmutatkozó álláshelyeket érintő bizonytalanság a magas munkanélküliségben nyilvánult meg, amely a kemény makrogazdasági politika eredménye volt. Míg a 2008-as évig a munkanélküliség csökkent, a munkáltató által felmondott munkaviszonyok esélye megnőtt, a rövidtávú munkák száma megnőtt, sok területen nőtt a munkaintenzitás.



A neoliberális politikai csomag légyege az alacsony infláció és a nagy tőkemobilitás (az előbbiekben lett ismertette, hogy mik is a következményei), lényegében a pénzügyi eszközök birtokosainak érdekeit tartja szem előtt. A nagyobb munkaerő-piaci rugalmasságot pedig azért szeretnék elérni, mert így könnyebb az alkalmazottakat felvenni és elbocsátani, ami lehetővé teszi a cég gyors újraszervezését, hogy azok adásvétele könnyebbé váljon. Még ha nőtt is pénzügyi stabilitás és a munkahelyek bizonytalansága akkor is a valami igazolhatná, hogy a befektetések nőttek az inflációellenes politika hatására. A helyzet viszont az, hogy a 60-70es évek magas inflációs korszakához képest a gazdasági növekedés visszaesett(60-as 70-es években a növekedés 3.2%-os volt, míg 1990 és 2009 között csak 1.4%).

**Összegezve mindent:** Az alacsony és közepes szintű infláció nem is annyira veszélyes mint ahogy állítják. Az infláció alacsonyan tartására irányuló politika nem csak csökkenti a beruházásokat és a növekedést, de még nagyobb gazdasági stabilitást sem eredményez. Valójában ezek az intézkedések növelik a pénzügyi instabilitást és a munkahelyek bizonytalanságát. Rá kell jönni, hogy az infláció nem egy rossz dolog és ez csak egy eszköz a politikusok kezében amivel ijesztgethetnek minket. A csökkentésére irányuló politikával pedig gazdasági növekedést és hosszútávú stabilitást ígérnek, de valójában az intézkedések haszonélvezői a pénzügyi eszközök birtokosai.

## 28 A tőkének van nemzetisége

A multinacionális vállalatok nevét gyakran összemossák a transznacionális vállalatokéval, tévesen azokat is multinak nevezve. A multinacionális vállalatok (mint ahogy nevük is mutatja) tulajdonosai több nemzetből kerülnek ki, míg a transznacionális vállalatok tulajdonosai egy nemzetből kerülnek ki, gyakran egy elég szűk, behatárolható csoportból, általában kevesebb, mint 20 tulajdonossal (például Nike) vagy akár egyetlen ember (például Virgin cégcsoport – Richard Branson, több, mint 400 cég fűződik a nevéhez) tulajdonában vannak, bár több országban is folytatnak tevékenységet.

### 28.1 Transznacionális vállalatok

Ezek a vállalatok központja még az anyaországban van, az alaptevékenységek zöme itt valósul meg, de termelési és kutatási tevékenységeik jó részét már külföldön végzik. Az egész világon foglalkoztatnak embereket, akár fő döntéshozókat is (nem jellemző). A kormánynak nem szabad diszkriminálnia a transznacionális vállalatokat, mert akkor nem investálnak az adott országba. Ha csak a hazai cégeket támogatják, azzal mindenkinek ártanak. Többek között nem kerül be új technológia az országba, nem teremtenek új munkahelyeket, kisebb lesz a piaci verseny. A nagyvállalatok általában nem kötődnek egy-egy országhoz, nemzetközivé válnak. Leányvállalatnak nevezzük azokat a vállalatokat, amiket az anyaországon kívül hoznak létre. Nem csak a termelés, hanem a piac is kiterjed az egész világra.

### 28.2 „Made in Germany” vagy „Made by Siemens”?

A "Made in Germany" két évtizeddel ezelőtt a megbízható, precíz német áruk védjegye volt, ma azonban ugyanezt a szerepet a "Made by Mercedes" vagy a "Made by Siemens" tölti be. Ezek a szemünk előtt zajló változások jelzik, hogy a nagyvállalatok egyre kevésbé kötődnek egy-egy országhoz.

A termék minőségét nem csak az ország, hanem a vállalat is fémjelzi. Ez azért különösen fontos, mert ha ismert gyártó termékét vásároljuk meg, nem érezzük annyira fontosnak a gyártás helyét. Hiába gyártották a terméket Kínában, ha a logón a Samsung felirat köszön vissza, megbízható, szívesen vásárolt termékre asszociálunk. Tehát nagyon sok esetben nem a vállalati országból, hanem más országból származik a termék. A Samsung termékeinek elenyésző részét gyártja az anyaországban, Németországban, inkább kutatásokat, fejlesztéseket végeznek ott.

### 28.3 Nemzetközi működésű nemzeti vállalat

Fontos megjegyezni, hogy a Kutatás Fejlesztés jórészt az anyaországban marad. A döntéshozóink többsége is az anyaországból való, még akkor is, ha a munkaerő egy részét így külföldre kell vezényelni. A vállalatok többnyire lojálisak, ha leépítésekre van szükség, azt nem otthon teszik

meg. Politikai és gazdasági okok miatt a transznacionális vállalatok hasznának nagy részét az anyaország sajátítja ki.

## 28.4 Transznacionális vállalatok előnyei

A transznacionális vállalatok célja, hogy az egyes tevékenységeket a tőke megtérülése szempontjából legkedvezőbb országba, régióba telepítsék, ezáltal a termelési költségeket minimálisra csökkentsék, a várható nyereséget pedig a legnagyobbra növeljék. Egyes országokban a munkabér töredéke a fejlett országokénak, máshol kevesebb adót kell fizetni, vagy képzett, esetleg könnyen betanítható munkaerő áll tömegesen rendelkezésre. Más ország közel helyezkedik el a fogyasztópiachoz, vagy éppen az adott ország biztosítja azt.

## 28.5 Rugalmasság, gyorsaság

A transznacionális vállalatok létrejöttét serkentette a gyorsaság szerepének növekedése is. Olyan, viszonylag kis szériában gyártott termékekre van igény, amelyek gyorsan változnak, a vállalatoktól tehát gyors reagálást követelnek. Ezért a vállalatok célja a rugalmas termelés lett.

## 28.6 Carlos Ghosn

- Michelin gumigyárban szerzett hírnevet 18 év alatt: nyereségessé tette a dél-amerikai működést és sikeresen vezényelte le a fúziót a Uniroyal Goodrich vállalattal, forgalma duplájára nőtt.
- 1996-ban a francia tulajdonú Renault-hoz igazolt, háta mögött költséggyilkosnak nevezték. Számos cikk jelent meg róla, melyek arról szólnak, hogy szinte rettegésben tartja a munkavállalókat.
- 1999-ben a Renault megvásárolta a veszteséges Nissant, emiatt Ghosn Japánba ment, hogy talpra állítsa. Japánban szokatlan módszereket alkalmazott, amivel kezdetben nem tudtak azonosulni a munkavállalók. Japán egyébként is egy zárkózott társadalom, kialakult a régóta gyökeretű munkakultúra, amit szorgosan követnek. Ezt fenekestül felforgatta Ghosn, aki mégis megszerettette magát a Japánokkal, még hozzá olyannyira, hogy később Manga figura lett. Ez Japánban a katolikus egyház boldoggá avatásával egyenértékűnek számít.
- 2005-ben visszatért a Renault-hoz elnök vezérigazgatóként, közben Nissan társelnök is maradt. Olyan, mintha két futballcsapatnak lenne a vezetője.

## 28.7 Ghosn a kivétel

Az emberek a jobb élet reményében munkahely miatt lakóhelyet váltanak. Nyugati, fejlett országokban ez bevett szokás, azonban még mi magyarok is elmaradtunk vagyunk ehhez, várost sem szeretünk váltani, országról nem is beszélve. Régen az olasz bevándorlók nem tanították

meg Amerikában az olasz nyelvet a gyermekeiknek, annyira biztosak voltak abban, hogy ott maradnak, bíztak a teljes asszimilációban. Ez nem célravezető, hiszen az előző példánkban Ghost is hazatért. Ghosn ez a libanoni, Brazíliából visszatért kivándorló Brazíliában, az Egyesült államokban és Japánban dolgozott két francia vállalatnak. Sok vezető dolgozik olyan cégnek, amely külföldi székhelyű, és a munka jellege megköveteli, hogy ott éljenek.

## 28.8 A Nestlé esete

A cégek oda helyezik a tevékenységüket, ahol a legjobban kifizetődő, hiszen a profitorientáltság ezt diktálja. A beruházásokat nem éri meg akadályozni az államnak, mert akkor az adott ország lemond a külföldi cégek helyi működéséből származó bevételeiről. Éppen ellenkezőleg, a kormányok adókedvezményekkel szokták odacsábítani a külföldi beruházókat, akik cserébe munkahelyeket teremtenek, infrastruktúrába fejlesztenek, földterületet, irodákat, gyárakat bérelnek. A minőségi munkavállalók képzése mindkét fél számára fontos. A svájci Nestlé termékeinek kevesebb mint 30%-t gyártja az Európai Unión belül, és mindössze 5%-t Svájcban. Ebben az esetben a kutatás fejlesztést meghagyták az anyaországban, ritkább esetben előfordulhat, hogy ezeket a tevékenységeket is kihelyezik fejlődő országokba.

## 28.9 Chrysler

Valaha az egyik legjellegzetesebb amerikai cég volt, az elmúlt évtizedben azonban vezetők között volt amerikai, német, amerikai, manapság pedig az olaszok. A Chrysler egy kivétel, hiszen a legtöbb esetben a vezetők az anyaország állampolgárai maradnak, függetlenül attól, hogy hol van az irányítandó cég. Ez ellentmondásban van azonban azzal, hogy ha nem küldik a döntéshozókat helyileg a gyártással egy országba, akkor csökken az irányítás hatékonysága. Viszont a humán erőforrást mindig sokkal nehezebb „áttelepíteni” egy másik országba, kultúrába, mint mondjuk egy gyártósort. Nem beszélve a költségekről. Európában még mindig nem tendencia, hogy külföldön folyik a termelés, bár egyre többet gyártunk külföldön. Az egyik legrosszabb ilyen szempontból Japán, ott, a szigetország termelésének csak a 10%-át helyezik külföldre. A globalizáció ellenére határtalan világról beszélni még mindig erős túlzás.

## 28.10 Miért létezik elfogultság az anyaország iránt?

A szabadpiacon alapuló nézet szerint a tőke nemzetisége nem számít - és nem is szabad számítani - mert a túlélés érdekében a profitmaximalizációra kell törekedni. A gyakorlat mégis azt mutatja, hogy a vállalatvezetők személyes elkötelezettséget éreznek a társadalom iránt. Nagyon fontossá válnak a morális indítékok, állami pénzek, támogatások, monopoljogok. Amíg a gépeket könnyedén át lehet telepíteni egy másik országba, addig a szaktudást sokkal nehezebb, lassabb, és költségesebb. A szervezet napi működésének rutinját nehéz átvinni egy másik országba, az eltérő munkakultúrák miatt. A beilleszkedést megnehezítik a nyelvi nehézségek is.

## 28.11 Barnamezős beruházások

Az előbbiek miatt gyakoribbak a barnamezős beruházások. Ilyenkor már egy meglévő cég felett csak az irányítást vásárolja meg a beruházó, annak minden előnyével és hátrányával együtt. A munkavállalók összetétele alapvetően nem változik, azonban apró lépésenként kisebb változásokkal apránként formálják át a vállalkozás működését.

## 29 Nem élünk posztindusztriális korban

Nehéz megmondani, mit is értünk posztindusztriális társadalom alatt. Többféle megfogalmazás létezik, közülük néhány: „Az a posztindusztriális társadalom, amelyben a foglalkoztatottak nagy része nem vesz részt megfogható javak előállításában” (Bell) „A jelen társadalma leírható tudás alapú társadalomként annak az élet minden területére és intézményére kiterjedt tudományos és technológiai tudás által” (Stehr)

Fritz Machlup vezette be a tudásipar fogalmát. Őt szegmenst különböztetett meg a tudás szektorán belül: oktatás, kutatás és fejlesztés, tömegmédiák, információ technológiák és információ szolgáltatások. Ezen a felosztáson alapulva úgy számolta, hogy 1959-ben az USA GNP-jének 29%-át állította elő a tudásiparban.

Ha a posztindusztriális korról beszélünk, akkor az iparosodás utáni időszakra gondolunk. A gazdasági változás következtében a gyáripár elvesztette a fontosságát, megnőtt az igény a szolgáltatások iránt. Szolgáltatások alatt természetesen nagyon sokféle dologra gondolhatunk, széles skálát fed le a fogalom. Az ipari forradalom előtt háztartási munkákat végzett a lakosság jelentős része. Az ipari társadalmakban a szolgáltatások egyrészt a banki és pénzügyi szolgáltatások, másrészt az árutermelést támogató ágazatok, mint például a szállítás. Ehhez képes a posztindusztriális szolgáltatások más jellegűek, professzionális és humán jellegű szolgáltatásokról van szó, mint az egészségügy, tanítás, szociális szolgáltatások. Professzionális szolgáltatás a programozás és az információ feldolgozás is, modern szóval az IT.

A posztindusztriális korszakban így az ipar háttérbe szorult, a szolgáltatások kiterjedtek. Ez az elmozdulás a társadalom és a gazdaság számos folyamatára hatással van. A változások legnagyobb mozgatórugója a szolgáltatások és az ipar közötti különbség. Tévedés lenne azonban azt gondolni, hogy megszűnt az ipar jelentősége, annak ellenére hogy a legtöbben üzletekben, szolgáltatószektorban dolgoznak, és nem gyárakban. A fejlődés magával hozta a gyártósorok fejlődését, technológiák javulását, így egyre termelékenyebb, hatékonyabb lett a gyártás. Ennek következtében ugyan annyi idő alatt többet tudnak gyártani, ami az árak csökkenéséhez vezetett. A szolgáltatásalapú gazdaságban az export kisebb, lassabban valósul meg. A fejlett technológiát nehezebb külföldről megvásárolni, ami a fejlődés lassulásához vezet.

### 29.1 Van valami, ami nem Kínában készül?

1860-ban a világ gyáripari termelésének 20%-át a Britek tudhatták magukénak. Ez a szám órási, amit mi sem bizonyít jobban, mint hogy az az ország, amiről manapság azt gondoljuk, hogy minden ott készül, 17%-t tett ki 2007-ben. Természetesen Kínáról beszélünk. A fejlett országok

végzik a tudásalapú szolgáltatásokat, mint az informatika, banki szolgáltatások. A fejlődő országok, köztük Kína - és manapság egyre inkább India - pedig termelés alapú társadalom, a lakosság nagy része gyárakban dolgozik. Kínában sokkal több a „kétkezi” munkás egy fejlett országhoz viszonyítva. Vagy mégsem?

## 29.2 Statisztikai trükkök

A feldolgozóipari import növekedésével párhuzamosan a jövedelmünk egyre nagyobb hányadát költjük szolgáltatásokra. Az ok abban keresendő, hogy amíg a termelést viszonylag egyszerű módszerekkel lehet hatékonyabbá tenni - és ezáltal olcsóbbá a kibocsájtott termékeket -, addig a szolgáltatások ára stagnál, vagy éppen növekszik. Régen egy személyi számítógép annyiba került, mint ma 4 (ha mindkét időben közepkategóriás számítógépet veszünk alapul), fodrászhoz viszont most is ugyan annyiszor kell mennünk. Ilyen nézőpontból a fodrász ára nőtt.

Egyszerűbb növelni a termelékenységet a feldolgozóiparban mint a szolgáltatások esetében. Egy érdekes elmélet a szolgáltatások skálázhatatlanságára: Ha egy vonósnégyes egy 27 perces darabot 9 perc alatt játszik, akkor megháromszorozta a teljesítményét? Természetesen nem, hiszen minőségromlás következett be. A szolgáltatásokat sokkal nehezebb exportálni, mint a termékeket. Egyik oka, hogy a szolgáltatások esetében mindkét szereplőnek egy helyen és egy időben kell jelen lennie. Indiában az olcsó munkaerő miatt sokkal olcsóbb egy fodrászt megfizetni, mint Ausztráliában, holott az elvégzett szolgáltatás azonos, és a nem igényel nagyobb szaktudást elkészíteni egy frizurát Ausztráliában sem.

## 29.3 A fejlődő országok átugorhatják az iparosítás fázisát, és egyből szolgáltató gazdaság irányába fejlődhetnek?

Sajnos így gondolkodnak, azonban nem több szempont miatt sem lehetséges. India a mezőgazdaságból a szolgáltatóiparba akar lépni. Ennek egyes jeleit az informatikában is tapasztalhatjuk, egyre több cég foglalkoztat Indiai programozókat távolról, vagy akár helyben. Kína a világ műhelye lett az idők során, India ennek a mintájára szeretne a világ irodájává válni. A kettő együtt fejlődik igazán, nem lehet kihagyni egyes folyamatokat, nem tud egy gazdaság labilis talajra építkezni. A fejlődő országokban a gazdaság gyors növekedésével párhuzamosan az egyenlőtlenségek is növekedtek.

Hajtóerőként hathat az a szerkezeti átalakulás, amikor új, nagyobb termelékenységű ágazatok születnek, ezzel párhuzamosan pedig a munkaerő az alacsony termelékenységű szektorokból a modern szektorba áramlik. Ennek az eredménye megkérdőjelezhető, hiszen a rendkívüli növekedés a történelemben mindig az iparosodás eredményeképpen alakultak ki. Ahogy a gazdaság fejlődik, a tradicionális és a modern szektorok közötti különbség egyre halványabb lesz, a gazdaság komplexebbé válik. A kétféle hajtóerő együtt érvényesül, idővel pedig az első hajtóerőként hat, dominánssá válik. Ha ez mégsem történik meg, akkor a növekedés megáll. Kína észrevette az ebből fakadó esetleges hátrányokat, és hatalmas összegeket fordít oktatásra.

## 29.4 Na de mi van Svájccal?

Talán Svájc nem a szolgáltatásaira alapozva fejlődött? A válasz egyszerű, de meglepő: Nem. Svájc a világ egyik leiparosodottabb országa, kezdetben a selyemipar volt a mozgatórugó. A kimagasló iparra a magyarázat a statisztikában keresendő. Relatív kicsi, 7 milliós ország a speciális termékekre helyezte a hangsúlyt. Olyan termékekre, amivel egy átlagember keveset találkozik, így nem tűnik iparosodottnak. Különböző fejlett műszereket, alkatrészeket, speciális termékeket gyártását végzik főként, nagy mennyiségben. Komoly odafigyelést és precizitást igénylő gyártás nem valósulhatna meg a fejlődő országokban ilyen sikerrel.

## 30 Az életszínvonal nem az Egyesült Államokban a legmagasabb a világon

A téma értelmezéséhez és feldolgozásához fontos tisztázni, hogy mit értünk az életszínvonal fogalma alatt. Az életszínvonal az a jóléti szint, amely a különböző szükségletek kielégítésének lehetőségét jelzi. Számítási mérése nehéz, mert az életszínvonalat számos tényező befolyásolja. Ilyenek lehetnek a lakáskörülmények, az étkezés színvonala, az egészségügyi, kulturális, szociális szolgáltatás színvonala stb. Hozzávetőleges megállapítására a nemzetközi összehasonlításban igen gyakran használják az egy főre jutó nemzeti jövedelem mutatóját, a GDP-t. Napjainkban nagyon sok ember úgy gondolja, hogy a világon az Egyesült Államokban a legmagasabb az életszínvonal, a gazdasági nehézségek, problémák ellenére is. Azonban van néhány olyan kivétel, ahol piaci valutaárfolyamon kalkulálva magasabb az egy főre jutó jövedelem, mint a világ nagyhatalmi országában, az USA-ban. Sokak számára hihetetlen ezt olvasva, de a bizonyítékok arra utalnak, hogy nem teljesen igaz ez a feltevés.

Íme, a magyarázat: Luxemburg törpeállam kivételével az Egyesült Államokban több árut és szolgáltatást tud vásárolni és igénybe venni egy átlagos polgár, mint máshol a világon. Ez jól szemlélteti a szabadpiaci rendszer fensőbbiségét. Viszont jelen megközelítés torzítja az életszínvonal mérését. Itt kell megemlíteni azt a nagyfokú egyenlőtlenséget, amely miatt nehezen mutatható be, hogyan is élnek az emberek. Ebből eredően mind az egészségügy, mind a bűnözési statisztikák kedvezőtlen adatokat prezentálnak. Továbbá meg kell említeni az USA-t különösen érintő bevándorlást, és a mostoha foglalkoztatási feltételeket, amelyek szintén hozzájárulnak ahhoz a tényhez, hogy ugyanolyan értékű dollárért az Egyesült Államokban több mindent lehet vásárolni, több szolgáltatást lehet igénybe venni, mint a világ legtöbb gazdag országában. Nem hanyagolható el az a tény sem, hogy az amerikaiak jelentősen több munkaórát dolgoznak, mint más európai országokban élők. Így ha ledogozott órára vetítjük ki, akkor az Egyesült Államokban kevesebb árut és szolgáltatást tudnak vásárolni, mint más országokban. Itt merülhet fel bennünk a kérdés, hogy vajon melyik a jobb életmód: bőséges anyagi javak, de kevesebb szabadidő vagy kevesebb megvásárolható áru, de több szabadidő? Megoszlanak a vélemények arról, hogy melyik a kedvezőbb, és emiatt nem lehet kétséget kizáróan kijelenteni, hogy hol a legjobb az életszínvonal.

Ahhoz, hogy még jobban megértsük az USA-ban élők helyzetét, érdemes egy kicsit visszatekinteni a történelemben. 1880 és 1914 között közel 3 millió olasz vándorolt ki az Egyesült Államokba. Ám nem várt csalódás ért sokakat, hiszen nem azt tapasztalták, amit elképzelték az „amerikai álomtól”. Ennek ellenére vonzó volt a korlátlanul rendelkezésre álló föld, és az égető munkaerőhiány háromszor vagy négyszer magasabb béreket eredményezett, mint Európában. A legfontosabb pedig az volt, hogy sokkal magasabb a társadalmi mobilitás. Emiatt az elmúlt néhány évtizedben, az Egyesült Államok gazdasági modelljét világszerte követendőnek tartják. Csábító a szabad vállalkozások rendszere, amely engedi az embereket korlátok nélkül



versengeni egymással, és érvényesülni hagyja a győzteseket is. A rendszer erőteljesen ösztönzi a vállalkozásokat és az innovációt. A szabad munkaerő-piaci lehetőségek pedig, lehetővé teszik a vállalkozásoknak, hogy versenyképesebbek legyenek.

Ennek következtében jelentős társadalmi egyenlőtlenség alakult ki, hiszen a rendszer a vállalkozókat gazdagon jutalmazza, az alkalmazottakat pedig gyors alkalmazkodásra kényszeríti. Az esetleges veszteségek sem keseredhetnek el teljesen, hiszen a magas szintű társadalmi mobilitásnak hála, nincs veszve minden. Mivel a kemény munkának és a leleményességnek ilyen inspiráló hatásai vannak, így nem csodálkozunk, hogy az Amerikai Egyesült Államok az elmúlt évszázad során a világ egyik leggazdagabb országa lett.

Viszont napjainkban koránt sem ennyire fényes a helyzet. A II. világháborút követően a nagy amerikai gazdasági gépezet a világ legnagyobb és legéletrevalóbb középosztályát hozta létre, és most ez a középosztály szédítő sebességgel tűnik el a szemünk elől. A legtöbben, akik az amerikai középosztály kétségbeesett helyzetéről írnak, hiszik, hogy még van remény a visszatérésre és egy napon ez a középosztály ismét olyan hatalmas lesz, mint fénykorában. Sajnos a valóság más képet mutat. Az amerikai társadalom messze az anyagi lehetőségein felül élt több évtizeden keresztül. Mindeközben az amerikai gazdaság gyors ütemben asszimilálódik a felemelkedőben lévő egységes világgazdaságba. A középosztálybeli amerikaiak a világ másik oldalán rendelkezésre álló olcsó munkaerővel kell, hogy versenyre kelljenek. Amerikában is heves vita folyik arról, hogy vajon az európai, vagy az amerikai modell eredményez-e nagyobb jólétet?

Természetesen senkit ne tévesszenek meg a pozitív tőzsdei jelentések vagy a Wall Street-i rekord bónuszokról szóló hírek. Az USA gazdaságának állapota továbbra sem javul és többé már nem a világ leggazdagabb országa. Mára több európai országban is magasabb az egy főre jutó jövedelem. Ráadásul egy másik lényeges adatot is figyelembe kell venni: sokkal nagyobb a szegény városrészek aránya, mint Európában. Akkor mégis miért hiszik legtöbben azt, hogy itt a legmagasabb az életszínvonal? Az összehasonlítás nem mindig tükrözi a valóságot. Genfben egy 8 kilométeres taxi útért 35 svájci frankot, vagyis 35 dollárt kell fizetnünk, egy hasonló út Bostonban 15 dollárba kerül. Ha Oslóban, egy éttermi vacsorát fogyasztunk el, akkor körülbelül 550 norvég koronát kell fizetnünk, ami átszámolva 100 dollár, míg ez a vacsora St. Louisban nem került volna 50 dollárnál többbe. Az amerikaiak termelékenysége nem magasabb az európainál. A különbség abból adódik, hogy az amerikaiak többet dolgoznak. Magasabb a foglalkoztatottak aránya, hosszabb a munkanap és több napot dolgoznak évente. Részben azért, mert nincs olyan szociális hálójuk, mint az európaiaknak, részben pedig azért mert alacsonyabbak az adók, és jobban megéri dolgozni. Az európaiak persze mondhatnák, hogy a magas adóért olyan szolgáltatásokat kapnak az államtól, amelyekért érdemes alacsonyabb bérrel is beérniük. Egyetlen szívmengető példa, az általános egészségbiztosítás. Azt az érvet pedig, hogy sűrűbb szociális háló nagyobb társadalmi összetartást eredményez, Clive Crook, az Atlantic magazin vezetőkommentátora, a Financial Times rendszeres szerzője is elveti. Hiszen Európa szemlátomást nem képes integrálni etnikai kisebbségeit, miközben Amerika igen.

A fentebb említett szolgáltatásbeli árkülönbségek nem tükrözik a valós tényeket. Ilyen nem történhetne meg, ha a piaci átváltási árfolyamok pontosan tükröznék az országok közötti életszínvonalbeli különbségeket. A piaci átváltási árfolyamokat a nemzetközi kereskedelembe kerülő

árak és szolgáltatások iránti kereslet és kínálat határozza meg. Azt, hogy mit lehet vásárolni egy adott összegért egy bizonyos országban, nem csak a nemzetközi kereskedelembé kerülő, hanem valamennyi áru és szolgáltatás ára határozza meg. A nemzetközi kereskedelembé nem kerülő áruk és szolgáltatások közül a legfontosabbak a személyes munkán alapuló szolgáltatások, mint például a taxizás, vagy az éttermi szerviz. Az ilyen szolgáltatások ára végül hatalmas különbségeket eredményez. Svájcban és Norvégiában, az ilyenfajta szolgáltatások azért drágábbak, mert ott drága a helyi munkaerő. Olcsók viszont azokban az országokban, ahol olcsó a helyi munkaerő. Amikor a nemzetközi forgalomba kerülő árukról beszélünk, mint a gáztűzhely, mobiltelefon, akkor láthatjuk, hogy gyakorlatilag minden országban, legyen az gazdag vagy szegény, ugyan annyiba kerülnek. Tehát kijelenthetjük, hogy a nemzetközi áruk körülbelül minden országban hasonló árral rendelkeznek. Ezért, hogy számolni lehessen a nemzetközi forgalomba nem kerülő áruk és szolgáltatások áraival, a közgazdászok előállították, az úgynevezett „nemzetközi dollárt”. A nemzetközi dollár egy elméleti pénznem, melyet többek között a Nemzetközi Valutaalap, valamint a Világbank használ valuták összehasonlítása során. Lényege, hogy az éppen aktuális amerikai dollár vásárlóerő-paritását (purchasing power parity: PPP) veszi alapul, vagyis azt, hogy az aktuális árakat figyelembe véve egységnyi amerikai dollárból mennyi terméket vásárolhatunk. Ez a nemzetközi dollár az alapján méri egy valuta értékét, hogy egy közös fogyasztói kosarat feltételezve mennyi mindent lehet megvásárolni az egyes országokban. Ez egy fiktív pénz, mely nem teszi lehetővé, hogy a különböző országok jövedelmeit az életszínvonal egységes mércéjévé alakítsuk. A nemzetközi dollárra átszámított jövedelem a gazdag országoknál általában alacsonyabb lesz, mint a piaci átváltási árfolyamok alapján. A szegény országoknál pedig mindez magasabb lesz, mivel a fogyasztásuk nagy része szolgáltatásokból áll, amelyek a gazdag országoknál sokkal többbe kerülnek. Az országok valutaárfolyamát átszámítani nemzetközi dollárra nem egyszerű, mivel feltételeznünk kell, hogy mindenhol ugyanazokból az árukból és szolgáltatásokból áll a fogyasztói kosár. Ezért a vásárlóerő-paritáson számított jövedelem igen érzékeny. Ezzel a számítási módszerrel az Egyesült Államok majdnem a világlista élére kerül.

Viszont ezen érdemes elgondolkodni, hiszen a magas egyenlőtlenség különösen félrevezethető. Több polgárnak nagyítja fel a valós életszínvonalát, mint más országokban. Emellett az Egyesült Államok számos statisztikai mérésben is alul marad. A bűnözési ráta jóval magasabb az európai vagy a japán mutatóknál és jóval nagyobb az alsó néprétegek aránya is. Az életszínvonal összehasonlítására nem létezik egyszerű módszer. A legmegbízhatóbb mutató az egy főre jutó jövedelem, vásárlóerő-paritáson számolva. A jövedelmen kívüli szempontokat nem szabad figyelmen kívül hagyni, mint például a szabadidőt, a biztonságot, a szociális és jóléti szolgáltatásokat. Összességében tehát nem lehet kijelenteni minden kétséget kizáróan, hogy az Egyesült Államokban a legmagasabb az életszínvonal, mert minden a számítási módszertől függ.

## 31 Ami jó a General Motorsnak, az nem feltétlenül jó az Egyesült Államoknak

A kapitalista rendszer középpontjában a vállalati szektor áll. Ez az a hely, ahol a munka és a termelés folyik, ezáltal új munkahelyek jönnek létre, és újfajta technológiákat fejlesztenek ki. A nemzetgazdaság a termékeket és szolgáltatásokat előállító gazdasági alanyok összessége. A vállalati szektor célja a profit, ennek elérése érdekében a termelési tényezők optimális felhasználására törekednek. Élénk gazdasági szektor nélkül nincs gazdasági dinamizmus. Ami jó a vállalatnak az jó a nemzetgazdaságnak is. Manapság egyre nagyobb a nemzetközi gazdasági verseny. Azokban az országokban, ahol az állami szigorítások és kényszerítések megnehezítik a vállalatok működését, ott nagy lemaradás lesz. Viszont ha az állam maximális mértékű szabadságot ad a vállalatoknak, az még maguknak a cégeknek sem jó, és természetesen a nemzetgazdaság egészére is káros hatással lesz. Ami azt illeti, nem minden szabályozás rossz a vállalatoknak. Időnként a vállalati szektor számára is fontos a korlátozások bevezetése. A szabályozásnál fontos, hogy nem a mennyisége, hanem annak minősége számít.

A General Motors Corporation (GM), nemzetközi autógyárat 1908-ban alapították, Michigan államban, Detroit városban. A világ második legnagyobb autógyára, eladott mennyiség után. A GM 77 egymást követő évben büszkélkedhetett a legjobb eladásokkal 1931 és 2007 között. Több, mint 244 ezer embert foglalkoztat a világon, és 140 országban forgalmazzák termékeit. 2009-ben az USA ipari történetének legnagyobb mértékű csődvédelméhez folyamodott, ezáltal a GM többségi tulajdonosa az amerikai és a kanadai állam lett.

Azt mondják a II. világháborút Detroit nyerte meg. A Szovjetunió és természetesen az Egyesült Királyság sem élte volna túl a náci offenzívát, ha Amerika nem küldött volna fegyvereket számukra. Ezeknek a fegyvereknek a legtöbbje pedig nem máshol, mint a detroiti autógyártók, a General Motors (GM), a Ford, a Chrysler átalakított üzemeiben készültek. Bátran állíthatjuk, hogy Detroit testesítette meg az Egyesült Államok erejét, mely nélkül elvesztek volna a háborúban. A náci Németország kezdeti sikereit a magas szintű mobilizációja és motorizációja hozta meg számára. A hadsereget képes volt gyorsan mozgatni, ez volt a híres Blitzkrieg, azaz a villámháború. Sok esetben a technológiát nem más, mint a GM szállította az 1929-ben felvásárolt Opel leányvállalatán keresztül. Ebbe nem csak a katonai gépjárművek tartoznak bele, hanem taposóaknákat, és torpedókat is gyártottak a németek számára. Sőt titokban, a háború ideje alatt is kapcsolatban álltak az Opellal, bár ezt mindig is tagadták. Így a GM mindkét oldalt ellátta fegyverekkel, és mindkét oldalból hasznot is húzott. A „detroiti hármak” közül is kiemelkedett, és az Egyesült Államok legnagyobb autógyártójává vált. „Minden pénztárcának és minden célra” gyártott autókat. Jelentősége akkora volt, hogy 1953-ban, Charlie Wilson, korábbi vezérigazgatója azt mondta: ami jó az Egyesült Államoknak, az jó a General Motorsnak, és viszont. Ezt valóban nehéz vitatni. Hiszen egy kapitalista gazdaságban a jólét, a munkahelyek és adóbevételek kivitelezésének középpontjában a magán szektor vállalatai állnak. Ha nekik jól megy, akkor az az egész gazdaságnak is jól megy. A GM sikerei és kudarcai nagy hatással voltak a gazdaság többi részére, a beszállítókra, alkalmazottaira gyártóira. Ezzel szemben a kommunista rendszerek szerint minden rossznak a magántulajdon

az oka. Az 1970-es évek közötti időszakban a magánvállalatokra még a kapitalista országokban is gyanakodva tekintettek. A vállalatokat antiszociális tényezőknak tartották és haszonleső magatartást tulajdonítottak nekik. Ennek érdekében komplikált és fáradtságos engedélyezési rendszereket vezettek be. Néhány országban a kormányok nemzetgazdasági érdekekre hivatkozva, olyan iparágakba kényszerítették bele a vállalatokat, amelyeket nem akartak megvalósítani. Megtiltották, hogy olyan piaci szegmensekbe lépjenek be, amelyeket kisebb gazdaságok, boltok töltöttek ki. Illetve olyan munkaügyi szabályozást vezettek be, amelyek igen kedvezőtlenek voltak a munkavállalók számára. Ezek a rendelkezések nemcsak a nagy cégeknek ártottak, hanem senkinek sem jelentett jót. A rendelkezések mind lassították az össztermelékenység növekedését. Később, miután szembesültek a tényekkel, az 1970-es évek végére fogadták el azt az elvet, hogy ami jó a vállalatoknak, az jó a nemzetgazdaságnak is.

A GM 2009 nyarán csődbe jutott. Az Egyesült Államok kormányzata átvette a céget és alapos átszervezés után újra útjára bocsájtotta. A megsegítésre rekord mennyiségű 57,6 milliárd dollárt költött az állam az adófizetők pénzéből. Emiatt a kormányzatot sokan kérdőre vonták. Viszont, ha hagytak volna összeomlani egy GM méretű céget, akkor annak katasztrofális következményei lehettek volna, mind a munkahelyekre, mind a keresletre egyaránt. Mindezekkel együtt tovább súlyosbította az akkoriban kibontakozó válság következményeit. Amerika két rossz közül, a kisebbik rosszat választotta. Érdemes megvizsgálni, hogy hogyan kerülhetett egy ilyen virágzó vállalat ilyen helyzetbe. Az 1960-as évektől a GM-nek szembe kellett néznie a német, japán és a koreai autók importjának kemény versenyével. Ahelyett, hogy minőségibb és versenyképesebb autókat gyártottak volna, a könnyebb megoldást választották. A GM kiharcolta az Egyesült Államok kormányánál, hogy importkvótákat vezessen be a külföldi, elsősorban a japán autókra. Az 1990-es évekre ez az intézkedés már kevésnek bizonyult. Ekkor próbálkozott meg azzal, hogy az autógyártásban bekövetkezett károkat, a GMAC (General Motors Acceptance Corporation) pénzügyi vállalatának felfuttatásával kompenzálja. A GMAC önmagában sikeresnek bizonyult, viszont nem jelentett megoldást arra a problémára, hogy képtelen volt jó autókat gyártani versenyképes áron. A Saab és a Daewoo felvásárlásánál azt szerette volna elérni a gyár, hogy csökkentse a technológiai fejlesztéseinek beruházásait. Ez sem bizonyult elegendőnek ahhoz, hogy visszanyerje korábbi technológiai fölényét. Kijelenthetjük, hogy a GM mindent megpróbált elkövetni annak érdekében, hogy megállítsa hanyatlását, de túl későn vették észre, hogy mekkora bajban vannak. Ráadásul ezt még az is súlyosbította, hogy a menedzserek irdatlan nagy összegű fizetéseket kaptak. Nem azzal emelték a cég nyereségét, hogy termelékenységnövelő beruházásokat vigyenek véghez, hanem folyamatos nyomás alatt tartották a náluk gyengébb felek érdekeit. A részvényeseket azzal csendesítették, hogy olyan mértékű osztalékot és részvény-visszavásárlási lehetőségeket ajánlottak fel, amellyel szintén veszélybe sodorták a vállalat jövőjét. A részvényesek nem bánták, sőt kimondottan örültek ennek, hiszen legtöbbjük kötöttségekkel nem rendelkező részvényes volt, akiket nem nagyon foglalkoztatott a vállalat hosszú távú jövője.

Ezzel szemben érdemes megemlíteni a másik végletet is. Dél-Koreában az 1990-es években egy gyár megnyitásához 199 hivatal 299 engedélyére volt szükség. Nehéz felfogni, hogy ezáltal mégis több, mint 6 %-os GDP növekedést sikerült elérniük évente. A már-már végletekig

túlszabályozott rendszer működése sikeresnek bizonyult. Ennek pont az ellenkezőjét csinálták Latin-Amerika és Fekete-Afrika fejlődő országaiban az 1980-as évektől kezdve. Az államok vezetői azt gondolták, hogy a befektetők számára tetszeni fog, hogy egy-két engedéllyel el lehet intézni a vállalatok alapítását. Ráadásul ezeket nagyon könnyen és gyorsan be lehetett szerezni. Viszont ezek után még jobban romlottak az országok egyes gazdasági mutatói. A probléma forrása az volt, hogy nem ismerték fel azt, hogy ha a befektetők jelentős potenciált látnak egy üzletágban, mindegy hogy hány engedélyre van szükségük, be fogják szerezni őket, ha kell még jelentős csúszópénzek árán is. Ellenben, ha semmilyen előnyt nem látnak egy befektetésben, akkor akár néhány darab engedély beszerzése is nagyon fáradtságos és ezáltal nemkívánatos lesz számukra. Csak az számít, hogy a folyamat végén mennyi pénzt lehet keresni. Kijelenthetjük azt is, hogy az állami szabályozások és korlátozások nem minden cég érdekével egyeznek, de hosszú távon növelik együttes termelékenységüket.

A GM története hasznos tanulságokkal szolgál a vállalati és nemzetközi érdekek közötti potenciális konfliktusról. Azonban, mint a legtöbb helyen itt is a mértékletességen van a fő hangsúly. Beláthatjuk, hogy a cégek szabadságát korlátozó rendelkezések a teljes üzleti szektor együttes érdekét szolgálják. Nem az előírások mennyisége, hanem azok tartalma és célja számít.

## 32 Afrika nincs elmaradottságra ítélve

A téma feldolgozása annak aktualitása miatt vált vonzóvá számomra, hiszen a szerző gondolatain keresztül világossá válhat számunka, hogy például az ebolához (és más trópusi betegségekhez) kapcsolódó járványok drasztikus terjedése, valamint a magas halálozási arány milyen társadalmi és gazdasági okokra vezethető vissza.

Ahhoz hogy valós képet kapjunk a kontinens aktuális helyzetéről, tekintsük át a legfontosabb adatokat:

- 53 ország, több, mint 30 millió  $km^2$ -en helyezkedik el, amelyben benne van a Föld legnagyobb kiterjedésű sivataga, a Szahara is, valamint számos olyan terület, amelynek autonómiájával kapcsolatban még nem született egyértelmű döntés.
- Afrikában több, mint 1 milliárd ember él, ennek közel fele 15 év alatti. Ez leginkább annak tudható be, hogy egy nő átlagosan 6 gyermeket szül.
- Több, mint 1000 nyelv van használatban.
- A lakosság közel egyharmada kevesebb, mint napi 1 dollárból él. Ez leginkább a vidéki területen jellemző, a városokban ennél valamennyivel jobb a helyzet.
- A felnőtt lakosság kétharmada analfabéta.
- A Föld vízenergia-készletének 25%-a Afrikában található.
- Ásványkincsekben gazdag, kőolaj, földgáz, arany, gyémánt készletei kimagaslóak.
- Számos trópusi betegség szedi áldozatát a kontinensen, mint például a malária vagy az ebola. Utóbbi csak idén több, mint 3000 áldozatot szedett idáig.

Ezen adatok fényében felmerülhet bennünk a kérdés, hogy a szerző vajon miért tekint ilyen pozitívan a kontinens gazdaságára a jövő tekintetében?

A következő bekezdésben röviden összefoglalom, hogy melyek azok a tények, amelyek elterjedtek Afrikáról a közbeszédben.

- Afrikáról tudjuk, hogy trópusi éghajlatú, ebből adódóan számos trópusi betegség van jelen, amelyek tizeledik a lakosságot. Az egészségügy alacsony színvonala miatt ezen betegségek nagy halálozási aránnyal pusztítanak.
- Pocsék földrajzi adottságokkal bír, hiszen számos olyan ország fekszik a kontinens belsejében, amely nem rendelkezik tengeri kikötőkkel, amelyek hiánya erősen korlátozzák az export lehetőségeket, továbbá a sok kis állam korlátolt felvásárlópiacot jelent a kontinens belsejében fekvő nagyobb országok számára.

- Azt is mondják, hogy a magas ásványkincs és erőforrás készletek lustává, korrupttá és viszálykodóvá teszik az embereket. Ezenkívül Afrikára rendkívül jellemző az etnikai diverzitás is, amely szintén sok konfliktust szül, hiszen a különböző nemzetiségek más-más mentalitással bírnak, amely igencsak megnehezíti az együttélést.
- Afrikában szabadpiaci elveket követő politikai irányzat van hatalmon, azonban ennek ellenére a gazdaság stagnál. Ezeket a tényezőket összefoglaló néven strukturális hátrányoknak is nevezzük.

Most röviden áttekintem, hogy melyek azok a dolgok, amelyeket nem mondanak el a kontinensről.

- Afrikáról nem is gondolnánk, hogy az 1960-as 70-es években tisztes növekedési teljesítményt tudott elérni, amely meghaladta a mai fejlett országok ipari forradalmuk idején elért teljesítményét.
- Az előző bekezdésekben taglalt strukturális hátrányok a mai gazdag országokban is jelen vannak, azonban ott a technológia és a hatékonyan működő intézmények által leküzdésre kerültek ezen hátrányok. Akkor felvetődhet bennünk a kérdés, hogy a fejlett technológia, a tömegtájékoztatás, kötelező oktatás és katonai szolgálat segítségével elindulhat a fejlődés?
- Összességében a szerző meglátása, hogy Afrika gazdasági fejlődésének legnagyobb ellensége a földrészre kényszerített szabadpiaci politika.

Most tekintsük át a strukturális hátrányokat kicsit más megközelítésből. A bőségesen rendelkezésre álló természeti erőforrásokra nem feltétlenül szabad akadályként tekinteni, hiszen számos lehetőséget hordoz magában. A készletek exportálása révén külföldi devizához juthatnak az országok, amelyeken fejlett technológia is vásárolható, amely a gazdasági fejlődés első lépése lehet. A trópusi betegségek terjedése súlyos, azonban nem megállíthatatlan probléma. A járványokra való megfelelő reagálás elősegíthetné a közegészségügy fejlődését, amely hosszútávon a járványok visszaszorítását eredményezhetné. Példaként tekinthetünk Dél-Olaszországra, valamint Dél-Koreára, hiszen ezen országok is trópusi fekvésűek, azonban a járványokra megfelelően reagáltak és mára visszaszorították a betegségeket. Másik súlyos tényező az országok tengertől való elzártsága. Azonban ha Svájcra és Ausztriára gondolunk, akkor láthatjuk, hogy kiküszöbölhető a tengeri kikötők hiánya. Az említett országok Európa legfejlettebb gazdaságai között szerepelnek, mivel felismerték a folyami közlekedés előnyeit, és emiatt a folyami közlekedés infrastruktúráját fejlesztették. Afrika nagyon gazdag országokon átívelő folyókban, így a kontinensen is adott volna a lehetőség a folyami közlekedés kiépítésére, azonban ez még várat magára. Az etnikai diverzitás más országokban is adott, például a bevándorlásra épülő gazdaságok - mint az Egyesült Államok vagy Kanada -, azonban a megfelelő politikai intézkedésekkel visszaszorították a társadalmi nézeteltéréseket az etnikumok között. Afrikában ezen intézkedések lehetőségét és fontosságát még nem ismerték fel.

Milyen okokra vezethető vissza a megfelelő afrikai intézkedések elmaradása? Mint már korábban leírtam, a 60-es, 70-es években Afrika gazdasága egy tisztes növekedési teljesítményt

tudott felmutatni, azonban ez a növekedési tendencia a 80-as évek elején hirtelen megszakadt. Ebben az időszakban az IMF és a Világbank által előírt szerkezetátalakítási programokat vezettek be és hajtottak végre a kontinensen, amelyet követően teret nyertek a szabadpiaci elveket valló és követő politikai irányzatok. Ezen irányzatok nemzetközi versenynek tették ki azon kis szektorokat is, amelyek még nem álltak készen a versenyre, ennek következtében ezen szektorok összeomlottak. Ezt követően a klasszikus afrikai termékek kerültek exportálásra, mint a kávé, kakó, réz, azonban ez túlkínálatot eredményezett, ami az árak csökkenését okozta, amely csak hátráltatta a gazdasági fejlődést. Ezek eredményeként a kontinens 1980 és 2009 között csupán 0,2%-os növekedést tudott elérni, amely a 2000-es évek elején kezdődő szerény növekedésnek köszönhető. (előtte 0,7%-os csökkenés volt jellemző a gazdaságra) A szerző szerint a strukturális hátrányok a szabadpiaci elveket követő közgazdászok által kitalált bűnbakok.

Most tekintsük át Afrika egy fejlődő technológiáját, amely némi reményt jelenthet az elszeparált területeken élő emberek számára, sőt, hosszabb távon akár a gazdaság növekedését is elősegítheti. Az M-Pesa SMS alapú technológia 2007-től kezdődően került bevezetésre Afrikában a Vodafone telekommunikációs vállalat jóvoltából. A technológiát eredetileg pénzügyi tranzakciók lebonyolítására tervezték, azonban jelenleg már túlmutat ezen. A szolgáltatás bármely telefonon elérhető, ennek segítségével az emberek néhány gombnyomás segítségével elintézhetik pénzügyeiket, befizethetik számláikat, pénzt utalhatnak egymásnak. Ezenkívül mára már számos területen alkalmazzák. Egyik ilyen terület az információszolgáltatás. A vidéki területeken előfordulhat, hogy a legközelebbi városhoz többszáz km-es út vezet, ebből adódóan a legkisebb információk beszerzése is problémás. Ezt a problémát hivatott kiküszöbölni az a szolgáltatás, amelynek keretén belül az emberek például egy gyógyszer vonalkódjának elküldésével tájékozódhatnak az adott szer lejáratát idejéről és felhasználhatóságát illetően. Továbbá állattenyésztéssel kapcsolatos információkat is kaphatnak az érdeklődők, amelyek révén akár a termelési hatékonyságot is növelhetik. (például a tej, tojás mennyiségének vonatkozásában)

Összességében a szerző véleménye szerint az Afrikát hátráltató strukturális tényezők mind olyanok, amelyeken a múltban és a jövőben is úrrá lehet lenni a modern technológiák, kiváló szervezési megoldások és a tökéletesített politikai intézmények segítségével, illetve Afrika gazdaságának sikertelensége leginkább a 80-as években bevezett szabad kereskedelmi piaci politikában keresendő. Véleményem szerint a strukturális hátrányok leküzdése nem egyszerű feladat. A szerző számos példát hozott, amelyekben bizonyos országok megfelelő intézkedéseket hoztak egy-egy probléma leküzdésére. Ezen országok könnyebb helyzetben vannak, részben azért, mert nem 1 milliárd embert érintő problémák megoldásáról döntenek, valamint Afrikában nem csak egy, hanem több súlyos strukturális hátrány is jelen van, amelyek megoldása még várat magára, azonban remélhetőleg a 2000-es években elkezdődött gazdasági növekedés a jövőben is folytatódni fog és a jövőben rendeződhet Afrika sorsa.

### **33 A kormányok képesek kijelölni a győzteseket**

Az előző fejezetben is említett szabadpiaci politikai alapvetően azt állítja, hogy azok, akik közelebb állnak egy adott szituációhoz, azaz sokkal inkább érintettek, mint mások, tehát több



információval rendelkeznek az adott helyzetről, azok sokkal inkább képesek meghozni bizonyos döntéseket, mint a kívülállók. Ha mi is ezt feltételezzük, akkor a világ különféle gazdaságaiban miért vannak olyan vállalatok, amelyek sorozatosan rossz döntéseket hoznak? Továbbá miért vannak olyan kormányok, amelyek gazdaságilag nagyon jó döntéseket hoznak? A következő bekezdésekben ezen kérdésekre is választ kapunk a szerző okfejtése nyomán.

Alapvetően azt szokták mondani, hogy:

- A kormányok nem rendelkeznek elegendő információval és szakértelemmel ahhoz, hogy a megfelelő döntéseket meghozzák. Ebben közrejátszik, hogy a kormányok nem rendelkeznek azokkal a belső adatokkal, amelyekkel adott esetben a cégek vezetői, irányítói.
- Ebből az következik, hogy a döntéseikkel valószínűleg rossz lóra tesznek.
- Ha belegondolunk, akkor katasztrofális következményekkel járhat egy olyan döntés, amely szembemegy a piaci logikával, illetve ha azok olyan iparágakba történő befektetéseket céloznak, amelyek meghaladják az adott ország kompetenciáit, illetve jóval magasabb erőforrásigényük van az adott ország készleteihez képest. Erre jó példák a későbbiekben kifejtett légvárprojektek.
- Az ilyen jellegű beruházások nagyon költségesek, azonban ennek ellenére semmilyen gazdasági hasznot nem hoznak, illetve semmilyen előnnyel sem járnak.

Arról viszont nem beszélnek általában, hogy a kormányok igenis rendelkeznek azokkal az erőforrásokkal és tulajdonságokkal, hogy kijelöljék a győzteseket, erre majd a következőkben számos példát láthatunk. Ezt alapvetően azért állítják, mert a részletes információk megléte nem jelent garanciát a megfelelő döntések meghozatalára. Ezenkívül természetesen a kormánynak megvannak a megfelelő eszközei, hogy a számukra fontos információt beszerezzék, erre is láthatunk a következőkben példákat (állami támogatások vagy állami vállalatok révén). Alapvetően egy cég érdekei nem feltétlenül egyeznek meg a nemzetgazdaság érdekeivel, ezért minden gazdaságban a megfelelő egyensúly és harmónia elérésére van szükség.

Az első példa a sikeres állami döntés meghozatalára az 1960-as években, Dél-Koreában történt. Ebben az időszakban számos ún. légvárprojekt került kivitelezésre és megvalósításra. Ezek tipikusan gazdasági életképességgel egyáltalán nem vagy alig rendelkező presztízsberuházások, amelyek abból a célból kerültek kivitelezésre, hogy többek között néhány fejlődő ország vezetője kultuszt építsen maga köré. Ezek tulajdonképpen olyan projekteket jelentettek, amelyek az adott országban teljesen felesleges beruházások, mivel a kivitelezést követően a projekt eredménye kihasználatlan lesz, mint például egy szegény országban az autópályák. Dél-Koreában 1965-ben eltervezte a vezetés, hogy egy integrált acélgyár építésébe fognak. Egy több okból is egy kivitelezhetetlen és halva született ötletnek tűnt, hiszen ebben az időszakban Dél-Korea a világ egyik legszegényebb országának számított, amelynek fő exportcikkei a hal, volframérc és paróka volt. Alapvetően az olyan országokban, ahol nagyon olcsó a munkelő és nagyon kevés tőke áll rendelkezésre, ott nem érdemes tőkeintenzív termékeket gyártani, mint amilyen az acél is, ennek különféle gazdasági okai vannak.

Mivel Korea nem rendelkezett az acélgyártáshoz szükséges nyersanyagokkal, ezért ezeket több ezer kilométer távolságban fekvő országokból kellett importálni, mint az Egyesült Államok, Kanada és Ausztrália. A legkézenfekvőbb importőr Kína lehetett volna, azonban ebben az időszakban (Hidegháború) még nem volt kiépült gazdasági kapcsolat a két ország között. Ez tovább nehezítette a kormány dolgát abban, hogy potenciális külföldi befektetőket találjon, annak ellenére, hogy az acélgyár indulását követő néhány évben komoly adókedvezményt, illetve ingyenes infrastruktúrát biztosított volna a támogatók számára.

Végül 1968-ban megalapították a Pohang Vas- és Acélipari Vállalatot, melynek élére egy volt tábornokot állítottak minimális gazdasági ismerettel. Ez ugyancsak hátráltatta a befektetők csábítását olyannyira, hogy a Világbank nyomására 1969-re minden befektető kiszállt a projektből. Ennek ellenére a kormány rendíthetetlen maradt és tovább folytatta a vállalata építését.

Korea Japántól a gyarmati időkben komoly sérelmeket szenvedett, amelyért kártérítést követelt. A követelés sikeres lett, a befolyt pénzt az integrált acélgyárba investálták. Ennek eredményeként 1973-ban megkezdte működését, 1990-re az egyik leghatékonyabban működő, mára már a negyedik legnagyobb acélipari vállalat a világon.

Az 1960-as 70-es években számos hasonló eset történt, mikor a kormány jó döntéseket hozott. Ezek közül a kettő leghíresebb:

- Az LG Group ekkoriban a textiliparba kívánt betörni, azonban a koreai kormány nyomására elektromos kábelgyártásba kezdtek. Jól tudjuk, hogy mára az LG a világ egyik vezető elektronikai vállalata.
- Hasonló példa a Hyundai-csoporttal kapcsolatos. A koreai kormány különféle szankciókkal fenyegetőzött a csoport igazgatójának Park Chung-Hee-nek, amennyiben nem alapítanak az állami érdekeket támogató hajógyárat. Mára, mint ismeretes a Hyundai a világ vezető hajógyártó vállalata.

Ha a szabadpiaci elméleteket vizsgáljuk, akkor az előző bekezdésben taglalt sikertörténetek nem következhetek volna be. A kormányok mindenkor a hatalmuk maximalizálását célozzák, miközben a mások által megkeresett pénzzel játszadoznak. Ebből természetesen számos kormányzati melléfogás is következett, amelyeket a következő fejezetekben tárgyalok.

Az egyik leghíresebb kormányzati melléfogás az 1960-as években indított Concorde projekt, mely az angol és francia kormány közös projektje volt. A konzorcium eredetileg két repülőgép típus gyártását tervezte, egyet alapvetően hosszú, egyet pedig rövidtávú utakra. Azonban a kezdeti elgondolások kudarcba fulladtak, mivel a jövőbeni vásárlók a rövid távú gépek iránt nagyon csekély érdeklődést mutattak. Ennek közvetlen következményeként mindennemű, a rövid utakra tervezett repülőgéppel kapcsolatos tervezési és gyártási folyamatot leállítottak, mindezt elsődlegesen pénzügyi okokból. Ettől függetlenül a másik típusra száznál is több megrendelés érkezett a kor legnagyobb légitársaságaitól, mint például az Air France, a British Airways és a Pan Am vagy a BOAC. Végül csak az Air France és a British Airways vásárolt a gépekből hét-hét darabot, mindezt jelentős állami támogatások segítségével, a többi nagyvállalat visszalépett a megrendelésektől. A leghíresebb reklámszlogen a British Airways-hez kapc-

solódik, akik a következőt állították: *"hamarabb fognak megérkezni, mint ahogy elindultak"*. Ebben természetesen van igazság, hiszen ekkor a London-New York útvonal megtétele a Concorde típusú repülőgéppel 3 órát vett igénybe, miközben az időeltolódás a két város között 5 óra, így az utasok "nyertek" 2 órát. Rengeteg pénzt áldoztak a projekt sikerességébe, azonban időközben belátták, hogy a projekt megvalósul, azonban nem lesz sikeres.

Innen ered a közgazdaságban elterjedt Concorde-effekt kifejezés, amely lényegében azt jelenti, hogy egy projektet csak azért nem állítanak le, mert már nagyon sok pénzt investáltak bele, azonban már tudják, hogy veszteséges lesz. A pénzügyi válságot a gyártáson túl a különböző légitársaságok szubvencionálása okozta, ami tulajdonképpen azt jelenti, hogy ők biztosítottak pénzt a társaságok számára a repülőgépek megvásárlására. Végezetül a projekt - mint azt sejteni lehetett - totális üzleti bukás lett. De akkor Dél-Korea miért volt olyan sikeres az üzleti beavatkozásokban?

Ezek szerint probléma lenne a vezető szabadpiaci elmélettel? Ha egy adott üzleti szituációban valóban a közelség lenne a kulcsfontosságú tényező, akkor ebből logikusan következne, hogy minden vállalat kizárólag jó döntéseket hozna, hiszen "tűzközelben" vannak, még a legapróbb információkkal is rendelkeznek. Ez néhány vállalati döntésben meg is látszódik, vannak olyan vállalatok, melynek irányítói higgadtan, a szubjektivitást kizárva vonják le az adatokból kinyerhető információk általi következményeket és hozzák meg a fontosabbnál fontosabb, vállalatot érintő döntéseket, de sajnos nem ez az általános meglátás. Az általános meglátás az, hogy ha egy adott problémával szembesülünk, akkor tovább rontja a döntési és mérlegelési képességünket, hogy személy szerint érintettek vagyunk az adott helyzetben, hiszen ez akadályozza az objektív döntéshozatalt, rontja a tisztánlátásunkat. A kormány pedig képes megszerezni az iparpolitikájához szükséges, különféle kritikus információkat is. Számos olyan "módszer" létezik, amelyek által a kormányok teljes rálátást nyernek bizonyos gazdasági területekre, bizonyos vállalatok működésébe. Erre jó példa lehet a norvég, illetve szingapúri állami vállalatok. A másik módja, hogy az adott kormány bizonyos területeket támogat, ezzel is elnyerve a kívánt információkat, mint ahogy ez Dél-Koreában is történt.

Összefoglalásul: a fenti példákban jól láthatjuk, hogy azon kormányok esetében is fordultak elő kudarok, amelyek jellemzően rendelkeznek azzal a képességgel, hogy megtalálják azokat a vállalatokat, területeket, melyek sikerre vihetők. Alapvetően minden gazdasági melléfogás, kudarc, mind a kockázatvállalást jelentő vállalkozó döntések természetéből eredendően történik, mindez világunk bizonytalanságából ered. A szerző és a saját véleményem is az, hogy azok lehetnek a legsikeresebb gazdasági, üzleti projektek, amelyek a kormány és a magánszektor közös erőfeszítései nyomán születnek, valamint az üzleti érdekek kompromisszumok árán alakulnak.

## 34 A szabad piacra épülő politika ritkán teszi a szegény országokat gazdaggá

Ezen fejezet azt a modern felfogást támadja, hogy fejlődő országoknak nem érdemes kinyitni a piacait a külföldi befektetőkkel szemben. Azzal érvelnek, hogy amikor a frissen gyarmati uralom alól felszabadult országok próbálkoztak a kereskedelmi protekcionizmussal, külföldi befektetések tilalmával és hasonló eszközökkel akkor stagnált a gazdaságuk és nem fejlődtek.

Az elfogadottal ellentétben pedig - igaz kurdarcoktól nem mentesen - de jobban fejlődtek ezen országok, mint amikor szabad piac elvét alkalmazták. Társadalmi jövedelem eloszlás egyenletesebb volt, sőt maguk a mostani gazdag államok is alkalmazták ezen stratégiákat amikor még friss/gyenge államok voltak.

A szerző két "rossz" országot hoz példának melyekben magas vámok, korrupció, államilag kontrollált piacok és piaci diszkrimináció jellemző. Ha egy országnak ilyen rossz gazdasági jellemzői vannak akkor joggal feltételezhetjük róla, hogy gazdasági mutatói nem megfelelőek befektetések számára és nem növekszik a gazdaságuk. Pedig Kína és az egykori frissen alakul USA pont ilyen államok voltak. Jelen helyzetben Kína az egyik legdinamikusabban növő ország és hajdanán USA is az élbolyba tartozott fejlődés terén. Miért működik ez?

A történelemben keresve a választ, USA első pénzügyminisztere Alexander Hamilton nagyon fiatalon 33 évesen benyújtotta a Kongresszusnak a gyáriparról szóló jelentését. Ebben a jelentésben a fiatal ország számára elkészített gazdaságfejlesztési stratégiáját is leírta. Érvelt amellett, hogy a "gyerekcipőben lévő ipar" az amerikai kormányának védenie és fejlesztenie kell majd csak ezután állhat a saját lábára. Manapság egy ilyen tervet az USA Pénzügyminisztériuma erősen támadná...

De USA-nak nem ez volt az egyetlen olyan intézkedése amit a mai USA hevesen kritizálna. Abraham Lincoln például a vámtarifákat minden idők legmagasabb szintjére emelte. Ulysses Grant kijelentette: "200 év múlva, majd ha Amerika felhagyott mindannak védelmével, amit kínálni tud, majd akkor Amerika is elfogja fogadni a szabad kereskedelmet. Thomas Jefferson határozottan ellene volt a szabadalmi jogoknak, mondván az ötletek olyanok mint a levegő. Andrew Jackson pedig bevonatta a Second Bank of the USA engedélyét fő indoka az volt, hogy túl nagy volt a külföldiek részesedése a bankban (30%).

Számomra érdekes ez az ellentét amely jellemzi a mai és az egykor USA-t, sőt a fent említett politikusok hősöknek számítanak. Pedig pont olyan nézeteket vallottak ami miatt kirekesztettek lennének.

Amikor támadják ezzel az országot akkor azzal védekeznek, hogy mindenféleképpen gyors növekedésre voltak ítélve, mert rendkívül gazdagok voltak természeti erőforrásokban és rendkívül sok bevándorlót fogadtak be. Ezzel csak egy baj van, hogy mások is alkalmaztak olyan politikát amely szembe megy a szabadpiaci elvekkel. Például hatalmas belső piaccal rendelkezőt amerikai, amellyel viszont Finnország és Dánia nem, de mindegyikőjük alkalmazta protekcionizmust. Vagy az USA bővelkedett természeti erőforrásokban, de Svájcra már ezt nem mondhatjuk el. A világ minden tájáról tudunk erre ellenpéldát mondani, majdnem minden gazdag állam alkalmazta a protekcionizmust és a szubvenciókat alkalmazott a születendő ipara támogatására. Például: Finnország veszélyesnek nyilvánított minden olyan vállalkozást amiben 20%-ot elérte a külföldi tulajdonosok aránya. Több olyan ország volt amely állami vállalatokkal támogatta a kulcsfontosságú iparágait. Szingapúrban például a kibocsájtás 20%-át állami vállalatok adták. Sőt voltak olyan országok amiben lehetett szabadalmaztatni más által feltalált találmányokat, ha az a más valaki külföldi volt.

Természetesen nem minden gazdag állam szegült ellen a szabadpiaci elveknek, azonban ők sem követték vakon a mai irányelveket. Hollandia és Svájc például elutasította a 20. századik a szabadalmak védelmét, illetve Kína még ma is...

Miért lehetséges az, hogy ezen rossz politikát alkalmazó országok gazdagok lettek? Szerintem azért mert valójában ez lehet a jó politika. Véleményem szerint - és a szerző véleménye szerint is - védeni kell az épp kialakuló piacokat, mert külföldről - főleg erősebb gazdasággal rendelkező országból - könnyen lehet befolyásolni. Először is ki kell fejleszteni a képességüket amivel megtudják védeni magukat, másodsorban az állam segítségével is akár biztosítani kell a megfelelő feltételeket a piacok kialakulására (infrastruktúra, kereslet).

A mai politikával csak az érik el, hogy a fejlődő országok kiteszik magukat a globális piacnak és ez például szerepel az IMF hitel feltételei között.

Hangoztatják ezen államok, hogy protekcionista politika lehet működött régen, de most nem biztos, hogy működni fog. Az igazság az, hogy 1970-es években a fejlődő országok egyáltalán nem teljesítettek rosszul. A gazdasági fejlődésük felül múlta a mostani gazdasági fejlődésüket. Tehát a szabad piaci elvek alkalmazásával csökkent a gazdasági növekedésük. Sőt egyenlőtlenségek is növekedtek ezekben az országokban mivel kedvezőbbek voltak a reformok a gazdagabb rétegnek. 1960-1970-es években 3%-os volt az éves bérnövekedés míg 1980-200 között évi 1,7%-ra csökkent. A világ növekedése azonban kis mértékben nőtt (2,6%), de főként Kína és India gyors fejlődésének köszönhető. Ők azonban nem alkalmazzák a szabadpiaci elveket, legalábbis nem teljes mértékben.

A neoliberais politikát követő fejlődő országok növekedése sokkal rosszabb mint régebben. 1960-1970-es években Latin-Amerika évente 3,1%-al növekedett. 1980-2009 között pedig 1,1% növekedés jellemezte, de ezt is olyan gyorsan növekvő országoknak köszönhette mint Argentína, Ecuador, Uruguay és Venezuela amelyek visszautasították a neoliberais politikát ezen időszakban. Fekete-Afrika növekedési üteme 0,2%, míg régen 1,6% volt.

A szerző szerint a szabad kereskedelmi és a szabadpiaci politika olyan irányvonal amely ritkán vagy nem működik. Szerintem szabadpiaci politika alkalmazását azért támogatják annyira a gazdag országok, mert ezzel védik saját tulajdonuk illetve könnyen kitudják használni a frissen nyíló piacokat és kedvükre tudják formálni őket, amellyel nyilván gazdasági még nagyobb előnyre tesznek szert kisebb vetélytársaikkal szemben.

## **35 Ha a gazdagokat még gazdagabbá tesszük, attól mi még semmivel sem leszünk gazdagabbak**

Napjainkban elfogadott az a koncepció, hogy meg kell teremtenünk a jólétet, hogy később megtudjuk osztani azt. Vagyis gazdagok kellene ahhoz, hogy többen gazdagok legyünk, mivel a gazdagok fognak beruházni és munkahelyeket teremteni. Alapvetően a gazdagokat csak hátráltatjuk a magas adókkal amivel őket sújtjuk. Hosszú távon a szegények akkor lehetnek gazdagok ha a gazdagokat még gazdagabbá tesszük.

Ezt leszivárgó gazdaságnak hívják és már az első akadályt sem küzdötte le. Hiába támogatjuk a gazdagokat és ellenezzük a szegényeket támogató növekedés visszafogó politikát. Továbbá a leszivárgás része sem működik olyan mértékben, ha csak a piacra támaszkodunk.

Az I. Világháború után volt rá példa, hogy a gazdagoknak kedvező politikát folytatva növekedést sikerült elérnie Szovjetunióknak. A gazdasága nehéz helyzetbe volt és azért hogy kedvező feltételeket teremtsen a gazdaságnak Lenin új gazdaságpolitikát talált ki. Engedélyezte a piaci tranzakciókat és a nyereséget a parasztnál hagyta. Nyilván kapitalistának tartották ezt a megoldást a bolsevik pártban, de az ipari beruházások növelésére szükség volt és ehhez a gazdaság fejlődése kellett. Ekkor Jevgenyij Alekszejevics Preobrazsenszkij javasolta, hogy meg kell szüntetni a magántulajdont és a piacot vidéken, mert így tud az állam beruházni, mivel a felesleg nem marad a parasztnál. Ez azzal jár értelem szerűen, hogy a parasztok életszínvonala átmenetileg csökken, de hosszútávon a gazdaság növekedési potenciálja maximalizálódna és ezzel mindenki jobban járna.

Ekkor ez a javaslat még nem lépett érvénybe, hanem csak 1928-ban amikor Sztálin került hatalomra. Sztálin elkobozta a jómódú parasztságtól a földeket és mezőgazdaságot társulássá alakította majd állami szervek segítségével felügyelte. Állami gazdaságokat a kulákok földjeiből létesítettek és ehhez csatlakoztak kötelező jelleggel a kisparasztnak rész tulajdont szerezve benne.

Sztálin nem pontosan követte Preobrazsenszkij javaslatait, meglehetősen engedékeny volt és nem a maximumot préselte ki a parasztságtól. Azonban a béreket alacsonyan tartott ezért a nőknek is dolgozniuk kellett. Ezen stratégia hatására az emberek természetesen fellázadtak és a mezőgazdasági termelés összeomlott. Főként ebben az állatállomány csökkenése volt okolható, mert ahelyett, hogy állami kezekbe adták volna haszonállataikat a gazdák levágták őket. Ez súlyos éhínséghez vezetett, amely alatt milliók haltak éhen.

Sztálin intézkedéseinek köszönhetően a Szovjetunió nagymértékben tudott iparosodni és elsősorban a második világháborúban felül tudtak kerekedni a németeken, másodsorban Preobrazsenszkij stratégiája párhuzamba állítható a modern gazdagoknak kedvező politikával.

Először is a 19. századi liberálisok előszeretettel hangoztatták azon nézetüket, hogy a szegények (férfiak) ne legyenek jogosultak a szavazásra, mivel kapzsiságuk romba döntené a kapitalizmust. Ezen liberálisok úgy vélték, hogy a vagyon felhalmozásának kulcsa az önmegtartóztatás és a gazdasági növekedés alapja is ez. Tehát a szegények azért voltak szegények mert nem voltak elég jellemesek ahhoz, hogy vagyont halmozzanak fel. Ha lenne szavazati joguk csak a gazdagokat adóztatnák meg és ezzel növelnék saját jóságukat, de a gazdaságnak ez rossz lenne mivel a gazdagok befektetési kedve csökkenne.

Az embereket osztályokba - tőkésék, munkások és földbirtokosok - sorolták és a gazdaság ezekből az osztályokból állt. Az osztályok szerepe előre definiált volt és különböző magatartásformát tudtak magukévá. Tőkésék beruházzák a vagyonuk egy részét míg a többi osztály elfogyasztja azt. A munkásosztályról azt tartották, hogy mivel teljes vagyonukat elkölténék ezért ha több jutna nekik a nemzeti jövedelemből, akkor azzal csak a beruházási kedv és a gazdasági növekedés esne.

Ez az ahol a két politika (szabadpiaci és Preobrazsenszkij-é) találkozik. Tehát mindkettő úgy vélte, hogy a gazdagokat/tőkésék támogatásával nagyobb gazdasági fejlődés érhető el.

19. és 20- század között azonban a legtöbb államban szavazójogot kiterjesztették a szegényekre, azonban nem adóztatták túl a szegényeket és a kapitalizmus sem pusztult el. De ha még volt is példa arra, hogy a gazdagokat jobban megadóztatták akkor sem omlott össze a kapitalizmus. II. Világháború után a progresszív adózás és szociális jóléti kiadások gyors növekedése volt jellemző. Ennek ellenére 1950-1973 között a gazdasági növekedés soha nem látott mértéket ért el. Évi 1-1.5%-ról 2-3%-ra Európában helyenként 4-5%-ra és Japánban pedig 8%-ra nőtt.

Azonban amikor lecsökkent a növekedési ütem, akkor a szabadpiaci hívek azt mondták, hogy a lassulás a befektetői rétegnek jutó kevés jövedelemnek köszönhető. 1980 óta többnyire olyan pártok vannak hatalmon amelyek támogatják ezen elvet. Jóléti kiadásokat csökkentették, holott olyan tényezők jelentek meg ami miatt növelni kellett volna a kiadásokat (pl: magasabb átlagéletkor, több nyugdíjas). Sok országban egyenesen gazdagoknak kedvező jövedelem átcsoportosítások zajlottak.

Ennek eredményeképp a legtöbb gazdag országban nőtt a jövedelemegyenlőtlenség. Svájcot kivéve majdnem az összes európai államban nőtt a jövedelemegyenlőtlenség. Az USA-ban a legjobban kereső 1% duplájára emelte a nemzeti jövedelemből történő részesedését, 10%-ról 22%-ra, a 0.1% még jobban járt 3.5%-ról 11,6%-ra növelte a részesedését. Általánosan elmondható az, hogy amely országban magas volt a jövedelemegyenlőtlenség azokban még nagyobb lett.

A jövedelmek újraelosztásának következtében nem, hogy nőtt a gazdasági növekedés, ellenkezőleg. De miért tudott Sztálin idejében növekedni és jelen szabadpiaci körülmények között miért nem tud növekedni ? A válasz abban rejlik, hogy Sztálin idejében egy központi helyre csoportosították a javakat. Ezen javakat és befektetését egy szervezet felügyelte, amellyel biztosította Sztálin, hogy beruházásokra fordítják. Manapság a piac nem indokolja azt, hogy a gazdagok befektessék a pénzüket. De ha befektetik is a pénzüket akkor sincs arra garancia, hogy ez a szegényebb rétegeket gazdagítaná. Továbbá a gazdagok nem hajlandóak befektetni a teljes vagyonuk többségét, míg a szegények nagy részét költik el annak. Így a szegényeknek

adott plusz egymilliárd dollárnak nagyobb gazdaság élénkítő szerepe van, mint ha a gazdagoknak adnánk. Továbbá ha a bérek nem a létfenntartás szintjén ragadnak be akkor ez arra ösztönzi a munkavállalókat, hogy növeljék oktatási és egészségügyi kiadásait, ami teljesítményük emelésével javíthatja a gazdasági fejlődést. Emellett csökkenhet a bűnözés és növelheti a befektetési kedvet.

Attól, hogy a gazdagokat csak szimplán gazdagabbá tesszük, azzal nem jár jól a gazdaság. Ellenben ha olyan szabályozások lépnek életben, melyek előírják a gazdagoknak azt, hogy vagyonuk/nyereségük bizonyos részét befektetésre kell szánniuk, akkor az emelheti még ebben a rendszerben is gazdasági fejlődést.



## 36 Az amerikai menedzsereket túlfizetik

**Amit mondanak:** Manapság már mindenki hallott arról, hogy az amerikai sztármenedzserek szemérmetlenül magas fizetéseket raknak zsebre. Azonban azzal is tisztában vagyunk, hogy ez a piaci erőviszonyoknak tudható be. Amerikában sem végtelen a tehetségek száma, ezért érthető, ha a nagy vállalatok meg akarják szerezni a legjobbakat és ehhez mélyen a zsebükbe kell nyúlnak.

Próbáljuk megérteni a nagyvállalatokat: Van egy több milliárd dollár forgalmú óriásvállalatunk és a menedzserünk fizetése pár tízmillió dollár. A mi menedzserünk a konkurencia kollégáihoz képest jobb döntéseket hoz és ezzel a cégünknek több százmillió dolláros bevételt hoz. Ezek után elenyésző az a pár millió dolláros fizetés az extra bevételhez képest, amit annak köszönhetünk, hogy a legtehetségesebb vezetőt választottuk ki.

**Amit nem mondanak el:** Az amerikai menedzsereket többféle szempontból is túlfizetik. Mindenképp fontos megemlíteni, hogy az 1960-as években dolgozó elődeikhez képest körülbelül tízszer annyit keresnek, relatív értelemben, azaz az átlagmunkás fizetéséhez mérve. Az akkori vállalatok viszont jóval sikeresebbek voltak. Túlfizetik őket a más gazdag országok kollégáihoz képest is. A vállalatok mérete és sikeressége hasonló, mégis más országok menedzserei akár huszadannyit is kereshetnek. 2004-es adatok (New Yorki-i Fortune magazin) adatai alapján az európai menedzserek jövedelme még mindig jelentősen elmarad az amerikai kollégáiktól. Amerikában az első tíz vezetőmenedzser mindegyike 30 millió dollárt keres évente, a listavezető ennek dupláját. Európában ez a szám országonként is eltérő. Franciaországban az átlag 3.1 millió dollár, Nagy-Britanniában 2.3 millió, Benelux országokban 1.4 millió, Svájcban 2.6 millió, Németországban pedig 1 millió dollár. Átlagot számolva azt mondhatjuk, hogy az európai menedzserek 2 millió dollár körül keresnek.

**A vezetői javadalmazás és az osztályirigység:** Az átlagmunkás díjazáshoz képest a menedzserek díjazása akár 300-400-szeres is lehet. Beleszámítva a fizetést, bónuszokat, nyugdíjpénztári befizetést és részvényopciókat. A szabadpiaci elveket valló közgazdászok semmi problémát nem látnak ezekben a fizetésbeli különbségekben. Ők úgy gondolják, hogy meg van az oka annak, ha ennyivel többet keresnek. Tehát, ha egy vezérigazgató 300-szor annyit keres, mint egy átlagmunkás, akkor az azért van, mert 300-szor annyi értéket teremtenek. Ha ez mégsem így lenne, akkor a piac erői gondoskodnak arról, hogy elmozdítsák a pozíciójából. A kérdés az, hogy ezt az érvelést lehet bizonyítani. Lehet a különbség mértékét ilyen szinten igazolni? Az 1960-as és 1970-es években 30-40:1-hez volt a vezérigazgatói díjazás az átlagmunkáséhoz képest az Egyesült Államokban. Ez az arány gyorsan nőni kezdett az 1980-as évek elejétől, majd 1990-es évekre elérte a 100:1-hez arányt, 2000-re pedig a 300-400:1-hez arányt. Tehát a 60-as évektől a 2000-es évek elejéig megtízszereződött a különbség a vezérigazgatói díjazás aránya az átlagmunkáséhoz képest.

Egy washingtoni kutatócsoport, az EPI adatai alapján az amerikai munkásfizetések változása nem ilyen nagymértékű. 2007-es dollárban számolva a munkások átlag órábéra 1973-ban 18.9 dollár volt, míg 2006-ban 21.34 dollár. A növekedés tehát 33 év alatt 13 %, ami évi 0.4%-os növekedést jelent, ami a vezérigazgatók fizetésemelkedéséhez képest igencsak elenyésző. A különbség még inkább szembetűnő, ha nem csak a bérekkel számolunk, hanem a teljes díjazást nézzük. 1983 és 1989 között a munkások díjazásának középértéke 0.2 %, 1992 és 2000 között 0,1 %, 2002 és 2007 között pedig semmivel sem nőtt. Kijelenthetjük, hogy az alkalmazotti fizetések az Egyesült Államokban az 1970-es évek óta tulajdonképpen stagnálnak. Ezzel a kijelentéssel, ne arra következtessünk, hogy nem tapasztaltak az amerikaiak életszínvonal növekedést, hiszen a családi jövedelmek nőttek.

Ha hinnénk a fentebb említett közgazdászoknak, akik a szabadpiaci logikában hisznek, akkor a vezérigazgató relatív, tehát a munkások átlagos díjazásához viszonyított 30-40szeres szintről 300-400szoros szintre lépő fizetésemelkedése azt jelenti, hogy a vezérigazgatók ma tízszer akkora teljesítményre képesek, mint a 60-as,70-es években. Nyilvánvalóan nőtt a menedzserek kvalitása a képzésnek és a jobb oktatásnak köszönhetően, de ekkora mértékű lenne a különbség? Sokszor indokolják azzal, ezt a magas emelkedést, hogy a vállalatok nagyobbra nőttek és bővültek a vezérigazgatók cselekvési lehetőségei. A vállalatok nagyságára és a menedzserek túlzott fizetésére is jó példa, hogy ha egy 10 milliárd dollár bevételű vállalat számára, a menedzser sikeres döntéseinek hatására 30 millió dollár extra bevétel keletkezik, akkor nem sokat számít a menedzser 5 millió dolláros keresete az általa keresett 30 millió dolláros pluszhoz képest.

A vállalatok méretével való indoklásban van némi logika, de felmerül a kérdés, hogy minek köszönhető akkor a robbanásszerű növekedés a 1980-as években, illetve, hogy a munkások bérére miért nem volt ekkora hatással? Hiszen ahogy nő a vállalat, úgy egyre inkább nagyobb mértékben kihat a dolgozók pozitív vagy negatív teljesítménye.

Megcáfolható az is, hogy a felső vezetői döntések súlya miatt inflálódott ennyire a menedzserek fizetése, hiszen a hasonlóan nagy méretű európai és japán vállalatok menedzserei is jócskán kevesebbet keresnek. 2005-ös EPI adatok szerint a svájci és német kollégák az amerikai vezérigazgatók fizetésének 64 illetve 55%-át, a svédek 44%, a hollandok 40% míg a japán vezérigazgatók csupán a 25%-át kapják fizetésként.

Ezek a számok, arányok nem tükrözik teljes mértékben a valóságot, hiszen a fizetések, nem tartalmazzák a részvényopciókat, melyek az Egyesült Államokban jóval magasabbak, mint más országokban. Az EPI adataiból kiderült, hogy az ezeket a részvényopciókat is tartalmazó amerikai fizetések elérik a 3-4 szeresét, de akár az 5-6 szorosát is a részvényopciók nélküli vezérigazgatói fizetéseknek. Így tehát a fent említett japán vezérigazgató fizetés, ami az amerikai kollégákhoz képest 25%, a részvényopciókat is beleszámítva lecsökken 5%-ra.

Ezek a nagymértékű különbségek nem lehetnek vajon azért, mert az európai országok bérszintje ennyivel alacsonyabb? Az EPI adatai szerint ez megcáfolandó, hiszen az európai illetve japán bérszintek nagyjából hasonlóak. Az amerikai bérekhez képest, a japán munkások 91%-át keresik meg, míg a vezérigazgatóik csupán a 25

Tehát az amerikai munkások csak körülbelül 15%-kal keresnek többet, mint európai társaik,

amíg a menedzserek legkevesebb dupláját, de akár 20szorosát is megkereshetik európai vagy japán kollégáikhoz képest. Ennek ellenére ezek az amerikai vállalatok nem mondhatók jobbnak, mint a japán vagy európai társaik.

Fontos információ még, hogy az amerikai menedzsereket nem csak túlfizetnek, de akkor sem szankcionálják őket, ha rossz döntést hoznak, legrosszabb esetben kirúgják őket. Viszont akkor is óriási összegű végkielégítést kapnak, sokszor meg a szerződésben foglalt összegnél jóval többet. Amikor Jill Barad, a Mattel vezérigazgatója lemondott az őt ért támadások miatt, akkor egy 4.2 millió dolláros kölcsönt engedett el neki az igazgatótanács, 3.3 millió dollárt kifizetett neki készpénzben, hogy fedezze egy másik kölcsönét, és a még le nem hívott részvényopcióit is beválthatta. Ezeket a juttatásokat egy 26.4 millió dolláros végkielégítésen és évi 700 millió dolláros nyugdíjon felül kapta Jill.

Az ilyen abszurd kifizetésekkel a szabadpiaci elveket valló közgazdászok szerint nem kell foglalkoznunk, mert ha a cégek elég ostobák, hogy ilyen indokolatlan összegeket kifizessenek egy bukott vezetőnek, akkor nyugodtan csinálják. Szerintük ezek a cégek majd lemaradnak, a reálisan gondolkodó versenytársaikhoz képest és a piaci verseny nyomása megszűnésre kényszeríti őket. A versenyfolyamat hatása, hogy kigyomlálja a nem hatékony gyakorlatokat, de ez nagyon sok időbe telik. A General Motors került nemrégiben hanyatlásba, de mégsem foglalkozott senki azzal, hogy miért kapnak a csúcsvezetők akkora juttatási csomagokat. Ezeknek a csomagoknak a felülvizsgálatára nem igazán érkezett sok igény.

Az Egyesült Államokban sok vezérigazgató kerül később politikai pozícióba a magánszektorból és arra használják többek között a befolyásukat, hogy a szabadpiac ideológiáját terjesszék. A menedzseri osztály erejét, a 2008-as pénzügyi válság következményeként láthattuk. Azaz, hogy az adófizetők pénzéből a pénzintézetek megmentésére amerikai és brit kormány csillagászati összegeket fizetett. Ekkor sem volt példa olyan vezetőre, akit megbüntettek volna a pénzintézet bukása miatt.

Ha nem rendelkezne senki akkora hatalommal, hogy befolyásolja, manipulálja a piacot, akkor a nem hatékony gyakorlatok a piac ki tudná gyomlálni. Amíg ilyen magas díjazási csomagok vannak, addig a gazdaság többi része lesz terheltebb. Addig az alkalmazottaknak el kell viselniük a nyomást, a bérek leszorítását. El kell viselni, hogy a beruházások minimális szinten vannak, hiszen a maximális osztalékfizetés a legfontosabb. Tehát amíg az Egyesült Államokban a menedzseri osztálynak akkora hatalma van, beleértve a politikai és ideológiai hatalmat, hogy befolyásolni, manipulálni tudja a piacot és a vezetők a tetteik következményét tovább hárítják másokra, addig ne higgyük azt, hogy a vezetői fizetéseket és felépítésüket a piac határozza meg.

## **37 A szegény országokban az emberek vállalkozási kedve magasabb, mint a gazdag országokban**

**Amit mondanak:** A gazdaság nem képes a fejlődésre, ha nincsenek olyan vállalkozók, akik a kielégítetlen keresletet teljesítik illetve új termékeket hoznak létre. A dinamizmus hiánya az

országokban visszavezethető a vállalkozói szellem hiányára. (például: Franciaországban) Ezért szükséges, hogy a szegény országokban az utcán lézengők keressék a vállalkozási lehetőségeket, mert anélkül az országok nem lesz fejlődőképes.

**Amit nem mondanak el:** Mi bele sem gondolunk, de a szegény országokban élőknek, már ahhoz is nagy vállalkozási kedv kell, hogy túléljenek. Nem a vállalkozói kedv hiánya, hanem a termelési technológia és a fejlett társadalmi szerveződések hiánya teszi ezeket az országokat szegénnyé. A kollektív szervezetek hiánya nagyobb akadály, mint a vállalkozási kedv hiánya.

**Az a baj a franciákkal...** George W. Bush egyszer azt mondta, hogy az a baj a franciákkal, hogy hiányzik a nyelvükből a megfelelő szó a vállalkozásra... Az amerikai-angol előítélet szerint a franciák egy „dinamizmust nélkülöző, múltba révedő ország, tele lusta munkásokkal és fellengzős pincérekkel”.

Ezen szemlélet szerint, rámenős üzletemberekre van szükség a fejlődéshez és a fejlődő országok nyomorát a vállalkozó szellem hiányának is tulajdonítja.

Azonban aki onnan származik, tudja nagyon jól, hogy hemzseg az ország a vállalkozó kedvű emberektől és minden elképzelhetetlen dologgal üzletelnek. Például lehet helyet vásárolni az amerikai követség vízumosztályánál álló sorba, és ezt professzionális sorbánállók adják nekünk. Az utcai parkolásoknál vételezhetünk „kocsifelvigyázó”-t, ami azt jelenti, hogy tartózkodnak attól, hogy megrongálják a járgányt. Vagy akár vásárolhatunk helyet egy sarkon, hogy ott állítsuk fel az ételárúsító standunkat. Az emberi találékonyságra jó példa, ami pár hónappal ezelőtt bejárta az internetet. Kínai koldusok levágták a tevéik lábát, hogy így még több együtt érzést és pénzt csaljanak ki a járókelőkből.

A gazdag országok polgárai ezzel szemben még el sem gondolkodtak azon, hogy saját vállalkozást indítsanak. Legtöbben valaki más vállalkozói elképzeléseit hajtja végre. Tehát láthatjuk, hogy a fejlődő országokban jóval vállalkozó kedvűek, mint a gazdag országokban. Egy OECD tanulmányból kiderül, hogy a fejlődő országokban a nem mezőgazdasági munkaerő 30-50 %-a önálló vállalkozó. Ha a mezőgazdasági munkaerőt is belevennénk ez az arány magasabb lenne. A legszegényebb országokban ez az arány még magasabb is lehet. 66.9% Ghanában, 75.4% Bangladesben, 88.7% Beninben. A fejlett országokban a nem mezőgazdasági munkaerőnek a 12.8%-a egyéni vállalkozó. Pár ország adatai: 6.7% Norvégia, 8.6% Franciaország.

Tehát több mint kétszer akkora esélye van annak, hogy egy ember egy fejlődő országban vállalkozó, mint egy gazdag országban. Egy szélsőséges esetet nézve pedig 13szor akkora az esélye hogy egy ember vállalkozó Beninben, mint Norvégiában.

Nem elhanyagolható az a tény sem, hogy a fejlődő országokban a vállalkozóknak olyan problémákkal kell szembenézniük, amikkel a gazdag országokban lévő sorstársaik soha nem is fognak találkozni. Sokszor az áramkiadások felborítják a gyártási tervet, a vámhivatal keresztbe tesz a beérkező alkatrészekkel kapcsolatban, a teherautók lerobbannak a kátyúk miatt, és a hivatalnokok is mindig csúrik csavarják a dolgokat.

**A mikrofinanszírozás:** Ez a határtalan vállalkozási kedv, ami a fejlődő országokban jelen van, természetesen nem maradt észrevétlenül. Egyre inkább elterjedtebb lett az a nézet, miszerint a be nem jegyzett kisvállalkozásokból álló úgynevezett „informális szektornak” kellene a fejlődés motorjának lennie. Ez az informális szektor nem az elképzelések vagy a képességek hiánya miatt küszködik, hanem azért mert nem jutnak pénzhez a megvalósításhoz. A helyi pénzkölcsönzők megfizethetetlenül magas kamatra adnak kölcsönt, a helyi bankok pedig diszkriminálják őket. A mikro hiteleknek ez lenne a lényege, hogy kis összegeket ésszerű kamatra adnának a vállalkozó kedvű embereknek. Ezzel a segítséggel felállíthatnánk az ételárúsító standjukat, vásárolhatnának csirkéket, hogy a tojásaik árulhassák az utcákon és ezzel kikerülhessenek a nyomorból. Ha ezek a kisvállalkozások sikeresek, akkor az egész ország gazdasági fejlődésének is részévé válna, mivel a fejlődő országok gazdaságának tetemes részét ezek a kisvállalkozók adják.

Ennek a mikro hitelnek a feltalálását Muhammad Yunus közgazdász professzor nevéhez fűzik, mióta Bangladesben 1983-ban megalapította a Grameen Bankot, ami úttörő szerepet játszott. A Grameen Bank rendkívül magas visszafizetési mutatóval büszkélkedhet, annak ellenére, hogy a bankok számára magas kockázatot jelentő szegény nőknek adott hitelt. Ez a visszafizetési mutató 95 %-os.

Ezek a mikrohiteltek tökéletesek, hogy a vállalkozói elképzeléseiket megvalósítsák a szegények, és ezzel saját erejükből kikerüljenek a nyomorból. A nőknek a státuszát jelentősen emelte és jövedelemszerzési képességgel ruházta fel őket. A mikro hitelek a kormány költségeit is csökkentették, mivel mentesülnek a szegények segélyezési kötelességei alól. Nem csak a informális szektort fejleszti, hanem az egész közösséget gazdagítja. A mikrofinanszírozás a 2000-es évek közepére tetőfokára hágott, az ENSZ 2005.-ös évet a Mikrohitel Nemzetközi Évnek tulajdonította. Yunus professzor és a Grameen Bank 2006-ban Nobel-békedíjban részesült.

A mikro finanszírozást egyre többen kezdték el bírálni, mivel a mikro finanszírozás ágazata mindig is azzal büszkélkedett, hogy kormányzati támogatás nélkül vagy nemzetközi adományok nélkül képes nyereséges működésre. Azonban kiderült, hogy a mikrofinanszírozási intézményeknek ezen támogatások nélkül uzsorakamathoz közeli kamatot kéne szedniük. Felszínre került, hogy kezdetben a Grameen bank azért tudott alacsony kamattal működni, mert titokban támogatást kapott a Bangladesi kormánytól és nemzetközi adományozóktól. Ha nem kaptak volna támogatást, akkor 40-50%-os kamatot kellene felszámolniuk. Az információ kiszivárgása után nyomás alá helyezték a Grameen Bankot, hogy mondjon le a támogatásokról, ezért 2001-ben újra kellett indítania a tevékenységét és 40-50%-os kamatot kellett szedniük. Nagyon kevés vállalkozás volt képes a hitel visszafizetéséhez szükséges profitot kitermelni, ezért a hitelek legnagyobb részét csak fogyasztás simításra használták. A fogyasztássimítás lényege, hogy fogyasztást finanszírozták. Például ha egy dolgozó családtag beteg lett és emiatt jövedelem kiesés történt. Tehát a mikro finanszírozás elvesztette a célját, azaz nem arra használták, hogy a szegények vállalkozásait ösztönözzék, hanem a fogyasztás finanszírozására.

Másik fontos dolog volt, hogy a mikrohitelteknek nem sikerült a nyomorból kikerülnie a szegényeknek. Mi lehetett ennek az oka?

A mikrofinanszírozási intézmények ügyfeleinek első csoportja jelentős jövedelem emelkedést

tapasztalt. Erre remek példa amikor 1997-ben a Grameen Bank összeállt a Telenorral és mobiltelefonokat tudtak vásárolni az asszonyok, amiket aztán bérbe tudtak adni. Ők voltak a „telefonos hölgyek”, és eleinte akár 750-1000 dollárt is tudtak keresni egy olyan országban, ahol az évi átlagos kereset körülbelül 300 dollár volt. Azonban ezek a mikro hitelek elkezdtek túl sok vállalkozót vonzani és a haszon elkezdett csökkenni. 2005-re már annyi telefonos hölgy volt, hogy a jövedelmük visszaesett évi 70 dollárra, amikor az átlag kereset viszont felemelkedett évi 450 dollárra.

Fontos szem előtt tartani, hogy ha néhányan sikeresek egy üzletben, az nem jelenti azt, hogy mindenki sikeres lehet benne.

Ez a probléma nem merült volna fel, ha lett volna lehetőség más üzleti tevékenységre. Új üzleti ágakat kellett volna fejleszteni, mivel ha túl sok a piaci résztvevő, veszteséges lesz a piaci ág és újat kell nyitni.

Tehát ha a mobiltelefonok bérbeadása már jövedelmező, akkor a mobiltelefonok gyártását, vagy akár a telefonon futó programok fejlesztésével kellene foglalkozni. Azonban az ehhez szükséges eszközeik nem voltak meg. Tehát az a probléma, hogy csak korlátozottan állnak rendelkezésre az egyszerű üzletek a fejlődő országokban lévő szegény vállalkozó kedvűeknek.

Láthatjuk, hogy nem az egyének vállalkozó kedve teszi a szegény országokat szegénnyé, nem az a hiányzó láncszem a fejlődéshez. Arra lenne szükség, hogy az egyéni vállalkozói energiát kollektív vállalkozásokba tudják terelni. A gazdag országokban sokkal inkább összetartanak a vállalkozások. Erre jó példa a Németország, Dánia és Hollandia tejipara, ami azért tarthat ott ahol, mert állami segítségekkel a farmerok szövetkezetekbe szerveződtek és közösen ruháztak be a szükséges létesítményekbe.

**Konklúzió:** A hatékony szervezetek együttes létrehozására és vezetésére irányuló képesség fontosabb manapság, mint a vállalkozó szellem. Ha nem segítjük a kollektív vállalkozás intézményének létrehozását, akkor nem fogjuk tudni magunk mögött hagyni a nyomort.

**Források:** <http://hvg.hu/gazdasag/000000000056E347/> <http://www.erdekesvilag.hu/kinai-koldusok-a-tobb-penz-remenyeben-levagtak-egy-teve-labait/>

## 38 Nem vagyunk elég okosak ahhoz, hogy a piacra bízzuk a dolgokat

A világot egy struktúrának is tekinthetjük, amely több kisebb részstruktúrából tevődik össze. Ezek a struktúrák szokások, és szabályok összességei. Bizonyos szabályok szerint éljük életünket és egyéni értékrendekkel rendelkezünk. De az a világ, amiben érvényesülni próbál minden egyén sajátos és olykor primitív szabályszerűségeken alapul, amelyet vagy az előnyeként vagy a hátrányaként emleget mindenki attól függően, hogy számára milyen következményekkel jár. Szabályok szükségesek ahhoz, hogy fenntartható életet biztosítsunk a bolygón, olyan szabályok, amelyeket mindenki igyekszik betartani. Ezek a szabályok sokszor íratlanok, és mindig is voltak amióta az ember közösségben él. A mostani világ struktúrája egy folyamat szakaszként is felfogható. Ebben gazdasági, technológiai és szociális kritériumok jelenleg teljesülnek. Több ezer éves metamorfózis eredményeként jött létre. Nem tökéletes, és nem is létezik olyan, hogy tökéletes struktúra, „rend”. Minden szabálynak és szabályhalmaznak vannak áldozatai. Ezek az áldozatok néha helyes utat mutatva megváltoztatják az addig elfogadott normákat és regulákat. A jelenlegi rendszer rengeteg hibától hemzseg és jelen esszében ezeket a hibákat, ellentmondásokat ismertetem.

Amint a bevezetőben is említettem a jelen világrend íratlan szabályok sokasától hemzseg, és egyéni döntések sokaságától alakul. A rend fenntartásához ezért nagyban hozzájárul a mindenkori állam. Az állam köteles megvédeni állampolgárait nem csak katonai, gazdasági tekintetben is. Az állam az, aki írott szabályokat fogalmaz meg. Az esszé szembeállítja a jelenlegi világ struktúráját és az államot, amely az adott struktúra hibáit próbálja ellensúlyozni abból a legalapvetőbb feladatából fakadóan amelyet már fentebb megfogalmaztam. A jelenlegi rendszert piacgazdaságnak, vagy kapitalizmusnak hívjuk. Az alapelv, amely a világot jelenleg működteti az elv, amely hagyja a piacot szabadon tevékenykedni. A következő pár modnattól pozitív és negatív következtetéseket egyaránt levonhatunk.

- A kapitalizmus vagy piacgazdaság olyan gazdasági rendszer, amelyben a termelési tényezők többségében magántulajdonban vannak, miket haszon elérésének céljából működtetnek, és ahol a termelt javak és szolgáltatások elosztását túlnyomórészt a szabad piac határozza meg.
- A kapitalista, tőkés gazdaságok meghatározó eleme a tőke. E gazdaságok növekedését a tőke felhalmozódások és a bankok hitelei biztosítják, amelyek a gazdaság megtakarításainak összegyűjtésével fedezik az újabb és újabb befektetéseket.
- A kapitalizmus feltételezi a piaci mechanizmus működését, ahol a magántulajdonban lévő termelési tényezőket és a megtermelt javakat a kereslet és a kínálat alakulása szerint cserélik el.

A mondatokból világosan látszik, hogy a rendszer, amelyet leír végeleáthatatlan torzuláson mehet keresztül csupán a természetéből fakadóan. Átalakítja a világot. Az állam feladata a korlátozás, de a korlátozás mértéke minden esetben egyéni. Egyesek azt vallják, hogy hagynunk kell a piacot működni, mert a piaci szereplők alapvetően tudják, mit tesznek, racionálisak és tisztában vannak az érdekeikkel. A körülményeiket is ők ismerik a legjobban és a kormányzat által felállított törvények, amelyek a szabadságukat próbálják korlátozni csak arra, ösztönzi őket, hogy új utakat keressenek így a korlátozás hatékonysága csekély. Kormányzati arroganciának kell tekinteni a ha a kormányzat a piaci szereplők szabadságát korlátozó intézkedéseket vezet be.

A világ a természetéből fakadóan bonyolult. Egy emberi elme a világ egészével képtelen megbirkózni. Ezért a választási szabadságunkat önként behatároljuk. Azzal mindenki egyet ért, hogy az ember racionalitása korlátozott. A szabadpiaci elveket követő közgazdászok is elismerik, hogy az emberek olykor irracionálisak. Ezt különböző elmélettel kezeli a kormányzat és a piac. Az állam, hogy megvédje saját gazdaságát és állampolgárait olyan korlátozó intézkedéseket vezet be, amelyek hatására korlátozódik a piaci szereplők választási lehetősége. Ez a piaci szereplők sérelmezik és sokszor a szabadságuk korlátozásával emlegetik egy ízben. Az tény, hogy a pénzpiac működése bonyolult, de nem szabályszerű, hogy a lehetőségek csökkentésével a piaci csőd kockázatát csökkenti az állam. A kormányzati intézkedések sokszor bonyolítják a rendszert, amely okozhatja a piaci szereplők kivándorlását is, így csökkentve a munkahelyek számát ezzel fokozva az állampolgárok szociológiai és pénzügyi érzékenységét. A piaci szereplők sokszor nincsenek megelégedve a kormány gazdasági kompetenciáival sem. A szabadpiaci elveket követő közgazdászok inkább a láthatatlan kézben hisznek. Egymástól elszigetelt egyének és cégek döntései összhangba kerülnek egyeztetés nélkül csupán a racionális gondolkodás miatt. A piac hosszú távon megsemmisíti az irracionális magatartást. Ha egy cég vagy személy irracionális döntést hozva ruház be túlárazott eszközökbe az, akkor a következő alkalommal arra ösztönzi a piac, hogy racionális döntéssel jó befektetést válasszon vagy hagyjon fel a tevékenységgel. Az egyénre bízzák a döntést. Egyszerű példa a kormányzat és a piac közötti feszültség empirikus demonstrálására a személyi hitel. Ma is folynak az állam által támogatott és indított perek, amelyek a kapitalizmus „túlműködése” miatt kerültek napirendre. Piac működése szerint, ha túlzottan sok hitelt vesz fel az egyén, akkor pénzügyi csődbe juthat a felelőtlensége miatt. Ez rossz az államnak és az állampolgárának egyaránt. Mivel a piac öngyógyító ökoszisztémaként működik, az irracionális viselkedéseket megszünteti. Ha az adott személy pénzügyi csőd után a következő alkalommal, amikor részt vesz a piac működésében vagy racionálisan végiggondolja tettét és olyan konstrukciót választ, amelyet ki tud termelni, vagy nem vesz fel több hitelt. Kormány tehet olyan intézkedéseket, amelyekben korlátozza az egyén választási lehetőségeit és csak annyi hitelt enged felvenni amennyinek a havi részlete nem, haladja meg a fizetésének egy bizonyos százalékát. Egyes országokban ez csupán 20%. Ez egy racionális döntés lenne az állam részéről és az emberek helyett gondolkodva meghatároz egy értéket, amelyen felül nem vehetnek igénybe hitelt magánszemélyek. Sajnos az emberek pénzügyi intelligenciája indokoltá tenné ezt a lépést, viszont így a racionálisan gondolkodó magánbefektető nem vállalhat önként nagyobb kockázatot és így nem működhet optimálisan a pénzpiacok szemszögéből. A pénzpiac



nem tökéletes. Ezt mindenki tudja. A piac úgy védekezik, hogy a tökéletlenségből fakadóan a fenntarthatóság csökken és megöli önmagát. A rendellenes működés nem folytatható a végteleenségig. A kormányok sem tökéletesek és tévedhetnek. Ezt is tuja mindenki. Egyrészt nem rendelkeznek a szükséges információval ahhoz, hogy hatékonyan és pozitív irányba korrigálják a piacok hibáit. Másrészt léteznek olyan politikusok, akik saját érdekeit előtérbe helyezik a nemzet érdekei helyett. Sajnos erre is tudok példát mondani, amely következtében megrendült a bizalom az állam és a Nemzeti Adó és Vámhivatallal szemben. Bizonyos hatalommal rendelkező egyének képesek kikényszeríteni a piaci szereplők „adományait” ezzel a kapitalizmus alapjait is megmozgatva, amely a szabadpiacról, a piaci szereplők versenyéről szól. Ezért sokszor hangzik el az a vélemény, hogy a rosszul működő piac léte nem indokolja a kormányzati beavatkozást.

A kapitalizmus alap gondolata a szabadpiac működési sémájára a racionalitás. Mint említettem a racionalitás az egyetlen megengedett viselkedésforma. Azonban olykor az egyének racionális tettei irracionális közösségi eredményre is vezethetnek. Jó példa erre Joe Cassano az AIG pénzügyi igazgatója, aki 6 hónappal a 2008-as a világválság előtt azt nyilatkozta, hogy nyegleség nélkül állíthatom, nagyon nehéz még csak elképzelni is olyan forgatókönyvet, hogy akár csak egyetlen dollárt is veszíthetnénk a tranzakciókkal. AIG még abban az évben 441 milliárd dolláros kevert portfóliói miatt csődbe ment. Olyan közgazdasági elméleteket fogadunk el amelyek csak azon az alapon működnek, hogy feltételezik az emberek teljes körű racionalitását? Mi lesz ennek a vége? Lehet piacsabályozásra gondolni egyáltalán, ha még ahhoz se vagyunk elég okosak, hogy békén hagyjuk a piacot? Szerintem lehet! Azért mert a kormánynak nem kell jobban tudnia. Nem minden esetben jelenthető ki, azonban vannak esetek, amikor az állam oly módon avatkozhat be egy természetes gazdasági folyamatba, amely negatív hatást gyakorolna az adott állam gazdaságára. Akár hosszú, akár rövidtávon. Jó példa erre a 2008-as világválság, amely egy lufiként pukkant szét. Ezt a lufit rengetegen látták és rengetegen is figyelmeztettek rá, csupán az volt a baj, hogy azok tehetek volna valamit ez ellen, akik ennek a hatására gazdagodtak meg végül. Mi is történt? Magas fokú és áttekinthetetlen pénzügyi innováció zajlott le, ami annyit jelent, hogy olyan összetett pénzügyi eszközök jöttek létre, hogy még a pénzügyi szakemberek se értették őket. Legalábbis teljes egészében nem. Tulajdonképpen összetett portfóliókról van szó. Ez azt jelenti, hogy bizonyos befektetési értékpapírokat egy csomagban árusítottak. Példa erre a luxus portfólió fantázianevű pénzügyi eszköz, amely Porsche, Dolce Gabbana és Gucci részvényeket tartalmaz. Ha az eszköz megtérülésének és egyéb pénzügyi mutatóinak kiszámítására vállalkozunk, nehéz dolgunk van. Ez a csomag függ az autóipartól, a divatipartól és annak kisebb részparaitól, amely az adott márka foglalkozását tekintve súlyozva van, egészen a selyem előállításig. Ez olyan bonyolult képlet, hogy első pillanatban nehéz megállapítani hozamát és a befektetési időn túl realizált összeg ezért nagymértékben el is térhet a tervezettől. Ezek az eszközök veszélyesek. Egy kormányzat betilthatta volna azokat a pénzügyi eszközöket, amelyek működését valamint a gazdaságra gyakorolt hatását nem teljesen értjük. A megoldás ennyi. Pontosan ugyan ez az eljárás a többi termékkel is. Pl. Gyógyszer, élelmiszeripar. Egy gyógyszer terméket se lehet piacra dobni, amíg nem ismert a mellékhatása, és amíg nem ismerjük a pontos működését. A pénzügyi termék (portfólió) esetében is lehetne

vezetni ugyan ezeket a szabályozásokat.

## 39 Az oktatás támogatása önmagában még nem tesz egy országot gazdagabbá

Köztudott tényként kezeljük, hogy a jól képzett munkaerő elengedhetetlenül szükséges a gazdasági fejlődéshez. Rengeteg gyakorlati eset bizonyítja az állítás létjogosultságát, ha csak az oktatásban eltöltött átlagos időt tekintjük. Persze egyéb más módok is vannak ennek mérésére, amelyeket ismertetni fogok a későbbiekben. Az átlagos idő, amit az állampolgárok az oktatásban töltenek, körülbelül kilenc év körül van az OECD szerint. Ez az átlag a fejlett országokra jellemző, és sok államban ennél jóval több időről van szó. Ezért kiegyensúlyozzák az elmaradottabb régiók oktatási rendszerben való részvételét, névlegesen a fekete-afrikai országokban élő embereket. Ezeken a területeken az átlag csupán három év. Bizonyíték és egyben példa erre a kelet ázsiai országok közül a leghíresebb oktatási intézményeivel rendelkező Japán. Az oktatás színvonala kiemelkedően magas, maga az oktatási rendszer pedig komplex, és emellett jól megszervezett. A diákok több min 90% -a végez középiskolát, ami kiemelkedően nagy érték még a többi fejlett országot tekintve is. Ami ennél is kiemelkedőbb az a felsőfokú intézményt fejezettek száma. Japánban a fiatalok 40%-a diplomázik sikeresen egyetemen vagy főiskolán és a végzősök körülbelül 88%-a vizsgázik sikeresen. Ezt a kiváló eredményt csak erősíti az ott élő emberek mentalitása és az oktatáshoz való viszonyulása, amely évezredekre visszavezethető szokásokból táplálkozik. Az iskolák nagy gondot fordítanak arra, hogy senki ne ronthassa el intézményük hírnevét. Ezzel szemben Etiópia, mint a fekete afrikai országok átlagának megtestesítője sajnos rosszabb mutatókkal rendelkezik. A világi oktatás csak a 20. Század elején indult meg az egyháznak köszönhetően. 1974-ben amikor Jugoszláviában elfogadták a harmadik alkotmányt (amely kiszélesítette a tagköztársaságok és tartományok jogkörét, illetve önállóságát), a NATO tagországok kormányfői találkoztak Brüsszelben, ahol aláírják az Atlanti Kapcsolatokról szóló nyilatkozatot, amikor az NBC rádió már 24 órában híreket sugárzott akkor Etiópiában azon kívül, hogy találtak egy 3.18 millió éves előembercsontvázat 90%-a az embereknek írástudatlan volt. Ez 2000-re 60%-ra csökkent, ami még mindig elképesztően nagy értéknek számít. Az előbb említett két országot nem csak az oktatás színvonala különbözteti meg egymástól, sajnos több más mutató is ellentétes előjelű Etiópiában. Az alcím állítását alátámasztják a GDP adatok, amelyek jól reprezentálják a két ország között lévő gazdasági szakadékot. A GDP tekintetében Japán 4. Helyen áll Etiópia pedig a 66-dik (miközben Tuvaluról nincs is elérhető GDP adat).

Ennek ellenére nem létezik olyan tanulmány, amely egyértelmű és közvetlen bizonyítékot adna arra, hogy az oktatás támogatása nemzeti jóléthez vezet. Létezik olyan kivétel a fent említett átlagon felül, ami az oktatás színvonala és a gazdasági fejlettség közé felállított párhuzamot kétségbe vonja. Ez azzal magyarázható, hogy az oktatás során megszerzett tudás legnagyobb része nem lényeges a termelékenység javítása szempontjából. Ezért az oktatási színvonal nem számít. A nemzetnek képesnek kell lennie magas termelékenységű vállalkozásokba szervezni az egyéneket. Sokan mondják, hogy ma tudás alapú gazdaságban élünk. Tudás alapú gaz-

daság alatt olyan gazdaságot értünk amely innovatív, és alkalmazva a legújabb technológiákat elsődleges szempontnak tekinti a kutatás és fejlesztést. Tudásgazdasághoz tartoznak a tudáspi ágazatok, a tudásalapú iparágak, a tudásalapú piaci és nem-piaci jellegű szolgáltatások. 1980-as évektől számíthatjuk a tudásalapú gazdaság felemelkedését és ezzel egy időben terjedt el az a meggyőződés, amely szerint az oktatás kulcsfontossága nagy szerepet játszik a gazdaság felvirágoztatásában. Az érvelés egyértelműnek tűnik: Az iskolázottabb ember termelékenyebb, ez miatt magasabb a fizetése is. Tehát az a gazdaság ahol iskolázottabbak az emberek az termelékenyebb. Sokan úgy gondolják, hogy nem ilyen oktatásra van szükségünk. Az oktatás jelentős részét eleve nem is szánjuk arra, hogy emelje a termelőképességet. Sok olyan tantárgy létezik, amelyeknek nincs még közvetett köze se a termelékenységhez. Ilyen az irodalom, filozófia, történelem, zene. Gazdasági szempontból időpocsékolás. Viszont más szemszögből nézve gazdagabbá teszik életünket. Támadásnak vannak kitéve ezek a tantárgyak abban korban amikor mindenki azt hiszi, hogy az oktatás a termelékenység növeléséhez szükséges. Ilyen módon a természettudományok között is vannak olyan tantárgyak, amely valamely munkavégzés szempontjából feleslegesek. Pl. Befektetési bankároknak nincs szükségük biológiára ezért időpocsékolás. Gyártósoron dolgozó autógyári munkásnak az abszolvál fizika tudása és a termelőképessége között meglehetősen gyenge a kapcsolat. Az előbbi állításokat alátámasztva két gyakorlati esetet írok le. Tajvani és a koreai ellenpéldák szemléltetik az oktatás és a termelékenység közötti kapcsolat szükségtelenségét. 1960-ban Tajvanon az írni, olvasni tudók aránya 54% volt, a Fülöp-szigeteken 72%. Tajvan az óta az emberiség egyik legnagyobb gazdasági fejlődésén ment keresztül miközben Fülöp-szigetek elég gyengén teljesített. Ma Tajvan egy főre jutó jövedelme tízszerese 18000 dollár, míg a Fülöp-szigeteken csak 1800 dollár egy főre tekintve. A másik ellenpélda Korea. 1960-ban a koreai írni olvasni tudók aránya 71% volt és az egy főre jutó jövedelem 82 dollár, alig haladta meg Argentína egy főre jutó jövedelmének 1/5-ét. Ott 378 dollár volt az egy főre jutó jövedelem és az írni, olvasni tudók aránya 91%. Ma háromszorosa. Ezek a példák aláássák azt a hitet, hogy az oktatás kulcs a gazdasági fellendüléshez. Fekete-Afrika országaiban 1980 és 2004 között az írni olvasni tudók aránya 40%-ról 61re nőtt míg az egy főre jutó jövedelem 0,3%-al esett. Ha nem az írni olvasni tudókkal alapozzuk meg a gazdasági teljesítményt akkor nézzük a matematikát mint fejlettségi mutatót. A 2007-es felmérések szerint a matematika versenyen elért eredmények alapján Amerika Kazahsztán mögött végezne az egy főre jutó jövedelem szempontjából. Litvánia, Oroszország, és Lettország mögött, Norvégia matekversenyben rendre Szerbia, Szlovénia és Örményország mögött végzett. Más természettudományos versenyek eredményei alapján is hasonló következtetésekre juthatunk. A gazdasági fejlődés nem feltétlenül kívánja meg a dolgozótól, hogy képzetesebb legyen. Egy országot inkább az tesz gazdagabbá a másikinál, hogy képes produktívabb ismereteket létrehozni. Ezért felvetődik a kérdés, hogy az egyetem színvonalával kellene összehasonlítani a nemzet termelékenységét. Svájc a világ egyik leggazdagabb országa mégis, a beiskolázási arány 16% az átlagos arány harmadát tette ki 1990-ben. Az ok az, hogy alacsony az oktatás azon hányada amely közvetlenül kihat a termelőképességre. A felsőoktatás ad bizonyos termelőképességgel kapcsolatos tudást a hallgatóknak. De egy másik fontos funkciója, hogy megállapítsa egyes személyek besorolását a foglalkoztathatósági hierarchiába.

Sok szakmát megtanulhatunk munka közben. Az egyetemet végzett egyének ezen felül intelligensek, fegyelmezettek és képesek saját magukat megszervezni. Az egyetemi végzettség jelzést ad a potenciális munkaadóknak, hogy a munkavállaló okosabb fegyelmezettebb és szervezettebb azoknál, akik nem végeztek egyetemet. Amint az egyetemre járók aránya meghalad egy kritikus értéket, az embereknek muszáj egyetemre járniuk, hogy munkát kaphassanak. Ha egy korosztály 50%-a egyetemre jár, akkor nem járni egyetemre annyit jelent, hogy a képesség eloszlási görbe alján helyezkedünk el ami nem túl jó ha munkát szeretnénk keresni. Ha mindenki egyetemre akar járni, akkor a felsőoktatás iránti igény nő, ami aztán még több egyetemi férőhelyhez vezet, ami aztán visszacsatolva növeli azt a nyomást, hogy még többen járjanak egyetemre. Ez egy idő után a diplomák elértéktelenedéséhez vezet. Svájc 1990-ban képes volt fenntartani a világ egyik legmagasabb termelékenységével rendelkező gazdaságát úgy, hogy az egyetemi beiskolázási arány 10-15% volt, elmondhatjuk, hogy akkor ennél magasabb beiskolázási arány felesleges, szükségtelen.

Ami a piaci szabályozást illeti tény, hogy a mentális kapacitásunknak határa van. Ezért szabályozni kell. Véleményem szerint a piac globális működésének etikáját kell fokozottabban ellenőrizni és okosan korlátozni akár az esszé első részében említett módon, miközben hagyjuk működni és alakítani saját magát. Az oktatást tekintve pedig az ellenpéldákból és a svájci paradoxon esetéből okulva megállapítható, hogy nem mindig egyenesen arányos a gazdasági fejlettség és a termelékenység az oktatás színvonalával. A példákból okulva meg kell tanulnunk az egyéneket hasznos és termelékeny csoportokba szervezni, ahol a gyakorlati tudás és az elméleti ismeretek megfelelő mértékben vannak jelen, és képesek összehangoltan termelni.

## 40 19. A kommunizmus bukása ellenére még mindig tervgazdaságban élünk

A tervgazdaság mechanizmusának alapja a Karl Marx által írt, és Friedrich Engels által szerkesztett *A tőke: A politikai gazdaságtan bírálata* (1867) című mű. Témáját tekintve a kapitalista társadalmi rendszert igyekszik feltárni, és felhívni a figyelmet ezen rendszer hibáira. Ugyan a kommunista rendszer ezekre az alapokra épít, de az elérendő célok már sokkal korábban megfogalmazódtak (még ha nem is teljes mértékben ebben a formában). Ha figyelembe vesszük az emberek természetes szabadsághoz, egyenlőséghez, jóléthez való igényét, akkor nem meglepő, hogy ezeket az szükségleteket már jóval korábban megfogalmazták. Platón *Az állam* című műve az egyik első, mely a mindenkire nézve igazságos társadalmi elrendeződés témáját tárgyalja (felmerül a képességeken alapuló munkamegosztás, a férfi-női egyenjogúság). A történelem bebizonyította a kommunizmusról, hogy emberi eszközökkel elérhetetlen utópia, mivel a céljai ugyan alapvető emberi igények (egyenlőség, szabadság, jólét), de a megvalósíthatósága szembe megy az emberi természettel, és meghaladja a kivitelezhetőség korlátait. Ellent mond az emberi természetnek, hiszen nem kap többet az aki keményebben dolgozik, és megvalósíthatatlan hiszen egy teljes társadalom (sőt egy egész bolygó) igényeit, szükségleteit, és azok kiszolgálását kell megtervezni, és megvalósítani.

A tervgazdaság, mint a kommunizmus gazdasági alapja magában foglalja az igények központilag irányított felmérését, és kiszolgálásának megtervezését. Az állami tervezést úgy lehet a gazdaságra vetíteni, ha az állam komoly szerepet vállal a gazdaság minden területén. A szerepvállalás államosításban nyilvánul meg, azaz minden termelő eszközt az állam (és ezáltal közvetve) a társadalom tulajdonol. Ugyan ez vonatkozik a vállalkozásokra is, tehát 1-2 apró kivételtől eltekintve minden vállalkozás állami tulajdon. Az államosítás továbbá vonatkozik a termőföldekre, és azok megművelését végző eszközökre is (termelőszövetkezetek alapítása).

A tervgazdaság egy jól működő rendszer, amennyiben a tervezési kapacitás elegendő, és kellően egysíkú a gazdaság. Jól példázza ezt a háborús helyzetben való tervezés. Az állam feladata a háborúban, hogy biztosítsa a hadviseléshez szükséges eszközöket, és a civil lakosságon kívül élelmezze a harcoló katonákat is. A második világháború során is sok állam élt a gazdaságtervezés lehetőségével (ez vonatkozik a szövetségesekre is). Sikeres volt a gazdaság ilyen fokú befolyásolása, hiszen nem túl változatos javakra volt szükség. Alapvetően alap élelmiszerek, fegyverek, nyersanyagok, és kulcsfontosságú eszközök gyártására kellett fókuszálni.

A kommunista országokkal szemben a háború végeztével az országok ismét elkezdtek a piacgazdaságra támaszkodni, azonban ez nem jelentette minden esetben a teljes piaci szabadságot. Az állam szerepe a kommunista országokban továbbra is kizárólagos maradt, uralta a

gazdaságot, és a kereskedelmet egyaránt. A tervgazdaság mint kommunista intézmény bukása a Szovjetunió bukásával együtt megtörtént. Legalábbis a korábban megszokott formájában.

A központi tervezés bukása első sorban a társadalom összetettségének növekedéséhez köthető. Amikor egy jól definiált célt kellett figyelembe venni (pl: Újjáépítés, Háborús ellátás), akkor még volt kapacitás a tervezésre, a későbbiekben viszont az előrevetített tervek nem tudták követni a megváltozott szükségleteket, így egyes termékekből többlet, míg másokból hiány alakult ki. Az alapvetése a kommunizmus termelésének, hogy mindenből akkor, és annyit kell termelni amennyi fedezi a társadalom szükségleteit, azonban ezeket a szükségleteket nem sikerült a tervezők eszköztárával megragadni.

Ha pontról pontra nézzük a kommunista gazdaság tervezését, akkor kijelenthető, hogy ez ilyen formában megszűnt, azonban az egyes részletei más formában a mai napig fellelhetők a kapitalistának mondott gazdaságokban. A szabadpiaci ideológia azt mondja, hogy a piacot hagyni kell működni, hiszen az önszabályozó mechanizmusain keresztül a piac egyensúlyra törekszik, és "mindenki megkapja ami jár", mert aki többet dolgozik többet keres, aki kitartóbb többre viszi, stb. Sokan hajlamosak úgy gondolni, hogy a piacok szabadon működnek, de ez nem igaz. Az állam által gyakorolt tervezés mindenhol jelen van, de nem közvetlen, kötelezőérvényű terveken keresztül valósul meg ez az irányítás.

Felvetődhet a kérdés: Hogyan tervezi akkor egy nem kommunista állam a gazdaságot? A válasz egyszerű, ám teljes mélységében annál komplexebb: Az állami tulajdonú cégeken, a jogalkotáson, az állami beruházásokon, pályázatokon, és egyéb közvetett módokon. Az állami tulajdonú cégek a kormány által felállított tervek szerint végzik a tevékenységüket, így (főleg mivel kiemelt szektorokban működnek legtöbb esetben) közvetlenül komoly hatással vannak a többi gazdasági szereplőre, és magára a gazdaságra is. Az állami beruházásokkal a kormány fejleszthet egyes szektorokat, ugyanakkor a beruházást végző iparágakra is komoly hatással van mint vevő. A célok megvalósítása a közvetlen tervek helyett a jogalkotás, és támogatás rendszerével is megvalósítható. Az indikatív tervezés, vagy az aktív ágazati iparpolitika például tipikus esete az ilyen közvetett gazdaságtervezésnek. Az indikatív tervezés esetén a nemzetgazdaságot érintő célokat kijelöli az állam, és együttműködve a magánszektoralal próbálja ezeket a célokat elérni. A célok elérésében alkalmazza a jutalmazás, és büntetés eszközeit így közvetlen tervezésnek veti alá a gazdaságot annak ellenére, hogy nem kötelező a magánszférának ezeket a célokat követnie. Az ágazati iparpolitika esetén nem az egész gazdaságra, hanem a gazdaság kulcsfontosságú szegmenseire hajt végre tervezést az állam, mely terveket a fent említett eszközökkel, burkolt formában igyekszik megvalósítani.

Az állami tervezés azonban nem minden. Tervezést végeznek a gazdaság szereplői is, hiszen minden cég hosszú távú stratégiai, és rövid távú operatív terveken keresztül vezérli napi működését, és fejlődési irányát. A gazdaság kisebb-nagyobb szereplőinek tervei közvetlenül befolyásolják a gazdaságot, melyeknek szereplői, hiszen a versenytársaknak is reagálniuk kell társaik működésére. A multinacionális vállalatokat külön érdemes megemlíteni, hiszen nem pusztán nemzetgazdasági

szinten végzik a tevékenységeiket, hanem határokon átívelve több nemzetgazdaságnak is a szereplői, így a vállalati célú terveik megvalósítása során részt vesznek több gazdaság befolyásolásában is.

Jó példa erre a nemzeteken átívelő termelésre és szimbiózisra a főleg franchise rendszerben működő McDonald's gyorsétterem hálózat. Több, mint 30 ezer étterem üzemel a világ minden pontján, és minden étteremben Coke üdítőket forgalmaznak (kivéve 2007 óta néhány amerikai éttermüket), mert 1955 óta szerződésben állnak a Coca Cola-val. Ez még csak két nagy cég, sokáig lehetne sorolni az egymással szoros kapcsolatban álló "határtalan" cégeket. A McDonald's-nál maradva néhány számadat arra, hogy mekkora befolyása is van a gazdaságokra: Napi 50 000 000 vevőt szolgálnak ki több, mint 30 ezer étteremben, és ezek az éttermek összesen több, mint 1 700 000 alkalmazottat foglalkoztatnak. Hogy ezek mekkora számok? Magyarország népességének közel ötszöröse naponta, az alkalmazottak száma pedig Budapest lakossága (2011-es felmérés szerint)

Egy 40 országba, és belföldre is szállító élelmiszeripari cégnél dolgozom, így személyesen is tapasztalom, hogy mennyire átszövi egy vállalat mindennapos életét a tervezés, és a tervek végrehajtása. A vevők korábbi értékesítéseik alapján tervet készítenek, és az alapján adják le a rendelésüket, a vállalat a korábbi rendelések alapján szintén értékesítési tervet készít a gyártás ütemezésére, a gyár tervek szerint végzi az alapanyag, és segédanyag beszerzést, marketingtervek alapján készülnek a promóció kampányok, és a stratégiai célok mentén haladnak az új beruházások. Így a tervezés ebben az esetben is az operatív napi tevékenységtől a több éves stratégiai tervezésig terjed. A modern közgazdaságtudomány is gazdag irodalmat szentel a különböző időtávú, és típusú tervezési eljárásoknak.

Ha már a vállalatok szemszögéből meg lett világítva kissé a tervezés, akkor nem maradhatnak ki az állami szintű tervek sem. A kormány oldali tervezésre nagyszerű példa a német napenergia politika alakulása. Több fontos európai ország, mint például Olaszország, Spanyolország, és Németország is 10-20 évre szóló, 20 millió eurós támogatási vállalásokat tettek a szolár energia hasznosításának elterjesztésére az utóbbi években. A támogatások hatására csak Németországban több, mint 100 millió euró értékben telepítettek napelemeket. A kormányzat célja volt a napelemek elterjesztése, és a napenergiával foglalkozó német cégek segítése abban, hogy világpiaci viszonylatban terjeszkedhessenek, elvégre a sok export bevétel hatékonyan növelheti a gazdaságot. A támogatások nyomán sokan vásároltak ilyen rendszereket, így sok pénz jutott a szektornak amiből sokat tudott fejlesztésekre fordítani. Azonban nem sikerült elérni a célkitűzéseket, mert egyre több ázsiai vállalat lépett be erre a piacra, és árversenyben kiszorították a német vállalatokat. Ezt követően a német kormány úgy döntött lépéseket tesz a túlzott beruházási kedv lehűtésére, és mérsékelte a támogatásokat. Az új napelemes beruházások éves mértékét több évre előre tervezi a kormányzat, és eszerint alakítja a támogatási rendszerét.

Konklúzió: A kommunizmus bukása, és ezzel a szigorú tervgazdálkodás eltűnésének ellenére is egy tervezett gazdaságban élünk, ahol a gazdasági szereplők hálózata megannyi apró pont,

amik a saját terveiket hajtják végre, és közben igazodnak egymáshoz, továbbá ott az állam is aki saját céljai mentén próbálja terelni a gazdaságot. Továbbra is tervezésben élünk tehát, de változtak módszerek. Nem lehet a szabadpiacot korlátozások nélkül hagyni működni az állam részéről, ugyanakkor nem is próbálhatja meg elűzni azt a társadalomból. Optimális esetben a piaci mechanizmusok, és a tervezés tökéletesen megférnek egymás mellett. Sőt, ezek nélkül nem is működhet jól egy nemzetgazdaság.

## 41 20. Az esélyegyenlőség nem mindig méltányos

Mit mondanak? Azt mondják, hogy törekedni kell az esélyegyenlőségre, felháborító, ha adott társadalom nem biztosítja mindenkinek az egyenlő jogokat bizonyos dolgokhoz. Azt is mondják továbbá, hogy nem lehet azonosan jutalmazni a különböző teljesítményeket, hiszen akkor semmi sem motivál a keményebb munkavégzésre, és ezt a szovjet rendszer bukása is jól bizonyítja. Egyformán igazságtalan a negatív megkülönböztetés, és a kisebbség pozitív diszkriminációja. Pozitív diszkrimináció például ha egy gyengébben teljesítő embert csak azért vesznek fel valahová, mert kisebbséghez tartozik. Az eredmények jutalmazásának kiegyenlítésével a tehetségesebbek kapnak büntetést, mert nem kapnak elég motivációt.

Miről nem beszélnek eleget? Arról, hogy az esélyegyenlőség szükséges, de nem elégséges feltétele a méltányos társadalmi berendezkedésnek. Jutalmazni kell a jobb teljesítményű egyéneket, de figyelembe kell venni azt is, hogy azonos versenyben érik-e el azt a teljesítményt mint a többiek. Az alapvető ellátásban hiányt szenvedő nem feltétlenül tehetségtelen, könnyen lehet, hogy nincs energiája a teljesítésre, mert nem jut elegendő élelemhez, vagy egyéb problémáinak a megoldása jobban leköti a kapacitását, mint azon társaiét, akik megkapják a szükséges ellátást. Tipikus eset például ha valaki tanulmányai finanszírozásához kénytelen munkát vállalni, és hamar abba a helyzetbe kerülhet amikor döntenie kell, hogy tudja-e folytatni a két, olykor külön-külön is nagy erőfeszítést igénylő tevékenységet. Ha ő x teljesítményre képes a munka mellett, és egy másik fő szintén x-et teljesít, pedig nem dolgozik, akkor hogyan lehet értékelni a két teljesítményt? Azonosak? A végeredmény lehet, hogy azonos, de az érte hozott erőfeszítés valószínűleg közel sem. Könnyen belátható, hogy méltányos versenyt csak úgy lehet teremteni, hogy ha bizonyos szintű eredményegyenlőség fennáll, hiszen így lehet a különböző helyzetű versenyzőket egy azon pályán versenyeztetni.

Természetesen nem szabad megfelekedni az esélyegyenlőség fontosságáról. A legtöbben magától értetődő alanyi jognak tekintik, pedig csak az elmúlt néhány évtizedben kezdte elnyerni mai formáját. Platón Állama már az előző témakörnél is felmerült, és itt is meg kell említeni. Már az Ő idejében is megfogalmazódott a demokrácia, és egyenlőség alap gondolata, mely a későbbi korokban homályba veszett jó időre. A feudális rendszerek közül külön érdemes megemlíteni például a konfucionista berendezkedést. Alapja, hogy az egyén életét a születése határozza meg, tehát aki például kereskedőnek születik, az nem tölthet be állami tisztségeket. Az ilyesfajta kasztrendszeret a modern világ beköszöntéig sok helyen részesítették előnyben.



Persze még a mai napig sem tűnt el az ilyesmi. Indiában a kasztrendszer továbbra is működik, még ha nem is a régi intenzitásával. Ha nem tudnánk, hogy a dél-afrikai apartheid mozgalom mikor volt, akkor legtöbbször évszázadokkal korábbra helyeznénk a valóságnál akkor, mikor meghalljuk, hogy nem csak szegregálták a többségben lévő fekete lakosságot, de még csak be sem léphettek a nem nekik fenntartott területekre. Pontosabban szólva beléphettek, de csak ha náluk volt az útlevelük, és a munkáltató adott nekik igazolást arra, hogy dolgozni kell menniük az adott, nem számukra fenntartott kerületbe. Lehet még tovább menni? A válasz természetesen az, hogy igen. Külön parkokat hoztak létre a fehér kisebbségnek, illetve néhány nem szegregált park is volt, de ezekben a parkokban is ki volt jelölve, hogy melyik kaszt melyik padokra ülhet. Az utcán pedig, ha fehér bántalmazott egy feketét, akkor a fekete nem üthetett vissza, mert már azért is bíróság elé kellett állnia. Nehezen tudná ma bárki elképzelni magát egy hasonló világban a megalázott kisebbség helyébe, pedig ez a rendszer csak az 1990-es évek elején omlott össze. De, hogy olyat is említsünk ami hazánkat érinti: Az 1848-as parlament választójogot adott a lakosság 7,2%-ának, és ez akkor már haladó szellemű volt. Ezt követően 1920-ig kellett várni, hogy az első nő leadhassa a szavazatát Magyarországon. A választás, és választhatóság ma ismert és elfogadott szabadsága 1989. október 30-án jelent meg. Rövidke szakasz az akkori alkotmányban, mégis hatalmas haladás a megelőző korokhoz képest: "70. § (1) A Magyar Köztársaság területén lakóhellyel rendelkező minden nagykorú magyar állampolgárt megillet az a jog, hogy az országgyűlési képviselők választásán választó és választható legyen, valamint országos népszavazásban és népi kezdeményezésben részt vegyen."

Természetesen az esélyegyenlőség nem merül ki a választójogban, és abban, hogy nem diszkriminálnak valakit faji alapon. Az esélyegyenlőségre törekednek az emberek maguktól is, de a piac tisztító hatása is érvényesíti a teljesítményen alapuló jutalmazást. Hogyan? A természetes piaci folyamatokon keresztül. Azok a cégeket lemorzsolja a piac, akik faji, társadalmi vagy egyéb alapon diszkriminálnak, és nem pedig az alkalmazottak/leendő alkalmazottak teljesítménye alapján hozzák meg döntéseiket a foglalkoztatásról. Hogy miért? Azért, mert ha egy cég elutasít egy tehetséges jelentkezőt valami diszkriminatív alapon, akkor helyette egy tehetségtelenebbet fog felvenni, a tehetséges pedig egy olyan cégnél találja meg a helyét, aki nem részesíti negatív megkülönböztetésben. Így azok, akik a tehetségtelenebbeket alkalmazzák lemaradnak, és idővel tönkre mennek, hiszen nem tudják tartani a lépést a tehetséges konkurenciával. Végezetül így azok maradnak életben akik nem diszkriminálnak. Ez természetesen nem feltétlenül igaz, és nem is percek alatt megy végbe egy ilyen "öntisztító" folyamat, de idővel bizonyára ez is kiderül.

Ha már ennyi szó esett az esélyegyenlőség fontosságáról, mely a fejlett országokban már egész erős lábakon áll, akkor nem szabad elmenni egy másik téma, a méltányos verseny mellett sem. A méltányos verseny a sajátosságai miatt nehezebben egyensúlyozható téma, mint az esélyegyenlőség. Első kérdésként rögtön felmerül az eredményegyenlőség kérdése, vagyis az, hogy szabad-e ugyan úgy jutalmazni a kisebb teljesítményű embert mint azt aki többet teljesít? Egyáltalán hogy helyezzük egy dimenzióba két különböző ember teljesítményét? Ezek nehéz

kérdések, és nincs is még rájuk kimerítő válasz ma sem. Az emberek véleménye nagyon megoszlik abban, hogy milyen módszerekkel lehet méltányossá tenni a versenyt. Van aki elutasítja a pozitív diszkriminációt, van aki üdvözli. Azt leszögezhetjük, hogy valamilyen szintű eredményegyenlőség szükséges ahhoz, hogy azonos esélyeket biztosítsunk a "versenyzőknek". Azon is lehet vitatkozni, hogy milyen szinten legyen az a bizonyos eredményegyenlőség. Például ha egy tanuló esélyeit szeretnénk egyenlővé tenni a jobb módú társai esélyeivel, akkor a szülei kapjanak plusz pótlékot, hogy jobb feltételeket biztosítsanak a gyermeknek, vagy a gyerek kapjon szociális juttatásokat, mint például az ingyenes étkezés, vagy a gyerek számára megítélt szociális támogatás. Egyetemünk példáját is megemlíthetjük: Van szociális helyzettől független tanulmányi ösztöndíj, mely a teljesítményt szociális helyzettől függetlenül jutalmazza, ugyanakkor van szociális támogatási rendszer is. A szociális ösztöndíj tanulmányi teljesítménytől függetlenül, kizárólag szociális alapon kerül odaítélésre. Ezt a helyzetet több oldalról is meg lehet ítélni. Egyfelől lehetőség a rászorulóknak, hogy kevesebb gondja legyen, és több időt fordíthasson a tanulmányaira, másfelől Ő teljesítmény nélkül kapja meg a juttatást, hiszen odaítélése független az eredményeitől. Kétségtelen, hogy nem tökéletes, de legalább rész megoldás ez a fajta juttatás.

Az eredmények túlzott kiegyenlítése szintén veszélyes. Egy felől nem lesznek motiváltak azok akik keményebben tudnak dolgozni, így nem is fogják olyan intenzíven végezni a munkájukat, másfelől méltánytalan a keményebben dolgozóval szemben, hogy nem ismerik el a munkáját. A szabadpiaci közgazdászok azt vallják, hogy a kiegyenlítés rosszabb, mintha semmi sem történne. A túlzott jóléti állam demotiválja a gazdagokat azzal, hogy túlzottan megadóztatja őket, és akár olyan feltételeket is teremthet, melyben (mivel egy minimális életszínvonal eleve biztosított) egyesek nem akarnak munkát végezni, mert megelégszenek a segélyekkel. Mint a korábbi sorok is bizonyítják, nehéz megtalálni az egyensúlyt a méltányos társadalomhoz. Belátható, hogy bizonyos szintű eredményegyenlőség mellett nem sok értelme van az esélyegyenlőségnek, hiszen hiába elérhető bárki számára egy lehetőség, ha azzal nem élhet egyéb hátránynál fogva. Ha mindenki jelentkezhethet egy jól fizető állásra az nem elég, ahhoz a tanulás lehetősége is kell, így nem véletlenül okozott felháborodást mikor hazánkban felröppent a hír, hogy a felsőoktatás bizonyos képzéseit nem hirdethetik meg az egyetemek csak önköltséges formában. Ez azt jelentette volna, hogy lényegtelen mennyire jó képességű, és szorgalmas valaki, nem lehet jogász, vagy közgazdász az, aki nem tudja kifizetni a szemeszterenként több százezer forintot a képzésére. Persze van akinek sikerül szembeszállnia a nehézségekkel, de ahhoz mérhetetlen szerencse is kell a hatalmas energiabefektetésen kívül. Alejandro Toledo eljutott a szegénynegyedből a Stanford Egyetemre, PhD-t szerzett, és Peru elnöke lett. Neki sikerült, de több millió szegény, nem feltétlenül tehetségtelen gyerek sikertelensége jut az Ő kiemelkedése ellenében.

## References

- [1] Ha-Joon Chang: 23 dolog, amit nem mondtak el a kapitalizmusról
- [2] [megujulok-maskent.blog.hu/2013/04/07/megerianapelem](http://megujulok-maskent.blog.hu/2013/04/07/megerianapelem)

- [3] [njt.hu/cgi\\_bin/njt\\_doc.cgi?docid=222.207867](http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=222.207867)
- [4] [hu.wikipedia.org/wiki/V%C3%A1laszt%C3%B3jog\\_Magyarorsz%C3%A1gon](http://hu.wikipedia.org/wiki/V%C3%A1laszt%C3%B3jog_Magyarorsz%C3%A1gon)
- [5] [www.valtozovilag.hu/ag/valasztojog.htm](http://www.valtozovilag.hu/ag/valasztojog.htm)
- [6] [www.rubicon.hu/magyar/oldal/az\\_apartheid\\_del\\_afrikaban/](http://www.rubicon.hu/magyar/oldal/az_apartheid_del_afrikaban/)
- [7] [www.portfolio.hu/users/elofizetes\\_info.php?t=cikk&i=163415](http://www.portfolio.hu/users/elofizetes_info.php?t=cikk&i=163415)
- [8] <http://hu.wikipedia.org/wiki/Tervgazd%C3%A1llkod%C3%A1s>
- [9] <http://hu.wikipedia.org/wiki/Kommunizmus>
- [10] [http://hu.wikipedia.org/wiki/A\\_t%C5%91ke](http://hu.wikipedia.org/wiki/A_t%C5%91ke)
- [11] <http://hu.wikipedia.org/wiki/McDonald%27s>
- [12] <http://hu.wikipedia.org/wiki/Coca-Cola>
- [13] <http://hu.wikipedia.org/wiki/Budapest>

## 42 A pénzpiacoknak nem hatékonyabbá, hanem kevésbé hatékonyabbá kell válniuk

**Amit mondanak:** A pénzpiacok dinamikus fejlődése lehetővé tette az erőforrásaink gyors szétosztását és átcsoportosítását. Ennek hatására az Amerikai Egyesült Államok, Nagy Britania, Írország liberalizálta és megnyitotta a pénzügyi piacait, szabad pénzpiacokat létrehozva általa. Az ilyen típusú piacok egyik fő előnye, hogy a gazdaságot képessé teszi arra, hogy könnyedén és gyorsan tudjon reagálni a piaci eseményekre. Ennek köszönhetően a gazdaság kiemelkedő profitra tehet szert, miközben minimalizálni tudja költségeit.

Kapitalista felfogás szerint nem szabad korlátozni a pénzpiacokat, hiszen száz évente bekövetkezik így is, úgy is bekövetkezik a válság, melyek megjósolhatatlanok voltak korábban. Emellett ahhoz, hogy egy állam sikeres legyen a jól működő pénzpiac elengedhetetlen.

**Amit nem mondanak el:** Azonban a pénzpiacok túlságosan is hatékonyak. Mit is jelent ez? A pénzügyi szektorban megjelenő "innovációk" (értékpapírok) segítségével, maga a szektor képessé vált a saját maga általi profit termelésre. Ez azonban a szektor számára nem csupán egy jól működő piacot hozott, hanem a mérhetetlen instabilitást, bizonytalanságot is magába rejtette, mint azt a 2008-as válság láthatóvá is tett az elemzők számára.

A pénzügyi eszközök tulajdonosai nagyon gyorsan képesek reagálni a változásokra, s ennek hatására az úgynevezett "türelmes tőke" hiánya lépett fel a piacon, ami megalapozhatta volna a hosszú távú fejlődést.

**Izland:** Izlandon az árak rendkívül magasak a gazdasági sikereinek köszönhetően, így igaz az az általános állítás is: "a magas jövedelmű országokban a munkavégzés drága". Ezért minden termék és szolgáltatás jóval drágább, mint azt az árfolyam indokolná.

Az ország 1995 előtt a rendkívül szegény országok csoportjába tartozott, később a 11. leggazdagabb lett, sőt 2007-ben az előkelő 5. leggazdagabb ország volt. A kiváltó ok az volt, hogy az ország ki akart lépni a szegény államok sorából, ezért a szabad pénzpiaci elveket követve magánosította és liberalizálta a pénzügyi szektort, sőt eltörölt minden korlátozó szabályozást, és ennek köszönhetően a bankok terjeszkedésbe kezdtek. Eleinte országhatáron belül, majd egyre több országban jelentős szerepet töltöttek be a pénzpiacokon.

Azonban a 2008-as válságot követően az ország hatalmas mélyrepülésbe kezdett. Mind a három nagybankja csődbe ment. Az ország ezt kénytelen volt úgy kompenzálni, hogy megvette őket, ezáltal korlátozza azok működését és teljes felügyelete alatt tartja a pénzpiacát.

"A dolgok olyannyira rosszra fordultak, hogy 2009 októberétől a McDonalds úgy döntött, hogy távozik Izlandról." Habár a kijelentés egy átlag ember számára nem sokat jelent, hiszen nem létszükség sem ország, sem lakosa számára, hogy ilyen gyorsétteremláncsal rendelkezzen, azonban, ha jobban belegondolunk láthatjuk, hogy ennek következtében az ország perifériára szorult. Ma már bármi megkapható és megrendelhető az internetről és ha egy országban egy

lakos a McDondalds étteremben kíván enni, azonban ezt nem teheti meg, hiszen az ország a nagy vállalat szemszögéből nem megfelelő piac, akkor ha nem is elmaradottságról, de a modern kor szemszögéből mindenképp egy korlátozottságról kell, hogy beszéljünk. Ráadásul mindezt egy olyan ország esetében, ami a kivonulást megelőzően 2 évvel még a világ 5. leggazdagabb országának számított.

**GDP - Bruttó hazai termék:** *Adott idő alatt előállított végső felhasználásra szánt javak (termék, szolgáltatás)*

2007-ben, mikor Izland a legnagyobbak közé tartozott a bankok eszközállománya elérte a GDP 1000%. volt, addig az Egyesült Királyságban ugyanez a mutató mindössze a GDP 500%.-át tette ki, ami még így is rendkívül magas.

A problémát csak fokozta a tény, hogy Izland az expanziót hitelekkel finanszírozta. 2007-re a nettó adóssága a GDP 250%.-át tette ki (eközben Koreánál ez a mutató 25%., Indonézia esetén pedig 35%. volt az összeomlás időpontjában). Mindezt még az is tetőzte, hogy az izlandi ügyletek tisztasága is megkérdőjelezhető volt, hiszen azok vettek fel hitelt, akik az adott bank legnagyobb részvényesei voltak.

Elvakultak volt az az izlandi elemzők, amikor 2007 novemberében láthatók voltak a válság jelei. Így nyilatkoztak: "Mindent egybevéve, az izlandi pénzügyi szektor nemzetközivé tétele figyelemre méltó sikertörténet, amit a piacoknak jobban el kellene ismerniük."

Az ellenpéldák ellenére (hiszen Írország is hasonló cipőben járt, sőt Dubai is) 2009 szeptemberében a bukott elődök politikáját kívánta követni és környezetébe pénzügyi nagyhatalommá kívánt válni.

Azonban Írország és Izland szélsőséges eset, hiszen teljesen kisarkítva követték a pénzügyi deregulációs elveket, amiket a britek 1980, míg az USA 1999 óta alkalmaz, melynek hatására könnyebbé vált a pénzügyi tevékenységekkel való pénzszerzés, mint az egyéb gazdasági tevékenységekkel való pénzszerzés (egészen 2008-ig). Az USA-ban 1960 és 1970 között a termelésből származó bevétel meghaladta a pénzügyi szektorból szerzett bevételeit. 1980-ra az előbbi gazdaság 2-5%.-os növekedést mutatott, míg utóbbi 4-12%.-osat. Eközben Franciaországban 1970-1980 között a pénzügyi bevételek negatív profitot mutattak, míg 1990-re a két szektor egálba került és 2001-re a pénzügyi szektor 10%.-os fölényrel rendelkezett a termelő szektor felett. Sőt a termelés a legtöbb országban folyamatosan gyorsuló zsugorodásba kezdett. Ez annak is köszönhető, hogy minden cég magas profitot kíván elérni és saját érdekeit tartotta szem előtt, s felismerték a pénzpiacban rejlő lehetőségeket, ezért az USA-ban a termelő cégek is pénzügyi tevékenységbe kezdtek. Míg 1970-ben a termelő vállalatoknál a pénzügyi profit aránya a termelő profithoz képest 0,4 volt, addig 2000-ben a két érték közel egyenlő volt, sőt 2001-ben a pénzügyi szektor már magasan verte a termelő szférát.

**A pénzügyi típusú tömegpusztító fegyverek:** Gazdag országokban a hatalmas volt a pénzpiac növekedése, sőt sokkal gyorsabban nőtt, mint a termelő gazdaság. 1980-2007 között 1,2-ről 4,4-es értékre nőtt világszerte, minek következtében egyre több pénzügyi követelést hoztak létre miközben mögöttes reálgazdasági eszközök vagy termékek nem voltak jelen. Ugyanazokat a mögöttes eszközöket és gazdasági tevékenységeket használták újra és újra arra, hogy új

eszközöket "származtassanak le".

Azonban, hogy ezek a pénzügyi eszközök teljesítik e az elvárt hozamokat lényegében attól függ, hogy az emberek döntései, amikre az egész rendszer alapszik a vártaknak megfelelőek lesznek e (időben fizetik ki hiteleket). Ennek köszönhetően a pénzügyi eszközök egyre magasabbra törtek, és egyre több elemet tettek egy nem pénzügyi eszköz alapra (tehát egy termék/szolgáltatás több pénzügyi eszköz alapjául is szolgál). Logikus, hogy minél több elem épül egyetlen gyenge tartó elemre, annál nehezebb annak valós értékét meghatározni, hiszen stabilitása erősen csökken.

Erre mondta azt Warren Buffet 2008 előtt, hogy "származtatott értékpapír = pénzügyi típusú tömegpusztító fegyver"

**Vigyázat szakadék:** Az, hogy kapitalizmus sikere a pénzügyi növekedés egy eredménye, még feltételekkel kellene ezeket kezelni. Itt is érvényesül a mondás, hogy mindent csak mértékletesen érdemes csinálni. A korábban említett elvek veszélye éppen abban rejlik, hogy a pénzügyi eszközök likviditása mérföldekkel nagyobb, mint az ipari tőkéé. Sokkal gyorsabban jut pénzhez a vállalat hitelekből, mint a termék eladásából, hiszen abba be kell fektetni, elő kell állítani, kiszállítani, majd értékesíteni.

A pénzügyi szektor segíti a vállalatot abban, hogy fejlődjön, s új piacokat célozzon meg, hogy a vállalat növekedjen, hatékonyabbá váljon, mindezt úgy, hogy il likvid eszközöket (ház) likviddé (kölsön részvény) alakít. A pénzügyi eszközök átcsoportosítása, vagy az, hogy gazdát cserélnek csupán néhány másodpercet vesz igénybe, míg egy gyárépítés jóval hosszabb időt ölel fel. Ezért jött létre gazdasági instabilitás, hiszen a türelmetlen tőke sokkal kedvezőbbnek tűnt a befektetőknek, de sajnos ez csak a rövid távú befektetések esetén lehetne járható út. Azonban hosszú távon gyengíti a termelékenység növekedését, s ezért lassítja a gazdasági növekedést, ami megfigyelhető volt az elmúlt években világszerte.

James Tobin (1981-ben szerzett Nobel-díjat elméletével) javasolta a tranzakciós adó bevezetését, amit Anglia az elmúlt időszakban szorgalmazni kezdett. Azonban más alternatívák is szóba jöhetnének a probléma megoldására. Mint például az ellenséges felvásárlások megnehezítése, a shortolások betiltása, a letéti követelmények növelése vagy a fejlődő országokba való tőkekemozgás korlátozása.

## 43 A nagy állam nyitottabbá teszi az embereket a változásra

**Amit mondanak:** "A nagy állam rossz a gazdaságnak. A jóléti állam a szegények azon kívánsága következtében jött létre, hogy életük megkönnyítése érdekében a gazdagokkal fizetessék meg a piaci erők által folyamatosan megkövetelt kiigazítások költségeit."

A fent felvázolt esetben a munkanélküliek lusták, míg a gazdagok motiválatlanokká, a gazdaság dinamizmusa pedig csökken. Smindezen állítások a kommunizmus sikertelenségén alapszanak. Európában az országokból hiányzik a gazdasági dinamizmus, hiszen többségében jóléti államokról beszélünk, míg Amerikára a szöges ellentét jellemző.

**Amit nem mondanak el:** A jól megtervezett jóléti államban az emberek épp, hogy nyitottabbá válnak az új lehetőségekre, s könnyebben váltanak állást, nem zárkóznak el a változások elől, míg az európai munkásokra jellemző, hogy nem félnek kockáztatni, hisz egy esetleges bukás esetén is bármikor képesek lesznek megvédeni életszínvonalukat, hiszen állami támogatással átképeztetik magukat és munkanélküli segílyt is kaphatnak. Mindeközben az amerikaiak számára egy esetleges állásvesztés nagy életszínvonal romlással jár együtt, sőt pályafutásuk végét is jelentheti.

Közben az "amit mondanak" állítását cáfolandó, hogy, az Európa legnagyobb jóléti államai (Svédország, Norvégia, Finnország) legalább olyan gazdasági növekedést tud felmutatni, mint Amerika.

**Pályaválasztás:** Ha megkérdeznénk valakit az utcán, hogy melyik a legnépszerűbb szakma a világon nagy eséllyel a válasz az lenne, hogy: orvos. Az író szülőhazáját, Dél-Koreát hozza példaként, hogy náluk még nagyobb érdeklődést mutatnak a fiatalok az orvos tanok hallgatására, mint bárhol máshol a világon.

2003-ban a legjobb felvétellel rendelkezők közül a természettudós ágon ötből négyen orvosok akarnak lenni. A legjobb itt a felső 2%-ot jelentette. Korábban is népszerű szakma volt az orvoslás, de ez a nagy szám a 21. századra emelkedett ilyen mértékűvé.

Vajon mi lehet ennek az oka? Több okot is meg kell vizsgálni a kérdés megválaszolásához. Egyik ok lehetne az öregedő társadalom, kiknek ellátásához több orvos szükséges, ami a feladatok növekedésével a relatív kereset növekedését kellene magával hoznia, de sajnos ez a valóságban nincs így, mivel túlképzés van az orvosokból, így az orvosok keresete csökkenő ívet vett.

Akkor mi lehet a valódi ok? Valójában a munkahelyek biztonságának drámai esése. 1997-es válságot követően Dél-Korea felhagyott a gazdaságot befolyásoló politikájával és egy versenyre épülő gazdaságot kívánt felépíteni piaci liberalizmussal, ami magával vonta a munkahelyek biztonságára rohamosan zuhanni kezdett. Manapság a negyvenes, ötvenes éveiben járó alkalmazottakat, ha nem is küldik el azonnali hatállyal könnyedén ellehetetlenítik a munkáját, érzékeltetik velük hasztalanságukat és elérik, hogy "önként, dalolva" felmondjanak az életszínvonal megtartásához szükséges munkahelyükön, ezzel teret adva a fiatal generáció számára. Szüleiket látva a fiatalok a biztonságra törekednek, félnek attól, hogy a gyenge jóléti állam hatására ők is felnőtt korukra ugyanabba a helyzetbe kerülnek, mint szüleik, rosszabb esetben akár éhezhetnek is. Korábban az állások nagy része élethosszig tartott ezért nem okozott problémát a gyenge jóléti állam. Azonban az okos fiatalok, alkalmazkodva a jelen helyzethez az orvosi praxist választják még akkor is, ha beállítottságuk és tehetségük más pályát indokolna a számukra. Tehát Dél-Korea a tehetséges fiatalokat nem arra képzi, ami az országot előre vinné hanem azt éri el politikájával, hogy a mérnöki területen lévő nagy tehetségeket is orvosi pályára kényszeríti, ami olyan, mintha a termelékenység és a dinamizmus számára kéziféket húzna.

**Jóléti állam a munkavállalók csődtörvénye:** Szabadpiaci elveket valló közgazdászok szerint az elbocsátásokat korlátozó törvények csökkentik a gazdaság hatékonyságát és dinamiz-

musát ezért az alkalmazottak ellustulnak és új alkalmazottak felvételét is alaposan meg kell gondolniuk a vállalatoknak, hiszen esetlegesen később nem tudják őket kirúgni. Úgy vélik, hogy a munkanélküli segély az egészségügy biztosítás, ingyenes oktatás és jövedelemtámogatás mind-mind egy állami minimálbéren történő foglalkoztatás csupán, mely motiválatlanná teszi a munkanélkülieket a kemény munkára. Sőt a jóléti állam a gazdagok adójából finanszírozott ezért a gazdagok elvesztik a munkakedvüket is.

1970-ben Nagy Britanniában is az előbb leírtak voltak a jellemzők. Ezt vette észre Margaret Thatcher, aki komoly megszorításokat eszközölt a szakszervezetek és a jóléti állam által szolgáltatott juttatások korlátozására. Ezt az elvet az is erősítette, hogy közben az Amerikai Egyesült Államok nagyobb növekedést mutatott, mint az Európában található jóléti államok. Koreában a munkahelyek bizonytalansága habár egyénileg jó, de a gazdaságra és hosszútávra nézve rossz döntésbe taszította a fiatalokat. Ezek a döntések következtében csökkent a gazdasági hatékonyság és dinamizmus.

Európában, ha elveszítjük az állásunkat az egészségügyi támogatásunk vagy lakhatási támogatásunk, a munkanélküli segély, az átképzésre kapott támogatás mind, mind rendelkezésünkre áll, míg Amerikában, ha elveszíti valaki az állását, földön futóvá válik, elveszíti mindenét.

A nagyobb munkahelyi bizonytalanság habár keményebb munkára ösztönzi a munkavállalót, mindezt egy olyan területen teszi, ahova az adott ember alkalmatlan, vagy egy más területen sokkal jobb teljesítményre lehetne képes. Az USA-ban pedig habár feljebb kerülhetne valaki a számléltrán a gyenge jóléti állam miatt, inkább ragaszkodik a régi állásához, még akkor is ha egy hanyatló iparágban dolgozik.

Tehát ha az emberek tudják, kapni fognak még egy esélyt, akkor nyitottabbak a kockázatokra. A csődtörvény is erre épül: egy újabb esély reményére. A második esély hiánya túlságosan elvette a kedvüket az embereknek a kockázatvállalástól, ami nagymértékben csökkent a gazdasági dinamizmust. Ahogy a csődtörvény ösztönzi a vállalkozót a kockázatvállalásra, a jóléti állam arra ösztönzi a munkavállalókat, hogy legyenek nyitottabbak a változásokra.

**Ahol nagyobb az állam ott gyorsabb a növekedés:** Általános nézet, hogy a kevésbé jóléti államok dinamikusabban teljesítenek, de a tények mást mutatnak. 1980-ig az USA jóval lassabb növekedést mutatott min az európai országok, pedig gyenge jóléti állam. Habár ez csak egyetlen mutató, azok közül, amelyek egy ország gazdasági teljesítményét jellemzi.

1990-ben mikor az USA nagy növekedésbe kezdett, más nagy jóléti államok sokkal gyorsabban növekedtek. Ekkor Finnország és Norvégia, amik jóléti állammal rendelkeztek a szociális költségeik a GDP-ez viszonyított aránya előbbinél 22,5%, utóbbinál 25,1%-ot tettek ki, miközben az OECD átlag: 20,7%, az USA pedig 16,2% volt. Svédország esetében ez a szám 31,3%, miközben a gazdasági növekedése 1,8%, ami közel egyenlő az USA teljesítményével.

Ha a szabadpiaci közgazdászok elve igaz lenne, nem fordulhatna elő a Svédországhoz hasonló eset. A szerző véleménye szerint azonban egyik eset sem feltétlen jobb a másiknál. Jóléti állam megemeli a minimálbért és megakadályozza, hogy a munkakeresők az elvárásaiknak nem megfelelő fizető állásokat visszautasítsák, ezáltal továbbra is munkakereső munkanélküli státuszban maradhatnak, ami jogosítja őket a munkanélküli segélyre és más juttatásokra. Azon-



ban, ha jó a rendszer és a célja is az, hogy egy új esélyt kaphassanak az emberek, akkor ez elméletileg ösztönözheti a gazdasági növekedést, mivel az emberek nyitottabbá válnak, s általuk a gazdaság is dinamikusabb lesz.

**Konklúzió:** Az emberek szívesebben elfogadják a munkanélküliség kockázatát és az átképzés lehetőségét, hiszen tudják, ettől még nem megy tönkre életük és nem változik sokat életszínvonaluk. Ennek következtében a nagy állam nyitottabbá teszi az embereket, ami a gazdaságot dinamikusabbá, jobban működővé teszi.

Véleményem szerint ez nagyon kevés szerepet játszik a gazdaság hatékonyságának vizsgálatakor. Az elvek szépek, azonban, ha az országok munkahely hiánnyal küszködnek, akkor egy gyenge jóléti társadalomban és egy erős jóléti társadalomban is arra törekszik mindenki, hogy megtartsa biztos állását, ezáltal egzisztenciáját is.

## 44 A jó gazdaságpolitikához nincs szükség jó közgazdászokra

### 44.1 Amit mondanak

A fejezet leírja, hogy a fejlődő országokban a kormányhivatalok alkalmazottainak közgazdasági tudása nem kielégítő, vagyis, hogy összetettebb, „nehéz” szakpolitikai problémákat nem képesek megoldani. A megfelelő szakmai tudás viszont nagyon fontos eleme annak, hogy egy ország megfelelően működő gazdaságpolitikai rendszert tudjon kidolgozni, és azt követni. A szabadpiaci politika éppen ezért megfelelő, mert a hivatalnokok számára olyan kihívásokat nyújt, hogy könnyen teljesíteni tudják azokat. A könnyen teljesíthető követelményekkel szemben számos veszélyt rejt magában, amelyről a következő fejezetekben fogok írni.

### 44.2 Amit nem mondanak el

A jó és sikeres gazdaságpolitikához nincsen szükség jó közgazdászokra. Japánban és Koreában a gazdasági csoda éveiben, valamint napjainkban is a gazdaságpolitikát jogászok irányítják, továbbá Tajvanon és Kínában is a vezető gazdaságpolitikuskok mérnökök. Kelet-Ázsiában már korábban rájöttek, hogy a szabadpiaci politika és annak elvei gyengítik egy ország gazdaságát, instabilitáshoz és az egyenlőtlenségek nagymértékű növekedéséhez vezet. Ennek látható eredménye volt a 2008-as nagy gazdasági világválság.

### 44.3 Gazdasági csoda közgazdászok nélkül

Japánt, Tajvant, Dél-Koreát, Szingapúrt, Hongkongot, valamint Kínát „gazdasági csodának” is szokás nevezni. Ez azért van, mert a kapitalizmus virágzó idején, amely nyugat-európai országokban, valamint USA-ban, Kanadában, Ausztráliában, Új-Zélandon az 1950-1970-es években volt, és ezekben az országokban ebben az időszakban az egy főre jutó jövedelem éves növekedése 3,5-4%-os volt, addig a kelet-ázsiai területeken ez az érték az 1950-1990-es évek között 6-7%-os volt. Mindez azért is meglepő különbség, mert a kelet-ázsiai országok gazdasági bürokráciájának vezetői között túlnyomórészt mérnököket, jogászokat és tudósokat találunk.

A könyvben felmerül a kérdés, hogy akkor mire is jó a közgazdaságtan, valamint a közgazdászok, amelyre John Kenneth Galbraith szellemesen azt mondja, hogy „mert munkát biztosít a számukra”. Valójában viszont az a probléma a közgazdaságtannal és a közgazdászokkal, hogy nem kapnak elég gyakorlati tudást tanulmányaik alatt. Az oktatás túlságosan elszakad a valóságtól és a való élet problémáitól.

Továbbá a fejezet azt is leírja, hogy a gazdaságpolitikai rendszerek irányítóinak inkább általános intelligenciával és gyakorlati tapasztalatokkal kellene, hogy rendelkezzenek, nem a végzettségüktől kellene függővé tenni a beosztásukat. Fontos megemlíteni, hogy a nyugati és a

kelet-ázsiai országok közötti gazdasági különbségek napjainkban is megfigyelhetők, természetesen a keleti területek javára.

#### 44.4 Miként lehet, hogy senki sem látta ezt előre?

Ezt a kérdést 2008 óta sokan feltették, köztük II. Erzsébet királyné is, aki el is látogatott a London School of Economics-ra, hogy ezzel kapcsolatban meghallgasson egy előadást. Az elmúlt évtizedekben gazdasági vezetők, bankárok, közgazdászok mindannyian azt mondták, hogy a gazdasági rendszerrel semmi probléma nincsen, megfelelően működik, megtalálták a megoldást arra, hogy a gazdaság alacsony infláció mellett gyorsan tudjon növekedni. Az emberek egy úgynevezett „Goldilocks” (aranyhajú kisleány) gazdaságról beszéltek, ahol minden éppen megfelelően működik. Ben Bernanke pedig „Great Moderation”-ról beszélt, vagyis, hogy megszűntek a nagy gazdasági kilengések. A 2008-as gazdasági világválságot éppen ezért a közgazdászok kollektív csődjének tekintik.

A 2008-as gazdasági válság főbb okai a következők voltak:

- Szabadpiacok terjedése
- Pénzügyi dereguláció
- Rövid távú nyereségekre való törekedés
- Növekvő egyenlőtlenségek
- Munkahelyi bizonytalanságok
- Hosszú távú fejlődések gyengítése
- Új technológiák túlbecsülése
- Nemzeti ellenőrzés közömbössé válása a gazdaság felett

#### 44.5 Mi van más közgazdászokkal?

A közgazdászok egy része azt vallja, hogy a közgazdaságtannak csak egy kizárólagos fajtája a veszélyes, amely a szabadpiaci politika. Az 1929-es nagy gazdasági világválság idején, valamint 2008-ban is kizárólag a következő közgazdászok tanulmányainak köszönhetően lehetett elkerülni a teljes összeomlást. Ők a következő személyek voltak: John Maynard Keynes, Charles Kindleberger, valamint Hyman Minsky. Meglátásuk az volt, hogy a jóléti államot mindenféleképpen fent kell tartani, a kulcsfontosságú pénzintézeteknek pénzügyi mentőcsomagot kell nyújtani, a kormányzati költségeket meg kell növelni, a betétbiztosításokat meg kell erősíteni, valamint a pénzpiacokon likviditásbővítést kell végrehajtani. Kelet-Ázsiában a következő közgazdászok alapelveit, és tanulmányait követik: Karl Marx, Friedrich List, Joseph Schumpeter, Nicholas Kaldor és Albert Hirschmann.

Az előbb említett közgazdászok, valamint Kelet-Ázsia is a következő gazdasági alapelveket követik:

- Hosszú távú beruházásokra való törekedés
- Technikai innováció
- Fiatal iparágak védelme
- Erőszakos forrásátcsoportosítás a stagnáló mezőgazdaságból a dinamikusan fejlődő iparba

A kelet-ázsiai országok többek között az előbb említett alapelveket követve értek el olyan hatalmas gazdasági fejlődéseket, amelyeknek hatásait, és gyümölcseit napjainkban is megfigyelhetjük a gazdasági életükben.

Herbert Simon közgazdaságtana pedig inkább a modern cégekről és a modern gazdaságról változtatta meg a felfogásokat. Véleménye szerint a gazdasági életet nem csak haszonlesők alkotják, hanem olyanok, akiknek racionalitása korlátozott, összetett módon szerveződnek, és különböző piacokat vegyítenek. Herbert Simon is azt vallja, hogy a kizárólagos szabadpiaci elveken alapuló gazdaság veszélyes, és inkább káros, mint hasznos. Az ő elmondása szerint a sikeres cégek és országok kapitalisták, és nem a szabadpiaci elveket követik.

A rengeteg ellenpélda miatt nem is lehet egyáltalán megérteni, hogy a legtöbb ország mégis miért követte, követi, és tartja előnyben a szabadpiaci politikai elveket, más, a könyv szerint racionálisabb közgazdászok tanulmányaival szemben.

## 45 Következtetések: hogyan építsük újjá a világgazdaságot?

A következő fejezetekben azt a nyolc alapelvet fogom leírni, amelyekre a gazdasági rendszerünk újraszervezésekor gondolnunk kell.

### 45.1 A kapitalizmus a legrosszabb gazdasági rendszer, leszámítva az összes többit

Az előbb leírt mondat az első elv, amelyet Winston Churchill mondott, akinek a kritikája a szabadpiaci kapitalizmusra irányult. A szabadpiaci kapitalizmus elsősorban a profitszerzésre irányul, amellyel semmi probléma nem lenne addig, amíg ezt nem mértéktelenül akarnák kihasználni.

A piacot úgy kell felfogni, mint egy gépet, vagy mint egy autót. Vagyis, ha megfelelően van használva, üzemeltetve, akkor hosszú éveken keresztül optimálisan tud szolgálni minket, mindig ki tudjuk hozni belőle a legjobbat. Ezzel szemben, ha nem megfelelően kezeljük az erőforrásunkat, erőforrásainkat, akkor villámgyorsan tönkre tehetjük azt, illetve azokat, kárt okozhatunk vele, akár egy autóval.

A szabadpiaci kapitalizmus lassítja a gazdaság növekedését, növeli az egyenlőtlenséget, a bizonytalanságot, pénzügyi összeomláshoz vezet. A könyv leírja, hogy a kapitalizmus nem feltétlenül rossz, csak egy sokkal szabályozottabb fajtáját kell bevezetnünk, amely erősen függ a céljainktól, valamint az értékrendüinktől.

## **45.2 Az új gazdasági rendszert annak felismerésére kell építenünk, hogy az emberi racionalitás súlyosan korlátozott**

Ez a második alapelv. Mindenkinek rá kellene jönni arra, hogy az emberek korlátozott képességekkel rendelkeznek. A pénzügyi rendszerek túl bonyolulttá, és átláthatatlanná váltak az elmúlt évtizedekben. Nem az a probléma, hogy a rendszerekből nem tudnak elegendő információt kinyerni, hanem, hogy olyan sok információt tartalmaznak, hogy már feldolgozhatatlanná váltak. Éppen ezért ezeket a rendszereket le kellene egyszerűsíteni, vagy a gyors pénzügyi innovációt le kellene lassítani. Ezt például úgy tehetnénk meg, hogy betiltjuk az összetett pénzügyi eszközöket, hacsak nem bizonyulnak hosszú távon hasznosnak a társadalom számára.

## **45.3 Olyan rendszert kell építenünk, amely a legjobbat, nem pedig a legrosszabbat hozza ki az emberből**

Ez a harmadik alapelv. A szabadpiaci elvek azt vallják, hogy az emberek csakis akkor tesznek valami jót, illetve dolgoznak rendesen, ha rendesen megfizetik, vagy nagyon megbüntetik őket. Az egyedüli hajtóerő és motiváció az emberek számára az anyagi önérdék. Ez az elv azonban teljesen téves, mert az ilyen szintű önérdék teljes rendszerösszeomláshoz vezetne. A szabadpiaci politika egyik legrosszabb hatása az volt, hogy bizonyos emberek meggazdagodása miatt például gyárak zártak be, amellyel együtt rengetegen elvesztették állásaikat.

Olyan rendszert kellene építeni, ahol az anyagi gazdagodást mindenki számára lehetővé teszik, de ne az legyen az egyetlen cél. Olyan rendszereket kellene kiépíteni a szervezeteken, hivatalokon, vállalatokon belül, amelyek az alapvető emberi értékeket megbecsülik, jutalmazták, mint például a bizalmat, az őszinteséget, a szolidaritást, valamint az együttműködést. A rövid távú profitmaximalizálás és önérdék helyett más jellegű, illetve hosszú távú célokra kellene törekedni.

## **45.4 Nem kellene továbbra is azt hinnünk, hogy az embereket mindig aszerint fizetik, amit „megérdemelnek”**

Ez a negyedik alapelv. Ha szembe állítunk egy szegény, illetve egy gazdag országot, akkor a gazdag országban a fizetés és az életszínvonal mindig magasabb lesz, mint a szegényben, amely esély egyenlőtlen. Tulajdonképpen a gazdag országok nemzetgazdasága és a bevándorlások korlátozása tarja szegénységben a szegény országokat, holott egy szegény ország lakói olykor nagyobb teljesítményre képesek, vállalkozóbb szelleműek és szorgalmasabbak, mint egy gazdag országé. Vagyis esélyegyenlőséget kellene biztosítani a társadalom minden tagjának.

A másik probléma, hogy a nyugati országok, különösen az Amerikai Egyesült Államok felsővezetőinek fizetése az egekbe szökött. A felsővezetők fizetését megtízszerezték, holott a dolgozókat nem, valamint háromszor, négyszer annyit keresnek, mint holland és japán kollégáik, holott szakmai tudásuk, tapasztalatuk semmivel sem több az övékénél. Szóval egy sokkal igazságosabb társadalmat kellene kiépítenünk, ahol az esélyek nagyjából ki vannak egyenlítve min-

denki számára, valamint a szegény országokban élőkét nem korlátozzuk olyan nagymértékben, mint jelenleg.

## **45.5 Komolyabban kellene vennünk a gyártói tevékenységet**

Ez az ötödik alapelv. Az országok kormányainak rá kellene döbenniük, hogy a feldolgozóipari ágazat létfontosságú. Posztindusztriális tudásalapú gazdaság nem létezik, ötletekből nem lehet megélni. Minden nagy nyugati országnál megfigyelhető volt az elmúlt néhány évtizedben az ipari hanyatlás, holott az életszínvonal emelése érdekében az országoknak gyártó országgá kellene válniuk. Svájcot és Szingapúrt napjainkban posztindusztriális sikertörténetnek nevezik, de ez kizárólag amiatt van, mert jelenleg ők a világ legiparosodottabb országai.

A gazdaságoknak rá kellene jönniük arra is, hogy a szolgáltatások minősége is nagymértékben függ a feldolgozóipartól. A posztindusztriális tudásalapú gazdaságok a beruházásokat is rossz irányba terelték az elmúlt időszakban, mivel az infrastruktúra, a gépek és az alkalmazotti fejlesztések helyett például a formális oktatásba és az internet elterjesztésébe investálták a legtöbb pénzt, amelyek a termelékenységet egyáltalán nem növelték.

Az országok kormányainak rá kellene ébredniük arra, hogy olyan dolgokat kellene fejleszteni a gazdasági rendszerben, amelyek valóban, kézzel foghatóan növelik a termelékenységet, vagyis a feldolgozóipart sokkal nagyobb mértékben kellene támogatniuk, fejleszteniük.

## **45.6 Javítanunk kell a pénzügyek és a reálgazdasági tevékenységek közötti egyensúlyt**

Ez a hatodik alapelv. Az országok gazdaságának egészséges, jól működő pénzügyi rendszert kellene kialakítaniuk. Az elmúlt időszakban a túlzott pénzügyi liberalizáció könnyebbé és gyorsabbá tette a pénzmozgást, amely mindenkit (befektetők, vállalkozók, nagy cégek) a gyors, rövid távú profitszerzésre ösztönzött. Ezek a dolgok pénzügyi instabilitáshoz és munkahelyi bizonytalanságokhoz vezettek az elmúlt években. Éppen emiatt a gazdaságoknak a pénzügyi tevékenységek és a reálgazdaság közötti reakciósebesség különbséget, vagyis a túl gyors pénzmozgást le kell csökkentenie.

A könyv szerint ezekre a problémákra a következő intézkedések jelenthetnének megoldást, mint például a pénzügyi tranzakciós adók, valamint a nemzetközi tőke mozgások korlátozása. Ezek az intézkedések mind segítenék a reálgazdaságot, továbbá a befektetőknek, a cégeknek, a kormányoknak inkább a hosszú távú, valódi gazdasági növekedést eredményező beruházásokra kellene nagy hangsúlyt fektetniük.

## **45.7 A kormányzásnak nagyobb és aktívabb szerepet kell vállalnia**

Ez a hetedik alapelv. A szabadpiaci elvekkel ellentétben a kormányzatoknak nagyobb szerepet kellene vállalniuk a gazdasági életben, vagyis a jelenlegi szerepüket teljesen át kell értékelnik. A kormányzatok közömbös viselkedését a gazdasági életben jól megfigyelhettük az

elmúlt néhány évtizedben, amely szintén nagy szerepet játszott a gazdasági válság kialakulásában, természetesen ez alól néhányan kivételt képeznek.

A kormányok legfőbb céljának a demokratikus állam, és a jólét megteremtése kellene, hogy legyen. Megfigyelhetjük azt is, hogy a gazdag országok mind kormányzati beavatkozással váltak gazdaggá, például, hogy támogatták a kutatás-fejlesztést, az alkalmazottak továbbfejlesztését, valamint a fiatal iparágak növekedését. Vagyis elmondhatjuk, hogy jó kormányzati behatásokkal kiválóan lehet növelni a gazdasági dinamizmust és stabilitást. Végkifejletként elmondhatjuk, hogy egy kormány akkor válna sikeresé, ha következő három alapgolgot fejlesztené, amelyek a jóléti állam, a szabályozási környezet, valamint az iparpolitika.

## **45.8 A világgazdasági rendszernek „méltánytalan módon” kedveznie kell a fejlődő országoknak**

Ez a nyolcadik alapelv. Az egyik legnagyobb probléma, hogy a szegény országokban az elmúlt években erőszakosan vezették be a szabadpiaci politikát annak a fejében, hogy nemzetközi szervezetektől vagy gazdag országoktól kölcsönhöz jussanak. Annak ellenére, hogy a szabadpiaci politikát sokkal szabályosabban tartották be, mint a fejlett országok, a gazdasági növekedésük elmaradt, valamint az esélyegyenlőtlenségek is tovább nőttek.

Olyan politikai rendszert kellene kidolgozni, amely segíti a fejlődő, illetve fejlődni akaró országok felzárkózását a gazdag országokhoz. Segíteni kellene a külföldi beruházásaikat, a nemzetközi kereskedelmüket, valamint a méltányosabb hitelekhez, segélyhez való jutásukat, még akkor is, ha ezzel a nemzetközi politikát néhány pontban módosítani kell.

## **45.9 Összefoglalás, konklúzió**

Az általam feldolgozott két fejezetben a szerző, Ha-Joon Chang nagyon realiztikusan, és nyersen világít rá a gazdasági, és társadalmi problémákra. Véleményem azért ilyen provokatív, hogy minél jobban ráébressze az olvasót, hogy az emberek valóban nagy hibákat követtek el a világgazdaságban. Teljesen egyetértek vele abban, amit a 23. fejezetben mond, hogy a vezetőket nem feltétlenül végzettségük, sokkal inkább tapasztalatuk, gyakorlati tudásuk, rátermettségük alapján kellene megválasztani. Továbbá, hogy az oktatási rendszereket is gyakorlatiasabbá kellene tenni, valamint, hogy a felmerülő gazdasági problémákat nem szabadna elbagatellizálni, mert ha nem orvosolják, kezelik őket, teljesen eluralkodhat a káosz, amely meg is mutatkozott a 2008-as gazdasági világválságkor.

Azokat az elveket, amelyeket utolsó fejezetben, a következtetések részben ír le a világgazdasági rendszer újraépítéséről pedig valóban meg kellene fogadnunk. Egy ország gazdaságát, társadalmát építeni kell, nyitottnak kell lenni az új technológiákra, hagyni kell őket kibontakozni. Fő célnak kell lenni a jóléti társadalomépítésnek, valamint a más országok társadalmak, gazdaságok segítésének, hogy a felzárkóztatás után közösen lehessen gyorsabb ütemben fejlődni.

Remélem, hogy a könyvben leírtakat sokan elolvasták, megfogadják, és alkalmazzák a való életben is majd a későbbiekben.

## 46 Bevezetés

Esszém azon eljárások témakörén alapul, melyek lehetővé teszik vagy igyekeznek pontos megoldást adni arra, miként állítható fel kollektív döntés egy adott csoport egyedeinek személyes rangsorai alapján. Minden esetre optimális és recept-szerűen használható szavazási eljárás nem nevezhető meg, mivel minden ilyen döntési feladat egy NP-nehéz problémának számít. A bemutatott eljárásokban feltesszük, hogy ismerjük minden csoporttag egyéni preferenciáját, és minden eljárás ezek ismeretében ad egy csoportos döntést.

## 47 Mit értünk szavazási eljárás alatt?

Adott lehetséges alternatívák  $X$  halmaza, és adott  $N \geq 2$  szavazó - a csoport tagjai-, akik egyéneként az  $X$  halmaz alternatíváiból állítanak fel egy rangsort. Tekintsük az  $i$ -edik szavazó véleményét, melyet a  $\Phi$  struktúra ír le. Az összes szavazó rangsorát tartalmazó véleményprofil, a  $\Phi = \langle \Phi_1, \dots, \Phi_n \rangle$ . A véleményprofil ismerve a szavazás végeredményét megadó függvényt az  $F$  jelöli.

Az elkövetkezőkben bemutatni kívánt eljárások, ezen  $F$  függvény általános megadására törekszenek. Bemutatásra kerül öt Condorcet eljárás alapuló módszer: Condorcet eljárás, Copeland módszer, Dodgson módszer, Tideman módszer, Kemény - Young módszer. Továbbá, két nem Condorcet eljárás alapuló módszer is, a Borda módszer és a Hare módszer. Ezen módszerek tételes vizsgálata mellett egy-egy példán keresztül lesznek ismertetve.

## 48 Condorcet eljárás

A 18-adik században élt Nicolas de Condorcet (1743–1794) nevéhez köthető. Az egyik legáltalánosabb és több másik módszer alapját képező a Condorcet eljárás, mely alternatívapárok egymással történő összehasonlításán alapszik. Lássuk részletesebben a működését.

Az egyéni preferenciasorokból alternatívapárokat emel ki és ezeket versenyezteti egymással szemben. Tehát, egy adott alternatívapárból a jobbik alternatívát választja. Ezt megteszi az összes lehetséges alternatívapárra az összes leadott rangsoron belül. Végül megvizsgálja, hogy mely alternatíva az, amely az összes többivel szemben preferáltabb. Ezt az alternatívát a továbbiakban Condorcet-győztesnek nevezzük. Az eljárás hátránya az, hogy ritkán áll elő olyan véleményprofil, amely egyértelműen lehetővé teszi Condorcet-győztes választását. Ennek feloldása érdekében, további módszereket szoktak alkalmazni. Ezt a szakirodalom körbeverésnek nevezi. Ezen módszerek egy részét képzik az esszé során bemutatott eljárások.



Tekintsük a Condorcet eljárás működését egy példán keresztül. Adott az alternatívák X halmaza, amely álljon a következő 3 lehetséges választásból: A, B, C. Továbbá, adott a szavazási eljárás alanyait képző 10 választó. A szavazók egyéni preferenciasorai alapján szeretnénk meghatározni a kollektív döntést, vagyis a Condorcet-győztest. A leadott szavazatok alapján a véleményprofil az alábbiakból épül fel. Hatan az  $A > B > C$  rangsort állították fel, hárman a  $B > C > A$  rangsort, míg egy ember véleménye a  $C > A > B$ . Tehát, 6 db:  $A > B > C$ , 3 db:  $B > C > A$ , 1db:  $C > A > B$ . Ezen rangsorokat alternatívapárokra bontva elmondható, hogy az egyes lehetséges választások milyen arányban jobbak másokhoz képest. Az összes lehetséges alternatívapárok gyakorisága a kialakult véleményprofilban:

- 6-6-6 db:  $A > B$ ,  $A > C$ ,  $B > C$ ,
- 3-3-3 db:  $B > C$ ,  $B > A$ ,  $C > A$ ,
- 1-1-1 db:  $C > A$ ,  $C > B$ ,  $A > B$ .

Ebből belátható, hogy A 7 esetben preferáltabb, mint B és B 3-szor múlta felül A-t. Felírható a két alternatíva győzelmi aránya,  $A:B = 7:3$ . Hasonlóképp elmondható, hogy A jobb, mint C 6:4 arányban, és  $B:C = 9:1$ . Így a lehetséges kollektív döntés, azaz a Condorcet-győztes az A alternatíva, mert legyőzi B-t és C-t is.

## 49 Copeland módszer

Megalkotója Arthur Herbert Copeland (1898-1970). A Copeland módszer a Condorcet eljárás kiegészítése azzal, hogy minden alternatívához hozzárendel egy indexszámot, amelyet inkrementálunk vagy dekrementálunk annak függvényében, hogy az épp szemlélt alternatíva jobbnak bizonyult egy másikkal szemben, vagy rosszabbnak. Az így kapott Copeland indexek alapján kiválasztható a legnagyobb értékkel rendelkező alternatíva, mely a Copeland-győztes lesz. Ezen módszer hátránya, hogy előállhat olyan - az indexeken alapuló - rangsor, melyben több alternatíva is ugyanazon értékkel rendelkezik. Ilyen esetekre ez a módszer nem képes megoldást nyújtani, hogy több azonos indexű alternatíva közül melyik tekinthető a legpreferáltabbnak.

Nézzünk egy példát a Copeland módszerre, melyben a szavazók az A, B, C, D, E és F alternatívákból állítják fel saját rangsoraikat, melyek az alábbiakat eredményezi:

- 33 szavazat érkezett:  $A > B > C > E > D > F$  rangsorra,
- 33 db szavazat:  $B > C > E > D > F > A$ ,
- 33 db szavazat:  $C > D > E > F > A > B$ ,
- 33 db szavazat:  $D > E > F > A > B > C$ ,
- 33 db szavazat:  $E > F > A > B > C > D$ ,
- 33 db szavazat:  $F > A > B > C > E > D$ .

Az alternatívapárok győzelmi arányi pedig:

$A:B = 165:33$ ,  $A:C = 132:66$ ,  $A:D = 99:99$ ,  $A:E = 66:132$ ,  $A:F = 33:165$ ,  
 $B:C = 165:33$ ,  $B:D = 132:66$ ,  $B:E = 99:99$ ,  $B:F = 66:132$ ,  
 $C:D = 165:33$ ,  $C:E = 132:66$ ,  $C:F = 99:99$ ,

$$D:E = 66:132, D:F = 132:66,$$

$$E:F = 165:33.$$

Ezután alternatívapáronként vizsgálva kiszámoljuk az egyes alternatívák Copeland indexét. Az A alternatíva jobbnak bizonyult B-nél és C-nél, de rosszabbnak F-fel és E-vel szemben. Így az A indexszáma  $1+1-1-1$ , azaz 0. Hasonlóan a többire is érvényes, hogy a B, a C és az F indexe 0, az E indexe 2, míg a D indexe -2. Mivel a Copeland módszer szerinti győztes az az alternatíva, amelynek a legnagyobb az indexszáma, a csoportos döntés, vagyis a Copeland-győztes az a E alternatíva.

## 50 Dodgson módszer

Charles Lutwidge Dodgson (1832–1898) a Condorcet eljárás hiányosságainak lehetséges pótlására a következő kiegészítést javasolta. Az egyes alternatívákhoz szintén egy indexet rendel úgy, hogy megvizsgálja, hogy egy adott alternatíva esetében mennyi páros cserét kéne alkalmazni az egyes rangsorokban ahhoz, hogy a vizsgált alternatíva Condorcet-győztes lehessen. Ebben a módszerben az tekinthető a Dodgson-győztesenek, amelynek ezen indexszáma a legkisebb. Tehát az eredeti rangsorokat tekintve a legtöbb esetben a sorok első elemei között szerepel. A módszer hátránya, hogy nem adható meg polinomidőben megoldani képes algoritmus, mivel NP-nehéz probléma.

A vizsgált feladatunk legyen a következő. Harminc szavazó, az A, B, C, D alternatívákból az alábbi rangsorokat állították fel:

- 10 ember rangsora:  $A > B > C > D$ ,

- 7 ember rangsora:  $C > D > B > A$ ,

- 3 ember rangsora:  $A > D > C > B$ ,

- 3 ember rangsora:  $D > C > A > B$ ,

- 7 ember rangsora:  $B > D > A > C$ .

A Condorcet eljárás által meghatározott győzelmi arányok:

$$A : B = 16:14, A : C = 20:10,$$

$$B : C = 17:13, B : D = 17:13,$$

$$C : D = 17:13,$$

$$D : A = 17:13.$$

Ezután megvizsgáljuk, hogy az egyes alternatívákon hány cserét kéne alkalmazni. A legátláthatóbb mód, hogy megnézzük minden alternatíva vesztes preferenciáit és annak gyakoriságát. Az A alternatíva vesztes preferenciája  $D > A$ , és 3 páros cserére lenne szükség. Így az ő Dodgson indexe 3. A B alternatíva indexe  $A > B$  alapján, 2. A C alternatíva indexe 9, az  $A > C$  és  $B > C$  alternatívapárokat nézve. A D indexe 6, a  $B > D$  és  $C > D$  miatt. Összesítve a módszer alapján a legkisebb indexel rendelkező alternatíva a B. Tehát B a Dodgson-győztes.

## 51 Tideman módszer

T. Nicolaus Tideman (1943- ) kutatásainak eredménye a szavazási eljárások egy gráf alapú megközelítése. A módszer első lépésként az alternatívák páronkénti vizsgálatát végzi, majd győzelmi arányok szerint sorba rendezi az alternatívapárokat. Végül ezek alapján egy irányított körmentes gráfot rajzol úgy, hogy lépésenként egy élet rajzol be, amennyiben egy él irányított kört eredményezne, azt az élet elhagyja. A így kapott eredmény gráf azon csúcspontja tekinthető Tideman-győztesnek, amelynek csak kifelé mutató éle van. A módszer hátránya, hogy nem kínál megoldás azon helyzetek tisztázására, mikor több alternatívapár is azonos győzelmi aránnyal rendelkezik.

Az előzőek során bemutatott példát itt is felhasználva, és az eljárás rendezési lépéseit felhasználva, a győzelmi arányok rendezett sora:  $A:C = 20:10$ ,  $B:C = 17:13$ ,  $C:D = 17:13$ ,  $D:A = 17:13$ ,  $B:D = 17:13$ ,  $A:B = 16:14$ . Ebből felrajzolt gráfban az A csúcsból mutat él a B és C csúcspontokba. A B-ből mutat él a C-be és D-be. A C csúcsból a D-be, és D-nek csak befelé mutató éle van. Mivel a módszer alapján az tekinthető Tideman-győztesnek, amelyik csúcspontnak csak kifelé mutató éle van, ezért a kollektív választásnak az A alternatíva tekinthető.

## 52 Kemény-Young módszer

Az egyik lehető legpontosabb végeredményt adó eljárás a Kemény-Young módszer, amelyet Kemény János György (1926-1992) és Hobart Peyton Young (1945- ) közösen fejlesztett ki. A módszer az alternatívák összes lehetséges rangsorát vizsgálja, az egyéni rangsorokat figyelembe véve úgy, hogy az egyes alternatívapárookra mennyi szavazat érkezett. Az a rangsor és annak első alternatívája lesz a győztes, amelyben a páronként tekintett szavazatok összege a legnagyobb lesz. A módszer hátránya, hogy igen kis alternatíva halmazra tekintve is NP-nehéz probléma lesz, mivel az alternatívák számának faktoriális számú permutációja lehetséges.

A szokásos példát felhasználva. A harminc szavazó a négy lehetséges választás alapján az alábbi rangsorokat állította fel:

$$- A > B > C > D : 16 + 20 + 13 + 17 + 17 + 17 = 100,$$

$$- A > B > D > C : 16 + 13 + 20 + 17 + 17 + 13 = 96,$$

$$- A > C > B > D : 20 + 16 + 13 + 13 + 17 + 17 = 96...$$

Hasonlóan mind a  $4! (= 24)$  lehetséges eset megvizsgálva. Belátható, hogy az első sorrendnél nagyobb összeget elérő rangsor nem írható fel. Így az A alternatíva tekinthető a Kemény-Young-győztesnek.

## 53 Borda módszer (nem Condorcet-eljárás)

Az említett szavazási eljárások közül az egyik legrégebbi a Borda módszer, mely Jean-Charles de Borda (1733-1799) munkásságának eredménye. Nem tartozik a Condorcet eljárás keretein belül tárgyalt módszerek közé, de az egyik legelterjedtebb pontozási eljárásnak tekinthető.

Működése során, minden alternatívához egy súlyt rendel az adott alternatíva egy adott egyéni rangsorban elfoglalt helye alapján. A legutolsó helyen lévő alternatíva nullát, az utolsó előtti alternatíva egyet kap, és így tovább egy lineáris súlyozásos módszert használva. Az alternatívák egyes rangsorokban kapott súlyait összegezve előáll a Borda szám, amely alapján az tekinthető Borda-győztesnek, amely alternatíva Borda száma a legnagyobb. A módszer hátránya, hogy az eljárás kimenetele erősen függ az alkalmazott súlyozási eljárás meghatározásától.

A szokásos példát tekintve, lineáris súlyozást használva, majd összesítve az alternatívák rangsorokénti egyéni súlyait, az A alternatíva Borda száma 49. Mivel a rangsor első helyének súlya 3, a másodiké 2, a harmadiké 1 és a negyediké 0. Az A az első helyen tizenháromszor, harmadik helyen tízszer, negyedik helyen hétszer szerepel. Ugyanígy végigszámolva a maradék három alternatívára kapjuk, hogy a B Borda száma 48, a C száma 40 és a D száma 43. A Borda számok alapján a Borda-győztesnek az A alternatívát tekintjük.

## 54 Hare módszer (nem Condorcet-eljárás)

Szintén nem a Condorcet eljárások közé tartozó módszer, melyet Thomas Hare (1806-1891) fejlesztett ki. Eredetileg olyan esetekre dolgozta ki, ahol több alternatívát kellett kihozni győztesként. Napjainkban számos állam alkalmazza helyi vagy parlamenti választások módszereként.

A módszer lényege, hogy győztes alternatíva, amely a rangsorok több mint felénél az első helyre került. Amennyiben nincs ilyen, akkor az első helyen legkevesebbszer szereplő alternatívákat törli, majd újra kezdi a számolást. Ezt addig folytatja, míg nem adódik egy olyan alternatíva, amely megszerzi a szavazatok ötven százalékát és plusz egy darab szavazatot. Tehát, amíg nincs egy többségi győztes. A módszernek elméletileg nincs hátránya.

Szintén a szokásoshoz hasonló példát alkalmazva vizsgáljuk a Hare módszer működését. Adott hat alternatíva, A, B, C, D, E, F, és adottak az egyéni rangsorok:

- 76 ember egyéni preferenciasora:  $A > B > C > D > E > F$ ,
- 70 ember:  $B > C > D > E > F > A$ ,
- 15 ember:  $C > B > D > E > F > A$ ,
- 14 ember:  $D > B > C > E > F > A$ ,
- 13 ember:  $E > B > C > D > F > A$ ,
- 12 ember:  $F > B > C > D > E > A$ .

Az első körben az F első helyen történő előfordulása a legkevesebb, ezért el lesz hagyva. Jól látható, hogy ezután a második és az utolsó rangsor így azonos lesz, ezért összevonja őket. A második körben az E első helyeinek száma lesz a legkevesebb, így következőnek azt hagyja el. Szintén összevonja az azonos sorokat. Ezeket az eliminációs lépéseket addig folytatja, míg végül a következő három preferencia sor marad: 76 szavazat:  $A > B > C$ , 109 szavazat:  $B > C$

$\succ A$ , 15 szavazatot:  $C \succ B \succ A$ . Így már látható, hogy a többségi szavazatot megszerezte és ezzel Hare-győztes lett a B alternatíva.

## 55 Konklúzió

Mivel sok különböző eljárás létezik, vannak gyors, de kevésbé pontos módszerek és vannak melyek lassúak és bonyolultak, viszont a lehető legnagyobb pontosságra törekszenek, célszerű mindig az adott problémafelvetésnek legmegfelelőbbet választani.

## Források

- Berta Árpád: Szavazási eljárások, Döntéseméleti modellek esszé (2012), Szegedi Tudományegyetem, Természettudományi és Informatikai Kar
- Kiss Csaba: Döntési módszerek, Diplomamunka, Eötvös Lóránd Tudományegyetem, Természettudományi Kar, Operációkutatási Tanszék, Dr. Fuller Róbert témavezető
- Bekéné Rácz Anett: Szavazási eljárások, Döntéstámogató rendszerek VII. előadás, Debreceni Egyetem
- Rebák Örs: Szavazási eljárások, Fejezetek a döntéseméletből (2013)
- Dr. Losonczi László: Csoportos döntések, Debreceni Egyetem, Gazdaságtudományi Kar

## 56 Bevezetés

Az következőkben a RightChoice nevű szoftvercsomag használatával ismerkedhetünk meg. Ez egy könnyen használható, ingyenes programcsomag, amely segít strukturálni a döntési problémákat és kiszámítja a határhaszon és a globális hasznosság értékeket, ezzel segítve a döntéshozót. A program a MAUT módszert használja. Használatának egyik legnagyobb előnye, hogy a bemeneti adatokat, úgymint hasznosságfüggvények, súlyok, vagy a kritériumok értékeit folyamatosan változtathatjuk és megfigyelhetjük hatásukat a végső osztályozásra. Ezáltal segít megérteni a többszemponútú döntési feladatok működését.

## 57 Többszemponútú döntések elmélete - MAUT

A döntési feladat felépítés:

- a cél megfogalmazása,
- az alternatívák kiválasztása,
- a szempontok meghatározása.

A MAUT (*angolul: Multi Attribute Utility Theory*) az elterjedt módszerek közé tartozik, melyet széles körben alkalmaznak. Működésének megértéséhez gondoljuk csak végig, hogyan hozzuk meg a döntéseinket. A döntéshozó tudatosan vagy közvetett módon megpróbál optimalizálni. Felállít valamilyen kritériumokat és ezek figyelembevételével összesít. A MAUT is ezen a hipotézisen alapul. A döntéshozó preferenciáit függvények segítségével is reprezentálhatjuk. Ezeket nevezzük **hasznosságfüggvényeknek**.

A hasznossági függvények egyik mérőszáma a preferencia objektumok. Ezeket rendszerint **alternatíváknak** nevezzük. Ezek lehetnek például fogyasztói cikkek (autók, ruhák, notebookok) és szolgáltatások (internet, fodrászat, szobafestő). A hasznosságfüggvények segítségével, megkaphatjuk a hasznosság értékeket az egyes kritériumok szerint, majd ezeket összesítve hozzájutunk a globális hasznossághoz. Ez megadja a döntéshozó számára az egyes alternatívák jóságát.

## 58 Az additív modell

A hasznosságfüggvények számos különböző módon meghatározhatóak, de a legelterjedtebb módszer az additív modell. Jelölje  $F$  a  $q$  kritériumok halmazát. Jelölje az  $a_i$  alternatíva  $j$  kritérium szerint értékelését  $f_j(a_i)$ . A alternatívák értékelését először át kell alakítani határhaszon hozzájárulásokká a skálaproblémák elkerülése végett, jelöljük ezt  $U_j$ -vel. A határhaszon függvényeknél a legtöbb esetben a legjobb alternatíva egy adott kritériumnál 1 határhaszon

pontszámú, míg a legrosszabb 0 értékű.

A határhaszon pontszámokat még összesítjük egy összeadással vagy egy súlyozott összeggel, innen ered az additív kifejezés. Az additív hasznosságfüggvény alakja az előbb leírtaknak megfelelően a következő:

$$\forall a_i \in A : U(a_i) = U(f_1(a_i), \dots, f_q(a_i)) = \sum_{j=1}^q U_j(f_j(a_i)) \cdot w_j,$$

ahol  $w_j$  jelöli a súlyt az  $f_j$  kritériumra. Ezek szintén megfelelnek a normalizációs korlátoknak:

$$\sum_{j=1}^q w_j = 1,$$

A súlyok segítségével meghatározhatjuk, hogy a határhasznosság értékek milyen mértékben vegyenek részt a globális hasznosság kialakításában. Vagyis segítségükkel megadhatjuk, hogy az egyes kritériumok mennyire fontosak a döntéshozó számára. A fontosabb kritériumokhoz természetesen nagyobb súlyokat rendelünk.

Az egyszerű súlyozott összeg egy speciális eset ebben a modellben, amely akkor áll elő, ha az  $U_j$ -k mind lineáris függvények. Az additív hasznosságfüggvény alakja ilyenkor a következő:

$$\forall a_i \in A : U(a_i) = \sum_{j=1}^q f_j(a_i) \cdot w_j$$

A használt határhaszonfüggvény alakját a döntéshozó határozza meg. Mint a fentiekben láthatuk a legegyszerűbb eset az, ha mindegyik lineáris. A döntéshozó a preferenciáit veszi figyelembe a függvény megválasztásakor.

**Kockázatkerülő magatartás:** Ha a döntéshozó úgy ítéli meg, hogy a kis különbségek az alacsony kritérium értékeknél fontosak, akkor konkáv függvényt fog választani. Jó példa erre az ár kritérium. Ilyenkor a függvény gyorsan fog csökkenni az ár lassú emelkedésére, az alacsony ár értékeknél. A nagyobb kritérium értékeknél viszont az ár nagyobb változására a függvény csak kis mértékben fog változni.

**Kockázatos magatartás:** Erről az esetről akkor beszélhetünk meg, ha a döntéshozó úgy ítéli meg, hogy a kis különbségek a magas kritérium értékek esetében fontosak. Ilyenkor a döntéshozó konvex függvényt fog választani. Ez azt eredményezi, hogy az előzővel fordított eset áll elő. A magas kritérium értékek kis mértékű változására is nagy mértékben változni fog a függvény értéke. Jó példa lehet erre a felhasználói visszajelzések egy termék esetében, ahol természetesen a magasabb pontszámokra helyezzük a hangsúlyt.

## 59 Példaprogram: Fiktív okostelefonok értékelése

Tekintsünk meg egy példát a többszemponú döntésekre. Öt fiktív okostelefont kell értékelni a következő szempontok szerint:

- a) ár (minimalizálni kell);

- b) fogyasztói vélemények (maximalizálni kell);
- c) képernyő méret (maximalizálni kell);
- d) tárterület (maximalizálni kell).

Név	Ár (dollár)	Felhasználói visszajelzések	Képernyőméret	Tárterület (GB)
<i>SmartPhone1</i>	429	4	4.65	32
<i>SmartPhone2</i>	649	4	3.5	64
<i>SmartPhone3</i>	459	5	4.3	32
<i>SmartPhone4</i>	419	3.5	4.3	16
<i>SmartPhone5</i>	519	4.8	4.7	16

A táblázatban szerepelnek azok a kritérium értékek, amit a program bemutatásánál használni fogunk.

## 60 Bemeneti adatok és hasznosságfüggvények

A RightChoice a a döntési problémánkat egy faként modellezi alternatívákkal és kritériumokkal. Ennek megfelelően alternatíva és kritérium csoportok, alcsoportokat hozhatunk létre. Így egy könnyen áttekinthető struktúrát kapunk.

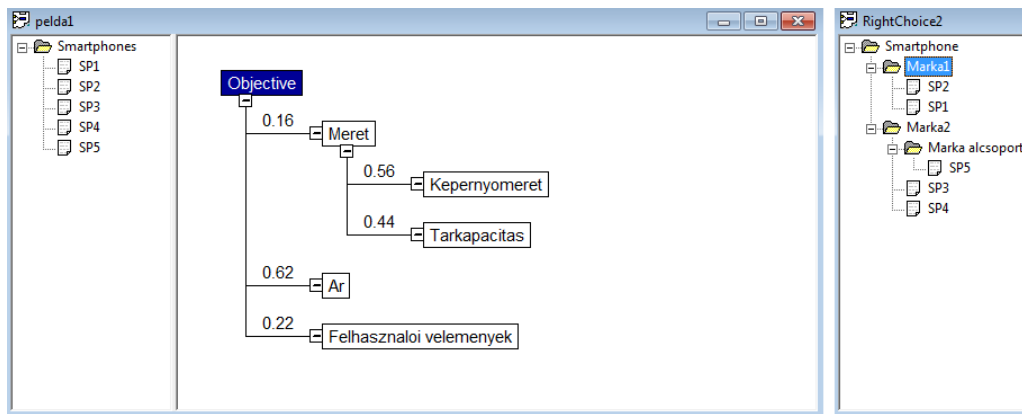
### A program használata:

Az alternatívák és kritériumok létrehozásánál használjuk az előző fejezetben bemutatott példát. Először is definiálnunk kell az alternatívák gyökércsoportját. A jobb egérgombbal a baloldali panelre kattintunk, és az **Add** menüpont alól kiválasztjuk az **Alternative** vagy **Group** menüpontot annak megfelelően, hogy új alcsoportot szeretnénk létrehozni, vagy egy új alternatívát akarunk hozzáadni a csoporthoz. Így létrehozhatunk egy hierarchikus szerkezetet. A menü természetesen lehetővé teszi a csoportok és az alternatívák törlését is. Az így létrehozott csoportokat az 1. ábrán láthatjuk.

Ehhez nagyon hasonló módon tudjuk megadni a döntési probléma kritériumait is. Ehhez a jobb oldali panelt kell használni. Először a gyökéere kell kattintani jobb gombbal, melynek alapértelmezetten **Objective** a neve és itt a **Criterion Add** menüponttal új kritériumokat adhatunk hozzá. Itt van lehetőség az egyes kritériumok törlésére is. Minden kritériumnál lehetőségünk van alkritérium hozzáadására, vagyis létrehozhatunk egy hierarchikus szerkezetet. Az így kapott többszintű fa játszik majd szerepet az alternatívák osztályozásánál.

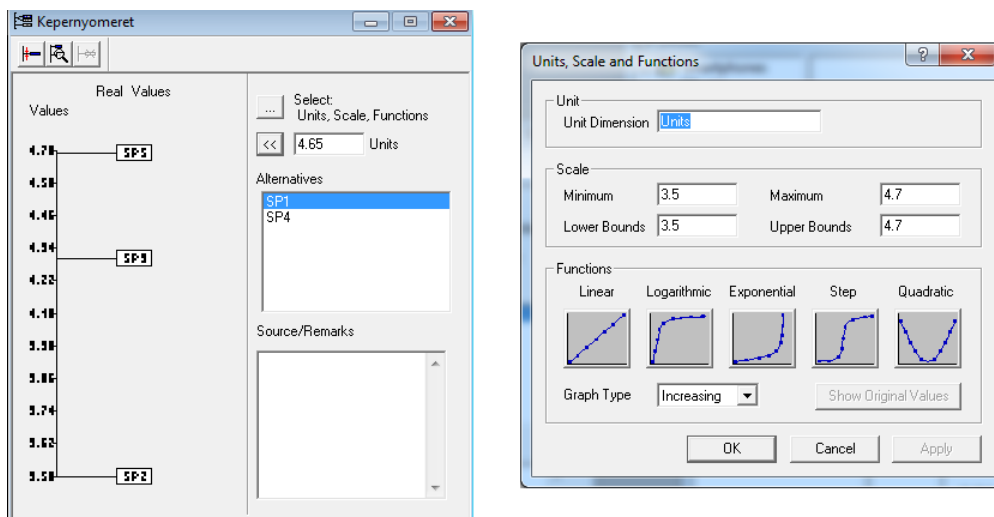
A következő lépés a kritériumok értékeinek megadása az egyes alternatívákra. Ehhez az előző fejezetben szereplő adatokat használjuk. Legegyszerűbb ha a kritériumfán sorban haladunk lefelé. Bal egérgombbal kijelöljük a kritériumot és az alternatíva csoportot is (amennyiben többet is létrehoztunk). Ezután a **View/Values** menüre kattintva megjelenik az értékek bevitelére





5. ábra. A képen az alternatíva és kritérium csoportok láthatóak. A jobb oldalon egy példa látható alternatíva alcsoportok létrehozására.

hivatott dialógus ablak. Ha az adatok még nincsenek normalizálva, akkor a **Select** gombra kell kattintanunk. Ekkor megjelenik a *Units, Scale and Functions* dialógus ablak. Ennek segítségével fogjuk a normalizálást elvégezni, nincs más dolgunk mint a *Scale*-nél a *Minimum* és a *Lower Bounds* mezőkbe beírni az adott kritériumhoz tartozó értékek közül a legkisebbet, illetve a *Maximum* és *Upper Bounds* mezőkhöz a legnagyobbat. Ha ezzel megvagyunk a *Graph Type*-nál beállítjuk az *Increasing*-et, ha maximalizálni, *Decreasing*-et, ha minimalizálni szeretnénk az adott kritériumot. Ezzel tulajdonképpen azt határozzuk meg, hogy hasznosságfüggvény alakja konkáv vagy konvex legyen.



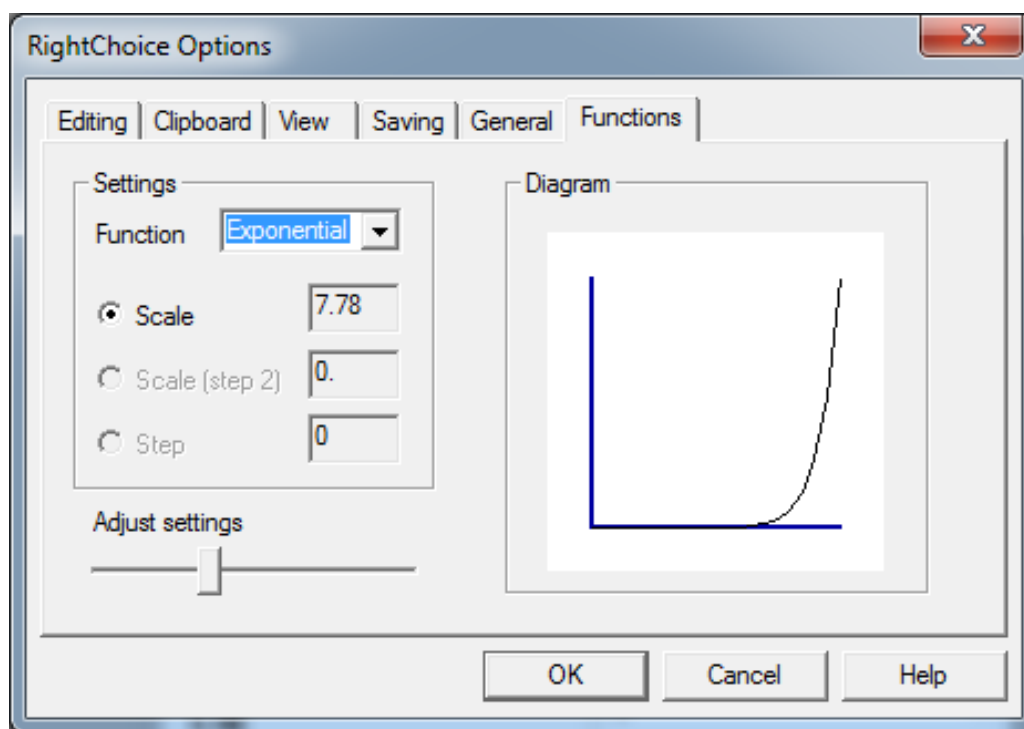
6. ábra. A Képernyőméret kritérium beállításai

Az *Ok* gombra kattintva visszatérünk az előző dialógus ablakhoz. Az *Alternatíves* listából sorra kiválasztjuk az alternatíváinkat és a *Units* mezőbe beírjuk a hozzájuk tartozó értékeket az adott kritériumra. A mező melletti gombra kattintva az alternatíva meg fog jelenni a baloldali skálán.

Ezután vissza kell mennünk a *Units, Scale and Functions* dialógus ablakhoz és ki kell választani azt a határhaszon függvényt, amit használni szeretnénk (lineáris, logaritmikus, exponenciális, lépcsős vagy kvadratikus).

Ezeket a lépéseket meg kell ismételni minden egyes kritériumra, és minden alternatíva csoportra (ha több is van). A Kritérium beállításokért felelős dialógus ablakok a 2. ábrán láthatóak.

Mint láthattuk eddig csak annyit tudtunk beállítani, hogy a határhaszon függvény alakja konkáv vagy konvex legyen. További beállításokra van lehetőség a *Tool/Options/Functions* menü alatt, lásd a 3. ábrát. Itt tovább formálhatjuk függvényeink alakját a paraméterek változtatásával. A program nagy hátránya, hogy nincs lehetőség minden egyes kritériumra külön beállítani a függvényeket. Ha egyszer az alakját meghatároztuk, az összes kritériumnál az lesz használva.

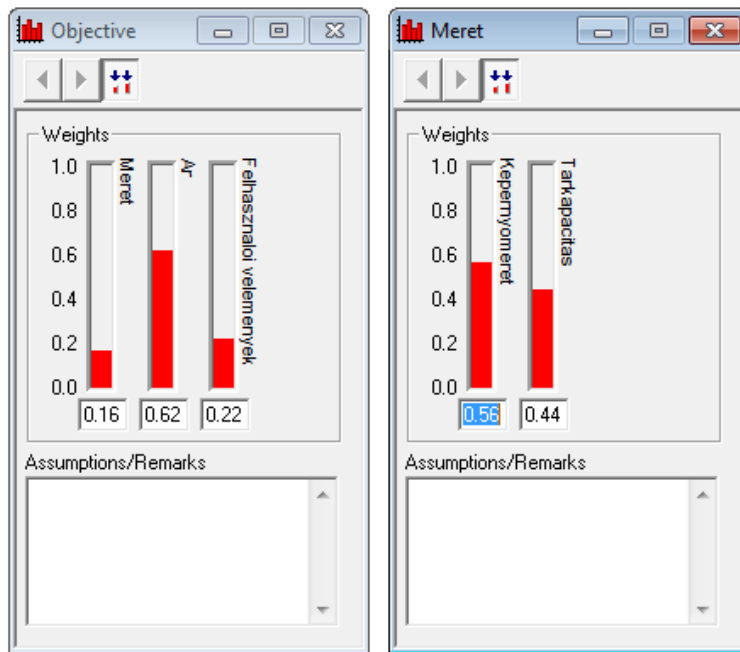


7. ábra. Függvények alakjának további beállításai

Hátra van még a súlyok értékeinek beállítása. A 1. ábrán megfigyelhetjük, hogy a kritériumfán minden egyes kritérium előtt szerepel a hozzá tartozó súly érték. Alapértelmezetten a program egyenlően osztja szét a súlyokat a hierarchia azonos szintjén álló kritériumok között. A súlyok beállításáért felelős dialógus ablakok a 4. ábrán láthatóak. Előhívhatjuk őket a *View/Weight-s* menüpontra kattintva, vagy a toolbaron a *Weights gomb*ra történő kattintással. Azonban mielőtt ezt megtennénk mindig ki kell jelölnünk azt a kritérium csoportot, amelynek a súlyait be szeretnénk állítani. 1. ábrán szereplő kritériumfa esetében csupán kettő van: a gyökér (Objective) és a Méret.

## 61 Eredmények

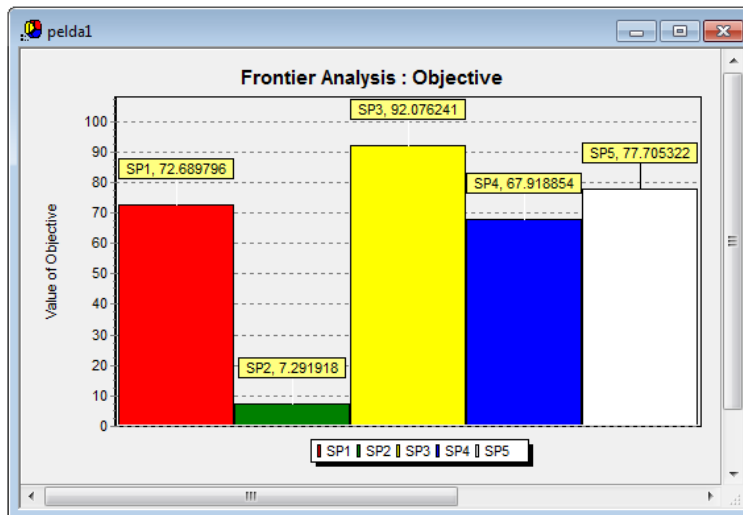
Végre eljutottunk oda, hogy az alternatívák rangsorát is kiszámolhatjuk. Ezt kétféleképpen tehetjük meg. A toolbaron a *Frontier Analysis gomb*-ra kattintva, vagy a *Tools/Frontier Analysis* menün keresztül.



8. ábra. A gyökér és a Méret kritériumcsoport súlyainak beállításai

Lehetőség van arra is, hogy a rangsort végignézzük csak 1 kritérium, vagy egy kritérium alcsoport alapján. Ilyenkor csak egy kritérium, vagy egyetlen kritérium szerint rangsoroljuk a telefonokat. Ezt úgy tehetjük meg, hogy a bal egérgombbal kijelöljük a kritériumot vagy a kritérium alcsoportot az analízis elvégzése előtt.

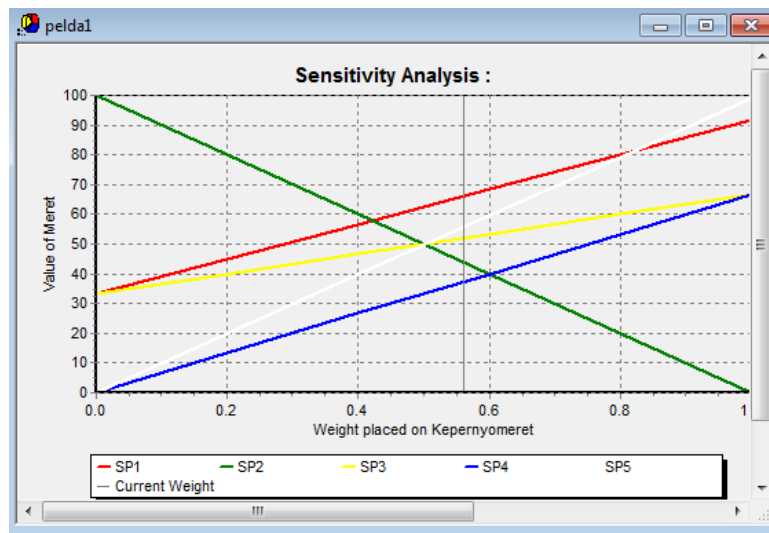
Ha a globális hasznosságértékre vagyunk kíváncsiak, vagyis az összes kritériumot figyelembe vevő rangsorra, akkor a gyökérkritériumot(Objective) kell kijelölni az analízis elvégzése előtt. Az így elkészült globális rangsort az 5. ábrán láthatjuk.



9. ábra. Globális rangsor

## 62 Érzékenység analízis

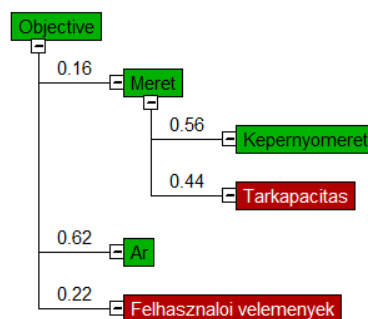
A RightChoice képes az úgynevezett érzékenység elemzésre. Ezt tulajdonképpen megmutatja a felhasználónak, hogy hogyan alakul az alternatívák rangsora a súlyok változásától függően.



10. ábra. Érzékenység analízis a képernyőméret kritériumra

A toolbaron a *Sensitivity Analysis gomb*-ra kattintva, vagy a *Tools/Sensitivity Analysis* menüen keresztül végezhetjük el az elemzést. Azonban mielőtt ezt megtennénk a bal egérgombbal ki kell jelölni a kritériumot, amelyen az elemzést végezzük majd. A 6. ábrán a képernyőméret szerinti érzékenység analízis eredményét láthatjuk. A jelenlegi súly értéket egy függőleges szürke egyenes jelzi. A rangsor a következőként alakulna a súly változására: 0.41 súly értékig az SP2 érné el a legtöbb pontot, 0.41 és 0.81 között az SP1 lenne az első, 0.81 súly érték esetén pedig az SP5 érné el a legtöbb pontot.

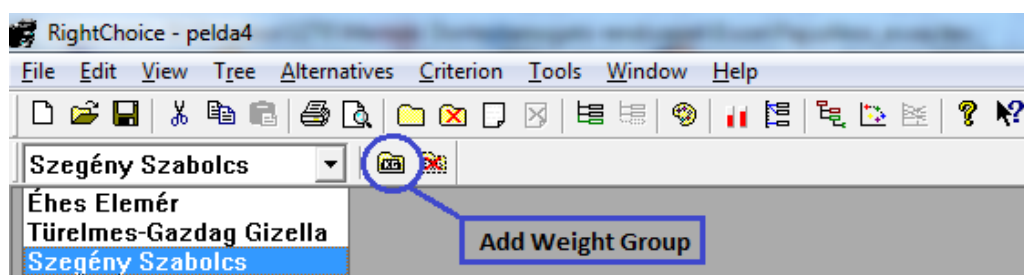
Egy másik hasznos eszköz a pontszám analízis. A *Tools/Sensitivity Analysis* menüen keresztül érhetjük el. Ezután két dolgot kell tennünk. Ki kell választanunk az alternatívát, amelyen az elemzést végezzük és meg kell adnunk egy pontszámot. A RightChoice 1 és 100 között pontozza az alternatívákat. Válasszuk ki például az SP1 alternatívát és pontszámként adjunk meg negyvenet. Az eredmény a 7. ábrán látható. A kritériumfán zölden jelennek meg azok a kritériumok, melyek meghaladják a megadott értéket, és pirossal amelyek pontszáma 40-nél kisebb.



11. ábra. Pontszám analízis az SP1-re, 40-es pontszám mellett

## 63 Csoportos döntés és több forgatókönyves-elemzés

A program támogatja a forgatókönyvek használatát, ami annyit jelent, hogy több forgatókönyvet is meghatározhatunk a döntési problémára. A különböző forgatókönyvekhez a döntéshozó különböző súlyokat és hasznossági függvényeket definiálhat. A program ezt súlycsoportnak nevezi. A toolbaron az *Add Weight Group* gomb segítségével hozhatunk létre új súlycsoportot. Lásd a 8. ábrán. Az, hogy éppen melyik súlycsoport van kiválasztva egy legördülő lista segítségével tudjuk módosítani. Minden súlycsoportnak nevet is adunk létrehozásukkor a könnyű áttekinthetőség végett.

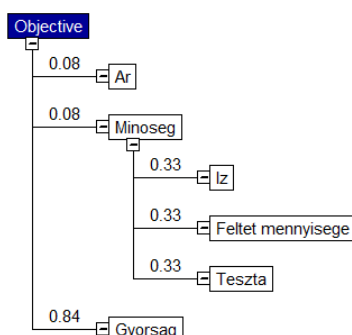


12. ábra. Új súlycsoport létrehozása

Minden egyes súlycsoporthoz különböző súlyokat állíthatunk be ugyanarra a döntési problémára. Ez az opció azért hasznos, mert segítségével modellezhetjük a csoportos döntéseket. Nézzünk most egy példát ennek bemutatására. Három barát (Éhes Elemér, Türelmes-Gazdag Gizella, Szegény Szabolcs) pizzát szeretne rendelni és három étterem közül kell dönteniük:

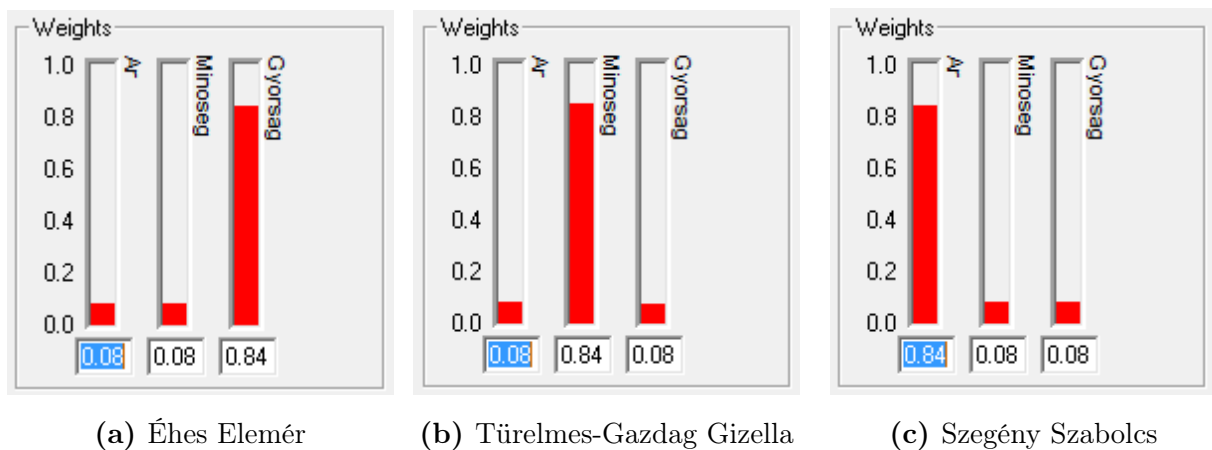
Név	Ár	Íz	Feltét mennyisége	Tészta	Gyorsaság
<i>PF olcsó</i>	900	2	1	2	2
<i>PF gyors</i>	1800	1	4	1	5
<i>PF fnom</i>	4000	5	5	5	1

A döntési problémát reprezentáló kritériumfa a következő:



13. ábra. A táblázatban megadott kritériumok alapján épített fa

A 3 barátunk egy csoportos döntést kell meghoznia. Természetesen mindenkinek mások a preferenciái és ezek között éles kontraszt mutatkozik. Tegyük fel, hogy minden alkalommal más

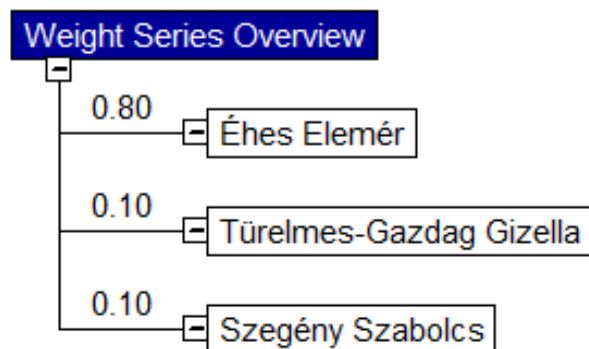


14. ábra. Az egyes súlycsoportok értékei

választ éttermet, és a döntés 80 százalékban tőle függ. A többiek is beleszólhatnak a döntésbe, de befolyásuk csekély, csupán 10 százalék fejenként.

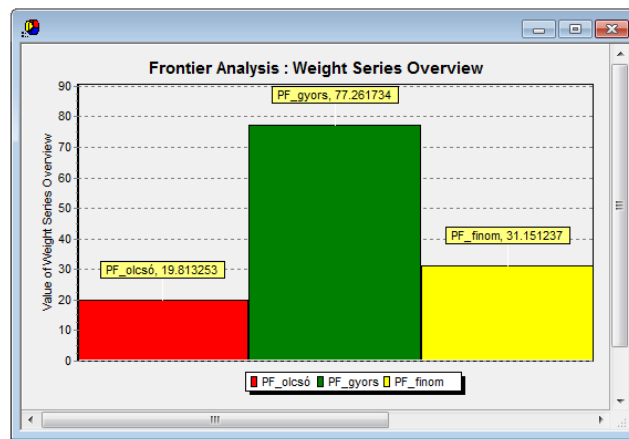
A döntésben résztvevő 3 barát preferenciái a 10. ábrán láthatóak. Mindenki számára létrehozásra került egy súlycsoport és beállításra kerültek a hozzájuk tartozó súlyok. A határhasznosság függvényeket az egyszerűség kedvéért állítsuk mindenhol lineárisra.

Ezután következhet a csoportos döntés. Válasszuk ki a *View/Series Overview* menüt. Itt beállíthatjuk, hogy az egyes döntéshozók(súlycsoportok), milyen mértékben vegyenek részt a csoportos döntésben. Alapértelmezetten ezt egyenlően elosztja a program. Mi azonban, most tegyük fel, hogy Éhes elemért választ, ezért ő 80 százalékban járul hozzá a döntéshez, míg a többiek csak 10 százalékban. Lásd a 11. ábrán.



15. ábra. A csoportos döntés

Ezután az előbbieken bemutatott módon végezzük el a rangsorolást (*Tools/Frontier Analysis*). Nem nehéz kitalálni a súlycsoportok és a kritérium értékek alapján, hogy ebben az esetben a "PF gyors" alternatíva fogja a legtöbb pontot kapni. Mivel minden határhasznosság függvény lineárisra van állítva könnyű megjósolni, hogy amennyiben Türelmes-Gazdag Gizella választana, akkor a "PF finom" alternatíva kerülnek ki győztesen. Szegény Szabolcs esetén pedig a "PF olcsó". Ezt mind ki is próbálhatjuk, csak a súlyokat kell megváltoztatnunk a *Weight Series Overview*-nál. A 11. ábrán szereplő súlyok mellett a rangsor a következő lesz:



16. ábra. A globális rangsor

## Irodalom

- Alessio Ishizaka, Philippe Nemery: Multi-Criteria Decision Analysis Methods
- Temesi József: A döntéelmélet alapjai