

KORNAI JÁNOS

# Milyen is hát a tőke a 21. században?

Megjegyzések Piketty könyvéhez

Ezt az írást Piketty kiváló és fontos könyve inspirálta. A könyvnek nemcsak a címe, hanem számos megfogalmazása is azt a várakozást keltheti, hogy a kapitalista rendszer átfogó elemzése kerül az olvasó kezébe. Ehhez képest a tanulmány szerzőjében hiányérzet támadt. A kapitalista rendszernek számos immanens tulajdonsága, veleszületett hajlama van. Közülük hárommal foglalkozik a tanulmány. 1. A kapitalizmus egyik alapvonása a dinamizmus, az innováció, a teremtő rombolás. Nem adhat teljes képet a kapitalizmusról az, aki ezt az alapvetően fontos jelenséget ignorálja. 2. A kapitalizmus óhatatlanul nagyfokú egyenlőtlenséget hoz létre; ezt reformokkal kell enyhíteni, de teljesen nem küszöbölhető ki. 3. A kapitalizmus alapvető jellegzetességei, a magántulajdon és a piaci koordináció dominanciája nagy hatású ösztönzési mechanizmusokat hoznak létre, amelyek mind a tulajdonosokat, mind a vállalatok vezetőit innovációra és hatékony működésre serkentik. Az egyik legfontosabb ösztönző a verseny, különösen az oligopolisztikus verseny. A kapitalista rendszernek e három fontos tendenciája között szoros kölcsönhatás érvényesül. Piketty fő témáját, a jövedelem és a vagyon eloszlását nem lehet jól megérteni, ha a másik két tendenciától elszakítva vizsgáljuk. A tanulmány befejezésül ismerteti a szerző saját értékítéleteit a kapitalista rendszer kedvező és káros, igazságtalan vonásairól.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D3, D6, D21, N10, O31, P1, P51.

Thomas Piketty A tőke a 21. században című könyve nagyszerű mű (Piketty [2015a]), jelentős állomása egy kiemelkedően fontos több évtizedes kutatási programnak, amelynek megindítása leginkább Tony Atkinson nevéhez kapcsolható (Atkinson [1997]), és

\* Köszönöm Bakacsi László, Dániel Zsuzsa, Garai László, Köszegi Botond, Tóth István György, Emmanuel Saez, Simonovits András, Daniel Waldenstrom, Chenggang Xu és Z. Karvalics László értékes tanácsait, hozzáátéve a szokásos elhatárolást: a tanulmányért kizárólagosan a szerző felelős. Hálás vagyok Branyicki Rékának, Kerényi Ádámnak és Reményi Andreának a hatékony kutatási asszisztenciáért. Ezt az alkalmat is megragadom, hogy köszönetemet fejezzem ki a Budapesti Corvinus Egyetemnek, a Gondolat Erevél Alapítványnak és az ISC Alapítványnak kutatásaim hathatós támogatásáért.

amelyben számos ország kiváló kutatóinak nagy csapatai vesznek részt.<sup>1</sup> A program arra törekszik, hogy feltárja a jövedelem és a vagyon eloszlásának a kapitalista rendszer keretei között érvényesülő fő jellegzetességeit és hosszú távú trendjeit.

Piketty könyvét áthatja az egyenlőség és a szolidaritás eszméje, a mély morális elkötelezettség a szegények, a kiszolgáltatottak, a hátrányos helyzetből indulók ügye iránt. Hitvallása elsősorban a mű tartalmában fejeződik ki, de hangnemében is tükröződik. Nem száraz szobatudós szólal itt meg, hanem olyan ember, aki átérzi milliók szenvedését, és akit felháborít a készen kapott vagyon birtoklóinak dúskálása a földi javakban.

A könyvről már legalább száz recenzió jelent meg – írásom nem lesz a százegyedik. A recenzióknak gondosan mérlegelnie kell az általa vizsgált mű érdemeit és hiányosságait vagy hibáit.<sup>2</sup> Ennél sokkal szerényebb feladatra vállalkozom. Amint azt tanulmányom alcíme is közli: jegyzeteket írtam olyan gondolatokról, amelyeket a könyv olvasása ébresztett bennem.

Piketty a következőket írja a Bevezetésben:

„Mindenekelőtt szeretném hangsúlyozni, hogy annak a generációnak vagyok a tagja, amely 1989-ben volt tizennyolc éves. Abban az évben nem csupán a francia forradalom kétszázadik évfordulóját, de a berlini fal leomlását is ünnepeltük. Azé a generációé, amelyik úgy vált felnőtté, hogy eközben hallgatta a kommunista diktatúrák összeomlásáról beszámoló híreket, és soha a legcsekélyebb nosztalgiát vagy vonzalmat sem érezte e rezsimek vagy a Szovjetunió iránt.” (42–43. o.)

Piketty jó helyen és jó időben született és élte le eddigi életét: számára magától értetődött, hogy demokráciában és kapitalista piacgazdaságban él. Magamról ezt nem mondhatom el. Hét olyan radikális átalakulást éltem át, amely rendszerváltásnak nevezhető, mert vagy a politikai kormányzati forma vagy a gazdaság intézményrendszere vagy egyszerre mindkettő változott radikálisan, és 2010 óta most megy végbe körülöttem a nyolcadik ilyen fordulat. Számomra, akárcsak nemzedékem és a hasonló életpályát végig járt szellemi bajtársaim számára, nem magától értetődő környezetet a demokratikus politikai kormányzati forma és a kapitalista gazdaság. Minden fontos kérdésről, így az egyenlőtlenességről is abban a fogalmi keretben szoktam gondolkodni, amely összehasonlítja a kapitalista és a szocialista rendszert, okulván a kapitalizmusból a szocializmusba való átmenet és a visszaút, a szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet tapasztalataiból. Ebben a tekintetben ennek a tanulmány-nak a szemléletmódja lényegesen eltér Pikettyétől. Meg sem fordul a fejemben az a feltételezés, hogy Piketty és a hozzá hasonló gondolkodású kutatók az összeomlott szocialista rendszerhez hasonló képződmény megteremtését kívánják. Tudom, hogy

<sup>1</sup> Az *Atkinson–Bourguignon* (szerk.) [2015] kötet a jövedelemeloszlás közgazdaságtani irodalmát több mint kétezer oldalon foglalja össze.

<sup>2</sup> Elmélyült és gondos elemzés található a *Milanovic* [2014] tanulmányban. A *Journal of Economic Perspectives* 2014. téli, a CESifo Forum 2015. őszi száma, továbbá az *American Economic Review*, *Papers and Proceedings* kötete, amely az American Economic Association 2015. januári konferenciájáról számol be, több írásból álló külön blokkokat szentelt a Piketty-könyvről folyó vitának. A magyarországi visszhangból kiemelem *Bokros* [2015] előadását, *Felcsuti* [2015], *Szelényi* [2015] és *Tóth* [2015] írásait, továbbá *Vicsek* [2015] beszélgetését *Kuncze Gáborral* és *Surányi Györggyel*.

a kapitalizmusnak egy elfogadhatóbb változatáért küzdenek – ennyiben bizonyára hasonlóan gondolkodunk. A történelmileg megvalósult szocializmussal való összehasonlítás számomra jól működő, másnak is ajánlható *elemzési eszköz*; tisztábban és élesebben érzékelhetjük a kapitalizmus rendszerspecifikus immanens fő vonásait, ha az ellentétével állítjuk szembe. Hasonló célokra használható a szocializmusból a kapitalizmusba való átmenet tanulmányozása, mert az nem mesterséges laboratóriumi körülmények között, hanem *in vivo* mutatta be, hogyan rajzolódnak ki a valóságban a kapitalizmus legmarkánsabb vonásai. Kár, hogy Piketty – sok más nyugati kutatóhoz hasonlóan – nem él ezekkel az elemzési eszközökkel.

Olvasás közben ismételten felvetődött bennem a kérdés: mi Piketty könyvének viszonya Marx A tőke című fő művéhez? Amikor tanulmányomat fogalmaztam, megakadt a szemem az egyik tekintélyes internetportálon megjelent referáló cikk címén: Marx Károly visszatért és újraírta A tőkét (*Losoncz* [2015]). Aki a könyvet kézbe veszi, óhatatlanul is felteszi magában a kérdést: ez hát korunk Tőkéje?<sup>3</sup> Hozzáteszi-e Marx művéhez azt az ismeretanyagot, amit Marx a maga idejében nem tudhatott? Megoldotta-e azokat az elméleti problémákat, amelyekkel Marx sikertelenül küszködött? A könyvben található utalások arra, hogy Piketty gondolkodására befolyást gyakorolt Marx A tőkéje. Rám, nem tagadom, rendkívül nagy hatással volt; 19 évesen első betűtől az utolsóig végigolvastam, alaposan jegyzeteltem – ez a könyvélmény nagyban hozzájárult ahhoz, hogy a szocializmus híveihez csatlakozzam. Évek múlva, megrázkódtató történelmi élmények hatására szakadtam el a marxizmustól, és fordultam szembe mind Marx tanaival, mind gyakorlati politikai javaslaival (*Kornai* [2008]). Számomra egy könyv, amelynek címe A tőke, a 21. században felszínre hozza a marxizmussal és annak kapitalizmus- és szocializmusképpével kapcsolatos nagyon is időszerű problémákat.

Nem csak a könyv címe kelti fel az olvasóban azt a várakozást, hogy a kapitalizmus *átfogó* elemzését tartja a kezében. Alcím hívja fel figyelmet arra, hogy a mű szerint a központi probléma az elosztás: Az elosztás kérdése újra a közgazdasági elemzés középpontjában.<sup>4</sup> A kötet egyes szabályosságokat így nevez: a kapitalizmus „első alaptörvénye”, „második alaptörvénye”, a kapitalizmus „alapvető ellentmondása”.<sup>5</sup> Nagyon erős, nagyon sokat ígérő kifejezések! Attól tartok, hogy Piketty könyve túlzott várakozásokat kelt sok olvasójában, és annak teljesítésétől messze

<sup>3</sup> Nem állítható, hogy Piketty ezt akarta sugalmazni; erre utaló kijelentés nem idézhető a könyvből. Lehet, hogy a kiadók szorgalmazták sikeres marketing céljából a cím „blikkfangos” tipográfiáját. Viszont a szerző szándékának potenciális félreértését elhárító mondat sem található a könyv bevezetésében. A 2013-as eredeti francia kiadás címében kisbetűvel kezdődött a tőke szó. Ám a könyv nagy áttörése az angol nyelvű kiadással kezdődött 2014-ben, amelynek tipográfiai megoldásában csupa nagybetűvel szerepelt a főcímben a *capital* szó. A magyar kiadás még messzebbre ment: a cím első fele („A tőke”) csupa nagybetűvel szerepel, és sokkal kisebb betűkkel, mintegy alcímként a cím többi szava: „a 21. században”.

<sup>4</sup> A folyóiratcikk – amelyben a szerző a könyv gondolatait összefoglalja – főcíme, Az elosztás visszahelyezése a közgazdaságtan középpontjába, ugyanezt a gondolatot hangsúlyozza (*Piketty* [2015b]).

<sup>5</sup> Marx A tőkében nem használja az „alaptörvény” és az „alapvető ellentmondás” kifejezéseket; ezek inkább a marxizmust népszerűsítő „politikai gazdaságtan” oktatásának szótárában kerültek elő. Az „alaptörvény” kategória használatának bírálatát lásd a *Ray* [2015] írásban.

elmarad. A saját maga által keltett felfokozott várakozás nyomán kialakult hiányérzet bemutatása lesz fejtegetéseim egyik vezérmotívuma.

Viszolygok azoktól a recenzióktól, amelyek ilyesféle formulákra fűzik fel a mondanivalójukat: „Miért éppen erről a témáról írt a szerző? Miért nem arról, hogy...” – és itt következik a recenzens saját kedvenc témája. Írásom nem ebből a formulából indul ki; nem azt hiányolom, miért nem azokat a problémákat kutatta, amelyekkel például én foglalkozom és sokan mások, akik az enyémhez hasonló kutatási programban vesznek részt. A szerző szuverén joga leszűkíteni a témáját, de illik közölnie az olvasóval, hol jelölte ki a témája határait. Bírálatomra az késztet, hogy komolyan veszem és ezért számon kérem Piketty *saját hatalmas vállalását*.

A jövedelem és a vagyon eloszlása sok szálon függ össze a rendszer más jelenségeivel – aki valamennyit vizsgálni kívánja, annak Piketty terjedelmes könyvével vitatkozva egy másik hasonlóan nagy könyvet kellene szembeállítania. Írásom a kapcsolatok halmazából egy kisebb részhalmozatot emel ki: hogyan függ össze a termelőerők fejlődése, és ezen belül is elsősorban a technikai fejlődés, az egyenlőtlenség és a gazdaság aktorainak ösztönzése. Még ennek a hármas összefüggésnek a vizsgálata sem teljes; rendkívül fontos problémák (például a termelés mennyiségi növekedése és a jóléti állam fejlődése közötti összefüggés) elemzése jóformán teljesen kimarad a tanulmányomból.

## A termelőerők fejlődése, a technikai haladás

Marx a kapitalizmus természetének megismerésére törekedve nem az *elosztást* tekintette elsődleges problémának, hanem a *termelést*, akárcsak oly sok más közgazdász előtte és utána. Magamat is ide sorolom; ez magától értetődőnek tűnik számomra. Marxot – tudósként is, politikusként – az izgatta: hogyan fejlődnek a *termelőerők*, és hogyan mozdítják elő a termelőerők fejlődését a *termelési viszonyok*.<sup>6</sup> Rendkívül nagyra értékelte azt, hogy a kapitalizmus hatalmas lendületet adott a korábban stagnáló vagy renyhén fejlődő termelőerőknek. Idézem a Kommunista kiáltvány híres szavait:

„A burzsoázia alig százéves osztályuralma alatt tömegesebb és kolosszálisabb termelőerőket hozott létre, mint valamennyi letűnt nemzedék együttvéve. Természeti erők leigázása, gépi berendezés, a vegyészet alkalmazása iparban és földművelésben, gőzhajózás, vasutak, villamos távírók, egész világrészek megművelés alá vétele, folyók hajózhatóvá tétele, lábdobbantásra a földből előpattanó egész népeiségek – mely korábbi század sejtette, hogy a társadalmi munka méhében ilyen termelőerők szunnyadnak!”  
(Marx–Engels [1848/1959] 446. o.)

Ám Marx meg volt győződve arról, hogy a kapitalista termelési viszonyok (a magántulajdon és a piac dominanciája, kiegészülve és megerősítve a kapitalisták érdekeit képviselő állam tevékenységével) előbb-utóbb fékezni fogja a termelőerők fejlődését. *Ezért* kell a kapitalizmust felszámolni, és helyébe e fejlődés szempontjából kedvezőbb

<sup>6</sup> Szándékosan használom ezen a helyen Marx szótárát (termelőerők, termelési viszonyok). A kifejezések könnyen lefordíthatók más közgazdasági iskolák nyelvére.

társadalmi viszonyokat létrehozni. Sokan félreértik Marxot. Noha sokat foglalkoztattak morális problémák, szerinte nem azért döntik majd meg a kapitalizmust, mert az igazságtalan és erkölcsileg felháborító, hanem azért, mert a történelem menete *objektív okok* következtében fogja elkerülhetetlenül túlhaladni. A kapitalizmus túlhaladottá válik, mert fékezi a termelőerők fejlődését.

Marx állításait kétséget kizáró módon megcáfolta a történelem.

1. Az első cáfolat: a kapitalista rendszer keretei között a termelőerők tovább fejlődtek. Ha a GDP volumenében mérjük a fejlődést (és ezt igen gondosan megteszi Piketty könyve), akkor sem állja meg a helyét a marxi predikció. Ötvenéves átlagokat számolva, a prekapitalista rendszerekhez képest ismeretlen gyorsasággal, hosszú időszakok átlagát számítva évi egy-két-három százalékos ütemben nőtt az egy főre jutó termelés. Szerény fejlődés, de azért hosszú távon, az exponenciális növekedés végeredményét tekintve, igen számottevő. Semmiképpen sem stagnálás, még kevésbé összeomlás.

Ráadásul a GDP-idősorok csak sápadtan tükrözik azt, ami a termelőerők fejlődésében végbement. Hegeliánus nyelven kifejezve: csak a változás *mennyiségét* tükrözik. A mennyiségi növekedéssel Piketty érdemlegesen foglalkozik (főképpen a 106–108. oldalon). Ami elsikkad ebben a mutatószámokban – és elsikkad Piketty egész gondolatmenetében –, az a *minőségi* változás. Mit mond a GDP növekedése arról a mélyreható, forradalmi átalakulásról, ami a technikai haladás következtében az emberiség életét teljesen átalakította? Túlságosan szűken mutatnánk be a változásokat, ha csak a *termelőkenység* szokványos gazdasági mutatószámaival próbálnánk leírni őket. Itt az *életforma* megy át radikális változásokon.

Ha összehasonlítjuk a Marx-korabeli és a mai ember életét, óriási változásokat érzékelünk. Nincsen olyan tevékenység és olyan emberek közötti kapcsolat, amelyet ne alakított volna át mélyrehatóan a technikai haladás. Vegyük például a *család* életét. Sok politikai, társadalmi és kulturális tényező befolyásolta a férfi és a nő közötti munkamegosztást és a családtagok közötti kapcsolatokat. Ám bizonyos, hogy a legerősebben ható tényezők egyike a technikai haladás; az olyasféle innovációk, mint az elektromos háztartási gépek és az eldobható pelenka, amelyek lényegesen megkönnyítették a háztartási munkát, a fogamzásgátló, amely forradalmian átalakította a férfi és nő, az apa és az anya viszonyát; a mobiltelefon és a skype, amely új kapcsolati eszközöket adott a családtagok kezébe, vagy a számítógép, amely mellett saját otthonában dolgozhat sok szellemi foglalkozású munkavállaló. Vagy vegyünk egy másik példát: *a szabad idő kihasználását, a szórakozást*. A tévé, az okostelefon és az internet, az autó és a repülőgép tömeges használata óriási változásokat hozott ebben a tekintetben is.

A technikai fejlődés gyorsul. „Moore törvénye” néven szokták emlegetni azt a tapasztalati megfigyelést, hogy a technikai fejlődés, illetve annak egyes fontos részfolyamatai magas hatványkitevőjű exponenciális növekedési pályával írhatók le (*Brock* [2006], *Kurzweil* [2013]). A változások leginkább dinamikus része manapság abban a szférában zajlik le, amelyeket különféle elnevezésekkel szoktak megjelölni: csúcstechnológiai szektor, a számítógépek világa, a digitalizált jelekre épülő technológiák szférája, „infokommunikációs” szektor. Jól szemlélteti a változás viharos gyorsaságát a számítógép fejlődése. Gondoljunk vissza az első központi számítógépek korszakára! Kurzweil, a csúcstechnológia szektor kiemelkedő innovátora, könyvében emlékeztet az

IBM 7094 típusú, 1967-ben használt számítógépre, amellyel MIT-diák korában maga is dolgozott (Kurzweil [2013] 23. o.). Az akkori gép paramétereit összehasonlítja egy 2004-es notebook jellemzőivel. Mi mindjárt még egy évtizeddel tovább lépünk, és egy mai okostelefonnal vetjük össze. Az „őskori” gép egész termet töltött be, az okostelefon belefér a tenyerünkbe. A régi gépnek horribilis volt az ára, 2003. évi árakon számítva 11 millió dollár, míg a mai okostelefon, ugyancsak 2003. évi árakon számítva 400 dollár körül van, azaz a régi árnak kevesebb mint 0,004 százaléka. Eközben a teljesítmény hihetetlenül megnőtt: a processzorsebesség több mint 73 ezerszeresére, a memória pedig majdnem 120 ezerszeresére nőtt.<sup>7</sup> A csúcstechnológiai szektor exponenciális fejlődésének meredekségét még egy formában érzékelhetjük: a teljesítmény duplázódásának átlagos időtartama, hosszabb időszakot tekintve, számos folyamatnál két év körül van. Például a processzorteljesítmény 1,8 évenként duplájára nő.

Az infokommunikációs szektorban végbemenő technikai haladás hatása nem csak az illusztratív bevezető példaként említett két területre (a családi életre és a szórakozásra) hat, hanem kiterjed az emberi tevékenységek és az emberek közötti kapcsolatok minden dimenziójára. Mélyrehatóan átalakítja a termelést, a forgalmat és a fogyasztást, a jövedelem- és vagyonmozgás technikai folyamatait, az oktatást, a tudományos kutatást és az egészségügyet. Új kapcsolati formák jelennek meg a kiskereskedelemben (*e-trade*). A technikai haladás és ezzel szorosan összefonódva a globalizáció hallatlanul felgyorsította a pénzügyi tranzakciókat, radikálisan újjalakította a pénzügyi szektor tevékenységét. Minden társadalmi tevékenység gyökeres változásokon ment keresztül: az agresszív katonai támadás és a honvédelem, a bűnözés és a bűnüldözés, a politikai hatalom megszerzése és a hatalom elleni tiltakozás, a kultúra és a kulturális szemét, a nemes eszmék és a hazugságok terjesztése – és még hosszan folytathatnánk a felsorolást.

2. Marx a kapitalista termelési viszonyok fékező hatására vonatkozó gondolatainak második kiáltó cáfolatát a technikai fejlődés társadalmi környezetének történelmi vizsgálata adja meg. A kapitalizmusról szóló könyvem (Kornai [2014] 6–9. o.) táblázatot közöl, amely a Szovjetunió létrejöttének éve, 1917 és 2010 között keletkezett 111 legjelentősebb forradalmian új innovációkat sorolja fel, a tranzisztortól az internet kereső motorig, a tezacskótól a tépőzárig, a penicillintől az MRI-ig, a papírtörülközőtől a dvd-ig, a szupermarkettől a vonalkódig.<sup>8</sup> A 111 közül mindössze egy jelent meg és terjedt el elsőként a Szovjetunióban, a többi 110 tömegesen elterjedt innováció a kapitalista rendszer szülötte.

3. A harmadik cáfolatot a szocializmusról a kapitalizmusra való átmenet idősorai adják meg. A rendszerváltás előtt az érintett országokban lassan cammogott a kapitalizmusban keletkezett forradalmi innovációk átvétele (nemritkán: ellopása) és terjedése. A rendszerváltás nyomán a folyamat ebben a régióban is rendkívül felgyorsult.

<sup>7</sup> Az összehasonlítás részletes adatait a honlapomon közölt háttéranyag ismerteti. [http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015\\_hatter.pdf](http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015_hatter.pdf).

<sup>8</sup> A Gondolat a kapitalizmusról című könyvem 2011. évi szövegéhez képest a – Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy címen – 2014-ben megjelent angol változat lényegesen kibővített táblázatot közölt; ezért erre hivatkozom. Mindkét könyv és a jelen tanulmány is a szokásos módon különbözteti meg a feltalálót, az inventort a találmány első sikeres, tömeges bevezetőjétől. Az utóbbit nevezzük innovátornak. A két szerepkör csak ritkán esik egybe.



Hasonlítsuk össze az Európai Unió 15 régi és 10 új, posztszocialista tagjainak az átalakulás kezdetére és a közelmúltra vonatkozó néhány mutatószámát. Az internet használóinak száma a lakosság százalékában 1995-ben az EU-15-ben 3 százalék, az EU-10-ben 1 százalék, 2012-ben az EU-15-ben 79 százalék, az EU-10-ben 70 százalék. A mobiltelefon-használók száma a lakosság százalékában 1995-ben az EU-15-ben 7 százalék, az EU-10-ben 2 százalék, 2012-ben az EU-15-ben 127 százalék, az EU-10-ben 134 százalék. A csúcstechnológiai export az összes export százalékában 1995-ben az EU-15-ben 16 százalék, az EU-10-ben 5 százalék, 2012-ben az EU-15-ben 13 százalék, az EU-10-ben 11 százalék.<sup>9</sup> A posztszocialista országok, amelyek az átalakulás kezdetén még jóval elmaradtak a modern kommunikációs eszközök használatában, többé-kevésbé utolérték a „hagyományosan” kapitalista országokat. Sőt most már a posztszocialista régióban is megjelentek, ha csak szórványosan is, olyan innovációk, amelyek világviszonylatban is forradalmian újak tekinthetők (a Graphisoft újításai az építészetben vagy a Prezié az oktatásban és ismeretterjesztésben).

A technikai haladás öröm és átok. A vívmányok nagyon sok ember életét könnyebbé teszik, elősegítik kapcsolataik kibővítését. Ugyanakkor sokféle káros következménye is érezhető. Új félelmetes veszélyek lépnek fel: a terroristák az internet segítségével szervezkednek, és ugyanakkor a terrorszervezetek elhárításával foglalkozó állami biztonsági szervek jóformán korlátozhatatlan módon, orwelli Big Brotherként megfigyelhetik minden egyes állampolgár életét. Óriási irodalom foglalkozik ezzel; itt csak jelezni szerettem volna: amikor a kapitalizmusról kialakítjuk értékítéleteinket, akkor differenciált módon számot kell vetnünk a technikai haladás hatásával.

Abban az olvasóban, aki *átfogó* képet vár Piketty könyvétől, tehát annak érzékeltetését, hogy más volt a Marx által ábrázolt 19. századi, és más a 21. századi kapitalizmus, roppant erős hiányérzetet kelt, hogy a szerző szinte teljesen mellőzi a technikai fejlődés és a következtében fellépő életforma-változás kérdéskörét. Egy-egy mondatban megemlíti a technikai haladást, de nem tárgyalja jelentőségének megfelelően. Egyetlen példával szemléltetem, miért tekintem jogosultnak a „mellőzés” minősítést. Piketty polemizál a Google vezetőivel:

„Igaz, ha egy vállalat vagy egy magánszemély a termékei révén több addicionális jólétet hoz létre, mint amennyit a termékeiért az árban elkér, valóban teljesen legitim, hogy alacsonyabb adót fizessen, sőt akár támogatásra is igényt tarthat (ilyenkor a közgazdaságtanban *pozitív externáliákról* beszélünk.) A baj csak az, hogy mindenki szereti úgy beállítani magát, mintha az általa végzett tevékenység a világegyetem számára pozitív externáliát jelentene. Márpedig a Google esetében ezt semmi sem igazolja, a vállalat pusztá állításán kívül.” (682. o.)

Meghökentő mondatok. Van, aki az elmúlt évszázadok civilizációjának történetét az ismeretek terjesztése szempontjából két korszakra osztja: a Gutenberg-korszakra, amelyben a könyvnyomtatás innovációja megjelent és elterjedt, és a Google-

<sup>9</sup> Lásd Kornai [2014] 28. o. A táblázatot Branyiczki Réka felfrissítette és új adatokkal egészítette ki; a frissítés forrása *World Bank* [2015]. A szövegben közölt adatok háttéranyaga és néhány további, a posztszocialista átalakulás során végbement technikai fejlődésre vonatkozó adat a honlapomon található. [http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015\\_hatter.pdf](http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015_hatter.pdf).

korszakra, amelyben az interneten könnyen hozzáférhetővé és megtalálhatóvá váltak az ismeretek. Ennek az új korszaknak még csak az elején járunk, de máris mind több ember szokásává vált, hogy ha valamit hirtelen meg akar tudni, kikapja a zsebéből az okostelefont, és pillanatok alatt „kiguglizza” az információt. Forradalmi ugrás ment itt végbe, ezerféle továbbgyűrűző következménnyel. Ki tudná pénzben kifejezni ezt a felmérhetetlen jelentőségű „externáliát”?<sup>10</sup> Nem ahhoz szólok hozzá, mennyi adót fizessen a Google vállalatbirodalom a különböző országokban, ez majd kialakul az érdekelt felek ügyvédei közötti vitákban, valamint a versenyhivatalok, adóhatóságok és bíróságok döntéseiben. Ami mellbevágott, az a vállalat rándító könnyedség, amely ezekben a szavakban fejeződik ki: a Google externális hatását semmi sem igazolja a vállalat saját állításán kívül.

## Az egyenlőtlenség dimenziói, a gazdagság forrásai

### *Az egyenlőtlenség dimenziói*

Etikai, illetve politikai-filozófiai szempontból közös alapokon állók Pikettyvel az emberek közötti egyenlőség és a társadalmi igazság elveinek elfogadásával; elfogadom a jelentőségüket megvilágító érvelésmódot (lásd erről *Rawls* [1991/1971], *Sen* [1985] és *Kis* [2014]), amely logikus gondolatmenet keretében magyarázza el az egyenlőség elvének helyét a liberális világnézetben. A következő fejtegetések nem a filozófia, hanem a társadalomtudományok síkján tárgyalják az elosztás s ennek részeként az egyenlőség–egyenlőtlenség kérdéseit.

A kapitalista rendszerben végbemenő elosztás megértését elősegíti, ha az elosztással kapcsolatban is összehasonlítjuk a szocialista rendszerrel, és átgondoljuk a posztoszocialista átmenet tapasztalatait. Számottevő különbségek voltak a szocialista országok között, továbbá egy-egy országon belül annak különböző történelmi szakaszai között, de területi korlátaink nem engedik meg, hogy ezekkel részletesebben foglalkozunk.

Piketty könyve a jövedelem és a vagyon egyenlőtlen eloszlására összpontosítja a figyelmet. E jelenségcsoporton belül is mélyebben elsősorban a tőkejövedelmeknek, különösen a „top 1 százalék” tőkejövedelmének, valamint a vagyonok egy részének, a leggazdagabbak vagyonának eloszlását vizsgálja. Bármennyire életbevágóan fontos is ez, a probléma tanulmányozásakor szem előtt kell tartani, hogy az egyenlőtlenség *sokdimenziós* jelenség. A teljesség igénye nélkül áttekintek néhány dimenziót. A sorrend nem rangsorolás, nem fejez ki ítéletet az egyes dimenziók egymáshoz viszonyított fontosságáról.

1. Azzal kezdem, ami Pikettynél különleges figyelmet kap: *a pénzben kifejezhető jövedelem és vagyon* eloszlása egy-egy országon belül. A szocialista rendszer

<sup>10</sup> A Google számos szolgáltatását ingyen adja a felhasználók tömegeinek. Profitja más forrásból, főleg a hirdetések piacán szerzett bevételeiből származik, amelyekben nem ritka az igaz tájékoztatás mellett a vevőt félrevezető információ.



megteremtése azzal kezdődik, hogy „...üt a magántulajdon végórája. A kisajátítótat kisajátítják” (Marx [1993/1867] 713. o.). A magántulajdonban lévő termelővállalatokat és a minimálisnál nagyobb lakóépületeket államosítják. A nagyobb földbirtokokat előbb felosztják a parasztok között, majd később a parasztok földtulajdonát veszik el, és adják át kollektív tulajdonban lévő szervezeteknek (a Szovjetunióban kolhozoknak, Kínában kommunáknak, Magyarországon termelőszövetkezeteknek). A tulajdonviszonyok átalakítását erőszakkal hajtják végre, sok millió embert ölnek meg vagy deportálnak lágerekbe.

Látványos formákban megy végbe az „egalizálás”: a gazdagok tágas kastélyaiba és városi lakásaiba szegény embereket költöztetnek, a vállalat vezetését a jól fizetett vezetőktől a kommunista párt által delegált munkások veszik át. A végletes egyenlősítés jelképe: az azonos Mao-egyenruhát viselő kínai tömegek.

A kommunista párt hamar elvetette az „egyenlősít”, és nemcsak megengedhetőnek, de kívánatosnak tartotta, hogy az ösztönzés érdekében eltérők legyenek a fizetések: nagyobb fizetést kapjon az, aki nehezebb vagy nagyobb szakképzettséget igénylő munkát végez, vagy aki különlegesen felelősségteljes munkakört tölt be (például a párt funkcionáriusa). Ám e különbségek ellenére is a pénzbeli jövedelem tekintetében mutatkozó egyenlőtlenség foka eltörpül a kapitalizmusra jellemző egyenlőtlenséghez képest (lásd *Atkinson–Micklewright* [1992]).<sup>11</sup>

A szocialista rendszerben nem halmozódhatnak fel nagy magánvagyonok. A hierarchia magasabb szintjeire kinevezett pártfunkcionárius, a nagyvállalat igazgatója vagy a titkosrendőrség magas beosztású tisztje sofőr által vezetett szolgálati autóban utazik, köztulajdonban lévő tágas szolgálati lakásban lakik. Ha viszont kiesik a hatalom kegyeiből, elveszíti a szolgálati célra rendelkezésére bocsátott vagyontárgyakat. A szocialista rendszerben tehát nem lehet öröklött magánvagyon hozamából egy életen át élni. Az igazi korlátot egyébként sem ez állítja fel, hanem a hivatalos ideológia és az azokra alapozott jogszabályokban foglalt tilalom. A szocializmus nem tűri a „parazita” életmódot. A munka kötelező. Aki egy rendőrségi razzian nem tudja igazolni, hogy van munkahelye, azt „közveszélyes munkakerülőnek” minősítik és megbüntetik. Alamizsnából sem lehet megélni; a koldulást a törvény tiltja. Dolgozni *kell*, és minden épkézláb ember találhat munkahelyet. Csak azzal tesznek kivételt, aki munkaképtelen; azok az államtól kapnak segítyt.<sup>12</sup>

Akinek etikai felfogása szerint a pénzbeli jövedelem és magánvagyonok eloszlásában mutatkozó egyenlőtlenség radikális csökkentése különlegesen fontos érték, az *ebből a szempontból* rokonszenvet érezhet a szocialista rendszer iránt. A rendszer fundamentális tulajdonságai (a magántulajdon és a piac csaknem teljes felszámolása) szükségképpen létrehozzák az egalizálás tendenciáját. A vasfüggönytől nyugatra élő baloldali

<sup>11</sup> Később, amikor egyes szocialista országokban a piaci mechanizmus néhány elemét bevezető reformok indulnak, nő a pénzbeli jövedelmek egyenlőtlensége. Az 1960-as évek újbaloldala többek között ezért is gyanakodva, rossz érzésekkel figyelte a kelet-európai reformpróbálkozásokat.

<sup>12</sup> Országonként és időszakonként eltérően szabályozzák a terhes nők és kisgyermekes anyák, a betegek, a rokkantak munkakötelezettségeit, engedélyezett szabadságidejét és állami segélyezését. Ennek a cikknek nem feladata a szabályok részletes ismertetése; a legfontosabb és leginkább általános elvek és gyakorlat tömör megfogalmazására törekedtem.

értelmiség sok tagjában nem utolsósorban ez az egalizálási tendencia keltett rokonszenvet a kommunista párt uralma alatt élő országok életformája iránt.

Az 1989–1990-ben induló rendszerváltással drámai fordulat bontakozik ki az egyenlőtlenségnek ebben a dimenziójában. Aránylag rövid idő alatt szembeszökően megnő a pénzbeli jövedelmek egyenlőtlensége, és hatalmas magánvagyonok halmozódnak fel. (A legvagyonosabbak gazdagságának forrásairól lásd *Flannery* [2014], *Hoffman* [2002], *Kolosi–Szelényi* [2010], *Laki–Szalai* [2004], [2013].) Noha a posztszocialista régió minden egyes országában eltérnek a történelmi előzmények, a kormányzati formák és a pártok politikai erőviszonyai, valamint a privatizálásra és a piac felszabadítására vonatkozó jogszabályok, eltérő mértékben ugyan, de mindenütt megnyílt az olló a szegények és a jómódúak, különösen a legszegényebbek és a leggazdagabbak között. Több posztszocialista országban óriási lett az olló nyílása.<sup>13</sup> Máris megjelentek a szülők által szerzett jövedelmen és vagyonon élősködő újjgazdag „második generáció” első reprezentánsai; ifjak, akik nem maguk dolgoztak meg a méregdrága autóért és a fényűző lakásért.

Amint megszilárdultak a rendszer fundamentális tulajdonságai, a magántulajdon és a piac dominanciája, megjelent a rendszer immanens tulajdonsága: a nagyfokú egyenlőtlenség a pénzbeli jövedelmek, illetve a pénzben számba vehető vagyonok eloszlásában. A posztszocialista átalakulás talán a legfontosabb történelmi bizonyítéka annak, hogy az erős egyenlőtlenség tendenciája a kapitalizmus egyik rendszerspecifikus fő tulajdonsága – mivel az átalakulás, történelmi léptékkal mérve, rohamos sebességgel ment végbe, valósággal áttört a kapitalizmus természetének ez a vonása. Talán egyes posztszocialista országokban óvatosabban haladtak a privatizálással és a piac liberalizálásával, ám sehol sem tudták igazán elfojtani a rendszer jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenséget növelő hajlamát. Mindenütt hamar előbukkant a sokarcú kapitalizmus egyik legcsúfabb arca.

2. Az egyenlőség–egyenlőtlenség fontos dimenziója a javakhoz és szolgáltatásokhoz való *hozzáférés*. A szocialista gazdaság egyik jellegzetes vonása a krónikus hiánygazdaság. A vásárló zsebében ott lenne a pénz arra, hogy az érvényes áron a keresletét kielégítő terméket vagy szolgáltatást megvegye, de a keresett áru nem kapható. Ebben a dimenzióban óriási az egyenlőtlenség. A segédmunkás és a megyei párttitkár életszínvonala között nem a fizetésükben mutatkozik meg a legnagyobb különbség, hanem a „hiánycikkekhez” való hozzáférésben. Az állam által foglalkoztatottak hierarchiájának legalsó szintjén az emberek (alacsony labkér ellenében) igen szűk lakásban laknak, mert azt utalták ki a számukra; sok helyen közös lakásba kényszerítenek egymástól idegen családokat, holott keresetükből tellene önálló nagyobb lakásra is. Minél feljebb van az egyén a hatalmi piramisban, annál

<sup>13</sup> *Tóth* [2014] az átmenet hosszabb időszakára mutat be visszatekintő elemzést a jövedelemegyenlőtlenségek alakulásáról, amely szerint az egyenlőtlenségek növekedésének tempója nagyon heterogén volt azokban a posztszocialista országokban, amelyek az EU tagjai lettek: Csehországban, Szlovákiában és Szlovéniában alig, a balti országokban, illetve Romániában és Bulgáriában viszont igen erősen nőtt az egyenlőtlenség. Voltak azonban olyan periódusok több országban is (például Magyarországon, Bulgáriában vagy Litvániában), amikor csökkenő egyenlőtlenséget mértek (*Tóth–Medgyesi* [2011]). Különösen szembeszökő az egyenlőtlenség növekedése Oroszországban és Kínában.

tágasabb és kényelmesebb lakást utalnak ki a számára. A politikai-társadalmi-gazdasági pozíciótól és nem a fizetőképességtől függ, hogy az egyén vagy a család hozzájut-e telefonvonalhoz (a vezetékes telefonok korszakáról van itt szó), a külföldről importált „hiánycikkekhez” és a külföldi utazás lehetőségéhez. Autóért évekig kell sorban állni, de a kivételezettek soron kívül jutnak hozzá. A *privilegizáltságnak* számos fokozata létezik – ez azonban nem az egyén jövedelmétől, hanem főképpen az egyénnek a politikai hatalomhoz való viszonyától függ: a hatalomban betöltött saját pozíciójától, a feletteseihez való viszonyától, szolgálatkészségétől, fegyelmezett-ségétől és szervilizmusától. A karrierben persze szerepet játszik a szakmai hozzáér-tés is, de ennél nagyobb súlytal esik latba a politikai lojalitás.

Ebben a dimenzióban a kapitalista piacgazdaság egalitáriánus: egy országon belül egy egységnyi pénz vásárlóereje azonos, akár szegény, akár gazdag költi el. Saját érték-rendem szerint ez igen jelentős erénye a kapitalista rendszernek. Az áttérés a szocializ-mustól a kapitalizmusra nagyon gyorsan létrehozta az egyenlőséget ebben a dimen-zióban; megszűnt a hiánygazdaság. Megszűntek a kínálati korlátok, viszont helyükbe léptek a vevő fizetőképessége által diktált keresleti korlátok, ami visszavisz az 1. pont-ban tárgyalt jelenséghez, a pénzbeli fizetések egyenlőtlenségéhez.

3. Az egyenlőség legfontosabb dimenziói közé tartozik annak reális lehetősége, hogy mindenki, aki pénzkereső munkával dolgozni akar, munkát kapjon, mégpedig azonos munkáért azonos keresetet.

A szocialista rendszer egyik specifikus vonása az általános, intenzív és krónikus hiány az áruk és szolgáltatások piacán, ami sok kínlódást okoz a vásárlóknak. Ezzel párhuzamosan, és részben azonos tényezők hatására a fejlett szocialista országokban intenzívvé és krónikussá válik a munkaerőhiány. Ez sok gondot okoz a munkaadó-nak, a köztulajdonban lévő vállalatok vezetésének, viszont erősíti a munkavállaló pozícióját. Biztonságérzetét erősíti az a tudat, hogy akkor is találna más munkahely-et, ha történetesen konfliktusa lenne a helyi főnökeivel.

A rendszerváltással a munkaerőpiac átbillen a túlkereset állapotából a túlkínálat állapotába; megjelenik a tömeges munkanélküliség, és lényegesen csökken az aktivi-tási ráta. Az első nagy traumát a „transzformációs válság” idején élik meg az embe-rek, de később sem tér vissza a szocialista időkben megszokott munkaerőhiány. Ettől kezdve már nem lehet megszabadulni attól, hogy létezik (Marx A tőkéjének kifejezé-sével) „ipari tartaléksereg”; sohasem tér vissza többé a munkaerőhiány adta bizton-ságérzet. A munkanélküliség és a munkahely keresését meg sem próbáló vagy feladó potenciális dolgozók tömegére jellemző méretek és arányok különböznek országon-ként, és egy-egy országon belül is változnak az időben, a konjunkturális helyzettől és a ki- és bevándorlás hullámaintól függően. Ám valamilyen mértékben minden kapita-lista gazdaságban jelen van; ez a rendszer egyik immanens tulajdonsága, amely súlyos szenvedést és megaláztatást okoz azoknak, akiket közvetlenül sújt, de kihat azokra is, akiknek pillanatnyilag van munkahelyük, bizonytalanságérzetet, a munkahely elvesztésétől való szorongást ébreszti fel bennük.

A jelenség a pénzbeli jövedelemeloszlás statisztikáiban, amelyek Piketty vizsgálódásai-nak, különösen pedig elméleti elemzéseinek középpontjában állnak, csak részlegesen tük-röződik. Sajnálatos, hogy egy könyv, amelytől azt várja az olvasó, hogy átfogóan tekinti

át a kapitalista rendszer fő jellemzőit, és amelynek szerzőjét mélyen áthatja az egyenlőség eszméje, nem szentel kellő figyelmet a foglalkoztatottság problémájának.

4. Az egyenlőség–egyenlőtlenség külön dimenziójaként is érdemes átgondolni a *diszkrimináció* különböző megnyilvánulásait. A jövedelem és a vagyon eloszlásának statisztikáiból nem olvasható ki az olyan eseményeknek a gyakorisága és súlyossága, amelyek során nem részesülnek egyenlő elbánásban a férfiak és a nők, az ország etnikai többségéhez és az etnikai kisebbségekhez, a vallási többséghez és a vallási kisebbségekhez tartozók vagy a heteroszexuális és a más szexuális preferenciákkal élő egyének – és még folytathatnánk a diszkriminációt szenvedők felsorolását. A diszkrimináció megnyilvánulhat a munkahely megszerzésének egyenlőtlen esélyében (itt kapcsolódik az előző, 3. dimenzióhoz), de számos más választásban is. A diszkriminált csoport tagja, ha van is munkahelye, hátrányos helyzetben van a karrierben; korlátozzák vagy akadályozzák a tanulását, nehezebben talál lakást, kirekeszthetik a társadalmi érintkezésekben és így tovább.

Marx korához képest ebben a dimenzióban is sok minden változott; sok országban kifejezetten javult a helyzet, bár sehol sincs még megnyugtatóan rendezve. Viszont hatalmas régiók vannak, ahol alig történt változás, sőt számos téren talán még erősebb lett a diszkrimináció.

Piketty könyve az egyenlőség e fontos dimenziójának sem szentel nagy figyelmet.

5. Bár sok szálon kapcsolódik a pénzbeli jövedelem és vagyon eloszlásához, mégis célszerű külön dimenzióként szemügyre venni azokat a szolgáltatásokat, amelyeket az állam nyújt. Noha nincsenek általánosan elfogadott szigorú definíciók a *jóléti állam* fogalmáról, mégis ez a szó érzékelteti legjobban azoknak a jelenségeknek az együttesét, amiről az áttekintés jelen pontja szól. Itt is igen jelentősek az eltérések országok között, és mindenütt más és más dinamikában mennek végbe a változások. Nagy különbségek vannak politikai pártok, ideológiák és közgazdasági iskolák között abban, hogyan foglalnak állást a jóléti állam terjedelmét, kialakításának ütemezését illetően, és még több a vita a részletekről, a nyugdíjrendszer, az egészségügyi rendszer, a gyermeknevelés terheire való állami hozzájárulás, a rászorultaknak nyújtott állami segély méreteiről és módszereiről. Arról azonban nem lehet vita, mert tapasztalati tény, hogy az államnak valamilyen terjedelmű jóléti szerepvállalása mindenütt létezik, és ez messzemenően befolyásolja a társadalom különböző rétegeinek és csoportjainak életszínvonalát. Nagyon sokféle szálon kapcsolódik a pénzbeli jövedelem- és vagyaneloszláshoz, felerősíti vagy tompítja az utóbbi hatását, de – a matematika szóhasználatában alkalmazva a „tér” szót – az 1. és az 5. pontban leírt jelenségek más térben zajlanak le, más dimenziók mentén, hatásaikat más mérőszámokkal kell mérni. Ezekről ismételten szó esik Piketty könyvében, de fontosságához képest aránytalanul kevesebb, mint a pénzbeli elosztásról.

6. Önálló dimenzióknak tekintem a *tudáshoz és az információhoz való hozzáférés* eloszlását. Szorosan összefügg egyfelől a gyerekek otthonról hozott tudásanyaga és a tanuláshoz való hozzáállása, másfelől családjának jövedelmi és vagyoni helyzete. Ám más tényezők is hozzájárulnak: az iskoláztatás konkrét rendszere, beleértve a finanszírozás (tandíj, ösztöndíjak, diákhitelek) formáit, továbbá a hátrányos helyzetből indulóknak adott külön „rásegítés” (angol kifejezéssel: *affirmative action*).

A szélsőségesen egyenlőtlen esélyek és a károsan értelmezett egalizálás között számos közbeeső eset létezik a gyakorlatban.

Figyelemre méltó, hogy a szocialista rendszer igen hamar ingyenessé, mindenki számára hozzáférhetővé tette az alsó- és középszintű közoktatást. A felsőoktatás is ingyenes lett, de az erőforrás-allokációban keveset juttattak ennek az ágazatnak; háttérbe szorult azokhoz képest, amelyektől látványos hozzájárulást vártak a gazdasági növekedés gyorsításához. A fiataloknak csak kis hányada juthatott az egyetemekre és főiskolákra. A pártállam hatalmának első korszakában nyíltan meghirdette és kvótarendszerrel keresztül is vitte a származás szerinti diszkriminációt. Előnyben részesítették a munkás- és parasztcsaládok gyerekeit, és csak kivételként engedélyezték a felsőbb szintű tanulást a polgári vagy arisztokrata családból származó fiataloknak.

Ezen a helyen emlékeztetek arra, amit a technikai fejlődés tárgyaláskor kifejtettem. A csúcstechnológia térhódításával radikális – az egalizálás irányába ható – hullám söpör végig a társadalmon. Nem állítom azt, hogy a kelet-magyarországi cigánygettóban felnövő gyerek esélyei ebben a dimenzióban azonosak a művelt budapesti család gyerekéivel. Az is nyilvánvaló, hogy a nagyvállalat vezérigazgatójához több információs szál fut be, mint a gyár segédmunkásához. Ám az esélyegyenlőséghez ebben a dimenzióban sokkal közelebb állunk, mint más dimenziókban. Senkit sem lehet elzárni attól, hogy saját e-mail címe legyen. Előbb-utóbb minden fiatal hozzáfér egy számítógéphez, egy okostelefonhoz és a jövőben e termékek egyre fejlettebb változataihoz. Mind inkább a saját rátermettségétől függ, mennyire ügyesen bánik velük. Újfajta egyenlőtlenséget okozó tényező jelenik meg: az életkor. Idősebb emberek, még ha jómódúak és műveltebbek is, sokszor ügyetlenebbek az új eszközök használatában, mint saját unokájuk vagy a szegény családból származó elemista, aki már együtt nő fel az új technikával.

A csúcstechnológia felhasználásában rejlő lehetőségek kihasználási esélyei és a jövedelmi-vagyoni helyzet között bizonyára jó ideig pozitív korreláció marad fenn, de ez a korreláció nem különösen erős. A vagyoneeloszlás szerinti „top 1 százalék” különleges hatalma ebben a dimenzióban sokkal kisebb, mint az előző pontokban leírt jelenségek körében.

Hat dimenziót soroltam fel (vagy pontosabban hat dimenzióköteget, hat olyan jelenségcsoportot, amelynek mindegyike külön-külön is sok dimenzióban jelenik meg). Piketty nyilván tisztában van a fenti felsorolás mind a hat dimenziójának jelentőségével és jól ismeri azok irodalmát. Amikor maga foglalja össze egy rövid cikkben (*Piketty* [2015b]) könyvének fő mondanivalóját, hangsúlyozza, hogy a tőke és az egyenlőtlenség multidimenzionális történetét kívánta megírni. Ám úgy látszik, hogy saját szándékai ellenére sem így alakultak a könyv arányai. Művének túlnyomó része a fenti dimenziók közül az elsőre koncentrált; a tőkehozadék és a növekedési ráta közötti eltérés áll a könyvben kifejtett elmélet középpontjában. A többi dimenzió közül egyiket-másikat érinti, de van olyan is, amit meg sem említ. Nem találunk a fenti 2–6. pontban említett jelenségekről önálló fejezeteket vagy alfejezeteket a könyvben. Árulkodó jel, hogy az említett jelenségekre utaló kifejezések hiányoznak az igen részletes index címszavai közül.

Itt emlékeztetek a bevezetőjében írottakra: természetesen minden szerzőnek joga van eldöntenie, hogy miről ír, és miről nem. Azért keletkezik bennem erős hiányérzet, mert azzal a várakozással vettem kezembe a könyvet, hogy az *átfogó* elemzést ad a kapitalizmusról és ezen belül az elosztásról. Ezt a várakozást külön is felerősíti a szerző által meghirdetett értékrend, amely előtérbe helyezi az egyenlőség nemes eszméjét. Akinek ennyire fontos az *Égalité*, hogyan szoríthatja ennyire háttérbe átfogó nagy művében az egyenlőség megannyi kulcsfontosságú dimenzióját?

### *A nagy vagyonok megszerzésének módszerei*

Piketty könyvében sokkal többet foglalkozik a gazdagsággal, mint a szegénységgel. De ha már ez áll figyelmének maga választotta középpontjában, keveset vagy egyáltalán nem vizsgálja a következő fontos – és hozzátehetném: intellektuálisan és morálisan is releváns – kérdést: *hogyan keletkezett egy-egy gazdag ember vagyona, milyen szerepet játszottak ebben a vagyonszerzés alternatív módszerei.*

A) A leggazdagabbak között találunk olyan nagy egyéniségeket, akiknek neve *forradalmi innovációk bevezetőjeként* vált ismertté. Közismert a Forbes magazin által évenként összeállított jegyzék az Egyesült Államok 400 leggazdagabb emberéről; „Forbes 400” néven szokták emlegetni.<sup>14</sup> Kigyűjtöttünk néhány olyan személyt, akik forradalmi innovációik révén kerültek a Forbes-listára. A vagyon sorrendje szerint kialakított rangsorolásban kapott sorszám, valamint az innováció és esetleg az illető személy által alapított cég megnevezése: *Bill Gates*, 1. (Windows operációs rendszer, Microsoft), *Larry Ellison*, 3. (nagy adatbázis kialakítása, Oracle), *Michael Bloomberg*, 8. (Bloomberg terminál), *Mark Zuckerberg* 11. (Facebook), *Larry Page*, 13. és *Sergey Brin*, 14. (internetkereső motor, Google), *Jeffrey Bezos*, 15. (internetes könyvkereskedelem, Amazon). És még hosszan folytathatnánk a felsorolást.

Itt visszautalok az előző fejezetre, amelyben kifejtettem: a kapitalista immansz tulajdonsága a forradalmi innovációk létrehozása. A forradalmi innovációk számottevő része abban a piaci struktúrában keletkezik, amit oligopolisztikus (vagy monopolisztikus) versenynek nevez az elmélet. Az újítás riválisokkal való küzdelem közepette robban be, és a viharos első időszakban jóformán monopolhelyzetet élvez, rendszerint szabadalmak védelmében. Az ennek megfelelően kialakított magas ár hatalmas profitot hoz az úttörő vállalkozónak, az innovátóvállalat tulajdonosainak és többnyire a vezetőinek is. (A két funkció gyakran, de nem mindig esik egybe.) Ez a különleges helyzet rendszerint előbb-utóbb véget ér; a szabadalom adta védettség is lejár. Az újítást alkalmazni kezdik

<sup>14</sup> A Forbes-listákat sokoldalúan és mélyrehatóan elemzi *Kaplan–Rau* [2013a], [2013b]. Azt a néhány nevet és számot, amire fejtegetéseim hivatkoznak, az ő műveikből, a Forbes folyóirat szerkesztősége által készített elemzésekből, valamint munkatársam, *Kerényi Ádám* feljegyzéseiből vettem át. Utóbbiak rövid összefoglalása megtalálható a honlapomon, a jelen cikk háttéranyagait ismertető dokumentumokban. [http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015\\_hatter.pdf](http://www.kornai-janos.hu/Kornai2015_hatter.pdf). A tanulmány szövegében szereplő sorszámok a 2014. évi Forbes 400 jegyzéken alapulnak.



más vállalatok, a termék ára többé nem hoz különlegesen magas profitot. Esetleg kiszorítják más innovációk.

Sokfelé ágazhatnak el a technikai haladáshoz kapcsolódó nagy vagyonok történetei. A nagy áttörést követhetik kisebb innovációk, továbbfejlesztések. Aki sokat használ számítógépet vagy okostelefont, nyomon követheti, ahogy például a Google, a Microsoft és az Apple tevékenységének köre lépésről lépésre terjed ki, ami folyamatosan növeli a tulajdonosok gazdagságát. Mások a kezdetben keletkezett nagy vagyont már nem a technikai haladáshoz való hozzájárulás révén gyarapítják, hanem kedvező pénzügyi befektetésekkel. És persze vannak, akik – ha életük végéig jómódban élnek is – nem tudnak lépést tartani versenytársaikkal, és kiesnek a leggazdagabbak csoportjából. Mindenesetre van a történetükben legalább egy olyan mozzanat, amikor a saját életük, saját vagyonuk és a technikai haladás összekapcsolódott.

Nem kívánok egyoldalú képet festeni erről a csoportról. A majdnem monopolista pozícióban lévő innovátorgigászok körül sokan perben állnak riválisaikkal, a versenyt védő nemzeti és nemzetközi hatóságokkal, amelyek – indokoltan vagy indokolatlanul – az erőfölényükkel való visszaéléssel vádolják őket. Amíg erre képesek, ezzel is gyarapíthatják vagyonukat. Az alkotó rombolás schumpeteri folyamata, a kapitalizmus egyik kiemelkedően fontos kísérőjelensége újra és újra igen nagy vagyonnal rendelkező, különleges teljesítményt elért vállalkozókat emel ki a versenybe belépő vállalkozók tömegéből, másokat meg kibuktat közülük. (A folyamat elméletéről lásd *Aghion–Howitt* [1988], *Aghion és szerzőtársai* [2005], *Stiglitz–Greenwald* [2014].)

B) A nagyon gazdagok egy másik csoportja a jól jövedelmező óriásvállalatok vezetői köréből emelkedik ki. Nevükhöz nem fűződik a technikai haladás történetének valamely fontos eseménye, de a vezetésükkel működő vállalat csak akkor maradhat tartósan sikeres, ha állandóan tovább fejleszti termékeit. Sokféle képesség kell egy óriásvállalat vezetéséhez; ahogy a termelés mind differenciáltabbá válik – az élet komplexitása minden vonatkozásban nő, és az óriásvállalatok tevékenysége a globalizáció korában átlépi az országhatárokat –, úgy nő az igény különlegesen rátermett vezetőkre. (A növekvő komplexitás hatásáról a vállalati vezetők keresetének kialakításában lásd *Hengartner* [2006].) Ezen a piacon a kínálati oldal az erősebb, és ez felfelé hajtja a jövedelmeiket. Rosszallóan csóválhatjuk a fejünket a fantasztikusan magas keresetek láttán – a tény tény marad; ezek az emberek sokat érnek a munkaerőpiacnak ebben a speciális szegmensében, amit jól jelez a vállalat igazgatósága által számukra felajánlott magas díjazású vezetői állás. Az esetek nagy részében nemcsak fix jövedelmet és meghatározott vállalati teljesítményekhez kötött bónuszokat kapnak, hanem ingyen vagy igen kedvezményes áron hozzájuthatnak a vállalat részvényeihez. Ennyiben nemcsak alkalmazottként, hanem tulajdonosként is átélik a vállalat sorsát.

Óriási feszültséggel jár a nagyvállalatok vezetőinek munkája, és ezt abban a tudatban látják el, hogy egyikük sincs odaragasztva a székéhez. Ha nem válnak be, előbb-utóbb leváltják őket. Ez derékba törheti az életüket. Igaz, addig már összeszedhetnek akkora vagyont, amennyi egész életükre a nagyon gazdagok csoportjában tartja őket; továbbá munkaszerződésük eleve biztosít „arany ejtőernyőt”, ha kiugranának (vagy ha kidobják őket) a száguldó teljesítmény és kereset repülőgépéről.

Kiterjedt empirikus kutatások folynak a vállalati vezetők keresetének alakulásáról. (Széles körű irodalmi áttekintést ad *Kaplan–Rau* [2013a], [2013b], *Mehran* [1995] és *Murphy* [1999], továbbá *Piketty–Saez* [2013].) Senki sem állítja, hogy a kereseteket kizárólag a munkaerőpiac szokványos mechanizmusai határoznák meg; szerepet játszanak a tulajdonosok és a vállalati vezetők közötti konkrét erőviszonyok és egyéb gazdasági és társadalmi tényezők. (Erre még visszatérek az ösztönzés tárgyalásakor.) Annyi azonban elmondható e csoport számottevő részéről, hogy életüknek volt egy olyan szakasza, amikor saját gazdagodásuk egybeesett a kapitalizmus termelőerejének növekedésével, az erőforrások kimagaslóan hatékony felhasználásával.

C) A Forbes-rangsor szerinti leggazdagabbak között található a *pénzügyi szektor* kimagasló szereplői: például 2. helyen áll Warren Buffett, a 17. helyen Soros György. Akár ide, akár az első csoportként említett nagy innovátorok közé sorolhatnám az 50. helyezett Thomas Peterffy-t, akinek kimagasló szerepe volt az értékpapírok elektronikus kereskedelmének bevezetésében. Külön csoportként írom le a pénzügyi ágazatot, nemcsak azért, mert közgazdasági és jogi szempontból eltér az üzleti világ többi szektorától, hanem mert a közvélemény is más szemmel néz a „bankárok” jövedelmére és vagyonára, mint a „termelésben” tevékenykedőkére. Történelmi statisztikák igazolják, hogy hosszú időszakot felmérve nő a pénzügyi szektor súlya a gazdaságon belül. Úgy tűnik, hogy az üzleti világ kapcsolatainak bonyolultsága, egy-egy aktor kapcsolati hálójának kiszélesedése a saját országán belül és a határokon túl, a tranzakciók művelési sebességének hihetetlen felgyorsulása – mindez szorosan összefügg a technikai haladással! – növekvő, sőt gyorsulva növekvő igényeket támaszt a pénzügyi szektorral szemben. Ez a feljutás húzza maga után a kereseteket is.

A sajtó egy része eufemisztikusan „befektetőknek” nevezi e csoport gazdag embereit, mások inkább a pejoratív csengésű „spekuláns” szóval illetnék őket. Tevékenységük jelentős része nyilvánvaló társadalmi szükségletet elégít: egyének és szervezetek (például nyugdíjintézetek) igénylik megtakarításaik értékálló-ságának megőrzését; fontos szerepük van a megtakarítások és a reálberuházások közötti kapcsolatok alakításában. Más kérdés, hogy mennyi hasznot hoznak nemcsak maguknak és személyes ügyfeleiknek, hanem a társadalom többi részének is a nagy kockázatokkal járó pénzügyi tranzakciókat folytató pénzügyi „befektetők-spekulánsok”, és mennyi kárt okoznak? Hol a határ a kívánatos vagy legalábbis megengedhető és a korlátozandó, sőt üldözendő spekuláció között? Sem a pénzügyi közgazdászok, sem a jogászok, sem a szektort szabályzó törvényeket és jogszabályokat jóváhagyó politikusok körében nincs konszenzus.

Nem tekintem feladatommak, hogy állást foglaljak a határvonalak kérdésében, ám semmiképpen sem csatlakozom a „hözöngőkhöz”, akik kapásból feleslegesnek és károsnak ítélik meg a befektetők-spekulánsok tevékenységét, legszívesebben elfoglalnák a Wall Streetet, és becsuknák az ottani irodák kapuit. Már csak az is visszatart ettől, mert érzékelem a beruházási döntés decentralizálásának előnyeit az általam jól ismert centralizált mechanizmushoz képest, amelyben a kommunista párt néhány legfelsőbb vezetője dönthetett a nemzeti jövedelem beruházásra fordított részének nemcsak a teljes összegéről, hanem számos „kiemelt

létesítményről”, továbbá a beruházások allokációjának részleteiről is. Soha senki nem kérhette számon, mennyire volt hatékony a döntés, már csak azért sem, mert azt nem is mérték, nem is voltak képesek mérni. A kapitalista pénzügyi szektorban dúsgazdaggá vált beruházók-spekulánsok vagyona eltörpül a súlyosan elhibázott központi döntések okozta veszteségek mellett.

D) Az igen nagy jövedelmű emberek között találunk „sztárokat”, akik nem az üzleti világból, hanem más szférákból emelkedtek ki. Ide sorolhatjuk például a 114. helyezett George Lucast és a 151. Steven Spielberget, hírneves filmrendezőket, a 190. Oprah Winfreyt, a tévésztárt, aki saját médiatársaságot is alapított, vagy Michael Jordant, a legendás hírű kosárlabdázót, aki ugyan nem került be az első 400 közé, és óriási vagyonával „csak” 1741. a Forbes-listán.

A „sztár” szó már régóta nincs fenntartva Hollywood vagy a sportstadionok világa számára. Vannak sztárüggyvédek, sztárhírszerkesztők és -riporterek, sztárorvosok, sőt sztártudósok is, akik szakmai tevékenységükkel keresnek óriási összegeket. A közgazdaság-tudománynak is vannak sztárjai, akik egyetemi fizetésük kiegészítéseképpen igen nagy jövedelemre tesznek szert bestseller tankönyvek és más tömegsiker arató művek, valamint az akadémiai világon kívül tartott előadások honoráriumaiából és nagyvállalatok igazgatósági tagjaként vagy szakértőként kapott fizetségekből.

Közgazdászszemmel vizsgálva e jelenséget, nincs ebben semmi meglepő. A sportklub eladja egyes tévécsatornáknak a mérkőzés közvetítésének jogát, és a meccs látványa több nézőt vonz (és ezzel együtt több hirdetési bevételt hoz létre), ha abban világnagyságok mérkőznek. A sportklubnak megéri, hogy óriási jövedelmet adjon a sztárnak. A „látványsportok” jövedelmezőségének fantasztikus megnövekedése szorosan összefügg a technikai haladással: a meccset nemcsak a stadionban ülő nézők látják, hanem milliók szurkolhatják végig a tévé képernyője, a számítógép vagy az okostelefon monitorja előtt. A sztárüggyvédet önként választja a sok ügyvéd közül az ügyfél abban a reményben, hogy így nagyobb esélye van a per megnyerésére. Arra számít, hogy megéri neki drága ügyvédi díjat fizetni, és képes is megfizetni azt. Nem firtatom, hogy a „sztár” megérdemli-e a hatalmas jövedelmet. Lehet, hogy a szakértő filmtörténész utólag megállapítja majd, ki volt az igazán halhatatlan filmszínész és filmrendező – és ez az ítélet eltér majd attól, hogy ki keresett a legtöbbet a filmvilágban. Az már bizonyára ma is elmondható, hogy a bírák és a jogtudósok között szép számmal akadnak a „sztárüggyvédeknel” nagyobb tudású jogászok. Itt azonban a társadalom életének olyan szegmenseit tekintjük át, amelyekben a kapitalista rendszer piaci mechanizmusokat működtet (nem kizárólag azokat, de azokat is, sőt sokszor a piaci mechanizmusok válnak meghatározóvá). Ahol pedig a piac működik, ott a szolgáltatók jövedelme differenciálódik, és elkerülhetetlenül kialakul az eloszláson belül egy „top 5 százalék”, és azon belül egy „top 1 százalék”. A szocialista rendszerben másképpen volt: David Ojsztrah és Szvjatoszlav Richter számára hatalmas fellépési díjakat alkudott ki a nyugati hangversenyrendezőktől a külföldi szerepléseket szervező szovjet ügynökség, ám az „túl sok” lett volna egy szovjet ember számára. A jövedelem nagy részét elkobozta az állam, és csak egy töredékét kapta meg a művész. A sztárművész keresete így sokkal közelebb került a többi diplomáséhoz.

Az áttekintés eddigi részében tisztességes módon (vagy óvatosabban fogalmazva: túlnyomórészt a törvények tiszteletben tartásával) megszerzett nagy jövedelmekről volt szó. Ám nem lehetnek illúzióink: ez nem minden nagy jövedelemről mondható el.

E) A nagy jövedelmek számottevő része nem jelenik meg az adóbevallásokon és háztartás-statisztikán alapuló kimutatásokban, mert az adózást elkerülő „szürke” és „fekete” zónában keletkeztek.<sup>15</sup> Az óriásvagyonok egy részét képtelenek számszerűsíteni a felmérések, mert kikerülnek a számbavétel (például adóparadicsomokba menekítik). Az adócsalás törvénysértésnek minősül, és ha leleplezik, büntetés jár érte.

F) Országoként eltérő mértékben, de mindenütt létezik *korruptió*. Politikusok és állami tisztviselők megvesztegetésével tisztességtelen előnyökhöz juthatnak egyes vállalkozók az állami megrendelésekért folytatott versenyekben. Nem apró-cseprő ügyekről van itt szó, hanem óriásprojektekről, nagy hadiipari beszerzésekről, autópályákat és más nagy létesítményeket finanszírozó állami döntésekről. Aki az állami pénzeket osztja, közvetítő strómanok közreműködésével esetleg maga is beszáll az üzletbe. Emellett nagy szerepet játszik a politikai részrehajlás: „mi támogatjuk a te üzletedet, te meg támogatsz, pénzbeli hozzájárulással, a mi pártunkat, a mi választási kampányunkat”. Nemcsak állami megrendelések juttatásakor érvényesül a politikai részrehajlás, a „haverság” és a megvesztegetés kombinált hatása, hanem a szabályozott árak megállapításakor, az adóalany testére szabott adószabályok kialakításakor, veszteséges vállalatoknak vagy más szervezeteknek ítélt állami támogatások, kimentések odaítélésekor is.

Marx felháborodással írt az „eredeti felhalmozás” folyamatáról. Az 1989–1990 utáni átalakulás során is a világ posztoszocialista részében sajátos „eredeti felhalmozás” ment végbe, amikor az állami vagyon túlnyomó része átkerült új tulajdonosok kezébe. A váltás egy része tisztességes úton ment végbe, például az új tulajdonos korrekt kereskedelmi feltételek mellett, reális áron megvette az állami tulajdont. Ám igen gyakran a tisztességtelen eljárással a döntéshozók jóformán ingyen csúszttattak át hatalmas vagyonokat saját politikai vagy üzleti barátaik kezébe. Ekkor emelkedtek ki az egykori Szovjetunió utódállamaiban, Kínában és Kelet-Közép-Európában a valamikor szürke kisemberek köréből az oligarchák. Nem is egy közülük bekerült a világ leggazdagabb embereinek körébe.

G) Ideig-óráig a leggazdagabbak közé kerülnek a *piramisjátékok* szervezői; noha végül mindig rajtavesznek, ez nem tart vissza másokat attól, hogy ismét próbálkozzanak.

H) Óriási vagyonokat halmoznak fel a *maffiacsaládok*, amelyek közül többen – a brutális fizikai erőszak és a gyilkosságok eszköztárát fel nem adva – fontos pozíciókat szereznek a kaszinóiparban vagy esetleg más legális ágazatokban.

Rövidesen áttérek az öröklés útján szerzett vagyon kérdésére, de még ez előtt egy megjegyzést szeretnék fűzni a nagy vagyonok eredetének fenti osztályozásához. Már az eddigiek is meggyőzhették olvasóimat, mennyire távol áll tőlem a

<sup>15</sup> Mellesleg a jövedelemeloszlásnak nemcsak a felső, hanem a középen vagy alul lévő deciliseiben is igen gyakori az adózást elkerülő láthatatlan jövedelem, ami torzítja az eloszlási számokat.

kapitalizmusban mutatkozó egyenlőtlenség meritokratikus magyarázata: a gazdag megérdemli a gazdagságát, és a szegény azért szegény, mert nem is érdemel többet. A gazdagság vizsgálatánál maradva, gondosan meg kell különböztetni egymástól a nagy gazdagság megszerzésének módszereit. Piketty joggal vallja, hogy a közgazdaságtan nemcsak a rideg kalkulációk terepe, hanem morális tudomány is (Piketty [2015c]). A fenti áttekintésben a saját értékítéletem szerinti rangsor szerint haladtam, a tisztelettől a megvetésen át a súlyos elítélésig. Érzékeltetem azt is, hogy egy-egy csoporton belül is árnyalt megkülönböztetésekre van szükség. Engem, saját értékrendem szerint, sokkal inkább felháborít, amikor az adófizetők pénzét politikai részrehajlás és/vagy pénzbeli megvesztegetés hatására csúsztatják magántulajdonosok zsebébe, vagy amikor ugyanezek a politikai erők cinkos módon közreműködnek az oligarchák kiemelkedésében, mint amikor azt hallom, hogy egy vezérigazgató vagy egy sportsztár milliókat vág zsebre. Saját etikai kódexem szerint tartózkodom az emberek csoportjai, osztályai vagy rétegei feletti *kollektív* ítélekezéstől. Ez vonatkozik a „leggazdagabbak” feletti morális ítéletre is.

### Öröklés

Komoly figyelmet érdemelnek Piketty adatai arról, hogyan növekszik az előző nemzedéktől örökölt vagyonból származó jövedelem aránya. Számomra itt is hiányzik a mikroszintű elemzés. A saját teljesítmény és az öröklés révén szerzett gazdagság sokféle kombinációja lehetséges. A Forbes-listák szerkesztői bevezettek egy speciális mutatószámot, a *self-made* mutatót (Fontevacqua [2014]). Értéktartománya 1-től 10-ig tart. 1-est kap az, aki – az amerikai szólásmódot használva – „ezüstkanállal a szájában” született; 9-es sorszámot pedig az, aki az utolsó dollárig maga szerezte a vagyonát; aki „mosogatófiúból lett milliomos”, beteljesítve „az amerikai álmot”. A 10-es sorszámúak abban különböznek a 9-esektől, hogy ráadásul különleges hátrányt kellett pályájuk során leküzdeniük, mint például a már említett Oprah Winfreynek, az afroázsiai származású médiasztárnak az etnikai diszkriminációt.

Megvizsgáltuk a *self-made* mutató eloszlását a Forbes-lista csúcsán, abban a legelső leggazdagabb csoportjában, amelynek tagjai a 2012–2014 időszakban legalább egyszer szerepeltek az első 50 között. Többségük a *self-made* mutató osztályozásában 6-osnál magasabb minősítést kapott, közülük is 31 egyen a 9-es-10-es legmagasabb kategóriákba sorolható.

Ebben a csoportban elenyésző azok száma, akik semmi mást nem tesznek, mint az örökölt vagyon hozamát rakják zsebre, vagy magát az örökséget élik fel. Viszont elég gyakori a családi vagyont megőrző vagy tovább építő örökös. A Johnson & Johnson vállalat az igazi forradalmi innovátorok közé tartozik: ők terjesztették el sikerrel a könnyen kezelhető sebtapaszt, amelyet kezdetben Johnson-plastként ismert meg mindenki, továbbá számos egyéb híres Johnson-terméket.<sup>16</sup> A vállalat fő tulajdonosai és fő vezetői

<sup>16</sup> Néhány, a magyar patikákból is jól ismert Johnson & Johnson termék: Bengay, Imodium, Listerine, Nicorette, Nizoral és Tylenol.

a Johnson családból kerültek ki, több nemzedéken át; az amerikai családok gazdagság szerint rangsorolt Forbes-listájában a Johnson család a 46-os sorszámot kapta. Az egyéni listában Abigail Johnson a 36. és Edward III. Johnson a 65.<sup>17</sup>

Üdítő olvasni Piketty könyvében a szépirodalmi hivatkozásokat; Jane Austin és Balzac hőseinek élményei és gondolatai segítik a problémák megértését. Hadd hivatkozzam Thomas Mann Buddenbrook ház című művére. Az egyik leggazdagabb északnémet patrícus család első két nemzedéke halmozza fel, tisztességes kereskedelmi tevékenységgel, a nagy családi vagyont. A harmadik nemzedéknél már elágazik a történet. Az egyik testvér, aki átveszi nemcsak a vagyont, hanem a kereskedőház vezetését is, folytatni akarja a családi tradíciót, a másik nem képes erre, és nem is vállalkozik rá. Megjelenik tehát ebben a családtörténetben is a szorgalmas vagyongeremtő és a henyé, a családi vagyonon élősködő figura. A kreativitás korszakát követően megjelennek a vagyon szétrombolásának nemzedékei.

Minél nagyobb vagyont átadni a következő nemzedéknek – ez volt a korai Buddenbrookok családi motivációja. Itt érintünk egy problémát, amely többször felvetődik Piketty könyvében: a kapitalista részvénytársaságban mind a tulajdonos, mind a vállalatvezető csak a rövid távú profit, a mai részvényárfolyam növelésében érdekelt. Ki az, aki a társadalom hosszú távú fejlődésében érdekelt? Demokrációkban az éppen kormányon lévő politikai erők pillanatnyi népszerűségüket kívánják javítani intézkedéseikkel az újraválasztás esélyeinek növelésére; ezért a politikusok gondolkodásában is háttérbe szorulnak a hosszú távú szempontok.<sup>18</sup> Ilyen körülmények között egyetlen olyan tulajdoni konstrukció létezik, amelyet hosszú távú érdekek motiválnak: a Buddenbrook-modell, a családi vagyon, üzleti kultúra és tisztesség átörökítése legalább néhány nemzedékváltás időszakára. Elismerem: nem nagyon számíthatunk e modell széles körű elterjedésére. Ám akkor is érdemes elgondolkodni rajta, mert ez is fontos érv az örökhagyási szándék mint kedvező motivációval szembeni általános támadás ellen.

A gazdag emberek egy része úgy dönt, hogy már élete folyamán jövedelmének egy részét közhasznú célra költi, illetve vagyonának egy részét ilyen célra adja át. A „közhasznú cél” tág megjelölés, magában foglalja többek között rászorult egyének vagy csoportok segélyezését, az egészségügy, az oktatás, a tudomány és a művészet támogatását. Sokféle formában történhet, a támogatottaknak való juttatástól kezdve alapítványok létesítéséig. Sokan a maguk vagy mások által létrehozott alapítványokra hagyják vagyonuk egy részét. Ez az öröklési probléma rokonszenves megközelítése, mert tiszteltben tartja a vagyont szerző egyén szuverén döntési jogát, erősíti az altruizmus szellemét és – ez a szememben különösen

<sup>17</sup> Az már persze nem állapítható meg pontosan, hogy a vállalat sikeres fejlődésében mekkora szerepet játszik a későbbi nemzedékek esetén az örökölt vagyon és az új nemzedék saját szorgalma, rátermettsége és szerencséje.

<sup>18</sup> Amikor még csak elméleti viták folytak a szocializmusról, visszatérően elhangzott a következő érv: a kapitalista magántulajdon csak rövid távú érdekeltséget teremt. A magántulajdon felszámolása nyitja majd meg az utat a bölcsen előretekintő hosszú távú központi tervezésnek. A történelmi tapasztalat rácsáfolt erre a reményre. A központi tervezés is rövid távú célokat hajszolt, például a katonai potenciál erősítését, vagy a fétissé vált növekedési ütem minél erőteljesebb fokozását. A szocializmus súlyos környezeti károkat és leromlott állapotban lévő, rosszul karbantartott közvagyonot hagyott örökségül az új rendszernek.



fontos szempont! –, csökkenti a paternalista állam monopóliumát a redistribúció kedvezményezettjeinek meghatározásában.

Érdeemes ezen a helyen idézni Bill Gates hozzászólását a Piketty-könyv vitájához:

„Tekintsünk a gazdag emberek három csoportjára. Az első cégének továbbépítésére használja fel a tőkét. Azután itt van valaki, aki vagyonának nagy részét jótékonyra költi. A harmadik fogyaszt, egy csomó pénzt költ például jachtra vagy repülőgépre. Mindhárom hozzájárul az egyenlőtlenséghez. Ám én amellet érvelnék, hogy az első kettő több hasznot hoz a társadalomnak, mint a harmadik. Szívesen láttam volna, ha Piketty megteszi ezt a megkülönböztetést.” (Gates [2015].)

## Ösztönzés

### *Elmélettörténeti háttér*

Marx meg volt győződve arról, hogy a kapitalizmus gátolja a termelőerők fejlődését, és a kommunizmusban, amely már végképpen megszabadult nemcsak a magántulajdontól és a piactól, hanem az emberek régi, önző megrögzött beidegződéseitől is, minden akadály elhárul majd a termelőerők fejlődése elől. Munkáságának – és ezen belül is főművének, A tőkének – Achilles-sarka, legsebezhetőbb pontja az emberi természetről alkotott hibás képzet. A kapitalizmust csak az érti meg, aki kész alaposan tanulmányozni és átgondolni az *ösztönzés* problémáját. Marx A tőkéje ezt a kérdéskört mellőzi, és Piketty könyve sem különbözik a nagy elődétől e súlyos hiányosság szempontjából.

Az 1930-as években zajlott le a szocialista gazdaságról a híres vita, amely Oscar Lange, akkor az Egyesült Államokban élő lengyel közgazdász nevezetes tanulmányával (Lange [1968/1936–1937]) kezdődött. Lange modellje azt látszott igazolni, hogy egy olyan gazdaság, amelyben a vállalatok köztulajdonban vannak, és amelyben az árakat központilag határozzák meg, képes egyensúlyba hozni a keresletet és a kínálatot, sőt képes biztosítani az erőforrások hatékony kihasználását. Mises és Hayek több művükben sokféle érvet hoztak fel a kapitalizmus védelmében, és ezek között kulcsszerepe volt annak, hogy a magántulajdon természetes ösztönzőket működtet. A tulajdonos *saját érdeke* az, hogy felhasználja a rendelkezésre álló tudást, információt, kihasználja a kínálkozó lehetőségeket (Hayek (szerk.) [1935], benne Mises és Hayek tanulmánya). Schumpeter kiegészítette az ösztönzés elméletét, amikor a kapitalista fejlődés központi szereplőjeként jelölte meg a *vállalkozót*, akit erős készletések mozgatnak erőforrások új kombinációinak megtalálására, új szervezeti formák alkalmazására, új piacok meghódítására (Schumpeter [1980/1911]). A Baumol–Litan–Schramm-szerzőhármas tipológiát alkotott a kapitalizmus változatairól, és ezek közül is kiemelte a „vállalkozói kapitalizmus” típusát, amely különlegesen eredményes a fejlődési folyamat szempontjából. „Fenn kell tartani és meg kell erősíteni a produktív vállalkozás alkalmas ösztönzőit, a jutalmak és a kereseti eljárások biztonságát.” (Baumol–Litan–Schramm [2007] 234. o.)

Az újabb közgazdasági irodalom számottevő része az „öztönzés” fogalmát hallgatólagosan leszűkíti a „megbízó” és „megbízott” (*principal-agent*) viszonyára: a megbízó ösztönözni kívánja a megbízottat arra, hogy az ő érdekeinek megfelelően cselekedjék. Tanulmányomban az *öztönzés* fogalmát ennél szélesebben értelmezem. Elsősorban azzal foglalkozom, hogy mi ösztönzi azt az egyént, aki nem áll valamilyen megbízó szolgálatában, illetve nem egy megbízó hatására cselekszik, hanem saját kezdeményezésére. Mi ösztönzi az önálló, független magántulajdonost, a vállalkozót, a *startup* folyamat elindítóját, egy új cég alapítóját? Mi a *profit* mozgósító ereje? Persze foglalkoztat a tulajdonos által fizetett vállalati vezetők ösztönzése is, és ezt is tárgyalni fogom; a két jelenség részben átfedi egymást, amikor ösztönzési instrumentumként részvényeket kap a vezető.

Igazság szerint az ösztönzés témakörének tárgyalásához hozzátartozna annak vizsgálata, milyen hatást gyakorol a *kamat* a pénztulajdonosok megtakarítási és beruházási szándékaira. Itt a növekedési elmélet és a gazdaságpolitika jól ismert fő összefüggéseihez jutunk el. A növekedési ütem jelentős mértékben függ a megtakarítási és beruházási hányadtól. A jövedelemeloszlásban alul lévő helyzet javulhat úgy, hogy lassan növekvő gazdaságban erős redisztribúciót hajtanak végre, vagy úgy, hogy gyorsan növekvő gazdaságban adott disztribúció mellett is javul a helyzetük, és persze a kétféle fő cselekvési irány sokféle kombinációban valósulhat meg. Piketty ezzel az áttételes, ám alapvetően fontos okozati láncolattal (kamat mint ösztönző → megtakarítás és beruházás → növekedési ütem → az alacsony jövedelműek fogyasztása) nem foglalkozik. A kamatjövedelmet a tőkejövedelmek közé sorolja, s nem tárgyalja elkülönítve a profittól. Bármennyire fontos lenne erről is szólnom ebben az ösztönzésről szóló fejezetben, a *makroökonómia* e nagy problémája nem fér be írásom terjedelmi korlátai közé. A *mikroökonómia* (továbbá a mikroszociológia és mikropszichológia) világában maradok.

Könyvtárakat megtöltő közgazdasági irodalom foglalkozik az ösztönzés kérdésével. Piketty kiválóan képzett közgazdász, aki nyilván jól ismeri a kérdés irodalmát; nem felületesség vagy tudatlanság magyarázza, hogy a témát teljesen ignorálja, hanem az a felfogás, hogy az ösztönzés jelenségeitől elvonatkoztathatunk az egyenlőtlenség vizsgálatok.<sup>19</sup> Nézetem szerint ez olyan absztrakció, az elemzésnek olyan leszűkítése, amely elfogadhatatlan, mert hibás elméleti és gazdaságpolitikai következtetésekhez vezet.

<sup>19</sup> Piketty könyve számtalan irodalmi hivatkozást tartalmaz. Ám Hayek neve csak egyszer fordul elő egy névsorban, amely ugyan nagy nevetek tartalmaz, de a felsorolásnak nincs köze az általam most tárgyalt problémához. Schumpeter nagy hozzájárulását a kapitalista fejlődés elméletéhez nem említi, ehelyett mindössze egy gúnyos fricskát kap (egyébként joggal), mert hibás predikciót adott a kapitalizmus és a szocializmus jövődőlhetőségeiről. Az ösztönzés kiterjedt irodalmára nem találtam egyetlen hivatkozást sem.

Piketty könyvével szinte párhuzamosan olvastam *Kurzweil* [2013] híres könyvét a technikai haladásról, amelyre már korábban hivatkoztam. Olyan szerző írta, aki nemcsak technikatörténészként figyel az eseményeket, hanem maga is fontos szerepet játszott, feltalálólként, vállalati emberként, és mégsem szól egyetlen szót sem a technikai haladás gazdasági mozgatórugóiról. Az ő hosszú indexében sem jelenik meg az *incentive* szó. Elcsodálkozhatunk azon, hogy mind az elosztást tanulmányozó közgazdász, mind a technikai haladást tanulmányozó informatikus mérnök látóköréből teljesen kiesik a két jelenség közötti szoros összefüggés egyik fő eleme, az ösztönzés problémája.

## Összefüggések a három jelenségcsoport között

Közismert Puskás Öcsi, a világhírű magyar futballista mondása: „Kis pénz – kis foci; nagy pénz – nagy foci.”<sup>20</sup> Triviális igazság, amely – persze erősen leegyszerűsítve – rávilágít a jelen fejezet fő mondanivalójára.

Három jelenségcsoport között keressük az összefüggést: 1. a teljesítmény (ezen belül főképpen az innovációban, a technikai haladásban megnyilvánuló teljesítmény), 2. az erőfeszítésre való ösztönzés és 3. a jövedelem és a vagyon eloszlásának egyenlőtlensége között. Kölcsönös, sokirányú interakciók mennek végbe a három jelenségcsoport között; ezek közül csak néhányat foglalkozom.

1. *Ösztönzés* → *teljesítmény*. Ez az összefüggés számszerűen is megfigyelhető és jól mérhető; számos kutatás meggyőzően igazolja (lásd *Jensen–Murphy* [1990], továbbá a kérdés elméleti és empirikus irodalmának áttekintésére *Prendergast* [1999]). *Murphy* [1999] (82. o.) bemutatja, mennyivel nő az amerikai vállalat vezetőjének készpénzben kapott keresete a részvénytulajdonosok vagyonának minden ezerdollárnyi növekményével. A cikk ezt nevezi a „fizetség–teljesítmény-érzékenység” mutatószámának; a számításokból kiderül, hogy a mutató 1972 és 1996 között növekvő trendet mutat. Ebben a tekintetben összhangban van Piketty megállapításaival. Saját gondolatmenetem azonban másképpen *értelmezi* a valóság e jelenségét. A legfőbb vállalati vezetők keresetét több tényező magyarázza. Az egyik a tulajdon koncentrátsága kevés vagy szétforgácsolódása sok tulajdonos között. Minél inkább érvényesül az utóbbi, annál kedvezőbb a felső vezetők pozíciója magas kereset kicsikarására. A tulajdonviszonyok egyik tendenciája éppen ebbe az irányba mutat; ennyiben ez az erősödő felsővezetői pozíció is a kapitalista rendszer immanens tulajdonságainak következménye. Ám a tulajdonosi szerkezet változása mellett sem tűnik el a szokványos munkaerő-piaci hatás. A vállalati vezetők azért képesek egyre nagyobb fizetséget követelni maguk számára, mert szükség van rájuk. A tulajdonosok – a tulajdon bármely fokú koncentrációja mellett – készek, saját gazdagodásuk érdekében, megadni a vezetőknek a magasabb keresetet.

Egyes kutatások azzal is vitába szállnak, hogy minden szférában, valamennyi jól definiálható mutatószámmal kimutatható-e a legfelső vállalati vezetők keresetének növekvő trendje. Nem érzem felkészültnek magamat arra, hogy a vitatható mérési problémákban állást foglaljak. Ami a megfigyelt adatok értelmezését illeti, abban Kaplan és Rauh érvelését meggyőzőnek tartom. Kiindulópontjukat kifejezésre juttatja *Kaplan–Rau* [2013b] cikkük címe: „A piac teszi: A csúcstehetség hozadékanak széles körű emelkedése.”<sup>21</sup>

2. *Ösztönzés* → *erőfeszítés* → *egyenlőtlenség*. Mindenki tudja, hogy a pénz nem az egyedüli hajtóerő, amely nagy teljesítményre ösztönöz, hanem a kiugró teljesítmény

<sup>20</sup> A mondásra Garai László gazdaságpszichológus emlékeztet az egyenlőtlenséggel kapcsolatos tanulmányaiban (*Garai* [1999], [2015]).

<sup>21</sup> Ezen a ponton kellene foglalkoznom az „emberi tőke” (*human capital*) képzésével és díjazásával. Piketty fogalmi apparátusába ez nem fér bele; lényeges sajátos vonásai sikkadnak el, ha egyszerűen beolvasztják a „tőke” vagy a „munka” nagy aggregátumaiba.

nyomán keletkező hírnév és dicsőség is (Garai [1990], [2015]). Steve Jobs, az Apple zseniális megteremtője valósággal megszállott volt: azt akarta, hogy ő legyen az első, aki egy új termékfajtaival megjelenik, és a termék minden korábnál jobb, sőt ráadásul szép is legyen (Isaacson [2011]). Nemcsak önző előnyök, hanem a jól végzett munka öröme és altruista motívumok is erős ösztönzést adhatnak.<sup>22</sup> Ám a motívumok sokféleségének tudomásulvétele összefér a *pénzbeli anyagi ösztönzés* kitüntetett szerepének elismerésével. A kapitalista vállalat több profitot kíván szerezni, az egyén többet kíván keresni.

A pénzbeli ösztönzés teljesítményre ösztönöz. Különböző emberek teljesítménye eltérő. Ebből az egyszerű szillogizmusból már rövid úton eljutottunk a következtetéshez: a pénzbeli ösztönzés a jövedelem és a vagyon egyenlőtlenségének egyik létrehozója.

A verseny (és első nekifutásban tartasuk szem előtt a verseny összes formáját, ideértve a sportversenyeket, a diákok tanulmányi versenyeit, a filmek vagy a zenei előadók versenyeit is) nagy erőfeszítésre készítet, és szükségképpen egyenlőtlen jutalomhoz vezet. Itt a jutalom fogalmába belefoglalom a hírnevet, a győztes felé áradó elismerést, ám – azoktól a versenyhelyzetektől eltekintve, amelyekből kizárják a pénzbeli díjazást – a verseny győztese pénzbeli jutalmat is kap. Vagy – mint például az Oscar-díjak esetében – ha nem is adnak a győztes kezébe pénzt, az elismerést követi a „kasszasiker”, a hírnévvel együtt ível felfelé a befutottak karrierje. Az egyik pszichológiai mechanizmus, amely a verseny keretében erőfeszítésre ösztönöz, éppen az, hogy nyomában egyenlőtlen a jutalom. Miféle verseny az, amelyben nemcsak az esélyek egyenlők, hanem a végeredmény is az: mindenki a győztesek dobogójára állhat? Vannak vesztesek, és közülük sokan tragédiaként élik meg, hogy „csak” ezüst- vagy bronzérmeket kaptak.

A gazdasági versenyre áttérve, a rivalizálás minden piacon szüli a jövedelmi különbségeket, beleértve a legsikeresebbek nagy gazdagságát és az elbukottak súlyos megrázkódtatásait. A tönkrement nagyvállalat nemcsak a tulajdonosnak okoz súlyos anyagi veszteséget, hanem magával ránthatja a beszállító kis- és középvállalatokat, amelyek nem kapják meg a pénzüket, valamint az alkalmazottakat, akik elveszítik munkahelyüket. A futás sikere másodpercekben, a súlyemelésé kilókban pontosan mérhető, nincs vita arról, hogy ki a győztes. A gazdasági versenyben elért győzelem jogosultsága nem is egyszer vitatható, a vereség lehet meg nem érdemelt – ez nem az a terep, ahol az igazság eszméje uralkodik. Viszont mozgósító ereje pótolhatatlan; a verseny a kapitalizmus dinamizmusának egyik legfontosabb magyarázó tényezője.

Korántsem zárult le az elméleti vita arról, hogy miképpen hatnak a különböző piaci struktúrák – monopólium/duopólium/oligopólium, a támadható piaci struktúra (contestable market) és a tökéletes verseny különféle változatai – az innovációs folyamatra. Előmozdítják-e vagy hátráltatják-e a technikai haladást az állami

<sup>22</sup> Lásd Garai [1990], [2015]. Azonos ösztönzők eltérő hatást gyakorolnak az egyénekre; sok múlik az egyén személyiségén. Figyelemre méltó művek foglalkoznak például azzal a kérdéssel: melyek a sikeres vállalkozókra leginkább jellemző személyiségjegyek (Caliendo-Kritikos [2012], Cross-Travaglione [2003]).

beavatkozások? (Lásd *Stiglitz–Greenwald* [2014].) Használ-e vagy árt a szabadalmak jelenlegi jogi gyakorlata (*Lybecker* [2014])? Előmozdítják-e vagy hátráltatják-e a technikai haladást az állami beavatkozások? Sok jogos kétség merül fel: vajon a lehető legkedvezőbb-e a valóságban működő piacok valóságos struktúrája? Ám a verseny ösztönző hatását valamennyi vitázó fél elismeri.

Nemcsak a deduktív logikára alapozott elméleti irodalom fejlődött igen sokat az elmúlt évtizedekben, hanem sokat gyarapodott a téma empirikus kutatása is. A schumpeteri víziót erősíti meg az a tény, hogy – amint erről a tanulmány előző fejezete beszámolt – az elmúlt évtizedek forradalmi jelentőségű korszakos innovációinak túlnyomó részét profitorientált, más kezdeményezésekkel versenyző vállalkozások vitték diadalra, és e vállalatok tulajdonosai és/vagy vezetői igen nagy vagyona tettek szert. *Phelps* [2008] az amerikai és az európai gazdaság teljesítményét hasonlítja össze. Az Egyesült Államokban az állam kevésbé korlátozza a versenyt, kevesebb a bürokratikus beavatkozás, rugalmasabb a tőkepiac, mint Európában. Ez lehet a fő magyarázata annak, hogy az amerikai gazdaság innovatívabb, dinamikusabb, mint az európai.

Az ösztönzés → erőfeszítés → egyenlőtlenség összefüggés nem lineáris. Ha Puskás Öcsi csapatának jutalmát kétszeresére növelik, attól még nem biztos, hogy a csapat győzelmeinek száma kétszeresére nő. De ha a professzionális látványsportok sztárjai tartósan rendkívül magas díjazásban részesülnek, akkor ez különleges teljesítményre ösztönöz. A verseny – és most már a gazdasági életben folyó versenyről beszélek, azaz vállalatok és egyének rivalizálásáról – hatását felerősíti, hogy a verseny végén kialakult jutalmak eloszlása szélsőségesen egyenlőtlen. A kiugró teljesítmény által szerzett eredmény *sokkal* nagyobb, mint a kevésbé nagy teljesítmény jutalma. Ez a versenyzők számottevő részénél fokozza az erőfeszítést.

3. *Egyenlőtlenség → ösztönzés.* A jövedelmek és vagyonok eloszlása egyenlőtlenségének tudata az egyének egy részét lehangolja; eleve lemondanak arról, hogy nagy ambíciókkal beszálljanak a küzdelembe. Úgy érzik, túlságosan hátrányos helyzetből indulnak, reménytelennek tartják a kiugrást, vagy kételkednek saját rátermettségükben. Másokat viszont cselekvésre készítet. Legalább egy vagy két hellyel feljebb akarnak kerülni a társadalmi ranglétrán, többet akarnak keresni. A legmerészebbek még magasabbra törnek. *Startup* vállalkozók szeme előtt felcsillan a lehetőség, hátha ők is kitörnek, mint a nagy példaképek, a szerepminták (*role models*), a technikai haladás „ikonjai” (*van Auken–Frey–Stephens* [2006], *Bosma és szerzőtársai* [2012]). Szelekció megy végbe, sok hibával – de végeredményben a „vállalkozói kapitalizmus” felszínre hoz sajátos tehetségeket és egyéni képességeket. Ebben az értelemben az egyenlőtlenségnek, sőt ezen belül a szélsőségesen gazdag csoport kiemelkedésének van termelőerőket előrehajtó hatása. Bonyolult összefüggésről van szó, mert nem az egyenlőtlenség és a gazdagság pusztá ténye mozgósít, hanem – ahogy az a vállalkozásnak nekiinduló egyén tudatában tükröződik – a felcsillanó nagy siker lehetősége. (Lásd *Xavier-Oliviera és szerzőtársai* [2015] cikkét, amelynek címe: Mi motiválja a vállalkozók belépését a gazdasági egyenlőtlenség közepette?)

### Vállalkozói döntés bizonytalan helyzetben

Sokkal nagyobb az innovatív vállalkozásba kezdők száma, mint azoké, akik sikeresek lesznek; a siker valószínűsége sokkal kisebb, mint a bukásé. Alkalmas politikai-társadalmi-gazdasági-jogi környezet esetén megjelennek az innováció kockázatait vállaló vállalkozók. Ez a gyors technikai haladás feltétele.

A mindennapos tapasztalat arra enged következtetni, hogy az innováció kockázatát vállaló vállalkozó túlbecsüli saját sikerének esélyeit; ez egyike a kockázat vállalására készítő motívumoknak (lásd *Barberis* [2013] áttekintését a kérdés pszichológiai és viselkedés-közgazdaságtani irodalmáról). Barberis a tőzsdei befektetések köréből hoz fel olyan példát, amely éppen a tanulmányom témája szempontjából különösen szemléletes. Amikor a befektető a siker irányába hajló valószínűségi előrebecslés szerint értékelt részvényt vásárol, „... az egyén megadja magának az esélyt – el kell ismerni, hogy ez kis esély –, hogy igen sok pénzt fog keresni, amennyiben valóban a »tail«-esemény következik be, más szóval, ha ez lesz a »soron következő Google-« részvény... A »tail«-esemény – vagyis az, hogy ez az esemény teszi majd őt gazdaggá – túl nagy súlyt kap a döntéshozatalban.”<sup>23</sup>

Más megfigyelések is igazoltnak látják azt, hogy beruházási döntések előtt a döntéshozók hajlamosak a túlzott optimizmusra, túlzottan bizakodnak a sikerben (*Malmendier–Tate* [2005], *Landier–Thesmar* [2009], *Astebro és szerzőtársai* [2014]). Ehhez hozzátenném: lehet, hogy optimizmusuk a saját esélyeiket illetően túlzott volt – ám ez a bátorság (vakmerőség?) nélkülözhetetlen az innovációhoz. A technikai haladás kísérletezésen alapuló folyamat, száz vagy ezer bukott kísérlet közül emelkedik ki a forradalmi áttörés (*Kerr és szerzőtársai* [2014]). Egy amerikai kimutatás szerint az 1996-ban alapított cégeknek több mint a fele hat éven belül elbukott (*Astebro és szerzőtársai* [2014]). Önbizalom, talán túlzott önbizalom, a saját elképzelésbe vetett hit kell ahhoz, hogy valaki rászánja magát a vállalkozás kockázataira.<sup>24</sup>

### Spontaneitás és természetes hajlam

Az elmondottak nem állnak össze tömören összefoglalható „elméletté” – és ez jól is van így. A kép, amely a sokféle megfigyelésből, komoly statisztikai mérésekből és egyéni élettörténetekből, jellegzetes eseményekből, emberek kikérdezéséből és

<sup>23</sup> Az idézet magyar fordításában meghagytam az angol „tail” szót. A valószínűségi eloszlás messzire elnyúló végét nevezik az eloszlás farkának.

<sup>24</sup> Hálás vagyok *Kőszegi Botond*nak, hogy a fent említett cikkekre és néhány más műre, köztük *Kamenica* [2012] *Az ösztönzők viselkedési közgazdaságtana és pszichológiája* című cikkére felhívta a figyelmemet. Ez utóbbi írás alapján, amely átfogó áttekintést ad a kérdés irodalmáról, a következő benyomás alakult ki bennem. Igen sok az olyan megállapítás, amelyet vagy a kérdés vizsgálatára létrehozott *mesterséges lélektani kísérleti keret* megfigyeléseire alapoznak, vagy *valóságos* események megfigyelésére, ám azok tulajdonképpen nem az általunk vizsgálni kívánt, hanem *más jelenségekhez* (például választásokhoz, jótékonsági adakozásokhoz) kapcsolódtak. Nagyon ritka az olyan kutatás, amely a fentiekben kifejtett probléma tisztázásához adna empirikus támpontokat; tehát arra felelne: hogyan gondolkodnak és döntenek a *valóságban* a vállalkozók.



sokféle más benyomásból kialakul, sokszínű és sok tekintetben nem konzisztens. Tendenciák és ellentendenciák élnek egymás mellett. Nem tudom és nem is kívánom valamiféle „törvényben” összefoglalni az előzőkben leírt jelenségeket, mert éppen a sokféleség és a spontaneitás jellemzi őket.<sup>25</sup> Tanulmányom azt a szemléletet sugalmazza, hogy a kapitalista rendszernek *természetes hajlama* van arra, hogy megjelenjenek benne innovátorok, akik előreviszik a technikai haladást, *természetes hajlama* van a jövedelmek és vagyonok egyenlőtlen eloszlására és ezen belül egy felső, leggazdagabb csoport létrehozására, és *természetes hajlama* van erős ösztönzési mechanizmusok kialakulására.<sup>26</sup> A háromféle spontán, természetes hajlam igen sok szálon kapcsolódik össze, és kölcsönösen hat egymásra. A kapitalista rendszert nem érthetjük meg, ha a fenti három hajlam közül csak az egyiket vagy csak a másikat vagy csak a harmadikat vizsgáljuk, mert ezek elválaszthatatlanul összefonódnak; ezek a kapitalizmus ikertermékei.

Gondolatmenetem eddig kizárólag a *pozitív* kutatási szemlélet alkalmazására szorítkozott, és tartózkodott a kormánynak vagy a vállalati döntéshozónak előterjesztendő ajánlások megfogalmazásától. Az ösztönzés irodalma számottevő részében éppen az utóbbi szándékról van szó – a jelen cikk logikája azonban az irodalomnak ezeket a tanulságait nem kívánja feldolgozni. Melyek a *valóságos* életet átformáló innovációk, melyek a leggazdagabbak jövedelmének és vagyonának *valóságos* forrásai, milyen ösztönzések érvényesülnek a *valóságos* életben? – tanulmányom ezekre a kérdésekre kereste a választ. A válaszok bemutatnak olyan jelenségeket, amelyek – a saját értékítéleteim szerint – vonzóak, hozzájárulnak az emberek életének örömeihez, érdekfeszítőek, sőt izgalmasak. És beszéltem olyan jelenségekről is, amelyek visszataszítóak, bántják az igazságérzetemet, sőt félelmetesek és veszélyesek. Itt most a technikai haladás–egyenlőtlenség–ösztönzés hármasság összefüggés tárgyalásának lezárásakor csak felvillantottam az értékítéletekkel kapcsolatos álláspontomat; a hangsúlyt a kapitalizmus természetének megértésére helyeztem.

## Ellentmondások, dilemmák és cselekvési programok

Piketty szerint a kapitalizmusnak van egy „alapvető ellentmondása”: a tőke hozadéka nagyobb a növekedési rátánál. Szakmai körökben már el is terjedt a tömör matematikai képlet:  $r > g$  (599–601. o.) A vita jelentős része akörül forog: igaz-e a képletben kifejtett állítás? Univerzálisan igaz-e, vagy csupán meghatározott körülmények között, bizonyos időszakokban? Ezt a vitát átengedem másoknak. Szememben ez

<sup>25</sup> Hasznosnak és fontosnak tartom, hogy a tudomány különböző kritériumok szerint osztályozza a kapitalista rendszer számtalan, egymástól különböző konkrét megvalósulását, és tipológiákat alkosson a kapitalizmus *változatairól* – lásd például Hall–Soskice (szerk.) [2001] és Baumol–Litan–Schramm [2007]. E kutatási program jelentőségének elismerésével összefér a jelen tanulmányban alkalmazott megközelítés: azokat a jelenségeket emeli ki, amelyek a kapitalizmus változataiban *közösek*.

<sup>26</sup> A szocialista rendszert megszületésekor erőszakkal kényszerítették rá a társadalomra. Később azonban, miután megszilárdult és az emberek viselkedési szabályosságai kialakultak, ennek a rendszernek is kifejldőnek az immanens hajlamai.

olyan kérdés, amelynek megnyugtató megválaszolásához elsősorban nagyszámú és sokféle politikai és gazdasági struktúrában élő ország tapasztalatainak összehasonlító történelmi elemzése visz majd közelebb.

Mielőtt saját okfejtésemhez hozzákezdénék, szükség van fogalmi tisztázásra. Első lépésben nem értékek közötti ellentmondásokkal foglalkozom, hanem a *valóságos társadalmi gyakorlatban* mutatkozó erők, mechanizmusok és tendenciák között mutatkozó konfliktusokat és összeférhetetlenségeket nevezem ellentmondásnak. Nincsen problémám azzal, hogy Piketty az ( $r > g$ ) jelenséget „ellentmondásnak” nevezzi. Ami intellektuális ellenállást kelt bennem, az a jelző; az ugyanis, hogy Piketty a jelenséget az „alapvető” ellentmondásnak kiáltja ki. Kéteylekkel és szellemi gyanakvással közeledek bármilyen elmélethez, amely kiemel egyetlenegy a sokféle ellentmondás közül, és azt ülteti a magas trónra. Nem túl nehéz találni néhány más ellentmondást, amely igen erős hatást fejt ki, és amely ugyancsak rendszerspecifikus, tehát más rendszerekben nem érvényesült, vagy nem volt erős hatása.

A magam számára nagyobb szerénységet írok elő. Meg sem próbálom keresni a kapitalizmus „alapvető” ellentmondását, mert tudom, hogy minden valóságos rendszer tele van megoldhatatlan ellentmondásokkal. Megelégednék azzal, ha valamilyen szférát tanulmányozva, megtalálom az arra leginkább jellemző néhány ellentmondást. A jelen tanulmányom is erre szorítkozott, amikor csak három tendenciát (technikai haladás, egyenlőtlenség, teljesítményre ösztönzés) mutatott be, amelyek a kapitalizmus immanens, „genetikus” vonásai, és amelyek között ellentmondások állnak fenn.

Nem skolasztikus vitát provokálok itt az egyes szám vagy a többes szám használatának kívánatosságáról vagy jogosultságáról. Mind a két megközelítésnek fontos – és egymástól eltérő! – morális és politikai implikációi vannak.

Marx Tőkéjében elfogult torzképet rajzolt a kapitalizmusról, amikor a rendszer alapvető ellentmondásának kiáltotta ki a fejlődő termelőerők és az annak útjában álló kapitalista termelési viszonyok közötti konfliktust. Hibátlan logikai szigorral levonta a következtetést. Marx forradalmár volt. Mivel az ellentmondás feloldhatatlan, le kell rombolni az adott termelési viszonyokat, és attól tökéletesen eltérő új viszonyokat kell helyükben létrehozni.

Piketty nem forradalmár. Elfogadja a kapitalizmust, csak meg akarja reformálni. Ám az ő Tőkéje is elfogult torzképet rajzol a rendszerről. Nem azzal, amit megír róla, hiszen abban igen sok az igazság, hanem azzal, amit *nem* ír meg, legfeljebb itt-ott futólag, kellő hangsúly nélkül érint. Hallgat a rendszer dinamizmusáról, a verseny ösztönző erejéről, a technikai haladásról és annak a mai ember életének minden meg nyilvánulását átformáló hatásáról.

A torzkép hibás értékítéletekhez vezet. Csak kiegyensúlyozott és higgadt pozitív kép alapján alakulhat ki kiegyensúlyozott és higgadt értékítélet. Szememben a kapitalizmus nem ördög és nem angyal, mint ahogy a szocializmus sem volt az. Mindkettő fő tulajdonságai között megjelennek engem vonzó és engem taszító vonások. A kelet-európai posztszocialista átalakulás érzékletesen hozta felszínre a képnek ezt a sokszínűséget. Egyszerre jelent meg a politikai választás lehetőségének öröme és a

politikai hatalom és az üzleti élet taszító összefonódása. Egyszerre zajlott le a technikai haladás száguldó felgyorsulása, és vele az úttörők gyors meggazdagodása és azoknak a hatalmas vagyonoknak a keletkezése, amelyek az állami tulajdon „lenyúlásából” és a részrehajló óriási állami megrendelésekből származtak.

A *pro* és *kontra* érveket együttesen mérlegelve, saját értékrendem szerint örülök az 1989–1990-ben lezajlott fordulatnak, főképpen két szempont alapján.

Az első és legfontosabb számomra: Kelet-Európában a tulajdonviszonyok és a koordinációs mechanizmusok átalakulásával párhuzamosan változott a politikai kormányzati forma: egypártrendszerből többpártrendszerre, totalitárius diktatúrából liberális demokráciává. Ez mindaddig lehetetlen, amíg a domináns tulajdonforma a köztulajdon, és a domináns koordinációs mechanizmus a bürokratikus központi irányítás; kapitalizmus nélkül nincs modern demokrácia. Sajnos, a kapitalizmus csak szükséges, de nem elégséges feltétele a demokráciának.<sup>27</sup> Oroszországba és Kínába is betörték a kapitalista gazdasági viszonyok, de ettől még e két ország nem vált demokráciává. Kelet-Európában megnyílt a demokráciának legalább a *lehetősége*. Ez már egymagában is a kapitalizmus hívévé tesz.

Ehhez második helyen hozzáteszem a jelen tanulmányban nagy hangsúlyt kapott lelkesedésemet a rendszer dinamizmusáért, a technikai haladás vívmányaiért, és ezzel együtt mindazért a jóért, amit a termelőerők mennyiségi növekedése és minőségi átalakulása hoz mindenki számára. Látom a tendencia hátrányait és veszélyeit, de fontosabbnak érzem a vívmányait.

Eközben szívből magaménak érzek más nagy értékeket is: az emberek egyenlőségének, a társadalmi igazságnak, az egyén szabadságának és önrendelkezési jogának, a türelemnek és a nyitottságnak, a hátrányos helyzetben lévők iránti szolidaritásnak az elveit, a békés eszközök keresését a harciasság, a fizikai és lelki erőszak helyett – hogy csak néhányat említsek a legfontosabbak közül. Tudom, hogy ellentmondások feszülnek a végső értékek között, és ezért nem tudok (nem is igazán akarok) konzisztens lenni a végső értékek „súlyozásában”. Gyötrődve élem át az ellentmondásokat.<sup>28</sup>

Nem egocentrizmusból használtam a fenti néhány bekezdésben többször is az „engem”, „szememben”, vagy „úgy érzem” formulákat. A racionál mélyebbről, belülről fakadó lelki jelenségekről van szó, amelyeket mindenki csak önreflexióval tisztázhat önmagában. Csak a fanatikus igazán konzisztens az értékválasztásaiban. A morális emberi lét része az értékek közti konfliktus, a vívódás.

Azért teszem itt, a tanulmány végén ezt az önvallomást, mert Piketty őszinte, emberi hangon ír, nem riad vissza attól – és ebben Marx is példakép lehetett –, hogy szubjektív érzéseinek hangot adjon. Amit idegennek érzek monumentális művében, az a sajátos meg szállottság, amely egyetlen értéket, az egyenlőséget és

<sup>27</sup> Túllépné a tanulmány terjedelmi korlátait a kapitalizmus és a kormányzati forma (demokrácia, autokrácia és diktatúra) viszonyának tárgyalása és ennek összefüggése az elosztás problémáival, pedig ezzel kapcsolatban is lennének megjegyzéseim Piketty könyvéről.

<sup>28</sup> Harmincöt évvel ezelőtt írtam meg a (*Kornai* [1980]) tanulmányt a hatékonyság követelményei és az egyenlőséget és szolidaritást hirdető szocialista erkölcs között feszülő ellentmondásról. Egyik tanulmánykötetemnek *Ellentmondások és dilemmák* (*Kornai* [1983]), egy másiknak pedig *Régi és új ellentmondások* (*Kornai* [1989]) volt a címe.

társadalmi igazság eszméjét helyezi – belső viaskodás nélkül – az összes többi nagy végső érték fölé.

Mind a kapitalizmusról adott pozitív leírás, mind a morális ítéletalkotás egyoldalsága rányomja a bélyegét a könyvben felvázolt cselekvési programra, amely igen szűkre szabott. Adózási reform, benne progresszív jövedelemadó (és ahol már most is az van, ott pedig az eddiginél is erősebb progresszivitással), a vagyon és az örökség fokozott megadóztatása – egyiket sem ellenezném. Mielőtt azonban kifejezésre juttatnám a helyeslésemet, alapos elemzéseket várnék arról, mi lesz a változtatás rövid és hosszú távú hatása az adott országban, annak éppen akkor adott állapotában. Nem hiszem, hogy vannak univerzális érvényű receptek.

De hát ez lenne a kapitalizmusban feszülő nagy ellentmondás megoldásának kulcsa?

A feladatok ennél sokkal összetettebbek, ráadásul országonként és korszakonként eltérők. Egy részreform nem ragadható ki a rövid és hosszú távú reformintézkedések sokdimenziós csomagjából. Sokféle káros jelenség kiküszöböléséhez és a kapitalizmus elkerülhetetlen, „genetikus” visszás tulajdonságainak féken tartásához, hatásaik enyhítéséhez sokféle változtatásra van szükség, köztük gyorsakra is, de olyanokra is, amelyek csak lassan, fokozatosan hajthatók végre. *Acemoglu–Robinson* [2013] meggyőzően mutatják be, hogy számos tényezőtől – köztük kormányzati döntésektől – függ, vajon egy ország valamely sorsdöntő történelmi pillanatban jó vagy rossz útra lép-e, megreked, vagy hanyatlani kezd, vagy ellenkezőleg, elindul az emelkedő úton.

A nagy döntések elsősorban a politikai szférában születnek.<sup>29</sup> A politikai arénában demokratikus politikai környezetben, az adott politikai erőviszonyok között támogatókat kell szerezni a kívánatos döntéshez. Aki ezen a terepen győzelemre akarja juttatni saját eszméit, annak a politikai aréna fegyvertárából vett eszközökkel kell küzdenie – és ezek köztudomásúan mások, mint a tudományos kutató eszközei. A tudóst az elfogulatlanság, a tárgyilagosság és a kétely jellemzi. A politikusok közül az válik igazán sikeressé, akit megszállottan fűt a meggyőződés; ő képes kisugározni magából és cselekvésre indítani a hívőit. Lehet-e ugyanazon egyénnek igazán jól betölteni mind a két szerepkört?

Pikettyben van bátorság ahhoz, hogy mindkét szerepkört vállalja. Talán többek között az egyoldalúság, a kételkedés és vívódás hiánya, a magabiztos meggyőződés hozta meg a nagy sikert. Az olvasók százazrei és milliói kiéhezve várják a „nagy” könyvet, amely világosan, érthetően megmondja: hol a baj, és mit kell tenni. Az olyan írás, amelyben a mondatok *egyfelőllel* kezdődnek, *másfelőllel* folytatódnak, és amelyből kiderül, hogy a szerző maga sem teljesen biztos a nehéz dilemmákra adandó helyes válaszban, nem számíthat tömeges helyeslésre. Ennek tudatában, önáltató elvárások nélkül adom át közlésre Piketty könyvéről írott megjegyzéseimet.

<sup>29</sup> Piketty üzenetei nem a politikai aréna csatáitól gumifalakkal elzárt csendes akadémiai tantermekben hangzanak el, hanem hangos csatazajban. Mondanivalóját politikai áramlatok tűzik a zászlajukra, gazdaságpolitikai ajánlásait abból a szempontból is mérlelik, hogy a politikai küzdelmekben milyen erők használhatják fel. Miközben teljes mértékben jogosultnak tartom, hogy Piketty könyvét az aktuális politikai harcok szempontjából is elemezzék – ezt a feladatot átengedem más hozzászólóknak.

*Hivatkozások*

- ACEMOGLU, D.–ROBINSON, J. A. [2013]: Miért buknak el nemzetek? A hatalom, a jólét és a szegénység eredete. HVG Kiadói Rt., Budapest.
- AGHION, P.–BLOOM, N.–BLUNDELL, R.–GRIFFITH, R.–HOWITT, P. [2005]: Competition and Innovation: An Inverted U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120. No. 2. 701–728. o. <http://dx.doi.org/10.1093/qje/120.2.701>.
- AGHION, P.–HOWITT, P. [1998]. *Endogeneous Growth Theory*. MIT Press, Cambridge.
- ASTEBRO, T.–HERTZ, H.–NANDA, R.–WEBER, R. A. [2014]: Seeking the Roots of Entrepreneurship: Insights from Behavioral Economics. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28. No. 3. 49–70. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.49>.
- ATKINSON, A. B. [1997]: Bringing Income Distribution in From the Cold. *The Economic Journal*, Vol. 107. No. 441. 297–321. o. <http://dx.doi.org/10.1111/j.0013-0133.1997.159.x>.
- ATKINSON, A. B.–BOURGUIGNON, F. (szerk.) [2015]: *Handbook of Income Distribution*. Vol. 2. Elsevier, North Holland, New York.
- ATKINSON, A. B.–MICKLEWRIGHT, J. [1992]: *Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income*. The Cambridge University Press, Cambridge.
- BARBERIS, N. [2014]: Psychology of Tail Events: Progress and Challenges. *American Economic Review, Papers & Proceedings*, Vol. 103. No. 3. 611–616. o. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.3.611>.
- BAUMOL, W. J.–LITAN, R. E.–SCHRAMM, C. J. [2007]: *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. Yale University Press, New Haven–London.
- BOKROS LAJOS [2015]: Előadás Piketty könyvéről. A Kossuth Kiadó kötetet bemutató konferenciája, április 22. [www.youtube.com/watch?v=YaEZ1cSVge0](http://www.youtube.com/watch?v=YaEZ1cSVge0).
- BOSMA, N.–HESSSELS, J.–SCHUTJENS, V.–VAN PRAAG M.–VERHEUL, I. [2012]: Entrepreneurship and Role Models. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 33. No. 2. 410–424. o. <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004>.
- BROCK, D. C. (szerk.) [2006]: *Understanding Moore’s Law: Four Decades of Innovation*. Chemical Heritage Press, Philadelphia.
- CALIENDO, M.–KRITIKOS, A. S. [2012]: Searching for the Entrepreneurial Personality: New Evidence and Avenues for Further Research. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 33. No. 2. 319–324. o. <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2011.06.001>.
- CROSS, B.–TRAVAGLIONE, A. [2003]: The Untold Story: Is the Entrepreneur of the 21st Century Defined by Emotional Intelligence? *The International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 11. No. 3. 221–228. o. <http://dx.doi.org/10.1108/eb028973>.
- FELCSUTI PÉTER [2015]: Miért fontos Piketty könyve Magyarországnak? Világgazdaság Online, május 4. <http://www.vg.hu/velemenymiert-fontos-piketty-konyve-magyarorszag-449208>.
- FLANNERY, R. [2014]: Internet Entrepreneurs Top New Forbes Ranking of China’s Richest. *Forbes*, október 27. <http://www.forbes.com/sites/russellflannery/2014/10/27/the-web-giveth-and-taketh-away/>.
- FONTEVECCHIA, A. [2014]: The New Forbes 400 Self-Made Score: From Silver Spooners To Bootstrappers. *Forbes*, október 2. <http://www.forbes.com/sites/afontevvecchia/2014/10/02/the-new-forbes-400-self-made-score-from-silver-spooners-to-boostappers/>.
- GARAI LÁSZLÓ [1990]: „Kis pénz → kis foci?” Egy gazdaságpszichológia megalapozása. Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- GARAI LÁSZLÓ [2015]: *Egyáltalán, minek nekünk a gazdaságpszichológia? Napvilág*, Budapest.

- GATES, B. [2015]: Why Inequality Matters <http://www.gatesnotes.com/Books/Why-Inequality-Matters-Capital-in-21st-Century-Review>.
- HALL, P. S.–SOSKICE, D. (szerk.) [2001]: Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford University Press, Oxford.
- HAYEK, F. A. (szerk.) [1935]: Collectivist Economic Planning. Routledge and Kegan, London.
- HENGARTNER, L. [2006]: Explaining Executive Pay: The Roles of Managerial Power and Complexity. Deutscher Universitaets-Verlag, Wiesbaden.
- HOFFMAN, D. E [2002]: The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia. Public Affairs, New York.
- ISAACSON, W. [2011]: Steve Jobs. HVG Könyvek, HVG Kiadói Rt., Budapest.
- JENSEN, M.–MURPHY, K. J. [1990]: Performance Pay and Top Management Incentives. Journal of Political Economy, Vol. 98. No. 2. 225–264. o. <http://dx.doi.org/10.1086/261677>.
- KAMENICA, E. [2012]: Behavioral Economics and Psychology of Incentives. American Economic Review, Vol. 4. No. 13. 427–452. o. <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-economics-080511-110909>.
- KAPLAN, S. N.–RAUH, J. D. [2013a]: Family, Education, and Sources of Wealth among the Richest Americans, 1982–2012. American Economic Review, Vol. 103. No. 3. 158–162. o. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.3.158>.
- KAPLAN, S. N.–RAUH, J. D. [2013b]: It's the Market: The Broad-Based Rise in the Return to Top Talent. Journal of Economic Perspectives, Vol. 27. No. 3. 35–56. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.27.3.35>.
- KERR, W. R.–NANDA, R.–RHODES-KROPS M. [2014]: Entrepreneurship as Experimentation. Journal of Economic Perspectives, Vol. 28. No. 3. 25–48. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.25>.
- KIS JÁNOS [2014]: Mi a liberalizmus? Megjelent: Mi a liberalizmus? Kalligram, Pozsony. 537–675. o.
- KOLOSI TAMÁS–SZELÉNYI IVÁN [2010]: Hogyan legyünk milliárdosok. Avagy a neoliberais etika és a posztkommunista kapitalizmus szelleme. Corvina, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1980]: Hatékonyság és szocialista erkölcs. Valóság, 23. évf. 5 sz. 13–21. o.
- KORNAI JÁNOS [1983]: Ellentmondások és dilemmák. Magvető, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [1989]: Régi és új ellentmondások és dilemmák. Magvető, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [2008]: Marx egy kelet-európai értelmiségi szemével. Mozgó Világ. 12. sz. 3–14. o.
- KORNAI JÁNOS [2011]: Gondolatok a kapitalizmusról. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- KORNAI JÁNOS [2014]: Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy. Oxford University Press, Oxford. <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199334766.001.0001>.
- KURZWEIL, R. [2013]: A szingularitás küszöbén. Ad Astra, Budapest.
- LAKI MIHÁLY–SZALAI JÚLIA [2004]: Vállalkozók vagy polgárok? A nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországn. Osiris, Budapest.
- LAKI MIHÁLY–SZALAI JÚLIA [2013]: Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.
- LANDIER, A.–THESMAR, D. [2009]: Financial Contracting with Optimistic Entrepreneurs. Review of Financial Studies, Vol. 2. No. 1. 117–150. o. doi: . <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhn065>.
- LANGE, O. [1968/1936–1937]. On the Economic Theory of Socialism. Megjelent: *Lippincott, Benjamin E.* (szerk.): On the Economic Theory of Socialism. New York–Toronto–London, McGraw Hill, 57–143. o.



- LOSONCZ ALPÁR [2015]: Marx Károly visszatért és újrairta A tőkét. Átlátszó.hu. Szakirodalom, július 1. <http://szakirodalom.atlatszo.hu/2015/07/01/marx-karoly-visszatert-es-ujrairta-a-toket>.
- LYBECKER, K. [2014]: Promoting Innovation: The Economics of Innovation. IPWatchdog. <http://www.ipwatchdog.com/2014./07/21/promoting-innovation-the-economics-of-incentives>.
- MALMENDIER, U.–TATE, G. [2005]: CEO Overconfidence and Corporate Investment. *Journal of Finance*, Vol. 9. No. 6. 2661–2700. o. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x>.
- MARX, K. [1993/1894]: A tőke. III. kötet. Kossuth, Budapest.
- MARX, K. [1993/1867]: A tőke. I. kötet. Kossuth, Budapest.
- MARX, K. [1997/1885]: A tőke. II. kötet. Kossuth, Budapest.
- MARX, K.–ENGELS, F. [1848/1959]: A kommunista párt kiáltványa. Megjelent: Karl Marx és Friedrich Engels művei. 4. kötet. Kossuth, Budapest, 437–470. o.
- MEHRAN, H. [1995]: Executive compensation structure, ownership, and firm performance. *Journal of Financial Economics*, Vol. 38. No. 2. 163–184. o. [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x\(94\)00809-f](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x(94)00809-f).
- MILANOVIC, B. [2014]: The Return of „Patrimonial Capitalism”: A Review of Thomas Piketty’s Capital in the Twenty-First Century. *Journal of Economic Literature*, Vol. 52. No. 2. 519–534. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.2.519>.
- MISES, L. VON [1935/1920]: Economic Calculations in the Socialist Commonwealth. Megjelent: *Hayek, F. A.* (szerk.): *Collectivist Economic Planning*. Routledge and Kegan, London.
- MURPHY, K. J. [1999]: Executive Compensation. Megjelent: *Ashenfelter, O.–Card, D.* (szerk.): *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3. Part B, North Holland, New York, 2485–2563. o. [http://dx.doi.org/doi:10.1016/S1573-4463\(99\)30024-9](http://dx.doi.org/doi:10.1016/S1573-4463(99)30024-9).
- PHELPS, E. S. [2008]: Understanding the Great Changes in the World: Gaining Ground and Losing Ground since World War II. Megjelent: *Kornai János–Mátyás László–Gérard Roland* (szerk.): *Institutional Change and Economic Behaviour*. Palgrave MacMillan, Handmills–Basingstoke–New York, 77–98. o.
- PIKETTY, T. [2015a]: A tőke a 21. században. Kossuth, Budapest. Eredeti kiadás: *Le Capital au XXIe siècle*. Seuil, 2013. Angol nyelvű fordítás: *Capital in the Twenty-First Century*. Belknap Press, Cambridge, MA, 2014.
- PIKETTY, T. [2015b]: Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on Capital in the Twenty-First Century. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 29. No. 1. 67–88. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.29.1.67>.
- PIKETTY, T. [2015c]: A Practical Vision of a More Equal Society. *New York Review of Books*, Vol. 42. No. 11. 26–29. o.
- PIKETTY, T.–SAEZ, E. [2013]: Top Incomes and the Great Recession: Recent Evolution and Policy Implications. *IMF Economic Review*, Vol. 61. No. 1. 456–478. o. <http://dx.doi.org/10.1057/imfer.2013.14>.
- PRENDERGAST, C. [1999]: The Provision of Incentives in Firms. *Journal of Economic Literature*, Vol. 37. No. 1. 7–63. o. <http://dx.doi.org/10.1257/jel.37.1.7>.
- RAWLS, J. [1991/1971]: Az igazságosság elmélete. Osiris, Budapest.
- RAY, D. [2015]: Nit-Piketty: A Comment on Thomas Piketty’s Capital in the Twenty First Century. *CESifo Forum*, Vol. 16. No. 1. 19–25. o.
- SCHUMPETER, J. A. [1980/1911]: A gazdasági fejlődés elmélete. Vizsgálódás a vállalkozói profitról, a tőkéről, a hitelről, a kamatról és a konjunktúraciklusról, *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest.

- SEN, A. K. [1985]: *Commodities and Capabilities*. Elsevier, Oxford.
- STIGLITZ, J. E.–GREENWALD, B. C. [2014]: *Creating a Learning Society*. Columbia University Press, New York.
- SZELÉNYI IVÁN [2015]: Thomas: Piketty: A tőke a 21. században. *BUKSZ*, 27. évf. 1. 80–84. o.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [2014]: *Revisiting Grand Narratives of Growing Income Inequalities: Lessons from 30 Country Studies*. Megjelent: *Nolan, B.–Salverda, W. Checchi, D.–Marx, I. McKnight, A.–Tóth, I. G.–Werfhorst, H. G. van de: Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries: Thirty Countries' Experiences*. Oxford University Press, Oxford, 11–47. o., <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199687428.003.0002>.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [2015]: Piketty „Tőkéje” – az egyenlet leegyszerűsítése. *Világgazdaság*, április 27. 11. o.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY–MEDGYESI MÁRTON [2011]: *Income Distribution in New (and Old) EU Member States*. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 2. No. 1. 3–33. o.
- VAN AUKEN, H.–FRY, F. L. STEPHENS, J. [2006]: *The Influence of Role Models on Entrepreneurial Intentions*. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 11. No. 2. 157–167. o. <http://dx.doi.org/10.1142/s1084946706000349>.
- VICSEK FERENC [2015]: *Magyarországon az ellenkezője történik annak, amit Piketty ajánl. Beszélgetés Kuncze Gáborral és Surányi Györggyel*. *Mozgó Világ*, 6. 29–38. o.
- WORLD BANK [2015]: *World Development Indicators*. <http://wdi.worldbank.org/tables>.
- XAVIER-OLIVEIRA, E.–LAPLUME, A. O.–PATHAK, S. [2015]: *What Motivates Entrepreneurial Entry under Economic Inequality? The Role of Human and Financial Capital*. *Human Relations*, Vol. 68. No. 7. 1183–1207. o. <http://dx.doi.org/10.1177/0018726715578200>.