

Ideológiák és jólét

PUBLICISZTIKA - LVIII. évfolyam, 2. szám, 2014. január 10.

Mennyire vevő az átlagember az ideológiákra, ha a saját pénzével fizetni is kell értük? Meddig lehet a „sötétben” tartani az egyént, ha jól felfogott érdekeit védve olyan választási helyzetbe kerül, amelyben nem fontolgathat sokáig, ahol idő és anyagi kényszere van? Nem sokáig. Mennyire tudja a választó megítélni a számára jól megragadható, jövőbeli jóléti hasznokat a modern democráciákban versengő pártok által kínált közpénzügyi és jóléti intézkedések tengeréből – vagy inkább számzuhatagából? A rövid válasz: nagyon nehezen. Az egyéni megítélés ugyanis erősen érzelmi alapú és intuitív. Az idősebb generációk elhomályosuló tapasztalataik alapján próbálják érdemben eldönteni, hogy kéri vagy nem kéri az erős ideológiai csomagolásban kínált különböző jóléti változatokat. A többiek a megérzésükre hagyatkoznak. A jelenbéli fogyasztást az egyén viszonylag megbízhatóan ellenőrzése alatt tartja. A ma eldöntendő, a közjavak jövőbeli fogyasztását érintő ígéretekkel és ideológiákkal azonban meggyűlik a baja. Nehéz megítélnie az ígéretek tarthatóságát.

Az egyéni választás és jólét

A tapasztalat azt mutatja, hogy az egyén viszonylag jó találati pontossággal tudja belőni a hétköznapi helyzetekben számára kínált legjobb fogyasztási változatokat. Ezekben a választásokban szinte majdnem mindig ideológiamentesen, igaz, érzelmektől is telítve dönt.

Ha több sávós úton autózunk, vagy a bankban, a postán, a gyorsétteremben, a repülőtéren sorban állunk, azonnal igyekszünk a leggyorsabban fogyó sorba beállni. A gyorsabb sáv vonzereje ellenállhatatlan. Persze tudni kell, és a tapasztaltabb sorban állók tudják is, hogy a leggyorsabb célba érést nem mindig garantálja az adott pillanatban éppen üresebb, gyorsabb sáv/sor. De általában igen. Ezért kevesen haboznak gyorsabb sor-/sáv váltási döntésüket meghozni. A gyors döntés azonban elnyúlhat, ha a gyorsítás fejében valamennyit fizetni is kell, tehát pénzt kell áldozni azért, hogy a rapid kiszolgálás privilégiumát élvezhessük. A fapados légitársaságok VIP beszállási és ültetési rendjei ilyen tipikus elsőbbséget kínáló szolgáltatási csomagok, amelyek jól kalkulált arányok szerint jelölik meg azt az összehatárt, amelyhez képest a plusz szolgáltatás valóban megéri az árát. A fizetési rendszer azonban azonnal rostálja a fogyasztói mezőnyt, és az csak a kevésbé árérzékeny vevőknek kedvez. Orvosi ellátás gyakran, pláne kórházi VIP-ápolás, komoly mértékű önerőt igényel, vagyis saját zsebből fizetendő kompenzációja már egészen durva mértékben ritkítja a „fizető mezőnyt” abban az értelemben is, hogy itt a vevő már nehezebben tudja megítélni, hogy vajon megéri-e a többletfizetés. Sokszor még a saját pénzünk költségének ideális mértékű hasznosulása sem egyértelmű, bonyodalmas helyzetekben találhatjuk magunkat. A közösség (az állam) pénzének költsége kevesebb fejfájást okoz az egyénnek. Ha az átlagviselkedést próbáljuk megragadni – tehát azt, hogy ki vállalja azonnal a prémium kifizetését, akkor a tipikus vásárló ebben a helyzetben inkább hezitál, időt kér, és általában visszakozik. A váratlanul kifizetendő összegek és az átlagfizetés mértékét összehasonlítva azt találjuk, hogy minél nagyobb a plusz áldozat, annál inkább jellemző a visszakozás. Hangsúlyozzuk, hogy átlagos esetekről beszélünk, ami megengedi, hogy szélsőséges viselkedések is – akár nagy számban – előfordulhatnak. Ha ebben az összefüggésben vizsgáljuk a háromszáz forintos vizitdíj keltette átlagos véleményt, mármint a vizitdíj masszív, a tipikus választó fejében kialakult elutasítását, akkor szemben találjuk magunkat avval a dilemmával, amelyet a továbbiakban elemezni kívánunk. Arról a kérdésről lesz szó, hogy mennyire tudja megítélni az egyén a nagy értékű, nagy eszköz- és tudásigényes szolgáltatások (amilyen az egészségügy

és az oktatás is) valódi, tényleges árát – nevezzük ezt teljes társadalmi költségnek – akkor, amikor a szolgáltatást magát igénybe veszi. Vagy képes-e a nyugdíjkifizetések költségének jövőbeni fenntarthatóságáról a jelenben reális képet alkotni? A rövid válasz, hogy ezeket nem igazán tudja jó eséllyel megítélni. Ha megpróbálja, csak nagy tévedésekkel és erősen torzulva alakít ki neki megfelelő „árát”, olyat, amit támogatni tud a szavazatával és – főleg – a pénzével.

Azt kívánom érzékeltetni, hogy az azonnali „zsebbe nyúlás” hasznát sokkal könnyebb egy repülőút gyorsító sávjainak kedvezményénél megítélni, vagyis a kapott plusz szolgáltatás ár-érték arányait megbecsülni, mint a nagy állami szektoroktól kapott jóléti javak, úgymint az oktatás, az egészségügyi és szociális szolgáltatások, de különösképpen a nyugdíjjárandóságok árazásának méltányosságát. A piac ugyan gyorsan benyomult mindhárom utóbb említett területre, és hamar kialakította a maga – tarthatónak vélt – árait. A magániskolák, a magánklinikák, a magán- és önkéntes nyugdíjpénztárak gyorsan piacra léptek, területfoglalásuk azonban messze nem bizonyult olyan eredményesnek, már ami a tartós működést, a megtermelhető profitokat illeti, ahogyan azt sokan remélték. Aligha csodálkozhatunk azon, hogy a felsőoktatás hosszú távon tartható finanszírozása – csakúgy, mint az egészségügyé és a nyugdíjrendszeré – a politikai küzdelmekben rendre és minden választási hadjáratban változatlanul jelen van. E nagy rendszerek pénzügyi rendbetétele a rendszerváltás közel 2,5 évtizedében még senkinek nem sikerült. A mindenkori kormányok mentségére szolgáljon, hogy az említett három terület közpénzügyi és közgazdasági összefüggései – valóban – kifejezetten bonyolultak, a jó megoldások sokfélék, vagyis nincsenek egyértelműen üdvözítő modellek. Emiatt – de csak emiatt – az óvatosság az átalakításokban változatlanul indokolt. De a megnyugtató rendezés, vagyis egy működőképes pénzügyi modell, sokáig el nem odázható, nos, ez a napnál is világosabb. A megoldásokhoz természetesen ideológiák is kellenek, ám a rendszerek gyenge pontja mégiscsak a finanszírozhatóság, a beépített méltányosságok és az egyéni kötelezettségek megfelelő arányának kialakítása.

Gondoljuk csak meg, miért van az, hogy az adózás utáni forintjainkkal megfizetendő közösségi szolgáltatásainkkal szemben különösen érzékenyek vagyunk, miközben a nekünk alanyi (adófizetői) jogon járó szolgáltatásokkal szemben – elnézést a kifejezésért – „tompábbak”, kevésbé válogatósak (kivéve persze, ha a szolgáltatás már a botrányosan alacsony szintet súrolja, mert ekkor esetleg felszólalunk, kiverjük a balhét). Az átlagos adófizető szempontjából a normális az lenne, ha elégséges kínálat állna rendelkezésre a nem csúcs színvonalú, de elfogadható szintű egészségügyi és oktatási javakból. A jelenlegi ingyenes és szűkös állami kínálat szintjén erős túlkereslettel találkozunk mind a felsőoktatásban, mind az egészségügyben. A nyugdíjjogosultságok esetében szintén megállhat a túlkereslet kifejezés, bár ott demográfiai és egyéb tényezők miatt a kínálat kevésbé alakítható könnyen. Ezek a nagy rendszerek az árak szempontjából fals jeleket küldenek a fogyasztóknak. Az alanyi jogon járó szolgáltatások minősége az egészségügyben bizonyosan, de a felsőoktatásban is nagy valószínűséggel alatta marad annak a szintnek, amelyet egy magánintézmény ugyanekkora – ismétlem, ugyanekkora – összegből képes lenne nyújtani. Elismerem, ez az összehasonlítás inkább absztrakció, és bizonyos értelemben igaztalan is, mert nem beszélhetünk méretarányos állami és piaci szektorokról sem az oktatásban, sem az egészségügyben. A kínálat mindkettőnél dominánsan állami. Mégis, az erőforrásokkal való takarékoskodás és a fogyasztóorientált működtetés a magánszektor jellemzője az állammal szemben. Ezért aztán arról sem beszélhetünk, hogy a privát, illetve az állami szektor kínálatában szereplő szolgáltatási javak árérték aránya egymáshoz képest valójában milyen. Csak közelítő becslésről lehet szó, ha egyáltalán lehet. Mindezekről függetlenül egyvalami szinte bizonyosra vehető: ha az egyént szembesítenék az állami szolgáltatás tényleges árával, megdöbbenne, és feltehetően azt mondaná: „ha ezt nekem teljes árban ki kell fizetnem, akkor inkább nem kérem”. Nem tudja ugyanis transzponálni azt az árképzést, amely ezeken a területeken létezik. Az elvont adó forintokból fizetett jóságot igen drágának érezné akkor, ha a szolgáltatást teljes áron, közvetlenül zsebből kellene fizetnie. Ez a szembesülés, mármint az árazás jogosultságának elfogadása vagy elutasítása, jól látszik a gyógyszerpiacon, ahol a jelentős állami támogatások elvonása után a fogyasztás drámaian visszaesett. Ugyanakkor az is igaz, hogy erősen támogatott gyógyszerek esetében jelentős túlfogyasztás volt tapasztalható, ami mögött gyakran a

„spájzolás”, a felhasználatlan halmozás húzódott meg. Mondanivalónk lényege, hogy az egyéni fogyasztói döntésekben az államhoz és a közösségi adóforintokhoz való viszony az egyén fejében meglehetősen fortélyos módon, gyakran torzítottan jelenik meg. Ez azt jelenti, hogy a közösségi pénz igénybevétele más érzetet kelt ahhoz képest, ahogyan ezt saját pénze használata esetén az átlagos fogyasztó érzi. Inkább a kivétel kategóriájába tartozó az a fogyasztói típus, aki az állam pénzére kifejezetten vigyáz, a tudatos közösségi fogyasztó pedig még inkább ritka kivételnek számít. A közös, az állami pénzek költése egyébként jóval puhább korlátok között, az elvárható megtérülést illetően kevésbé körültekintően zajlik a fejlett országok esetében is. A saját pénzt saját célra mindig megfontoltabban költjük, mint más pénzt magunkra, és pláne, mint a más pénzt másokra. Ha egy tranzakcióban pedig a „külfölddel” is találkozunk, akkor még egyéb, különleges bonyodalmak is támadnak, az ideológia rögtön felborzolhatja a kedélyeket.

Az állam jobban tudja?

Lehet-e az importkorlátozásnak vagy a külföldi vállalatok elleni fellépéseknek ideológiai alapjuk? Sok súlyos, minősítetten kudarcos esetről tudunk, amikor a fogyasztási javak piacán az importigény visszaszorítása vagy mesterséges elnyomása vezetett drámai végkifejlethez. Főleg akkor alakulnak ki ilyen helyzetek, amikor egy ország a fő kereskedelmi partnere embargójával találja szemben magát. A hidegháborús kényszerpályára szorított, a már rég megboldogult KGST története szép számmal kínálta azokat a szomorú példákat, melyeket a fejlett Nyugattal és annak csúcstechnológiájával dacoló politika generált. A viszonylag fejlett ipari kultúrával rendelkező Irán is jobbnak látta a Nyugattal szembeni dacolás pozíciójából hátrébb lépni, és az atomenergia (urándúsítás) visszafogásának opcióját választotta cserében a kereskedelmi embargó szorításának enyhítéséért. Az embargó igazi vesztesei – mindenhol – a lakosság széles tömegei, nem pedig a kormányok. Utóbbiak – régről ismertén – ritkán nélkülöznek.

Hogyan lép be az ideológia a jóléti kalkulációba akkor, ha az egyén, na és persze az állam, multinacionális vállalatoktól származó javakat vásárol? Érdekl-e, mi lesz az általa kifizetett árban meglapuló nyereséggel, hogy az vajon külföldre megy-e? Vagy a vásárlás pillanatában a számára jó áruként azonosított termék és vele a saját jólétének növelése érdekli csupán? A kizárólag importból beszerezhető termékek esetén (igen gyakran ilyen az energia vagy egyéb nyersanyagok) ez a kérdés fel sem merülhet. Igaz, érzelmi-ideológiai oldala mindig van ennek a vásárlási aktusnak is, ám legtöbbször az ideológia nem tudja elnyomni a fogyasztási igények kielégítésének primer vágyát és erejét. Így volt ez és jelenleg is így van még a hatalmas piaccal rendelkező országokban is (például az USA-ban, ahol a „Buy American” nemzeti lelkületre építő jelszavak és kampányok nem tudtak átütő sikert aratni sem az autók, sem a fogyasztási elektronika, sem a könnyűipari termékek és főleg nem a divatcikkek, kozmetikumok, luxus javak területén). Ha van jó áron elérhető, minőségi belföldi termék, az persze más (az USA-ban a mezőgazdasági termékek, illetve újabban energiahordozók – palagáz – és az építőanyagok, építési szerelvények számítanak leginkább ilyenek). Ugyanakkor az élelmiszeripar kínálatában az import nagyon jelentős mértékben meg tud jelenni az áruházi polcokon, kezdve a boroktól a tejtermékeken, fűszereken, gyümölcsökön, sőt húsokon át, szinte az egész kínálati palettán. Vagyis az importkorlátozás nem adminisztratív eszközökkel éri el célját, hanem a belföldi minőségi áruk saját vonzerejével, ugyanis a fogyasztói ízlésnek megfelelően állunk szemben. Az egyéni fogyasztó dönt: melyik portékát kéri.

A belföldi terméket erőltető ideológia ereje hamar elillan. Ennek alapján a fogyasztási preferenciák szigorú nemzeti eredetű termékekhez kapcsolt, belföldi határok közé szorításának kísérlete általában reménytelen vállalkozás a nemzetközi kereskedelembe erősen integrált országok esetében. Hozzá kell tennünk, hogy legtöbbször az esetleges korlátozások célja eleve nem a termékekben keletkező profit belföldön tartása, a tipikus gazdaságpolitikai argumentációt valójában a belföldi termelők védelme jelenti.

Mindezeket túl beszélünk kell az egyik legjelentősebb, mégis talán legkevésbé értett folyamat ideologikus vetületéről: arról, hogy a nemzetközi kölcsöntőke-kihelyezés nyomán vándorló hatalmas pénzüsszegek célállomásai mégis mely országok, vagyis melyek a világgazdaságban az úgynevezett nagy

hitelező nemzetek. Nehéz lenne találni ideologikus érveket/ellenérveket arra, hogy egy jelentős összegű nemzetközi kötvényt kibocsátó kormány – legyen a kibocsátó amerikai, olasz vagy éppen a magyar állam – kinek adja el készpénzért a papírjait. A kötvényeladás legfontosabb megfontolása a kötvénynek magának az induló hozama (vagyis a garantált kamatfizetés osztva a kialakult árral); egyetlen kibocsátó sem foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy kötvényeit végül ki fogja megvenni, a vevők között a licitálható árszinteken kívül más korlátozást nem alkalmaz. Mindenki természetesnek veszi ugyanis, hogy az államkötvény után fizetendő kamat azt illeti meg, aki az illető kötvényt birtokolja, függetlenül attól, hogy éppenséggel a tulajdonosa milyen ideológiát, kultúrát képvisel (gondoljunk csak a kötvénypiacok vételi oldalának egyik legaktívabb résztvevőjére, a kommunista Kínára). Az ideológia tehát sem a belföldi, sem a nemzetközi pénzügyi tranzakcióban nem – vagy csak elhanyagolható mértékben – befolyásolja a potenciális vevők körét. Kivételt jelent persze egy totális vagy háborús konfliktusokkal terhes szembenállás, ekkor ugyanis szigorú adminisztratív korlátok lépnek működésbe.

A jó és márkás vagy valamilyen hiányhelyzet folytán kifejezetten keresett áru kereskedelme – legyen az energiaforrás, autó, okostelefon, gyógyszer vagy éppen kötvény, befektetési alap – utat tör magának, és könnyen lépi át az országhatárokat ideológiáktól függetlenül. Nem nehéz ezt belátni, hiszen a pénzügyi szolgáltatások is könnyen globális hálózatokba szerveződhetnek. A VISA, a MASTER, az AMEX kártyák a fizetési könnyítéseken túlmenően gyakran poggyász- és utasbiztosítást is kínálnak, e szolgáltatás-komfortokat inkább élvezzük, semmint elutasítjuk. A méltányos áron kínált plastikfizetés kényelméről lemondani nagy önmegtartóztatást igényel. Persze, vissza lehetne fordulni a készpénzes fizetés világába, de hogy ez valaha újra világtendencia lenne, nos, annak nagyon kicsi az esélye. Az elektronikus fizetések terjedésének nehéz ellenállni.

Azt állítjuk tehát, hogy ideológiamentesség (nem ideológiai ártatlanság!) jellemzi a világkereskedelmet, de legalábbis a kereskedelem nagyobbik részét. Elismerem: az energia- és nyersanyagfordozók, a fegyverek, azon belül is főleg a nehézfegyverek, más megítélést kaphatnak. Ebben a kereskedelemben szuverén államok is szemben állhatnak, az ideológia ellenségét pedig meg lehet „büntetni”. A világkereskedelmet mégis inkább ideológiamentesség jellemzi.

Az ideológiamentesség megjelenítője az arannyal való kereskedelem több évszázados hagyománya, amennyiben az aranyat mint különleges és semleges értékmegőrző árucikket a világ minden táján elfogadják, még az egymástól ideológiailag igen távol álló országok központi bankjai is aktív részesei a világ aranykereskedelmének. Akár azt is mondhatnánk, hogy az arannak nincsen ideológiája (hogy ne mondjuk, szaga), mert senki – akár elad, akár vesz – nem kérdezi, hogy milyen „nemzetiségű” bányász verítéke tapad az emberiség által oly régóta kitüntetett értékmegőrző tulajdonságokkal bíró nemesfémhez.

De majdnem valami hasonlót mondhatunk azokról a világban mindenütt keresett, kemény valutáknak nevezett papírpénzekről is vagy az azokra szóló követelésekről, amelyeknek – szemben az arannyal – még saját értékük sincs, vagy csak ígérvények. A kemény valutának nevezett, speciális nyomdai technikával készült színes papírokat olyan államok bocsátják ki, amelyekről elhiszük azt, ami az amerikai dollár esetében a bankjegyen olvasható: „Legal tender for all public and private debt”, vagyis: minden állami és magánadósság hiteles fedezete, fizetőeszköze. Egy valuta attól kemény (hard currency), hogy az ára a jövőben várhatóan nem puhul fel, hogy iránta a kereslet tartós. Szemben a puha valutákkal (soft currency), amelyek után az étvágy erősen ingadozik, és ezért a más fizetőeszközökben kifejezett ára hirtelen lejtmeneteket produkálhat, tehát gyorsan elveszítheti értéke jelentős részét. A valutában ezért a keménységet szeretjük, az aranyban inkább a kellően puhát (ekkor ugyanis biztosan nem tartalmaz például rezet), de mindkettőben az értékmegőrző funkciót keressük, nem pedig az ideológiát. A pénznek ebben a természetében minden használója megegyezik, legyenek azok kormányok, vállalatok, egyházak vagy távoli zord vidékek lakói. Még a háborús övezetek piacain (például Afganisztánban) sem borul fel ez a közös, egyetemes, historikusan és globálisan is kiforrott, ideológiamentes értékfordozó értelmezés.

És most elérkeztünk a korábban feltett – legnehezebben megválaszolható – kérdésünkhöz: a versengő

pártok által kínált közpénzügyi és jóléti intézkedések tengeréből – vagy inkább számzuhatagából – mennyire tudja a választó a jelenben megítélni a számára csak a jövőben megragadható jóléti hasznokat? A rövid válaszuk korábban ez volt: nagyon nehezen. A megítélés ugyanis érzelmi alapú és intuitív. A jó választáshoz valahogy meg kell tudni érteni azt a minden mozzanatában nagyon összetett folyamatot, hogy hogyan is termelődik a jólét (angolul inkább welfare, kevésbé well being).

A welfare ugyanis pontos közgazdasági kategória, amely a kereskedelmi aktusokban képződött fogyasztói és termelői nyereségek/veszteségek egyenlegét jelenti az ár és az eladott/keresett mennyiségek függvényében. Különbséget kell tenni közösségi (public) és magán (private) jóléti eredmények között is. A lényeg ugyanaz: egységnyi pénzért kevesebb vagy több hasznot kínál-e az új jóléti elrendezés.

A piacon a vásárló hamar belátja, hogy ha alacsonyabb áron tud vásárolni azonos minőségű terméket, az számára a „jólét növekedésével” azonosítható, mint ahogy az is, ha valamiből egyszerre többet vesz, jó eséllyel számíthat árendedményre. Ezekben az esetekben a termelő és a fogyasztó is jólétnövekedést tud elérni. Ez a jólét szűk, piaci értelmezése, de tulajdonképpen ez az alapja a közösségi javak fogyasztásában is fellelhető jóléti gyarapodásnak. Ha az ember elmegy egy másik országba, feltehetően azonnal válaszolni tud arra a kérdésre, hogy az ott látható jólét vajon nagyobb-e vagy kisebb, mint abban az országban, ahonnan jött. A jólét és a fejlettség fizikai és kulturális dimenziókban is megjelenik, ezeket is könnyű észrevenni. A szemlélődő turista azonban nem tudja megmondani – legalábbis nem azonnal –, hogy a fejlettebb országban, ahova sorsa vetette, valójában honnan is származik a jóval nagyobb jólét. Idő kell és tapasztalat a pontos azonosításhoz.

A jólét előállításához számtalan tényező szükséges. Egyúttal sokfajta elrendezéssel, különböző mechanizmusokkal, többféle gazdasági és kulturális modellben termelhető ki a jólét, amelynek leginkább megfogható jegye: az átlagember a saját munkájából tisztességesen megél, és még megtakarítani is tud. Azt érzi, hogy fogyasztása egy picivel mindig bővíthető, és ha tisztességesen dolgozik, környezete nem akadályozza az előrejutásban, továbbá a kiszolgáló intézmények, hivatalok jól/hatékonyan működnek. Ez a kívánt, jó végeredmény azonban számtalan tényező függvénye. Földrajzi, intézményi, kulturális és főleg jó erőforrásokkal való kellő ellátottság éppúgy szükségeltetik hozzá, mint a jól koordinált és jó irányba vezetett együttes cselekvések sokasága. Kellenek továbbá tartósan jól funkcionáló vállalatok, kicsik, közepesek és nagyok, valamint a saját szerepeit jól felfogó állam, amely önmagában is a jólét teremtetését segíti, és kell egy kedvező nemzetközi környezet is.

Fontos leszögezni: az állam maga nem állítja elő a jólétet, csak annak kialakulását tudja előmozdítani jó közösségi politikákkal, szabályozással, ösztönzéssel, jól definiált kiegyenlítő mechanizmusok működtetésével. De nem az állam a jólét forrása! Persze, ha nagy nyersanyagkincsen „ül”, az más, az abból termelődő állami jövedelmeket belátása szerint oszthatja tovább. Alapesetben azonban az állam csak az adószedés monopóliumából fakadó jövedelmek tulajdonosa. Ebben a minőségében jól, rosszul vagy nagyon rosszul tudja befolyásolni a jólétképzési folyamatokat, amennyiben a saját fiskális (adószedési és állami pénzköltési) szerepvállalásaival segíti vagy akadályozza a gazdasági folyamatok (GDP) kívánatos bővülését. Az, hogy inkább segíti-e vagy akadályozza, nos, sajnos csak utólag szokott megbízhatóan (jól mérhetően) kiderülni. Az állam egyensúlyozó, a jövedelmi arányokat nemkívánatos szélsőségeken belül tartó szerepe ugyanakkor elvitathatatlan, és főképpen a vészhelyzetekben előhívható azonnali forrásteremtő képességére is mindenkor szükség van. Na de az arányok! Azok a fránya arányok tudják eltolni a jólétnövelés fokozatait. Nem lehet persze az aránykövetés „művészi” szintjeit számon kérni éppen az állam méretei okán, de iránymutatásként szolgálhat. Tehát, ha például az aranymetszés szép szabályát, egyszerű és nagyszerű logikáját alkalmazzuk, vagyis, hogy a kicsi úgy aránylik a nagyhoz, mint a nagy az egészhez, akkor – ha a GDP-t 100 százaléknak vesszük – kb. 38 százalékos állami újraelosztási és kb. 62 százalékos primer jövedelemtermelő arány lenne az üdvöztető. Ebben az elrendezésben a kicsinek, vagyis az államnak, nem lenne szabad 38 százalék fölé szaladnia, a nagy pedig – az elsődleges jövedelmeket termelő privát és vállalati szektor – nem mehetne 62 százalék alá a GDP-termelésben és felhasználásban. A jelenlegi magyar helyzet pedig majdnem ennek a fordítottja (az állam

teljes költsége 2013-ban 16376 Mrd Ft, ez a 2012-es 28276 Mrd-os GDP százalékában kb. 58 százalékot tesz ki).

Az egyén számára a közösségi javak fogyasztásában nincs sem „gyorsító sáv”, sem stabil ár/érték kalkuláció, ezért nem tudja kellően megítélni, hogy mennyire járt jól vagy éppen pórul akkor, amikor az állammal e javak igénybevétele során pénzügyi kapcsolatba került. A helyzete jövőbeli javulásának ígéretét szintén nem képes számszerűen megítélni, csak intuitíven vagy utólagosan, amikor szavazatát már réges-régen leadta. A jólét teremtményének törvényszerűségei az átlagember számára nagyon nehezen vagy egyáltalában nem beláthatók. Ami látszik, az csak a politika által „felfestett” valóság.