

## A standard közgazdaságtan alkonya

Egy jó könyvről sok recenzió is készülhet, az mindenképpen hasznos lehet mindenki számára. Különösen azért, mert az új recenzens új nézőpontból tekint a szerző munkájára, és akár új mondanivalókat is felfedezhet. John Komlós könyve eredetiben, angolul *What Every Economics Student Needs to Know and Doesn't Get in the Usual Principles* címmel 2014-ben jelent meg, magyar fordításban pedig 2021-ben (a 2019-es második angol nyelvű kiadás alapján). És már ebben az évben született két recenzió róla, az egyik a *Közgazdasági Szemlében* (Honvári, 2021), a másik pedig az *Új Egyenlőségben* (Forgács, 2021). Majd 2024-ben még egy könyvismertetés is napvilágot látott a *Civil Szemlében*, amely már nemcsak a magyar kiadással, hanem az időközben megjelent, bővített harmadik angol nyelvű kiadással is foglalkozik (Falus, 2024). Mindezek után joggal merülhet fel a kérdés, hogy vajon van-e értelme – ráadásul így megkésve – egy újabb recenziónak John Komlós könyvéről (John Komlós: *A valójában létező gazdaság és az emberarcú kapitalizmus alapjai* (Amit minden közgazdaságot tanulónak tudnia kell), Pallas Athéné Könyvkiadó Kft., 2021).

Komlós könyve valóban jó, hiánypótló és fájdalmasan aktuális, különösen most, az amerikai elnökválasztás után. Mert miről is van szó tulajdonképpen? Konkrétan arról, hogy a főirányú közgazdaságtan (az újklasszikus-újkeynesi irányzat) komoly szerepet játszott abban, hogy

2008-ban pusztító gazdasági válság alakuljon ki az USA-ban, majd azután tovaterjedjen és világgazdasági válsággá szélesedjen. Erről részletesen olvashatunk a könyv utolsó előtti, tizennegyedik fejezetében. A válság után sokan azt vártuk, hogy majd a főirányú közgazdaságtanban végbe megy a radikális változás, a vezető közgazdászok beismerik hibáikat, vagy csak félreállnak, és a megújult erőket új paradigma kidolgozására összpontosítják. A várakozás azonban hiú ábrándnak bizonyult.

A megújulás elmaradását az teszi különösen fájdalmasá, hogy a mainstream közgazdaságtannak meghatározó szerepe volt a múlt század nyolcvanas éveitől kezdődően abban, hogy a nyugati, fejlett országokban hatalmas jövedelem- és vagyoni egyenlőtlenségek jöjjenek létre, a középosztályok meggyengüljenek, gazdasági és politikai erejüket elveszítsék. Ez nyitott utat a jobboldali populizmus térnyerésének, amely hamis reményeket ébreszt a leszakadó társadalmi rétegeknek, azt ígérve nekik, hogy újból visszanyerhetik régi állásaikat, és ezen keresztül társadalmi pozíciójukat, ha kormányuk megvédi őket a migránsoktól és a külföldi olcsó áruk dömpingjétől.

A mostani, 2024 novemberi elnökválasztást Donald Trump éppen ilyen ígéretekkel nyerte meg. És ugyanez a hamis ideológia válik egyre népszerűbbé Európában is. A közgazdaságtanban kevésbé jártas tömegek nyilván nem veszik észre, hogy a

bezárkózás politikája nem jó megoldás, helyzetük ettől nem fog javulni, viszont a nagyvállalkozók, a nagytőkések még gazdagabbak lesznek, miközben nekik, a kisembereknek egyre több közjóságról kell lemondaniuk. A gazdasági és a nyomában megjelenő társadalmi különbségek további növekedése pedig egyre nagyobb instabilitást és konfliktushelyzeteket okoz országokon belül és országok között egyaránt.

A mai helyzetben tehát minden korábbinál nagyobb szükség lenne a közgazdasági gondolkodás revíziójára, az emberarcú kapitalizmus elméletére. Annak belátására, hogy az államnak aktív szerepet kell játszania a piaci hibák visszaszorításában, az egyenlőtlenségek mérséklésében, a jó minőségű közjavak (oktatás, egészségügy, infrastruktúra) előállításában. A skandináv országok jó példát mutatnak e tekintetben, mindennapi gyakorlatuk azt bizonyította, hogy magas adók, a gazdagok erőteljes megadóztatása és komoly szociális ellátó rendszer, valamint a magas színvonalú állami oktatás és egészségügy működtetése nem gátja a versenyképességnek, ellenkezőleg előmozdítja, mert éppen emiatt a legversenyképesebbek ezek az országok.

John Komlós könyvét éppen az iménti gondolatmenet miatt tekintem igen fontosnak és nagyon is aktuálisnak. A huszonnegyedik órában vagyunk, hogy mélyen elgondoljunk ezeken a problémákon, és minél többen és többit foglalkozunk azzal, hogy miként lehet egy jól működő, a társadalom többségének és a jövő generációinak érdekeit valóban szolgáló gazdasági rendszert kialakítani, és nem melleleg miként lehet az emberek többségének az érdeklődését fel-

kelteni ez iránt, hiszen alapvető érdekeikről van szó.

A könyv két nagy részből áll: az első rész a mikroökonómia területét fogja át, míg a második a makroökonómiaira koncentrál. A bevezetőnek tekinthető első fejezetben a szerző leszögezi: annak ellenére, hogy a piaci rendszerek sok hibával rendelkeznek, és ő ezeket fogja sorra venni, mégis piacpárti marad. De egy emberarcú piaczgazdaságot tart kívánatosnak, amelyben az ember a legfontosabb, az ő szavaival élve: „mi maradjunk a piac mesterei és ne fordítva”.

Komlós véleménye szerint a közgazdaságtannak nem kellene elkülönülni a többi társadalomtudománytól, mint ahogyan azt teszi a főirányú közgazdaságtan. Egyesítenie kéne a szociológiából, a pszichológiából, a politológiából és a filozófiából származó felismeréseket. Ez jogos követelmény, csak akkor számot kellene vetni azzal a következménnyel, hogy a társadalomtudományok felé való közelítés miatt a tudományszak jelentősen veszítene az egzakt, axiomatikus felépítéséből, amelyet olyan nagy műgonddal alakítottak ki a neoklasszikus közgazdászok a 19. század végén, és építették tovább a múlt század hetvenes éveitől az újklasszikus közgazdászok. Persze nem lenne kár ezért az áldozatért, ha cserébe közelebb juthatnánk a valóságban létező gazdaságok működésének megértéséhez és empirikusan megalapozott elemzéséhez.

Ezt világosan látja Komlós, és éppen ezért fogalmazza meg azt a követelményt, hogy olyan gazdaságelméletre van szükség, amely empirikus bizonyítékokon alapul, és amely nem a deduktív logikára és matematikára támaszkodik. A közgazdaság-

tannak induktív tudománnyá kelle-  
ne válnia. De ha a közgazdaságtan  
induktív tudománnyá válik, akkor  
búcsút kell mondanunk a gazdasági  
törvényeknek, a mindig és minden-  
ütt érvényesülő oksági kapcsolatok  
azonosításának, a modelleken ala-  
puló előrejelzéseknek, és még lehet-  
ne tovább sorolni. Ugyanis az adott  
helyzetekre vonatkozó empirikus  
elemzések, kísérletek a gazdaságban  
nem általánosíthatóak, mert a tér és  
az idő itt mindig konkrét, nem abszo-  
lút, mint egyes természettudományok  
vizsgálati körében (Hicks, 1978).

Egy egyszerű példa talán jobban  
megvilágítja az imént leírtakat. A fizi-  
kus biztos lehet abban, hogy az ókori  
Rómában, a kommunista Szovjetunió-  
ban vagy napjainkban New Yorkban  
egy magasról leejtett test mindhárom  
esetben  $g$  nehézségi gyorsulással kö-  
zelített a Föld felé. De ugyanilyen  
egzakt megállapítást nem tehetünk  
például az árak és a keresett mennyi-  
ség viszonyáról. Ha például mindhá-  
rom említett helyen és időben a hús  
ára kétszeresére nőtt, akkor az iránta  
megnyilvánuló kereslet csökkenésé-  
nek mértékéről még hozzávetőlegesen  
sem tudunk érdemi dolgot mondani,  
legfeljebb annyit, hogy bizonyosan  
igen eltérő mértékű keresleti válto-  
zások voltak a három helyen. Persze  
nincs szükség ennyire szélsőségesen  
kiválasztott hely-idő kombinációk-  
ra, mert még abban sem lehetünk  
biztosak, hogy ugyanazon a helyen,  
de néhány nap vagy hét eltéréssel  
ugyanolyan mértékű áremelkedésre  
ugyanazon nagyságú keresletcsök-  
kenés fog megvalósulni. Egyszerűen  
azért, mert időközben változhattak  
a viszonyok (bért kaptak a dolgozók,  
vagy helyettesítő termékek jelentek  
meg, és így tovább), amelyek megvál-

toztatták a gazdasági szereplők reak-  
cióit.

Egy másik példa, amelyet Komlós  
is említ a könyvében, a részvények  
és a házak árának alakulása 2008  
előtt, amikor az árnövekedés nem a  
kereslet csökkenéséhez, hanem an-  
nak emelkedéséhez vezetett. Mindez  
azért történt meg, mert megváltoztak  
a várakozások, az emberek további  
áremeléseket vártak. S ez egy pozitív  
visszacsatolási hurokhoz vezetett, el-  
lentétben a tananyagokban szereplő  
negatív visszacsatoláshoz. Mivel a  
mainstream kánonban ilyen folya-  
matoknak nincs helyük, ezért Alan  
Greenspan és Ben Bernanke tétlenül  
nézték az ingatlan- és a tőzsdei bubo-  
rék kialakulását, növekedését.

Az iménti példából is látszik, hogy  
a mainstream közgazdászok által oly  
gyakran és szívesen említett keresleti  
vagy kínálati görbe sem határozha-  
tó meg empirikusan, mert nem lehet  
biztosítani az „egyébként változatlan  
feltételek” (*ceteris paribus*) követel-  
ményt. És ha már a kereslet-kínálat  
Marshall-keresztjének meghatározá-  
sával is baj van, akkor bizony nem  
beszélhetünk a piacok mindentudó  
és mindenható jellegéről, amint azt  
a szerző könyvének második fejeze-  
tében részletesen kifejti. Ő azonban a  
hangsúlyt nem az egyensúly léte vagy  
nem léte kérdésére teszi, hanem arra,  
hogy a piacok bizonyos javakat, pél-  
dául a közjavakat nem képesek előál-  
lítani, állami intézmények és szabá-  
lyozás nélkül nem tudnak működni.

A piac működését nem lehet leegy-  
szerűsíteni egy kereslet-kínálat-ár  
automatára, mert az mindig az adott  
társadalmi közegben működik, és  
emiat magán viseli annak jegyeit.  
A csalás, félrevezetés, a termékek  
rejtett hibái és más anomáliák elő-

fordulása jelentősen függ attól, hogy milyen értékrendszerük van a gazdasági szereplőknek. Komlós szerint az erkölcsnek elsőbbséget kell élvezni a piacok, a piaci hatalom felett.

A piacok „Achilles-sarka” jelzővel látta el azokat az anomáliákat, amelyek a piaci működés során felmerültek, s amelyeket a vonatkozó szakirodalom piaci hibák címszó alatt tárgyal: közjavak, externáliák, monopol-oligopol helyzetek, aszimmetrikus információk, aszimmetrikus piaci erőviszonyok. Ezekkel bővebben a következő, a harmadiktól a kilencedik fejezetig terjedő részekben foglalkozik a szerző. Tárgyalásmódját nem a piaci hibák szabják meg, hanem a piaci működés részletes bemutatása és ennek részeként tárgyalja ezeket a defektusokat. Megerősítendő ezt a tárgyalási módot, idézem Joan Robinson idevágó megállapítását: amit a mainstream közgazdászok piaci hibának, anomáliának, ideiglenesen megjelenő valaminek tekintenek, nos, az maga a piaci működés lényege.

A piaci keresletet nem lehet olyan egyszerűen kezelni, mint ahogyan azt a főirányú közgazdaságtan teszi, nevezetesen, hogy az csak az egyéni ízlésektől és az áraktól függ. A szükségletek és a kereslet nem kívülről adott exogén tényező, nagyon is endogén, hiszen függ a társadalmi hatásoktól, a divattól, a kulturális hatásoktól, a társadalmi státusztól, a reklámtól és a manipulációtól (amit a vállalatok nagyon is befolyásolnak). Ezen valós tényezők hatásainak a kihagyása tévútra vezet, és azt a képzetet sugallja, hogy az Adam Smith-i Láthatlan Kéz kiválóan működik, pedig valójában nem.

A főirányú közgazdaságtan alapvető, kiinduló axiómája a *homo*

*oeconomicus*, a racionálisan viselkedő, optimalizáló, haszon- és profitmaximalizáló gazdasági szereplő. A könyv negyedik fejezete ezt a feltételezést veszi kritikai vizsgálat alá a viselkedési közgazdaságtan eredményei alapján. Komlós a Kahneman (2013) és Tversky szerzőpáros, valamint Thaler (2016) pszichológiai kísérletei alapján bizonyította, hogy a gazdasági döntéseknél mennyire fontos a kontextus, az előzmények sora és a környezeti hatások, amint azt a horgonyelmélet összefoglalja. És ugyancsak nem felel meg a szigorú racionalitási követelményeknek az egyének kockázatkezelése, mivel eltérően értékeli a várható pozitív, illetve negatív eseményeket. A gyakorlatban nem érvényesül a valószínűségszámításból jól ismert várható érték számítás, a várható nyereség vagy veszteség egzakt kiszámítása, amint azt a viselkedési közgazdaságtan kilátáselmélete megfogalmazza.

A racionális viselkedés további fontos korlátja, hogy a gazdasági szereplők döntéseik során szinte sohasem rendelkeznek a teljes információs bázissal. A további információk beszerzése azonban költséges, és egyáltalán nem biztos, hogy javítja a döntés minőségét, hogy közelebb visz az optimális megoldáshoz. Ezért a gazdasági szereplők nem az optimális, hanem a több szempontból is kielégítő megoldást választják. Ez a felismerés egyáltalán nem új a közgazdaságtanban, hiszen Herbert Simon (1982) már a múlt század hetvenes éveiben közvettette munkáit a korlátozott racionalitásról, a kielégítő döntések és a heurisztika gyakorlati hasznáról. Sajnálatos módon azonban az akadémiai közgazdaságtan nem vett tudomást róla, és továbbra is kitarzott a racio-

nális, optimalizáló gazdasági szereplő ideája mellett.

Az ötödik fejezetben igen fontos dolgokat olvashatunk, jöllehet a címe és a tartalma nincs teljes összhangban. Ugyanis az influenzszerek és a fogyasztás cím alatt tárgyalja a szerző a piaci szerkezet alakulásának igen fontos kérdését. A főirányú közgazdaságtan tökéletes piacra és versenyre vonatkozó feltételezése nyilvánvalóan abszurd feltételezés, olyan leegyszerűsítés, amely tévútra vezet a gazdasági viszonyokat megérteni szándékozó hallgatókat. Elég nyilvánvaló, hogy a piacok nagy többségében nem sok kis termelő versenyez a fogyasztók kegyeiért, azt a nagyvállalatok, az óriási konszernek, a multinacionális cégek uralják. Van ennek persze racionális magja is, a nagybani termelés előnye, a növekvő volumenhozadék esete, hiszen bizonyos termékeket, például autót, számítógépet, mobiltelefont nem lehet olcsón előállítani kis szériában, mert igen magasak az állandó költségek. De nemcsak ez magyarázza a monopol- és oligopolhelyzetek kialakulását és elterjedését egyre több piacon, hanem az erőfölény és a politikai hatalom közreműködése is.

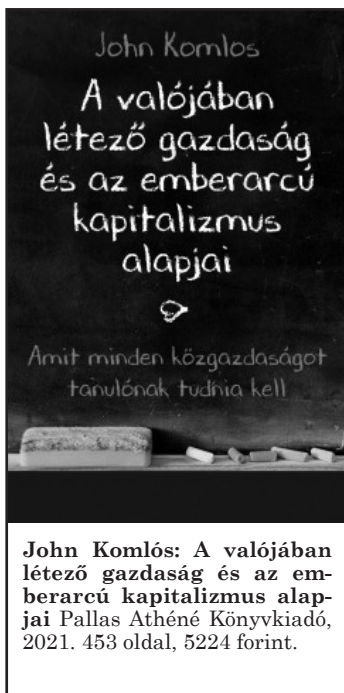
John Komlós a következőket írta ez utóbbi kapcsán 2019-ben: „Mivel a Trump-kormányzat a tábornokok és milliárdosok kezébe került, minden megvalósult, amire Eisenhower

figyelmeztetése vonatkozott.” (132. old.) (Csak zárójelben: Eisenhower amerikai elnök [1953–1961] hivatali tapasztalatai alapján a katonai-ipari komplexumok hatalmának növekedésére és jogtalan befolyásolási szerepének veszélyére hívta fel a figyelmet.) Nos, ez a figyelmeztetés igencsak aktuálissá vált 2024 végén, csak ab-

ban reménykedhetünk, hogy az amerikai demokratikus intézményrendszer kordában tudja tartani az óriásvállalatokat.

A piaci szerkezet tárgyalása tovább folytatódik a hatodik fejezetben, itt teljesedik ki. A vállalatok általában nem egy személyes vállalkozások, hanem nagy korporációk. A nagyvállalatok felépítését a szigorú hierarchia és tekintélyelvűség jellemzi, működésük pedig egyáltalán nem tekinthető demokratikusnak. Az amerikai pénzügyi szektorban

különösen érvényesül a nagyvállalatok dominanciája, itt egyáltalán nem lehet szabadversenyről beszélni. De nemcsak itt, hanem számos más iparágban is jellemző a monopol-, oligopolhelyzetek kialakulása. Amint azt már 1976-ban Bruce Henderson megfigyelte: stabil versenypiacokon általában csak három jelentős szereplő marad, s közülük a legnagyobb piaci részesedése nem haladja meg a legkisebb domináns versenytárs részesedésének a négyszeresét (Sheth–Sisodia, 2002).



A kereslet-kínálat közgazdaságtan-tankönyvekben oly gyakran idézett mechanizmusa illuzórikussá válik a valóságos piacokon, amelyekben néhány vállalat erőfölényes helyzetben van. „Az oligopóliumoknak és a monopóliumoknak nincs kínálati görbéjük, viszont van piaci hatalmuk, ezért az ár és a mennyiség olyan kombinációját választják, amely kielégítő nyereséget eredményez” (168. old.) – írja a szerző. A nagyvállalatok között nincs éles verseny, komoly konkurencia, különösen nincs árverseny, hiszen így könnyen tönkretelhetnék egymást, sokkal inkább érvényesül az összejátszás, a megegyezés árban és piaci részesedésekben.

A piaci egyensúly és annak kialakulása fontos része a mainstream közgazdasági tanításnak, ugyanakkor távolról sem tudnak kielégítő magyarázatot adni arra, hogy miként alakul ki az egyensúly, és időben hogyan változik. A valóságos piacokon ugyanis nincs aukcióvezető, aki ellenszolgáltatás nélkül begyűjtené a keresleti és kínálati ajánlatokat, majd az egyezőség esetén jelt adna az egyensúlyi tranzakciók lebonyolítására. A valóságban az egyes tranzakciók egymástól függetlenül, különböző árakon mennek végbe, ezzel folyamatosan változtatva a piac állapotát. Ez a dinamikus folyamat sohasem ér nyugvópontra, a kereslet és a kínálat sohasem tud egyensúlyba kerülni, mert időben és térben nem koncentráltan jelennek meg (Káldor, 1989).

A főirányú közgazdaságtan tanítása szerint a piaci működés egyben elrendezi a jövedelemelosztás kérdését is, mégpedig igazságosan, mert mindenki azt kapja, amit megérdemel, hiszen a tőke és a munka is a hozzájárulása (határterméke) mértékében

részesedik a létrejött produktumból. Ez a tézis azonban több sebből is vérzik, kezdve azon, hogy a tényezők határtermékét nem lehet egzakt módon meghatározni (a termelési függvény identifikációs problémái miatt) és ebből következően az igazságos jövedelemarányokat sem. Komlós a mindennapi élet felől közelítve azt vizsgálta meg, hogy vajon a termelékenység és a reálbérek növekedésüteme között van-e szoros együttmozgás. Azt találta, hogy az USA-ban 1982 után a reálbérek növekedése egyre inkább elmaradt a termelékenység növekedése mögött. A jelenség azzal magyarázható, hogy a szakszervezetek egyre inkább elveszítették befolyásolási erejüket, először a Reagan-adminisztráció törvényi korlátozásai, majd a globalizáció miatt (ti. a munkaigényes iparágakat kiszervezték a harmadik világ országaiba). Tehát itt is érvényesül az erőfölényes helyzet és a politikai hatalom befolyása.

A jövedelemelosztásra az jellemző az elmúlt évtizedekben, hogy egyre nagyobbak a jövedelemkülönbségek az egyes társadalmi csoportok között. A jövedelemkülönbségeknél is nagyobbak és gyorsabban növekszenek a vagyoni különbségek. Az USA jövedelmi és vagyoni különbségei a legnagyobbak a fejlett országok között. Éppen ezért nem meglepő, hogy a társadalmi jólét messze elmarad a GDP növekedése mögött. A nagy jövedelemkülönbségek nemcsak erkölcsi szempontból kifogásolhatóak, hanem a szűken vett gazdasági szempontból is, mert az alkalmazkodás és a növekedés szempontjából is kifejezetten káros hatásúak, és destabilizálják a politikai rendszert (Stiglitz, 2012).

A piacok tényleges működésének megértéséhez szükséges megismerni

azt, hogy miként működnek a nagy korporációk, miként alakul a tulajdonosok és a menedzsment kapcsolata, együttműködése. Ennek feltárására sokkal alkalmasabb a hagyományos sémák helyett a megbízó–ügynök modell. Az összegyűlt tapasztalatok szerint a vállalat vezetői kihasználják az információs aszimmetriát, monopóliumhelyzetüket, és sok esetben nem a vállalat érdekeit képviselik, hanem a saját zsebüket megtömnik. Komlós konkrét példák sorával bizonyítja ezt a megállapítást. További anomália, hogy az erős és befolyásos vállalatvezetők képesek kikényszeríteni a kormánytól különféle kedvezményeket, torzítva ezzel a piaci működést, bizonyítva azt, hogy a Láthatatlan Kéz mechanizmusa önmagában nem elég. Itt is szükség lenne nemcsak a törvényi, hanem az erkölcsi korlátokra is.

A standard tantermi közgazdaságtan állításaival szemben az állami beavatkozás a piac működésébe bizonyos esetekben helyénvaló és kívánatos. Ilyen lehet például a minimálbér megszabása, amely komoly segítséget nyújt az alacsony képzettségű, szegény emberek számára. És ellentétben a tankönyvi érveléssel, az esetek többségében nem növeli a munkanélküliséget (Banerjee–Duflo, 2021). Akár növelheti is a keresletbővülése révén. A magasabb bérek ugyanis csak a profitot csökkentik, mert az oligopol-piacokon az ár nagyobb, mint a határköltség.

Hasonlóképpen az árszabályozásnak is lehet létjogosultsága olyan esetekben, amikor krónikus hiány lép fel bizonyos termékekből, mint például az üzemanyagból. Az árkartellekkel szemben alkalmazott árplafon nem csak erkölcsi szempontból helyénva-

ló, gazdasági haszna is lehet, mert csökkenti ugyan az egységprofitot, de a kereslet növekedése révén emelheti a realizált profittömeget. Az állami szabályozás mellett a szerző szerint kívánatos lenne a szakszervezetek szerepének erősödése.

A könyv második része makro-ökonomiával foglalkozik. Kiindulópontja a keynesi monetáris és fiskális politika, amelynek fontosságát és pozitív szerepét hangsúlyozza, szemben a neoklasszikus szintézis és az újklasszikus közgazdaságtan tanításaival. Különösen fontos lett volna a keynesi tanokhoz visszatérni a 2008–2009-es válság idején, sőt már előtte is. De a főirányú közgazdaságtan a múlt század hetvenes-nyolcvanas éveiben látványosan szakított a keynesi tanítással, és visszatért a neoklasszikus tantételekhez. A sokféle, sokszínű piaci szereplőket a reprezentatív gazdasági szereplővel helyettesítették, aki egy személyben termelő és fogyasztó, s természetesen racionálisan viselkedik, mindig optimális döntéseket hoz. Az erre felépített újklasszikus-újkeynesi DSGE-modellek (Dinamikus Sztochasztikus Általános Egyensúlyi modellek) ürességét és haszontalanságát éppen a pénzügyi válság mutatta meg. Mert nemcsak előre jelezni nem tudták a válságot, de arra sem tudtak választ adni ezek a modellek, hogy mit kellene tenni a válság hatásainak enyhítése érdekében.

Makroszinten a legfontosabb mutató a bruttó nemzeti termelés (GNP). A szerző szerint a GNP a termelésre vonatkozó becslés, és nem a jólétre, mert ez utóbbi jelentősen függ az életminőségtől, a környezeti károk mértékétől, olyan közjavak minőségétől, mint az oktatás és az egészségügy, és a társadalmi egyenlőtlenségek-

től. A gazdasági növekedés, a GNP bővülése nem növeli automatikusan az étellel való elégedettséget. Hiába van az Egyesült Államok az egy főre jutó GNP nemzetközi rangsorában az élbolyban, a megelégedettség és boldogság rangsorában csak a középmezőnyben szerepel. Az amerikaiak évente 400 órával többet dolgoznak, mint az európaiak. Az USA-ban egyszerre van jelen a 70 órás munkahét és a magas munkanélküliség.

A népszerű neokonzervatív érvelés szerint a probléma maga az állam, a kormányzat. Ezzel szemben Komlós azt állítja, hogy a kormány fontos része a gazdasági problémák megoldásának. A sikeres gazdasági felzárkózást megvalósító országok (Németország, Japán, a skandináv országok) azt példázzák, hogy a kormányok a siker létrejöttében komoly, pozitív szerepet játszottak.

86

A fiskális politika tárgyalása kapcsán erős hangsúlyt kap a könyvben az, hogy az előnyök, a nyilvánvaló hasznosság mellett a keynesi fiskális politikának azonban vannak negatív következményei is. Az anticiklikus politika hátulütője az, hogy a kormányok a jó konjunktúra idején nem takarékoskodnak, s ezért felgyülemlik az államadósság. A gyorsan növekvő államadósságnak pedig az a veszélye, hogy nagy lesz az adósságszolgálat, ha a kamatlábak nőnek. Az eladósodás további veszélye, hogy függő helyzetbe kerülhet az ország a kölcsönt nyújtó külföldiektől, jó példák erre az Egyesült Államoknak nyújtott kínai óriáshitelek. Komlós szerint a kizsorítási hatástól (ti. hogy az állami költségek a kamatlábak növekedése miatt csökkentik a magánberuházásokat) nem kell tartani, mert van elég forrás a magángazdaságban.

Ez a feltevés helytálló lehet az USA gazdaságára, de semmiképpen sem általánosítható.

Az adók jót tesznek nekünk – állítja a szerző, szemben a főirányú közgazdaságtannal, amely szerint az adók károsak a magángazdaság működésére, és ezért szintjüket minél alacsonyabbra kellene beállítani. A magas adózású országok azonban igen jól teljesítenek, ezek lakói a legboldogabbak a világon, a magas adózási szint ellenére: ez Norvégiában 38, Dániában 45,9, Finnországban 44,1 százalék. Az adócsökkentés – szemben a mainstream tétellel – nem finanszírozza önmagát. Az adókulcsok csökkentése az esetek többségében nem járt együtt a GNP olyan mértékű növekedésével, amely ezáltal elegendő adóbevételi többletet generált volna. Jól példázzák ezt a republikánusok által megvalósított adócsökkentések, amelyek rendre rekordnagyságú költségvetési hiányokat generáltak.

Komlós egész fejezetet szentelt a 2008-as pénzügyi válságnak. Tárgyalásának központjába az amerikai válság került, mivel innen indult ki az egész, és terjedt szét az egész világon. Részletesen tárgyalta, hogy milyen okok vezettek a válságos helyzet kialakulásához, 31 pontban foglalta össze a különböző okokat. Ezeknek az ismertetésére e helyütt nem térünk ki, annál is inkább nem, mert elég gazdag irodalma van az amerikai pénzügyi válságnak. Csak egyetlen megjegyzést teszünk: úgy tűnik, hogy az emberek nem tanulnak a múlt hibáiból, és két-három generációval később ugyanazokat a hibákat (persze más technikai háttérrel és társadalmi közegben) hajlamosak elkövetni.

A szerző tárgyalja a nemzetközi kereskedelem és a nyitott gazdaságok

makroökonómiai problémáit is. Igaz, a könyvben többnyire az Egyesült Államokra vonatkozó illusztrációk és példák szerepelnek, amely viszont nem kifejezetten nyitott gazdaság. Elsőként a közismert és igen népszerű Ricardo-féle komparatív előnyök elméletét veti alapos kritika alá, és hét pontban foglalja össze ez irányú mondanóját. A gazdaságtörténeti példák azt mutatják, nem mindegy, hogy az egyes országok milyen termékekre szakosodnak. A kitermelőiparra és a mezőgazdasági termelésre való szakosodás hosszú távon nem előnyös, mert az ezen ágazatokra jellemző alacsonyabb termelékenységnövekedés miatt folyamatosan cserearányromlást kell elszenvedniük, ami pedig a krónikussá váló külkereskedelmi mérleghiányhoz és az eladósodáshoz vezet.

Komlós szerint a védővámok kivetése javíthatja a jólétet, mert így nőhet a foglalkoztatás, abban az esetben, ha munkanélküliség van a szóban forgó ágazatban. A szabadkereskedelem nem a növekedés motorja, a kiegyensúlyozatlan kereskedelem alulfoglalkoztatást eredményez. A felhalmozódó külkereskedelmi deficit azt jelenti, hogy ezt a keresletet nem otthon költik el, és nem a hazai gazdaságot erősítik. Az Egyesült Államok óriási mértékű importtöbbletet halmozott fel, s a szerző számításai szerint ez 2,5 millió munkahely megszűnéséhez vezetett. Ez az érvelés azonban túlzottan leegyszerűsített, mondhatni populista, ehhez hasonló módon érvel manapság Trump is, a protekcionista kereskedelempolitika bevezetését ígérve.

A harmadik világ országainak sikeres felzárkózása azon alapult, hogy a fejlett országok a munkaigényes (és

környezetszennyező) termeléseiket kiszervezték hozzájuk. Ennek következtében valóban sok termelési munkahely szűnt meg a fejlett országokban (ma már az USA-ban nemcsak autót nem lehet gyártani, számtalan más terméket sem). De ezt a problémát nem a védővámok kivetésével lehet megoldani, mert azok nem tudják kiegyenlíteni az óriási bérkülönbségeket a fejlődő és a fejlett országok között. Ha mégis, akkor ez komoly inflációt fog okozni a nagyon magas vámok miatt. A probléma megoldása nem az alacsony hozzáadott értékű termelés visszahozása, hanem szerkezetváltás a magas hozzáadott értékű tevékenységek irányába, technikai és technológiai innováció, új termelési módszerek kutatása és bevezetése. Mindehhez persze elengedhetetlenül szükséges egy hatékony, jól működő oktatási rendszer. A skandináv országok e tekintetben jó példával járnak előttünk.

A könyv zárófejezetében a szerző szembeállítja egymással a tankönyvi tantételeket a valóságos gazdaságok problémáival. Példaként az USA gazdaságának 14 akut problémáját azonosítja (többek között a költségvetési és külkereskedelmi hiányt, az oktatási és egészségügyi rendszer gyengeségét, a kínai hitelektől való függést, az állam és a lakosság eladósodottságát), amelyekről nem tesznek említést a közgazdaságtan tananyagok, pedig megoldásuk rövid távon nem várható.

Könyvének összefoglalásaként John Komlós a következőket írta: „Ez a tankönyv hangsúlyozta a főáramú közgazdaságtani elmélet gyengeségeit, és kiemelte, hogy paradigmaváltásra van szükség a humanista közgazdaságtan eléréséhez, amelyben az emberek és az életminőség számítá-

nak, nem pedig a kapzsiság által vezérelt gazdaság.” (424. old.)

A könyv elolvasása után valóban megalapozottnak tekinthetők ezek a megállapítások és iránykijelölések. Csupán két kritikai megjegyzés kívánkozik ide. Az egyik, hogy Komlós könyve nem tankönyv a szó klasszikus értelmében, mert nem ad szisztematikusan felépített közgazdaságtant. Már csak azért sem lehet az, mert az általa hangoztatott paradigmaváltás még nem történt meg, az új elméleti alapok még nincsenek lefektetve. Kellene egy új Keynes, aki ezt megtenné, amint azt ő is megjegyezte.

Tehát a könyv nem tankönyv, hanem egy nagyon jó és igen hasznos kiegészítő olvasókönyv azoknak, akik a hagyományos közgazdaságtant ta-

nulják. Megfelelve ezzel annak a Joan Robinson által tett megállapításnak, miszerint „a közgazdaságtan tanulmányozásának nem az a célja, hogy kész válaszokat kapjunk közgazdasági kérdésekre, hanem az, hogy megtanuljunk, miként tudjuk elkerülni azt, hogy a közgazdászok becsapjanak bennünket”.

Komlós könyve méltó helyet foglal el a főirányú közgazdaságtant bíráló kiváló munkák között. Olyan szerzők mellett, mint Balogh (1994), Káldor (1989), Keen (2004), Hill–Myatt (2010)], Minsky (1986), Weeks (1998, 2014). Jó szívvel ajánlom tehát elolvasásra, tanulmányozásra mindenkinek, akit kicsit is érdekel a gazdaság, és nem éri be az akadémiai közgazdaságtan idejétmúlt dogmaival.

#### Irodalmi hivatkozások

---

88

- Balogh Tamás (1994): Mit ér a hagyományos közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Banerjee, Abhijit V. – Duflo, Esther (2021): Jó közgazdaságtan nehéz időkre (Jobb válaszok bonyolultabb kérdéseinkre). HVG Könyvek, Budapest.
- Falus Orsolya (2024): „Amit minden közgazdaságot tanulónak tudnia kell”. Könyvismertetés, *Civil Szemle*, 2024/3, 131–136.
- Forgács Imre (2021): Őszintén a kapitalizmusról. Recenzió. *Új Egyenlőség* (2021. október 10.) <https://ujegyenloseg.hu/oszinten-a-kapitalizmusrol/>
- Hicks, John (1979): *Causality in Economics*. Basil Blackwell, Oxford.
- Hill, Rod – Myatt, Tony (2010): *The Economics Anti-Textbook*. Fernwood Publishing, Halifax.
- Honvári, P. (2021): Amit minden közgazdaságot tanulónak tudnia kell. *Közgazdasági Szemle*, 68., 332–336.
- Kahneman, Daniel (2013): Gyors és lassú gondolkodás. HVG Könyvek, Budapest.
- Káldor, Mikós (1989): *Gazdaságtudomány – Gazdaságpolitika*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Keen, Steve (2004): *Debunking Economics. The Naked Emperor of the Social Sciences*. Zed Books, London.
- Komlos, John (2019): *Foundations of Real World Economics – What Every Economics Students Need to Know*. Routledge, New York.
- Komlos John (2021): A valójában létező gazdaság és az emberarcú kapitalizmus alapjai: Amit minden közgazdaságot tanulónak tudnia kell. Pallas Athéné, Budapest.
- Minsky, Hyman P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*. McGraw Hill, New York (2008).
- Simon, Herbert (1982): *Korlátozott racionalitás, Válogatott tanulmányok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Sheth, Jagdish N – Rajendra, S. Sisodia (2002): *The Rule of Three: Surviving and Thriving in Competitive Markets*. The Free Press, New York.
- Stiglitz, Joseph E. (2012): *The Price of Inequality (How Today's Divided Society Endangers our Future)*. W. W. Norton and Company, New York.
- Thaler, Richard H. (2016): *Rendbontók (A viselkedési közgazdaságtan térnyerése)*. HVG Könyvek, Budapest.
- Weeks, John (1998): *A neoklasszikus közgazdaságtan kritikája*. Aula-Tek, Budapest.
- Weeks, John (2014): *Economics of 1%*. Anthem Press, London.