

Thomas Piketty és Anwar Shaikh válságelméleteinek ütközése

Anwar Shaikh: *Capitalism. Competition, Conflict, Crises*
New York, Oxford University Press, 2016

Tizenöt év munkája fekszik abban az ezeroldalas, új könyvben, amelyet Anwar Shaikh professzor, a *New School for Social Research* közgazdaságtan tanszékének vezetője jegyez. Egy tizenöt éves projekthez rengeteg bátorság kell, hisz' ki tudja, megtérül-e a munka, a rengeteg kitarítás.

Ha Piketty „Tökéje”-je celebritás könyv lett, Shaikh könyvének még inkább azzá kellene válnia. Piketty könyve ugyanis – bár komoly empirikus adatgyűjtésen alapul – a *komolytalan* elméletet fogalmaz még. Nem különbözteti meg a vagyont a tőkétől, a profitot a járadéktól, az eladósodásra alapozó növekedést a fenntarthatótól. Mindezt részletesen számon is kérték rajta olyan szerzők, mint Stiglitz, az ifjabb Galbraith, vagy Varoufakis. Ettől persze Piketty lényegi állítása a vagyoni egyenlőtlenségek növekedéséről még áll, értékes.

Shaikh könyve – bár ő is minden lépésnél empirikus visszaigazolást keres –, léptékekkel bonyolultabb elméleti alapzatra épít. Sőt, tulajdonképpen kritikusan újra áttekinti a közgazdaságtan teljes eszmetörténetét, cáfolatokkal és meghaladásokkal együtt. Ezért is nem lesz olyan főáramú könyv, sajnós, mint Pikettyé. Túlságosan bonyolult ahhoz, hogy az üzleti és populáris sajtóban jól átadható lenne, ezen kívül az üzleti sajtóban egyeduralkodó neoklasszikus közgazdaságtanról túl egyértelműen mutatja be annak tarthatatlanságát. Piketty, bár világhírű egyetemeken oktatójaként minden valószínűség szerint szintén tisztában volt ezzel, nagyon vigyázott, hogy fontos és társadalmilag releváns mondanivalóját a főáramon belül mondja el.

Shaikh kiindulópontja, hogy a *mainstream* neoklasszikus közgazdaságtan olyan elméleti konstrukciókat épített fel, amelyek már elméletileg is inkoherensek, inkonzisztensek, és amelyeket azután nem vet össze a létező kapitalizmus gyakorlati valóságával. Ezzel szemben szerinte, a közgazdaságtannak vissza kell nyúlni ahhoz a korábbi, leginkább a klasszikusokra jellemző hagyományához, amely eleve a létező kapitalizmusban megfigyelhető empirikus folyamatokból

építi fel az elméleti konstrukciót. Shaikh ezt igyekszik végrehajtani, ezért könyve egyszerre gazdag elméletben és empiriában. Kiindulópontja, hogy a 2008-ban kezdődő Nagy Recesszióval megnyílt az út az addig a neoklasszikus tanok által dominált közgazdaságtan újragondolására. A könyv első részében tehát bőséges teret ad magának, hogy részletesen összefoglalja a neoklasszikus iskola elméleti alapjait porig romboló, egyébként már korábban is ismert, bár nem elég széles körben megértett kritikákat:

- *Metodológiai individualizmus*: míg a neoklasszikus közgazdaságtan az izolált egyénből indul ki, addig bizonyítottan az egyéni döntéseket meghatározón befolyásolják a csoport-hovatartozások (például: a családja által az egyén rendelkezésre bocsátott erőforrások); *homo economicus*, *hiperracionális viselkedés*: számtalan tudományos bizonyíték van arra, hogy az egyének nem viselkednek racionálisan. A racionális egyén feltételezése társadalmi ideálként degradáló és életveszélyes, módszertani alapelemként félrevezető. Shaikh Amartya Sent idézi, aki szerint az ilyen ember „társadalmi imbecil”. Ahogy a játékelmélet specialistája, Varufakisz figyelmeztet rá: a hiperracionálításra épülő játékelmélet érdekes elméleti konstrukció, de nem szabad összekeverni a valósággal. Ez a fajta emberkép egyébként nem kizárólag a neoklasszikus közgazdaságtanra jellemző, hanem például egyes marxianus iskolákra is (analitikus marxizmus).
- *A homogén reprezentatív ágens feltételezése, amely a hiperracionális egyénnel modellezi az aggregát viselkedést*: már a homogén egyéni preferenciák feltételezése is olyan mértékű absztrakció, amely végletesen eltávolít a valóságtól. A neoklasszikus közgazdaságtanban ugyanis tulajdonképpen csak egyetlen fogyasztó van, és egyetlen cég. Az egyéni szinten megfigyelhető viselkedés nem vihető át egy az egyben az aggregát szintre, ott *emergens* jelenségek tapasztalhatók. Az egyének ugyanis kölcsönhatásba lépnek egymással, és aggregát szinten új jelenségeket hoznak létre: az egész nem egyszerűen csak a részek összege. A természettudósok számára abszurd, azonnal láthatóan hibás lenne egy ilyen egyszerű aggregát szintre emelés.
- A fókusz: *kereskedelem a termelés helyett*: a neoklasszikus közgazdaságtan az értékteremtő termelés helyett a már megtermelt termékek kereskedelmét állítja fókuszba. Ez egy ideológiai jellegű lépés, hiszen így elkerülhető a megtermelt érték létrehozásának és elosztásának politikailag terhelt kérdése. A már megtermelt terméken szerzett profit egyszerű *arbitrázs*, kereskedelmi profit. Ez azonban lényegileg más, mint a termelő cégek profitja. (Szemben az osztrák iskolához tartozó Kirznerrel, aki szerint a termelő cégek is arbitrázst hajtanak végre: az étteremben felszolgált étel

nem egyszerűen a piacon összevásárolt alapanyagok összedobált halmaza.)

- **Nagyszámú, teljesen homogén, árelfogadó cég:** szemben a valósággal, ahol minden tényleges piacon korlátozott a cégek száma, a neoklasszikus közgazdaságtan nagy számú céggel operál. Ennek ismét csak ideológiai oka van. A nagy számú kis cég mind-mind árelfogadó kell legyen. Egy ilyen rendszerben viszont abszurd módon nincs elmélet az árképzésre. Ha minden cég árelfogadó, akkor ki határozza meg az árat? Tudjuk, hogy a valóságban a cég maga teszi ezt meg összköltsége és profitvárakozása alapján, ez azonban ismét csak visszavezet bennünket a profitráta politikailag érzékeny világába.
- **Az általános egyensúlyi elmélet totális abszurditása.** A Walras nevével fémjelzett általános egyensúlyi modellben csak akkor jöhet létre kereskedelem, ha a világgazdaság számtalan cikkére minden fogyasztó ár- és mennyiségi ajánlatot tett, majd ezt egy feltételezett fiktív alkusz valahogy egymással szemben elrendezte, és közli az árakat. Ebben az elképzelésben már a sehol nem létező központi alkusz személye is bizarr, ám a végtelen számú termék egymással szembeni elrendezése pontosan ugyanolyan megoldhatatlan problémát jelent, mint – a Hayek és von Mises által helyesen kiprovokált „szocialista kalkulációs vitában” – a szovjet rendszerre jellemző utasításos tervezés. Ráadásul, ahogy azt a behaviourista közgazdaságtan bebizonyította, ilyen általános egyensúly kialakulása több időt venne igénybe, mint amennyit az emberiség kialakulása igénybe vett.
- **A bér mint a tőke határtermelékenysége:** ahogy azt Sraffa az ötvenes-hatvanas évek nagy tőkevitáiban bemutatta, a profit nem lehet a tőke határtermelékenysége. Sraffa 1960-ban megjelent *The Production of Commodities by means of Commodities* (magyarul: *Áruk termelése áruk révén*, Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1975, fordította: Major Iván) című könyve atombombaként hatott. Kritikájának értékét az adja meg, hogy ellenfelei által is elismert módon bizonyítja be kristálytisza logikával a neoklasszikus profit- és bérelmélet tarthatatlanságát. A neoklasszikus egyensúlyi, kereslet-kínálati modellek megalapozatlanul vezetnek le a költségekből a profitot. A Ricardo-féle klasszikus közgazdasági modellhez visszatérő levezetése szerint, a termékek ára hatással van egymásra. Az egyik árucikk árát meghatározza az előállításához szükséges más termékek ára. Ebből az is következik, hogy a profitrátából lehet csak levezetni a termék előállításához szükséges más termékekét, magyarul a költségeket. Azaz az áruk előállításához szükséges más áruk költsége és a profit közötti viszony fordított, mint ahogy azt a neoklasszikus iskola tanítja. Ha pedig ez így van, abból az is következik, hogy a profitrátát

nem valamifajta semleges, objektív piaci mechanizmus határozza meg. A profit nem lehet a tőke határtermelékenységének ára, a bér pedig a munkáé, ahogyan azt a neoklasszikus közgazdaságtan tanítja. Élesen fogalmazva: az érvényes közgazdasági álláspont szerint tehát, nem lehet a bérszínvonalért a munkást okolni, ahogyan az, sajnálatos módon, például a magyar közvitákban gyakran megtörténik. Sraffa bemutatja, hogy a két termelési tényező által kombinációban előállított többletérték elosztása bér és profit irányba a szereplők közötti nyers erőviszonyokon múlik. Ahol a munkavállalók szétaprózódtak, ott a bérek visszaszorulnak, a profit pedig megnő. Ahol erős szakszervezetek kvázi monopóliumként „árulják a munkaerőt”, ott a bérek magasabbak lesznek a profit rovására. Ahogy Joan Robinson bemutatta: a tőke össze sem adható. A hozzáadott érték elosztása profitra és bére nem valamilyen meritokratikus úton történik, hanem nyers társadalmi érdekérvényesítés (szakszervezetek, sztrájkok) útján.

A neoklasszikus iskola módszertani alapjainak ezek a végzetes hiányosságai eddig is ismertek voltak, és a huszadik századi közgazdaság-elméleti viták tényleges korpuszát alkották. Ennek ellenére, a közgazdaságtan tanítását ténylegesen mégis ez a tudományos értelemben hamis iskola határozta meg, a kritikákat a legtöbb esetben nem tanítják meg a hallgatóknak. Akik a tökéletes piaci verseny paradigmáját – helyesen – nem látták jó alapnak egy közgazdasági elméleti modell felépítésére, azok nagyon sokszor a verseny helyett különböző monopóliumelméletek (Chamberlin, Joan Robinson, Baran és Sweezy, Kalecki stb.) irányába indultak el. Shaikh ezt az irányt elutasítja, szerinte a cégek által érzékelt monopolhelyzet folytán lehetővé tett *profit markup* (haszonkulcs) nem játszik meghatározó szerepet. Ez a rész Shaikh átfogó munkájának valószínűleg legkevésbé meggyőző része. Alapvetően empirikus alapon utasítja el a monopolelméleteket, nem túlságosan széles körű empiriára építve. Ugyanakkor abban igaza van, hogy a monopolelméletek valójában szintén a tökéletes piac ideáljából indulnak ki. Sweezy-re hivatkozik, aki szerint a tökéletes piaci modellhez képest annyira sokféle torzítás hozhat létre monopolhelyzetet, hogy képzelenség erre egységes elméletet alkotni. Egy ilyenhez leginkább talán Kalecki jut közel, ezt azonban Shaikh empirikus alapon véli cáfolni. Shaikh szerint azonban a neoklasszikusok (Friedman, Stigler) ellentámadása után a monopolelméletek arra a nem kívánt sorsra jutottak, hogy ironikus módon, inkább megerősítették vonatkoztatási pontjukat, a tökéletes versenypiaci elméletet, aminek csupán lábjegyzetévé váltak a gazdaságelmélet könyvekben. Valódi alternatív modell hiányában ugyanis a tökéletes piac hívei legyintheznek, mondván, hogy az ő modelljük pusztán egy ideáltípus, absztrakció, mindenki tudja, hogy a valóságban az ideáltí-

pusok módosulnak. Azt már nem elemzik, hogy a modellnek mekkora a valós magyarázóereje? A tudományos modelleknek ugyanis minden lényegeset tartalmazniuk kellene, és csak a lényegtelen szabad, kell elhagyniuk. Amennyiben a modell csak nagyon gyengén mintázza a valóságot, akkor az rossz modell, a természettudományokban meghaladottnak tekintenék, és újat alkotnának helyette. Ez a helyzet a tökéletes piaci modellel is.

Shaikh javaslatot tesz egy olyan megközelítésre, amely ugyan abból indul ki, hogy a cégek között igenis létezik valamilyen mértékű verseny, ez azonban közel sem tökéletes. Ő ezt a megközelítést „valódi versenynek” (*real competition*) nevezi, és a klasszikus közgazdaságtani iskolára (Smith, Ricardo, Marx) kívánja alapozni. Szerinte abból kell kiindulni, hogy a cégek költségszintjük alapján versenyeznek. Az egyes iparágak profitrátája eltérő lehet, azonban a kapitalizmusban létezik egy arbitrázstendencia ezen profitráták kiegyenlítésére: a tőketulajdonosok a magasabb profittal kecsegtető iparágak felé sodródnak. Shaikh szerint azonban, az egyes iparágak jövedelmezőségét nem az átlagos tőke profitrátája határozza meg, hanem az *inkrementális* (fokozatosan növekvő) tőkée. Azaz a legfrissebb technológiát használóé. Ami tehát az iparágak között kiegyenlítő tendenciát mutat, az ennek az inkrementális tőkének a profitrátája, nem az egész iparágra jellemző átlagos profitráta, ahogy azt a marxai munkaérték-elméletet cáfolni kívánó úgynevezett transzformációs probléma esetében feltételezték. Ráadásul még ez az inkrementális profitráta is inkább csak imbolyog a nemzetgazdasági „normálprofit” mint attraktor körül, de ténylegesen nem simul abba bele. Ebben az értelemben tehát, Shaikh egy nem egyensúlyi, dinamikus rendszert ír le. Ezen elméleti megfontolásait azután ellenőrzi a valódi gazdaság empirikus profitadatai alapján, amelyek azokat szépen vissza is igazolják. Fontos megjegyezni, hogy Shaikh dinamikus rendszerében az átlag-profitráta tendenciális süllyedése együtt jár a gazdasági ciklusokkal. Számára a rövidebb ciklusok oka a technológia váltás, a hosszabb ciklusokat viszont a gazdaság belső működési logikája indokolja. Shaikhnél ezek a hosszabb ciklusok a Kondratyev-ciklusok, amelyek vélekedése szerint, alkalmasak voltak akár a 2008-as válság előrejelzésére is. A Kondratyev-ciklusokra vonatkozó elméletet korábban sokan azért tartották meghaladottnak, mert annak a nemzeti valutában kifejezett változatát vizsgálták. Kondratyev azonban közölte az aranyban kifejezett mutatót is, aminek alakulása, Shaikh szerint, továbbra is megbízhatóan egybeesik a világgazdaság ténylegesen tapasztalható gazdasági ciklusaival.

Shaikh „valódi versenyében” a cégek egymással éles harcban állnak. A termékcikluson belül az árak folyamatos csökkenése tapasztalható, amit a magasabb profitrátájú, inkrementális tőkeformákkal (újabb technológiával) versenyző cégek képesek csak elviselni. Az alacsonyabb

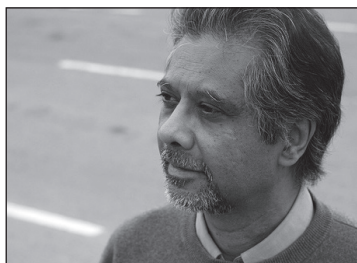
profitrátájú tőkeformákkal versenyző cégek csődbe mennek. Shaikh szerint ez, és nem pedig az árverseny a „valódi verseny” alapja.

Az illetén megközelítésnek meg van az a hatalmas előnyük, hogy felépítésükhöz nem szükséges bármit is tudnunk az egyes egyének preferenciáiról. A homogén ágensekre és preferenciagörbéikre építő abszurd és hamis, neoklasszikus mikro–makró-konverzió tehát megkerülhető. A kiindulópont a cégek tényleges működése. Shaikh tehát tulajdonképpen egy sraffaiánus/neo-ricardiánus közgazdasági elméletet épít fel, mégpedig azon a vonalon, ahol Sraffa nincs ellentmondásban Marxal. Ez Shaikh a könyvben részletesen ki is fejti.

Shaikh szerint, a kapitalizmus, a cégek valódi versenyében tapasztalható működése miatt, ciklikusan működik. Bár a Kondratyev-féle, ismert *nagyciklikusok* az árszínvonal torzításai miatt az elmúlt évtizedekben már nem tapasztalhatók, ha azonban aranyban mérjük őket, akkor továbbra is megjelennek. (Shaikh szerint, ráadásul az aranyban kifejezett értékek táblázatos formában megjelennek Kondratyev könyvének függelékében, aki azonban nem ismerte fel ennek potenciális jelentőségét.) Ezen nagyciklusok periodikus ismétlődése nem csak a tizenkilencedik század ismert nagy válságaira illeszthető rá, hanem a *nagy gazdasági válságra* és a hetvenes évek *stagflációs válságára* is, illetve a ciklusok alapján megjósolható volt a 2008-ban bekövetkezett *nagy recesszió* is.

Mindennek napjaink szempontjából elképesztő jelentősége van. A posztkeynesiánus közgazdászok (Piketty, Atkinson, Saez, Krugman és sokan mások) ugyanis úgy tartják, hogy a 2008-as válságot a kapitalizmuson belül tapasztalható egyenlőtlenségek okozták. (Abban egyetértés van, hogy a pénzügyi rendszer destabilizációja csupán a kirobbanás formája, nem pedig mélyebb oka volt.) Piketty és mások szerint tehát, amennyiben a társadalmi egyenlőtlenségeket csökkenteni lehetne, például jelentős jövedelmi és vagyonadók segítségével, akkor létrejönne az a kereslet, ami kimozdítaná a világgazdaságot a stagnálásból. Shaikh azonban arra figyelmeztet, hogy a nyolcvanas években a Reagan és Thatcher nevével fémjelzett neoliberális kurzus nem véletlenül kezdett bele a kapitalizmus korábbi, keynesiánus jóléti állami formájának lebontásába. Csökkenésben volt ugyanis a normálprofitráta, és ezt kellett ellensúlyozni. Ennek egyik formája a korábbi érdekharmónizációs, béralkura alapuló modell lebontása volt a szakszervezetek jogosítványainak drámai mértékű gyengítésén keresztül. Ez ismét csak a profit irányába toltá el a hozzáadott érték elosztását, a bérek kárára. Ezzel egy időben, a neoliberalizmus monetáris politikája (Volker, Greenspan, Bernanke és a „nagy moderáció”) az inflációs és kamatrátá alacsony tartására törekedett, ezzel megteremtve az olcsó eladósodás lehetőségét. A nyolcvanas-kilencvenes-kétezres évek gazdasági növekedése tehát nagyrészt ezen az olcsó eladósodáson alapult, ez tette lehetővé a megfelelő kereslet létrejöttét a háztartások, a vállalkozások és az államok szintjén egyaránt. Egy

folyamatos eladósodásra alapuló, azaz fenntarthatatlan modell esetében tehát nem elégséges a belső egyenlőtlenségek kezelése, ahogy azt a posztkeynesiánusok javasolják.



Anwar Shaikh

Ez pedig itt egy nagyon fontos pont, ahol ismét csak össze kell vetnünk Pikettyt Shaikh-el. A keynesiánus iskola megoldási

javaslatát a válságra jól reprezentálja Thomas Piketty szakpolitikai javaslata, amely szerint magas felső kulcsokkal kellene adóztatni a jövedelmeket, illetve a vagyont. Zucman és mások ezt kiegészítik az adóparadicsomokba bújtatott vagyon visszavételével. Mindez azonban onnan jön, hogy az ő kiindulópontjuk Piketty „vagyon *versus* gazdasági növekedés” képlete, amely exponenciálisan gyorsuló vagyoni koncentrációt jelez a szupergazdagok irányába. Azaz az ő elképzelésük szerint, egy radikálisabb újraelosztással lehetséges lenne a folyamatot megfordítani, a kapitalizmust működőképessé tenni azáltal, hogy a neoliberais, alacsony adókkal működő államból visszalépünk egy erőteljesebb adóztatás felé.

A vagyoni koncentráció azonban nem teljesen feleltethető meg a tőke koncentrációjának, ahogy arra többen felhívták Piketty figyelmét. A folyamatok mélyén ott található a profitráta hosszú távú tendenciája. Ez pedig Shaikh adatai szerint – melyek szerinte csak a második világháború után konzisztensek – csökkenőben van. A jóléti korszakban ez a profitráta folyamatos csökkenésben volt, amit az azt követő neoliberais korszak megállított. Ennek eszközei a már említett eladósítás (a háztartások, a magángazdaság, a pénzügyi szektor és a nemzetállamok szintjén egyaránt), illetve a mesterségesen alacsonyan tartott kamatrátá, amely a reálprofitra hat. Shaikh szerint tehát ezek nélkül a profitráta folyamatos süllyedése folytatódott volna.

A két megközelítés két egészen eltérő következtetéshez vezet a szerzőket. A keynesiánusok fenntarthatónak gondolják a kapitalizmust, amennyiben a jóléti mechanizmusok újra működnének. (Egyes szerzők, mint Streek vagy Hasselt ezen belül nagyobb hangsúlyt fektetnek a szakszervezeti jogosítványokra, a béralkura. Mások, mint Piketty, inkább az adóztatás–újraelosztás mechanizmusait erősítének). Ezzel szemben Shaikh szerint, a kapitalizmus fő mozgatórugója a profit, s annak csökkenése határozott lépésekre kényszeríti a tőketulajdonosokat. Ilyen volt a neoliberais fordulat is. Már Piketty javaslata is jelentős politikai átrendeződéseket igényelne, Shaikh olvasata azonban igen komoly konfrontációt jelez előre, radikális lépéseket a folyamatosan csökkenő profitráta hatására.