

SZÁZADVÉG 88.

Szerkesztőségek:

DEMETER TAMÁS • PÓCZA KÁLMÁN • VESZELSZKI ÁGNES • ZUH DEODÁTH

G. Fodor Gábor • Demeter Tamás • Mándi Tibor • Szűcs Zoltán Gábor

Balázs Zoltán • Bódy Zsombor • Cieger András • Csité András • G. Fodor Gábor • Kapitány Balázs • Szalai Ákos

Spéder Zsolt • Kerékgyártó Béla • Körösenyi András • Kövér György • Ságghi Gábor • Stumpf István • Tóth István György

Pethő Sándor • Bárány Anzelm • Huoranszki Ferenc • Kovács M. Mária • Körösenyi András • Liptay Gabriella
Ruzsa Ágnes • Szilágyi Márton

Gyurgyák János • Fellegi Tamás • Gyekiczki András • Kövér László • Kövér Szilárd • Máté János • Orbán Viktor
Stumpf István • Varga Tamás • Weber Attila

Szerkesztőbizottság:

**LÁNCZI ANDRÁS • ACZÉL PETRA • LEE CONGDON • CSEJTEI DEZSŐ • EGEDY GERGELY • FEHÉR M. ISTVÁN
FODOR PÁL • G. FODOR GÁBOR • HORKAY HÖRCHER FERENC • KARÁCSONY ANDRÁS • KÖRÖSÉNYI ANDRÁS
KÖVECSES ZOLTÁN • KULCSÁR SZABÓ ERNŐ • MEZEI BALÁZS • SPÉDER ZSOLT • STUMPF ISTVÁN • SZILÁGYI MÁRTON**

Olvasószerkesztő: Veszelszki Ágnes
Szerkesztőségi titkár: Tóth Krisztián

© Századvég Kiadó

A szerkesztőség címe:
Századvég Politikai Iskola Alapítvány, 1037 Budapest, Hidegkuti Nándor utca 8-10.
Telefon: (1)-479-5298 • fax: (1)-479-5290 • E-mail: kiado@szazadveg.hu

ISSN 0237-5206

Tipográfia és tördelés: Fodor Gábor
Nyomdai munkálatok: Prime Rate Kft.

Honlapunk: www.szazadveg.hu | Keressen minket a Facebookon is!

JÁRADÉK

TANULMÁNYOK

MIHÁLYI PÉTER – SZELÉNYI IVÁN

A járadék szerepe a szocialista gazdaságból
a tőkés piacgazdaságba való átmenet korában 5

SZALAI ÁKOS

Hamlet Szellem nélkül.
Megjegyzések Szelényi Iván – Mihályi Péter
*A járadék szerepe a szocialista gazdaságból a tőkés
piacgazdaságba való átmenet korában* című cikkéhez 35

BOD PÉTER ÁKOS

Bérek, profitok és járadékok harca – magyar szemmel 51

GYÖRGY LÁSZLÓ – OLÁH DÁNIEL

Járadék, a globális egyenlőtlenségek forrása 77

GÉBERT JUDIT – TŐZSÉR JÁNOS

Politikai filozófiai útmutató a feltétel nélküli
alapjövedelem társadalmi deliberációjához 95

RECENZIO

KISS ISTVÁN

Kényszerpályát vagy inkább lehetőséget jelentenek-e
a válságok a vezetők számára? 115

GRÜNHUT ZOLTÁN

Részvételi városfejlesztés – valós részvétel nélkül 123

SZÁZZADVÉG

ÚJ FOLYAM

88.

2018/2.
SZÁM



Budapesti életkép 1989-ből. © TM/Fortepan

Mihályi Péter – Szelényi Iván

A járadék szerepe a szocialista gazdaságból a tőkés piacgazdaságba való átmenet korában¹

Tanulmányunk hipotézise – Aage Sørensen és David Ricardo elméletéből kiindulva – az, hogy alapvetően más a profitból és bérekből, illetve a különféle járadékból származó egyenlőtlenségek természete. Érvelésünk szerint a járadékból származó egyenlőtlenségek különösen fontosak a posztkommunista kapitalizmusokban. A járadék és a járadékvadászat fogalma kulcs a korrupció megértéséhez is. Három típust különböztetünk meg. Valamely mértékben mindegyik előfordul minden kapitalista piacgazdaságban, de mindhárom, különösen pedig az első és harmadik kiemelkedően fontos a posztkommunista kapitalizmusokban. Ezek a következők: (i) a politikai elit foglyul ejti a piacot; (ii) az oligarchák foglyul ejtik az államot; (iii) egy autokratikus vezető foglyul ejti az oligarchákat a politikai ellenfelek szelektív kriminalizációja útján, vagyonukat pedig újra elosztja a lojális újjgazdagok között.

Bevezető megjegyzések

Tanulmányunk első részében áttekintjük, hogy a klasszikus társadalomelméletben miként értelmezték a profit, a bér és a járadék fogalmát. Kiindulópontunk Ricardo járadékelmélete (2004 [1817]), ám Ricardo elméletét Aage Sørensen (2000) Max Weber által inspirált interpretációja alapján általánosabb érvényűként értelmezzük. Sørensen nyomán járadéknak azokat a jövedelmeket tekintjük, amelyek

¹ Ez a tanulmány a *Comparative Sociology* című folyóiratban megjelent írás (Mihályi – Szelényi 2017) magyar nyelvre és viszonyokra átültetett változata.



„zárt társadalmi kapcsolatok”-ból, monopóliumokból, kartellekből, a szabályozó intézmények elfoglalásából erednek. A szakirodalomban szokásos állásponttól két vonatkozásban térünk el: (i) a szakirodalom a járadékvadászatot többnyire a korrupció szinonimájaként használja, és minden szempontból elítéli, mi a járadékok megszerzésére irányuló erőfeszítéseket értéksemlegesen interpretáljuk; (ii) értelmezésünk szerint járadék és járadékvadászat minden gazdasági rendszerben előfordul, a szabad piac által uralt gazdaságokban azonban másodlagos szerepet játszik, míg egyéb gazdaságokban ez a meggazdagodás fő forrása.

A II. rész kiindulópontja Piketty (2015)² és Stiglitz (2012).³ Mindketten úgy vélik – Stiglitz következetesebben, Piketty ellentmondásosabban –, hogy a modern tőkés gazdaságokban az egyenlőtlenségek növekedésének fő hajtóereje a járadékok térnyerése. Így a kapitalizmus patrimonialis rendszerré válik, re-feudalizálódik. A mi hipotézisünk viszont az, hogy a járadékok szerepe a posztkommunista gazdaságokban tekinthető meghatározónak, a fékek és egyensúlyok rendszerét jól működtető, liberális társadalmakban a járadékok és a járadékvadászat jól behatárolt keretek közé van szorítva. Az állami tulajdon erőltetett ütemű privatizációja ugyanis elkerülhetetlenül patrónus-kliens viszonyokat hoz létre a privatizációt irányító szervek és a tőkével nem rendelkező hazai vállalkozók között. Ennek eredményeként a kliensek profiton túlmenően – vagy akár ahelyett – járadékhoz juthatnak. Ez különösen áll Oroszországra, a közép-ázsiai egykori szovjet tagállamokra és Kínára, de megfigyelhető volt Közép-Európában és még a privatizációt jelentős mértékben a szabad verseny feltételei között beáramló külföldi befektetésekből finanszírozó Magyarországon is. Kínában, de jórészt Oroszországban és a közép-ázsiai egykori szovjet köztársaságokban a politika meghatározó maradt. Nem a nagytőke ejtette foglyul az államot, hanem inkább a piac lett a politika foglya.

² „A járadékosok társadalmának, illetve a szupermenedzserek társadalmának szembeállítására egyszerre naiv és eltúlzott. A két egyenlőtlenség ugyanis megfér egymás mellett: miért ne lehetne valaki egyszerre szupermenedzser és járadékos?” (Piketty 2015: 283) [a magyar fordítást a szövegösszefüggéshez igazítottuk – a szerk.]; „[...] a múltban felhalmozott vagyon gyorsabban nő, mint a kibocsátás vagy a munkabérek. [...] A vállalkozó elkerülhetetlenül járadékosává válik” (Piketty 2015: 599).

³ „[...] két úton lehet vagyonossá válni: a vagyont létre lehet hozni vagy pedig el lehet venni másoktól. Az előbbi hozzáad valamit a társadalomhoz, az utóbbi pedig jellemzően kivon belőle valamit. A monopolista, aki túlárazza a termékeit, pénzt vesz el azoktól, akiknek a túlárazott terméket felkínálja [...]. Egyesek pedig járadékot kérnek annak érdekében, hogy még nagyobb vagyont szerezzenek. Vegyünk csupán egyetlen példát: a 19. század amerikai vasútbárai fontos szolgáltatást tettek a vasúthálózat kiépítésének, de vagyonuk jelentős része politikai befolyás eredményeként állt elő, hiszen komoly kormányzati támogatást kaptak minden vágányra. Manapság pedig, mintegy évszázaddal a vasútbárok dominanciájának kora után, az Egyesült Államok csúcsvagyonainak – és az alsóbb rétegek szenvedésének – jelentékeny része vagyonmozgatás és nem vagyon létrehozásának az eredménye” (Stiglitz 2012: 40).



A politikai elitnek van meghatározó szerepe az új burzsoázia kijelölésében (és esetenként leváltásában).

A tanulmány befejező részében a növekvő járadékvadászat következményeivel foglalkozunk. A profitok és bérek által generált egyenlőtlenségeket progresszív adózással lehet ellensúlyozni. A járadékokból származó jövedelmek adóztatása elvileg előnyös, nem korlátozza a gazdasági növekedést, de valószínű, hogy a politikát befolyásolni tudó leggazdagabbak részéről éles ellenállással találkozik majd.

I. rész

1. A járadék fogalma a klasszikus közgazdaságtanban

John Locke-tól Adam Smithig, David Ricardóig és Marx Károlyig a klasszikus közgazdaságtanban a profitoknak, béreknek és járadékoknak az érték- és vagyonteremtés folyamatában játszott szerepe éles viták tárgya volt. A 18. és 19. század közgazdaság-tudományának szinte minden fontos képviselője a munkaérték-elméletből indult ki. Abban a kérdésben azonban, hogy új értéket kizárólag munka állíthat-e elő, avagy a profit, esetleg járadék is lehet-e az érték és a vagyon forrása, már távolról sem volt egységes álláspont.

Smith – Locke-hoz hasonlóan – úgy vélte, hogy a munka csak addig az új érték kizárólagos forrása, amíg nem következik be a tőke felhalmozódása, illetve amíg a föld magántulajdonlása nem alakul ki. Locke a tőke felhalmozódását és a föld magántulajdonlásának kialakulását követően a tőkét és járadékot egyaránt értékteremtőnek vélte. Adam Smith ugyan elfogadta, hogy a jövedelemből a munkás mellett a tőkésnek és a földtulajdonosnak is részesülnie kell, de abban a kérdésben, hogy a földbirtokosok járadéka mennyiben értékteremtő, mintha Smithnek fenntartásai lettek volna. „Amint valamely ország földje magántulajdonba kerül, a földesurak, mint mindenki más is, szívesen aratnak ott, ahol sohasem vetettek, s még azért is járadékot követelnek, amit a föld magától megterem” (Smith 1959 [1776], kiemelés: a szerzők).⁴

Smithnek ez a mintegy „elszólása” volt Ricardo radikálisan új járadékelméletének kiindulópontja. „A járadék felemelkedése mindig az ország növekvő gazdagságának, illetve annak a nehézségnek a következménye, hogy a megnövekedett számú

⁴ A járadékos „ott is szívesen arat, ahol sohasem vetett” megjegyzés értelmezhető úgy is, hogy a járadékos nem állított elő új értéket.



lakosságot élelemmel lássák el. A *gazdagság tünetéről van tehát szó*, de sohasem annak okáról” (Ricardo 2004 [1817]: 40, kiemelés: a szerzők).⁵

Mind Smith, mind Ricardo liberálisok voltak: a gazdaság tőkés átalakulását helyeselték és támogatták. Smith elbizonytalanodása és Ricardo éles különbségtétele – egyfelől a tőke és munka, másfelől a járadék értékteremtő szerepét illetően – magyarázható úgy, mint a feudális földbirtokos osztály kritikája. Ricardo esetében világos (Smith esetében feltételezhető), hogy a járadékra tartható igény nem következik a „kapitalizmus általános törvényszerűségéből”, amint azt Piketty sejteti (s amit Marx mindenképpen bizonyítani szeretett volna). Ricardo a járadéknak a működését történetileg nem kellőképpen specifikáló, de általános elméletét próbálta megalkotni. Azzal érvelt, hogy a gazdálkodás mindenképpen negatív összegű játék: a járadékok mindenképpen csökkentik a béreket és/vagy a profitokat. A járadék „munka nélkül szerzett” (*unearned*) jövedelem, aminek a forrása a szűkös mennyiségben rendelkezésre álló termelési javak monopolisztikus birtoklása.

1867-ben Marx Károly már más társadalmi viszonyokat elemzett – a kifejtett tőkés piacgazdaságot –, ezért feladatának a tőkés gazdaság általános elméletének megalkotását tekintette. A *tőke* I. kötetében, a 4–7. fejezetekben Marx kísérletet tett a munkaérték-elmélet radikális újraértelmezésére, és megalkotta a máig elterjedt és népszerű kizsákmányolás-elméletét. A cél Smith radikalizálása volt. Marx ragaszkodott ahhoz a tételhez, hogy új értéket csak a munka hoz létre, ezért a tőkés nem a tőkét megillető módon részesedik a jövedelemből, hanem kizsákmányolja a munkát, a munkásokat. Marx remélte, ezzel eljut ahhoz a tudományos elmélethez, amelyik megmagyarázza, miért kell a kapitalizmusnak összeomlania. Marx azonban túl fegyelmezett gondolkodó és túl jó tudós volt. Ha ezeket az említett fejezeteket gondosan újraolvassuk, abból egy olyan egyensúlyelméletet lehet rekonstruálni, amely nem is annyira különbözik a neoklasszikus közgazdaságtan felfogásától. Marx ugyanis nem akarta elfogadni Proudhon túl egyszerű – demagógiához közeli – megoldását, amely szerint a magántulajon „lopás”. Proudhonnal ellentétben ő mindvégig ragaszkodott ahhoz a tételhez, hogy minden gazdasági tranzakcióban egyenlő értékek cseréje történik. „A pénz tőkévé változását az árucseré benső törvényei alapján kell kifejteni, úgy, hogy [az] *egyenértékek cseréje* a kiindulópont” (Marx [I. rész, I. kötet] 1949: 159, kiemelés: a szerzők).

De ha ez igaz, miként lehetséges, hogy a tőkésnek az újratermelési ciklus végén több tőkéje van, mint a ciklus elején? Marx ezt a következő formulával írta le: $M-C-M'$. A ciklus azzal kezdődik, hogy a tőkés a pénzéért árut vásárol, a ciklus

⁵ Azt próbáljuk hangsúlyozni, hogy Ricardo esetében a járadék nyomatékosan nem az oka, hanem csak tünete a vagyonnak, tehát – értelmezésünk szerint – Ricardónak egyértelműen az a véleménye, hogy a járadék nem termel új értéket.



végén pedig árut ad el, de annak az értéke nagyobb, mint a ciklus elején vásárolt árué. Marxnak ahhoz, hogy kiinduló téziséhez hű maradjon, két kérdésre kell választ adnia: (i) Ha igaz az, hogy minden tranzakcióban egyenlő értékek cseréje történik (soha senki senkit nem csap be), honnan ered az a csoda, hogy a ciklus végére a tőke tömege megnő? (ii) Mit tesz a tőkés, mit kell tennie a tőkésnek a ciklus végére megnőtt profitjával?

Az első kérdésre Marx válasza egy kissé talmudista, de meglehetősen szofisztikált. A tőkés – hogy ne csapja be a munkást – nem vásárolhat munkát, hiszen akkor a munkaérték-elmélet szerint csak kevesebbet fizethetne a munkáért, mint amit az létrehoz. Ezért a tőkés munka helyett munkaerőt vásárol, a munkás munkavégzési képességét. A munkaerő ára viszont ugyanaz, mint bármely más árué: vagyis az újra-előállításának a költsége. S itt következik a „talmudista” érvelés: a munkaerő az egyetlen olyan áru, amely elfogyasztása során nagyobb értéket állít elő, mint saját értéke. S íme, megvan a csoda: a tőkés megfizeti a munkaerő teljes árát, de mivel rendelkezik a munkás munkaerejével, megkövetelheti tőle, hogy tovább dolgozzon, mint amennyi a munkaerő újra-előállításához szükséges lenne. A munkás x óra alatt elő tudja állítani azt az értéket, ami a munkaerejének újratermeléséhez (magának és családjának az élelmezéséhez, ruházkodásához, lakhatásához s a gyermekei neveléséhez) szükséges. De mivel a munkás most a tőkés irányítása és ellenőrzése alatt dolgozik, a tőkés el fogja várni tőle, hogy $x+y$ órát dolgozzon, s ezt a többletterméket a tőkés mint profitot tudja elsajátítani. A tőkés tehát mégis kizsákmányolja a munkásokat, de úgy, hogy a munkások munkaerejének a teljes árát megfizette.

Más kérdés, mennyire meggyőző ez az elmélet, mint a kapitalizmus elkerülhetetlen összeomlásának a magyarázata. Mivel Marx feltételezte a tőkéletesen működő munkaerő- és tőkepiacokat, két új probléma merült fel. Először is: meglehetné-e a tőkés, hogy a munkásnak többet fizessen, mint a munkaerejének az ára, legyen „jó tőkés”, aki nem szeretne senkit se kizsákmányolni? Nos, erről szó sem lehet – legalább két oknál fogva. A munkás csak annyit kereshet, amennyit el is fogyaszt. Ha keresetének egy részét meg tudná takarítani, akkor előbb-utóbb nem kényszerülne arra, hogy munkaerejét áruba bocsássa, maga is tőkéssé válhatna, s megtörne a tőkés újratermelési folyamat „ördögi láncolata”. Továbbá, a tőkés versenyben áll a többi tőkéssel. Ez a verseny minden tőkést arra kényszeríti, hogy a lehető legmagasabb profitot tegye magáévá, s ezt a profitot termelésének, termelékenységének növekedésébe újra beruházza. Ha nem ezt tenné, akkor a vele konkurenciában levő tőkések csődbe juttatnák a vállalkozását.

Ezért a mi értelmezésünk szerint Marx végül is *A tőke* I. kötetében egy egyensúlyi elméletet alkotott meg, amelyben a tőke és munka együttese pozitív összegű játék. Ha a profit nő, azt a tőkéseknek új munkahelyek teremtésére kell fordítaniuk, vagy ha munkaerőhiány van, a béreket kell emelni (s egyben biztosítani annak



feltételeit, hogy a „tömegfogyasztói társadalom” szellemében a magasabb béreket is el kell a munkásoknak fogyasztaniuk).

Ugyan Marx szándéka *A tőke* megírásakor az volt, hogy megalkossa a tudományos magyarázatot, miért kell a kapitalizmusnak megbuknia, de *A tőke* I. kötet inkább azt bizonyítja, hogy miért nem fog a kapitalizmus soha megbukni. John Roemer, akit sokan okkal tartanak a racionális cselekvéelmélet legjelentősebb teoretikusának, meggyőzően érvel: „A versenygazdaság neoklasszikus modellje nem rossz alkalom a marxistáknak arra, hogy az idealizált kapitalizmust tanulmányozzák” (Roemer 1982: 196). Mondhatnánk fordítva is: neoklasszikus gazdaságosoknak talán *A tőke* első kötetét kellene elolvasniuk, mielőtt Hayek munkáit a kezükbe vennék.

A tőke III. kötetében Marx még egy kísérletet tett annak bizonyítására, hogy a kapitalizmus pusztulásra van ítélve. A profitráta csökkenő tendenciájával kapcsolatos fejtegetések ezt a célt szolgálták, de Marx végül elbizonytalanodott. A profitráta csökkenése nála csak „tendencia”, de nem „törvény”. *A tőke* II. és III. kötetét nem is tartotta publikációra alkalmasnak. Ezt a két kötetet végül Engels adta közre, s ő értelmezte a profitráta csökkenését „törvény”-nek. A III. kötet másik nagy feladata a járadék fogalmának újraértelmezése lett volna. Érdekes, hogy a földjáradék elméletének a megalkotásánál Marx fő ellenfelének éppen Ricardót tartotta. A cél annak bizonyítása volt, hogy a földjáradék csak a profit egy formája. Marx ugyanis nem fogadta fel Ricardo újítását, a járadék és profit közötti különbségtételt. Csakhogy az 52. fejezetben – amikor járadékelméletének a következményeit az osztályszerkezetre alkalmazta –, maga is rádöbbsent arra, hogy visszajutott Adam Smithhez. „A pusztá munkaeő tulajdonosai, a tőke tulajdonosai és a földtulajdonosok, [...] a tőkés termelési módon alapuló modern társadalom három nagy osztálya” (Marx 1951 [1894]: 955). Ebben az új és ismét csak logikus gondolatmenetben eltűnt a *Kommunista kiáltvány* oly erőteljes „két osztály” modellje, ahol a burzsoázia és a munkáosztály kibékíthetetlenül áll szemben egymással.⁶ S ami még aggasztóbb lehetett Marx számára, az az, hogy az 52. fejezet logikája szerint, a kizsákmányolás mechanizmusa helyett a három osztály különbségét a jövedelem különböző forrásai alapján „kellett” meghatározni. Nem véletlen, hogy Marx félbehagyta ezt a fejezetet, és *A tőke* II. és III. kötetét átengedi „az egerek rágcsáló kritikájának”.⁷ Tanulmányunk fontos hipotézise tehát éppen az, hogy Marx hibát követett el, amikor nem ismerte el Ricardo járadékelméletének érvényességét.

⁶ A szocialista politikai gazdaságtan tankönyveiben ez az ellentét az „antagonisztikus ellentét” megnevezéssel szokott volt szerepelni.

⁷ Marx ezt a *Német ideológiáról* írta a *Bevezetés a politikai gazdaságtan bírálatához* (1857) című művében, de véleményünk szerint *A tőke* II. és III. kötetét szintén befejezetlennek, publikációra alkalmatlannak találta. A III. kötet 52. fejezetét már a második oldalon abbahagyta.



Zárt és nyitott társadalmi kapcsolatok

Max Weber gondolatgazdag módon különbséget tett „zárt” és „nyitott” társadalmi kapcsolatok között. Amint az általában érvényes Weber fogalompárjaira, ez a megkülönböztetés is egyszerre analitikus és történelmi. Történelmük során a társadalmak „zárt” rendszerekből egyre inkább „nyitott” rendszerekké válnak, de zárt és nyitott kapcsolatok léteznek – és szükségszerűen kiegészítik egymást – a modern társadalmakban is. „A társadalmi viszonyokat a kívülállók »nyitottnak« tekintik, ha és amennyiben annak szabályrendszere nem tagadja meg a részvételt senkitől, aki ahhoz csatlakozni szeretne, és olyan helyzetben van, hogy ezt meg is teheti. Egy ilyen viszony ellenben »zárt« a kívülállók számára, amennyiben bizonyos személyek abban való részvétele kizárt, korlátozott, avagy feltételekhez kötött” (Weber 1992 [1921]: 39).

A pre-kapitalista, agrártársadalmakban a társadalmi-gazdasági szervezetek alapvetően „zártak”. Ezekben a formációkban a gazdaságszervezeti egysége főként a „háztartás” (*oikos*), amely költségvetési egységként működik. A feudális úr, illetve a rabszolgatartó jövedelme járadék, ami zárt kapcsolatokból származik. Ők tehát járadékosok, akik a jobbágyok vagy a rabszolgák munkáját sajátítják ki, s cserébe biztosítják megélhetésüket. A rabszolgák vagy a jobbágyok általában nem kapnak bért, munkájukért cserébe vagy megengedik nekik, hogy a létfenntartásukhoz szükséges termékeket maguk állítsák elő a nekik juttatott földterületen (mintegy „háztáji gazdaságban”), vagy – különösen rabszolgák esetében – a rabszolgatartó látja el őket élelemmel, ruházattal, és biztosít fedelet számukra. A járadék formájában kisajátított „többletterméket” a járadékos azonban általában nem ruházza be profitmaximalizálási céllal. Ez a jövedelem a járadékosnak, illetve udvartartásának luxuskörülményeket biztosít.

Weber kulcsfontosságú különbséget tesz az „oikos”-ból, egy költségvetési egységből származó járadék és a nyereségre orientált vállalkozásból származó profit között. Mindaddig, amíg a gazdaságot a nagy uradalmak, költségvetési egységek dominálják – s ez volt a helyzet az antikvitásban, a nyugati feudalizmusban (s bizonyos értelemben jórészt az államszocializmusban) –, a kapitalizmus kibontakozása és dinamikus gazdasági fejlődés szükségszerűen korlátozott. „Az a személy, aki csak járadékos [...], nem vesz részt a profit előállításában” (Weber 1992 [1921]: 99). Minden olyan gazdaság, amelyben nem a profitra orientált vállalkozás a gazdaság motorja, szükségszerűen stagnálásra van ítélve. Még a középkori városgazdaságokban, amelyek az őket körülvevő agrárgazdaságok óceánjának ipari-kereskedelmi szigetei voltak, a kereskedelmet és az ipart leginkább a céhek uralták. A céhekbe való bekerülés azonban egy bonyolult és hosszadalmas folyamat volt. A mesterré válás előtti inaskodás sok-sok évet vehetett igénybe, s a családi kapcsolatok is szerepet játszottak abban, hogy kiből mikor lehetett mester. A céhtagok jövedelmét



felfoghatjuk úgy is, mint ami részben profitból, részben járadékból származott. A legkiválóbb céhtagok (gondoljunk itt a *Mesterdalnokok* Hans Sachsára) részt vettek a termékek fizikai előállításában is, és ilyen értelemben bért vagy profitot kaptak, de egyidejűleg monopolhelyzetük is volt a piacon. Így pedig ki tudták zsákmányolni a segédeiket – vagyis járadékhoz is hozzájutottak.

Mai ismereteink birtokában magától adódik a kérdés: a járadék forrása kizárólag ingatlan, termőföld vagy természeti kincsek lehetnek? Amint a céhek példája mutatja, erre a válasz egyértelműen nem. Weber úgy vélte, hogy a „zárt csoportok” mindig képesek arra, hogy elfoglalják a gazdaság szűkös mennyiségben rendelkezésre álló, de kívánatos termékeinek a piacát, illetve klientelista módon, kartellek, oligopóliumok vagy monopóliumok létrehozásával szűkössé tegyék a legkívánatosabb javak iránti kínálatot. Napjainkban, a legjobbnak vélt szakemberek rendkívül magas juttatásainak egy része, ebben az értelemben, járadéknak tekinthető.⁸ A vállalatok és különféle intézmények, például egyetemek, kórházak, sportegyesületek versengenek a legeslegjobbakért. Semmiképpen sem akarják elveszíteni a legendás hírű vezérigazgatójukat, neves professzoraikat, futballsztárjaikat. Ezeknek hajlandóak olyan magas jövedelmet biztosítani, amit pusztán „termelékenyséjük” nem igazolna. A küzdelem a presztízsért folyik.

Kuznetstől (1955) Pikettyig (2015 [2013]) sok jeles közgazdász azzal érvelt, hogy a fejlődés alacsonyabb fokán az egyenlőtlenségek mérsékeltek voltak, azután az iparosodással csúcsra jártak, de a 20. század közepén mérséklődtek. Vagyis az egyenlőtlenség görbéje a fejlődéssel időben párhuzamosan, egy fordított U-alakú görbét ír le. Újabban viszont számos közgazdász és szociológus – közöttük Piketty is – arra mutat rá, hogy 1970 óta az egyenlőtlenségek világszerte ismét növekedni kezdtek.⁹ Bár nincsenek megbízható adataink a pre-kapitalista korszak egyenlőtlenségeiről, indokolt feltételezni, hogy a kapitalista gazdaság kialakulása előtt az egyenlőtlenségek természete más jellegű volt: azt akkor inkább a járadék határozta meg, míg a tőkés gazdaságban az egyenlőtlenségek fő hajtóereje a profit. Az is vélelmezhető, hogy a pre-kapitalista korban az egyenlőtlenségek nagyobbak voltak, és a társadalmi osztályok, rendek között meghúzódó határok is merevebbek voltak. A tőkés gazdaságban kimutatható osztályegyenlőtlenségek eltörpültek és eltörpülnek azokhoz az egyenlőtlenségekhez képest, amelyek rabszolgatartók és rabszolgák, földesurak és jobbágyok között léteztek.

A kommunista ideológia szerint a szocializmus átmeneti formáció kapitalizmus és kommunizmus között. Erről a tételről kiderült, hogy mind elméletileg, mind empirikusan téves. A létező szocializmusok inkább a feudalizmus és a kapitalizmus

⁸ Solow (2014) a szupermenedzsereknek kijáró járadékot „kiegészítő tőkének” (*sort of adjunct to capital*) nevezi.

⁹ Piketty álláspontját sok kérdésben osztjuk, másokban vitatjuk (lásd Mihályi – Szelényi 2016b).



közötti átmenetet jelentették. A szocializmusban a munkások ugyan nem voltak sem rabszolgák, sem jobbágyok, de bér munkások sem voltak: munkaerejüket nem adták el szabadon a nyílt munkaerőpiacokon. „Zárt társadalmi” kapcsolatok között éltek, nem dönthettek arról „szabadon”, hogy eladják-e vagy sem munkaerejüket, s nem alkudhattak munkaerjük áráról. Ilyen körülmények között nem volt semmi tartalmilag értékelhető kapcsolat a munkaerő ára és termelékenységük között. Polányival fogalmazva: a szocializmusban a munkaerő a nem-piaci kereskedelem tárgya volt. A szocializmusban a társadalmi viszonyok nem osztályok közötti kapcsolatok voltak, ezeket inkább rendek vagy státuszcsoporthoz tartozók közötti kapcsolatokként lehetne jellemezni. A gazdaság aktorait a társadalmi hierarchiába három kritérium alapján sorolták be: iskolai végzettség, párttagság és a nomenklatúrában elfoglalt hely. A jövedelmeket központilag szabták meg – éppen e három kritérium alapján (Kornai 1992: 216–227).

A „köztulajdon” eszméje részben fikció volt, de volt azért egy racionális eleme is. Mivel a szocialista gazdaság hiánygazdaság volt, és a teljes foglalkoztatottság is garantált volt, a gyakorlatban a segéd munkástól a vállalatvezetőig mindenkinek állandó állása volt. Ha egyszer egy munkás bekerült egy rendbe vagy státuszcsoporthoz, onnan gyakorlatilag nem lehetett kiebudalni. Előrelépésük is biztosított volt, ha valamelyik újabb kritérium feltételeit teljesítették, például beléptek a pártba. Ilyen körülmények között az alkalmazottaknak *de facto* tulajdonjoguk volt a vállalatban, s mint „tulajdonosok”, rendelkeztek a munkabérük felett. Tulajdonosi járadékot is kaptak, s ez járt nekik akkor is, ha semmivel nem járultak hozzá az üzemük produktivitásához – mert rosszul dolgoztak, vagy azért, mert az egész vállalat veszteséges volt. Nem tudunk túl sokat a szocializmuson belüli valóságos egyenlőtlenségekről, de valószínű, hogy azokat annak idején igencsak alulbecsülték, mert nem vették figyelembe a béren kívüli juttatásokat. Ezzel együtt is úgy véljük, hogy a szocialista társadalmak viszonylagosan egyenlőbbek voltak, ám az egyenlőtlenségeket generáló mechanizmusokat illetően közelebb álltak a prekapitalista, mint a tőkés formációkhoz.

Ricardo járadékelméletének sørenseni interpretációja és általánosítása

Úttörő tanulmányában Aage Sørensen (2000) újraértelmezte és általánosította Ricardo járadékelméletét. A fiatalon elhunyt, dán születésű amerikai szociológus az elméletét az E. O. Wrighttal folytatott vitában fogalmazta meg. Wright a klasszikus marxista hagyományt követve, a kizsákmányolást mint az alapvető osztálykonfliktust a bérek és profitok különbségében vélte meghatározni. Ebben az értelmezésben, a profit és a bér előállításuk egy zéró összegű játék. Amit a tőkés nyer, azt a munkás elveszíti, így kapcsolatuk antagonisztikus, s előbb-utóbb a



tőkés rend felbomlásához kell vezetnie. Sørensen ezzel ellentétben – Ricardóhoz hasonlóan – azzal érvelt, hogy a tökéletesen szabad piacon kialakuló profitok és bérek *mellett*, a monopolhelyzetek miatt is keletkezik jövedelem. Ez csökkenti a profitokat vagy a béreket, vagy mindkettőt. Sørensen ezt a többletjáradék-jövedelmet tekinti kizsákmányolásnak (Stiglitz is használja hasonló értelemben a „kizsákmányolási járadék” fogalmát), s javaslatot tett a marxi tőke és munka ellentétére épülő osztályelméletnek egy, a járadékot osztályképző tényezőként felfogó társadalmi struktúra-elméletre.

A mi újnak vélt koncepciónk kiindulópontja tehát Sørensen járadékelmélete, de abban a kérdésben, hogy a járadék kizsákmányolás-e, és felhasználható-e egy alternatív osztályszerkezet leírására, mi nem foglalkozunk állást. Sørensen nyomán azonban a járadékot mi is úgy határozzuk meg, mint olyan jövedelmet, amely olyan források tulajdonlásából származik, amelyek hozzáférhetőségéből egyes aktorokat kizárnak. Mint azt látni fogjuk, ez történhet oligopóliumokkal, monopóliumokkal, kartellekkel vagy állami szabályozással is.

Nem vitatjuk, hogy a profitból, illetve bérekből eredő egyenlőtlenségek is számottevő morális és politikai probléma forrása lehetnek. Ám a tapasztalatok szerint liberális demokráciákban a választók döntik el, hogy milyen fokú egyenlőtlenséget tartanak társadalmilag elfogadhatatlannak, s a versengő piacon keletkező profitokból, illetve jövedelmekből mennyit kívánnak az adórendszeren keresztül a módosabbaktól a szegényebbek felé újraosztani. A járadékból eredő egyenlőtlenségek azonban más jellegű kihívást jelentenek: (i) kétségessé teszik a liberális kapitalizmus legitimitását, a meritokratikus jövedelemelosztás elvét; (ii) aláássák a források hatékony elosztását.¹⁰ Már Mancur Olson (1982) is kimutatta, hogy amennyiben a járadékvadászok foglyul ejtik az állami szabályozási rendszert, az állam működésképtelenné válhat (*state failure*). Nyitott társadalmi kapcsolatok esetében (vagyis a tökéletes szabad piac feltételei között), amíg a profitok és bérek összege nő, addig a társadalom számára ez felfogható pozitív összegű játékként. Amikor azonban a járadékok nőnek gyorsabban, mint a bérek és profitok együttesen, akkor ezt negatív összegű játékként jellemezhetjük (Stiglitz 2012).¹¹

¹⁰ A történelmi tapasztalatok szerint olyan társadalmakban, ahol a járadék a meggazdagodás fő forrása – ilyenek a pre-kapalista formációk vagy az államszocializmus –, nincs olyan mechanizmus, amely garantálná a források hatékony felhasználását. Egy versengő piaczgazdaságban számos intézményesült mechanizmus hat ebben az irányban.

¹¹ „A pénzügyi válság utóhatásai nyomán senki sem érvelne úgy, hogy a bankárok önérdékvé nyesítése mindannyiunk jólétéhez járult hozzá. Leginkább a bankárok jóllétéhez vezetett. [...] Negatív mérlegű játék volt ez, amelyben a nyertesek nyeresége kisebb volt a vesztesékes veszteségénél. A társadalom többi tagja jóval többet veszített, mint amit a bankárok eredményként könyvelhettek el. A piac akkor működik jól, amikor – mint azt Adam Smith is feltételezte – magánnyereséget és társadalmi hasznot hajt” (Stiglitz 2012: 41).



Mindeddig a weberi „nyitott” és „zárt” kapcsolatokat főként történetileg írtuk le, de a megkülönböztetés – mint említettük – ugyanakkor analitikus is. Weber, Adam Smithhez hasonlóan, a jövedelmek három típusát – béreket, profitokat és járadékokat – különbözteti meg. Figyelemreméltó azonban, hogy miként értékeli ezt a három jövedelemforrást:

Minden jövedelem közül különösen az üzleti nyereségből és szerződéses alapon nyert teljesítménybérből származó munkanyereségnek van dinamikus, forradalmi jelentősége a gazdasági élet számára. Ezekhez legközelebb állnak a szabad cseréből származók, illetve egészen más módon és egészen más feltételek szerint a „rabló” jövedelmek. Ezeknek statikus, konzervatív hatása van a gazdasági tevékenységre, és mindenekelőtt olyan jövedelmekről van szó, amelyekhez előre meghatározott beosztások szerint jutnak, legyen bár szó fizetésekről, a munkaidő egysége alapján számolt bérekről, az irodai erőforrások kizsákmányolásáról vagy rendszerint a rögzített érdekeltség és a járadékok minden formájáról (Weber 1992 [1921]: 205).

Günther Roth, az egyik legjelesebb Weber-kutató, Weber új kritikai kiadásában ehhez a szövegrészhez egy érdekes lábjegyzetet írt. Roth szerint ezen a helyen Weber Pareto-ra utalt (Weber 1978 [1921]: 211, 67. lábjegyzet). Pareto ugyanis a *The Mind and Society* című művében sajátos módon megkülönböztette a „spekulánsokat” („rókákat”) és a „járadékosokat” („oroszlánokat”). Weber szerint, de szerintünk is, minden jól működő tőkés piacgazdaságban szükség van spekulánsokra is és járadékosokra is. A spekulánsok (rókák) az innovációt biztosítják, a járadékosok (oroszlánok) viszont a társadalom stabilitásához szükségesek. Súlyos társadalmi-gazdasági problémák akkor adódnak, amikor vagy a spekulánsokból, vagy a járadékosokból van túl sok. A fenti idézetben Weber is azon töri a fejét, mi a kívánatos egyensúly spekulánsok és járadékosok, innováció és stabilitás között.

A járadékok megszerzésére irányuló erőfeszítések más jellegű egyenlőtlenségeket hoznak létre, mint a profitmaximalizálás, és más politikai eszközökkel kell, illetve lehet ezeket kezelni. Olvasatunkban Piketty legérdekesebb megjegyzése *A tőke a 21. században* című könyvében az, hogy látja a veszélyét annak, hogy a kapitalizmus egy patrimonialis rendszerré alakul át. Ezt úgy lehet értelmezni, hogy növekvőben vannak a járadékszerű, magas jövedelemből és az örököltető vagyonból keletkező járadékjövedelmek. Amit mondani akarunk, az konzisztens Stiglitz (2015, I, II, III) és Atkinson (2015) Piketty-kritikájával. A 20. és 21. század fordulójának kapitalizmusa új módon egyenlőtlen: egyre nagyobb vagyonok, s egyre több privilegizált társadalmi pozíció öröklődik át. A kapitalizmus „re-feudalizálódik”.



A fejlett országokban az öröklött járadékból származó vagyon és jövedelem jelentős része ingatlantulajdonból származik.¹² Az Egyesült Államokban a társadalom felső 10–20 százaléka jelentős vagyont örököl a fontosabb városok jobb negyedeiben található ingatlanok formájában. Az ingatlanoknak az ingatlanárak inflációjából eredő tőkenyeresége rendkívül egyenlőtlenül oszlik meg. Míg New York, Boston vagy San Francisco jobb negyedeiben egy generáció alatt megsokszorozódott az ingatlanok értéke, az ország többi részében az ingatlanok értéke a jövedelmekhez képest vagy változatlan, vagy alig változik (akár még csökkenhet is). Ez fontos mechanizmus, amely biztosítja, hogy a gazdagok s főleg a gyermekeik egyre gazdagabbak lesznek, míg a szegények megmaradnak szegénynek.

Az oktatási rendszer egy másik olyan terület, amelyben a társadalmi kapcsolatok zártsága (és bezárulása) megfigyelhető. Az elitképzés, különösen a felsőoktatásban, ahol a humántőke-beruházásra a legnagyobb a megtérülés, rendkívül költséges, s csak a társadalom felső kvintiliseiben levők engedhetik meg maguknak, hogy gyerekeiket ilyen egyetemekre járassák.¹³ Egy „Ivy League” egyetemen szerzett diploma olyan, mint a középkorban a nemesi rang elérése volt. A magas státusz átöröklése egyre nagyobb szerepet játszik a posztkommunista országokban is. A legalacsonyabb státuszú csoportok egyetemre jutásának az esélye lényegesen csökkent a szocializmus korához képest. Magyarországon a fiatalok jelentős és növekvő része számára korán eldőlt, hogy belőle munkás lesz-e, vagy képes-e felsőfokú végzettséget szerezni, szakemberré, értelmiségivé válni. Ez mindenképpen szerencsétlen politika: a jövő a tudás és nem a hagyományos szakmák társadalma. Azzal, hogy a fiatalok növekvő részét megfosztjuk az általános, konvertálható tudástól, növeljük a jövő munkanélküliek számát (szerepüket a robotok veszik majd át), s megmerevítjük a társadalmi hierarchiát.

A fejlett nyugati társadalmakban az iskolarendszer által előállított egyenlőtlenséget súlyosbítja a működési engedélyek (*credentialling*) rendszere. Orvosok és jogászok – sőt gyakran mérnökök is – csak akkor végezhetnek szakmai tevékenységet, ha ehhez működési engedélyt (*licence, credentials*) kapnak. Az Egyesült Államokban kiemelkedő szerepet játszik az American Medical Association és a Bar Association. Nem elég megszerezni az orvosi vagy ügyvédi diplomát, orvosként csak az működhet, aki leteszi az American Medical Association vizsgáját, ügyvéd

¹² Az itt összefoglalt gondolatmenet részletesebb kifejtését lásd Mihályi – Szelényi 2016a, 2016b.

¹³ Kutatások azt mutatják, hogy az oktatási rendszerben az osztályreprodukciónak növekvőben van. Érdekes viszont, hogy ez nem az egyetemi felvételi szintjén, hanem a magán-középiskolákban történik. Az egyetemen „bűntudattól” hajtva adnak ugyan ösztöndíjakat a kevésbé módos családokból érkező diákoknak, de az a diák, aki nem járt elit-középiskolába, aligha tudja teljesíteni a felvételi követelményeket. A bennlakásos magán-középiskolák különösen magas színvonalat képviselnek, költségeik hatalmasak, s ezen a szinten ösztöndíjak sem igen léteznek.



csak akkor képviselhet valakit bíróság előtt, ha a Bar Association vizsgáján átjutott. Ilyen módon az American Medical Association és a Bar Association *de facto* képes szabályozni, hogy ezekben a szakmákban hányan praktizálhatnak. Másképpen szólva: ezek az érdekképviselések képesek hiányt teremteni az adott szakmában, ami azt eredményezi, hogy az orvosok, ügyvédek és mérnökök magasabb jövedelemhez jutnak, mint ha szabad versenyben kellene a betegekért és az ügyfelekért versengeniük. Ilyen értelemben az ezeken a vizsgákon keresztül engedettek jövedelmét részben járadéknak kell tekinteni. Minderre azért van szükség, mert az egyetemek nem szabályozzák hatékonyan a kínálatot – sőt egyáltalán nem tartják azt féken. Az egyetemeknek ugyanis érdekük a diákszám növelése, ezt ellensúlyozza az American Medical Association, illetve a Bar Association működése. E szakmai szervezetek által szervezett vizsgák nem egyszerűen – s nem elsősorban – azt ellenőrzik, hogy megfelelő-e a jelölt szakmai tudása, valójában a szakemberkínálat mennyiségét korlátozzák. Csak egy sokatmondó példa: a Bar Association vizsgái sokkal nehezebbek Kaliforniában, mint – mondjuk – Dél-Dakotában. Ennek az az egyszerű oka, hogy sokkal több ügyvéd szeretne Kaliforniában praktizálni, s kevesebben akadnak, akik hajlandóak Dél-Dakotába költözni.

De az elitszakmákban és elitiskolákban szerzett végzettség nem csupán a működési engedélyek révén nyújt járadékot azoknak, akik elitegyetemeket végeztek, vagy elit szakmában sikerült letenniük a szakmai társaságok működési engedélyéhez szükséges vizsgákat. Járadék fontos forrása lehet az is, amit Bourdieu (lásd Bourdieu – Passeron 1977 [1970]) a humán tőkétől megkülönböztetendő „kulturális tőkének” nevezett. A humán tőke elmélete feltételezi, hogy a magasabb humán tőkével rendelkezők produktivitása is magasabb, ezért részesülnek magasabb jövedelemben. A működési engedélyek fentebb leírt rendszere ezen változtat, mert járadékot biztosít a szakértelem kínálatának korlátozásával azoknak, akiknek a működését a szakmai társaságok engedélyezik. Ám a kulturális tőke is rendkívül nagy szerepet játszik a patrimoniális közép- vagy felsőosztály újratermelésében. A magasabb kulturális tőke nem feltétlenül vezet magasabb produktivitáshoz, de mégis a fizetésen kívül számottevő járadékhoz juttatja a kulturális tőkével rendelkezőket. Bourdieu elmélete szerint a „kulturális tőke” átadása már a korai gyermekkorban kezdődik, amikor a magasabb státuszú családok gyermekei megtanulják az elméletekre alapozott beszédet mint kifejezés technikát, azt, amit az angolszász világban „*unrestricted code*”-nak neveznek. A szakmatanulásra orientált iskola ezt a tudást nem adja, csak a technikai ismereteket. Ám amikor a gyerekek a magasabb iskolákba kerülnek, elvárják tőlük, hogy beszéljék az elméleti nyelvet, használják az *unrestricted code*-ot, s ekkor a magasabb státuszú gyerekek – különösen, akik magániskolákba jártak – hatalmas előnyben vannak. Ezért a magasabb státuszú szülők, hogy a gyermekeik számára a privilegizált társadalmi helyzetet biztosítsák, őket a megfelelő családi nevelés után elit általános és különösen középiskolákba



juttatják. Utána Ivy League-be vagy ahhoz hasonló egyetemekre íratják (ahova többnyire csak ilyen családi kulturális tőkével és elitiskolai végzettséggel lehet bekerülni).

Ahhoz, hogy valaki ilyen elítvézettséget szerezzen gyermekének, ma 300-400 ezer dollárt kell erre fordítania. Ennek a hatalmas összegnek azonban jelentős a megtérülése, még ha ez nem is jár a produktivitás növekedésével, mert – mint már fentebb indokoltuk – a munkaadók gyakran nem a felveendő alkalmazottak technikai tudását értékelik, hanem a vállalkozásoknak, intézményüknek a presztízsét akarják növelni. „A mi alkalmazottaink X százalékának a diplomája az Ivy League-ből származik”, harsogják a cégreklámok, s erre hivatkozással a vállalat vagy intézmény nagyobb költségeket számolhat fel klienseinek.

Acemoglu és Robinson (2014) már rámutatott Piketty elméletének egy erősen vitatható tételére, és ezt a kritikát mi is osztjuk. Piketty túlhangsúlyozza a felső 1%, illetve 0,1% privilégiumait, és nem fordít elég figyelmet a következő 10-20%-ra. Márpedig a felső 10-20% privilegizált helyzete legalább annyira fontos, ha nem fontosabb, mint a felső 1,0-0,1% átadható öröksége. A probléma az, hogy a felső 10-20% pozíciójának átöröklhetőségét többnyire illegitimnek, nem meritokratikusnak tekinti a társadalom 80-90%-a – s ez különösen érvényes a hátrányos helyzetben levő etnikai csoportok esetében.²⁴ Továbbá – mint arra már utaltunk – nincs mechanizmus, ami biztosítaná, hogy az átöröklött vagyont a következő nemzedék profitábilis módon fogja felhasználni. Mint Thomas Mann *A Buddenbrook ház* (1903) című regényében tökéletesen bemutatja, az átöröklött vagyon a harmadik generációban már kikerül a termelés folyamatából, azt luxus-fogyasztásra vagy jótékonyásra használják. A második és harmadik generációból kevesen maradnak a felső 1 százalékban (lásd Stanley – Danko 1998).

Az azonban tény, hogy a felső 1%-nak különösen nagy a befolyása az amerikai politikára a választási kampányokra fordított adományokon keresztül. Ezért tényleg fontos azt is felderíteni, hogy a felső 1% vagyonát miként s milyen célokra használja. Még liberális demokráciákban is gyakori, hogy a felső egy százalék foglyul ejti a politikát, vagy az ide tartozó személyek politikai pozíciót szereznek maguknak (amire számos példa van a Trump-kormányzatban), vagy olyan PAC-okat¹⁴ hoznak létre, amelyek az ő gazdasági érdekeiket képviselik. A kampányfinanszírozási rendszer fontos politikai kérdés minden liberális demokráciában. Tény persze az is, hogy fejlett liberális demokráciákban a leggazdagabbak jövedelmük egy jó részét nem a politika befolyásolására, hanem jótékonyagra használják (lásd Bill Gates és Soros György példáját).

¹⁴ Az Egyesült Államokban a politikai akció bizottságok (PAC) azok a szervezetek, amelyek összegyűjtik az adományokat, és azoknak a jelölteknek a támogatására fordítják, akik az érdekeiket a legvalószínűbben képviselni fogják.



II. rész

A járadék szerepe a posztkommunista társadalmakban

Bevezető megjegyzések

Tanulmányunk első részében azzal érveltünk, hogy nyugati demokráciákban megfigyelhető tendencia a rendszer patrimonialissá válása, re-feudalizációja. Továbbra is fenntartjuk ezt az általános hipotézist, de az a feltevésünk, hogy a re-feudalizáció fokozott mértékben érvényesül a posztkommunista gazdaságokban, bár ebben az esetben még nincs – és nem is lehet – adatszerű bizonyítékunk arra, hogy a második generáció valóban átöröklje az első privilégiumait, és valódi tulajdonosa lesz-e a szülőktől örökölt vagyonnak abban az értelemben, hogy azzal bármit megtehet – akár azt is, hogy külföldi vevők számára értékesítse.

Mint az előző részben bemutattuk, a járadék és a járadékért folyó küzdelem megtalálható minden tőkés gazdaságban, még a legfejlettebbekben is. A korai, magas fokú egyenlőtlenségeket két tényezővel magyarázhatjuk: (i) az európai társadalmakban a kiváltságos rendek gyakran sikeresen konvertálták feudális privilégiumaikat magánvagyonná; (ii) a piaci mechanizmusok még nem működtek kellőképpen, ezért lehetőség nyílt monopóliumok kialakítására vagy kartellszerű megállapodásokra. Ennek jó példája a 19. század második felében az Egyesült Államokban az úgynevezett „rablóbarók” hatalmas vagyonszerzése (Josephson 1934; Folsom 2010). Ezeknek a rablóbaróknak egy része tényleg foglyul ejtette az államszervezetet, ami ellen az állam a monopóliumellenes törvényekkel kezdett védekezni.

Figyelemreméltó, hogy a posztkommunista átalakulás során sok esetben megfigyelhetünk ehhez hasonló járadékvadászatot: a korábbi kommunista káderek politikai hatalmukat magánvagyonná konvertálták. Voltak, akik a központi tervgazdálkodásról a piacgazdaságra való áttérést úgy értelmezték (tévesen), hogy szabad piacgazdaságokban semmiféle szabályozásra nincs szükség. Még a magántulajdon intézménye is egy ideig (s talán mindez ideig) nem volt eléggé világosan meghatározva. A jogállamiság, a hatalmi ágak elkülönülése, a gazdaságnak a politikától való elkülönülése még mindig hatalmi küzdelmek tárgya. A szükséges intézményeket nem lehetett egyik napról a másikra megteremteni. A rendszerváltás után közel 30 évvel ezek a folyamatok még mindig nem fejeződtek be. Oroszországban 2000 óta, Magyarországon 2010 óta, Lengyelországban 2015 óta ismét a politikai instancia meghatározó („*politics is in command*”). A sors iróniája, hogy Mao éppenséggel ebben látta a kapitalizmus és a szocializmus alapvető különbségét: a szocializmus az a rendszer, amelyben a politika a meghatározó. Az átalakulás intézményi inerciáját súlyosbította az a felfogás, amely szerint a tulajdonviszonyok átalakulásának a lehető leggyorsabban meg kellett történnie. Oroszországban 1991-ben



még Jelcin hirdette meg azt a programot, hogy 500 nap alatt kapitalistává alakítják át a szocialista szovjet gazdaságot.¹⁵ Az 1990-es évek elején a politikai elit tagjai és szakértőik úgy gondolták, hogy ha azt a kérdést, hogy ki a tényleges tulajdonos, rendezik, akkor a többi problémát már a szabad piac megoldja. Az kevésbé érdekelte őket, hogy ki lesz az új tulajdonos, mert – az elmélet szerint – ha az éppen inkompetens lenne, akkor majd a piac a megfelelő tulajdonos kezébe juttatja a termelő vagyont.

A posztkommunizmus körülményei között háromféle járadékvadászatot tartunk indokoltnak megkülönböztetni:

- (i) a politikai elit foglyul ejti a piacot (*market capture*);
- (ii) az oligarchák foglyul ejtik az államot (*state capture*);
- (iii) egy autokrata vezető foglyul ejti az oligarchákat.

i. A politika elit foglyul ejti a piacot (*market capture*)

Ennek a számos országban megfigyelhető, általános mechanizmusnak három alvariációját gondoljuk célszerűnek megkülönböztetni.

a) Politikai kapitalizmus: A kommunista káderek a piaci mechanizmusokat használják, hogy a közvagyonot magántulajdonukká változtassák

A piaci átalakulás korai szakaszában gyakran feltételezték, hogy ennek során a korábbi kommunista elitek a közvagyonot magánvagyonukká alakítják át.¹⁶ Számos elemző a posztkommunista kapitalizmust kleptokráciának tekintette, amelyben a korábbi politikai elit egyszerűen ellopja az állami tulajdont. Kétségtelen, hogy valami ilyesmi történt Oroszországban,¹⁷ Ukrajnában, a korábbi közép-ázsiai egykori szovjet tagállamokban, de még bizonyos mértékig Bulgáriában és Romániában is, ahol az elitek cirkulációja csak minimális volt. Hankiss (1990) és Staniszkis (1991) korán felhívták a figyelmet arra, hogy mind Magyarországon, mind Lengyelországban a kommunista elit megpróbálja a közvagyonot magánvagyonná átváltoztatni, s ehhez az úgynevezett „spontán privatizáció” technikáját használják fel.

¹⁵ Ez nem áll minden társadalomra, Kína különösen lassan alakította át a tulajdonviszonyokat.

¹⁶ Ez volt a nómenklátúra-burzsóázia hipotézise, amelyet Szalai Erzsébet (1989), Hankiss Elemér (1990) és Jadwiga Staniszkis (1991) idejekorán megfogalmaztak angol nyelven is közzétett tanulmányaikban.

¹⁷ Jó példa erre Viktor Csernomirgyin. Az 1990-es évek közepén a vagyonát a CIA 5 milliárd dollárra becsülte, bár ő csak néhány milliót vallott be. Csernomirgyin már 1978-ban a párt Központi Bizottságában dolgozott, s különböző magas állami tisztségeket töltött be – például az olajipar miniszterhelyettese, majd minisztere volt. Emelett magas menedzseri pozíciókat is betöltött, így például a GAZPROM vezérigazgatója is volt. 1991–1998 között Oroszország miniszterelnöke. Volt elég alkalmja, hogy a közvagyonot magánvagyonává változtassa. 2010-ben halt meg, s magával vitte a sirba meggazdagodásának vélt vagy valóságos történetét (lásd Szelényi 2010).



De 1989–1990 között ez a réteg elveszítette politikai hatalmának jó részét.¹⁸ A legjobb tudásunk szerint végeredményben sem Magyarországon, sem Lengyelországban nem sikerült a kommunista elitnek számottevő magánvagyonra szert tennie. Ennek ellenére Hankiss és Staniszkis hipotézise valóságos folyamatokra hívta fel a figyelmet. Akadtak egykori kommunista elittagok, akik valamennyi tőkét fel tudták halmozni, s ezt később fel tudták használni magánvagyonuk gyarapítására.¹⁹

b) A politikai elit a privatizáció idején foglyul ejti a piacot saját magánvagyonának gyarapítása vagy klientúrája kiépítése érdekében

Amikor a privatizáció a kormányzatok hivatalos programjává vált, akkor az állami vállalatokat magánkézbe adták: vagy kárpótlási jegyekkel,²⁰ vagy elvileg nyílt versenyen történő aukciók során.²¹ A munkások, az átlagpolgárok mint egykori tulajdonosok vagy ezek leszármazottai, nem tudták, mit kezdenek a kárpótlási jegyekkel, nem vállaltak vele kockázatot, s ezért gyakran névérték alatt adták el a másodlagos piacokon. De Polányitól már megtanultuk, a piacok nem maguktól jönnek létre, azok kialakulásában az állam is asszisztál, ha ugyan nem az állam teremti meg a piacokat. A posztkommunista átalakulás során is kulcsszerepet játszott az állam – illetve a politikai elitek – a piacok létrehozatalában mind a belföldi tőke, mind a külföldi befektetők számára.

Az államszocializmus korában a magántulajdonlás törvényellenes volt, így a magántőke-felhalmozás igen korlátozott volt. Ilyen körülmények között belföldi vállalkozókat csak úgy lehetett vagyonhoz juttatni, ha a magánosításra kerülő közvagyonat alacsony áron adták el. Ráadásul a belföldieknek nem volt hitelfel-

¹⁸ A közép-európai kapitalizmusok kitűnő összehasonlító elemzésével kapcsolatban lásd Dorothea Bohle és Greskovits Béla (2012) monográfiáját. De fontos figyelembe venni azt is, hogy Közép-Európából senki nem került a Forbes milliárdos listájára, aki 1989 előtt magas pártfunkciót töltött be (lásd Szélényi 2010).

¹⁹ Lengyelországban Jan Weichertről és Mariusz Walterről azt gondolják sokan, hogy meggazdagodásuk vagyoni alapjait a lengyel titkosszolgálatval való együttműködés során szerezték meg, de erre nincs bizonyíték. Magyarországon Demján Sándor, az ötlethegedű magyarok egyike egy (félig-meddig magán)szövetkezet menedzsereként kezdte a karrierjét az 1980-as években. A már ugyancsak elhunyt Kapolyi László magas beosztású állami tisztviselő volt éppen azon a területen (olaj, gáz), ahol később meggazdagodott. Gyurcsány Ferenc magas rangú tisztségviselő volt a kommunista ifjúsági szövetségben, s vagyonának az alapjait a KISZ-vagyon privatizációjával szerezte (lásd Kolosi – Szélényi 2010).

²⁰ A kárpótlási jegyeket (vócseréket) egyes országokban, így Magyarországon és a balti államokban az államszocializmus alatt elsajátított vagyonokért adták „kárpótlásként”. Más országokban, így Oroszországban a vócserék elvileg a teljes köztulajdonnak egy állampolgárra eső részét képviselték.

²¹ 1995–1996-ban Magyarországon a közvagyon tekintélyes részét nyílt verseny során adták el: a külföldi befektetőknek is azonos feltételeket biztosítottak (lásd Eyal – Szélényi – Townsley 1998; Mihályi 2001; King – Szélényi 2005).



vételi múltjuk, ezért a bankok okkal voltak óvatosak. Így a hazai befektetőknek kormányok által garantált hitelekre volt szükségük. Ehhez viszont az volt szükséges, hogy kiválasszák, egyáltalán kiket engednek részt venni az aukciókon. Ám egy ilyen kiválasztás feltételezte, hogy a magánosításban érdekelteknek legyen társadalmi és/vagy politikai tőkéjük. Olyan országokban, amelyekben a kommunista elit meg tudta őrizni egészében vagy részben a hatalmát – például Kínában, Oroszországban vagy Bulgáriában és Romániában –, a kommunista eliteknek számottevő előnyük volt.

Kína sajátos eset, hiszen itt a piaci átalakulást a kommunista párt vezényelte le, méghozzá úgy, hogy két évtizeden keresztül csak a piacot szabadították fel fokozatosan, de az állami nagyüzemeket nem engedték magánosítani. Így az átalakulás első két évtizedében a kapitalizmus alulról építkezett, a kínai milliárdosok szinte kivétel nélkül alacsony társadalmi státuszból indultak, s váltak lépésenként milliárdosokká (lásd Szelényi 2010).

Amikor az 1990-es évek végén ez megváltozott, s az állami nagyvállalatokat kezdték magánosítani, a magas beosztású politikai káderek és közvetlen rokonaik lettek az új szupergazdagok.²² A piacok manipulációjának célja vagy a politikai elit meggazdagodása, vagy annak a mechanizmusnak a kiépítése volt, amellyel a klientúrájukat építették ki. Minden politikai elitnek van szüksége klientúrára, de ez különösen fontos olyan rendszerekben – mint például az orosz vagy a 2010 utáni magyar politikai rend –, amely igyekszik megőrizni a demokrácia látszatát. Rendszeres időközönként, látszólag szabad választásokat tartanak, s azokat csalás nélkül próbálják megnyerni. Ehhez viszont lojális hívekre van szükség.

Ennek klasszikus példája az 1991 utáni orosz politika és magánosítás. Jelcin és köre mintegy „kinevezte” az új nagyburzsoáziát olyan tehetségesnek vélt, de nem feltétlenül magas hivatallal rendelkező emberekből (főleg férfiakból, csak a legkritikább esetekben asszonyokból), akikről elvárták, hogy a felülről elintézett üzletekért cserébe lojálisak legyenek. Akadtak persze Oroszországban is olyanok, akik magas állami és pártfunkciójukat használták arra, hogy meggazdagodjanak.²³

Valerij Sztrelszkij egy interjúban a következőket mondta: „A privatizáció során a meghatározó tényező Tatyana Dyachenko [Jelcin kedvenc lánya – M. P. és Sz. I.]

²² Különböző becslések ismertek Ven Csia-pao korábbi miniszterelnök, illetve Hszi Csin-ping jelenlegi elnök és családjuk vagyonát illetően. A *New York Times* mindkettőjük családi vagyonát 1-2 milliárd dollár körüli összegre becsülte. Több elemző úgy véli, hogy a formálisan állami tulajdonban maradt nagyvállalatok valóságos tulajdonosai a „hercegecskék” – vagyis a korábbi forradalmi „hősök” gyerekei. Ilyen élettörténete van egyébként magának Hszi elnöknek is. Hálásak vagyunk Lu Pengnek ezekért az információkért.

²³ Vladimir Potanyin magas rangú állami tisztviselő volt, ő „találta ki” a „részvényeket adósságért” programot, amelyből nagyszerűen profitált. Ő nem rejtegette a gazdagságát, korai amerikai Forbes-listákon már mint milliárdos szerepelt.



a véleménye volt. Elment az elnökhöz, s azt mondta: ez egy jó ember, ez egy rossz ember. Ennek segíteni kell, ennek nem szabad segíteni. Tatyana Dyachenko az egyetlen ember, akire az elnök hallgat” (Klebnikov 2001: 202–203). Berezovszkij és Abramovics is jó példák arra, hogy miként lehetett valakiből nagyon gazdag ember Jelcin lányához fűződő jó viszonyuk miatt, úgy, hogy nem rendelkeztek semmi különösebb politikai tőkével.²⁴

Ezekért a „kinevezésekért” a főnök persze valami reciprocitást várt el. S valóban, az újjgazdagok nem voltak hálátlanok. Jelcin 1996-ban nehéz választások előtt állt, ellenfele a kommunista párt akkor meglehetősen népszerű politikusa volt. Az új milliárdosoknak nagyon nem tetszett az ötlet, hogy kommunista elnöke legyen Oroszországnak, így Berezovszkij vezetésével összefogtak, és létrehozták az úgynevezett „Nagy Hetek” csoportját. Berezovszkij mellett ide tartozott Mihail Fridman, Vladimir Vinogradov, Mihail Boriszovics Hodorkovszkij, Vladimir Gusinszkij, Vladimir Potanin és Alexander Szmolenszkij. 1996-ban, mintegy öt évvel a „rendszerváltás” után, a „Hetek” azzal dicsekedtek, hogy Oroszország fele már a tulajdonukban van. Támogatták Jelcin kampányát, s ő meg is nyerte a választásokat.

c) A privatizációt követően a politikai elit manipulálja a piacot saját magánvagyonának gyarapítása vagy klientúrája kiépítése érdekében

Nem kevesen gyanakszanak arra, hogy a politikai hatalmat gyakorlók azt elsősorban saját meggazdagodásukra használják fel. Magyar Bálint (2016), a 2010-ben

²⁴ Borisz Abramovics Berezovszkij (1946–2013) az oligarchák klubjának egyik prominens alapító tagja. 1983-ban Berezovszkij kandidátusi fokozatot szerzett matematikából, és a Szovjet Tudományos Akadémia alkalmazott matematikai intézetének lett az igazgatója. Nincs megbízható információnk arról, hogy Berezovszkij különösebben közeli kapcsolatban lett volna magas politikai káderekkel. Éppenséggel a fiatal reformerekkel volt jóban: Jegor Gajdarral, Anatoly Csubajsszal és Valentin Jumasevvel.

Jumasev újságíró volt, aki idővel Jelcin irodavezetője és Tatyana második férje lett. De az 1990-es évek elején fő szerepe az volt, hogy segítette Jelcinnek megírnia az önéletrajzát, amely *Notes of a President* címen jelent meg angolul. 1994-ben Jumasev mutatta be Berezovszkijt Tatyának, aki akkor még Dyachenko felesége volt. Dyachenko üzletember volt, aki Berezovszkij üzleti partnere lett a Sibneftben. Berezovszkij új kapcsolatait felhasználva üstökösként emelkedett, mint az Avtovaz, az Aeroflot és a Sibneft egyik vezetője és tulajdonosa. Berezovszkij megszerezte az 1-es számú televíziócsatornát is, ami nagy politikai hatalmat adott neki.

Tatyana felfedezett egy másik fiatal „tehetséget” is: Roman Abramovicsot. Abramovics a második gazdaságból indult. Állítólag műanyag játékokat kezdett Moszkva utcáin árúsítani. 1993-ban találkozott Berezovszkijjal, akinek megtetszett a fiatalember, s bemutatta a „családnak”. 1995-ben kettesben megvették a „részvényt adóssáért” program keretében a Sibneftet. Abramovics 80 millió dollárt fizetett a cégért, ami már akkor milliárdokat ért. Hamarosan beköltözött a Kremlbe, és Tatyana gyakran töltötte a hétvégéket a dácscájában. Bekerült abba, amit Magyar Bálint (2016) „adoptált családnak” nevez (lásd W1).



hatalomra került Fideszt „maffiaállam”-nak nevezte. Modelljében Orbán Viktor miniszterelnökként a „keresztapa” szerepét tölti be.²⁵ Magyar szerint az Európai Unió által Magyarországnak adott támogatásokat is a klientúrának vagy az „adoptált családnak” osztják le. Pontosabban, olyan piaci feltételeket teremtenek a közbeszerzések során, amelyek között a klientúra, még ha magasabb árakat is kér, akkor is nyer a versenytárgyalásokon, vagyis Sørensen fogalmait használva járadékhoz jut. Ezt lehet korrupciónak is nevezni, de mi a járadékot pontosabb fogalomnak tartjuk.

A piacokat tehát a magánosítás után is manipulálják. Talán a legfontosabb manipulációs technika az, hogy a közbeszerzési eljárásokat – amelyeknek elvileg mindenki számára nyitottnak kellene lennie – zárttá teszik a hűségesnek remélt kliensek számára, és mindenki mást, de különösen az „árulókat” ilyen vagy olyan érvekre hivatkozva kizárják a versenyből. Bizonyos szektorokban – az építőiparban, az informatikai szektorban, a hirdetőiparban – különösen gyakran használják ezt a módszert. Kormányzati döntéssel közbeszerzést „sürgősnek” is lehet nyilvánítani, s akkor az eljárást „egyszerűsíteni” lehet. Ilyen korlátozott verseny esetében az állami megrendelés összege lényegesen magasabb lehet, mint szabad verseny esetében lett volna, vagyis akik ezt a „versenyt” megnyerik, azok a profiton felül számottevő járadékhoz is jutnak.²⁶ Kormányzatok hasonlóan korlátozhatják azt, hogy ki kap „licenct”. Ez különösen fontos lehet televíziócsatornák és rádiófrekvenciák allokációja során.

Amint azt Jelcin 1996-as kampány mutatta, a kampányok finanszírozásához rendkívül fontosak a leggazdagabbak adományai. Pénzzel lehet ugyanis befolyásolni a kampány menetét a médián keresztül. A politikai főnökök vagyona, jövedelme is függhet a verseny korlátozásától, mint azt egyesek Putyin vagy Orbán esetében gyakran feltételezik.²⁷ Vannak ennél a piac korlátozásának triviálisabb esetei: ilyesmi volt például Magyarországon a „trafikmutyi”, egy olyan lépés, amivel

²⁵ Figyelemreméltó, hogy a „keresztapa” elnevezést Klebnikov már 2000-ben használta, csak éppen Jelcinre vonatkoztatva.

²⁶ Erről egy érdekes román esettanulmány készült (Pirvu 2015).

²⁷ Politikai ellenfelek hajlamosak a hatalomban levők magánvagyonát túlbecsülni. Vlagyimir Putyin személyes vagyona a legkülönbözőbb spekulációk tárgya. Vannak olyanok, akik a világ leggazdagabb emberének gondolják, s magánvagyonát 40 és 70 milliárd dollár közé becsülik. Ugyanakkor vagyonnyilatkozata szerint magánvagyonra csak 119 ezer dollárnak felel meg (két lakás és egy garázshely tulajdonosa). Hasonlóképpen vad és meg nem erősített spekulációkat találunk Orbán Viktor magánvagyonát illetően is. Annyi bizonyos, hogy a politikai hatalom körületekintő birtokosai vagyonukat nem saját nevükön tartják nyilván, hanem azt inkább családtagjaik, barátaik neve alatt jegyzik. Lehetséges, hogy Putyinnak van a bevallottnál nagyobb személyes vagyona, de azt lánya, Yekaterina és veje neve alatt jegyzi. Az ő vagyonukat 2,83 milliárd dollárra becsüli a Silberg Company. Putyin barátjának, a csellista Szergej Rolduginnak, akit egyesek Putyin strómanjának vélnek, szintén több milliárd dollár vagyona lehet Panamában.



a dohányárúk igencsak profitábilis árusítását elvették a kiskereskedőktől, s újraosztották potenciális klienseknek, akiknek most kizárólagos joguk van dohánytermékek árusítására. Ezek az új nemzeti dohányboltok ily módon „járadékhoz” jutottak.

Tisztában vagyunk azzal, hogy a piacok ilyen típusú manipulálása valamennyi társadalomban/gazdaságban előfordul. Ennek klasszikus példája a katonai megrendelések lebonyolítása az Egyesült Államokban. De mint az előadottak jelezték, ezek a gyakorlatok különösen sokszor fordulnak elő posztkommunista gazdaságokban. Ez az oka, hogy ezeket a gazdaságokat a Transparency International gyakran „korruptnak” nyilvánítja, holott talán pontosabb lenne azt mondani, hogy ezek a gazdaságok inkább járadékfüggőek, mintsem profitmaximalizálás által vezéreltek. A sors ironiája, hogy az EU felzárkózási alapjai éppenséggel erősítik a járadékok (korruptció?) jelentőségét ebben a régióban.

Az oligarchák foglyul ejtik az államot

Az állam foglyul ejtése az üzleti elit által a járadékvadászat (korruptció) leggyakrabban használt módszere a nem posztkommunista fejlődő tőkés gazdaságokban. Erre találó példákat szolgáltatott a 19. század végén az Egyesült Államok, a 20. és 21. században pedig számos afrikai ország. De vannak erre példák Dél-Amerikában is. A járadékvadászat ilyen formája előfordul egyes posztkommunista társadalmakban is, de tekintettel a nemzeti burzsoázia viszonylagos gyengeségére, ennek az előfordulása nem túlságosan gyakori. Az Egyesült Államokban azokat, akiknek sikerült az államot foglyul ejteniük, „rablóbaróknak” nevezték. E típus legjellemzőbb képviselői John D. Rockefeller, Cornelius Vanderbilt és főként a Magyarországon kevésbé ismert vasútépítő mágán, Jay Gould voltak. A posztkommunista társadalmakban a hozzájuk hasonló, kiemelkedően sikeres üzletembereket nevezik általában oligarcháknak.

Az oligarcha fogalmát persze többféleképpen lehet értelmezni. Ebben a tanulmányban oligarchának azokat a gazdag üzletembereket nevezzük, akiknek sikerült magát az „államot” privatizálniuk (itt Paul Klebnikov szófordulatát használjuk).²⁸ Ebben az összefüggésben nem a politikai hatalmukkal visszaélő régi vagy új politikai elitről van szó, hanem azokról az újonnan meggazdagodott üzletemberekről, akiknek sikerült az államot foglyul ejteniük. Vagyonuk révén behatoltak az államba, s az így elfoglalt hellyel tovább növelik gazdaságukat. Ezek bizonyos értelemben

²⁸ Paul Klebnikov orosz szülőtől származó amerikai oknyomozó újságíró, akinek könyvére többször is hivatkozunk ebben a tanulmányban. Élete utolsó tíz évét Oroszországban élte, mint a gazdagok bemutatására specializálódott Forbes magazin orosz mutációjának munkatársa, illetve főszerkesztője. 2004-ben csecsen bérgyilkosok oltották ki életét. Sose derült ki, hogy kinek állt az útjában.



hasonlítanak azokhoz, akiket a cári Oroszországban bojároknak neveztek, vagyis akik gazdaságuk révén behatoltak az államba, az államot, a politikát (gyakran a cárt magát) saját eszközüké változtatták. Ezek ellen a bojárok ellen vette fel a küzdelmet Rettegett Iván vagy Nagy Péter, akik helyre próbálták állítani a cár és az állam elsődleges szerepét, s a nemeseket a cár/állam szolgálatába szándékozták helyezni. Ilyen típusú oligarchák vagy „új bojárok” Oroszországban Jelcin elnökségének a második felében alakultak ki.

Az 1990-es végére az orosz állam az összeomlás határára került. A nagy üzleti birodalmak gyakran saját hadseregeket állítottak, időnként akár 1000 zsoldost is alkalmaztak, s egymással akár kisebb „háborúkat” is folytattak. Moszkvát egy – részben oroszokból, részben csecsenekből verbuvált – magánhadsereg tartotta ellenőrzése alatt. Nem véletlen, hogy a két fő oligarcha: Gusinszkij (akit orosz testőrség védett) és Berezovszkij (aki testőreit csecsenekből toborozta) nem ok nélkül gyanakodott egymásra, hogy az életükre törnek, s mindkettőjük ellen voltak is gyilkossági kísérletek.

Berezovszkij az oligarcha vagy az „új bojár” prototípusa. 1996-ban, Jelcin általa támogatott újraválasztása után aktív politikai szerepet is vállalt. A Nemzetbiztonsági Tanács helyettes vezetője lett, aki csecsen kapcsolatait felhasználva a csecsen konfliktusért volt felelős. Berezovszkij tárgyalta közvetlenül a csecsen felkelőkkel, hogy milyen váltságdíjért mely túszokat bocsátják szabadon (vannak, akik azt feltételezték, a váltságdíjon aztán Berezovszkij és a csecsen iszlamista militánsok osztozkodtak).

Egy autokrata vezető foglyul ejti az oligarchákat

2000-ben Berezovszkij és a Hét Nagynak néhány, a belpolitikai válságot túlélő tagja, így Hodorkovszkij és Mihail Fridman Putyin elnökké választását támogatták, azt remélve, hogy így Putyint be tudják fogadni a „családba”. Nagyot tévedtek. Putyin nem Jelcin volt, az ő ambíciói őt sokkal inkább Rettenetes Ivánhoz vagy Nagy Péterhez hasonlították. Putyin a legkevésbé se akart az oligarchák vagy az új bojárok eszközeként kormányozni, ő vissza akarta állítani a politikai hatalom – s mindenekelőtt saját hatalmának – az elsődlegességét. Bár 1999-ben Berezovszkijt beválasztották a Dumába (az orosz parlamentbe), hamarosan konfliktusba került Putyinnal, s jobbnak látta, ha Angliába emigrál. Később vád alá helyezték több gyilkossággal kapcsolatban, és távollétében – *in absentia* – börtönbüntetésre ítélték.²⁹ Berezovszkij így egyik napról a másikra az Első Számú Közellenség lett.

²⁹ Bár egyetlen vádat sem tudtak független bíróság előtt bebizonyítani, sokan gyanakszanak arra, hogy szerepe volt Vlad Listyevnek, Oroszország legsikeresebb tévés producerének a meggyilkolásá-



A pletykák szerint több merényletkísérlettel próbálkozott ellene az orosz titkoszolgálat.³⁰ 2013-ban Londonban hunyt el, feltehetőleg öngyilkos lett, de halálának a körülményei máig vitatottak.

Hodorkovszkij Putyin számára hasonlóképpen túl ambiciózus volt politikailag. Nem volt azonban annyi előrelátása, mint Berezovszkijnek, aki idejében elmenekült Oroszországból. 2003-ban Hodorkovszkijt bíróság elé állították, s onnan csak 2013-ban szabadult. 1999-ben a vagyonát 500 millió dollárra becsülték, 2013-ra ez 100 millióra zsugorodott. Figyelemreméltó azonban Roman Abramovics esete – ő egy túlélő. Bár ő is nagyon közel volt Jelcin köréhez (tagja volt a családnak, amelyet egyébként Putyin felszámolt), de Berezovszkijjal vagy Hodorkovszkijjal ellentétben ő feladott minden politikai ambíciót, a lojalitásáról biztosította Putyint. Jutalmul megkapta Berezovszkij vagyonának jelentős részét, s korábbi mentorával a legnagyobb ellenségek lettek.

Egy idő után az agresszív járadékvadászat mindenütt meggyengíti a rendszer legitimitását, és még a magántulajdon intézményét is veszélyezteti. Erre válaszul a kormányzatok ilyen társadalmakban gyakran korrupcióellenes hadjáratokat hirdetnek meg. Más kérdés, hogy ezek a hadjáratok valóban csökkentik-e a járadékvadászatot, vagy éppenséggel a politikai ellenfelekkel való leszámolásra és a lojális klientúra vagyonhoz juttatására használják-e fel azokat. Mint láttuk, Hodorkovszkijt korrupcióval vádolva börtönözték be, de aligha kétséges, hogy a fő oka ennek a Putyin és Hodorkovszkij között zajló politikai háború volt.

Általánosabban is fogalmazhatunk. A korrupciós vádakot gyakran az ellenfelek szelektív kriminalizálására használják fel. Szinte nincs a posztkommunista politikai és gazdasági elitnek olyan tagja, akinek ne lenne csontváz a szekrényében. Mivel a posztkommunista átalakulásnak különösen a korai szakaszában a jogszabályok és a magántulajdont védő intézkedések nem mindig tisztultak le teljesen, a posztkommunista üzletemberek „hálájukat” kifejezendő, járadékukból juttathattak a politikai elit tagjainak is. Ez persze előfordul minden liberális demokráciában, de lényegesen gyakoribb a posztkommunista társadalmakban. Szinte minden üzletembert vagy politikust meg lehet korrupcióval vádolni, a kérdés, kit választanak ki arra, hogy vádat emeljenek ellene.

2012-ben, amikor Hu Csin-ao főtitkártól Hszi Csin-ping vette át a Kínai Kommunista Párt vezetését, a hatóságok megígérték, hogy korrupcióellenes hadjáratuk során elkapják a „tigriseket és a legyeket”, a nagy és kis korrupciós üzletembereket, illetve párt- és állami tisztségviselőket. S valóban, az elmúlt években elkaptak jó

ban. Listyev ugyan még támogatta a tévé privatizációját – annak tulajdonosa Berezovszkij lett –, de utána kiállt a hirdetési piac szabadságának a biztosítása mellett, ami ellentétes volt Berezovszkij érdekeivel.

³⁰ *The Times*, 2007. július 18.



néhány „legyet” és néhány „tigris” is, de mintha a „tigrisek” közül csak azokat választották volna, akik hatalmi ambícióval rendelkeztek, és politikai ellenfelek voltak.

Az első ilyen „tigris”, aki a korrupcióellenes kampányban lebukott, az Po Hszi-laj volt. Po, a kommunista párt rendkívül népszerű csungkingi első titkára ugyanis szeretett volna bekerülni a Politikai Bizottság Állandó Bizottságába, az ország *de facto* irányító testületébe. A 30 millió lakosú Csungking Kína, s feltehetőleg a világ legnagyobb városa. Po maoista, baloldali populistá politikus volt. Városában megakadályozta a – Kínában másutt is nagyon elterjedt – telekspekulációt. Városi tulajdonban tartotta a földeket, azokra kötvényeket bocsátott ki, s így a város jelentős bevételre tett szert. Ebből a pénzből számottevő szociális lakásépítkezést hajtott végre, s emelte az oktatás és egészségügy színvonalát.³¹ Cserébe elvárta, hogy az emberek a kulturális forradalomban született dalokat énekeljenek, de ezt nem bánták, ha cserébe olcsó lakást s jobb oktatást és egészségügyi ellátást kaptak. Po Hszi-laj túl népszerű volt, a pekingi pártvezetés számára veszélyesnek tűnt. Korrupcióügyben valószínűleg távolról sem volt ártatlan, de a felesége ellen folytatott kampány (aminek nyilván ő volt a valódi célpontja) nagyon különös módon kezdődött. Feleségét, Gut azzal vádolták s ítélték el, hogy megölte a család egyik angol üzleti tanácsadóját, Neil Heywoodot. A bíróság talált ehhez indítékot is, de az áldozat testét azonnal elhamvasztották, tehát nem volt semmiféle törvényszéki orvosi bizonyíték, és a gyilkosság elkövetésének eszközét sem találták. Ennek ellenére egy mindössze 7 órás tárgyaláson 2012-ben az asszonyt bűnösnek találták. Szokatlan módon nem ítélték halálra (Kínában gyilkosságért általában halál jár), csak életfogytiglani börtönbüntetést kapott.³² 11 hónappal később Pót is bíróság elé állították. Őt azzal vádolták, hogy 3,6 millió dollár kenőpénzt kapott két üzletembertől. A kínai viszonyok ismeretében ez nem lenne meglepő, s lehet, hogy Po valóban bűnös, de az meglepő, hogy Ven Csia-pao volt miniszterelnök és Hszi jelenlegi elnök családját, akiknek a vagyona több milliárd dollár, még csak nem is vizsgálják.

A szelektív kriminalizáció, az oligarchák és az újjgazdagok foglyul ejtése nem kizárólag orosz vagy kínai jelenség, bár onnan ismerjük a legpikánsabb történeteket. Vannak elemzők, akik úgy sejtik, hogy Romániában Iohannis elnök korrupcióellenes kampányának célkeresztjében is mintha feltűnően sok lenne a szocialista politikus, s feltűnően kevesen az elnök pártjához tartozók. Nem is kérdéses, hogy a politikailag motivált szelektív kriminalizáció nem ritka Magyarországon sem – különösen 2010 óta. A Fidesz-kormány alatt is feltűnően sok, az egykori

³¹ Lásd Huang (2011) tanulmányát a csungkingi modellről.

³² Hasonló esetekben – bizonyítékok hiányában – jogállamokban egy ilyen típusú bűnper hónapokig, ha ugyan nem évekig tart, s valószínűleg felmentéssel végződik.



szocialista és SZDSZ-es politikusok ellen emelt korrupciós vád, s gyanúsán kevés a perbe fogott Fidesz-politikusok száma. Oroszországgal és Kínával éles ellentétben Magyarországon a bíróságoknak jelentős az autonómiájuk, és így gyakran születnek – bűncselekmény hiányában – felmentő ítéletek.

A 2010-es évek közepének érdekes új fejleménye a magyar nagytőke és a politikai osztály között kibontakozó konfliktus. Ennek a leglátványosabb esete Orbán Viktor és Simicska Lajos párviadala. Simicska korábban a közbeszerzések hatalmas nyertese volt – vagyis minden valószínűség szerint profitján felül jelentős járadékhoz jutott. A miniszterelnökkel kirobbant konfliktusa után, 2014 végén eltiltották közbeszerzési eljárásokban való részvételtől, hatalmas médiabirodalma pedig elvesztette az állami hirdetésekéből eredő járadékot. A konfliktus kibontakozásának idején Orbán Viktor szemléletesen mondta: „a fák nem nőhetnek az égig”. Ezen aligha azt értette, hogy senkinek sem szabad túlságosan meggazdagodnia. Barátjáról, Mészáros Lőrincről úgy tudjuk, vagyónát 2016-ban egy év alatt 100 milliárd forinttal növelte. „A fák nem nőhetnek az égig” az oligarchákkal való leszámolás programja. A baj nem az, ha valaki gazdagodik, de az igen, ha túlságosan befolyásolni próbálja a politikát. Ugyan az Orbán–Simicska-konfliktus pontos okait nem ismerjük, annak minden valószínűség szerint volt egy lényeges politikai eleme. A Fidesz két alapító tagja fontos politikai, különösen külpolitikai kérdésekben élesen szembe került egymással. Hodorkovszkijjal vagy Po Hszi-lajjal ellentétben Simicska nincs börtönben, de vagyónának egy jelentős részét már elvesztette, s járadékhoz sem juthat hozzá.

Összefoglalás

Klebnikov (2001) az orosz oligarchákat az amerikai rablóbárókhoz hasonlította. De azért megjegyezte, hogy míg a rablóbárok termeltek valamit (olajat, acélt, vagy vasutat építettek), s így hozzájárultak az amerikai nemzeti jövedelem növekedéséhez, az orosz oligarchák tipikusan csak spekulánsok voltak. A piac vagy az állam foglyul ejtéséből szerzett járadékukat svájci bankokban hízalták, ingatlanban spekuláltak, képzőművészeti tárgyakat gyűjtöttek.

Ennek a tanulmánynak nem az a célja, hogy elítélje a járadékvadászatot, vagy kiálljon a profitmaximalizálás elve mellett. Pareto elemzése számunkra meggyőzőbb: minden modern piacgazdaságban szükség van spekulánsokra és járadékosokra, rókákra és oroszlánokra. A piacgazdaság komplex rendszerének mindkettőre szüksége van. A baj ott kezdődik, ha túl sok a spekuláns vagy a járadékos. A szabályozatlan piacgazdaságnak is megvannak a maga veszélyei: Polányival szólva „kettős mozgásra” van szükség. A piacon megtermelt jövedelmek egy részét a társadalmi béke és stabilitás érdekében transzformálni kell járadékokra, legye-



nek azok szociális juttatások, betegbiztosítás vagy nyugdíjbiztosítás. De a túl sok oroszlán, túl magas járadékjövedelem megfojtja a versenyt, és aláássa a gazdaság hatékonyságát. John Locke-kal szólva: „[Azt kell gondolnunk], hogy az emberek annyira balgák, hogy miközben nagy gonddal igyekeznek elkerülni azokat a bajokat, amelyeket görények és rókák okoznak nekik, belenyugszanak abba, ha oroszlánok falják fel őket” (Locke 1986 [1698]: 328).

Ebben a szövegben, persze amikor Locke „görényekről” ír, akkor természetesen a versengő polgártársakra gondol, míg az abszolút monarchiák képviselik az oroszlánokat. De mondandójának a lényege: kellenek oroszlánok is s vigyázni kell a görényekre is, de a fő veszély, ha az oroszlánoknak van túl sok hatalma.

Legfontosabb következtetésünk tehát így hangzik: a kulcskérdés nem az, hogy mennyi egy társadalomban az egyenlőtlenség. Azok az országok, amelyekben a Gini-mutató 0,20 és 0,40 között van, egyaránt lehetnek dinamikusak, és fennmaradhat bennük az erős társadalmi kohézió. Ha most félretesszük annak a kérdésnek a megtárgyalását, hogy milyen következményekkel jár az etnikai, vallási és gender-alapú egyenlőtlenség, akkor számunkra az egyenlőtlenség fő kérdése annak forrása: mennyiben származik az egyenlőtlenség szabad versenyből, illetve járadékvadászatból, tehát egyes aktoroknak a piaci versenyből nem meritokratikus szempontok szerint történő kizárásából. Ha az utóbbi válik dominánssá, akkor az veszélyeztetheti a gazdaság dinamizmusát és a társadalom kohézióját. Sørensennek azt a feltevését, hogy a járadékosok és a piaci versenyben jövedelmet szerzők között antagonisztikus ellentét van, nem tudjuk elfogadni. De egyetértünk Ricardóval, hogy hatékonyabb és észszerűbb a járadékokat adóztatni, mint a szabad piaci versenyben megszerzett profitokat, illetve a béreket. Ez különösen érvényes néhány posztkommunista országra, így Magyarországra is, ahol újabban az egyenes ági leszármazottaknak egyáltalán nem kell örökösödési illetéket fizetniük (vagyis ez tiszta járadékadó). Társadalmilag és gazdaságilag kívánatosabb lenne egy olyan rendszer, amelyben az áfa alacsony, a jövedelem- és profitadó mérsékelt, de progresszív, ám az örökösödési adó olyan magas, amilyen csak az adott politikai körülmények között megvalósítható. Azt gondoljuk, egy ilyen adórendszer szolgálhatná a leginkább a gazdasági dinamizmus és társadalmi igazságosság gyakran egymásnak ellentmondó követelményeit.



Irodalom

- Acemoglu, Daron – Robinson, James 2012: *Why Nations Fail, The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Boston: Harvard University Press.
- Aslund, Anders 1999: *How Russia Became a Market Economy*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Aslund, Anders 2013: Russia Can't Grow and Steal at the Same Time. *Moscow Times*, 27 November.
- Aslund, Anders – Commander, Simon 2016: Russia's Gloomy Prospects. *Project Syndicate*, 9 May.
- Atkinson, Tony 2015: *Inequality. What Can be Done?* Cambridge: Harvard University Press.
- Bhagwati, Jagdish N. 1982: Directly Unproductive Profit-Seeking (DUP) Activities. *Journal of Political Economy* 90: 988–1002.
- Bohle, Dorothee – Greskovits, Béla 2012: *Capitalist Diversity on Europe's Periphery*. Ithaca – London: Cornell University Press.
- Bourdieu, Pierre – Passeron, Jean-Claude 1977 (1970): *Reproduction in Education, Society and Culture*. London: Sage.
- Buchanan, James M. – Tollison, Robert D. – Tullock, Gordon (szerk.) 1980: *Toward a Theory of Rent Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press.
- Conley, Dalton 1999: *Being Black and Living in Red*. Berkeley: University of California Press.
- Eyal, Gil I. – Szelenyi, Ivan – Townsley, Eleanor 1998: *Making Capitalism without Capitalists*. London: Verso.
- Folsom, Burton W. 2010 (1987): *The Myth of the Robber Barons*. Herndon, Virginia: Young America's Foundation.
- Hankiss, Elemér 1990: *East European Alternatives*. Oxford: Clarendon Press.
- Huang, Philip C. 2011: Chongqing: Equitable Development Driven by a 'Third Hand'? *Modern China* 6: 559–622.
- Josephson, Matthew 1934: *The Robber Barons*. New York: Harcourt Inc.
- King, Lawrence – Szelenyi, Iván 2005: Postcommunist Economic Systems. In Smelser, Neil – Swedberg, Robert (szerk.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press. 206–232.
- Klebnikov, Paul 2001: *Godfather of the Kremlin*. New York: Houghton Mifflin Harcourt.
- Kolosi Tamás – Szelenyi Iván 2010: *Hogyan legyünk milliárdosok?* Budapest: Corvina.
- Kornai, János 1992: *The Socialist System*. Princeton: Princeton University Press.
- Krueger, Anne O. 1974: The Political Economy of Rent Seeking Society. *American Economic Review* 3: 291–303.
- Krugman, Paul 2014: Why We're in a New Gilded Age. *The New York Review of Books*, 4 May.
- Kuznets, Simon 1955: Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review* 1: 1–28.
- Locke, John 1986 (1689): *Értekezés a polgári kormányzatról*. Fordította: Endreffy Zoltán. Budapest: Gondolat.
- Magyar, Bálint 2016: *Post-Communist Mafia State*. Budapest: Central European University Press.
- Marx, Karl 1949 (1867): *A tőke. I. kötet*. Fordította: Rudas László és Nagy Tamás. Budapest: Szikra.



- Marx, Karl 1951 (1894): *A tőke. III. kötet*. Fordította: Nagy Tamás. Budapest: Szikra.
- Mihályi, Péter 2001: The evolution of Hungary's approach to FDI in postcommunist privatization. *Transnational Corporations* 3: 61–74.
- Mihályi, Péter – Szelényi, Iván 2016a: Two different sources of inequalities: profits and rents in advanced market economies. Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, *Hungarian Academy of Sciences Discussion Papers*, MT-DP – 2016/30. augusztus.
- Mihályi, Péter – Szelényi, Iván 2016b: Wealth and capital: a critique of Piketty's conceptualisation of return on capital. *Cambridge Journal of Economics* 12 (December). doi: 10.1093/cje/bew054
- Mihályi Péter – Szelényi Iván 2016c: Az egyenlőtlenségek valódi természetéről. *Mozgó Világ* 42/11: 3–12.
- Mihályi, Péter – Szelényi, Iván 2017: The Role of Rents in the Transition from Socialist Redistributive Economies to Market Capitalism. *Comparative Sociology* 16: 1–26.
- Oliver, Melvin – Shapiro, Thomas 1995: *Black Wealth/White Wealth. A New Perspective on Racial Inequality*. New York: Routledge.
- Olson, Mancur 1982: *The Rise and Decline of Nations*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Pareto, Vilfredo 1935 (1916): *The Mind and Society*. (Trattato Di Sociologia General.) New York: Harcourt, Brace.
- Piketty, Thomas 2015 (2013): *A tőke a 21. században*. Fordította: Balogh-Sárközy Zsuzsanna. Budapest: Kossuth.
- Pirvu, Daniela 2015: Corruption: Profile of Political Companies in Romania. *Acta Oeconomica* 65 (Special Issue 1): 65–82.
- Polanyi, Karl 1966: *Dahomey and the Slave Trade*. Seattle: University of Washington Press.
- Posner, Richard A. 1970: The Social Costs on Monopoly and Regulation. *The Journal of Political Economy* 4: 807–828.
- Posner, Richard A. 2009: *A Failure of Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ricardo, David 2004 (1817): *The Principles of Political Economy and Taxation*. Mineola, NY: Dover Publications.
- Roemer, John 1982: *A General Theory of Exploitation and Class*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Smith, Adam 1959 (1776): *A nemzetek gazdagsága*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Solow, Robert M. 2014: Thomas Piketty Is Right. *New Republic*, 2014. április 22.
- Sørensen, Aage B. 2000: Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *American Journal of Sociology* 6: 1523–1558.
- Stanley, Thomas J. – Danko, William D. 1998: *The Millionaire Next Door, the Surprising Secrets of America's Wealthy*. New York: Simon and Schuster.
- Staniszki, Jadwiga 1991: Political Capitalism in Poland. *East European Politics and Societies* 1: 127–141.
- Stiglitz, Joseph E. 2012: *The Price of Inequality*. New York: W.W. Norton and Company.
- Stiglitz, Joseph E. 2015: *New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals, Part I, II and III*. NBER Working Papers Series. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Szalai, Erzsébet 1989: The New Elite. *Across Frontiers* 5: 25–31.



Szelényi, Iván 2010: The New Grand Bourgeoisie under Post-Communism. Central Europe, Russia and China Compared. *Working Paper* No. 2010/63. Helsinki: United Nations University, World Institute for Development Economic Research.

Tullock, Gordon 1967: The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal* 5: 224–232.

Weber, Max 1992 (1921): *Gazdaság és társadalom. A megértő szociológia alapvonalai*. Fordította: Erdélyi Ágnes. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Weber, Max 1978 (1921): *Economy and Society*. Berkeley, CA: University of California Press.

Weber, Max 1986 (1908): *The Agrarian History and Ancient Civilization* [Agrarverhältnisse im Altertum (3. Fassung)]. London: Verso.

W1 = www.worldbank.org/html/prddr/trans/feb98/bigseven.htm [2017. 12. 30.]



A helsingöri kastély 1961-ben. © MZSL/Ofner Károly/Fortepan

Szalai Ákos

Hamlet Szellem nélkül

Megjegyzések Szelényi Iván – Mihályi Péter

*A járadék szerepe a szocialista gazdaságból
a tőkés piacgazdaságba való átmenet korában
című cikkéhez*

A közgazdaságtanban, a társadalomtudományban a járadéknak nagyon rossz a reputációja. Általában nem produktív, a társadalmi-gazdasági fejlődés szempontjából káros jelenséggként tekintenek rá. Mihályi Péter és Szelényi Iván cikkének (Mihályi – Szelényi 2017¹) egyik nagy érdeme, hogy megpróbálja a járadékot ettől a negatív jelentéstartalomtól megfosztva bemutatni. A mostani írás e tekintetben tesz további javaslatokat. (Tegyük hozzá, hogy ők sem tudnak teljesen semlegesek maradni. Amikor a cikk második részében a járadék nyugati és posztiszocialista társadalmakban játszott szerepét elemzik, akkor mintha a negatív megítélés csengene vissza: a társadalmi mobilitás korlátozását, az elit pozícióinak áthagyományozását, a politika [az állam] vagy a piac foglyul ejtését, korrupciót, autokrata vezetőket kötik a járadékhoz.)

A magam részéről a járadék rehabilitálásának híve vagyok. Inkább pozitív (ha nem is minden esetben, de inkább pozitív) szerepét szeretném hangsúlyozni. William Baumol híres *bon mot*-ja szerint az a közgazdaságtani modell, amely nem vesz tudomást a vállalkozóról, vagyis amelyben nem szerepel a vállalkozó (hanem csak a munkások, a tőkések és a földbirtokosok), olyan, mintha a Hamletből hagynánk ki a dán királyfit² (Baumol 1968: 66). A hasonlatot tovább folytatva: az a gazdaság- és társadalomelmélet, amely a járadékot negatív, kiiktatandó dolognak tekinti, a vállalkozót cselekvésre motiváló fő erőt akarja eltüntetni. A Szellemet a Hamletből.

¹ A továbbiakban az oldalszámok erre a kiadásra vonatkoznak. A cikk magyar fordítása e folyóirat-számunkban olvasható (*a szerk.*).

² Egészen pontosan azt kritizálja, hogy a közgazdaságtan vállalatmodelljeiben nem kap szerepet a vállalkozó – ezt a szituációt hasonlítja ahhoz, mintha a Hamletből hiányozna éppen a dán királyfi.



A járadék negatív és (inkább) pozitív felfogása között a különbség nagyrészt abból fakad, hogy egy másik közgazdaságtani-társadalomtudományi járadék-definíciót tartok szerencsésnek. A cikk ezt a definíciót próbálja bemutatni. Őt állítás köré épül:

1. A járadék a gazdasági tevékenység motorja – ezért kiiktatása veszélyes.
2. Fontos lenne szétválasztani a produktív és nem produktív (redisztribúciós) tevékenységből származó járadékot – de ez a gyakorlatban lehetetlen.
3. A politika révén szerzett (és a politika, a szabályozás által garantált) járadék is lehet produktív, hatékony.
4. A tisztán redisztribúciós célú járadék is lehet igazolható – az ez ellen folytatott harc komoly társadalmi problémákat generálhat.
5. A járadékvadászat elleni harc is gyakran a nem produktív járadékvadászat egy formája.

A járadék a gazdaság motorja

A járadék kapcsán az irodalomban két definíciót azonosíthatunk. Ezeknek van közös magja: a járadék valamiféle redisztribúció, azaz az egyik fél megszerzi a másik vagyonának egy részét – úgy, hogy azt nem ellentételezi. Ennek formája lehet a nyílt erőszak, a lopás, a csalás, lehet a klasszikus kormányzati-költségvetési redisztribúció, de ide tartozik a pereskedés is. Ezen formák járadékként kezelésével mindkét modell egyetért. Érdekesebb az az eset, amikor a járadék önkéntes tranzakciókban kerül át egyik féltől a másikhoz – előbbi önként mond le vagyona egy részéről, önként fizet többet, mint amennyi „szükséges” lenne. Arra, hogy ez miért történik, eltérő magyarázatot ad a két különböző járadékdefiníció. Az első a járadékot adott forrásból származó jövedelemként azonosítja – általában abból vezeti le, hogy a forrás szűkösen áll rendelkezésre. Mihályi Péter és Szelényi Iván e definíciót alkalmazza. (Ezt a meghatározást részletesen bemutatja ebben a számban Bod Péter Ákos cikke [2018], ezért itt csak röviden összefoglalom.) A magam részéről a másik fogalom használatát preferálom, amely minden, cseréből nyerhető többletet járadéknak tekint – és éppen emiatt a gazdaság, a csere, a munkamegosztás, a vállalkozás állandóan jelenlevő ösztönzőjeként tekint rá.

Járadék mint tiszta redisztribúció. Amikor valaki elveszi, vagy a bírósággal, államigazgatással, költségvetési-adózási döntésekkel elveteti valaki jövedelmét, vagyonát, és magának juttatja, akkor a járadékvadászat legtisztább formáját valósítja meg. Ebben minden, a járadékvadászattal foglalkozó szerző egyetért.

Két elemet érdemes azonban ennek kapcsán kiemelni. Az egyik az, hogy a járadékszerzés egy roppant fontos formája a pereskedés. William Baumol is a kortárs nyugati (amerikai) társadalom egyik legfontosabb járadékvadász tevékenységeként azonosítja azt. A (polgári) per tárgya ugyanis mindig járadék: a felperes megpró-



bálja megszerezni azt, ami egyébként az alperesé lenne. Redisztribúció, vagyonátcsoportosítás a célja.³ (Természetesen a per társadalmi szempontból előnyös is lehet: csökkenhet emiatt a társadalom számára káros vagy veszélyes tevékenység mértéke, a bűncselekmények száma, a veszélyes tevékenység volumene, az azok miatti várható kár [Cooter – Ulen 2005: 429; Shavell 2004: 391–393; Posner 2011: 757–758]. Azonban e hatások csak akkor érhetők el, ha az ítélet híre, az információ eljut a potenciális bűnözőkhöz, károkozókhoz, károsultakhoz, a társadalom többi tagjához. Amennyiben az ítélet nem kap jelentős nyilvánosságot, akkor megmarad újraelosztásnak. Mint majd látni fogjuk, ilyen „nem szándékolt pozitív” hatások a legtöbb járadék kapcsán jelentkeznek.)

A másik már itt kiemelésre érdemes elem: a járadékból – nem csak ebből, hanem a később bemutatott formákból is – gyakran más csoport is részesül. Amennyiben valaki el akar érni egy neki (az ő csoportjának) kedvező költségvetési átcsoportosítást, akkor ennek érdekében általában lobbizni kell. Ez a tevékenység forrásokat követel. Vagyis a (reménybeli) járadék terhére költségekbe veri magát. A lobbizásért fizetett ügynökök, ügyvédek, a(z esetleg) lefizetett politikusok, döntéshozók is jövedelemhez jutnak a járadék miatt – áttételesen bár, de részesülnek belőle. Sőt, a járadékvadászat-irodalomban Gordon Tullock (1967) óta általánosan elfogadott, hogy a járadék nem is önmagában jelent problémát, hanem azért, mert annak léte járadékvadász tevékenységre ösztönöz, amelynek során egyébként produktív célokra is fordítható erőforrásokat használunk fel.⁴

Járadék mint gazdasági profit. A modellek abban is egyetértenek, hogy a járadék sok esetben nem tiszta jövedelemelvétel, a vesztes által ellenzett transzfer, hanem egy olyan tranzakció része, amelybe a jövedelmét veszítő fél is beleegyezik. Járadék ugyanis az is, ha valaki egy adott tevékenységért többet, nagyobb ellenszolgáltatást kap, mint amennyit minimálisan elvár. Csak ez az elvárt szint lenne „szükséges” ahhoz, hogy ő még éppen kitartsa az adott tevékenység mellett. Ha a járadékot, ezt a nem szükséges jövedelemrészt, többletjövedelmet eltüntetjük, minimálisra (egy forintra) csökkentjük, akkor is ugyanazt a tevékenységet fogja folytatni, ugyanazt a döntést fogja meghozni.

A közgazdaságtani modellek között a fő különbség az, hogy milyen okokkal magyarázzák ennek a „szükségtelen”, „extra” jövedelemnek a kialakulását: miért fizet valaki többet, mint amennyi „szükséges”? Az egyik modell emögött valamiféle monopolpozíciót lát, a másik – végső soron – a munkamegosztás, a specializáció természetes következményének tekinti.

³ Tegyük hozzá – mint Baumol ki is emeli –, ez a vagyonátcsoportosítás nemcsak az ítélet (például a megítélt kartérítés) következménye lehet, hanem a perköltségek és a per miatti kockázatok kiküszöbölése érdekében kötött peren kívüli megegyezések is vezethetnek ehhez (Baumol 1990: 915).

⁴ A modell leírását részletesen lásd Bod 2018.



Járadék mint a helyettesítők hiányának következménye. A – talán többségének tekinthető – társadalomtudományi hagyomány szerint a járadékot az különbözteti meg a profittól, hogy a két jövedelem forrása eltér. Ez a hagyomány általában a klasszikus közgazdaságtan modelljeire, mindenekelőtt David Ricardóra hivatkozik: szerinte a járadék (angolul: *rent*) alapvetően a természeti erőforrások, a (jobb minőségű) föld, az ingatlanok által termelt jövedelem – míg a profit a tőke jövedelme. A későbbi modellekben ez az „erőforrás” már más formát is ölthet. Általában valamilyen „szűkösség” okozza. Ricardo példájánál maradva: a járadék oka az, hogy a jó minőségű föld többet termel – mert könnyebben, olcsóbban művelhető, nagyobb a hozam rajta stb. Ez a többlet a járadék. Az oka pedig az, hogy a jó minőségű föld a rossz minőségűekkel versenyez. Nem a tökéletes helyettesítőivel, hanem a távolabbiakkal. A járadék oka a helyettesítők, a velük folytatott verseny hiánya. Kicsit zavaró módon, ezt nevezik szűkösségnek.

Érdemes kiemelni, hogy a modern felfogás szerint a járadék nem feltétlenül az adott szűkösen rendelkezésre álló erőforrás által generált teljes jövedelem. Csak az a része, az az „extra” jövedelem, amely nem lenne elérhető, ha nem hiányoznának a helyettesítők, a verseny. A tőke profitot hozna, mert az emberek hozamot várnak el cserébe azért, hogy a tőkájükről lemondjanak egy időre, és mert a befektetés kockázatos. Ugyanakkor, ha a tőke szűkös, akkor ezen a „normál profiton” felüli jövedelmet realizálhatnak – ez utóbbi „gazdasági profit”, „extraprofit” a járadék.

A közeli helyettesítők hiánya, a verseny gyengesége, a szűkösség e közgazdaságtani modell szerint lehet piaci helyzet következménye, de származhat mesterséges, politika által teremtett kivételezett helyzetből is.

A *piaci járadék* valamiféle „piaci kiválóságból” származik. Például ha kevés kiváló szakember, kevés meghatározott szolgáltatást nyújtani tudó vállalat, termelő van, akkor a fogyasztók, a vevők hajlandóak többet fizetni, mint amennyiért ők az adott tevékenységet már elvállalnák. Ez a piaci járadék ösztönöz az adott piacra való belépésre, arra, hogy mások is megpróbálják utánozni ezt a kiválóságot, megpróbálják ők is ugyanazt adni. E mások megjelenése viszont versenyt teremt, ami miatt a jövedelem – és így annak járadék-összetevője is – csökkenni fog. Hosszú távon, ahogy a szűkösség egyre csökken, ahogy egyre több és több versenytárs jelentkezik, ahogy a jövedelem egyre jobban csökken, a piaci járadék el is tűnik.

Nem így a *politika által generált járadék* esetén: ha a politika mesterségesen okoz szűkösséget, például akadályozza a piacra lépést, egyes csoportokat speciális (verseny)előnyökhöz juttat, akkor e járadék léte a politikusok, a döntéshozók akaratától függ.⁵

⁵ Az irodalomban gyakran külön szólnak a természetes monopóliumból származó járadékról. Itt ezt piaci járadéknak tekintem. A monopóliumok ugyanis ugyanúgy belépésre ösztönöznek. Ha az



Érdemes kiemelni, hogy ezen a ponton a járadékvadászat irodalma sokszor további megszorító megjegyzést tesz, leszűkíti a járadék definícióját, a többletjövedelemnek, gazdasági profitnak erre az utóbbi összetevőjére, míg a piaci járadéknak más elnevezést keres. Így tesz James M. Buchanan is, amikor a „jó” és a „rossz” „profitvadászat” között tesz különbséget, a járadék fogalmát az utóbbira tartva fenn. Kiemeli azonban: a különbség nem a járadékvadász tevékenység motivációjában van (az ez a többlet), hanem a tevékenység végeredményében, hatásában. Ha a végeredmény „jó”, akkor nem beszél járadékról, ha „rossz”, akkor igen (Buchanan et al. 1992: 72). Hasonlóképpen Baumol vállalkozó motivációról szóló klasszikus cikke is abból indul ki, hogy a vállalkozó szempontjából a kétféle többlet (ahogy ő elkülöníti, a profit és a járadék) között nincs különbség – az ő számára ez a motiváció. A különbség ennek társadalmi hatásában van: produktív vagy improduktív-e a tevékenység (Baumol 1990: 893).

A járadék mint társadalmi többlet. A magam részéről – szűkebb szakterületem, a joggazdaságtan példáját hozva – a járadék okának nem csak az időleges vagy mesterséges szűkösséget tekintem. Járadék nem csak valamiféle kizárólagosság, felszámolandó politikai előjog, idővel, a piaci versennyel eltűnő piaci szűkösség következménye lehet (bár lehet azé is). Sokkal gyakoribb, hogy a járadék forrása ugyanaz, ami a kereskedelemé: vannak a birtokunkban olyan dolgok, olyan képességek, amelyekért mások hajlandóak többet fizetni, mint amennyiért mi azokat rendelkezésükre bocsátanánk. A közgazdaságtan kifejezéseivel: járadék a cseréből, a kereskedelemből, a kooperációból elérhető termelői többlet. Sőt járadék a fogyasztói többlet is. Vagyis amikor valaki az általa vágyott dologhoz, szolgáltatáshoz kevesebb ellenszolgáltatásért jut hozzá, mint amennyit maximálisan adna azért. (Ez utóbbit, vagyis a fogyasztói többletet Heller Farkas még fogyasztói járadéknak nevezte [Heller 1942/2001: 324–327].) E szemlélet szerint a járadék és a munkamegosztás egy töről fakad, a specializációban rejlő előnyökből: ha valami a jelenlegi tulajdonosnak, a potenciális szolgáltatónak kevesebbet ér (kevesebbe kerül), mint a potenciális vevőnek, akkor hatékonyabb, ha a vevő megveszi, megrendeli, mint ha maga kezdené előállítani. Ha az ebben az értelemben felfogott járadékot

adott erőforrás kizárólagos birtoklására, az ahhoz való kizárólagos hozzáférésre épül – és így valóban nem jelenhet meg versenytárs –, akkor a kizárólagos erőforrás helyettesítésére ösztönöz. Hiába birtokolja a vasúttársaság kizárólagosan a sínhálózatot, hiába birtokolja egy energiaszolgáltató az energiahálózatot – amíg ezt a kormányzat nem tiltja meg, addig megjelenhetnek a vasútnak versenytársat jelentő közúti szolgáltatók, az energiaszolgáltatónak versenyt teremtő energiaszolgáltatók (például otthoni napenergia, szélenergiára épülő „házi” rendszerek, energiát kiváltó, energiatakarékossági rendszerek stb.).



kiiktatjuk a gazdaságból, akkor ezt a kölcsönösen előnyös kooperációt és az az által ösztönzött munkamegosztást, a vállalkozásokat iktatjuk ki. A dán királyfit tettekre sarkalló Szellemet.

Mihályi és Szelényi járadék-fogalma. A járadék definíciója Mihályi Péter és Szelényi Iván cikkében a gazdasági profit első modell szerinti felfogásához kapcsolódik. Arra maguk is Ricardo járadék-definíciójának kiterjesztéseként, általánosításaként tekintenek: Aage Sørensen értelmezéséhez kapcsolódóan elsősorban, mint egy adott csoport, egy weberi értelemben vett zárt csoport tagjainak jövedelmeként. Az e zárt csoporthoz tartozás, e kivételezett helyzet által termelt jövedelem a járadék.

Felfogásuk szerint a járadék a produktív-piaci járadékot is magában foglalja – (a cikk első részében) nem szűkítik le a járadék fogalmát a politikai járadéokra. Expliciten is felbukkan a járadék egyik formájaként a piaci kiválóság által generált (piaci) járadék: járadékot kap a kiváló, pótolhatatlan munkaerő (Mihályi – Szelényi 2017: 18). Ugyanakkor a cikk második felében mintha a szerzők átlépnének a járadékot kifejezetten negatív elemként értelmező társadalomtudományi hagyomány keretei közé, és csak a „nem piaci” politika által teremtett járadékot tekintik annak.

Definíciós kérdés: csak játék a szavakkal? Persze első látásra talán csak a szavakkal való játéknak tűnik, ha én azt javaslom, hogy ne szűkítsük le a járadék fogalmát a társadalmi fejlődést korlátozó elemekre. Miért ne mondhatnánk, hogy a vállalkozásokat motiváló jövedelmek közül csak azokat nevezzük járadéknak, amelyek a társadalom számára káros tevékenység következményei? A következő pontban amellet fogok érvelni, hogy ez nem egyszerűen szavakkal való játék: ez a megkülönböztetés, a járadéknak a „rossz” tevékenységekre korlátozása nem működik – alkalmazhatatlan definíciót eredményez.

Fontos lenne szétválasztani a produktív és nem produktív (redisztribúciós) tevékenységből származó járadékot – de ez a gyakorlatban lehetetlen

Jövedelem, járadék tehát különböző tevékenységekből származhat. Ez ösztönöz gazdasági aktivitásra, vállalkozásra. Lehet, hogy ennek a tevékenységnek a célja tiszta redisztribúció – például a politikánál nekünk kedvező költségvetési vagy piackorlátozó szabályozási döntések kijárása –, de lehet produktív tevékenység is. Megpróbálhatjuk ugyan ezeket elhatárolni, de megítélésem szerint kudarcot fogunk vallani: túl sok olyan esetet találunk majd (és túl fontosakat), amelyeket nem lehet besorolni a klasszikus produktív – improduktív felosztásba. De nem lehet besorolni a Mihályi Péter és Szelényi Iván által javasolt zárt vagy nyitott csoport felosztásba sem. Kezdjük az utóbbival!



Zárt csoport vagy nyílt csoport jövedelme. Max Weber, Mihályi Péter és Szelényi Iván zárt és nyílt csoport közötti megkülönböztetésének lényege, hogy aki csatlakozni szeretne az adott csoporthoz, és „aki ténylegesen abban a helyzetben van, hogy megteheti”, „akadály nélkül” megteheti-e, vagy azt valamilyen szabály „kizárja, korlátozza vagy feltételekhez köti”. Ez a definíció azonban meglehetősen nehezen alkalmazható. Weber maga is elismeri, hogy „a nyitottságtól a szabályozottságig és a zártságig képlékeny az átmenet” (Weber 1987: 70). Ráadásul nem is csak arra gondolhatunk itt, amit ő is kiemel, vagyis hogy sokféle szabályozással próbálhatja a csoport korlátozni a csatlakozást,⁶ hanem arra is (sokkal inkább arra...), hogy nem egyértelmű, hogy egy csoport mikor zárt és mikor nyitott. Főleg azért, mert közel sem világos, mikor van valaki „ténylegesen abban a helyzetben”, hogy csatlakozhat, mikor „akadályozzák azt”. Lássunk három példát!

Egyrészt, milyen értelemben alkot zárt csoportot a kiváló, pótolhatatlan munkaerő, amely (piaci) járadékhoz jut (Mihályi – Szelényi 2017: 18–19)? Persze nyilvánvaló, hogy nem könnyű kiváló munkaerővé válni, e csoporthoz csatlakozni – lehetnek genetikai, neveltetési okai is, de elképzelhető, hogy sok képzéssel, tanulással lehetséges. Felmerül azonban a kérdés, hogy mit jelent az, hogy valaki ténylegesen abban a helyzetben van, de megakadályozzák a csatlakozásban. Bárki számára elérhetőnek kellene lennie ennek a kivételes képességnek – mennyi tanulással?

Másrészt, látjuk a cikkben, hogy járadék lehet olyan jövedelem, amely „olyan források tulajdonlásából származik, amelyekhez bizonyos aktorok csak korlátozottan férnek hozzá” (Mihályi – Szelényi 2017: 20). Nem teljesen egyértelmű, hogy mit érthetünk itt „korlátozott hozzáféréssel”. Azt, hogy az erőforráshoz való aktuális hozzáférés, annak használata korlátozott – például mert az aktuális tulajdonos akadályozza azt? Vagy azt, hogy adott csoport az erőforrás tulajdonjogát hosszabb távon sem szerezheti meg, nem versenyezhet azért, mert a verseny zárt? Bármelyiket is fogadjuk el, komoly problémákkal nézünk szembe. Az első esetben azzal, hogy a tulajdon definíciójának része, hogy a tulajdonos döntheti el, hogy ki és milyen feltételek szerint férhet hozzá ahhoz, ami az „övé”. Vagyis minden tulajdon járadékot fog termelni. Sőt, nem csak a tulajdon, hanem minden jog. Ez a „kizárási jog” ugyanis nem csak a tulajdon, hanem minden jogosultság (*right*).⁷ Például ha a munkavállaló (a „humántőke tulajdonosa”) szabadon dönthet arról, hogy kinek és milyen feltétel mellett akar dolgozni, szabadon dönti el, hogy ki férhet hozzá a munkaerejéhez, munkaidejéhez, akkor ezzel ő is kizárja a többi munkaadót – a humántőke, a munka is járadékot termel?

⁶ Weber példáival: külön szavaznak minden belépni akaróról, csak beleszületni (örökölni) lehet a tagságot, teljesítmény alapján áll nyitva a csoport, előzetes próbaidőt írnak elő, jegyet kell vásárolni.

⁷ Lásd például Wesley N. Hohfeld jogosultság (*right*) definícióját (Hohfeld [1917] 2000).



Más helyen a cikk – a járadékvadászat közgazdaságtani irodalmának klasszikus példáit sorolva – a működési engedélyeket hozza példaként (Mihályi – Szelényi 2017: 22–23), tehát mintha inkább a verseny zártságára utalna. De mikor tekintünk egy versenyt, egy piacot zártnak? Maga a működési engedélyhez kötés már ezt jelenti? Ebben az esetben kiesne a weberi definícióból a „ténylegesen abban a helyzetben van” levők kitétele – azt várnánk, hogy mindenki számára (bármilyen helyzetben is van) mindenféle különbségtétel nélkül elérhetővé tegyék a piacra lépést. Mihályi Péter és Szelényi Iván sem ezt mondja, hanem azt, hogy a gond az, hogy az engedélyeken keresztül a kínálatot korlátozzák (2017: 23). De könnyen eszünkbe juthatnak más kínálatkorlátozási példák is, amelyek esetében talán a legtöbben egyszerűen a megfelelő helyzet definícióját látjuk. Lássunk egy szándékoltan erős példát! A gyerekmunka betiltása is a munkakínálat korlátozása. Ennek révén azok, akik ezzel nem éltek, extra terheket helyeznek azokra a versenytársaikra, akik ilyennel élnek. Vagyis a gyermekmunka betiltása, a munkakínálat csökkentése (és áttételesen a bérköltség emelése) révén mesterséges kínálatkorlátozás – járadékvadászat?

Úgy tűnik számomra, hogy a Mihályi Péter és Szelényi Iván által Max Webertől kölcsönzött nyitott és zárt csoport közötti különbségtétel végső soron megköveteli a kizárás indokáról – másképp: a csoporttagság feltételéről – való állásfoglalást. Ezt az indoklást próbálhatjuk meghatározni a közgazdaságtanban bevett produktív és nem produktív tevékenység közötti megkülönböztetéssel.

Produktív-improduktív tevékenységből fakadó jövedelem. A közgazdaságtani irodalomban nem ez a zárt vagy nyílt csoport a járadék elkülönítésének alapja, hanem – mint Buchanan megfogalmazásánál láttuk – az, hogy a tevékenység „jó” vagy „rossz” társadalmi hatással jár-e. Kicsit szofisztikáltabban: produktív vagy improduktív-e – a produktivitást valamiképpen a társadalmi jólét növekedéséhez kötvé. Ez ugyan felveti a jólét meghatározásának, mérésének (roppant bonyolult) problémáját, de e kérdés tárgyalásától most eltekintek. Fontosabb ugyanis most az, hogy – ha a jólét egyszerűen meghatározható is lenne, akkor is – számolni kell azzal, hogy a valóságban tipikusan nem produktív és improduktív tevékenységekkel fogunk találkozni, hanem olyanokkal, amelyekben az egyes jegyek szétválaszthatatlanul keverednek.

Lássuk például a Mihályi Péter és Szelényi Iván által felhozott privatizációt! Tagadhatatlan, hogy ezek esetén újraelosztás, „fölösleges” (nem ösztönző) jövedelem, improduktív járadék is keletkezett – a privatizációs döntéseket meghozó politikusok befolyásolására, a velük való jó viszony kialakítása érdekében felhasznált erőforrás mindenképpen improduktív. A privatizáció bajnokai, az abból kifejlődő oligarchia mindenképpen járadékhoz jut. De a privatizáció – még akkor is, ha ilyen politikai okok, korrupciós motívumok alapján születtek is döntések – magántulajdont teremtett, ami jelentős részben (bár nem mindig)



produktív lépés is. A produktív és az improduktív elem egyszerre, szétválaszthatatlanul van jelen.

A joggazdaságtan (visszatérve szűkebb kutatási területemhez) sokszor szembe-sül ilyen „kevert szituációkkal”. Az egyik leggyakoribb épp a tulajdonteremtés – nem csak a privatizáció során. Például ha egy korábban szabad (szabad hozzáférésű) jószágot valaki magántulajdonává teszünk, és megengedjük neki, hogy mivel tulajdonos, kizárjon másokat annak használatából, élvezetéből, akkor azzal nyilvánvalóan jelentős vagyont juttatunk neki. Újraelosztás történik: megszerzi, ami eddig „mindenkié” volt, megszerzi a korábban a jószágot, a vagyontárgyat szabadon használók jövedelmének egy részét. Egyúttal viszont sok esetben csak ennek a járadékának a révén érhető el, hogy az adott vagyontárgy ne pusztuljon, fogyjon el túl gyorsan, ahogyan az a szabadon használható javak esetén gyakran megtörténik.⁸ A tulajdon ezen hasznát, vagyis az ún. közlegelő-probléma kiküszöbölését nevezi a joggazdaságtani irodalom a tulajdon melletti *statikus ösztönzőnek* (Posner 2011: 40–41). De ugyanígy a két elem szétválaszthatatlan keveredését látjuk az öröklés intézménye kapcsán is, amit Mihályi Péter és Szelényi Iván (is) a járadék egyik fontos forrásának tekint. Mint arra a joggazdaságtani irodalom vagy éppen Robert Nozick (1974) eredeti, ún. jogosultságon alapuló igazságosság-elmélete (*entitlement theory of justice*) is rámutat: éppen ez a többlet, ez a járadék az, ami vagyonfelhalmozásra, munkára, nem utolsósorban vállalkozásra ösztönöz.⁹ Az öröklés lehetősége, az, hogy az általunk felhalmozott vagyon nem valakié, hanem családtagjainké, az általunk kijelölt személyeké lehet, nagyobb erőfeszítésre, megfontolt kockázatvállalásra motivál (Posner 2011: 691).¹⁰ Ez a tulajdon melletti *dinamikus érv* (Posner 2011: 40–41). Az improduktív elem kiiktatásával vélhetően a produktív elem is elveszne.

⁸ Igaz, nem mindig, mint azt Elinor Ostrom munkásságából tudjuk (Cole – Ostrom 2012; Ostrom – Hess 2010; Schlager – Ostrom 1992).

⁹ Tegyük hozzá, később Nozick már kritikusabbá válik a vagyon öröklés útján való transzferével szemben, gyakorlatilag feladva ezzel a jogosultság-elméletet (Nozick 1989).

¹⁰ Ugyanakkor nem feledkezhetünk el arról sem, hogy az örökség nem csak emiatt van, és nem csak amiatt, hogy emberek vagyont akarnak hagyományozni az utódaikra. Mint a joggazdaságtani irodalom bemutatja, azt sok más módon tehetik (például elajándékozzák még életükben), tehát az örökség megértésekor azt a kérdést is fel kell tenni, hogy miért nem ezt az utat járják (lásd Posner 2011: 687–692).



A politikai (újraelosztási) járadék bizonyos formái is igazolhatók – sőt, hatékonyak

A produktív és a nem produktív járadékszerzés közötti különbséget olykor azonosítják a piaci és a politikai járadék közötti különbséggel. A tiszta redisztribúción kívül ez lenne csak improduktív járadék. Láttuk: piaci járadék olyan előnyből fakad, ami idővel elvész, a politikai járadékot viszont a politika mesterségesen védi – nem engedi a versenyt, vagy kifejezetten olyan jövedelmet, vagyont juttat valakinek, amit mástól vesz el, illetve amit mástól megtagad. Ha ez a politikai járadék magas, akkor annak megszerzése érdekében fog a vállalkozó befektetni, a politikai szférában próbál eligazodni, arról gyűjt információt, a politikusok, szabályozók és nem a fogyasztók igényeinek felmérése, kielégítése lesz a fő célja.

Azonban itt is vigyázni kell: a politikai és piaci járadék megkülönböztetése sem egyszerű – itt is találunk kevert, nehezen besorolható eseteket. Ráadásul attól, hogy egy járadékot a politika, a szabályozás teremti, ha léte a politikusok, a szabályalkotók akaratától és nem a piaci viszonyoktól függ, még lehet hatékony. Sőt, olykor kifejezetten a politika beavatkozása, a politikai járadék megteremtése teszi hatékonná, produktívvá a gazdasági életet. Lássunk erre egy példát: a „szellemi tulajdon” védelmét!

Hatékony politikai járadék. A „szellemi tulajdon” egy tulajdonhoz hasonló védelmet nyújtó intézmény: a szerző, a feltaláló meghatározott időre megkapja a jogot, hogy döntsön szerzeménye, találmánya felhasználásáról. Egyedül ő jogosult dönteni arról, hogy megengedi-e másnak (miért, mennyiért cserébe), hogy a szabadalmát felhasználja a termelésben, hogy megnézze, meghallgassa szerzeményét, továbbfejlessze (megfilmesítse, lefordítsa stb.) azt. Járadékra tehát magasabb árat kérhet érte, korlátozhatja annak piacra kerülő mennyiségét. Adott esetben (tipikusan szabadalmak esetén) meg is akadályozhatja, hogy más használja azt. A szabályozás mesterséges monopóliumot teremti – éppen úgy, ahogy Mihályi és Szelényi vagy Buchanan megfogalmazza. Jól azonosítható azonban a produktív hatás is. Éppen ez a járadék, ez a jövedelemátcsoportosítás szükséges ahhoz, hogy legyenek (megfelelő számban) ilyen alkotások. A mesterséges monopólium megteremtése, a piac bezárása tehát kifejezetten hatékony is lehet (Cooter – Ulen 2005: 135; Shavell 2004: 138–141; Posner 2011: 48).¹¹

Kevert esetek: nem piaci és nem politikai járadék. A társadalmi, gazdasági élet nem osztható fel a piaci és a politikai, kormányzati szférára; nem piaci járadékot nem

¹¹ Ezen ösztönző létét senki nem vitatja – a kritikusok sem. A vita arról folyik, hogy ez milyen erős: mit tesz hozzá a szerzőnek jutó egyéb előnyökhöz – nem teremtenek-e azok önmagukban is elegendő ösztönzést.



csak politikai befolyás útján lehet szerezni. Láttuk ezt már a bevezető definícióban is: a bírósági úton, peren keresztül megszerezhető jövedelem, vagyon nem piaci, de nem is politikai kapcsolaton keresztül szerzett járadék.

A vállalkozó tehát nem csak aközött választhat, hogy vagy a piacon szerez járadékot, többletet (a kereslet jobb kielégítése, a legjobb szerződő partnerek megszerzése révén), vagy a politikában (lobbizással, korrupcióval, az állam, a szabályozók foglyul ejtésével). Az alternatívák köre lényegesen tágabb. A politikán, kormányzaton, törvényhozáson keresztül szerzett járadék mellett erről sem feledkezhetünk meg. Bár Mihályi Péter és Szelényi Iván nem elemzi, de ezek a kevert esetek a posztkommunista országokban létrejövő járadék kapcsán is jelentősek lehetnek.

A nem hatékony (nem produktív) járadékok elleni küzdelemben intézményi megoldások (is) kellenek – de ezek komoly költségekkel járnak

A járadékvadászat ellenzői persze azt a definíciót fogadják el, amely csak a nem produktív járadékokat érti járadékon, csak ezt kívánják kiiktatni. A produktív jövedelemszerzéssel semmi bajuk. Az előbb amellet érveltem, hogy ez a produktív-improduktív elkülönítés sokszor nem lehetséges. Most újabb lépést kell tennünk: a tisztán nem produktív járadékok elleni harc is komoly veszélyekkel járhat. Egyrészt azért, mert az ilyen járadék még járhat egyéb társadalmi hasznokkal, amelyeket felszámolunk, ha a járadékot kiiktatjuk. Másrészt az ehhez szükséges intézményi változások óhatatlanul egyéb veszélyekkel járnak.

Igazolható nem produktív járadékok. A jövedelmek megítélése kapcsán nem az egyetlen szempont a produktivitás, nem az egyetlen releváns kérdés, hogy produktív tevékenység hozama-e. Fontos szempont lehet például az igazságosság is. A dilemmát jól érzékeltethetjük a pereskedés példájával. Egy per nem mindig produktív, hatékony. Könnyen belátható, hogy csak akkor lesz az, ha hat mások magatartására. Amennyiben az ítélet nem kap kellő (legalább szakmai) nyilvánosságot, akkor ezek a hatások nem léphetnek fel, a pereskedés megmarad egy nem produktív járadékvadász tevékenységnek. (Ezt felismerve Baumol [1990: 917] javaslatokat is tesz az Egyesült Államokban a pereskedésre ösztönző szabályok megváltoztatására – például a perköltséget, a kockázatot alacsonyan, a peren kívüli megegyezés várható összegét magasan tartó szabályokéra.)

Azonban nyilvánvaló, hogy a perek „hozama” nem csak ez a „produktív” hatás. Sőt „haszna” lehet akkor is, ha az ítélet híre a két érintett félén kívül nem is jut el máshoz. A nem produktív járadékszerzés más legitim (de „nem produktív”) célokat még szolgálhat. Nem feledkezhetünk el például az igazságossági célról –



konkrétan: a per indokául szolgáló jogsértés miatti igazságtalanság, jogtalanság reparálásáról.

Nem igazolható, nem produktív, de csak komoly károk révén felszámolható járadékok. A nem produktív járadékszerzést sokszor csak olyan intézményi változások révén lehet kiiktatni, amelyek akkora költségeket generálnak, amelyektől a járadékvadászat miatti veszteség elmarad. Jobb együtt élni a kisebb rosszal. Vegyük észre: ez az érv nem arról szól, hogy a járadékvadász tevékenységnek pozitív hatásai is vannak. Az új érv az, hogy az intézményrendszer változása más területeket is érinthet.

Jó példát szolgáltat erre a diszkrecionális döntések visszaszorításának, a szabályalapú működés növelésének programja. Szelényi és Mihályi járadékfogalmában is megjelenik ez – például amikor a privatizáció kapcsán az új burzsoázia tagjainak kijelölését, kinevezését kritizálják (Mihályi – Szelényi 2017: 29). Weber eredeti definíciója is egyértelműen a zárt csoportok közé látszik sorolni azt, ha diszkrecionális döntés (például szavazás) dönt egy-egy tag felvételéről, a tagság a megfogalmazott feltételek teljesítése esetén nem automatikus (Weber 1987: 70). Egy szabályalapú tagság lényegesen ritkábban eredményez zárt csoportot, bár túl magasra tett belépési feltételekkel is be lehet zárni egy csoportot – mint azt az ügyvédi vagy orvosi kamarák Mihályi és Szelényi által hozott példáján is látjuk (Mihályi – Szelényi 2017: 18–19).

Nyilvánvalónak látszik, hogy amennyiben bizonyos jog vagy juttatás (vagy éppen a csoporttagság) adott feltételek elérése esetén automatikusan jár, és nem a politikusok, a tagok diszkrecionális döntésétől függ, akkor csökken az ösztönzés a politikai járadékok megszerzésére: nem a döntéshozótól függ, ezért nincs is értelme az ő megnyerése érdekében erőforrásokat áldozni. Például a járadékvadászat, a korrupció elleni hatékony eszközként írja le a társasági jog közgazdasági elemzése azt a folyamatot, amikor – nagyjából a XIX. század második felében – a társaságalapítás, a jogi személyiség megadása bizonyos törvényi feltételek fennállása esetén automatikussá vált, és nem esetileg kellett „kijárni” egy-egy gazdasági társaság megalakulását, annak törvénybe foglalását, a társasági formával járó előnyök biztosítását (Shughart II – Tollison 1985; Bainbridge 2009: 12).

Azonban nem feledkezhetünk el a diszkrecionalitás előnyeiről sem – ha a járadékvadászattól való félelem miatt a szabályalapú rendszer irányába mozdulunk, akkor ezekről mondunk le. A szabályalapú rendszer ugyanis nem csak azt eredményezi, hogy nem lehet (pontosabban csak nagyon áttételes eszközökkel lehet) kordában tartani a létszámot, hanem sokszor túlzottan rigid, rugalmatlan is. A szabályok alkalmazása során sok olyan információt nem tudunk figyelembe venni, amit egy egyedi döntésnél megtehetnénk. Utóbbiak esetében elég tágabban körülírt elveket meghatározni, amelyek teljesüléséről a döntéshozók esetileg meggyőződhetnek (Kaplow 1992; Luppi – Parisi 2011).



Maga a nem produktív járadék elleni harc is nem produktív járadék (lehet)

Mihályi Péter és Szelényi Iván cikkének egyik legnagyobb pozitívuma, hogy leírják az irodalomban ritkán emlegetett összefüggést: a járadékvadászat, a nem produktív járadékok elleni küzdelem, az ezzel igazolt intézményi változások gyakran maguk is nem produktív (újraelosztási) járadékot termelnek, maguk is nem produktív (újraelosztási) járadékvadász tevékenységek (Mihályi – Szelényi 2017: 32–33).

Az általuk hozott példák, vagyis a korrupcióellenes programokat politikai vagy éppen piacszerzési célokra használó fellépések is jelzik, hogy a nem produktív járadékvadász csoportok ellen harcoló szereplők gyakran nem a kritizált járadék felszámolását akarják, hanem egyszerűen annak átcsoportosítását. Sokszor a kialakult járadékot ugyan valóban megszüntetik, de a kedvezményezett csoport másféle járadékhoz jut. Az egyik legszebb példa erre a versenyjog, a trösztellenes törvények létrejötte. Mint arra Massimo Motta is utal, a piaci hatalommal rendelkező nagyvállalatok, az általuk megszerzett járadék ellen fellépő kis- és középvállalati csoportok valóban megszüntették ugyan e nagyvállalatok piactorzító magatartásából fakadó járadékot, viszont erre az motiválta őket, hogy a piacsabályozás révén korlátozhatták a versenyt. Ezek a törvények ugyanis lezárták (részben) a nagyvállalatok előtt a piacot, vagyis a kis- és közepes vállalatok a szabályozás miatt versenyelőnyhöz, végső soron járadékhoz jutottak (Motta 2007: 23–24).

Irodalom

- Baumol, William J. 1968: Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review* 58 (Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association): 64–71.
- Baumol, William J. 1990: Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy* 98: 893–921.
- Bainbridge, Stephen M. 2009: *Corporate Law*. New York: Foundation Press.
- Bod Péter Ákos 2018: Bérek, profitok és járadékok harca – magyar szemmel. *Századvég* 88: 51–74.
- Buchanan, James M. – Tollison, Robert D. – Tullock, Gordon [1980] 1992: Járadékvadászat és profitra törekvés. In Buchanan, James M.: *Piac, állam, alkotmányosság*. Budapest: KJK.
- Cole, Daniel H. – Ostrom, Elinor 2012: The Variety of Property Systems and Rights in Natural Resources. In Cole, Daniel H. – Ostrom, Elinor (szerk.): *Property in Land and Other Resources*. Lincoln Institute. 37–64.
- Cooter, Robert – Ulen, Thomas 2005: *Jog és közgazdaságtan*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Hohfeld, Wesley N. [1917] 2000: Alapvető jogi fogalmak a bírói érvelésben. In Szabó Miklós – Varga Csaba (szerk.): *Jog és nyelv*. Budapest: Books in Print Kiadó.



- Kaplow, Louis 1992: Rules versus Standards: An Economic Analysis. *Duke Law Journal* 42: 557–629.
- Luppi, Barbara – Parisi, Francesco 2011: Rules versus Standards. In Parisi, Francesco: *Production of Legal Rules*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Mihályi, Peter – Szelenyi, Ivan 2017: The Role of Rents in the Transition from Socialist Redistributive Economies to Market Capitalism. *Comparative Sociology* 16: 13–38.
- Motta, Massimo 2007: *Versenypolitika: Elmélet és gyakorlat*. Budapest: Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ.
- Nozick, Robert 1974: *Anarchy, State, and Utopia*. Basic Books.
- Nozick, Robert 1989: *The Examined Life*. Simon & Schuster.
- Ostrom, Elinor – Hess, Charlotte 2010: Private and Common Property Rights. In Bouckaert, B. (szerk.): *Property Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Posner, Richard A. 2011: *Economic Analysis of Law*. 8th edition. New York: Aspen Law and Business.
- Schlager, Edella – Ostrom, Elinor 1992: Property rights regimes and natural resources: A conceptual analysis. *Land Economics* 68: 249–262.
- Shavell, Steven 2004: *Foundations of Economic Analysis of Law*. Belknap Press.
- Shughart II, William F. – Robert D. Tollison, R. D. 1985: Corporate Chartering: An Exploration in the Economics of Legal Change. *Economic Inquiry* 585–599.
- Tullock, Gordon 1967: The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft. *Western Economic Journal* 224–232.
- Weber, Max 1987: *Gazdaság és társadalom: a megértő szociológia alapvonalai 1*. Budapest: KJK.

B U D A P E S T I K Ö N Y V S Z E M L E

BUDAKISZA

KRITIKAI ÍRÁSOK

A TÁRSADALOMTUDOMÁNYOK

KÖRÉBŐL

BÍRÁLAT

LAKI MIHÁLY – KORNAI JÁNOSRÓL
VÁRHEGYI ÉVA – BEN S. BERNANKÉRÓL
KIRÁLY JÚLIA – DAVID RICARDÓRÓL
BRUNNER ATTILA – BOLLA ZOLTÁN RÓL
ÉS AZ ART DECO ÉPÍTÉSZETRŐL

PROBLÉMA

RUGÁSI GYULA – SZÁMÚZOTT JELEN
FORGÁCS ÉVA – „ÚJ TÁRGYILAGOSSÁG”

SZEMLE

MAGYAR TURANIZMUS, IMPEXEK,
KOCKÁZATI TŐKE, MÉDIA,
POLITIKA

MI A PÁLYA?

MICHEL FOUCAULT
KENNETH CLARK

BIBLIOGRÁFIA

FONTOS KÖNYVEK 2017. NYÁR – TÉL

M E G J E L E N I K

2018. TAVASZ

N E G Y E D É V E N T E



A Magyar Numizmatikai Társaság bankettje 1935-ben. © Buzinkay Géza/Fortepan

Bod Péter Ákos

Bérek, profitok és járadékok harca – magyar szemmel¹

A válságnak vége – de ki profitál ebből?

A 2007-től kifejlődő világméretű pénzügyi zavarok a külpiaci és pénzügyi kapcsolatoktól nagyban függő peremtérségekben különösen súlyos gazdasági hatásokkal jártak, a nézetekben és politikai viszonyokban pedig szakaszhatárt hoztak. A válság a kelet-közép-európai térséget a rendszerváltozási folyamat második évtizedének végén érte; a megelőző tíz év később szinte aranykornak tűnhetett gyors gazdasági növekedésével, reálbér-emelkedésével. A mediterrán országokban a válságot megelőző évek során szintén erőteljes – ám termelékenységgel alá nem támasztott – béremelkedés ment végbe. Európa peremhelyzetű térségei ekkor érezhetően konvergálódtak a nyugat-európai országok jövedelmi szintjéhez. A válsággal azonban leállt a konvergencia, a peremvidék sok országa mélyebb recessziót szenvedett el, mint a fejlett országok zöme.²

2007-től csaknem egy évtized kellett ahhoz, hogy a KKE-térségben a lakossági jövedelem és fogyasztás a krízis előtt szintre visszajusson, a déli peremországok pedig még nehezebben regenerálódtak. Nem előzmény nélküli ügyről van szó: az európai integráció korábbi szakaszaira is igaz, hogy jó konjunktúra idején a

¹ A tanulmány az Európai Unió, Magyarország és az Európai Szociális Alap által társfinanszírozott EFOP-3.6.2-16-2017-00017 azonosítójú „Fenntartható, intelligens és befogadó regionális és városi modellek” című projekt keretében jött létre.

² A magyar eset annyiban más, hogy a kétezres évek legelején követett állami túlköltekezés idővel beleütközött az EU-tagságból fakadó szerződéses korlátokba, így az akkori (Gyurcsány-)kormány már 2006 nyarán kiigazító, azaz költségvetési értelemben megszorító és így a gazdaságot lefékező fordulatra kényszerült. Emiatt viszont kimaradtunk a válság előtti évek nagy lendületéből.



periféria gazdaságai a magtérsegnél gyorsabban nőnek, válságban viszont nagyobb visszaesést szenvednek el, mint a fejlettebb és diverzifikáltabb magországok.³

Egy évtizeddel később új helyzet állt elő Európában. A gazdasági növekedés kedvezően alakul: 2017-re az euróövezet minden egyes tagállamában nőtt az output, mégpedig úgy, hogy az euró bevezetése óta a legkisebb volt a tagállamok növekedésének szórása (Constâncio 2017). A KKE-térség is erős növekedést mutatott fel.⁴ Mégis, a javulás ellenére vált politikai kérdéssé, hogy az új tagállamok jövedelmi szintje milyen mértékben marad el a régebbi tagállamokétól (valamint a lakosság várakozásaitól). A közvéleményt persze nem a bruttó hazai termék (GDP) alakulása foglalkoztatja, hanem a kereseteké. Ám ez utóbbiban még nagyobb a lemaradás, mert az új tagországokban az uniós átlagnál kisebb a *bérijövedelmeknek a GDP-n belüli aránya*. Egy átlagos rendszerváltoztató országban, azt is beszámolva, hogy árszintje alacsonyabb az uniós átlagnál, vagyis a helyben elköltött jövedelem vásárlóereje nagyobb, akár elégedettek is lehetnénk azzal, hogy negyedszázad alatt az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson 1990-től az akkori európai átlag feléről mára annak *kétharmadára* emelkedett. Ám ha itt a bérijövedelmek csak *felét* teszik ki a GDP-nek, míg az átlagos fejlettségű EU-tagországokban a munkajövedelmek a GDP kétharmadára rúgnak, akkor e nem sikertelen új tagállamban a lakossági jövedelem nem *kétharmada*, hanem csak *fele* a nyugatinak ($0,66 \times 0,5 = 0,33$ versus $1,00 \times 0,66$). Vagyis nem téveszme és hamis tudat a keleti peremtérsegtben, hogy tőlük nyugatabbra sokkal jobban élnek az emberek.

Újabban viszont Nyugaton is van ok a munkavállalói elégedetlenségre: csökkent a munkajövedelmek részaránya a GDP-n belül, és ezzel egy időben az output növekedési trendje megtört, sok helyen stagnálásba váltott. A fejlett világban is heves viták zajlanak a *reálbérekről*.⁵

A bérek és tőkejövedelmek küzdelmének újabb menete?

Az ügyek taglalása előtt tisztázandók a bérhányad különféle meghatározásai, mert azok nagyban árnyalják a képet, és hiba lenne határozott állítást levonni bizonytalan tartalmú adatokból. A leggyakrabban a *kiigazítatlan* (az irodalomban gyakran

³ Így volt ez az 1970-es évek első, majd második olajválsága idején is.

⁴ 2017 végén már tizenhetedik negyedéve növekedett az euróövezet országainak GDP-je; a keleti perem gazdasági növekedése pedig különösen figyelemreméltó 2013–2014 óta.

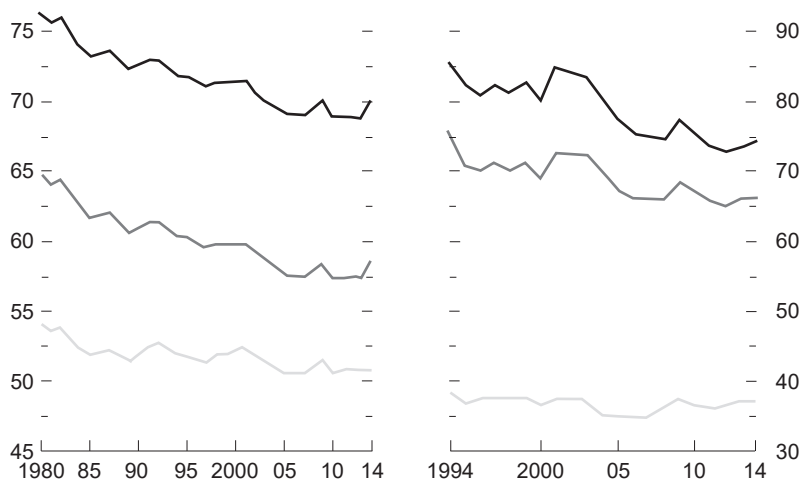
⁵ A témával részletesen foglalkozik a Nemzetközi Valutaalap 2017-es világgazdasági kitekintése, amely mind a mérési, módszertani kérdéseket, mind a bérhányad mérséklődő tendenciáinak komponenseit alaposan elemzi (IMF 2017).



a „naiv” jelzővel illetett) bérhányad-mutatót használják: a nemzeti számlák szerinti foglalkoztatotti bérjövodelemeket (w) elosztják a GDP-vel. Ez a hányadmutató azonban nem veszi bérként figyelembe az önfoglalkoztatók (vállalkozók, gazdák), sem az informális szektorban ténykedők jövedelmét. Az pedig félrevezető, ha az önfoglalkoztatók jövedelmét egészében tőkejövodelemnek tekintenénk, hiszen a legtöbb érintett jövedelmének kis részét teszi ki a vállalkozói profit. Ezért az önfoglalkoztatóktól származó hozzáadott értéket értelmes becsléssel fel kell osztani munka- és tőkejövodelemre. Főként a fejlődő világban igen jelentős az önfoglalkoztatás aránya, így a kiigazítatlan mutatók ott különös óvatossággal kezelendők (IMF 2017: 152–154). További fő korrekciós tétel a tőkeállomány *amortizációja*: miután az a tőke értékvesztését hivatott pótolni, és sem munka-, sem tőkejövodelemnek nem tekinthető, így a GDP-ből ki kell hagyni a bér-, illetve tőkehányad kiszámolásánál.

E két korrekció révén a munkajövodelemek arányának csökkenése már kevésbé drámai, mint a nyers mutatók alapján, noha az alapprobléma így is látható.

1. ábra. A munkajövodelemek GDP-hez mért arányának alakulása hosszabb távon



Forrás: IMF 2017. Bal oldalon a fejlett gazdaságok, jobb oldalon a fejlődő és felemelkedő gazdaságok. Fekete: a kiigazítás nélküli adatok. Szürke: önfoglalkoztatással módosított adatok. Világoszürke: önfoglalkoztatással és értékcsökkenéssel módosítva.

A módszertani kiigazítások erősen kihatnak a trendekre, bár hosszabb távon mindkét országcsoportban leszálló a folyamat. Ám a kiigazítatlan adatoktól eltérően a korrigált mutatók szintjét tekintve más a kép: a fejlett világban nem 54%-ról 51 százalékra csökkent a munkajövodelemek aránya 35 év alatt, hanem 76-ról 70-re. Még



nagyobb az eltérés a peremországok esetében: a valószínűtlenül alacsony 38–39 százalékos sáv helyett 75–85 százalékos tartományon belül mozog az adatsor.

A szakmai közvéleményben élő képet tehát csak részben igazolják a tisztított adatok: a globalizációs korszak vizsgált évtizedeiben ugyan valóban mérséklődött a munka hozamának részaránya, ám a fejlett világban a gondoltnál kisebb ütemben. Inkább a fejlődő országokban esett nagyot a részarány (ami egyáltalán nem magától értetődő fejlemény), viszont még így is a fejlettekre jellemző tartományban mozognak az értékek. Ez váratlan eredmény.

Ugyanez a jövedelemelosztzkodási ügy másik nézőpontból: ha valahol csökkent a munkajövedelmek részaránya, akkor ott nyilván nőtt a *profit részaránya*. Ez globális trend, de a fentiek szerint különösen a kevésbé fejlett országokat érinti. Tekintsünk konkrét eseteket: egy MNB-forrás szerint hazánk szintén elmarad az uniós szinttől a munkajövedelmek arányát tekintve, bár nem áll rosszul a hozzá mérhető társadalmak között (2. ábra).⁶ Az MNB közleménye azt a vélekedést erősíti, amely szerint a peremországokban a fejlett világhoz képest rendszeresen kisebb a bérhányad, és következésképpen nagyobb a profitnak a GDP-n belüli *hányada* ($\frac{\pi}{Y}$).⁷

Az szintén szokásos feltételezés, hogy a peremvidéken a magországokéhoz képest rendszeresen nagyobb az általános *profitráta* ($\frac{\pi}{K}$) is.⁸ Ám ez a két hányad, vagyis a profitnak az összterméken belüli aránya, valamint a felhasznált tőkeállományra vetített aránya (azaz a profitráta) nem szükségszerűen alakul egyformán egy adott országban. Az ismert marxi teória szerint az utóbbinak tendenciaszerűen csökkennie kellene. Ugyan a korabeli jóslat nem vált be, de még ha tényleg mérséklődne is az egységnyi tőkére jutó nyereség (ROE), attól a nemzeti jövedelmen belül a tőkejövedelmek hányada elvileg tovább nőhet: ha ugyanis a tőkeállomány jelentősen növekszik, azaz a gazdaságban *tőkemélyülés* (*capital deepening*) megy végbe, akkor a megnövő tőkeállományra jutó jövedelmek mértéke valóban emelkedhet, mégpedig gyorsabban, mint a bérek tömege.

Márpedig a felzárkózó ambíciójú térségben rendszerint erőteljesen bővül a tőkeállomány. A szokásos közgazdasági összefüggésekkel tehát egybevág, ha a tőkejövedelmek részaránya nagy és növekvő a peremhelyzetű gazdaságban, amely huzamos időn át importál tőkét, azaz a hazai tőke állománya kiegészül a beáramló külső tőkékkel. A külföldiek az otthoninál nagyobb kockázattal szembesülnek,

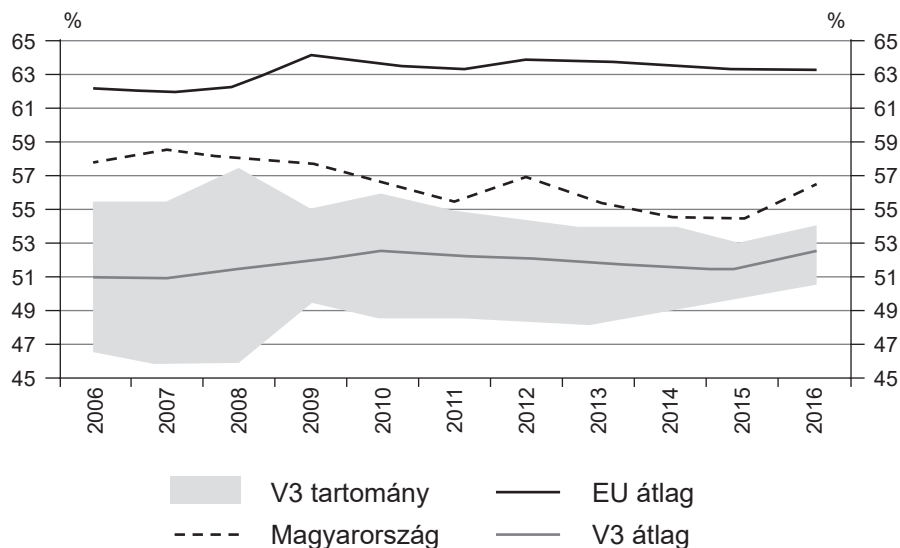
⁶ Az adatközlő nem tisztázza, hogy kiigazítatlan vagy valamely módon korrigált mutatóról van-e szó (MNB 2017).

⁷ Az Y a bruttó hazai terméket, a számlálóban szereplő π pedig az adott évben keletkező összes tőke- és vállalkozói jövedelmet jelöli.

⁸ K az adott gazdaság tőkeállománya. Komponensei: kamat, tulajdonosi jövedelem, járadékszerű jövedelmek, de nem a vállalkozók munkajövedelme, amely rendszerint a személyes jövedelmek között szerepel a nemzeti számlákban.



2. ábra. A bérjövedelmek hányada a GDP-ben



Forrás: MNB 2017.

e térségbe csakis a szokottat meghaladó hozam reményében hajlandók jönni. E profitvárakozások hosszabb időtávon teljesülnek is. Egészében tehát életszerű, hogy a tőkeállomány növekszik, átlagos hozama sem követi a marxi tézis szerinti csökkenő tendenciát, így a hazai és külföldi tulajdonosoknak jutó teljes tőkejövedelem mértéke indokoltan nagy az illető ország összjövedelmén belül.

Régi háború új csatái az európai peremvidéken

A fenti leírás jól illik a térségünkre. A tőkeimport az egykori tervgazdaságok átalakulását követő egy-két évtizedben szükségszerű szakasz, hiszen a térség tőkehiánnyal és viszonylagosan bő munkaerő-állománnyal lépett be a rendszerváltató folyamatba. A tőkebevonás (külső eladósodás) folyamata nem minősül gazdaságpolitikai hibázásnak, bár természetesen az arányok sokat számítanak. Kellett tehát a tőke, és indokolt volt a tőkének mint termelési tényezőnek a kiemelkedő remunerációja. Ha pedig a profitráta elég nagy, és gyorsan nő a gazdaság tőkeigényessége, akkor az aggregált tőkejövedelem aránya növekszik, még érezhetően növvő GDP mellett is. Mégis elgondolkodtató a visegrádi országok (V4) bérhánya-



dának az európai átlagtól való tartós és nagymértékű lemaradása, illetve másfelől nézve az itteni profithányad kiemelkedő mértéke.

A tőke- és munkajövedelmek arányának szembeállítását a közgazdaságtan klasszikusaitól ismerjük. Ricardo nagy műve, *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei* pontosan így kezdődik: „A föld termékei, mindaz, amit belőle munka, gépek és tőke segítségével nyerünk, elosztódik a társadalom három osztályára, nevezetesen a föld tulajdonosa, a megműveléshez szükséges felszerelés, vagyis tőke, és a munkások között, akiknek munkájával a földet megművelik. De a társadalom különböző fejlődési szakaszaiban a föld össztermékének arányos részei, amelyek ezen osztályokra földjáradék, tőkés nyereség és munkabér néven jutnak, lényegesen különbözők; ez az arány főleg a föld mindenkori termékenységtől, a tőke és a népesség szaporodásától, valamint a földművelésre fordított munka ügyességétől, találékonyságától és szerszámaintól függ” (Ricardo 1817/1940: 1).⁹ A téma hosszú időn át a nemzetgazdasági kutatások középpontjában állt. A jövedelemelosztási elméletekről szólva Káldor Miklós ugyanakkor azt állította, hogy a későbbi észlelések szerint a (tőkés) társadalom különböző fejlődési szakaszaiban a nemzeti jövedelem bérre, nyereségre és járadékra való megosztásának arányai *lényegében hasonlóak* (Kaldor 1960/1989: 98).

A jövedelmeknek a társadalmi osztályok szerinti megkülönböztetésére épült a marxi osztályalapú *kizsákmányolási elmélet*. Ez modern megfogalmazásban zéró összegű játékot feltételez: a két nagy szereplő egyikének (a tőkésosztálynak) a nyeresége a másik fél (munkásosztály) veszteségeként jelenik meg. A földjáradékot húzó osztály is antagonizmusban áll a két nagy társadalmi osztállyal, ám mivel a modern, iparosodott társadalmakban a termőföld termelési tényezőként már elvesztette kiemelt jelentőségét, a járadékügy másodlagossá válik a tőke-munka antagonizmus mögött.

Az eredeti osztályharc-elméleten ugyan túljutott a társadalomtudomány, de a gazdasági osztályok fogalma és a társadalmi jövedelmen való osztozkodás (marakodás) problematikája fennmaradt, sőt egy ideje ismét élő kutatási téma lett, mégpedig a korábbi, stabilnak tetsző jövedelemelosztási arányok megbillenése miatt (Sørensen 2000).¹⁰ Nem ódon teóriák felmelegítéséről van tehát szó, hanem nagyon

⁹ Kislégi Nagy Dénes fordítása. 2018-ban új fordításban is megjelent e klasszikus mű.

¹⁰ Érdekes és a jövedelmi viszonyok mai kutatóit inspiráló nagy ívű elméleti áttekintésében a tulajdon kiterjesztett fogalmával definiálja újra az osztályokat Aage Sørensen (2000). Mivel az önkéntes piaci csere során nyert jövedelmeken (így a munkás bérén, a tőketulajdonos profitján) nem mutatható ki a kizsákmányolás mozzanata, a marxi elmélet érvénye úgy tartható meg, hogy a többletjövedelem a szélesen értelmezett járadék fogalmába olvad. A járadékot „járadékképes aktíva” (*rent-producing asset*) birtoklása teszi lehetővé: ez lehet monopóliumhelyzet miatti átmeneti vagy tartós többletnyereség, ám a szakszervezeti szerződéssel védett munkás bére is tartalmaz járadékelemet, csakúgy, mint másféle formában a szellemi, kulturális elit tagjainak jövedelme is. Sørensen elemzésének egyik



is égető, mai ügyről, amelynek a nyugati társadalmakban napi aktualitást ad a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek növekedése, amint ezt Piketty sokat idézett munkája erőteljesen exponálta (Piketty 2014). Politikai jelentőségre tett szert a kérdés, hogy miért stagnálnak az amerikai bérek, különösen az iparban. Valóban, az Egyesült Államokban hosszabb időn át megfigyelhető a hazai összterméken belül a bérek arányának mérséklődése. Ettől nem függetlenül számos amerikai iparágban a bérek reálértéke is csökkent vagy stagnált, miközben emelkedett a termelékenység, ha nem is a korábbi tempóban. A statisztikai elemzés a globalizációval összefüggő magyarázó tényezőket tárt fel: a fejlődő országokból fakadó importverseny lenyomta Amerikában a kifizethető béreket, illetve a munkaintenzív termelési szakaszok az amerikai gazdaságból mind inkább külföldre települtek, a helyben megmaradó termelés pedig tőkeigényesebb, mint az addigi. Így egyszerre kapunk magyarázatot a megmaradt amerikai iparokban fizetett bérek stagnálására és az amerikai országos bérhányad további mérséklésére (Elsby et al. 2013).¹¹

Minket inkább az európai peremvidéken fekvő országok, különösen a visegrádi csoport jövedelmi ügyei foglalkoztatnak. A V4-ek ugyan fejlettebbek a volt tervgazdaságok csoportátlagánál, ám gazdasági fejlettségben mégis jelentősen elmaradnak Nyugat-Európától. Bérben különösen nagy a szintkülönbség: a V4-térség országaiban a keresetek – számítási módtól függően – negyedét vagy legfeljebb a felét teszik a viszonyítási keretbe tartozó német, osztrák béreknek.¹² Nyitott munkaerőpiacok esetén az egymáshoz közeli országok viszonylatában az ekkora rés (vagy inkább szakadék) hosszabb távon nem maradhat fent. Ám jelenleg a szakadék megléte tény, mégpedig olyan társadalmi tény, amely erősen foglalkoztatja az érintett országok közvéleményét.

következtetése, hogy a szakszervezeti szervezettség széthullásával és általában a munkaerőpiac versenypiaci jellegűvé válásával a mai munkásosztály homogenizálódik, tagjai elvesztették korábbi járadékjövedelmüket, míg egyéb társadalmi osztályok inkább megtarthatták maguknak a járadék-képes aktíváikból származó jövedelmeiket, és ezért nyílt ki a jövedelmi olló Nyugaton.

¹¹ A reálbérek alakulása ennél bonyolultabb ügy, hiszen a korábbi (nominális) béremelkedés elmaradásából nem következik, hogy az ipari munkások (már akiknek megmaradt a munkájuk) Amerikában és más fejlett nyugati gazdaságban reálbéreiket tekintve tényleg rosszul jártak. Ugyanis az olcsó kínai és egyéb ázsiai termék révén a fogyasztási cikkek árszintje leginkább csökkent, azaz a reáljövedelem még változatlan nyugati bérek mellett is nőhetett. Ráadásul az infotechnológiai forradalom ráfordításmegtakarító hatásait a hagyományos javak és szolgáltatások számbavételére kialakított nemzeti számlarendszer és inflációmérési statisztikai rendszer nem képes teljesen kimutatni, így valószínűleg a hivatalosan mértnél jobban nő a reálfogyasztás.

¹² Tudni kell, hogy a német–osztrák térség eleve az EU 28-as szint 120 százalékát is meghaladja az egy főre jutó GDP-n mérve, így a négyek között legtehetősebb cseh mutató (az EU átlagának 80 százaléka hazai vásárlóerő-paritáson számolva) ugyan kétharmad a gazdag nyugati szomszédokhoz képest (0,80 : 1,20+), de a jóval alacsonyabb bérhányad miatt valójában a fele sincs (0,80 × 0,5 < 1,2 × 0,7).



Míg Piketty központi problémája az, hogy miért nőnek gyorsan a vagyoni és jövedelmi egyenlőtlenségek a fejlett világban, a mi vidékünkön a jövedelmek szóródásán túl a szomszédos országokhoz viszonyított mértéke is vitakérdés. Ez utóbbit tekintve válnak kritikussá a nemzeti jövedelmen való osztozkodás arányai. Hogy miért ennyire csekély a KKE-bérszint európai összevetésben, egy makrogazdasági sajátossággal függ össze: a béreknek a GDP-n belüli hányada kisebb. Valóban ennyivel inkább ki van zsákmányolva a kelet-európai munkavállaló a tőke által? Netán az egész térség, amelyre gyakran használják a *dependens kapitalista* jelzőt, a fejlettebb és gazdagabb térségek általi kizsákmányoltság áldozata?¹³

Az elhamarkodott válasz kimondása előtt hasznos nagyobb mintát is megtekinteni. Az OECD hasonló témájú kutatása szerint az itt vizsgált térség és benne hazánk makroszintű bérfolyamatai nem térnek el lényegesen az OECD csoport-átlagától (Bassanini – Manfredi 2012). A GDP bérhányadának trendszerű (bár lassú) mérséklődése nem egyetlen tényezőtől függ a modern piacgazdaságok életében. Szerepet játszik benne az említett globalizációs folyamat az importarány növekedése és a termeléskiszervezés révén, de ugyanúgy a munkaerőt megtakarító tőkeakkumuláció, a korábban jobban bérezetteket is érintő technikai változás, illetve számos országban külön az állami vállalatok magánosítása. Érdekes módon, amint ezt az amerikai folyamatok elemzői kimutatják, az élől munka-igényes fázisoknak a fejlett és magas bérszintű országokból Kínába vagy akár az európai volt szocialista országokba irányuló kiszervezése nemcsak a kiszervező gazdaságban csökkentheti a nemzetgazdasági bérhányadot, hanem a célországban is, ahol a kiszervezett fázis az ottani viszonyok között tőkeigényesnek számít, és így a tőke-jövedelmek arányát még tovább emelheti (Elsby et al. 2013: 40).¹⁴

Mivel egyszerű aritmetikai összefüggés szerint adott pillanatban a nemzetgazdasági bérhányad és profithányad egymás rovására alakul, az alacsony szintű és részarányú bér problematikáját megvizsgálhatjuk a növekvő arányú tőkejövedelmek felől is. A helyi és a külföldi tőke bizonyos többlethozamát alá lehet támasztani neoklasszikus érveléssel: a modernizációhoz szükséges tőkeigény megnöveke-

¹³ A visegrádi országokat lehet külön kapitalizmus-kategóriának tekinteni, *függő piacgazdaság* (*dependent market economy*) név alatt (Nölke – Vliegenhart 2009).

¹⁴ Az amerikai működőtőkétől és beszállítói megrendeléstől nagyban függő Mexikó adatain vizsgálta a jövedelmi folyamatokat két mexikói közgazdász; megállapításaik sokatmondóak a nyugat-európai gazdasági tértől hasonló módon függő kelet-közép-európai térség számára (Ibarra – Ros 2017). Mexikóban is csökkent a bérhányad, és nőtt a tőkejövedelem hányada, részben a tőkeakkumuláció hatására, de ilyen hatással járt az USA bérhányadának hasonlóan csökkenő trendje is, amelynek hatására a lehetségesnél lassabban emelkedtek a mexikói bérek az egyébként viszonylag termelékeny feldolgozóiparban is. Az ipari bérszint növekedését azonban az informális szektor igen alacsony bérei is visszafogják egy olyan országban, ahol még mindig nagy a modern gazdaságba nem kellően integrált KKV-szektor.



désének szakaszában szabadpiaci (azaz torzítatlan versenypiaci) körülmények között az addiginál nagyobb hozam következik. Ha viszont a tőke jövedelme a gazdaságilag indokoltnál tartósan és jelentősen nagyobb e térségben (ami ugyan csupán hipotézis, de sokan vélik így), akkor felmerül, hogy a piaci torzulás (*market failure*) esete áll fenn: az extranyereségek nagyságát nem a gyors és nyilván sikeres modernizáció indokolja, sokkal inkább a járadékjövedelmek túlzott jelenlétével lehet dolgunk.

Itt kerül vissza a közgazdasági elemzésbe a járadék ügye. Bár a földjáradék – és az annak idején hozzá tapadó birtokos osztály – jelentősége az idők során elhalványult, de maga a járadék, akár mint különálló jövedelmi kategória, akár mint a profit egyik összetevője, valóban újra feltűnt a gazdasági rendszerek elemzésében. A közgazdaságtan klasszikusaira visszautaló járadékfogalom körüli növekvő irodalom jelzi, hogy a társadalomtudományok művelői használhatónak tartják a bér/profit kettősségét meghaladó jövedelemosztályozást.

Nos, járadék jellegű jövedelmek különféle szituációkban keletkeznek, és a klaszikusoktól eredő magyarázat szerint mindig valami szűkösséggel, korlátossággal függnek össze. Ám a korlátok megléte és tartóssága nem mechanikus ügy, amely pillanatnyilag fellép, hogy majd rövid időn belül eltűnjék a hatékony versenyerők következtében. Ha csak ennyiről lenne szó, akkor a *késések és súrlódások* kategóriáival leírható mikrogazdasági elemzési téma maradna a profitráta és profithányad ügye. De nem ez a helyzet: az extranyereség mértéke és tartós léte arra utal, hogy a jelenség kapcsolatban áll a gazdasági/jogi/politikai rendszer jellemzőivel. Ezért egy adott térség jövedelmi viszonyainak értelmezésénél magát a piacgazdasági rendet (rendszert) kell vizsgálnunk, hiszen a munkaerőpiac, illetve a tőkejavak keresleti és kínálati tényezői önmagukban nem adnak kielégítő magyarázatot arra, hogy miért éppen annyi a munka remunerációja, és miért éppen annyi normál és extraprofit marad (keletkezik?) a munkajövedelmeken felül.

Ezért a továbbiakban bele kell tekintenünk térségünk (és ezen belül országunk) rendszerjellemzőibe. Ezek közé számít a *járadékképződést előidéző helyzetek és cselekvések* témája is.

Járadék és politika a 2008-as krízis után

Minálunk a nagyközönség és a politikai osztály a nemzeti jövedelem és a bérek összefüggéseinek egész problematikáját gyakran arra a kérdésre egyszerűsíti, hogy miért maradnak le a bérek a nyugati szomszédok szintjétől ennyire, illetve miért nem gyorsabb a régió országainak *bérkonvergenciája*. A konvergencia (felzárkózás, utolérés) fogalma alatt a közvélemény elsősorban a jövedelmeket érti, holott



helyesebb lenne az elemzést a reálkonvergencia többi vonatkozására is kiterjeszteni, mint amilyen a termelékenység, a nemzetgazdaság fejlettségi felzárkózása, a fogyasztási szint, a versenyképesség, az erőforrások hasznosulása.¹⁵ Az objektív elemzéshez az is hozzátartozna, hogy a konvergenciafolyamatok alakulásáról ne csak néhány újabb év adatai alapján formáljunk véleményt, hanem viszonylag hosszabb távot fogjunk át. Ez különösen most fontos, hiszen a pénzügyi válság sok korábbi folyamatot megtört és egyben új pályákat megnyitott. A jövedelmi viszonyok értelmezésében pedig egyaránt ki kell térni a piaci verseny állapotára, valamint az állam szerepére, és mindazokra a körülményekre, amelyek kihatnak a nemzetgazdasági jövedelmek keletkezésére és a rajtuk való osztozkodás ügyeire.

A gazdasági válság nyomán a KKE-térség, amelyre a pénzügyi és kereskedelmi nyitottság kiemelkedően nagy mértéke jellemző, az európai átlagnál súlyosabb output-visszaesést szenvedett el. A válság egész Európa számára cezúrát hozott az ideák világában is, véget vetve az üzleti körök addigi túl optimista várakozásainak. A fejlett világ közvéleményében hirtelen tudatosult, hogy a piacgazdaság továbbra is ki van téve periodikus megrázkódtatásoknak, és nem csak a kevésbé fejlett térségekben. A fennálló renddel való elégedetlenség a gazdasági visszaesés során – országonként eltérő mértékben – megnőtt, sőt a piacgazdasági szisztéma társadalmi elfogadottsága is nagyot esett (Pew 2009). A krízist követő évek ugyanakkor hirtelen többféle fordulatot is magukkal hoztak, ezért nehéz értelmezni a válság utáni európai társadalmi-gazdasági helyzetet. Az üzleti konjunktúra kilengésein túl technológiai változások is felleptek, főleg infokommunikációs téren, egyidejűleg felgyorsult a geopolitikai viszonyok átrendeződése. A fejlett világ kulcsországaiban gyökeres belpolitikai módosulások következtek be, erodálódtak a hagyományos politikai pártok pozíciói.

A társadalmi, technológiai, nézetbeli és gazdaságszerkezeti változások összetalordásának hatására a gazdasági életben, a politikai viszonyokban, valamint a gazdaságról és politikáról alkotott nézetekben szimultán mozgások indultak be. A válságot követő évtized végére Európában az akadémiai köröket és a közvéleményt egyszerre foglalkoztatja a negyedik ipari forradalomnak nevezett jelenségköteg, a nem nyugati berendezkedésű („illiberális”) államok globális térnyerése, a nemzetközi biztonsági kockázatok megsokszorozódása, a vándormozgások és a klímaváltozás ügye, a társadalmon belül tátongó szakadékok (szinte osztályellentétek) manifesztálódása. Olyan problémahalmazok ezek, amelyek egyenként is próbára teszik a tájékozódni akaró embert, de mivel a

¹⁵ Hasonló kérdéseket vet fel a Magyar Nemzeti Bank 2017-es versenyképességi jelentése, ahonnan számos itteni ábra és adat származik (MNB 2017). A jelentés átfogó (és sajnos gondokkal teli, meglehetősen aggasztó) képet ad a magyar gazdaság és társadalom állapotáról a többi visegrádi országot (V3) és az uniós átlagot viszonyítási alapul véve.



vonatkozások összekapcsolódnak, bonyolultságuk ijesztő. Így a gyorsan átalakuló világban megnő az igény a folyamatok értelmezésére, a részjelenségek elméleti keretbe rendezésére.¹⁶

A gazdaságpolitikáról való gondolkodásban is fordulatok (tartalmi és ideológiai értelemben pedig néha visszafordulások) következtek be a válság nyomán; a korábbi magabiztos nemzetközi „best practice” helyébe heterodox nézetek és nem szokványos megoldások léptek – majd meglátjuk, hogy átmeneti időre vagy tartósabban (Bod 2014). Volt, ahol a kormányzat bezárkózó, gazdasági nacionalista intézkedéseket hirdetett meg, részben rögtönözve, a válság eseményeire reagálva. Sőt akadtak példák a korábbi nemzetközi ajánlások tudatos elvetésére és új (nem nyugati) minták keresésére 2008 után, egyfelől a magországok elnyúló pénzügyi zavara, másfelől néhány gyorsan növekvő ország (a BRICS-csoport) súlyának és politikai vonzerejének megerősödése által motiválva. A nyugati gondolati konszenzus tehát már akkor megrendült, amikor még be sem következett a Brexit vagy a Trump-elnökség.

Kelet-Közép-Európát is megrázta a világméretű „rendetlenség”, pedig ott ez nem számít újdonságnak: az itt élő generációk több rezsimváltozáson estek át rövid történelmi időszakon belül. A térséggel foglalkozó társadalomtudománynak volt alkalma tényanyagot gyűjteni a szimultán társadalmi és gazdasági változásokról. Különösen igaz ez a *tranzitológiára*, amely a volt tervgazdaságoknak a piacgazdaságra való áttérése – hazánk és más hasonló történelmi előéletű országok esetében: visszatérése – kapcsán fejlődött ki a közgazdaságtanon belül. Mint részdiszciplína, mára némileg veszített jelentőségéből, hiszen az érintettek – a nemzetközi pénzügyi szervezetek és fejlesztési intézmények nyelvén: tranzíciós országok – több-kevesebb sikerrel elhelyezkedtek a globális gazdasági térben, az átmenetnek nevezett folyamat elvileg lezárult.¹⁷ E halmaznak az egyedi országai a társadalmi-gazdasági

¹⁶ Ilyen igénynek felelt meg Piketty könyve, amely a szakmai közönségen messze túlnyúló népszerűsége miatt (Piketty 2014). De talán az sem belemagyarázás, ha Richard Thaler 2017-es közgazdasági Nobel-díja is reagálás a nemzetközi tudományos közösség részéről arra a tényre, hogy a viselkedési közgazdaságtan új magyarázatokkal állt elő az emberi viselkedés és a piaci működés témakörében; a korábbi gazdaságelméleti modellek és a hozzájuk kapcsolódó hipotézisek gyakran hiányosnak vagy éppen irreálisnak bizonyultak.

¹⁷ A rendszerváltozáson átesett országok ma sokféle csoportosításokban jelennek meg. Oroszország a BRICS-csoport egyike, az egypárti rendszerű Kínával és a demokratikus berendezkedésű Indiával, valamint a fejlődő világhoz sorolt Brazíliával és Dél-Afrikával együtt. Hazánk a térség számos országával együtt az Európai Unió új tagállama, gyakran a *felzárkózó* (converging) jelzót kapja a gazdasági elemzőktől, míg az üzleti körökben a *felemelkedő* (emerging) csoport részének tekintik. Ettől eltérő státuszban van Belarusz, Ukrajna, Moldova és néhány más volt szovjet köztársaság az akkori birodalom ázsiai részében (Tádzsikisztán, Üzbegisztán stb.).



átalakulás eltérő pályáit járják be, de bizonyos értelemben mind a piacgazdasági szisztéma *peremvidékén* találhatók.¹⁸

A tranzíció fogalmához tapadó egyszeri történelmi élmény („a berlini fal leomlása”, „a hidegháború vége”) mára elhalványult. A világ más térségében is lezajlottak a volt tervgazdaságok rendszerváltozásához hasonló társadalmi-gazdasági átalakulási folyamatok. Az egykori gyarmatbirodalmak és nyugati befolyási övezetek felbomlása után létrejött államalakulatokra, a szétválással és kiválással keletkezett új államok sorára is alkalmazhatnánk a rendszerváltozás fogalmát. A rendszerváltozás – jól tudjuk – minőségileg különbözik a gazdasági-fejlődési folyamatban időként beállt „szokásos” törésektől és krízisektől: a változások az intézményi rendre és az adott társadalom működésének külső-belső feltételeire egyaránt kiterjednek. Eredeti értelmében már csak néhány tranzíciós eset maradt megoldatlanul (Észak-Korea, Kuba). De ha a mélyreható intézményi-szerkezeti átalakulásokat tekintjük, akkor bizony számos társadalomról mondható ki, hogy a rendszer változóban van.

Túlságosan tág értelmezésben természetesen nehéz hatékonyan elemezni és értelmezni a változásokat. Vannak azonban olyan általános tendenciák, amelyek eltérő fejlettségű és helyzetű országokban egyaránt megfigyelhetők. Ilyen például a gazdaság *növekedési ütemének mérséklődése* ott, ahol korábban gyors volt, illetve *átmeneti vagy tartós leállása* a korábban is csak mérsékelt ütemben fejlettebb gazdaságokban („*secular stagnation*”; Summers 2016). További hasonlóság a kiinduló problémánk: a nemzeti összterméken belüli bérhányad mérséklődése és a *reálbérek megrekedése* egy sor fejlett országban.¹⁹

Különösen nagy politikai gondot okoz az ütemesés ott, ahol ezáltal elakad a fejlettebb régiókhoz való remélt konvergencia. Mind az EU mediterrán felén, mind keleti peremén lehet ilyenre példát találni (Görögország, Horvátország, illetve határesetként hazánk is – erről később többet). Hogy az amerikai bérek stagnálása és az európai fél-periféria bérjelenségei közötti hasonlóság nem csu-

¹⁸ Az elmúlt negyedszázad alatt befutott pályák változatossága és a most érzékelhető fejlődési irányok sokfélesége megerősíti azt a korábban is megfogalmazott véleményt, hogy a tranzíció (átmenet) a maga teleológiaiával, céltelelezésével erősen ideologikus fogalom. Impliciten azt tartalmazza, hogy a tranzíciós országok hasonló állapotból indulnak és azonos irányba haladnak, csupán a haladás sebességében különböznek – ami nem kvadrál a valósággal (Bod 2014).

¹⁹ Sokszor elmondják, hogy az Egyesült Államokban hosszú idők óta először fordul elő békeidőben a bérjövödelmek reálértékének stagnálása a középrétegeknél. Kézenfekvő lenne, hogy ez az egyik fő oka a Trump-jelenségnek, és általában a fejlett, iparosodott országokban újraéledő gazdasági nacionalizmusnak és protekciónizmusnak, illetve az elitellenes politikai áramlat felerősödésének. Ám Zakaria a kulturális tényezőket sokkal fontosabbnak tartja a közvetlen anyagi, jövedelmi viszonyoknál (Zakaria 2016). Véleményét alátámasztják a populista pártok, mozgalmak előtörését elemző kutatások (Inglehart – Norris 2016). Ez utóbbi kutatás hazánkban két pártot nevezett meg (Jobbik, Fidesz), működése és programja alapján mindkettőt *baloldali-populista* minősítéssel.



pán formai, azt onnan látni, hogy az ipari munkásság bérszintjének megakadása szorosan összefügg a gazdasági versennyel, amelyet a világgazdaság perifériájáról fejlődésnek indult országok támasztottak. Kína, majd Vietnám, Indonézia olcsó bérű és viszonylag termelékeny munkaereje az egyik oka annak, hogy a régóta iparosodott országokban nem nő az átlagbér. Ugyanakkor a termékek árversenyét kiélező újonnan iparosodott országokban szintén elég alacsony a bérhányad, azaz érdekes módon a globalizációs folyamat ellentétes pontjain található gazdaságok e tekintetben sok hasonlóságot mutatnak. Érdekes ezért az általános jellegű vonatkozásokat is megvizsgálni.

Járadék, járadékos, járadékvadászat

Amint láttuk, a közgazdaságtan klasszikusainál megjelent a járadék, elsőként a föld magántulajdonából fakadó tiszta hozam. Idővel ezt a hozamtípust a kamatjövedelemhez hasonlóan a *tőkejövedelmek* közé számították: Heller Farkas megfogalmazásában a föld használatának átengedéséért fizetett bérleti díj „hasonló ahhoz az ellenértékhez, melyet az adós kamat alakjában fizet a tőkésnek”, hiszen nem munka- vagy tőkeáldozat ellenértéke, teszi hozzá, hanem azon felüli jövedelem (Heller 1945: 79). Ricardo feltételezte a (föld)járadék emelkedő tendenciáját azon az alapon, hogy véges mennyiségben rendelkezésre álló vagy – ahogy ma mondanánk – rugalmatlan kínálatú termelési tényezőről van szó. A járadék mértéke a kereslettől függ: ha például egy ingatlan iránt hatalmas lesz a kereslet, akkor a tulajdonos nagy járadékhoz jut. Kiugró jövedelemre tehet szert a nagyon keresett sztárművész vagy sportoló, akinek a szokásos szakmai bérszintet sokszorosan meghaladó honorárium színtén járadéknak tekinthető.

Am járadék, azaz a szokásosat felülmúló hozam képződik akkor is, ha például hatósági döntéssel korlátoznak egy szolgáltatásvégzést: nem adnak ki több építési engedélyt, nem nyitható újabb trafik vagy étterem egy területben, pedig lenne bőven vállalkozó. Ez közel áll a *monopolhelyzethez*, amely egyébként versenypiaci körülmények között kialakulhat természetes úton, hatékonysági előny következtében. A szakirodalomban ezért a szokásos nyereségrátát meghaladó monopolprofitra gyakran alkalmazzák a járadék (*rent*) fogalmát. Egyébként a piaci verseny teljes szabadsága mellett is keletkezhet oligopol- vagy monopoljáradék, bár csak *átmeneti jellegű* (*quasi-rent*), mert hamarosan megjelennek új szereplők, és az így felélénkülő versenyben az addigi járadékos idővel elveszti a normál profit feletti jövedelmét.

De mi van akkor, ha a domináns szereplő *állami versenykorlátozás* révén jut járadékhoz? Ekkor hiába szeretne új versenyző belépni az extranyereséget adó piacra,



a hatóság meggátolja a versenyt. Itt merül fel a politikai rendszer ügye. Ideális esetben az állam, amely kizárólag a közjót szolgálja, nem tűr meg – és különösen nem kezdeményez saját maga – olyan szabályt, amely tartósítja a járadékjövedelmet keletkeztető helyzetet. Sőt maga vonná el adózással az ilyen jövedelmeket, de legalább egy nagy részüket, hiszen mikrogazdasági elemzéssel levezethető, hogy a járadék adóztatása – szemben a fogyasztásra és munkajövedelmekre kivetett adókkal – nem okoz jóléti veszteséget, hatékonyságromlást.

A kizárólag közjót követő állam feltételezése azonban naivan ideális eset: a tényleges kormányzati viszonyok között sűrűn előfordul, hogy az állam (kormány, politikai vezetés) olyan szabályzást tart fent, amely mellett adott gazdasági szereplőknél rendszeres és tartós járadékjövedelem keletkezik. Ha egy tisztviselő részesül ebből a profittöbbletből (amely többlet, tehát ha nem keletkezne, és csupán normál profit maradna, attól még a gazdasági szereplő folytatná nyereséges tevékenységét), akkor más erkölcsi megítélés alá esik a helyzet: *korruptió*ról kell beszélnünk. A gazdasági szereplő részéről az ilyen helyzetre törekvés a *járadékavadászat*. Még súlyosabb az ügy, ha maga a kormányzat tudatosan teremti és tartja fent a járadékot eredményező helyzetet, majd közhatalmi eszközeivel saját céljaira elvonja az így előálló extraprofit nagy részét (*rent extraction*).

A korrupció esélyét mindenképpen növeli a kormányzat kiterjedt szabályozói beavatkozása, az egyedi állami döntés gyakorlata. Az ilyen gyakorlat az üzleti körök és az állam (politikai szféra) gondos elválasztásával szorítható vissza; ez azonban nehezen megy. Sőt – amint például Dani Rodrik, az aktív, fejlesztő állam koncepciójával szemben máskülönben nem ellenséges közgazdász konstatálja – maga az állami iparpolitika egyengetheti az utat a korrupció előtt: a magánbefektetők támogatására kigondolt ösztönző rendszer könnyen „a gátlástalan üzletembereknek és a magánérdekeiket néző bürokratáknak járadékot juttató mechanizmussá züllik” (Rodrik 2007: 111).

Ezzel meg is jelent az a probléma, amelynek vizsgálata mind időszerűbb. A világ országain végigtekintve ugyan csak kis számú államilag irányított (terv)gazdaságot találunk, de nem kevés a *fejlesztő állam*. Az emberiség nagy része pedig *autoriter* politikai rendszerekben él: ezekben az állam (kormányzat, uralkodó párt, monarcha) nincs érdemben elválasztva a gazdaságtól (üzleti világtól), gyakran uralja a piacokat.

A világ másik fele az elfogadott normák szerint demokráciának és piacgazdaságnak minősül – de attól még nem mentes járadékosoktól, járadékavadásztól. Nyilván a mérték is számít: jól működő demokrácia, valamint tőke- és áru piac mellett kevésbé alakul ki és rövidebb ideig marad fent a járadékot keletkeztető versenyhiányos állapot, és a járadéknak csekély része köthető korrupcióhoz vagy egyéb társadalmi diszfunkcióhoz. Léteznek olyan járadékjövedelmek, amelyek funkcionálisak, miként a szabadalmi védelemből fakadók vagy a piaci hibát kor-

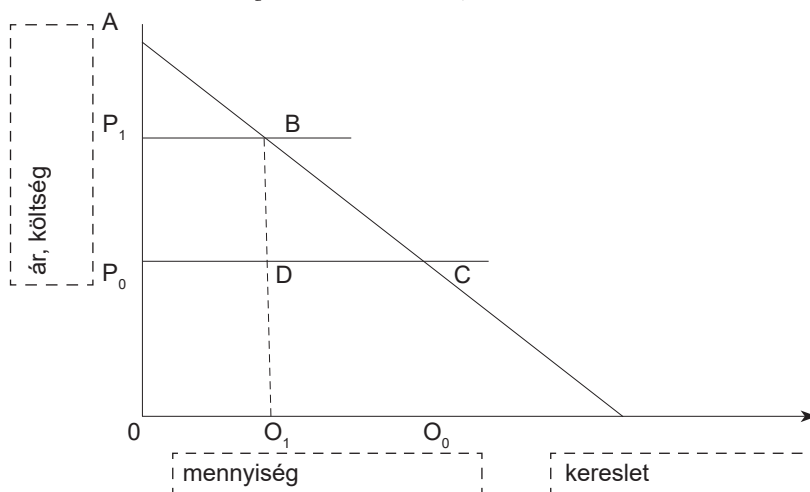


rigálók. A korábbiak szerint a hatékonysági okból erőfölénybe kerülő szereplők miatt előállhat – rendszerint átmenetileg – extraprofit. Ideális versenyviszonyok, pártatlan és hatékony államigazgatás mellett eleve kevés járadékjövedelem keletkezik, a jól konstruált adórendszer annak zömét el tudja vonni a társadalom jóléti és hatékonysági érdekeit szem előtt tartva. Mindez azonban túl szép ahhoz, hogy így legyen. A világ valamennyi társadalmában bizonyos fokig jelen vannak azok a járadékot juttató korrump mechanizmusok, amelyekről Rodrik szólt.

A közgazdaságtan klasszikusainál a jövedelmek típusai adott gazdasági pozícióhoz (osztályhoz) kötődtek: a kamat a pénztőkéseké, a vállalkozói nyereség a vállalkozóké, a munkajövedelem a munkavállalóké, a járadék pedig a föld és ingatlan tulajdonosainak jut. Az állami szabályozás nyomán keletkező járadékjövedelem élvezőit nehezebb besorolni, mert nem alkotnak a fenti értelemben világosan felismerhető osztályt. Ha mégis, az olyan kriminális összefonódást feltételez a vállalkozók és a tisztviselők között, amellyel ehelyütt nem foglalkozunk.

Azt viszont tisztázni és – ha lehet – kalibrálni is kell, hogy a járadékok miként érintik a gazdaság működését. Egy hatást már érintettünk: csökkentik az elsődleges jövedelmek nemzetgazdasági mértékét, hiszen az új értéken belül a normálprofit és a piaci bér közé ékelődnek. Ez akkor is így van, ha a definíciónk szerinti járadék egy része munkajövedelemként, a másik pedig nyereségként kerül be a nemzetgazdasági számlákba – ha bekerül. Intuitíve azt állíthatjuk, hogy amelyik gazdaságban gyakori a járadékjövedelem (extraprofit), ott a bérek az elvileg lehetségesnél alacsonyabbak.

3. ábra. Fogyasztói jóléti veszteség és Tullock-veszteség monopólium és más versenytorzulás miatt





De van egyéb következménye is a járadékjövdelem létezésének. A járadékos többletprofitja annak analógiájára képződik, mintha egy piaci szereplő monopolhelyzetbe kerülne (ezért is kezeli a szakirodalom az utóbbit is gyakran járadék-ként). Márpedig a monopólium létezése a szokásos mikrogazdasági elemzésben a következők szerint *jóléti veszteséget* okoz (3. ábra).

Ha zavartalan versenypiac létezne, akkor a gazdaság P_0 ár mellett Q_0 mennyiséget produkál és értékesít, és így az AP_0C háromszögbe foglalt tekintélyes méretű fogyasztói többlet állna elő; ám a monopolhelyzet ezt a többletet mérsékli a jóval kisebb AP_1B -re, hiszen csak Q_1 mennyiség kerül a piacra, P_0 ár helyett a sokkal magasabb P_1 áron. Eközben a $P_1B D P_0$ négyzet által jelölt mértékben az eredeti termelői többletnek ez a része átkerül a monopolistához. A mikrogazdasági tankönyvek szerint ez egyszerű *transzfer*, míg a BDC háromszög által képviselt *jóléti kár* éri a fogyasztókat („holtteher-veszteség”).

A tényleges piacokra alkalmazva a holtteher-veszteségként kiszámolt összeg (a nem realizált termelést megtestesítő háromszögek összessége) nem szokott sokkolóan nagy lenni, pedig más mérések és logikák alapján sokkal nagyobbnak mutatkozik a piaci monopóliumból és más hasonló piactorzító korlátozásból fakadó jóléti veszteség. Nagyobb is, állította Gordon Tullock (2005), aki feltette a kérdést: mi lesz a $P_1B D P_0$ négyzetbe foglalt profittal? Ez a többlet, amelyet nevezzünk itt J -nek, rengeteg pénz. Aki a mesterséges monopóliumot az államtól ajándékba kapta, J értékhez jutott. Ez a helyzet nyilván vonzó, de nem csak neki. Megszerzésére – és a monopolista pozíciót birtokló oldalról: az ajándék megtartására – nagy erők fognak megmozdulni. E profittömeg megszerzésére a körön kívül levőknek érdemes akár J mínusz 1 dollárt fordítani (J -nél többet nyilván nem éri meg rákölteni). Tullock felvetéséből következik, bár a fenti statikus modellen már nem mutatható be: a gazdasági szereplők a rendelkezésükre álló erőforrásokból meglehetősen sokat pazarolnak arra, hogy az extraprofitot (járadékot) lehetővé tevő különleges helyzetbe bekerüljenek, akár az állami döntéshozók tiltott vagy nyílt befolyásolásával, megvétélével.

A következtetés: az állam által megengedett (netán kezdeményezett) járadék-szerző szituációból nem csak a fogyasztói többlet mérséklődése következik. A jóléti veszteség tovább nő azzal, hogy társadalmilag haszon nélküli (több termelést és alacsonyabb árakat nem eredményező) versengésre pazarlódnak gazdasági erőforrások: ez utóbbi a Tullock-veszteség. Ezzel együtt már nagy a társadalmat érő kár.



Járadékvadászat minálunk – miben más?

A kibővített jelentéstartalmú járadék és az annak megszerzésére irányuló gazdasági cselekedeteket magába foglaló járadékvadászat fogalma gyorsan gazdagodó szakirodalomhoz vezetett.²⁰ A közgazdasági elemzések kimutatták, hogy a legfejlettebb piacgazdaságokban is elterjedt gyakorlat a járadékvadászat. Az amerikai gazdaságban a katonai kiadások, sőt a mind nagyobbra duzzadó jóléti programok, valamint a jóléti közgazdasági érveléssel bevezetett állami regulációk mind-mind meghökkenítően tág teret engednek a versenykorlátozásnak és ezzel a járadékok megszerzése és megtartása körüli erőforrás-pocsékolásnak. Tullock fontos további megállapítása, hogy a jóléti államon belüli és az államok közötti *jövedelemtranszferálás* (elvileg a gazdagoktól a szegényekig, valamint a gazdag országoktól a támogatott szegényebbekig) nem költség nélküli aktus, amint azt a jóléti irodalom feltételezte. Mivel az adomány jellegű transzfereknek sok haszonélvezője van, és nemcsak a támogatott oldalon, hanem az adományt nyújtóknál is, így masszív intézményi rendszer épül ki, amelynek érdekében állhat eltagadni a hatékonyságromlás, erőforrás-pazarlás tényeit (Tullock 2005: 22).

A nemzetközi segélyezés vizsgálata kapcsán jutott hasonló következtetésekre P. T. Bauer: a fejlődő országok segélyezése gyenge hatékonyságú, míg a segélyezett államokban a politikusok, valamint a politikához közel álló kiválasztott kevesek járadékszerű jövedelmet húznak, sőt eközben az uralmon levő helyi kormány kezébe egy újabb hatalmi eszköz kerül (Bauer 1993).²¹ Ő ugyan részletesen nem

²⁰ A járadékvadászat vezető folyóiratban 1974-ben jelent meg, Anna Krueger tollából (Krueger 1974). A jelenség meghatározásában és elemzésében már korábban kulcsszerepe volt Gordon Tullock munkásságának, írásait azonban Krueger cikkéig nem hozták le az akkori főáram folyóiratai. Emögött az állhatott, véli Tullock, hogy az amerikai szakmai közélet az államapparátus és a gátlástalan üzletemberek összjátékát abban az időben marginális jelenségnek, a harmadik világra jellemző torzulásnak tekintette; Krueger cikke is India és Törökország esetén mutatta be a járadékvadászatból fakadó nagyméretű jóléti és növekedési veszteségeket. Később jutott el oda az amerikai társadalomtudomány, hogy az üzleti körök és a hatóságok összjátékát mindennapos jelenségnek érzékeli. Ahogy Stigler mondta, azt felpanaszolni, hogy a regulátort az elvileg általa szabályozandó cégek foglyul ejtik (*state capture*), ahhoz hasonló, mintha a fogászaton a kezeléssel járó fájdalom miatt sopánkodnánk (Tullock 2005: 25–26).

²¹ P. T. Bauer (avagy Bauer Péter Tamás) magyar származású közgazdász, aki idézett nézeteivel nem lett a Myrdal házaspárhoz hasonló progresszív közgazdászok és fejlődéspolitikai aktivisták kedveltje. Ugyanakkor a Kelet-Ázsiában, Afrikában, a Karib-térségekben szerzett gyakorlati tapasztalatai alapján Bauer még tovább is ment kritikájában, amikor kimutatta: a segélyezett állam kormánya a korábbinál még kevésbé törekszik közfeladatainak hatékony ellátására, hiszen a nemzetközi segély megerősíti a kormányt a társadalommal és az üzleti szférával szemben. A segélyek szétosztásában betöltött kormányzati aktivitás növeli a közügyek elpolitizálódását, holott arra egyébként is hajlamos a fejlődő világ számos országa (Bauer 1993: 14).



foglalkozott a volt tervgazdasági térséggel és a rendszerváltó államokkal, de kritikája ezekre is vonatkoztatható.

A térségi (magyar) sajátosságok felismeréséhez röviden fel kell villantani a *rendszerváltási folyamatot*, amely az erőforrások elosztására ható intézményi rendszer („játékszabályok”) gyökeres átalakulását hozta magával. A tervgazdasági szisztéma szétesésének történelmi pillanatában a nemzetközi szervezetek tisztségviselői, a vezető akadémiai körök reprezentánsai, a külföldi tanácsadók jórészt úgy gondolták, hogy a nyugati típusú intézmények és normák átvételével rövid időn belül kifejlett piacgazdaság jön létre Kelet-Közép-Európában és a volt Szovjetunió országaiban. Példa erre a gyors átalakulás lehetőségét hirdető és ajánló J. Sacks, aki így írt a lengyel rendszerváltás kapcsán: amint a központi tervezés bürokratái eltűnnek a föld színéről, a piacok azonnal kipattannak (Sacks 1993: xiii). Douglas North gazdaságtörténész a Nobel-díj átvételekor elmondott beszédében sokkal óvatosabban fogalmazott a volt tervgazdaságok piacgazdasági kilátásait illetően: a gazdasági teljesítményre a formális szabályok és informális normák egyaránt hatnak, ám míg az előzőek gyorsan, szinte forradalmi módon megváltozhatnak, az utóbbiak lassabban, így az intézményi változás kevésbé lesz forradalmi, mint ahogy azt hívei remélik.²²

Miután kiinduló tézisünk szerint a jövedelmek keletkezése és megoszlása a társadalmi-gazdasági rendszer egészétől függ, az állami intervencióhoz kapcsolódó járadékszerzés mértékei és formái pedig különösen érzékenyek a rendszer intézményi, jogi, politikai jellemzőire, azért legalább vázlatosan ki kell térnünk a rendszerre. Egyáltalán: mikortól lehet kifejlett piacgazdaságnak tekinteni a magyar szisztémát?

Nos, a magyar rendszerváltás menetéből mind Sacks, mind North megerősítést nyerhetne. A nyugati típusú intézmények átvétele és „beüzemelése” ugyan tovább tartott, mint a Sacks-féle optimista tanácsadók gondolták, hiszen a megszorítások és beidegzettségek tovább éltek, ám a folyamat valóban gyors lett. Az EBRD tranzíciós mutatói, amelyek elfogadott módszertani és elvi alapokon nyugszanak, kedvező képet festenek a fejlett piacgazdaság intézményi kereteinek magyarországi negyed évszázados kiépüléséről (EBRD 2017).

Az indikátorok értékei azt sugallják, hogy a magyar átmenet legelső éveiben igen gyors volt a jogi/intézményi átalakulás, és nagy ütemben zajlott az állami vállalatok magánosítása, lényegileg egyetlen kormányciklus alatt létrejött a piacgazdaság intézményi kerete. Ami viszont a táblázatban nem szerepel: súlyos tranzíciós gazdasági válságon esett át az ország, amelynek során radikálisan átalakult a termelési,

²² Azt is hozzátette: egy másik gazdaság formális szabályait átvevő ország a mintaadó országétól eltérő teljesítményt fog nyújtani, éppen az informális normák és a szabálykikényszerítés országonkénti eltérései miatt (North 1993: 9).



1. táblázat. Magyarország tranzíciós értékelése (EBRD)

Kategóriák	1989	1993	1998	2002	2006	2010	2014
Privatizáció	1,0	3,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0
Kis privatizáció	1,0	3,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
Vállalkozások	1,0	3,0	3,3	3,3	3,7	3,7	3,7
Árliberalizálás	2,7	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0
Kereskedelem	2,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3	4,0
Versenypolitika	1,0	2,0	3,0	3,0	3,3	3,7	3,3

Forrás: EBRD 2017. Az egye a leggyengébb, az ötös a legjobb érték. Az indikátorokat 2014 után nem tették közzé

foglalkoztatási, külpiaci szerkezet. Bár az új struktúrában megindult 1993-tól a gazdasági növekedés, de a politikai fordulatot követő negyedszázad alatt a gazdasági teljesítmény javulása szerény ütemű, a társadalmi normák nyugatosodása vontatott; mindez inkább North óvatosságát támasztja alá. Az első évek intézményfejlesztési hullámát követően az indikátorok javulási üteme lelassult, de az uniós tagság elnyerésének éveiben a vállalkozásfejlesztés, versenypolitika területén még mutatkozott előrelépés. 2010-re már csak egy komponensben regisztráltak javulást, ám igen figyelemreméltó, hogy a 2014-es értékelés szerint az elért szinthez képes három területen is romlott az osztályzat (árliberalizálás; kereskedelmi és devizapolitika, versenypolitika – ezeket kurzív szedés jelöli a táblázatban).

A 2010 utáni visszारomlásra külön ki kell térnünk, mert – bár az EBRD értékelést vagy magyarázatot nem fűz az osztályzatokhoz – joggal feltehető, hogy abban az Orbán-kormányban a fejlesztő állam koncepciója felé való fordulása tükröződik. Az állam aktivizálódása és a hatalmi centralizáció pedig nyilván kihat a járadékképződés folyamataira is. E folyamatok értelmezésében, esetleges későbbi kvantifikálásában segítségükre lehet Szelényi Iván fogalmi újítása, amennyiben megkülönbözteti a szolidaritási, az innovációs és harmadikként a kizsákmányolási/monopoljádék fajtáját.²³ Az utóbbi kettő a többletprofit ismert esete, a nemzeti számlarendben a tőkejövedelem soraiban jelenik meg, míg az általa szolidaritásnak nevezett tételek (minimálbér, garantált minimális jövedelem, szociális lakás, állami nyugdíj) az államilag irányított munkajövedelmek közé sorolhatók.²⁴

²³ A témáról tartott előadásáról részletes beszámolót ad Török Emőke a *Munkaügyi Szemlében* (Török 2017).

²⁴ Nem igazán találó a szolidaritási jelző: akár korporatív alapon (például a szakszervezetek által a szabadpiacinál magasabbra húzott bérek esetén), akár állami döntési rend szerint keletkezik a hipotetikus szabadpiacitól eltérő jövedelem (például lakástámogatásként), intézményi-hatalmi érdekek érvényre jutásáról van szó. Az állami nyugdíjknál, egészségügyi ellátásoknál lehetne leginkább



Ez a tagolás hasznunkra lehet a járadékok mértékének és hatásainak *nemzetközi összevetésében*, hiszen országonként igen különböző arányúak és súlyúak a különféle járadékkategóriák. A magyar viszonyok között az innovációs (például a szellemi tulajdonhoz kapcsolódó) kategória csekély súlyú, viszont a másik kettő bizonyosan nagy. Az államszocializmusból örökölt, részben megőrzött vagy újrafejlesztett jóléti rendszereken keresztüli piackorrigálás igen kiterjedt. A magyar államháztartásnak a visegrádi országokhoz mérve kiemelkedő mind a jóléti, mind a gazdasági (például lakásépítési) célú kiadásainak az aránya, a munkaerőpiacon pedig nagy a minimálbér, garantált bérminimum által érintettek hányada.

A legkevesebb konkrétumot a harmadik kategóriáról lehet tudni, bár számos szellemi kapaszkodó áll rendelkezésre. Maga Szelényi is utal arra, hogy a monopójáradék nagy vadászterülete minden rendszerváltoztató országban a *privatizáció szakasza* volt, amikor az állam a klienseinek a piaci érték alatt juttatott közvagyon: értékelése szerint Magyarországon vagy Lengyelországban ez mérsékelt volt, Romániában és Bulgáriában fokozottabb, a korai jelszín Oroszországban szélsőséges mértékű.²⁵ Az ezt követő szakasz az állam meghódítása az oligarchák által. Majd a harmadik szakaszban a politikai elit hódoltatja az oligarchákat: mivel a közvagyon már szétesztották, klientúrateremtés csak a már megszerzett vagyonok újraelosztásával lehetséges.

Itt azonban előreszaladtunk. A magyar modernizációs és utolérési folyamatok egészében kell elhelyezni a jövedelemelosztózkodás (mindig politikai és intézményi meghatározottságú) jelenségeit, és ehhez legalább jelzésszerűen érinteni kell a főbb társadalmi trendeket. Az egyik legfőbb maga a *konvergenciafolyamat*, amely a kormányzati körök és a szélesebb közönség szemében kiemelkedő stratégiai cél a peremvidéken. Ebben hazánk sem kivétel. A magyar pálya két szakaszra bontható: a tranzíciós válság lezárulását követően 2005-ig érzékelhető közeledés mutatkozott az uniós átlag irányába (az egy főre jutó hazai termékben, a vásárlóerő-paritást is beszámolva, az 50 százalékos szintről 60 százalékra emelkedve), együtt haladva

hivatkozni arra, hogy a magánbiztosítás helyett társadalmi kockázatközösség létezik, ám az elvonások-kifizetések szabályai erősen politikaiak: ez esetben is a szolidaritás eufemisztikus szóhasználat.

²⁵ A piaci érték alatti eladás fogalma feltételezi, hogy az állami vagyon értékesítése/elosztása történelmi pillanatában létezik objektívnak tekinthető piaci értékelés: ez az érintett országokban nem volt így. A magyar esetben 1990 után a magánosítás fő – de nem egyetlen – útja a nyílt versenytárgyalásos (készpénzes) értékesítés lett, amivel elvileg maximalizálható az állami bevétel. A hazai tulajdonszerzést (azaz a fenti értelemben: a klienseket) támogató kedvezményes formák másodlatosak maradtak. A magyar rendszerváltozás első évtizedében az állami javak vevői között kétharmad volt a külföldi: ez sokban hozzájárult a gazdaság tényleges külső nyitásához, viszont éppen ezért a hazai járadékjövödelmek keletkeztetésének kevésbé volt forrása, mint ahogy azt a nagyközönség vélelmezi. Egészen más az orosz, ukrán és egyéb poszt-szovjet eset; azokban a versenytárgyalásos értékesítési mozzanat lényegtelen volt.



a többi visegrádi országgal. A második szakaszban (2005 és 2016 között) csekély a felzárkózási teljesítmény: az uniós átlag 60 százalékról a 64-re jutás társadalmilag nem érzékelhető; viszont a V4-csoporton belül e második szakasz végére a negyedik helyre süllyedt hazánk a kiinduló második pozícióból.

A magyar felzárkózás lelassulása a 2009-es nagy visszaesésnek és a rákövetkező évek hullámzó növekedési teljesítményének az eredőjeként állt elő. A nemzetközi válsághoz kötődő 2009-es mély recesszióknak is szerepe lett abban, hogy 2010-től markáns irányváltás következett be a magyar politikában, gazdaságpolitikában. Az új szakasz lényeges eleme az állami aktivitás megnövekedése: a kormányzati ár- és bérszabályozás aktivizálódása, állami foglalkoztatás (közmunka), kormányzati iparpolitika, privatizáció helyett szelektív államosítás ugyanúgy idetartozik, mint a szektoradók és válságadók kivetése, nagyvállalatokkal egyéni megállapodások megkötése.²⁶

Az új kurzus következményei azután megjelennek a nemzetközi összehasonlításokban. Ilyen a Világbank égisze alatt készített kormányzásiindikátor-rendszer (Worldwide Governance Indicators), amely a nemzetközi „best practice” mércéjéhez méri a tagországok államának működését, a mínusz 2,5 és a plusz 2,5 tartományon belül helyezve el a szakértői becslésből nyert kormányzati mérőszámokat (WGI 2017). A tisztánlátás érdekében jó a magyar adatokat a szokásos referenciakeretünkbe tartozó országokéval összevetni; az osztrák egy magországi, a cseh pedig egy visegrádi sorstárs nemzet.

2. táblázat. Kormányzati indikátorok alakulása 2005–2015 között

Indikátorok	Évek	Magyarország	Ausztria	Csehország
Kormányzati hatékonyság	2005	0,80	1,72	0,97
	2010	0,67	1,84	0,91
	2015	0,49	1,47	1,05
Szabályozási minőség	2005	1,11	1,61	1,11
	2010	1,02	1,46	1,30
	2015	0,77	1,43	1,08
A jogállamiság érvényesülése	2005	0,83	1,86	0,82
	2010	0,75	1,81	0,93
	2015	0,40	1,85	1,12
A korrupció féken tartása	2005	0,62	1,96	0,46
	2010	0,25	1,63	0,26
	2015	0,10	1,49	0,39

Forrás: WGI 2017.

²⁶ A sokféle kormányzati aktivitás részletezésére itt nincs hely; kritikai értékelése megtalálható Mihályinál (Mihályi 2016).



A magyar mutatók többsége az áttekintett időszak kezdetén hasonlít a cseh értékekre, a kormányzati hatékonyság kivételével, ami már akkor is elmaradt. Ugyanakkor esetünkben egyértelmű és általános az időbeli romlás a bázisévhez és a közbülső évhez képest, különösen az elszámoltathatóság, a kormányzati hatékonyság, a jogállam, illetve a korrupció elleni harc terén nagy a visszaesés. *Ausztria* minden mutatójában veri a szomszédjait, különösen nagy arányban az átfogott időszak végén. A *cseh* esetben az időszak során javulnak a mutatók, legnagyobb mértékben a jogállamiság érvényesülése terén, csupán a korrupció megfékezése terén nem mutatkozott javulás.

Járadékvadászat – patrióta ideológiával

A társadalmi-gazdasági pálya néhány érintett vonatkozása alapján már vállalkozni lehet a magyar sajátosságok felvázolására, még ha csak erősen stilizált formában is. A rendszerváltozást követő negyedszázad első felében a magyar változások jórészt követték a térség többi országának trendjeit, eleinte csekélyebbnek látszó, majd mind jelentősebb eltérésekkel. Ami eleinte közös: a magántulajdon részarányának gyors növekedése, deregulálás és liberalizálás; a nyugat-európai értékláncba való beépülés. Ezzel mélyreható gazdaságszerkezeti, területi, szociális változások járnak: megjelent és megnőtt a munkanélküliség, bizonyos ipartalanodás is lezajlott, növekedésnek indultak a jövedelmi és vagyoni különbségek. A magyar átmenet kezdetén ugyan a kormány a *szociális piacgazdaság* modelljét kívánta követni (a fogalom szerepelt az 1989-es Alkotmány preambulumban, az Antall-kormány programjában), de a külső hatások és belgazdasági viszonyok nyomán az átalakulás mikrogazdasági értelemben sokszerű lett. Ezt mutatja a munkanélküliség gyors felfutása az első években. Ám megkülönböztető jegyünk maradt az 1970-as években kialakult életszínvonal, fogyasztási szint mielőbbi meghaladása iránti erős társadalmi igény („utolérni Európát” – ami a legtöbb esetben az osztrák életszínvonal iránti vágyódást fedte).

A „gulyáskommunizmus” előzményének ismeretében érthető a „gulyáskapitalizmus” iránti (irreális) igény, mint magyar sajátosság. Az irreális várakozásokat a kiépülő gazdasági rendszer természetesen képtelen volt teljesíteni. Az időszak elején Magyarország még vezetett a nyugati tőke beáramlásában, ami az érintett szektorokban (de praktikusán csak ott) megemelte a munkatermelékenységet, némileg a bérszintet, és kiemelkedő nyereséget szavatolt a tőketulajdonosnak. Ám a külföldi működőtőke (FDI) és a hazai – mérsékelt bérű – munkaerő háziasítására épülő gazdasági modell csak közepes, de nem fenomenális növekedési eredményeket mutatott fel. A nemzetgazdaság egésze némi felzárkózási teljesítményre



képes (ennek eredményei 1993 és 2005 között jól láthatók), ám a növekedési ütem nem lett elég nagy ahhoz, hogy a rendszer sokféle gyengeségét legitimálja. A modernizáció alig terjed túl a ki az FDI fűtötte ágazatok és térségek világán. Tartós maradt a duális gazdaság szerkezete (ez persze általános a térségben, bár az arányok különböznek).

A kis termelékenységű és így magasabb bérek fizetésére nem képes, elégtelen felhalmozási kapacitású KKV-szektor, valamint a csak vontatottan modernizálódó állami vállalati szektor foglalkoztatja ma is a magyar munkaerő (és a szavazótábor) kétharmadát. Az életszínvonal-várákozásoknak a magyar piacgazdaság csak rövid időszakban (1998 és 2005 között) tudott valamelyest megfelelni – és ismét csak külföldi eladósodás mellett, a szerkezeti modernizációs elhalasztva, mintegy reprodukálva a kádári tévutat. 2006-tól leállt az érdemi növekedés, majd egy nagy (2009) és egy kisebb (2012) recesszió következik, amelyek nyomán a magyar növekedési pálya a térségi norma alá csúszik. A 2010-ben belső ellensúly nélküli hatalmi helyzetbe kerülő politikai erő az addig követett pálya minden lényeges elemét másra cserélte, mivel erőforrás-centralizálás révén kívánta új növekedési pályára állítani a gazdaságot.

Hogy sikeres lesz-e és egyáltalán sikeres lehet-e európai viszonyok között a nem európai fejlesztői államok megoldásaira támaszkodó modernizációs kísérlet – nos, ez még előttünk áll.²⁷ Azonban a versenyt helyettesítő, torzító és a járadékjövedelmek kinyerésére irányuló modelltől kimutatható, hogy nem fér meg a demokratikus renddel, és hatékonysági veszteségekkel jár (Székely-Doby 2016).

További nagy kérdőjel, hogy az európai gazdaságnövekedési modell, amely a 2008-as válságot megelőző néhány évtizedben egészében olyan sikeres volt (bár az európai periférián nagy kilengésekkel járt, és történelmi értékelését egyelőre bizonytalan megbecsülni), miként képes úgy átalakulni, hogy az a volt tervgazdaságok sajátos gazdaság- és társadalmi szerkezeti és tudati adottságai mellett is egyértelműen vonzó legyen. Mert ha így alakulnak az európai viszonyok, akkor a fejlesztési állami modell vonzása elhalványul, és az európai típusú jóléti államokhoz való fokozatos, de elérhetőnek látszó csatlakozás ígérete lezárhatja a válságok okozta útkereséseket.

²⁷ A kérdéskörrel részletesen foglalkozik a *Gazdaságpolitika tűzközelben* című könyvem (Bod 2018).



Irodalom

- Bassanini, Andrea – Manfredi, Thomas 2012: Capital's Grabbing Hand? A Cross-Country/Cross-Industry Analysis of the Decline of the Labour Share. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper* 133 (July). Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k95zqsf4bxt-en>
- Bauer, Peter T. 1993: Development Aid. End it or mend it. *Occasional Papers* No 43. International Center for Economic Growth.
- Bod Péter Ákos 2018: *Gazdaságpolitika tűzközelből*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Constâncio, Vitor 2017: *Growth, adjustment and resilience in the euro area*. ECB. www.ecb.europa.eu/press/key/date/2017/html/ecb.sp170901.en.html [2018. 06. 07.]
- EBRD 2017: *Forecasts, macro data, transition indicators*. <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/forecasts-macro-data-transition-indicators.html> [2017. 09. 07.]
- Elsby, M. W. – Hobijn, B. – Sahin, A. 2013: The Decline of the U.S. Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity* (Fall 2013): 1–63. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2013b_elsby_labor_share.pdf [2018. 06. 07.]
- Inglehart, Ronald – Norris, Pippa 2016: Trump, Brexit, and the Rise of Populism: Economic Haves and Cultural Backlash. *HKS Working Paper* No. RWP16-026. July 29, 2016.
- Káldor Miklós 1989: *Gazdaságtudomány – gazdaságpolitika. Válogatott tanulmányok*. Budapest: KJK.
- North, Douglas C. 1993: *Nobel Prize Lecture*. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1993. https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1993/north-lecture.html [2018. 06. 07.]
- Magyar Nemzeti Bank (MNB) 2017: *Versenyképességi jelentés*. <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/jelentesek/versenykepessegi-jelentes> [2018. 06. 07.]
- Mihályi Péter 2016: *Diszkriminatív, piac- és versenyellenes állami gazdaságpolitika Magyarországon, 2010–2015*. MTA KRTK. DP- 2016/7.
- Nölke, Andreas – Vliegenthart, Arjan 2009: Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics* 61/4 (October 2009): 670–702.
- Pew Research Center 2009: *20 Years After the Fall of the Berlin Wall. End of Communism Cheered but Now with More Reservations*. <http://www.pewglobal.org/2009/11/02/end-of-communism-cheered-but-now-with-more-reservations/> [2018. 06. 07.]
- Piketty, Thomas 2014: *Capital in the Twenty-First Century*. Belknap.
- Ricardo, Dávid 1940: *A közgazdaság és az adózás alaptörvényei*. Fordította: Kislégi Nagy Dénes. Budapest: Magyar Közgazdasági Társaság.
- Sacks, Jeffrey 1993: *Poland's Jump to a Market Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Sørensen, Aage B. 2000: Toward a Sounder Basis for Class Analysis. *American Journal of Sociology* 105/6 (May 2000): 1523–1558.
- Summers, Lawrence 2016: The Age of Secular Stagnation: What it is and what to do about it. *Foreign Affairs* (February 2016).
- Székely-Doby András 2016: Járadékkeremtés és az áldemokráciák. *Közgazdasági Szemle* LXIII (2016. május): 473–500.
- Török Emőke 2017: Tőke és munka a 21. században. *Munkaügyi Szemle Online* (2017. április). https://drive.google.com/file/d/0B94H_Ej9wGWvTHZ4QXpIcUFJYIU/view [2018. 06. 07.]
- Zakaria, Fareed 2016: Populism on the March. Why the West Is in Trouble. *Foreign Affairs* (November/December 2016).

B U D A P E S T I K Ö N Y V S Z E M L E

BUDAIKISZA

Főszerkesztő: Wessely Anna

Harsányi Tamás (tördelőszerkesztő), Sebes Katalin (szöveggondozó)

A szerkesztőbizottság elnöke: Laki Mihály

Szerkesztőbizottság: Bodnár M. István, Erős Ferenc, Gecser Ottó, Gyáni Gábor, Kálmán C. György, Klaniczay Gábor, Lakner Judit, Madarász Aladár, Majtényi László, Pajkossy Gábor

30. évfolyam 1. szám 2018. tavasz

BÍRÁLAT

Laki Mihály: Kockázatok és mellékhatások	Kornai János: Látélet Tanulmányok a magyar állapotokról	3
Várhegyi Éva: A világ megmentője	Ben S. Bernanke: Volt merszünk cselekedni Emlékirat egy válságról és utóéletéről	9
Király Júlia: Miért olvassunk Ricardót (újra)?	David Ricardo: A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei Válogatás egyéb írásokból és parlamenti beszédekből	17
Brunner Attila: Amatőrökre szükség van	Bolla Zoltán: A magyar art deco építészet I-II.	26

PROBLÉMA

Rugási Gyula	Száműzött jelen Szolid töprengések Gábor György könyve nyomán	33
Forgács Éva	„Új tárgyilagosság” Irányváltás a modernizmus és antimodernizmus művészettörténeti historiográfiájában az 1990-es évek óta	47

SZEMLE

Filep Tamás Gusztáv	Ablonczy Balázs: Keletre, magyar! A magyar turanizmus története	54
Polyák Gábor	James Curran: Média és demokrácia	59
Erős Ferenc	Judith Dupont: Az idő fonalán... Analitikus útinapló	63
Salgó István	Borvendég Zsuzsanna: Az „impexek” kora Külkereskedelmi fedéssel folytatott pénzkivonás a „népgazdaságból” a Kádár-rendszer idején az állambiztonsági adatok tükrében	66
Szerb László	Karsai Judit: Furcsa pár Az állam szerepe a kockázatitőke-piacon Kelet-Európában	71
Juhász Pál	Varga Zuzsa: Göröngyös út Dimény Imre életútja	75



Pipázó férfi egy polgári villa cselédbejáratánál 1935-ben.
© MZSL/Ofner Károly/Fortepan

György László - Oláh Dániel

Járadék, a globális egyenlőtlenségek forrása

A járadék újrafelfedezése

Van egy fogalom, amely a 19. századi klasszikus közgazdaságtan elsődleges kutatási témája volt, azonban később teljesen kiveszett a közgazdaságtanból. Adam Smith, Thomas Malthus vagy éppen David Ricardo számára elsődleges szempont volt a járadék fogalmának elemzése. Szerintük a munka, a föld és a tőke, a termelésben részt vevő tényezők mindegyike részesedik a megtermelt jövedelemből, ez a részesedés azonban korántsem egyenlő arányú. A piaci erőviszonyok alakulásától függően egyes tényezők birtokosai a versenypiaci egyensúlyi árnál valamilyen okból magasabb jövedelmet szereznek meg. Ricardo szerint mivel az élelem termeléséhez szükséges föld szűkös, annak tulajdonosai olyan többletjövedelmekhez jutnak, amelyek egyfajta extraprofitként vagy járadékként értelmezhetők. A járadékvadászat általában a mások által megtermelt jövedelem megszerzésére irányuló törekvés, a járadék pedig olyan jövedelem, amelyért a tulajdonosa „nem dolgozott meg” (Jacobs 2016).

Bár a járadék fogalmát később is használták, az nagyrészt elvesztette ezt az eredeti jelentését. A gazdasági járadék annak és azért „jár”, mert a gazdasági szereplő tulajdonol valamit (szabadalmat, monopolerőt, politikai hatalmat), így nem összekeverendő a profittal, ami a kapitalizmus mozgatóeleme. A profitért a vállalkozónak meg kell dolgoznia, folyamatosan részt kell vennie és versengenie a piacon a fogyasztók kiszolgálásáért. A járadékért azonban semmit sem kell tenni, mert az „jár”, állandó és kiszámítható, stabil jövedelemáramlást jelentve a tulajdonosnak akkor is, ha az teljesen passzív (Lind 2013). Az ingatlanok után járó bérleti díjak, a nyersanyagok kitermeléséből a földtulajdonosok által kapott járadék, a bankárok és kölcsönzők járadékai, a feltalálók szabadalmakból eredő



jövedelemáramlásai, az infrastruktúra használatáért fizetett díjak, a piaci kartellek által a társadalomtól kikényszerített extra bevételek egyaránt járadéknak tekinthetők (Lind 2013).

Nagy dilemma elé állította ez a jelenség a klasszikus közgazdászokat, akik az egyenlőtlenségek végletes felhalmozódását vetítették előre: a tulajdonosok egyre több járadékra tesznek szert, amelyből újabb tulajdont vásárolnak, így tovább növelik járadékaikat – miközben, bár birtokaikat menedzselik, nem végeznek olyan munkát, amely indokolná az óriási jövedelmeiket. A probléma hatására számos közgazdász, még a neoklasszikus egyensúlyelméletet matematikai formába öntő León Walras is a teljes földtulajdon nemzeti, állami tulajdonba vételét javasolta megoldásnak. Bár a járadék fogalmát a neoklasszikus közgazdaságtan átalakította, hiszen a járadékvadászat alatt egyre inkább az állami „korrupcióra” igyekeztek terelni a figyelmet, a tőketulajdonosok eredeti értelemben vett gazdasági járadékával már egyre kevésbé foglalkozott az elmélet (éppen úgy, ahogy a föld mint termelési tényező is teljesen eltűnt a modellekből). Eközben egyes nemzetközi vállalatok monopolhatalmukra támaszkodva gyűjtenek járadékot, azaz a kormányzat mellett ők is megadóztatják a munkaerőt.

A járadék a 21. században minden értelemben fontossá vált, fogalmának fel- és leszállásával a közgazdaságtan alapítóinak gondolkodásmódját elevenítjük fel, amelyre nagy szükségünk van ahhoz, hogy jobban megértsük napjaink globális egyensúlytalanságait és egyenlőtlenségeit.¹ A munka és a tőke jövedelme (bizonyos esetben járadék), illetve a tulajdonosok extraprofitja, amelyet szintén járadéknak nevezhetünk, a következő évtizedekben megvalósuló gazdasági növekedést és jólétet határozzák meg.

Válságtünetek: csökkenő bérarány

Egy jól működő piacgazdaságban a tőke- és a munkajövedelmek harmóniája biztosítja az emberhez méltó életkörülmények és a jólétnövekedés tartós forrását. Működik Henry Ford modellje: a gyári szalagmunkások vásárolják meg az általuk előállított T-modellt. A neoliberais közgazdászok szerint ezzel a kérdéssel külön nem is szükséges foglalkozni, mert a piacgazdaság automatizmusai harmóniára vezetnek, a bérhányad aránya a megtermelt jövedelemből úgyis állandó. Valójában ez azonban nincsen így.

Az Economic Policy Institute megvizsgálta, hogyan alakult 1948 és 2015 között a munka termelékenysége és az órabér az Egyesült Államokban (EPI 2016). A munka

¹ Erre tesz kísérletet György László *Egyensúlyteremtés – A gazdaságpolitika missziója* című könyve (2017), amely e tanulmány alapját is képezi.

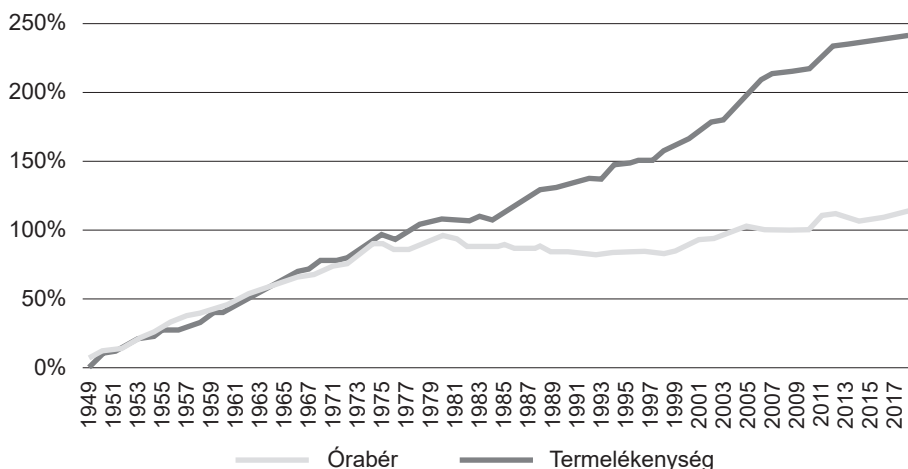


termelékenysége a növekedése azt mutatja meg, hogy egy órányi munkával mennyivel több terméket vagy szolgáltatást lehet előállítani. Az eredmény sokkoló. Míg 1948 és 1973 között a munkatermelékenység 96,7 százalékkal nőtt és az órabér 91,3 százalékkal, vagyis a bérek követték az előállított termékek és szolgáltatások bővülését, addig 1979 és 2016 között a munkatermelékenység 73,7 százalékkal emelkedett, de az órabér meglepő módon csak 12,3 százalékkal, vagyis a bérek részesedése a megtermelt jövedelemből jelentősen csökkent a tőketulajdonosok javára (1. ábra).

A munkatermelékenység növekedésében persze nemcsak a munkavállalók fejlődése, tudásának gyarapodása játszik szerepet, hanem a hatékonyabb munkaszervezés, a nagyobb üzemméretből adódóan arányosan csökkenő központi költségek és a technológia fejlődése is. De ezek a tényezők nem magyarázzák, hogy a bérek növekedése miért szakadt el ennyire a termelékenység növekedésétől, és miért jutott arányaiban ennyivel több jövedelem a tőketulajdonosoknak, hiszen ez csak azt jelentené, hogy más típusú munkahelyek jönnek létre a gazdaságban, a régiék pedig megszűnnek.

A 11,1 százalékos átlagbér-növekedés csak az átlag, a minimálbéren foglalkoztatottak bére reál értelemben a hatvan évvel korábbi szintre süllyedt (Stiglitz 2017). A 45 évvel ezelőtti szinthez képest a jövedelmeik alapján az alsó 10 százalékba tartozó, legegyszerűbb munkafeladatokat végző munkások bére 5 százalékkal csökkent, de a munkaszervezést végző, magasan képzett, egyetemet végzett munkavállalók bére is csak 40 százalékkal nőtt, pedig ők a bértábla alapján már a legfelső 5 százalékba tartoznak.

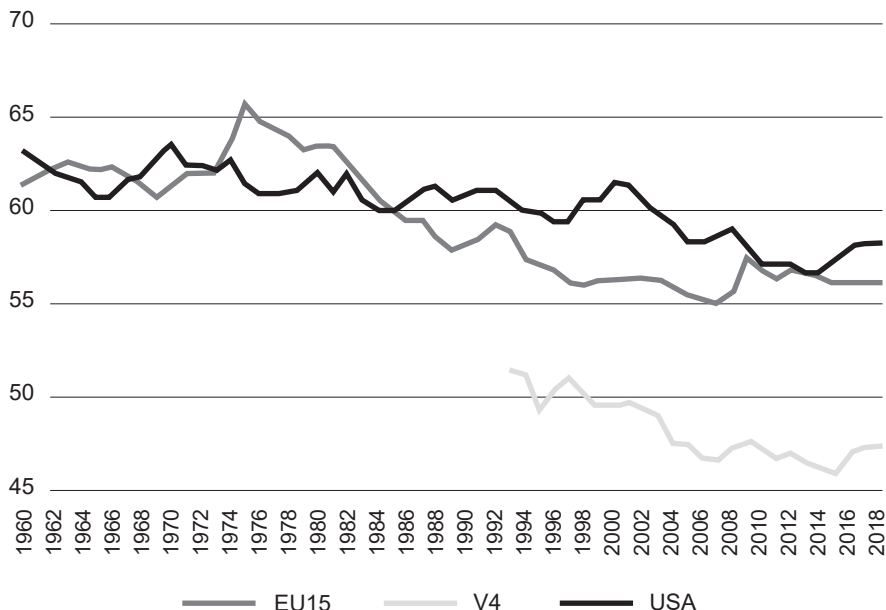
1. ábra. A termelékenység és a bérek alakulása az Egyesült Államokban 1948 és 2016 között



Forrás: EPI.



2. ábra. A bérhányadok alakulása 1960 és 2018 között



Forrás: Ameco (ALCD0), előrejelzés 2018-ra. A visegrádi országokra az 1990-es évektől állnak rendelkezésre adatok az adatbázisban

A termelékenység és a bérek elszakadásának hatására a neoliberális logika szerint közel állandónak hitt bérhányad, vagyis a bérek részesedése a megtermelt jövedelemből az 1970-es évek vége óta 6-7 százalékponttal csökkent az USA-ban, de az USA példája nem egyedülálló. Ez idő alatt az Európai Unió fejlettnek számító 15 országában ugyancsak 6-7 százalékponttal csökkent a bérhányad, és globálisan is 3-4 százalékpontos csökkenést figyelhetünk meg 1985 és 2014 között. A magyar munkavállaló a jövedelemátrendeződés egyik legnagyobb vesztese. A bérhányad 1988 és 2010 között több mint 20 százalékponttal, 65 százalékról 45 százalék alá csökkent (2. ábra).

Mégis miért csökkent a bérhányad a világban és miért ilyen drámai mértékben egyes országokban? A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (International Labor Organisation, ILO) 2013-as tanulmányában kísérletet tett az okok rendszerezésére. A szerzők négy okot különböztettek meg: a *technológia*, a *globalizáció*, a *pénzügyi gazdaság növekvő dominanciája* és a *munkaerőpiaci intézmények átalakulásának* hatását. Meglepő módon a technológia és a globalizáció, vagyis ebben az értelmezésben a gazdaság felől érkező, bérekre nehezedő természetes nyomás csak 10, illetve 19 százalékot magyaráz a bérhányad csökkenéséből, míg a *pénzügyi gazdaság növekvő*



dominanciája 46 százalékot és a munkaerőpiaci intézmények munkavállalókat sújtó átalakulása 25 százalékot (Stockhammer 2013).

Ugyanezt a jelenséget írja le közös jelentésében Thomas Piketty, a Paris School of Economics professzora, valamint két szerzőtársa, Emmanuel Saez és Gabriel Zucman (mindketten a University of California – Berkeley professzorai), akik Branko Milanovic, a Világbank volt kutatási igazgatója mellett a téma úttörőinek számítanak. Pikettyék kiszámolták, hogy 1980 és 2016 között az USA-ban a kereseti skála alsó 50 százalékában lévők bruttó jövedelme összesen 1 százalékkal nőtt, a nettó pedig 21 százalékkal. Gyenge teljesítmény egy olyan gazdaságpolitikától, amely ez idő alatt a GDP 80 százalékos bővüléséhez segítette hozzá az amerikai gazdaságot. A felső 1 százalék 1980-ban huszonháromszor keresett annyit, mint az alsó 50 százalék, 2016-ra ez az arány nyolcvanegyszeresre emelkedett (Piketty et al. 2016).

A jelenség nem csak Amerikára igaz, bár a világ vezető hatalmának esete kétségtelenül szemléletes példája a tőke és a munka közötti egyensúly felborulásának. A világ gazdaság előtt álló kihívásokkal újszerű megközelítésben foglalkozó, 20 szervezet és 90 ország kutatóit tömörítő Oxfam Research jelentése szerint tíz emberből hét olyan országban él, ahol az elmúlt 30 évben a jövedelmi egyenlőtlenségek növekedését figyelhettük meg. 2015 óta a Föld teljes vagyonának fele a legfelső 1 százalék kezében összpontosul. Ugyanebben az évben a világ 62 leggazdagabb embere annyi vagyonnal rendelkezett, mint a Föld lakóinak alsó 50 százaléka, vagyis 3,6 milliárd ember. 2016-ra annyit gyarapodtak a leggazdagabbak, hogy már a világ 9 leggazdagabb milliárdosának vagyona kitette az alsó 3,6 milliárd összvagyonát. Miközben a világ alsó jövedelmi tizedébe tartozók jövedelme éves átlagban 3 dollárral növekedett 1988 és 2011 között, a felső 1 százalék jövedelme 546 dollárral (Oxfam 2017).

Az éremnek van egy másik oldala is, sokkal kevesebben élnek ma a világban extrém szegénységben, mint húsz vagy harminc éve. A csökkenés mértéke a megválasztott szegénységi küszöb függvényében 18 és 74 százalék között változik (Qiu 2016). Végeredményben a számok azt is sugallják, hogy az alsó jövedelmi tized jövedelme és életkilátásai is javultak. Amennyiben viszont úgy tekintünk a gazdaságpolitikára, mint a lehetőségek és a korlátok közötti egyensúlyozás művészetére az emberhez méltó életkörülmények biztosításának missziójával (vö. György 2017), akkor nem lehetünk maradéktalanul elégedettek.



A globalizáció adóversenyt és adóelkerülési versenyt eredményezett

Valójában az elmúlt 40 év vesztes munkavállaló rétegei duplán jártak rosszul, ugyanis nem csak a bérhányad csökkent, hanem a gazdaságpolitika versenyképességet befolyásoló képessége is gyengült, vagyis csökkent az oktatásra, egészségügyre, infrastruktúrára költendő adóbevételek mértéke, ugyanis a globális nagyvállalatok kikényszerítették a magas, többnyire tőkejövedelmeik után fizetendő adókulcsok csökkentését,² és a fejlett gazdaságokhoz ezer szállal kötődő adóparadicsomok létrehozásával megteremtették az adóelkerülés nehezen tetten érhető formáit. Erről beszélünk, amikor a járadékok mögötti piaci erőre utalunk.

A kormányzatoknak a költségvetésekből az offshore paradicsomokba áramló járadékokat, azaz a hiányzó összeget vagy hitelből és az államadósság növeléséből, vagy a bérekre rakódó adóterhekből kell kitermelniük, vagy a fogyasztásra rakódó adók növeléséből. E három tételnek a növelése pedig egyértelműen a jövedelmeiket munkából szerző és azt nagy arányban fogyasztásra fordító réteget érinti a leghátrányosabban, miközben az oktatási rendszerekből hiányzó források az esélyegyenlőség megteremtését, a felnövekvő generációk lehetőségeit korlátozzák. Általában is igaz, hogy a túlzott járadékok jövedelmet vonnak el más szektorokból, megakadályozva egy iparág vagy gazdaság növekedését: ha a földtulajdonosok túl nagy bérleti díjat kérnek, ha a hitel túl drága, ha a szabadalmi jogok túl erősek, akkor e tényezők megakadályozzák a termelékenység növekedését a gazdaságban. Bár jelenleg a munkaerő alulfizetett, tegyük hozzá, hogy bizonyos helyzetekben ilyen járadékot kényszeríthet ki a munkaerő is a szakszervezeti monopolerő kiépítésével, ami szintén a növekedést gátló járadék lehet. A kormányzat mint az erőszak monopóliuma adók formájában szintén járadékot szed, amely túl nagyra növekedve szintén megbetegítheti a gazdaságot. A GDP-arányos adóbevétel azonban akár 50 százalék körül sem feltétlenül káros, erre utal az északi modell, amely a piacon keletkező járadékokat adóztatja meg olyan kevésbé torzító adók formájában, mint a fogyasztási vagy vagyonadók (Lind 2013).

A társasági nyereségadó kulcsa (*combined corporate income tax rate*) az OECD kimutatása szerint 1981 és 2017 között 47,5 százalékról 24,2 százalékra, vagyis mintegy a felére csökkent a fejlett OECD-országokban. A méltányos az volna, ha a vállalkozói nyereség is akkora kulccsal adózna, mint a munkabér, ami az OECD-

² Két fajta közvetlen, vagyis a jövedelmekre kivetett adótípust különböztetünk meg: a tőkejövedelmekre és a munkajövedelmekre kivetett adók típusát. Az e helyütt használt adókulcsok azt mutatják meg, hogy az adózás előtti nyereséget, illetve az adózás előtti munkajövedelmeket mekkora adók terhelik.



országok átlagában 2016-ban 36 százalék. Természetesen a növekvő társasági adókulcs lehetőséget teremt a munkára rakódó terhek csökkentésére, így máris közelebb jutunk az optimális tőke-munka egyensúlyhoz.

Ehhez adódik még hozzá, hogy az eufemisztikusan csak adóoptimalizációnak nevezett adóelkerülés hatására úgy a Tax Justice Network, mint a Nemzetközi Valutaalap számításai szerint évi 600 milliárd dollár társasági adóbevétel és 200 milliárd dollárnyi személyi jövedelemadó-bevétel hiányzik a nemzeti büdzsékből, amit a tehetős magánszemélyek játszanak ki olyan adóparadicsomokon keresztül, mint a brit koronagyarmat Kajmán-szigetek vagy Panama, de említhetnénk Svájcot és Szingapúrt is. Ez a bevételkiesés a világ GDP-je, vagyis a GWP (Gross World Product) közel 1 százalékának felel meg.

Milyen különös, hogy ha a korrupció mérésére nem a Transparency International korrupció észlelésére vonatkozó korrupciós indexét (TI Corruption Perception Index) használjuk, hanem a Tax Justice Network (Cobham-Klees 2016) pénzügyi titkosság indexét (TJN Financial Secrecy Index), amely azt mutatja meg, hogy egy országban mennyire könnyű eltitkolni az adóhatóságok elől a jövedelmeket, akkor nem Észak-Korea, Szomália, Dél-Szudán, Szíria, Líbia és Szudán lenne sorban a hat legkorruptabb ország (TI 2017), hanem Svájc, Hongkong, az USA, Szingapúr, a Kajmán-szigetek és Luxemburg. Ezen országok adószabályai ugyanis lehetővé teszik, hogy becslések szerint 21–32 ezer milliárd dollárnyi adózatlan vagy minimális adókulccsal adózó magánvagyon halmozódjon fel adóparadicsomaikban. A Transparency International szerint legkorruptabb hat ország összesen 225 milliárd dollárra tehető éves GDP-jét 93–142 éven keresztül kellene ellopniuk korrupt vezetőiknek és bürokrataiknak ahhoz, hogy versenyezni tudjanak a világ „adóoptimalizáló” vállalataival és magánszemélyeivel. Ezek az adóoptimalizációs jövedelmek pedig járadékoknak tekinthetők, olyan adóknak, amelyeket a magánszektor monopolistái gyűjtenek be a dolgozóktól. Míg ezek a vállalatok, például a Google és a Facebook a kettős adóztatás tilalmára hivatkozva tartja alkotmányellenesnek a magyar reklámtörvényt, addig éppen a kettős adóztatás sajátos formájában vesz részt, amikor rendkívüli járadékokat gyűjt be a piacról.

A 21–32 ezer milliárd dollárnyi adózatlan magánvagyon mellett a globális nagyvállalatoknál további 16 ezer milliárd dollár készpénz halmozódott fel 2016-ra. A nagyvállalatoknál felhalmozott készpénz annyi, mint amennyi jövedelmet a világ legnagyobb gazdasága, az Egyesült Államok egy év alatt megtermel, és száz-tizennégyszerese annak a 140 milliárd dollárnyi GDP-nek, amit Magyarországon egy év alatt létrehozunk. Az egyik legnagyobb tartalékkal rendelkező vállalkozás 257 milliárd dolláros készpénzállományával, az Apple, amely 1991 és 2007 között teljes európai forgalma után profitjának 0,5–1 százalékát fizette be az ír államháztartásba. Mindeközben a méregdrága és egyébként megbízható eszközöket gyártó cég közép-európai vásárlóit másod- és harmadrangú vevőknek tekinti, amikor a



készletezési költségeket is megspórolja franchise márkaboltjaiban, miközben a rajtuk realizált nyereséget – pontosabban annak is csak töredékét – Írországban fizeti be. Nem véletlen, hogy számos közgazdász valós veszélyt lát az óriásira nőtt járadékokban (Hudson 2016).

Példa: Az Apple járadéka a hálózatos externáliákból származik

Érdemes külön említést tenni korunk legfontosabb vállalatairól és az IT-szektorról. Az Apple üzleti modellje két fő járadéktípuson alapul. Az egyik a szabadalmi jog és a termékkapcsolás. Utóbbi azt jelenti, hogy a vásárlóknak a cég szoftverét és hardverét egyszerre kell megvásárolniuk. A másik a hálózatos externália, az a jelenség, amikor minél többen használják a terméket, annál inkább megéri újabb embereknek is használni azt: a fogyasztók azért regisztrálnak a Facebookra, mert mások is ott vannak. Jacobs (2016) szerint az IT-szektor a bányászatra hasonlít: az aranybányászat hasznos a társadalomnak, de nem a bányász állítja elő az aranyat. Az IT-monopóliumok sem maguk hozzák létre a hálózatos externáliákat, csupán kihasználják azokat. Így növekednek egyre nagyobbra, ez ruházza fel e vállalatokat egyre nagyobb járadékokkal.

A bérhányad csökkenésének és a tőkehányad növekedésének lehetne az a következménye, hogy a beruházások mértéke növekszik – és ezáltal a jólét-érzetünk is, de valójában a probléma az, hogy miközben a háztartások megtakarítása csökken, és a vállalatoké nő, a vállalati beruházások mértéke az 1980-as évek eleje óta a globális GDP 13 százaléka körül alakul, vagyis nem növekszik (Vollrath 2017).

Gyakran hangzik el az az érv, hogy azért van szükség a hatalmas készpénzállományokra – különösen a kutatásigényes technológiai és gyógyszeripari szegmensben –, mert bármikor jöhet egy olyan termékötlet, amelynek kifejlesztése sok pénzbe kerül, vagy bármikor megjelenhet egy olyan vállalkozás, amelynek felvásárlásához jó, ha van kéznél saját forrás. Valójában ez a pénz, amelynek nagy része ráadásul adózatlan is, nagyon hiányzik a munkavállalóknak és a központi költségvetésekből. Ez a pénz halott pénz, és amíg a ma még mindig irányadó logika szerint gondolkodó közgazdászok azt mondják, hogy a világban befektetésre váró pénzüsségeket a vállalatok azért nem fektetik be, mert a kormányok nem teremtenek eléggé befektetőbarát üzleti környezetet a társasági adók további csökkentésével és a befektetésekhez kapcsolódó engedélyek egyszerűsítésével, valójában azért nincsen növekedés, mert a befektetéseket megalapozó infrastruktúrafejlesztésekre nem marad elegendő forrás a kormányoknál, és fogyasztásra nem marad elegendő jövedelem a munkavállalóknál, vagyis a kormánynak nincsen pénze kikötőt építeni, a halásznak pedig nincsen pénze vásárolni. Az ideológiává vált neoklasszikus közgazdasági elmélet pedig továbbra is úgy véli, hogy a felhalmozódó készpénzáll-



lományok, azaz nagy részben járadékok a vállalkozói szellem kockázatvállalásának, innovatív szellemének és termelékenységének a gyümölcsei, nem pedig a gazdaságból hatalmi mechanizmusokkal kivont jövedelmek (Hudson 2016). Michael Lind (2013) szerint az amerikai gazdaságból e semmit sem termelő, járadékos gazdagok jövedelmeket vonnak ki, amit a dolgozók próbálnak megteremteni.

Mekkora az optimális bérhányad és adóteher?

Idézzük fel, hogy a neoliberális közgazdaságtani elmélet szerint a bérhányad állandó, ezért annak mértékével külön nem kell foglalkozni. Való igaz: évtizedeken át a fejlett világban 60–70 százalék között alakult a bérek aránya a teljes megtermelt jövedelemből, de az 1980-as évek végétől napjainkig ez az arány fokozatosan csökkent. A piacgazdaságot támogató gazdaságpolitikának elsődleges feladata, hogy egyensúlyt teremtsen a tőke és a munka között. A bérhányadnak optimális esetben 60–65 százalék között kellene alakulnia a mostani 55 százalék helyett, míg a tőkehányadnak 35–40 százalék körül a mostani 45 százalék helyett.

Különösen fontos ezen belül is a nettó bérhányad kérdése, ugyanis a munkavállalót ritkán foglalkoztatja a nagybruttó bérhányad, vagyis az, hogy ő mennyibe kerül a munkaadójának. A munkavállaló azt érzékeli elsősorban, hogy mekkora nettó jövedelmet kap kézhez hó végén. Ezért a piacgazdaságot igenlő, a szuperkapitalizmust és a tisztán tervutasításos gazdaságszervezési módot egyaránt elutasító gazdaságpolitikának fontos feladata az adóterhek harmonikusabb elosztása. Számtalan esetben merül fel a feketegazdaság kifejlesztésének igénye, de érdekes módon ilyenkor a közgazdászok többsége csak a feketén fizetett munkavállalóra, a számlát nem adó kisvállalkozóra gondol, és nem az adóoptimalizáló, társasági adókedvezményeket kikényszerítő vállalkozásokra és magánszemélyekre.

A logikát követve a magasabb tőkejövedelmekre kivetett adókulccsal és az adóparadicsomokba kimenekített pénzek megadóztatásával átlagosan egységes 30–32 százalék körüli adóterhet lehetne érvényesíteni a vállalati tőkejövedelem-adózás és a munkajövedelem-adózás esetén a fejlett OECD-országokban. A bérhányad 65 százalékra emelése és a munkára rakódó adóterhek csökkentése minden más tényező változatlansága mellett a nettó bérek azonnali, 25 százalékos emelkedését eredményezné a világban. Célzott jövedelemátcsoportosítással, például minimálbér-emeléssel az alsóbb rétegek esetében 50–60 százalékos béremelkedés is elképzelhető az intézkedések hatására.

Természetesen minden nemzetgazdaság másképpen épül fel, a kormányzatok máshová helyezik a hangsúlyt költséik során, és eltérő örökséggel bírnak. Ezért minden ilyen számítás elméleti, de jól szemlélteti az alapproblémát és a probléma megoldásában rejlő lehetőségeket. Az azonban elsődleges cél, hogy a termelékeny



tevékenységeket és a profitszerzést támogassa a gazdaságpolitika, a járadékkivonó monopóliumokat viszont gyengítse meg, legyen szó természetes (ingatlan-, energia-, nyersanyag-) vagy mesterséges monopóliumokról (szakmai monopóliumok, szabadalmi jogok, esetleg szakszervezetek).

Tovább az egyensúly felé

Az előző elemzésből világosan kitűnik, hogy a 22 százalékról 28 százalék fölé emelkedő nettó bérhányad még mindig messze elmarad az elméleti 42–45,5 százalékos egyensúlyi szinttől. Ugyanakkor ne felejtjük el azt sem, hogy a magyar kormány olyan gazdaságpolitikát valósított meg 2011-ben, amelyet az egyik legprogresszívebbnek tartott amerikai közgazdász, Dean Baker (2016), a washingtoni Center for Economic and Policy Research igazgatója 2016-ban megjelent *Rigged* ('Kifacsarva') című könyvében fogalmazott meg ajánlásként az Egyesült Államok számára, a magyar gyakorlattól függetlenül.

Baker arról írt, hogy a globalizáció nyertes tőketulajdonos csoportjai a valós gazdasági teljesítményüknél nagyobb arányban aratták le a növekedés hasznát az 1980-as évektől kezdődően. Alkupozícióiknál fogva ugyanis úgy alakították a játékszabályokat az Egyesült Államokban és a világban, hogy azok nekik kedvezzenek. Michael Lind (2013) is hasonlóan vélekedik, aki szerint a „járadékprogram” az amerikai járadékos oligarchia programja, amely a járadékok alacsony adóztatását, az infrastruktúra és a társadalombiztosítás privatizációját, illetve a hitelezőknek kedvező makrogazdasági politikákat jelenti.

Az egyik ilyen terület, amelyen a hatalmi-gazdasági csoportok túlsúlyra és ebből jelentős járadékokra tettek szert, nem más, mint a *pénzügyi gazdaság* vagy közismertebb nevén a pénzintézeti szektor. Létrejött ugyanis egy hatalmas spekulatív pénzpiac – elvileg a kockázatok csökkentésére –, amelyen a pénzügyi termékek forgalma nem vagy csak nagyon kivételes esetekben adózik, miközben szinte nincs is olyan termék- vagy szolgáltatáspiac a pénzügyi szektoron kívül, amelyen a termékek vagy szolgáltatások adásvételét ne terhelné forgalmi adó. Baker ezért azt javasolja, hogy az általános forgalmi adóhoz hasonlóan a pénzügyi termékek piacán is vezessenek be az Egyesült Államokban forgalmi adót, ún. *pénzügyi tranzakciós adót* a részvények, a kötvények és a származtatott pénzügyi termékek, vagyis az ún. derivatívák forgalmára. Baker szerint a GDP 0,87–1,04 százalékával megegyező mértékű adó szedhető be úgy, hogy az a pénzügyi piacok elsődleges funkcióját, a gazdaság számára biztosítandó forrásteremtést se érintse érzékenyen. Egy ilyen adó gondolata egyébként régi múltra tekint vissza. James Tobin Nobel-díjas közgazdász már az 1970-es években felvetette egy globális pénzügyi tranzakciós adó bevezetésének a lehetőségét (Sandbu 2011). Eredetileg a rövid távú



devizaszpekuláció megfékezésére szolgált volna ez a kifejezetten valutatranzakciós adó, de idővel az összes pénzügyi tranzakciós adófajtát Tobin-adó néven kezdték emlegetni. Az Európai Parlament egy korábbi munkaanyagában található számítást alapul véve, egy csekély, 0,1 százalékos Tobin-adó 2016-ban mintegy 345,6 milliárd adóbevételt generált volna világszerte, ami a világ GDP-jének mintegy 0,5 százaléka.

A Baker-féle pénzügyi tranzakciós adótól és a Tobin-adótól is eltérő banki tranzakciós adó bevezetésére került sor Magyarországon 2011-ben, hiszen nem a pénzügyi tranzakciókat vagy a valuta-tranzakciókat adóztatta meg a magyar kormány, hanem a banki tranzakciókat. Az adónemből GDP-arányosan 0,86 százaléknyi adó folyt be a magyar költségvetésbe a legmagasabb banki tranzakciós adóbevételek éveiben.

Baker egy másik, globálisan is megfontolandó javaslata az egyik legfontosabb járadékforrás, a *szabadalmi és szerzői jogok* korlátozására vonatkozik. A témának a koreai származású, Cambridge-ben végzett Ha-Joon Chang (2009) is egy egész fejezetet szentel *Bad Samaritans* című könyvében, amelyben rossz szamaritánusoknak, vagyis önzetlenül és jóhiszeműen félrevezetőnek nevezi azokat a közgazdászokat, akik az általuk vallott elméletektől hipnotizálva a fejlett országok hatalmi-gazdasági érdekeit képviselik. Érvelésében kifejti, hogy a túlságosan hosszú védelmet biztosító szabadalmi és szerzői jogoknak voltaképpen már nem az a céljuk, hogy az innováció költsége megtérülhessen a szabadalmi oltalom ideje alatt, így ösztönözve a felfedezőket újabb újításokra és felfedezésekre, hanem hogy a kizárólagosság révén létrejövő monopolhelyzetben rejlő lehetőséget a cégek minél hosszabban tudják élvezni, vagyis járadékokra tehessenek szert. Erre a legjobb példa az ún. Mickey egér-szabály. Az 1790-ben életbe lépő, eredetileg 14 plusz 14 évre tervezett szerzői oltalom az Egyesült Államokban annak függvényében növekedett a 20. század folyamán, hogy a Walt Disney Company képes volt-e szerzői jogait érvényesíteni a Mickey egérre. Legutóbb 1998-ban hosszabbították meg a védelmet személyek által birtokolt szerzői jogok esetén a szerző halálától számított 70 évre, jogi személyek által birtokolt szerzői jog esetén pedig az alkotástól számított 120 évre vagy a publikálástól számított 95 évre attól függően, hogy melyik jár le előbb.

Gyógyszerek esetén hasonló profitlogika mentén növekszik a szabadalmi oltalom időtartama. A Kanada és az Európai Unió közötti szabadkereskedelmi egyezmény hatására Kanadában a növekvő szabadalmi oltalomnak köszönhetően a gyógyszerek ára átlagosan 12 százalékkal drágulhat. Különös és meglehetősen képmutató módon szabadkereskedelmi egyezmények keretében foglalkoznak a szerződő felek a monopolhelyzeteket teremtő oltalmi jogok kiterjesztésén. A gyógyszerre vonatkozó, meghosszabbodó szabadalmi oltalom, valamint a Mickey egér-szabály korlátozza a fejlődő országok hozzáférését a gyógyszerekhez és a szellemi alkotásokhoz, elodázva ezzel fejlődésüket, miközben a globális vállalatoknál jelentős monopolprofitok keletkeznek. Chang példák tömkelegével arra



is rámutat, hogy ameddig a jelenkor fejlett országainak nem fűződött érdeke a szabadalmi és szerzői oltalom érvényesítéséhez, addig magukra nézve nem tekintették irányadónak e szabályokat.

Chang és Baker is amellett érvel, hogy a szabadalmi oltalom és a szerzői jogok optimalisra rövidítése és a jogdíjakból befolyó nyereségek globális adóztatásából befolyó összegeknek a fejlődő országok felé történő újraosztása egy igazságosabb, egyensúlyközelibb gazdasági rendszert eredményezne. Baker az USA-ra nézve a GDP 2,4 százalékára teszi az ilyenformán elérhető költségmegtakarítás mértékét.

Az egyensúly felé vezető javaslatok közé sorolható a Tax Policy Center (2017) globális vállalati adó tervezete is, amellyel a kormányoknál sok esetben erősebb alkupozícióban lévő multinacionális vállalatokat adóztatnák. Ennek értelmében valamilyen mutatószám(ok) (például árbevétel, alkalmazotti létszám, tőkealap, illetve ezek együttese) alapján osztaná fel egy globális szervezet – mondjuk, az ENSZ – a multinacionális vállalatok által fizetendő társasági adót az egyes országok között. Az intézkedés lehetővé tenné, hogy az egyes vállalatok tényleges tevékenységeik helye szerint adózzanak, és csökkenjen a motivációjuk feladataik adóparadicsomokba történő kiszervezésére. Amennyiben nem sikerül globális szinten érvényesíteni egy vállalati adózási koncepciót, úgy regionális integrációk szintjén, például az ASEAN vagy az EU szintjén is megvalósítható a kezdeményezés. Bármennyire bátornak hathat, akár egy régió piacára való belépés feltételévé is tehető a méltányos vállalati adózás vállalása.

A globális vállalati adó bevezetésével az adóparadicsomok is veszítenének súlyukból, de a magánvagyonok eltüntetésében feltételezhetően továbbra is jelentős szerepet játszanának. *Ezért támogatandó minden olyan globális kezdeményezés, amely az adóparadicsomok felszámolására irányul.* Amint azt láthattuk: az adóparadicsomok ezer szállal kötődnek a világ vezető hatalmaihoz, ezért egyelőre utópisztikusnak tűnhet felszámolásuk, bár nagyon könnyen kikényszeríthető lehetne, főleg a kisebb adóparadicsomok esetén. Az adóparadicsomok kizárása a globális pénzügyi rendszerből vagy csak egy korlátozott kereskedelmi és turisztikai embargó bevezetése már hatásos lehetne, de ennek a realitása egyelőre csekély.

Noha a globális vállalati adó bevezetése és az adóparadicsomok felszámolása még biztosan jó ideig várat magára, de addig is az OECD kifejlesztett egy BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) névre keresztelt, 15 pontból álló akciótervet a vállalati adóoptimalizáció megfékezésére. Az OECD adóalap-erőzió és nyereségáthelyezés elleni küzdelme kezdetben teljesen reménytelennek tűnt, de 2016-ban már az Európai Bizottság is megfogalmazta a társasági adóelkerülés elleni irányelvét ATAD néven, és a fejlett országok közvéleménye egyre inkább rákényszeríti a politikusaikat arra, hogy a témát komolyan vegyék.

A jólét és az egyensúly irányába tett sikeres lépések közé tartoznak a *környezeti adók*, amelyekből világszerte évi közel 1000 milliárd dollárnyi bevétele származik



a nemzetállami költségvetéseknek, vagyis a világ GDP-jének 1,3 százaléka. Ezen a területen a fejlett országok viszik a prímet: a környezeti adóbevételek több mint 70 százaléka a fejlett országokat tömörítő OECD-tagállamokban keletkezik.

Összefoglalásként elmondható, hogy egy globálisan és nemzetállami szinten is felelősséget vállaló gazdaságpolitikának támogatnia szükséges minden olyan kezdeményezést, amely a tőke- és a munkajövedelem arányos megoszlásának és méltányos adózásának irányába hat. Ha az alfejezetben felsorolt tételket összegezzük, az adóparadicsomok felszámolása, a tőkejövedelmek után fizetendő adók méltányos emelése, a pénzügyi tranzakciók megadóztatása, valamint a szabadalmi és szerzői jogok észszerű rövidítése lehetőséget biztosít egy, a világ GDP-jének 7 százalékát kitevő jövedelemátcsoportosításra a tőkemonopóliumok járadékaiból a költségvetések és a munkájukból élő társadalmi csoportok felé (1. táblázat).

Fontos hangsúlyozni, hogy nem cél a sikeres és gazdag vállalkozóktól méltánytalanul forrásokat elvonni és odaadni a szegényeknek. A munka tiszteletének és az emberi tőke fejlődésre való képességének, az emberhez méltó életnek a biztosítása a cél, amely éppen a tőke és a munka közti egyensúly felborulása miatt került veszélybe. Ebben pedig a járadékok felhalmozódása kulcsszerepet játszott, ami a gazdasági növekedést hosszú távon gyengítheti, sőt a „tartós stagnálás” (secular stagnation) okaként is értelmezhető. A kockázati tőke-befektető, aki mindannyiunk számára értékes szolgáltatások létrejöttébe fektet, nem összetéveszthető a jövedelmeket a gazdaságból termelés nélkül, passzív módon kivonó járadékvadászokkal. Márpedig utóbbiak vagyona jelentős: Jacobs (2016) a milliárdosok rangsorait elemezve állapította meg, hogy e milliárdosok vagyonának 75 százaléka kapcso-

1. táblázat. A tőke- és munkajövedelem arányosabb megoszlása érdekében javasolt intézkedésekből származó várható bevételek

Intézkedés	Várható bevétel (a globális GDP százalékában)
Adóparadicsomok felszámolása	1
Tőkejövedelem méltányos adóztatása	1
Pénzügyi tranzakciós adók	2,5
Értékpapírok kereskedelmére kivetett adó	1
Banki tranzakciókra kivetett adó	1
Deviza-tranzakciókra kivetett adó	0,5
Szabadalmi és szerzői jogok rövidítése	2,4
Összesen	7

Forrás: saját szerkesztés.



lódik az örökösödéshez, a monopóliumokhoz vagy a baráti részrehajláshoz, de a maradék 35 százalék sem az érdemeknek köszönhető. Szerinte egyszerűen a globalizáció tette lehetővé, hogy a járadékvadászok sosem látott mértékű jövedelmeket vonjanak ki a gazdaságból. Gutenberg, bár feltalálta a könyvnyomtatást a 15. században, valószínűleg a korabeli értelmiséghez hasonló szerény körülmények között hunyt el. Milliárdos lehetett volna, ha egy globális társadalomban él, ahol mindenkinek van egy kis pénze könyvek vásárlására. A Google és a Facebook járadékai például annak köszönhetőek, hogy a globalizáció egységes, azonnal és gyorsan hozzáférhető piacot teremtett (Jacobs 2016). A milliárdosok Jacobs szerint ezt nem veszik észre, hiszen „beleszülettek” e világba, ahol a járadékokat a nagy fogyasztói tömegek alapozzák meg.

Azt is látnunk kell, hogy Magyarország ebben a munkában elvégezte és továbbra is elvégzi a házi feladatát. A globálisan és nemzetállami szinten is felelősséget vállaló gazdaságpolitikának ugyanakkor tisztában kell lennie azzal, hogy a rendszer potyautasai – mint például az Apple-nek adóoptimalizációra lehetőséget biztosító Írország – helyzeti előnybe, versenyelőnybe kerülhetnek vetélytársaikkal szemben. Ezért mindaddig, amíg nem sikerül globális szinten fair rendszert létrehozni, tisztában kell lenni a potyautas magatartás következményeivel is, az egymás alá licitáló, race-to-the-bottom adóversenyben a naivak ugyanis elbuknak. Ők azok, akik szerint az extrém jövedelmi egyenlőtlenségek a piaci, vállalkozói érdemeknek köszönhetőek, nem pedig a járadékvadászatnak és a szerencsének (Jacobs 2016).

Mit jelent a szabad piac valójában?

Az e tanulmányban javasolt szakpolitikai megoldások némelyike talán újszerűnek tűnik. Ha újraolvassuk a klasszikus közgazdászok gondolatait, akik egyébként szintén olyan korban éltek, amikor talán még elviselhetetlenebbnek tűnő egyenlőtlenségekkel szembesültek, akkor ráébredhetünk, hogy e gondolatok szellemisége nem is annyira új. A klasszikus szabadpiaci közgazdászok fel akarták szabadítani a gazdaságot a meg nem keresett, meg nem érdemelt járadéktól, számukra ezt jelentette a „szabad piac”. John Stuart Mill nem tartotta gazdaságilag hatékonynak, sem méltányosnak, hogy a földtulajdont koncentrálnak monopolisták még akkor is óriási vagyonokat keresnek, miközben éjszakai álmukat alusszák. Ezért kívánták közösségi tulajdonnal vagy adóztatással elvenni e járadékokat, és szétosztani a dolgozó és fogyasztó állampolgárok között. A természetes monopóliumok nemzeti tulajdonban való működtetése szintén e programba illeszkedik.

A járadékvadászat ellenpontja tehát a munka és a tőke egyensúlyára épülő társadalom, amelyben termelő munka, kockázatvállalás és aktivitás nélkül nem szerezhetők jelentős jövedelmek. Ez az a program, amely egyensúlyt igyekszik



teremteni a tőke és a munka, a külföldi és a hazai tőke között, miközben nemzeti tulajdonba vonja a természetes monopóliumokat, a közgazdaságtan klasszikus alapító atyáinak szellemiségét követve, a 21. századi kihívásokhoz igazítva.

Tanulmányunk szakpolitikai konklúziója, hogy a 2018-ban a globális világgazdaságra jellemző tőke- és munkajövedelmi viszonyok között a világ jövedelmének vagy precízebben a bruttó világtermékének (Gross World Product, GWP) 7 százaléka átcsoportosítható a tőkétől a munka irányába. E jövedelemátcsoportosítás nem veszélyeztetné az innovációt, a tőkejavak újratermelését (vagyis az amortizáció fedezetét), a vállalkozói kockázatok méltányos elismerését, ugyanakkor hozzájárulna a széles munkavállalói rétegek emberhez méltó életkörülményeinek javulásához a magasabb jövedelmeken és a magasabb költségvetési bevételeken és a gazdaságpolitika nagy elosztórendszeribe (képzés, kultúra, egészségügy) történő nagyobb arányú befektetéseken keresztül.

Irodalom

- Baker, Dean 2016: *Rigged*. Washington: Center for Economic and Policy Research.
- Chang, Ha-Joon 2009: *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*. London: Bloomsbury Press.
- Cobham, Alex – Klees, Steven J. 2016: Global Taxation: Financing Education and the Other Sustainable Development Goals. *Tax Justice Network*. <http://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2016/11/Global-Taxation-Financing-Education.pdf> [2017. 10. 22.]
- Economic Policy Institute 2016: The Productivity-Pay Gap. *Epi.org*. <http://www.epi.org/productivity-pay-gap/> [2017. 10. 13.]
- Hudson, Michael 2016: Celebrating the One Percent. Is Inequality Really Good for the Economy? *The Unz Review*. <http://www.unz.com/mhudson/celebrating-the-one-percent/> [2017. 10. 14.]
- Lind, Michael 2013: Private sector parasites. *Salon*. https://www.salon.com/2013/03/21/private_sector_parasites/ [2017. 10. 11.]
- OECD Tax Database 2017: Corporate and Capital Income Taxes. *OECD.org*. http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/tax-database.htm#C_CorporateCapital [2017. 10. 26.]
- Oxfam 2017: An Economy for the 99%. *Oxfam.org*. https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf [2017. 10. 12.]
- Piketty, Thomas – Saez, Emmanuel – Zucman, Gabriel 2016: Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States. *NBER Working Paper No. 22945*. <http://www.nber.org/papers/w22945> [2017. 10. 17.]
- Qiu, Linda [2016]: Did we really reduce extreme poverty by half in 30 years? *Politifact*. <http://www.politifact.com/global-news/statements/2016/mar/23/gayle-smith/did-we-really-reduce-extreme-poverty-half-30-years/> [2017. 10. 02.]
- Sandhu, Martin 2011: The Tobin tax explained. *Financial Times*. <https://www.ft.com/content/6210e49c-9307-11de-b146-00144feabdc0?mhq5j=e5> [2017. 10. 11.]



- Stiglitz, Joseph E. 2017: The Dynamics of Social Inequalities in the Present World. *Roosevelt Institute*. <http://rooseveltinstitute.org/wp-content/uploads/2017/06/Vatican-Paper-2017-FINAL.pdf> [2017. 10. 05.]
- Stockhammer, Engelbert 2013: Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution. *ILO Conditions of Work and Employment Series* 35. http://dl.kli.re.kr/dl_image/IMG/03/000000012927/SERVICE/000000012927_01.PDF [2017. 10. 08.]
- Tax Policy Center 2017: Key Elements of the U.S. Tax System. *Taxpolicycenter.org*. <http://www.tax-policycenter.org/briefing-book/how-would-formulary-apportionment-work> [2017. 10. 19.]
- Transparency International 2017: Corruption Perceptions Index. *Transparency.org*. https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016 [2017. 07. 28.]
- Vollrath, Dietrich 2017: Profits and Productivity. *Growthecon.com*. <https://growthecon.com/blog/Markups/> [2017. 10. 13.]

POLITIKATUDOMÁNYI SZEMLE

2018/2

XXIII. évfolyam

NEOLIBERALIZMUS

Ágh Attila: A neoliberalizmus rendszere és a „társadalom önvédelme”

DEMOKRÁCIAELMÉLET

Szántó András: Schumpeter empirikus demokráciaelmélete. Az állampolgári politikai tudás mint a demokratikus elszámoltathatóság feltétele

CIVIL POLITIKA

Feischmidt Margit – Zakariás Ildikó: Jótékonyosság és politika. A menekülteknek nyújtott közvetlen segítség közéleti hatásai

BIG DATA

Koltai Júlia – Stefkovics Ádám: A big data lehetséges szerepe a pártpreferencia-becslésekben magyarországi pártok és politikusok Facebook-oldalainak adatai alapján. Módszertani kísérlet

KITEKINTŐ

Szabadfalvi József: Demokrácia – parlamentarizmus – diktatúra. Ottlik László 1929–1935 közötti politikatudományi nézeteinek rekonstrukciója

RECENZIO

Pap Milán: A politikatudomány és a történelem visszatérése
(Csizmadia Ervin: A magyar politikai fejlődés logikája. Összehasonlítható-e a jelen a múlttal, s ha igen, hogyan?)

Mráz Ágoston Sámuel: Választás helyett sorsolás. David Van Reybrouck kettősreprezentativitás-elmélete

KÖNYVFIGYELŐ

ÖSSZEFOGLALÓK



Majális Budapestén 1947-ben. © Fortepan

Gébert Judit - Tőzsér János

Politikai filozófiai útmutató a feltétel nélküli alapjövedelem társadalmi deliberációjához¹

Bevezetés

A feltétel nélküli alapjövedelem (FNA) fogalmát a következőképpen határozzuk meg. Az FNA a politikai közösség által *rendszeresen* fizetett, *alapvető szükségletekre* elegendő *jövedelem*, amelyre a közösség *minden* tagja *egyéni* alapon és *feltétel nélkül* jogosult.

E meghatározásnak – ahogy a kurzívval szedett kifejezések száma is mutatja – hat lényegi pontja van. (1) FNA-t mindenki kap. (2) Az FNA-t mindenki pénzben és nem élelmiszerben vagy más természeti javakban kapja. (3) FNA-ra mindenki egyéni alapon jogosult, és nem családoknak és/vagy háztartásoknak fizeti a politikai közösség. (4) Az FNA arra elegendő, hogy fedezze az étkezés és lakhatás költségeit; luxuskiadásokra nem futja belőle. (5) Az FNA-hoz a közösség tagjai rendszeresen (évente, havonta, hetente) jutnak hozzá. Ez különbözteti meg az FNA koncepcióját attól az elképzeléstől, amely szerint mindenki felnőtté válásakor (18 vagy 21 évesen) az államtól egyszeri alkalommal kap egy jelentősebb összeget, amely segíti megvalósítani az életcéljait. Például finanszírozni tudja belőle az egyetemi tanulmányait, de ha úgy látja jónak, akár el is tőzsdézheti (lásd például Ackerman – Alstott 2000). (6) FNA-ra mindenki feltétel nélkül jogosult, vagyis függetlenül attól, hogy rászorul-e vagy sem, és hogy szándékában áll-e kereső munkát

¹ Szeretnénk köszönetünket kifejezni Kerekes Sándornak és Enno Schmidtnek a témában folytatott beszélgetésekért, valamint Bajmócy Zoltánnak, Márton Miklósnak, Miklósi Zoltánnak, Tóth Jánosnak és Zuh Deodáthnak, hogy részletesen kommentálták tanulmányunk korábbi változatainak valamegyikét. Megjegyzéseikből igen sokat profitáltunk. A tanulmány írásában Gébert Juditot az Emberi Erőforrások Minisztériuma UNKP-17-4 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programja támogatta.



vállalni vagy sem. Ez különbözteti meg az FNA-t az olyan szociális juttatásoktól, mint a munkanélküli segély vagy a családi pótlék. És ugyancsak ez különbözteti meg az FNA koncepcióját attól a javaslatától, amely valamilyen társadalmilag hasznos munka végzésétől teszi függővé a jövedelem kiutalását. Például hogy az egyén társadalmi munkában vegyen részt (hátrányos helyzetű gyerekeket korrepetáljon, időseket gondozzon stb.), vagy a politikai életben tevékenykedjen (lásd például van der Veen 1998).

Az utóbbi időben több országban és/vagy régióban merült fel az FNA bevezetésének gondolata, és mindenütt élénk társadalmi vita övezi. A vita két fő kérdés körül forog. Az egyik gazdasági és országonként/régióként változó: *elviselné-e* a kérdéses gazdaság az FNA fokozatos vagy azonnali bevezetését? A másik filozófiai és általános: *igazságos-e* az erőforrások olyasfajta újra/elosztása, amely az FNA bevezetésével jár? Az alábbiakban kizárólag ez utóbbi kérdéssel foglalkozunk: gazdasági kalkulációkkal nem fog találkozni az olvasó.

Noha mindketten rokonszenvezünk az FNA koncepciójával, szkeptikusok vagyunk a tekintetben, hogy konkluzív filozófiai megfontolások szólnának amellett, hogy igazságos az FNA bevezetése. A filozófia egyetlen területén sincsenek konkluzív filozófiai érvek; egyetlen filozófiai probléma sincs, amelynek megoldása kapcsán konszenzus volna a különböző filozófusok között (lásd Bourget – Chalmers 2014; Tőzsér 2012). Úgy látjuk: ahogy a filozófia egyéb területein, az FNA esetében is az alapvető intuícióink *különböznek egymástól*. Az embereknek (beleértve a professzionális filozófusokat is) *eltérnek* a társadalmi igazságossággal kapcsolatos morális meggyőződéseiről.

Annak ellenére, hogy sem pró, sem kontra nincsenek konkluzív filozófiai érvek, előbb-utóbb számos politikai közösség tagjainak dönteniük kell: olyan társadalomban kívánnak-e élni, amelyben van FNA, vagy olyanban, amelyben nincs. E döntés során a politikai közösségeknek azt kell mérlegelniük: *milyen értékek mentén* képzelik el a jövőjüket. Mármint, e jövőkép meghatározásának *széles körű* és lehetőség szerint *racióális* társadalmi párbeszéd útján kell megszületnie. Ezért különösen fontos, hogy a politikai közösség tagjai világosan lássák az FNA-t tartalmazó és az FNA nélküli társadalmi vízió háttérében húzódó értékeket, s azokat az alapvető társadalmi igazságossággal kapcsolatos megfontolásokat, amelyek az FNA bevezetése mellett és ellen hozhatóak fel. Ahogy Amartya Sen fogalmaz: „[é]rtékeinket csak akkor tudjuk megfelelő tájékozottsággal és nem mások irányítása alatt kialakítani, ha egymással nyíltan kommunikálhatunk és vitatkozhatunk” (Sen 2003 [1999]: 240).

Egyvalamitől kell tehát óvakodnunk, s ezt nem tudjuk eléggé hangsúlyozni: a demagóg megnyilatkozásoktól. Két példa. „FNA nélkül a munkaerőpiac rabszolgái vagyunk” – gyakran hallottuk e szlogent, amely demagóg volta ellenére sokak szemében igazolja az FNA bevezetésének szükségességét, mi több, elkerülhetetlenségét. Vagy: „a lehető legnagyobb igazságtalanság és pazarlás FNA-t adni a



gazdagoknak” – ugyancsak gyakran hallottuk ezt a szintén demagóg (ráadásul az FNA koncepciójának félreértéséről tanúskodó) „érvet”, amely sokak szemében az FNA nyilvánvaló abszurditását bizonyítja. Nos, az ilyen típusú felületes és gyakran zsigeri megnyilatkozások azok, amelyektől tartózkodnunk kell, amikor ebben a rendkívül fontos kérdésben állást foglalunk. Éppen az a legzavaróbb az FNA körüli közéleti vitákban, hogy az érvek és ellenérvek ütköztetése helyett egy eszköz fetisizálása/démonizálása folyik.

Tanulmányunkban arra vállalkozunk, hogy felszínre hozzuk azokat a társadalmi igazságossággal kapcsolatos alapvető meggyőződéseket, amelyek az FNA-t tartalmazó és az FNA nélküli társadalmi víziók háttérében állnak. Más szavakkal: arra teszünk kísérletet, hogy pontosan feltérképezzük a támogatók és ellenzők világképének gyakran ki nem mondott előfeltevéseit. Az FNA-val kapcsolatban csak akkor alakulhat ki racionális diskurzus, ha a felek ismerik és értik egymás indokait, nem ignorálják és nem becsülik alá azok súlyát. Egy efféle (feltáró) elemzés nélkül az FNA-val kapcsolatos vita könnyen irracionálissá és meddővé válik, ahol is a vitatkozó felek elbeszélnek egymás mellett. Filozófiai kalauzunktól azt várjuk tehát: hozzásegíti a vitatkozó feleket ahhoz, hogy átlássák a vita dialektikáját, és álláspontjukat világosabban tudják artikulálni.

Úgy látjuk: az FNA-val kapcsolatos filozófiai vitát öt alapvető kérdés határozza meg. (1) A magánszféra *vagy* a politikai közösség érdeke élvez-e inkább elsőbbséget? (2) Az egyént *vagy* a politikai közösséget terheli-e elsősorban felelősség a szegénységért? (3) A jóléti juttatások esetében az államnak a szükség *vagy* az univerzalitás elvét kell-e követnie? (4) Az újraelosztás során az államnak a reciprocitás elvét kell-e alkalmaznia *vagy* az állam valójában nincs olyan episztemikus helyzetben, hogy azt jogosan alkalmazni tudja? (5) A helyes társadalompolitikának a munkapiacra való részvétel lehetőségét *vagy* a munkapiacról való kimaradás lehetőségét kell-e biztosítani? Tanulmányunkban ezeken a pontokon megyünk végig.

De még mielőtt ezt tennénk, két tisztázó megjegyzést fűzünk e kérdésekhez. Egy: minden kérdés egy alternációt fogalmaz meg, és könnyen kitalálható, hogy az első opciót választják az FNA ellenfelei és az utóbbit annak hívei. Fontos azonban látnunk: még ha valaki történetesen mindig az FNA-barát opciót választja is, akkor sem kell feltétlenül elköteleződnie az FNA bevezetése mellett. Ezek az opciók csak *szükséges feltételei* az FNA pártolásának, de nem elégségesek. Nem tüntetik ki egyértelműen az FNA-t más egyenlőségpárti elosztási politikával szemben. Magyarán: a felállított alternatívapárok nem exkluzívak.

Kettő: lehetnek olyanok, akik a fentebbi öt alternatívapár esetében hol az első, hol a második opcióval rokonszenveznek, vagyis nem „veszik meg” teljes egészében egyik „csomagot” sem. Ebben semmi különös nincs. A két szembenálló csomag elemei között természetes ugyan a viszony, de nem áll fenn közöttük fogalmi-logikai kapcsolat.



A „magánszféra érdeke” versus a „politikai közösség érdeke”

1. Sokak társadalmi igazságossággal kapcsolatos alapvető meggyőződése: a magánszféra érdeke azért előbbrevaló a politikai közösség érdekeinél, mert a magántulajdonnal kapcsolatos döntések joga kizárólag a magánszférát illeti meg.

A következőről van szó. A legtöbb erőforrás tulajdonjoga jól meghatározott: valós vagy jogi személy birtokában van. Az erőforrás tulajdonosa dönthet arról: elcseréli, eladja vagy átruházza a rendelkezésére álló erőforrást. Magyarán a tulajdonjog minden változása magánszemélyek vagy jogi személyek egymás közötti tranzakcióin múlik, ennél fogva pedig az, hogy hogyan alakul az erőforrások eloszlásának mintázata, különböző egyéni döntéseknek az eredője.

A két legfontosabb intézmény, amelyen keresztül a magánszemélyek a tranzakcióikat bonyolítják: a piac és a család. Egy erőforrás tulajdonjogára ugyanis két módon lehet jogosan szert tenni: piacon való vásárlás és a családtól/barátoktól kapott ajándék/öröklés formájában. Egyedül ezek számítanak igazságos átruházásnak (lásd Nozick 1974).

Mindez a munka- és tőkepiacra is áll. Ez az a két intézmény, ahol megélhetést jelentő jövedelem szerezhető. A munkapiacra a lakosság felkínálja a munkaerejét, a vállalatok és az állami szféra pedig megvásárolja azt. Ha tehát valaki (az ajándékozáson és öröklésen kívül) jövedelemre kíván szert tenni, be kell lépnie a munka- és/vagy tőkepiacra és áruba bocsátania a munkaerejét és/vagy a tőkejavait. (Vegyük észre: az egyén munkára való képessége olyan áruba bocsátható erőforrás, amely felett szintén egyes-egyedül az egyén rendelkezik [lásd Dahms 2006].)

Mármost, az erőforrások eloszlása aszerint alakul, hogy az egyes tőkejavaknak, illetve az egyes személyek munkájának mennyi az észlelt értéke *mások szerint* (Van Parijs 1997). Ha egy szoftverfejlesztő munkájának nagy értéket tulajdonít a piac, a tevékenységét magas fizetéssel jutalmazza. Ennek folytán az illető több erőforrás birtokába jut; s azért birtokolja a magas jövedelmét *jogosan*, mert ahhoz a fentebb említett igazságos átruházás révén jutott.

Magyarán, a javaknak az az eloszlása igazságos, ami igazságos átruházások sorozatán keresztül jött létre; azaz az erőforrások eloszlása kizárólag az átruházások *története* alapján számít igazságosnak (lásd Nozick 1974). Az igazságos átruházásokkal természetesen számos eloszlási mintázat kirajzolódhat. Ha egy erőforrásnak magas az észlelt értéke, és a tulajdonosa több erőforrásra tesz szert másoknál, akkor egyenlőtlennek válik az eloszlás. Egyeseknek több lesz, másoknak kevesebb, egyesek jobb, mások rosszabb helyzetbe kerülnek, de – és ez a lényeg! – mindez ettől még nem lesz igazságtalan.



Az állami intézmények csak speciális esetekben avatkozhatnak bele a privát tranzakciókba. Kizárólagos feladatuk: kijavítani a két befolyásoló intézmény (piac és család) működését. Ha ezek nem az igazságos átruházás elveinek megfelelően működnek, akkor (és csak akkor) korrigálhatják ezt a működést. Így az állam feladata, hogy gondoskodjon az igazságtalanul vagy jogtalanul szerzett birtokrészek jóvátételéről. De – ismételjük – csak akkor jogos az állami beavatkozás, ha valaki igazságtalanul szerzett bizonyos jószágot (lopott, csalt, erőszakos úton kizárt valakit a cserefolyamatból stb.).

Azonfelül, hogy mindez így igazságos, hatékony is. Miért? Azért, mert amikor az állam meg akarja változtatni az igazságos átruházás elveinek megfelelően szerzett javak eloszlását, akkor az *eo ipso* a hatékonyság csökkenésével jár (lásd Johnston 2005). Az újraosztással ugyanis az állam olyanoktól vesz el, akik hatékonyan képesek használni az erőforrásaikat (beleértve a munkaerejüket és szakértelmüket), és olyanoknak adja, akik kevésbé eredményesen tudtak/tudnak élni azokkal. Ha tehát hagyjuk a magánszféra érdekeit érvényesülni, akkor az erőforrások felhasználásának hatékonysága összességében nagyobb lesz, mint ha a politikai közösség beavatkozna.

Egyszóval: jó, sőt kimondottan üdvös, ha azoknak a döntéseknek a túlnyomó része, melyek leginkább befolyásolják az erőforrások eloszlását (és így a társadalom életét), *kívül maradnak* a közösségi döntéshozatalon (lásd MacGregor 2005). Ezért élvez a magánszféra és a magánérdek elsőbbséget, és ezért elhibázott (sem nem igazságos, sem nem hatékony) koncepció az FNA.

2. Annak ellenére, hogy sokak szemében a fentebbi nézetnek nincs komolyan vehető alternatívája, másképp is gondolkodhatunk. Eszerint: a társadalmi javak eloszlásának igazságossága nem a nozicki értelemben vett igazságos átruházáson, illetve a hatékonyságon, hanem az *eloszlás mintázatán* múlik. Magyarán az eloszlás mintázatának kell igazságosnak lennie, s ennek megteremtése fontosabb a magánszféra érdekeinél.

Az igazságos eloszlási mintázatnak több felfogása létezik (lásd például Dworkin 2000; Parfit 1997), az FNA vonatkozásában azonban csak kettőt érdemes kiemelnünk. Az egyik szerint az az állam feladata, hogy mindenkinek megadja az *egyenlő lehetőséget* arra, hogy versenybe tudjon szállni a „több mint elégért”. Ez annyit tesz: akik előtt az átlagosnál több külső vagy belső akadály áll (például vagyontalan családba születnek, vagy krónikus betegséggel bírnak), azokat a társadalomnak kötelessége kompenzálnia, és számukra is megteremteni az egyenlő lehetőségeket (Anderson 2004). S miután a politikai közösség eleget tett e kötelességének, az egyénen múlik, hogy akar-e élni a felkínált lehetőséggel, vagy nem akar.

A másik (előzővel rokon) koncepció szerint az az állam feladata, hogy megteremtse a politikai közösség minden tagja számára a *valódi szabadságot* (*real freedom*)



arra, hogy megvalósíthassa a jó életről vallott elképzeléseit (lásd Vanderbourgt – Van Parijs 2007 [2005]). Egyrészt az államnak mindenki számára egyenlő formális szabadságot kell teremtenie a biztonságra és önmaga birtoklására. Másrészt az államnak szavatolnia kell, hogy ne legyenek az egyének előtt külső erőforrások vagy belső képességek hiányából fakadó korlátok.

Az előző pontban előadott felfogással szemben tehát nem a tőkepiacra és/vagy a családra, hanem a politikai közösségre hárul a feladat, hogy gondoskodjon az erőforrások igazságos elosztásáról. Következésképpen, a politikai közösségi akaratnak nem pusztán kijavító vagy helyreigazító, hanem *meghatározó* szerepe van. Ahogy láttuk: a nozicki értelemben vett igazságos átruházással szerzett erőforrások eloszlási mintázata nagyon különböző lehet. Gyakran (sőt, szinte mindig) eltér az egyenlő lehetőség vagy a valódi szabadság értelmében vett igazságos mintázattól. Mármint, a politikai közösség kötelessége, hogy az erőforrások újraosztásával folyamatosan biztosítsa és fenntartsa az egyenlő lehetőségek vagy a valódi szabadság meglétét. Más szavakkal: az államnak nem csak formális és politikai jogokat kell garantálnia, hanem gazdasági jogokat is (például FNA-t).

E perspektívából nézve a természeti és társadalmi erőforrások használata tekintetében nem a magánszféra érdeke, hanem *minden* egyes egyén jó élet lehetőségére támasztott igénye élvez elsőbbséget. Ennyiben az egyenlő lehetőség és a valódi szabadság megteremtése a politikai közösség számára fontosabb az erőforrások hatékony felhasználásánál. Természetesen ez nem jelenti a magántulajdon intézményének felszámolását. Mindössze azt jelenti: másodlagos a társadalmi berendezkedés méltányosságával szemben.

3. A frontok világosak. Ha úgy látod: a magánszféra érdeke és az átruházás elve előbbrevaló a politikai közösség érdekeinél és az erőforrások egyenlő elosztásánál, minden bizonnyal elutasítod az FNA koncepcióját. Ha fordítva: rokonszenvezhetsz az FNA koncepciójával.

II. „Egyén gazdasági önállóságra való kötelessége” versus „politikai közösség kötelessége”

1. Sokak alapvető meggyőződése: ha valaki rossz helyzetben van, akkor azért elsősorban *ő maga a felelős*. Nem fejlesztette eléggé a saját emberi tőkét, elmulasztotta az oktatásban való részvételt, nem tette magáévá a többségi társadalom által elvárt munkamorált, nem tartotta meg a munkafegyelmet, nem volt elég rugalmas a munkapiac követelményeivel szemben és még sorolhatnánk. Ahogy Christopher Jencks fogalmaz: „[k]evés a teljesen ártatlan áldozat” (Jencks 1992: 88).



Ugyanezt az álláspontot képviseli Thomas Malthus a népességről szóló klaszikus művében, amelyből hosszabban idézünk:

Amikor valakinek a munkabére alig elég arra, hogy két gyereket neveljen, és az illető öt vagy hat gyereket vállal, természetesen kétségbeejtő helyzetbe kerül. Az illető a munkabér színvonalát hibáztatja azért, mert nem tudja eltartani a családját. Az egyházközségét hibáztatja, mert az lustán és szűkmarkúan teljesíti azt a kötelességét, hogy segítsen neki. A gazdagok kapzsiságát hibáztatja: neki kell szenvednie, hogy a gazdagoknak mindenük meglegyen. A társadalom igazságtalan és részrehajló intézményeit hibáztatja, amelyek keveset juttattak neki a Föld erőforrásaiból. A társadalmi berendezkedést hibáztatja, mondván, az ő társadalmi helyzetében elkerülhetetlen az állandó szorongás és másoktól való függőség. A felelősök keresgélése közben azonban soha nem hivatkozik arra, ami a szerencsétlenségét valójában okozza. Az utolsó ember, akire a hibáztatás során gondol: saját maga, akin az elsődleges felelősség nyugszik (Malthus 1985 [1798]: 135).

A dolog pofonegyszerű. Minden felnőtt ember morális kötelessége, hogy előtremtse a megélhetéséhez szükséges forrásokat, és azt ne másoktól várja el. Természetesen vannak mentő körülmények. Ha valaki tartósan beteg, vagy súlyos balesetet szenved, attól senki nem vár(hat)ja el, hogy gondoskodjon magáról. Ha azonban nem állnak fenn mentő körülmények, az illetőnek kötelessége az önmagáról való gondoskodás.

E perspektívából nézve: teljesen jogos és igazságos társadalmi gyakorlat, hogy minél jobban teljesíti valaki a gazdasági önállóság követelményét, minél jobban helytáll a tőke- és munkapiacon, annál magasabb társadalmi presztízs illeti meg. És fordítva: teljesen jogos és igazságos társadalmi gyakorlat, hogy annak, aki nem teljesíti a gazdasági önállóság követelményét, nem talál fizető munkát, és különféle segélyekre szorul, csökken a társadalmi státusza.

Félreértés ne essék: nem önmagában a „segélyből élés” eredményezi az alacsony társadalmi státuszt. A gazdasági önállóság kötelességének *saját hibájából* való elmulasztása okozza azt, hogy a társadalom kevesebbre értékeli az illetőt. Ahogy Chack-Kie Wong fogalmaz: „a jóléti juttatásban részesülők bizonyos *személyes tulajdonságai* okozzák alacsony társadalmi státuszukat (például a piaci versenyzésre való tehetetlenségük vagy fizetéseképtelenségük)” (Wong 1998: 128, kiemelés: a szerzők). Vagyis a segélyből élők alacsony társadalmi státusza tipikusan nem a külső körülmények szerencsétlen összjátékából, hanem javarészt belső tulajdonságaikból fakad. Jól mutatja ezt az a tény, hogy akik ténylegesen külső körülmények folytán (például baleset vagy betegség következtében) szorulnak jóléti juttatásokra, nem esnek negatív megítélés alá, nem veszítik el (vagy legalábbis csak mérsé-



kelten) a társadalmi presztízst. Mármint, mindez azt támasztja alá: a gazdasági önállóság követelményét megszegők számára a jóléti juttatások bármilyen formája csakis jótékonyosság lehet, az állami intézmények könyörületének a jele.

Ebből adódóan az a társadalompolitika a helyes, amely gazdasági önállóságra igyekszik ösztönözni az érintetteket; azaz a jóléti juttatás kevés, körülményes a hozzájutás, és rövid távú. Nem érzéketlenségről és az együttérzés hiányáról van szó. A könnyen megszerezhető, bőséges és hosszú távú jóléti juttatások – könnyen belátható módon – függőséget alakítanak ki a kedvezményezettekben, s e masszív függőséget célszerű elkerülni. Egyetlen társadalmi csoportnak sem jó, ha megélhetése hosszú időn keresztül (akár több generáción keresztül) kizárólag jóléti juttatásokon múlik.

Más szavakkal: a bőséges, könnyen megszerezhető és hosszú távú jóléti juttatások „perverz ösztönzők” (Arneson 1997: 335); arra sarkallják (még ha öntudatlanul is) a benne részesülőket, hogy ezekre hagyatkozzanak, és ne teljesítsék a gazdasági önállóságra való törekvés maximáját. Ahogy Jon Elster ír: „[e]gy olyan reform, amely a piaci versenyben biztonsági hálót hoz létre, azt eredményezi, hogy egyre több embernek lesz szüksége a piaci hálóra, mert lecsökkenti az arra való ösztönzőket, hogy enélkül boldoguljanak” (Elster 1986: 711, kiemelés az eredetiben). Nem is beszélve arról az égbekiáltó igazságtalanságról, hogy e jóléti juttatások előteremtése azokat terheli, akik teljesítik a gazdasági önállóság kötelességét.

2. Annak ellenére, hogy a fentebbi nézet sokak szemében megkérdőjelezhetetlen, másképp is vélekedhetünk. Eszerint: ha az egyén nem talál fizetett munkát, és nem képes megfelelni a gazdasági önállóság követelményének, akkor rossz helyzetéért nem vagy csak ritkán ő maga, hanem többnyire a fennálló gazdasági és társadalmi környezet a felelős. A politikai közösség mulasztása, ha nem küszöböli ki, szünteti meg ezeket a tényezőket, *a fortiori* a jóléti juttatásokkal az állam nem kegyet gyakorol, hanem a *kötelességét* teljesíti. Az állam jótékonyágát hangsúlyozó nézet hívei igenis érzéketlenségről, sőt tudatlanságról tesznek bizonyosságot: szegénységben élni csapdahelyzet, ami egészen eltérő képet mutat, mint amit a fentebbi érvelés előfeltételez (lásd Juhász et al. 2015).

A következőkről van szó. A mélyszegénységben élőknek számos hátránnyal kell megküzdeniük a munkapiacra. Tipikusan ők kapják a legrosszabb állásajánlatokat, amelyekhez gyakran kétségbe vonható szerződések, felelőtlen munkaadók és bizonytalan fizetések társulnak. Ehhez hozzájárul az állandó félelem attól, hogy elveszíthetik a munkájukat, és ha ez bekövetkezik, újra keresztül kell menniük egy hosszadalmas, nemegyszer megalázó bürokratikus procedúrán, hogy újból jogosulttá váljanak a munkanélküli segélyre. Ezért a foglalkoztatásból eredő jövedelem számukra bizonytalan; a munkanélküli segély vagy más juttatás lényegesen nagyobb biztonságot jelent (lásd Anderson 2004).



Azt sem szabad figyelmen kívül hagyni: a negatív tényezők egy része *pszichológiai* természetű – gondoljunk csak a gyerekkorban elsajátított rossz viselkedésmintákra, a tanult tehetetlenség jelenségére, csökkenő kognitív kapacitásra (lásd Todaro – Smith 2015). Például a mélyszegénységben élőknek a mindennapos pénzügyi problémáik miatt kevesebb kognitív kapacitásuk marad *bármilyen másra* (lásd Mani et al. 2013). Mindez azt mutatja: szemben az előző pontban előadottakkal, a rossz körülmények között élők nemcsak a külső körülményeikért, hanem belső tulajdonságaikért *sem* tehetők teljes egészében felelőssé.

Az imént felsorolt tényezők kölcsönhatásban vannak egymással, könnyen negatív spirált alakítanak ki. Ha például valaki egészségtelen körülmények között él, és gyerekkorában rossz viselkedésmintákat sajátított el, kevésbé lesz produktív, nehezebben talál munkahelyet, s ha talál is, kevésbé lesz képes megtartani. Ha meg elveszti az állását, az alacsonyabb önbecsüléshez vezet, és még súlyosabb pénzügyi problémákat eredményez. Egész egyszerűen arról van szó: olyan külső és belső tényezőkhöz közeledünk, hogy valaki ki tud-e lépni a szorongatott helyzetéből, amelyek szinte teljes egészükben *kívül esnek az illető kontrollján*. Következésképpen, a politikai közösségnek kötelessége kompenzálnia a szegénységi csapda negatív következményeit, és mindent meg kell tennie azért, hogy az illető valódi esélyekkel induljon az életben.

S még valami, amit látni kell. Az a fajta jóléti politika, amely szűkkeblűen méri a jóléti juttatásokat, egészen más hatással van a közepesen rossz helyzetben és a különösen rossz helyzetben lévőkre. Egy alacsony mértékű jóléti juttatás valóban motiválhatja a közepesen rossz helyzetben lévőket a gazdasági önállóságra törekvésben. Áthidalhatja a szakadékot a két munkahely közötti, jövedelem nélküli időszakban, és kiegészítheti az alacsony béreket. De a különösen rossz helyzetben lévők számára, akiknek vajmi kevés esélyük van munkát találni, s akik már hosszú ideje nem rendelkeznek fizetett munkával, azok számára az alacsony és rövid távú jóléti juttatás katasztrofális következményekkel (éhezéssel, megélhetési bűnözéssel stb.) járhat.

Másképp fogalmazva: a jóléti juttatásokat szűken mérő politika éppen azokon nem segít, akik a legrosszabb helyzetben vannak. Célszerűnek tűnik ezért azoknak is adni, akik „csak” közepesen szegények, *horribile dictu* azoknak is, akik nem szorulnak rá, mint ellenkezőleg: cserbenhagyni azokat, akiknek a legnagyobb szükségük volna segítségre.

3. A frontok világosak. Ha úgy gondolod: az egyén kötelessége, hogy megteremtse maga számára a gazdasági önállóságot, és ennek elmulasztásáért szinte mindig őt terheli felelősség, akkor minden bizonnyal nem rokonszenvezel az FNA eszméjével. Ha azonban úgy gondolod: az egyén rossz gazdasági helyzete inkább a saját kontrollján kívül eső tényezők eredménye, amelyeket a politikai közösségnek kötelessége kompenzálni, akkor célravezető eszközként tekinthetsz az FNA koncepciójára.



„Szükség elve” versus „univerzalitás elve”

1. Sokak szerint a politikai közösségtől kapott juttatások kiosztásakor mindenekelőtt a *szükség elvét* kell szem előtt tartani, amely az egyik legalapvetőbb morális meggyőződésünkünkől fakad. Vegyük a következő példát: ha egy idős ember nem tud egyedül átkelni az útesten, akkor segítségre van szüksége, és mindannyian kötelességünknek érezzük, hogy támogassuk őt ebben. Ha azonban valaki erre egyedül is képes, akkor a segítség felesleges, sőt esetenként káros vagy akár emberi méltóságot sértő is lehet.

A szükség elve valójában két kijelentés konjunkciója. Egyrészt azé, hogy csak az jogosult jóléti juttatásokra, aki erre rászorul. Ha valaki tartósan beteg, súlyos baleset érte, önhibáján kívül elveszítette a munkahelyét, gyereke(ke)t nevel, családtago(ka)t ápol stb. – mind-mind olyan helyzet, hogy méltán elvárható a politikai közösségtől, hogy valamilyen jóléti juttatás útján segítse az illetőt. Másrészt azé, hogy akinek van mit a tejbe aprítani, és nem szorul rá, azt semmiféle jóléti juttatás nem illeti meg.

Magyarán a rossz helyzetben lévőket támogatni kell, mert így szolidáris és igazságos; ellenben a jómódúaknak adni felesleges és igazságtalan: egyet jelent a közös erőforrások értelmetlen pazarlásával. Mindez olyan evidens és magától értetődő, hogy nem is érdemes több szót vesztegetni rá.

2. Annak ellenére, hogy a szükség elve valóban mélyen bennünk gyökerező morális meggyőződés, nem feltétlenül kell minden további nélkül elkötelezni magunkat mellette. Gondolhatjuk azt is: a politikai közösségtől kapott juttatások kiosztási elvének nem a szükség, hanem az *univerzalitás elvét* kell követnie. Függetlennek kell lennie attól, hogy valakinek szüksége van-e segítségre, avagy nincs.

Az univerzális juttatások eszméje mellett legalább kétféleképpen lehet érvelni. Először is lehet *konzekvencialista* alapon. Eszerint: az univerzális juttatások következményei jobbak, mint a szükség elvén alapuló juttatásokéi. Az univerzális juttatások – szemben a szükségelvű juttatásokkal – nem stigmatizálnak (mivel aki rossz helyzetben van, ugyanúgy kap, mint aki nincs), biztosan nem marad ki belőlük senki (mivel mindenkinek járnak), biztonságot jelentenek (mivel nem egy hatóság döntésétől függ, hogy megkapja-e valaki), és kevesebb adminisztratív teherrel járnak (mivel nincs szükség olyan apparátusra, amely megvizsgálja, ki szenved szükségletet).

A másik érvelés fontosabb. Eszerint: azért van mindenkinek alapvető emberi joga univerzális juttatásra a szükségleteitől *függetlenül*, mert mindenkinek egyformán joga van a Föld erőforrásaiból való egyenlő részesedéshez. Eme, eredetileg Thomas Paine-től (Paine 2010 [1796]) és az utópista szocialistáktól, például Thomas Spence-től (Spence 2004 [1797]) és Charles Fourier-től (Fourier 1967 [1836]) származó koncepció szerint a termelés minden külső erőforrása eredetileg



természeti erőforrás, amelyet senki nem birtokolt. Következésképpen, az volna a természeti erőforrások igazságos elosztása, ha mindenki *egyenlő mértékben* részesedne azokból (lásd Vanderbourght – Van Parijs 2007 [2005]).

Természetesen az érv eredeti formájában nem működik, hiszen a természeti erőforrások újraosztása akadályokba ütközik. Az egyik akadály: nem tudjuk úgy elosztani ezeket, mint egy tortát. Mindez nem csak, hogy nem volna hatékony, hanem egyenesen lehetetlen bizonyos természeti erőforrások speciális jellemzői miatt (például a szabad hozzáférésű javak vagy az egyén genetikai készlete esetében). A másik akadály az úgynevezett „hozzáadott érték” problémája. Nehezen belátható, hogyan tudnánk különválasztani a természetes formájukban meglévő erőforrásokat azoktól, amelyek már magukon viselik valakinek a keze munkáját, vagy több ember együttműködésének eredményeképpen jöttek létre, és így értékesebbek. Egyszerű példával élve: a megművelt földterület értéke nem azonos a műveletlen földterületével.

Az eredeti érv szelleme azonban megőrizhető. Nem a természeti erőforrásokat, hanem az azokból származó *hasznot* kell valamilyen örökjáradék formájában szétosztani. Eszerint: azoknak, akik jelenleg részesednek a Föld erőforrásainak hasznából, úgymond „bérleti díjat” kell fizetniük azoknak, akik amúgy *szintén* jogos tulajdonosai a Föld erőforrásainak, de jelenleg nem a haszonélvezői.

E bérleti díjat vagy örökjáradékot testesíti meg az FNA eszméje. Nevezetesen: az FNA az egyenlő részesedés elve alapján *univerzális joga* mindenkinek, függetlenül attól, hogy szegénységben, avagy jó módban él. FNA-t tehát nem azért kell kapnia valakinek, mert szüksége van rá, hanem azért, mert az egyenlő részesedés elve szerint az *neki jár*.

3. A frontok világosak. Ha azt gondolod, hogy annak kell segítséget nyújtani, aki segítséget szenved, és aki nem szorul rá, annak felesleges, igazságtalan és pazarló, akkor biztosan nem rokonszenvezel az FNA gondolatával. Ha azonban nem tekinted fából vaskarikának az univerzális juttatások eszméjét, jelesül azt, hogy egy juttatást azért kell adni, mert a helyzetétől függetlenül arra mindenki jogosult, szimpatizálhatsz az FNA koncepciójával.



„Reciprocitás elve” versus „az állam episztemikus korlátozottsága”

1. A szükség elvéhez hasonlóan sokak alapvető morális meggyőződése az is: „ha kapsz, akkor adnod is kell”. Ezt alkalmazva: az állam által biztosított jóléti juttatások (például a munkanélküli segély) vagy a különböző szolgáltatások (például az egészségügy) mindig megkövetelnek valamiféle kompenzációt azoktól, akik ezekből részesülnek. Ezt nevezzük a *reciprocitás elvének*. Allen Buchanan például a következőképpen érvel az elv mellett:

- (1) Az igazságosság érdem kérdése.
- (2) Csak azok érdemlik meg az együttműködésből származó társadalmi többletből való részesedést, akik hozzájárulnak a társadalmi többlet előállításához.

Következésképpen:

- (3) Csak azoknak van joguk a társadalmi erőforrásokból való részesedéshez, akik hozzájárulnak a társadalmi többlet előállításához (Buchanan 1990: 244).

Vagy vegyük a következő, John Rawlstól származó érvet (Rawls 1988). Akik nem dolgoznak, holott képesek volnának rá, korlátlan szabadidővel rendelkeznek. Mármint, a szabadidő a gazdasági és szociális előnyök sorába tartozik. Vagyis akik nem dolgoznak, de dolgozhatnak, egész egyszerűen előnyben részesítik a szabadidőt a jövedelemszerző tevékenységgel szemben. Tévedés hátrányos helyzetűeknek tartani és nem igazságos pénzügyi juttatásban részesíteni őket.

Magyarán azok, akik részesülnek a politikai közösség támogatásából, de megtagadják, hogy hozzájáruljanak a közös jóhoz, megsértik a reciprocitás elvét. Egész egyszerűen „[i]gazságtalan, hogy olyan emberek, akik képesek dolgozni, de nem dolgoznak, mások munkájából éljenek” (Elster 1986: 713).

A közös jóhoz való hozzájárulás már csak azért is morális kötelességünk, mert gyerekként mindannyian részesülünk olyan közös javakból (például az oktatásból), amelyeket a társadalom idősebb tagjai állítottak elő. Ha tehát elérjük a felnőttkort, viszonznunk kell, amit kaptunk. Vagyis a szolidaritás kölcsönösséget jelent. Élesen fogalmazva „a kompenzációtól független univerzális támogatás semmi egyéb, mint a szorgalmasan dolgozók kizsákmányolása a lusták által” (Elster 1986: 713). John Rawls szavaival élve: „ne etessük a malibui szörfösöket!” (Rawls 1988: 257). Wadsworth Yee hawaii szenátor szavaival élve: „ne legyenek paraziták a paradicsomban!” (idézi Moynihan 1973: 32–34). Lebowski (Töki) pedig ne bowlingozzon kedvére!



A reciprocitás elve az állami intézmények nézőpontjából munkakövetelményt jelent: az egyénnek elérhetővé kell tennie magát a munkaerőpiacon. E kompenzáció mikéntje országról országra változik. Egyes helyeken nem lehet visszautasítani az elfogadható állásajánlatokat, és be kell mutatni a munkakeresés bizonyítékait. Más helyeken valamilyen társadalmilag hasznos munkát kell végezni, esetleg részt venni valamilyen kötelezően előírt képzésben. S amennyiben valaki nem tesz eleget a reciprocitás normájának, úgy a közösség jogosan vonja meg tőle a támogatását. Vannak országok, amelyekben ha valaki sokadszorra sem fogadja el a munkaügyi központ által kínált állásajánlatot, nem részesülhet munkanélküli segélyben.

2. Annak ellenére, hogy a reciprocitás elve sokaknak az alapvető morális meggyőződése, azt is látni kell: *szinte lehetetlen* az elv elfogulatlan és korrekt alkalmazása. Rendkívül komplex vizsgálatot igényel például annak eldöntése, hogy valaki *valóban tehet-e* arról, hogy iskolázatlan, és ezért nem képes érvényesülni a munkaerőpiacon. Rendkívül komplex vizsgálat tudja csak feltárni egyes személyekre lebontva, hogy mekkora a normakövetésnek vagy konformitásnak a személyes költsége (*personal costs of conformity*) (Arneson 1997).

Gondoljunk bele: a genetikai és társadalmi örökség teljes mértékben az egyén kontrollján kívül esik. Egyikért sem felelős. Az is nehezen vitatható, hogy egyeseknek nagyobb tényleges szabadsága van arra, hogy megvalósítsák az életcéljait, mint másoknak. Még ha létezik is metafizikai értelemben vett szabad akarat, vagyis – Helen Steward kifejezésével élve – a személyek képesek „valódi kezdetre” (*fresh start*) (Steward 2012: 188), rendkívüli módon különböznek abban, milyen akadályokkal kell szembenézniük egy társadalmi elvárás teljesítése során. Így a reciprocitás normájának (vagy bármilyen más többségi társadalom által elvárt normának) teljesítése mögött egyénenként nagyon eltérő mértékű erőfeszítés áll. A konformitás személyes költségének nagysága nyilvánvalóan függ mind a külső körülményektől (például attól, hogy valaki milyen környékre születik), mind a pszichológiai tulajdonságoktól (például attól, hogy valaki milyen döntési és döntéskövetési képességeket kapott örökségül a környezetétől).

Más szavakkal kifejezve: jogosan beszélhetünk valakinek az érdemeiről, ha *tudjuk*, milyen lapokat osztott neki a sors. Csak hát épp annak ismeretétől van elzárva az állam, hogy mik is ezek a lapok. Ami egyeseknek könnyen megy, azért másoknak keményen harcolniuk kell. Amíg valakinek minden komolyabb nehézség nélkül megy a tanulás, és szinte garantált az iskolai előmenetel, addig ez másnak óriási küzdelmet jelent. Amíg valaki gyerekkorában hatékony pénzkezelési mintákat látott (túlköltekezés kerülése, megtakarítás vészhelyzet esetére stb.), addig más rossz minták között nőtt fel (túlköltekezés, azonnali öröмок előnyben részesítése a megtakarítással szemben stb.). Könnyű belátni, hogy ez utóbbi személy nehezebben fog jó pénzügyi döntéseket hozni felnőttkorában.



Mármost (és ez a lényeg!): az illetékes hatóságok számára rendkívül kevés információ áll rendelkezésre ahhoz, hogy egyedi esetekben *megbízhatóan* ítélje meg a konformitás személyes költségét. Egyszóval az állam *episztemikusan el van zárva* attól, hogy jogosan kijelentsen ilyesmit: „X.Y. személy *tehet arról*, hogy rossz helyzetbe került”, vagy „X.Y. személy *nem érdemli meg* a támogatást”. Az efféle kijelentések nem vagy rendkívül nehezen igazolhatóak – gyakran még a legközelebbi hozzátartozók és barátok *sem* látnak tisztán. Jó okunk van tehát *agnosztikusnak* lenni embertársaink érdemeinek megállapítása során. Következésképpen a különböző feltételekhez kötött jóléti juttatásoknál igazságosabb az a támogatási rendszer, amely mindenkinek biztosítja az alapvető szükségleteinek kielégítéséhez elegendő erőforrásokat. Röviden szólva: igazságosabb az a támogatási rendszer, amely nem az érdem, hanem az emberi méltóság fogalmát veszi alapul.

3. A frontok világosak. Ha azt gondolod: juttatás annak jár, aki cserébe ad is valamit a közösségnek, vagyis annak, aki valamilyen oknál fogva érdemes rá, akkor valószínűtlen, hogy lelkes támogatója vagy egy olyan univerzális juttatás gondolatának, mint az FNA. Ha ellenben úgy gondolod: az állam elvi okok folytán nem képes megbízhatóan megítélni, kinek milyen lapokat osztott a sors, *a fortiori* azt sem, kinek milyen erőfeszítésébe kerül tenni valamit a közösségért, s ezért jobb agnosztikusnak maradnunk, akkor elkötelezheted magad az FNA koncepciója mellett.

„Munkapiacon való részvétel” versus „munkapiacról való kimaradás”

1. Sokan vélekednek úgy, hogy mivel a megélhetést jelentő jövedelmet a munkapiacon (és a tőkepiacon) lehet megszerezni, az a helyes társadalompolitika, amely a munkaképes lakosság *teljes* (vagy legalábbis *minél nagyobb arányú*) *foglalkoztatását* tűzi ki célul. Az ennek megfelelő gazdaságpolitikai cél pedig a munkahelyek teremtésében és a munkahelyteremtést elősegítő gazdasági növekedés gyorsításában áll. Az államra hárul az a feladat is, hogy gondoskodjon a munkapiac megfelelő működéséről, és képviselje mind a munkaadók, mind a munkavállalók érdekeit. Ilyenek a minimális vagy maximális bérrel, a munkakörülményekkel vagy a munkaidővel kapcsolatos törvényi szabályozások.

A fizetett munka társadalmi presztízst jelent, és meghatározza az egyének identitását is. Ha valakivel megismerkedünk, szinte bizonyosan az egyik első kérdésünk a munkájára irányul; azaz a munkapiachoz való viszonya alapján helyezzük el az illetőt saját „szociális térképünkön”. Wong például úgy véli:



Akik nincsenek alkalmazásban, például a nyugdíjasok vagy a háziasszonyok, általában kisebb társadalmi presztízzsel rendelkeznek, mint azok, akik alkalmazásban vannak. Másképpen fogalmazva: a munkapiachoz való viszonyuk szempontjából kevesebbet érnek (Wong 1998: 126).

Továbbá: a fizetett munka a társadalmi integráció eszköze is. Nemcsak arra teremt lehetőséget, hogy valaki megélhetést jelentő jövedelmet szerezzen, hanem a személyes fejlődésre, társadalmi kapcsolatok bővítésére, a közös jóhoz való hozzájárulásra és ezáltal társadalmi státusz kiérdemlésére is módot nyújt. Tehát a lehető legszélesebb foglalkoztatottság az érdeke valamennyi politikai közösségnek.

Ebben a felfogásban a munka értékét a munka *piaci* értéke határozza meg. Egy munka attól értékes, ha az *másvalaki* számára is értékkel bír. Ha ugyanis másvalaki számára értékes a kérdéses munka, akkor hajlandó fizetni érte; s minél nagyobb összeget hajlandó fizetni, annál nagyobb a kérdéses munka értéke.

2. Vélekedhetsz másképpen is. Gondolhatod azt is, hogy – szemben a teljes foglalkoztatottság eszméjével – valójában az az állam feladata, hogy mindenkinek megadja a lehetőséget arra, hogy *kimaradjon a munkapiacról*.

Miért? Azért, mert a fizetett munkára *szüksős erőforrásként* érdemes tekinteni. Miért? Akár azért, mert – noha sokan vitatják – igaznak bizonyul az az előrejelzés, hogy a növekvő technológiai hatékonyság csökkenteni fogja az emberi munkaerő iránti keresletet. Akár azért, mert a technológiai fejlődés eredményeképpen átalakul a munkapiac: bizonyos típusú munkákra nagyobb, de bizonyos típusúakra lényegesen kisebb lesz az igény. Akár azért – és mi ezt tartjuk a legfontosabbnak –, mert a vég nélküli gazdasági növekedés és munkahelyteremtés ökológiai korlátokba ütközik.

Azt is látni kell: a teljes foglalkoztatottsághoz és az új munkahelyek teremtéséhez való ragaszkodás nem mindig hatékony, könnyen visszafelé sül el. Elképzelhető, hogy egy alacsony hozzáadott értéket előállító munkahely létrehozása és fenntartása lényegesen több költségbe kerül a társadalomnak, mint valamilyen univerzális juttatás kifizetése. Ha az állami intézményeknek olyan munkahelyeket kell fenntartaniuk, ahol foglalkoztatni kell a munkaerőpiacon egyébként – akár alkalmatlanság, akár motiválatlanság miatt – elhelyezkedni nem tudó egyéneket, az minden bizonnyal kevés nettó nyereséggel kecsegteti a munkaadót. Ráadásul hosszú távú negatív előítéletek alakul(hat)nak ki az ilyen állásokban alkalmazott munkavállalók erkölcsével és általában a közszférában uralkodó állapotokkal kapcsolatban (lásd Vanderbourght – Van Parijs 2007 [2005]).

A teljes foglalkoztatottsághoz és új munkahelyek teremtéséhez való ragaszkodás helyett inkább abból kell kiindulnunk: fizetett munkahely szűkösen áll rendelkezésre, és nem juthat mindenkinek. Mármost, ha ez így van, akkor az



államra két feladat hárul. Egyrészt biztosítani kell a munkapiacról való kimaradás lehetőségét. Azt, hogy az egyén számára valódi opció legyen, hogy nem vállal fizetett munkát (lásd Offe 1992). Másrészt a jelenleg rendelkezésre álló fizetett munkalehetőséget részekre kell osztani, hogy több mindenkinek jusson. Vagyis az állami szabályozásnak a rövidebb munkaidő és a részmunkaidős állások kialakítását kell támogatnia.

Félreértés ne essék! Nem arról van szó, hogy e felfogás szerint az volna a helyes, hogy a politikai közösség két részre oszlana: a munkapiacon dolgozókra és a munkapiacról kimaradókra. Hanem arról, hogy az egyén a fizetett munka és a munkapiacról való kimaradás különböző konstrukcióit váltogathassa az élete során. Például megtehesse, hogy néhány évet teljes állásban tölt, majd néhány évig nem vállal munkát, mert át akarja képezni magát, aztán néhány évig részmunkaidőben dolgozzon, mert a gyerekeivel szeretne több időt tölteni stb.

E felfogáshoz az is szervesen hozzátartozik, hogy a munka társadalmi értéke nem egyezik meg a munka piaci értékével. Egyrészt a munka értékét nem az határozza meg, hogy mások mennyit hajlandóak fizetni érte, másrészt a nem fizetett munkát (gyereknevelést, idősgondozást, művészeti tevékenységet, civil szervezetekben való részvételt stb.) is éppen olyan társadalmi státusz illeti meg, mint a fizetettet. Ezzel tulajdonképpen azt ismeri el a politikai közösség, hogy a piac értéktétele nem feltétlenül helyes. Az ugyanis, hogy a munkapiac történetesen milyen tevékenységet értékel, számos kontingens tényezőtől (kultúrától, technológiától, divattól, aktuális politikai helyzettől stb.) függ. Gondoljunk például arra: míg a legtöbb helyen mennyire keveset keresnek a kórházi nővérek, addig mennyire sokat keresnek azok, akik például mobiltelefonok összeturmixolásáról vagy Kinder-tojások kibontogatásáról készítenek videókat, amelyek a Youtube-on több tízmillió (!) nézettséget érnek el. Egy univerzális juttatásnak (így az FNA-nak is) az a szerepe, hogy kiegészítse a fizetését, vagy biztosítsa a megélhetését azoknak, akik a piacon alacsonyra vagy semennyire nem értékelt tevékenységet végeznek.

E felfogásból az is egyenesen következik, hogy az elfogadhatónak tartott munkák körét nem egyedül az állam határozza meg, hanem ennek megítélése az egyéntől is függ. Ha egy politikai közösségben létezik FNA, akkor senki nincs arra kényszerítve, hogy bármilyen munkát elfogadjon a megélhetése érdekében. Mindenkinek alkupozíciója van a munkaadókkal szemben. Mindenki maga dönthet arról, hogy milyen munkát vállal el, mert az FNA-val a munkapiacról való távolmaradás tényleges lehetőség a számára.

3. A frontok világosak. Ha fontosnak tartod a munkapiacon való helytállás és a teljes foglalkoztatottság normáját, akkor nyilvánvalóan elutasítod az FNA koncepcióját, mivel az lehetővé teszi, hogy valaki kimaradjon a munkapiacról. Ha azonban



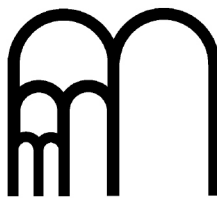
úgy látod, hogy fizetett munkahelyből nem jut mindenkinek, és a munkapiacra kívül végzett munka épp olyan értékes lehet, mint a fizetett, akkor nyugodt szívvel támogathatod az FNA eszméjét.

Irodalom

- Ackerman, Bruce A. – Alstott, Anne 2000: *The Stakeholder Society*. New Haven: Yale University Press.
- Anderson, Elizabeth 2004: Welfare, Work Requirement and Dependence-Care. *Journal of Applied Philosophy* 21/3: 243–256.
- Arnsperg-Croy, Richard 1997: Egalitarianism and the Underserving Poor. *The Journal of Political Philosophy* 5/4: 327–350.
- Bourget, David – Chalmers, David 2014: What Do Philosophers Believe? *Philosophical Studies* 170/3: 465–500.
- Buchanan, Allen 1990: Justice as Reciprocity versus Subject-Centered Justice. *Philosophy & Public Affairs* 19/3: 227–252.
- Dahms, Harry F. 2006: Capitalism Unbound? Peril and Promise of Basic Income. *Basic Income Studies* 1/1: 1–7.
- Dworkin, Ronald M. 2000: *Sovereign Virtue: the Theory and Practice of Equality*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Elster, Jon 1986: Comment on van der Veen and Van Parijs. *Theory and Society* 15/5: 709–721.
- Fourier, Charles 1967 (1836): *La Faussa industrie*. Paris: Anthropos.
- Jencks, Christopher 1992: *Rethinking Social Policy: Race, Poverty, and the Underclass*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Johnston, Deborah 2005: Poverty and Distribution: Back on the Neoliberal Agenda? In Saad-Filho, Alfredo – Johnston, Deborah (szerk.): *Neoliberalism. A Critical Reader*. London: Pluto Press. 135–141.
- Juhász Judit – Bajmócy Zoltán – Gébert Judit – Málovics György 2015: Szegénység, képességek, lehetőségek. Szegénységkezelési szempontok Amartya Sen elméletének tükrében. *Közgazdasági Szemle* 62/5: 544–564.
- MacGregor, Susanne 2005: The Welfare State and Neoliberalism. In Saad-Filho, Alfredo – Johnston, Deborah (szerk.): *Neoliberalism. A Critical Reader*. London: Pluto Press. 142–148.
- Malthus, Thomas Robert 1985 (1798): *An essay on the principle of population. A summary view of the principle of population*. Harmondsworth: Penguin Books Ltd.
- Mani, Anandi – Mullainathan, Sendhil – Shafir, Elgar – Zhao, Jiaying 2013: Poverty Impedes Cognitive Function. *Science* 341/6149: 976–980.
- Moynihan, Daniel P. 1973: *The Politics of Guaranteed Income: the Nixon Administration and Family Assistance Plan*. New York: Random House.
- Nozick, Robert 1974: *Anarchy, State and Utopia*. Oxford: Blackwell.
- Offe, Claus 1992: A Non-Productivist Design for Social Policies. In Van Parijs, Philippe (szerk.): *Arguing for Basic Income*. London: Verso. 275–282.
- Parfit, Derek 1997: Equality and Priority. *Ratio* 10/3: 202–221.



- Rawls, John 1988: The Priority of Right and the Ideas of the Good. *Philosophy & Public Affairs* 17/4: 251–276.
- Sen, Amartya K. 2003 (1999): *A fejlődés mint szabadság*. Fordította: Hegedűs Judit. Budapest: Európa Kiadó.
- Spence, Thomas 2004 (1797): The Rights of Infants. In Cunliffe, J. – Erreygers, G. (szerk.): *The Origins of Universal Grants*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. 81–91.
- Steward, Helen 2012: *Metaphysics of Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Todaro, Michael P. – Smith, Stephen C. 2015: *Economic Development*. Boston: Pearson.
- van der Veen, Robert J. 1998: Real Freedom versus Reciprocity: Competing Views on the Justice of Unconditional Basic Income. *Political Studies* 46/1: 140–163.
- Tózsér János 2012: Hihetünk-e komolyan és őszintén filozófiai elméletekben? *Magyar Filozófiai Szemle* 57/1: 159–172.
- Van Parijs, Philippe 1997: Reciprocity and the Justification of an Unconditional Basic Income. Reply to Stuart White. *Political Studies* 45/2: 327–330.
- Vanderbourght, Yannik – Van Parijs, Philippe 2007 (2005): *Alapjövedelem*. Fordította: Schneller Dóra. Budapest: L'Harmattan Kiadó.
- White, Stuart 1997: Liberal Equality, Exploitation and the Case for an Unconditional Basic Income. *Political Studies* 45/2: 312–326.
- Wong, Chack-Kie 1998: Rethinking Selectivism and Selectivity by Means Test. *Journal of Sociology and Social Welfare* 25/2: 119–135.



Pro Minoritate 2018. tavasz

Kisebbségi lét egykor

JÁNOSI Csongor: „Hontalanul”: védekezési technikák a két világháború között Nagy-Romániában. Gr. Mikes Ármin (1868–1944)

BARTHA Ákos: Sajtópolémiából vitairat. Bajcsy-Zsilinszky Endre és Szekfü Gyula kapcsolattörtén

Kisebbségi lét ma

SZILÁGYI Imre: Szlovénia és a határain kívül élő szlovénok. Kik azok a határokon kívül élő szlovénok és hányan vannak?

WEGHOFER-VAD Erna Aletta: Kisebbségben Szatmárnémetiben. Helyzetjelentés a nyelvi tájképet illetően egy határmenti városból

Etnikai politikai részvétel

M. BALÁZS Ágnes: A magyarországi nemzetiségek hatékony közéleti részvétele – képviselő a választott testületekben

VARGA Csilla: Etnikai pártok érdekérvényesítése – a szlovákiai Magyar Közösség Pártja és a Most-Híd tevékenységének tükrében

Szemle

BORBÉLY Tamás: Határon túli magyar sajtó Trianon előtt

Makkai Béla: *A határon túli magyar sajtó – Trianon előtt. Bukaresti és eszéki magyar lapok az identitásörzés és kisebbségi érdekvédelem szolgálatában (1860–1918)*, Médiatudományi Intézet, Budapest, 2016

VARGA Lujza: A kortársak szemével

Zeidler Miklós (szerk.): *A magyar békeüldöttség naplója, Neuilly – Versailles – Budapest (1920)*, MTA Bölcsészettudományi Kutatóközpont, Budapest, 2017

ANGHEL, Remus Gabriel: Az idegenség határai

Rostás Zoltán – Salamon Nicole: „*Eu în România mă simt străin*”. *Vieți de imigrant în Grecia*, Editura Eikon, București, 2018



1938. Vihar Balatonlellén. © Lőrincze Judit/Fortepan

Kényszerpályát vagy inkább lehetőséget jelentenek-e a válságok a vezetők számára?

Kiss István

Körösényi András (szerk.): *Viharban kormányozni*. Budapest: MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont, Politikatudományi Intézet, 2017. 286 oldal.

Altalánosságban elmondható, hogy Magyarországon a politikai vezetéselmélet sajnálatosan továbbra is kevésbé kutatott területnek számít.¹ A politikai vezetés működési mechanizmusainak feltérképezése és oksági viszonyainak a bemutatása a magyar politikatudományban még mindig alig vagy csak nagyon kis súllyal jelenik meg, s emiatt a vezetéselmélet, az úgynevezett „leadership studies” főbb eredményei inkább a különböző menedzsmentkurzusokba csatornázódnak be, és ott jelennek meg főként (Boda 2013). Ezek azonban jellegüknél fogva elsősorban az üzleti és nem a politikai vezetésre fókuszálnak, így módon eredményeik nem feltétlenül termékenyítik meg a magyar politikatudományt. Részben e hiányosság enyhítésére, valamint a politikai vezetéselmélet itthoni meghonosítása és népszerűsítése végett jött létre 2013-ban Körösényi András vezetésével a Magyar Tudományos Akadémia Politikatudományi Intézetén belül egy kutatócsoport. A csoport tagjai az elmúlt években több magyar és angol nyelvű tanulmányt is szenteltek a politikai vezetés témájának, a jelenlegi kötet pedig többéves kutatói munkájuknak egyfajta összegzése.

A könyv címe, a *Viharban kormányozni* utalás Platón Államára, amelyben a görög filozófus az államot hajóként írja le, amelyet a hozzáértő kormányosok, vagyis a politikai vezetők irányítanak. A kötet szempontjából azonban fontosabb a metafora a tengerre mint bizonytalan, kiszámíthatatlan közegre vonatkozó megállapítása, valamint a tengeren megjelenő vihar mint időnként fellépő, előre nem tervezhető kihívás a vezető számára. A szerzők a politikai vezetést ugyanis ilyen „viharokban”, vagyis kifejezett válsághelyzetekben vizsgálják. A politikai vezetés összekötése a válságokkal természetesen nem újkeletű megközelítésmód, a min-

¹ A vezetés és elitek témához vö. a *Századvég* folyóirat 2017/3. (85.) számát (a szerk.).



dennapi köznyelvben is gyakran élünk és találkozunk azzal a már-már elcsépeelt kifejezéssel, hogy a valódi vezetés csak válsághelyzetekben érhető tetten. A szerzők is kiemelik, hogy a válsághelyzetek jelentőségét a politikai vezetésben a szakirodalom is elismeri. Alapvetően két megközelítéssel találkozhatunk. A strukturalista álláspont szerint a válságok elsősorban exogén jellegűek, vagyis a vezetőtől külön álló jelenségek, amelyekre a vezetőknek reagálniuk kell, és amelyek ezért nagyban korlátozzák a vezetők lehetőségeit. Ezzel szemben a konstruktivista álláspont szerint a válságok inkább endogén jellegűek, amelyekben nagyobb szerep jut a vezetők válságértelmezésének, vagyis sok múlik azon is, hogy a vezető a gyakorlatban hogyan formálja a válságot.

A fentiekhez kapcsolódóan a szerzők Kari Palonen finn politikatudós munkájából kiindulva kísérletet tesznek az úgynevezett háttér-kontingencia és operatív kontingencia megkülönböztetésére. Nagyon röviden és leegyszerűsítve a háttér-kontingencia esetén a bizonytalanság a politikai cselekvés számára elsősorban külső kihívások formájában és korlátozó tényezőként jelenik meg, míg operatív kontingencia esetén a politikai cselekvés már konstitutív elemmé válik. Ezek a megközelítések jól illeszkednek a társadalomtudományok egyik talán legfontosabb paradigmájához, a struktúra-cselekvés vitához (*structure-agency debate*). A szerzők ezt a paradigmát szeretnék valamelyest meghaladni, és azt állítják, valójában az adott válság és az arra adott vezetői válasz alapján változik, hogy a válságot inkább exogén vagy endogén jellegűnek lehet-e tekinteni. Bizonyos válságok kevesebb teret biztosítanak a vezetők számára, míg más válságok lehetővé teszik az aktívabb vezetői szerepvállalást, de a válság alakulása nagyban függ az adott vezető cselekvési hajlandóságától is. A szerzők szerint azonban léteznek olyan esetek, ahol a vezető nem csak formálja és esetleg felnagyítja a válságot, hanem szándékosan elő is idézi azt, ezt hívják voluntarista megközelítésnek. Vagyis visszatérve a kötet kezdő gondolatához, a politikus nemcsak a hajó kormányosa lehet, aki időnként kihasználja a viharos szelet a gyorsabb előrehaladás érdekében, hanem maga is lehet „viharsínáló”, aki előidézi a vihart. A voluntarista esetekre való figyelemfelhívás és néhány ilyen eset részletes bemutatása talán a kötet legfontosabb, nemzetközileg is jelentős hozzájárulása a vezetéselmélethez.

A fenti különbségtetelekből kiindulva a szerzők létrehozta egy négyosztatú tipológiát, amelyben a különböző válsághelyzeteket és az azok során mutatott vezetői cselekvéseket vizsgálni lehet. Amikor mind a háttér-, mind pedig az operatív kontingencia szintje alacsony, akkor beszélhetünk a politika normál állapotáról. Ebben az esetben nincs válság, nincsenek külső sokkhatások, és bár a politika ebben a normál állapotban is kiszámíthatatlan és bizonytalan, a bizonytalanság szintjét itt nagyban mérsékelik a politikai intézmények, normák és szabályok. Exogén sokkról beszélhetünk abban az esetben, amikor a háttér-kontingencia szintje magas, de az operatív kontingencia szintje alacsony. Vagyis a válságot külső



tényező okozza, de a válságkezelés konvencionális eszközökkel történik, és a politikai cselekvő legfőbb célja nem az innováció, hanem a bizonytalanság gyors csökkentése és a válság megszüntetése. Ez az eset áll a legközelebb a strukturalista megközelítéshez. Az ilyen válságkezelés általában a természeti katasztrófák, valamint gazdasági válságok során kerül elő. A gazdasági válságok során felálló technokrata kormányok (mint például a kötetben is szereplő Mario Monti vezette olasz kormány válságkezelése) tipikus esetei ennek a válságkezelésnek.

Amikor mind a háttér-, mind az operatív kontingencia szintje magas, akkor beszélhetünk újradefiniált válságról. Ebben az esetben a vezetőt szintén külső sokkhatás éri, de a válság megoldása során a vezető eltér a megszokott válságkezelési mechanizmusoktól, sőt a válságot kihasználva teljesen át is alakíthatják az ország intézményeit. Ebben az esetben a vezető tehát tudatosan használja fel a válságot saját hatalmának a megerősítésére, ez az eset áll tehát a legközelebb a konstruktivista állásponthez. Az újradefiniált válságkezelésre jó példa George W. Bush 2001. szeptember 11-i terrortámadás után mutatott politikája, amely esettanulmányként a kötetben is szerepel.

Végezetül endogén válságkezelésről beszélhetünk abban az esetben, amikor a háttér-kontingencia szintje alacsony, viszont az operatív kontingencia szintje magas. Ebben az esetben nincs nyilvánvaló külső sokk, itt a válságot egyértelműen a vezető generálja azért, hogy növelhesse saját mozgásterét, vagyis ez az eset áll a legközelebb a voluntarista megközelítéshez. Extrém példája lehet ennek a Reichstag épületének felgyújtása 1933-ban, amennyiben az eset mögött valóban a náci párt állt. Szintén jó példa az esetre Charles de Gaulle 1962-es alkotmányreformja, amely szintén megjelenik esettanulmányként is.

A kötetben szereplő kilenc részletes esettanulmány mind elhelyezhető a fenti három válságkezelési típusban. Az esetek elrendezési módja azonban nem ez a szempont, hanem a sokkhatás típusa: ez alapján megkülönböztetnek természeti vagy egyéb katasztrófák okozta válságokat, pénzügyi-gazdasági válságokat, elsősorban belpolitikai válságokat és végül külpolitikai válságokat. Az esetek megfelelő elhelyezését segítik a szerzők kutatási kérdései is, amelyek megpróbálják a struktúra-cselekvés viszonyt több szempontból is vizsgálni. Ezért minden esettanulmányban három további dimenziót mutatnak be: a cselekvés aktorainak, a vezetés lehetőségstruktúrájának, illetve a politikai cselekvőknek az egymáshoz fűződő viszonyát. Tartalommal bír ugyanis, hogy a válság elsősorban milyen szereplő lehetőségeit erősíti, a választók inkább a szakértőktől vagy a politikusoktól várják-e a válság megoldását. Ahogy korábban is említettük, a válságok egyszerre fenyegetést, de lehetőséget is jelentenek a politikai vezetés számára. Lehetőségstruktúra alatt a szerzők tehát azt vizsgálják, hogy a válság mennyire állította kényszerpályára az adott politikai szereplőt, vagy éppenséggel a politikus arra használta fel a válságot, hogy növelje a politikai mozgásterét. Természetesen ez nemcsak az adott válságtól,



hanem a vezető saját szerepfelfogásától is nagyban függhet. Végül fontos aspektus az is, hogy a válság az adott ország politikai vezetőit inkább az összefogásra és a konszenzuskeresésre sarkallja, vagy a politikai szereplők polarizációját erősíti-e. Érdeemes azt is megjegyezni, hogy a szerzők a válságok politikai cselekvésre gyakorolt hatását csak demokratikus körülmények között vizsgálták.

A recenzió formai keretei nem teszik lehetővé az összes esettanulmány részletes bemutatását, ezért csak kettőt emelek ki: Metz Rudolf tanulmányát, amely két természeti katasztrófa, a Katrina hurrikán és a fukushimai atombaleset kapcsán mutat be két eltérő vezetési stílust, illetve Illés Gábor tanulmányát, amely Charles de Gaulle három eltérő válságkezelési mechanizmusát vizsgálja.

A természeti katasztrófák azért lehetnek különösképpen érdekesek a vezetéselmélet számára, mert a politikai cselekvést talán leginkább leszűkítő válságtípusról van szó. Az ilyen katasztrófák általában teljesen váratlanul érik a politikai vezetést, a döntési folyamatokra kevés idő jut, megoldásukra általában léteznek jól bevált konvencionális módszerek, és a katasztrófa elhárítása általában inkább szakmai-technokrata vezetést igényel, és nem aktív politikai cselekvést. Így az ilyen katasztrófák erősen leszűkítik a politikai cselekvés lehetőségeit, szinte kényszerpályára állítva a vezetőket. Metz Rudolf tanulmánya azonban jól mutatja, hogy még az ilyen, főként reaktív és leszűkült mozgástérben is lehetőség van az aktív politikai cselekvésre. Addig, amíg a katasztrófavédelmi mechanizmusok jól működnek, a vezetők szerepe inkább szimbolikus feladatokra koncentrálódik. Amint azonban ezek a mechanizmusok a katasztrófa nagysága vagy az intézmények felkészületlensége miatt nem működnek megfelelően, felértékelődik a politikai vezető szerepe is. Metz szerint ilyen helyzet állt elő, vagyis a hagyományos válságkezelési mechanizmusok nem működtek megfelelően a 2005-ös Katrina hurrikán és a 2011-es fukushimai atombaleset kapcsán is. Míg azonban George W. Bush amerikai elnök a válság során inkább passzív és reaktív politikai vezetést mutatott, addig Kan Naoto japán miniszterelnök a lehetőségeihez képest meglehetősen proaktív vezetési stílust képviselt. Pedig az amerikai politikai rendszer jobban kedvezett volna az aktívabb politikai vezetésnek, hiszen az Egyesült Államokban hagyományosan erős a végrehajtói hatalom, míg Japánban inkább gyengének mondható, és míg Kannak egy erős és öröklött bürokráciával kellett megküzdenie, addig az amerikai elnök egy általa létrehozott válságkezelési intézményrendszerre támaszkodhatott. Bush esete azért is érdekes, mert ahogy Metz a kötet egy másik esettanulmányában bemutatja, az amerikai elnök a 2001-es terrortámadás után teljesen eltérő vezetési stílust mutatott, tudatosan felhasználva a válságot saját hatalmának kiterjesztésére és az intézményi rendszerek megváltoztatására. Paradox módon azonban részben pontosan a terrortámadás után elfogadott belbiztonsági reformjai szűkítették le a későbbi mozgástérét. Bush menedzsmentből érkező vezetési stílusa miatt ugyanis a különböző részfeladatokat előszeretettel delegálta egy szűk végrehajtó csapatra.



Ezen csapat tagjainak kiválasztásában azonban fontosabb volt az elnökhöz való lojalitás, mint a szakértelem. Bush tehát vezetési stílusának megfelelően (a 2001-ben mutatott aktívan cselekvő vezetői stílus tekinthető inkább egyfajta anomáliának az elnök részéről) a válság kitörése után a vezetői feladatok nagyrészt delegálta. Az általa választott vezetők azonban képtelenek voltak helyette erős vezetést felmutatni, sőt végül egymásra mutogatva igyekeztek háritani a felelőséget. Az eset azt is jól mutatja, hogy a politikai vezetésben nemcsak feltétlenül maga a vezető, hanem annak választott környezete is fontos tényező lehet. Bush vezetői stílusa tehát ebben a helyzetben kifejezetten erősítette a válság eszkalálódását, és a katasztrófa sikertelen kezelése végül Bush pártjának a bukását okozta a 2006-os kongresszusi választások és a 2008-as elnökválasztás során is.

Kan és kormánya ezzel szemben gyorsan reagált a válságra, és a miniszterelnök a válság alatt végig aktív volt. Ez köszönhető volt a japán miniszterelnök Bushtól teljesen eltérő vezetési stílusának. Kan ugyanis igyekezett az ügy legkisebb részleteibe is belefolyni, személyes bevonását már csak azért is elengedhetetlennek tartotta, mert kifejezetten hitt az erős vezetésben. A japán miniszterelnök válságkezelése ettől még sem technikailag, sem politikailag nem tekinthető sikeresnek, hiszen a válságkezelést a lakosság kaotikusnak és sikertelennek találta, és Kan még az év augusztusában végül le is mondott pozíciójáról. Metz szerint azonban Kan kormányzása az ország belpolitikai instabilitása miatt a válság nélkül valószínűleg még hamarabb véget ért volna, a kormányfő személyes aktivitása és innovatív politikája jelentősen megnövelte a kormányának élettartamát. Tehát bár összességében mindkét politikus válságkezelése kudarcnak tekinthető, míg Bush a válság során végig kényszerpályán mozgott, és a tűzoltás politikáját alkalmazta, addig Kan jelentősen nehezebb intézményi környezetben sokkal konstruktívabb és proaktívabb vezetést tudott felmutatni, és összességében növelni tudta politikai mozgásterét, és meghosszabbította kormányának élettartamát.

Illés Gábor de Gaulle-ről szóló elemzése azért érdekes, mert három, gyakorlatilag egy elnöki mandátum alatt megjelent, szinte teljesen különböző válságkezelési típust mutat be. A francia elnök első válsága az 1958-as algériai válság, amely lehetővé tette, hogy visszatérjen a hatalomba; a második az 1962-es alkotmányos válság, amely során jelentősen átalakította az ország politikai rendszerét; a harmadik pedig az 1968-as diáktüntetésekkel kialakuló belpolitikai válság, amely gyors sikert hoz, ám hosszú távon elvezet végül az elnök bukásához is. A szerző szerint az 1958-as események konstruktivista, újradefiniált válságnak tekinthetők. De Gaulle az algériai eseményeket felhasználva átalakította és átértelmezte a válságot: a rendszer anomáliája helyett az egész rezsim problémájaként beállítva azt, és amelynek egyedüli megoldása a rezsimváltás. A francia vezető tehát túldramatizálta és részben megerősítette a válságot, és saját problémaértelmezését végül sikeresen el is fogadtatta a francia lakosság többségével, maga mellé állítva a teljesen



eltérő érdekekkel rendelkező szereplőket. A válságot felhasználva hatalomra került, majd sikeresen átalakította az ország politikai rendszerét. Teljesen más válságról beszélhetünk 1962-ben. Ebben az esetben nincs valódi külső sokkhatás, bár az algériai háború lezárása és a menekültek érkezése valamelyest annak tekinthető, de a háború befejezése és a válság valódi generálása is elsősorban de Gaulle-hoz köthető. A francia elnök által 1958-ban létrehozott széles körű koalíció az algériai helyzet rendezése során felbomlott, ezenfelül de Gaulle túl szűknek is érezte a korábbi válság során elfogadott alkotmányos kereteket. De Gaulle úgy látta, hogy hatalma megszilárdításához és az alkotmányos rendszer reformjához szükséges a válsággenerálás, és kockázatos lépése végül politikai sikert is hozott számára, hiszen alkotmánymódosítása sikeres volt. 1962-ben tehát egy voluntarista, endogén válsággenerálásról volt szó, amelyben a francia elnök az 1958-as eseményektől eltérően nem csak átértelmezte és saját javára fordította a válságot, hanem azt saját maga generálta annak érdekében, hogy megnövelje politikai mozgásterét. Végül az 1968-as tüntetések során de Gaulle két válságkezelési stratégiát is alkalmazott. A válság kezdetén a francia elnök nem vette komolyan a tüntetéseket, és annak megoldását főként Georges Pompidou miniszterelnökre bízta. Az elnök tehát elzárkózott a személyes vezetéstől, a miniszterelnök pedig elsősorban a válság gyors megoldását irányozta elő konvencionális, megbékélést elősegítő eszközökkel. A válság ezen szakasza tehát elsősorban strukturalista, exogén sokként fogható fel. Miután azonban a diáktüntetésekhez idővel a szakszervezetek is csatlakoztak, de Gaulle lassan felismerte az események veszélyét, és saját kezébe vette a válságkezelést. A francia elnök proaktívan vette bele magát a válság megoldásába, ismét túldramatizálva és átértelmezve azt. A tüntetések a kommunista forradalom előképei lettek, amellyel szemben a francia demokráciát egyedül az elnök védheti meg. A válságkezelés végül sikeresnek tekinthető, hiszen de Gaulle pártja az egy hónappal későbbi parlamenti választásokon rekord győzelmet aratott.

A kötetben szereplő esettanulmányok azonban nemcsak a politikai cselekvők jelentőségére hívják fel a figyelmet, hanem azt is jól mutatják, hogy sok esetben egyéb tényezők is fontos szerepet játszhatnak a válságkezelésben. Metz Rudolf tanulmányánál említettük például annak a fontosságát, hogy a vezető milyen személyekkel veszi körbe magát. A tanulmányokban ugyancsak megjelenik az adott ország politikai és egyéb intézményrendszerének a relevanciája. A japán miniszterelnök válságkezelése azért is tekinthető sikeresebbnek Bushénál, mert egy, az erős végrehajtó hatalommal szemben sokkal ellenségesebb politikai rendszerben kellett helytállnia. A de Gaulle által használt túldramatizált politikai vezetés szintén jól illeszkedett a francia politikai kultúrába. A kötetben szereplő, Patkós Veronika által készített, Mario Monti olasz miniszterelnök válságkezeléséről szóló esettanulmány szintén jól mutatja, hogy az olasz pártrendszer milyen mértékben befolyásolta a politikai vezető mozgásterét. Egyértelmű, hogy teljesen más vezetési stílust igényel-



het egy végtelenül polarizált, instabil pártrendszerrel rendelkező Olaszország, mint a stabil pártrendszerrel rendelkező Egyesült Államok. Az olasz példa jól mutatja a nemzetközi intézmények jelentőségét is, egy eurozóna ország gazdasági válságkezelése jóval kötöttebb egy olyan EU-országénál, amely nem használ eurót. Hasonló megállapítást tehetünk azon országokról, amelyek IMF-hitelre szorulnak.

A kötet tehát nagyon helyesen hívja fel arra a figyelmet, hogy a vezetők számítanak, és az igazán sikeres vezetők sok esetben a számukra nem kedvező politikai intézményeket is saját javukra tudják fordítani, vagy éppenséggel erővel megváltoztatják őket. Nem szabad megfélelkezniük azonban az egyéb strukturális tényezőkről sem, amelyek sok esetben szinte láthatatlanul is korlátozzák a politikai vezetőket. A legtöbb válság strukturális tényezők és egyéni döntések komplex, sok esetben szinte kibogozhatatlan szövődménye. Pontosan ezért is mesterséges valahol az egész struktúra-cselekvés vita, amit véleményem szerint a szerzők is felismertek. Ettől függetlenül a kötetben kicsit túlsúlyba kerülnek az egyéni tényezők, ami nyilvánvalóan nem meglepő egy elsősorban vezetéselemeléttel foglalkozó kötetnél. Ettől függetlenül a szerzőknek a jövőben érdemes lehet nagyobb hangsúlyt fektetni az olyan egyéb strukturális tényezőkre is, mint az adott ország politikai rendszere és kultúrája vagy nemzetközi elköteleződései. Szintén új eredményeket hozó jövőbeni kutatási téma lehet a nem demokratikus vagy kvázi-demokratikus országok vizsgálata. Ebből a szempontból megfigyelhető lehet a demokrácia és az erős vezető kapcsolata, vajon mennyire is van feszültség a demokrácia és az erős vezető között. Filipe Teles portugál kutató szerint például a mai modern liberális demokráciák alapfeszültsége az, hogy míg az erős demokratikus intézmények alapvetően a személytelen/technokrata vezetést preferálják, addig a választók többsége továbbra is inkább a vezető személyes adottságai, például karizmája alapján választ politikusokat, a pártprogramokat pedig alapvetően nem követi (Teles 2015). Teles szerint pedig ez a folyamat közösségi média elterjedése, valamint a folyamatos technológiai fejlődés miatt felgyorsuló információszerzésnek köszönhetően a jövőben csak még erősebb lesz. Számos további kutatási kérdés áll tehát a szerzők előtt, így csak reménykedhetem abban, hogy az MTA vezetéseleméleti kutatócsoportja a jövőben folytatja a magyar politikatudomány szempontjából kiemelkedően hasznos munkáját, és továbbra is hasonló színvonalas munkákkal ajándékozza majd meg az érdeklődő közönséget.

Irodalom

- Boda Zsolt 2013: Politikai vezetés és kollektív cselekvés. *Politikatudományi Szemle* 22/2: 73–89.
Teles, Filipe 2015: The Distinctiveness of Democratic Political Leadership. *Political Studies Review* 13/1.



A pécsi Erzsébet Tudományegyetem klinikájának konyháján 1928-ban.
© POTE/Fortepan

Résztvételi városfejlesztés – valós részvétel nélkül

Grünhut Zoltán

Füzér Katalin: *A projektcsített város. Résztvételi városfejlesztés az ezredfordulós Pécsen.*
Pécs: Publikon, 2017. 120 oldal.

A mikor adott szerzőről tudom, hogy – többé vagy kevésbé – közvetlen érintettje volt azoknak a reformcélú politikai kezdeményezéseknek, amelyeket írásában vizsgálat tárgyává tesz, mindig befolyásolja az olvasásomat egy alapkritérium: vajon milyen minőségben fog megszólalni az alany? Résztvevő civil állampolgár, véleményformáló, latouri értelemben vett 'szóvivő' szakértő, esetleg tapasztalatot tudománnyá (elméletet gyakorlattá, gyakorlatot elméletté) kovácsoló tudós? *A projektcsített város* című könyvében Füzér Katalin mindhárom minőségében magához ragadja a szót: érződik egy mély, olykor érzékeny involváltság az elemzett eseménysorozatokba, de kétségtelenül működik egyfajta távolságtartás is, nehogy az okvetlenül egyéni és egyedi saját perspektíva elveszzen a partikularitásokban, s elveszítse a téma mélyebb és átfogóbb összefüggéseinek megértését. Nehéz feladat ez, akár lelkersé, akár kritikussá teszi a szerzőt az átélt tapasztalatok és élmények interpretálási kísérlete. Úgy érzem, Füzér Katalin eredményesen küzdött meg e nehézséggel, s így megadta az esélyét annak, hogy egy, a konkrét esetek kapcsán, valamint az absztraktabb koncepcionális keret vonatkozásában is fontos téma olyan megvilágításban kerüljön az érdeklődés homlokterébe, amelyről egyébként kevesebb szó szokott esni. Ez pedig nem más, mint annak kimondása, hogy egy adott közösség életkörülményeinek fejlesztési stratégiáját a legjobb, ha az adott kollektíva aktív részvételével tervezzük meg, fogadják el, s viszik végig – ami persze megköveteli, hogy maga a közösség is kész legyen e szerep betöltésére. Füzér Katalin egyértelműen nem foglal állást ez utóbbi aspektus kapcsán, de úgy vélem, alapvetően hisz a pécsi civil részvétel erejében és rátermettségében, még ha a mű elsősorban kritikai hangvételű is.



De ne rohanjunk előre. Belelapozva a könyvbe, az első benyomás egy letisztult, átlátható, világos struktúra, amely követi egy jól végiggondolt kutatási terv logikáját (teoretikus rész, módszertan, esettanulmányok). Az elméleti keret adekvát módon igyekszik megragadni a projektalapú fejlesztési modell – ha egyáltalán koncepcionális szinten létezik ilyen – azon, fent említett, normatív követelményét, miszerint többszektoros, többszereplős, többérdekes, s ezért többcélú, demokratikus kormányzási elven, konstruktív diskurzusok eredményeként kialakított és fenntartott együttműködések által megvalósítandó, közös fejlesztések szolgálhatják leginkább egy adott kollektíva jólétének és jóllétének javulását. A társadalmi tőke koncepciója mindenképpen hasznos kiindulópont ezen elméleti okfejtéshez.¹ Mármint a fogalom kollektív erőforrásként való, Putnam révén népszerűvé vált értelmezése, merthogy az eredeti, a marxista hagyományhoz szorosan kapcsolódó bourdieu-i meghatározás, amely kapitalizmuskritikai éllel, a társadalmi egyenlőtlenségek egyik eredőjeként materializálható, tehát tőkévé konvertálható, egyénileg birtokolt tényezőként definiálta a társadalmi tőkét, meglehetősen idegen lenne a könyv mondanivalójától (noha végül visszaköszön – de erről majd később).

A teoretikus keretnek két pillérje van: az egyik a társadalmi tőkével kapcsolatos megközelítést fejti ki, a másik pedig, arra épülve, felvázol négy ideális – amennyiben stílusjegyeit tekintve absztrahált, a valóságban nem ennyire elkülöníthető – modellgyakorlatot a projektalapú fejlesztések vonatkozásában. A bizalom, az együttműködési normák és a kapcsolathálózatok alapján a társadalmi tőke három típusát különbözteti meg a szerző. A megkötő (*bonding*) esetén a szoros, rokoni, közeli baráti viszonyokban megnyilvánuló bizalom és összetartozás a domináns; az összekötő (*bridging*) formában a lazább jellegű társas kötések (munka- és üzleti relációk, civil aktivitások, társadalmi részvétel) bizalmi-kapcsolati együttműködései meghatározóak; míg az összekapcsoló (*linking*) társadalmi tőkében az intézményesített interperszonális relációk hangsúlyosak (adott felek tehát egyénekként és intézményi szereplőkként is funkcionálnak a kapcsolatban). A szerző két áttekintő táblázatban (17, 19) bontja ki egyfelől a társadalmi tőke-típusokban megnyilvánuló bizalom formáit, forrásait, a vonatkozó együttműködési normákat és személyiségjegyeket, másfelől az elméletileg vázolható előnyös és előnytelen hatásokat, hiányból-erodálódásból fakadó potenciális következményeket. Miközben e táblázatok kétségkívül segítenek abban, hogy megértsük, a szerző milyen komponenseket rendel az egyes társadalmi tőke-típusokhoz, a mögöttes teoretikus alátámasztások és érvelések jószerivel tisztázatlanok maradnak, s nem derül ki az sem, a társadalmi tőke-típusok között vannak-e mélyebb összefüggések.

¹ A társadalmi tőke témához vö. a *Századvég* folyóirat 2015/4. (78.) számát (a szerk.).



Mindenesetre érdekes, hogy a társadalmitőke-pillérre épülő ideális modellgyakorlatok, tehát a könyv elméleti alapjának másik tartóoszlopa, nem kibontja, hanem jelentősen leegyszerűsíti az előzetes okfejtést, határozottan orientálva a mondanivalót és – azt gondolom – segítve az empirikus rész értelmezését. A szerző négy városfejlesztési modellt különböztet meg. Az első a közösségi fejlesztés, ahol a szereplők széles bevonása érvényesül, kiegyensúlyozott együttműködésekkel, nincs domináns ágens, hanem konstruktív konszenzuskeresés működik. A kedvezményezetti modellt hierarchia hatja át, a tervezési-döntési potenciál a projektmenedzsment kezében összpontosul, de a politikai elit megtart bizonyos hatalmi kontrollt; a bevont szakértők-értelmiségiek aránya és mozgástere korlátozott, önállóság helyett inkább függőség jellemzi a részvételüket, míg a kedvezményezettek alárendeltek és passzívak. A politikai megszállás modellje az előbbtől abban különbözik, hogy a politikai elit tulajdonképpen eluralja a fejlesztési mechanizmusokat; a projektmenedzsmenttől, a bevont szakértőkön-értelmiségieken át, a kedvezményezettekig mindenki alárendelt, függő helyzetben van, szűk mozgástérrel. Végül a kliensi modellben már az is nyilvánvalóvá válik, hogy a projektfejlesztések kedvezményezettjei szelektíven kerülnek kiválasztásra, patrónus-kliens viszony érvényesül, korrupciógyanus együttműködésekkel, s vitatható vagy teljesen elhanyagolt szakmai megalapozás mellett.

Ezen, úgy gondolom, tömör, de kifejező módon felvázolt városfejlesztési modellek/rezsimek kapcsán mindenképpen beszédesebb, hogy egy, a projektpartner-koalíciós normatív elképzeléseknek megfelelő típus mellett, három, valamilyen szinten patológiusan torzult gyakorlatot vázol fel előzetesen a szerző. Ez előrevetíti, azt hiszem, az esettanulmányok kapcsán levont konzekvenciákat. Ugyanígy fontos megjegyezni, hogy a három torzult modell mindegyike az összekötő társadalmi tőke makroszintű hiányára vezethető vissza, s bár bizonyos szereplői körök társadalmi tőkéje gyarapodhat e kontextusokban is, azok mind-mind partikuláris jegyeket (szűk bizalmi rádiusz, exkluzív együttműködések, elitesedés, hierarchikus relációk, kirekesztő mechanizmusok) viselnek magukon. Ezzel visszautalni kívánok azon kritikámra, hogy a könyvben bemutatott társadalmitőke-típusok között szoros, dinamikus összefüggések vannak, amelyeket nem lehet figyelmen kívül hagyni, továbbá az efféle felismerések rávilágítanak a Putnam-féle kollektív erőforrás és közösségi fejleszthetőség, valamint a Bourdieu-féle egyéni tőketényező és egyenlőtlenségek érvrendszerű, egymással ellentétes társadalmitőke-konceptciók összehétközésének nehézségeire is.

A három esettanulmány kifejtése tömör, de sok szempontból új s érdekes betekintést enged a vizsgált folyamatokba. A (1) Pécs2010 Európa Kulturális Fővárosa projekt és utóélete, a (2) Pécs2030 Városfejlesztési Konceptió, illetve a Pécs2020 Integrált Településfejlesztési Stratégia tervezési szakaszának, valamint (3) a szo-



ciális városrehabilitáció 2003–2015 közötti periódusának bemutatása, a főbb események felvázolása mellett, a fenti ideális modellgyakorlatokkal való összevetésre koncentrál. Azt hiszem, nem vagyok túlságosan leegyszerűsítő és radikális, ha azt mondom, mindhárom esettanulmány alapvetően arra világít rá, hogy a kezdetben még érvényesülő közösségi fejlesztés adekvát mechanizmusaitól, idővel, elfordulás történt valamelyik torzult gyakorlat irányába, s talán mindegy is, éppen melyik patológikus modell felé. A szerző kétségkívül összetettebben, s a finom különbségekre nagyobb odafigyeléssel mutatja be az eseteket, a magam olvasási (re-)interpretációjában – ahogy azt fentebb már jeleztem is – azonban minduntalan az bomlik ki a sorok közül, hogy az összekötő társadalmi tőke makroszintű hiánya elég egyértelmű akadály. Ennek tulajdonképpeni kimondását csak árnyalásokkal teszi meg a szerző, amiben kétségkívül igaza lehet, de azt hiszem, ebben közrejátsszik civil elhivatottsága is.

A könyv ennek ellenére nagyon fontos megközelítésben vizsgálja a manapság oly jellemző projektessített fejlesztési mechanizmusok valós társadalmi beágyazottságát és sajátos kulturális dinamikáit. Nem túl nehéz ugyanis a pusztán kvantitatív indikátorokkal monitoringolt projekteket a normatív elvárások szerint megvalósítani – legalábbis papíron, különböző manipulációkkal. Így válhatnak aztán a demokratikusságra törekvő fejlesztési gyakorlatok a meglévő társadalmi patológiák fenntartójává, reprodukálójává. A legtöbb esetben az érintett szereplőknek ehhez még erkölcstelenségre sem kell vetemedniük, s nem gondolják azt sem, hogy episztemikus kategóriahibát követnének el, hiszen már ontológiailag torzultak a percepcióik és interpretációik, illetve azokra alapozott praxisaik. A társadalmi-tőke-konceptióval mindezt vizsgálni lehet, de ügyelni kell arra, hogy Bourdieu és Putnam mást mond. Az utóbbi, kollektív erőforrás és közösségi fejlesztés logikájú érvrendszer mindig átfogó populációelemzést követel: nem egyes csoportok, hanem a teljes kollektíva (adott település, régió, ország összlakossága) vonatkozásában szükséges a társadalmi tőkéről nyilatkozni, legalábbis ahhoz viszonyítani kell a kiválasztott célcsoport társadalmi tőkéjét. Enélkül nem lehet képet kapni arról, hogy a fejlesztési partnerkoalíciók tényleges társadalmi beágyazottsággal bírnak (nyíltak, inkluzívak, összekötő jellegűek), vagy partikuláris elkülönülést és elitesedést mutató, hierarchikus együttműködések, dezintegrációs hatásokkal. Úgy érzem, e könyvben a Bourdieu-féle, egyenlőtlenségeket feltáró társadalmi-tőke-megközelítés részint átcsúszott a putnami interpretációba, amennyiben az esettanulmányi projektek egyes fázisai úgy jelennek meg, hogy igenis voltak szereplők, akik az együttműködések kezdetén releváns összekötő társadalmi tőkét fektettek be, avagy a későbbi folyamatok során érdemi összekapcsoló társadalmi tőkével gyarapodtak, s ezek egyaránt segítették a közösségi fejlesztési modell – legalábbis ideiglenes – érvényesülését. Én ezzel szemben azt gondolom, az esettanulmányi példák kudarcai valamennyi esetben arra vezethetőek vissza, hogy tényleges össze-



kötő társadalmi tőke nem hatotta át e kezdeményezéseket egyetlen szakaszban sem; partikularitásra és elitesedésre hajlamos kontextusban formálódtak a fejlesztési koalíciók már az indulástól, s ezért torzulhattak el politikai megszállássá és patrónus-kliens jellegű mechanizmusokká. A bourdieu-i és a putnami megközelítés is ezt sugallja nekem, s azt hiszem, csak a kettő problémás összeolvasása adhat okot a könyvben megjelenő óvatos pozitívumokra. De ezt mindenképpen annak tudom be, hogy a szerzőben rendíthetetlenül él a remény a részvételi városfejlesztéssel kapcsolatban – civilként, szakértőként, s tudósként is.

