

GEORG VOBRUBA

## Szembenézés drasztikus társadalmi változásokkal – amerikai és európai összehasonlításban

A modernitásban a társadalmi változás politikumának is megvannak a maga sikerkritériumai. A társadalmi változás elsősorban nem az egyéni jóakarattól, hanem sokkal inkább a megfelelő esélystruktúrák adottságától függ. Ennyiben tehát a társadalmi változás politikumára hárul a feladat, hogy megteremtse azokat a feltételeket, amelyek között az emberek számára a költségek elviselhetővé válnak.

### Bevezetés

Napjainkban számos példát látunk a drasztikus társadalmi változásokra: így mindenekelőtt a tekintélyelvű társadalmak átmenetét a demokráciába, a teljes foglalkoztatás feladását, a munkavégzés új formáinak megjelenését, a globalizációt, illetve a nemzetállamok politikai leértékelődését. Mindezek a folyamatok rugalmasságot követelnek meg a gazdasági tevékenységben, ez a követelmény pedig átalakulásokat hoz az emberek életében.

Feltehető a kérdés, hogy vajon hogyan birkóznak meg az emberek ezekkel a közös kihívásokkal a különböző társadalmi viszonyok, modellek között? A kérdés egyszerre irányul a gazdasági szükségszerűségekre és a társadalmi követelményekre. Mi a teendő a gazdasági sikeresség biztosításához e tekintetben? És mi a teendő társadalmilag és politikailag Európa szociális minősége megőrzése tekintetében? Ebben a fejezetben bemutatom, hogy a fenti két kérdésfeltevés kölcsönösen összefüggő célrendszerre, szövegösszefüggésre irányul.

A fejezet egy fontos megszorítással, óvással indul: előbb a „szociális modell” fogalmából adódó, általános problémákkal foglalkozom, és empirikus igazolását adom e kategória használatának. Ezután leírom az amerikai és az európai modell sajátosságait, már ami a nagy horderejű társadalmi változások problematikája szempontjából releváns lehet. A különbségtétel az adaptív és innovatív rugalmasság

megkülönböztetésében rejlik. Az itt fellépő jellemvonások és kétértelműségek átvezetnek az érvelés további szintjére, ahol azt tárgyalom, hogy a különböző modellek miképpen birkóznak meg a globalizációval mint a nagy horderejű társadalmi változások fő hajtóerejével.

Gazdasági siker és társadalmi jólét nem azonos minőségek – elég, ha ezt az állítást az egy főre eső vásárlóerő-paritás (Purchasing Power Parity, PPP) és a humán fejlettségi index (Human Development Index, HDI) néhány országra kiterjedő összehasonlításával ellenőrizzük.

1. táblázat A tíz vezető ország, vásárlóerő-paritás szerint

Sorrend	Ország	PPP	HDI
1	USA	29,010	0,885
2	Szingapúr	28,460	0,896
3	Svájc	25,240	0,930
4	Norvégia	24,450	0,943
5	Hongkong	24,350	0,909
6	Japán	24,070	0,940
7	Dánia	23,690	0,928
8	Belgium	22,750	0,933
9	Kanada	22,480	0,960
10	Ausztria	22,070	0,933

A humán fejlettségi index (HDI) szerint sorba rendezve már a részt vevő országok is egészen mások:

2. táblázat A tíz vezető ország, a humán fejlettségi index szerint

Sorrend	Ország	HDI	PPP
1	Kanada	0,960	22,480
2	Franciaország	0,946	22,030
3	Norvégia	0,943	24,450
4	Finnország	0,942	20,150
5	Hollandia	0,941	21,110
6	Japán	0,940	24,070
7	Svédország	0,936	19,790
8	Spanyolország	0,935	15,930
9	Ausztria	0,933	22,070
10	Belgium	0,933	22,750

A magas humán fejlettségi indexű országok mind magas vásárlóerő-paritással is rendelkeznek. Ám a gazdasági sikereket felmutató, legfelsőbb tíz ország vezetői, az USA (HDI 0,885) és Szingapúr (HDI 0,896) a humán fejlettségüket tekintve olyan országok között találják magukat, mint Portugália (HDI 0,892), Argentína (HDI 0,888) vagy Szlovénia (HDI 0,887). A törvényszerűség az, hogy a magas humán fejlettség szükségképpen magas vásárlóerővel jár együtt, ám a pari-

táson számolt vásárlóerő önmagában nem garanciája a humán fejlettségnek.

Az egyik következtetés az, hogy a gazdasági fejlettség szükséges, de nem elégséges feltétele a társadalmi fejlettségnek, emberi jólétnek. Amikor tehát Európa társadalmi minősége mellett érvelünk, akkor a gazdasági teljesítmény feltételeinek elemzésére kell támaszkodnunk, de további érvekre is szükségünk lesz. A tisztán gazdasági érvelésmód tehát elmege Európa sajátosságai mellett, de a gazdasági szükségességeket figyelmen kívül hagyó normatív argumentáció sem lehet megoldás.

A tőkés piacgazdaságban a munkaerőpiacra úgy tekinthetünk, mint közvetítőre a gazdasági szükségességek és a társadalmi követelmények között. Egyfelől lefordítja ezeket a szükségességeket az emberek életkörülményeire, amelyek azután erősen befolyásolják a munkaerő minőségét, képzettségét, tehát a makroökonómia és a gazdasági rendszer társadalmi környezetét. Ezért a munkaerőpiac fejlesztése lényegesen javítja a gazdasági teljesítőképeséget és a társadalmi életfeltételeket. Az eltérő társadalmi modellek másképpen valószínűsítik meg a közvetítést a gazdasági követelmények és a társadalmi feltételek között. Ezek a modellek nem jobbak vagy rosszabbak egymáshoz, legfeljebb azt lehet elemezni, hogy például drasztikus társadalmi változások idején melyik képes egyszerre javítani a gazdasági teljesítményt és a szociális életkörülményeket.

### **A szociális modellek korlátai**

A „szociális modell” kifejezés súrolja a túláltalánosítás határait. Mindig kockázatos dolog egy egész régió sajátosságait néhány jellemvonásban összesűriteni. Ez a fogalom ugyanakkor felvillantja annak lehetőségét, hogy rendkívül összetett jelenségekkel összefoglalóan foglalkozhassunk. Így hát, hogy elkerüljük az előbbi és élhessünk az utóbbi előnyeivel, óvnunk kell az olvasót a túlzott várakozásoktól: a következőkben kifejtett megfontolások erősen spekulatív természetűek.

A társadalmi modell fogalmának megalkotásakor egy gazdaság fő jellegzetességeit, valamint e gazdaság regionális beágyazottságát kívánjuk megragadni. Nem meglepő, hogy az effajta modellalkotás a vasfüggöny összeomlásával vált elterjedté. A „kommunizmus” összeomlásával a világ legalapvetőbb különbsége tűnt el és jobban kiütözték a kapitalizmus meglévő különbségei. A szociális modell fogalma annak az elméleti igénynek tesz eleget, amely ezekre a különbségekre reagál.

A társadalmi modell fogalmát megragadhatjuk az intézményesült jellemzőin keresztül, vagy pedig eredményein keresztül. Ami az előbbi illeti, egyetértek Gough-fal:

*„Az Európai Unió továbbra is megőrzi különbségét Amerikával és Japánnal szemben. A jólét termelésében nagyobb a szerepe az államnak, és a jóléti állam minőségében is különbözik az amerikaitól vagy a japántól. Végképpen leegyszerűsítve: a domináns európai jóléti modell a nagyobb, a transzfereket illető állami szerepvállalást, társadalombiztosítást, generációk közti szolidaritást és a közepesnél inkább erőteljesebb vertikális újraelosztást jelenti, valamint a tagállamok zömében a családon belül meghatározó kenyérkeresetet lehetővé tevő munkahelyek védelmét, a munkaerő magvát alkotó munkavállalók számára a garantált béren kívüli juttatásokat, az emberitőke-beruházásokat, továbbá a szegénység és egyenlőtlenség szerény szintjét jelenti.”*

Az európai modell sajátosságaira éles fényt vet, ha újra ránézünk fenti számainkra: a legtöbb európai ország magas humán fejlettségi értéket mutat, párosulva viszonylag magas gazdasági teljesítményértékekkel. Amerika ugyanakkor a maga kiemelkedő gazdasági mutatóit észrevehetően alacsonyabb HDI-értékkel párosítja.

Amikor olyan komplex dolgokat hasonlítunk össze, mint egy társadalmi modell, akkor a hasonlóságok minőségi meghatározására van szükség, s egyúttal a mértékadó különbségek megragadására is. Melyek a releváns különbségek a két modell között? Az Egyesült Államok és Európa is egyaránt szekularizálódott modern társadalom képét mutatja. Ez a tény azt emeli ki, hogy társadalmi kohéziójukat tekintve a legfontosabb probléma számukra az anyagi érdekek gondja, illetve ezek egyeztetése. Ebben pedig a legfontosabb mechanizmus a munkaerőpiac és a társadalombiztosítás. A fejlett piacgazdaságokban tehát ezek a legfontosabb kohéziós mechanizmusok, és ennyiben ezek adják a társadalmi modell fő elemeit is. Más szavakkal: a két modell alapvetően munkaerőpiacuk működésében és társadalombiztosításukban különbözik.

### **Az USA és Európa szociális modellje**

Az Egyesült Államok gazdaságának mai jellemzője egy megkülönböztetetten rövid távú szemlélet. Az értéktőzsde, amely a gazdaság tőkeszükségletének javát fedezi, kifejezetten a rövid távú megtérülésben érdekelt. A legutolsó két évtized gazdaságfejlesztésének is megkülönböztető sajátossága volt Amerikában, hogy a leghíresebb márkanevekkel bíró cégek mind elfordultak a bankoktól és más, pénzügyi közvetítőktől, s közvetlenül a pénzpiacokról finanszírozták magukat. Így persze átvették a pénzpiacok rövid távú szemléletét is, amelyet a pénzügyi befektetők határoznak meg. Ezek pedig előnyben részesítik a részvényekkel szemben a hosszabb távú kötvénybefektetéseket. Ugyanebbe az irányba hatott az a trend is, amely a legmagasabb vezető állású munkatársak ösztönzését a vállalati piaci érték

mozgásához kötötte, ez ugyanis szintén a részvényárak rövid távú mozgásából olvasható ki.

A munkaügyi érdekegyeztetés bevált mechanizmusainak hiánya az érdekkonfliktusokat nulla összegű játékká változtatja, és ez az alapvető akadálya minden hosszabb távú beruházásnak, gazdasági és társadalmi beruházásnak egyaránt. Az amerikai modellben nemigen van olyan szereplő, aki tudna vagy akarna várni a maga érdekeivel egy magasabb, kollektív cél fényében – márpedig ez a fenntartható társadalmi modernizáció alapja.

Az amerikai modellt a munkaerőpiac és a meglehetősen kezdetleges szociálpolitika szétválasztása jellemzi. Az amerikai jóléti állam kezdetben a katonák és az anyák támogatására szorítkozott. Sem az intézményrendszer, sem a tudomány nem reflektál ezek kapcsolatára: a társadalombiztosítás erkölcsi kötelezettségvállaláson alapszik, a gazdaság és a szociálpolitika összefonódása negatív felhangokat vált ki. Ez a gyenge kapcsolat a két intézményrendszer között számos opciót nyit meg – tényszerű és normatív lehetőséget egyaránt. Így Amerikában számtalan formája létezik a munkának, már ami az elérhető jövedelem nagyságot, a munkaidőt vagy a munkafeltételeket illeti. Meggyőződéssé érlelődött, hogy a munkaerőpiac megszorító jellegű szabályozása hibás irányvétel, mi több, amennyiben a legkisebb kétely is felmerül a szociálpolitika valamely intézkedésével kapcsolatban – hogy talán korlátozó hatású –, akkor mindig a munkaerőpiac logikáját engedik érvényesülni.

A következmény a munkaerőpiac komoly mértékű expanziója, amelyet a jövedelemszerzés módjainak pluralizálódása jellemez, és ami, mint a piacosodás jellemzője, az egész társadalomra rányomja bélyegét. A modell másik oldala a viszonylag szerény átlagos termelékenység, amit jól mutat, ha összehasonlítjuk az ipari országokra jellemző 1960–1995 közötti termelékenységnövekedést: a hosszú időszak egészében az USA kifejezetten gyenge teljesítményt mutat.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a mi szövegösszefüggésünkben az amerikai modell legfontosabb tulajdonságai a következők:

- a gazdaság és a társadalom kifejezett rövid távú beállítottsága;
- a szociálpolitikával és társadalombiztosítással kapcsolatos teljesítmények és várakozások alacsony szintje;
- az átlagbér, a béren kívüli juttatások és a járulékok viszonylagosan alacsonyabb szintjéből adódó szerény általános bérköltségek;
- az egy munkaóra eső termelékenység alacsony átlaga.

A fentiek megállapításával nem szeretném azt sugallani, mintha Amerikában nem születnének a szociálpolitikát előmozdító intézkedések. A nemzetközi összehasonlítások gyengéjeként fel kell hívni arra a figyelmet, hogy azok egyrészt csupán a kifejezetten hasonló intézmények között működőképesek, másrészt kevésbé tudják kezelni a funkcionális ekvivalenciát is. Az Amerika és Európa közti összehasonlításban például az európai állami szociálpolitikával egyenértékű

tényezőként kellene figyelembe venni a magánjótékonykodás nagy amerikai intézményrendszerét. Itt most nem mehetünk bele abba a vitába, hogy vajon a filantrópia legalább részben átveheti-e a szociálpolitika szerepét, hiszen a mi kérdésfeltevésünk ennél sokkal körülhatároltabb: arra irányul, hogy hosszabb távon melyik modell kínál előnyöket. A válasz lényegében attól függ, hogy melyik rendszer ad kézzelfogható jogokat az állampolgárainak. Meggyőződésem szerint ez a kérdésfelvetés világítja meg az alapvető különbséget, nevezetesen azt, hogy míg a szociálpolitika Európában kialakult intézményrendszere jogilag is kezelhető jogosultságokra épül, eladdig az elnagyoltnak tetsző amerikai rendszer a magánjótékonykodás fejlett intézményrendszerével együtt sem állapít meg ilyesmit.

A szociálpolitika európai rendszere a hosszú távon keletkező jogokra épül. A beruházások kereskedelmi bankokon keresztüláramló finanszírozása és a menedzsment Európában is gyakorolt anyagi ösztönzése egyaránt hozzájárulnak ehhez a hosszabb távú orientációhoz. Egnémely szociológus túlzó megállapításai ellenére az ipari demokrácia neokorporatív intézményei hozzájárulnak ahhoz, hogy a munkaügyi konfliktusok pozitív végösszegű elosztási játékokká, mindenki számára nettó haszonnal járó egyezségekké transzformálhatók. A társadalombiztosítással párosuló munkahelyek biztonsága hosszú távra szóló jövedelemstabilitást kínál a munkavállalóknak, de a potenciálisan a munka világán kívül rekedőknek is. Mindez segít elfogadtatni Európában a modernizáció átmeneti, rövid távú költségeit.

Az Európában található szociálpolitikai intézményrendszerek szorosan kötődnek a munkaerőpiac intézményeihez. Ezekről elmondható, hogy a bér munkát állították a középpontjukba. Mi több, az európai integráció előrehaladása során is várható, hogy ez a kétoldalú kapcsolat csak még szorosabb lesz. A bér munkát a maga középpontjába állító szociálpolitika egyrészt erőteljesen befolyásolja a munkaerőpiacot: számos olyan, explicit rendelkezés és implicit szokás van érvényben, amely korlátozza a munkaerőpiacon köthető szerződéseket. Ez persze azonnal elvezet az illegális munkaerőpiaci jelenségek ismert elszaporodásához. Másfelől a szociálpolitikai intézményrendszer stabilitása nagymértékben függ a munkaerőpiaci folyamatoktól. A társadalombiztosítás bevételi oldalának függősége a bérhez kapcsolt járulékszerű befizetésektől alaposan alárendeli a rendszert a munkaerőpiacon végbemenő folyamatoknak. Ennyiben az európai modell kettéhasítja a munkaerőpiacot: az egyik oldalon ott van egy első gazdaság a maga élenjáró termelékenységével, a másik oldalon pedig ott vannak az alacsony termelékenységű második gazdaságba kényszerítettek plusz a munkanélküliek.

Összefoglalóan az európai modellről a mi szövegösszefüggésünkben a következők állapíthatók meg:

- a társadalombiztosítással és szociálpolitikával kapcsolatos teljesítmények és várakozások magas szintje;
- a járulékszint miatt magas bérköltségek;

- az egy munkaóraóra eső magas átlagos termelékenység;
- a gazdaság és a társadalom nyitottabbsága a hosszú távon érvényesülő folyamatok iránt.

### Az alapvető különbségek foglalata

Három pontban összefoglalva a szociális modellek különbségei a következők:

1. Amerikában alacsonyak a szociálpolitikával kapcsolatos várakozások, ennek megfelelően a kifizetések is, az Európai Unió tagállamaiban azonban javarészt magasak. Azt lehet viszont mondani, hogy a várakozások és a tényszámok aránya mindkét kontinensen azonos.

2. Az európai szociálpolitika költségei magasabbak az Amerikában érvényesülőnél. Mi több, az itt érvényesülő finanszírozás is jobban nehezedik a vállalati versenyképességre. Európa szívében azonban magasabb a termelékenység, ennél fogva az egységre jutó bérköltségekben nem mutatkozik érzékelhető különbség.

3. Míg az Egyesült Államokban a rövid időtáv a mértékadó orientáció, addig Európában mind a kulturális beállítódottság, mind pedig az intézményes előfeltételek kedvezőbbek a stratégiai szemlélet érvényesítéséhez. Az időtávlat illetően különbségei magyarázzák a társadalmi változások kapcsán felmutatható stabilitásigény és rugalmasság különbségeit. Amerikában a munka világából hiányzik a hosszabb távon érvényesülő stabilitás, ez rugalmasságra *kényszeríti* a munkavállalókat; Európában viszont, ahol a hosszabb távon érvényesülő stabilitás jelen van az emberek gondolkodásában, a szintén meglévő munkaerőpiaci rugalmasság *eredményként* értékelhető.

Végső soron mindkét modell ambivalens természetű. Az amerikai modellben nincs mese, mindenféle drasztikus társadalmi változás eredményeként kell élni és cselekedni, az emberek megtanulták előnyben részesíteni a pillanatnyi sikert a jövőbenivel szemben – akár még a jövőbeni árán is. Az európai szociális modell nagyobb szabadságfokot biztosít: lehet alkalmazkodni a sodró erejű társadalmi változásokhoz, de a jóléti állam talaján ellen is lehet állni annak – bár ez a mentalitás ritkább, mint gondolnánk. Az európai kétértelműség tehát a jövőbeni siker és stagnálás ambivalenciájában rejlik.

A két modell abban különbözik, hogy más az egyéni stratégiai cselekvés időhorizontja és ez döntő fontosságú, ha a rugalmasságról van szó. Ezért az elkövetkezőkben a rugalmasság két válfaját elemzem, hozzárendelvén ezeket a két társadalmi modellhez: az adaptív rugalmasságot az amerikaihoz, a kreatív rugalmasságot pedig az európaihoz.

## Rugalmasság

Az elmúlt évtizedben a rugalmasság visszatérő jelszóvá vált mind a társadalomtudományban, mind pedig a politikai diskurzusban. Népszerűsége ellenére jelentése némiképpen homályba vész. Sokan a modernizáció szinonimájaképpen használják, mások pedig a gazdasági kényszereknek engedő alávetettség jellemzéseiként használják.

Ahhoz, hogy a rugalmasságot a társadalmi változás problematikájához kössük, egy új megkülönböztetést kell bevezetnünk ebbe a diskurzusba: az adaptív és az innovatív rugalmasság megkülönböztetését. A kettő különbsége a jóléti államhoz való viszonyulásukban rejlik. Amennyire megítélhető, különbségük mérvadó a két szociális modell továbbfejlődése szempontjából.

Manapság két diskurzus konvergál a rugalmasság fogalmában. Ezek a cél eléréséhez javasolt eszközeikben különböznek, ennél fogva más jelentést is tulajdonítanak ennek a fogalomnak, és más jelentőséget tulajdonítanak a jóléti állam közreműködésének is a rugalmasság elérésében. A rugalmasság első diszkurzív fogalomkonstrukciója úgy jellemezhető, mint „megszabadulás a jóléti államtól”, a második pedig mint „felszabadulás a jóléti állam révén”.

### Innovatív versus adaptív rugalmasság

A „felszabadulás” diskurzus azon a feltételezésen alapszik, hogy a jóléti állam (és vele együtt a szakszervezetek) szabályozólag megkötik az emberi viselkedést. Ez a konstrukció azon az értelmezésen nyugszik, amely szerint a jóléti állam beszűkíti az emberi cselekvés manőverezési lehetőségeit. A civil társadalom politikai szószólói ebben a diszkusszióban a szabályozó hatásokra koncentrálnak, és például egy másfajta társadalombiztosítás követeléséig jutnak el. A gazdasági neoliberalizmus a társadalombiztosításról azt tartja, hogy az megakadályozza az emberek alkalmazkodását a gazdasági realitásokhoz. Mindkét áramlat, élükön a Bill Clinton nevéhez fűződő törekvéssel, megszüntetné a fennálló társadalombiztosításokat, pedig a két áramlat között igen széles politikai spektrum húzódik meg, és javaslataik is olykor alaposan eltérőek, többértelműek.

A „felszabadulás” felfogás gyakran kéz a kézben mutatkozik az alábbi tendenciákkal:

- Elmozdulás érzékelhető az anyagi gondoktól a kommunikatív problémák felé: a szociális juttatásokat szociális szolgáltatásokkal helyettesítik, ez utóbbit pedig önkéntes nonprofit szervezetekkel.
- A segélynyújtástól a hangsúly eltolódik az esélyteremtés felé: a pénzügyi transzferek átadják helyüket az aktív munkaerőpiaci eszközöknek, gyakran kiegészülve az egyre nagyobb mértékű, a felajánlott munkavégzésre irányuló kényszerítéssel. Ide tartozik a kirekesztésről folyó európai szintű diskurzus is, hiszen a kirekesztés megszüntetését

célzó erőfeszítések rendre ingadoznak az esélyteremtés és az integratív kényszerítés között.

- A szociálpolitika egyre inkább átadja helyét a rábeszélésnek: a társadalom fejlődése egyre kevésbé látszik az intézményes előfeltételek eredményének, inkább az emberek motivációjáról esik szó, jóakaratról és erkölcsről.

Természetesen még számos kérdés nyitva maradt ezen értelmezések bemutatása után is. Van-e valami, ami funkciójában egyenértékű a jóléti állammal abban az értelemben, hogy szociálpolitikai jogosultságokat állapít meg embercsoportok számára? Vagy ezek az értelmezések az elidegenedés megszüntetése ürügyén és az egyéni kezdeményezések felszabadításának örve alatt megszorításokhoz vezetnek? Amikor erkölcsiséget írunk elő, akkor hol a határ a szociálpolitikai esélyadás és a szociálpolitikai kényszerítés között?

A „megszabadulás” felfogásban benne van az is, hogy kényszeríteni kell az embereket a részvételre a modernizáció folyamataiban. Ennek legbensőbb lényege az „alkalmazkodó rugalmasság”, a gyorsan változó társadalmi feltételekhez való alkalmazkodás követelményeinek intézményesítése. A rugalmasságnak ez a modellje világos szerepeket jelöl ki: a gazdasági elit megjelöli a követelményeket, a többség pedig alkalmazkodik hozzájuk. Ahogy az amerikai modell rövid időhorizontra értelmezett alkalmazkodásánál láttuk, az alkalmazkodó rugalmasság az USA társadalmi modelljének sajátossága.

A másik szövegösszefüggés, a „felszabadulás” diskurzus a következő eszmén alapul: ha azt kívánjuk, hogy az emberek változtassanak néhány paraméteren az életükben, akkor más paramétereknek változatlanul kell maradniuk. A komplex modern társadalmakban a stabilitást intézmények garantálják. Az anyagi megélhetésre vonatkozó várakozások stabilitása a társadalmi stabilitás egyik fontos láncszeme, amit semmi más nem biztosíthat, csak a szociálpolitikai jogosultságok rendszere. Ennélfogva ebben a diskurzusban a jóléti állam teljesítményei éppenséggel a rugalmas munkaerőpiaci és társadalmi alkalmazkodás egyik nélkülözhetetlen előfeltételét képezik. A „jóléti állam másodlagos hasznairól” szóló diskurzus kiváltképpen aláhúzza a szociálpolitika szerepét a társadalmi változások megtámogatásában.

A „felszabadulás” szövegösszefüggésében tehát a szociálpolitika, a társadalombiztosítás és a jóléti állam mind az innovatív rugalmasság fogalmához kötődnek, és nem az alkalmazkodó rugalmasságéhoz. A jóléti állam mint az európai modell megkülönböztető sajátossága ennyiben egy olyan szélesebb időhorizontba illeszkedik, amely innovatív rugalmasságot tesz lehetővé. Így az európai modellben jobb esélyei vannak a változó gazdasági körülményekhez való alkalmazkodásnak. Persze ez az eszme sem mentes a kétértelműségektől. Nem tudni ugyanis, hogy hol van a meghúzható határ aközött, hogy esélyt adunk a rugalmas munkaerőpiaci és a társadalmi alkalmazkodásnak, illetve

hogy esélyt adunk a passzív létnek: alkalmanként ezért a „felszabadulás” tézis pusztán a fennálló legitimálásához vezet.

Három záró megjegyzéssel fejezzük be az adaptív és innovatív rugalmasságot bevezető fejtegetéseinket.

(1) A drasztikus társadalmi változás általában egyenlő egy olyan drasztikus változással, amely az egyéni viselkedés és az intézményi környezet megváltozása közötti kapcsolatban, kölcsönviszonyban játszódik le. Ez vagy azt jelenti, hogy a kölcsönviszony előrehaladóan és passzívan alkalmazkodó jellegű, vagy pedig azt, hogy az egyén aktívan változtatni igyekszik körülményein. Ez adja a passzív, illetve aktív modernizációt. Az alkalmazkodó rugalmasság kényszeríti az embereket, hogy válaszoljanak megváltozott társadalmi-gazdasági környezetükre, az innovatív rugalmasság pedig egy olyan képességgel ruház fel, hogy formálhatjuk ezt a környezetünket.

(2) Ezt a megkülönböztetésünket a felruházó és kikényszerített társadalmi változásokról felhasználhatjuk arra, hogy összehasonlítsuk az európai és amerikai társadalmi modellt, és spekulatív megállapításokat tegyünk arról, hogy vajon hosszú távon melyikük biztosít fenntarthatóbb álláspontot a globalizációval szemben. Az előbbi szövegösszefüggés meggyőző annyiban, hogy itt az emberek inkább ellenőrzik saját társadalmi viselkedésüket. Abban már kevésbé meggyőző ez, hogy a szóban forgó társadalmi-gazdasági változások egyáltalán kívánatosak-e, kiváltképpen hosszabb távon. A második szövegösszefüggésünk meggyőzőbb akkor, amikor kimutatja, hogyan tesszük lehetővé, hogyan érjük el az igazán innovatív viselkedést. Ez a diskurzus azonban szintén problémához vezet, amikor bizonyítani kívánja, hogy az emberek valóban akarják-e megváltoztatni viselkedésüket, reakcióikat.

(3) Végül, amennyire ezt látni lehet, szeretnénk leszögezni, hogy az itt ábrázolt kérdésfeltevések és válaszok jelentik a legutolsó szót a jóléti állam jövőjéről és a rugalmasságról folytatott európai vitákban. Egyfelől rá lehet bízni a rugalmasságra a munkavállalókat, de ebben az esetben kevésbé valószínű, hogy találékonyak lesznek. Másfelől megadhatók azok a kritériumok, amelyek között egyaránt lehet találékony és rugalmas a munkavállaló, arra azonban ekkor sincs garancia, hogy az emberek maguk kívánni fogják-e az alkalmazkodást. Mind a kikényszerítő, mind pedig az esélyteremtő rugalmasság dilemmákba fut tehát.

A következőkben azt elemzem, hogy a modellek eltérő karakterisztikumai mennyire fontosak a nagy horderejű társadalmi változások, mindenekeelőtt a globalizáció szempontjából. Kiindulópontom az, hogy a globalizáció problémájával a politikának kell szembenézni.

## A globalizáció dilemmája

Miben áll ez a dilemma? Manapság úgy tekintünk erre a folyamatra, mint valami elkerülhetetlen szükségszerűségre, amely átformálja a társadalom minden vonatkozását. Am a globalizáció nem magától működik! Olyan politikai döntések váltják ki, amelyek gazdaságilag befejezett tényeket rögzítenek. Rövidebb távon azonban a globalizáció mindig egyes olyan döntéseknek tudható be, amelyeket politikai szereplők hoznak és amelyeknek alternatívája is van. Ilyenek voltak a NAFTA, az Európai Monetáris Unió, MERCOSUR vagy ASEAN létrehozásáról szóló döntések. Világos, hogy a globalizáció vesztesei ilyen rövid távú szemlélet alapján fejtik ki politikai ellenérzéseiket.

Történeti tény, hogy egy ilyen oppozíció meghiúsíthatja egy-egy ország vagy régió részvételét a globalizáció folyamatában, és az elszigetelődés gazdasági és politikai folyamatával válthatja fel. Az így keletkező hatalmas költségekre fényt vethet, ha tanulmányozzuk a két világháború közötti világgazdasági folyamatokat. Ha igaz, hogy az izolacionizmus jelentős kollektív kárt okoz, és amennyiben az is igaz, hogy a globalizációnak csak egyéni vesztesei vannak, akkor itt egyértelműen a racionalitás csapdájába ütközünk. A globalizáció ugyan eleget tesz a kollektív racionalitás eszméjének, ám az egyén szintjén nagyon is racionális lehet, ha adott esetben ellenzik azt. Ezért, ha azt akarjuk, hogy valaki részt vállaljon a globalizáció folyamatában, rá kell bírnunk erre a részvételre. Rábírni pedig azzal lehet egy potenciális vesztest, ha ajánlunk neki valamit. A kiélezett nemzetközi verseny leginkább azokat a cégeket és munkavállalókat fenyegeti, amelyek a kevésbé versenyképes szektorokban tevékenykednek. A globalizáció társadalmi költségei ezért leginkább a munkanélküliség formájában mutatkoznak meg. Ennélfogva ha ajánlatot akarnak tenni a veszteseknek, ez nem tartalmazhat mást, mint azt, hogy átképzést ajánlanak nekik, azért, hogy vagy jobban illeszkedhessenek a keresett szakmastruktúrákba, vagy pedig hogy a munkaerőpiacon kívül találják meg a globalizáció előnyeit. Ennyiben tehát a szociálpolitika fontos szerepet játszik a globalizáció folyamatában. Ez arra a következtetésre indít engem, hogy a szociálpolitika nemhogy akadályozza, hanem sokkal inkább előfeltételképpen lehetővé teszi a globalizáció sikerét, az előnyeiben való részesedést. Pedig azzal, hogy megfogalmazzuk a szociálpolitikának ezt az új szerepkörét a globalizáció támogatásában, még egyáltalán nem teremtettük meg ennek az anyagi alapjait is. A globalizáció könnyen alááshatja a nemzetállami szociálpolitikát – ezt a véleményt sok társadalomtudós osztja manapság. Elfogadva ezt a véleményt, a globalizációs dilemmát abban jelölhetem meg, hogy a globalizációnak szüksége van ugyan a társadalompolitikai beágyazódásra, de ennek ellenére folyamatosan gyengíti a jóléti állam intézményeit. Ezzel a saját sikerének előfeltételeit ássa alá.

A fő kérdés mindenesetre a társadalmi-politikai rendszer kapacitását illeti. Ha igaz, hogy Európában magasabbak a szociálpolitikára

vonatkozó várakozások, akkor ebből az is következik, hogy a globalizáció feltételezett veszteséinek kompenzálása Európában igényesebb feladat, mint másutt. Mivel azonban az európai szociálpolitika kiterjedtebb, a relatíve nagyobb kihívás elé állított európai modell végül is felkészültnek látszik erre a feladatra, és megbirkózhat a globalizációból fakadó kihívással. Ennek a megállapításnak a fényében, annak nem ellentmondva, látnunk kell, hogy Európának a globalizációban való sikeres részvétele két tényezőtől is függ. Először is a nemzeti társadalmi-politikai rendszerek fejlesztése elengedhetetlen és lényeges előfeltétel, hiszen az összeurópai szociálpolitika nincs elérhető távolságban. Másodsor: miután a monetáris unió erős versenynek és ott keletkező többlet-munkanélküliségnek teszi ki Európa gyöngébbik tagállamait, a közös valuta minden valószínűséggel felveti az összeurópai szinten megvalósítandó kiegyenlítő mechanizmusok beindításának szükségességét.

Ha igaz, hogy Amerikát az alacsonyabb szintű társadalombiztosítási ellátások és az alacsonyabb szintű szociálpolitikai várakozások jellemzik, akkor ebből esetleg arra a következtetésre juthatunk, hogy az Egyesült Államokban nincs szükség arra, hogy a globalizációba való előrehaladó bekapcsolódásukat szociálpolitikai kísérő intézkedésekkel egészítsék ki. Valójában azonban ez csak empirikus úton eldönthető kérdés. Példának okáért, a NAFTA-egyezményhez vezető tárgyalások során világossá vált, hogy kísérő intézkedéseként megfogalmazott pénzügyi kiegyenlítő mechanizmusok híján az egyezményt nem fogadják el. Hosszú távon akármilyen, mindenki számára élvezhető előnyökkel kecsegtet is egy ilyen transznacionális egyezmény, rövid távon igenis nyertesek és vesztesek vannak. Ha pedig így áll a helyzet, akkor az a lényeges feladat, hogy egyfelől a nyertesek kompenzálják a veszteseket, másfelől pedig hogy az állam is vállaljon szerepet a kiegyenlítő-kompenzálásban. Így az Egyesült Államokban is, azt lehet mondani, a globalizációs folyamatok kiszélesedésének a redisztribúció az előfeltétele. Könnyűszerrel megjósolhatjuk, hogy mind az Európai Unió keleti bővítése, mind pedig a NAFTA dél-amerikai kibővítése során sürgetőleg napirendre kerül majd a vesztesek kompenzálása. A szociálpolitika bármely alrendszerének alulfejlettsége így a globalizáció előrehaladása során olyan problémává nőheti ki magát, amely – intézményes mechanizmusok híján – megakadályozza a vesztesek pacifikálását. Ez az észrevétel közvetlenül átvezet bennünket egy további észrevételhez.

### **A szociális biztonság ára**

Milyen költségek felmerüléséről lehet itt szó? Az európai jóléti állam költségei, tudjuk, relatíve megnövelik a munkaerő árát. Ez duplán érvényes a bérmunkára alapozott, járulékokból táplálkozó társada-

lombbiztosítás esetén. Ennyiben, a munkaerő költségeinek szempontjából azt lehet mondani, hogy Amerikában olcsóbb a szociálpolitika.

Ám ami valójában számít, az nem a bérköltség abszolút szintje, még csak nem is a béren kívüli juttatásokkal együtt tekintett bérköltség abszolút szintje, hanem a költségek és a termelékenység aránya. Ebben a perspektívában az európai modell versenyképes. Amerikában vihar dúl a közoktatási rendszer hiányosságairól és a szakképzés deficitjeiről, s ez azzal fenyeget, hogy tovább csökken az amúgy is alacsony fajlagos, egy munkaóra-ra eső termelékenységi szint. A nagy kérdés persze nem is annyira a jelent érinti, mint inkább azt, hogy mi lesz a közeljövőben. Képes lesz-e az európai társadalmi modell további termelékenységnövekedést elérni, amely ellensúlyozhatja a magas termelési bérköltséget? Ez átvezet harmadik kérdésünkhöz.

### **Milyen összefüggés mutatkozik a termelékenység és a piacok nyitottsága között?**

Az amerikai és európai termelékenységi szintek összetevői közti különbségek mellett figyelemre méltó különbségek mutatkoznak abban is, hogy vajon mennyire szükséges emelni a szintet. Ismeretes például, hogy az európai külkereskedelem oroszlánrésze a tagállamok egymás közti kereskedelmében realizálódik. Amerikát is kevésbé érinti a világpiacon verseny. Ezen a ponton eszünkbe kell idéznünk a társadalmi modellek korlátairól mondottakat. Az Európai Unió mint integráció, szemben az Egyesült Államokkal, nem rendelkezik olyan mechanizmusokkal, amelyek gazdasági és társadalmi kiegyenlítést érhetnének el. Az európai önazonosság nem elég erős ahhoz, hogy említésre méltó újraelosztást tudna elviselni. Mi több, valószínűtlen, hogy akár a közeljövőben nőhetne ez. A gazdasági siker továbbra is nemzeti szinten jelentkezik majd, ennél fogva a tagállamok közti kereskedelem is még sokáig külkereskedelemnek minősül. Ennek eredményeképpen, még ha a statisztikai számbavétel belső kereskedelemnek is tekinteti a tagállamok közti árumozgást, a tagállamok továbbra is egymással fognak versenyezni. Ezért Amerikához képest mindig jobban ki lesznek téve a transznacionális versengésnek, ezért azután a termelékenység növelése is inkább eminens cél marad itt, mint az Újvilágban.

Ez a tény ahhoz a következtetéshez vezet, hogy az Egyesült Államokban a globalizációs dilemma egyszerűen kevésbé fontos. Valószínű ugyanakkor, hogy az előrehaladó globalizáció során az amerikai gazdaság nyitottsága is erősödni fog, lassan, de biztosan. Ekkor a megfelelő versenyszektorokban a termelékenység/bérköltség arány az ő számukra is fontosabb lesz. Itt ebben az esetben gondot okozhat majd, hogy az amerikai társadalmi modellben alig van lehetőség a bérköltségek további csökkentésére, továbbá azok a szociális mecha-

nizmusok is alulfejlettek, amelyek közreműködhetnének a termelékenység emelésében.

Ezzel szemben Európa rendelkezik mindazokkal a mechanizmusokkal, amelyek a termelékenység/béreköltség arányt versenyképes szinten tartják. Rendelkezünk továbbá olyan intézményekkel is, amelyek az előrehaladó globalizáció mindenkori veszteséit kompenzálni képesek. Ebben a perspektívában azt lehet előrevetíteni, hogy az amerikai modell kevésbé felkészült arra, hogy megbirkózzék a globalizációs dilemmából fakadó kihívásokkal.

### Véggövetkeztetések

Befejezésül visszatérek kiindulási pontomhoz: a gazdasági siker szükséges, de nem elégséges feltétele a jólétnek. Az európai szociális minőségért érvelvén kettős politikai célt kell megjelölnünk. Egyfelől az európai modell szociális vívmányait megőrzendő értékként kell kezelnünk. Másfelől rá kell mutatnunk arra is, hogy az európai szociális minőség nemcsak az európai gazdasági teljesítmény eredménye, hanem annak egyben nélkülözhetetlen előfeltétele is. Az európai és amerikai társadalmi modell összehasonlítása megmutatta, hogy bár a nagy gazdasági siker nem azonos a jólét magas fokával, de részét képezi annak.

Mindent egybevetve és rövid távon szemlélve az amerikai modellben a gazdasági teljesítmény javulása a munkavállalók életkörülményeinek árán ment végbe. A munkavállalók kényszerűségéből eleget tesznek a rugalmasság feltételeinek, de ez csak alkalmazkodás, amely nélkülözi az újító kreativitást. Az európai szociális modellben a gazdasági siker inkább együtt jár az életkörülmények javulásával, ez utóbbi előfeltétele az előbbinek. Ez a kapcsolati törvényszerűség inkább hosszú távon fejt ki a hatását. Ezért gazdasági okokból és normatív megfontolásokból egyaránt fenn kell tartanunk az európai társadalmi modell azon képességét, hogy hosszú távú gazdasági és társadalmi stratégiát tudjon kiszolgálni.

*Fordította Kelen András*