

Vissza a kapitalizmusba!

(egy kis ökonómia: mi áll az Uber-mánia mögött?)

Amerikában 53 millió (!) embert foglalkoztat az ún. „on demand” gazdaság; ez az a forma, amikor a fogyasztó közvetítő cégeken keresztül, a vállalatok kiiktatásával jut el a szolgáltatást nyújtó személyhez. Nálunk ebből leginkább a taxikat kiszorító Ubert ismerik. Amerikában hozzá lehet jutni ily módon orvoshoz, ügyvédhez, pénzügyi tanácsadóhoz és mindenféle szabadfoglalkozásúhoz és szolgáltatást végző személyhez. A közvetítő ügynökségek megkerülik a szakembereket alkalmazó vállalatokat és piacosítják az egyének munkavégző potenciálját. Mi folyik itt? Az amerikaiak felszámolják a kapitalizmust? Vagy éppenséggel ez lesz az igazi?

A **Handy** Amerika 29 legnagyobb városában, továbbá Torontóban, Vancouverben és hat brit városban nyújt mindenfajta háztartási szolgáltatást. Ötezer munkást alkalmaz (pontosabban közvetít ki) akik – tetszésük szerint – többnyire 5-35 órát dolgoznak egy héten, óránként átlagosan 18 dollárért és a legtöbbet dolgozó egyötödük havi 2500 dollárt keres. A kiközvetítést 200 állandó alkalmazott végzi. Hogy csak a nagyobb, háztartási szolgáltatásokat végző ügynökségeket említsük a Handy mellett: a Homejoy takarít, az Instacart élelmiszereket vásárol be, a Washio mos, a BloomThat virágot szállít házhoz. A Fancy Hands alkalmi házi titkárnőket bocsát rendelkezésre, a TaskRabbit ajándékot vásárol, a Shyp becsomagolja és kiviszi, a SpoonRocket éttermi minőségű ételleket szállít tíz percen belül.



Ronald Coase hosszú életet élt; 2013-ban halt meg 103 éves korában. Még csak másodéves egyetemista volt a London School of Economics, amikor írt egy dolgozatot és – tanárai megrökönyödésére – azt a rejtélyes címet adta neki, hogy „Miért vannak vállalatok?”. 1937-ben ugyan publikálta is, de visszhang nélkül maradt. A téma, amit felvetett, az ún. „tranzakciós költségek” kérdése később Oliver E. Williamsonnál jelent meg újra, aki ezért 2009-ben Nobel díjat kapott. Maga Coase 1991-ben nyerte el a magas kitüntetést, munkásságának fő vonaláért, a piaci működés jogi feltételeinek a konkretizálásáért.

A vállalatok létezésének okát firtató kérdés mögött az a megfontolás áll, hogy miért nem közvetlenül használjuk a piacot, miért kell a vállalkozás helyett közbeiktatni a vállalatot? Egy építési vállalkozó miért tartja meg a szakembereit és alkalmazottait egy adott munka elvégzésével, miért nem ereszti szélnek

őket? És a következő, esetleg más jellegű megbízásra miért nem vesz fel újabb, az arra a feladatra megfelelő embereket, megint csak a munka elvégzéséig? Annyira hozzászoktunk már a vállalatok létezéséhez, hogy szinte nem is értjük a kérdést. De vállalatok nélküli vállalkozások ma is szép számmal működnek.

A **Broadway**-n bemutatott színdarabokat nem állandó színházak hozzák létre. A fő szereplő a producer, akinek ha megtetszik egy színjáték (az írott műről van szó) és „lát benne fantáziát”, szerződtet egy rendezőt, kiválasztják a színészeket, majd elkezd hozzát keresni a befektetőket; ki hajlandó pénzt adni a produkcióhoz. Ha megvan a summa, kibérelnek egy színházat, próbálnak, és elkezdődik a játék.



Ha a darab sikeres és nyereséget hoz, a befektetők hozzájárulásuk mértékében osztoznak a hasznon. Ha megbukik, oda a pénz. Nincs védőháló és kuncsgörög állami pénzek után. (Hogy kultúrpolitikailag ez kívánatos-e, más kérdés; most a piaci működést írtam le.) Ugyanígy készülnek a hollywoodi filmek is – ezért a producer a kulcsfigura, és nem a rendező.

A magyarázatot, ami választ ad a felvetett kérdésekre, a „tranzakciós költségek” adják meg. Coase arra jött rá, hogy a piac „használata” nem ingyenes. Ha az építési vállalkozó minden egyes elnyert munkára – és csak arra – szakmunkásokat, mérnököt, könyvelőt, stb. keres, hirdetésekkel kell böngésznie (vagy magának is hirdetni), tárgyalnia, alkudnia kell a jelentkezőkkel, le kell informálni őket. Ez mind idő és költség. Ezért valószínűleg jobban jár, ha alapít egy vállalatot, és állandó jelleggel foglalkoztatja a szükséges munkaerőt. De előfordulhat, hogy a vállalat túl nagyra nő, belső viszonyai átláthatatlanok, túl költséges és körülményes a működtetése, azaz a költségek nagyobbak, mint a piac közvetlen használatának a költségei lennének. Ekkor célszerű kisebb, önálló egységekre bontani, a megrendelőnek/fogyasztónak pedig közvetlenül a piachoz fordulni, ahol olcsóbban jut hozzá a szolgáltatáshoz.



Marx a társadalmat henyélő, gazdag tőkésekre és szorgalmas szegény dolgozókra osztotta. Az **Economist** (mely hetilap idei január 3-i számának fő témája a cikkünkben tárgyalt jelenség) a mai időkre inkább a gazdag de időhiányban szenvedő és szegény, de sok idővel rendelkező csoportosítást tartja indokoltnak. (Ez egybevág az alternatív közgazdaságtan azon megállapításával, hogy a jövedelmek növekedése nem vezet föltétlenül jóléthez. Amikor ugyanis még pályakezdők vagyunk, keveset keresünk és sok a szabadidőnk. De egy befutott szakember ideje egyre többet ér, mert egységnyi idő alatt egyre többet keres és munkája iránt egyre nagyobb a kereslet. Így – nem akarván elmulasztani jövedelme növelésének

lehetőségét – egyre többet dolgozik és egyre kevesebb a szabadideje, amivel élete minőségét javíthatná.) Az *on demand* gazdaság felszínre hozza a társadalom kihasználatlan erőforrásait, s így javítja a kispénzű, de sok szabadidővel rendelkező emberek életszínvonalát. Egyes esetekben a kihasználatlan erőforrás nem csak a dolgozó képzettsége és szabadideje, de vagyontárgyai is (autója, amivel taxizik és lakása, amit felajánl szállásnak). Ezt a folyamatot az informatikai lehetőségek éltetik, katalizálják, hiszen igen megkönnyítik a kereslet és kínálat egymásra találását, ami jelentősen csökkenti a „tranzakciós költségeket”, azaz a piac használatának költségét.



A fogyasztó kétségtelenül jól jár, és az is, akinek nem kell az állandó munkahely, csak hébe-hóba akar dolgozni, a rugalmasságot előnyben részesíti a stabilitással szemben. A felmerülő problémák azonban számosak. A közvetítő ügynökségek nem fizetnek állandó bért; csak az elvégzett munkát fizetik ki. Nem vonnak le társadalombiztosítási járulékot és nem képeznek nyugdíjalapot. Mindez az egyszemélyes vállalkozóvá emelt (vagy degradált?), szolgáltatást



végző személy dolga. És itt kezd a dolog magyar fülnek nagyon ismerősen csengeni: a rendszerváltást követően vállalatok, pénzügyi társaságok és más intézmények így szabadultak meg tömegesen alkalmazottaiktól: kényszervállalkozókká tették őket.

Az Economist azonban úgy találja ezt a jelenséget, mint amikor Henry Ford száz évvel ezelőtt bevezette a futószalagot és ezáltal fellendítette a termelést, olcsóvá és tömegesen elérhetővé váltak az új termékek: az autó, a mosógép, a porszívó, stb. Amerikában soha sem ért el olyan szintet a jóléti állam, mint Európában. Szociális háló szinte nem is létezik. Most azonban – ez az új hóbort – még a vállalati foglalkoztatás nyújtotta biztonságot is fenyegeti. Váljon mindenki vállalkozóvá, használja a marketinget, alakítsa ki saját arculatát. Ha pedig megkötik a transzatlanti kereskedelmi és beruházási szerződést, egy gazdasági térséget fogunk alkotni Amerikával, e változások minket is elérnek. Az új



szisztémában megnő az egyén felelőssége: neki kell karban tartania és fejlesztenie tudását és képességeit; neki kell előre látnia, hogy mit követel majd tőle a piac. Még megérjük, hogy a rendszerváltás után megtapasztalt vadkapitalizmus lesz a norma, nem pedig a kivétel.

Kiss Károly

Megjelent a Magyar Nemzet 2015. február 12-i számában