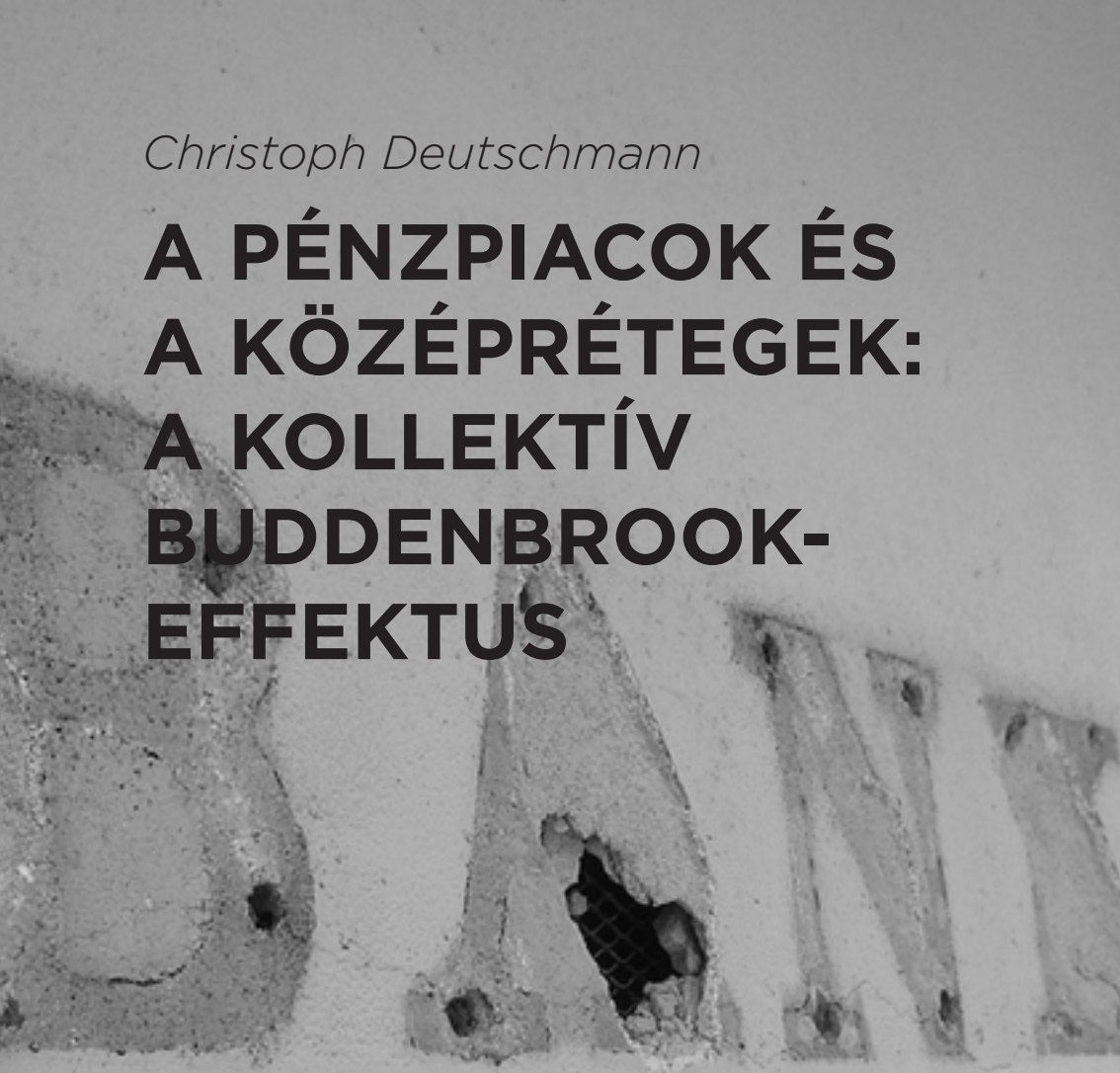
Christoph Deutschmann

A PÉNZPIACOK ÉS A KÖZÉPRÉTEGEK: A KOLLEKTÍV BUDDENBROOK-EFFEKTUS



Eredeti tanulmány: Deutschmann, Christoph (2008): Die Finanzmärkte und die Mittelschichten: der kollektive Buddenbrooks-Effekt. In: *Leviathan*, Vol. 36., No. 4.: 501–517. (A szöveg átdolgozott változata annak az előadásnak, amelyet a szerző a Deutsche Gesellschaft für Soziologie (DGS) 34. kongresszusán (2008. október 6–10.) Jénában tartott.) A terminológiák fordításban nyújtott segítségéért köszönettel tartozom Müller Ritának – *a ford.*

A tanulmány a most zajló pénzügyi válságot a fejlett ipari társadalmak társadalmi és gazdasági struktúráinak hosszú távú változásaival összefüggésben vizsgálja. Nyugat-Európában, az Egyesült Államokban és Japánban a II. világháború utáni gazdasági fellendülés a középosztály esetében jelentős mértékű vagyon felhalmozásához vezetett, azonban meglepően kis hatást gyakorolt csak a leggazdagabb osztályok hatalmas gazdagságára. Míg a gazdaságot egyre inkább a növekvő instabilitás, a növekedési ütem csökkenése és különböző pénzügyi válságok jellemezték, addig a növekvő jólét következtében mind a magánnyugdíj-, mind pedig a befektetési alapok új kollektív szereplőkként jelentek meg a globális pénzügyi piacokon. Jelen tanulmány célja a fentebb leírt folyamatok közötti viszonyok tisztázása egy többdimenziós elméleti keret segítségével, melyet végül az elemzés során a „kollektív Buddenbrook-effektus" modelljével fogok leírni (a Buddenbrook család tagjai Thomas Mann első, A Buddenbrook-ház *című regényének a főszereplői). Eszerint a strukturális, felfelé történő társadalmi mobilitás növekvő egyenlőtlenségeket okoz a tőkepiacokon, hiszen a megtérülő befektetéseket kereső pénzügyi eszközök mennyisége megnő, míg a fizetőképes hitelfelvevők tartalékserege és az ígéretesnek tűnő befektetési lehetőségek száma csökken. A fejlett ipari társadalmak gazdaságaira emiatt jellemző, hogy megnő a tőkeexport és a túlzott pénzügyi likviditás szerepe, melynek jól ismert következményei az alacsony gazdasági növekedés és a spekulatív buborékok kialakulásának veszélye a globális tőkepiacokon. Ezek rosszul érintik a kezdetben a II. világháború utáni növekedésből profitáló középosztályt is. Érvelésem szerint a válság nem érthető meg egészében, ha nem vesszük figyelembe ezeket a háttérben lejátszódó strukturális, társadalmi és gazdasági folyamatokat.*

AZ AKTUÁLIS PÉNZÜGYI VÁLSÁG ÉS ANNAK STRUKTURÁLIS HÁTTERE

Napról napra érkeznek újabb és újabb hírek a bankok összeomlásáról és a tőzsdeindexek zuhanásáról. A nyilvános felháborodás óriási a spekulánsok és néhány bank talajtalan könnyelműsége, a felügyelőszervek kudarca, az elemzők korruptsága, a bankok és a befektetési alapkezelők csalásra épülő praktikái miatt. Minden oldalról, de elsősorban a felelős vezetők oldaláról felhangzik az államért, mint megmentőért való kiáltás – miközben ezt az államot még nemrégen a szemétdombra akarták kihányni. Az állam nem a megoldás, hanem a probléma – mondta Ronald Reagan, akivel tulajdonképpen minden kezdődött. Most mégis az állam tűnik az egyetlen megoldásnak. Ennél aligha lehetne látványosabb a neoliberális politika és tudomány csődje.

Mit lehet mindehhez szociológusként hozzátenni? Mi *újat* lehet minderről mondani? A témához egy döntő forrás Charles P. Kindleberger és Robert Aliber harminc évvel ezelőtt először megjelent könyve, a *Manias, Panics and Crashes,* amelyet néhány évvel ezelőtt (2005-ben) újra kiadtak. Habár a szerzők közgazdászok, vizsgálatuknak mégis kimerítő szociológiai mondanivalója van. Aki ezt a könyvet elolvassa, az a jelenlegi válságban már semmi meglepőt sem találhat. A pénzpiaci buborékok és az ezt követő zuhanások – ahogy a szerzők rámutatnak – a kapitalista fejlődés normális, szabályos időközönként fellépő jelenségei. Az 1618-tól 1998-ig terjedő történeti vizsgálatukban összesen 38 ilyen válságot sorolnak föl. Minden történelmi specifikumtól eltekintve ezekben a válságokban felismerhető egy közös minta, amelyet négy mozzanattal lehet jellemezni:

1. A pénzpiacok érzékenyek a külső irritációkra. De az irritációkra nem egy egyensúly-mechanizmussal reagálnak, hanem az egyensúlytalanságok pozitív vagy negatív megerősítésével. Először is kölcsönösen felsrófolják egymás pozitív várakozásait – ez a „*mania*" fázisa, amelyet a kereslet és részvényárfolyamok növekedése jellemez. De valamikor a szituáció átbillen, a jövőbe vetett bizalom bizalmatlanságba fordul át. Ekkor létrejön az eladási nyomás, és ugyanez a folyamat negatív irányban megismétlődik. Ekkor jön a „*panic*" és a „*crash*". A pénzpiacok tehát inherensen instabilok.

2. Az egyensúlytalanság önmegerősítésére (pozitív vagy negatív irányba) irányuló tendenciát a kamat erősítő hatása is támogatja.

3. A pénzvagyon felhalmozása és később megsemmisítése a pénzügyi válságon keresztül hatalmas újraelosztásokhoz vezet. Ennek nyertesei általában a professzionális spekulánsok (*insider*), akik időben tudnak belépni és kilépni. A vesztesek az „*outsiderek*", azaz az amatőrök széles rétege, akik rendszerint túl későn lépnek be, és csak a nagy veszteségek után, túl későn lépnek ki.

4. Egy negyedik sajátosság szerint az aktorok nem képesek a tanulásra. Természetesen mindenki tudja, hogy vannak pénzpiaci válságok, pontosabban *voltak,* a múltban. De ezúttal – ez a vélemény általános a „*mania*"-t közvetlenül megelőző időben – minden másképp van. „A vezetők észreveszik, hogy valami különös dolog történik a gazdaságban, de miközben felidézik a korábbi visszaeséseket, azt gondolják, hogy »ez most valami más«, és kiterjedt magyarázataik vannak a különbségekre" (Kindleberger és Aliber 2005: 24).

Ezt az alapmintát az aktuális eseményekben is könnyen fölfedezhetjük, és így talán arra a következtetésre juthatunk: nincs új a Nap alatt. Azonban a mostani válságnak

nemcsak a mérete és a globális dimenziója új: tézisem szerint az aktuális történéseken túl már régóta olyan társadalmi-kulturális feszültségek és ellentmondások alakultak ki, amelyek rendkívül megnövelték a pénzpiaci buborékok társadalmi válságpotenciálját – legalábbis az úgynevezett Bretton Woods-i rendszer korszakával összevetve. A nyolcvanas évektől a privát pénzügyi vagyon háromszor akkorára nőtt, mint a huszonhárom magasan fejlett OECD-ország aggregált nemzeti jövedelme; és a devizákkal, kötvényekkel és részvényekkel való kereskedés volumene az ötszörösére emelkedett (Sassen 2005: 19–20). Ezzel létrejött egy egyre erőteljesebb potenciális és aktuális egyensúlytalanság a befektetést kereső pénzvagyon és a befektetési lehetőségek között. A *new economy* válsága után a 2001–2003-as években ez az egyensúlytalanság a korábbiaknál viharosabb kitöréshez vezetett. Nem kell, hogy a katasztrófa akkora legyen, mint a világgazdasági válság idején, de jelenleg még ezt sem lehet kizárni. Az én célom tehát az, hogy az aktuális *crash* konkrét mechanizmusain túlmenően a hosszabb távú társadalmi-kulturális trendekre és strukturális változásokra kérdezzek rá, amelyek a mai válság – amely persze nem az égből pottyant – mögött húzódnak meg. Számomra mindenekelőtt öt trend tűnik relevánsnak:

1. A pénzvagyon minden történelmi összehasonlítást túlszárnyaló volumene. Németországban – ha a Deutsche Bundesbank statisztikai adataira támaszkodunk – a privát pénzvagyon 2006-ban elérte a 4,5 trillió eurót (bruttó) és a 2,9 trillió eurót (nettó). Merryll Lynch *World Wealth Report*ja szerint ez az egész világon 41 trillió dollárt (nettó) tesz ki. A nagy háborúk és válságok, amelyek a XX. század közepéig újra és újra nagy vagyonmegsemmisítésekhez vezettek, azóta kimaradtak. És ennek megfelelően a vagyonok tartósan növekedtek, és a pénzvagyon (a részvények és az értékpapírok) tulajdonosainak száma is erősen megnövekedett. Még egy olyan, a részvényekkel szemben eléggé idegenkedő országban is, mint Németország, a részvényesek száma – a Deutsches Aktien-Institut adatai szerint – eléri a 10,3 milliót, ez sokkal több, mint a kb. 7 millió szakszervezeti tag.

2. Habár a privát pénzvagyonok szélsőségesen egyenlőtlenül oszlanak el, és erősen a felsőbb bevételi csoportokra összpontosulnak (ez a koncentráció még fokozódott is) a felső középrétegekben, vagyis nagyjából a négy felső jövedelmi kategóriában szintén tetemes vagyonok halmozódtak föl. Én itt most csak a Németországra vonatkozó adatokat közlöm.

1. táblázat

A pénzvagyon megoszlása Németországban 1993–2003, milliárd euróban (és százalékban)

Decilisek	1993	1998	2003
1	–2,1	–3,9 (–0,3)	–7,9 (–0,6)
2	2,4 (0,2)	1,3 (0,1)	0,8 (0,1)
3	6,3 (0,6)	5,9 (0,5)	6.1 (0,5)
4	12,5 (1,2)	13,4 (1,2)	16,2 (1,2)
5	23,9 (2,3)	27,3 (2,4)	34,9 (2,6)
6	50,7 (4,8)	58,5 (5,1)	70,5 (5,3)
7	105,7 (10,0)	112,1 (9,9)	123,6 (9,3)
8	160,3 (15,1)	171,2 (15,1)	190,0 (4,2)
9	227,3 (21,4)	247,0 (21,7)	275,8 (20,7)
10	474,7 (44,7)	504,3 (44,4)	624,4 (46,8)

Forrás: saját forrás

Már a 19. század közepén is a középréteg (Kindleberger és Aliber szerint a tipikus kliensek: „vénkisasszonyok, özvegyek, nyugdíjba vonult haditengerészeti és katonai tisztek, köztisztviselők, nyugdíjba vonult kereskedők és lelkészek" [2005: 268]) élénken részt vett a pénzügyi spekulációban. De a középosztálybeli vagyontulajdonosok száma és – ahogy sejteni lehet – a megfelelő társadalmi érdekhelyzet befolyása ma sokkal nagyobb lett. A részvényekbe és értékpapírokba való pénzbefektetés mára tömegjelenséggé vált, ahogy azt minden este a tévé képernyője előtt átélhetjük. Társadalmi felkapaszkodókkal, nyerő típusokkal és örökösökkel van dolgunk; szabadfoglalkozásúakról és önállókról, magasabb pozícióban lévő hivatalnokokról és közalkalmazottakról van szó. A befektetők között az élemedettebb korcsoportok, az idősek és a nyugdíjasok felülreprezentáltak. Többségüknek felsőfokú végzettsége van (De Bondt 2005: 163–186); itt az egyetemen tehát azt mondhatnánk, hogy ezek olyan emberek, mint te meg én.

3. Megállapítható tehát a vagyonnagyság és a vagyonból adódó bevételek hosszú távú állandó növekedése, és ez a növekedés messze fölülmúlta a rendelkezésre álló bevételek növekedését. 1960 és 1990 között a privát pénzvagyonok Nyugat-Németországban nagyjából kétszer annyira nőttek, mint a nemzetgazdasági bevételek (Stein 2004). Azóta a pénzvagyon aránytalan növekedése, ha már nem is ilyen erősen, de tovább folytatódott,

még a 2001-es tőzsdekrach ellenére is. A Deutsche Bundesbank közlése szerint a privát pénzvagyonok Németországban 1991-ben a rendelkezésre álló bevétel 199 százalékát tették ki, 2006-ban pedig 300 százalékát. A Kelet- és Nyugat-Németország közötti vagyonbirtokbeli szakadék lassan kisebb lesz. A vagyonnal együtt a vagyonból származó bevételek is növekednek (a kamatok és az osztalékok); évente legalább 300 milliárd euró megy a járadékosokhoz. Miközben a nyilvánosságban élénk vita folyik az adók, a szociális hozzájárulások, a bérek, a fizetések, sőt a menedzserfizetések nagyságáról, a kamatból és osztalékból származó teljesítmény nélküli bevételek növekedése – annak ellenére, hogy a költségük nő a reálgazdaság számára – minden vitán felül áll.

4. A vagyonok és a vagyontulajdonosok növekedése megnövelte a keresletet a professzionális befektetési tanácsadás iránt. Ezzel összefüggésben először az USA-ban, aztán az utóbbi húsz évben Európában is, a kollektív aktoroknak egy újfajta szereplője vált meghatározóvá a pénzpiacokon: az intézményi befektetők (*nyugdíj-, fedezeti- és befektetési alapok, összefoglaló nevükön pénzügyi alapok*). Az intézményi befektetők elnevezés e cégek tekintetében annyiban félrevezető, hogy tulajdonképpen nem vállalatokról van szó, amelyek valóságos munkaerőt és gépeket vennének stb. A bankoktól eltérően azonban nem a hitelügyletekből élnek, hanem összegyűjtik az ügyfeleik tőkéjét, és azt részvényekbe, kötvényekbe és más értékpapírokba fektetik. Az ügyfélnek már csak választania kell a kockázatok és a jövedelmek szerint differenciált csomagok között. Az ilyen pénzügyi alapok tevékenységi köre már régen nem korlátozódik a részvénypiacokra, hanem a tőzsdén kívüli részvételi piacok (OTC-piacok) kifejlődésének köszönhetően a tőzsdén nem jegyzett közepes vállalatokra, illetve ezen túlmenően a nyersanyag- és a devizapiacokra is átnyúlik.

5. A pénzügyi alapok felemelkedése elképzelhetetlen lett volna a tőke- és pénzpiacok globalizálódása (a Bretton Woods-i rendszer 1973-as összeomlása után) és a piacok ezt követő deregulációja nélkül (amire Európában a maastrichti szerződéssel került sor). Egy további döntő faktor volt a piacok előrehaladt digitalizálása a modern információs technológiák bázisán, ami nagymértékben fokozta a tranzakciók számát és gyorsaságát, és ami egy sajátos globális tér kialakulásához vezetett (Knorr-Cetina 2007). Mindez hihetetlenül kitágította a befektetési lehetőségek körét. Létrejött egy világméretű piac a „vállalkozások ellenőrzése" (Windolf 1994), és ezen túlmenően a derivatív értékpapírok és más spekulatív karakterű „szekunder" pénzeszközök számára. Ezen a piacon a bankok és a befektetési alapkezelők úgy mozoghattak, mint hal a vízben, jobban mondva, mint a csuka egy ponttyal teli tóban: a tőkeforgalom nemzetállami szabályozásának megszűntével ugyanis nemcsak a befektetési opciók, hanem a csalás és a korrupció lehetőségei is kiszélesedtek (lásd Windolf 2005).

A PÉNZPIACOK ÉS A KOLLEKTÍV „BUDDENBROOK-EFFEKTUS": EGY SZOCIOLÓGIAI MAGYARÁZAT VÁZLATA

A fent említett fejlemények nyilvános kritikája már régebben megkezdődött. Sokfelől hallani, hogy pénzügyi alapok és a velük szövetséges tanácsadók hatalma veszélyeztetik a demokráciát. A pénzügyi válságok a középrétegekben kiváltották a szociális lesüllyedéstől való félelmet. Megvásárolt elemzőkről, csaló menedzserekről és bankokról lehet hallani, miközben a bíróságokat arra szólítják fel – mint a Telekom-perben, és aktuálisan a Lehmann Brothers-szel összefüggésben –, hogy szolgáltassanak igazságot a félrevezetetteknek.

Az olyan megállapításokkal, hogy sor került befektetési csalásokra, mérleghamisításokra, az elemzők és a felügyeleti szervek megvesztegetésére, és hogy ezek a csaló praktikák a pénzpiacok struktúráira és mechanizmusaira épülnek, csak egyetérthetünk. De mégis, az embert rossz közérzet keríti hatalmába: nem a ma áldozatként fellépő befektetők tették-e lehetővé – a maguk nyereségvágyától ösztönözve – a pénzügyi alapok fellendülését, nem ők tüzelték-e fel a konkurenciát és hajtották bele kockázatos operációkba? A középosztálybeliek által oly gyakran emlegetett „gazdasági terror" nem az ugyanezen osztályba tartozó polgárok jól fejlett pénzügyi ösztöneire vezethető-e vissza? Felmerül a gyanú, hogy a pénzpiaci kapitalizmus sokat bírált negatív jelenségei legalábbis részben nem mások, mint a kritikusok cselekvéseinek nem tervezett kollektív következményei. Szerintem itt egy olyan szituációval van dolgunk, amelyről a kollektív cselekvések nem tervezett következményeiről szóló vizsgálódásnak nagyon sok mondanivalója lehetne. Ez hozzájárulhatna a tisztázáshoz, amennyiben egy olyan „szociológiai magyarázatot" nyújt, ami különbséget tesz a kollektív struktúrák, az individuális cselekvések és ezek aggregát-effektusai között. Egy szociológiai magyarázat, mint amilyen Coleman, Lindenberg és Esser alapos koncepciói, természetesen még nem elmélet, hanem egy elmélet építéséhez vezető első lépések, amelynek értéke attól függ, hogy mit csinálunk belőle. Én itt arra szeretnék kísérletet tenni, hogy ezekből az első lépésekből kihozzak valamit, amennyiben egy szociológiai magyarázatot a pénzpiacok aktuális történéseire próbálok vonatkoztatni.

Egy szociológiai magyarázatnak (erre itt csak röviden utalhatok) elvileg három lépésből kell állnia (Esser 1993): *először:* rekonstruálni kell azt a társadalmi szituációt, amelynek az aktorok részesei (Esser ezt a „szituáció logikájának" nevezte); *másodszor:* az individuumok cselekvésére az adott szituációban elvileg megalapozott magyarázatot kell tudni adni (a „szelekció logikája"); *harmadszor:* az újonnan megkonstruált kollektív szituációt le kell tudni vezetni az individuális cselekvések aggregált effektusaiból kiindulva (ez az „aggregáció logikája"). Az alábbiakban azt fogom fölvázolni, hogyan nézhetne ki a pénzpiaci

történések e három lépésre orientált analízise; ez természetesen csak egy nagyon durva vázlat lesz. A kérdés, amire válaszolni szeretnék, a következőképpen fogalmazható meg: milyen kollektív következményei lesznek annak, ha egy modern, kapitalista társadalomban az emberek egy viszonylag nagyobb tömege társadalmilag fölemelkedik, meggazdagszik, és a vagyonát pénzügyi alapokba fekteti? Először is tehát a befektetők „szituációjával" kell foglalkoznunk, a befektetők társadalmi helyzetével, és azzal, hogy ők maguk hogyan érzékelik a saját szituációjukat. A második lépésben aztán a cselekvéseikről és a döntési maximáikról lesz szó: pl. miért értékpapírokba fektetik a pénzüket, ahelyett, hogy bővítenék a fogyasztásukat, vagy a maguk által használt ingatlanokba fektetnék? És miért részesítenek egyesek előnyben kockázatos, de potenciálisan nagy jövedelemmel kecsegtető, mások meg kevésbé kockázatos, és ugyanakkor kevésbé jövedelmező befektetési formákat? Végül pedig a kollektív következmények kérdésével kell foglalkoznunk: hogyan rendeződik át a vagyonpiacok struktúrája, ha a járadékosok száma egy társadalomban nem csak abszolút, hanem relatív értelemben is megnövekszik? És milyen kollektív következményei vannak annak, ha a befektetők a vagyonuk kezelését befektetési alapkezelőre bízzák?

1. *A szituáció logikája:* Az első lépéshez kötődő kérdésekről már egyet s mást elmondtam, és ehhez itt nem is tudok sokat hozzátenni. A befektetők általában társadalmilag sikeres emberek. A felső vagy a legfelső jövedelmi osztályba tartoznak, és gyakran aránytalanul magas iskolai végzettséggel rendelkeznek; közalkalmazottként vagy az igényesebb szolgáltatási szférában hivatalnokként dolgoznak, illetve vezető állásokat töltenek be, önállóak vagy szabadfoglalkozásúak. Sok esetben olyan személyekről van szó, akiknek a siker még nem volt a bölcsőjükbe helyezve, hanem általában kemény munkával meg kellett küzdeniük érte. Gyakran társadalmi felkapaszkodók, akik a foglalkozásukat és a társadalmi státuszukat tekintve messze a szüleik fölé emelkedtek. Szem előtt kell tartani, hogy Nyugat-Németország társadalmi struktúráját – és ezt aligha lehetne elmondani Kelet-Németországról – mind a mai napig egy felfelé irányuló mobilitási trend határozza meg. Ha a *Datenreport 2006* eredményeit tekintjük (Statistishes Bundesamt 2006), akkor azt mondhatjuk, hogy a nyugatnémet férfiak körében 1991 és 2000 között 1 társadalmi lesülylyedésre átlagban 2,4 felemelkedés jutott; 2001 és 2004 között ez az érték 1,9. A nyugatnémet nők körében is a társadalmi felemelkedés szaldója 1991 óta pozitív volt (1,3), és 2001 és 2004 között nagyon megemelkedett, 1,9-re. A szociális felemelkedés pozitív szaldója nélkül nem tudnánk megmagyarázni a pénzvagyonok fent jelzett aránytalan növekedését, amely döntően nyugatnémet jelenség. Itt most az intergenerációs mobilitásról beszélek, és nem a karriermobilitásról, amely az utóbbi időben már egy kicsit másképp néz ki (erről az alábbiakban még szó lesz). A szociális felemelkedések a pénzbevételek növekedésében tükröződnek. Aki felemelkedik, az a bevételét nemcsak az általános bevétel- és

bértarifa-növekedéssel együtt fokozza, hanem egy járulékos bónuszt is realizál, amelyet a saját erőfeszítései honorálásának tekint.

És ezzel már el is jutottunk a szituációészlelés faktoraihoz, és itt egy olyan jelenségbe ütközünk, amelyre már Georg Simmel is felfigyelt, és amelyet a mai pénzpszichológia pontosan fel is tárt (áttekintésként lásd Hubl 2002). A pénz nem pusztán egy individuum társadalmi pozíciójának „indikátora", hanem ő maga alapozza meg ezt a pozíciót, amennyiben „vagyonként" átfogó hozzáférési lehetőségeket biztosít a társadalom gazdagságához. Akinek pénzvagyona van, az nem a reputációjánál vagy a társadalmi rangjánál fogva gyakorol szociális hatást, hanem egy olyan általánosított hatalmi potenciál fölött rendelkezik, melynek látszólag semmiféle társadalmi közvetítésre nincs szüksége. A vagyon a valamire való képességet jelenti; és ez a pénzben objektivált képesség a vagyontulajdonosban könnyen elfeledteti a saját, általában nagyon korlátozott személyes képességeit. Így a pénz egy narcisztikus öntúlbecsülés közege lesz a következő mottó szerint: amit a pénzem tud, azt én tudom, sőt az vagyok én. A vagyon birtokosa számára a pénze természetes kiterjesztője és meghosszabbítója az egójának. Ezért, ha a tőzsde összeomlik, vagy megjelenik az adóhivatal, ezt a saját személyes belső magjának megsértéseként éli meg. Az ilyen önstilizálásra különösen a szociális felemelkedők hajlamosak, akik a pénzüket „keserű munkával" keresték meg.

2. *A szelekció logikája:* Most jutok el a második lépéshez: hogyan viselkednek azok a személyek, akik pénzvagyonra tettek szert, milyen kalkulusok szerint hozzák meg a döntéseiket? Tisztán elméletileg az is elgondolható lenne, hogy megelégszenek egy bizonyos bevétellel, az e bevétel fölötti többletet jó célokra fordítják, és a maguk számára legfeljebb egy szükségtartalékot tesznek félre, amelyet később felélnek. Azonban ez a hipotézis nem lenne túl meggyőző, nem lenne helytálló az egyes esetekben. Andrew Carnegienek annyi pénze volt, mint a pelyva, de úgy gondolta, hogy nem lenne helyénvaló ezt a gazdagságot felélni vagy továbbörökíteni, hanem alapítványok formájában vissza kell adnia a társadalomnak (Nasaw 2006). Realisztikusabbnak tűnik az a feltevés, hogy a jól szituáltak a pénzüket úgy próbálják befektetni, hogy ez a további társadalmi felemelkedésüket szolgálja. Már az úgynevezett „szimbolikus fogyasztás" is a pénzkiadás egy ilyen felemelkedésorientált formájaként interpretálható: az ember beszerez magának egy S osztályú Mercedest vagy egy Rolex órát, és ezzel szignalizálja (mintegy előrevetítve) egy magasabb szociális státuszhoz való tartozását, amire törekszik, de amit valójában még nem ért el.

Most azonban az értékpapírokba és a más vagyontárgyakba (pl. ingatlanokba) való pénzbefektetés motívumairól van szó. A szociológiai életmódkutatás ugyan rendkívül differenciált ténymegállapításokat szolgáltatott a különböző fogyasztási stílusokról és azok

egyéni élethelyzettől, miliőhöz tartozástól és tőkével való ellátottságtól való függőségéről, ám a pénz és a pénzbefektetés témája majdnem egészében mellőzött marad. (figyelembe nem vett marad). A szociológia – ugyanúgy, mint a neoklasszikus közgazdaságtan – a pénzt jelentés nélkülinek tekinti. A befektetői viselkedés, a pénzpszichológia (Fischer et al. 1999) és az úgynevezett *behavioural finance* körébe tartozó kutatások alapján azonban azt mondhatjuk, hogy ez csak a kockázatos és a kevésbé kockázatos befektetési stílusok viszonylag szűkös nézőpontjából van így, és csak pszichológiailag, nem szociológiailag.

Ebben a témában csak nagyon kevés szociológiai vizsgálatot végeztek; ezek közül mindenesetre kiemelkedik az, amelyet Birenheide, Fischer és Legnaro készítettek 37 kisrészvényes kvalitatív kikérdezésével (Birenheide et al. 2005). Erre a vizsgálatra támaszkodva legalább néhány hipotézist megfogalmazhatunk. A szerzők tézise szerint a takarékossági viselkedés elvált a klasszikus *deferred gratification pattern*től (a késleltetett öröm mintázata): „Nem a takarékosság maga tűnt el, hanem a jövőbeli fogyasztásra való irányultsága bomlott fel, és ennek helyébe egyrészt a hitellel finanszírozott fogyasztás jelenvalósága, másrészt pedig a pénzforrások spekulatív gyarapítása lépett" (i. m.: 31). A pénzbefektetés és a fogyasztás – így szól a tézis – elvesztették szigorú alternativitásukat, és úgyszólván szimultán lépnek föl. A pénzbefektetés motivációi a lehető legszorosabban összefüggnek a társadalmi individualizáció folyamatával. A szerzők ezt a „felelőssé tenni" fogalmával ragadják meg, és a szabadságon keresztül való fegyelmezésként értelmezik. A befektetők magukat olyan szubjektumoknak tekintik, akik eleget tesznek a társadalmilag előírt „önfelelősségnek". Ez az egyik oldalon eltúlzott kontrollképzetekhez vezethet, amennyiben a befektetők az úgynevezett „részvényperformanszot" közvetlenül személyes teljesítményként élik meg, a másik oldalon viszont mámoros határátlépési élmények jöhetnek létre, amelyben a befektetők egója önmagát mindenhatóként tapasztalja meg. Minden a barátok és a rokonok figyelmeztetésével kezdődik: a pénzt nem szabadna hagyni tétlenül heverni, aztán a bizalmas barátok és a rokonok közül valaki valamilyen „biztos tippet" ad. A reklámkampányok (mint pl. a Telekom kampánya) nem sejtett, a normális kereseti lehetőségeket messze túlszárnyaló nyereséggel csábítanak. És ha valaki egyszer belekezdett a játékba, akkor fellépnek olyan jelenségek, mint a „mohóság" és a „láz": „És közben létrejön egy fausti paktum az anomikus én – amely a teljes határtalanításra törekszik – és a racionális én között, amely szem előtt tartja a kockázatokat, és inkább hosszabb távon gondolkodik" (i. m.: 96). Még akkor is, ha az indexek már régen esnek, az ember azokat a papírokat, amelyeket egyszer jegyzett (már az önérzete miatt is), megtartja, míg végül nagy veszteségeket halmoz fel. A befektető problémája abban áll, hogy a kalkuláló egója diffúz módon egybeolvad kalkulációjának objektumával, a pénzzel. A nyerésre és a nyereségre vetett pillantáson kívül számára úgy tűnik, nincsenek más releváns érdekek.

Éppen közvetítő karakter jellege miatt – ezt már Georg Simmel is fölfedezte (Simmel 1989) – a pénz túlnő saját státuszán mint eszközön, és a cselekvést teljesen meghatározó végcéllá válik. A határtalanítás formáival – irigység, mohóság vagy mámor – és az alapjául szolgáló biografikus vagy társadalmi faktorokkal eddig még alig-alig foglalkoztak megalapozott kutatások. Annyit azonban el lehet mondani, hogy a racionális haszonmaximalizálás Coleman által ajánlott hipotézise a befektetői magatartás magyarázatakor nem kielégítő.

3. *Az aggregáció logikája*. Most pedig a szociológiai magyarázat harmadik elemével jutunk. Milyen következménye van a makrogazdasági struktúrára és a vagyonpiacok szerkezetére nézve annak, ha tömeges lesz az individuumok társadalmi fölelemelkedése, és az újonnan nyert pénzvagyonukat a tőkepiacokba fektetik? A kérdés két részkérdésből áll: egyrészt a társadalmi fölemelkedésnek milyen általános makrostrukturális következményei vannak (3a), másrészt milyen következményei vannak a befektetői döntések új típusú kollektív szereplőkre (a tőkepiaci pénzügyi alapokra) való átruházásának (3b)?

(3a) Az individuális befektetők általában nem törődnek saját cselekedeteik kollektív következményeivel. Széleskörűen elterjedt az a nézet, hogy az embernek „természet adta joga" van a nyereségre. Ha aztán a nyereségek helyett veszteségek lépnek fel, akkor az emberek becsapva érzik magukat, és a bíróságok előtt próbálják érvényesíteni az igényeiket. Hogy tulajdonképpen honnan származik a nyereség, ezen az emberek nem szoktak elgondolkodni: a bizalmas barátaikra és a tanácsadókra hallgatnak. Úgy tűnik, mintha a nyereség a portfólióból folyna, ugyanúgy, mint az áram a konnektorból. Úgy tűnik, hogy a pénz maga az, amely a népszerű Sparkasse-reklám szerint a befektetőnek „dolgozik".

Ezzel szemben egy egyszerű igazságra kell emlékeztetni: a vagyon a hitelezők és az adósok szerződése. Az értékpapírok csak azért érhetnek valamit, mert lehet olyan hitelfelvevőket találni, akik készek arra, hogy a fölkínált tőkét kölcsönözzék, és kamattal vagy kamatos kamattal visszafizessék. Az adósságokat be kell váltani, a pénznek vissza kell folynia, és ez végső soron csak a munkán keresztül történhet: vagy közvetlenül a hitelt felvevők (akiknek a fölvett bank- vagy jelzáloghitelt vissza kell fizetniük) munkáján keresztül, vagy közvetetten a függő foglalkoztatottakon keresztül, akiknek a munkája a vállalat által fölvett tőke értékesülését biztosítja. Ennyiben a pénzgazdaság – minden spekulatív piruett és a bonyolult közvetítések ellenére – összefonódik a „reálgazdasággal".

Egy dinamikus gazdaságban a vállalatok, amelyek a termékeik eladásán keresztül nyereségre akarnak szert tenni, egy olyan keresletre vannak rászorulva, amely magasabb, mint az, amelyet a maguk költségkifizetéseivel teremtenek. Ez pedig azt jelenti, hogy szükség van egy járulékos hitellel finanszírozott keresletre, hogy a növekedés tovább folytatódjon. Az aktoroknak a növekedéspolitikai retorikában megkövetelt „jövőorientációja"

azt jelenti, hogy a háztartásoknak és a vállalkozásoknak készeknek kell lenniük arra, hogy többet adjanak ki, mint amennyi a bevételük. Az eladósodás, és az ennek megfelelő termelési forma és életforma nélkül az egész kapitalista dinamika elképzelhetetlen. Az eladósodásra vonatkozó hajlam természetesen ott magasabb, ahol sok olyan ember van, akik még nem gazdagok vagy vagyonosok. Egy igazi kapitalista vagyonpiac úgy jelenik meg, mint egy társadalmi-strukturális piramis, kevés vagyonbirtokossal a csúcson, és egy nagy, lehetőleg fiatal, szegény, de felemelkedésre törekvő népességgel a bázison. A társadalmi felemelkedésre és a pénzbeli gazdagságra vonatkozó érdekek a vagyontalanokat különleges munkateljesítményekre ösztönzik; és ezek a teljesítmények biztosítják a vagyonosok tőkéjének értékesülését is.

Ez a játszma két, egymással nehezen kiegyensúlyozható feltételre épül: egyrészt kell lennie egy egyértelmű szociális szakadéknak (vagy osztálykülönbségnek) a vagyonosok és a vagyontalanok között; másrészt azonban ez az osztálykülönbség nem lehet rendiesen vagy etnikailag bebetonozott. A vagyontalanoknak legalábbis kielégítő eséllyel kell rendelkezniük arra vonatkozóan, hogy a társadalmi fölemelkedésre vonatkozó erőfeszítéseiket siker koronázza, még akkor is, ha ez az esély objektíve nem nagyobb, mint a lottónál. A másik oldalon viszont nem szabad *túl sok* embernek felkapaszkodnia a vagyonosok osztályába. Ahhoz, hogy ezt világossá tegyük a magunk számára, csak el kell képzelnünk azt a szélsőséges esetet, hogy minden vagyontalan a maga aspirációját féktelenül ki tudná elégíteni, és fel tudna emelkedni a vagyonosok osztályába. Ekkor egy olyan társadalmi piramis jönne létre, amely a feje tetején állna, és amelyben már csak járadékosok lennének, és alig-alig lennének adósok, akik a vagyonból adódó követeléseket beváltják. Az így adódó kollektív „Buddenbrook-effektusnak" a pénzvagyonok megsemmisítéséhez kellene vezetnie.

Ha most a fentiekben bemutatott intergenerációs felfelé irányuló mobilitás kollektív következményeit tekintjük, akkor mindenekelőtt azt kell megállapítanunk, hogy a német társadalom még messze van a kollektív Buddenbrook-effektus végstádiumától, de már elindult felé. A tömeges individuális felemelkedés kollektív következménye a társadalom felfelé mutató strukturális mobilitása. A társadalom középső és felső szintjeinek megszállottsága a lenti szintekkel szemben fokozódik. A strukturális intergenerációs mobilitásról könnyen képet alkothatunk magunknak, ha összehasonlítjuk egymással a sorok és az oszlopok összegét egy mobilitási táblázatban. Az alábbiakban csak a férfiakat tekintem.

2. táblázat

Intergenerációs mobilitás Nyugat-Németországban 2000-ben, a férfi lakosság százalékában (N=3650)

Társadalmi státusz	Apák	Fiúk
1. Önállóak 10 alkalmazottól	0,8	0,4
2. Szabadfoglalkozásúak	1,8	3,1
3. Magasabb szolgáltatók	10,1	22,2
4. Közepes szolgáltatók	8,4	25,5
5. Kivitelező szolgáltatók	14,5	3,0
6. Önállóak 9 alkalmazottig	6,9	7,5
7. Mezőgazdaságban foglalkoztatottak	4,6	3,1
8. Munkáselit	4,6	3,1
9. Szakmunkások	30,9	18,6
10. Betanított munkások / szakképesítés nélküliek	17,4	15,5

Forrás: Geißler 2006: 260

A négy felső kategória eszerint az apáknál csak 21 százalékot, a fiúknál a megkérdezettek 51 százalékát tette ki. A munkások (a szakmunkások és a betanított munkások, a szakképesítés nélküliek) részesedése, ami az apáknál még 48 százalékot tett ki, a fiúknál 34 százalékra szűkült; és a fiúknál nagyon visszaestek a kivitelező szolgáltatások. A vagyonpiacok nézőpontjából ez elmozdulást jelent a potenciális befektetők és a potenciális adósok viszonyában: a felső státuszcsoportokba való áramlás erősödik, ez azt jelenti: azok, akik nem akarnak minden áron följebb kapaszkodni, egyre többen lesznek, és e jól szituáltak növekvő gazdagságával együtt nő a befektetési lehetőségeket kereső tőke a pénzpiacokon. A vagyontalanok és velük együtt az adósok növekedésének társadalmi *reservoir*ja (tartalékserege) ezzel szemben csökken.

A vagyonpiacokon ebből adódó egyensúlytalanságot egy további körülmény erősíti: ha a társadalmi struktúra bemutatott felfelé való elmozdulását egy dinamikus perspektívában tekintjük, akkor felmerül a kérdés, hogy milyen esélyei vannak az utána következő csoportoknak. Ha egy csoportnak vagy egy teljes generációnak a társadalmi felemelkedés egy széles fronton sikerült, akkor ez a következő csoportok dolgát nehezíti vagy könnyíti?

Az újabb empirikus mobilitáskutatások alapján inkább azt mondhatjuk, hogy nehezíti. Az alsóbb osztálybeli fiatalok számára a kilencvenes évektől lényegesen nehezebb lett belépni a normális munkaerőpiacra, és a hivatást tekintve fölemelkedni. A szegények, az alacsonyabb kvalifikációval rendelkezők egyre nagyobb része már szubjektíve sem rendelkezik felemelkedési ambíciókkal (Blossfeld 2006).[1] Ma már a társadalmi kirekesztés jelenségének nagy irodalma van (Bude 2008). A szegények kirekesztésének leggyakoribb okaként általában az etnikai szegmentálódást vagy az iskolarendszer szelekciós hatását nevezik meg. Még fontosabb azonban, hogy nemcsak a műveltségi tőke, hanem a gazdasági vagyon is örökölhető (Szydlik 2004), és ez a jobbmódúak utódainak egy alulról aligha behozható előnyt biztosít. Ezek a tények a vagyonpiacok szempontjából is rendkívül jelentősek. Mert a vagyonpiacok csak a „jó", tehát a fizetőképes adósok iránt támasztanak keresletet, és jó adósok egyedül a keményen dolgozó szegények, akik jövőorientáltan élnek, és még nem adták föl a sikerre és társadalmi fölemelkedésre vonatkozó reményüket. A társadalmilag marginalizáltak között sincs hiány ugyan adósokban, de ezek a „rossz" adósok, akiknek a víz már a torkukig ér. A vagyonpiacok egyensúlyát nemcsak a potenciális adósok társadalmi *reservoir*-jának viszonylagos szűkülése csorbítja, hanem a vertikális mobilitás fokozódó blokkolása és a felemelkedési motivációk ebből adódó elbátortalanítása is a fiatalabb generációk esetében.

Ilyen körülmények között nem lehet túl meglepő, hogy Németországban és más fejlett ipari országokban krónikus fölösleg van a befektetést kereső pénzvagyonokból. Egy zárt rendszerben ez buborékképződéshez és ehhez kötődő tőkeleértékelődéshez vezetne. Egy nyílt rendszerben a tőkeexportra való hajlam növekedése és a tőkebefektetések globalizációja lesznek az elkerülhetetlen következmények. Most az adósokat – akik a belső gazdaságban már nincsenek jelen – megpróbálják máshol megtalálni. Globális szinten azonban a probléma megismétlődik; itt is létrejönnek a buborékok, mint ahogy azt a jelenlegi válság is mutatja. Tehát azt is meg kell jegyeznünk, hogy a kollektív Buddenbrook-effektus nem kizárólag német vagy nyugatnémet jelenség. A privát pénzvagyonok aránytalan növekedése, a társadalom felfelé irányuló strukturális mobilitása minden fejlett nyugati ipari országban, sőt Japánban is megfigyelhető. Az excesszív spekulációra vonatkozó tendencia, a befektetési bankok könnyelmű befektetői viselkedése nem tekinthető egyedül a bankok személyes moráljából adódó problémának. A befektetést kereső pénzvagyonok globális fölöslegének van egy strukturális oka is, ami a bankokat arra kényszeríti, hogy ügyfeleik tőkéjét szinte minden áron a piacra nyomják.

---

1 Időközben még az SPD is fölfedezte egy „alsó réteg" létezését. Az SPD régebbi elnöke, Kurt Beck ennek a rétegnek a legalapvetőbb sajátosságát (2006-ban) a következőképpen fogalmazta meg: „ezek már fölemelkedni sem akarnak".

Nem csak a mai *crash*, hanem a Németországban és más fejlett országokban már régóta megfigyelhető nettó tőkeexport gyakorol depresszív hatást a belgazdaságra. A vagyonból származó bevételek aránytalanul gyors növekedése megköveteli a munkahelyek leépítését és a lentről fölfelé irányuló újraelosztást. A gyenge növekedés – mint ahogy azt a DIW sokat hivatkozott aktuális tanulmánya mutatja (Grabka és Frick 2008) – ugyanannak a középosztálynak az összehúzódásához vezetett, amely pedig eredetileg a fejlődésből legfőképpen profitáló csoportnak tűnt. A középosztályból való társadalmi lecsúszás gyakorisága 2002 és 2006 között nagyon megnövekedett a kilencvenes évek második feléhez képest; ugyanakkor növekednek a gazdasági problémák a középosztályon belül is.

(3b) A pénztőke, ahogy már említettem – a szokványos retorikával szemben – egyáltalán nem nevezhető „szűkösnek". Mindenesetre ezt a tényállást sokkal könnyebb elferdíteni, mint a „reális" javak esetében, – különösen az olyan spekulatív üzletekkel, amelyekben a pénz önmaga befektetési objektumává válik , vagy a szűkösség politikai megrendezésén keresztül, amely arra épül, hogy a pénzügyi alapok a tőkeáthelyezéssel „megbüntetik" a kormányzatot nem kedvelt adó- és fiskális politikája miatt. A tőke faktikus szűkösségével együtt a tulajdonosok nyereségigénye is elesik; Keynes ezt már több mint hetven évvel ezelőtt levezette a „járadékosok eutanáziája" fogalom leírásával. De ez, mint ismeretes, most nem következett be. Ellenkezőleg: a befektetők a pénzügyi alapok formájában olyan új típusú kollektív aktorokat hívtak életre, amelyek – a nem elhanyagolható önálló érdekeik mellett – a járadékosok érdekeit a társadalom egészében sohasem látott nyomatékkal érvényre juttatják.

A pénzügyi alapok befolyása a politikára megnövekedett, közvetlenül és közvetetten. Már csak az általuk kézben tartott vagyon volumene miatt is – ennek értéke sok országban többszörösen átlépi a bruttó nemzeti terméket – a pénzügyi alapok a befektetési döntéseikkel olyan tényeket eredményeznek, amelyeket egyetlen kormányzat sem hagyhat figyelmen kívül. Ezek a hatások kiterjednek a monetáris politikára, az adópolitikára és a költségvetési politikára. A kivonulásukkal való fenyegetéssel a befektetésialap-kezelők különösen Európában és a kibővített EU-ban elérték, hogy a nemzetállamok versengeni kezdtek az adók és a társadalmi hozzájárulások csökkentése terén; az egész OECD-szférában a vállalkozói adók már húsz éve csökkennek (Ganßmann 2004). E közvetett hatások mellett a pénzügyi alapok közvetlenül is hatnak a politikára, mégpedig a tanácsadók, a lobbisták és a professzorok egész garmadáján keresztül, akiket általában a pénzügyi alapok foglalkoztatnak. A feladatuk abban áll, hogy politikai támogatást szerezzenek a pénzügyi alapok számára, miközben az olyan intézkedéseket, mint az adócsökkentés, a szociális kiadások megkurtítása stb. mint helyeseket, elkerülhetetleneket és gazdaságilag ésszerűeket támogatják és szorgalmazzák. A tanácsadók – és most a gazdasági

újságírót, Werner Rügemert idézem – „a politikát és az igazgatást nemcsak befolyásolják, hanem az állam számára egy olyan kompetenciát is követelnek, amellyel valójában nem rendelkezik, de elkerülhetetlenül fontos lenne számára: ez a gazdasági kompetencia. Ezek a tanácsadók azon fáradoznak, hogy az államot és a szociális rendszereket a privát gazdaság logikája szerint alapvetően és tartósan átstrukturálják" (Rügemer 2005: 8).

A pénzügyi alapok továbbá hatással vannak a vállalatokra és a munkahelyekre is. A pénzügyi alapok által ellenőrzött vállalatoknak teljesíteniük kell a nyereségre vonatkozó megállapodásokat, egyébként bezárják vagy eladják őket. Ez gyakran a menedzsment rövid távú nyereségorientációjához vezet; a rövid távon nem rentábilis innovációs projekteket és a vállalat sajáttőke-biztosítását elhanyagolják. A nyereség többé nem puszta „reziduális bevétel", ahogy azt a korábbi üzem-gazdaságtani tankönyvek írták, hanem egyre inkább egyfajta szerződés tárgyává válik a tulajdonosok és a menedzserek célegyeztetésének formájában. A bérek és a jövedelmek ugyanakkor már nem „szerződéssel szabályozott bevételek", a tarifa- és a munkaszerződési szabályok érvényüket vesztik. A foglalkoztatottak már csak azt kapják meg, ami marad, miután a résztulajdonosok az igényeiket kielégítették. Az úgynevezett „tőkepiac-orientált vállalatvezetés" a nyereséget – amennyire csak lehet – egy tervezhető, a kockázatról leválasztott mennyiséggé próbálja átalakítani. A kutatás és a fejlesztés is „ökonomizálásra" kerül, célmegállapodások hatják át, pénzügyileg számon kérhetővé válik, és egyre szorosabban kötődik a termelés és a piac követelményeihez; elveszti a szükséges funkcionális autonómiáját (Grewer et al. 2007).

Ha a gazdaság innovációképessége csökken, miközben ezzel együtt a vállalatok (tulajdonosok által megkövetelt) nyereségkiáramlása nemcsak hogy nem csökken, hanem még fokozódik is, akkor a nyereséget csak a saját tőke megrövidítéséből lehet fedezni. A nyereség ekkor már nem az új kombinációk növekedést támogató fejlődésére épül, hanem a bérek, a fizetések és az adók terhére történő újraelosztásra. A haszonmaximalizálás pozitív összegű játékból nulla összegű játékká alakul át, amelyben a vesztesek a foglalkoztatottak és az állam. Ezért nemcsak a gazdasági növekedés csökken, hanem a gazdaságnak az a képessége is, hogy a többi rendszert (a tudománytól az egészségügyön át egészen a művészetig és a kultúráig) transzferkifizetésekkel finanszírozza. Ennek az lesz a következménye, hogy ezek a rendszerek a maguk részéről növekvő nyomásnak vannak kitéve, hogy egyre inkább maguknak kell gondoskodniuk a finanszírozásukhoz szükséges pénzekről. Tendenciálisan még ezek is befektetési szférákká alakulnak át, az ide-oda vándorló, mindig nyereségéhes tőke számára. Ennyiben a társadalom nem gazdasági szféráinak (oktatás, tudomány, kutatás, egészségügy, kultúra) Uwe Schimank és Ute Volkmann által elemzett „ökonomizálódása" (Schimank és Volmann 2008) nem más, mint a járadékosok uralma a vállalkozók felett. A pénzpiaci kapitalizmus nem a társadalom vállalkozói erőit erősíti – ahogy azt pedig gyakran állítják. Ellenkezőleg, inkább úgy tűnik, hogy a pénzügyi alapok a járadékosok uralmát valósítják meg a vállalkozók fölött, amelyet a pénzügyi szféra

spekulatív önállósodása hajt előre, miközben lefékezi a reális gazdaság dinamikáját, és a vállalkozókat – ugyanúgy, mint az államot – a járadékosok zsákmányává teszi (részletesebben lásd Deutschmann 2008).

KÖVETKEZTETÉSEK

Az eddigiekből az alábbi következtetést lehet levonni: a vagyontulajdonosok magas fokúan önellentmondásos cselekedeteivel van dolgunk, nemcsak a leggazdagabbak, hanem a középrétegbe tartozó befektetők esetében is. A befektetők azt hiszik, hogy természet adta joguk van a nyereségre. Átadják magukat az abszolút gazdagság egocentrikus illúziójának, miközben tényszerű cselekedeteikkel, illetve e cselekedetek kollektív következményeivel felbomlasztják a reális gazdaság működésének feltételeit. A mai pénzügyi kapitalizmus történelmileg szinte példátlan módon elválasztotta egymástól a tulajdont és a vállalkozói tevékenységet. Millió részvény- és pénzügyialap-résztulajdonos „hozadékot" vár a pénze után, anélkül, hogy a legcsekélyebb mértékben is elgondolkodna azon, hogy honnan kellene előteremteni az adósokat, és anélkül, hogy a legcsekélyebb vállalkozói kockázatot viselné. A vállalkozói erényeket dicsőítő éneket aztán inkább másoknak éneklik. Ahol nincs többé kreatív rombolás, ott tőkenyereség sem lehetséges – erről az emberek nem akarnak tudomást venni. A pénzvagyonok excesszív növekedésével együtt egyre több és egyre keményebben dolgozó adósra lenne szükség. De ez a forgatókönyv – bármilyen szorgalmasan is dolgozik a tanácsadó ipar ennek elterjesztésén és popularizálásán – valóságidegen. A reális társadalmak mindenekelőtt a folytonosságukat és a reprodukciójukat biztosítják; nem rotálhatnak mindig gyorsabban csak azért, hogy a tulajdonosok igényeit kielégítsék. Manapság talán ennek az ellentmondásnak a kiéleződésével szembesülünk. Nem egy új dinamikus fejlődési szakasszal, hanem ellenkezőleg, a kapitalizmus degenerációjával van dolgunk, aminek tőkepiaci összeomláshoz és társadalmi válsághoz kell vezetnie. A kapitalizmusnak a kollektív „Buddenbrook-effektusban" kifejezésre jutó problémája éppen a saját sikerében áll. A kapitalizmus mobilizálja az individuumokat, gyakran nagyon sikeresen, mégpedig azzal, hogy mindenkinek „jólétet" ígér. De ha valóban teljesítené ezt az ígéretet – mi jönne utána?

Mi a teendő? A vagyonokat és velük együtt az adósságokat egy olyan szintre kellene csökkenteni, amelyet a reálisan létező társadalom (amely – mint ismeretes – nemcsak magas szinten teljesítőkből és olimpikonokból áll) még kezelni tud. A vagyonnak ez a csökkentése jelenleg folyamatban van. Azt aligha lehet megmondani, hogy ez még meddig fog tartani; a buborékokból még nem távozott el minden levegő. A kormányzatok világszerte azon fáradoznak, hogy a megrázkódtatott bankokat megmentsék. De

ez egy olyan kísérlettel történik, hogy a levegő távozását a buborékból újabb levegő bepumpálásával lassítják – ennek pedig az a legvalószínűbb következménye, hogy újabb és még súlyosabb válságoknak nézhetünk elébe. Egy hosszabb távú stratégia számára értelmesebb lenne újra felidézni Keynes elemzéseit, és arra keresni valamilyen megoldást, hogy hogyan lehetne a fejlett ipari társadalmakban *ex ante* (vagyis politikai eszközökkel) megakadályozni a túl nagy vagyonok és az ezt követő pénzpiaci buborékok létrejöttét. A kézenfekvő lépések ehhez a közszféra megerősítése, valamint a vagyonok és a pénzpiaci forgalom hatékony megadóztatása. Így nem is jöhetnének létre azok a beválthatatlan követelések, amelyeket aztán egy *crash*-nak utólag annulálnia kell, ahogy az jelenleg történik. A szociológia hozzájárulhat a politikai felvilágosításhoz: rávilágíthat a vagyonjáradékosok cselekedeteinek önellentmondásosságára, és így segíthet nekik abban, hogy elfogadják a szükségeset, és meghaladják a privát nyereségükre fixált „csőlátásukat".

Fordította: Weiss János

HIVATKOZOTT IRODALOM

Birenheide, Almut – Fischer, Michael – Legnaro, Aldo (2005): *Kapitalismus für alle. Aktien, Freiheit und Kontrolle.* Verlag Westfälisches Dampfboot.

Blossfeld, Hans-Peter (2006): Globalisierung, wahsende Unsicherheit und Veränderung der Chancen der jungen Generation. In: *Arbeit,* Vol. 15., No. 3.: 151–166.

Bude, Heinz (2008): *Die Ausgeschlossenen. Das Ende vom Traum einer gerechten Gesellschaft.* Carl Hanser Verlag.

De Bondt, Werner (2005): The Values and Beliefs of European Investors. In: *The Sociology of Financial Markets.* Szerk.: Knorr-Cetina, Karin – Preda, Alex. Oxford University Press: 163–186.

Deutschmann, Christoph (2008): *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive.* VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Esser, Hartmut (1993): *Soziologie. Allgemeine Grundlagen.* Campus Verlag.

Fischer, Lorenz – Kutsch, Thomas – Stephan, Ekkehard (szerk.) (1999): *Finanzpsychologie.* Oldenbourg Verlag.

Ganßmann, Heiner (2004): 30 Jahre Massenarbeitslosigkeit in der Bundesrepublik – ein deutscher Sonderweg. In: *Leviathan,* Vol. 32.: 164–184.

Geißler, Rainer (2006): *Die Sozialstruktur Deutschlands.* VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Grabka, Markus Frick, Joachim (2008): Schrumpfende Mittelschicht: Anzeichen einer duaerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen? In: *DIW Wochenberichte,* Vol. 10. DIW Berlin: 101–108.

Grewer, Hans Günter – Matthäi, Ingrid – Reindl, Josef (2007): *Der innovative Ältere: Warum die Entwickleruhr länger als sieben Jahre tickt.* Hampp.

Haubl, Rolph (2002): Money Madness. Eine psychodynamische Skizze. In: *Die Gesellschaftliche Macht des Geldes. Leviathan Sonderheft. 21.kötet.* Szerk.: Deutschmann, Christoph. Westdeuscher Verlag: 203–225.

Kindleberger, Charles – Aliber, Robert (2005): *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crisis.* Hoboken.

Knorr-Cetina, Karin (2007): Economic Sociology and the Sociology of Finance. Four Distinctions, Two Developments, One Field? In: *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter,* Vol. 8., No. 3.: 4–10.

Nasaw, David (2006): *Andrew Carnegie.* Penguin Press.

Rügemer, Wermer (szerk.) (2005): *Die Berater. Ihr Wirken in Staat und Gesellschaft.* Verlag.

Sassen, Saskia (2005): The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets. In: *The Sociology of Financial Markets*. Szerk.: Knorr-Cetina, Karin – Preda, Alex. Oxford University Press: 17–37.

Schimank, Uwe Volkmann, Ute (2008): Die Ökonomisierung der Gesellschaft. In: *Handbuch der Wirtschaftssoziologie.* Szerk.: Mauerer, Andrea. Wiebaden: 382–393.

Simmel, Georg (1989): *Philosophie des Geldes.* Suhrkamp. [Magyarul: *A pénz filozófiája*, Osiris Kiadó, 1999.]

Statistisches Bundesamt (szerk.) (2006): *Datenreport 2006.* Bundeszentrale für politische Bildung.

Stein, Holger (2004): *Anatomie der Vermögensverteilung. Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1983–1998.* Hans-Böckler-Stiftung.

Szydlik, Marc (2004): Zukünftige Vermögen – wachsende Ungleichheit. In: *Generation und Ungleichheit.* Szerk.: Szydlik, Marc. VS Verlag für Sozialwissenschaften: 243–264.

Windolf, Paul (1994): Die neuen Eigentümer. Eine Analyse des Martktes für Unternehmenskontrolle. In: *Zeitschrift für Soziologie,* Vol. 23., No.2.: 79–92.

Windolf, Paul (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen.* Szerk.: Windolf, Paul. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie – Sonderheft: 20–57.