

KI VOLT MILTON FRIEDMAN?*



1

A közgazdasági gondolkodás XX. századi története kicsit hasonlít a kereszténység XVI. századi történetére. Mindaddig, míg John Maynard Keynes 1936-ban meg nem jelentette *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elméletét*, a közgazdaságtant – legalábbis az angol nyelvű világban – teljes mértékben a szabadpiaci ortodoxia uralta. Az eretnecség időnként felütötte ugyan a fejét, de rendre elfojtották. A klasszikus közgazdaságtan – írta Keynes 1936-ban – „ugyanolyan maradéktalanul meghódította Angliát, mint a Szent Inkvizíció Spanyolországot”. És a klasszikus közgazdaságtan szerint majdnem minden problémára az a megoldás, ha hagyjuk, hogy a kínálat és a kereslet erői tegyék a dolgukat.

Viszont a klasszikus közgazdaságtan sem magyarázattal, sem megoldással nem szolgált a nagy gazdasági világválságra. A harminccs évek közepén már nem lehetett feltartóztatni az ortodoxiát érő támadásokat. Keynes Luther Márton módjára tekintélyt parancsoló intellektuális szigorral ruházta fel az eretnecséget. Bár

Keynes semmi esetre sem volt baloldali – megmenteni jött a kapitalizmust, nem temetni –, elmélete kimondta, hogy a szabadpiactól nem várható a teljes foglalkoztatottság elérése, s ezzel új indokot szolgáltatott a nagyszabású kormányzati beavatkozásra a gazdaságba.

A keynesianizmus a közgazdasági gondolkodás nagy reformációja volt, melyet elkerülhetetlen ellenreformáció követett. A klasszikus közgazdaságtan megújításában számos közgazdász játszott fontos szerepet 1950 és 2000 között, de egyiküknek sem volt Milton Friedmanéhez fogható befolyása. Ha Keynes volt Luther, akkor Friedman a jezsuita rendet megalapító Loyolai Szent Ignác. S akárcsak a jezsuiták, Friedman követői is a hívők afféle fegyelmezett seregeként szorították vissza – ha nem is teljes sikerrel – a keynesiánus eretnecséget. A század végére a klasszikus közgazdaságtan visszahódította birodalma nagy részét – bár kétségkívül nem az egészét –, s ez főleg Friedman érdeme.

Nem akarom túlfeszíteni a vallási analógiát. A gazdaságelmélet legalábbis törekszik arra, hogy ne teológia legyen, hanem tudomány: nem a mennyei, hanem a földi dolgokkal foglalkozik. A keynesi elmélet kezdetben azért győzedelmeskedett a klasszikus ortodoxia felett, mert sokkal jobb értelmezést adott a körülöttünk lévő világról; Friedman Keynes-kritikája viszont azért tehetett szert akkora befolyásra, mert helyesen mutatott rá a keynesianizmus gyenge pontjaira. Csak a tisztánlátás kedvéért: bár amellet érvelek, hogy Friedman néhány kérdésben tévedett, és néha cseppet sem volt korrekt az olvasóival szemben, nagyszerű közgazdásznak és nagy embernek tartom őt.

2

Milton Friedman három szerepet is játszott a XX. század szellemi életében: ő volt Friedman, a közgazdászokhoz szóló közgazdász, a fogyasztói magatartásról és az inflációról írott, többé-kevésbé politikamentes szakmai elemzések szerzője; ő volt Friedman, a szakpolitikai vállalkozó, aki évtizedeken át kampányolt a monetarizmusként ismert politika

mellett, s megérte, hogy a Federal Reserve (az USA Központi Bankja) és a Bank of England az 1970-es évek végén az ő tanítását kövesse – hogy azután pár év múltán mint használhatatlant elvesse; és végül ő volt Friedman, az ideológus, a szabadpiac dogmájának nagy népszerűsítője.**

Ugyanaz az ember játszotta volna mindhárom szerepet? Igen is, nem is. Mindegyik szerepet áthatotta Friedmannek a szabadpiac gazdaságtanának klasszikus igazságaiba vetett hite. Ráadásul épp azért lehetett oly hatásos népszerűsítő és propagandista, mert mint a közgazdaságtan komoly teoretikusa megérdemelt elismerésnek örvendett. De fontos különbség van közgazdaságtani munkásságának szigorú következetessége és közéleti értelmiségiként tett kijelentéseinek lazább és olykor megkérdőjelezhető logikája között. Míg a közgazdász szakmában Friedman elméleti munkásságát általános tisztelet övezi, szakpolitikai nyilatkozatainak – és főként népszerűsítő tevékenységének – a megítélése jóval kétségesebb. És ki kell mondani, hogy a nagyközönségnek címzett mondandója komoly kételyeket ébresztett intellektuális tisztességét illetően.

De egyelőre tegyük félre a kérdéses ügyeket, és beszéljünk Friedmanről, a közgazdasági teoretikusról. Az elmúlt két évszázad legnagyobb részében a közgazdasági gondolkodást a *homo oeconomicus* fogalma uralta. Ez a hipotetikus *gazdasági ember* tudja, mit akar, preferenciái egy „hasznosság függvényvel” matematikailag kifejezhetők. Választásait ésszerű számítás vezérli: hogyan maximalizálhatja ezt a függvényt? Mindegy, hogy a fogyasztók választanak a kukoricapehely és a búzapehely között, vagy a befektetők a kötvények és a részvények között, az elmélet szerint döntéseik a „határhatszok” összevetésén alapulnak, avagy ama többlethaszon mérlegelésén, amelyhez a vevő akkor jut, ha a rendelkezésre álló választékból kis mennyiségeket szerez be.

Könnyű kinevetni ezt a leírást. Nincs ember – legyen akár Nobel-díjas közgazdász –, aki így hozná meg döntéseit. A legtöbb közgazdász – velem együtt – mégis hasznosnak találja a *gazdasági ember* fogalmát, tudván

* ■ Fordítás a *The New York Review of Books* 54 (2007), 2. számából.

** ■ Tanulmányai magyarul az *Infláció, monetarizmus* címmel kiadott válogatásban (Közgazdasági és Jog, Bp., 1986. Válogatta Riesz Miklós, fordította Király Júlia és Szász János) jelentek meg. A Krugman által idézett szövegek közül itt olvasható A pozitív közgazdaságtan módszertana (17–50. old.), A monetáris politika szerepe (221–239. old.) és Az Egyesült Államok monetáris történelme összefoglaló fejezete (73–99. old.).

tvdu, hogy az idealizáló ábrázolását nyújtja annak, ami véleményünk szerint valóban végbemegy. Az embereknek valóban vannak preferenciáik, még ha igazából nem kifejezhetők is egy pontos hasznossági függvénnyel; általában józan döntéseket hoznak, még ha a szó szoros értelmében nem a hasznót maximalizálják is. Jogos kérdés, hogy miért nem olyanok ábrázoljuk az embereket, amilyenek valójában. A válasz erre az, hogy csak az absztrakció és a stratégiai egyszerűsítés segít valamiféle rendet teremteni a gazdasági élet bonyolult viszonyaiban. S a racionális viselkedés feltevése különösen termékeny egyszerűsítésnek bizonyult.

A kérdés mégis az, hogy meddig. Keynes nem rohant neki a *gazdasági embernek*, viszont gyakran kézenfekvő pszichológiai elméletekhez folyamodott ahelyett, hogy arról adott volna gondos elemzést, mit csinálna egy racionális döntéshozó. Az üzleti döntéseket szerinte „zsigeri bizakodás” hajtja; a fogyasztók döntéseit az a lelki beállítottság jellemzi, hogy költenek, ha nő a jövedelmük, de nem annyit, amennyivel nőtt; a bérmegállapodásokban szerepet kap a méltányosság érzése – és így tovább.

De valóban jó ötlet volt visszashorítani a *gazdasági ember* szerepét? Friedman szerint egyáltalán nem. 1953-ban, *A pozitív közgazdaságtan módszertana* című tanulmányában amellet érvelt, hogy a gazdasági elméleteket nem lélektani valóságosságuk alapján kell megítélni, hanem annak függvényében, képesek-e előre jelezni a viselkedést. Friedman közgazdászként két legnagyobb sikerrel azzal érte el, hogy ott is alkalmazta a racionális viselkedés hipotézisét, ahol a többi közgazdász alkalmatlannak tartotta.

Nem éppen közönségcsalogató címmel, de egy fontos témáról 1957-ben megjelentetett könyvében, *A fogyasztási függvény elméletében* Friedman azt fejtegette, hogy ha meg akarjuk érteni a megtakarításokat és a kiadásokat, akkor nem ingatag lélektani magyarázatokhoz kell folyamodnunk, miként Keynes tette, hanem ahhoz a megfontoláshoz, hogy az egyének racionálisan megtervezik, mire költsék vagyonukat életük során.

Ez a nem szükségképpen antikeynesiánus elképzelés – a kiváló keynesiánus közgazdász, Franco Modigliani például ugyanebben az időben és Friedmantól függetlenül hasonló álláspontra jutott Albert Andóval közösen írt munkájában, sőt alaposabban gondolta végig a racionális viselkedést – egyértelműen jelezte a visszatérést a klasszikus felfogásokhoz, és bevált. A részletek kissé technikaiak, de Friedman „permanensjövedelemhipotézise” és az Ando–Modigliani-féle „életciklusmodell” feloldott számos, a jövedelem és a kiadások viszonyával kapcsolatos látszólagos paradoxont, és a közgazdászok máig ebből kiindulva gondolkodnak a kiadásokról és a megtakarításokról.

A fogyasztói viselkedésről szóló műve már önmagában megalapozta Friedman tudományos hírnevét, ám még nagyobb dicsőségre tett szert, amikor a *gazdasági ember* fogalmához kapcsolódó elméleteket az inflációra is kiterjesztette. A. W. Phillips újjélandi születésű közgazdász 1958-ban kimutatta, hogy a történelem során korreláció állt fenn a munkanélküliség és az infláció között: magas inflációval alacsony munkanélküliség járt és megfordítva. A közgazdászok egy ideig megbízható és tartós összefüggésnek tekintették ezt a kapcsolatot, s komoly vitákat folytattak arról, hogy melyik az a pont a „Phillips-görbén”, amelyet a kormánynak választania kell. Az Egyesült Államok például elfogadjon-e magasabb inflációs rátát a kisebb munkanélküliség érdekében?

Friedman viszont 1967-ben, az Amerikai Közgazdasági Társaság elnökeként tartott székfoglaló előadásában kijelentette, hogy az infláció és a munkanélküliség közti korreláció kiolvasható ugyan az adatokból, mégsem igazi *trade-off*, legalábbis hosszú távon nem az. „Az infláció és a munkanélküliség között – mondotta – mindig van időleges *trade-off*, de állandó nem létezik.” Más szóval, ha a döntéshozók magasabb infláció előidézésével próbálnák alacsonyan tartani a munkanélküliséget, csak időleges eredményt érhetnének el. A munkanélküliség előbb-utóbb megint nőne, akkor is, ha az infláció magas marad. A gazdaság ugyanis abba az állapotba ke-

rül, amelyet Paul Samuelson később „stagflációnak” nevezett el.

Hogyan jutott Friedman erre a következtetésre? (Edmund S. Phelps, aki tavaly kapta meg a közgazdasági Nobel-díjat, Friedmannel egy időben, de tőle függetlenül ugyanerre az eredményre jutott.) Akárcsak a fogyasztói viselkedés esetében, itt is a racionális viselkedés elgondolását alkalmazta. Úgy okoskodott, hogy tartós infláció esetén az emberek már beépítik döntéseikbe a jövőbeli inflációval kapcsolatos várakozásaikat, ami kioltja az infláció bármiféle kedvező hatását a munkanélküliségre. Az infláció például azért növelheti a foglalkoztatottságot, mert megéri több munkást alkalmazni akkor, ha az árak gyorsabban nőnek a béreknél. De amint a munkások felismerik, hogy az infláció csökkenti a bérük vásárlóerejét, a bértárgyalásokon ennek elébe menve magasabb bért követelnek, hogy a bérek lépést tartsanak az árakkal. Ennek következtében az infláció egy bizonyos idő után már nem vonja maga után a foglalkoztatottság olyan fellendülését, mint kezdetben. Sőt, ha az infláció elmarad a várakozásoktól, a munkanélküliség még nő is.

Abban az időben, amikor Friedman és Phelps ezekkel a megfontolásokkal állt elő, az Egyesült Államoknak még nemigen volt tapasztalata a tartós inflációról, úgyhogy ez valódi előrejelzés volt, nem pedig a múltbeli események magyarázatára tett kísérlet. A Friedman–Phelps-hipotézis próbáját az 1970-es évek tartós inflációja végezte el. Az infláció és a munkanélküliség közti történelmi összefüggés pontosan úgy omlott össze, ahogyan azt Friedman és Phelps megjósolta: miután az infláció két számjegyre nőtt, a munkanélküliségi arány ugyanolyan nagy vagy még nagyobb volt a hetvenes években, mint az 1950–60-as évek árstabilitása idején. Az inflációt végül az 1980-as években lehetett megfékezni, de csak egy fájdalmas időszak után, amikor a munkanélküliség olyan magas szintre nőtt, mint a nagy gazdasági válság óta még soha.

A stagfláció jelenségének előrejelzésével Friedman és Phelps a háború utáni közgazdaságtan egyik legnagyobb diadalát aratta. S ez a diadal

szilárdította meg igazán Milton Friedman mint nagy közgazdász rangját, bármit gondoljunk is a többi szerepéről.

Egy érdekes lábjegyzet: Friedman az egyéni racionalitás fogalmának alkalmazásával nagy eredményeket ért el a makroökonómiában, de azt is tudta, hol van ennek a határa. Az 1970-es években néhány közgazdász a friedmani infláció-elemzést túlhaljtva, azt állította, hogy még rövid távon sincs használható egyensúlyi pont (*trade-off*) az infláció és a munkanélküliség között, hiszen az emberek számolnak azzal, hogy a kormány lép valamit, és akárcsak a korábbi tapasztalatokat, ezt a számítást is beépítik az árak kialakításába és a béralkukba. Ez a „racionális várakozás-ként” ismert tétel a közgazdaság-tudomány jó részén végigsöpört, de Friedman távol tartotta magát tőle. Valóságérzéke figyelmeztette, hogy ez már túl messzire vezet a *Homo oeconomicus* gondolatát. És igaza lett: az ő 1967-es előadása kiállta az idők próbáját, melyen elbuktak a racionális várakozások teoretikusainak a hetvenes–nyolcvanas években kifejtett szélsőségesebb nézetei.

3

„Miltonnak mindenről a pénzkínálat jut az eszébe. Nos, nekem mindenről a szex jut az eszembe, de erről nem beszélek a tanulmányomban” – írta Robert Solow, a Massachusetts Institute of Technology (MIT) professzora 1966-ban. Milton Friedman nyilvános arculatát és hírnevét évtizedeken keresztül a monetáris politikáról tett kijelentései és a monetarizmusként emlegetett tanítása teremtette meg. Ezek után némi képp meglepő felismerés: a monetarizmusról ma széles körben azt tartják, hogy kudarcot vallott, Friedman több, a „pénzről” és a monetáris politikáról tett kijelentéséről pedig – ellentétben a fogyasztásról és az inflációról kifejtett elméletével – kiderült, hogy félrevezető, s talán szándékosan az.

Hogy miről is szolt egyáltalán a monetarizmus, ahhoz először is tudnunk kell, hogy a „pénz” szó nem egészen ugyanazt jelenti közgazdászul, mint a köznyelvben. Amikor a közgazdászok a pénzkínálatról beszélnek, nem a

szokásos értelemben vett gazdagságra gondolnak, hanem csak azon formáira, amelyek többé-kevésbé közvetlenül használhatók fel dolgok megvásárlására. Egy bankjegy – zöld papírdarab valamelyik halott elnök képmásával – éppúgy pénz, mint a bankbetét, amelyre csekket lehet kiállítani. De a részvény, a kötvény és az ingatlan nem pénz, mert ahhoz, hogy vásárolni lehessen vele, előbb át kell alakítani készpénzzé vagy bankbetété.

Ha a pénzkínálat kizárólag bankjegyekből állna, a kormány, pontosabban a jegybank közvetlen irányítása alá tartozna, ugyanis az amerikai Federal Reserve, illetve számos ország „központi banknak” nevezett pénzügyi hatósága intézményileg némi képp elkülönül a kormánytól. Csak hogy a pénzkínálatba beletartoznak a bankbetétek is, s ez már bonyolítja a helyzetet. A jegybank közvetlen felügyelete alatt kizárólag a „jegybanki pénzmennyiség” áll – a forgalomban lévő bankjegyek összessége, a bankok páncéltermeiben tartott bankjegyek, a bankoknak a jegybankban elhelyezett letétei. De már az egyének által a bankokban elhelyezett pénzre nincs befolyása. A jegybanki pénzmennyiség közvetlen jegybanki szabályozása rendes körülmények között mégis elegendő a pénzkínálat egészének hathatós szabályozásához.

Keynes előtt a közgazdászok a pénzkínálat szabályozását elsődleges gazdaságirányítási eszköznek tekintették. Keynes azonban azt mondta, hogy gazdasági válság idején, amikor a kamatlábak nagyon alacsonyak, a pénzkínálat módosításai csekély hatással vannak a gazdaságra. A logikája ilyesmi volt: amikor a kamatláb 4 vagy 5 százalék, senki sem akar a pénzén ülni, ha viszont, mint 1935-ben, a három hónapra lekötött kincstárjegy kamatlába mindössze 0,14 százalék, akkor igen csekély a készlet befektetéssel járó kockázatvállalásra. A jegybank megpróbálhatja nagy mennyiségű további bankjegy kibocsátásával serkenteni a gazdaságot, de ha a kamatláb már nagyon alacsony, akkor ezek a bankjegyek feltehetőleg a bankok páncéltermeiben vagy a matracok alatt fognak sorvadni. Keynes tehát azt állította,

hogy a monetáris politikának – a pénzkínálat gazdaságirányítási célzatú változtatásának – nem volna hatása. Keynes és követői ezért meg voltak győződve arról, hogy a fiskális politika – különösen az állami kiadások növelése – elengedhetetlen ahhoz, hogy az országok kilábaljanak a nagy gazdasági válságból.

Miért fontos ez? A monetáris politika a kormányzat gazdasági beavatkozásának rendkívül technokratikus és többnyire politikamentes formája. Ha a jegybank a pénzkínálat növelése mellett dönt, egyszerűen megvesz egy bizonyos mennyiségű államkötvényt a magánbankoktól, amit jóváír a nála vezetett számlájukon – valójában tehát nincs más dolga, mint bankjegynyomtatással növelni a jegybanki pénzmennyiséget. A fiskális politika ezzel szemben jóval mélyebben, s nemegyszer értékektől vezérelten vonja be a kormányzatot a gazdaságba: ha a politikusok úgy határoznak, hogy közmunkákkal kívánják előmozdítani a foglalkoztatottságot, azt is el kell döntenükhöz, hogy hol és mit építsenek. A szabadpiachoz vonzó közgazdászok szívesen gondolják azt, hogy a monetáris politikán kívül másra nincs is szükség, akik pedig egy tevékenyebb államot szeretnének, azok meg vannak győződve a fiskális politika nélkülözhetetlenségéről.

A közgazdasági gondolkodás a keynesiánus forradalom győzelme után – amint azt például Paul Samuelson klasszikus tankönyvének korai kiadásai is tükrözik (vö. Paul A. Samuelson: *Economics: The Original 1948 Edition*. McGraw-Hill, 1997.) – elsőbbséget adott a fiskális politikának, míg a monetáris politikát a partvonalra száműzte. Friedman a következőket mondta 1967-es beszédében az Amerikai Közgazdasági Társaságban: „Miatán a közgazdász-szakma széles körben elfogadta e [keynesiánus] nézeteket, néhány reakciós lelket leszámítva mintegy két évtizedden keresztül mindenki azt hitte, hogy az új közgazdaságtan már végleg túllépett a monetáris politikán. A pénz nem számított.”

Noha ez alighanem túlzás volt, a monetáris politikát nem sokra becsülték az 1940–50-es években. Friedman viszont amellettt tört lándzsát, hogy a pénz igenis számít. Hadjárata-

nak csúcspontján, 1963-ban adta ki Anna Schwartzal közösen írott könyvét *Az Egyesült Államok monetáris története 1867-től 1960-ig* címmel.

Bár a *Monetáris történet* rendkívül nagy tudományos kutatáson alapuló, hatalmas munka, egy teljes évszázad pénzügyi fejleményeinek a története, a legnagyobb hatást és a legtöbb vitát a nagy gazdasági válság tárgyalása váltotta ki. Friedman és Schwartz azt állította, hogy megcáfolták Keynesnek a válság idején alkalmazott monetáris politika hatékonyságát illető borúlátását. Szerintük a gazdaság „összehúzódása éppenséggel tragikusan tanúskodik arról, milyen fontosak a monetáris erők”.

Hogy mit értettek ezen? A Friedman–Schwartz-páros álláspontja kezdettől fogva kissé ingatagnak tűnt. Idővel aztán Friedman nemhogy árnyalta volna a történetet, de egyre nyersebb változatban adta elő, ami a végén – nincs rá jobb szó – már nem volt intellektuálisan tisztességesnek sem mondható. A nagy gazdasági válság kialakulásának értelmezésében kulcsfontosságú, hogy különbséget tegyünk az USA Központi Bankja által közvetlenül szabályozott jegybanki pénzmennyiség (a bankjegyek meg a banki tartalékok) és a pénzkínálat (a bankjegyek és a bankbetétek) között. A jegybanki pénzmennyiség a nagy gazdasági válság első éveiben nőtt: az 1929-es 6,05 milliárd dolláros középértékről 1933-ra 7,02 milliárdra. A pénzkínálat viszont meredeken zuhant 26,6 milliárd dollárról 19,9 milliárd dollárra. Ez az eltérés főleg a bankszűkítések 1930–1931-es sorozatának volt a következménye: a lakosság elvesztette bizalmát a bankokban, s bankbetét helyett inkább készpénzben tartotta a vagyonát; a talpon maradt bankok pedig ahelyett, hogy hiteleztek volna, nagy mennyiségű készpénzt halmoztak fel, hogy elkerüljék egy bankpánik következményeit. Ez azzal járt, hogy a bankok sokkal kevesebb pénzt kölcsönöztek, s ennél fogva sokkal kevesebb volt a beruházás is, mint ha a lakosság továbbra is bankbetétekbe helyezte volna a pénzét, a bankok pedig továbbra is hiteleket nyújtottak volna belőle a cégeknek. És mivel a nagy gazdasági

válság közvetlen kiváltó oka a beruházások összeomlása volt, kétségtelenül csak súlyosbította a zuhanást, hogy hirtelen mind a bankok, mind az egyének több készpénzt akartak maguknál tartani.

Önmagában megfontolandó Friedman és Schwartz állítása, hogy mindez talán csak egy szokványos visszaesés lett volna, ha a pénzkínálat csökkenése nem vezet katasztrófális válsághoz. Ám ha ezt ideiglenesen elfogadjuk is, még mindig kérdés, vajon az USA Központi Bankja – amely végül is növelte a jegybanki pénzmennyiséget – okolható-e a teljes pénzkínálat csökkenéséért. Friedman és Schwartz, legalábbis kezdetben, ezt nem mondta, csak annyit, hogy a jegybank *megelőzhetette volna* a pénzkínálat csökkenését, leginkább azzal, ha az 1930–31-es válság idején a fizetéseképtelenné váló bankok segítségére siet. Ha a jegybank rögtön pénzt kölcsönöz a bajba került bankoknak, elkerülhető lett volna a banki csődhullám, elébe vágva a lakosság azon döntésének, hogy bankbetétek helyett inkább készpénzben tartja a vagyonát, illetve a talpon maradt bankok azon gyakorlatának, hogy a betéteket a páncléteremben őrzik ahelyett, hogy kölcsönöket nyújtanának belőlük. Es ezzel végeredményben ki lehetett volna védeni a válság legrosszabb részét.

E ponton segítségül hívhatunk egy analógiát. Tegyük fel, hogy influenzajárvány tört ki, és az utólagos elemzés szerint a Betegségmegelőzési és Járványügyi Központok (CDC) megfelelő intézkedésekkel gátat vethettek volna a járványnak. Ebben az esetben jogosan vádolhatók az állami hivatalnokok, amiért nem tették meg a megfelelő intézkedéseket. De mégiscsak túlzás volna azt mondani, hogy az állam *okozta* a járványt, vagy a CDC mulasztásán bizonyítani be a szabadpiac előnyeit a nagy állammal szemben.

Sok közgazdász – és még több laikus olvasó – mégis úgy értelmezte Friedman és Schwartz elbeszélését, mint ami tulajdonképpen a jegybankot vádolja a nagy gazdasági válság előidézésével – s ily módon a válság bizonyos értelemben a túlzottan beavatkozó állam ártalmasságának bizonyítéka. Az évek során pedig, mint

már említettem, Friedman kijelentései egyre elnagyoltabbak lettek, mintha épp ennek a félreértelmezésnek kívánt volna tápot adni. Az 1967-es elnöki székfoglalójában aztán kijelentette, hogy „az Egyesült Államok monetáris hatóságai erőteljes deflációs politikát folytattak”, továbbá azt is, hogy a pénzkínálat azért csökkent, „mert az Amerikai Központi Bank siettette vagy lehetővé tette, hogy a jegybanki pénzmennyiség gyorsan csökkenjen, ugyanis nem tett eleget a rá rótt kötelességnek” – ami már azért is furcsa, mert – mint tudjuk – a jegybanki pénzmennyiség éppenséggel nőtt, miközben a pénzkínálat csökkent. (Lehet, hogy Friedman a történet olyan pillanataira utalt, amikor a jegybanki pénzmennyiség rövid időre enyhén csökkent, de ez a kijelentése mindenképp nagyon félrevezető volt, ha ugyan nem rosszabb.)

1976-ban Friedman már azt tudatta a *Newsweek* olvasóival: „elemi igazság, hogy a nagy gazdasági válságot a rossz kormányzati lépések idézték elő”, amit azok szinte bizonyosan úgy értettek, hogy nem is lett volna válság, ha a kormány nem avatkozik közbe – holott Friedman és Schwartz a könyvben azt a nézetet képviselte, hogy az államnak éppenséggel aktívabban kellett volna fellépnie. Miért volt ennyire fontos az 1930-as évek monetáris politikájáról szóló történészi vita az 1960-as években? Részben azért, mert Friedman átfogóbb kormányzatellenes programját táplálta, amelyről alább még lesz szó. Ennél jóval közvetlenebbül kapcsolódott Friedman monetarista elkötelezettségéhez, ami azt diktálta, hogy a jegybanknak biztosítania kell a pénzkínálat lassú és folyamatos – mondjuk évi 3 százalékos – növekedését, s ettől nem térhet el, akármilyen zajlik is a gazdaságban. Az elképzelés lényege, hogy robotpilótára kell kapcsolni a pénzpolitikát, kizárva a kormánytisztviselők mindenféle mérlegelési lehetőségét.

Friedman monetarizmuspárti érvei részben közgazdaságiak, részben politikaiak voltak. Azt állította, hogy a pénzkínálat egyenletes növekedése elfogadhatóan stabil gazdaságot eredményez. Azt ugyan sosem mondta, hogy az ő szabályait követve min-

den visszaesés kiküszöbölhető, csak annyit, hogy így a gazdasági növekedés ingadozása elviselhető mértékűre csökken – ebből fakadt az az állítása, hogy ha a jegybank tartja magát a monetarista szabályhoz, a nagy gazdasági válság be sem következett volna. Gondolkodásában a monetárisan szabályozott gazdaság stabilitásának feltételezen vallott hite a jegybanki tisztviselők feltétlen megvetésével párosult, mondván, hogy akkor sem volnának többre képesek, ha netalán mérleget is lehetőséjük volna. A jegybank megbízhatatlanságára az első számú bizonyíték a nagy válság kialakulása volt, de Friedman a sikertelen jegybanki politika számos további példáját is elősorolta. „A monetáris rend – írta 1972-ben – megóvná a pénzpoltikát mind egy szűk, a választók által nem irányítható csoport önkényes hatalmától, mind a részrehajló politizálás alkalmankénti sürgetésétől.”

Miután Friedman először 1959-es könyvében, *A monetáris stabilitás elméletében* felvázolta az elméletet, a monetarizmus mintegy három évtizeden át a közgazdasági közbeszéd egyik súlyos tényezője lett, ma viszont már csak árnyéka egykori önmagának. Ennek két fő oka van.

Az első, hogy amikor a monetarizmust az 1970-es évek végén az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság megpróbálta átültetni a gyakorlatba, mindkét kísérlet lesújtó eredménnyel zárult: a pénzkínálat tartós növekedése egyik gazdaságot sem tudta megóvni a súlyos recessziótól. Az amerikai jegybank 1979-ben hivatalosan friedmani típusú monetáris célokat tűzött maga elé, de már 1982-ben gyakorlatilag feladta őket, amikor a munkanélküliségi ráta kétszámjegyűre nőtt. 1984-ben hivatalosan is letett róluk, és azóta a jegybank pontosan azt a mérleget finomszabályozási gyakorlatot folytatja, amit Friedman kárhoztatott. A 2001-es recesszióra például a kamatlábak leszállításával és a pénzkínálatnak olykor az évi 10 százalékos meghaladó növelésével válaszolt. Amikor pedig elégedetten nyugtázta, hogy a gazdaság magához tért, irányt váltott, emelte a kamatlábakat és hagyta, hogy a pénzkínálat növekedése nullára csökkenjen.

A másik ok, hogy az 1980-as évek eleje óta az amerikai jegybank, de a többi ország központi bankja is, elég jól működik, aláásva Friedman hitelét, aki a központi bankok munkatársait javíthatatlan kontároknak festette le. Az infláció alacsony maradt, a visszaesések – Japánt kivéve, amiről nem sokára részletesebben is szó lesz – viszonylag rövid ideig tartottak, és nem voltak túl nagyok. S mindeközben a pénzkínálat ingadozott, elborzasztva a monetaristákat, akik – Friedmannel együtt – katasztrófákat jósoltak, de azok mégsem következtek be. David Warsh, a *The Boston Globe* újságírója 1992-ben meg is jegyezte, hogy „Friedman harcképtelenné vált, amikor inflációt jósolt az 1980-as években, s kiderült, hogy alaposan és gyakran tévedett”.

2004-ben már a Bush-adminisztráció igen konzervatív közgazdasági is azt az igencsak antimonetarista kijelentést írták le az *Elnöki Gazdasági Jelentésben*, hogy az „agresszív monetáris politika” – nem a stabil, folyamatosan egyensúlyozó, hanem az agresszív – „enyhítheti a recessziót”.

Akkor most nézzük Japánt, ahol az 1990-es években kicsiben megismétlődött a nagy gazdasági világválság – noha a munkanélküliség aránya sohasem érte el az akkori szintet, mivel Japán súlyos összegeket költött közmunkákra: bár az ország lélekszáma Amerika lakosságának a felét sem éri el, évente több betont használtak fel, mint az Egyesült Államok. A kamatlábak azonban ugyanolyan alacsony szintre süllyedtek, mint a nagy gazdasági világválság idején. 1998-ra a napipénz, vagyis az egy napos bankközi hitelek kamatlába a szó szoros értelmében a nullával lett egyenlő.

Ilyen körülmények között a monetáris politika éppolyan hatástalannak bizonyult, mint amilyenek Keynes látta az 1930-as években. A japán jegybank növelhette – és meg is növelte – a jegybanki pénzmennyiséget, csak hogy az emberek a többletjert nem költötték el, hanem felhalmozták. Japán közgazdászok mesélték nekem akkoriban, hogy az egyetlen jól eladható tartós fogyasztási cikk a páncélszekrény. A japán jegybank valójában nem is tudta annyira megnövelni a pénzkínálatot, amennyire sze-

rette volna. Tömeges mennyiségű készpénzt hozott forgalomba, de a tágabban értelmezett pénzkínálat alig nőtt. A japán gazdaság végül csak néhány évvel ezelőtt kezdett talpra állni, amikor megelégnültek az új technikai lehetőségek előnyeit kiaknázó üzleti beruházások. A monetáris politika azonban meg se tudta moccanítani a gazdaságot.

A kilencvenes évek Japánja volta képpen ismét alkalmat adott arra, hogy mérlegre tegyük Friedman és Keynes nézeteit arról, mennyire hatásos a monetáris politika a válság körülményei között. Az eredmény szemmel láthatóan Keynes borúlátását, nem pedig Friedman optimizmusát igazolta.

4

A szabadpiac közgazdaságtanát népszerűsítő szerzőként Milton Friedman 1946-ban jelentkezett először *Tető vagy plafon: az aktuális lakáskérdésről* című röpiratával, amelyet George J. Stiglerrel közösen jegyzett, aki később munkatársa lett a Chicagói Egyetemen. A közvetlenül a második világháború után az Egyesült Államokban még mindig általánosan elterjedt lakbérszabályozást támadó pamflet meglehetősen érdekes körülmények között látott napvilágot: az a Foundation for Economic Education (Alapítvány a Gazdaságtani Oktatásért) nevű szervezet adta ki, amely – miként azt Rick Perlstein a modern konzervatív mozgalom gyökereit feltáró, *A vihar előtt* (2001) című könyvében írja – „kérlelhetetlen, már-már az anarchizmust súroló formában hirdette a libertárius hitvallást”. Az alapítvány kuratóriumának tagja volt Robert Welch, a John Birch Társaság alapítója is. Friedman ezen első vállalkozása a szabadpiac népszerűsítésére két szempontból is jelzi már azt a pályát, amelyet a következő hat évtizedben közéleti értelmiségiként befutott.

Egyrészt azt mutatja, hogy Friedman igencsak hajlamos volt a végső-kig hajtani a szabadpiaci elképzeléseket. Nem volt semmi új abban, hogy a piacok a szűkös javak elosztásának hatékony eszközei vagy hogy az árszabályozás hiányt szül és csökkenti a hatékonyságot. Mégis, számos közgazdász, tartva a hirtelen

– Friedman és Stigler előrejelzései szerint országosan mintegy 30 százalékos – lakbéremelés kedvezőtlen visszahatásától, inkább a szabályozás valamilyen fokozatos leépítését javasolta volna. Friedman és Stigler azonban féltresöpörte az efféle megfontolásokat.

Az évtizedek során ez a konokság Friedman védjegyévé vált. Újra meg újra piaci megoldást javasolt mindazokra a problémákra – lett legyen szó az oktatásról, az egészségügyről vagy az illegális drogkereskedelemtől –, amelyekről szinte mindenki más azt tartotta, hogy orvoslásuk széles körű állami beavatkozást igényel. Némely elgondolása általános elfogadásra talált, például az, hogy a merev környezetszennyezési szabályozást egy kvótarendszerrel váltsák föl, amelynek keretében a vállalatok szabadon adhatják és vehetik a szennyezési jogokat. Más ötletei, mint például a konzervatív mozgalom által is támogatott javaslat oktatási utalványok kibocsátására, politikailag nem jutottak messzire, némely indítványát pedig – töröljék el az orvosok engedélyezési eljárását, szüntessék meg az Élelmiszer- és Gyógyszeripari Felügyeletet – még a konzervatívok többsége is furcsállotta.

Másrészt viszont a röpiratból kiderült, micsoda remek népszerűsítő, milyen ügyesen és szépen fogalmaz. Kerüli a szakzsargon, érveit leleményesen megválogatott valódi esetekkel támasztja alá, kezdve attól, milyen gyorsan állt talpra San Francisco az 1906-os földrengés után, egészen a frissen leszerelt világháborús veterán sorsáig, aki 1946-ban nem talál magának elfogadható lakást. Ugyanez a stílus köszönt vissza 1980-ban, képekkel megtoldva, Friedman ünnepelt tévéműsorában, *A választás szabadságában*.

Igen valószínű, hogy a nagy visszatérés a laissez-faire politikához az 1970-es években Milton Friedman nélkül is világszerte bekövetkezett volna. Viszont a szabadpiac érdekében folytatott fáradhatatlan és lenyűgöző kampánya kétségtelenül lendületet adott e folyamatnak az Egyesült Államokban is és világszerte. Bár-hogy nézzük is, a világ minden téren Friedman oldalára hajlott: a szabadkereskedelem fölébe kerekedett a

protekciónizmusnak, a dereguláció a szabályozásnak, a piacon kialakuló bér a kollektív béralkunak és az államilag meghatározott minimálbérek. S még a tényleges politikai változásokkal mérhető sikerénél is szembe-tűnőbb, mennyire átforgatta a közvélekedést: a befolyásos emberek többsége olyannyira a friedmani gondolatok hívévé szegődött, hogy egyszerűen tényként fogadja el: az általa javasolt gazdaságpolitikai változtatások a jó irányba vezettek. Csakugyan?

Vegyük először az Egyesült Államok makrogazdasági teljesítményét. Rendelkezésünkre állnak az adatok arról, hogy miként változott az amerikai családok reáljövedelme (vagyis az inflációval korrigált jövedelme) 1947 és 2005 között. Ennek az ötvennyolc éves időszaknak az első felében, 1947 és 1976 között Milton Friedman javaslatai pusztába kiáltott szavak voltak, a politika irányítói lesöpörték az elképzeléseit. A gazdaság azonban, minden, Friedman által kárhoyzott rossz hatékonyságú eleme ellenére, látványosan emelte az amerikaiak többségének életszínvonalát: a medián reáljövedelem több mint kétszerezésére emelkedett. Az 1976 óta eltelt időszakban ezzel szemben Friedman elgondolásai mindinkább elfogadottakká váltak. Bár számos állami beavatkozás megmaradt, amit továbbra is felpanaszolhatott, a szabadpiaci politika kétségtelenül terjeszkedett. Az életszínvonal növekedése ugyanakkor jóval szerényebb volt, mint a korábbi időszakban: 2005-ben a medián reáljövedelem csak körülbelül 23 százalékkal volt magasabb, mint 1976-ban.

Hogy a háború utáni második generációnak rosszabbul ment, mint az elsőnek, részben annak is köszönhető, hogy a gazdasági növekedés üteme összességében is lassult – ez a tény meglepetésként érheti mindazokat, akik azt hiszik, jelentős gazdasági hozama lett a szabadpiacok felé való elmozdulásnak. Fontos szerepet játszott azonban az amerikai családok életszínvonalának lemaradásában, hogy a gazdasági egyenlőtlenség látványosan nőtt: míg a háború utáni első nemzedékben a jövedelem növekedése a népesség zömét érintette, az 1970-es évek végétől a me-

dián jövedelem, vagyis a tipikus család jövedelme csak körülbelül harmadakkora mértékben emelkedett, mint az átlagjövedelem, amelynek értékét felfelé húzza a csúcson elhelyezkedő szűk kisebbség kiugróan magas jövedelme.

Ez felvet egy érdekes kérdést. Milton Friedman többször is megnyugtatta hallgatóságát, hogy nem kellenek külön intézmények – mondjuk, szakszervezetek meg minimálbér – ahhoz, hogy a munkások is részesedjenek a gazdasági növekedés előnyeiből. Pusztán mítosz a gonosz tókés rablólovagokról szóló mese, írta 1976-ban a *Newsweek* hasábjain: „Valószínűleg nincs még egy korszak sem az Egyesült Államok, sem más ország történetében, amelyben az egyszerű emberek életszínvonalá oly nagy mértékben növekedett volna, mint az amerikai polgárháború és az első világháború között, amikor a korlátlan individualizmus a legnyersebb formájában mutatkozott.”

(Na és mi van azzal a figyelemre méltó, harmincéves időszakkal a második világháború után, amely egybeesett Friedman pályájának jó részével?) Viszont a rá következő évtizedekben, amikor a minimálbérnek már nem kellett lépést tartania az inflációval, s a szakszervezetek sem számítottak már fontos tényezőnek a magánszektorban, a dolgozó amerikaiak azt tapasztalták, hogy gyarapodásuk elmarad a gazdaság általános növekedéséhez képest. Lehet, hogy Friedman túlságosan bizakodóan ítélte meg a láthatatlan kéz nagylelkűségét?

A méltányosság kedvéért meg kell említeni, hogy a gazdasági növekedést és a jövedelemeloszlást rengeteg tényező befolyásolja, nem hibáztathatjuk minden csalódásért a friedmani politikát. Mindazonáltal meglepő, hogy bár a közfelfogás szerint az elmozdulás a szabadpiaci politika felé egyszerű dolgokat művelt az Egyesült Államok gazdaságával és az egyszerű amerikaiak életszínvonalával, ezt a vélekedést az adatok kevésbé támasztják alá.

Hasonló, sőt még nyomatékosabb kérdések fogalmazhatók meg az egyértelmű bizonyítékok hiánya miatt, ha Latin-Amerikával kapcsolatban

vizsgáljuk meg, hogyan működnek Friedman elképzelései a gyakorlatban. Egy évtizede még szokásszerűen hivatkoztak a chilei gazdaság sikerességére – ahol az 1973-as hatalomátvétel után Augusto Pinochet Chicagói Egyetemen végzett tanácsadói a szabadpiaci gazdaságpolitika útjára állították az országot – annak bizonyítékaként, hogy a Friedman ihlette politika a sikeres gazdasági fejlődés útja. Hiába követte azonban több más latin-amerikai ország, Mexikótól Argentínáig, Chile példáját a kereskedelem felszabadítása, az ipar privatizációja és a dereguláció terén, a chilei siker-történet nem ismétlődött meg.

Ellenkezőleg, a latin-amerikaiak túlnyomó többsége szerint a „neoliberális” gazdaságpolitika kudarcot vallott: a gazdasági növekedés ígért meglődulása sohasem következett be, viszont a jövedelmi egyenlőtlenség súlyosbodott. Nem hibáztatom mindegyért, ami Latin-Amerikában nem sikerült, a chicagói iskolát, és azt sem kívánom megcsépíteni, ami e kísérleteket megelőzte, de mégiscsak kiáltó az ellentét egyfelől a Friedman igazának bebizonyosodására vonatkozó vélekedés, másfelől azon gazdaságok tényleges teljesítménye között, amelyek a háború utáni első évtizedek beavatkozó gazdaságpolitikáját feladták a laissez-faire kedvéért.

De nézzünk egy konkrétabb témát. Friedman szüntelen támadásainak céltáblája a szerinte fölösleges és kontraproduktív állami szabályozás volt. Egykori munkatársáról, George Stiglerről írt nekrológiájában külön kiemelte Stigler bírálatait az áramszolgáltatás szabályozásáról, amely a végén a lakosság helyett a szabályozott szolgáltatók érdekét szokta szolgálni. Szóval, mire is vezetett a dereguláció?

Jól kezdődött. Az 1970-es évek végén deregulálták a teherfuvarozást és a légitársaságokat. Ettől nem lett mindenki boldog, de mégiscsak fokozta a versenyt, általában csökkentette az árakat, és növelte a hatékonyságot. A földgáz deregulációja is sikeres volt.

A következő nagy deregulációs hullám, az energiaszektor liberalizálása már egészen másként alakult. Miként a japán gazdasági válság az 1990-es években bebizonyította, hogy Keynes

aggodalmai a monetáris politika eredményességét illetően nem voltak légből kapottak, a 2000–2001-es kaliforniai energiaválság – amikor az áramtermelők és az energiaszolgáltatók mesterséges hiányt teremtettek, hogy felnyomják az árakat – eszünkbe juttatta a rablólovagokról és fosztogatósaikról szóló mese mögött megbúvó valóságot. A többi állam nem szenvedte ugyan meg a deregulációt annyira, mint Kalifornia, de az mindenütt áremelkedéshez vezetett ár-csökkenés helyett, mesés profithoz juttatva az áramszolgáltató cégeket.

Azok az államok, amelyek az 1990-es években valamilyen oknál fogva nem úsztak az árral, és nem kezdtek deregulációba, most szerencsésnek tartják magukat. Mind közül pedig a legszerencsésebbeknek azok a városok, ahová valamilyen nem jutott el a tájékoztató a gonosz kormányzatról és a magánszektor erőneiről, s így továbbra is van köztulajdonú áramszolgáltató vállalatuk. Mindez megmutatta, hogy az energiaszektor szabályozásának eredeti indoka – nevezetesen, hogy máskülönben a monopolhelyzetű áramszolgáltatók túl nagy hatalomra tennének szert – ma ugyanúgy érvényes, mint korábban.

Következik-e ebből, hogy a dereguláció eleve rossz ötlet? Nem, ez a konkrét körülményektől függ. Ha arra következtetnénk, hogy a dereguláció mindig és mindenhol rossz, ugyanabba a kizárólagos gondolkodásmódba esnénk, mint ami minden bizonnyal Friedman legnagyobb hibája volt.

A néhai James Tobin, a Yale Egyetem Nobel-díjas közgazdásza finoman megdorgálta Friedmant és Schwartzot a *Pénzügytörténet*ről írt 1965-ös kritikájában amiatt, hogy túl messzire mentek. „Vegyük a következő három kijelentést – írta. – A pénz nem számít. A pénz is számít. Csak a pénz számít. Túlságosan könnyű a másodikból átcsúszni a harmadikba.” És hozzátette: Friedman és követői „túlradó buzgalmukban” túl sokszor pontosan ezt tették.

Hasonló gondolati sor tanúi lehetünk akkor is, amikor Friedman a laissez-faire hirdetőjeként lépett föl. A nagy gazdasági világválság után sokan meg voltak győződve róla, hogy a piac sohasem működik jól. Fried-

mannek volt annyi szellemi bátorsága, hogy kimondja: a piac jól is működhet. Előadói képességei a bizonyítékok felvonultatását lehetővé tevő tudásával párosulva a szabadpiac erőneinek legjobb szószólójává tettek, amelyet Adam Smith óta nem ismert a világ. De túl könnyen siklott át abba az állításba, hogy a piac mindig jól működik, majd hogy csak a piac működik jól. Rendkívül nehéz felidézni olyan esetet, ahol Friedman elismerte volna, hogy a piaccal is lehet baj, vagy hogy az állami beavatkozás hasznos célokat is szolgálhat. Friedman abszolutizáló laissez-faire-pártisága is hozzájárult annak a szellemi légkörnek a kialakulásához, amelyben a piacokba vetett hit és az állam megvetése gyakran felülírja a tényeket. A fejlődő országok mindazon figyelmeztetések ellenére, hogy pénzügyi válságba sodródhatnak, siettek megnyitni tőkepiacaikat; amikor aztán a válság annak rendje és módja szerint bekövetkezett, sok elemző ezért sem a nemzetközi tőkeáramlás labilitását, hanem az adott ország kormányát hibáztatta. Az energiaszektor deregulációja annak ellenére folytatódott, hogy egyértelmű intó jelek figyelmeztettek arra: a monopolhelyzet problémákat okozhat. A legtöbb elemző még a kaliforniai áramválság idején is mint képtelen összeesküvés-elméletet söpörte le az árak manipulálásával kapcsolatos aggodalmakat. A konzervatívok továbbra is kitanak emellett, hogy az egészségügy válságára a szabadpiac a válasz, hiába szól lehangoló tömegű bizonyíték az ellenkezője mellett.

Azért is különös, hogy Friedman kitaróan egyre csak a piac erőneit és az állam bűneit hajtogatta, mert a közgazdászok közgazdászaként megalkotott életműve éppen a visszafogottság mintaképe. Mint említettem, az egyéni racionalitás szerepének hangsúlyozásával jelentősen gazdagította a gazdaságelméletet, és – néhány kollégájával ellentétben – tudta, hol a határ. Miért nem tanúsított közéleti értelmiségiként is ilyen mértékletességet?

A válasz, azt hiszem, az, hogy egy lényegében politikai szerep foglya lett. Milton Friedman, a nagyszerű közgazdász tudta becsülni és becsülte is

a kétértelműséget. Milton Friedmantól, a szabad piacok nagyszerű bajnokától viszont az igaz hit hirdetését várták, nem azt, hogy hangot adjon a kételyeinek. Végül eljátszotta a szerepet, melyet hívei elvártak tőle. Így lett a pályája kezdetén felvillanyozó bálványromboló Friedmanból a kialakuló új ortodoxia merev védelmezője.

A nagy embereket az utókor nem a gyengeségeik, hanem az erősségeik

miatt őrzi meg emlékezetében. Milton Friedman valóban nagy ember volt: bátor szellemű, minden idők egyik legfontosabb közgazdasági gondolkodója, és egyben az, aki oly ragyogóan tudta elmondani a nagyközönségnek a közgazdasági gondolatokat, mint még senki. Viszont megalapozottan kimondható, hogy a friedmanizmus túl messzire ment mind az elméletben, mind gyakorlati alkalma-

zásában. Amikor Friedman megkezdte közéleti értelmiségi tevékenységét, az idő megérett az ellenreformációra a keynesianizmussal és mindazzal szemben, ami vele járt. Amire azonban a világnak ma szüksége van, az véleményem szerint egy ellen-ellenreformáció.

PAUL KRUGMAN

Pályi Sándor Márk fordítása

Az alábbi beszélgetés magyarra fordításával a 2006. augusztus 5-én elhunyt Aron Jakovlevics Gurevics emléke előtt tisztelgünk. Halála a nemzetközi középkorkutatás nagy vesztesége, melynek talán legismertebb orosz képviselője, módszertani-szemléleti megújulásának úttörője volt. A Szovjetunióban évtizedeken át perifériára szorítva, Gurevics egyaránt támaszkodott a szovjet bölcsészet nem hivatalos tekintélyeinek (Mihail Bahtyin, Jurij Lotman), a francia Annales-körnek és az angolszász történeti antropológiának a munkáira. A hetvenes-nyolcvanas években két könyve magyar fordításban is megjelent (A középkori ember világképe. Kossuth, Bp., 1974; A középkori népi kultúra. Gondolat, Bp., 1987), s az

akkoriban „új történetírásként” emlegetett gondolkodásmód fontos közvetítői lettek. A „glasznosztj” időszakától kezdve a megújuló oroszországi történeti kutatók egyik fő szervezőjeként 1988-ban megalapította az Odisszej. Cselovek v isztorii című lapot, az orosz középkorkutatás új, nagy tekintélyű orgánumát. 1990-ben végre, életében először külföldre is utazhatott a madridi nemzetközi történetéskongresszuson a Szovjetuniót képviselő delegáció tagjaként. A következő években válogathatott a legrangosabb európai és amerikai meghívások között. Mindez azonban csak tragikusan rövid ideig tarthatott, mert 1994 után egy-két év alatt teljesen megvakult, ám ez nem vetett véget tudományos produktivitásá-

nak. 1996-ban a CEU Medieval Studies Department meghívására Budapesten is járt, és nagyszerű előadást tartott az individuuum középkori megszületéséről. Családja és tanítványai segítségével egy évtizeden át figyelemmel követte a középkorkutatás újabb eredményeit, részt vett vitáiban, tovább szerkesztette folyóiratát, és több fontos újabb könyvet alkotott, tanítványainak dikálva, s a felolvasott szöveget hallás után ellenőrizve, tovább formálva, emlékezetből „meglábjegyzetelve” – ezek közül való a magyarra is lefordított Az individuuum a középkorban (Atlantisz, Bp., 2003). Az alábbi (itt rövidítve közölt) interjú nyolcvanadik születésnapja alkalmából készült.

KLANICZAY GÁBOR

HOGYAN ÍRJUNK A KÖZÉPKOR TÖRTÉNETÉRŐL?

**YELENA MAZOUR-MATUSEVICH
BESZÉLGET ARON GUREVICCSEL¹**

Yelena Mazour-Matusevich: A középkorként ismert korszaknak több tucatnyi definíciója van. Ön hogyan határozná meg a középkort?

Aron Jakovlevics Gurevics: A „középkor” terminus a közelmúltban felettébb vitatottá vált. A középkorban élő emberek nem tudták, hogy a középkorban élnek, szemben a modernitás emberével, aki tudatában van annak, hogy a modern korban él. A középkor embere úgy érezte, hogy vagy az időszámításunk első évszázadában kezdődő keresztény történelemben él, vagy a Római Birodalom örököse. Amúgy 1806-ig, Napó-



1 ■ Az interjú megjelent: *Journal of Medieval and Early Modern Studies* 35 (2005) 121–157. old.

2 ■ Massimo Montanari: *Éhség és bőség. A táplálkozás európai kultúrtörténete*. Ford. Kövendy Katalin. Atlantisz, Bp., 1996.

3 ■ Aron J. Gurevics: *Problemi genyezisa feodalizma v Zapadnoj Jevrope*. Moszkva, 1970.

4 ■ Aron J. Gurevics: *Feodalizm i srednyije veka. Problemi opregyelenija. Odisszej*. 2001. 261–294. old.

5 ■ Susan Reynolds: *Fiefs and Vassals: The Medieval Evidence Reinterpreted*. Oxford 1994.

leonig, általában hittek a birodalom megszakítatlan létében. A középkori nép nagyon bonyolult és komplex módon értette ezt a két – római, illetve keresztény – hagyományt, ugyanis ez a két hagyomány egyetlen paradox együttesbe olvadt. A *medium aevum* fogalma csak a XV. század folyamán jött létre, mégpedig a latin nyelv periodizálását célzó törekvések eredményeképp. A történelem korszakolására még ennél is később, a XVII. században került sor. A „középkor” terminus újkori jelentése végletesen zavaros. Szokás szerint az V. századtól a XV. századig terjedő ezeréves korszakra alkalmazzák. Ezt a meghatározást csak megszokásból használok.

Jó néhány évvel ezelőtt egy jó nevű olasz történész, Massimo Montanari érdekes könyvet publikált *Éhség és bőség. A táplálkozás európai kultúrtörténete* címmel, amelyben nyíltan elutasítja a középkor fogalmának használatát.² Nézete szerint az ókor jócskán belenyúlt a X–XI. századba, és a középkor nem is vehette kezdetét a