

A vállalkozók szerepe és a profit forrása: viták a 19. század fordulójának amerikai közgazdaságtanában

The Role of Entrepreneurs and the Source of Profit: Debates in the American Economics of the Progressive Era

Csontos Tamás Tibor

PhD hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem
Tudományos segédmunkatárs, HUN-REN, KRTK

Absztrakt

A 19. század fordulójának amerikai közgazdaságtana intenzíven kereste az arany középutat a szabályozatlan kapitalizmus és a totalitárius megoldások között. A modern közgazdaságtan sokat tanulhat a korabeli vitákból, hiszen a neoliberalis megközelítés meggyengülésével hasonló kérdésekkel szembe-sül. A tanulmány célja bemutatni a 19. század végén az amerikai közgazda-ságtanban folytatott vitákat a profit forrásáról és a vállalkozók szerepéről, új perspektívákat nyújtva a neoliberalizmus utáni vállalkozói elmélethez. A ta-nulmány elemzi Francis A. Walker, Richard T. Ely, Frederick B. Hawley és John Bates Clark politikai gazdaságtani műveit a profit forrásáról és a vállalkozók szerepéről. A tanulmány rávilágít, hogy ezek a művek, bár kevésbé ismertek, megalapozták a vállalkozás elméletének forradalmát, amelyet ma Joseph A. Schumpeter nevéhez kötünk. A tanulmány bemutatja, hogy ezek az elemzé-sek hogyan utasították el a profitot minden formájában jogosnak tekintő la-issez-faire közgazdaságtant, miközben a marxista kizsákmányolás elméletet is elvetették. A vizsgált munkákból egy olyan vállalkozói elmélet körvonalá-zódik, amelynek központi eleme a „lehetővé tevés”, ahol a profit forrása is je-lentős szerepet kap, és ahol az állam aktív versenyszabályozása hozzájárulhat a vállalkozások vezetési és szervezési minőségének javításához.

Kulcsszavak: vállalkozó, profit, amerikai közgazdaságtan, vezetés és szerve-zés, kockázatvállalás

JEL kódok: B15, B19, L21, L26

Abstract

American economics of the Progressive Era sought to find a golden mean between laissez-faire capitalism and totalitarian solutions. Contemporary economics has much to learn from the debates of this period, as it faces similar questions as the neoliberal approach weakens. The aim of this paper is to present the debates in late nineteenth-century American economics about the source of profit and the role of the entrepreneur in order to provide new perspectives for post-neoliberal entrepreneurship theory. The paper analyses the works of Francis A. Walker, Richard T. Ely, Frederick B. Hawley and John Bates Clark on the source of profit and the role of the entrepreneur. The paper shows that these works laid the foundations for the revolution in the theory of entrepreneurship that we now associate with Joseph A. Schumpeter. The paper describes how these analyses rejected laissez-faire economics, which regarded profit in all its forms as legitimate, while at the same time rejecting the Marxist theory of exploitation. From the works reviewed, a theory of entrepreneurship is outlined that has ‘enabling’ at its core, where the source of profit plays an important role and where an active competition policy by the state can contribute to improving the quality of management and organisation of firms.

Keywords: entrepreneur, profit, American economics, leadership and management, risk taking

JEL codes: B15, B19, L21, L26

Bevezetés

Napjainkban világgazdasági átalakulás zajlik. A korszakváltás kezdőpontjának megtalálásához a 2008-as nagy pénzügyi válságig érdemes visszatérni, hiszen onnan datálható a neoliberális gazdasági felfogással szembeni lassú ellenmozgás. Az átalakulásnak sok összetevője van, csak a fontosabbakat említve: elkezdődik az állam, mint gazdasági szervező erő visszatérése, felfutóban van az iparpolitika (Trautmann & Vida, 2021), geopolitikailag Kína felemelkedése átalakítja a nemzetközi intézményrendszert, megindul a mesterséges intelligencia forradalom kibontakozása. Ha figyelmesen olvassuk a politikai gazdaságtan nagyjainak munkásságát, akkor kirajzolódik, hogy ez a fajta korszakváltás nem egyedülálló. A 19. század végétől a szabadversenyes kapitalizmus fokozatos meghaladásával éppen egy efféle transzformációs folyamat zajlott le. Ezt nevezi Polányi (2004) a „nagy átalakulás” időszakának, amely során a 19. századi önszabályozó piaci viszonyokat fokozatosan a közjó alá rendelték, elérve a II. világháború után a gazdaságtörténeti léptékben is aranykornak számító jóléti államok időszakát.

Ez a nagy átalakulás most megismétlődni látszik. Az 1980-as évektől a neo-konzervatív-neoliberális fordulat globális szinten kiterjesztette a piaci viszonyokat, amely hozzájárult az elmúlt évtizedeket átható gazdasági globalizáció kibontakozásához. Az önszabályozó piac szellemének felélesztése ugyanakkor számos ponton felsértette a társadalmak működését, s ez végül a 2008-as nagy pénzügyi válsághoz vezetett (Stiglitz, 2024). A válság után pedig a sérülések orvoslására a neoliberális elmélettel szembeni ellenválasz rajzolódik ki. Ahhoz, hogy ez az ellenválasz ne egy bolsevik forradalomban (ahogy ez történt 1917-ben Oroszországban), vagy ne a fasizmus felemelkedésében (ahogy ez történt a két világháború között Németországban és Olaszországban) bontakozzon ki, szükségünk van egy olyan politikai gazdaságtani teóriára, amely révén elkerülhető a két szélsőség térnyerése.

Véleményünk szerint ezt a politikai gazdaságtani elméletet a „nagy átalakulás” időszakának amerikai közgazdaságtanában találhatjuk meg, amely nagy erővel kereste az utat a laissez-faire kapitalizmus és a totalitárius megoldások között. John Bates Clark, az amerikai közgazdaságtan egyik meghatározó alakja például így fogalmazza meg az amerikai közgazdászok előtt álló dilemmát 1914-ben:

„Ma már kevés ember olyan merész, vagy ostoba, hogy higgyen abban az egykor az irodalomban és gondolkodásban uralkodó, szélsőséges laissez-faire politikában, amely arra kéri az államot, hogy tartsa távol a kezét az üzleti élet egész területétől. Egy nagyon megszelídített formában azonban az a szellem, amely ésszerű határt szab annak, amit az államnak meg kell tennie, szerencsére továbbra is él és erős. Ez a szellem arany középutat keres aközött, hogy az államnak semmit sem szabad tennie, és hogy mindent tőle kérnek.” (Clark, 1914, pp. 4-5, saját fordítás).

A Clark (1914) által szorgalmazott arany középut végül a New Deal-hez, majd a II. világháború után kibontakozó jóléti állam korszakához vezetett. Az amerikai közgazdaságtan tehát fontos elméleti adalékkal szolgálhat arra vonatkozóan, hogyan tudjuk a második nagy átalakulást egy jogállami alapokon nyugvó, új társadalmi szerződés irányába vezetni. Természetesen ez csak ugródeszka és nem létra, hiszen korunk technológiai és intézményi kontextusa jelentősen eltér az előző századforduló körülményeitől. Ma már egy inkluzív tudásalapú gazdaság létrehozása a cél, amelyben a régi elméletek segíthetnek, de újra kell azokat értelmeznünk a jelenkorra is érvényes következtetések levonása érdekében.

Jelen írásunkban ennek a nagy átalakulásnak csak egy aspektusát vizsgáljuk: a vállalkozók szerepének, illetve a vállalkozókhöz és profitokhoz kapcsolódó szabályozási keretrendszernek a változását. A 2008-as válság, a COVID, a geopolitikai átalakulás és a zöld forradalom előretörése mind jelentős hatással vannak a vállalkozókra, és módosítják azokat a fogalmi alapvetéseket, amelyekkel eddig leírtuk és szabályoztuk tevékenységüket. A neoliberális korszak vállalkozói modelljében a korlátlan profitmaximalizációnak központi szerepe volt. Ez a megközelítés Milton Friedman (1970) nevével összefonódott doktrína szélsőséges alkalmazásán alapult, miszerint a vállalatnak társadalmi felelőssége egyedül a tulajdonosai felé van, és így csak a profit növelésével kell foglalkoznia.¹

¹ Friedman (1970) egyébként elismeri, hogy a vállalatnak a profitmaximalizálását az alapvető társadalmi szabályok és erkölcsi normák betartása mellett kell elérnie. Azonban a neoliberális korszak

Ebben a korszakban az állam szerepét a liberalizáció, privatizáció és dereguláció hármassága jellemezte (Steger & Roy, 2010). Ez a hozzáállás meghatározta a vállalkozói környezet megteremtéséhez való hozzáállást is, hiszen eszerint elég, ha az állam visszavonul a gazdaságból, és az adók csökkentésével és a szabályozások leépítésével teret nyújt a szabad vállalkozások kibontakozásának, amelyek aztán az egész társadalomra nézve pozitív hatásokkal járnak (Laffer, 1981). Ez a neoliberais „lecsorgás” („trickle down”) elmélet, miszerint a dereguláció következtében növekvő profitok végül a legszegényebbekhez is elérnek, megoldva az elosztási problémákat is (Stiglitz, 2024). A neoliberális modell ugyanakkor az elmúlt évtizedekben elvezetett az egyenlőtlenségek jelentős növekedéséhez (Piketty, 2015), és ahogy Sandel (2024) bemutatja, hozzájárult a sikeres társadalmi rétegek göggyének megerősödéséhez is. Ez a göggy pedig fontos kiindulópontja volt a 2008-as válság után kibontakozó populista fellángolásnak.

A mostani átalakulásban ezt a fajta neoliberális, szabályozatlan vállalkozói modellt úgy kell meghaladnunk, hogy közben ne veszítsük el a profit és vállalkozási tevékenység haladást szolgáló elemeit. A 19. század fordulóján hasonló dilemmával szembesültek az amerikai közgazdászok is. Számukra a kérdés akkor úgy vetődött fel, hogy hogyan lehet úgy meghaladni a laissez-faire kapitalizmus és a szabályozatlan profit-maximalizáció veszélyeit, hogy nem a marxi kizsákmányolás elméletre alapozzák a profitok elméletét. Ehhez viszont alaposan át kellett gondolniuk, hogy mit is jelent vállalkozónak lenni, s miből is származhat az igazságos profit.

A cikkünkben ezeket a vitákat fogjuk nyomon követni, s használni a jelenlegi kihívások megértéséhez, vagyis a tudásalapú gazdaság és az új társadalmi szerződés követelményeihez igazított vállalkozói modell és szabályozási környezet körvonalazásához. A munkákban két forrás-csoportra támaszkodunk. Először is a *The Quarterly Journal of Economics* folyóiratban 1887-től 1900-ig tartó vita-folyamatot elemezzük, amely a vállalkozók szerepéről és a profitok mibenlétéről szólt. A vitában a korszak meghatározó közgazdászai vettek részt: Francis A. Walker, Frederick B. Hawley és John Bates Clark. Másrészt a folyóirat hasábjain megjelent vitához illesztjük hozzá Richard T. Ely (1889, 1893, 1908) és John Bates Clark (1887, 1899/1902, 1907) politikai gazdaságtani munkáinak azon részét, amelyben részletesen írnak a vállalkozóról és a profitról.

Az elemzésünk három részből áll. Először bemutatjuk az említett szerzők vitájának közgazdasági kontextusát és történeti háttérét. A második részben végezzük el az említett szerzők műveinek kritikai feldolgozását három alfejezetben. A tanulmányunkat a következtetések zárják.

gyakorlata során ez a szempont elhalványult, mivel a dereguláció politikája a szabályozások leépítésére irányult. Ennek káros hatásai különösen a pénzügyi szektorban váltak nyilvánvalóvá a 2008-as válság idején (Stiglitz, 2024).

1. A vita közgazdaságtani és történeti háttere

1.1. A vállalkozók és profitok: két fontos adalék a vita közgazdaságtani hátteréhez

A bemutatott művek helyes értelmezéséhez érdemes két fontos adalékkal szolgálnunk a profitok és a vállalkozók közgazdaságtani elméleteinek korabeli állapotával kapcsolatban. Az első fontos tudnivaló, hogy a 19. századi közgazdaságtan kontextusában a vállalkozó és a vezetés kiemelkedő szerepének felismerése a gazdasági fejlődésben nem volt triviális. A klasszikus politikai gazdaságtan nagyjai, mint Adam Smith, David Ricardo vagy Karl Marx nem foglalkoztak behatóan a vállalkozás elméletével. Fókuszpontjukban inkább a tőkés és munkások álltak. Ez különösen igaz Ricardo munkásságára, akinek fő műve lényegében a tőkés kitüntetett szerepe mellett érvelt a gazdasági fejlődés elősegítésében (Milanovic, 2023). A vállalkozó szerepével kapcsolatban tehát még nem állt rendelkezésre kidolgozott elmélet, bár szerepük felismerése megtörtént. Ahogy Schumpeter (1949/1989) kifejti, már Richard Cantillon felveti a 18. század során, hogy a tőkés és a vállalkozó szerepét érdemes elkülöníteni, az ő munkája viszont leginkább a francia nyelvű közgazdaságtanban talált értő fülekre, például Jean-Baptiste Say munkáiban.² Nem véletlen, hogy az angolban a francia eredetű „entrepreneur” kifejezés terjedt el a vállalkozók leírására.³

A vállalkozói tevékenységet, mint önálló kategóriát a részvénytársaságok elterjedése hozta be a közgazdasági gondolkodásba. A 19. század végétől váltak szélesebb körben elterjedté azok a vállalatirányítási modellek, amelyekben a tőkés és a vállalkozó szerepe teljesen elkülönült (Schumpeter, 1949/1989), így egyértelművé vált a vállalkozói elmélet szükségessége. A vállalkozói elmélet áttörését ma Schumpeterhez kötik, de korszakalkotó, 1911-ben megjelent „A gazdasági fejlődés elmélete” című könyve előtt már elkezdődött a vita a fogalomról. Az viszont biztos, hogy Schumpeter könyve a politikai gazdaságtan kitörölhetetlen részévé tette a vállalkozói tevékenységet. Schumpeter a vállalkozókat az új kombinációkat megvalósító innovátoroknak tekintette, a technológiai fejlődés motorjaként ábrázolva őket. Az általunk tárgyalt amerikai közgazdasági munkák Schumpeter elméletének előfutáraként is értelmezhetők. Ezt ő maga is elismeri, amikor kifejti, hogy a profittal kapcsolatos elmélete leginkább John Bates Clark megközelítéséhez hasonlít (Schumpeter, 1961).

² Blaug (1990) felhívja a figyelmet, hogy a német közgazdaságtanban is korábban megjelenik a vállalkozó szerepe. Johann Heinrich von Thünen részletesen foglalkozik vele, de az angol nyelvű közgazdaságtanra ez kevésbé hat, sőt még a német származású Marx sem építi be elméletébe. Az angol nyelvű közgazdaságtanban egyébként John Stuart Mill munkája teszi népszerűvé az „enterprenour” kifejezést, viszont a vállalkozók komplex elméletét ő sem dolgozza ki.

³ Az általunk vizsgált művekben az „undertaker” és az „adventurer” kifejezést is használták, ezek negatív konnotáció miatt, viszont az amerikai közgazdaságtanban is az „entrepreneur” kifejezés vált dominánssá (Ely, 1889). Az elemzett szerzők közül Hawley (1893, 1900) megpróbálkozik egy angol kifejezés meghonosításával, szerinte a vállalkozókat „enterpriser”-nek kellene hívni.

Az elmélettörténeti háttér megértéséhez a második fontos elem, hogy a vizsgált korszakban Karl Marx munkássága jelentősen befolyásolta a politikai gazdaságtani gondolkodást a profit forrásával kapcsolatban.⁴ Marx (1867/1955) a munkaérték elméletre alapozva amellelt érvelt, hogy az áruk értéke az újratermelésükhöz társadalmilag szükséges munkával egyenértékű. A tőkés azért juthat profithoz, illetve „értéktöbblet”hez”, mert a munkás számára nem fizeti ki munkájának teljes értékét, vagyis a profit forrása a kizsákmányolás. Ez az elmélet a tőkés és a munkásosztály antagonisztikus ellentétére épül, tehát a munkásosztály csak akkor tudja felszámolni a kizsákmányolást, ha eltörli a tőkésosztályt. Ez a tendencia pedig az osztályharcban és munkásforradalomban jut érvényre. Az amerikai közgazdaságtan számára a kihívás az volt, hogyan lehet az igazságos profit elméletét megalkotni, felszámolva az egyes osztályok antagonisztikus szembenállását, s rámutatva azok egymásrautaltságára és közös fejlődésére.

1.2. A századforduló amerikai közgazdaságtanának jellegzetességei

A vita háttérének megértéséhez elengedhetetlen azt is bemutatnunk, hogy mik voltak az általunk vizsgált korszak (1887-1908) amerikai közgazdaságtanának legfontosabb jellemzői. Ennek megértésével képet kaphatunk a szerzők háttéréről és a korszak történeti kontextusát is tisztábban láthatjuk, amelyek segíthetnek az elméletek értelmezésében. Ezért a következőkben a kor amerikai közgazdaságtanának négy jellegzetességét emeljük ki.

Először is ez az időszak az amerikai közgazdaságtan intézményesítésének kora. 1885-ben alakul meg az Amerikai Közgazdaságtani Társaság (American Economic Association [AEA]), amely azóta is az USA legrangosabb közgazdasági-szakmai szervezete. Az AEA-t a kor fiatal, progresszív közgazdászai hozták létre azzal a céllal, hogy a korábban domináns, laissez-faire alapokon álló régi amerikai közgazdaságtant leváltásák (Dewey, 2008). Később azonban a régi iskola közgazdászai is részévé váltak a szervezetnek. Az AEA-hez az általunk tárgyalt összes közgazdász szorosán kötődött. Richard T. Ely (1854-1943) például a szervezet alapítója volt, s annak első titkára lett. Francis A. Walker (1840-1897) az AEA első elnöke volt, s hét évig töltötte be a posztot ezzel a leghosszabb elnöki ciklust tudva magáénak.⁵ John Bates Clark (1847-1938), a korban nemzetközileg legismertebb amerikai közgazdász, az AEA harmadik elnöke volt 1894 és 1895 között.⁶ Frederick B. Hawley (1843-1929) pedig – aki egyébként nem az akadémiai szférában, hanem pamut kereskedőként dolgozott – az AEA pénztárnoka és alelnöke is volt

⁴ Marx Tőkéjének első kötetét 1867-ben adták ki németül, de csak 1887-ben jelent meg angol fordítása.

⁵ A fiatal, progresszív közgazdászok azért támogatták Walker elnökségét, mert neki a korban már nagy elismertsége volt az amerikai közéletben. Ezt annak köszönhetette, hogy az amerikai polgárháborúban az Unió hadsereg tábornokaként tevékenykedett, illetve később az első amerikai népszámlálás felügyelője is volt, ami miatt 1882-ben az Amerikai Statisztikai Társaság elnökévé választották.

⁶ Az AEA 1947-ben tiszteletére hozta létre a John Bates Clark Medált, amelyet a közgazdaságtanhoz jelentősen hozzájáruló, 40 év alatti amerikai közgazdászoknak ítélnék oda.

(Boianovsky, 2008). Az AEA mellett a máig működő legrangosabb közgazdasági folyóiratok is ebben a korban alakultak, 1886-ban jött létre a *The Quarterly Journal of Economics*, 1892-ben a *Journal of Political Economy*, emellett az AEA 1886-tól jelentkezett publikációkkal, amelyek elődjét képezték az 1911-ben indult *The American Economic Review* folyóiratnak.

A második jellegzetesség, hogy az intézményesülő új amerikai közgazdaságtan erőteljesen a német történeti iskola hatása alatt fejlődött, s így egy speciális intézményi jellegű megközelítés jellemezte, bár az 1870-es évektől kibontakozó marginalista forradalom nyoma is egyértelműen áthatotta. A német történeti iskola hatása nyilvánvaló Richard T. Ely és John Bates Clark esetében, ugyanis mindkettőjük Németországban szerezte doktori fokozatát, ahol témavezetőjük Karl Knies (1821-1898), a német történeti iskola meghatározó alakja volt. Hazatérésük után mindketten az AEA alapítói lettek, amit a német intézményi és történeti hagyomány amerikai verziójának művelésére hoztak létre. A német hatás mellett ugyanakkor a neoklasszikus jegyek sem elhanyagolhatók, amelyek leginkább Clark munkásságában jelennek meg, aki a német tanulmányai mellett (vagy talán ellenére) a marginalista forradalom egyik vezéralakja is volt, hiszen hozzájárult a határhasznosság és a határtermelékenység elméletének megfogalmazásához és a neoklasszikus tőke elmélethez is.⁷

Harmadrészt, az is nyilvánvaló, hogy a vizsgált időszakot jelentős reformista hevület hatotta át, nem véletlenül nevezik az amerikai történészek ezt Progresszív Korszaknak (Progressive Era). Ez a reformista hevület a korban a laissez-faire politikákkal szemben például a trösztellenes törvénykezésben, a városi önkormányzati és adójogi reformokban, a munkásmozgalmi törvényekben, polgárjogi aktivizmusban, az oktatás fejlesztésében, vagy éppen a Federal Reserve létrehozásában bontakozott ki. Ezekben a reform mozgalmakban az általunk vizsgált közgazdászok is meghatározó szerepet játszottak. Francis A. Walker például 1871-72 között az Indián Ügyi Hivatal vezetője volt, majd ő felügyelte az 1870-es első, majd az 1880-as második amerikai népszámlálást. 1881-től haláláig az MIT (Massachusetts Institute of Technology) elnöke volt, ahol nagyszabású oktatási reformokat hajtott végre (Coats, 2008b). Akadémiai munkásságát is áthatotta a reform jelleg, foglalkozott a bérek meghatározódásának törvényszerűségeivel, a pénzelmélettel és a bimetallizmussal, emellett a földjáradék kérdéskörében is publikált. Walkerhez hasonlóan Richard T. Ely is jelentős reform tevékenységet fejtett ki a gyermekmunka betiltása, a gyári körülmények javítása és a kötelező oktatás bevezetése terén. A közgazdaságtan területén a szocializmus elméletével, a munkásmozgalmakkal foglalkozott, emellett a föld közgazdaságtanának területén és a városi adózással kapcsolatosan alkotott maradandót (Coats, 2008a). John Bates Clark pedig elméleti művei mellett számos gyakorlati relevanciájú könyvet és cikket publikált a trösztök és a monopóliumok kontrolljáról. A vizsgált alkotók munkásságában tehát egyértelműen tetten érhető volt a laissez-faire kapitalizmus szabályozásának igénye.

⁷ Clark legfontosabb művében, az 1899-ben megjelent „*The Distribution of Wealth*”-ben például a neoklasszikus közgazdaságtan elosztás elméletét dolgozta ki. Ebben a műben bevezeti a statika és a dinamika dichotómiáját a közgazdaságtanba. (lásd: Clark, 1899/1902).

A korszak megítélésével kapcsolatban ugyanakkor az utóbbi években fontos vita bontakozott ki. Leonard (2017) a kor bizonyos gondolkodóinak rasszista, migrációellenes és eugenikával kapcsolatos nézeteit vizsgálta, amellet érvelve, hogy a laissez-faire kapitalizmus elleni fellépés megvetendő eszmékkel fonódott össze. A könyvre válaszul Steinbaum és Weisberger (2017) a *Journal of Economic Literature*-ben megjelent recenziójukban védelmükbe veszik a progresszíveket, s elutasítják Leonard megközelítését. Szerintük nem érdemes kontextusból kiragadva vizsgálni ezeket a gondolkodókat, s rámutatnak, hogy a korban ezek az eszmék rendkívül elterjedtek voltak, nem csak a progresszív gondolkodók, hanem azok ellenfelei, a szabadpiac hívei között is. A vita egészen addig húzódott, hogy az AEA „Richard T. Ely előadás” címmel 1963-tól meghirdetett előadássorozatát 2020-ban átnevezte, Ely bizonyos rasszista és eugenikával kapcsolatos gondolatai miatt. Emellett viszont a társaság a névváltoztatást kommunikáló nyilatkozatában kiemelte Ely gazdasági elmélethez való számos pozitív hozzájárulását (lásd: „AEA Renames”, 2020).

A korszak negyedik jellegzetessége, hogy bár a közgazdaságtan elmélettörténetében viszonylag elfeledett időszakról és szerzőkről van szó (különösen Magyarországon), de a kor vitái nagyban megelőlegezték a 20. század elején kibontakozó, máig meghatározó elméleteket. Richard T. Ely munkássága például közvetlen előzménye a 20. század elején virágzó amerikai intézményi gazdaságtannak, sőt annak vezéralakjait, Thorstein Veblen-t és John R. Commons-t is tanította (Kiekhofér et al., 1932). Frederick B. Hawley foglalkozott a megtakarítások és beruházások folyamataival, amelyben részben megelőlegezte a keynesi nézeteket. Továbbá jelentős munkát végzett a vállalkozók és profitok témakörében, amely elméletet később majd Frank H. Knight módosítja, s teszi világhírűvé 1921-es „*Risk, Uncertainty, and Profit*” című könyvében. John Bates Clark profitelmélete pedig a schumpeteri innováció elmélet előfutárának tekinthető.

2. Az amerikai közgazdászok a vállalkozói szerep és az igazságos profit nyomában

Ebben a részben a korábban említett amerikai közgazdászok vállalkozóról és profitról alkotott nézeteit vizsgáljuk. Az elemzést Francis A. Walker nézetének bemutatásával kezdjük. A második részben kitérünk a Frederick B. Hawley és John Bates Clark közötti vitára. A harmadik részben Richard T. Ely megközelítését tárgyaljuk.

2.1. Walker: a jó vezetés, mint közjó

Francis A. Walker 1887-ben a „*The Quarterly Journal of Economics*” folyóiratban fejtette ki nézeteit a vállalkozók szerepéről és a profit forrásáról.⁸ Walker (1887) kiindulópontja – amely egyébként munkásságának egyik meghatározó része – a „béralap elmélet” (wage-fund theory) kritikája. A „béralap elmélet” lényege,

⁸ Fejtegetése korábbi 1883-ban megjelent „*Political Economy*” című könyvében alapult. (lásd: Walker, (1883/1892)).

hogy a munkásság béreit a rendelkezésre álló tőkéből képzett, adott időszakra limitált béralap nagysága és a munkásosztály létszáma közötti arány határozza meg (Walker, 1975). Az elmélet szerint a bérek emeléséhez kontrollálni kell a népesség növekedését, és azt a tőke növekedésének üteme alatt kell tartani. Az elmélet a fiziokraták, illetve klasszikus politikai gazdászok (mint például Smith vagy Malthus) munkáiból származtatható, de ismertebb megfogalmazása John Stuart Millhez köthető, aki ezen elmélet segítségével érvelt a szakszervezeti mozgalommal szemben (Vint, 2008). A „béralap” elmélet mélyén valójában – Galor (2022) kifejezését használva – a malthusi csapda elfogadása húzódik meg, vagyis annak a feltevése, hogy a munkások életszínvonala hosszú távon nem tud nőni, mivel a nagyobb produktív kapacitások nagyobb népességben fognak lecsapódni.

Ez a megközelítés Walker (1887) számára elfogadhatatlan volt. Szerinte nem lehetséges, hogy a munkások bére nem függ a munkásság képességeitől, takarékoságától és azon erőfeszítéseitől, amelyeket a helyzetének javításáért folytat. Sőt azt akarta bizonyítani, hogy a munkások aktív részvétele az ipari termelésben növeli a bérek nagyságát. Ennek az elméletnek a kidolgozáshoz a profit meghatározódásának és a vállalkozók szerepének elméletét is kidolgozta.

Walker szerint, ha a munkáltatók⁹ osztálya ugyanazokkal a képességekkel és lehetőségekkel rendelkezne, akkor a verseny a profitokat minimális szintre szorítaná le. Ezt a minimális szintet pedig a bérszint határozná meg, hiszen csak akkor vállalna bárki is vállalkozói szerepet, ha abból legalább annyit tudna keresni, mint munkásként. Ekkor valójában a profit értelme megszűnne. A valós vállalkozók egy része ugyanakkor képes nagy profitot szerezni, míg mások éppen a munkabér szintjét érik el, sőt, vannak olyanok is, aki veszteségesen működnek. Walker szerint, így profitnak valójában azt a többletet kell tekinteni, „amit (a munkáltató) képes előállítani azon felül, amit a legalsóbb ipari szintű munkáltató képes előállítani azonos mennyiségű munkaerővel és tőkével” (Walker, 1887, p. 275, saját fordítás). Ez a többlet pedig nem a vállalkozó több fizikai munkájából következik, hanem jobb üzleti képességeiből.

Walker szerint azok a sikeres vállalkozók, akiknek jó adminisztratív és szervezői képességeik vannak, megfelelően terveznek előre, és akik képesek a felmerülő, nem várt fejleményeket kezelni. Továbbá a legegyszerűbb és leggyorsabb utakat találják meg, csökkentik a felesleges anyagmennyiséget és gépeket, merészen képesek újítani a folyamatokon és a berendezéseken, legjobban fel tudják mérni a fogyasztói igényeket, és akik józan ítélőképességgel rendelkeznek az értékesítés időpontjával és a fizetés feltételeivel kapcsolatban. Walker számára a profit forrás a jó vezetői és szervezői képesség, s azt is állítja, hogy a jó vezetőknél a magasabb profit ellenére sokkal kevesebb az idegi megterhelés és a szolgálai jellegű, rutin tevékenység, mint a rossz menedzserek esetén. A sikeres vállalkozók nem fizetnek alacsonyabb béreket vagy nem szerzik olcsóbban az alapanyagokat, egyszerűen csak jobban szervezik a termelést.

⁹ Walker munkáltatók alatt a vállalkozókat érti, így a két kifejezést szinonimaként használom.

Walker megközelítése Ricardo különbözeti járadék elméletéhez hasonlít, amit el is ismer. A Ricardo-féle járadékelméletben a legkevésbé termékeny földből származó nyereség feletti többlet határozza meg a földjáradékot. Walker elméletében a profitot az a többlet határozza meg, amelyet a legkevésbé jó vezetői képességekkel rendelkező vezető által előállított nyereség felett érnek el. Walker így a profitot egy járadékszerű jövedelmi elemként definiálja. Ezt járadékszerűnek célszerű nevezni, hiszen a vezetői képességek és a szervezői készségek nem teljesen korlátos javak, bizonyos mértékig fejleszthetők és tanulhatók. Ugyanakkor kétségtelen, hogy a tehetség vagy a szerencse, amelyekre nincs befolyásunk, szintén meghatározó tényezők.

Walker ezek alapján azt állítja, hogy az egész közösség és munkásság érdeke, hogy az ipari vállalkozást a legjobb minőségű vállalkozók irányítsák. Valójában így tudjuk csökkenteni a vállalkozóknak jutó profit nagyságát, hiszen a rosszabb minőségű vállalkozó bevonása a profitokat növeli. Walker szembeszáll azzal a nézettel, hogy a sikeres, vagyis nagy profitot elérő vállalkozók a munkásokon élőködnek, szerinte éppen az ellenkezője igaz. A munkásokat a legrosszabb vezetői képességű vállalkozók zsákmányolják ki, mivel az üzleti képesség legalacsonyabb szintje határozza meg a termelési árat, s a profit nagyságát, emellett pedig a rossz vezetés olyan termelési zavarokat hozhat létre, amelyek legjobban éppen a munkásosztályt sújtják. Ahogy Walker kifejti: „A közösség elsődleges érdeke az, hogy az üzleti tevékenységek jól legyenek végezve – energiával, hatékonysággal és takarékossággal, körültekintéssel, jó ítélőképességgel és előrelátással. Bármi, ami ezen szempontokban csökkenti az üzleti osztály színvonalát, komoly károkat okoz minden termelői osztálynak...” (Walker, 1887, p. 279, saját fordítás).

Walker szerint tehát a jó vezetés közjó, s a társadalom egészének érdeke a rossz vezetők kirotálása. A marxi kizsákmányolás elméletet úgy fordítja ki, hogy rámutat: a rossz vezetők azok, akik kizsákmányolnak, s lehet kizsákmányolás mentesen vezetni egy profitorientált vállalkozást. Walker emellett arra is rámutat, hogy a jó vállalkozó nem magától teremődik meg, ez egy versenyszabályozási feladat, hiszen vannak olyan rendszerszintű intézményi akadályok, amelyek fenntartják a rossz vezetők uralmát, s megkárosítják a közösséget. Szerinte például a rabszolgaság intézményrendszere ilyen volt, amely pazarlásra és hanyagságra ösztönzött. Továbbá ilyen az igazságszolgáltatási rendszer gyengesége, amely képtelen érvényesíteni az adósságok behajtását, vagy a veszteséges vállalkozások felszámolását. Emellett probléma még a munkásosztály fellépésének hiánya a rossz vezetőkkel szemben.

Mik lehetnek Walker (1887) rendkívül gondolat-dús elemzésének tanulságai napjainkra nézve? Az bizonyos, hogy a 19. század vége óta a vezetés és szervezés szerepe nem csökkent, hanem inkább nőtt, bár kontextusa is erősen megváltozott. Ma már kevésbé a fizikai munkások vezetéséről van szó, a tudásalapú gazdaságban a szellemi és tudásmunkások vezetése a feladat, amely új kihívásokat jelent. Ettől függetlenül legalább négy fontos következtetést mindenképp le tudunk vonni Walker munkájából.

Az első fontos következtetés, hogy az elmélet szerint a kizsákmányolás forrása nem abban keresendő, hogy egy vállalat profitorientált vagy sem, hanem abban, hogy hogyan van szervezve, illetve milyen vezetői értékek és stílusok hatják át. Ez megerősíti Nelson (2019) azon érvelését, hogy hamis az a vita, amely az állami és magántulajdon egyszerű dichotómiájára épül, melyben az egyik oldalon a „profit kizsákmányoló”, a másik oldalon pedig az „állam rossz gazda” jellegű érvek sorakoznak. Annak felismerése, hogy az állami tulajdonban lévő vállalatok is működhetnek kizsákmányoló módon a posztszocialista tapasztalatok fényében egyértelműnek tűnik, Nelson (2019) amerikai példákon azt is bemutatja, hogy profitorientált vállalkozások is lehetnek kizsákmányolók. Ebből az következik, hogy nem önmagában a tulajdonforma determinálja a kizsákmányolást. Persze a tulajdonforma jelent bizonyos kényszereket, viszont egy jól szervezett és vezetett vállalat ezeket felül tudja írni. A fontos tanulság, hogy kevésbé a tulajdoni helyzetre, mint inkább a vezetés és a szervezés minőségére, az azt átható értékekre és normákra kell összpontosítanunk, hogyha véget akarunk vetni a kizsákmányolásnak. Ezt pedig csak erősíti a tudásalapú gazdaságra való átállás, ahol újszerű szervezeti formák jelennek meg meghaladva a magán-állami dichotómiát, ilyenek például az alapítványok, egyesületek, civil szervezetek, vagy akár a társadalmi vállalkozások.

A második fontos tanulság, hogy a rossz vezetés és szervezés nem egyéni teljesítményeken múlik, hanem rendszerszintű tényezők tartják fenn. A jelenlegi munkaerőpiac számos válságtüntetést mutat, ilyen a Graeber (2020) által jelzett bullshit munka probléma, a Han (2015) által felvetett kiegészítés és önkizsákmányolás jelensége, illetve a COVID után Amerikában végig vonuló Nagy Felmondási Hullám (Szabó, 2021). Ezek mind azt jelzik, hogy a vállalkozások nagy részét rosszul vezetik és szervezik. Ennek kijavítása pedig nem történhet egyéni szinten, rendszerszintű beavatkozásokra van szükség, vagyis az államnak úgy kell szerveznie a munkaerőpiacot, hogy növelje a vezetés és szervezés színvonalát. A megoldást a jóléti s jogállam jelentheti, amelyben az állam fellép a rossz vezetőkkel szemben a kormányzati szektorban, megerősíti a munkavállalók jólétének védelmét és kizárja a munkavállalókat kizsigerelő praktikákat.¹⁰ Ezeket az elveket, pedig az iparpolitikai együttműködésekben is érvényre juttatja.

Jó példa az ilyen gyakorlatra az 1950-es években megfogalmazott svéd Rehn-Meidner modell, amely egy szolidáris bérpolitika keretében szűkre szabta a béregyenlőtlenségek lehetőségét, ezzel kiszorítva az alacsony bérrel versenyző hatékonytalan vállalatokat, elősegítve a termelékenység növekedést és a technológiai fejlődést (Galbraith, 2012). A munkaerő-mobilitás érdekében pedig aktív munkaerőpiaci politikát és kiterjedt átképzési programokat hozott létre (Erixon, 2010; Pogátsa, 2016). Ehhez hasonlóan, ma egy olyan állami hozzáállásra van szükség, amely a rossz vezetők és a rosszul szervezett és vezetett vállalatok kiszorítására törekszik, akik ala-

¹⁰ Tudatosan használjuk a jóléti állam kifejezést, mert véleményünk szerint a 21. század körülményei között az államnak nem önmagában az anyagi jólét növelésére, hanem a nem materiális aspektusokat (például egészség, biztonság, közösségi kötelek) is magába foglaló jólétének emelésére kell törekednie.

csony bérekkel és a dolgozók kizsákmányolásával képesek a piacon maradni. Ennek keretében nemcsak a munkavállalók közötti bérkülönbségek, hanem a jóléti különbségek csökkentésére és a jóléti szint tudatos növelésére kell törekedni. A kiszoruló cégek dolgozóinak pedig megfelelő átképzést kell biztosítani. Az államnak emellett jelentős erőforrásokat kell fordítania a vezetőképzésre és a vállalkozói oktatásra is.

A harmadik fontos tanulság, hogy a munkavállalóknak is felelősségük van a rossz vezetők fenntartásában. Ez a felelősség természetesen összekapcsolódik az állami szabályozással, s azzal a tendenciával, amely az 1980-as évektől a szakszervezetek szerepét fokozatosan leépítette. A hagyományos szakszervezeti mozgalom alapjai ugyanakkor részben a technikai fejlődés miatt gyengültek meg, hiszen a tudás alapú munkákban más típusú érdekérvényesítés szükséges, mint a hagyományos gyári munkák esetén. Ahhoz tehát, hogy a rosszul vezetett és szervezett vállalatok uralmát megtörjük, érdemes lehet a szakszervezeti hagyomány új formában való felélesztése, amely adaptálódik a tudásgazdaságok jelentette kihíváshoz.

A negyedik következtetés az elosztáshoz való hozzáállással kapcsolatos. Walker elmélete azt sugallja, hogy a profit egyfajta járadékszerű jövedelem, amelyet részben az Isten, a sors vagy a szerencse adta tehetségnek köszönhetünk. Ebből viszont következik, hogy változtatni lehet azon a neoliberais korszakot átható hozzáálláson, miszerint a megszerzett jövedelem – legyen az bér vagy profit – kizárólag a saját teljesítménynek köszönhető. Sandel (2024) szerint a meritokrácia ilyen zsarnoksága a sikeres társadalmi rétegekben megerősíti a gőgöt, míg azok esetén, akik kevésbé sikeresek, megaláztatást szül. Az elmúlt évtizedekben a felsővezetők és az alkalmazottak közötti bérszakadék rendkívül szélesre nyílt, Amerikában például az 1980-as években tapasztalható 38-szoros különbség 2020-ra 399-szeresre duzzadt (Bivens & Kandra, 2022). Eközben pedig a neoliberais hozzáállás sugallta, hogy a 399-szeres különbség megérdemelt és csak a saját teljesítmény eredménye, ami könnyen vezethetett gőgös vezetőkhez. A vezetés minőségének javítását is szolgálhatja tehát, ha erősítjük magunkban, hogy az általunk megszerzett jövedelem nem feltétlenül tükrözi érdemeinket, hanem fontos szerepe van benne a szerencsének, a sors vagy Isten adta tehetségünknek, de akár a közösségi erőfeszítéseknek is.

2.2. Hawley versus Clark: kockázatvállalás vagy koordináció?

Walker vállalkozói elméletének fontos hiányossága, hogy nem különbözteti meg a vállalkozói szerepet a menedzsertől, a kettőt lényegében egyben kezeli. Walker cikkét követően ugyanakkor a „*The Quarterly Journal of Economics*” hasábjain fontos vita bontakozott ki arról, hogy mi is a vállalkozók megkülönböztetett szerepe a termelési folyamatban.

A vita kezdőpontját Frederick B. Hawley 1892-es cikke jelentette. Hawley (1892) szerint a korábbi elméletekben a vállalkozó úgy tűnik fel, mint az ipar menedzselője, s a profit így a menedzser bére. Ebből következően a vállalkozó csupán egy magasabb szintű munkás. Viszont, ha a profit a menedzser bére, akkor a vállalkozó által felbérelt menedzsernek fizetett bért is profitnak kellene hívjunk. Hawley emellett érvel, hogy a profit egy elkülönülő jövedelmi forma, ami a vál-

lalkozó megkülönböztetett ipari funkciójából, a kockázatvállalásból következik. A vállalkozó ugyanis átvállalja mások kockázatát, s ez az, ami profitot termel neki. Ha a vállalkozó önmagában csak a menedzsment bérét kapná, semmi nem motiválná, hogy vállalkozó legyen, hiszen a beosztott menedzser szerepét is választanátna egy másik vállalkozásban. A vállalkozót az ösztönzi, hogy a menedzserei béren felül megkapja a kockázatvállalásért járó profitot. A vállalkozó azt használja ki, hogy mindenki a biztosat preferálja a bizonytalanul szemben, így kevesebbet fizet a termékért, mint amennyiért az valószínűleg eladható, s ez a kockázat jelenti neki a profit forrását.

Hawley elméletével szemben John Bates Clark 1892-es cikkében rámutat, hogy a vállalkozó megkülönböztetett funkciója nem a kockázatvállalás. Szerinte a kockázat a tőkésnél koncentrálódik: „Természetesen mondanom sem kell, hogy az üzleti kockázat a kapitalistára hárul. A vállalkozó, mint olyan, üres kézzel áll. Senki sem viselhet kockázatot, ha nincs mit veszítenie. Ha az üzlet tönkremegy, a tőkét biztosító személy szenved kárt; és már a kezdetektől ő az, aki a veszély ellensúlyozására számít.” (Clark, 1892, p. 46, saját fordítás). Clark számára így a vállalkozó: „az a személy, aki koordinálja a tőkét és a munkaerőt, anélkül, hogy saját jogon bármelyiket is biztosítaná” (Clark, 1892, p. 46, saját fordítás). Clarknál a vállalkozó speciális feladata a koordinálás, vagyis a tőke és a munka közötti kapcsolatok megteremtése az üzleti vállalkozás létrehozásával. A kockázat valójában a vállalkozónak költség, s profit csak ennek a költségnek a kifizetése után jelenhet meg.

Clark (1892) arra is felhívja a figyelmet, hogy a vállalkozó a valóságban egyszerre lát el vállalkozói, tőkés és menedzserei feladatokat is, ugyanakkor ez a három tevékenység különböző. A szigorú értelemben vett vállalkozói feladat a koordináció, amivel a vállalkozó kockázatot teremt, hiszen a tőkéstől felvett biztos helyen lévő pénzt bizonytalan helyre teszi. A kockázatviselő a tőkés. A menedzser feladata pedig ezeknek a kockázatoknak a csökkentése. Clark persze elismeri, hogy a vállalatokban akár ez a három szerep szét is válhat, viszont rámutat, hogy ha a tulajdonos és a menedzser szerep túlságosan elválk egymástól, akkor a garancia, hogy a menedzser a vállalat érdekében tevékenykedik, csak erkölcsi alapú marad. Ezzel lényegében megfogalmazza a morális kockázat jelenségét.

Clark (1892) emellett kiemeli, hogy a vállalatok növekedését és az új tulajdonosi formák (például részvénytársaságok) elterjedését éppen az motiválja, hogy a kockázatból eredő veszteségek a lehető legkisebb személyes kárt okozzák. Ezzel rámutat, hogy a kockázatvállalás elősegítésének intézményi feltételei vannak.

Hawley (1893) Clark erőteljes kritikája ellenére kitartott elmélete mellett, s viszontválaszában tovább fejlesztette megközelítését.¹¹ Rámutat, hogy Clark hibázik, amikor a tőkéshez két jövedelmi formát is csoportosít, a kamatot és a kockázat díját. Számára nem kielégítő, ha a vállalkozót koordinátornak hívjuk, hiszen akkor csak annyiban különbözik a munkástól, hogy nem a saját maga, hanem mások munkáját hangolja össze a tőkével. Ekkor viszont eltűnik a különbség a vállalkozó és a megbízott munkavezető között. Hawley (1893) szerint a kockázatvállalásnál nem

¹¹ Később egy könyvet is írt erről összefoglalva az álláspontját (lásd: Hawley, 1907).

az számít, hogy ki a tulajdonos, hanem az, hogy ki gyakorolja a kontrollt a kockázatos vagyron felett. Hawley (1900) megközelítésében a vállalkozó nemcsak koordinátor, hanem tulajdonolja vagy kontroll alatt tartja azt a vagyont, amit koordinál. A profit létrejöttéhez viszont önmagában a tulajdonlás vagy a koordináció még nem elég, hiszen ha a termék ára előre meghatározott lenne, akkor nem lenne tér profitra. A profit abból származik, hogy a termék eladási ára nem determinált, s megjelenik a kockázat eleme a termelési folyamatban. Csak akkor válik valaki vállalkozóvá, ha kockáztatja az általa tulajdonolt és/vagy kontrollált vagyont a termelés folyamatában. Hawley (1900) amellett érvel, hogy profit csak egy dinamikus gazdaságban létezik, ahol megjelenik a bizonytalanság jelensége, amit nem lehet biztosítani. Elméletének nagy gyengése viszont, hogy itt megáll, s nem választja szét a kockázatot a bizonytalanságtól. Később ezt majd Frank H. Knight végzi el helyette (lásd: Knight, 1921).

Később Clark is tovább fejleszti profiteméletét, amely a vállalkozók koordinációs szerepére épül, ellentétben Hawley elképzeléseivel. Clark (1907) szerint a tőke díja a kamat, a munka díja a bér, és a tőke és munka közötti koordináció díja a profit. Clark (1887) a menedzser szerepét élesen elválasztja a vállalkozótól: a menedzser vezeti és szervezi a vállalkozást, amiért menedzseri bért kap. A vállalkozónak speciális kereskedelmi szerepe van, amelyben árukat vásárol, azok tulajdonosa lesz, majd eladja azokat. Profitja akkor keletkezik, ha a kifizetett költségeken (kamat és bér) felül többlete marad. Ebben a megközelítésben a profit maradék kategória.

Clark (1907), Hawleyhoz hasonlóan, amellett érvel, hogy a statikus gazdaságban a profit nulla. Az csak a dinamikus állapotban jelenik meg. Ennek megfelelően a vállalkozó a statikus állapotban passzív szereplő, és csak a gazdaság dinamikus állapotában válik aktívvá. A gazdaság dinamikáját öt erő hozza létre: a népesség növekedése, a tőke növekedése, a módszerek és technikák fejlődése, a szervezeti fejlődés és a fogyasztói igények változása. Clark (1899/1902, 1907) szerint ezek a dinamikus erők zavarokat hoznak létre a verseny működésében és átmeneti profitot hoznak létre. Ezzel a profitra egy frikciós magyarázatot ad (Knight, 1921). Ugyanakkor egy zavaró erőt különösen kiemel: „Ez a tiszta kereskedelmi profit jogos létrehozója; és bár zavarásnak nevezzük, mivel ellensúlyozza a verseny törvényének működését, mégis ez a hatás éppoly természetes, mint az az erő, amit megszüntet... Ez pedig a találmányok készítése és alkalmazása.” (Clark, 1887, p. 615, saját fordítás). A profit fő forrása tehát Clarknál a vállalkozó új találmányokat kifejlesztő tevékenysége, aki ezáltal hozza létre a gazdasági dinamizmusát. Clark elmélete így Schumpeter munkájának előfutára, bár nagy hiányossága, hogy nem különbözteti meg a találmányt és az innovációt.

A vállalkozók speciális szerepét a dinamikus állapotban Clark (1907) így fogalmazza meg: „Ez a tevékenység nem hétköznapi munka, de valódi értelemben véve termelő tevékenység, mivel eredményeként a munkaerő és a tőke olyan helyre kerül, ahol többet tudnak termelni, mint korábban, és többet, mint amennyit a vállalkozó lehetővé tévő tevékenysége nélkül tudnának, amely előnyös helyzetbe helyezi őket.” (Clark, 1907, p. 124, saját fordítás). Clark szerint tehát a vállalkozó feladata

a munka és a tőke koordinálásával megteremteni azokat a dinamikus erőket, mint például új találmányokat és módszereket, amelyek átmeneti profitot hozhatnak számára. A vállalkozó megkülönböztető jellemzője tehát a „lehetővé tevés”, s nem a kockázatvállalás.

A Hawley és Clark között folyó vita izgalmas tanulságokkal szolgál számunkra a vállalkozók feladatait illetően. Hawley (1900) alapján a vállalkozó egy szolgáltatást nyújt a termelésben jelenlévő kockázatok és bizonytalanság vállalójaként. A jó vállalkozó jellemzője, így nem (csak) a jó szervezői és vezetői készség, ahogy Walkernél, hanem a kellő előrelátás, vagyis saját szubjektív várakozásainak megbízhatósága. Ez felételezi a piaci viszonyok kellő ismeretét és az értékesítésre vonatkozó kockázatok kalkulálását, ami a modern viszonyok között egy széles értelemben vett geopolitikai tájékozottságot is jelent. Az elmúlt évek azt mutatják, hogy a piacokat nemcsak a kereslet és kínálat törvényei határozzák meg, hanem sokkal inkább a geopolitikai csatározások, például az USA-Kína közötti konfliktus, vagy az orosz-ukrán háború. A vállalkozóknak így egy speciális geopolitikai kockázattal is számolniuk kell döntéseikben.

Emellett el kell fogadnunk Clark (1892) azon felvetését, miszerint az új szervezeti formák fejlődését éppen az motiválja, hogy csökkentjük azokat a személyes károkat, amiket a kockázatvállalás jelent. Ez rámutat arra, hogy a vállalkozói tevékenység elősegítéséhez szükséges egy fejlett biztosítási intézményrendszer, illetve egy támogató szabályozási környezet. Ez utóbbi jelenti egyrészt a jogállamot, hiszen akkor fognak a vállalkozók kockáztatni és helyes előfeltevésekkel élni, ha legalább azt tudják, hogy a gazdaság játékszabályai megbízhatóak, stabilak és érvényesíthetők, s így fókuszálhatnak a küldetésük teljesítésére. Állandóan változó szabályozási környezetben a kockázatok magas személyes károkat okozhatnak, így eltántorítanak a kockázatvállalástól. Továbbá szükséges a jóléti állam, abban az értelemben, hogy a létbiztonságot szavatolja, hiszen akkor fogunk kockáztatni, ha tudjuk, hogy ha véletlenül mégis elbukunk, akkor sem fogunk a társadalom perifériájára kerülni.

Clark (1907) továbbá arra is rámutat, hogy a vállalkozó megkülönböztetett jellemzője a koordinátori szerep, vagyis, hogy lehetővé tegye a tőke és munka olyan helyre kerülését, ahol megnő a produktivitása. Ma már ezt annyiban egészíthetjük ki, hogy a tőke, munka és a tudás koordinálása a feladata. Ez a vállalkozói szerep tehát a termelési tényezők közötti szinergikus kapcsolatok létrehozására irányul, ahol többet próbálunk kihozni belőlük, mint amennyit külön-külön tudnának. A vállalkozói tevékenység ilyen felfogása használható korunk mesterséges intelligencia forradalmában is. A vállalkozónak ez alapján nem azt kell kutatnia, hogyan tudja kiváltani a munkaerőt az MI segítségével, hanem inkább azt, hogy hogyan tudja lehetővé tenni a munkaerő és az MI együttműködését a jelentős termelékenységi fordulat érdekében. A Clark által felvázolt „lehetővé tevés” aktusa ugyanakkor nem csak a vállalkozóra vonatkoztatható, az állami iparpolitikára is alkalmazhatjuk. A vállalkozó állam iparpolitikájának – Mazzucato (2011) kifejezésével élve – célja tehát nem az, hogy kiválasza a nemzeti bajnokokat, hanem hogy lehetővé tegye azokat a kapcsolatokat, amelyek végül nemzeti bajnokokhoz vezetnek.

2.3. Ely: a profit, mint kompozit jövedelem

Az eddig tárgyalt szerzők közül Richard T. Ely munkásságában érződik legjobban, hogy a profitot és a vállalkozókat normatív szemszögből vizsgálja. Bár Ely nevéhez nem köthető önálló vállalkozói vagy profitelmélet, 1893-as „*Outlines of Economics*” című könyvében más alkotók teóriáit szintetizálva egy sajátos megközelítést alkot.

Ely (1893) amellett érvel, hogy a profit egy kompozit jövedelem, amely nem tekinthető homogén egységnek. A bruttó profit legalább öt elemből áll, tartalmazza a tőke díját (kamatot), a kockázat díját (amit ő biztosításnak nevez), a tőke cseréjét és a vállalkozói felügyeleti bérét. Ehhez adódik hozzá a tiszta profit, ami a vállalkozó menedzsmentjének bölcsessége és termelékenysége miatt szerzett jövedelmet jelenti. Ely szerint a tiszta profit a zseniális menedzsment tudásból fakad, így sokszor egy-egy kivételesen tehetséges emberhez kötődik, s annak halála után el is tűnik. Kiemeli ugyanakkor, hogy az is lehetséges, hogy ezek a praktikák tovább őrződnek egészen addig, míg a versenytársak meg nem szerzik azt. Ely a profitot egyfajta „elme járadéknak” tekinti, amely annyiban különbözik a földjáradéktól, hogy a vezetői zsenialitás nem fix mennyiség. Szerinte ehhez a járadékhoz adódik hozzá a szerencse faktor.

Ely (1908) később átdolgozza művét három szerkesztő társával, s az új verzióban már egy módosított profitelméletet ad közre.¹² Eszerint a profit négy elemből épül fel. (1) A menedzsment bérből, amely meghatározza a profit minimumát. (2) A spekulatív nyereségekből, amelyek a kockázatvállalásból következnek. Ez a fajta profit elem a vállalkozónak nem a menedzsment tudását, hanem az előrelátását és tervezési képességét igényli. (3) A harmadik részt a szerencséből következő nyereségek jelentik. (4) Továbbá a profit részét képezhetik az alkudásból szerzett nyereségek is. Ez utóbbi Ely szerint azt jelenti, hogy az ügyesen tárgyaló vállalkozó képes elérni például a bérek lenyomását, ami alkuerejéből következik. Ez utóbbi elem megelőlegezi az amerikai intézményi gazdaságtan tranzakciókra fókuszáló elméleteit.

Ely (1908) szerint a profitorientált, versenyzői rendszer a legjobb a társadalom számára, mivel a profit keresése hozzájárul ahhoz, hogy a termelői erőfeszítések leginkább a fogyasztók igényeinek kielégítésére irányuljanak. Néhány szempontból azonban a versenyközpontú rendszer kiegészítését javasolja. Egyrészt, mivel a fogyasztói igények kielégítése a megfelelő vásárlóerőn alapul, az elosztásnak fontos szerepe van. Másrészt a jelenlegi igények kielégítése ellentétben állhat a jövőbeni, vagyis a társadalom hosszú távú igényeivel. Ely (1908) már ekkor felhívja a figyel-

¹² Az új verzió tehát már magában foglalja a három fiatal szerkesztőtárs, Thomas S. Adams (1873-1933), Max O. Lorenz (1876-1959) és Allyn Abbot Young (1876-1929) gondolatait is. Mindhárman meghatározó alakjai voltak az amerikai közgazdaságtannak. Thomas S. Adams Wilson elnöksége idején került adópolitikai tanácsadó pozícióba, és jelentős befolyást gyakorolt az USA adópolitikájára. Max O. Lorenz nevéhez fűződik a Lorenz-görbe kifejlesztése, amely a statisztika területén maradandó nyomot hagyott. Allyn Abbot Young pedig az endogén növekedélmélet megalapozójaként vált ismertté, valamint számos jelentős közgazdász, például Frank H. Knight, Edward Chamberlin és Káldor Miklós témavezetője volt.

met a természet gyors kizsákmányolására. Harmadrészt, ha a társadalom számára legjobb opciót keressük, elkerülhetetlenül be kell vonnunk egy etikai perspektívát. Ely (1908) szerint tehát az igények tekintetében nemcsak azok mennyiségét, hanem minőségét is értékelnünk kell. Amellett érvel, hogy beszélnünk kell arról, hogy léteznek jó és káros igények, és hogy bizonyos igények fontosabbak a társadalmi jólét szempontjából, mint mások. A profitorientált rendszer bizonyos káros igényeket kielégít, míg más jó igényeket, mint például parkok, iskolák vagy könyvtárak, nem tud megfelelő mennyiségben biztosítani. Ely szerint ezekben az esetekben szükség van a társadalmi szervezet kiterjesztésére a versenyzői rendszer rovására.

Nyilvánvaló, hogy Ely profitfelfogása nem volt egységes. Egy dologban azonban világos álláspontot képviselt: a profit különböző tevékenységek jövedelmi eleméből áll össze. Ez arra utal, hogy a vállalkozói szerep nem egy homogén egység, és nem korlátozható egyetlen specifikus tevékenységre. Ez a kompozit profitfelfogás ma is széles körben elfogadott. Például az egyik legnagyobb hatású közgazdaságtani tankönyv, Samuelson és Nordhaus (2016) műve, szintén ezt a megközelítést osztja. Bemutatják, hogy a profit legalább három összetevőből áll: a tulajdonosok által bevitt termelési tényezők hozamából (például a munkájukért járó bér), a kockázatvállalás díjából és az innováció jutalmából.

Ely megközelítése rávilágít arra is, hogy a vállalkozók tevékenységének és a profitok megítélésének kérdésében közgazdasági szempontból elengedhetetlen a normatív, etikai nézőpont használata. Nem mindegy ugyanis, hogy a vállalkozók milyen igényeket elégítenek ki. Nem önmagában a profit a lényeg, függetlenül attól, hogy ez milyen minőségű igény kielégítéséből származik. Ely alapján foglalkoznunk kell az igények minőségének kérdésével, és a közjó megvalósításához az államnak ösztönöznie kell a helyes igényeket.

Következtetések

Tanulmányunkban az előző századforduló amerikai közgazdaságtanának elméleteit és vitáit vizsgáltuk a vállalkozókról és a profitról. Az elemzésünk legfőbb célja az volt, hogy érveket gyűjtsünk a folyamatban lévő globális átalakulás elősegítéséhez. Az általunk bemutatott amerikai közgazdaságtani munkák a szabályozatlan piac neoliberais megközelítését öt pontban kezdték ki, miközben a profit és a magánvállalkozás marxista kritikáját is elutasították:

- 1. Profit forrása:** A bemutatott szerzők, bár pozitív kategóriaként szemlélik a profitot, hangsúlyozzák, hogy nem mindegy, honnan származik. Ez a szemlélet a neoliberais gondolkodásban kevésbé jelent meg, hiszen eszerint a több profit mindenképpen jobb a társadalom számára. Ely (1893) viszont rámutat, hogy különbséget kell tenni a helyes és káros fogyasztói igények kielégítéséből származó profit között.
- 2. Szerencse és járadékszerű elemek:** Ahogy Sandel (2024) rámutat, a neoliberais korszakban a profitot és a jövedelmeket úgy értelmezték, mintha azok kizárólag a saját teljesítménynek lennének köszönhetőek. Ez Sandel (2024) szavaival megszülte a meritokrácia zsarnokságát. Ezzel szemben Walker

(1887) és Ely (1893, 1908) kiemelik a szerencse és a járadékszerű elemek szerepét a profit létrejöttében, bizonyítva, hogy a profit nem feltétlenül egy kiérdemelt jövedelmi forma. Ennek hangsúlyozása segítheti a vezetés minőségének javítását és a közjóról való közös gondolkodást.

- 3. Állami szabályozás szükségessége:** A neoliberais modell központi eleme a dereguláció (Steger & Roy, 2010). Clark (1907), Ely (1893) és Walker (1887) egyaránt szemben álltak az állami szabályozások leépítésének gondolatával. Clark például kiterjedt és aktív versenyszabályozást javasolt, míg Walker a jogállam erősítését támogatta a rossz vezetőkkel szemben.
- 4. Kockázatvállalás és szabályozási környezet:** Hawley (1892, 1893, 1900) és Clark (1893) vitája rámutat arra, hogy a kockázatvállalás fontos eleme a vállalkozói tevékenységnek, de az csak megfelelő szabályozási környezetben tud érvényesülni, amely csökkenti a kockázatvállalásból eredő személyes károkat. Ez azt sugallja, hogy nem elégséges csak a szabályozások leépítésére fókuszálni, ha elő akarjuk segíteni a kockázatvállalást.
- 5. Jó vezetők kiválasztása:** Walker (1887) elmélete bemutatja, hogy a piaci verseny és a magántulajdon önmagában nem biztosítja a jó vezetők kiválasztódását. Ehhez szükség van állami szabályozásra és a munkások közös fellépésére, például a szakszervezetekre. Ez szemben áll a neoliberalizmus szakszervezetellenes megközelítésével. Ugyanakkor Walker (1887) elutasítja azt a marxista nézetet, hogy a profitorientált vállalkozás feltétlenül kizsákmányoló lenne.

Összességében az általunk vizsgált amerikai közgazdaságtani munkák az arany középutat keresték a mindenféle profitot legitimáló *laissez-faire* és a profitokat elutasító marxista nézetek között. Ez az elméleti teljesítmény pedig hozzájárult ahhoz, hogy Amerika a 20. század elején túllépjen a szabályozatlan klasszikus kapitalizmuson, elkerülve a bolsevizmus és a fasizmus csapdáit. Ma, a szabályozatlan neoliberais kapitalizmusra épülő korszak meghaladásával egy hasonló feladat előtt állunk, amelynek célja egy inkluzív, tudásalapú gazdaságra való átállás. A vizsgált munkák azt is körvonalazzák, hogy mi lehet az az új vállalkozói modell és szabályozási környezet, amely segíthet minket ebben az átalakulásban.

Elemzésünkben egy olyan vállalkozó modell körvonalai bomlanak ki, amelyben a profitnak továbbra is fontos szerepe marad, ugyanakkor annak forrása is szemponttá válik. Ebben a modellben a vállalkozók számára a profit egyik forrása a jó vezetési és szervezői képesség, amely nem a dolgozók kizsákmányolására épül. Ebben fontos hangsúlyozni a jövedelmek esetlegességét, ezzel elkerülve a gögös magatartás kialakulását. A másik forrás a kockázatvállalás és az előrelátás. A vállalkozó előtti fő kockázat abban áll, hogy megítélje, a tevékenység, amit végez összhangban van-e a közjával, s illeszkedik-e azokhoz a geopolitikai tendenciákhoz, amelyek meghatározzák a piacok működését. A vállalkozói profit harmadik forrása pedig a tudás, a tőke és a munka szinergikus kapcsolatainak létrehozása, vagyis nem egymással való helyettesítésük, hanem a közös fejlődésük lehetővé tétele, amely aztán technológiai ugráshoz vezet.

Az is egyértelmű, hogy az állam szerepe a megfelelő vállalkozói környezet létrehozásában elengedhetetlen. A jó vállalkozói környezetet az állam úgy tudja elérni, ha a munkavállalók jóllétének növelésére fókuszáló politikát folytat, aminek a segítségével fokozatosan emeli a vállalatok vezetési minőségét. Ezt pedig támogatja egy kiterjedt vezető és átképzési rendszerrel. Emellett a kockázatvállalási hajlandóság növelése érdekében kiszámítható jogi környezetet és erős szociális védelmet teremt. Ezeket az elveket az iparpolitikában is érvényesíteni szükséges, amelynek középpontjában a „lehetővé tételt” érdemes helyezni. Az államnak a jó vállalkozói környezet kiépítése érdekében szükséges szabályozni a vállalatok tevékenységét, például abban, hogy milyen igényeket és hogyan elégítenek ki. Ennek eszköze lehet a compliance és a ESG szabályozás.

A második nagy átalakulás során tehát ilyen feladatok állnak előttünk, ami kétségtelenül komoly kihívást állít a kortárs politikai gazdaságtan elé. A szabályozott történeti korszakokból a szabályozatlanokba való átalakulások, mint az 1970-80-as évek időszaka, gyorsabban tudnak végbemenni. Ekkor a gazdaságban rejlő erők felszabadítása a cél, amelyhez nem szükséges közös etikai alapállást kialakítani, elég csak deregulációt követelni. Ezzel szemben a szabályozatlanból a szabályozott időszakokba való átmenetben közös szabályokat kell létrehozni, amihez először meg kell egyezni az ezek mögött húzódó értékekben, így létre kell hozni a közjó fogalmát. A két folyamat közül a második jóval nehezebb. Egy személtető példával élve: könnyebb a gátat kinyitni és szabad folyást engedni a víznek, mint megépíteni azt egy hullámzó folyón. A vizsgált közgazdaságtani munkák viszont segíthetnek minket az építkezésben, s hogy a végeredmény ne gát, hanem erőmű legyen.

Irodalomjegyzék

- AEA Renames Annual Richard T. Ely Lecture. (2020, October 1). *American Economic Association*. <https://www.aeaweb.org/news/aea-renames-ely-lecture-oct-1-2020>
- Bivens, J., & Kandra, J. (2022). *CEO pay has skyrocketed 1,460% since 1978*. Economic Policy Institute. <https://www.epi.org/publication/ceo-pay-in-2021/>
- Blaug, M. (1990). *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press.
- Boianovsky, M. (2008). Hawley, Frederick Barnard (1843–1929). In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (pp. 2655–2657). Palgrave Macmillan.
- Clark, J. B. (1887). Profits Under Modern Conditions. *Political Science Quarterly*, 2(4), 603-619.
- Clark, J. B. (1892). Insurance and Business Profit. *The Quarterly Journal of Economics*, 7(1), 40-54.
- Clark, J. B. (1902). *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits*. The Macmillan Company. (Original work published 1899)
- Clark, J. B. (1907). *Essentials of Economic Theory: As Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy*. The Macmillan Company.
- Clark, J. B. (1914). *Social Justice without Socialism*. Riverside Press.
- Coats, A. W. (2008a). Ely, Richard Theodore (1854–1943). In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (pp. 1713-1715). Palgrave Macmillan.
- Coats, A. W. (2008b). Walker, Francis Amasa (1840–1897). In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (p. 7027). Palgrave Macmillan.
- Dewey, D. (2008). Clark, John Bates (1847–1938). In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (pp. 800–803). Palgrave Macmillan.
- Ely, R. T. (1889). *An Introduction to Political Economy*. The Chautauqua Press.
- Ely, R. T. (1893). *Outlines of Economics*. The Chautauqua Century Press.
- Ely, R. T., Thomas, A., Lorenz, M., & Young, A. (1908). *Outlines of Economics (revised edition)*. The Macmillan Company.
- Erixon, L. (2010). The Rehn-Meidner model in Sweden: Its rise, challenges and survival. *Journal of Economic Issues*, 44(3), 677-715.

- Friedman, M. (1970, September 13). A Friedman doctrine - The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *The New York Times*. <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>
- Galbraith, J. K. (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. Oxford University Press.
- Galor, O. (2022). *Az emberiség utazása*. Libri.
- Graeber, D. (2020). *Bullshit munkák*. Typotex.
- Han, B. C. (2015). *The Burnout Society*. Stanford University Press.
- Hawley, F. B. (1892). The Fundamental Error of „Kapital und Kapitalzins”. *The Quarterly Journal of Economics*, 6(3), 280-307.
- Hawley, F. B. (1893). The Risk Theory of Profit. *The Quarterly Journal of Economics*, 7(4), 459-479.
- Hawley, F. B. (1900). Enterprise and profit. *The Quarterly Journal of Economics*, 15(1), 75-105.
- Hawley, F. B. (1907). *Enterprise and the Productive Process*. The Knickerbocker Press.
- Kiekhofer, W. H., Clark, J. M., Homan, P. T., Fletcher, H. M., Wasserman, M. J., Atkins, W. E., Tyson, F. D., Hewett, W. W., & Ely, R. T. (1932). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 22(1), 105-116.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin.
- Laffer, A. B. (1981). Supply-Side Economics. *Financial Analysts Journal*, 37(5), 29-43.
- Leonard, T. C. (2017). *Illiberal reformers: Race, eugenics, and American Economics in the Progressive Era*. Princeton University Press.
- Marx, K. (1955). *A tőke: I. kötet*. Szikra Könyvkiadó. (Original work published 1867)
- Mazzucato, M. (2011). *The entrepreneurial state*. Anthem Press.
- Milanovic, B. (2023). *Visions of inequality: From the French Revolution to the end of the Cold War*. Harvard University Press.
- Nelson, J. A. (2019). *Emberarcú közgazdaságtan*. Pallas Athéné Könyvkiadó.
- Piketty, T. (2015). *A tőke a 21. században*. Kossuth Kiadó.
- Pogátsa, Z. (2016). *Magyarország politikai gazdaságtana: Az északi modell esélyei*. Osiris Kiadó.
- Polányi, K. (2004). *A nagy átalakulás: Korunk gazdasági és politikai gyökerei*. Napvilág Kiadó.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2016). *Közgazdaságtan*. Akadémia Kiadó.

- Sandel, M. (2024). *Az érdek zsarnoksága*. MCC Press.
- Schumpeter, J. A. (1961). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press.
- Schumpeter, J. A. (1989). *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. Transaction Publishers. (Original work published 1949)
- Steger, M. B., & Roy, R. K. (2010). *Neoliberalism: A Very Short Introduction*. Oxford University Press.
- Steinbaum, M. I., & Weisberger, B. A. (2017). The Intellectual Legacy of Progressive Economics: A Review Essay of Thomas C. Leonard's *Illiberal Reformers*. *Journal of Economic Literature*, 55(3), 1064-1083.
- Stiglitz, J. E. (2024). *The Road To Freedom. Economics and the Good Society*. W.W. Norton Company.
- Szabó, D. (2021, November 24). Felmondási hullám: Mi a helyzet a vezetőkkel?. *Fejlődésgazdaságtani Szakosztály*. <http://fejlodesgazdasagtan.hu/2021/11/24/felmondasihullam-mi-a-helyzet-a-vezetokkel/>
- Trautmann, L., & Vida, C. (2021). Tudásalapú gazdaság – Iparpolitika – Felsőoktatás. *Köz-Gazdaság – Review of Economic Theory and Policy*, 16(4), 49-76.
- Vint, J. (2008). Wages Fund. In S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (pp. 7022-7025). Palgrave Macmillan.
- Walker, F. A. (1875). The Wage-Fund Theory. *The North American Review*, 120(246), 84-119.
- Walker, F. A. (1887). The Source of Business Profit. *The Quarterly Journal of Economics*, 1(3), 265-288.
- Walker, F. A. (1892). *Political Economy*. The Macmillan Company. (Original work published 1883)