

GÁBOR R. ISTVÁN

Második gazdaság. Pálya(függés)történeti töredékek

Ez az írás kissé rövidített változata annak az előadásnak, amelyet az ELTE Szociológiai és Szociálpolitikai Intézete által a nappali tagozatos szociológusképzés újraindulásának 30. évfordulója alkalmából 2002. november 20–21-én rendezett konferencián a fenti címmel tartottam.* Előadásomban a második gazdasághoz közvetlenül kapcsolódó négy személyes-családi emléktöredéket idéztem fel. A felidézett első emlék a második gazdasággal mint kutatási témával való kapcsolatba kerülésben játszott szerepet, míg a másik három érzésem szerint döntően kihatott ez irányú későbbi kutatásaim szemléletére és talán sorsára is.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D82, P29, P39.

A második gazdasághoz kapcsolódó személyes-családi emlékek felidézése előtt egy kifejezetten szakmai és nem kifejezetten a második gazdasághoz kapcsolódó utalással kezdem. Annak a közgazdászörökben köztudott szomorú igazságnak az említésével, hogy aszimmetrikus informáltság közepette – ami pedig valamilyen fokban szinte minden adásvételi szituációban jelen van – meghíusulhatnak olyan piaci ügyletek, amelyek megvalósulása az érintett feleknek kölcsönösen előnyös lenne.

Paradigmatikus példaként szokás hivatkozni a használt autók piacára. Hiába van a használt járgányoknak márkától, évjáratától és kilométeróra-állástól függő „katalógusára”, amely áron tömegesen kerülhetne sor viszonylag megkímélt és gondosan karbantartott példányok kölcsönösen előnyös adásvételére. A tényleges állapotukkal kapcsolatos informáltságbeli aszimmetria folytán piacuk jórészt a tragacsok adásvételére szűkül. Az évjáratukhoz és kilométeróra-állásukhoz képest megkímélt autók tulajdonosainak ugyanis nem érdemes megválniuk autójuktól az övékénél jellemzően rosszabb állapotú autók piaci értékét tükröző piaci árakért – olyan árakért, amelyeket a vevők a hasonló mérhető paraméterű, ám pontosan nem ismert tényleges állapotú (rossz esetben akár selejtezésre érett) autókra hajlandók áldozni.

Ha azonban a minőség tekintetében nem áll is fenn lehetséges eladó és vevő között informáltságbeli aszimmetria, fennállhat a tekintetben, hogy nem tudják egymásról, az ügylet tárgya a másikuknak mennyit ér. Alkudozásuk során esetleg olyan „jól sikerül” saját értékelésüket illetően félrevezetni a másik felet, hogy hiába lenne az üzlet széles

* A konferencia nyitó előadását *Kornai János* tartotta. Rajta – és a jelen írás szerzőjén – kívül előadást tartott *Berkovits György*, *Ferge Zsuzsa*, *Huszár Tibor*, *Kemény István*, *Kolosi Tamás*, *Losonczi Ágnes*, *Pataki Ferenc*, *Szelényi Iván*, valamint az ELTE szociológiai doktori iskolájának két doktorandusza, *Hack József* és *Pintér Róbert*. A konferencia rendezőjének tervei szerint az elhangzott előadások önálló kötetben teljes terjedelmükben olvashatók lesznek.

ártartományban kölcsönösen előnyös, mindketten hoppon maradnak, mert nem sikerül az árról egyezsége jutniuk. Alkuelméleti tételek sora szól arról, elvileg miért lehetetlen úgy érdekeltté tenni a feleket értékelésük őszinte megvallásában, hogy minden kölcsönösen előnyös ügylet megvalósulhasson, illetőleg milyen feltételektől (például a kölcsönösen elfogadható ártartomány terjedelmétől) hogyan függ, hogy potenciálisan kölcsönösen előnyös ügyleteket illetően születik-e vagy sem, s ha születik, várhatóan milyen könnyen gyorsan születik alkuból egyezés.

Természetesen minderről halvány sejtelmem sem lehetett akkor, amikor gyerekként, majd fiatalemberként számtalan alkalommal figyeltem, ahogyan az Ecséri úton használt-cikk-kereskedő, majd a Nagykőrösi úti piacon az 1960-as években régiségkereskedővé avanzsált édesanyám házaló-viszonteladó roma kereskedőkkel alkuszik egy-egy eladásra felkínált árucsomagért. Feszengtem, amiért rendszeren töredék annyit ajánl, mint amennyibe (esküvel megerősített állításuk szerint) „nekik van”, és nyilvánvalóan jóval esetesebbet, mint amennyit neki vagy más, konkurens kereskedőnek megérne. Mégis, az esetek nagy hányadában – ha nem akkor, hát órák, esetleg napok múlva, miután más kereskedőknél is próbálkoztak – a házalók újra megjelentek nála, és percek alatt megszületett az első alku végén felajánlott (az induló ajánlatnál alig magasabb) „utolsó áron” az egyezés.

Hogyan sikerülhetett ezt *elérnie*? Először is azzal, hogy ajánlata mindig a teljes tételre vonatkozott, az egyes darabokra külön-külön nem tett ajánlatot. Ezzel szemben a konkurens kereskedők az eladásra felajánlott árutételből általában a jobb darabokat igyekeztek kimazsolázni.

Másodszor, a házalók tudták – mert ismétlődően megtapasztalták –, hogy édesanyám akár napok múlva is ezért az utolsó árért biztosan megveszi tőlük az árut. Nem fog majd – megint csak más kereskedőktől eltérően – további árengedmény kicsikarásával próbálkozni. Sőt, ha az első egyezkedéskor vonakodtak elfogadni az ajánlatát (mellesleg ez volt a tipikus!), még biztatta is őket, hogy másnál is próbálkozzanak, hátha másnak többet megér. Mindebből arra következtethettek, hogy nem blöffölt, amikor az utolsó árat (azt a maximálisat, amennyit neki az áru ér) bementa. Ezzel a stratégiával az ismétlődő tranzakciók során a házalók körében óriási bizalmi tőkét halmozott fel.

Harmadszor, a végső ár – sőt maga a vételi szándék is – mindig szigorúan az alku tárgyát képező teljes árucsomagra vonatkozott. Ha később akár egyetlen darab hiányzott a tételből (lett légyen az illető darab még oly bővli), újabb alkuba sem volt hajlandó bocsátkozni. Ezért – s mert a házalók számára a végső eladási ár mellett nagy súllyal esett latba, hogy gyorsan és biztosan pénzhez jussanak, hogy mielőbb újabb felvásárló körútra indulhassanak – a jellemzően egy-egy jó darabot kimazsolázni igyekvő konkurenciának csak édesanyám teljes árucsomagra tett ajánlatát megközelítő egyedi ár felajánlása esetén lehetett esélye üzletkötésre.

Végül pedig azzal, hogy ajánlata – a házalók rábeszélési kísérletei ellenére – árucsomagra, nem pedig a csomag számára különösen értékes egy-egy darabjára vonatkozott, gyakorlatilag lehetetlenné tette, hogy kikövetkeztessék és a legközelebbi alkuban maguk javára fordíthassák édesanyám vételi preferenciáit.

Szakmai öntetszelgés volna e több évtizeddel ez előttről kiragadott személyes emlékehez újabb keletű alku- és tranzakciósköltség-elméleti, intézményi gazdaságtani szakirodalomra támaszkodó interpretációkat fűzni. Okoskodó fejtegetésekbe bocsátkozni például arról, mennyiben volt adekvát a vázolt alkustratégia a házaló felvásárló kereskedők édesanyáménál nagyobb fokú kockázatidegenkedésével. Vagy fontoskodóan rámutatni arra, hogyan enyhítette az információs aszimmetria problémáját azáltal, hogy a piaci kereskedők és az őket áruval ellátó házalók közötti jellemzően „spot market” ügyleteket – amelyek különösen érzékenyek az információs aszimmetriára – lényegében „relational contracting”-szerű üzleti kapcsolat keretébe ágyazta stb.

Csak annyit szeretnék megjegyezni, hogy egyike volt azoknak az otthoni emlékeknek, amelyek nyomán nem sokkal azután, hogy 1975 végén Timár János tanszékére kerültem, felmerült bennem először az akkori magángazdaság e sajátos szelétéről készíthető valamiféle gazdaságtan-antropológiai leírásnak az ötlete. Majd pedig, e témaötlet tanszéki profilhoz igazodó metamorfózisából: a második gazdaság kutatásának terve.

*

Még három további személyes-családi vonatkozású emléktöredéket készülök futólag fellelveníteni. Egyikük sem játszott motiváló szerepet a második gazdasággal mint kutatási témával való kapcsolatba kerülésben. Viszont rányomhatták bélyegüket a gazdaság e szférájáról való gondolkodásomra, például azáltal, hogy figyelmemet a gazdaság skizofrén meghasítottágára, az első és a második gazdaság kompetitív szimbiózisában rejlő működési és szabályozási ellentmondásokra irányíthatták.

Az egyik emlék: maszek üvegesmester édesapámnak az állami üvegelosztó helyi fiókvezetőjéhez, bizonyos Erhardt bácsihoz fűződő kapcsolata. Alternatív beszerzési forrás nem lévén, évtizedeken át ez a kényszeredetten családiasnak álcázott kliensi kapcsolat volt számára az a keret, amelyben Erhardt bácsi megvásárolható jóindulatának köszönhetően (magyarán: tisztos korrupciós felárért) hozzájuthatott az – Erhardt bácsi által mesterségesen gerjesztetten is – krónikusan hiánycikk táblaüvegekhez.

A másik emlék: szeszélyesen változó gyakoriságú kereskedői razziák és időnkénti piacfelügyelő-váltások a Nagykőrösi úti piacon. Noha a felügyelő és emberei bármelyik kereskedőnél bármikor könnyűszerrel találhattak és a razziákon bőven találtak is törvényszegést, alig egy-két esetben sújtott le a törvény keze. E látszólagos ellentmondás könnyen megfeythető a kereskedők félelemteli várakozásából, amely a piacfelügyelő-váltásokat rendre kísérte. Félelmükből – na nem az új piacfelügyelő esetleges megkönyékezetlenségétől, hajlíthatatlan törvénytiszteletétől, ami mindnyájukra, ezáltal magára a piacra s így végső soron a piacfelügyelő egzisztenciájára nézve is végzetes lett volna. Hanem „csak” az új felügyelő eleinte (amíg menesztett elődjéhez hasonlóan ő is meg nem szedi magát) túlzott mohóságától.

Végül, egy igazi kis magyar abszurd az 1960-as évek első feléből, megint csak édesanyám és szülei használtcikk-kereskedői múltjából. Tudni kell hozzá, hogy sok éven át főként függönyökkel kereskedtek. Mégpedig elvileg csak használt függönyökkel, hiszen engedélyük kizárólag használt cikkek vásárlására és eladására szólt. A vevők azonban a kor divatjának megfelelő hitvány tömegárut keresték, az értékes régi függönyöknek gyakorlatilag nem volt piaca. Végben, kikészítve-kifehérítve vásárolt – melleleg titokban maszek üzemekben gyártott s az állami üzemek hasonló termékeinek áránál összehasonlíthatatlanul olcsóbban szállított – vadonatúj függönyanyagból készültek hát otthoni Singer varrógépünkön a méretre szabott, felszegett és felrojtzott függönyök. Értékesítésük legalizálásához azonban magunknak kellett elvégeznünk rajtuk azt, amit idő hiányában nem bízhattunk az időre: sajátos negatív hozzáadott értéket eredményező végső gyártási munkafázisként előbb meg kellett öregítenünk őket. Erre szolgált a közeli grundról az éj leple alatt hazacsempészett vödörnyi szülőföldnek és kádnyi otthoni csapvíznek a felhasználásával végzett néhány órás áztatás. Ez a száz százalékig környezetbarát kikészítési munkaművelet az áru piaci (és társadalmi) értékét és árát s ezáltal az eladásából befolyt bevételt kétségkívül jócskán csökkentette. De annál nyilván kevésbé, mint amennyiért a piacfelügyelőség szemet hunyt volna az új áru értékesítése felett.

*

Aki valamennyire ismeri a második gazdaságról írott munkáimat, valószínűleg felfedezi bennük ezeknek a dióhéjban, ízelítőül felemlített ifjúkori élményeknek árulkodó nyomait. Az 1970-es évek végén és az 1980-as évek folyamán megjelent munkákban ezeknek az élményeknek tudhatja be ismétlődően hangoztatott szkepszisemet azzal a sok pályatársunk által reálisnak vélt várakozással szemben, amely szerint a második gazdaság – általam szabályszerűsége alapjának elnevezett – állami szabályozását belátható időn belül a magántőkés piacgazdaságba illeszkedő – szabályérvényesítő – logikájú állami szabályozás válthatja fel, s egyáltalán, hogy a két gazdaság közötti eredendő konfliktusos viszony valamiféle békés komplementer viszonyra szelídülhet.

Részben szintén e korai tapasztalatok hatásának tudhatja be az 1990-es évekbeli írásaimat is nyomon követő olvasó rendszerváltáskori szkepszisemet azokkal a vérmes reményekkel szemben, amelyeket a második gazdaságból kinövő kisvállalkozói szektor evolúciós, növekedésgerjesztő és foglalkoztatásteremtő képességével/lehetőségeivel kapcsolatban akkoriban sokan tápláltak. Vagy akár azt is, hogy néhány évre rá – megint csak sokak felfogásával szemben – a vállalkozások túlszaporodásának: sajátos „túl sok – túl kicsi” szindróma állandósulásának veszélyére figyelmeztettem.

Minden látszat ellenére azonban az ifjúkori élményeknek ez a hatása a második gazdaságról való gondolkodásomra egyáltalán nem nyilvánvaló!

Meglehet, tudat alatt végig ott munkáltak bennem ezek az élmények; így van-e, vagy sem, *per definitionem* nem „tud”-hatom. Közvetlen szerepet azonban már csak azért sem játszhattak, mert különben aligha a Kornai Jánostól – elsősorban *A hiány* című művéből – elorozott elméleti keretből kiindulva (a munkaerőhiány és az általam relatív bérszínvonalnak elnevezett fogalmi konstrukció irányából s a gazdaság egy dominánsan bürokratikus és egy dominánsan piac által koordinált szektorának megkülönböztetéséből) indulok neki a második gazdaság kutatásának, vagyis a vizsgálandó konkrét jelenségek körhöz képest meglehetősen távolról és magas absztrakciós szintről.

Magyarán, ha jobban meggondolom, a valóban feltűnő megfelelésekben ifjúkori élmények és felnőttkori következtetések között nem az ifjúkori élmények közvetlen befolyását kell látnom. Ugyanakkor nem is pusztán véletlen koincidienciát. Hanem: a szerencsésen megválasztott elméleti keret termékenységének igazolódását. És azt hiszem, ez így is van rendjén. Ha nem így gondolnám, nem hozakodtam volna most magam elő ezekkel az ellenkező esetben szakmai életpályám fontos szakaszának eredményeit esetleg visszamenőleg devalváló („Akkor most tudományos következtetések voltak, vagy családi szuvenírek?”), illetőleg kompromittáló („Ahá, védte, mert hazabeszélt!” – „Ahá, támadta, mert így kompenzált!”) megfelelésekkel.

*

Annak az ismertett emléktöredékekből kitetsző skizofrén, romlott-feddhetetlen szubkulturális közegnek, amelyet szüleim és anyai nagyszüleim maszekságában a mindennapokban tapasztaltam, ugyanakkor, ha közvetlenül nem is, áttételesen biztosan volt hatása gondolkodásom pálya(függés)történetére. Ennek is lehetett a hatása egyrészt az a már-már ösztönszerű idegenkedés, amelyet a rögeszmeszerűen egyelvű magyarázatokkal, jövendölésekkel és cselekvési programokkal szemben mindig is éreztem. Másrészt az az ugyancsak ösztönszerű hajlam, hogy e politikailag kényes téma kutatásában szakmai céljaimat eltökélten ugyan, de csak ritkán konfrontatívan, inkább – édesanyám ügyletkötéseihez hasonlóan – manipulatíván és/vagy – édesapám Erhardt bácsihoz, illetőleg a Nagy-kőrösi úti kereskedők piacfelügyelőhöz való viszonyának mintájára, legrosszabb esetben pedig egy „környezetbarát” végső kikészítési művelet beiktatásával – defenzíven igyekezzem érvényre juttatni.

E habitusbeli adottság nélkül talán erre az előadásomra sem kerülhetett volna sor. Tudniillik az MSZMP KB agitációs és propaganda bizottságának egyik kutatási főiránya keretében Galasi Péter kollégámmal és szerzőtársammal készített témazáró jelentésünk a második gazdaság kutatásában nemcsak a kezdet végét, hanem a vég kezdetét is jelenthette volna. Legalábbis könnyen ez sültetett volna ki a jelentés hivatalos vitájából, amelyen az egyik meghívott politikai főiskolai oktató, elismerően méltatva az érvelés meggyőző erejét, mondandóját azzal az őszinte kétségbeesést tükröző kérdéssel zárta, hogy „de hát e szerint a szocializmus bedobhatja a törülközőt?”