

János Kornai

Czym właściwie jest *Kapitał w XXI wieku*? Garść uwag na temat książki Thomasa Piketty'ego

Zdaniem Jánosa Kornai, mimo niewątpliwych walorów poznawczych książki *Kapitał w XXI wieku*, jej autor prezentuje cząstkową, zniekształconą analizę funkcjonowania systemu kapitalistycznego, która prowadzi go do błędnych wniosków oraz do sformułowania bardzo ograniczonego repertuaru zaleceń dla polityków. Węgierski ekonomista zarzuca Thomasowi Piketty'emu przede wszystkim pominięcie takich aspektów kapitalizmu, jak: dynamika, konkurencja jako bodziec do działania, postęp techniczny i jego wpływ na kształtowanie wszystkich aspektów współczesnego życia człowieka. Kornai swoje poglądy ilustruje licznymi przykładami zaczerpniętymi z prac innych ekonomistów.

Słowa kluczowe: kapitał, nierówności, podział bogactwa, wzrost, dynamika, konkurencja, motywacja do działania, wpływ postępu technicznego na wszystkie dziedziny życia.

1. Wstęp¹

Kapitał w XXI wieku Thomasa Piketty'ego to wspaniała książka, wieńcząca ważny etap wyjątkowo ważnego programu badawczego, obejmującego kilka dziesięcioleci. Jego początki wiążą się przede wszystkim z pracami Tony'ego Atkinsona, a jego uczestnikami są znakomici naukowcy

i grupy badawcze z wielu krajów². Program ten ma ujawnić prawidłowości oraz długoterminowe tendencje w dziedzinie podziału dochodów i bogactwa w systemie kapitalistycznym.

Piketty'emu przyświecają w jego książce idee równości i solidarności. Autor wyraża poczucie głębokiego moralnego obowiązku wobec ubogich, wykorzystywanych i pokrzywdzonych. Jego poglądy odzwierciedla nie tylko treść książki, lecz także jej ton. Piketty nie jest niezaangażowanym, obojętnym naukowcem, lecz pisze jak człowiek odczuwający cierpienia milionów ludzi i wyraża oburzenie faktem, że ogromna ilość dóbr na świecie trafia w ręce osób otrzymujących bogactwo w spadku po wcześniejszych pokoleniach.

Dotąd ukazało się przynajmniej sto recenzji *Kapitału w XXI wieku*, więc moja raczej nie będzie sto pierwszą. Recenzja oznacza szczegółową analizę zalet i niedociągnięć, a nawet błędów w danej publikacji³, ja jednak podjąłem się skromniejszego

János Kornai
Professor of Economics Emeritus
Harvard University and Corvinus University
of Budapest
Adres biura:
Fővámter 8
1093 Budapest, Hungary
janos.kornai@uni-corvinus.hu

¹ Na słowa podziękowania za cenne rady zasługują: Zsuzsa Dániel, László Garai, Botond Kőszegi, István György Tóth, Emmanuel Saez, András Simonovits, Daniel Waldenström, Chenggang Xu oraz László Z. Karvalics, lecz w tym miejscu musi paść zwyczajowe zastrzeżenie – odpowiedzialność za treść prezentowanej pracy ponosi wyłącznie jej autor. Dziękuję Réce Branyicki, Ádámowi Kerényiemu i Andrei Reményiemu za sprawną pomoc w badaniach oraz Brianowi McLeanowi za precyzyjny, przejrzysty przekład. Korzystając ze sposobności, chciałbym także podziękować Uniwersytetowi Korwina w Budapeszcie, Fundacji By Force of Thought oraz Fundacji ISC za wsparcie.

² Zob. Atkinson (1997). Anthony B. Atkinson i François Bourguignon (2015) na ponad dwóch tysiącach stron dokonują przeglądu literatury ekonomicznej poświęconej podziałowi dochodów.

³ Obszerną i wnikliwą analizę można znaleźć w Milanovic (2014). Relacje z debaty na temat książki Piketty'ego zamieściły takie czasopisma jak „Journal of Economic Perspectives” (zima 2014), „CESifo Forum” (jesień

zadania. Jak wskazuje podtytuł niniejszego tekstu, chciałbym się podzielić z czytelnikami kilkoma refleksjami, jakie przysły mi do głowy podczas lektury wspomnianej książki.

Piketty pisze we wstępie: „(...) należę do pokolenia, które miało 18 lat w roku 1989, roku dwóchsetlecia rewolucji francuskiej, ale także roku upadku muru berlińskiego. Należę do pokolenia, które stało się dorosłe, słuchając w radiu o zaważeniu się dyktatur komunistycznych, i nigdy nie odczuwało najmniejszej czułości czy nostalgii za tymi reżimami czy za sowyetyzmem” (Piketty 2015d: 47).

Piketty urodził się i jak dotąd żyje w dobrym miejscu w dobrym czasie: dla niego ustrój demokratyczny i kapitalistyczna gospodarka rynkowa są czymś oczywistym. Nie mogę tego samego powiedzieć o sobie. Przeżyłem siedem radykalnych transformacji, które można zaliczyć do przemian ustrojowych, ponieważ obejmowały one polityczne formy rządów, instytucje gospodarcze lub jedne i drugie. Ósma transformacja rozgrywa się na moich oczach od 2010 r. Dla mnie, dla mojego pokolenia i kolegów, których losy potoczyły się podobnie do moich, demokratyczna forma rządów ani gospodarka kapitalistyczna wcale nie są czymś oczywistym. Mam w zwyczaju analizować ważne kwestie, takie jak nierówności, w ramach pojęciowych odwołujących się do porównań ustroju kapitalistycznego z ustrojem socjalistycznym, uzupełnionych wiedzą na temat przejścia od kapitalizmu do socjalizmu i podróży z powrotem, od socjalizmu do kapitalizmu. Pod tym względem podejście przyjęte przeze mnie w niniejszym tekście odbiega zasadniczo od stanowiska reprezentowanego przez Piketty’ego. Nigdy nie przyszłoby mi do głowy przypuszczać, że Piketty i badacze myślący tak jak on chcieliby stworzyć formację przypominającą upadły ustrój socjalistyczny. Wiem, że proponują oni bardziej akceptowalną formę kapitalizmu – i w tym sensie

2015) oraz „American Economic Review, Papers and Proceedings”. Ta ostatnia publikacja zawiera także podsumowanie konferencji Amerykańskiego Stowarzyszenia Ekonomistów, która odbyła się w styczniu 2015 r. Na Węgrzech głos na ten temat zabrali m.in. Lajos Bokros, Péter Felcsuti, Péter Mihályi, Iván Szelényi oraz István György Tóth, istnieje również zapis rozmowy Ferencza Vicseka z Gáborem Kunczem i Györgym Surányim.

z pewnością myślimy podobnie. Dla mnie osobieście wszelkie porównania z socjalizmem – takim, jaki rzeczywiście istniał na pewnym etapie rzeczywistości historycznej – stanowią narządzie analitycy godne polecenia. Porównywanie systemu kapitalistycznego z jego przeciwieństwem pozwala na bardziej jednoznaczne i wyrazistsze wyeksponowanie jego głównych immanentnych, swoistych cech. Podobne cele można osiągnąć, badając przejście od socjalizmu do kapitalizmu, gdyż uwidacznia ono najistotniejsze cechy systemu kapitalistycznego występujące w rzeczywistości, *in vivo*, a nie w sztucznych warunkach laboratoryjnych. Szkoda, że Piketty, podobnie zresztą jak wielu innych zachodnich naukowców, nie korzysta z tego narzędzia analitycznego.

Czytając książkę Piketty’ego, zadawałem sobie pytanie o jej związki z *Kapitałem* Marksa. „Karol Marks powrócił i napisał *Kapitał* na nowo” – tak brzmiał tytuł artykułu w języku węgierskim, przypadkiem zauważony przeze mnie w wysoko cenionym portalu internetowym, który odwiedziłem podczas pracy nad niniejszym studium (Losoncz 2015). Czy to jest właśnie *Kapitał* naszych czasów? Pytanie to nieuchronnie nasuwa się wszystkim czytelnikom podejmującym lekturę dzieła Piketty’ego⁴. Czy autor wzbogacił prace Marksa danymi, których ten w swoim czasie nie mógł znać? Czy rozwiązał problemy teoretyczne, z którymi daremnie borykał się Marks? Książka zawiera sugestie, że *Kapitał* Marksa wpłynął na tok myślenia Piketty’ego. Pierwszy *Kapitał* niewątpliwie wywarł przemożny wpływ na mnie: przeczytałem go od deski do deski, gdy miałem 19 lat, sporządzając szczegółowe

⁴ Nie można domniemywać, że Piketty chciał coś podobnego zaproponować. W swojej książce nie zawarł stwierdzeń dających podstawy do takich podejrzeń. Być może to wydawcy dokonali wyboru chwytliwego tytułu i układu typograficznego dla celów marketingowych. Z drugiej strony, we wstępie do książki nie można znaleźć ani jednego zdania, które sugerowałoby coś przeciwnego. Słowo *Kapitał* w tytule wydania francuskiego wydrukowano małymi literami (Piketty 2013). Przełom nastąpił dopiero wraz z pojawieniem się na rynku wersji angielskojęzycznej, w której zapisano je wersalikami. W wydaniu węgierskim (Piketty 2015a) odpowiednik słowa KAPITAŁ złożono wersalikami, a resztę tytułu – w dwudziestym pierwszym wieku – mniejszą czcionką.

notatki, a doświadczenie to w dużym stopniu przyczyniło się do tego, że uwierzyłem w socjalizm. Wiele lat później zerwałem z marksizmem i zwróciłem się przeciwko naukom Marksa oraz jego praktycznym propozycjom politycznym pod wpływem wstrząsających przeżyć historycznych (Kornai 2009). Dla mnie książka zatytułowana *Kapitał w XXI wieku* nawiązuje do pewnych bardzo aktualnych problemów z marksizmem oraz z kształtowanymi przez marksizm wizerunkami kapitalizmu i socjalizmu.

Zresztą nie tylko tytuł rozbudza w czytelnikach oczekiwanie w s z e c h s t r o n n e j analizy kapitalizmu. W podtytule podkreśla się, że zasadniczy problem tego systemu polega na podziale: „Tematyka podziału dóbr zasługuje na to, by zająć się nią w sposób metodyczny i systematyczny” (Piketty 2015d: 28)⁵. W swojej książce Piketty nadaje nazwy pewnym prawidłowościom i relacjom, odpowiednio: „podstawowego prawa kapitalizmu”, „drugiego podstawowego prawa kapitalizmu” oraz „podstawowych sprzeczności kapitalizmu”⁶. Są to mocne, wiele obiecujące wyrażenia. Książka Piketty'ego wzbudza u licznych czytelników nadmierne oczekiwania, o ich spełnieniu nie może być mowy. Właśnie te nadmierne oczekiwania i poczucie braku spełnienia będą jednym z motywów przewodnich tego, co chciałbym powiedzieć.

Nie pałam sympatią do recenzentów formułujących swój przekaz w kategoriach zarzutów, że autor zajął się tym, a nie czym innym, i przechodzą do analizy swojego ulubionego zagadnienia. W prezentowanej tu pracy wychodzę z zupełnie odmiennego założenia. Nie uskarżam się na nieporuszenie przez Piketty'ego problemów, z którymi mam do czynienia, jak czynią niekiedy naukowcy realizujący programy badawcze podobne do mojego. Każdy autor ma suwerenne prawo do zawężenia tematyki swoich książek, powinien

⁵ W artykule (Piketty 2015b) autor podsumowuje idee zawarte w swojej książce, apelując o „przywrócenie kwestii podziału należnego jej miejsca w centrum debaty ekonomicznej”.

⁶ Marks w swoim *Kapitale* nie używa wyrażen „podstawowe prawo” ani „podstawowa sprzeczność”. Określenia te wywodzą się z nauczania „ekonomii politycznej”, mającego na celu popularyzację marksizmu. Krytyki koncepcji „podstawowego prawa” Piketty'ego dokonuje Ray (2015).

jednak poinformować czytelników, gdzie wytyczył te granice. Moje zastrzeżenie wynika z tego, że potraktowałem poważnie obietnicę złożoną przez Piketty'ego i oczekiwałem jej spełnienia.

Podział dochodów i bogactwa pod wieloma względami wiąże się z innymi zjawiskami o charakterze systemowym: każdy, kto chciałby je wszystkie przeanalizować i wejść w spór z tezami zawartymi w monumentalnym dziele Piketty'ego, musiałby tego dokonać w książce o podobnej objętości. W tym artykule wydobywam ze zbioru interesujących nas relacji znacznie mniejszy podzbiór, na który składają się wzajemne interakcje rozwijających się sił wytwórczych, zwłaszcza postęp techniczny, nierówności i bodźce motywujące podmioty gospodarcze do działania. Zaznaczam od razu, że nawet dość pobieżna analiza tych potrójnych wzajemnych powiązań pozostaje niepełna. Niektóre bardzo ważne wątki (np. relacje między ilościowym wzrostem produkcji i rozwojem państwa opiekuńczego) zostały pominięte.

2. Rozwój sił wytwórczych i postęp techniczny

Dążąc do zrozumienia natury kapitalizmu, Marks upatrywał zasadniczego problemu w produkcji, a nie w podziale dóbr, podobnie jak wielu innych ekonomistów przed nim i po nim. Ja sam zaliczam się do tej grupy; wydaje mi się to oczywiste. Marksa jako naukowca i polityka interesowało to, jak rozwijają się siły wytwórcze i jak na ten proces wpływają stosunki produkcji⁷. Doceniał i wielokrotnie podkreślał w swoich pracach fakt, że kapitalizm dał mocny impuls do rozwoju sił wytwórczych, które do tamtej pory pozostawały na niezmiennym poziomie lub rozwijały się w nieznacznym stopniu. Pozwolę sobie zacytować słynny fragment *Manifestu komunistycznego*: „W ciągu swego stuletniego zaledwie panowania klasowego burżuazja stworzyła siły wytwórcze bardziej masowe i kolosalne niż wszystkie poprzednie

⁷ Celowo używam tutaj terminologii Marksa (siły wytwórcze, stosunki produkcji). Wyrażenia te łatwo można przełożyć na żargon innych szkół ekonomii.

pokolenia razem. Ujarzmienie sił przyrody, rozpowszechnienie maszyn, zastosowanie chemii w przemyśle i rolnictwie, żegluga parowa, koleje żelazne, telegrafy elektryczne, przysposobienie pod uprawę całych części świata, uszlachetnienie rzek, całe jakby spod ziemi wyczarowane rzesze ludności – które z poprzednich stuleci przypuszczało, że takie siły wytwórcze drzemią w łonie pracy społecznej?” (Marks, Engels 2007 [1848]: 6). Lecz Marks był przekonany, że kapitalistyczne stosunki produkcji (dominacja własności prywatnej i rynku, powiększone i wzmocnione działaniami państwa reprezentującego interesy kapitalistów) prędzej czy później zaczną utrudniać rozwój sił wytwórczych. Właśnie dla tego kapitalizm miał zostać zlikwidowany i zastąpiony stosunkami społecznymi bardziej sprzyjającymi rozwojowi. Wielu opacznie zrozumiało Marksa. Chociaż bardzo interesowały go kwestie moralne, jego zdaniem kapitalizm musiał zostać zastąpiony innym systemem nie z powodu nieodłącznej niesprawiedliwości ani nieakceptowalności z moralnego punktu widzenia – zmiana ta miała odzwierciedlać konieczność dziejową i wystąpić z przyczyn obiektywnych. Kapitalizm miał się zdezaktualizować, ponieważ utrudniał rozwój sił wytwórczych.

Twierdzeniom Marksa ostatecznie zadał kłam rozwój wydarzeń.

Argument 1. Siły wytwórcze w systemie kapitalistycznym rozwijały się coraz intensywniej. Przewidywania Marksa nie sprawdziły się, jeżeli rozwój mierzyć poziomem PKB (skrupulatnie udokumentowanym przez Piketty’ego). Biorąc pod uwagę przeciętne wartości w odstępach pięćdziesięcioletnich, produkcja *per capita* wzrastała w tempie nieznanym w systemach przedkapitalistycznych – 1, 2 lub 3 procent rocznie przez dłuższy czas. To niewiele, lecz skumulowany w dłuższej perspektywie czasowej procent składany przekłada się na bardzo wysoki poziom wzrostu. W żadnym wypadku nie jest to stagnacja, nie mówiąc już o zapaści.

Ponadto szereg czasowe PKB dość nieprecyzyjnie odzwierciedlają rozwój sił wytwórczych. Używając określenia Hegla, ilustrują one jedynie zmiany ilościowe. Piketty bardzo szczegółowo odnosi się do ilościowego aspektu wzrostu (Piketty 2015d, głównie s. 107–110). Lecz tak

skonstruowany wskaźnik, a wraz z nim cały tok myślenia Piketty’ego, w ogóle nie uwzględnia zmian jakościowych. Co dane na temat wzrostu PKB mówią nam o głębokich, rewolucyjnych zmianach, które kompletnie przeobraziły życie ludzkości dzięki postępowi technicznemu? Próba opisanie ich za pomocą wskaźników produktywności zawęża i upraszcza ich obraz. Przecież radykalnym zmianom ulega styl życia.

Porównując życie w czasach Marksa z życiem w naszych czasach, dostrzegamy ogromne zmiany. Praktycznie nie da się znaleźć dziedziny działalności człowieka czy formy kontaktów międzyludzkich, które nie zostałyby całkowicie zmodyfikowane przez postęp techniczny. Weźmy przykład z życia rodzinnego. Istniało wiele czynników politycznych, społecznych i kulturowych wpływających na podział pracy między mężczyznami i kobietami oraz na relacje między członkami rodziny. Postęp techniczny z pewnością okazał się jednym z najsilniej oddziałujących czynników: innowacje, takie jak elektryczny sprzęt gospodarstwa domowego oraz jednorazowe pieluchy, w znacznym stopniu ułatwiły wykonywanie obowiązków domowych; antykoncepcja radykalnie zmieniła relacje między mężczyznami i kobietami, ojcami i matkami; telefony komórkowe i Skype oddały do dyspozycji członkom rodzin nowe możliwości kontaktowania się; komputery pozwoliły pracownikom umysłowym wykonywać swoje obowiązki w domu. Weźmy drugi przykład: wypoczynek i sposób wykorzystania wolnego czasu. Ogromne zmiany spowodowało masowe wykorzystanie telewizorów, smartfonów i Internetu, samochodów i samolotów.

Postęp techniczny przyspiesza. Empirycznie zaobserwowana prawidłowość, znana jako prawo Moore’a, polega na tym, że rozwój techniczny, a przynajmniej niektóre spośród składających się nań procesów cząstkowych, można opisać za pomocą ścieżki wykładniczego wzrostu (Brock 2006; Kurzweil 2006). Najbardziej dynamiczne zmiany zachodzą w sferze określanej jako sektor wysokich technologii, komputeryzacja lub technologie cyfrowe. Szybkość zmian w tej dziedzinie najlepiej ilustruje rozwój komputerów. Wróćmy na chwilę do pierwszych komputerów. Raymond Kurzweil, wybitny innowator w branży hi-tech,

wspomina jednostkę centralną komputera IBM typu 7094 używaną w 1967 r., na której on sam pracował podczas studiów na MIT (Kurzweil 2006: 102). Porównuje parametry techniczne tego komputera z parametrami typowego notebooka produkowanego w 2004 r. Dziesięć lat później analogicznego porównania można dokonać już ze smartfonem. Prehistoryczna maszyna zajmowała cały pokój, a smartfon mieści się w dłoni. Wczesne urządzenia były bardzo drogie – np. wspomniana maszyna wyprodukowana przez IBM kosztowała 11 mln dolarów w cenach z 2003 r., natomiast bardzo dobry smartfon kosztował 400 dolarów (również w cenach z 2003 r.), czyli mniej niż 0,004 procent ceny komputera IBM. Towarzyszył temu wprost niesamowity wzrost wydajności. Szybkość pracy procesora wzrosła ponad 73 tys. razy, a pojemność pamięci 120 tys. razy⁸. Gwałtowny rozwój sektora wysokich technologii można również wyrazić w innej postaci: średni czas podwajania wydajności wielu procesów, utrzymywany przez dłuższy czas, wynosił ok. dwóch lat. Na przykład wydajność procesorów komputerowych podwaja się np. co 1,8 roku.

Wpływ rozwoju technicznego na sektor informacyjno-komunikacyjny nie ogranicza się do tych dwóch sfer (życia rodzinnego i rekreacji), podanych powyżej dla ilustracji. Obejmuje on wszystkie wymiary działalności człowieka i stosunków międzyludzkich. Rewolucjonizuje produkcję, obrót i konsumpcję, techniczną stronę transferu dochodów i bogactwa, jak również szkolnictwo, badania naukowe i opiekę zdrowotną. Pojawiają się nowe formy kontaktu w handlu detalicznym (*e-trade*). Zjawiska ściśle z nimi powiązane, takie jak postęp techniczny i globalizacja, doprowadziły do znacznego przyspieszenia przebiegu transakcji finansowych i radykalnie przeobraziły działalność sektora finansowego. Równie radykalne zmiany zaszły we wszystkich dziedzinach aktywności społeczeństw, obejmując organizację sił zbrojnych i obrony narodowej, przestępczość i egzekwowanie prawa, przejmowanie władzy politycznej i protesty przeciwko niej, kulturę

⁸ Szczegóły porównań można znaleźć na mojej stronie internetowej: www.kornai-janos.hu/Kornai2015_background.pdf.

i śmietnik kulturowy, rozprzestrzenianie szlachetnych i fałszywych idei – tę wyliczankę można kontynuować znacznie dłużej.

A r g u m e n t 2. Obalenie przekonania Marksa o hamującym wpływie kapitalistycznych stosunków produkcji wypływa z historycznych badań społecznych uwarunkowań postępu technicznego. W mojej książce poświęconej kapitalizmowi znajduje się tabela zawierająca listę 111 ważnych, rewolucyjnych innowacji, które pojawiły się między rokiem 1917 (powstanie Rosji sowieckiej) a 2010, takich jak: tranzystor, wyszukiwarka internetowa, herbata w torebkach, zapięcia na rzep (Velcro), penicylina, badanie rezonansem magnetycznym, ręczniki papierowe, DVD, supermarkety i kod kreskowy (Kornai 2014: 25–29)⁹. Tylko jedna z nich powstała i rozprzestrzeniła się w Związku Radzieckim. Pozostałych 110 zrodziło się w systemie kapitalistycznym.

A r g u m e n t n r 3 odwołuje się do szeregów czasowych charakteryzujących postęp techniczny w okresie transformacji od socjalizmu do kapitalizmu. Przed zmianą systemu gospodarczego kraje socjalistyczne bardzo powoli przejmowały (lub kradły) rewolucyjne innowacje ze świata kapitalistycznego. Po zmianie systemu wskaźnik przyjmowania nowych rozwiązań w tym regionie gwałtownie przyspieszył. Porównajmy kilka wskaźników opisujących 15 starych krajów członkowskich Unii Europejskiej (UE-15) ze wskaźnikami charakteryzującymi 10 nowych, postsocjalistycznych członków Unii (UE-10) sprzed rozpoczęcia transformacji i z niedawnej przeszłości. W 1995 r. odsetek użytkowników Internetu w całej populacji wynosił 3% w UE-15 i 1% w UE-10, a w 2012 r. wzrósł on odpowiednio do 79% (UE-15) i 70% (UE-10). Penetracja telefonii komórkowej w 1995 r. sięgała 7% w UE-15 i 2% w UE-10, w 2012 r. odpowiednio 127% (UE-15) i 134% (UE-10). W 1995 r. udział sektora high-tech w eksporcie ogółem wynosił 16% (UE-15) i 5% (UE-10),

⁹ W cytowanej książce (Kornai 2014) oraz w niniejszym artykule dokonuję tradycyjnego rozróżnienia między wynalazcą lub odkrywcą a osobą odpowiedzialną za pierwsze masowe wykorzystanie innowacji. Tych ostatnich określa się mianem innowatorów. Wynalazca i innowator rzadko są tymi samymi osobami.

w 2012 r. 13% (UE-15) i 11% (UE-10)¹⁰. Kraje postsocjalistyczne, początkowo pozostające daleko w tyle w dziedzinie wykorzystania nowoczesnych środków komunikacji, teraz w mniejszym lub większym stopniu wyprzedziły „tradycyjne” kraje kapitalistyczne. W niektórych państwach postsocjalistycznych sporadycznie pojawiają się innowacje uznawane za rewolucyjne w skali światowej (np. Graphisoft w architekturze lub Prezi w nauczaniu i prezentacjach biznesowych).

Postęp techniczny jest jednocześnie rozkoszą i przekleństwem. Nowe rozwiązania w dużym stopniu ułatwiają życie i kontakty międzyludzkie. Równocześnie można dostrzec wiele niekorzystnych następstw tego procesu, w tym bardzo poważne nowe zagrożenia: terroryści mogą się łatwiej organizować, korzystając z internetu, a organy powołane do strzeżenia bezpieczeństwa państwa przed zagrożeniem terrorystycznym mają nieograniczony wgląd w życie każdego obywatela, zupełnie jak Orwellowski Wielki Brat. Istnieje obszerna literatura poświęcona temu zagadnieniu. W tym miejscu chciałbym jedynie wskazać, że w kształtowaniu naszych osądów na temat wartości kapitalizmu powinniśmy rozważyć skutki postępu technicznego w bardziej zniuansowany sposób.

Czytelnicy poszukujący w książce Piketty’ego o globalnego obrazu sytuacji, ukazania różnic pomiędzy dziewiętnastowiecznym kapitalizmem opisanym przez Marksa i tym samym systemem funkcjonującym w XXI w. z pewnością zauważą deprecjację roli postępu technicznego i wynikających z niego zmian stylu życia. Prawdę mówiąc, Piketty niemal całkowicie pomija te kwestie. Choć w *Kapitale w XXI wieku* można znaleźć odniesienia do postępu technicznego, lecz jego znaczenie nie zostało właściwie wyeksponowane. W tym miejscu podam jeden przykład na uzasadnienie mojej tezy o zaniechaniu. Piketty pisze: „Jeśli wierzyć niektórym oświadczeniom szefów spółek takich jak Google, wydaje się, że ich sposób

myślenia jest mniej więcej taki: »Wzbogacamy społeczeństwo dużo bardziej, niż wskazują to nasze zyski i nasze płace, a więc przynajmniej powinniśmy płacić małe podatki«. Rzeczywiście, jeśli jakaś spółka albo osoba przynosi reszcie gospodarki krańcowe dobro przewyższające cenę, jaką pobiera ona za swe produkty, jest wówczas całkowicie uprawnione, że płaci ona mało podatków lub nawet że się ją subwencjonuje (ekonomiści mówią wówczas o pozytywnych efektach zewnętrznych). Problem, oczywiście, polega na tym, że w interesie każdego jest twierdzenie, że przynosi reszcie świata »pozytywne efekty zewnętrzne«. Tymczasem Google nie przedstawiło choćby szkicu analiz wskazujących na to, że taka sytuacja faktycznie ma miejsce” (Piketty 2015d: 707, przypis). Są to zdumiewające uwagi. Niektórzy dzielą epokę informacyjną w historii cywilizacji ostatnich stuleci na erę Gutenberga, w której pojawiła się i upowszechniła innowacja druku, i na erę Google’a, w której informacja stała się łatwo dostępna w internecie. Wciąż znajdujemy się u progu tej drugiej ery, lecz coraz więcej ludzi nabiera nawyku sięgania po smartfon i googlowania w poszukiwaniu pilnie potrzebnych im informacji. Ten rewolucyjny krok doprowadził do powstania niezliczonych efektów pośrednich. Kto potrafi wyrazić w kategoriach pieniężnych „efekty zewnętrzne” o niezmierzonej masie?¹¹ Nie będę tu komentował kwestii podatków płaconych przez światowe imperium firmy Google w różnych krajach. Decyzje w tej dziedzinie zapadają w trakcie negocjacji z udziałem prawników, urzędów ochrony konkurencji, organów podatkowych i sądów. Uderzyło mnie tylko kojarzące się ze wzruszeniem ramion stwierdzenie, że efekty zewnętrzne Google’a potwierdza wyłącznie to, co firma ta mówi o sobie.

¹⁰ Zob. Kornai 2014, s. 28. Tabelę zaktualizowała i uzupełniła Réka Branyiczki na podstawie danych opublikowanych przez Bank Światowy (World Bank 2015). Dane uzupełniające oraz niektóre inne dane ilustrujące postęp techniczny w okresie transformacji posocjalistycznej zamieściłem na mojej stronie www.kornai-janos.hu/Kornai2015_background.pdf.

¹¹ Google oferuje bezpłatnie wiele usług niezliczonym rzeszom użytkowników. Przychody firmy pochodzą z innych źródeł, zwłaszcza z reklamy, która nierzadko dołącza do rzetelnych informacji stwierdzenia wprowadzające w błąd.

3. Wymiary nierówności i źródła bogactwa

Wymiary nierówności

Biorąc po uwagę wymiar etyczny i perspektywę filozofii politycznej, przyłączam się do Piketty'ego i jego obrony zasad równości i sprawiedliwości społecznej. Akceptuję i doceniam wagę przytaczanych przez niego argumentów (zob. też Rawls 1971; Sen 1985; János Kis [2009a, b; 2014] opisuje miejsce zasady równości w liberalnej wizji świata). Zamieszczone poniżej uwagi koncentrują się na kwestiach podziału bogactwa, a w ich ramach na zagadnieniach równości i nierówności nie w filozofii, lecz na płaszczyźnie nauk społecznych.

Kwestię podziału w systemie kapitalistycznym pomaga zrozumieć porównanie systemu socjalistycznego z doświadczeniami płynącymi z transformacji postsocjalistycznej. Kraje socjalistyczne różniły się między sobą pod wieloma względami, także pod względem rozwiązań stosowanych w różnych okresach, lecz szczupłość miejsca uniemożliwia szersze ich omówienie w tym artykule.

Piketty skupia się na nierównym podziale dochodów i bogactwa. W swojej analizie wiele miejsca poświęca dochodom z kapitału, zwłaszcza dochodom uzyskiwanym przez górny 1 procent społeczeństwa oraz jednemu z aspektów bogactwa, mianowicie jego dystrybucji wśród najbogatszych. Chociaż kwestia nierówności jest niezwykle ważna, badacze nie powinni zapominać o jej wielowymiarowości. Poniżej krótko omawiam kilka spośród tych wymiarów. Nie porządkuję ich według względnej ważności ani nie roszczę sobie pretensji do kompletności opisu zjawiska jako takiego.

1. Zacznę od kwestii, na którą Piketty zwraca szczególną uwagę: od podziału dochodów i bogactwa w ramach pojedynczego kraju. Ustanowienie systemu socjalistycznego zaczyna się, gdy wybija „ostatnia godzina” własności prywatnej, a „wywłaszczyciele zostają wywłaszczeni” (Marks 1906, s. 837). Firmy produkcyjne stanowiące własność prywatną i mieszkania powyżej minimalnego metrażu zostają upaństwowione. Duże majątki

ziemskie zostają najpierw rozparcelowane wśród chłopów, a następnie odbiera się im własność prywatną i poddaje pod zbiorowy zarząd (kołchozy w ZSRR, komuny w Chinach, spółdzielnie produkcyjne na Węgrzech). Ta transformacja stosunków własności odbywa się z użyciem siły. Wiele milionów ludzi traci życie lub zostaje zesłanych do obozów koncentracyjnych.

To przejście ku egalitaryzmowi przybiera spektakularne formy: biedni wprowadzają się do przestronnych apartamentów i rezydencji miejskich dawnych bogaczy. Zarząd firm z rąk wysoko opłacanych kadr kierowniczych przechodzi w ręce pracowników delegowanych przez partię komunistyczną. Ostatecznym wyrazem egalitaryzmu był widok chińskich mas ubranych w identyczne mundurki Mao.

Partia komunistyczna szybko odchodzi od tak dosłownej interpretacji równości. Różnice poziomu płac stają się nie tylko dopuszczalne, lecz wręcz pożądane jako bodźce motywujące osoby pracujące ciężiej lub piastujące stanowiska wymagające większych umiejętności. Ponoszący wyjątkową odpowiedzialność (np. sekretarze partii) zarabiają więcej. Lecz mimo wszelkich różnic stopień nierówności dochodów pieniężnych wciąż pozostaje znacznie niższy od nierówności spotykanych w kapitalizmie¹² (zob. Atkinson, Micklewright 1992).

W socjalizmie nie dochodzi również do nagromadzenia wielkich bogactw w rękach prywatnych. Funkcjonariuszom partyjnym wyższych szczebli hierarchii, dyrektorom dużych przedsiębiorstw, a także wysokim rangą funkcjonariuszom tajnej policji co prawda przysługują samochody z kierowcą i przestronne państwowe mieszkania, lecz wyżej wspomniane grupy tracą przywileje materialne z chwilą oficjalnego wypadnięcia z łask. Oznacza to, że w ramach systemu socjalistycznego nie można się utrzymywać z dochodów z dziedziczonego majątku prywatnego. W rzeczywistości jednak prawdziwa bariera polega na czymś innym

¹² Później, gdy w niektórych krajach socjalistycznych wprowadzono elementy mechanizmu rynkowego, nierówności dochodów pieniężnych wzrosły. Częściowo dlatego nowa lewica w latach sześćdziesiątych XX w. spoglądała z niechęcią i podejrzliwością na próby reform podejmowane w krajach wschodnioeuropejskich.

– na zakazie wyrażanym w oficjalnej ideologii i w opartych na niej przepisach. Socjalizm nie ma zamiaru tolerować „pasożytniczego” trybu życia. Praca jest obowiązkiem. Ktokolwiek podczas kontroli policji nie potrafi udokumentować miejsca pracy, jest karany jako zagrożenie dla społeczeństwa. Nie można również żyć z jałmużny, gdyż żebranie jest prawnie zakazane. Wprowadza się o b o w i ą z e k pracy, a wszyscy zdrowi ludzie znajdują zatrudnienie. Jedynymi wyjątkami są osoby niezdolne do pracy, otrzymujące świadczenia od państwa¹³.

Ci, którzy ze względów etycznych przywiązują dużą wagę do radykalnego ograniczenia różnic dochodów pieniężnych i prywatnego bogactwa, mogą uznać system socjalistyczny za atrakcyjny z tego punktu widzenia. Podstawowe cechy tego systemu (prawie całkowite zniesienie własności prywatnej i rynku) z konieczności prowadzą do wystąpienia tendencji egalitarnych. To właśnie one wzbudziły sympatię wielu przedstawicieli lewicowej inteligencji mieszkającej na zachód od żelaznej kurtyny dla stylu życia w krajach pozostających pod kontrolą partii komunistycznych.

Dramatyczne zmiany w wymiarze nierówności pojawiły się w latach 1989–1990 wraz ze zmianami systemu gospodarczego i ustroju politycznego. Nierówność dochodów pieniężnych rosła, w dawnych krajach socjalistycznych pojawiły się więc w prywatnych rękach ogromne bogactwa, i to w stosunkowo krótkim czasie (o źródłach majątku najbogatszych piszą: Flannery 2014; Hoffman 2002; Kolosi, Szelényi 2010; Laki, Szalai 2004, 2011, 2013). Mimo historycznych precedensów, form rządu i względnie mocnej pozycji partii w krajach postsocjalistycznych, a także przepisów regulujących przebieg procesu prywatyzacji i uwolnienia rynku luka między biednymi i zamożnymi w każdym z tych krajów powiększyła się w różnym stopniu, co dotyczy zwłaszcza różnic między bardzo biednymi i bar-

dzo bogatymi. W kilku państwach powstała między nimi prawdziwa przepaść¹⁴. Wkrótce pojawili się przedstawiciele drugiego pokolenia nowo wzbogaconych, utrzymujący się z dochodów i majątku zgromadzonego przez rodziców – młodzi ludzie, którzy nie musieli sami pracować na samochody, luksusowe mieszkania i rozrzutny styl życia.

W miarę utrwalania się fundamentalnych cech nowego porządku – własności prywatnej i dominacji rynku – doszła do głosu immanentna, wrodzona tendencja nowego systemu: znaczne nierówności dochodów pieniężnych i bogactwa, dające się wyrazić w kategoriach pieniężnych. Transformacja postsocjalistyczna może również stanowić główny dowód historyczny, że tego rodzaju silna tendencja stanowi jedną z głównych cech charakterystycznych kapitalizmu. W kategoriach historycznych opisywana transformacja przebiegła z prędkością światła, można nawet stwierdzić, iż ten aspekt natury kapitalizmu eksplodował. W niektórych krajach postsocjalistycznych prywatyzacja i liberalizacja rynku dokonywała się bardziej stopniowo, podchodzono do niej ostrożnie, lecz w żadnym z nich nie udało się powstrzymać tej systemowej skłonności do narastania nierówności dochodów i bogactwa. Ta najbrzydsza spośród wielu twarzy kapitalizmu pojawia się wszędzie.

2. Ważny wymiar równości–nierówności stanowi dostęp do towarów i usług. Do charakterystycznych cech gospodarki socjalistycznej zaliczały się chroniczne niedobory. Potencjalni klienci mieli w kieszeni pieniądze na zakup tego, co zaspokoiłoby ich potrzeby, lecz towary i usługi były niedostępne. W tym wymiarze występowały ogromne nierówności. Największa różnica w poziomie życia robotnika i sekretarza

¹³ Zakres obowiązków pracownika, wymiar urlopów i świadczenia dla kobiet spodziewających się potomstwa, matek z małymi dziećmi, chorych i niepełnosprawnych były zróżnicowane, zależnie od kraju i okresu. W tym artykule nie analizuję szczegółowo przepisów, lecz zwięźle podsumowuję najważniejsze zasady ogólne i praktykę.

¹⁴ Retrospektywnej analizy rozwoju nierówności dochodowych w dłuższym okresie przejściowym dokonał Tóth (2014). Odnajduje on heterogeniczne wskaźniki wzrostu nierówności w krajach postsocjalistycznych, które wstąpiły do Unii Europejskiej. Nierówności prawie nie wzrosły w Czechach, na Słowacji i w Słowenii, lecz w Rumunii i w Bułgarii zwiększyły się zauważalnie. W niektórych krajach (np. na Węgrzech, w Bułgarii i na Litwie) w pewnych okresach nawet uległy zmniejszeniu (Tóth, Medgyesi 2011). Widoczny wzrost nierówności zanotowano w Rosji i w Chinach.

partii nie polegała na odmiennym poziomie wynagrodzenia, lecz na nierównym dostępie do tzw. dóbr deficytowych. Osoby zajmujące najniższe szczeble w hierarchii przedsiębiorstw państwowych zajmowały bardzo skromne, niskoczynszowe mieszkania, ponieważ właśnie takie im przydzielono. Wiele rodzin musiało mieszkać wspólnie z innymi, nawet jeżeli poziom ich wynagrodzenia pozwoliłby im wynająć mieszkanie na własną rękę. Im wyższy poziom piramidy władzy zajmowała dana osoba, tym bardziej przestronne i komfortowe mieszkania jej przyznawano. Status polityczno-społeczno-ekonomiczny, a nie posiadane środki finansowe, decydował o tym, czy dana osoba lub rodzina otrzyma telefon (były to czasy telefonii stacjonarnej), czy może nabyć importowane dobra deficytowe, a także czy wyjedzie za granicę. Niektórzy przez całe lata czekali na przydział samochodu, lecz uprzywilejowani mogli przeskoczyć kolejkę. Istniało kilka uprzywilejowanych grup, których członkowie nie musieli legitymować się odpowiednim poziomem dochodów, lecz związkami z władzą polityczną – o przywilejach decydowało zajmowane stanowisko, relacje z przełożonymi, gotowość do podporządkowania się, zdyscyplinowanie i służalczość. Oczywiście umiejętności zawodowe również odgrywały pewną rolę w karierze, lecz lojalność polityczna była ważniejsza.

W tym wymiarze kapitalistyczna gospodarka rynkowa jest bardziej egalitarna, gdyż pieniądze mają taką samą siłę nabywczą niezależnie od tego, czy osoba je wydająca jest biedna czy bogata. W moim systemie wartości stanowi to ważną zaletę ładu kapitalistycznego. Przejście od socjalizmu do kapitalizmu bardzo szybko przyniosło równość w tej dziedzinie: gospodarka niedoboru przestała istnieć. Podobny los czekał ograniczenia podaży, lecz ich miejsce zajęły ograniczenia po stronie popytu – siły nabywczej potencjalnych konsumentów, co prowadzi nas z powrotem do punktu 1 – nierówności wynagrodzenia pieniężnego.

3. Do najważniejszych wymiarów równości zalicza się realna szansa znalezienia płatnej pracy przez wszystkich, którzy jej poszukują, oraz równa płaca za taką samą pracę.

Jedną ze swoistych cech systemu socjalistycznego jest wszechogarniający, intensywny i chro-

niczny niedobór na rynku towarów i usług, co przysparza potencjalnym nabywcom poważnych kłopotów. Jednocześnie, i częściowo z tych samych przyczyn, w rozwiniętych krajach socjalistycznych powstaje intensywny, przewlekły niedobór siły roboczej. Przyprawia on o ból głowy pracodawców i kierownictwa firm będących własnością publiczną, lecz wzmacnia pozycję przetargową pracowników. Uzyskują oni poczucie bezpieczeństwa, wiedząc, że w przypadku nieporozumień z obecnym szefem bez kłopotów mogą znaleźć inną pracę.

Po zmianie systemu rynek pracy przechodzi ze stanu nadwyżki popytu w stan nadwyżki podaży. Pojawia się masowe bezrobocie, a wskaźnik aktywności zawodowej gwałtownie spada. Pierwszy wielki wstrząs daje się odczuć wraz z „kryzysem transformacyjnym”, ale niedobór siły roboczej typowy dla lat socjalizmu nie powraca nawet po zakończeniu kryzysu. Nie ma ucieczki od „rezerwowej armii przemysłowej” (by użyć sformułowania użytego przez Marksa w *Kapitale*). Nigdy więcej nie powraca poczucie bezpieczeństwa płynące z braku rąk do pracy. Skala tego zjawiska, odsetek bezrobotnych i liczebność potencjalnej siły roboczej, która porzuca pracę lub nigdy nie próbuje jej poszukiwać, różni się w zależności od kraju, zmienia się również z czasem w poszczególnych państwach zależnie od ich sytuacji gospodarczej oraz fal emigracji i imigracji. Jednak bezrobocie jest obecne na pewnym poziomie we wszystkich gospodarkach kapitalistycznych jako wrodzona cecha systemu przynosząca cierpienia i upokorzenie nie tylko osobom bezpośrednio nim dotkniętym, lecz także tym, którzy mają pracę, rozbudzając w nich niepewność i niepokój o jej utratę.

Opisywane zjawisko tylko częściowo odzwierciedlają dane statystyczne dotyczące podziału dochodów pieniężnych, zajmujące kluczowe miejsce w wywodach Piketty'ego, a zwłaszcza w jego analizach teoretycznych. Szkoda, że kwestii zatrudnienia poświęcono tak mało uwagi w książce, po której czytelnicy spodziewali się kompleksowej prezentacji głównych cech systemu kapitalistycznego, zwłaszcza że kwestie równości bardzo leżą na sercu jej autorowi.

4. Różne przejawy dyskryminacji warto rozważyć osobno, jako odrębny wymiar spektrum

równość–nierówność. Z danych statystycznych dotyczących podziału dochodów i bogactwa nie można wysnuć żadnych wniosków na temat częstości występowania ani dotkliwości przypadków nierównego traktowania mężczyzn i kobiet, większości i mniejszości etnicznych, większości i mniejszości religijnych, a także heteroseksualistów i osób o odmiennych preferencjach seksualnych – listę kryteriów dyskryminacji można kontynuować. Dyskryminacja może mieć postać nierównych szans zatrudnienia (co wiąże się z wymiarem opisanym w punkcie 3 powyżej), a także kryteriów stosowanych w wielu innych procesach selekcji. Członkowie grupy dyskryminowanej, jeżeli mają pracę, mogą doświadczyć trudności w karierze zawodowej, ograniczeń związanych z nauką, niemożności jej kontynuacji, trudności z uzyskaniem mieszkania, wykluczenia z kontaktów społecznych itp.

Od czasów Marksa wiele się zmieniło w tym wymiarze. W wielu krajach sytuacja uległa zauważalnej poprawie, chociaż nie wszędzie znaleziono odpowiednie rozwiązania. Istnieją jednak rozległe obszary, w których nie zaszły prawie żadne zmiany, a dyskryminacja wręcz się nasiliła.

Piketty w swojej książce nie zwraca zbyt wiele uwagi na ten ważny wymiar równości.

5. Mimo że świadczone przez państwo usługi są powiązane z podziałem dochodów pieniężnych i bogactwa w kilku aspektach, warto potraktować je jako odrębny wymiar. Nie istnieją ściśle, powszechnie przyjęte definicje koncepcji *państwa opiekuńczego*, lecz wyrażenie to najlepiej oddaje kombinację zjawisk w tym wymiarze. Dostrzega się w tej dziedzinie znaczne zróżnicowanie między krajami oraz zmiany zachodzące w różnym tempie. Partie polityczne, ideologie i szkoły ekonomii bardzo się różnią w sprawie pożądanego zakresu funkcjonowania państwa opiekuńczego i sposobów jego wdrażania w praktyce. Jeszcze ostrzejsza debata dotyczy szczegółów – systemu emerytalnego, służby zdrowia, udziału państwa w kosztach opieki nad dziećmi, a także skali i metod wspomagania osób potrzebujących. Nie można jednak zaprzeczyć, że wszędzie państwo opiekuńcze ma pewną rolę do odegrania, znacząco wpływającą na jakość życia różnych warstw i grup społecznych. Charakteryzuje się ona licznymi związkami z podziałem docho-

dów pieniężnych i bogactwa, wzmacnianiem lub tłumieniem jego następstw. Gdy użyjemy słowa „przeźren” w sensie matematycznym, możemy stwierdzić, że zjawiska opisane wyżej w punktach od 1 do 5 występują w różnych przestrzeniach różnych wymiarów, więc ich skutki należy mierzyć, używając odmiennych jednostek. Piketty wspomina o nich kilkakrotnie w swojej książce, lecz mimo ich dużego znaczenia czyni to nieproporcjonalnie rzadziej niż w odniesieniu do dochodów pieniężnych.

6. Za odrębny wymiar uznaję również upowszechnienie dostępu do wiedzy i informacji. Poziom wiedzy dziecka lub młodego człowieka wynoszonej z domu oraz jego podejście do nauki wykazuje silną korelację z poziomem dochodów i bogactwa jego rodziny. Przyczyniają się do tego także inne czynniki: system oświaty, w tym formy jej finansowania (opłaty, stypendia, kredyty studenckie), a także akcja afirmacyjna podejmowana w celu wspierania osób pochodzących ze środowisk nieuprzywilejowanych. W praktyce istnieje wiele przypadków pośrednich między skrajną nierównością szans i egalitaryzmem interpretowanym w szkodliwy sposób.

System socjalistyczny bardzo szybko zapewnił powszechne, bezpłatne szkolnictwo podstawowe i średnie. Szkolnictwo wyższe również było bezpłatne, lecz otrzymywało znacznie skromniejsze zasoby w porównaniu z innymi sektorami szybko i spektakularnie przyczyniającymi się do wzrostu. Niewielki odsetek młodych ludzi mógł studiować na uniwersytetach i w szkołach wyższych. W początkowym okresie istnienia upartyjnionego państwa panowała oparta na systemie kwotowym otwarta dyskryminacja ze względu na pochodzenie społeczne. Pierwszeństwo we wstępie na studia miała młodzież wywodząca się z klasy robotniczej i z rodzin chłopskich. Tylko w wyjątkowych przypadkach edukacja uniwersytecka była dostępna dla potomków rodzin burżuazyjnych lub arystokratycznych.

Tu chciałbym powtórzyć to, co powiedziałem wcześniej w związku z postępem technicznym. Ekspansja wysokich technologii przyczyniła się do wystąpienia w społeczeństwie zmian, które najczęściej miały charakter egalitarny. Nie twierdzą, że w tym wymiarze szanse dzieci dorastających w romskim getcie na wschodzie Węgier są takie

same jak dzieci pochodzących z wykształconych budapesztańskich rodzin. Jest również oczywiste, że dyrektorzy dużych firm dysponują większą liczbą kanałów informacji niż niewykwalifikowani robotnicy w fabryce. Ale znajdujemy się o wiele bliżej równości szans w tym wymiarze niż w innych. Nikt nie jest wykluczony z posiadania adresu e-mailowego ani skrzynki odbiorczej. Prędzej czy później wszyscy młodzi ludzie będą mieli dostęp do komputera i smartfona oraz do coraz nowszych, bardziej zaawansowanych ich wersji. W coraz większym stopniu umiejętność ich obsługi zależy od naszych własnych umiejętności. Pojawił się nowy czynnik nierówności – wiek. Starsi ludzie, nawet ci dobrze sytuowani i wykształceni, gorzej sobie radzą z obsługiwaniem tych urządzeń niż ich wnukowie, a nawet uczniowie szkoły podstawowej z biednych rodzin dorastający razem z nowymi technologiami.

Z pewnością jeszcze długo utrzyma się dodatnia korelacja między zakresem wykorzystania zaawansowanych technologii oraz dochodami i bogactwem, lecz nie będzie ona silna. W tym wymiarze przewaga górnego 1 procenta jest znacznie mniej wyraźna niż w wymiarach przedstawionych wcześniej.

Wymieniłem sześć wymiarów, a raczej sześć grup wymiarów lub sześć grup zjawisk, w każdej z nich pojawia się kilka różnych wymiarów. Najwyraźniej Piketty zna poświęconą im literaturę i ich znaczenie. Podsumowując w swoim krótkim artykule (Piketty 2015b) główne przesłanie *Kapitału w XXI wieku*, potwierdza, że zamierzał napisać wielowymiarową historię kapitału i nierówności, lecz moim zdaniem rzeczywiste proporcje dzieła wydają się nie odzwierciedlać jego intencji. Autor przeważnie koncentruje się na pierwszym spośród tych wymiarów: centralnym punktem teorii objaśnianej w książce czyni różnice pomiędzy dochodami uzyskiwanymi z posiadanego kapitału i stopą wzrostu. Wspomina co prawda o niektórych innych wymiarach, lecz jeszcze inne zupełnie pomija. Brakuje oddzielnych rozdziałów, a nawet podrozdziałów poświęconych zjawiskom wymienionym powyżej w punktach 2–6. Jak można się domyślać, zjawiska te nie posiadają również odnośników w szczegółowym indeksie.

Przypomnę, co napisałem we wstępie do tego artykułu: wszyscy autorzy mają prawo swobodnie

decydować, o czym pisać, a o czym nie wspominać. Moje nadzieje zostały zawiedzione dlatego, że spodziewałem się znaleźć w omawianej książce kompleksową analizę kapitalizmu, a w jej ramach analizę kwestii podziału bogactwa. Oczekiwanie to wzmacniał system wartości wyznawany przez autora, w którym na pierwszy plan wysuwa się szlachetna koncepcja równości. Dlaczego *opus magnum* autorstwa kogoś, dla kogo *égalité* jest tak ważna, pomija kilka kluczowych jej wymiarów?

Sposoby uzyskania dużego majątku

W swojej książce Piketty o wiele szerzej zajmuje się bogactwem niż biedą, lecz podejmując taką decyzję, poświęca niewiele miejsca – jeżeli w ogóle – ważnemu, a od siebie dodam, intelektualnie i moralnie istotnemu pytaniu badawczemu: skąd biorą się fortuny wszystkich zamożnych ludzi i jaką rolę odegrały w tym procesie alternatywne metody wzbogacenia się?

A) Do grona najbardziej zamożnych zaliczają się postaci znane z wprowadzenia rewolucyjnych innowacji. Corocznie miesięcznik „Forbes” układa słynną listę 400 najbogatszych ludzi w USA¹⁵. Oto kilka znajdujących się na niej osób wybranych ze względu na rewolucyjność zaproponowanych przez nie rozwiązań, wraz z miejscem zajmowanym na liście (w niektórych przypadkach podałem również nazwę reprezentowanej przez nich firmy): 1. Bill Gates (system operacyjny Windows, Microsoft), 3. Larry Ellison (oprogramowanie do obsługi baz danych, Oracle), 8. Michael Bloomberg (dostarczanie informacji finansowych podmiotom biznesowym, Bloomberg), 11. Mark Zuckerberg (Facebook), 13 i 14. Larry Page i Sergey Brin (wyszukiwarka internetowa,

¹⁵ Listę magazynu „Forbes” poddaję szczegółowej, wielowątkowej analizie Steven N. Kaplan i Joshua Rauh (2013a, b). Kilka przytoczonych tutaj nazwisk zaczerpnięto z ich prac, z analiz przeprowadzonych przez redakcję „Forbesa” oraz z notatek mojego kolegi Ádáma Kerényiego. Podsumowanie tych ostatnich można znaleźć się na stronie internetowej (www.kornai-janos.hu/Kornai2015_background.pdf) wśród dokumentów, z których korzystałem podczas pracy nad niniejszym studium. Miejsca zajmowane w rankingu bazują na edycji listy z 2014 r.

Google), 15. Jeffrey Bezos (handel internetowy, Amazon) i wielu innych.

W drugiej części tego artykułu skłonność do tworzenia rewolucyjnych innowacji nazwałem wrodzoną cechą kapitalistów. Wiele spośród tych nowości pojawia się w strukturze rynkowej znanej w literaturze jako konkurencja oligopolistyczna (lub monopolistyczna). Innowacja kształtuje się w walce między rywalami, którzy w pierwszym okresie burzliwego rozwoju cieszą się niemal monopolistyczną pozycją na rynku, najczęściej dzięki ochronie patentowej. Wynikająca z tego wysoka cena produktów przynosi ogromne zyski firmom wprowadzającym innowacje, ich właścicielom oraz w większości przypadków również zarządzającym nimi menedżerom (te funkcje często, choć nie zawsze, pokrywają się ze sobą). Ta specyficzna sytuacja zazwyczaj zmienia się po upływie okresu ochrony patentowej, gdy inne firmy zaczynają korzystać z innowacji a cena produktu nie zapewnia już ponadprzeciętnych zysków lub sam produkt zostaje zastąpiony innymi, nowszymi rozwiązaniami.

Proces gromadzenia wielkich bogactw dzięki postępowi technicznemu może biec różnymi drogami. Bywa, że po przełomowym wynalazku pojawia się kilka drobniejszych innowacji i uzupełnień. Wszyscy korzystający z komputera lub ze smartfona mogą obserwować, jak zasięg działania firm takich jak Google, Microsoft i Apple rozszerza się krok po kroku, przyczyniając się do wzrostu zamożności ich właścicieli. Inni, podążając śladem ich istotnego wkładu w postęp techniczny, powiększają swój majątek nie dzięki dalszym innowacjom, lecz dzięki udanym inwestycjom finansowym. Niektórzy, chociaż udaje im się utrzymać bardzo wysoką stopę życiową, nie nadążają za konkurentami i znikają z listy najbogatszych. Niemniej jednak w ich karierze pojawia się przynajmniej jeden moment, w którym w ich życiu zbiegają się zamożność i postęp techniczny.

Nie chciałbym tu odmalowywać zbyt jednostronnego obrazu tej grupy. Wielu spośród gigantów innowacji zajmujących niemal monopolistyczną pozycją na rynku toczy spory prawne z rywalami lub z krajowymi i międzynarodowymi organami ochrony konkurencji, które oskarżają ich – słusznie lub niesłusznie – o nadużywanie

dominującej pozycji. Czas i schumpeterowski proces twórczej destrukcji – jedna z niezwykle ważnych cech kapitalizmu – nagradzają szczególnie produktywnych przedsiębiorców spośród całej konkurującej ze sobą masy, podczas gdy innym się nie wiedzie (teoretyczne podstawy tego procesu przedstawiono w: Aghion, Howitt 1998; Aghion et al. 2005 oraz Stiglitz, Greenwald 2014).

B) Kolejna grupa bardzo zamożnych ludzi wywodzi się spośród wysoko opłacanej kadry kierowniczej wielkich korporacji. Ich nazwiska nie kojarzą się z żadnymi szczególnymi wydarzeniami w historii postępu technicznego, lecz kierowane przez nich korporacje mogą konsekwentnie odnosić sukcesy tylko wtedy, gdy w sposób ciągły rozwijają swoje produkty. Zarządzanie wielką firmą wymaga wielu umiejętności. Zróżnicowanie produkcji zwiększa złożoność funkcjonowania pod każdym względem. Interesy wielkich korporacji w epoce globalizacji przekraczają granice, co zwiększa zapotrzebowanie na wyjątkowo uzdolnionych menedżerów (kwestię wpływu rosnącej złożoności na zarobki menedżerów porusza Lukas Hengartner [2006]). Na tym rynku strona podaży ma silniejszą pozycję, co prowadzi do wzrostu jej zarobków. Możemy się oburzać na niebotyczne dochody tej grupy zawodowej, lecz fakt pozostaje faktem: menedżerowie są wiele warte w tym szczególnym segmencie rynku pracy, zwłaszcza gdy zarząd korporacji oferuje im stanowisko dyrektora naczelnego. W większości przypadków otrzymują oni nie tylko stały dochód i premię zależną od wyników firmy, lecz także transe darmowych lub bardzo tanich udziałów. Z tego powodu angażują się w działalność korporacji nie tylko jako jej pracownicy, lecz także jako właściciele.

Praca szefów wielkich korporacji wiąże się z ogromnym stresem. Menedżerowie doskonale wiedzą, że nie mogą liczyć na bezpieczeństwo zatrudnienia. Jeżeli nie spełnią pokładanych w nich nadziei, prędzej czy później zostaną zwolnieni. Niektórzy już nigdy nie podnoszą się po takim ciosie. Niemniej jednak przed zwolnieniem zazwyczaj zdążą zgromadzić wystarczającą fortunę, by utrzymać się w grupie bardzo zamożnych przez resztę życia. Ponadto niektórzy otrzymują hojne odpawy, jeżeli odejdą lub zostaną zwolnieni przed wygaśnięciem kontraktu.

Opublikowano wiele badań empirycznych poświęconych trendom w zarobkach na stanowiskach kierowniczych (obszerny przegląd literatury na ten temat proponują Kaplan i Rauh [2013a, b]; Hamid Mehran [1995]; Kelvin J. Murphy [1999]; Piketty i Emanuel Saez [2013]). Nikt nie twierdzi, że poziom zarobków menedżerów najwyższych szczebli kształtują wyłącznie zwykłe mechanizmy rynku pracy. Zależą one również od swoistych stosunków władzy między właścicielami i menedżerami, a także od wielu innych czynników ekonomicznych i społecznych. (Powrócę do tej kwestii przy okazji omawiania bodźców i motywacji). Można jednak powiedzieć, iż wzbogacenie się wielu osób z tej grupy zbiegło się w czasie z rozwojem sił wytwórczych kapitalizmu i z wyjątkowo efektywnym wykorzystaniem zasobów.

C) Wśród najbogatszych pojawiają się ważne postaci sektora finansowego, np. Warren Buffett (2. miejsce) i George Soros (17. miejsce). Nazwisko Thomasa Peterffy'ego (50. miejsce) można wymienić tutaj lub w kategorii innowatorów (ze względu na jego przełomowy wkład w rozwój elektronicznego obrotu papierami wartościowymi). Finanse zaliczam do oddzielnej grupy nie tylko dlatego, że różnią się one pod względem ekonomicznym i prawnym od innych sektorów gospodarki, lecz także dlatego, że opinia publiczna traktuje dochody i bogactwo „bankierów” odmiennie od dochodów i bogactwa „producentów”. Według danych historycznych waga sektora finansowego w gospodarce od dłuższego czasu wzrasta. Rosnąca złożoność powiązań biznesowych, uwarunkowań krajowych i zagranicznych oraz spektakularny wzrost szybkości zawierania transakcji przysparzają dużych, czasem niezwykle wyzwań sektorowi finansowemu, który również pozostaje w ścisłym związku z postępem technicznym. Ta sytuacja sprzyja także wzrostowi zarobków dyrektorów naczelnych.

Niektórzy przedstawiciele mediów eufemistycznie nazywają bogatych członków tej grupy „inwestorami”, podczas gdy inni określają ich mianem „spekulantów”. Znaczna część ich działalności najwyraźniej odpowiada na potrzeby społeczne: osoby i instytucje (np. fundusze emerytalne) dążą do zachowania siły nabywczej powierzonych sobie oszczędności, a cały sektor odgrywa ważną rolę w kształtowaniu relacji mię-

dzy oszczędnościami a inwestycjami w aktywa materialne. Inną kwestią jest poziom zysków, jakie inwestorzy/spekulanci wypracowują dla siebie oraz dla klientów indywidualnych, i to, ile złego robią, decydując się na inżynierię finansową wysokiego ryzyka. Gdzie wypada nakreślić granicę pomiędzy pożądaną, a przynajmniej dopuszczalną, a szkodliwą czy nawet przestępczą spekulacją? Nie ma co do tego konsensusu wśród ekonomistów finansowych, prawników, a także polityków kształtujących i przyjmujących ustawy oraz szczegółowe przepisy wykonawcze.

Nie zamierzam w tym miejscu zajmować stanowiska w kwestii nakreślania jakichkolwiek granic, lecz na pewno nie dołączę do grupy ludzi potępiającej w czambuł działania inwestorów/spekulantów jako zbędne i szkodliwe, ludzi, którzy chętnie okupowaliby Wall Street i zamknęli giełdę na cztery spusty. Nie zgadzam się z nimi choćby z jednego powodu – dostrzegam przewagę decentralizacji w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych nad znanym mi z doświadczenia scentralizowanym mechanizmem, który polegał na tym, że garstka osób piastujących najwyższe stanowiska w partii komunistycznej decydowała o odsetku dochodu narodowego przeznaczanym na inwestycje, na liczne „projekty priorytetowe”, a nawet o drobnych, szczegółowych aspektach alokacji środków inwestycyjnych. Nikt nie mógł pociągnąć ich do odpowiedzialności za efektywność podjętych decyzji, a ponieważ nie mierzono jej, nie można nawet stwierdzić, że wymykała się ona pomiarom. Łączny majątek wszystkich superbogatych inwestorów/spekulantów w kapitalistycznym sektorze finansowym jest niczym w porównaniu ze stratami wynikającymi z błędnych decyzji podejmowanych przez centralnych planistów.

D) Do osób o bardzo wysokich dochodach zaliczają się również gwiazdy – nie świata biznesu, lecz innych sfer. Wśród nich można wymienić słynnych reżyserów filmowych George'a Lucasa (114. miejsce) i Stevena Spielberga (151. miejsce), a także prowadzącą telewizyjny talk-show Oprah Winfrey (190. miejsce), założycielkę własnej korporacji medialnej, czy legendarnego koszykarza Michaela Jordana, który jednak nie znalazł się w pierwszej czterechsetce listy „Forbesa” – zajmuje na niej 1741. miejsce.

Słowo „gwiazda” już dawno wyszło poza granice Hollywood i stadionów sportowych. Gwiazdy wśród prawników, redaktorów i prezenterów wiadomości, lekarzy, a nawet naukowców zarabiają ogromne kwoty, wykonując swoje obowiązki zawodowe. Ekonomia również ma swoje gwiazdy, uzupełniające uniwersyteckie pensje zyskami ze sprzedaży bestsellerowych podręczników i innych książek, a także z honorariów za wykłady wygłaszane poza sferą akademicką, za pracę w charakterze członków zarządów lub konsultantów w dużych korporacjach.

Z punktu widzenia ekonomisty nie ma w tym nic dziwnego. Klub sportowy sprzedaje prawa do transmisji spotkań stacjom telewizyjnym, a przeciw widzów (a więc także wpływy z reklam) przyciąga obecność najlepszych zawodników w drużynie. Kluby nie mają więc oporów przed sowitym opłacaniem swoich gwiazd. Niesamowity wzrost rentowności widowiskowych sportów wiąże się z postępem technicznym – mecze można oglądać nie tylko na stadionach, lecz także na ekranach telewizorów, komputerów lub smartfonów. Tą drogą transmisje docierają do milionów. Gwiazdy palestry zatrudniają klienci pragnący zwiększyć szanse na wygraną w sędzię. Nie odstrasza ich wysokie honoraria adwokatów, gdyż uznają je za akceptowalne odzwierciedlenie wartości rynkowej. Nie wypowiadam się tu na temat tego, czy gwiazdy filmu zasługują na tak ogromne dochody. Zapewne dopiero historycy kina z perspektywy czasu rozstrzygną, kto rzeczywiście zasługuje na miano nieśmiertelnych aktorów i reżyserów – ich lista zapewne nie pokryje się w stu procentach z listą najlepiej zarabiających. Podobnie wśród sędziów i prawników akademickich z pewnością można znaleźć osoby dysponujące większą wiedzą prawniczą niż adwokaci-gwiazdorzy. Wspomniane zjawisko dotyczy nie tylko segmentów społeczeństwa, w których działają mechanizmy rynkowe systemu kapitalistycznego, lecz także tych, w których uzyskują one dominującą pozycję. Tam, gdzie funkcjonuje rynek, przychody różnicują się, nieuchronnie pojawia się „górnę 5 procent”, a w ramach tej grupy „górnę 1 procent”. W systemie socjalistycznym było inaczej. Sowieckie agencje artystyczne otrzymywały od zachodnich impresariów ogromne sumy za występy skrzypka Dawida Ojstracha lub pia-

nisty Światosława Richtera, lecz uważano je za zbyt wysokie dla obywatela ZSRR. Większość honorariów przejmowało państwo – wykonawca otrzymywał tylko mizerną ich część, co sprawiało, że dochody znanych artystów sytuowały się bliżej innych osób z wyższym wykształceniem.

Do tej pory nasza dyskusja dotyczyła wysokich dochodów uzyskiwanych uczciwymi metodami (lub mówiąc bardziej wprost, zdobywanych przeważnie zgodnie z prawem). Czegoś takiego wcale nie można powiedzieć o wszystkich źródłach wysokich dochodów.

E) Duża część wysokich dochodów nie figuruje w zeznaniach podatkowych ani w badaniach statystycznych gospodarstw domowych, gdyż powstaje w unikającej wszelkiego opodatkowania szarej lub czarnej strefie gospodarki¹⁶. Wszelkim statystykom wymykają się również niektóre ogromne fortuny (np. poprzez transfery do tzw. rajów podatkowych). Oszustwa podatkowe są przestępstwem ściągającym z urzędu (oczywiście jeżeli zostaną odkryte).

F) **K**orupcja występuje w różnym nasileniu w różnych krajach. Niektórzy przedsiębiorcy zyskują nieuczciwą przewagę nad innymi, gdy starają się zdobyć zamówienia państwowe, przekupując polityków i urzędników państwowych. W grę wchodzi przeważnie ogromne kwoty, związane np. z realizacją przedsięwzięć dla wojska, z budową autostrad, czy też innymi dużymi inwestycjami infrastrukturalnymi. Osoby, od których zależy rozdział środków z państwowej kasy niekiedy przyłączają się do zwycięzców przetargów jako cisi współnicy. Preferencje polityczne mogą odgrywać dużą rolę w tym procederze: „My wybierzemy waszą firmę, a wy odwzajemnicie się nam datkami na rzecz naszej partii i kampanii wyborczej”. Zjawisko to nie ogranicza się do realizacji zamówień państwowych, do kombinacji kumoterstwa i korupcji. Występuje ono także w kontekstach określania cen regulowanych, tworzenia przepisów fiskalnych preferujących niektórych podatników, przyznawania państwowych dotacji przynoszącym straty przedsiębiorstwom

¹⁶ Nawiasem mówiąc, niewidzialne, nieopodatkowane dochody dość często spotyka się w środkowych i dolnych decylach dystrybucji dochodów, nie tylko w górnych. To zjawisko wpływa na dane dotyczące podziału bogactwa.

lub innym organizacjom, a także wyciągania z kłopotów takiego czy innego przedsiębiorstwa.

Marks z oburzeniem pisał o procesie „pierwotnej akumulacji”. Interesujący przykład takiego procesu pojawił się w świecie postsocjalistycznym w latach 1989–1990 podczas prywatyzacji większości składników majątku państwowego. W niektórych wypadkach przejmowanie własności przebiegało uczciwie – nowy właściciel nabywał aktywa państwowe na godziwych warunkach i za realistyczną cenę. Lecz można również znaleźć liczne przykłady nieuczciwości – decydenci przekazywali majątek o znacznej wartości po zaniżonych cenach zaprzyjaźnionym koteriom politycznym lub gospodarczym. W ten sposób z masy anonimowych ludzi w państwach byłego ZSRR, Chinach oraz Europie Środkowej i Wschodniej wyłoniła się grupa oligarchów, z których kilku dołączyło do najbogatszych ludzi na świecie.

G) Przez pewien czas do grona najbogatszych mogą się zaliczać twórcy piramid finansowych. Chociaż większość w końcu traci zdobyte w ten sposób środki, ich los nie odstrasza innych od podejmowania kolejnych prób.

H) Ogromne bogactwa gromadzą także „rodziny” mafijne. Wiele z nich wykorzystuje brutalną siłę, nie stroniąc nawet od morderstw, by uzyskać kontrolę nad kasynami lub nielegalnymi rodzajami hazardu.

Zanim omówię kwestię dziedziczenia majątku, chciałbym krótko skomentować powyższą klasyfikację ogromnych fortun. Wszystko, co powiedziałem do tej pory, pokazuje, jak daleki jestem od akceptacji merytokratycznego wyjaśnienia przyczyn nierówności w kapitalizmie – od stwierdzenia, że bogaci sami zapracowali na to, co posiadają, a ubodzy żyją w biedzie wyłącznie z własnej winy. Pogłębiona analiza bogactwa wymaga dostrzeżenia różnic między sposobami dochodzenia do niego. Piketty słusznie twierdzi, że w ekonomii nie chodzi tylko o liczby, lecz także o kwestie moralne (Piketty 2015c). Przedstawiona powyżej lista odzwierciedla mój system wartości – od szacunku przez dezaprobatę do pogardy, a nawet potępienia. O wiele bardziej oburzam się, gdy słyszę o przekazywaniu pieniędzy podatników w prywatne ręce w ramach koterii i/lub w postaci łapówek lub o realizacji

interesów oligarchów przez określone siły polityczne, niż wtedy, gdy prasa donosi o milionach trafiających do kieszeni szefa jakiejś firmy lub gwiazdy sportu. Mój kodeks etyczny zakazuje mi potępienia zbirowości – grup, klas i warstw. Odnosi się to również do moralnego osądu „najbogatszych”.

Dziedziczenie majątku

Dane Piketty'ego dotyczące rosnącego odsetka dochodów czerpanych z majątku odziedziczonego po poprzednich pokoleniach zasługują na szczególną uwagę. Ponownie brakuje mi jednak analizy na poziomie mikro. Istnieje wiele możliwych kombinacji bogactwa zdobytego osobistym wysiłkiem i majątku otrzymanego w spadku. Redaktorzy listy magazynu „Forbes” wprowadzili specjalny współczynnik „self-made” (czyli stopień, w jakim dana osoba zawdzięcza majątek własnej inicjatywie), który przyjmuje wartości od 1 do 10 (Fontevicchia 2014). Jedynekę przyznaje się „w czepku urodzonym”, a dziewiątkę przedsiębiorczym osobom, które same dorobiły się fortuny, np. pucybutowi, który stał się milionerem, spełniając w ten sposób „amerykańskie marzenie”. Dziesiątka oznacza, że dana osoba osiągnęła sukces mimo upośledzenia społecznego, np. dyskryminacji etnicznej, jakiej doświadczała Oprah Winfrey jako gwiazda mediów pochodzenia afro-azjatyckiego.

Rozkład wartości współczynnika „self-made” w górnej części listy „Forbesa” poddano analizie w odniesieniu do grupy najbogatszych z bogatych, czyli osób, które znalazły się w pierwszej pięćdziesiątce co najmniej raz w latach 2012–2014. U większości spośród nich współczynnik ten przekraczał 6, a w 31 przypadkach wynosił 9–10.

Liczba osób, które nie zrobiły nic, oprócz włożenia do kieszeni odziedziczonego majątku, lub przepuściły go, była minimalna. W omawianej grupie dość często pojawiają się spadkobiercy skutecznie pomnażający odziedziczoną fortunę. Firma Johnson & Johnson zalicza się do prawdziwie rewolucyjnych innowatorów. Z powodzeniem wprowadziła na rynek łatwe do zastosowania opatrunki Band-Aid (plastry samoprzylepne), znane początkowo jako Johnson Plast, i wie-

le innych produktów pod różnymi nazwami¹⁷. Główni właściciele i prezesi firmy wywodzą się z kilku pokoleń rodziny Johnsonów. Johnsonowie zajmują 46. miejsce w rankingu najbogatszych amerykańskich rodzin „Forbesa”. W rankingu indywidualnym Abigail Johnson zajmuje 36., a Edward III Johnson 65. miejsce¹⁸.

Ucieszyłem się, gdy znalazłem w książce Piketty’ego cytaty z literatury: dokonania i plany postaci stworzonych przez Jane Austen i Honoré Balzaca pomagają zrozumieć istotne problemy związane z powstawaniem i dziedziczeniem majątków. Pozwolę sobie jednak wspomnieć o *Buddenbrookach* Thomasa Manna. Pierwsze dwa pokolenia jednej z najbogatszych patrycjuszowskich rodzin z północnych Niemiec gromadzą dużą fortunę, prowadząc uczciwie interesy. Sytuacja zmienia się w trzecim pokoleniu. Jeden z braci po przejściu majątku staje za sterami firmy, pragnąc kontynuować rodzinną tradycję. Drugi nie wykazuje w tym kierunku żadnych predyspozycji i nie podejmuje starań. Tak więc w historii jednej rodziny znajdują się zarówno pracowici twórcy majątku, jak i gnuśna postać, która go trwoni. Po okresie pomnażania fortuny przychodzi czas upadku.

Celem wysiłków pierwszego pokolenia rodziny Buddenbrooków było przekazanie potomkom możliwie największej fortuny. Ten wątek koresponduje z problemem poruszonym kilkakrotnie w książce Piketty’ego: właściciele i menedżerowie kapitalistycznych spółek akcyjnych są zainteresowani wyłącznie krótkoterminowym zyskiem, przejawiającym się w postaci wzrostu bieżących cen akcji. Komu więc ma zależeć na rozwoju społeczeństwa w dłuższej perspektywie czasowej? W demokracjach siły polityczne pragnące utrzymać się u władzy zwiększają swoje szanse na reelekcję, podejmując popularne decyzje. W umysłach polityków kwestie długoterminowe schodzą na dalszy plan¹⁹. W tych okolicznościach jedyną

¹⁷ Niektóre produkty tej firmy są dobrze znane w węgierskich aptekach, np. Bengay, Immodium, Listerine, Nico-rette, Nizoral i Tylenol.

¹⁸ Oczywiście trudno precyzyjnie zmierzyć, jak dużą rolę w sukcesie firmy odegrał majątek odziedziczony przez kolejne pokolenia, a w jakim stopniu przyczyniły się do niego przedsiębiorczość, talent i szczęście.

¹⁹ Gdy dyskusje o socjalizmie miały wciąż charakter teoretyczny, utrzymywano, że kapitalistyczna własność

strukturą własności promującą dbałość o interesy na dłuższą metę jest „model Buddenbrooków”, pragnących przekazać bogactwo, kulturę biznesową i uczciwość co najmniej kilku pokoleniom. Wiem, że nie można oczekiwać zbytniego upowszechnienia się wyżej wspomnianego modelu, ale warto zwrócić na niego uwagę, ponieważ dostarcza on ważnego argumentu przemawiającego za dziedziczeniem w czasach, gdy jesteśmy świadkami ataków na tę praktykę z wielu stron.

Niektóre zamożne osoby przeznaczają część swoich dochodów lub majątku na cele społeczne. Do tych celów mogą się zaliczać: pomoc osobom potrzebującym lub grupom takich osób, wsparcie w zakresie opieki zdrowotnej, edukacji, nauki i sztuki, a osiąga się je poprzez różne formy działania – od bezpośrednich wpłat na rzecz konkretnych osób do tworzenia fundacji charytatywnych. Wielu przekazuje w spadku część swojego majątku na rzecz fundacji utworzonych przez siebie lub innych. To sympatyczne rozwiązanie problemu dziedziczenia honoruje suwerenne prawo do dysponowania majątkiem przez osobę, która go zgromadziła, upowszechnia ducha altruizmu, a także – co moim zdaniem jest najważniejsze – podważa paternalistyczny monopol państwa na decydowanie, kto skorzysta na redystrybucji.

W tym miejscu warto przytoczyć słowa Billa Gatesa (2015), które padły w dyskusji na temat książki Piketty’ego. „Wyobraźmy sobie troje zamożnych ludzi. Pewien mężczyzna wkłada kapitał w budowę swojej firmy. Pewna kobieta przekazuje większość swojego majątku na cele charytatywne. A trzecia osoba przede wszystkim konsumuje, wydając dużo pieniędzy na takie rzeczy jak jacht i samolot. Prawdą jest, że majątek całej trójki przyczynia się do nierówności, Uważam jednak,

prywatna służy jedynie krótkoterminowym interesom. Zniesienie prywatnej własności otwiera drogę mądrym, zorientowanym na przyszłość planowaniu centralnemu. Te nadzieje obaliła praktyka. Planowanie centralne również skupiało się na osiągnięciu celów krótkoterminowych, np. na zwiększaniu potencjału militarnego lub zwiększaniu tempa wzrostu, zresztą na punkcie tego drugiego parametru zapanowała istna obsesja. Socjalizm przekazał w spadku nowemu systemowi poważnie zanieczyszczone środowisko naturalne i majątek publiczny w opłakanym stanie.

że pierwsze dwie osoby przynoszą więcej korzyści społeczeństwu niż trzecia. Szkoda, że Piketty nie wprowadził w swojej książce rozróżnienia między nimi (...).

4. Rodzaje motywacji

Poprzednicy w historii myśli ekonomicznej

Marks był przekonany, że kapitalizm utrudnia rozwój sił wytwórczych; komunizm uwolniony na zawsze od własności prywatnej i rynku oraz od przeszkód w postaci egoistycznych ludzkich instynktów miał usunąć wszelkie bariery na drodze rozwoju. Piętą achillesową jego prac, w tym jego wielkiego dzieła *Kapitału*, było fałszywe postrzeganie natury ludzkiej. Kapitalizm można zrozumieć wyłącznie przez dogłębne zbadanie problemu motywacji do działania. Marks lekceważył to zagadnienie w *Kapitale*. Piketty nie różni się od swojego wielkiego poprzednika i powieliła to samo przeoczenie.

W latach trzydziestych XX w. toczyła się słynna debata na temat gospodarki socjalistycznej. Zainicjowała ją ważna praca polskiego ekonomisty Oskara Langego, wtedy mieszkającego w USA (Lange 1968 [1936/37]). Model Langego sugerował, że gospodarka, w której przedsiębiorstwa byłyby własnością publiczną, a ceny określano by centralnie, mogłaby zrównoważyć podaż z popytem oraz zapewnić efektywne wykorzystanie zasobów. Ludwig von Mises i Friedrich von Hayek w kilku pracach przedstawiali liczne argumenty w obronie kapitalizmu, przy czym za kluczowy należy uznać ten: własność prywatna dostarcza naturalnych bodźców. W dobrze pojętym interesie właściciela leży zastosowanie wszelkiej dostępnej wiedzy, informacji i wykorzystywanie nadarżających się sposobności (Hayek 1935, w tym praca Misesa [1920]). Joseph Schumpeter wzbogacił teorię bodźców o postać przedsiębiorcy – bohatera rozwoju kapitalistycznego, który odkrywa nowe kompilacje zasobów, wykorzystuje nowe formy organizacyjne i zdobywa nowe rynki (Schumpeter 2008 [1934]). William C. Baumol, Robert E. Litan i Carl J. Schramm (2007) stworzyli typologię odmian kapitalizmu, wyróżniając „kapitalizm przedsiębiorczy” jako

typ szczególnie efektywny w procesie rozwoju: „Bodźce konieczne dla produktywnego przedsiębiorczości, bezpieczeństwo procedur premiowania wyników pracy i zarobków muszą być zachowane i wzmocnione” (s. 234).

Najnowsze prace z dziedziny ekonomii dyskretnie zawężają pojęcie bodźca/motywacji do relacji mocodawca (*principal*)–wykonawca (*agent*): mocodawca zachęca wykonawcę do działania w interesie mocodawcy. W tym studium spoglądam na bodźce z szerszej perspektywy. Przede wszystkim odnoszę się do motywacji osoby niezatrudnionej przez mocodawcę i niepozostającej pod jego wpływem. Co motywuje do działania indywidualnego właściciela prywatnego, przedsiębiorcę, założyciela start-upa lub nowej firmy? Co jest siłą napędową dążenia do zysku? Te same bodźce mogą motywować do działania menedżera opłacanego przez właściciela: obydwie sytuacje częściowo się pokrywają, jeżeli menedżer otrzymuje akcje jako element motywujący go do działania.

W dyskusji o bodźcach i motywacji zasadne byłoby uwzględnienie wpływu procentowania i oszczędności oraz zamiarów inwestycyjnych osób posiadających pieniądze. To prowadzi nas do dobrze znanych relacji i prawidłowości znanych politykom zajmującym się gospodarką oraz badanych przez naukowców interesujących się makroekonomią i teorią wzrostu. Tempo wzrostu w dużej mierze zależy od stopy oszczędności i inwestycji. Położenie osób znajdujących się na najniższych szczeblach drabiny dochodowej może się poprawić, jeżeli w gospodarce rozwijającej się powoli zastosuje się znaczną redystrybucję, lecz może się ono również poprawić, jeżeli przyjęty model podziału sprzyja inwestowaniu, co z kolei prowadzi do przyspieszenia rozwoju. Oczywiście istnieje kilka możliwych kombinacji przedstawionych powyżej dwóch głównych kierunków działań. Piketty nie zajmuje się tym łańcuchem przyczynowo-skutkowym, choć jest on niesłychanie ważny: odsetki jako bodziec → oszczędności i inwestycje → tempo wzrostu → konsumpcja, w tym konsumpcja warstw o niskich dochodach. Autor zalicza odsetki do szerszej kategorii wszystkich rodzajów zwrotu z kapitału i nie odróżnia ich od zysku. Brak miejsca uniemożliwia mi głębszą analizę tego

wielkiego problemu makroekonomicznego w części dotyczącej bodźców. Muszę pozostać w sferze mikroekonomii (oraz mikrosocjologii i mikropsychologii).

Kwestii bodźców poświęcono całe biblioteki literatury ekonomicznej, a Piketty jako doskonale wykształcony ekonomista z pewnością ją zna. Dlatego nie powierzchownością podejścia ani nie ignorancją tłumaczę fakt, że zlekceważył to zagadnienie, lecz przyjętym przez niego punktem widzenia: nierówności można badać i zrozumieć, „odkładając na bok” kwestię bodźców²⁰. Moim zdaniem jest to niedopuszczalne uproszczenie – tego rodzaju zawężenie analizy prowadzi do fałszywych wniosków teoretycznych, co nie pozostaje bez wpływu na zalecenia w dziedzinie polityki.

Związki między trzema grupami zjawisk

„Małe pieniądze – słaba piłka, duże pieniądze – dobra piłka”²¹. Spostrzeżenie Ferencza Puskása, węgierskiego piłkarza światowej sławy, może wydawać się trywialne, lecz w prosty sposób

²⁰ Książka Piketty’ego obfituje w cytaty, lecz nazwisko Hayeka tylko raz pojawia się w indeksie wśród wielkich naukowców, i to wcale nie w związku z poruszonym przede mną zagadnieniem. Piketty nie zauważa również ogromnego wkładu Schumpetera w teorię rozwoju kapitalizmu. Zbywa go sarkastyczną (choć słuszną) uwagą na temat jego błędnych przewidywań dotyczących szans kapitalizmu i socjalizmu w przyszłości. Nie udało mi się również znaleźć ani jednego odsyłacza do obszernej literatury na temat bodźców. Niemal równoległe z książką Piketty’ego czytałem znane dzieło Kurzweila (2006) o postępie technicznym, cytowane w poprzednim podrozdziale. Autor nie postrzega zdarzeń wyłącznie z punktu widzenia historyka technologii, lecz także jako ktoś, kto odegrał w nich ważne role wynalazcy i przedsiębiorcy. Ani słowem nie wspomina jednak o siłach ekonomicznych stojących za postępowaniem technicznym. W długim indeksie nie znalazłem słowa „bodziec”. Możemy rzeczywiście się zastanawiać, dlaczego zarówno ekonomista badający podział bogactwa, jak i specjalista od technologii informacyjnych badający postęp techniczny pomijają kwestię bodźców, czyli główny element łączący oba te zjawiska.

²¹ Cytat ten przytacza psycholog gospodarczy László Garai w swoich badaniach nad nierównością (Garai 1990, 2015).

podsumowuje to, na co pragnę zwrócić uwagę w tym podrozdziale.

Przyjrzyjmy się związkom między trzema grupami zjawisk: (1) produktywnością (oraz w zbiorze różnych jej przejawów, przede wszystkim innowacją i postępowaniem technicznym), (2) bodźcami motywującymi do podejmowania wysiłku, oraz (3) nierównościami w podziale dochodów i bogactwa. Wchodzą one ze sobą we wzajemne, wielowymiarowe interakcje, spośród których opiszę poniżej kilka wybranych.

1. **Bodźce → produktywność.** Związek ten można wyrazić i zmierzyć w kategoriach liczbowych, co potwierdzają wyniki licznych badań (zob. Jensen, Murphy 1990; przeglądu literatury teoretycznej i empirycznej dokonał Canice Prendergast 1999). Kelvin J. Murphy (1999, s. 2560) pokazuje, o ile wzrasta wynagrodzenie pieniężne dyrektora wykonawczego amerykańskiej firmy na każdy tysiąc dolarów przyrostu jej majątku netto, nazywając to stopniem zgodności interesów menedżerów firmy z interesami jej akcjonariuszy (*pay-for-performance sensitivity*). W latach 1972–1996 zaobserwował on tendencję wzrostową. Zgadza się to ze stwierdzeniami Piketty’ego, lecz ja chciałbym zaproponować odmienną interpretację tego dającego się potwierdzić empirycznie fragmentu rzeczywistości. Wynagrodzenie większości prezesów zależy od kilku czynników. Jednym z nich jest stopień rozproszenia udziałów: im jest on większy, tym większe szanse kadry kierowniczej najwyższych szczebli na wynegocjowanie wysokiego wynagrodzenia. Pewna tendencja w stosunkach własnościowych wskazuje na tego rodzaju zależność: w tym zakresie silniejsza pozycja menedżerów wywodzi się z immanentnych cech systemu kapitalistycznego. Ale nawet po uwzględnieniu różnic w strukturze własności znany efekt rynku pracy nie znika. Menedżerowie mogą się domagać wysokich płac, ponieważ istnieje na nich zapotrzebowanie. Bez względu na stopień koncentracji własności w interesie finansowym właścicieli leży przyznawanie wysokich wynagrodzeń kadrom kierowniczym najwyższego szczebla.

Niektórzy badacze powątpiewają, czy tendencję wzrostową płac dyrektorów w każdej sferze można wyrazić jakimkolwiek niedającym się zakwestionować wskaźnikiem. Nie czuję się

wystarczająco dobrze poinformowany, by zająć stanowisko w odniesieniu do omawianych kwestii związanych w pomiarami. Jeżeli zaś chodzi o interpretację tego rodzaju danych, przekonuje mnie argument Kaplana i Rauha zawarty w tytule ich artykułu (2013b): „Tak wygląda rynek: powszechny zwrot ku największym talentom” (*It's the market: The broad-based rise in the return to top talent*)²².

2. **Bodźce** → wysiłek → nierówność. Każdy wie, że pieniądze nie są jedyną siłą pobudzającą wzrost produktywności. Równie silne są podziw i uznanie, jakie przynoszą ze sobą wybitne osiągnięcia (Garai 1990, 2015). Steve Jobs, twórca firmy Apple, był prawdziwym pasjonatem, miał obsesję wprowadzania na rynek nowych rodzajów produktów, pragnął, by każdy nowy produkt był lepszy niż poprzedni, a także by naprawdę ładnie wyglądał (Isaacson 2011). Przyjemność płynąca z dobrze wykonanej pracy i motywy altruistyczne mogą także dostarczać silnych bodźców, nie tylko egoistyczne dążenie do uzyskania indywidualnych korzyści²³. Lecz akceptacja mnogości motywów wcale nie stoi w sprzeczności z uznaniem prymatu bodźców pieniężnych, materialnych. Kapitalistyczne firmy dążą do powiększania zysków, a jednostki chcą zarabiać więcej.

Bodźce monetarne pobudzają człowieka do działania, lecz nie w jednakowym stopniu. Ten prosty sylogizm prowadzi nas do wniosku, że bodźce monetarne zaliczają się do przyczyn nierówności dochodowych i majątkowych.

Konkurencja (na początek uwzględnijmy w rozważaniach wszystkie jej postaci, w tym zawody sportowe, współzawodnictwo studentów w nauce, konkurencję między filmami i wykonawcami muzyki) zachęca do podejmowania ogromnego wysiłku i z konieczności wiąże się

z nierównością nagród. Uwzględniam tu także nagrody w postaci sławy i uznania, chociaż zwyczajski konkurent otrzymuje również nagrodę pieniężną, chyba że zostało to wyraźnie wykluczone. Co prawda zdobywcy Oscarów nie otrzymują żadnych pieniędzy, uznanie zazwyczaj przekłada się jednak na sukces kasowy filmu i sukces zawodowy aktora. Jeden z mechanizmów psychologicznych, który sprawia, że konkurencja zachęca do podejmowania wysiłku, polega właśnie na nierówności nagród. Co by to była za konkurencja, gdyby nie tylko szanse, lecz także wyniki były równe i każdy mógłby zdobyć medal? Niektórzy przegrywają; a część z nas uznaje za tragedię zdobycie nie złotego, lecz tylko srebrnego lub brązowego medalu.

Przechodząc do konkurencji gospodarczej: rywalizacja na każdym rynku prowadzi do różnic dochodowych – odnoszącym największe sukcesy przypadają ogromne sumy, podczas gdy na przegranych czekają tylko poważne urazy psychiczne. Upadek przedsiębiorstwa oznacza poważne straty nie tylko dla jego właściciela, lecz także dla małych i średnich kooperantów (nie otrzymują należnej zapłaty) oraz dla pracowników (tracą pracę). Sukces biegacza mierzy się w sekundach, sukces sztangisty w kilogramach, nie ma więc wątpliwości, kto wygrał. Zarówno zwycięstwo, jak i porażka w konkurencji gospodarczej mogą być niezasłużone – nie jest to dziedzina, w której należałoby poszukiwać zbyt licznych przykładów sprawiedliwości. Lecz zdolności tego zjawiska do pobudzania ludzi do działania nie można zastąpić niczym innym: konkurencja to jeden z głównych czynników wyjaśniających dynamikę kapitalizmu.

Teoretyczna debata nad wpływem różnych struktur rynkowych – np. odmian monopolu, duopolu, oligopolu, rynku kontestowalnego i doskonałej konkurencji – na proces innowacji wcale nie zbliża się do końca. Czy interwencje państwowe pobudzają czy też hamują postęp techniczny? (Stiglitz, Greenwald 2014). Czy obecnie obowiązujące prawo patentowe pomaga czy szkodzi? (Lybecker 2014) Powstaje wiele uzasadnionych wątpliwości: czy struktura realnie funkcjonujących rynków jest najkorzystniejsza z możliwych czy nie? Jednak wszyscy uczestnicy debaty zgadzają się co do ważności roli odgrywanej przez konkurencję.

²² Tutaj zwróciłbym uwagę na tworzenie i korzyści dla „kapitału ludzkiego”. Nie pasuje to do aparatu pojęciowego zastosowanego przez Piketty'ego, lecz jeśli „kapitał” i „praca” zostaną zgrupowane razem, niektóre istotne cechy każdego z tych pojęć zostaną utracone.

²³ Zob. Garai (1990, 2015). Zastosowanie takich samych bodźców może dawać różne wyniki; wiele zależy także od osobowości. Niektórzy autorzy próbowali odpowiedzieć na pytanie o typowe cechy odnoszących sukcesy przedsiębiorców (Caliendo, Kritikos 2012; Cross, Travaglione 2003).

Niedawnemu burzliwemu rozwojowi literatury teoretycznej opartej wyłącznie na logice dedukcyjnej odpowiada wzrost zainteresowania badaniami empirycznymi. Za prawdziwością Schumpeterowskiej wizji, jak wskazano w pkt. 3 powyżej, przemawia fakt, że za bardzo duży odsetek rewolucyjnych, epokowych innowacji powstałych w ostatnich dziesięcioleciach odpowiadają konkurujące z innymi firmy nastawione na zysk, co przysporzyło ich właścicielom i menedżerom ogromnego bogactwa. Edmund S. Phelps (2008) porównuje efektywność funkcjonowania gospodarek USA i krajów europejskich. Rząd USA ogranicza konkurencję i interweniuje biurokratycznie w znacznie mniejszym zakresie, niż czynią to jego odpowiedniki w Europie, a amerykański rynek kapitałowy jest bardziej elastyczny. Właśnie to może być główną przyczyną większej innowacyjności i dynamizmu gospodarki amerykańskiej.

Zależność bodziec → wysiłek → nierówność nie ma charakteru liniowego. Podwojenie zarobków drużyny Puskása wcale nie musi oznaczać, że wygra ona dwa razy więcej spotkań. Lecz jeżeli gwiazdy sportu są konsekwentnie bardzo wysoko wynagradzane, zachęca je to do wyjątkowego wysiłku i śrubowania uzyskiwanych wyników. Wpływ konkurencji – teraz chodzi mi o konkurencję gospodarczą, rywalizację firm i osób fizycznych – wzmacnia znaczna nierówność nagród. Korzyści z wybitnych osiągnięć są o wiele większe niż z mniejszych. Pobudza to większą konkurentów do zwiększonego wysiłku.

3. Nierówność → bodziec. Niektórzy ludzie z przygnębieniem uświadamiają sobie istnienie nierówności dochodowych i majątkowych. Rezygnują więc z podejmowania walki w ogóle, czując, że znajdują się w zbyt niekorzystnej sytuacji. Za beznadziejne uznają wszelkie próby prześcignięcia innych lub wątpią w swoje możliwości. Z kolei innych ten stan rzeczy pobudza do działania. Chcą się wspinać co najmniej o jeden lub dwa szczeble w górę na drabinie społecznej i zarabiać więcej. Najśmielsi stawiają sobie jeszcze bardziej ambitne cele. Wielu początkujących przedsiębiorców dąży do zajęcia miejsca swoich idoli lub ikon postępu technicznego (Van Auken, Frey, Stephens 2006; Bosma et al. 2012). Przebieg procesu selekcji jest obarczony wieloma błędami,

lecz w ostatecznym rozrachunku „kapitalizm przedsiębiorców” wynagradza talent i zdolności. W tym sensie nierówność prowadząca do powstania niezmiernie bogatej grupy ludzi ma działanie stymulujące. Jest to wielowymiarowy związek, ponieważ bodziec nie wywodzi się z rzeczywistości istniejących nierówności i bogactwa, lecz z ostrzegania przez przedsiębiorców szans na odniesienie wielkiego sukcesu (zob. Xavier-Oliviera et al. 2015).

Podejmowanie decyzji przez przedsiębiorców w warunkach niepewności

Liczba przedsiębiorców rozpoczynających innowacyjne przedsięwzięcia jest znacznie większa niż liczba tych, którym się powiedzie: szansa odniesienia sukcesu jest znacznie mniejsza niż prawdopodobieństwo niepowodzenia. Przedsiębiorcy ryzykujący wprowadzanie innowacji pojawiają się w odpowiednim kontekście politycznym, społecznym, ekonomicznym i regulacyjnym. Oto uwarunkowania sprzyjające szybkiemu postępowi technicznemu.

Doświadczenie dnia codziennego pokazuje, że przedsiębiorcy ryzykujący innowacje przeceniają swoje szanse powodzenia: to także element motywacji do podejmowania ryzyka. (przegląd literatury na temat ekonomii psychologicznej i behawioralnej przedstawia Nicholas Barberis 2013). Barberis przytacza przykład inwestycji giełdowych doskonale ilustrujący sytuację omówioną w niniejszym artykule. „(...) pewien człowiek daje sobie szansę – co prawda małą – zarobienia dużych pieniędzy, jeżeli cena akcji wybranej przez niego firmy wzrośnie, innymi słowami, jeżeli okaże się ona kolejnym Google'em. Mimo że prawdopodobieństwo zajścia takiego zdarzenia – wzbogacenia się na wzroście kursu akcji – jest bardzo niskie, inwestor przypisuje mu dużą wagę we własnym procesie decyzyjnym”²⁴ (Barberis 2013, s. 612).

Spostrzeżenia innych badaczy potwierdzają nadmierny optymizm osób podejmujących decyzje inwestycyjne (Malmendier, Tate 2005; Landier,

²⁴ Przedłużone krańce wykresu ilustrującego rozkład prawdopodobieństwa noszą nazwę ogonów (*tail ends*).

Thesmar 2009; Astebro et al. 2014). Od siebie dodałbym, że optymizm, choć przesadny, odzwierciedla śmiałość (lekkomyślność?), niezbędną do innowacji. Postęp techniczny opiera się na doświadczeniu – przełom następuje dzięki setkom, a nawet tysiącom niepowodzeń (Kerr, Nanda, Rhodes-Kropf 2014). Ponad połowa firm założonych w USA w 1996 r. upadła przed upływem sześciu lat (Astebro et al. 2014). Podjęcie ryzyka przedsiębiorczości wymaga pewności siebie, a nawet nadmiernej wiary we własne pomysły²⁵.

Spontaniczność i skłonności naturalne

W powyższych uwagach nie należy się dopatrywać cech zwięzłe sformułowanej „teorii”, gdyż pisząc ten artykuł, nie zamierzałem takowej tworzyć. Obraz, jaki wyłania się z wielu obserwacji, poważnych obliczeń statystycznych, analiz przebiegu ludzkiego życia, charakterystycznych wydarzeń, pytań skierowanych do różnych ludzi oraz z wielu innych impresji, jest zróżnicowany i pod wieloma względami niespójny. Tendencje i kontrtendencje pojawiają się tuż obok siebie. Nie mogę i nie chcę wyrażać tego, co do tej pory powiedziałem, w kategoriach jakiegoś „prawa” właśnie ze względu na tę różnorodność i spontaniczność²⁶. Opowiadam się za poglądem, że system

²⁵ Jestem wdzięczny Botondowi Kőszegi'emu za zwrócenie mi uwagi na te i kilka innych prac, w tym na artykuł (Kamenica 2012) poświęcony „ekonomii behawioralnej i psychologii motywacji”, zawierający wnikliwą analizę dostępnej literatury przedmiotu. Po jego lekturze odnoszę wrażenie, że istnieje sporo badań opartych na eksperymentach psychologicznych organizowanych w „sztucznych” warunkach laboratoryjnych. Inne odwołują się do obserwacji empirycznych, lecz przede wszystkim do doświadczeń przeprowadzanych w innych dziedzinach (np. wybory, darowizny na cele charytatywne). Niestety rzadko udaje mi się znaleźć badania empiryczne na interesujący mnie temat reakcji przedsiębiorców na bodźce, ich sposobu myślenia i podejmowania decyzji.

²⁶ Klasyfikowanie niezliczonych historycznych wcieleń systemu kapitalistycznego według różnych kryteriów oraz tworzenie typologii jego odmian uważam za przydatne i pouczające (zob. np. Hall, Soskic 2001; Baumol, Litan, Schramm 2007). Uznanie ważności tego programu badawczego odpowiada podejściu przyjętemu w tym artykule, który koncentruje się na cechach wspólnych dla wszystkich odmian kapitalizmu.

kapitalistyczny ma naturalną skłonność do płodzenia innowatorów, dzięki którym odbywa się postęp techniczny, ma naturalną skłonność do nierównego podziału dochodów i bogactwa oraz do tworzenia górnej warstwy najbogatszych, a także naturalną skłonność do tworzenia silnych mechanizmów stymulujących²⁷. Te trzy rodzaje spontanicznych, naturalnych skłonności są z sobą połączone wieloma więzami wzajemnie oddziałującymi na siebie. Systemu kapitalistycznego nie można zrozumieć, przyglądając się tylko jednej lub dwóm spośród tych trzech tendencji, ponieważ są one nierozzerwalnie splecione jako nieodrodne wytwory tego porządku.

Dotąd ograniczałem się do pozytywnej perspektywy badawczej, dlatego powstrzymuję się od formułowania jakichkolwiek propozycji dla rządów czy decydentów w firmach. Tego rodzaju próby – czyli obyczaj kończenia książki lub artykułu konkretnymi propozycjami rozwiązań politycznych – cechuje znaczną część literatury poświęconej bodźcom, lecz ja, zgodnie z przyjętą tu logiką, nie staram się formułować tego rodzaju wniosków. Pragnę jedynie znaleźć odpowiedź na następujące pytania: Jaką rolę odgrywają innowacje realnie kształtujące i zmieniające życie człowieka? Jakie są rzeczywiste źródła dochodów i zamożności najbogatszych? Jakie bodźce są skuteczne w prawdziwym życiu? Odpowiedzi zwracają uwagę na zjawiska, które moim zdaniem są atrakcyjne, stanowią o radości życia, a także budzą ciekawość, a nawet ekscytują. Wspomniałem także o zjawiskach odrażających, obrażających moje poczucie sprawiedliwości, a nawet tragicznych i niebezpiecznych. Omawiając pokrótce triadę bodziec → wysiłek → nierówność, naszkicowałem tylko swoje stanowisko na temat sądów wartościujących, eksponując konieczność zrozumienia natury kapitalizmu.

²⁷ System socjalistyczny u swego zarania został narzucony społeczeństwu. Później, gdy uległ on konsolidacji, a żyjący w jego ramach ludzie wypełnili go charakterystycznymi zachowaniami, również w nim ujawniły się pewne wrodzone skłonności.

5. Sprzeczności, dylematy i plany działania

Piketty dostrzega w kapitalizmie zasadniczą sprzeczność: „stopa zwrotu z kapitału jest wyższa niż tempo rozwoju. Zgrabny wzór matematyczny $r > g$ już zdążył się upowszechnić wśród ekonomistów” (zob. Piketty 2015d, s. 683). Znaczna część dyskusji dotyczy tego, czy zależność opisana tym wzorem jest prawdziwa. Czy jest ona prawdziwa zawsze i wszędzie czy tylko w określonych warunkach i w określonym czasie? Pozostawiam te spory innym. Moim zdaniem zadowalającej odpowiedzi na to pytanie można udzielić jedynie po dokonaniu historycznej analizy porównawczej danych z wielu krajów funkcjonujących w różnych strukturach politycznych i gospodarczych.

Zanim przedstawię moje własne rozumowanie, muszę wyjaśnić znaczenie kilku pojęć. Na początku nie będę się odnosił do sprzeczności między wartościami, lecz termin „sprzeczność” wykorzystam do opisu konfliktów i niezgodności między siłami, mechanizmami i tendencjami widocznymi w praktyce społecznej. Nie przeszkadza mi, że Piketty nazywa zjawisko $r > g$ sprzecznością, jednak opór intelektualny budzi we mnie określając ją przymiotnik, Piketty uważa je bowiem za „podstawową” sprzeczność. Z dużą dozą powątpiewania i intelektualnej podejrzliwości odnoszę się do każdej teorii, która wybiera sobie jedną z wielu sprzeczności i przyznaje jej prymat. Nietrudno znaleźć inne sprzeczności mające bardzo silne reperkusje i podobnie jak ta będące cechami charakterystycznymi danego systemu (tzn. nie występują one lub nie mają tak dużej siły oddziaływania w innych systemach).

Postawiłem sobie znacznie skromniejszy cel. Nawet nie próbuję znaleźć „podstawowej” sprzeczności kapitalizmu, bo wiem, że we wszystkich realnie działających systemach istnieją nierozwiązywalne sprzeczności. Gdy analizuję pewien wycinek rzeczywistości, odczuwam satysfakcję, jeżeli uda mi się znaleźć kilka najbardziej typowych dla niego sprzeczności. Dlatego w tym tekście zidentyfikowałem tylko trzy tendencje (postęp techniczny, nierówność i bodźce do działania) jako wrodzone, „genetyczne” cechy kapitalizmu, pomiędzy którymi występują sprzeczności.

Nie chcę tu prowokować scholastycznej debaty co do celowości lub zasadności stosowania liczby pojedynczej lub mnogiej. Obydwa podejścia mają poważne i zróżnicowane implikacje moralne oraz polityczne.

Marks w swoim *Kapitale* przedstawił zniekształcony obraz kapitalizmu, gdy rolę zasadniczej sprzeczności przypisał konfliktowi między siłami wytwórczymi i opóźniającymi je kapitalistycznymi stosunkami produkcji. Rozumując logicznie, ze swojego spostrzeżenia wyciągnął jak najbardziej uzasadnione wnioski. Jako rewolucjonista stwierdził, że opisanego konfliktu nie da się rozwiązać, więc stare stosunki produkcji trzeba zniszczyć i zastąpić diametralnie odmiennymi.

Piketty nie jest rewolucjonistą. Akceptuje kapitalizm, lecz chce go reformować. Ale je go książka również prezentuje częściowy, zniekształcony obraz systemu. Nie chodzi mi o to, co pisze, bo jest w tym wiele prawdy, ale o to, co p o m i j a lub wspomina tylko mimochodem, bez należytego podkreślenia. Milczy na temat dynamiki systemu, konkurencji jako bodźca do działania, postępu technicznego i jego wpływu na kształtowanie wszystkich aspektów współczesnego życia człowieka.

Tego rodzaju zniekształcony obraz rzeczywistości prowadzi do fałszywych sądów wartościujących, a przecież tylko zrównoważony, trzeźwy i pozytywny jej obraz może zaowocować zrównoważonym i trzeźwym sądem wartościującym. Moim zdaniem kapitalizmowi nie można przypisywać wyłącznie cech złych ani wyłącznie cech dobrych, zresztą to samo można powiedzieć o socjalizmie. W obydwóch systemach występują zarówno atrakcyjne, jak i odpychające cechy reprezentatywne. Wielowymiarowość tego obrazu zaakcentowała zwłaszcza postsocjalistyczna transformacja ustrojowa w Europie Wschodniej. W tym samym czasie pojawiły się obok siebie satysfakcja płynąca z wyboru politycznego i budzące odrazę konszachty przedstawicieli władzy z niektórymi przedsiębiorcami. Burzliwemu przyspieszeniu postępu technicznego towarzyszyło szybkie bogacenie się nie tylko pionierów postępu, lecz także gromadzenie ogromnych majątków przez oligarchów, którzy korzystając z niejasnych powiązań politycznych, przejmowali

majątek państwa i uzyskiwali od jego przedstawicieli gigantyczne zamówienia.

Gdy rozpatruję argumenty za i przeciw, mój system wartości każe mi się cieszyć z wydarzeń, jakie rozegrały się w latach 1989–1990, oraz przejścia od socjalizmu do kapitalizmu z dwóch głównych przyczyn.

Po pierwsze i najważniejsze, wraz z przekształcaniem stosunków własnościowych i mechanizmów koordynacji w Europie Wschodniej, miała również miejsce zmiana formy sprawowania władzy politycznej – przejście od systemu jednopartyjnego do wielopartyjnego, od totalitarnej dyktatury do liberalnej demokracji. To drugie było niemożliwe, dopóki dominowała własność publiczna, a centralizm biurokratyczny pozostawał głównym mechanizmem koordynacji – nowoczesna demokracja nie może istnieć bez kapitalizmu. Niestety kapitalizm – warunek konieczny zaistnienia demokracji – nie jest warunkiem wystarczającym²⁸. Kapitalistyczne stosunki gospodarcze zdominowały Rosję i Chiny, ale nie zmieniły tych krajów w demokracje. W Europie Wschodniej przynajmniej *perspektywa demokracji* pozostaje otwarta. Już to samo w sobie sprawia, że jestem zwolennikiem kapitalizmu.

Po drugie, w prezentowanej tu analizie podkreślam swój entuzjazm dla dynamiki systemu, jego osiągnięć technicznych oraz wszelkiego dobra, jakie przyniósł nam ilościowy i jakościowy rozwój sił wytwórczych. Owszem, dostrzegam wady i zagrożenia płynące z niektórych tendencji, lecz uważam osiągnięcia za ważniejsze.

Opowiadam się również za innymi ważnymi wartościami: równością ludzi, sprawiedliwością społeczną, wolnością jednostki i prawem do samostanowienia, tolerancją i otwartością, solidarnością z potrzebującymi i za pokojowymi sposobami rozwiązywania konfliktów zamiast awanturnictwa i przemocy fizycznej lub psychologicznej, by wymienić tylko kilka najważniejszych. Wiem, że istnieją sprzeczności między nimi jako wartościami ostatecznymi. Nie mogę

²⁸ Niestety brak miejsca uniemożliwia mi omówienie związków kapitalizmu z formami rządzenia (demokracją, autokracją i dyktaturą) w kontekście podziału bogactw, choć również w tym zakresie miałbym szereg uwag do książki Piketty'ego.

(a nawet nie chcę) porównywać ich względnych zalet i z wielkim bólem godzę się na istnienie tych sprzeczności²⁹.

Fakt, że w tych ostatnich kilku akapitach często wyrażam się w pierwszej osobie nie wynika z mojego egocentryzmu. Piszę o kwestiach duchowych, leżących głębiej niż racjonalność. Można o nich mówić jedynie, odwołując się do autorefleksji. Tylko fanatyk może być całkowicie konsekwentny w wyborze wartości. Konflikt i starcia między wartościami stanowią część moralnego wymiaru egzystencji człowieka.

Prezentowaną pracę kończę tak osobistym wyznaniem, ponieważ Piketty pisze uczciwie, po ludzku, nie wahać się odwoływać do subiektywnych odczuć (Marks też mógłby tu posłużyć za przykład). W jego monumentalnym dziele jest mi jednak obca obsesja na punkcie wyższości jednej spośród ostatecznych wartości, mianowicie równości i sprawiedliwości społecznej ponad wszystkimi innymi.

pozytywny opis kapitalizmu zawarty w książce Piketty'ego i stronicza ocena moralna tego systemu determinują nakreślony w niej bardzo wąski plan działania. Reforma fiskalna, w tym wprowadzenie progresywnego podatku dochodowego (lub zwiększenie progresji tam, gdzie taki podatek już istnieje), wyższe opodatkowanie majątku i spadków – nie opowiadam się przeciwko żadnemu z nich. Zanim jednak wyrażę swoją aprobatę dla wdrożenia podobnych rozwiązań, oczekiwałbym dogłębnych analiz krótko- i długoterminowych następstw proponowanych zmian na sytuację panującą w poszczególnych krajach. Nie wierzę w uniwersalne recepty na wszystko.

Czy więc *Kapitał w XXI wieku* zawiera klucz do rozwiązania wielkiej sprzeczności kapitalizmu? Stożące przed nami zadania są o wiele bardziej

²⁹ 35 lat temu napisałem pracę (Kornai 1980) na temat sprzeczności między wymogiem produktywności i moralnością socjalistyczną głoszącą równość i solidarność. Jedną z moich książek zatytułowałem *Contradictions and Dilemmas* (Sprzeczności i dylematy) (1986), a drugą *Old and New Contradictions and Dilemmas* (Stare i nowe sprzeczności i dylematy) (1989). (Tutaj odnoszę się do tytułu oryginalnej publikacji w języku węgierskim z 1989 r. Jej przekład na język angielski opublikowano w 1990 r. pod innym tytułem).

złożone, co więcej, zależą od specyfiki kraju i epoki historycznej. Nie można tak po prostu wybierać z wielowymiarowego pakietu krótko- i długoterminowych działań naprawczych pojedynczej, częściowej reformy. Przewyciężenie różnych szkodliwych cech, ograniczenie nieuniknionych „genetycznych” skłonności kapitalizmu i łagodzenie ich następstw wymagają nie tylko wielu niekiedy gwałtownych zmian, lecz także wdrażanych powoli i stopniowo modyfikacji. Daren Acemoglu i James A. Robinson (2012) wykazali przekonująco, że wiele czynników, w tym decyzje rządów, decyduje o tym, czy konkretny kraj, mający podjąć decyzję o historycznej wadze, wybierze właściwą czy niewłaściwą drogę – wpadnie w stagnację, zacznie podupadać czy przeciwnie, zacznie piąć się w górę.

Istotne decyzje zapadają przede wszystkim w sferze politycznej³⁰. W środowisku demokratycznym oznacza to uzyskiwanie poparcia dla pozytywnych decyzji na arenie politycznej w ramach istniejących stosunków władzy. Ci, którzy chcą realizować swoje pomysły, muszą korzystać z broni dostępnej w arsenale polityków – nie od dziś wiadomo, że różni się ona od narzędzi pozostających do dyspozycji naukowców. Badacze cechuje zazwyczaj bezstronność, obiektywizm i wątpliwości, natomiast naprawdę skuteczni politycy emanują ideowym zaangażowaniem, pobudzającym ich zwolenników do działania. Czy pojedynczy człowiek może naprawdę dobrze wcielić się w jedną i w drugą rolę?

Piketty miał odwagę podjąć się obydwu zadań jednocześnie. Być może między innymi to właśnie jego jednostronność, brak wątpliwości, wewnętrznych wahań i pewność siebie przyniosły mu tak wielki sukces. Tysiące, a nawet miliony czytelników oczekiwały na wielkie dzieło, w którym czarno na białym znajdą odpowiedź na pytanie, co jest nie tak i co trzeba zrobić. Podobnie

masowej aprobaty nie można oczekiwać dla pracy, w której najważniejsze zdania rozpoczynają się od „z jednej strony” i kończą „lecz z drugiej strony”, ani dla pracy, której autor przyznaje, że nie jest pewien, jak rozwiązać trudne dylematy. Właśnie w tym duchu, bez samooszukiwania się i bez wygórowanych oczekiwań, ośmielam się zaprezentować tę garść refleksji na temat książki Thomasa Piketty’ego.

Przełożył Rafał Śmietana

Bibliografia

- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2014). *Dlaczego narody przegrywają: źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa* (tłum. J. Łoziński). Poznań: Zysk i S-ka.
- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. (2005). Competition and innovation: an inverted u relationship. *Quarterly Journal of Economics*, 120 (2), 701–728, <http://www.nber.org/papers/w9269.pdf>.
- Aghion, P., Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Astebro, T., Hertz, H., Nanda, R., Weber, R.A. (2014). Seeking the roots of entrepreneurship: insights from behavioral economics. *Journal of Economic Perspectives*, 28 (3), 49–70, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.49>.
- Atkinson, A.B. (1997). Bringing income distribution in from the cold, *Economic Journal*, 107 (441), 297–321, <http://dx.doi.org/10.1111/j.0013-0133.1997.159.x>.
- Atkinson, A.B., Bourguignon, F. (red.) (2015). *Handbook of Income Distribution* (t. 2). North Holland, New York: Elsevier.
- Atkinson, A.B., Micklewright, J. (1992). *Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barberis, N. (2013). Psychology of tail events: progress and challenges. *American Economic Review*, 103 (3), 611–616, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.3.611>.
- Baumol, W.J., Litan, R.E., Schramm, C.J. (2007). *Good Capitalism, Bad Capitalism, and the Economics of Growth and Prosperity*. New Haven–London: Yale University Press.
- Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Van Praag, M., Verheul, I. (2012). Entrepreneurship and role models. *Journal of Economic Psychology*, 33 (2), 410–424, <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004>.

³⁰ Spostrzeżeń Piketty’ego nie powtarza się w zaciszu akademickich sal wykładowych, z dala od aren politycznych; padają one w samym środku walki politycznej. Jego przesłania znajdują się na plakatach, a jego propozycje osądza się także z perspektywy tego, jakie siły polityczne się nimi posługują. Choć uważam, że książkę Piketty’ego można analizować również z perspektywy zaangażowania w aktualną walkę polityczną, zadanie to pozostawiam innym.

- Brock, D.C. (red.) (2006). *Understanding Moore's Law: Four Decades of Innovation*. Philadelphia: Chemical Heritage Press.
- Caliendo, M., Kritikos, A.S. (2012). Searching for the entrepreneurial personality: new evidence and avenues for further research. *Journal of Economic Psychology*, 33 (2), 319–324, <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2011.06.001>.
- Cross, B., Travaglione, A. (2003). The untold story: is the entrepreneur of the 21st century defined by emotional intelligence? *International Journal of Organizational Analysis*, 11 (3), 221–228, <http://dx.doi.org/10.1108/eb028973>.
- Flannery, R. (2014). Internet entrepreneurs top new Forbes ranking of China's richest. *Forbes*, October 27, <http://www.forbes.com/sites/russellflannery/2014/10/27/the-web-giveth-and-taketh-away/>.
- Fontevicchia, A. (2014). The new Forbes 400 self-made score: from silver spooners to bootstrappers. *Forbes*, October 2, <http://www.forbes.com/sites/afontevicchia/2014/10/02/the-new-forbes-400-self-made-score-from-silver-spooners-to-boostrappers/>.
- Garai, L. (1990). *"Kis pénz → kis foci?" Egy gazdaságpszichológia megalapozása*, Budapest: Magyar Közgazdasági Társaság.
- Garai, L. (2015). *Egyáltalán, minek nekünk a gazdaságpszichológia?* Budapest: Napvilág.
- Gates, B. (2015). Why inequality matters, <http://www.gatesnotes.com/Books/Why-Inequality-Matters-Capital-in-21st-Century-Review>.
- Hall, P.A., Soskice, D. (red.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, F.A. (red.) (1935). *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge and Kegan.
- Hengartner, L. (2006). *Explaining Executive Pay: The Roles of Managerial Power and Complexity*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Hoffman, D.E. (2002). *The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia*. New York: Public Affairs.
- Isaacson, W. (2011). *Steve Jobs*. Simon & Schuster.
- Jensen, M., Murphy, K.J. (1990). Performance pay and top management incentives. *Journal of Political Economy*, 98 (2), 225–264, <http://dx.doi.org/10.1086/261677>.
- Kamenica, E. (2012). Behavioral economics and psychology of incentives. *American Economic Review*, 4 (13), 427–452, <http://dx.doi.org/10.1146/annurev-economics-080511-110909>.
- Kaplan, S.N., Rauh, J.D. (2013a). Family, education, and sources of wealth among the richest Americans, 1982–2012. *American Economic Review*, 103 (3), 158–162, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.103.3.158>.
- Kaplan, S.N., Rauh, J.D. (2013b). It's the market: the broad-based rise in the return to top talent, *Journal of Economic Perspectives*, 27 (3), 35–56, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.27.3.35>.
- Kerr, W.R., Nanda, R., Rhodes-Kropf, M. (2014). Entrepreneurship as experimentation. *Journal of Economic Perspectives*, 28 (3), 25–48, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.25>.
- Kis, J. (2009a). Constitutional democracy: outline of a defense. W: *Resolving international conflicts: liber amicorum Tibor Várady* (s. 187–196). Budapest: CEU Press.
- Kis, J. (2009b). Constitutional precommitment revisited. *Journal of Social Philosophy*, 40 (4), 570–597, <http://publications.ceu.edu/sites/default/files/publications/2009constitutional-precommitment>.
- Kis, J. (2014). Mi a liberalizmus?. W: J. Kis, *Mi a liberalizmus? Esszék, tanulmányok 1985–2014*, 537–675. Bratislava/Budapest: Kalligram.
- Kolosi, T., Szelényi, I. (2010). *Hogyan legyünk milliárdosok? avagy A neoliberais etika és a posztkomunista kapitalizmus szelleme*. Budapest: Corvina.
- Kornai, J. (1980). The dilemmas of a socialist economy: the Hungarian experience. *Cambridge Journal of Economics*, 4 (2), 147–157.
- Kornai, J. (1986). *Contradictions and Dilemmas: Studies on the Socialist Economy and Society*. Cambridge: MIT Press.
- Kornai, J. (1989). *Régi és új ellentmondások és dilemmák*. Budapest: Magvető.
- Kornai, J. (1990). *Visions and Reality: Market and State*. Budapest–New York: Corvina–Routledge.
- Kornai, J. (2009). Marx through the eyes of an East European intellectual. *Social Research*, 76 (3), 965–986, <http://kornai-janos.hu/KORNAI2009%20Marx%20through%20the%20eyes%20-%20Social%20Research.pdf>. Angielskie tłumaczenie B. McLeana z węgierskiego oryginału: Marx egy kelet-európai értelmiségi szemével, *Mozgó Világ* 2008, 12, 3–14.
- Kornai, J. (2011). *Gondolatok a kapitalizmusról*. Akadémiai Kiadó.
- Kornai, J. (2014). *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru. Dwa eseje o naturze kapitalizmu* (tłum. R. Śmietana). Kraków: Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej. Wydanie angielskie: *Dynamism, Rivalry, and the Surplus Economy*. Oxford: Oxford University Press, <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199334766.001.0001>.

- Kurzweil, R. (2006). *The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology*. Penguin Books.
- Laki, M., Szalai, J. (2004). *Vállalkozók vagy polgárok? A nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországnán*. Budapest: Osiris.
- Laki, M., Szalai, J. (2011). Ten years after: Hungarian big entrepreneurs in the European Union. Paper presented at SEBA – IE CASS – IEHAS Economics of Crisis, Education and Labour, Chinese–Hungarian International Conference, 30th June – 1st July, Budapest, <http://www.econ.core.hu/file/download/sebawsh/LAKI.pdf>.
- Laki, M., Szalai, J. (2013). *Tíz évvel később – magyar nagyvállalkozók európai környezetben*. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Landier, A., Thesmar, D. (2009). Financial contracting with optimistic entrepreneurs. *Review of Financial Studies*, 22 (1), 117–150, <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhn065>.
- Lange, O. (1968 [1936–37]). On the economic theory of socialism. W: B.E. Lippincott (red.), *On the Economic Theory of Socialism* (s. 57–143). New York–Toronto–London: McGraw Hill.
- Losoncz, A. (2015). Marx Károly visszatért és újraírta a Tökét, Átlátszó.hu, 1.07.2015, <http://szakirodamol.atlatszo.hu/2015/07/01/marx-karoly-visszatert-es-ujrairta-a-toket>.
- Lybecker, K. (2014). Promoting innovation: the economics of innovation. *IPWatchdog*, 21.07.2014, <http://www.ipwatchdog.com/2014./07/21/promoting-innovation-the-economics-of-incentives>.
- Malmendier, U., Tate, G. (2005). CEO overconfidence and corporate investment. *Journal of Finance*, 9 (6), 2661–2700, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00813.x>.
- Marx, K. (1906 [1894]). *Capital: A Critique of Political Economy*, t. I: *The Process of Capitalist Production*. Chicago: Charles H. Kerr & Company.
- Marx, K. (1907 [1867]). *Capital: A Critique of Political Economy*, t. II: *The Process of Circulation of Capital*. Chicago: Charles H. Kerr & Company.
- Marx, K. (1909 [1894]). *Capital: A Critique of Political Economy*, t. III: *The Process of Capitalist Production as a Whole*. Chicago: Charles H. Kerr & Company.
- Marks, K., Engels, F. (2007 [1848]). *Manifest Partii Komunistycznej*. Warszawa: Studenckie Koło Filozofii Marksistowskiej, Uniwersytet Warszawski, <http://www.filozofia.uw.edu.pl/skfm/publikacje/marks-engels01.pdf> (dostęp: 16.06.2016).
- Mehran, H. (1995). Executive compensation structure, ownership, and firm performance. *Journal of Financial Economics*, 38 (2), 163–184, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x\(94\)00809-f](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405x(94)00809-f).
- Milanovic, B. (2014). The return of ‘patrimonial capitalism’: A review of Thomas Piketty’s *Capital in the Twenty-First Century*. *Journal of Economic Literature*, 52 (2), 519–534, <http://dx.doi.org/10.1257/jel.52.2.519>.
- Mises, L. von (1935 [1920]). Economic calculations in the socialist commonwealth. W: F.A. Hayek (red.), *Collectivist Economic Planning* (s. 87–130). London: Routledge and Kegan.
- Murphy, K. J. (1999). Executive compensation. W: O. Ashenfelter, D. Card (red.), *Handbook of Labor Economics* (t. 3, cz. B, s. 2485–2563). New York: Elsevier, [http://dx.doi.org/doi:10.1016/S1573-4463\(99\)30024-9](http://dx.doi.org/doi:10.1016/S1573-4463(99)30024-9).
- Phelps, E. S. (2008). Understanding the great changes in the world: Gaining ground and losing ground since World War II. W: J. Kornai, L. Mátyás, G. Roland (red.), *Institutional Change and Economic Behaviour* (s. 77–98). Houndmills–Basingstoke–New York: Palgrave MacMillan.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle*. Paris: Seuil.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century* (tłum. A. Goldhammer). Cambridge, MA: Belknap Press.
- Piketty, T. (2015a). *A tőke a 21. században* (tłum. Z. Balogh-Sárközy). Budapest: Kossuth.
- Piketty, T. (2015b). Putting distribution back at the center of economics: Reflections on *Capital in the Twenty-First Century*. *Journal of Economic Perspectives*, 29 (1), 67–88, <http://piketty.pse.ens.fr/files/Piketty2015JEP.pdf>.
- Piketty, T. (2015c). A practical vision of a more equal society. *New York Review of Books*, 62 (11) (25.06.2015), 26–29, <http://www.nybooks.com/articles/archives/2015/jun/25/practical-vision-more-equal-society/>.
- Piketty T. (2015d). *Kapital w XXI wieku* (tłum. A. Bilik). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Piketty, T., Saez, E. (2013). Top incomes and the Great Recession: Recent evolution and policy implications. *IMF Economic Review*, 61 (1), 456–478, <http://dx.doi.org/10.1057/imfer.2013.14>.
- Prendergast, C. (1999). The provision of incentives in firms. *Journal of Economic Literature*, 37 (1), 7–63, <http://dx.doi.org/10.1257/jel.37.1.7>.
- Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ray, D. (2015). Nit-Piketty: A comment on Thomas Piketty's Capital in the Twenty First Century. *CEifo Forum*, 16 (1), 19–25, <http://www.cesifo-group.de/DocDL/forum1-15-focus3.pdf>.

Schumpeter, J.A. (2008 [1934]). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Transaction Publishers.

Sen, A.K. (1985). *Commodities and Capabilities*. Oxford: Elsevier.

Stiglitz, J.E., Greenwald, B.C. (2014). *Creating a Learning Society*. New York: Columbia University Press.

Tóth, I.G. (2014). Revisiting grand narratives of growing income inequalities: Lessons from 30 country studies. W: B. Nolan, W. Salverda, D. Checchi, I. Marx, A. McKnight, I.G.Tóth, H.G. van de Werf-

horst, *Changing Inequalities and Societal Impacts in Rich Countries: Thirty Countries' Experiences* (s. 11–47). Oxford: Oxford University Press, <http://dx.doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199687428.003.0002>.

Tóth, I. G., Medgyesi, M. (2011). Income distribution in new (and old) EU member states. *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, 6 (1), 3–33, <http://dx.doi.org/10.14267/issn.2062-087X>.

Van Auken, H., Fry, F.L., Stephens, P. (2006). The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11 (2), 157–167, <http://dx.doi.org/10.1142/s1084946706000349>.

Xavier-Oliveira, E., Laplume, A.O., Pathak, S. (2015). What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human Relations*, 68 (7), 1183–1207, <http://dx.doi.org/10.1177/0018726715578200>.

So what is *Capital in the Twenty-First Century*? Some notes on Piketty's book

According to János Kornai, despite the undeniable original contribution of *Capital in the Twenty-First Century*, its author offers a partial and distorted analysis of the functioning of the capitalist system, which leads him to mistaken conclusions and to a very limited repertoire of recommendations for politicians. The Hungarian economist criticizes Thomas Piketty particularly for the omission of such aspects as the dynamics of capitalism, competition as a stimulus to act, technical progress and its impact on all aspects of modern human life. He illustrates his views with numerous examples taken from the work of other economists.

Keywords: capital, inequality, distribution of wealth, growth, dynamics, competition, motivation to act, impact of technological progress on all aspects of life.