

# Tanulmányok

## Viták a vállalkozóról és a profitról a 19. század fordulójának amerikai közgazdaságtanában

Csontos Tamás

DOI: 10.14267/VILPOL2024.05.03

### Bevezetés

Napjainkban világgazdasági átalakulás zajlik. A korszakváltás kezdőpontjának megtalálásához a COVID-nál is régebbre, a 2008-as nagy pénzügyi válságig érdemes visszatérni, hiszen onnan datálható a neoliberais gazdasági felfogással szembeni lassú ellenmozgás. Az átalakulásnak sok összetevője van, csak hogy néhány fontosabbat említsünk: intézményi tekintetben megindul a szabályozatlan pénzügyi rendszer reformja, elkezdődik az állam, mint gazdasági szervező erő visszatérése, felfutóban van az iparpolitika, geopolitikailag Kína felemelkedése átalakítja a nemzetközi intézményrendszert, az orosz-ukrán háború új fegyverkezési versenyt indukál, technológiai téren előre törnek a platform vállalatok, 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 szabadversenyos kapitalizmus fokozatos meghaladásával éppen egy efféle transzformációs folyamat zajlott le. Ezt nevezi Polányi (2004) a „nagy átalakulás” időszakának, amely során a 19. században az államok által létrehozott 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 neokonzervatív-neoliberális fordulat globális szinten kiterjesztette a piaci viszonyokat, amely hozzájárult az elmúlt évtizedeket átható gazdasági globalizáció kibontakozásához. Az önszabályozó piac szellemének feléléstése 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 térryerése.

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. Ennek a cselekvési tervét próbálom majd felvázolni, és világossá fog válni, hogy még ez a terv is azt követeli meg, hogy az állam nagyon sokat tegyen. Egy tétlen kormányzat alatt az ipari rendszer helyrehozhatatlanul károsodna.” (Clark, 1914, p. 4-5, saját fordítás).

A Clark (1914) által szorgalmazott arany középut végül a New Dealhez, majd a II. világháború után kibontakozó jóléti állam korszakához vezetett. Az amerikai közgazdaságtan tehát fontos elméleti adalékkal szolgálhat, 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] A neoliberális gyakorlat szerint mindegy, hogy a vállalkozó mi-

ből csinál üzletet, a lényeg, hogy üzletet csinál és profitot termel. Ebben a korszakban az állam szerepét a liberalizáció, privatizáció és dereguláció hármassága jellemezte (Steger & Roy, 2010). Ez a hozzáállás meghatározta a vállalkozói környezet megeremítéséhez 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 neoliberais gyakorlat ugyanakkor az elmúlt évtizedekben elvezetett az egyenlőtlenségek jelentős növekedéséhez (Piketty, 2015), és ahogy Sandel (2024) bemutatja, hozzájárult a sikeres társadalmi rétegek gőgjének megerősödéséhez is. Ez a gőg pedig fontos kiindulópontja volt a 2008-as válság után kibontakozó populista fellángolásnak.

A mostani átalakulásban ezt a fajta neoliberais, szabályozatlan vállalkozói modellt úgy kell meghaladunk, hogy közben ne veszítsük el a profit és vállalkozási tevékenység haladást szolgáló elemeit. A 19. század fordulóján hasonló dilemmával szembesültek az amerikai közgazdászok is. Számunkra a kérdés akkor úgy vetődött fel, hogy hogyan lehet úgy meghaladni a laissez-faire kapitalizmus és a szabályozatlan profitmaximalizáció veszélyeit, hogy nem a marxi kizsákmányolás elméletre alapozzák a profitok elméletét. Ahogy John Bates Clark megfogalmazza: a cél a társadalmi igazságosság elérése volt szocializmus nélkül (Clark, 1914). 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 vitafolyamot 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, 1900, 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 négy alfejezetben. A tanulmányunkat a következtetések zárják.

## 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 (1989 [1949]) 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” kifejezést használják a vállalkozókra. [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 egyértelműen elkülönült (Schumpeter, 1989 [1949]), 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 ezért Schumpeter elméletének előfutáraként is értelmezhetők. Ezt ő maga is elismeri, amikor könyvében kifejti, hogy a profittal kapcsolatos elmélete leginkább John Bates Clark megközelítéséhez hasonlít (Schumpeter, 1961).

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 (1955 [1868]) a munkaérték elméletre alapozva amellest 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. Mondhatjuk úgy is, hogy a munkásforradalmat akarták elkerülni a közjó fogalmának körvonalazásával.

### *1.2. A századforduló amerikai közgazdaságtanának jellegzetességei*

A vita háttérének megértéséhez elengedhetetlen azt is bemutatnunk, hogy mik is 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, továbbiakban: 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 leváltsák (Dewey, 2008). Később azonban a régi iskola közgazdászai is részévé váltak a szervezetnek. Az AEA-hez az általunk tárgyalt összes közgazdász szorosan kötődött. Richard T. Ely (1854-1947) például a szervezet alapítója volt, s annak első titkára is 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 pamutkereskedőként dolgozott – az AEA pénztárnoka és alelnöke is volt (Boianovsky, 2008). Az AEA mellett a máig működő legrangosabb közgazdasági folyóiratok is 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 éppen a német intézményi és történeti hagyomány amerikai verziójának művelésére hoztak létre. A német hatás mellett ugyanakkor a neoklasszikus jegyek sem elhanyagolhatók, amelyek leginkább Clark munkásságban 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 elméletéhez is. [7] Francis A. Walker munkásságát pedig a neoklasszikus és az intézményi iskola keverése jellemezte.

Harmadrészt az is nyilvánvaló, hogy a vizsgált időszakot jelentős reformhévület hatotta át, nem véletlenül nevezik az amerikai történészek ezt a korszakot Progresszív Korszaknak (Progressive Era). Ez a reformhévület 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 lét-

rehozásában bontakozott ki. Ezekben a reformmozgalmakban 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 első, 1870-es, majd a második, 1880-as 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 reformtevékenységet fejtett ki a gyermekmunka betiltása, a gyári körülmények javítása és a kötelező oktatás bevezetése terén. Nézetei miatt a korban sokan szocializmussal vádolták, de ő maga ezt visszautasította. A közgazdaságtan területén is 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.

A korszak megítélésével kapcsolatban ugyanakkor az utóbbi években fontos vita bontakozott ki, amely árnyalta annak progresszív jellegét. A vita Thomas C. Leonard könyvéhez köthető. Leonard (2017) a kor bizonyos gondolkodóinak rasszista, migrációellenes és eugenikával kapcsolatos nézeteit vizsgálta, emellett érvelve, hogy a laissez-faire kapitalizmus elleni fellépés megvetendő eszmékkal 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, nemcsak a progresszív gondolkodók, hanem azok ellenfelei, a szabadpiac hívei között is. Szerintük Leonard (2017) azzal, hogy kontextusból kiragadott mondatokkal diszkreditálja a progresszíveket, valójában azok valóban előremutató reformjait veszi célkeresztbe (pl. progresszív jövedelemadó, trösztellenes törvénykezés, munkavédelmi törvények), amelyek ma már az amerikai demokrácia alapját képezik.

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, 2020). Deaton (2023) Nobel-díjas közgazdász ehhez csak annyit fűzött hozzá, hogy Ely-on egy olyan magatartási normát kértek számon, amely halála után 65 évvel született.

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 (Kiekhofner et al., 1932). Frederick B. Hawley foglalkozott a megtakarítások és beruházások fo-

lyamataival, amelyben részben megelőlegezte a keynesi nézeteket. Továbbá jelentős munkát végzett a vállalkozók és profitok témakörében, amely elméletet később majd Frank Knight módosítja, s teszi világhírűvé 1921-es „Risk, Uncertainty, and Profit” című könyvében. John Bates Clark profitelmélete pedig a schumpeteri innováció elmélet előfutárának tekinthető. [8]

## 2. 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 a vezetési és szervezési képességek fontosságát hangsúlyozó nézetének bemutatásával kezdjük. A második részben kitérünk a vállalkozó, mint kockázatvállaló vagy koordinátor szerepével kapcsolatos Frederick B. Hawley és John Bates Clark közötti vitára. A harmadik részben Richard T. Ely kompozit profit megközelítését tárgyaljuk. A negyedik részben pedig Ely, Hawley és Clark azon vizsgálódásait mutatjuk be, amelyben a monopolprofit szerepéről értekeztek.

### 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. [9] Walker (1887) kiindulópontja – amely egyébként munkásságának egyik meghatározó része – a „béralap elmélet” (wage-fund theory) kritikája. A „béralap elmélet” lényege, hogy a munkások bérét a rendelkezésre álló tőkéből képzett, adott időszakra limitált béralap nagysága és a munkásosztály létszáma közötti arány határozza meg (Walker, 1975). Az elmélet szerint tehát a bérek emeléséhez kontrollálni kell a népesség növekedését, és azt a tőke növekedésének üteme alatt kell tartani.

A „béralap” doktrína kiindulópontul szolgált azoknak az érveknek, melyek szerint adott fix tőke mellett a béreket nem lehet növelni, mert az a munkanélküliség növekedéséhez vezet. 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 ipari minőségétől, képességeitől, takarékosságától és azon erőfeszítéseitől, amelyeket a helyzetének javításáért akár kollektíven akár egyénileg folytat. Sőt, azt akarta bizonyítani, hogy a munkások aktív részvétele az ipari termelésben képes növelni a bérek nagyságát s a munkásság életszínvonalát úgy, hogy közben nem feltétlenül csökkenti a profitokat. Ennek az elméletnek a kidolgozásához a profit meghatározódásának és a vállalkozók szerepének elméletét is kidolgozta, s ebből vezette le a munkások bérének kérdését.

Walker profit elméletének kezdőpontja egy hipotetikus eset felvázolása volt. Feltette, hogy a munkáltatók [10] osztálya rögzített és nagy létszámú csoport, amelynek tagjai ugyanazokkal a képességekkel és lehetőségekkel rendelkeznek. Ebben az esetben a verseny a profitokat minimális szintre szorítja le. Ezt a minimális szintet pedig a bérszint határozza meg, hiszen csak akkor vállal bárki is vállalkozói szerepet, ha abból legalább annyit tud keresni, mint munkásként. Ebben az állapotban valójában a profit értelme megszűnik.

Ha elhagyjuk ezt a hipotetikus állapotot, akkor azt látjuk, hogy a valóságban a vállalkozók egy része képes nagy profitot szerezni, míg mások éppen a munkabér szintjét érik el, sőt vannak olyanok is, aki veszteségesen működnek. Walker szerint így a sikeres vállalkozó profitjának azt a többletet kell tekinteni, „amit képes előállítani azon felül, amit a legalsóbb ipari szintű munkáltató képes lenne előállítani azonos mennyiségű munkaerővel és tőkével” (Walker, 1887, p. 275, saját fordítás). Ez a többlet nem a vállalkozó több fizikai munkájából következik, hanem jobb üzleti képességeiből.

Szerinte 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. Gyakorlatilag Walker számára a profit forrása 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. Walker szerint a sikeres vállalkozók nem fizetnek alacsonyabb béreket vagy nem szerzik olcsóbban az alapanyagokat, egyszerűen csak jobban szervezik a termelést.

Walker megközelítése leginkább 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. Ezzel párhuzamosan 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 szembeáll a nézettel, hogy a sikeres, vagyis nagy profitot elérő vállalkozók a munkásokon élőködnek, szerinte éppen az ellenkezője igaz. A munkásokon a legrosszabb vezetői képességű vállalkozók élőködnek, mivel az üzleti képesség legalacsonyabb szintje határozza meg a termelési árat, s a profit nagyságát, emellett pedig a rossz vezetés olyan terme-



lési 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 takarékossgal, körültekintéssel, jó ítélőképességgel és előrelátással. Bármilyen, 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 ki-rostálása. A marxi kizsákmányolás elméletét 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.

Ezek alapján Walker (1887) szerint a bér egy maradék kategória, amelyet akkor kapunk meg, ha a teljes termelésből levonjuk a földbirtokosnak járó járadékot, a tőke használatáért fizetett kamatot és a munkáltatói osztálynak járó profitot. Ezzel Walker a „béralap” elmélet helyébe saját maradékelvű bérelméletét (residual claimant theory) állítja. Ezen elmélet alapján, ha a munkásosztály ipari minősége (industrial quality of laboring population) nő, ezáltal növekszik a teljes termelési érték, akkor ez a növekmény a maradékelvű meghatározódás miatt nagyrészt a bérekben fog lecsapódni. Nem a járadékban, hiszen nem nőtt a földbirtok kereslete, nem a tőkében, mert nem feltétlenül nőtt a tőke kereslete és nem is a profitban, mert nem nőtt a munkáltatók osztálya. Sőt, a munkásosztály ipari minőségének növekedése akár erősítheti is a munkáltatók számára a belépési követelményeket, így csökkentheti a profitokat.

Walker ezzel amellett érvel, hogy a munkásosztálynak szükséges egyénileg vagy akár közösségileg is erősítenie részvételét és fejleszteni önmagát, hiszen ezzel képes növelni életszínvonalát. A Walker által használt „munkásosztály ipari minőségének” koncepciója többet jelent, mint pusztán a termelékenység-növekedést vagy a technológiai fejlődést, ehelyett inkább a Jánosy-féle (1975) növekedési elmélet szakmasztruktúra fogalmához áll közel. Eszerint a szakmasztruktúra fejlődése a végső meghatározója a gazdaságok potenciális növekedésének.

Mik lehetnek Walker (1887) rendkívül gondolatdús elemzésének tanulságai napjainkra nézve? Az bizonyos, hogy 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 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 posztoszocialista tapasztalatok fényében egyértelműnek tűnik, viszont 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 érvelhetünk amellett, hogy a tulajdonforma jelent bizonyos kényszereket, viszont egy jól szervezett és vezetett vállalat ezeket felül tudja írni. A fontos tanulság számunkra, 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 fennt. A jelenlegi munkaerőpiac számos válságtünetet mutat, ilyen a Graeber (2020) által jelzett bullshit munka probléma, a Han (2015) által felvetett kiégés 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. [11] 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 alacsony 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 azal 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 tudásalapú 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, a profit egyfajta járadékszerű jövedelem, amelyet részben az Isten vagy a sors 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 top vezetők és az alkalmazottak közötti bérszakadék rendkívül szélesre nyílt, Amerikában például az 1980-as 38 szoros különbség 2020-ra 399-szeresre duzzadt (Bivens & Kandra, 2022). Eközben pedig a neoliberais hozzáállás azt sulykolta, hogy a 399-szeres különbség megérdemelt és csak a saját teljesítmény eredménye, ami könnyen vezethetett gőgös vezetőkhöz. 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. Bár Hawley (1892) nem Walkerrel (1887) vitatkozik, hanem az osztrák közgazdász Böhm-Bawerkkal, de kritikája vonatkoztatható Walkerre is. Szerinte 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. Hawley szerint ez koncepció elméletileg gyenge lábakon áll, hiszen, ha a profit a menedzsmen bére, akkor a vállalkozó által felbérelt menedzsernek fizetett bért is profitnak kellene hívnunk. Hawley amellet érvel, hogy a profit egy elkülönülő jövedelmi forma, ami a vállalkozó megkülönböztetett ipari funkciójából, a kockázatvállalásból következik. A vállalkozó ugyanis átvállalja mások kockázatát, s ez az, ami profitot termel neki. Hawley rámutat, ha a vállalkozó önmagában csak a menedzsmen bérét kapná, semmi nem motiválná, hogy vállalkozó legyen, hiszen a beosztott menedzser szerepét is választhatná egy másik vállalkozásban. A vállalkozót az ösztönzi, hogy a menedzseri 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 valójában a tőkésnél koncentrálódik és nem a vállalkozónál: „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 menedzseri feladatokat is, ugyanakkor ez a három tevékenység különböző. A szigorú értelemben vett vállalkozói feladat a koordináció, amivel a vállalkozó valójában 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 elválik 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 tulajdonlási 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. [12] Szerinte „A vállalkozást, vagyis a kockázatvállalást, a föld, a munkaerő és a tőke mellett a negyedik termelőerőként kell besorolni” (Hawley, 1893, p. 479, saját fordítás). Rámutat, hogy Clark hibázik, amikor a tőkéshez két jövedelmi formát is csoportosít, a kamatot és a kockázat díját. Számára nem kielégítő, ha a vállalkozót egyszerűen koordinátornak hívjuk, hiszen akkor csak annyiban különbözik a munkástól, hogy nem 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 az számít, hogy ki a tulajdonos, hanem, hogy ki gyakorolja a kontrollt a kockázatot viselő felett. Hawley (1900) tehát amellett érvel, hogy a vállalkozó nemcsak koordinátor, hanem tulajdonolja vagy kontroll alatt tartja azt a vagyont, amit koordinál. Önmagában, viszont a profit létrejöttéhez 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 gyengesége viszont, hogy itt megáll, s nem választja szét a kockázatot a bizonytalanságtól. Később ezt majd Frank Knight végzi el helyette (lásd: Knight, 1921).

Később Clark is továbbfejleszti profitelméletét, 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), Hawley-hoz 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 (1902, 1907) szerint ezek a dinamikus erők zavarokat hoznak létre a verseny működésében és átmeneti profitot teremtenek. 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 értékesí-

tésre 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 csökkentsük 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, ezzel 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 kiválassza 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. Ely (1889) kiindulópontja, hogy a vállalkozók az ipar kapitányai, vagyis rajtuk múlik az üzleti vállalkozás, s sokszor egész emberi közösségek sorsa, így a magas profitok ezt a társadalmi szolgálatot jutalmazzák. Emellett viszont azt is állítja, hogy a vállalkozók hiába szerzik a profitjukat legitímen, akkor sem használhatják azt fel bármire, csakis az emberiség jobbá tételére. Bár Ely nevéhez nem köthető önálló vállalkozói vagy profitelmélet, 1893-as „Outlines of Economics” című könyvében más alkotók teóriáit szintetizálva egy sajátos megközelítést alkot a vállalkozókról és a profitról.

Ely (1893) amellet 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 vállalkozó 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 örződnek 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. [13] 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 profitelem 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 alkudozásból szerzett nyereségek is. Ez utóbbi Ely szerint azt jelenti, hogy az ügyesen tárgyaló vállalkozó képes elérni például a bérek lenyomását, ami alkuerejéből következik.

Ely és szerzőtársai (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 kiegészítést 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 és szerzőtársai (1908) már ekkor felhívja a figyelmet a természet gyors kizsákmányolására. Harmadrészt, ha a társadalom számára legjobb opciót keressük, elkerülhetetlenül be kell vonnunk egy etikai perspektívát. Ely és szerzőtársai (1908) szerint tehát az igények tekintetében nemcsak azok mennyiségét, hanem minőségét is értékelnünk kell. Amellett érvel, hogy beszélünk 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 elemeiből 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.

#### *2.4 Hawley, Ely és Clark: A monopolprofit megítélése*

A profitok eredetének vizsgálatakor nem hagyhatjuk figyelmen kívül a monopóliumok szerepét. A profit forrása ugyanis lehet egyfajta monopolhelyzet is, amelyet meg kell különböztetni a versenyzői állapotban keletkező profittól. A vizsgált szerzők ezt a megkülönböztetést különböző irányokból közelítették meg.

Hawley (1893) szerint a monopol nyereség valójában egyfajta speciális lehetőségből származó jövedelem, amely ráakódhat a profitra, de attól egyértelműen megkülönböztethető. A termelési folyamatban a vállalkozók kivételes képességei, üzleti titkai, vagy szabadalmi jogai tudnak egyfajta monopol nyereséget képezni, viszont ezek valójában nem termelő, hanem elosztó erők. Clark és Walker profitra vonatkozó elméletét azzal vádolja, hogy valójában monopol erővel magyarázzák a profit létrejöttét. Egy üzleti titok, egy jó vezetési praktika vagy egy találmány visszatartása valójában csak az elosztást változtatja meg, s ha szétterjed, akkor annak monopol nyeresége meg is szűnik. Emiatt a monopólium nem különálló jövedelmi forma, s a profit nem abból következik, hogy a vállalkozó bármiféle különleges képességgel, jellemmel vagy reputációval rendelkezik, hanem abból, hogy ezeket kockáztatja. Hawley (1893) tehát élesen elítéli a monopol nyereségeket, s úgy értékeli őket, mint amelyek érdemben nem járulnak hozzá a fejlődéshez, csak az elosztást teszik egyenlőtlenebbé. [14] Szerinte csak a kockázatvállalás hangsúlyozása képes a profitokra nem monopol elvű magyarázatot adni.

Ely (1893) Hawley-hoz hasonlóan rendkívül elítélő a monopolprofittal szemben. Szerinte azok a privilégiumok, amelyeket a verseny nem tud eltörölni és tartósak maradnak, monopolprofitot hoznak létre. A tiszta profitot a monopolprofittól az különbözteti meg, hogy az előbbi bizonytalan alapokon nyugszik, míg a másik tartós. Rámutat, hogy a monopóliumok létrejöhetnek természetes módon vagy jogi szabályozással. A legnagyobb probléma a monopóliummal, hogy olyan magas árakat szab, amely számára a legnagyobb többletet hozza, így valójában kiszippolyozza a nemzet gazdaságát. Szerinte a tiszta profitot és a monopolprofitot szükséges elválasztani, hiszen a tiszta profit nem káros a társadalomra nézve, az a szerencsének és a zsenialitásnak köszönhető, a monopólium viszont egy erővel és privilégiummal kizsartolt többlet.

Ely (1893) ugyanakkor arra is rámutat, hogy a fogyasztók is létrehozhatnak monopóliumot, amely viszont nem keverendő össze a monopol-profitallal, ezt ő „goodwill”-nek nevezi. A „goodwill” a verseny tökéletlenségéből következik, vagyis a fogyasztókat nem a tudatos döntésük, hanem fogyasztói szokásaik vezetik. Ez ugyanakkor racionális döntés is lehet, hiszen nem mindig éri meg minden alternatívát átvizsgálni, sokszor érdekesebb a régi, megbízható terméket vásárolni.



Clark (1907), hasonlóan az előző szerzőkhöz, elítéli a monopóliumot, és úgy véli, hogy az egyik legnagyobb veszélyt jelenti a társadalom számára. Szerinte monopólium akkor alakul ki, amikor egy vállalat olyan nagyra nő, hogy uralja a gazdaság egy területét és megakadályozza az új vállalatok belépését. Clark ezért a monopóliumok szabályozása mellett érvel a verseny fenntartása érdekében, s kifejti, hogy nincs visszatérés a laissez-faire politikákhoz. Clark hangsúlyozza, hogy a monopóliumot nem lehet úgy kezelni, mintha magánvállalat lenne, amely azt csinál, amit akar. Szerinte a monopólium olyan termelést kontrollál, ami kritikus az egész társadalom számára, ezért „egy ilyen vállalat lényegében közszolgálati feladatot lát el, és bár bizonyos fokú önállóságot élvez a feladatkörének gyakorlásában, ez az önállóság nem terjed ki arra, hogy szabadon ártson a köznek vagy annak bármely részének.” (Clark, 1907, p. 389, saját fordítás).

Clark (1900) több lehetséges módot említ a monopóliumok szabályozására: vállalatok szét-darabolását, a vámok csökkentését a nemzetközi verseny elősegítése érdekében, az árszabályozás rendszerét, valamint a monopóliumok állami tulajdonba vételét. Szerinte azonban egy ötödik megközelítés is lehetséges, amit ő preferál. Ez esetben az állam erőteljesen fellép a monopóliumok hatalma ellen a tisztességes verseny feltételeinek kikényszerítésével, vagyis egy aktív versenypolitikával. Clark (1907) csak egyetlen formáját fogadja el a monopóliumnak: az átmeneti szabadalmi jogot, amely segíti a fejlődést és előnyös a társadalom számára azáltal, hogy ösztönzi az új találmányok létrejöttét és a technológiai fejlődést. Ugyanakkor felhívja a figyelmet arra is, hogy még a szabadalmi jog esetén is fennáll a visszaélés kockázata, ha az túl hosszú vagy széleskörű.

A három szerző tehát különböző módon, de végül ugyanarra a következtetésre jut: elítélik a monopolprofitot, szembe állítva azt a tisztességes módon szerzett profittal. Ez a vita rávilágít arra, hogy a korabeli amerikai közgazdaságtan felismerte a szükségességét annak, hogy meghatározza, mi tekinthető legitimen megszerzett, igazságos profitnak, és mik azok a tisztességtelen profitok, amelyeket vissza kell szorítani. Ely és Hawley egyértelműen úgy értelmezték a monopóliumot, mint egy társadalmat elnyomó erőt, amely növeli az egyenlőtlenségeket, bár Ely (1893) rámutatott arra, hogy egy monopólium akár pozitív is lehet, ha az a fogyasztói hűség alapján jön létre. Clark (1907) ugyanakkor, miközben a tartós monopóliumok felszámolása mellett érvelt, elismerte az átmeneti monopóliumok technológiai fejlődést ösztönző szerepét. Később Schumpeter (1961) vitte tovább ezt a megközelítést, amellel érvelve, hogy a kapitalista gazdaságokban a profitnak mindig van egy monopolisztikus jellege. Számára a monopolisztikus piaci pozíció létrehozása vállalkozói tett, aminek jutalma a profit, amint azonban a monopólium stabilizálódik, ez a profit már monopol nyereséggé degradálódik.

Ma, amikor a monopolizáció új szintekre lépett az egész globális gazdaságot és a virtuális tereket uraló technológiai óriások létrejöttével, a monopóliumok szabályozása fontos feladat. Ismét feltehetjük a kérdést: mi a profit forrása, társadalmi szempontból előnyös vagy káros monopol helyzetből származik-e a profit? A monopóliumok szabályozása nem egyszerű, hiszen lehetnek pozitív hatásai a technológiai fejlődésre nézve, bár a monopolhelyzet túlzott tartósságának kevés előnye van. Clark útmutatását követve egy aktív és innovatív versenyszabályozási feladat áll az államok előtt, amelyben képesnek kell lenniük a nagy technológiai vállalatok szabályozására,

most már globális szinten. Nem lehet kifogás, hogy ezek magánvállalatok, mivel, ahogy Clark rámutatott, valójában közszolgáltatásokat nyújtanak. A monopóliumok szabályozása tehát elengedhetetlen, ami Hawley megközelítését követve az egyenlőtlenségek csökkentéséhez is hozzá tud járulni.

### 3. 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 ma 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. A szerzők egyetértenek abban is, hogy a társadalomra káros, monopoljellegű profitokat vissza kell fogni, míg a közjót előmozdító profitokat ösztönözni kell.
- 2. Szerencse és járadékszerű elemek:** Ahogy Sandel (2024) rámutat, a neoliberais korokban 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 neoliberális 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 csapdáját. Ma, a szabályozatlan neoliberális 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 részbeni 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. Végül pedig a versenyszabályozás tekintetében globális együttműködésben kell érvényesíteni a verseny elveit a Big Tech vállalatokkal szemben.

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, sokkal gyorsabban tudnak végbemenni. Ott a gazdaságban rejlő erők felszabadítása a cél, amelyhez nem szükséges közös etikai alapállást kialakítani, elég csak deregulációt követelni. Ezzel szemben a sza-

bályozatlanból 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. 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 (2020). *AEA Renames Annual Richard T. Ely Lecture*. American Economic Association. URL: <https://www.aeaweb.org/news/aea-renames-ely-lecture-oct-1-2020> Letöltés ideje: 2024. 06. 19.
- Bivens, J. & Kandra, J. (2022). CEO pay has skyrocketed 1,460% since 1978. Economic Policy Institute. URL: <https://www.epi.org/publication/ceo-pay-in-2021/> Letöltés ideje: 2024.06.19.
- Blaug, M. (1990). *Economic theory in retrospect*. Cambridge University Press.
- Boianovsky, M. (2008). Hawley, Frederick Barnard (1843–1929). In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 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. (1900). Trusts. *Political Science Quarterly*. 15(2), 181-195.
- Clark, J. B. (1902). *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits*. The Macmillan Company.
- 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: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan.
- Coats, A.W. (2008b). Walker, Francis Amasa (1840–1897). In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan.
- Deaton, A. (2023). *Economics in America: an immigrant economist explores the land of inequality*. Princeton University.
- Dewey, D. (2008). Clark, John Bates (1847–1938). In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 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). A Friedman doctrine - The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html> Letöltés ideje: 2024.07.09.
- 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.
- Jánosy, F. (1975). *A gazdasági fejlődés trendvonaláról*. Magvető Könyvkiadó.
- Kieckhofer, W. H. et al. (1932). Institutional economics. *The American Economic Review*. 22(1) Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-fourth Annual Meeting of the American Economic Association., 105-166.
- 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.
- 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
- Polányi, K. (2004). *A nagy átalakulás. Korunk gazdasági és politikai gyökerei*. Napvilág Kiadó

- Pogátsa, Z. (2016). *Magyarország politikai gazdaságtana. Az északi modell esélyei*. Osiris Kiadó.
- Samuelson, P. A. & Nordhaus, W. D. (2016). *Közgazdaságtan*. Akadémia Kiadó.
- Sandel, M. (2024). *Az érdem zsarnoksága*. MCC Press.
- Schumpeter, J. A. (1961). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press.
- Schumpeter, J. A. & Clemence R. (ed.) (1989). *Essays on Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism*. Transaction Publishers,
- 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). *Felmondási hullám: Mi a helyzet a vezetőkkel?* Fejlődésgazdaságtani Szakosztály. Forrás: <http://fejlodesgazdasagtan.hu/2021/11/24/felmondasihullam-mi-a-helyzet-a-vezetokkel/> Letöltés ideje. 2024. 06. 19.
- Vint, J. (2008). Wages Fund. In: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 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.

## Jegyzetek

- [1] Friedman (1970) egyébként elismeri, hogy a vállalatnak a profit-maximalizálását az alapvető társadalmi szabályok és erkölcsi normák betartása mellett kell elérnie. Azonban a neoliberais korszak 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).
- [2] Blaug (1990) felhívja a figyelmet, hogy a német közgazdaságtanban is korábban megjelenik a vállalkozó szerepe. Thünen 1850-ben 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 koonotációi miatt, viszont az amerikai közgazdaságtanban is az „entrepreneur”

kifejezés vált dominánssá (Ely, 1886). Az elemzett alkotók közül Hawley (1893, 1900) megpróbálkozik egy angol kifejezés meghonosításával, szerinte a vállalkozókat „enterpriser”-nek kellene hívni.

[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 köszönhette, hogy az amerikai polgárháborúban az Uniós hadsereg tábornokaként tevékenykedett, illetve később az első amerikai népszámlálások 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 ítélnek oda.

[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, 1902 [1899]).

[8] Clark munkásságát egyébként fia, John Maurice Clark (1884-1963) is tovább viszi, akinek munkásságában az intézményi és keynesiánus nézetek keveredtek.

[9] Fejtegetése korábbi 1883-ban megjelent „Political Economy” című könyvében alapult. (lásd: Walker, 1892 [1883]).

[10] Walker munkáltatók alatt a vállalkozókat érti, így a két kifejezést szinonimaként használjuk.

[11] 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.

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

[13] Az új verzió így már magában foglalja a három fiatal szerkesztőtárs, Thomas S. Adams, Max O. Lorenz és Allyn Abbot Young gondolatait is. Mindhárman meghatározó alakjai voltak az amerikai közgazdaságtannak. Thomas S. Adams Wilson elnöksége idején került adópolitikai tanácsadó pozícióba, így 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 növekedésemelvény megalapozójaként vált ismertté, valamint számos jelentős közgazdász, például Frank Knight, Edward Chamberlin és Káldor Miklós témavezetője volt.

[14] Bár azt elfogadja, hogy a monopol nyereségnek lehet közvetetten termelő ereje, ha elősegíti az új találmányokat (Hawley, 1900).