

A tőke kódja*

Botos Katalin

Katharina Pistor:

The Code of Capital: How the Law Creates Wealth and Inequality

Princeton University Press, 2019, p. 297

ISBN: 9780691178974

A Financial Times által 2019 egyik legjobb kiadványának minősített könyv, Katalina Pistor írása interdiszciplináris tanulmány. A szerző, jelenleg a Columbia Egyetem tanára, alapképzettségét Münchenben, Hamburgban és Freiburgban, LLM képesítését pedig Londonban szerezte. Jogi szakember ugyan, de fontos közgazdasági kérdésekről írta művét. Mondanivalója szerint *megfelelő jogi „kódolással”* bármilyen tárgy, ötlet, követelés *tőkévé válhat*, amelyet aztán a magántulajdont védő törvény valaki számára garantál. Tőkévé válik abban az értelemben, hogy pusztán a tulajdonjogra alapozva, az adott eszköz tulajdonosa számára a jövőben jövedelem keletkezhet.

A tőke kódját gyakorlatilag csak a hatalom segítségével, az általa garantált jogrendben lehet érvényesíteni. A tulajdonjog állami törvényen alapul, de a „kódolás” „magánakció” is lehet, hiszen az, hogy milyen törvények születnek, sokszor határos lobbitevékenység eredménye. A gyakorlatba átvinni *a tőke kódját* mindenképpen az állam jogi rendszere és intézményei által lehetséges. Törvényi garanciák biztosítják a magántulajdon szentségét. Ráadásul a jog még ennél is többet garantálhat: például, hogy meg lehessen védeni az adott vagyonelemet másoknak a tulajdonossal szemben fennálló követeléseitől, pl. alapítványi (trust) formában, vagy kedvezőbb elbírálást kapni csőd esetén (pl. a derivatívákra).

Kelet-Európában közgazdászok generációi a marxi elemzés eszköztárán szocializálódtak. Eszerint a tőke az a *termelőeszköz*, amely – a munkaerő kizsákmányolása révén – tulajdonosának extrajövedelmet hoz. A marxi elmélet szerint új értéket csak a munka teremt. Így mivel a munkások a megtermelt értéknek csak töredékét kapják meg, a termelőeszközök tulajdonosai – így fogalmaz a marxizmus –, valójában megfosztják a munkásokat az általuk létrehozott értéktől.

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Botos Katalin a Pázmány Péter Katolikus Egyetem ny. egyetemi tanára és professor emerita a Szegedi Tudományegyetemen. E-mail: evmkabor@gmail.com

A termelőeszközök tulajdonosaival szemben a munkavállalók kétségtelenül kiszolgáltatott helyzetben vannak. Ennyiben fennáll mindenképpen a munka-tőke ellentéte. A dolgozók kénytelenek munkát vállalni, hogy meg tudjanak élni. Igaz, a tőkéseknek is szükségük van rájuk, de alkupozíciójuk nem egyforma. A termelőeszköz tulajdonosa nem holnap hal éhen, ha nem talál munkavállalót... A munkásoknak azonban a bér biztosítja a megélhetést. Még akkor is előnyösebb helyzetben volt a tulajdonos, amikor a szervezett munkásság idejében már lehetségesek voltak a sztrájkok, így nyomást tudtak gyakorolni a munkáltatókra. (Felidézhetjük a hónapokig eltartó bányászsztrájkot Angliában, ahol végül is a munkások voltak kénytelenek engedni, amikor a sztrájkassza végképp kimerült...)

A (pénz)tőke, amelyen megveszik a termelőeszközt, és lehetővé válik a munkával való összekapcsolás, *pénzt szülő pénz*. Végső soron a jogi szabályozás teszi azzá, ami; ez teszi alkalmassá a jövedelem *eltulajdonítására*. A tőke soha nem *pusztán dolog*, még a kapitalizmus előtti időkben sem, hanem mindig is egyfajta jogi *viszonyt* jelentett: a jövőbeni jövedelem elsajátítására való képesség lehetővé tételét.

A polgári gazdaságelmélet a marxi munkaérték-elmélettel szemben ragaszkodik a munka és a tőke bizonyos értelmű „egyenjogúsításához”, és azt mondja, hogy a piaci mechanizmus gondoskodik arról, hogy minden tényező megkapja, „ami jár neki”. A tőkésnek termelőeszköze van, a munkásnak munkaereje: kettejük együttműködése az értéktermelés forrása. E szerint tehát szó sincs kizsákmányolásról, csak egy természeti törvény erejével ható mechanizmusról, (amit, – egyébként csak megjegyezzük –, a *jog*, ez esetben a szerződéses jogok közvetítenek). Arról azonban nem esik szó, hogy mi garantálja az elosztás igazságosságát. Korunk menedzserkapitalizmusában munkabérnek tekintenek olyan csillagászati jövedelmeket is, amelyek egész biztosan nem állnak kapcsolatban az adott személyek valós teljesítményével. 750 000-szeres (!) cégvezetői jövedelmet az átlagbérhez viszonyítva – mint ezt Raghuram Rajan idézi¹ – mindenképpen irreálisnak kell tartanunk. Ilyen mértékű különbség a munkateljesítményekben gyakorlatilag lehetetlen. Korábban nem is volt szó sehol – Angliában és Japánban sem – ilyen elképesztő nagyságrendekről. Maximum tízszeres, legfeljebb harmincszoros különbség volt a vezetői és az átlagbérek között. Nyilván rengeteg múlik egy cég életében a vezető kvalitásán. De *ennyi* semmi esetre sem... Természetesen lehet jogszerű. A társasági törvény és a munka törvénykönyve szentesítheti. A „menedzserbérek” az első számú cégvezető érdekérvényesítési képességének a függvényei (pl. egy hatalmas részvénytársaságnál, ahol az abszolút számok relativizálódnak). Itt már valójában nem a tulajdonos osztozik a munkavállalóval, hanem a menedzser diktál². Ki mennyit kap a létrehozott érték-ből? Az átlagos munkavállaló többnyire egyáltalán nem rendelkezik napjainkban komoly érdekérvényesítési lehetőséggel, különösen, hogy mára csökkent a szak-

¹ *Fault Lines*. Princeton University Press, 2010.

² Lásd: Galbraith, J.K.: *Az új ipari állam*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1970.

szervezetek szerepe. Valójában a dolgozók a piacon kiszolgáltatottak a menedzserek önkényének, a piaci – és most már *globális* piaci – viszonyoknak. Megjegyzendő, amikor valaki társasági formát hoz létre munkája értékesítéséhez, és bér helyett osztalékot fizet magának, végképp elmosódik a bér és a profit közötti különbség. (Az ilyen döntést az befolyásolja, hogy melyik forma esetében kell kevesebbet az állami kasszába befizetni. Ez a szempont mind a munkavállaló, mind a munkaadó szempontjából szerepet játszhat.)

Első sorban azonban azt kell meghatározni, hogy *egyáltalán mi tekinthető tőke-jószágoknak*. Mert a tőke-javaknak nem feltétlenül kell a hagyományos értelemben „*termelőeszköznek*” lenniük. Abban az értelemben természetesen igen, hogy a tulajdonolt eszköz, vagy jogviszony(!) *pénzt termel*. De nem feltétlenül kell részt vennie az *anyagi javak* termelésében.

A tőkefogalom tehát az elosztásemélet szempontjából fontos kategória. Hogyan juthat a tőkejóság tulajdonosának jövedelem? És mennyi? Erre a kérdésre is megpróbál választ adni a *Code of Capital* című könyv. A szerző ugyanis nemcsak a *hogyan* kérdésére mutat rá, de arra is, hogy milyen nagy *jövedelem-aránytalanságokat* eredményezett napjainkra a tőke kódolása.

A szerző történelmi visszatekintéssel kezd. Évszázadokon át a föld volt a legfontosabb termelőeszköz. Annak *tulajdoni szabályozása* biztosította, hogy birtokosának hozamot hozzon. Katarina Pistor hosszasan elemezte a régi korok földtulajdonjogát. Azt is, hogy az Újvilág betelepülői hogyan és miként szereztek meg a földek magántulajdonát Amerikában.

Napjainkra kibővült a kör. Modern korunkban dologi tőkék, ingatlan, föld, gépek, vagy eszmei vagyონrészek mellett szabadalmak, jogdíjak, márkanevek egyaránt tőkévé válhatnak. Különösen izgalmassá teszi a kódolás kérdését, hogy számtalan különböző út és mód van, amellyel a jog képes *tőkévé varázsolni* adósságokat, komplex pénzügyi termékeket és egyéb eszközöket (viszonyokat), amelyek ily módon pénzügyi előnyöket biztosítanak tulajdonosaik számára. A pénzügyi innovációk, az értékpapírosítás folyamata ugyancsak olyan jelenség, amely eszmei vagyónokat biztosít. A követelésekre alapozott értékpapírokkal kereskedni lehet, s velük jövedelmet lehet „termelni”. Így követelésből pénzt „teremtenek”. Tőkévé válhat meghatározott *adathalmazok* birtoklása is, ahogy ezt napjainkban tapasztalhatjuk.

Lebilincselő személyes példákkal érzékelteti a szerző, hogy mi mindent tud a jog tőkévé alakítani. Bemutatta Angelina Jolie történetét, amelyben a híresség emlí-eltávolítási operációra kényszerült. Genetikai alapon ugyanis nála igen nagy volt a mellrák és szövődményei kialakulásának a veszélye. A genetikai tesztelési lehetőséget, ami alapján ezt megállapították, állami pénzen folytatott kutatások sokasága eredményezte. Egy cég azonban szabadalmaztatott egy konkrét eljárást, majd mo-

nopolizálta a piacot, és magas árat szabott a szolgáltatásért. Míg a szabadalom előtt (az államilag végzett kutatások alapján született eljárások szerint) elvégzett tesztek 100 dollárba kerültek, a szabadalmaztatás után már 3 000 dollárba. Nem a cég szellemi termékéért kellett valójában fizetni az igénybe vevőknek, hanem a *természet* egy – közkölségen megismert – *törvényszerűségéért*. Lám, mondja a szerző, még a természetből is lehet szabadalmaztatással pénzforrást jelentő magántőkét csinálni!

Izgalmas része a könyvnek, amikor maguknak a „kódozóknak”, a *jogászoknak*, és a jogrendszereknek az elemzésével foglalkozik a szerző. Rámutat a felkészült jogászok különleges hatalmára. Bemutatja a jogi precedenseken alapuló, angolszász típusú *common law* és a római jogból eredeztetett magánjog, az európai kontinensen érvényes *civil law* eltérését is. Az angolszász modell módot ad a magánjogászoknak új jogok keletkeztetésére. Ennek egyetlen korlátja tulajdonképpen a bíró, akinek a döntésétől függ, hogy elfogadja-e az ügyfél álláspontját. De a bírók az USA-ban és Angliában maguk is a (magán)jogászi karból kerültek ki, így az ügyvédeknek általában nem olyan nagy akadály ügyük sikerre vitele.

A kontinentális jogban az elhatárolás magánjog és közjog között sokkal erőteljesebb, mert – amint Pistor írja – a jogi képzésben elkülönült felkészítés van arra, hogy valaki bíró, ügyész vagy ügyvéd akar-e lenni.

Az egyik legfontosabb tény, amit a szerző megállapít, hogy a modern nemzetközi gyakorlatban a jogrendek közötti „átjárás” viszonylag nagy. A szerződéses és a társasági jog területén már eléggé előrehaladt ez a folyamat. (Ez tette lehetővé például a Lehman Brothers bank számára, – melynek szerepe a 2008-as válság kirobbantásában jelentős volt –, hogy leányvállalatok százait hozza létre különböző országok jogrendszerében. Olyan cégeket, amelyek nem is végeztek tevékenységet, egyetlen üzletet se kötöttek meg.) Az egyes országok jogrendjének harmonizálása nagyon lassú és nehéz folyamat. Megoldásként kínálkozott az a lehetőség, hogy a partnerek megválaszthatassák, milyen ország joga szerint szeretnék lebonyolítani ügyletüket.

Napjainkra mód van annak megválasztására, hogy egy-egy akciónál *milyen ország jogrendjét alkalmazzák* a magánfelek. Ez a pénzügyek területén különösen fontos fejlemény. A területi kontrollnak amúgy sem sok tere van az olyan tőkejavaknál, amelyeknek nincs fizikai formájuk vagy telephelyük. Ezt az országok közötti *ütközést kiküszöbölő megállapodások* teszik lehetővé. Ennek eredményeképpen New York állam joga és az angol jog szerinti eljárás lett a döntő a műveletek többségénél.

Az ISDA (International Swaps and Derivatives Association) 1985-ben született meg. Tevékenysége nélkül nem jött volna létre a globális derivatívapiac, amely New York, London, Tokió pénzügyi központjain keresztül működik. (Ami viszont a fő felelőse volt a pénzügyi rendszer instabilitásának.) Az ISDA a legbefolyásosabb privát szervezet, amely a globális pénzügyekben a *tőke kódjait* létrehozta. A derivatívák esetében

a Hágai Nemzetközi Magánjogi Konferencia létrehozott egy nemzetközi egyezményt, amely standardizálta a pénzügyi eszközöknél a jogrendütközést harmonizáló jogszabályokat. Azokat pedig – mint láttuk – a magánfelek határozzák meg.

A fejlett standardizálás következtében milliárdos derivatívaösszegek mozoghatnak tőzsdén kívüli kereskedelembe is. Ugyanakkor az ISDA sikerrel elérte vagy 50 országnál, hogy nemzeti törvényhozásuk összhangban legyen a privát szerződésekkel. Eszerint az a jogrend, amelyben a kibocsátás történt, egyben az eszközök tulajdonjoga szempontjából is mérvadó. Ez is megerősítette az angol és a New York állambeli gyakorlat általánossá válását.

A *csődtörvény* ma még alapvetően nemzeti hatáskör. Napjainkig nincs azonban rendezve a nemzetközileg aktív bankok esetében a csődeljárás. (Az EU a közelmúltban megkísérelte, hogy kidolgozzon egy közös szabályrendszert az *eurozóna tagállamainak* bankjaira. A többi országnál azonban még nincs ilyen szabályozás.) Az előbbi megállapodásokkal a derivatívák nagy részét gyakorlatilag kivonták a csődeljárásból.

A *szabadalmi jog* elvileg szintén a szuverén államok kezében van. Bár az államok a szellemi tulajdonjogok terén már léptek a harmonizálás irányába, de azért sok részletszabály még az egyes államokhoz kötött. Ugyanakkor a kétoldalú *beruházási egyezmények* megkötésével elég sok területet kiengedtek a kezükből. Létrejött az ún. ISDS (Investor-State Dispute Settlement), a *befektetők és az állam közötti viták rendezésének egyezménye*. Eszerint megengedett, hogy a vitás kérdések megoldását a befogadó ország területén kívüli, választott bíróságok elé utalják. Ezen eljárások során a befogadó országot unfair eljárás címén lehet kártérítésre is kötelezni. Ilyen példát hozott fel Pistor az Eli Lilly-cég esetében, amelynek egy szabadalombejegyzését Kanadában nem fogadták el. A kanadai jog szerint ugyanis a megújított szabadalom nem hozott lényeges többletet – bizonyos változtatások ellenére – az eredetihez képest, így a kanadai hatóság azt nem fogadta el. Ezt a cég a beruházási egyezményre hivatkozva megtámadta, és kártérítést követelt. Valóságos háború kezdődött a cég és a kanadai állam között a tárgyban. A csatát végül – igen hosszú bírósági pereskedés után – megnyerte a kanadai állam. Pistor véleménye szerint a háború még nincs megnyerve... Egy kisebb anyagi lehetőségekkel bíró állam ugyanis nem feltétlenül tudja végigvinni ezt a nagy költséggel járó persorozatot. Azaz napjainkig sem egyértelmű, hogy ki jogosult valójában a tulajdonjog meghatározására, azaz a tőke kódolására: a magánszereplők-e vagy a szuverén állam.