

# A Liska-modell

Megjelent: Közgazdasági Szemle Budapest, 1998. október.

---

**Liska Tibor (1925-1994) kutatásai olyan társadalmi-gazdasági modell kidolgozására irányultak, amely a kapitalizmusnál is piacibb módon működik, ahol még a tulajdon is verseny tárgya. A modell alapvető emberi jognak tekinti a termelőeszközökkel való rendelkezést, amit nyílt versenyben lehet érvényesíteni. Az államnak csak annyi szerepet szán a gazdaságban, mint egy játékvezetőnek a focimeccsen: szabadrúgást ítélhet, ha valaki kézzel ér a labdához vagy kiállíthatja a szándékosan szabálytalankodókat, de labdába nem rúghat és a szabályokat sem változtathatja meg. Ez a dolgozat a legendás Liska-modell felelevenítésére és újrafogalmazására tesz kísérletet. Tömören felvázolja a modell kiindulási pontjait és főbb elemeit, megemlítve a megoldatlan kérdéseket és a gyakorlatban felhasználható lehetőségeket.**

---

Liska Tibor a 60-70-es években, a szocializmus keretein belül próbált a kapitalizmusnál is piacibb rendszert kidolgozni, ahol még a tulajdon "monopóliuma" is a verseny tárgya. A kialakított társadalmi-gazdasági modell a személyes vállalkozáson alapul, egyes elemei részletesen ki lettek dolgozva. A modell néhány részlete a 80-as évek elején a gyakorlati kísérleteken is túljutott. Liska Tibor életművét nagydoktori címmel és Széchenyi díjjal is elismerték, nézetei befolyásolták a közgazdasági gondolkodás alakulását Magyarországon. A 90-es évek végére mintha az egész gondolatrendszer feledésbe merülne, pedig talán lehetne valamit hasznosítani a sokak által eredetinek tartott ötletekből.

A mellőzést részben magyarázza, hogy közben a piaci rendszer térhódítása elkezdődött és ez csökkentette e gondolatkör vonzerejét. A rendszerváltással kapcsolatban Liska véleménye az volt, hogy "most átúszunk az egyik süllyedő hajóról a másikra".

Sokan vannak, akik hallottak már a Liska-modellről, de nagyon kevesen, akik pontosan tudják, mi is az. Nem jelent meg olyan tanulmány, ami hivatkozási alapul szolgálhatna. Ezt az űrt a jelen próbálkozás sem fogja kitölteni, de talán néhány olvasónak segít eligazodni a témában és - ami legfőbb célja - egy-két érdeklődőt esetleg továbbgondolkodásra ösztönöz. Mivel a modellalkotás félbeszakadt, itt főleg a már kidolgozott részletek lesznek említve, de ezek sem tekinthetők végleges megoldásoknak. Aki részt vett 1978 és 1982 között a Budapesti Közgazdasági Egyetem Liska-vitáin, annak bizonyára ismerősek lesznek az alábbi gondolatok, noha nem ugyanazzal a terminológiával fogalmazódtak, mint a vitákon. Valószínűleg olyanok is akadnak majd, akik számára az ott hallottak nem fedik az itt leírtakat és remélhetőleg hangot adnak véleményüknek.

## Kiindulási pontok

Az alábbi pontok a modell kiinduló feltételezéseit illetve a modell alkalmazásával elérendő célokat fogalmazzák meg. Érdeemes lenne többet foglalkozni a magyarázatukkal és alaposabban kifejteni a részleteket, de ehhez felkészültebb szerzőre és türelmes olvasókra van szükség. Aki igényt tart alaposabb indoklásra, az irodalomjegyzékben talál hivatkozásokat.

## 1. Mindenre található piaci megoldás

Ez a koncepció legerősebb állítása. Nem valószínű, hogy bizonyítható, bár cáfolni sem lehet, hiszen, ha nem találunk meg valamit, attól még létezhet. A piaci megoldás, nem más, mint **a kölcsönös megegyezésen alapuló együttműködés** a társadalmi nyilvánosság előtt. A piaci (pár)kapcsolat lényege az, hogy akkor jön létre, ha mind a két fél számára előnyös, ezért mindketten akarják. Csak a kölcsönös megegyezésen alapuló eljárások lehetnek hatékonyak. Minden ezzel ellenkező elven működő szabályozás gazdasági és társadalmi károkat okoz, hiszen az emberek azt teszik, amit érdemes és nem azt amit kell, lehet, szabad vagy ajánlott. Liska szerint a közgazdaságtan egyik fő feladata, hogy az alkalmazható piaci megoldásokat felkutassa a gazdaság azon ágazataira is (oktatás, egészségügy, környezetvédelem stb.), amelyek hagyományosan nem tartoznak a piaci szabályozás körébe.

## 2. Mindenki saját pénzét költse

Kívánatos, hogy az emberek saját pénzüket költse, ugyanis ilyenkor viselkednek leginkább körültekintően, főleg, ha saját magukra költik. Ennél kevésbé meggondoltak, ha saját pénzüket másokra költik (pl. ajándékot vesznek). Ha más pénzét költik saját magukra, akkor még mindig marad valami a megfontoltságból, de ha más pénzét másokra költik, már alig-alig. Egyes személyek lehet, hogy nem így viselkednek, de társadalmi méretekben biztos, hogy jelentős eltérés mutatható ki a két szélső esetben. A korrupció is tipikusan az utóbbi esetben fordul elő, hiszen megvesztegetni csak azt lehet, aki más pénzét költi.

## 3. Mindenki azért fizessen, amit igénybe vesz

Nemcsak igazságtalan, ha valakit olyan áru vagy szolgáltatás megfizetésére készítetnek, amit nem vesz igénybe, de aki nem közvetlenül fizet, az könnyen pocsékol is. Minden átalánydíj szükségképpen pazarlással jár. Csak abban az esetben van létjogosultsága az átalánydíjnak, ha a fogyasztás mérése többbe kerül, mint a fogyasztás maga. (Liska szerint semmilyen átalánydíjnak nincs létjogosultsága. Szerinte meg kell oldani a fogyasztás mérését és aszerint fizettetni.)

Már-már szállóigévé vált a liskai mondás, hogy az adózás nem más mint *osztogatás-fosztogatás*. Az adó nyilvánvalóan ellentmond az előző három pontnak, hiszen nem piaci megoldás (nem kölcsönös megegyezésen alapul), akik a befolyt adókat elköltik mások pénzét költik másokra, tehát a legkevésbé körültekintően járnak el (és most nem a korrupcióról van szó), valamint az adó átalánydíj jellegű fizetési kötelezettség és így nem fogyasztásarányos. Továbbá nemcsak az a baj az adóval, hogy a jövedelmet elvonja azoktól, akik megtermelték (tehát bizonyították, hogy tudnak jövedelmet létrehozni), de sokkal nagyobb károkat okoz, hogy a pusztasága miatt eleve kevesebb jövedelem jön létre.

## 4. Nyílt versenyt a termelőeszközökért

Társadalmi szempontból az a kedvező, ha a termelőeszközök hatékonyan működnek, azaz a lehető legtöbb jövedelmet termelik. Ahhoz, hogy kiderüljön, hogy egy adott termelőeszközből ki tud nagyobb jövedelmet kihozni, versenyre van szükség. Minél többen indulhatnak a versenyben, azaz minél nyíltabb a verseny, annál nagyobb az esélye, hogy a győztesek valóban a legjobbak közül kerülnek ki. A Liska-modell - szándéka szerint - minden tőkére (termelőeszközre) ki akarja terjeszteni a versenyt, úgy, hogy azok rendelkezessenek a termelőeszközökkel, akik a leghatékonyabb működtetést garantálják. A magántulajdon korlátozza a versenyt, hiszen mindenki ki van zárva a tulajdonért folytatott vetélkedőből, amíg a tulajdonos nem akar lemondani monopóliumáról.

A versenyeredmény tőkeértékben illetve jövedelemben mérhető. A nem azonos időben rendelkezésre álló összegek kezeléséhez szükségünk van a kamat fogalmára. Anélkül, hogy a kamat definícióját és tulajdonságait részleteznénk, feltesszük, hogy minden időpontban létezik - az adott gazdasági környezet által meghatározott - kamatláb. A későbbiekben a kamat két sajátosságát fogjuk kihasználni. Az egyik az, hogy a gazdaságban jelentkező hiteligenyeket és kínálatokat (megtakarításokat) egyensúlyban tartja,

a másik pedig az, hogy lehetővé teszi a tőke és a jövedelem közti átszámítást (az életbiztosítás vagy a részletre vásárlás példája jól mutatja, hogy egyik a másiból kalkulálható, tehát a tőke értéke nem más, mint működtetése következtében várható jövőbeni jövedelmek jelenértéke).

## A modell elemei

A Liska-modell olyan társadalmi-gazdasági felépítményt céloz meg, amely kizárólag - a fenti értelemben vett - piaci megoldások alapján működik, azaz, ahol minden tranzakció a kölcsönös megegyezésen alapul. Emellett a társadalom minden tagjának biztosítani kívánja a vállalkozás jogát és lehetőségét, mégpedig úgy, hogy az működtethesse a nemzeti vagyont egyes részeit, aki a leghatékonyabban teszi és csak addig, amíg ő csinálja a legjobban (leghatékonyabban).

A fenti kívánalmaknak megfelelően az államnak csak annyi szerepet szán a gazdaságban, mint egy játékvezetőnek a focimeccsen. Szabadrúgást ítélhet, ha valaki kézzel ér a labdához vagy kiállíthatja a szándékosan szabálytalankodókat, de labdába nem rúghat és a szabályokat sem változtathatja meg.

### Az alapmodell

A fizikusok a szabadesés magyarázatakor légtüres teret tételeznek fel, mert a légellenállás zavaró hatása nehezítené az összefüggések megértését. Ehhez hasonlóan az alapmodell bemutatásakor is steril környezetet feltételezünk, ami gyakorlatilag nem fordul elő. Ez azért is indokolt, mert a 70-80-as években végzett kutatások eredményei elsősorban ilyen alapmodell körvonalait rajzolják ki. A kutatás stratégiája az volt, hogy függetlenül az adott helyzettől, előbb azt keressük meg, hogy hová akarunk eljutni és azzal ráérünk azután is foglalkozni, hogy hogyan jutunk oda. Mindazonáltal a Liska-vitákban gyakran éppen a hogyanra vonatkozó kérdések kerültek elő.

Bár nagyon fontos, itt nem foglalkozunk az átmenet, tehát a modell bevezetésének problémáival. Ugyancsak nem tárgyaljuk a kevert gazdaság esetén felvetődő kérdéseket (tehát amikor ilyen és más elven működő szektorok párhuzamosan léteznek), noha ezek is a modell tartozékai és nagyon is befolyásolják a modell életképességét. Azért is mellőzzük most ezeket a részeket mert a "tisza" modell megértése az elsődleges szempont és anélkül a fenti kérdések tárgyalása amúgy is hiábavaló.

Ráadásul még azzal a képtelen feltételezéssel is élünk, hogy létezik egy ideális bankrendszer, ami szigorúan és kizárólag csak hatékonysági elven működik, de ettől eltekintve a hagyományos bank funkciókat látja el (folyószámlákat vezet, hitelt nyújt, hitelképességet vizsgál stb.).

### A vállalozási szektor

Tegyük fel, hogy valahogy létrejött egy ilyen szektor, amely a modell szerint működik és jól meghatározott, hogy kik tartoznak ide és melyek az itt lévő termelőeszközök. Az ebben a szektorban lévő termelőeszközöket vállalkozók működtetik. A vállalozási szektorban **minden termelőeszköz személyes társadalmi tulajdonban van**, ami - első közelítésben - csak annyiban különbözik a magántulajdontól, hogy a tulajdonosnak eladási kötelezettsége van, de az árat ő szabhatja meg. A személyes társadalmi tulajdon sajátosságait később tárgyaljuk.

## A társadalmi örökség

A (vállalkozási szektorban) születésekor mindenki megkapja társadalmi örökségét, amiből fedeznie kell az egészségbiztosítását, neveltetését, képzését és ez szolgál induló tőkeként is a tanulmányok befejezése után, sőt ez a nyugdíj forrása is. Kiskorúak (21 év alatt) csak a társadalmi örökség kamatait használhatják, nagykorúak a tőke egy részét tetszőlegesen kockáztathatják. A társadalmi örökség kockáztatható része örökölhető (a hagyományos módon), a nem kockáztatható rész csak társadalmilag örökölhető, tehát ez az újszülötteknek kiosztandó társadalmi örökség forrása.

A társadalmi örökség összege adott gazdaság esetében viszonylag egyszerűen meghatározható, de a számítás módszerével most nem foglalkozunk. A jelenlegi magyar gazdaságban ez az összeg - durva becslés alapján - legalább két millió és legfeljebb tíz millió forintot tenne ki.

A fenti definíció elég pontatlan, csak a fogalom első felvillantásaként fogadható el. A pontosabb meghatározás már nehezebben követhető, de azért megpróbáljuk. A társadalmi örökség leginkább **egy fenntartásos takarékbetétkönyvhöz hasonlít**, amelynek egy része (nagykorúak számára) szabadon használható, és a kamatok egy részét tőkésíteni kell. A betétkönyvhöz tartozik egy mindenkire egységesen érvényes paraméter a *kockáztatható hányad*. Ez határozza meg, hogy mekkora a szabadon használható rész és mekkora a kamatok tőkésítési kötelezettsége, továbbá azt is hogy a befizetések milyen arányban növelik a kockáztatható és a nem kockáztatható részt. Ez tehát olyan betétkönyv, amiből sohasem lehet felvenni a teljes összeget, sőt a kamatokat is csak részben és ha a tulajdonosa soha egy fillért nem tesz be, de mindig mindent elkölt, amit lehet, akkor is nő a benne lévő tőke és mindig biztosít valamennyi (elkölthető) jövedelmet.

A kockáztatható hányad paramétert úgy kell beállítani, hogy az átlagos életkor elérésekor a nem kockáztatható rész legalábbis meghaladja az induló összeget és biztosítsa a következő nemzedék elegendő örökségét. A kockáztatható hányad nem független a kamattól. Minél magasabb a kamat, annál magasabb kockáztatható hányad engedhető meg.

Tegyük fel, hogy a kockáztatható hányad 70 százalék, ez azt jelenti, hogy a betétkönyvben lévő összeg 70 százaléka szabadon felhasználható (feltéve, hogy még semmit sem vettek fel belőle). A befizetések is ebben az arányban gyarapítják a szabadon használható részt, tehát minden befizetett 10 egységből 3 a nem kockáztatható, 7 pedig a kockáztatható betétrészhez adódik hozzá. Kiskorúak esetén is csak a kamatok 70 százaléka vehető fel, a maradék 30 százalék a tőkét növeli.

*A társadalmi örökség alakulása, ha a tulajdonos mindent felvesz, amit lehet (10 százalékos éves kamat és 70 százalékos kockáztatható hányad mellett)*

<b>Évek</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Tőke (eFt)</b>	2000	2060	2122	2185	2251	2319	2388	2460	2534	2610	2688	2768	2852
<b>Felvett összeg (eFt)</b>		<b>140</b>	<b>144</b>	<b>149</b>	<b>153</b>	<b>158</b>	<b>162</b>	<b>167</b>	<b>172</b>	<b>177</b>	<b>183</b>	<b>188</b>	<b>194</b>
<b>Évek</b>		<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>
<b>Tőke (eFt)</b>		2937	3025	3116	3209	3306	3405	3507	3612	3721	1150	1184	1220
<b>Felvett összeg (eFt)</b>		<b>200</b>	<b>206</b>	<b>212</b>	<b>218</b>	<b>225</b>	<b>231</b>	<b>238</b>	<b>245</b>	<b>253</b>	<b>2943</b>	<b>80</b>	<b>83</b>
<b>Évek</b>			<b>30</b>		<b>40</b>		<b>50</b>		<b>60</b>		<b>70</b>		<b>80</b>
<b>Tőke (eFt)</b>			1456		1957		2630		3535		4751		6385
<b>Felvett összeg (eFt)</b>			<b>99</b>		<b>133</b>		<b>179</b>		<b>240</b>		<b>323</b>		<b>434</b>

A táblázat szerint az első 21 évben (és a 23. évtől) a felvett összeg az előző évi tőke kamatainak 70 százaléka, a maradék 30 százalék a tőkét növeli. A 22. évben ezenkívül a tőke 70 százaléka is kifizetésre kerül. A 22. évben a kamat ( $3721 * 0,1 = 372$ ) 70 százaléka felvehető ( $372 * 0,7 = 260$ ), továbbá a megnövelt tőke ( $372 * 0,3 + 3721 = 3833$ ) 70 százaléka ( $3833 * 0,7 = 2683$ ) összesen ( $260 + 2683 =$ ) 2943 eFt. A tőke és a felvett összeg együttesen minden évben az előző évi tőke 110 százaléka.

A társadalmi örökség garantálja a létminimum szintet és enyhíti - bár nem oldja meg - a legrosszabb szociális helyzetben lévők (hajléktalanok, munkanélküliek stb.) gondjait. Bizonyára a munkaerő piacot és a munkabérek alakulását is befolyásolja, de az ez irányú hatások vizsgálata még nem történt meg. Semmiképpen nem lenne szerencsés, ha az így folyósított összegeket csak meghatározott célokra lehetne fordítani. A "pántlikázott" pénzek mindig pazarlással járnak.

A társadalmi örökség tehát olyan **folyószámla**, amely biztosítja az egészségügyi és a szociális kiadások finanszírozását a bölcsődétől az öregek otthonáig. Ez a betéti oldala a gazdaságban működő tőkének, amit - mint később látni fogjuk - a vállalkozók hitelként felvesznek. Tehát a társadalmi örökség által biztosított juttatások (a kamatok) a gazdaságban létrejövő jövedelmekből származnak, és a bankrendszeren keresztül jutnak el a tulajdonoshoz, éppen úgy, ahogy a bankbetét tulajdonosok által felvett kamatok - a bankon keresztül - a hitel felhasználói fizetik.

Ez a megoldás mutat némi hasonlóságot a megszokott szociális juttatásokhoz. Szinte minden állam biztosít valamilyen szintű szociális juttatást, támogatja az oktatást, egészségügyet stb. A logika ugyanaz: a gazdaságban megtermelt jövedelmek egy részét átirányítja. A lényeges eltérés az, hogy az itt javasolt megoldás az ingyenes (vagy támogatott) szolgáltatásokat igénybevevő és azzal elégedetlen emberekből **a piacon megjelenő vásárlókat teremt**, illetve a juttatásért lobbizó (könyörgő, zsaroló) intézmények helyett **piacképes szolgáltatásokat ösztönöz**, továbbá az egész lebonyolítását az állami bürokrácia helyett bankrendszer végzi.

## A vállalkozás és a vállalkozó

A *vállalkozás* a vállalkozási szektorban működő termelőegység. A vállalkozáshoz termelőeszközök tartoznak (ingatlanok, gépek, berendezések stb.) A *vállalkozó* az, aki egy *vállalkozást* működtet.

A *vállalkozó* és *vállalkozás* kifejezés nem teljesen azonos a szokásos jelentéssel, bár nagyon közel áll hozzá. E szavak helyett szerencsésebb lenne más megnevezést használni, hogy ne keveredjenek a fogalmak. A szokatlan szóhasználat erőltetése helyett mégis inkább e szavak használata mellett maradunk.

A *vállalkozónak* meg kell vennie (hitelből vagy saját pénzéből) a *vállalkozást* és ugyanúgy rendelkezhet vele, mintha magántulajdona lenne, de az értékével arányosan **használati díjat kell fizetnie a saját társadalmi-örökség számlájára**. A *vállalkozás* értékét (árát) a *vállalkozó* állapítja meg tetszőleges szinten, de ezen az áron el is kell adnia, ha jelentkezik valaki, aki kész megvenni. Minden *vállalkozás* értéke nyilván van tartva és nyilvános. (Nincs különösebb jelentősége annak, hogy ki vezeti ezt a nyilvántartást, az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy az önkormányzat.)

A *vállalkozó* a magántulajdonos és a bérlő sajátos keveréke. A bérlőhöz hasonlóan *használati díjat* kell fizetnie, de logikailag közelebb áll a magántulajdonoshoz, hiszen minden tulajdonosi joga megvan (pl. örökölhető a tulajdon), kivéve a birtoklás monopóliuma. Noha el kell adnia a *vállalkozást*, de az árat - mint az igazi tulajdonos - ő szabja meg és természetesen a vételár is őt illeti meg.

A *vállalkozó* bármikor megváltoztathatja a *vállalkozás* értékét, úgy hogy egyszerűen bejelenti az önkormányzatnak az új árat, amit az önkormányzat azonnal nyilvánosságra hoz. A *vállalkozónak* olyan szinten kell tartani az árat, hogy ha valaki kifizeti, ne járjon rosszul, de a *használati díj* se legyen túl magas. Megteheti, hogy a reális értékénél sokkal többre tartja. Így tulajdonképpen még a birtoklás monopóliumát is megszerezheti, de ez nem lesz ingyen, hiszen akkor több *használati díjat* kell fizetnie. Azt is megteheti, hogy a *vállalkozást* nagyon alulértékeli, így csökken a *használati díj*, de ekkor az alacsony áron kell eladnia az első jelentkező vevőnek.

## A használati díj

A *használati díj* arányos a *vállalkozás* mindenkori értékével, például mondjuk évi egy százaléka. A *használati díj* logikailag nem különbözik a vagyoadótól. Az elvi különbség az, hogy nem az a célja, hogy valamilyen közös költséget fedezzen, hanem az, hogy a tulajdon ne legyen feltétlen monopólium. Talán szerencsésebb lenne **biztosítási díjnak** nevezni. A *vállalkozó* tetszőleges szinten biztosíthatja magát a "licitálók" ellen. A vagyoadótól az is megkülönbözteti, hogy a befizetés a *vállalkozó* társadalmi-örökség számlájára kerül és ez elsősorban saját tulajdona, bár egy része mindenképpen a társadalmi öröklés tárgyává válik. Tehát olyan speciális vagyoadó, amit a következő generáció részére kell félrerakni, de élete során még maga az adózó használhat.

1 százalékos tőkeadó hozzávetőlegesen 5-10 százalékos nyereségadónak felel meg, ha 10-20 százalékos tőkearányos nyereséget tételezünk fel. Az itt javasolt 1 százalékos használati díj ennél jóval kevesebb, mivel a befizetés a saját társadalmi-örökség számlájára kerül. Minthogy a tőkeértéket a vállalkozói piac szabályozza nincs szükség hatósági ellenőrzésre, míg a nyereség ellenőrzése költséges (és könnyen kijátszható) könyvelési előírásokat igényel.

**Nagyon lényeges, hogy a *használati díj* igen alacsony legyen.** Az alacsony *használati díj* ad biztonságot a *vállalkozónak*. Ha nem akarja eladni a *vállalkozást*, érdemes felülértékelnie. Ez ugyan nincs ingyen, de ha mégis rálicitálnak, nem jár rosszul. Ha sokba kerül a biztonság, érdemes kockáztatni. Akkor működik jól a modell, ha a tulajdonosváltás súrlódásmentes, azaz mindkét fél számára előnyös. A vevő számára bizonyára előnyös, hiszen kész kifizetni a vételárat, a *vállalkozó* számára, az alacsony *használati (biztosítási) díj* teszi lehetővé, hogy jó áron adja át a *vállalkozást*.

## A nagy tőkeigényű vállalkozások

A (kapitalista) nagyvállalkozásokat főleg menedzserek működtetik, akik nem, vagy csak ritkán maguk a tulajdonosok, bár erős tulajdonosi felügyelet alatt állnak. A menedzsereket a tulajdonosok választják ki a korábban felmutatott és a jövőben várható teljesítményük alapján. A menedzserek tevékenységét - némi leegyszerűsítéssel - úgy is fogalmazhatjuk, hogy vállalják a rájuk bízott tőke (a vállalkozás vagyona) kamatoztatását, azaz a tőke utáni mindenkori kamatok megfizetését. Ennek mintájára a modell szerint a nagyvállalkozások főként hiteltőke működtetéséből álltak. A vállalkozók a tőke kamatoztatását vállalják, azaz olyan - elsősorban nem készpénzben megjelenő - hitelt vesznek fel, amit nem kell feltétlenül visszafizetni, elég a mindenkori kamatokat fizetni utánuk. Formálisan ezeket a vállalkozásokat is meg kell venni, de csak azok a vállalkozók vehetik meg, akik a ehhez szükséges hitelt képesek megszerezni. A hitelképes vállalkozók versenyét végső soron az dönti el, hogy a vállalkozást ki értékeli a legnagyobbra, azaz ki vállalja a nagyobb tőke működtetését. Tehát a modell szerint a nagy vállalkozások ugyanolyan szabályozás alá tartoznak mint az összes többi (használati díj, eladási kényszer stb.), mindössze annyi a különbség, hogy a tőkéjük nagy része hitel, ami után a kamatokat is fizetni kell. A hitelképesség megállapítása a bankrendszer feladata, és ezzel kapcsolatban felvetődik néhány nem könnyen megoldható probléma, amelyekre később még visszatérünk.

Az eredeti modellben minden vállalkozás tőkéje (akkori nevén tervpiaci értéke) társadalmi tulajdon volt, a vállalkozó nem megvette, hanem vállalkozásba vette a vállalkozást és a tőke kamatoztatását vállalta. A jelenlegi megfogalmazásban is köztulajdon a társadalmi örökség nem kockáztatható része, ami a hitelek jelentős hányada. Tehát csak a terminológiában van eltérés, logikailag teljesen ekvivalens a két változat. A saját tőke rész nevének nevezése akkoriban nem volt szalonképes, és gyakorlatilag is csak a sikeres vállalkozóknak lehetett, ezért "a realizált erkölcsi tőke" címkét kapta.

## A személyes társadalmi tulajdon

Az "azé a föld, aki megműveli" szlogen kibővíthető így: "azé a föld, aki a legjobban megműveli, és csak addig, amíg ő műveli meg legjobban". Ha jobban meggondoljuk a lényeges különbség a magántulajdonos és a személyes társadalmi tulajdonnal rendelkező *vállalkozó* között az, hogy a magántulajdonosnak joga van megtartani a tulajdonát. A *vállalkozó* ezt a lehetőséget csak irreálisan magas ár megállapításával szerezheti meg, ami számára többlet költséggel jár. Másrészt, mivel a *használati díj* fizetési kötelezettsége mindig megmarad, amíg ő a *vállalkozó*, előbb-utóbb gondoskodnia kell az utódlásról, ha nem akarja elveszíteni a kifizetett vételárat. Tehát ösztönözve van, hogy olyan utódot találjon, aki legalább azonos hatékonysággal tudja működtetni a *vállalkozást*. Ha olyat talál, aki nála jobb eredményt is képes kihozni a *vállalkozásból*, mindkettőjük közös érdeke lesz a tulajdonosváltás. Ha könnyű ilyen *vállalkozókat* találni, akkor mintegy kényszerítve van az átadásra, vagy legalábbis nagyobb árat kell megállapítania, hogy a nála hatékonyabb (potenciális) *vállalkozókat* távol tartsa. Így a magasabb *használati díjban* kell megfizetnie, hogy "nem ő műveli meg legjobban a földet".

A koncepció új tulajdonformát javasol. Ez a *tulajdonforma* egyesíti a bérlő és a tulajdonos jogkörét, úgy hogy mindig a társadalmilag kedvezőbb jellemzők domináljanak. Ha a vállalkozó birtokon belül akar maradni, ezt csak addig teheti, amíg elég hatékonyan tud gazdálkodni a tulajdonnal, ha szabadulni akar tőle, akkor gondoskodnia kell olyan utódról, aki hasonló hatékonyságot produkál, vagy neki kell megtérítenie a veszteségeket.

Ez a tulajdonforma nyilvánvalóan korlátozást jelent a magántulajdonhoz képest. Korlátozza a magántulajdon monopóliumát. Azonban a természetes monopólium, ami azon alapszik, hogy valaki a többiekénél hatékonyabban tud gazdálkodni, alig szenved csorbát, míg a helyzeti monopólium, ami például öröklésből, jó kapcsolatokból stb. származik erős korlátok közé szorul.

Ugyanakkor megvalósítható lenne "a megfelelő embert a megfelelő helyre" elv. Ha a tulajdonon belül lévők is az az érdeke, hogy találjon saját magánál jobbat (hatékonyabbat), akkor a tulajdonosváltás súrlódásmentesen lebonyolódhat és ha könnyű hitelhez jutni, széles rétegből kerülhetnek ki a rátermett vállalkozók.

### A licit a licitálói

A személyes társadalmi tulajdon esetén folyamatos licitálás folyik. Ugyan csak a tulajdonos változtathatja a tulajdon értékét, de - az eladási kényszer miatt - tulajdonképpen bárki, aki ki tudja fizetni a vételárat. Így ténylegesen mindenki saját magára licitál és az értéknövekmény (a licit) az övé lesz. A licit eredménye realizálható, ha hosszú távon tudja működtetni, vagy el tudja adni a *vállalkozást* a megemelt áron, azaz a piac elismeri az értéknövekedést.

Az eredeti modell szerint a licit az "erkölcsi tőkét" növelte, ami a mostani terminológia szerint részben saját tőke, részben a társadalmi örökség lekötött része (a társadalmi örökség másként volt definiálva). A jelenlegi változatban is növeli a licit a társadalmi örökség nem kockáztatható részét a használati díj révén.

Ez a tulajdonforma nem csak ösztönzi, de maximálisan jutalmazza is azokat, akik észreveszik a vagyonnövelés (ami ugyanaz, mint a jövedelemnövelés) lehetőségeit. A vállalkozó attól lesz jó vállalkozó, hogy észreveszi hol vannak erre kínálózkodó lehetőségek és ki is használja őket. A létrejött vagyonnövekmény a vállalkozó díjazása. A teljesítményarányos díjazás azoknak kínál újabb (nagyobb) lehetőségeket, akik már bizonyították, hogy képesek teljesítményt felmutatni. Azért kell az adózást minimális szintre szorítani (Liska szerint teljesen megszüntetni), mert a jövedelem elvonásával csak az érhető el, hogy a megtermelt javak egy kevésbé potens réteg kezébe kerülnek, akikről kevésbé tételezhető fel, hogy hatékonyan tudják hasznosítani.

## **A társadalmi tulajdon és a magántulajdon**

A modell szerint minden termelőeszköz személyes társadalmi tulajdonban van, de minden jövedelem teljes egészében a hasznot előállító személy (vállalkozó) magántulajdonába kerül. A használati díj is a saját társadalmi-örökség számlát növeli, amit tulajdonosa élete végéig használhat. Egyedül a társadalmi örökség nem kockáztatható része az, ami - a tulajdonos halálával - magántulajdonból társadalmi tulajdonná válik. A sikeresebb vállalkozók nagyobb, a sikertelenek kisebb társadalmi örökséget hagynak maguk után, de mindenképpen nagyobb, mint amekkorát születésükkor kaptak. A sikeres vállalkozók megtakarításaiból tekintélyes magántőke képződhet, azonban ez csak készpénz (vagy folyószámla) formájában jelenik meg. Akinek van saját tőkéje, az magasabb szinten vehet részt a termelőeszközökért folytatott versenyben, és ha részt vesz, akkor ezzel egyrészt saját pénzét kockáztatja, másrészt a társadalmi vagyont is gyarapítani fogja, mivel a használati díj egy töredéke a nem kockáztatható társadalmi-örökség részét növeli. Tehát a társadalmi tulajdon állandóan növekszik és feltehetőleg a magántőke is. A magántőke növekedésére nincs beépített biztosíték a modellben, de a történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy a magántőke ennél lényegesen mostohább körülmények közt is növekedett.

Nem könnyen megválaszolható, ám annál izgalmasabb kérdés az, hogy hogyan fog az összes tőkében a magántőke és a társadalmi tőke aránya alakulni ilyen körülmények között. A társadalmi tőkerésztt növelő tényezők alakulása viszonylag egyszerűen számolható, ha ismerjük a kamatlábat, a használati díjat, a kockáztatható hányadot és az összes tőke volumenét. Azonban lehetnek ebből a tőkerészből finanszírozandó fogyasztás jellegű kiadások és veszteségek is, amiket nehéz becsülni. A magántőke rész kiszámításához ezenkívül még szükséges a várható megtakarítási kedv, a vállalkozási jövedelmek és veszteségek becslése is, ami szintén alaposabb vizsgálatokat igényel.

Ha feltesszük, hogy nincs vállalkozási veszteség, a jövedelmek a kamatnak megfelelően tőkearányosak, a jövedelmekből a megtakarítási hányad kisebb, mint a nem kockáztatható hányad, a társadalmi tőkéből nincs se fogyasztás se veszteség és a magán- és társadalmi tőke aránya 50-50 százalék, akkor a társadalmi tőkerésztt fog gyorsabban növekedni az összes tőkén belül.

A kockáztatható hányad alkalmas megválasztásával szabályozható a preferált tőketulajdon aránya. Nagyobb kockáztatható hányad a magántőke arányát növeli. **A kapitalizmus egy speciális esete a modellnek, amikor a kockáztatható hányad 100 százalék.** Ekkor csak magántulajdon van, nincs társadalmi örökség csak egyszerű folyószámla és az eladási kényszer is értelmetlenné válik, hiszen "díjmentesen" bármilyen ár szabható, tehát csak az adja el a tulajdonát, aki akarja. A másik szélsőség - tehát amikor a kockáztatható hányad 0 százalék - szintén értelmezhető, mint a modell társadalmi örökség nélküli változata. Ekkor a társadalmi örökség teljes mértékig köztulajdon és formálisan állami tulajdon, önkormányzati tulajdon vagy egyéb köztulajdon formájában jelenik meg. Ebben az esetben a társadalmi tőkerésztt aránynövekedésének az szab korlátot, hogy ebből kell finanszírozni a társadalmi

juttatásokat. Mivel a társadalmi juttatások kezelése meghaladja a bankrendszer hatáskörét ezt a feladatot egy bürokratikus apparátusnak kell ellátnia.

Mindkét szélsőséges változat ellentmond a négy kiinduló pontunk valamelyikének. A kapitalizmus korlátozza a termelőeszközökért folytatott versenyt (4. pont) a magántulajdon monopóliuma által, a társadalmi örökség nélküli változat pedig az első három ponttal ellenkezik. A modell kezdeti alkalmazására mégis e - társadalmi örökség nélküli - változat tűnik a legalkalmasabbnak elsősorban azért, mert magába foglalja a javasolt új tulajdonformát, ami nyílttá teszi a termelőeszközökért folytatott versenyt.

## **A megoldatlan kérdések**

Mielőtt rátérnénk a modell alkalmazásának lehetőségeire, meg kell említeni az ötlet szinten lévő, kidolgozatlan részleteket. A keresett megoldásnak továbbra is meg kell felelnie a kiinduló elvárásoknak, tehát olyan kölcsönös megegyezésen alapuló módszereket keresünk, ahol lehetőleg mindenki a saját pénzét költi, fogyasztás-arányosan fizet és a termelőeszközökért nyílt verseny folyik.

A gondot a nagy tőkeigényű vállalkozások és a nagyon hosszútávon megtérülő beruházások jelentik. Ilyen esetekben a hagyományos megoldás az, hogy ezeket kivonják a piaci szabályozás hatóköréből és valamilyen állami (hatósági) szabályozást alkalmaznak rájuk. A Liska-modell ezzel ellenkezőleg olyan megoldást keres, ami ezt a kört is integrálja a piacba, azaz piaci megoldásokkal biztosítja működtetésüket.

### **A bankrendszer**

Hogyan fogja eldönteni a bank, hogy ki és mennyire hitelképes? Erre a kérdésre még elfogadható az a felelet, hogy egy szigorúan hatékonysági alapon működő bankvállalkozás mindig megtalálja azokat a módszereket, amelyek alapján eldönthető a hitelképesség, különben nem működhetne hatékonyan. Azonban így a fenti kérdésre nem válaszoltunk, csak transzponáltuk egy másik egyelőre szintén megválaszolhatatlan kérdéssé, ami így hangzik: Kik és hogyan működtessék a bankrendszert, a modell elvárásainak megfelelően?

A bankrendszernek mindenképpen tekintélyes méretű társadalmi vagyont kell kezelnie, hiszen a társadalmi örökség nem kockáztatható része folytonosan társadalmi tulajdonban van és állandóan növekszik. A bankrendszer feladata (az egyéb hagyományos bankműveleteken kívül), ennek a - nem készpénzben megjelenő - társadalmi vagyonnak a kihelyezése hitelképes vállalkozókhoz. A hitelezés kockázata elsősorban a hitelező bankot terheli, de mivel ez a hitel többnyire ingatlanokban, vagyontárgyakban realizálódik, nem szükséges túl szigorú feltételeket szabni a hitel elnyeréséhez.

Az eredeti koncepció szerint a bankrendszer egy automata volt. A vállalkozóknak a mért teljesítményük szerint hitelkeret járt, amit bármikor igénybe vehettek. A vállalkozók teljesítményét a "realizált licitjeik" és tényleges befizetéseikből számolta, és a hitelkeretet ennek függvényében határozta meg. Az automatikus hitelezés elve később kimaradt a modellből, elsősorban Bokros Lajos 1981-ben írt hozzászólásai hatására

### **Az embertőke**

A sportklubok kemény milliókat fizetnek egymásnak egy-egy játékos átigazolásáért, és feltehetőleg sokan szívesen lennének a "megvásárolt" játékosok helyében. Az eladó klub azért kapja a milliókat, mert értékes játékos nevelt, ezáltal a játékos jövedelemszerző képességét

javította, azaz növelte az embertőke értékét és a vevő klub azért fizet, mert az embertőke nála fog "termelni", az ő bevételeit fogja gyarapítani, ami a sportban nem feltétlenül pénzben jelentkezik. Hasonló a helyzet az oktatás területén, az óvodától az egyetemig egyre nő az oktatottak embertőke értéke és végül a termelésben hozza a jövedelmet.

Minden termelő tevékenység, - ha gazdaságos - a ráfordításoknál értékesebb terméket állít elő. A termék és a ráfordítások értékkülönbsége a létrehozott új érték. Minél nagyobb az új érték aránya, annál jövedelmezőbb a vállalkozás. A jelenlegi oktatási rendszerekben viszont csak a "termék" értéke számít. A jobbhírű iskola szigorú felvételi vizsgákkal szelektálja a jobb "nyersanyagot", amin már alig kell alakítani, hogy értékes "termék" legyen. Ha az oktatási vállalkozás sikerességét a létrehozott új érték mérné, akkor valószínű nagyobb üzlet lenne halmozottan hátrányos helyzetű gyerekekből szakmunkást képezni, mint tanulmányverseny-nyertesekből egyetemistákat. Ha az oktató bevétele lenne az embertőke-növekmény, amit - sikeres vállalkozás esetén - létrehoz, a legsikeresebb vállalkozók az oktatási ágazatban tevékenykednének.

Hogyan lehet mérni az embertőke értékét? Erre a kérdésre sincs könnyen elfogadható felelet, legfeljebb valami analógiát próbálhatunk keresni a termelőtőke és az embertőke között. A termelőeszköz (tőke) értékét a várható jövőbeni jövedelmek határozzák meg, de az értékmérésnek csak akkor van jelentősége, ha a tulajdonosváltás kerül szóba, márpedig modellünkben ez állandóan napirenden van. Az embertőke esetén is van várható jövőbeni jövedelem, de nem világos, hogy ki a tulajdonos. A sportolók esetén úgy tűnik az embertőkét előállító, illetve működtető a tulajdonos. Tehát, ha elfogadjuk ezt az egyáltalán nem nyilvánvaló analógiát, akkor - csakúgy mint a termelőeszközök esetén - a vállalkozó, aki működteti a tőkét, határozza meg az értékét. Így a munkásoknak, alkalmazottnak és a vállalkozóknak is van tőkeértéke, amit ki kell fizetnie annak, aki működtetni akarja, ezen kívül fizetése is van, mint ahogy a termelőeszközöknek is van energiaköltségük. Továbbmenve e bizarr gondolatmeneten oda juthatunk, hogy az embertőke a termelőeszközökhöz hasonlóan kezelhető, alkalmazhatók rá a modell játékszabályai, azzal a - nem elhanyagolható - különbséggel, hogy neki - mármint a tőkét megszemélyesítő embernek - is van beleszólása mind a tőkeérték meghatározásába, mind a működtető (vállalkozó) kiválasztásába.

Az embertőke fontos eleme a Liska-modellnek, de még nagyon sok kutatást igényel a téma ahhoz, hogy az eredmények gyakorlati használhatósága egyáltalán szóba kerüljön.

## **A környezeti vagyon**

A környezeti vagyon igen jelentős hányada a nemzeti vagyonnak. A modellbe való beillesztése nem csak nagy tőkeigénye miatt okoz gondot, hanem amiatt is, hogy ennek a vagyonnak a fejlesztése (vagy rombolása) hosszú időtávon érezteti hatását. Gazdálkodni kell ezzel a vagyonnal és nevezhetjük vállalkozásnak ezt a tevékenységet. Ennek a vállalkozásnak vannak "termékei" és azoknak fogyasztói is. Ha a környezeti vagyon is lehet vállalkozás tárgya, akkor kell, hogy legyen tulajdonosa is. A tulajdonjogok vállalkozásba adása logikailag még elképzelhető lenne, de hogyan fizettetné meg a tulajdonos a fogyasztás-arányos használatot. Márpedig a vállalkozásnak bevételekre kell szert tennie ahhoz, hogy fejlesztése jövedelmet hozzon. Tehát mindössze a környezeti vagyon által nyújtott szolgáltatások és egyéb javak fogyasztóit kell - kölcsönös megegyezés alapján - rávenni az ellenszolgáltatásra. Ez a feladat mindenképpen megoldásra vár, ha a környezeti vagyonnal gazdálkodni akarunk még akkor is, ha nem a Liska-modell elvei szerint gondolkozunk.

## A gyakorlati lehetőségek

A nagy elosztási rendszerek (pl. társadalom biztosítás) reformja és az állami költségvetés szűkítése a liskai koncepció irányába mutat, de az ezt célzó bátortalan törekvések nagy ellenállásba ütköznek. Az embertökével való gazdálkodás piaci módszerei a gyakorlatban még sokáig nem lesznek napirenden, de még a társadalmi örökség bevezetésére sem reális számítani a közeljövőben. Viszont a Liska-modell által javasolt tulajdonformát (a modell társadalmi örökség nélküli változatát) akár holnap lehetne alkalmazni. Az alábbiakban az önkormányzati tulajdon vállalkozásba adását vázoljuk fel mintaként, de a módszer bármilyen ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozásra alkalmazható.

Az önkormányzatok gyakori problémája, hogy a rendelkezésükre álló ingatlanokat eladják-e, vagy bérbe adják. Bármilyen döntést is hoznak, mindig felmerülhet a korrupció lehetősége. Ha eladják, az egyszeri összeg fejében lemondanak a további bevételekről. A bérbeadásnál komoly elemzést igényel a bérleti díj és időtartam meghatározása. Ha rövid a bérleti idő, a bérlőktől nem várható el, hogy fejlesztésekbe kezdjenek, ha hosszú, akkor szinte lehetetlen megállapítani a reális bérleti díjat. A bérleti időszak vége felé gyakorivá válhat a távozó bérlő rablógazdálkodást idéző tevékenysége.

A Liska-modell sugallta megoldás az lenne, hogy az önkormányzat, mint tulajdonos, nyilvános árverésen eladja az értékesíteni kívánt ingatlant (vállalkozást). Az új tulajdonos (vállalkozó) viszont nem magántulajdont szerez, hanem személyes társadalmi tulajdont. A továbbiakban a vállalkozás működhet a fenti modell szabályok szerint, azzal a különbséggel, hogy a használati díjat (legfeljebb évi 1 százalék) az önkormányzat számára kell fizetni. Tehát a vállalkozó bármikor megváltoztathatja a vállalkozás értékét, úgy hogy egyszerűen bejelenti az új árat az önkormányzatnak és mindig az aktuális érték alapján fizeti a használati díjat. Természetesen vonatkozik rá az eladási kényszer is, ezen az áron el kell adnia vállalkozást, ha vevő jelentkezik. A tulajdonosnak olyan szinten kell tartani az árat, hogy ne járjon rosszul, ha valaki kifizeti. Mindig tud olyan árat szabni, ami kárpótolja őt a kényszereladás miatti veszteségekért. Ha sokkal a tényleges érték fölé megy, senki sem fogja megvenni, persze akkor több használati díjat kell fizetnie. Lényeges, hogy a használati díj nagyon alacsony legyen, mert - mint, ahogy kifejtettük - ez biztosítja a súrlódásmentes tulajdonosváltást.

Az önkormányzatnak érdeke, hogy minél szélesebb körű verseny alakuljon ki, hiszen a használati díj révén folyamatosan bevételhez jut. A verseny kiszélesítése érdekében még azt is megteheti, hogy a vételár egy részére hitelt nyújt bárkinek, hiszen a vállalkozás nem mobilizálható összetevői biztos fedezetnek tekinthetők. (A hitel után természetesen kamat bevételekre tesz szert.)

Az ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozások körébe a meghatározott területre vonatkozó működési engedélyek is beletartoznak. A mozgóárus, az utcai mutatványos engedélye vagy reklámfelületek használati joga ugyan úgy képezheti a vállalkozás tárgyát, mint egy üzlethelység. Egyetlen engedélyért sokan és főleg folyamatosan versenyezhetnek.

Az ilyen tulajdonformában működő vállalkozások adatai nyilvánosak, bárki számára hozzáférhetők. A hagyományos ingatlanérték becslésekhez képest a vállalkozók által meghatározott ár valószínűleg reálisabb lesz, bár ez sem lesz torzításmentes. Azok a vállalkozók, akik ragaszkodnak a vállalkozásukhoz, a reálisnál magasabb árat fognak tartani azért, hogy biztosítsák magukat. Bizonyára lesznek olyan vállalkozók is, akik csak azért vesznek meg egy vállalkozást, hogy azt később nyereséggel eladják. Ehhez azonban tenniük

kell valamit, ami növeli az értéket, és az árat még a tényleges értéknövelés előtt érdemes megváltoztatniuk. Nem csak beruházások és fejlesztések, de a legtágabban értelmezett működési feltételek javítása (pl. új vevőkör kiépítése, hatékonyabb "know how" bevezetése stb.) is lehet értéknövelő tényező, ami majd az eladáskor fog realizálódni.

Statisztikailag megbízhatóbb következtetések vonhatók le a vállalkozások jövedelmezőségéről a vállalkozók által meghatározott ár alapján, mint ami a könyvelési adatokból kideríthető. Az sem elhanyagolható szempont, hogy ezáltal az ingatlanpiac rugalmasabbá és áttekinthetőbbé válik, ami mind a vállalkozóknak, mind az önkormányzatnak hasznos.

Tegyük fel, hogy egy önkormányzat által bérbe adott üzlethelységek már ebben a formában működnek. Ekkor egy új - éppen létrejövő - vállalkozás, amelynek üzlethelységre van szüksége, könnyen fel tudja mérni a lehetőségeit az adott körzetben. Kiválaszthatja a kínálatból a számára legelőnyösebb (alkalmas méretű, megfelelő távolságban lévő, elfogadható áru) ajánlatot és minimális adminisztrációval már is rendelkezhet vele.

A fenti módszer bármilyen ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozásra alkalmazható. Bár az önkormányzati tulajdon vállalkozásba adáskor az önkormányzat várható bevétele valószínűleg kevesebb lesz, mintha magántulajdonként értékesítené az ingatlant, de részben a használati díj, részben a nagyobb hatékonyság, - ami más csatornákon növelheti az önkormányzat bevételeit - ellentételezi az elmaradt bevételt. Amennyiben az önkormányzatnak később mégis szüksége lenne az ingatlanra bármikor visszavásárolhatja azt, az aktuális áron.

Ha az önkormányzatok számára előnyösnek bizonyul ez a tulajdonforma és értékesítési mód, akkor meg fogják találni a módját, hogy az egyéb tulajdonban lévő ingatlanokat is ösztönözzék a tulajdonforma-váltásra.

Ha a fenti feltétel nem állna fenn, akkor sem történt nagy baj: lényegében veszteség nélkül kipróbáltak egy lehetőséget, ami nem vált be.

F. Liska Tibor  
1998. május