

POGÁ TSA ZOLTÁN

A bérszínvonal kérdésének elméleti megfontolásai és gyakorlata

Míg a klasszikus iskola az elsődleges elosztásra (vagyis a bérek és a profit termelés közbeni elosztására) összpontosított, a neoklasszikus és az osztrák iskola már nem foglalkozott ezekkel a kérdésekkel. Amint azt a „két Cambridge” tőkevitája nyilvánvalóvá tette, a neoklasszikus termelési függvény alapján nem alkotható „meritokratikus” elmélet a bérek/nyereség elosztásáról a tőke és a munka termelékenységére alapozva, a neoklasszikus és az osztrák iskola nem képes koherens profitelméletet nyújtani. Így azt sem tudják megmagyarázni, hogy a bér/profit arány hogyan alakul ki. Az egyetlen igazolt ilyen elmélet Pierro Sraffától és a posztrcardianus iskolától származik, és arra a következtetésre jut, hogy ez az elsődleges elosztás társadalmi és nem gazdasági jellegű (azaz a tőke és a munka relatív erején alapszik, nem pedig a feltételezett különálló termelékenységeiken). Ezen elméleti megfontolások gyakorlati következménye, hogy a teljes tényezőtermelékenység szintjének nyilvánvaló korlátján túl a relatív társadalmi erő (amely olyan mutatókkal mérhető, mint például a kollektív szerződéses lefedettség) jól magyarázza a hozzáadott értéken belüli bérreszesedés és az ebből adódó bérszintek létrejöttét.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: J31.

Magyarországon időről időre felélednek a bérszínvonallal kapcsolatos viták. Jelen írás célja annak összegzése, hogy milyen elméleti és gyakorlati megfontolásokra kellene épülnie egy ilyen vitának. A bérszínvonal ügye minden felzárkózó ország esetében meghatározó kérdés. Az egyik oldalról a gazdasági felzárkózás alapvető célja az adott népesség jólétének növelése, ennek pedig meghatározó eleme a háztartások jövedelmének emelése. Ebben a logikában a bérszínvonal célváltozó. A másik oldalról viszont fontos annak felismerése, hogy a bérszínvonal inputváltozó is. Egy olyan gazdaságban, ahol az árak színvonala gyorsabban konvergált a világ gazdaság centrumára jellemző szinthez, mint a béreké, nagyon komoly társadalmi, gazdasági és politikai

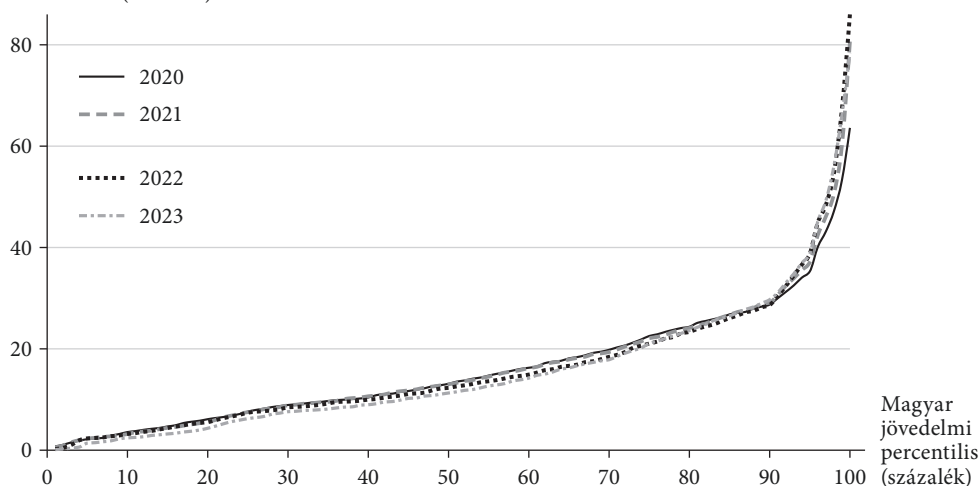
* Hozzászólás a Boda [2025] tanulmányhoz.

következményekkel kell számolni. Magyarország ilyen ország. A magyar bérszínvonal az Eurostat adatai szerint 2023-ban az Európai Unió átlagának 68,3 százaléka volt.¹ Ha a magyar lakosság jövedelmi helyzetét jövedelmi századonként összevetjük az Európai Unió hasonló adataival (1. ábra), azt láthatjuk, hogy 2023-ban a magyar lakosság 80 százaléka az európai eloszlás alsó negyedébe tartozott, azaz jövedelmük európai összehasonlításban nem nevezhető középosztálybeli jövedelemnek (a középosztályt a 25. és a 90. európai jövedelemszintek közötti terjedelemtől definiálva).

1. ábra

A magyar lakosság jövedelemszázadainak helyzete az európai jövedelemeloszlásban, 2020–2023 (euró)

Hely az uniós eloszlásban (százalék)



Forrás: Eurostat, G7-számítás.

Ennek a helyzetnek az a társadalmi következménye, hogy a magyar lakosság alsó nyolc jövedelmi tizede európai összehasonlításban szegénységben él. A politikai következménye pedig az, hogy ezek a széles társadalmi csoportok prekárius, kiszolgáltatott pozícióban vannak, könnyen válhatnak a populizmus áldozatává. (A megtakarítási helyzetük is nagyon hasonló képet mutat.) A gazdasági következménye pedig az, hogy ezek az emberek a személyes fejlődésük szempontjából bezárult, defenzív élethelyzetben vannak, képtelenek megfinanszírozni saját felzárkózásukat. A szegények gazdálkodásának személyes felzárkózást korlátozó jellegéről az utóbbi évtizedekben közgazdasági Nobel-díjakkal honorált elemzések születtek (*Banerjee–Duflo* [2011], [2019], *Kremer és szerzőtársai* [2013]), de ezeken túl is sokak által művelt kutatási területté vált.

¹ Legutolsó elérhető adat. Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Exchange_rates_and_price_level_indices_for_AIC,_2021-2023,_EU%3D100_update_dec.png.

Boda Györgynek a Közgazdasági Szemlében idén márciusban megjelent cikke egyrészt részletesen összefoglalja a magyarországi bérszínvonalvita eddigi hozzászólásait, másrészt pedig bemutatja, hogy miért nem tartható az az igen elterjedt leegyszerűsítés, amely szerint a bérszínvonal egyetlen meghatározója a termelékenység. Részletesen kifejti, hogy ezen túl például a tőke és a munka részarányainak alakulása is hatással van a bérszínvonalra (Boda [2025]). Ezért ezeket most nem ismételjük meg. Ehelyett azt tekintjük át, hogy a közgazdaság-tudomány története milyen elméleti megalapozást ad arra nézve, hogy mely elvek alapján történik a hozzáadott érték bérekre és profitra történő elosztása. Ezen belül is a profit kérdésére koncentrálunk, hiszen abban nagyjából teljes az egyetértés az irodalomban, hogy a bér a munka jövedelme. A kérdést tehát abból a szempontból érdemes vizsgálni, hogy mi indokolja a hozzáadott érték másik részét, a profitot, és ennek alapján mi határozza meg annak részarányát a hozzáadott értéken belül. Ennek vizsgálatához először végigvesszük a közgazdaság-tudomány története során megfogalmazott különböző profitelméleteket.

Mi a profit? Klasszikus, neoklasszikus és osztrák profitelméletek

A közgazdaság-tudomány fejlődése során lényegi megközelítésbeli váltás figyelhető meg a klasszikus és a neoklasszikus iskolák között. A klasszikus iskola képviselői (Smith, Ricardo, Marx és mások) a termelésre koncentrálnak, és azt a kérdést teszik fel, hogy az elsődleges elosztás során miért úgy osztódik meg a megtermelt többletérték, ahogyan. Smithnél ez két termelési tényező esetében vetődik fel: a munka jövedelme a bér, a tőkéé a profit. Ricardo igen fontos felismerésként behozza a harmadik termelési tényezőt, a földet, amelyet alapvetően annak szükségége határolja el az elvileg végtelen mennyiségben rendelkezésre álló tőkétől. A föld jövedelme a járadék, amelyet Ricardo megkülönböztet a tőke után járó profittól. Mint látni fogjuk, ez a megkülönböztetés kardinálisnak bizonyul a későbbiekben.

A neoklasszikus iskola azonban már egyáltalán nem foglalkozik a termelés elosztási kérdéseivel. Központi paradigmája a Marshall-kereszt által matematizált tökéletes piaci modell, amely a már megtermelt termékek (illetve szolgáltatások) piaci, kereslet és kínálat által meghatározott fogyasztói határhasznosság paradigmája, az általános egyensúlyi elmélet tágabb kontextusában. Azaz ebben a paradigmában az elsődleges elosztás kérdései kikerülnek a fókuszból.

Fontos azonban látnunk, hogy a neoklasszikus iskolának nincs egységes profitelmélete. Mindenekelőtt le kell szögeznünk, hogy nem azt a számviteli kérdést akarjuk megválaszolni, hogy miként számoljuk ki a profitot. Az erre a kérdésre adott válasz (a nettó árbevételből kivonjuk a költségeket) már logikailag feltételezi, hogy tudjuk, hogy a bér miért akkora, amekkora. Ez azonban kikerüli az elsődleges elosztás klasszikusok által fókuszba emelt dilemmáját.

A neoklasszikus elméletek egy rejtett ellentmondása, hogy két egymást kizáró előfeltételezésre épülnek:

1. a tökéletes piac feltételezésére, illetve
2. a profitmotivációra.

Ha jobban belegondolunk azonban, ez a két előfeltételezés kölcsönösen kizárja egymást. Jól ismert, hogy tökéletes piaci viszonyok között nem létezhet profit, hiszen a tökéletes verseny a piaci árat leszorítaná az összköltség szintjére, amely folyamat teljes egészében eliminálja a profitot. Márpedig a profit létezésére szükségük van a neoklasszikus elméleteknek, hiszen a profitmotiváció központi eleme a piaci logikának, anélkül nem működik. Ezt a rejtett ellentmondást a neoklasszikus elmélet nem tárja fel, sőt aktívan elfedni igyekszik, mivel az alapvetően logikai ellentmondásokhoz vezet.

Az első neoklasszikus profitelmélet a chicagói iskolához tartozó Frank Knight nevéhez kötődik (*Knight* [1921]). Knight rámutat, hogy amennyiben a kockázat kiszámítható, akkor le is fedezhető, illetve biztosítás köthető rá, ezáltal pedig beépíthető a vállalkozás költség szerkezetébe. A kockázat tehát nem lehet a profit forrása, hanem egyfajta költségelem minden vállalkozás számára. A ki nem számítható kockázatot viszont Knight *bizonytalanságnak* nevezi, és ebben találja meg a *profit forrását*. Ez azonban nyilvánvalóan nem fér össze a neoklasszikus elmélet lényegi mondanivalójával. A profit nem lehet esetleges maradék, amely a vállalkozó proaktív ténykedésétől függetlenül vagy lesz, vagy nem. A profitmotiváció neoklasszikus elmélete azt feltételezi, hogy a profit keletkezése intencionális, az a vállalkozó meritokratikus, profitmotivált működéséhez kötődik, sőt kifejezetten profitmaximalizálás útján optimalizálható (*Weston* [1950]). A profit a vállalkozása célja, nem pedig szerencsés nyerevénye. Ezt a terminológia is tükrözi, hiszen az akaratunktól független jövedelmekre más fogalmakat szoktunk használni.²

Knight formulájának elégtelenségével szemben az osztrák iskola profitelméletében már intencionalitás eredményeként jelenik meg a profit. Joseph Schumpeter jól ismert elméletében a *profit az innováció javadalma* (*Schumpeter* [1911], [1942]). Ez az elmélet egy oldalról már behozza ugyan a proaktív, akaratlagos cselekvést, mint a profit forrását, más oldalról azonban számos félreértést tartalmaz. Egyrészt ez a formula egyfajta monopolprofit magyarázatát teszi csupán lehetővé: az innováló cég a többiekhez képest átmenetileg monopolhelyzetbe kerül, egészen addig, ameddig az adott technológia vagy eljárás széles körben el nem terjed az adott iparágban, amikor is visszaáll az érdemi piaci verseny az azonos technológiával működő cégek között. Azaz a schumpeteri innovációs előny tézise ebben az esetben a tökéletes verseny neoklasszikus tézisével ütközik. Schumpeter formulája ezenkívül nem ad magyarázatot arra, hogy miért képesek a nem innováló vállalatok is profitot realizálni. Csupán az innováló vállalat átmeneti monopolhelyzetéből adódó addicionális profitját magyarázza, az iparág nem innovatív szereplőinek „normál” profitját nem.

Schumpeter elméletének másik hiányossága, vakfoltja, hogy nem tisztázza: konkrétan ki végzi az innovációt, ő milyen javadalmazásban részesül, és ettől elkülönülve ki részesül profitban. Az innovációt ugyanis a modern

² Bár a magyar nyereség/nyeremény fogalompár megtévesztően közel van egymáshoz, a legtöbb nyelvben – és a magyarban is – használatos *profit* megnevezés már nincs közel az ilyen random, szerencsejáték-szerű jövedelmek elnevezéséhez.

kapitalizmusban a vállalatoknál dolgozó K + F-személyzet, a kutatók végzik, akik azonban munkájukért nem profitban, hanem bérben részesülnek. Ráadásul a modern kapitalizmus valósága az – ahogyan arra Mariana Mazzucato számos munkájában rámutat –, hogy az alapkutatások az esetek nagy részében még csak nem is a vállalkozásokból, hanem állami intézményekből származnak, illetve állami finanszírozással jönnek létre (Mazzucato [2015], [2020], [2021]). A vállalat inkább az alkalmazott kutatás, a fejlesztés színhelye, ezt a munkát azonban bérből élő alkalmazottak végzik. Ugyanez igaz a hatékonyságot növelő menedzsmentfolyamatokra is, amelyeket szintén alkalmazottak, nem pedig tulajdonosok tökéletesítenek. (Természetesen a két funkció között elképzelhető időnként átfedés, de ezen esetben is megkerülhetetlen az átfedésben lévő két eltérő szerep analitikus szétválasztása.) A tényleges innovátorok bérjövödelmei tehát a vállalat szemszögéből nézve költségként jelentkeznek, nem pedig profitként. A profit ezzel szemben a vállalat tulajdonosainál csapódik le, akik viszont tényleges innovációs tevékenységet nem végeznek. Sőt a globális részvénytársaságok korában a tőzsdei részvényeken keresztül milliók részesülhetnek a vállalat profitjából úgy, hogy fizikailag még csak nem is jártak befektetéseik közelében sem, nemhogy bármilyen döntést hoznának annak működését, innovációját, menedzsmentjét illetően. A tulajdonos szerepe analitikailag nem azonos tehát sem az innovátor szerepével, sem pedig a menedzserével.

Az osztrák iskola felismeri, hogy a profit egyik lehetséges forrása a *tökéletlen piac*. Itt a profit eredetének magyarázata Israel Kirzner nevéhez kötődik, aki az arbitrázs jelenségében találja meg azt (Kirzner [1979]). Szerinte a vállalkozó lényegi tevékenysége, hogy olcsón vesz, és drágán ad el. Ez azonban csak a kereskedelmi profit jelenségére ad magyarázatot, arra is csupán egy egyensúlyon kívüli helyzetben. Arbitrázs ugyanis közismert módon kizárólag akkor lehetséges, ha ugyanannak a terméknek két külön piacon két külön ára van. Ez a helyzet az arbitrázstevékenység eredményeképpen megszűnik: beáll az egyensúlyi helyzet. A neoklasszikus elmélet feltételezi, hogy ez a folyamat lezajlik, illetve már le is zajlott. A Kirzner-féle elmélet semmifajta magyarázatot nem ad a termelés során felmerülő elsődleges jövedelemelosztás alapvető dilemmájára, csupán a már előállított termékek piaci értékesítésére összpontosít.

Sokan neoklasszikus profitelméletnek vélhetik az eddigieken túl a „*várákozás jutalma*” elvére épülő megközelítéseket. Ezen közismert elméletek azonban valójában már a klasszikus iskola szerzőinél (Smith, Ricardo, Mill, Nassau William Senior stb.) előkerülnek. Az ilyen magyarázatok a pénz időértékére építenek. Az elgondolás lényege, hogy a tőkét a vállalkozás rendelkezésére bocsátó tőketulajdonos lemond az adott idő alatt alternatívaként realizálható kamatról vagy fogyasztásról, és ezért cserébe illeti őt meg a profitrészesedés. Ha azonban jobban végig gondoljuk, ez a magyarázat egyenes úton elvezet minket a közismert marxi profitértelmezéshez. Felveti ugyanis azt a kérdést, hogy miért vannak a társadalom egyes tagjai abban a helyzetben, hogy rendelkezésükre áll a vállalatba fektethető tőke, míg a társadalom más tagjainak nem áll rendelkezésére ilyen vagyon. Marx pontosan ezt a kérdést firtatja, amikor tőkés és munkás pozíciókat (és erre építve

osztályokat) különböztet meg. A befektethető tőke egyenlőtlen előzetes eloszlása tehát elvezet minket annak a kérdésnek a vizsgálatához, hogy milyen elveken alapul általában véve a vagyoni *a priori* (azaz beruházás előtti) eloszlása a társadalom tagjai között. Amennyiben azt feltételezhetnénk, hogy ez valamilyen meritokratikus, piaci logikával értelmezhető folyamat eredménye lenne, akkor a neoklasszikus elmélet konzisztens maradhatna. Ezt azonban nem feltételezhetjük. A társadalmi vagyoneeloszlás ugyanis egyrészt jelentős mértékben öröklésen alapul, amit sem meritokratikusnak nem nevezhetünk a rawlsi értelemben (Rawls [1971]), azaz hogy nem az aktor saját teljesítményének eredménye, sem pedig piaci folyamatként nem értelmezhető. Ahogy Thomas Piketty bemutatja, az öröklés meghatározó szerepet játszik a vagyonkoncentráció létrejöttében (Piketty [2017], [2020], [2022]). Ráadásul a közvetlen öröklés még csak nem is az egyetlen kizárólagos vagyonkoncentrációs mechanizmus. Piketty munkásságával szemben gyakori ellenvetés, hogy a világ általa szupergazdagoknak nevezett rétege milyen nagy részben első generációs milliárdos. Ez az érvelés azonban körköröséggben szenved: *a priori* adottnak veszi, hogy az adott milliárdos a vállalat felfuttatásának felelőse.

Kitűnő példa erre a vakfoltra Mark Zuckerberg esete. A Facebookhoz hasonló társas médiaapplikációkból ugyanis kezdetekben számtalan volt. Közismert, hogy még magát a Facebook elnevezést is egy ilyen rivális alkalmazástól „vette kölcsön” Zuckerberg. Mi döntötte el akkor, hogy melyik lesz a monopolszereplő a világ számtalan hasonló alkalmazása közül? Nos, semmiképpen nem a Facebook kiemelkedő innovációs teljesítménye. A társasmedia-alkalmazások hasonlóan kódolódtak, és nem is képviselnek kiemelkedő programozási teljesítményt. A Facebook kvázi-monopollá válásának kulcsa abban keresendő, hogy ez volt az az alkalmazás, amelyik először volt képes a hiperskálázáshoz szükséges azon kritikus mértékű tőke összegyűjtésére, amely ezen folyamathoz a megfelelő hardver- és HR-kapacitásokat (szerverbázis, ügyvédek stb.) biztosítani tudta (Frenkel–Kang [2021], Levy [2021]). Míg a felszínes megfigyelő számára tehát Mark Zuckerberg első generációs milliárdos, a valóságban ő egy már előzetesen létező tőkekoncentráció haszonélvezője. Ez a jelenség pedig általános a hiperskálázásra épülő globális kapitalizmus korszakában. Az első látásra első generációsnak vélt milliárdosok meggazdagodása mögött tehát mindig vizsgálni kell az ilyen folyamatokat is, mielőtt cáfolatot látunk benne Piketty eredményeire. Azok ugyanis inkább erősítik, mint gyengítik Piketty következtetéseit.

Az öröklés mechanizmusa mellett a vagyoni koncentráció második forrásaként a *profitból történő vagyoni akkumuláció* merülhet fel. Itt azonban körkörösé válna a magyarázatunk, hiszen pontosan azt keressük, hogy mi a profit forrása, erre nem adható az a válasz, hogy a profitból adódó előnyösebb vagyoni helyzet által lehetővé tett tőkebefektetés.

A fentiekben túl persze felvethető még számos olyan további vagyonkoncentrációs mechanizmus is, amely még a fentieknél is egyértelműbben antiméritokratikus, sőt néha kimondottan immorális. Ilyen lehet a bűnelkövetés vagy a vállalati szektor által foglyul ejtett állam (Lindsey–Teles [2017]) esete. Ez utóbbi esetében a magyar közgazdasági gondolkodás hajlamos azt feltételezni, hogy csak a periferikus államokat érinti,

miközben széles irodalma van annak, hogy bizony a világgazdaság centrumországokban is jelentős szerepet játszik.

Az előnyös vagyoni helyzetre épülő profitmagyarázat esetében az sem mellékes, hogy az adott időszak kamatszintjét (azaz azt a mértéket, amely a befektetés jövedelmezősége, profitrátája tekintetében benchmarkként szolgál) szintén nem a befektető cselekvése határozza meg, hanem tőle távoli aktorok (a hitelkínálat–hitelkereslet relatív mértéke, a jegybank kamatpolitikája stb.).

Az elsődleges jövedelemelosztás Sraffa-féle posztriciardiánus magyarázata: társadalmi és nem gazdasági jellegű elosztás

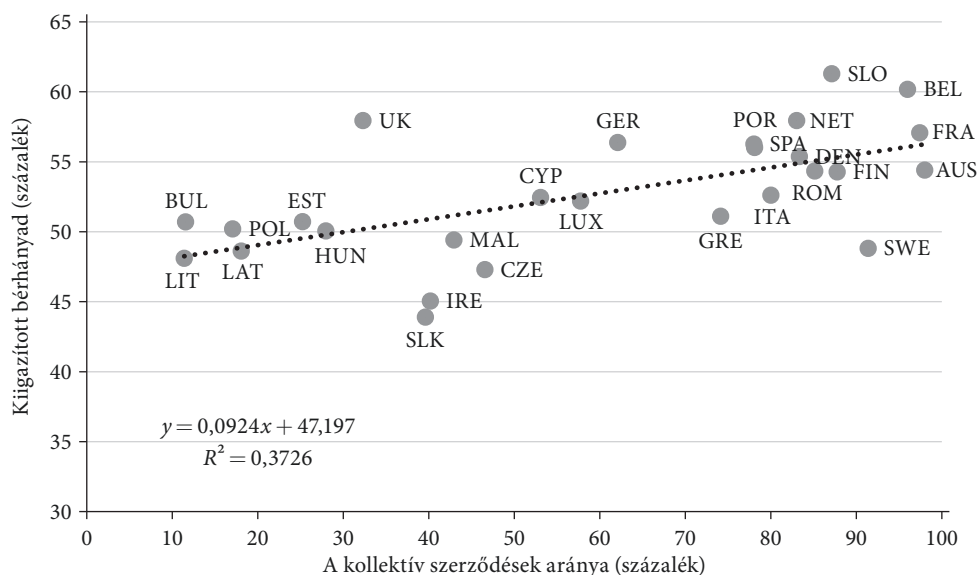
Miután tisztáztuk, hogy a neoklasszikus és osztrák iskoláknak nincs érvényes és koherens profitelmélete, nézzük azt meg, hogy akkor mégis milyen elvekre épülve történik a profit meghatározása a létező kapitalizmusban. Ez egyben magyarázatot ad a profit/bér arány alakulására is. Ezt az elvet nem máshol fogjuk megtalálni, mint Pierro Sraffa posztriciardiánus elméleteiben. A „két Cambridge” tőkevitájában (Harcourt [1972]) ugyanis világossá vált, hogy a bér és a profit elosztása nem meritokratikusan (tévesen vélelmezett marginális termékekenységük alapján) történik, hanem a két fél, a munka és a tőke relatív ereje alapján. Azaz nem gazdasági, hanem *társadalmi jellegű az elosztás* (Sraffa [1960]). A költségszintet a piac határozza meg, a cég által érvényesíthető árat a cég relatív piaci pozíciója (a relatív monopolhelyezete alapján lehetséges haszonkulcs, lásd Kalecki [1968]), az így előálló hozzáadott érték elosztását pedig a tőkeoldal és a munkaoldal relatív társadalmi erőpozíciói.

Mi következik mindebből a bérszínvonal meghatározása, a bér/profit arány szempontjából? Az, hogy a hozzáadott értéken (aggregált szinten a GDP-n) belüli bérarányt a munka oldaláról elsősorban a szakszervezetek ereje határozza meg. Ennek elsődleges, de nem kizárólagos mérőszáma a kollektív szerződések aránya. (Nem kizárólagosan, mivel a szakszervezetek egyéb jogosítványai és mobilizációs potenciálja is jelentős szerepet játszhat. Példa erre Franciaország, ahol relatíve alacsony tagsági arány mellett óriási a szakszervezetek mobilizációs képessége.)

Nézzük meg végezetül ezt az összefüggést empirikusan, és magyarázatot fogunk kapni a Boda [2025] által felvázolt béraránytrendekre az eltérő kapitalizmusváltozatok esetében. Keune [2021] egyrészt összegzi a kérdés irodalmát, másrészt pedig empirikus eredményeket is bemutat az Európai Unió országaira, hosszú idősoron elemezve azt. Ahogy a 2. ábrán jól látható, a Sraffa által leírt társadalmi elosztás a gyakorlatban is működik. Ahol magas a kollektív lefedettség aránya, ott magasabb a bérarány is. Egyben a külföldi működőtőkével kapcsolatban választ kapunk Nölke–Vliegenthart [2009] függő modelljében szereplő alacsony bérarány okára is: ezekben az országokban (Bulgária, Litvánia, Lengyelország, Lettország, Észtország és Magyarország) jellemzően igen gyenge szakszervezetek működnek. Aki tehát növelni kívánja a bérarányt, annak a szakszervezeti jogosítványokat és tagsági arányt kell erősítenie.

2. ábra

A kollektív szerződések aránya és a bérarány összefüggése az EU-országokban, 2000–2016



Forrás: Keune [2021] 1. ábra.

Hivatkozások

- BANERJEE, A.–DUFLO, E. [2011]: Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. 2nd Edition. PublicAffairs, New York, NY.
- BANERJEE, A. V.–DUFLO, E. [2019]: Good Economics for Hard Times. PublicAffairs, New York, NY.
- BODA GYÖRGY [2025]: A tőke és a munka részarányai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 72. évf. 2. sz. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2025.3.225>.
- FRENKEL, S.–KANG, C. [2021]: An Ugly Truth: Inside Facebook's Battle for Domination. Harper, New York, NY.
- HARCOURT, G. C. [1972]: Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- KALECKI, M. [1968]: Theory of Economic Dynamics. Monthly Review Press, New York, NY.
- KEUNE, M. [2021]: Inequality between Capital and Labour and among Wage-Earners: The Role of Collective Bargaining and Trade Unions. Transfer: European Review of Labour and Research, Vol. 27. No. 1. <https://doi.org/10.1177/10242589211000588>.
- KIRZNER, I. M. [1979]: Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship. First Edition. University of Chicago Press, Chicago, IL.
- KNIGHT, F. H. [1921]: Risk, Uncertainty and Profit. Haffton Mifflin, Boston–New York.
- KREMER, M.–BRANNEN, C.–GLENNERSTER, R. [2013]: The Challenge of Education and Learning in the Developing World. Science, Vol. 340. No. 6130. 297–300. o. <https://doi.org/10.1126/science.1235350>.
- LEVY, S. [2021]: Facebook: The Inside Story. Penguin, London.

- LINDSEY, B.–TELES, S. M. [2017]: *The Captured Economy: How the Powerful Enrich Themselves, Slow Down Growth, and Increase Inequality*. Reprint edition. Oxford University Press, Oxford.
- MAZZUCATO, M. [2015]: *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Revised edition. PublicAffairs, New York, NY.
- MAZZUCATO, M. [2020]: *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. Illustrated edition. PublicAffairs, New York, NY.
- MAZZUCATO, M. [2021]: *Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism*. Harper Business, New York, NY.
- NÖLKE, A.–Vliegenthart, A. [2009]: Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. *World Politics*, Vol. 61. No. 4. 670–702. o. <https://doi.org/10.1017/S0043887109990098>.
- PIKETTY, T. [2017]: *Capital in the Twenty-First Century*. Reprint edition. Belknap Press, Cambridge, MA – London. An Imprint of Harvard University Press.
- PIKETTY, T. [2020]: *Capital and Ideology*. Belknap Press, Cambridge, MA – London. An Imprint of Harvard University Press.
- PIKETTY, T. [2022]: *A Brief History of Equality*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- RAWLS, J. [1971]: *A Theory of Justice*. Harvard University Press–Belknap Press, Cambridge, MA.
- SCHUMPETER, J. A. [1911]: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Duncker & Humblot, Berlin.
- SCHUMPETER, J. A. [1942]: *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Third Edition. Harper and Row, New York, NY.
- SRAFFA, P. [1960]: *Production of Commodities by Means of Commodities. Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.
- WESTON, J. F. [1950]: A Generalized Uncertainty Theory of Profit. *The American Economic Review*, Vol. 40. No. 1. 40–60. o. <http://www.jstor.org/stable/1802809>.