

*Laki Mihály*

## AZ INFLÁCIÓ LEKÜZDÉSÉNEK NEM KORMÁNYZATI MÓDSZEREI\*

Előadásomban nem foglalkozom az infláció átfogó magyarázatával, céloom csupán a magyarországi inflációs folyamat néhány elemének, mozzanatának a leírása. Bármennyire is bosszantom ezzel elméleti közgazdász barátaimat, kimondom: az inflációnak nemcsak közgazdaságtana, de leíró gazdaságpszichológiája is van. Ehhez a leíró pszichológiához adalék ez a hozzászólás, persze csupán gyöngye állításokkal, vélekedésekkel, ahogy az már a puha társadalomtudományokban szokás.

### *A két másik szereplő*

Az infláció ugyan nem kikerülhetetlen csapás, mégis, bármilyen mesteri és eltökélt a kormányzat inflációellenes politikája, tőle rövid távon csak mérsékelt eredményeket, kisebb lassulást remélhetünk. Befolyásának határai is jelzik, hogy a kormány az inflációs folyamatnak csak az egyik, noha kitüntetett szereplője. Ezt belátva nem haszontalan, ha áttekintjük, hogy az inflációs játék többi szereplője, a háztartások és a vállalatok milyen eszközökkel próbálják ellensúlyozni az infláció hatásait.

### *Alkalmazkodás*

Az infláció hatásainak kivédése tanulási, alkalmazkodási folyamat. A sikeres, egyéni vagy csoportos, inflációellenes akciókat mások ellesik, gyorsan lemásolják. A továbbiakban az alkalmazkodás, a tanulás e jellegzetes, tömegesen követett módszereit tekintem át. A tömör leírás mellett elsősorban azt kívánom elemezni, hogy az infláció egyéni és csoportos ellensúlyozása összhatásában csökkenti-e vagy pedig növeli az inflációt.

### *Mit értünk sikeres inflációelhárításon?*

Az infláció hatásait az a háztartás vagy vállalat ellensúlyozza sikeresen, amely az ilyen akciókból együttesen több bevételt nyer, mint amennyi az adott háztartás vagy vállalat inflációs vesztesége. Aki figyelmesen olvasta a siker e meghatározását, az észrevette, hogy ez a jólét- vagy profitmaximalizálási, illetve profitnövelési

\*Előadás a Társadalomtudományi Társaság ülésén, 1990. november 1.

definíciók átemelése az inflációs helyzetbe, amelyben a korábbiak mellett egy új, a pénzromlás okozta veszteség is jelentkezik.

És valóban, az, amit itt tömeges inflációkerülésként próbálok leírni, többnyire nem egyéb, mint a jövedelem, a jólét, vagy a profit növelésének ismert eszköze. Ide sorolom:

- a nomináljövedelmek, árbevételek növelését (béremelés, áremelés útján),
- a piacváltást (munkahelyválasztást, a beszerzési és az értékesítési piac megválasztását),
- az eladósodást (fizetési és adóhátralékok gyűjtését),
- a valuta- és nemesfémbebefektetéseket,
- a készletgyűjtést,
- bizonyos értékesebb javak beszerzésének elhalasztását (a használati ciklusok meghosszabbítását).

Nézzük, hogyan működnek ezek a régi, bevált, jövedelemnövelő eszközök az infláció körülményei között.

### *A nomináljövedelem és az árbevétel növelése*

A mostani infláció hatásait jelentős társadalmi csoportok a nomináljövedelmek, a vállalatok pedig az árbevételek emelésével ellensúlyozzák.

Számtalanszor leírták: a piac szívásos állapota, a hiány, az eladók gyakori monopóliumhelyzete az árupiacokon és számos vállalat puha költségvetési korlátja miatt a vállalatok könnyen elfogadják, hogy az inputok – köztük a munkaerő – drágulnak, hiszen a növekvő költségeket a magasabb árban továbbhárítják az ilyen szempontból ugyancsak engedékeny vevőkre. A magyar hiánygazdaságban ezért általában nem okoz nehézséget az áremelés. Ez a vállalati bevételek növelésének a legegyszerűbb és igen gyakori módja.

A felgyorsuló infláció megváltoztatta ezt az árképzési gyakorlatot. Míg korábban elsősorban a növekvő költségeket építették be az új árba, újabban már az infláció várt mértékéhez próbálják igazítani az árakat. Mivel mindenki valamennyi nyereséget is el akar érni, összhatásukban ezek az áremelések gyorsítják az inflációt.

Ugyanez a helyzet a nominálbérekkel is. A lassú infláció időszakában sokan teljesítményük növelésével, intenzívebb munkával, túlmunkával, a munkaidő növelésével jutottak több bérhez. A gyakori munkaerőhiány feltételei között azonban a költségekre érzéketlen vállalatok – hogy megakadályozzák a munkaerő elvándorlását – olyanok bérét, fizetését is emelték, akiknek a teljesítménye nem nőtt, nem is növelhető. Így egyes munkavállalói csoportok időnként vagy tartósan „elhúztak”, előnyre tettek szert a bérversenyben. Ahogy a szakzsargon mondja, bérfeszültségek keletkeztek munkások, a mérnökök, az irodisták között. A feszültségeknek a vállalatokon belüli feloldása újabb feszültséget keltett a non-profit intézmények és a vállalatok azonos képzettségű és végzettségű munkavállalói között. Ezt a költségvetési szerveknél végrehajtott béremelésekkel oldották. Végül más, a teljesítményük növelésére nem képes foglalkozásúak, majd a nyugdíjasok is kaptak valami emelést. Korántsem mindig a termelő szféra béremelése váltották ki a korrekciók

sorozatát. Előfordult, hogy egy bőkezű béremelés az államigazgatásban bérfeszültséget keltett a termelő vállalatoknál. Béremelésre serkentő feszültségek keletkeztek ágazatok, területek között is.

A bérek és fizetések emelésének ez a rendszere állandó mozgásban volt. Akár az áraknál, itt sem mondhatjuk, hogy minden béremelés a fogyasztói árak emeléséhez, még kevésbé, hogy inflációhoz vezet. Csupán annyit állíthatunk, hogy ebben a rendszerben viszonylag könnyű volt emelni a béreket és az árakat. Elmondhatjuk azt is, hogy a „bearányosító” ár- és béremelésekben, a követelések megfogalmazásában, indoklásában, elfogadtatásában a vállalatok, a költségvetési intézmények vezetői és a munkavállalók kellő tapasztalatot szereztek.

A munkavállalók sokáig nem az inflációhoz, hanem az általuk választott referenciacsoportok bérszínvonalához igazították bérköveteléseik mértékét. Ám a közönség figyelme mind jobban a fogyasztói árak gyorsuló növekedésére irányult, a más csoportokhoz viszonyítás jelentősége csökkent. Eközben gyorsan nő azoknak a munkavállalói csoportoknak a száma, amelyeknek elsődleges célja, hogy bérnövekedésük kövesse vagy haladja meg az infláció ütemét. Az arányosítás régi keretei (intézményei, ideológiája stb.) között és technikáját felhasználva, mind gyakrabban újfajta béremelési ambíciók kielégítése folyik. Az infláció várt üteméhez igazított, lehetőleg automatikus béremelés, a bérindexálás rendszere egyre népszerűbb munkavállalói követelés. Erről tudjuk, hogy – különösen, ha a béremelési akciók nincsenek összehangolva – mindenki egy kicsit a várt ráta fölé próbálja emelni a bért, ezért ezek az akciók együttesen gyorsítják az inflációt.

### *Piacváltás, munkahelycsere*

Nem minden vállalat képes emelni az árait, nem minden munkavállaló tudja az infláció üteméhez igazítani bérének és fizetésének emelkedését. Piacváltással, illetve munkahelycserevel növelhetik bevételeiket, csökkenthetik kiadásait. Az új, nagy nyereségtartalmú termékek gyártása, forgalmazása, a korábbi termékek értékesítése új, több nyereséget hozó piacokon, vagy a nagyobb bért fizető, új munkahely választása szintén a jövedelemnövelés hatékony módszere.

Inflációs időkben valószínűleg erősödik a piac- és munkahelyváltási szándék. (Ezzel is magyarázható az elmúlt másfél év vállalkozási robbanása.) Nem biztos azonban, hogy a várakozások teljesülnek, teljesülhetnek ilyen helyzetben. Ha az infláció növekvő munkanélküliséggel és/vagy gazdasági visszaeséssel jár együtt – amire számos példát találunk a kelet-európai térségben –, akkor a váltási szándékok jelentős része nem valósul meg. Vagy ha megvalósul, nem jár a várt, kedvező hatással.

Első pillantásra úgy tűnhet, hogy a piac- és munkahelyváltások az infláció ütemét inkább csökkentik, mint növelik. Ez valóban így van, ha a munkaerő a gazdaság átlagosnál hatékonyabb szektoraiba áramlik, ha a vállalatok a bővülő piacok felé fordulnak. Ezek az áramlások ugyanis éppen azt a szerkezetváltozást szolgálják, amitől előbb-utóbb az infláció csökkenése várható. Olyan gazdaságban azonban, ahol a szereplők jelentős csoportjainál puha a költségvetési korlát, ahol igen gyakoriak a monopolhelyzetek és jelentősek a hiányok, ez a hatás nem következik

be automatikusan. Jelentős jövedelmek csapódhatnak le és támaszthatnak keresletet munkaerő vagy áru iránt olyan vállalatoknál, intézményeknél vagy szektorokban, amelyeknek a teljesítménye az átlagosnál rosszabb. A piac- és munkahelyváltások végül is inkább lassítják, mint gyorsítják az inflációt, de ezt a jobbitó hatást kár lenne túlbecsülni.

### *Eladósodás*

Adósságot csinálni, vagy másként: valakit hitelezésre kényszeríteni s az így nyert tőkét jövedelmező vállalkozásba fektetni – rég bevált módja a jövedelemnövelésnek. Lehet a cél szerényebb is, a kikényszerített hitellel rövidebb-hosszabb ideig meg lehet őrizni egy háztartás vagy vállalat likviditását. Az ilyenfajta pénzügyi manőverek nemcsak bankok és vállalatok vagy háztartások között gyakoriak, hanem a vállalatok és háztartások a költségvetést is hitelezésre kényszeríthetik, ha nem fizetik be időben adótartozásaikat.

Az eladósodás e módszere újabb hasznot hozhat alkalmazójának a folyamatos és tartós pénzromlás feltételei között. Ha a reálkamat negatív, vagy az adótartozásért fizetendő büntetés nem jelentős, akkor érdemes eladósodni, hiszen minél később fizet valaki, annál kisebb a megadott tartozás reálértéke. Az ilyen inflációkerülő akciók vesztese (már csak az utólagos adóelszámolás miatt is) elsősorban a költségvetés, illetve a társadalombiztosítás, nyertes pedig számos vállalat és háztartás. Ha az elmaradt bevételek miatt likviditási zavarokkal küzdő költségvetés hiteleket vesz fel vagy újabb adókat vet ki, akkor ezzel a forgalomban levő pénz mennyiségét növeli. Ez pedig az esetek jelentős részében gyorsítja az inflációt. Minél több vállalat és háztartás adósodik el a helyi vagy a központi költségvetésnek, annál erősebb ez az inflációs hatás.

### *Valuta- és nemesfémbefektetések*

A banktevékenység ma is állami monopólium hazánkban, ám a polgárok sohasem szüneteltették az illegális valuta- és nemesfémkereskedelmet. (A vállalatok, mivel nekik tilos, nem foglalkoznak ilyen műveletekkel.) Az infláció előtti időkben ezeknek a javaknak az eladásakor a hivatalos és a fekete árfolyam közötti különbséget lehetett lefölözni. A vevő viszont valódi pénzhez jutott, amin haszonnal továbbadható hiánycikkekét vásárolhatott. Amióta a magyar bankok is vezetnek magyar állampolgárok devizaszámláit, a forint és a valuták reálkamatainak eltérése is jelentős jövedelmek forrása lett. A vétel-eladás-vétel és más bonyolultabb tranzakciók során azután újabb pótlólagos jövedelmekre lehetett szert tenni.

A forintinfláció erősödése, a sorozatos leértékelések feltételei között valutát vagy nemesfémet venni már nem csupán a kamatkülönbségek lefölözését jelenti. A valutavásárlás a nyolcvanas évek második felében az inflációkerülés tömeges formájává alakult. Ha a valutapénzek romlása lényegesen kisebb, mint a forint valószínű és várható elértéktelenedése, akkor minden olyan valutavásárlás hasznot hoz, ahol a felár kisebb, mint az inflációs ráták eltéréseiből adódó veszteség. (A va-

lútát eladó haszna a vétel és az eladás különbségéből származik.) Ennél sokkal bonyolultabb tranzakciók is lehetségesek: lásd a zloty–dollár–forint és más köröket. A leértékelés hatására nőtt az import belföldi fogyasztói ára és ezzel az árszínvonal is.

Mindez persze csak akkor igaz, ha a kormányzat rendre leértékeli a forintot. 1990-ben azonban a kormány a reálárfolyam tartására rendezkedett be. Részben ennek hatására a fekete árfolyamok sem nőttek, hanem csökkentek. Ilyen körülmények között az itt leírt, egyszerű inflációkerülő stratégiát folytatók jelentős veszteségeket szenvedtek 1990–91-ben. Ha az 1990-es exportoffenzíva kimerülése után a kormány mégis kénytelen lesz leértékelné a forintot, a régi inflációkerülési módszerek újból sikeresnek bizonyulhatnak.

### *Készletek gyűjtése*

A szocializmusban a lakosság és a vállalatok rendszeres készletgyűjtéssel próbálták áthidalni a hiányokat. A készletgyűjtők nemcsak a készletezés költségeit becsülték kisebbnek a működésképtelenség, a hiány okozta károknál, de külön hasznokat reméltek a készletek cseréjéből, a „kölcsonös kisegítés rendszerében” való részvételtől is.

Ma már nem elsősorban a tényleges, vagy a várható hiány vált ki felvásárlási, készletgyűjtési mozgalmakat, hanem a várható áremelés. Ha ugyanis ennek mértéke meghaladja az infláció átlagos mértékét – és erre gyorsuló infláció esetén joggal lehet számítani (az utolsó áremelések mértéke rendre nagyobb az átlagosnál) –, akkor az inflációs veszteség jelentősen mérsékelhető. A készletezéssel (jól tárolható termékek esetén) tehát viszonylag kis kockázattal nemcsak csökkenteni lehet az inflációs veszteségeket, de jelentős haszonra is szert lehet tenni. A készletgyűjtők azonban rendszeresen kiürítenek bizonyos piacokat. Az átmeneti, vagy tartós hiány közepette a vevő elfogadja, sőt elébemege az eladó (rendszerint egy monopolista, akit nem fenyeget importverseny) áremelési törekvéseinek: korrupciós felárral akar a termékhez jutni, majd megfizeti az új, magasabb árat. Az inflációelhárítás szempontjából egyénileg sikeres készletezés is inflációt gerjeszt tehát a gazdaságban.

### *Elhalasztott beruházások, felújítások, gépbeszerzések...*

Utoljára hagytam a háztartások és a vállalatok ismert viselkedését, azt, hogy nemcsak az optimálisnál, de a megengedettnél is hosszabbra nyújtják egy-egy gép, berendezés működési idejét. Itt ugyanis egy kicsit más a helyzet, mint az eddig elemzett tömeges viselkedési formáknál.

A hiánygazdaság időszakához képest nincs lényeges eltérés, és a megfontolások ugyanazok, mint a készletezésnél: inkább vállalni a meredeken növekvő javítási költségeket, mint a „mindennél drágább” működésképtelenséget. Igen erős volt a kényszer: a vállalatnak vagy a háztartásnak nem is volt választási lehetősége, mert

hiába volt rá pénze, egyszerűen nem kapott, nem utaltak ki neki új, hatékonyabb berendezést.

A hiány enyhülte, sőt bizonyos kínálati többlet létrejötte után is a háztartások tömegesen halasztják el a gépek, berendezések cseréjét. Ezt azonban nem lehet inflációhárításnak nevezni, hiszen a halasztás miatt később, végül is drágábban kényszerülnek vásárolni. Itt inkább a likviditás hiányáról beszélhetünk a vállalatok esetében, a pénztelenség kényszeréről, sok háztartásnál pedig az infláció okozta elszegényedés következményeiről. A hatás is többféle. Az elhalasztott kereslet fékezi az áremelkedést, a javítási igények növekedése viszont ezen szolgáltatások piacán hajtja fel az árakat.

### *Tanulságok*

Az infláció elkerülésének a vállalatok, háztartások körében elterjedt, igen egyszerű módszereit vettük sorra. A lista korántsem teljes, hiszen nem esett szó az ingatlanok vásárlásáról, vagy a legújabb fejleményről, az áremelések elleni tömegakciókról. Az inflációkerülés ismertetett módszereit a vállalatok és a lakosság már régen ismeri, mert használta már más célokra, leleményes alkalmazásukban nagy gyakorlatra tett szert. Ezek a magatartásformák valószínűleg azért népszerűek és elterjedtek, mert általuk jelentős társadalmi csoportok sikeresen gyöngítik, sőt ellensúlyozzák az infláció hatásait. Az infláció sebességét azonban az összgazdaság szintjén – a piacváltási módszert kivéve – nem csökkentik, inkább növelik.

A kormánynak az infláció alakulására csak korlátozottan van befolyása. (Ezt jelzi a nem kormányzati módszerek jelenléte és elterjedtsége.) Még kevesebb az esélye a vállalati vagy lakossági inflációellenes harcmodor e formáinak a megváltoztatására.