

ANDREW JACKSON*

Miért nem kell választanunk a társadalmi igazságosság és a gazdasági növekedés között?

Az egyenlőség–hatékonyság kompromisszum mítosza

A tanulmány célja az, hogy empirikus és elméleti síkon is kritizálja ezt az alapvető és kimutassa, hogy pozitív összefüggés van a viszonylagos egyenlőség és a jó gazdasági teljesítmény között.

A három társadalmi-gazdasági modellt – a „liberálist”, a „szociális piacit” és a „szociáldemokratát” – nagyjából reprezentáló hét ország gazdasági és szociális teljesítményét hasonlítjuk össze. A fő következtetésünk az, hogy az 1990-es években nem volt világos kapcsolat az egyenlőtlenség és a gazdasági növekedés között és két alacsony szintű egyenlőtlenséggel jellemezhető ország – Hollandia és Dánia – gazdasági és szociális téren is nagyon jó teljesítményt nyújtott. Ez legalábbis azt mutatja, hogy a társadalmi egyenlőség céljának feláldozása nélkül lehetséges a magas növekedés és alacsony munkanélküliség elérése. A tanulmány ezenkívül azt is kimutatja, hogy a hét országon belül a jövedelemeloszlás növekvő egyenlőtlenségét elsősorban az úgynevezett liberális országokon belüli nagyobb egyenlőtlenségek, és nem a fokozódó egyenlőtlenségek irányába mutató, valamilyen általános fejlődési trend okozta.

Az uralkodó gazdaságelmélet szerint alapvető ellentét van a méltányosság – az egyenlő jövedelem- és vagyoneeloszlás – valamint a hatékonyság vagy gazdasági növekedés között. Az alapgondolat értelmében az egyenlőség elősegítésére túl sok gondot fordító társadalmak a lassúbb növekedéssel fizetik meg az egyenlősítés árát. Ma ez az elmélet összefonódik azzal a közkeletű érveléssel, mely szerint az Egyesült Államok elmúlt évekbeli gazdasági sikereit másolni kívánó bármely fejlett ipari országnak át kell vennie a magas egyenlőtlenséggel jellemezhető amerikai szociális modellt.

* A szerző az egyik legnagyobb múltú kanadai társadalomkutató intézet, a Kanadai Társadalomfejlesztési Tanács (Canadian Council on Social Development – CCSD) kutatási igazgatója. A kutatóintézet széles körű kutatásokat folytat a tanulmány témájában, amelyek eredményei megtekinthetők a CCSD honlapján. (<http://www.ccsd.ca>)

A tanulmányt a szerző és a CCSD engedélyével közöljük, amelyért ezúton mondunk köszönetet – a szerk.

A tanulmány áttekint néhány olyan újabb keletű írást, amely bizonyítja, hogy az egyenlőséget támogató intézmények és politikák nem feltétlenül vezetnek gyengébb gazdasági teljesítményhez. Hangsúlyozzuk azt, hogy a széles körű kollektív alkurendszer és munkaerőpiaci szabályozás anélkül képes fenntartani az alacsony szintű jövedelemkülönbségeket, hogy akadályozná a munkahelyek számának növekedését, vagy gátolná a szükséges piaci beruházásokat, és hogy a „nagyvonalú” szociális transzferek és elérhető közszolgáltatások finanszírozásához szükséges, viszonylag magas adók nem szükségszerűen hatnak negatívan a növekedésre. Egy lépéssel tovább haladva, az egyes országok gyakorlata alapján azt állapíthatjuk meg, hogy ezeknek az intézményeknek és politikáknak a reformja és megújítása – és nem a leépítése – pozitív hatással lehet a gazdasági teljesítményre.

A tanulmány utolsó fejezete kritizálja azt az általánosan elterjedt felfogást, hogy a modern társadalmak a globalizáció miatt, a hatékony nemzetközi versenyképesség érdekében az egyenlőség céljának elvetésére kényszerülnek. A tanulmány hangsúlyozza, hogy bár szükségesek lehetnek a méltányosságot erősítő szociálpolitikai és gazdaságpolitikai változások, és bár nem könnyű egyensúlyt találni a méltányosság és hatékonyság céljai között, a modern társadalmak számára továbbra is lehetséges az „egymástól független növekedés” helyett az „együtt növekedés”. Ez az általános következtetés nagyon fontos abban a jelenlegi vitában, ami arról folyik, hogy Kanadának milyen mértékben kell szociális téren hasonulnia az Egyesült Államokhoz annak érdekében, hogy gazdasági téren utánozni tudja a sikereit.

I. A nagy kompromisszum – elméletben és napjaink vitáiban

A gondolat, hogy a társadalomnak szembe kell néznie a társadalmi igazságosság és a gazdasági növekedés közötti, alapvető méltányosság-hatékonyság kompromisszummal, összekötő kapocs a gazdasági tankönyvek és napjaink politikai vitái között. Az alaptétel az, hogy a jövedelem vagy a gazdagság egyenlő elosztását elősegíteni hivatott, túlságosan nagy társadalmi erőfeszítések eltorzítják az (egyenlőtlenséget gerjesztő) ösztönzők és fékek piacgazdaságban szükséges működését, és ezzel a jövedelemvesztés és az eljövendő gazdasági növekedés terén megjelenő költségeket vonnak maguk után. E gondolat klasszikus megfogalmazását negyedszázaddal ezelőtt az amerikai közgazdász, Arthur Okun alkotta meg, amikor azt írta, hogy az egyenlőtlenség „az erőfeszítések bátorítására hivatott jutalmak és büntetések rendszerét” tükrözi. „A hatékonyságra

törekvés szükségképpen egyenlőtlenségeket teremt, ezért a társadalom az egyenlőség és a hatékonyság kompromisszumával szembesül.”¹

A gazdasági tankönyvek jellemzően úgy mutatják be a problémát, hogy egy adott időpontban a gazdasági boldogulás maximalizálása szempontjából jelentéktelen kérdés, vajon az újraelosztás révén elért jövedelemegyenlőség optimális-e. (A szegény nagyobb jövedelme többet „használ”, mint amennyit a gazdag elmaradt „haszna” árt.) A középponti probléma mindazonáltal az igazságosság és a gazdasági növekedés összefüggéseként vetődik fel. Elősegítik-e a nagyobb jövedelemegyenlőséget az olyan eszközök, mint az újraelosztási adók; s az engedmények csökkentik-e az oszteljesítményt és az összjövedelmet? Más szavakkal: „az osztozkodás következtében kisebb lesz-e a torta”, s így kisebb szeletek jutnak-e azoknak is, akik egyszerű statisztikai elemzés szerint hasznot húznak az újraelosztásból?

A kérdéskör tankönyvbeli bemutatása így érvel: a társadalmi egyenlőség elérését szolgáló újraelosztás kulcsfontosságú mechanizmusai – az adók és az azokból finanszírozott jövedelemátcsoportosítások – a hatékonyság rovására jelentős költségekkel járnak. Ebből a szempontból úgy szokás megítélni, hogy az adók és az átcsoportosítások mérséklék a munka, a megtakarítások és a beruházások ösztönzését, s így a jelenben a munkaerőpiac „megmerevedésével”, természetlen függőséggel és a munkahelyi iparkodásról való lemondással, a jövőben pedig a befektetések visszaesésével járnak. A piaci jövedelmek egyenlőbbé tételét szolgáló kulcsmechanizmusokat – mint a kollektív béralkut és a törvénybe foglalt foglalkoztatási szabványokat – gazdaságilag szintén kevésbé hatékonyaknak szokás tekinteni, mert a munkabérek „eltorzításához” vezetnek.

A kompromisszum kérdése kritikusan fontos a haladó gazdaság- és társadalompolitika szószólói számára, akik a tisztán „szabadpiaci” mechanizmusok mellett kialakulónál egyenlőbb lehetőségeket és jövedelemelosztást akarnak megvalósítani. Azoknak, akik a társadalmi igazságosság megteremtése érdekében a jövedelmek újraelosztását szorgalmazzák, vagy eleve a piaci jövedelmek egyenlőbb elosztásának hívei, a küzdelem erősödésével kell szembenézniük, ha ellenfeleik sikeresen bizonyítani tudják, hogy mindez komoly általános jövedelemvesztéshez vezet; legfőképpen pedig akkor, ha ellenfeleik képesek kimutatni, hogy az alacsony jövedelmű háztartások valójában mindenképp jobban járnak egy nagy mértékben egyenlőtlen, de magas jövedelmű társadalomban.

A kérdést, hogy ki húz hasznot az „igazságosságot hatékonyságért” kompromisszumból, gyakran egyértelműen figyelmen kívül hagyják. A legújabb amerikai tapasztalatok szerint például a helyénvaló megválaszolendő kérdés az: kinek jó a fellendülés? Lehet, hogy az amerikai – számos más társadalommal a dollárforgalmát illető összehasonlításban – gazdag társadalom, de a jövedelemelosztása mélységesen egyenlőtlen. Ennek következtében sok amerikai számára elérhetetlen a jólét „átlagos” szintje, s ők nehezebben boldogulnak, mint más, „szegényebb” társadalmak közepes helyzetű polgárai. Az Egyesült Államokhoz képest a kana-

¹ Arthur Okun: *Equality and Efficiency: The Big Trade-off* (Egyenlőség és hatékonyság: a nagy kompromisszum) – Brookings Institution, Washington, 1975.

daiak jelenleg átlagban mintegy 80 százalékos jövedelemmel rendelkeznek (egy főre jutó vásárlóerő-paritással számolt GDP 1997-ben), ám az elemzés azt mutatja, hogy csupán az USA lakosságának legfelső rétege él szignifikánsan jobban, mint a keresetek megoszlása szempontjából hasonló helyzetű kanadaiak. A közepes kanadai háztartás – amely pontosan az országos jövedelemmegoszlás középértékének felel meg – vásárlóerejét tekintve majdnem olyan jómódú, mint a közepes amerikai háztartás, és az amerikai lét jövedelmi kiváltságossága csupán a legfelső 20 százalék esetében válik szignifikánssá.² (A számítás a vásárlóerő és a családi összetétel különbségeivel korrigált, adózott családi reáljövedelemre vonatkozik.) Abszolút vásárlóerőben kifejezve az alacsony jövedelmű kanadaiak (a legalsó 25 százalék) jellemzően jobban élnek, mint a kisjövedelmű amerikaiak. Ez az eredmény egy kiterjedtebb és nagyobb mértékben újraelosztó jellegű adó-átcsoportosítás rendszer egyesített működését tükrözi, amely a piaci jövedelmek szerény mértékben egyenlőbb, eredeti felosztása alapján fejt ki hatását Kanadában.

Egy ponton túl azonban a gyorsabb gazdasági növekedésből adódó jövedelmi előnyöktől az várható, hogy végül az alacsonyabb jövedelmű háztartásokat is jobb helyzetbe hozzák, mint amilyenben a szerényebb jövedelmű, de nagyobb egyenlőséget biztosító országok hasonló háztartásai élnek. A kisebb jövedelmű háztartások az Egyesült Államokban végül csakugyan hasznát látták az igen alacsony munkanélküliségi rátáknak – még akkor is, ha a foglalkoztatás növekedésének jelentős része szerény bérű munkák terén következett be. Az Egyesült Államokban 1997 óta az alacsony jövedelmű háztartások bizonyos reáljövedelem-növekedése is végbement, amint a gazdaság bővülésének kedvező hatásai kezdték pozitív irányba fordítani a hanyatlást.³

Általánosan elismert tény, hogy az Egyesült Államokban és más „liberális” országokban, mint pl. az Egyesült Királyságban, viszonylag magas szintű a keresetek és a háztartások adózott jövedelmének egyenlőtlensége, s e jövedelemegyenlőtlenség ezekben az országokban az 1990-es évek folyamán – a tartós növekedés ellenére – mindvégig fokozódott; az erőteljes gazdasági és foglalkoztatásbeli növekedést azonban gyakran olyan eredményekként emlegetik, amelyek ezt a társadalom számára jó kompromisszumná teszik. Az USA erőteljes gazdasági növekedése az 1990-es években állítólag a „liberális szabadpiaci” modell előnyeit bizonyítja, miközben Kanada és még inkább Európa gyengébb növekedéséről azt szokás mondani, hogy a kapitalizmus „barátságosabb, szelídebb”, de magasabb adókkal, átcsoportosításokkal és több munkaerő-piaci szabályozással együtt járó formájának költségeit tükrözi.

Az OECD nagy hatású, 1995-ös munkaügyi tanulmányának kulcsfontosságú témája, hogy a „rugalmas”, amerikai stílusú munkaerőpiacok a foglalkoztatottság erős növekedését eredményezik az „elmeszesedett”

² Michael Wolfson és Brian Murphy: „New Views on Income Inequality Trends in Canada and the United States” („Új nézetek a kanadai és az Egyesült Államokbeli jövedelemegyenlőtlenségi trendekről”, in: *Monthly Labor Review*, 1998. április)

³ Lawrence Mishel, Jared Bernstein és John Schmitt: *State of Working America, 1998–99. (A dolgozó Amerika állama, 1998–99.)*, ILR Press for the Economic Policy Institute, Ithaca, NY, 1999.

kontinentális Európa szabályozott munkaerőpiacaihoz képest. Ebből a szempontból a túlságosan bőkezű jóléti államokról úgy gondolják, hogy megnehezítik az alacsonyabb bérű állások számának növekedését, és bátorítják a költséges „függőséget”, miközben a viszonylagos egyenlőséget mutató bérszerkezetek a piaci jelzések „eltorzításával” akadályozzák a dolgozók más munkahelyeken való, szükséges újraelhelyezkedését. Az alacsony adókat – mint az Egyesült Államokban is – úgy tekintik, mint a fáradozások jutalmazásának, a megtakarítások és a befektetések ösztönzésének szükséges feltételeit. Miként az Egyesült Államokban, a szolgáltatások piacosítását is természeténél fogva hatékonyabbnak tekintik a közösségi szolgáltatásnyújtásnál.

Az alapvető igazságosság–hatékonyág kompromisszum fogalma Kanadában az utóbbi idők politikai vitáinak kiemelkedő témájává vált. Ezzel kapcsolatban gyakran úgy érvelnek, hogy a vállalatok és a változóan magas jövedelemmel rendelkezők számára a kontinens még szorosabban integrálódott gazdaságában a növekedés és a termelékenység fokozása érdekében szükség van a kanadai adók harmonizációjára, azaz csökkentésre az amerikai szintig vagy még lejjebb. Ám egy ilyen célkitűzés felémészthetné az adó- és engedményrendszer piaci jövedelemegyenlőtlenségeket csökkentő képességét, mivel a személyi jövedelemadó-rendszer progresszivitása mérséklődne, a növekvő költségvetési forrásokat inkább az adók lenyesegetésére, s nem olyan további jövedelemátcsoportosítási kiadásokra fordítanák, mint a foglalkoztatási biztosítás, a szociális segély vagy más, egyenlőséget erősítő közösségi programok és szociális beruházások.

Az adók teljes részesedése a GDP-ből Kanadában jelentősen magasabb, mint az Egyesült Államokban – 1999-ben 42,8 százalék a 31,0 százalékkal szemben – főképpen a magas jövedelemmel rendelkezők és a közepes jövedelműek felső rétege által viselt, jelentősen magasabb jövedelemadó-teher miatt. A kanadai – a viszonylag kiterjedtebb adó-átcsoportosítás rendszer és a közszolgáltatások magasabb színvonala miatt – szerény mértékben egyenlőbb társadalom marad az amerikaiénál.

E különbség azonban erodálódott, miközben a közcélú programokra fordított összes kiadás 1990 és 1999 között a GDP 41,4 százalékáról 36,4 százalékra esett vissza. Az engedmények megnyirbálása a piaci jövedelmek megoszlásának növekvő egyenlőtlenségével együtt növelte a jövedelmi polarizálódást és az egyenlőtlenséget. Az adózott jövedelmek megoszlásában tapasztalt viszonylagos stabilitás évei után a családok legrosszabb helyzetű 20 százalékának részesedése 1995 és 1998 között 7,7 százalékról 7,1 százalékra esett vissza, miközben a legfelső 20 százaléka 37,3 százalékról 38,8 százalékra emelkedett. Az időszak folyamán a felső ötöd részesedése a többiek rovására növekedett, és az adózott jövedelmek egyenlőtlenségének Gini-együtthatója jelentősen, 0,297-ről 0,315-re nőtt.⁴ (A Gini-együttható az egyenlőtlenség legszélesebb körben használt statisztikai mértékegysége.)

Az adózott jövedelmek növekvő egyenlőtlensége feltehetően a még

⁴ Kanadai statisztika. *Income in Canada (Jövedelem Kanadában)*, 75–202. sz. jegyzék, 7.2 és 7.3 sz. táblázat.

mindig gyenge munkaerőpiac feltételeit tükrözi a gazdasági fellendülés, a jövedelemmegoszlás alsó és középső szintjein továbbra is magas munkanélküliség és bizonytalanság, az egyes jövedelmi csoportok egyenlőtlen bér- és fizetésemelése, valamint a jövedelemátcsoportosítások – különösen a foglalkoztatási biztosítás és a szociális ellátás fiatalabb családokat sújtó – megnyirbálása időszakában.⁵

A gazdag és a szegény között lévő, növekvő szakadék, a legutóbbi megszorítások következtében rosszul szétterülő közszolgáltatások, a kanadai és az amerikai adómegoszlás jelenlegi különbségei valószínűleg nem adnak elégséges alapot az igazságossági célok eléréséhez és társadalmi sajátosságaink fenntartásához, még akkor sem, ha növekedésünk és munkanélküliségi rátánk közelítene az amerikaihoz.

A 2000–2001-es szövetségi költségvetés megkísérelt bizonyos egyensúlyt fenntartani az adócsökkentések „növekedési menetrendje” és az olyan programokba való, ismételt befektetés „társadalmi menetrendje” között, mint a kanadai gyermek adókedvezmény, ám a legtöbb megfigyelő egyetértett abban, hogy a kettő közül az előbbi volt a hangsúlyos. A növekedés valójában a magas jövedelemmel rendelkezők adóját csökkentő, regresszív stratégia egyetlen morálisan védhető esete az előbb említett, nagyobb társadalmi újrabefektetések idején; és a Nemzeti Ügyek Üzleti Tanácsa világosan taglalta „a torta megnövelésének” kérdését az alsóház pénzügyi bizottságához benyújtott, 1999-es költségvetés-előkezítési beadványában.

Az az érvelés, amely az adócsökkentések és a szociális kiadások folytatódó visszafogása révén elérhető növekedés mellett szól, a növekvő egyenlőtlenség és társadalmi kirekesztés idején érthető módon kiváltja a társadalmat képviselő csoportok összetűzét. Ez az érvelés – túlságosan elkényelmesedve – a viszonylagos kiváltságokat élvezők érdekeit a nemzeti érdekekkel azonosítja; így a társadalom szószólói joggal hangsúlyozzák egy, az amerikaiánál szélesebb és progresszívabb költségvetési alap és egy sor szociális program fenntartásának szükségességét, ha alacsonyabb szegénységi rátát, nagyobb biztonságot és jövedelmi egyenlőséget akarunk elérni. De a társadalom szószólói az erőteljesebb gazdasági növekedés szükségességét is felismerhetik – és döntően fel is ismerik – annak érdekében, hogy több és jobb munkahely legyen, növekedjék a piaci jövedelem, és erőteljesebb pénzügyi alap jöjjön létre a jövedelemátcsoportosítások és a közszolgáltatások finanszírozására. Annak érve, hogy a növekedés a munkanélküliség csökkentésével és az adóbevételek fokozásával erősítheti az egyenlőséget, nyomós, mert alapvetően igaz.

A gazdasági növekedés és a jövedelemegyenlőtlenség között összetett a kapcsolat, de néhányan nem értenének egyet azzal, hogy a növekedés két módon segítheti a nagyobb egyenlőséget.

Az első mód: a munkahelyteremtéshez (a munkatermelékenység növekedési trendjét meghaladó) gazdasági növekedésre van szükség. Több

⁵ David Ross, Katherine Scott és Peter Smith: *The Canadian Fact Book on Poverty 2000.* (Kanadai tények könyve a szegénységről, 2000.), Canadian Council on Social Development, Ottawa, 2000., valamint Andrew Jackson és David Robinson: *Falling Behind: The State of Working Canada, 2000.* (Leszakadás: a dolgozó Kanada állama, 2000.), CCPA, 2000.

munkaóra a munkanélküliek és az alulfoglalkoztatottak számára megnöveli az alacsony jövedelmű csoportok jövedelmét. Különösen igaz ez azokban az országokban, amelyek viszonylag szűkmarkú jövedelemtámogatási programokkal segítik a munkanélkülieket.

A második: a növekedés gyarapítja a társadalom gazdagságát, és ezzel együtt azon képességét, hogy bőkezűbb jövedelemtámogatási programokat finanszírozzon azok számára, akik a munkaerőpiacon kívül rekedtek vagy más okból alacsony piaci jövedelemmel rendelkeznek. Maradékta-
lanul lehetséges – különösen a teljes foglalkoztatottság elérése esetén –, hogy a növekedés nagyobb jövedelemegyenlőtlenséget teremtsen, ha a piaci jövedelmek elosztása nagy mértékben egyenlőtlen. Mégis valószínűbb, hogy inkább a lassan növekvő, magas munkanélküliséggel és a jövedelemátcsoportosítástól való „függőség” magas szintjével terhes gazdaságban növekedjék az egyenlőtlenség.

Tehát a mindenki számára előnyös fejlődés optimális feltételei: a viszonylagosan egyenlő béreket biztosító, magas foglalkoztatottsági szint az álláspiacon; valamint egy olyan adó-engedmény rendszer, amely eléggé kiterjedt ahhoz, hogy tisztességes jövedelmet biztosítson azok számára, akik idős koruk, gyengeségük, rokkantságuk vagy egyebek következtében rekedtek kívül a munkaerőpiacon.

Az álláspiaci változások nyomán a legtöbb elemző egyetért abban, hogy a modern jóléti államoknak fel kell készülniük az alacsony jövedelem kockázatának leginkább kitett csoportok – így a fiatal, dolgozó házaspárok, a gyermeküket egyedül nevelő szülők és a nagyon alacsony képzettségűek – alkalmazotti jövedelmének kiegészítésére, annak ellenére, hogy nincs világos konszenzus a munkaerő-piaci szabályozás megfelelő teendőiről és az alacsony bérek emeléséhez nyújtandó, kormányfinanszírozású jövedelemkiegészítésekről.

A leginkább vitatott és legkevésbé tisztázott a jövedelmek egyenlőségének, illetve egyenlőtlenségének a növekedéssel való kapcsolata. Mint említettük, az uralkodó érv az, hogy az egyenlőtlenséget tompító intézkedéseknek – mint amilyenek a viszonylagosan egyenlő béreket teremtő, szabályozott munkaerőpiac és a progresszív adó-átcsoportosítás rendszerek – az elmaradó növekedésben kifejezhető áruk van. Szerencsére azonban egyre inkább bebizonyosodik, hogy nem kell választanunk a hatékonyság és az igazságosság, a növekedés és az egyenlőség között, hanem valójában egyszerre megkaphatjuk mindkettőt.

A gazdaságelmélet egyre kritikusabb az egyszerű kompromisszum-történettel szemben, és inkább a pozitív, mint a negatív összefüggést hangsúlyozza a jövedelemegyenlőtlenség alacsony szintje és a növekedés között. Ráadásul az empirikus tudományok aláásták a következetesen negatív kompromisszumként való felfogást ama nézet javára, amely szerint az egyenlőség önmagában is növekedésfokozó hatású, s az eleve egyenlőbb társadalmak gyorsabb növekedést mutatnak.

A szakirodalom egyik nagyobb vizsgálata a következő megfigyelésre jutott:

A nézetet, miszerint az egyenlőtlenség növekedésfokozó hatású, mostanában számos további empirikus tanulmány vont a kétségbe, gyakorta a jövedelemegyenlőtlenség okozta GDP-növekedés visszaesésére alapoz-

TANULMÁNYOK

va. Valamennyi negatív korrelációt mutat ki az átlagos növekedési ráta és az egyenlőtlenség több fokozata között.⁶

A vizsgálat megállapította, hogy az empirikus tanulmányok eredményei „lenyűgözően egyértelműek, mivel mind azt sugallták, hogy az egyenlőtlenség mérsékli a növekedési rátát”. E tanulmányok a fejlett és a fejlődő országok nagyon széles körét ölelték fel az 1960-as évektől az 1980-as éveken át, s az 1990-es években az észak-amerikai és az európai országok tapasztalatai is ezt az általános következtetést erősítették meg: a növekedés és az egyenlőség közötti alapvető kompromisszum gondolatára nincs garancia.

E tanulmány II. része a bizonyítékokat tekinti át, a III. rész pedig néhány pozitív összefüggést tár fel az egyenlőtlenség viszonylagosan alacsony szintjei és a gazdasági növekedés között. Végül a IV. rész felveti a kérdést, hogy a globalizáció megtörhette-e a hatékonyság és az egyenlőségi célok összeegyeztetését szolgáló politika folytatásának lehetőségét.

1. táblázat Növekedés és jövedelemegyenlőtlenség

(1995)	Egy főre jutó, átlagos, évi GDP-növekedés (1990–1998)	Adózás utáni Gini
Ausztrália	2,2	0,3378
Belgium	1,5	0,3207
Dánia	2,3	0,2648
Egyesült Államok	1,7	0,3837
Egyesült Királyság	1,7	0,3430
Finnország	1,0	0,2429
Franciaország	1,0	0,2623
Hollandia	2,1	0,2882
Kanada	1,0	0,3019
Németország	0,9	0,3069
Olaszország	1,1	0,3417
Spanyolország	1,9	0,3167
Svédország	0,6	0,2530

Forrás: növekedési adatok az OECD Statisztikai Munkacsoportjának *Gazdasági növekedés az OECD területén: növekvő egyenlőtlenségek?* című jelentéséből (*Economic Growth in the OECD Area: Are the Disparities Growing?* – OECD, 1999. november). Az amerikai és a kanadai GDP-adatokat utóbb módosították, de még így is ez a legmegbízhatóbb összehasonlító adatbázis, mivel más országok GDP-adatai nem változtak. El kell ismernünk, hogy az USA nagyon jó növekedési teljesítményt mutatott az 1990-es évek második felében. A Gini-adatok Lars Osberg és Andrew Sharpe *A gazdasági jóléti trendek nemzetközi összehasonlítása* című munkájából valók (*International Comparisons of Trends in Economic Well-Being*, Centre for the Study of Living Standards, 2000. január).

⁶ Phillipe Aghion, Eve Caroli és Cecicila García-Penalosa: *Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories* (Egyenlőtlenség és gazdasági növekedés: az új növekedésteóriák távollatai), *Journal of Economic Literature*, XXXVII. kötet, 1615–1660. old., 1999. december.

II. Az igazságosság–hatékonyság kompromisszum a gyakorlatban: az észak-amerikai és az európai OECD-országok gyakorlati bizonyítékai az 1990-es években

(A) A GDP-növekedés és a jövedelemegyenlőség áttekintése

Az 1. táblázat bemutatja az 1990-es évek egy főre jutó GDP-növekedésének és a háztartások 1995-ös, adózás utáni (a háztartások nagyságával korrigált) jövedelemegyenlőtlenségének adatait Kanadában, az Egyesült Államokban, Ausztráliában és tíz európai országban. A jövedelemegyenlőtlenségi (Gini-) adatok a Luxemburgi jövedelmi tanulmányok adatbázisából valók, és az OECD-országok összességének értékeit mutatják. Az 1. ábra oly módon mutatja be az adatokat, hogy jelzi a két változó közötti összefüggést.

1. ábra Adók és növekedés az OECD-országokban

Az összevetésből kitűnik, hogy a viszonylagosan alacsony jövedelemegyenlőtlenséghez – 0,300-nál alacsonyabb Gini-értékhez – alacsony és magas növekedés is társulhat. Két olyan ország – Dánia és Hollandia –, amelyben csekély az egyenlőtlenség, az 1990-es években az egy főre jutó növekedésben kifejezve nagyon jó eredményeket (2,3, illetve 2,1 százalékot) mutatott fel, és növekedésük az időszak folyamán csakugyan *gyorsabb* volt, mint abban a két országban – az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban –, ahol a legnagyobb az adózott jövedelmek

egyenlőtlensége. *A növekedés és a jövedelemegyenlőtlenség között az 1990-es években nem volt statisztikailag szignifikáns összefüggés.*

Nem volt ellentmondásmentes vagy jelentékeny összefüggés az 1990-es évek egy főre jutó GDP-növekedése, valamint az egyenlőtlenség 1990-től 1997-ig bekövetkezett változása között sem, mint azt a Gini változása mutatta (az adatokat alább, a 9. táblázatban adjuk közre). Figyelemre méltó, hogy valójában az adózott jövedelem egyenlőtlenségei Dániában és Hollandiában az 1990-es években elhanyagolható mértékben növekedtek, miközben e téren az egyenlőtlenség növekedése az Egyesült Államokban sokkal nagyobb volt, mint másutt. Így tehát a viszonylag magas növekedés a jövedelemmegoszlás változásában kifejezve feltűnően különböző trendekkel társult.

A statisztikailag jelentéktelen összefüggés a növekedés és az egyenlőtlenség, valamint a növekedés és az egyenlőtlenség változásai között nem meglepő, hiszen adott, hogy a GDP-növekedéshez a foglalkoztatási teljesítmény nagyon eltérő mintái járulnak; adott az országok olyan kiinduló feltételeinek nagy változatossága, mint az adó-jövedelemátcsoportosítás rendszer természete, a kormányok költségvetési helyzete, a bérsztruktúrák, és így tovább. A következőkben megvizsgálunk néhányat e különbségek közül.

A megfogalmazható következtetés: az 1990-es években egyértelműen lehetséges volt, hogy a viszonylag egyenlő társadalmak viszonylag erőteljes gazdasági növekedési rátákat érjenek el, mégpedig az egyenlőtlenség növelése nélkül.

(B) Adók és növekedés

Az adó részesedése a GDP-ből egy ország újraelosztási adó-átcsoportosítás rendszerének és (az egyenlőséget erősítő) nem piaci szolgáltatásokhoz való hozzáférés közös kiterjedésének kulcsfontosságú mutatója.

A 2. táblázat adatokat közöl az egy főre jutó GDP-növekedésről, a termelékenység növekedéséről, valamint az OECD-országok csaknem teljes körének mintája alapján az összes adóteherről az 1990-es években. Az „adóterhelés” és akár a gazdasági növekedés, akár a termelékenység növekedése között statisztikailag szignifikáns összefüggés nem volt. Az egy főre jutó GDP-növekedés az Egyesült Államokban magasabb volt, mint a nagyobb európai országok többségében az 1990-es években, de számos, magas adókat alkalmazó ország (mint Dánia és Hollandia) a magasabb adóterhelés ellenére – vagy talán éppen azért – olyan gyorsan vagy még gyorsabban növekedett, mint az Egyesült Államok. Sok ország nyújtott magas adóterhekkel erőteljes termelékenységi teljesítményt.

2. táblázat Adók és gazdasági teljesítmény

	Egy főre eső GDP-növekedés 1990 és 1998 között	Adók a GDP százalékában (1994)	A GDP egy munkaóra számított növekedése 1990-től 1998-ig
Ausztrália	2,2	28,7	2,3
Ausztria	1,5	43,3	1,8
Belgium	1,5	45,9	2,4
Dánia	2,3	49,9	2,1
Egyesült Államok	1,7	28,4	1,2
Egyesült Királyság	1,7	34,5	2,2
Finnország	1,0	46,7	3,0
Franciaország	1,0	43,7	1,5
Görögország	1,2	31,7	1,3
Hollandia	2,1	44,7	1,3
Izland	1,1	30,9	n. a.
Írország	5,5	35,7	4,2
Japán	1,0	27,8	1,9
Kanada	1,0	35,1	1,2
Németország	0,9	38,4	2,9
Norvégia	3,2	41,3	2,7
Olaszország	1,1	41,4	1,9
Portugália	2,2	32,6	3,2
Spanyolország	1,9	35,0	1,8
Svájc	-0,3	33,0	0,8
Svédország	0,6	49,0	1,9
Új Zéland	0,6	36,7	0,2

n. a.: nincs adat

Megjegyzés: Korea, Mexikó, a Cseh Köztársaság, Magyarország és Lengyelország adatait nem tartalmazza.

Forrás: OECD Statisztikai Munkacsoportja, *Gazdasági növekedés az OECD területén: növekvő egyenlőtlenségek? (Economic Growth in the OECD Area: Are the Disparities Growing? – 1999. november)*

Mindamellettről erőteljes és szignifikáns statisztikai összefüggés van az adóteher nagysága és a viszonylag alacsony jövedelempolarizáció között, amint azt a jövedelemelosztás decimális arányai jelzik (ld. a 3. táblázat adatait). A Spearman-féle korrelációs együttható az adók és a decimális arány között $-0,818$; $0,01$ -os szinten jelentős.

A decimális arány (a háztartások legfelső 10 százaléka adózott jövedelmének aránya a legalsó 10 százalékhöz viszonyítva) világosan jelzi a folyamatosan igen nagy különbségeket Észak-Amerika és Európa iparilag fejlett országainak jövedelemelosztása között. Ez az arány az Egyesült Államok 6-ot meghaladó minimumértékétől a 4-es kanadain át a skandináv és a Benelux-államok 3-as vagy még kisebb értékéig változik.

3. táblázat Adók és egyenlőtlenség

	Adók*	Decimális arány**
Egyesült Államok	28,4	6,44
Japán	27,8	4,17
Németország	38,4	3,84
Franciaország	43,7	4,11
Olaszország	41,4	3,14
Egyesült Királyság	34,5	4,56
Kanada	35,1	3,93
Belgium	45,9	2,79
Dánia	49,9	2,86
Hollandia	44,7	3,05
Norvégia	41,3	2,85
Svédország	49,0	2,78

* Adók a GDP százalékában 1994-ben (OECD).

** A decimális arány a háztartások adózottjövedelem-megoszlásában a legalsó 10 százalék felső értékének aránya a legfelső 10 százalék alsó értékéhez képest, s mint ilyen, némiképpen mérsékli a jövedelemmegoszlás legfelső és legalsó értéke közötti különbséget. Az 1990-es évek közepére vonatkozó luxemburgi jövedelemfelmérési adatok. Az adatokat Timothy Smeeding ismertette a Kanadai Közgazdasági Társaság 1999-es találkozásán.

Összegezve: az adóknak mint a GDP részének összefüggése a növekedéssel és a termelékenységgel statisztikailag jelentéktelen, míg az egyenlőtlenséggel való kapcsolatuk erős és szignifikáns.⁷ Ebből a szempontból a viszonylag magas adók a társadalom egyéni fogyasztással szembeni és a közösségi fogyasztásnak kedvező választását képviselik, amely az adó-átcsoportosítás folyamat által az újraelosztást részesíti előnyben – tehát *nem igaz*, hogy e választás ára a nemzeti jövedelem csökkenése.

III. Melyik modell működik legjobban? Az 1990-es évek gazdasági és társadalmi teljesítményének összevetése

Ez a rész empirikus áttekintést ad a különböző országok és az 1990-es évekbeli „modellek” tapasztalatairól. Az amerikai, a kanadai, a brit, a német, a holland, a dán és a svéd körülményeket és tapasztalatokat hasonlítja össze a kulcsfontosságú statisztikai adatok felhasználásával.

Azért esett a választás ezekre az országokra, mert nagyjából képviselik a három társadalmi-gazdasági modellt. Akad bennük példa a liberális modellre, amelyet a piaci jövedelmek újraelosztásában viszonylag szűk adó/átcsoportosítás rendszer, viszonylag kicsi, nem piaci alapon szolgáltatásokat nyújtó közösségi szektor és viszonylag szabályozatlan munka-

⁷ Andrew Jackson: Tax Cuts: The Implications for Growth and Productivity (Adócsökkentések: következmények a növekedésre és a termelékenységre), in: Canadian Tax Journal, 48. kötet, 2. szám, 2000.

erőpiac jellemez, csekély hatókörű kollektív alkuval, továbbá a foglalkoztatási feltételek és körülmények alacsony szintű szabályozottságával. A liberális modell kulcsfontosságú példája az Egyesült Államok, de az 1990-es években Kanada és az Egyesült Királyság is egyre inkább e modell számos jellemzőjét mutatja.

Svédország és Dánia a még mindig erős – nem csupán szabályozott munkaerőpiacával és „bőkezű” jóléti gondoskodásával, hanem igen kiterjedt, nem piaci közösségi szolgáltató szektorával is jellemezhető – skandináv szociáldemokrata modell alappéldái. Míg e modellt az 1990-es évek elején Svédországban szegényes gazdasági teljesítmény árnyékolta be, Dánia gazdasága – csakúgy, mint Norvégiáé – az elmúlt évtized folyamán igen sikeres volt.

Németország – magas szervezethez és bőkezű jóléti államával, de a szociáldemokrata modellhez képest viszonylag kicsi közösségi szolgáltató szektorával – a „szociális piaci” modell legjobb példája. Hollandia – az üzleti, a szakszervezeti és a kormányzati szektor között szociálpolitikai és munkaerő-piaci kérdésekről folyó nemzeti párbeszéd sokkalta kidolgozottabb rendszerével – a német szociális piaci modell számos jellemzőjében osztozik. Akik az erős igazságosság-hatékonyság kompromisszumban hisznek, jellemzően Németországot említik az európai kapitalizmus megmerevedett, magas munkanélküliségének fő példájaként. A következő összehasonlítás alapvető célja annak bemutatása, hogy az igazságosság és a hatékonyság hatása nem szükségképpen ellentétes irányú.

(A) Gazdasági siker és kudarc: a GDP és a termelékenység növekedése az 1990-es években

Mint fentebb jeleztük és a következőkben a 4. táblázatban bemutatjuk, az 1990-es években az egy főre eső GDP-növekedés Hollandiában és Dániában igen erőteljes volt. Az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság szintén jól teljesített.

Hollandiával, Dániával, az Egyesült Államokkal és az Egyesült Királysággal ellentétben Németország és Svédország növekedési feltételei rosszul alakultak, de a termelékenységi feltételek terén jól teljesítettek – még túl is szárnyalták az Egyesült Államokat. A gyáripár termelékenységében Hollandia és Svédország felülmúlta az Egyesült Államokat, Németország teljesítménye pedig körülbelül azonos volt az amerikaiával. Az Egyesült Államok az üzleti befektetések legmagasabb növekedési rátájával csakúgy kiemelkedik, ám ez részben e mutatót technikai okokból emelő számítógépes üzletág amerikai befektetéseinek nagyon magas arányával magyarázható. Az újabb adatok az amerikai termelékenységnövekedés fél évtizede tartó, erőteljes javulására engednek következtetni, de az amerikai és az európai termelékenységnövekedés között nincs nagy különbség. Nem szabad megfeledkeznünk arról sem, hogy az Egyesült Államok termelékenységnövekedése az 1980-as és az 1990-es évek nagy részében elmaradt az állítólag „megmerevedett” Európáé mögött.

4. táblázat *Gazdasági teljesítmények*

	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan- dia	Dánia	Svéd- ország
Átlagos, egy főre eső, évi GDP-növekedés (1990–1998) ¹	1,7	1,0	1,7	0,9	2,1	2,3	0,6
Átlagos, évi termelékenységnövekedés (GDP/munkaóra, 1990–1998) ¹	1,2	1,2	2,2	2,9	1,3	2,1	1,9
A gyáripár átlagos, évi termelékenységnövekedése (1990–1998) ¹	3,3	2,0	2,2	3,2	3,8	n. a.	4,6
A nem lakossági, valóságos, lekötött magánnyugtőke- képződés átlagos, évi növekedése (1990–1998) ²	6,6	4,1	3,5	2,3	3,2	4,9	1,6

n. a.: nincs adat

¹ A 2. táblázat és az Egyesült Államok Munkaügyi Statisztikai Irodájának adatai.² OECD, *Economic Outlook (Gazdasági kilátások, 1999. december, függelék, 6. táblázat)*.*(B) Munkaerő-piaci siker és kudarc*

Mint említettük, a jól működő munkaerőpiac döntő fontosságú a magas fokú jövedelemegyenlőség elérésében. A foglalkoztatás magas szintje elviseli, hogy a piaci jövedelmek közvetlenül a háztartásokhoz áramoljanak, csökkentve a kormányzat által a munkanélkülieknek és az alulfoglalkoztatottaknak nyújtott engedményektől való függőséget, elhárítva a kirekesztődést és a marginalizálódást, továbbá felszabadítva a szociális programok és a közösségi szolgáltatások forrásait. Az országoknak magas munkanélküliség mellett is lehetőségük van megőrizni a viszonylagos jövedelemegyenlőségi eredményeket – ahogy ez az 1990-es évek folyamán sok európai ország esetében történt –, de a foglalkoztatottaktól a munkanélküliek javára való nagyarányú és folyamatos jövedelem-átcsoportosítás politikai támogatottsága egy idő után nagy valószínűséggel erodálódni fog.

A munkaerőpiacnak a munkahelyek számának gyarapodásában és a munkanélküliség csökkenésében kifejeződő egészséges volta természetesen szorosan kötődik a GDP-növekedéshez, bár e téren a termelékenység növekedése is kulcsfontosságú tényező. A magas termelékenységnövekedést elért államoknak – mint pl. Németországnak – az adott nagyságú gazdasági növekedéshez kevesebb munkahelyet kell teremteniük. A GDP és a termelékenység erőteljes növekedésére egyaránt szükség van ahhoz, hogy elérjék a munkahelyszám-növekedés és a családi jövedelem magasabb bérek révén megvalósuló emelkedésének ésszerű kombinációját.

A munkanélküliségi ráta fontos és széles körben használatos, de tökéletlen jelzőszáma annak, hogy a munkaerőpiac mennyire működik jól. E mutató nem tartalmazza a hosszú távú munkanélküliségtől „elkedvetlenedett” munkavállalókat és a nem önszántukból részmunkaidőben dolgozókat sem. Számos európai országban – köztük Hollandiában, Dániában és Németországban – az 1980-as években és az 1990-es évek elején sok idősebb (főleg férfi-) dolgozó kapott viszonylag bőkezűen mért korai nyugdíjat vagy megnövelt munkanélküli-járadékot, s ők azóta felhagytak az aktív munkakereséssel. Ezt egyfelől társadalmi kirekesztésnek, másfelől az ipari és gazdasági szerkezetváltás áldozatai számára tisztességes visszavonulásként biztosított, nagylelkű kompenzációnak láthatjuk. Az 1990-es években az efféle megoldások térhódítása általában elakadt; az évtized folyamán Hollandiában és Dániában a munkanélküliség visszaesése nem a „rejtett” munkanélküliség emelkedésének eredménye volt. Hollandia és Dánia foglalkoztatásban elért, viszonylagos sikere az 1990-es években nem egy alacsony gazdasági növekedési rátából kisajtolt munkahelyszám-emelkedés révén valósulhatott meg.

5. táblázat Foglalkoztatás és munkanélküliség

	USA	Kanada	Egyesült Királyság	Németország	Hollandia	Dánia	Svédország
Foglalkoztatottság/népesség arány (1998)	73,8	69,0	71,2	64,1	69,8	75,3	71,5
Változás 1990-től 1998-ig	+1,6	-0,5	-1,2	-0,6	+9,0	+3,1*	-1,2*
Foglalkoztatottság/népesség arány a nők esetében (1998)	67,4	63,3	64,2	55,6	59,4	70,2	69,4
Munkanélküliségi ráta (1998)	4,5	8,3	6,3	9,4	4,0	5,1	8,2
Változás 1990-től 1998-ig	-1,1	+0,1	-0,8	n. a.	-2,2	-2,6	+6,4

n. a.: nincs adat

*1994-től új adatsor kezdete.

Forrás: OECD, *Employment Outlook* (Foglalkoztatási kilátások, A és B táblázat).

Mint az 5. táblázat mutatja, az Egyesült Államokban a munkanélküliségi ráta az 1990-es években a jelenlegi – az 1950-es és 1960-as évek „aranykora” óta nem látott mértékben alacsony, 5 százalék alatti – szintjére esett, és a foglalkoztatottság növekedése erőteljes volt. Az Egyesült Királyság munkanélküliségi rátája az 1980-as évek folyamán és az 1990-es évek elején szintén nagyon alacsony szintre esett, de ott – csakúgy, mint Kanadában – a foglalkoztatottsági ráta csökkent, jelezvén, hogy a lefelé tartó munkanélküliség részben a munkaerő visszavonulásából adódott.

Eközben Németországban és Svédországban, valamint egyéb európai

országokban – így Franciaországban, Olaszországban és Spanyolországban – a munkanélküliségi ráta magas maradt, a foglalkoztatottak aránya pedig visszaesett. E tények abban az ellentétben ragadhatók meg, amely az Egyesült Államok virágzó, lendületes „új gazdasága” és az „elmeszesedett”, magas európai munkanélküliség képében vetül elénk. A különbség a „rugalmas” és a „merev” munkaerőpiac ellentétében is rutinszerűen megragadható – a merev bérek okozta, magas európai munkanélküliséggel, a szigorú foglalkoztatási szabványokkal és hasonlókkal együtt.

Mindamellet a munkanélküliségi ráta ma Hollandiában, Dániában (továbbá Ausztriában és Norvégiában) az amerikaival azonos szinten áll, annak ellenére, hogy ezek az országok az amerikai munkaerő-piaci modellhez képest az ellenkező végletet képviselik, ahogy az alábbiakban megmutatjuk. Ráadásul a foglalkoztatottság növekedése az 1990-es években Hollandiában és Dániában – miként a táblázat szemlélteti – még gyorsabb volt, mint az Egyesült Államokban.

Miközben igaz, hogy sok európai országban nagyon komoly a munkanélküliségi válság, az már nem igaz, hogy a magas és az alacsony munkanélküliségi rátájú országok közötti választóvonal azonos lenne a szabályozott és a szabályozatlan munkaerő-piaci államok között megrajzolhatóval. Hollandia és Dánia – az Egyesült Államokhoz, az Egyesült Királysághoz és Kanadához képest elég erősen szabályozott munkaerőpiacával és meglehetősen egyenlő társadalmával – a foglalkoztatottság növelésében, a munkanélküliség leszorításában, valamint a gazdaság és a termelékenység növekedése terén az 1990-es években ugyanolyan jó vagy még jobb teljesítményt nyújtott, mint az USA.

(C) Közösségi kiadások

Az 1990-es évek közepe óta a társadalmi különbségek Európa és Észak-Amerika fejlett ipari országai körében (és között) – a globalizáció és a technológiaváltás állítólag mindenható homogenizáló hatása ellenére – igen nagyok maradtak.

A GDP százalékában megadott kormányzati kiadások – melyek mértékét a háztartásoknak átengedett jövedelmek és a magánszolgáltatások ellentétéként meghatározott közösségi szolgáltatások együttes nagysága adja – még mindig gyökeresen eltérőek. A kormányzat szerepe a jövedelmek újraelosztásában és a piaci szolgáltatások ellentétéként meghatározott közszolgáltatások nyújtásában (közfogyasztásban) kétszer olyan jelentős volt a két skandináv országban, mint az Egyesült Államokban (a GDP csaknem 60 százaléka a 30 százalékkal szemben), és mintegy felével nagyobb, mint Kanadában és az Egyesült Királyságban. Az állami kiadások – mint Dánia és kiváltképpen Hollandia esetében – a legutóbb többnyire az 1990-es évek elején rögzített történelmi csúcspontokról valamelyest visszaestek, ami részben a munkahelyteremtés terén elért sikereket és a munkanélküliekre költött jövedelmek csökkenését tükrözi.

Mint a 6. táblázat mutatja, a közfogyasztás magánfogyasztáshoz viszonyított aránya Svédországban és Dániában mintegy 0,50, ami annyit jelent, hogy (az átcsoportosítások nélkül) minden, a háztartások által köz-

vetlenül elköltött dollárból nagyjából felet közszolgáltatásokra fordítanak, s ez az arány kétszer akkora, mint az Egyesült Államokban, és felével magasabb, mint más országokban (noha Hollandiában kicsi a közösségi szolgáltatások sektora).

6. táblázat Állami kiadások és adók

	USA	Kanada	Egyesült Királyság	Németország	Hollandia	Dánia	Svédország
Kormányzati kiadások a GDP százalékában (1998) ¹	30,5	42,6	40,1	47,3	43,5	55,5	56,6
Kormányzati kiadások a GDP százalékában (1990) ¹	33,6	46,7	41,8	43,8	49,4	56,0	56,4
A közösségi fogyasztás magánfogyasztáshoz viszonyított aránya (1997) ²	0,24	0,36	0,32	0,33	0,24	0,48	0,53
A közösségi fogyasztás költségeinek átlagos, évi növekedése reálértékben (1990–1998) ³	0,9	0,7	1,0	1,5	1,5	2,0	0,5
A magánfogyasztás kiadásainak átlagos évi növekedése reálértékben (1990–1998) ³	3,0	2,0	2,0	4,2	2,8	2,9	0,6
Adóbevételek a GDP százalékában (1996) ⁴	28,5	36,8	36,0	38,1	43,3	52,2	52,0
Adóbevételek a GDP százalékában (1990) ⁴	26,7	36,5	36,4	36,7	44,6	48,7	55,6
A személyi jövedelemadó legmagasabb mértéke százalékban (1996) ⁴	46,6	54,1	40,0	55,9	60,0	58,7	59,6
Társadalombiztosítási és fogyasztási adók az állami adóbevételek százalékában (1996) ⁴	40,7	42,9	52,0	56,0	60,4	35,9	52,2

¹ OECD, *Economic Outlook (Gazdasági kilátások)*, 1999. december, függelék, 28. táblázat.

² Adatok: Lars Osberg és Andrew Sharpe: *International Comparisons of Trends in Economic Well-Being (Gazdasági jóléti trendek nemzetközi összehasonlítása)*, www.csls.ca

³ OECD, *Economic Outlook (Gazdasági kilátások)*, 1999. december, függelék, 4. és 2. táblázat.

⁴ OECD-tagországok állami bevételi statisztikája, 1998.

A közösségi fogyasztás költségeinek – például az állami szolgáltatások ráfordításainak – növekedése reálértékben minden tagállamban folytatódott az 1990-es években; igaz, olyan mértékben, amely az Egyesült Államokban és Kanadában az egy főre jutó kiadások reálértékének esetét sugallta.

A közösségi és a magánfogyasztás növekedése közötti eltérés Dániában és Svédországban volt a legcsekélyebb, s az 1990-es években inkább csupán mérsékelten látszott a piaci szolgáltatások felé billenni, mintsem abszolút értékben a közösségi szektor zsugorodását sugallta volna. Dániában minden harmadik dolgozót a közszolgáltatások terén foglalkoztatnak, s ez az arány az 1990-es években állandó maradt.⁸

A „liberális” és a „szociáldemokrata” ellenpólus közötti szakadék a közösségi kiadásokban kifejezve inkább növekedni, mint szűkülni látszik.

Mint várható is lenne, a GDP-arányos adóbevételek szigorúan a közösségi kiadások szintjét tükrözik. Az adóterhelés az 1990-es évek folyamán a legtöbb országban meglehetősen egyenletes maradt, bár a viszonylag magas adókat alkalmazó országokban (Hollandiában és Svédországban), valamint az Egyesült Királyságban mérsékelten csökkent. (Emelkedő adóhányadával Dánia 1993-ban átvette Svédországtól a legmagasabb adókat elrendelő törvényhozás helyét az OECD-ben.) Megjegyzendő, hogy az amerikai adóhányad valójában *növekedett* az 1990-es években. Az Egyesült Államokban az 1990-es évek expanziója során a GDP-arányos adóterhelés (az 1992-es 28,9 százalékról 1999-ig 31,0 százalékra) emelkedett, a személyi adózást pedig – a legmagasabb adókulcsot 31 százalékról 39,6 százalékra emelve – progresszívabbá tették az 1993-as reformok.

Jobbára a felhalmozódott államadósság adósságszolgálati terhei miatt a jelenlegi adóterhelés mindezekben az országokban magasabb, mint az 1980-as évek közepén volt, és sehol sincs jele az alacsony adószinthez közelítő konvergenciának. (Az átlagos adóterhelés az OECD egészében az 1985-ös 35,9 és az 1990-es 37,0 százalékról 1998-ra a GDP 37,7 százalékára nőtt, ami csupán alig alacsonyabb minden idők legmagasabb értékénél, az 1994-es 38,4 százaléknál.)

Mint széles körben elismert, a magas jövedelmű egyének és társaságok progresszív adóztatása a makrogazdasági integráció „lefelé irányuló harmonizációs” nyomásának legsebezhetőbb pontja. Ennek hatására sok konzervatív közgazdász és az OECD úgy véli, hogy leszorított adóalapot vagy regresszív, főként a dolgozó családok által viselendő társadalombiztosítási és fogyasztási adókat kell előírni. Mint a 6. táblázat adataiból látható, a magas közkiadásokat vállaló országok törvényhozása mind jobban bízik e „rögzített” adóalapokban; ám Dánia a személyi jövedelemadó iránti komoly bizalmáról nevezetes. Mint az adatok mutatják, a személyi jövedelemadó mértéke a legmagasabb adókat kivető országokban maradt a legnagyobb.

⁸ Per Kongshoj Madsen: *Denmark: Flexibility, Security and Labour Market Success* (Dánia: rugalmasság, biztonság és munkaerő-piaci siker), Nemzetközi Munkaügyi Szervezet, Employment and Training Paper #53, 1999.

(D) Munkaerő-piaci szerkezet: szabályozás vagy dereguláció?

A kollektív alku köre a négy nem angolszász országban továbbra is igen széles: az összes fizetett dolgozó 70–90 százalékára kiterjed – szemben a 20 százalékosnál alacsonyabb amerikai és a mintegy egyharmados kanadai aránnyal (ld. 7. táblázat). Ráadásul e kör az előbbi csoportban az 1990-es évek folyamán nem szűkült, s a kollektív alku a bérek, a juttatások, a munkaidő és a munkafeltételek megállapításának uralkodó módja maradt. Általában ez érvényes az iparági és a lazán összehangolt, országos alkura, a vállalati szint nagyfokú rugalmassága mellett.

Németországban és Hollandiában a szakszervezeti tagság sokkal szűkebb, mint az alku érintettjeinek köre, ami a tagság szabadon választott voltát, valamint a kollektív szerződések formális és informális kiterjesztését tükrözi, a nem szervezett munkahelyekre. Az azonban változatlan tény, hogy a szerződésekről a szakszervezetek tárgyalnak a munkaadókkal, s a személyes foglalkoztatási szerződés sokkal inkább kivételesnek, mint szokványosnak számít. A szakszervezeti tagság mint olyan Dániában, Svédországban és Hollandiában az 1990-es években növekedett.

Általában véve az olyan foglalkoztatási szabványok, mint a minimálbér és a munkaidő-szabályozás, ugyanezt a mintát követik – bár a mutatókban ez nehezen megragadható, s az egyes országokban különböző körre terjed ki az alku és a szabványok hálója. Számos európai országban – köztük Hollandiában is – megszokott, hogy a kollektív szerződések érvényét jogilag kiterjesztik egy-egy ágazat összes munkaadójára és dolgozójára.

7. táblázat

A kollektív alku köre (a fizetett dolgozók százalékában 1994-ben)¹

	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan- dia	Dánia	Svéd- ország
A kollektív alku köre	18	36	47	92	81	69	89
Szakszervezeti tagság	n. a.	n. a.	34	29	26	76	91

A bruttó munkanélküli-járadékok keresethelyettesítő aránya (az 1990-es évek közepén)²

	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan- dia	Dánia	Svéd- ország
Egyedülálló kereső/első év	28	49	19	34	70	66	72
Átlag*	14	30	19	26	47	66	28

n. a.: nincs adat

¹ OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1997., 3.3 táblázat.

² OECD, *Benefit Systems and Work Incentives (Járadékrendszerek és a munka ösztönzői)*, 1999., 3.10 táblázat.

* Három családtípus, három munkanélküliségi időtartam és két kereseti szint átlaga.

(E) Munkaerő-piaci intézmények és igazságosság

Munkaügyi közgazdászok kimutatták, hogy a kollektív alku a bérminimum emelésére, valamint a bér- és fizetéskülönbségek csökkentésére irányul az érintett dolgozók körében – az átfogó bér- és piacijövedelem-egyenlőtlenségek erőteljes mérséklése mellett, ha az alku által lefedett kör aránya magas. Az OECD nemrégiben készült elemzése megerősítette a kollektív alku nagyfokú elterjedtsége és a törvénybe foglalt foglalkoztatási szabványok, valamint a keresetek megoszlásában és mindenekelőtt az alacsony fizetések előfordulásában kifejezhető, viszonylag csekély egyenlőtlenség közötti robusztus statisztikai összefüggést.⁹

A 8. táblázat adatai mutatják, hogy a keresetek közéérték (pontosan a keresetmegoszlás középpontját jelentő bér) körüli szóródása az Egyesült Államokban sokkal szélesebb, mint az európai kontinens országai-ban (a lehető legteljesebb körű, a ledolgozott órák alapján ellenőrzött adatok). Az Egyesült Államokban a bérmegoszlás szerinti felső tíz százalékhöz tartozók legalább kétszer annyit keresnek, mint a közepes bérrűek – szemben a kontinentális európai országok 1,6-szeres arányszámával –; az alsó tized és a közéérték közötti eltérés ugyancsak az Egyesült Államokban nagyobb.

Következésképpen a legfelső tíz százalékhöz tartozók az Egyesült Államokban legalább 4,3-szer, Kanadában 3,8-szer, az Egyesült Királyságban 3,4-szer keresnek többet a legalsó tíz százalékhöz tartozóknál – ellentétben a csupán 2,2-szeres németországi és a 2,1-szeres svédországi aránnyal. Ezek valóban igen nagy különbségek, amelyek ráadásul – csupán az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság „liberális” munkaerőpiacának növekvő egyenlőtlensége miatt – valamelyest még nagyobbak is lettek az 1990-es években. Az európai kontinens országai-ban az 1990-es években a béregyenlőtlenség számottevően nem növekedett, ahogy ezt a táblázat férfiakra vonatkozó, szemléltető D9/D5 aránya jelzi. (További megerősítésért ld. az OECD adatait.)

A 8. táblázat a teljes gazdaságra érvényes közepes bér kétharmadánál kevesebbet fizető munkaként meghatározott alacsony bérű foglalkoztatás gyakoriságát is mutatja az 1990-es évek közepén. Mint bemutatjuk, az alacsony bérű foglalkoztatás – meghatározásánál fogva – sokkal kisebb arányú Svédországban, továbbá kisebb mértékben, de ugyancsak jóval ritkább Hollandiában és Németországban, mint a „liberális” munkaerőpiacokon. A különbségek megint csak mélyrehatóak: Észak-Amerikában négy dolgozó közül egy – és három nő közül egy –, ezzel szemben Németországban és Hollandiában nyolc közül egy, Svédországban pedig húsz közül egy dolgozik alacsony bérű állásban.

⁹ OECD, „Economic Performance and the Structure of Collective Bargaining” („A gazdasági teljesítmény és a kollektív alku szerkezete”) in: *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1997., továbbá „Earnings Inequality and Mobility” („Kereseti egyenlőtlenség és mobilitás”) in: *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1996.

8. táblázat A munkabérek szóródása

A keresetek szóródása (az 1990-es évek közepén) ¹	USA	Kanada	Egyesült Királyság	Németország	Hollandia	Dánia	Svédország
Férfiak							
D9/D5	2,04	1,73	1,86	1,64	1,66*	1,57*	1,62
D5/D1	2,13	2,18	1,78	1,37	1,56*	1,38*	1,36
D9/D1	4,3	3,8	3,4	2,2	2,6*	2,2*	2,1
Nők							
D9/D5	2,03	1,78	1,68	1,59	1,66*	1,57*	1,40
D5/D1	1,95	2,25	1,87	1,42	1,56*	1,38*	1,30
Férfiak (1985)							
D9/D5	1,84	1,68	1,71	1,66	1,64*	1,54*	1,58
Az alacsony bérű foglalkoztatás elterjedtsége** (az 1990-es évek közepén)²							
Összesen	25,0	23,7	19,6	13,3	11,9	–	5,2
Férfiak	19,6	16,1	12,8	7,6	–	–	3,0
Nők	32,5	34,3	31,2	25,4	–	–	8,4

¹ OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1996., 3.1 táblázat. (Az adatok heti és egyórás keresetre vonatkoznak, és nagymértékben figyelembe veszik a ledolgozott munkaidő különbségeit.) D9: a 9. tízszázalékos sáv csúcsértéke, azaz 10 százalék keres többet; D5: az 5. tízszázalékos sáv csúcsértéke, azaz közepes kereset; D1: az 1. tízszázalékos sáv csúcsértéke, azaz 10 százalék keres kevesebbet.

² OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1996., 3.2 táblázat.

* Férfiak és nők: nemek szerinti bontásban nincs adat.

** Kevesebb, mint az összes dolgozó közepes keresetének kétharmada.

A bérminimumok léte és a kollektív alku eredményeként adódó bér-sűrűsödés igen jelentékenynek bizonyult a nők és a férfiak közötti nagyobb egyenlőség elősegítésében a munkaerőpiacon és a szélesebb társadalomban.¹⁰ „Liberális” munkaerőpiacokon (az Egyesült Államokban, Kanadában és az Egyesült Királyságban) a nők foglalkoztatottsági aránya magas, de a (korlátozott) közszolgáltatásokon kívül, a magánszolgáltatások terén kisebb cégeknél, aránytalanul alacsony bérért alkalmazták őket, a szakszervezet hatókörébe nem tartozó állásokban. Néhány európai országban a foglalkoztatottsági arányok a közszolgáltatásban emelkedő tendenciát mutatnak; és – ami fontosabb – a munkaerő-piaci szabályozás közvetlenül emelte a kis cégeknél, a magánszolgáltatások szektorában a minőségi állások számát.

10 Ld.: Andrew Jackson és Grant Schellenberg: „Unions, Collective Bargaining and Labour Market Outcomes for Canadian Working Women: Past Gains and Future Challenges” („Szakszervezetek, kollektív alku és munkaerő-piaci következmények a kanadai nők számára: múltbeli előnyök és jövőbeli kihívások”) in: Richard P. Chaykowski és Lisa M. Powell (Eds.): *Women and Work (Nők és munka)*, John Deutsch Institute, Queen's University, 1999.

(F) A háztartások jövedelemegyenlőtlensége és a szegénység

A bérjövodelemek viszonylag egyenlő megoszlása szemlátomást viszonylag egyenlő háztartásijövedelem-megoszláshoz fog vezetni egy magas foglalkoztatottsággal–alacsony munkanélküliséggel bíró gazdaságban, vagy az olyan társadalmakban, amelyekben az átlagbérhez képest viszonylag bőkezű kárpótlás jár a munkanélküliségért. Mint fentebb megjegyeztük, s a 9. táblázat mutatja, a háztartások rendelkezésre álló (adózott és a szociális befizetések utáni) jövedelem az Egyesült Államokban összehasonlíthatatlanul, az Egyesült Királyságban csekélyebb mértékben egyenlőtlenebb, mint Hollandiában, Dániában és Svédországban. Az Egyesült Államokban a háztartások (méret szerint korrigált) legfelső tíz százaléknak legalább 6,44-szer magasabb jövedelem áll rendelkezésére, mint a legalsó tíz százaléknak, míg ez az arány Kanadában és Németországban négyszeres; Hollandiában, Dániában és Svédországban pedig háromszoros vagy még kisebb. A Gini-érték hasonló változatosságot mutat a két modell szélső értékei között.

9. táblázat Jövedelemegyenlőtlenség és szegénység

	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan- dia	Dánia	Svéd- ország
Háztartások jövedelmi egyenlőtlensége (Gini)¹	0,3837	0,3019	0,3430	0,3069	0,2882	0,2648	0,2530
Az adózott jövedelmek Gini-együtthatójának változása¹							
1980	100	100	100	100	100	100	100
1990	107	96	114	136	99	96	117
1997	117	95	118	119	101	93	118
Szélső értékek: decimális arány²	6,44	3,93	4,56	3,84	3,05	2,86	2,78
Gyermekek szegénységi aránya² (a közepes jövedelem felénél kevesebbel rendelkező háztartásban élők)	22,7	13,9	17,9	8,7	4,1	4,0	2,7
Idősek szegénységi aránya² (a közepes jövedelem felénél kevesebbel rendelkezők)	23,7	4,8	12,8	7,9	2,6	5,6	6,0

¹ Lars Osberg és Andrew Sharpe: *International Comparisons of Trends in Economic Well-Being (A gazdasági jóléti trendek nemzetközi összehasonlítása)*, www.ccsils.ca

² A Luxemburgi jövedelmi tanulmányok 1990-es évek közepére vonatkozó, a Kanadai Közgazdasági Társaság 1999-es találkozóján Smeeding által ismertett adatok, amelyek az összes, adózás-befizetések utáni (rendelkezésre álló), a háztartások méretével korrigált egyéni jövedelmet tartalmazzák. A decimális arány a legfelső tíz százalék alsó és a legalsó tíz százalék felső értékének aránya.

E jövedelemegyenlőtlenségek mértéke az 1980-as évektől az 1990-es évekre valamelyest növekedett. Ám – mint a táblázat mutatja – különféle minták léteznek. A jövedelmek adózás utáni egyenlőtlensége az elmúlt 20 év folyamán az Egyesült Államokban és kisebb mértékben az Egyesült Királyságban – az 1990-es években visszaeső munkanélküliség ellenére is – egyenletesen növekedett. A többi országban az egyenlőtlenség növekedése – ha előfordult egyáltalán – az 1980-as években következett be, s az 1990-es években nem folytatódott. Feltűnő, hogy – bár Svédországban és Németországban az 1980-as években volt ilyen – Hollandiában és Dániában sem az 1980-as, sem az 1990-es években nem mutatkozott számottevő növekedés az adózott jövedelmek egyenlőtlenségében.

Az évezred végén a fejlett ipari országok körében a háztartások jövedelemeloszlásának egyenlőségében kifejeződő, mélyreható különbségek mellett a liberális modell felé ható konvergencia néhány jele is mutatkozott. (Kanada fontos kivétel: az 1990-es évek végén már voltak jelei annak, hogy az adózott jövedelmek megoszlásában hosszú ideig fennálló stabilitásnak a munkaerő-piaci fejlemények, valamint a szociális segélyezés és a foglalkoztatási biztosítás megkurtítása miatt esetleg véget kell érnie.)

A liberális modell nagyarányú jövedelemegyenlőtlenségeiből adódó sérelmek természetesen az olcsó közösségi szolgáltatások hozzáférhetőségének viszonylagos szűkösségével is keverednek. Ezekben a társadalmakban a rendelkezésre álló alacsony jövedelmet nem egészíti ki a szolgáltatások szociális-állampolgári jogon járó elérhetőségének magas szintje. A kontinentális Európa országaiban ugyanakkor a rendelkezésre álló jövedelem viszonylag csekély egyenlőtlenségét is tovább csillapítja sok szolgáltatás egyenlő hozzáférhetősége.

A 9. táblázat azt is mutatja, hogy a közepes jövedelem 50 százalékánál kevesebbel rendelkező családban élőkhöz kapcsoltan definiált gyermekszegénység aránya Hollandiában, Dániában és Svédországban igen alacsony: csupán minden huszonötödik vagy még kevesebb gyermek él szegénységben. Összehasonlításképpen: Kanadában hét közül egy, az Egyesült Államokban pedig csaknem minden negyedik gyermek szegény. Azokban az országokban, amelyekben nagyarányú a szegénység, a gyermekszegénység mélysége is sokkal nagyobb. A UNICEF egy nemrégiben készült jelentése – abszolút és relatív értelemben egyaránt – világosan összekapcsolja a gazdag államok gyermekszegénységének országos szintjét az alacsony bérek gyakoriságával és a szociális kiadások nagyságával is.¹¹

A Kanadai Társadalomfejlesztési Tanács *Canadian Fact Book on Poverty 2000* (Kanadai tények könyve a szegénységről, 2000) című kiadványa dokumentálja a jövedelemátcsoportosítás különösen fontos szegénységmérés-ként szerepét az összes családtípus körében. Az ugyancsak a közepes 50 százaléknál alacsonyabb jövedelem alapján meghatározott idősze-génység hasonló sémát mutat, bár Kanada e téren éppen olyan jól teljesített, mint a legfejlettebb jóléti államok.

¹¹ A League Table of Poverty in Rich Countries (Gazdag országok szegénységi tabellája), UNICEF, 2000.

(G) Idő, pénz és munkaerőpiac

A jövedelmek nemzetközi összevetése a jólét összehasonlításának mércejeként általában nem csupán a jövedelemegyenlőtlenséghez, hanem a munkában töltött időhöz sem igazodik. Az egy főre (ledolgozott munkaórára) jutó GDP egy termelékenység- és ledolgozott összmunkaidő-mutató, amely a magas foglalkoztatottsággal és hosszabb rendes munkaidővel bíró gazdaságokban magasabb.

A 10. táblázat adatokkal szolgál a mintánkban szereplő országok ledolgozott munkaóraára eső GDP-jéről, és azt is mutatja, hogy az USA és a többi állam között a termelékenység különbsége sokkal kisebb, mint a jövedelmeké. Valójában Németországban és Hollandiában a dolgozók éppen olyan termelékenyek, mint az Egyesült Államokban, így az egy főre jutó GDP különbsége teljes egészében a ledolgozott munkaórák függvénye.

10. táblázat Jövedelem és termelékenység

	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan- dia	Dánia	Svéd- ország
Egy főre jutó GDP az amerikai PPP- (vásárlóerő-paritás alapján számított) érték százalékában	100	81	70	75	76	87	70
A ledolgozott munkaóraára jutó GDP az amerikai PPP-érték százalékában	100	85	84	100	101	85	79

Forrás: OECD Statisztikai Munkacsoport: *Economic Growth in the OECD Area. Are the Disparities Growing? (Gazdasági növekedés az OECD területén. Növekvő egyenlőtlenségek?)*, 1999. november, 2.7 táblázat, 2. táblázat.

Ez részben a teljes és a részmunkaidő közötti eltérést tükrözi. Mint a 11. táblázat mutatja, a nők körében a részmunkaidős foglalkoztatás aránya az Egyesült Államokban viszonylag alacsony; ezzel szemben a Skandinávián kívüli európai országokban – kiváltképp Hollandiában – igen magas. Nem minden részmunkaidős foglalkoztatás önkéntes: a részmunkaidős állások rejtett munkanélküliségre utalhatnak. Ez mutatkozik meg Kanadában, ahol hozzávetőlegesen minden három részmunkaidőben dolgozó nő közül egy szívesebben dolgozna teljes munkaidőben. Emellett a részmunkaidő „választását” erősen beárnyékolják a hagyományos családi szerepek, a gyermek- és idősgondozási szolgáltatások elérhetőségének hiánya, a nők hátrányos megkülönböztetése és a jó állásokból való kirekesztése. Ez annyit jelent, hogy a részmunkaidős nők legtöbbször ilyen munkát talál a legtöbb ország munkaerőpiacán. A részmunkaidős munka magas aránya így nem egyértelműen jelzi a munkaerő-piaci sikert és kudarcot.

Ezzel ellentétben Hollandia igen sikeres volt a nők által igényelt részmunkaidős állások létrehozásában, és hangsúlyoznunk kell, hogy ott a

részidős munka fizetsége, juttatásai és egyéb feltételei sokkal inkább a szabályozatlanabb munkaerőpiacok teljes munkaidős dolgozóéhoz hasonlíthatók, a munkaidő pedig a rendeshez közelít. A szabályozott munkaerőpiacokon a fizetség és a juttatásokhoz való hozzájutás egyenlősége általában törvényben rögzített vagy kollektív szerződésben megállapított, így az alacsony bérű munka – mint fentebb megjegyeztük – viszonylag kevésbé elterjedt.

11. táblázat *Munkaidő*

	USA	Kanada	Egyesült Királyság	Németország	Hollandia	Dánia	Svédország
Egy foglalkoztatottra jutó ledolgozott órák átlaga¹							
1998	1957	1777	1737	1580	1365	n. a.	1551
1990	1943	1790	1767	1625	1433	n. a.	1480
Túlórázó férfiak aránya² (heti 45+)							
	26	22	42	8	2	15	17
A női részmunkaidős foglalkoztatás elterjedtsége³							
	19,1	28,6	41,2	32,4	54,8	25,4	22,0

n. a.: nincs adat

¹ OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1999, F táblázat

² OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1998, 5.2 diagram

³ OECD, *Employment Outlook (Foglalkoztatási kilátások)*, 1999, E táblázat

A rendes munkaidő csökkentését történelmileg a társadalmi haladás fontos szempontjának tekintették. Az 1950-es évektől az 1970-es évek közepéig tartó „aranykor” idején a munkaidő általában minden országban rövidült, bár Európában jelentősen több szabadságra voltak jogosultak a dolgozók. Az 1980-as években Európában meredekebben csökkent a szokásos nyugdíjkorhatár, mint Észak-Amerikában. A dolgozók az 1990-es években az európai kontinens számos országában rövidebb munkaidőt próbáltak kiharcolni a kollektív alku és a törvénykezés révén. E célra különösen Németországban, Hollandiában és Dániában fektettek nagy hangsúlyt.

Dániában az 1990-es évek közepén egy munkaidő-csökkentő kezdeményezés új formát öltött: az alkalmazásban álló dolgozók számára elérhető állások feltárása érdekében a munkanélküli-biztosításból finanszírozott képzéseket és kutatói távolmaradást engedélyeztek. A csúcsponton csaknem a munkaerő 2 százaléka élt ezzel a lehetőséggel.

A munkaidő-csökkentés lehetőségét nem csupán állások megmentése és létrehozása érdekében, hanem önmagáért is keresték. Mint a 11. táblázat mutatja, Hollandiában és Németországban (ahol a heti „munkaidő-norma” jelenleg nem haladja meg a 35 órát) a túlórázó férfiak aránya igen alacsony, az Egyesült Királyságban és az Egyesült Államokban pe-

dig – ahol a férfiak több mint negyede heti 45 óránál többet dolgozik – igen magas. Ráadásul az egy foglalkoztatottra számított évi munkaórák száma – a rész- és a teljes munkaidős állások arányának függvényében – roppant változó: egy amerikai dolgozó minden tíz, munkában töltött napjára egy átlagos holland dolgozó esetében csupán hét munkanap esik. Mint látható, a ledolgozott órák évi átlaga az 1990-es években Hollandiában és Németországban jelentősen csökkent. Az évi ledolgozott órák száma – a távolmaradási program hatásait is figyelembe véve – feltehetően Dániában is visszaesett. A továbbiakban – a 2000 utáni első években – a dán dolgozók újabb egyheti fizetett szabadságot nyertek, s ezzel a teljes szabadságuk évi hathétnyire emelkedett.

A teljes évi munkaidő az Egyesült Államokban – az alacsony munkanélküliségi-magas foglalkoztatottsági arány, a részmunkaidős foglalkoztatás viszonylag csekély elterjedtsége és a teljes munkaidőben dolgozók körében az igen sokat túlórázó nagy aránya miatt – magas. Ha úgy ítéljük meg, hogy a rövidebb munkaidő a társadalmi haladás jele, akkor Németország, Hollandia és Dánia teljesítménye az 1990-es években nagyon jó volt.

(H) Az 1990-es évek gazdasági és társadalmi fejlődésének áttekintése

Összegezve: az 1990-es években – legalábbis Dániában és Hollandiában – a GDP és a termelékenység növekedésében kifejeződő gazdasági siker a munkahelyteremtésben és az alacsony munkanélküliségben tető alá került. Ezek az országok a liberális államokénál határozottan egyenlőbb munkabér- és adózottjövedelem-megoszlással az igazságosság terén is meglehetősen sikeresek voltak. A munkaórák száma pozitív módon, inkább a rendes munkaidő rövidítése, mint nem önkéntes munkanélküliség és alulfoglalkoztatás révén csökkent.

A többi európai országban vegyesebb volt a kép, és tagadhatatlan, hogy a munkahelyteremtéssel és az igen magas munkanélküliségi ráták csökkenésével mérhető gazdasági siker az 1990-es években elkerülte Németországot és Svédországot, csakúgy, mint Franciaországot és más, nagyobb európai országokat. Az igazságosság mutatószámaiban – a szociális kiadásokban, a bérek és az adózott jövedelmek megoszlásában – kifejezett bizonyító adatok arra utaltak, hogy az Egyesült Királyságtól eltérően más európai országok (inkább nagyobb mértékben, mint kevésbé) eltávolodtak a liberális modelltől. Az igazságossági feltételek terén az országok közötti távolság – a liberális államok fokozódó egyenlőtlensége, majd a liberális modell felé húzó konvergencia miatt – megnőtt. Az Egyesült Államok gazdaságilag sikeresnek tekinthető, az igazságosság szempontjából azonban kudarcot vallott.

IV. A siker és a kudarc okai

Ennek a résznek az a célja, hogy ismertessen bizonyos általános eredményeket, amelyek a viszonylagos gazdasági teljesítmény kérdésére összpontosítják a figyelmet. Vitatott, hogy a makrogazdasági tényezők (a munkaerő-piaci és a szociálpolitikával ellentétben) nagyban magyarázzák az országok gazdasági növekedési teljesítménye közötti különbséget, valamint azt, hogy a magas adók és a „bőkezű” jóléti államok két kulcsfontosságú okból legalább viszonylagosan jó gazdasági teljesítménnyel járnak együtt. Az első, hogy a piaci ellentéteként értelmezett közösségi szektor által nyújtott szolgáltatások közötti választás meglehetősen közömbös a hatékonyság iránt. A második, hogy a viszonylag magas és progresszív adók súlya (vagy hatékonysági költsége) könnyen igen túlzottá válik.

Végül ez a rész röviden ismerteti néhány általános okot arra, hogy elhiggyük: határozott kapcsolat lehet az egyenlőtlenség alacsony szintje és a gazdasági növekedés között; továbbá – Hollandia és Dánia gazdasági teljesítményét alapvető társadalmi tényezőkhöz kapcsolva – ismerteti néhány bizonyítékot.

(A) Makrogazdasági tényezők

Az 1990-es években Kanada és Európa túlnyomó részének az Egyesült Államokéhoz képest általában lehangoló foglalkoztatási tapasztalatáért gyakran a szabályozottabb munkaerőpiacot és a bőkezűbb jóléti államot hibáztatták. Ám – anélkül, hogy hosszasan kifejtenénk – meg kell jegyeznünk, hogy a növekedési teljesítmény különbségének nagy része többnyire inkább a legtöbb jegybank azon politikai döntésének tulajdonítható, hogy a reálkamatláb magas tartásával erőteljes hangsúlyt helyez az igen alacsony inflációs ráta elérésére. Az amerikai gazdasági növekedést az 1990-es évek folyamán sokkal expanzívabb monetáris politika támasztotta alá.

Miközben a szövetségi tartalékot határozottan érintette az infláció lehetősége, amint az 1990-es évek fellendülése folytatódott, hagyták, hogy a munkanélküliségi ráta a „NAIRU” (inflációt nem gerjesztő munkanélküliségi ráta) egyszer már inflációs szint alá essék, és tesztelték a nem inflációs növekedés képességét, mielőtt óvatosan alkalmazták volna a monetáris fékeket. Európa az 1990-es években magas kamatlábak fenntartásával – még a makacsul nagy munkanélküliség ellenére is jelentős mértékben – az alacsony inflációt „választotta” a munkanélküliség csökkentésével szemben. Ez a politika szorosan összefüggött az európai pénzügyi egységesedés folyamatával is.¹²

Az 1980-as évek nagyban összehasonlítható teljesítményeit követően Kanada és az Egyesült Államok 1990-es években megjelent számottevő

12 ILO (Nemzetközi Munkaügyi Szervezet), *World Employment Report 1995 (Foglalkoztatási világgjelentés, 1995)*, 4. rész; valamint Jonathan Michie és John Grieve Smith (Eds.): *Unemployment in Europe (Munkanélküliség Európában)*, Academic Press, San Diego, 1994.

növekedési különbsége jórészt a makrogazdasági politikákkal magyarázható. Az OECD és a Pénzügyminisztérium nagy mértékben egyetért abban, hogy az évtized kezdetén Kanada sokkal feszebb monetáris politikája az amerikaiánál mélyebb és hosszabb hullámvölgyet okozott, és a komolyabb kanadai adósság-deficit probléma fő okozója volt. Ez pedig sokkal korlátozóbb költségvetési politikához vezetett Kanadában az 1990-es évek nagy részében.

Miközben Dánia és Hollandia általában más európai országokéhoz hasonló monetáris politikát folytatott, mégis abban különböztek ezektől, hogy az 1980-as években mindkét ország nagyrészt felszámolta közösségi szektorának hiányát, ezért az 1990-es években nem kényszerültek arra, hogy közkiadásait komolyabban megkurtítsák. Az évtized elején Dánia valójában jelentősen fokozta kiadásait, hogy lejjebb szorítsa a munkanélküliséget. Rövid időn belül a makrogazdasági politika is számottevően különböző irányt vett.

(B) A közösségi és a magánfogyasztás közötti választás hatékonyságsemlegessége

Miközben gyakran azzal érvelnek, hogy a jövedelem-újraelosztáshoz, valamint a közösségi és a szociális szolgáltatások magas szintjéhez szükséges nagy adóterhek mérséklék a növekedést, a fenti bizonyíték, továbbá a nagy és növekvő irodalom azt sugallja, hogy a viszonylagosan nagy közösségi szektor fenntartásával vagy felszámolásával kapcsolatos társadalmi döntés valójában közömbös vagy inkább pozitív.

Vannak nyilvánvaló és jól dokumentált összefüggések, a könnyen hozzáférhető egészségügyi és oktatási programokra fordított közösségi kiadások magas szintje, valamint a munkaerő termelékenysége között; és minden okunk megvan azt hinni, hogy a piacosított oktatás, gyakorlati képzés és egészségügy költséges, hatástalan szolgáltatásnyújtásnak és tömeges kirekesztésnek bizonyul. Nincs okunk azt hinni, hogy amikor az egészségügyet, az oktatást, a nyugdíjat és a bölcsődét piaci jövedelmek helyett adókból tartják fenn, és a magánszektor szolgáltatásai helyett közösségi szolgáltatásokat nyújtanak, akkor mindez gazdasági hatékonyságot terhelő költségeket von maga után. Valójában a magán-ellátórendszereket – mint az amerikai egészségügyi ellátást – széles körben rossz költség-hatékonyságúaknak, valamint szociálisan igazságtalanoknak tekintik.

Szemléltetésképpen Allan Larsson, az EU Foglalkoztatási és Szociális Ügyek Igazgatóságának rangelső tisztviselője egy nemrégiben készült tanulmányában megjegyezte, hogy az Egyesült Államokban és Svédországban egyaránt a háztartások kiadásainak mintegy 40 százaléka megy el szociális védelemre – egészségügyre, oktatásra, nyugdíjra és bölcsődére együttesen (Svédországban 41,2 százalék, az Egyesült Államokban 39,6 százalék). A különbség az, hogy Svédországban e kiadásokat 90 százalékban az adókból, s szinte a legkisebb részben sem az adózott jövedelmekből finanszírozzák; ehhez képest az Egyesült Államokban csupán 25 százalékukat adják az adók. Mint a szerző megjegyezte, ez nem a szociá-

lis védelem magas és alacsony általános költségei, hanem inkább a jövedelmek, a szolgáltatások és a lehetőségek egyenlőbb vagy kevésbé egyenlő elosztása közötti választást jelenti.¹³

Az amerikaihoz képest nagyobb mértékben újraelosztó jellegű kanadai adó-átcsoportosítási rendszert a közösségi szolgáltatások magasabb szintje is kiegészíti – kiváltva az adózott jövedelmet terhelő bizonyos kiadásokat. Az Egyesült Államokban az orvosi ellátás költségei a háztartások adózott jövedelmének elképesztően magas hányadát, 13,96 százalékát emésztik fel, szemben a mindössze 3,2 százalékos kanadai aránnyal; miközben egy nemrégiben készült OECD-tanulmány arra az eredményre jutott, hogy az amerikai háztartások szociális védelemre – egészségügyi, nyugdíj-, rokkantsági és hasonló tervekre – fordított magánkiadásai meghaladják az amerikai GDP 8 százalékát, ami jóval magasabb a kontinentális Európa országainak 1–3 százalékos arányánál.¹⁴

Mindaddig, amíg a magasabb adók csupán annyit jelentenek, hogy a társadalombiztosítás és egyes szolgáltatások finanszírozásának forrásául inkább az adókat, mint az adózott jövedelmeket választjuk, a „lényeg” egyszerűen pénzáthelyezés a magánfogyasztásból a közösségibe.

(C) Adók, igazságosság és hatékonyság

Egy igazságosság–hatékonyság kompromisszum jobbára azon a nézetten nyugszik, hogy a magas adó – és kiváltképpen a progresszív jövedelemadó – kevésbé ösztönzi a munkát és a megtakarításokat, s ennél fogva mérsékli a növekedést. Ez az érvelés a szabad piac elvének lényegén alapul: eszerint az adók eltorzítják a piac jelzéseit, s ennek következtében a hatékonysági veszteségek a GDP-arányos adószinttel párhuzamosan növekedni fognak, különösen akkor, ha az adóteher jelentős súllyal a legtorzítóbb adóformák felé mozdul el. Az adócsökkentés legújabb szószólói azzal érvelnek, hogy az adóztatás alacsonyabb szintjén egy versenyképesebb, dinamikusabb és hatékonyabb gazdaság megteremtésével hosszabb távon erősödni fog a gazdasági növekedés. (A tanulmánynak ez a fejezete részben összefoglalja az Andrew Jackson „Tax Cuts: The Implications for Equity and Efficiency” („Adócsökkentés: igazságossági és hatékonysági következmények”) című munkájában (in: *Canadian Tax Journal*, 48. kötet, 2., 2000.) kifejtett érveket.

A legújabb közgazdasági kutatások legfeljebb igen gyéren és zavarosan támasztják alá az általános adócsökkentésektől rendszerint elvárt, nagy hatékonyságbeli hatásokat. Ami a munkajövedelmek – a munkaadó összes bérköltsége és a dolgozók hazavihető fizetése közé „adóéket” verő – személyi jövedelemadóval és társadalombiztosítási hozzájárulással való

13 Allan Larsson: „Social Protection and Economic Performance” („Szociális védelem és gazdasági teljesítmény”) in: David Foden és Peter Morris (Eds.): *The Search for Equity: Welfare and Security in the Global Economy* (Az igazságosság keresése: jólét és biztonság a globális gazdaságban), Lawrence and Wishart and ETUI/UNISON, 1998.

14 Willem Adema és Marcel Einerhand: „The Growing Role of Private Social Benefits” („A szociális magánjuttatások növekvő szerepe), az OECD 32. sz. munkaerő-piaci és szociálpolitikai esettanulmánya, 1998.

adóztatását illeti, az egyik elméleti érv úgy hangzik: a magasabb átlag- és határértékek csökkentik a dolgozók hajlandóságát arra, hogy több munkát végezzenek. Így a magasabb adók állítólag azzal járnak, hogy a dolgozók kevésbé készek hosszú munkaidőben dolgozni vagy túlórázni, sőt, még a jobban fizető munkák elnyeréséhez szükséges képzettség megszerzésére is kevésbé fognak áldozni. Mindamellet ellentétesen is lehet érvelni: a munkajövedelmek adójának magasabb átlag- és határértékei valójában *növelik* a dolgozók hajlandóságát arra, hogy hosszabb munkaidőben dolgozzanak, mivel változatlan vagy magasabb adózott jövedelem eléréséhez túlórákra van szükségük.

Ami a tőkejövedelmek adóztatását illeti, az alapvető elméleti érv szerint a magánkézben lévő tulajdon utáni jövedelem (osztalék, tőkenyereség, kamat stb.) megnövelt adója kevesebb megtakarításra készíti az embereket. Ám ezúttal is hasonlóképpen elfogadható az érvelés, hogy a megtakarítások adózás utáni alacsonyabb haszna ugyanazon cél elérése érdekében *több* megtakarításra ösztönzi az embereket.

Mint az OECD egy nagyobb, 1997-es szakirodalmi áttekintésében összegezte, a munkajövedelmek adóztatásáról a nemzeti és az összehasonlító nemzetközi vizsgálatok kimutatták, hogy a magasabb adók csekély mértékben vagy egyáltalán nem befolyásolják a (túlnyomórészt férfi) elsődleges jövedelemtulajdonosok munkára való hajlandóságát.¹⁵ Az IMF egyik irodalmi áttekintése hasonlóképpen a következő megállapításra jutott: „noha nem minden tanulmány egyezik meg abban, hogy a férfiak kompenzálatlan bérrugalmassága pozitív vagy negatív (azaz bérük emelkedésére reagálva növelik vagy csökkentik ledolgozott munkaóráik számát), a tanulmányok többsége abban egyetért, hogy bármilyen előjelű is ez a rugalmasság, abszolút értéke csekély”¹⁶.

Az újabb tanulmányok kimutatták, hogy a férfiak és a nők közötti korábbi különbségek gyorsan erodálódtak, és a munkában való fáradozás nagymértékben érzéketlen az adózott jövedelemre.

Azzal is érveltek már, hogy egy progresszív jövedelemadóarány-szerkezet akadályozza, hogy a dolgozók jobban fizető, de több feszültséggel járó állást vállaljanak, vagy magasabb végzettséget és képzettséget szerezzenek. Az az elképzelés azonban valószínűtlen, hogy a dolgozók a magasabb adók elkerülése érdekében kerülnek a jól fizető állásokat; és a tanulmányok annak kimutatására hajlanak, hogy nagyon kevés – akár magas képzettséghez kötött – állás marad betöltetlen a képzett jelentkezők hiánya miatt. 1999-ben a kanadai munkanélküliségi arány csupán egy százalékpontnyiban volt az elégtelen képzettségnek betudható.¹⁷

Az állítólagos végső összefüggés a személyi adók és a gazdasági nö-

15 Willi Leibfritz, John Thornton és Alexandra Bibbee: *Taxation and Economic Performance (Adóztatás és gazdasági teljesítmény)*, OECD Gazdasági Részleg 176. sz. munkatanulmánya, 1997.

16 Philip Gerson: „The Impact of Fiscal Policy Variables on Output Growth” („A költségvetési politika változóinak hatása a termelésnövekedésre”), IMF WP/98/1. munkatanulmány, www.imf.org

17 Lars Osberg és Zhengxi Lin: „How Much of Canada’s Unemployment is Structural?” („Mennyiben strukturális a kanadai munkanélküliség?”), Konferencia a munkanélküliség strukturális szempontjairól, 1999., www.csls.ca

vekedés között a személyes megtakarításokon keresztül érvényesül. Mint fentebb már említettük, elméletileg a tőkejövedelmek adójának személyes megtakarításokat csökkentő és növelő hatása mellett is érvelhetünk. A közgazdászok képtelenek voltak kimutatni, hogy az adózott nyereség akár pozitív, akár negatív hatással lenne a megtakarítási arányokra. Az OECD általában erre a következtetésre jut: „egyensúlyi helyzetben a tőkejövedelem adóztatása csökkenteni látszik a megtakarításokat, de nem kifejezetten nagy mértékben”. Egy nemrégiben készült tanulmány alapján megjegyzik, hogy 21 OECD-tagországban a tőkét terhelő 40 százalékos átlagos adómérték teljes kiküszöbölése körülbelül a GDP 0,5 százalékaival emelné a magánmegtakarításokat.

Figyelemre méltó, hogy az USA – az OECD-tagországok legtöbbjéhez képest egyértelműen alacsony törvényes adóival – folyamatosan a legalacsonyabb személyes megtakarítási rátákkal rendelkező államok egyike volt. Ezzel szemben igen magas a személyes megtakarítások aránya sok olyan európai országban, amelyben a GDP-arányos személyi adók szintje is magas. A nemzeti megtakarítási arányok – az olyan intézményes sajátosságok miatt, mint a nyugdíjjal kapcsolatos rendelkezések és a lakáspiacok természete – változatosabbak, mint ahogy ez az adórendszerek különbségéből adódna. A legfontosabb következtetés az, hogy nincs szilárd bizonyíték a feltételezésnek, mely szerint a tulajdonból származó jövedelmet terhelő adók megkurtítása magasabb megtakarítási arányokhoz vezet.

Kanada esetében – a sokat emlegetett amerikai agyelszívás révén – fontosabb az összefüggés a magas, progresszív személyi adók és a növekedés között. Ám Kanada sokkal több képzett és magas szinten iskolázott dolgozót vonz, mint amennyit elveszít. Az 1990-es években igen mérsékelt volt – valójában történelmi mélyponton állt – az Egyesült Államokba való kiáramlás. Korántsem egyértelmű, hogy a kivándorlási döntésekben az adók játsszák a legfontosabb szerepet.

Egy másik kulcsfontosságú elméleti kapcsolat az adóztatás és a növekedés között az a csatorna, amely a tőke (vállalkozói adók által befolyásolt) költségeitől az üzleti befektetésig (azaz strukturális, gépészeti, berendezési, valamint ún. „puha” – kutatási, fejlesztési és képzési – beruházásokig) vezet. A közgazdászok egyetértenek abban, hogy az üzleti beruházások magas szintje az alaptőke emelésével hozzájárul a munka termelékenységének gyorsabb növekedéséhez; s a cégek kutatási, fejlesztési, innovációs és képzési befektetései a „tudásalapú gazdaság” növekedésének létfontosságú forrásai.

A gazdaságelmélet főáramlata szerint a vállalati jövedelem, valamint a tőkét terhelő adók nagysága és szerkezete által befolyásolt tőkeköltség közvetlen hatással van az új tőkét létrehozó üzleti beruházások szintjére. Ha a „tőke adóéke” vagy a befektetések tényleges határadókulcsa nagyobb, a befektetések visszaesnek. (Az adórendszer előnyös vagy hátrányos feltételekkel meg is változtathatja bizonyos ágazatok befektetéseinek összetételét.) A tőkeköltség adójának negatív hatása a befektetésekre elméletileg feltétlenül elfogadható, de – miként az IMF-tanulmány beszámol róla – „számos munka... megkísérelte felmérni a tőkeköltség hatását a befektetésekre. Miközben e tanulmányok közül sok úgy ítéli meg,

hogy a befektetések tőkeköltségtől való függősége kedvezőtlen, e hatás mértéke legtöbbjük szerint meglehetősen csekély.”

Az OECD szakirodalmi áttekintése is arra jutott, hogy „miközben a befektetések tőkeköltségtől való függősége sok tanulmány szerint kedvezőtlen, legtöbbjük úgy értékeli, hogy ennek hatása kicsi”. A közgazdászok úgy vélik, hogy az üzleti beruházások sokkal erőteljesebben függenek a piac növekedésétől (a keresleti oldaltól), mint a tőkeköltségtől (a kínálati oldaltól), mivel a cégek a piac bővülése nélkül alacsony adók mellett sem fognak befektetni.

A lényeg az, hogy a makrogazdasági politika – a költségvetési politika és a kamatláb szintje – az új tőkét létrehozó üzleti beruházások nagysága után kiemelkedően a legfontosabb változó.

A társasági adók mértéke kétségkívül szerepet játszik abban, hogy a társaságok hol fektetnek be; emellett kialakult a cégadókat lefelé szorító harmonizáció új trendje is, amely egyre több országban hat. Ám egy beruházás számos okból – képzett dolgozók rendelkezésre állása, magas termelékenység, jó közösségi infrastruktúra, energiaellátás, kedvező árú erőforrások és más input-tényezők stb. révén – ígérhet magas nyereség-rátát. Kanada esetében a KPMG egy 1999-es, *The Competitive Alternatives (Versenyképes alternatívák)*¹⁸ című összehasonlító tanulmánya kimutatja, hogy kilenc iparág tényleges, teljes adómértéke alig alacsonyabb, mint az Egyesült Államokban (35,7 százalék a 36,0 százalékkal szemben), miközben Kanada számos, nem adóköteles területen jelentős költség-előnnnyel rendelkezik. A tényleges vállalati jövedelemadó csekély különbsége több volt, mint más, alacsonyabb adók ellensúlya.

A gazdasági irodalom főáramlata – mint az IMF és az OECD összegezte – nem támogatja azt a gyakran hangoztatott érvet, hogy a viszonylag magas adók megszüntetik a növekedést és a munkahelyeket. Egy növekvő mértékben integrált, globális környezetben lehet némi negatív hatásuk a magas vállalati és a nagyon progresszív jövedelemadóknak, de még mindig bőven van tere a választásnak. Mint fentebb bemutattuk, az általános adószintek nem igazodtak lefelé, és – különösen, ha a közösségi beruházások növekedésbeli fontosságát figyelembe vesszük – nincs is okunk azt hinni, hogy a magas adószint összeegyeztethetetlen a növekedéssel.

*(D) Pozitív összefüggések az igazságosság és a növekedés között:
befektetés az emberi és a társadalmi tőkébe*

A fejlődésről szóló gazdasági irodalom – mint pl. a Világbank fejlődési világjelentéseinek sora – már vázolni kezdett néhány pozitív elméleti és tapasztalati összefüggést az igazságosság és a gazdasági növekedés között (olyan eredményeket kiemelve, mint a hitel és az alapfokú oktatás hozzáférhetősége a szegények számára), s hozzálátott a nagyfokú egyenlőtlenség és az ártalmas társadalmi, politikai konfliktusok kapcsolatának bemutatásához is. Mindezek alapvető – s korántsem meglepő – üzenete

¹⁸ www.kpmg.ca

az, hogy a mélyszegénységben élő lakosság nagy részének marginalizálódása a gazdasági fejlődés szempontjából negatív. Miközben ez az irodalom az OECD-országok növekedési teljesítményének összehasonlító elemzésében kevésbé releváns, a figyelmet a jövedelemelosztás, valamint az emberi és a társadalmi tőke befektetései révén megvalósuló növekedés lehetséges összefüggéseire irányította.

Az ún. új növekedésméletek egyik kulcsfontosságú tétele, hogy a hosszú távú növekedés hajtóereje nem annyira a fizikai tőkebefektetés (épületek, gépek, berendezések, infrastruktúra stb.), mint inkább az innováció, a tudás gyarapítása, a tanulás – tehát ami magas szintű humán-tőke-befektetést jelent. Osberg megjegyzi, hogy „a modern növekedésmélet egyik legfőbb témája az emberi tőke termelésbeli jelentősége és nemzedékek közötti továbbadása”¹⁹

Kevesen szállnának vitába azzal, hogy az oktatási és képzési befektetéseknek fontos szerepük van a növekedésben, és az OECD-országokban a növekedés csakugyan összekapcsolódott az egyre magasabb iskolázottság megszerzésével. Hansson és Henrekson azt tapasztalta, hogy az OECD-országokban az oktatásra szánt magasabb állami ráfordításokhoz 1965 és 1982 között valóban a magánszektor magasabb átlagos termelékenység-növekedése társult.²⁰ Az IMF ismertetése szerint a szakirodalom egésze azt sugallja, hogy az oktatási célú közösségi befektetések magas hasznot hoznak. A Kanadai Magasszintű Kutatások Intézetében Fraser Mustard és munkatársai hatásosan érveltek amellett, hogy a koragyermekkorai oktatási befektetések magasabb iskolázottságú, képzetesebb munkaerő formájában nagy jövőbeni nyereséget hoznak.

A jövedelemegyenlőtlenség és az emberi tőke fejlődése között nem kevésbé nyilvánvalóak az összefüggések, mint az emberi tőke és a növekedés között. Bőségesen akad bizonyíték arra, hogy az alacsony jövedelmű családok gyermekei hajlamosak társaiknál kevésbé jól szerepelni az iskolában.²¹ Tartósan negatív összefüggések vannak az alacsony jövedelem valamint a szegénység és a szegényes iskolai teljesítmény kombinációja között is. A gyenge tanulási képesség a mai generáció körében növeli az egyenlőtlenséget, ami hatással lesz az utódok nemzedékére és a jövőbeli növekedésre is. Az esélyegyenlőség és a teljesítményegyenlőség gyakorta szokásos megkülönböztetésének csak egy egygenerációs modell esetében lehet értelme. Ha az ember fejlődésében a gyermekkori körülmények fontossága adott, akkor – a következő nemzedék esélyegyenlőségének megteremtése érdekében – a jelenbeli feltételek bizonyos egyenlőségére van szükség.

Ebben az összefüggésben mit sem ér, hogy az országok rangsorolása

19 Lars Osberg: „The Equity/Efficiency Trade-off in Retrospect” („Az igazságosság-hatékonyság kompromisszum – visszatekintve”), in: *Canadian Business Economics*, 3. kötet, 3. sz., 1995 tavasza, 5–19. old.

20 Par Hansson és Magnus Henrekson: „A New Framework for Testing the Effect of Government Spending on Growth and Productivity” („A növekedésre és termelékenységre fordított állami kiadások hatásvizsgálatának új keretei”), in: *Public Choice*, 1994. december, 381–401. old.

21 Ld.: David Ross és Paul Roberts: *Income and Child Well-Being: A New Perspective on the Poverty Debate (Jövedelem és gyermekjólét: a szegénységi vita új perspektívája)*, CCSD, Ottawa, 1999.

egy, a fiatalok és a felnőttek műveltsége és matematikai készségének szintje alapján meghatározott, közös mérték szerint (az igen különböző oktatási rendszerek világában talán ez az emberi tőke legalapvetőbb mérése) a jövedelemegyenlőtlenség általános szintjével való szoros kapcsolatra utal. Egy nemzetközi felnőttműveltségi felmérés (IALS) eredményei szerint az egyenlőség magas fokán álló skandináv országok vezetnek az átlagos műveltségi pontszámok alapján felállított rangsorig; őket Németország és Hollandia követi – megelőzve a lemaradó Kanadát és az Egyesült Államokat. A skandináv országok jól szerepeltek a magas pontszámot elért felnőttek arányában kifejezve is, a legnagyobb különbséget azonban az jelentette, hogy náluk a korlátozott műveltségi szint elterjedése igen alacsony. Más oldalról nézve: azok az országok, amelyekben a jövedelmek egyenlőtlensége csekély, a műveltségi eredmények igen alapos elterjedése felé haladnak. A fiatal felnőttek számára a műveltség megszerzése is kevésbé szorosan kötődik a szülők társadalmi-anyagi hátteréhez, mint más országokban. Röviden: az egyenlőtlenség és a műveltséggel mérhető emberi tőke között közvetlen összefüggés van, és az IALS-beszámoló világosan dokumentálja ezt az összefüggést, valamint a műveltség és a növekedés közötti, valós kapcsolatot.²²

E tanulmányok azt is jelzik, hogy Európában a nagyobb szakértelmet igénylő termelési modellek a termelésben részt vevő dolgozók magasabb szintű műveltségéhez és matematikai készségeihez kötődnek.

A legtöbb közgazdász elismeri, hogy a közösségi beruházások pozitív hatást gyakorolnak a növekedésre, továbbá felismeri, hogy fontosságuk az anyagi infrastruktúra, az oktatás, a képzés, a kutatás és a fejlesztés terén még akkor is vitathatatlan, ha mindezek szükségképpen adókból finanszírozottak. Am a jövedelmek újraelosztását átcsoportosítási programok révén gyakran sokkal negatívabb megvilágításban látják – annak egyre erősebb bizonyossága ellenére, hogy a nagy egyenlőtlenség inkább alacsony, mint magas növekedéssel társul. Egy nemrégiben készült, érdekes tanulmány az (egyenlőtlenséget közvetlenül csökkentő) átcsoportosításokra fordított, nagyobb közösségi kiadásokat az OECD-országokban a gazdasági növekedéssel hozta összefüggésbe, noha e kapcsolatot nem vizsgálta.²³

Mint említettük, néhányan felvetették, hogy összefüggés van az átcsoportosítások útján megteremtett, viszonylagos egyenlőség és az emberi tőke fejlesztése révén elért növekedés között. Mások a termelő beruházások helyett inkább olyan társadalmi kiadások csökkenésére mutattak rá, mint a bűncselekményekkel, a városi ártalmakkal, a peremhelyzetűvé vált népesség termelési képességének veszteségeivel és a szükséges védelemmel (rendőrséggel, börtönökkel) kapcsolatos költségek. Bár nyilvánvaló, a jövedelemegyenlőtlenség társadalmi költségeinek terhe és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat kutatása még gyerekcipőben jár, a kutatásokról készült tanulmányok azonban nagyon egyértelmű

²² *Literacy in the Information Age (Műveltség az információ korában)*, OECD és kanadai statisztika, 2000.

²³ Paul Cashin: „Government Spending, Taxes and Economic Growth” („Állami kiadások, adók és gazdasági növekedés”), az IMF WP/94/92. sz. munkatanulmánya, 1994., www.imf.org

összefüggéseket mutattak ki az egyenlőtlenség (nem csupán a szegénység) és a rossz egészségi állapot között, arra utalva, hogy az egyenlőtlenséget csökkentő átcsoportosítások mérsékelhetik az egészségügy közösségi és magánkiadásait. Bármilyen irányú is az oksági összefüggés, egyértelmű, hogy az átcsoportosításokra és a közösségi szolgáltatásokra szánt ráfordítások szintje a nemzeti jövedelemmel együtt emelkedik, s ez vagy arra utal, hogy a közösségi kiadások elősegítik a növekedést, vagy arra, hogy a gazdagabb társadalmak szívesen választják a piacon kívül a nagyobb egyenlőséget és biztonságot.

Egy másik, viszonylag újkeletű tétel, hogy a növekedést kedvezően befolyásolja a társadalmi bizalom és az együttműködés (társadalmi tőke) magasabb szintje.²⁴ Ám az együttműködés és a növekedés összefüggéseit megint csak nem határozták meg közelebbről. E tanulmány következő része megkísérel értelmezni néhány, a társadalmi együttműködés színvonalára alapján készült ország-összehasonlítást.

(E) *A társadalmi együttműködés mint a munkahelyteremtés és a gazdasági növekedés alkotóeleme*

Mint korábban megjegyeztük, a munkaerő-piaci szabályozás a bérkülönbségek szűkítésére és az alacsonyabb keresetű dolgozók fizetésének emelésére törekszik, így csökkentve az álláspiac által közvetlenül előidézett jövedelemegyenlőtlenséget. A növekedésre, a munkahelyteremtésre és a termelékenységre gyakorolt hatások napirenden vannak; s az érvelés itt úgy szól, hogy az egyenlőség terén elért eredmények a bizalom és az együttműködés révén tartják fenn a növekedést.

Míg a munkaerőpiac „merevségét” gazdasági eredménytelenségéért széles körben támadások érték, a kollektív alku és a foglalkoztatási elvárások – megkönnyítve a munkaerő alkalmazkodását a változó piaci feltételekhez, és megőrizve a magánbefektetések jövedelmezőségét – „hatékony” eredményeket hozhatnak a bérkiegyenlítés és a termelékenység-növelés terén.

Az utóbbi néhány esztendőben az OECD *Foglalkoztatási kilátások* című, éves kiadványa alapos bizonyítékot szolgáltatott ebben a kérdésben, értelemszerűen bírálva az 1995-ben a munkahelyekről készült, nagy hatású OECD-tanulmányt. Az 1997-es *Foglalkoztatási kilátások* például tartalmazott egy terjedelmes tanulmányt, amely nem talált az OECD-országokra érvényes kölcsönös kapcsolatot a kollektív alku köre – vagy a szakszervezetek súlya – és a gazdasági teljesítmény különböző fokai között; s a *Foglalkoztatási kilátások* 1996-os és 1998-as kiadása olyan részletes tanulmányokat tartalmazott, amelyek nem tártak fel számottevő összefüggést az alku vagy a minimálbér által magasan meghatározott legkisebb bérszint és a kevésbé képzett dolgozók alacsonyabb foglalkoztatottsági ará-

24 A „társadalmi kohézió” és a növekedés összefüggéseiről szóló empirikus munkaként ld. Alberto Alesina és Dani Rodrik: *Distributive Politics and Economic Growth (Elosztási politika és gazdasági növekedés)*, NBER 3668. munkatanulmány, 1991.; Stephen Knack és Philip Keefer: „Does Social Capital Have An Economic Payoff?” („Hoz-e gazdasági eredményt a társadalmi tőke?”), in: *Quarterly Journal of Economics*, 112. kötet, 4. sz., 1997. november.

nya között. Más szavakkal: a nagyobb igazságosságnak nem volt foglalkoztatottságban vagy gazdasági hatékonyságban megfizetendő ára.

Bőséges irodalom dokumentálja a kollektív alku, a szakszervezeti képviselet, valamint a foglalkoztatás ágazati és vállalati szintű termelékenységi kívánalmainak pozitív hatásait. A kulcsfontosságú elemek között van a magasabb tőkebefektetés, a munkaerő mérsékeltebb vándorlása és ezzel együtt a cégspecifikus készségek magasabb szintje, valamint a képzési célú cégberuházások nagyobb haszna; a technológiai megállapodásokra alapozott, jobb munkahelyi együttműködés, munkaszervezés, munkafeltételek és egyebek. A legfontosabb Alan Blinder amerikai közgazdász *Paying for Productivity (Megfizetjük a termelékenységet)* címmel a Nemzeti Gazdaságkutató Iroda számára írt tanulmánya, amely kimutatta, hogy az új technológiából adódó termelékenységi előnyök alapvetően a munkahelyi együttműködéstől függenek, s ebben a jó ipari kapcsolatok is kulcsfontosságúak.

Az ILO (Nemzetközi Munkaügyi Szervezet) 1995-ös *Foglalkoztatási világgelentésének* 4. része tartalmazza a növekedés és a munkahelyteremtés érdekében előírt munkaerő-piaci dereguláció gondolatának átfogó cáfolatát, kiemelve a foglalkoztatási stabilitás és a munkahelyi szintű, „funkcionális rugalmassághoz” szükséges, megállapodáson alapuló munkahelyi párbeszéd fontosságát. A jelentés elismeri: kedvező dinamikát teremt, ha a szakszervezetek kizárják a vállalati és az ágazati versenyképességhez alacsony béreken át vezető utakat, s az újszerűbb, kifinomultabb termékek és szolgáltatások révén kikényszerítik a termelékenység emeléséhez szükséges befektetéseket a tőke, az innováció és a képzés terén.

E kedvező hatások tükrözik a tényt, hogy a vállalati és az országos szintű alku érdekek egyfajta elhatárolásáról folyik. Miközben a szakszervezetek elvárják a termelékenység javulásának előnyeiből való részeseledést, a béralku szükségképpen a versenyhelyzetet fejezi ki, amellyel a cégeknek szembe kell nézniük, s amely szükségessé teszi, hogy a jövőbeli növekedés elérése érdekében erőteljes magánberuházásokra vállalkozzanak.

A munkanélküliek számára kidolgozott, jó jövedelembiztosítási programok állítólagos fékező hatásait jelentősen túlbecsülik, és a munkanélküliségi biztosítás „bőkezű” járadékairól bebizonyosodott, hogy mérséklik a szegénységet, a jövedelemegyenlőtlenséget, és megkönnyítik az eredményes álláskeresést.²⁵ Ráadásul a szakszervezetek és a kormányok számos, „nagyvonalú” munkanélküliségi biztosítási rendszerrel rendelkező országban támogatják az aktív munkaerőpolitikát, amelyben a munkára való felkészítés, az oktatási és képzési szabadsághoz való jog, az átképzés és jó munkahelyek közvetlenül állástalanok számára való létrehozása hangsúlyosabb, mint a hosszú távú, „passzív” segély. (Azaz a társadalmi kárpótlás melletti, hosszú távú munkanélküliség sok európai országban csakugyan szerencsétlenség.)

²⁵ Lars Osberg: „Unemployment Insurance and Unemployment Revisited” („Munkanélküliségi biztosítás és ismétlődő munkanélküliség”) in: Lars Osberg és Brian MacLean (Eds.): *The Unemployment Crisis: All for Naught (A munkanélküliségi válság: mindent a semmiért)*, McGill-Queen's University Press, 1996.

A munkaszabályozás és a képzési programok közösségi beruházásainak magas szintjét joggal tekintették a jó foglalkoztatottsági teljesítmény kulcsfontosságú alkotóelemének Svédországban a virágkor idején, majd utóbb, az 1990-es években határozottan hasonló irányba tartó Dániában és Hollandiában. A német típusú, „passzív” járadékrendszertől a hosszú távú munkanélküliség elhárítására szánt, svéd típusú, „aktív” munkaerő-piaci politika felé elmozdulva különösen Dánia terjesztette ki nagymértékben e programjait az 1990-es években. A fiataloknak ténylegesen normál bérezésű, államilag támogatott munkát vagy valóságos munkaalkalmomhoz segítő képzési pozíciót szavatoltak.²⁶

Hollandiában a hosszú távú munkanélküliségi juttatások bizonyos megkurtításait az ifjúság számára az iskola és a munka közötti sikeres átmenetet biztosító, aktív munkaerő-piaci programok kiterjesztése kísérte, ami a fiatalok körében nullához közeli munkanélküliségi arányhoz vezetett. Az 1990-es években Hollandia is jelentősen kiterjesztette az olyan peremhelyzetű csoportok foglalkoztatásának állami támogatását, mint az idősebb, tartósan munkanélküli, rokkant dolgozók, akiket a közösségi és a magánszektor munkáltatóinál helyeztek el.²⁷

Hollandiában és Dániában a politika tudatosan áttért a munkanélküliek hosszú távú járadékellátásáról az államilag támogatott munkahelyteremtésre, a képzésre és a peremhelyzetű dolgozók jövedelemtámogatására.²⁸ A munkanélküliséget és a hosszú távú járadékokat érintő társadalombiztosítási reformokról mindkét országban háromoldalú tárgyalások folytak, és a szakszervezetek a társadalombiztosítási rendszerek irányításának aktív részesei. Röviden: a reform az aktívabb politika irányába mutatott, de a járadékok közvetlen megkurtítása korlátozott volt. A legtöbb megfigyelő egyetért azzal, hogy Hollandiában és Dániában (s különösképpen az előbbiben) a kollektív alku biztosította a rész- és a rugalmas munkaidő – így a hétfélig munka és a változatosabb műszakok – arányának növekedését, miközben megőrizte a minimumfeltételek magas alsó értékeit is. A részmunkaidősök ugyanolyan órabért és juttatásokat kapnak, mint a teljes munkaidőben dolgozók, és a „hívásra” végzett alkalmi munka igen kivételes. Bár a rövid távú foglalkoztatási szerződések megengedettek, időtartamuk korlátozott – így az ideiglenesen alkalmazott dolgozók viszonylag gyorsan megszerezhetik az állandó státust. A nem szokványos időtartamú munka társadalmi és gazdasági jelentősége tehát ezekben az országokban igencsak más, mint az USA, az Egyesült Királyság és Kanada liberális munkaerőpiacain, ahol az állandó, teljes munkaidőben (megszokott rendben) dolgozók és az ideiglenesen vagy

26 Ld. Madsen, 5. fejezet.

27 Ld. Jelle Visser és Anton Hemerijk: *A Dutch Miracle: Job Growth, Welfare Reform and Corporatism in the Netherlands (Holland csoda: több munkahely, jóléti reform és társulások Hollandiában)*, Amsterdam University Press, 1997.

28 Peter Auer: *Employment Revival in Europe: Labour Market Success in Austria, Denmark, Ireland and the Netherlands (Éledő foglalkoztatás Európában: munkaerőpiaci siker Ausztriában, Dániában, Írországon és Hollandiában)*, ILO, Genf, 2000. Az ILO mindezen országokról részletes esettanulmányokat is közreadott, amelyek elérhetők a www.ilo.org címen, az Employment and Training Papers (Foglalkoztatási és képzési tanulmányok) címszó alatt.

részmunkaidőben (nem szokványos rendben) foglalkoztatottak jövedelme, juttatásai és jogai között meglehetősen nagy eltérés van.

A lényeg az, hogy a szabályozott munkaerőpiac jobban kedvez a bérek, a juttatások és a munkafeltételek egyenlőségének, de nem szükségképpen kell jelentős – a munkaerőpiac merevségében kifejezett – árat fizetni érte. Könnyen lehetséges, hogy a munkaerőpiac a nagy fizetésbeli különbségek léte nélkül is rugalmasan alkalmazkodik a változó feltételekhez. Az európai foglalkoztatási sikerekről szóló ILO-tanulmányok egyik kulcsfontosságú következtetése, hogy egyszerre sikerült a munkaadók számára a rugalmasságot és a munkavállalók számára a biztonságot megteremteni. A pontos feltételek megállapodás szerinti rendezése változatos, de a lényeg az, hogy a rendezésről megállapodnak, és azt mindkét oldal támogatja.

Makrogazdasági, társadalmi szinten – ahogy az ILO és az Európai Bizottság látta – az országos bérmegállapodások és egy „új egyesülési elv” voltak a legfőbb okai több kisebb, európai ország (Írország, Dánia, Hollandia és Ausztria) viszonylagos foglalkoztatási és növekedési sikereinek. A fő érv az volt, hogy az erős munkaerő-piaci intézmények nem szükségképpen vezetnek ahhoz, hogy megszűnjék a makrogazdasági és a versenyfeltételeket befolyásoló és a szükséges, ágazatok közötti munkaerő-áramlást akadályozó, országos bérek alkalmazhatósága, illetve az, hogy ez a kereslet fenntartásában még mindig fontos szerepet játszon.

Néhány kisebb, európai ország 1990-es évekbeli gazdasági sikeressége elsősorban a bérek mérséklésének köszönhető. Hollandiában, Írországban, Dániában és Ausztriában a szakszervezetek és a munkaadók az alku során tudatosan arra törekedtek, hogy fenntartsák az állami cégek jövedelmezőségét, s ezzel növeljék a foglalkoztatottságot, és új beruházásokat nyertek el. Hollandia és kisebb mértékben Dánia esetében az előírt munkaidő csökkentése jobbra megállapodás része volt, és szerepet játszott a munkahelyek számának nagyarányú növekedésében. Mindezekben az országokban a kollektív alku alapján kötött megállapodások fenntartása és a jó foglalkoztatási követelmények – az ésszerűen bőkezű jóléti államok megőrzésével együtt – értelem szerűen a megszokott gyakorlat részei voltak. A bérek mérséklésére – nem a reálbérek növekedésének kárára – a munkahelyteremtés, valamint a bér- és jövedelemegyenlőtlenység alacsony szintjének megtartása fejében került sor.

A gyáripari szektorban – amelyben a nemzetközi összehasonlításokhoz a legkövetkezetesebb és legmegbízhatóbb adatok állnak rendelkezésre – nyilvánvaló, hogy a szabályozott munkaerőpiac következtében a termelékenységtől függő, méltányos bérnövekedésre került sor.

A 12. táblázat a gyáriparra vonatkozóan egységnyi munka költségeinek átlagos, évi növekedési rátájáról szolgál adatokkal. Pozitív szám jelzi, ha a nominális órabér az egyórai reálhozamnál gyorsabb ütemben nőtt. Mint a táblázat mutatja, az Egyesült Államokban a bérek a termelékenységgel összefüggésben mérsékelten emelkedtek, és ugyanez érvényes Hollandiára, Dániára, valamint Svédországra is. Egységnyi munka költségeinek növekedése sokkal gyorsabb volt az Egyesült Királyságban (ahol ezt a valuta jelentős leértékelődése ellensúlyozta, mikor Nagy-Bri-

tannia kilépett az ERM árfolyam-lebegtetési mechanizmusból), valamint Németországban is.

12. táblázat *Bérek*

A munka költségeinek versenyképessége a gyár- iparban (1990–98)	USA	Kanada	Egyesült Király- ság	Német- ország	Hollan-	Dánia	Svéd-
Egységnyi munka költségeinek átlagos, évi változása ¹	0,2	0,7	2,8	1,3	-0,5	0,2	-0,4
A reálórabér átlagos, évi változása az üzleti szférában ¹	0,4	0,4	0,8	1,8	0,6	n. a.	0,3
Egy munkavállalóra számított reálbér átlagos, évi emelkedése ²	0,5	1,0	0,3	1,2	0,3	1,5	1,3

n. a.: nincs adat

¹ Az USA Munkaügyi Statisztikai Irodája, fogyasztói árindexszel csökkentett óraber

² OECD: *Economic Outlook (Gazdasági kilátások)*, Melléklet, 12. és 16. táblázat

A 12. táblázat második adatsora az országos fogyasztói árindexszel csökkentett gyáripari óraber-növekedést mutatja. Figyelemre méltó, hogy a reálóraber-növekedés Németországban – és kisebb mértékben az Egyesült Királyságban – számottevően nagyobb, mint a többi államban. Az üzleti szféra egy munkavállalóra számított reálbér-növekedése ugyancsak jelentősen nagyobb Németországban, mint az Egyesült Államokban, bár nem nagyobb mértékű, mint Dániában vagy Svédországban. (Sajnos, ez az adat nem tükrözi a ledolgozott órákat.)

Az 1990-es években az Egyesült Államokban a termelékenység növekedése a gyár- és az üzleti szektor egészében jelentősen magasabbra szökött, mint a reálbéreké. Miközben több oka van annak, hogy a fogyasztói árak által csökkentett bérek miért maradhatnak el a termelői árak által csökkentett eredménynövekedés mögött, a tények azt mutatják, hogy az 1990-es években a vállalati profitráta és nyereségrészesedés az Egyesült Államokban erőteljesen emelkedett, s a növekedés gyümölcseinek aránytalanul nagy része az üzleti profitba olvadt.

Az Egyesült Államokban az adózás előtti vállalati profitráta (egy dollárnyi befektetett tőkére jutó értéktöbblet) 1997-ben 10,4 százalék volt – magasabb, mint bármely üzleti ciklus csúcserőke 1959 óta; a vállalati szektorban szerzett jövedelem tőkerészesedése pedig 21,6 százalékra rúgott – ami csaknem azonos az 1959-es szinttel, és jelentősen meghaladja az 1989-ben elért 18,4 százalékot.²⁹ Egyszerűbben szólva: a dolgozók igen csekély – magasabb bérekben kifejeződő – hasznát látták a hosszan tartó

²⁹ L. Mishel, J. Bernstein és J. Schmitt: *The State of Working America 1998–99. (A dolgozó Amerika állama 1998–99.)*, Economic Policy Institute és Cornell University Press, 1999., 65–70. old.

amerikai növekedésnek, bár 1997-től valamelyest emelkedett a rosszul fizetett dolgozók bére, és a munkanélküliség nagyon alacsony szintre csökkent.

Mivel adott a tőke nemzetközi mobilitása és számos ágazatban a piacokért folyó, intenzív verseny, nyilvánvaló kényszerek éreztetik hatásukat a nemzeti cégek és iparágak viszonylagos versenyképességének megőrzése érdekében. Ebben az összefüggésben láttuk Hollandia és Dánia – álláshelyszám-, termelékenység- és eredménynövekedési ráta elérésében testet öltő – viszonylagos sikerességét; miközben a magánbefektetések meglehetősen erőteljes arányának fenntartása bizonyos mértékben azzal magyarázható, hogy a reálbér-emelkedés olyan szinten valósult meg, amely elégséges az erős üzleti beruházások megőrzéséhez. A dolgozói szervezetek kollektív döntése mindkét országban az volt, hogy az alku során elsőbbséget kell adni a munkahelyteremtésnek és a növekedésnek. Miközben az „új egyesülési elv” alkalmanként vitát kavart, meg kell jegyeznünk, hogy a teljes foglalkoztatottság és az alacsony infláció 1950-es évektől az 1970-es évekig tartó aranykorában a szakszervezetek – a teljes foglalkoztatottság megőrzése és a beruházások révén ösztönzött növekedés érdekében – olyan bérekről kötöttek megállapodást, amelyek csaknem megfeleltek a termelékenységnövekedésnek.

Összefoglalva: jó okunk van azt hinni, hogy fontos és pozitív összefüggés van a viszonylagos egyenlőség és a munkaerőpiac szerveződésével azonos úton haladó gazdasági növekedés között. A kollektív alku széles köre – a foglalkoztatási követelményekkel kiegészülve – az alacsony bérű munka csekély elterjedtsége mellett nagyobb béregyenlőséget teremt. Ez – a termelékenység hozamának tisztességes megosztására alapozva – munkahelyi szinten megteremtheti a bizalom és az együttműködés légkörét. A szakszervezetek azt is választhatják, hogy az alku során inkább a munkahelyteremtést, mint a már alkalmazásban állók béremelését részesítik előnyben – ahogy néhány ország esetében meg is történt. Az 1990-es években Hollandiában és Dániában ezt tették – a bérek mérséklését a munkaidő csökkentésével és megállapodás szerinti rugalmassá tételével vegyítve –, s ez segített is álláshelyeket létrehozni.

Végül: a konstruktív munkairányítási kapcsolatok segíthetnek fenntartani a széles társadalmi konszenzust a társadalompolitika és a munkaerő-piaci politika kérdéseiben. Ez a helyzet Hollandia esetében, ahol a háromoldalú (munkaadói–munkavállalói–kormányzati) Szociális és Gazdasági Tanács véleménye rendkívül fontos a társadalompolitika fejlesztésében – beleértve a jövedelemtámogatási programok tervezésével és fejlesztésével kapcsolatos ügyeket is. Általában véve a konszenzusos döntések politikai természetűekké válnak; az egyetértés hiánya pedig viszonylag ritka.

Hasonló s egyben különböző konszenzusépítő intézmények más kisebb, sikeres európai országokban is vannak. Írországban például nem kormányzati szervezetek egészítik ki a háromoldalú folyamatot. A képzési és az aktív munkaerő-piaci politika kérdéseivel olyan fórumokon igyekeznek foglalkozni, melyeken az intézményi tervezés várhatóan teremt bizonyos egyensúlyt a társadalmi igazságosságért és a gazdasági hatékonyságért érzett aggodalmak között, a munkaerő-piaci és a szoci-

álpolitika társadalmi és gazdasági szempontból egyaránt jelentős kérdéseiben. Sem a konszenzus, sem az egyensúly nem garantált, s a háromoldalú megállapodás konfliktus vagy rosszakarat következtében meghiúsulhat – ahogy Hollandiában történt az 1980-as évek elején. A lényeg azonban az, hogy a társadalmi együttműködés egyes országokban igen eleven maradt, és úgy tűnik, hogy – mint néhány kisebb országban láttuk – a növekedés és a társadalmi igazságosság nehezen megragadható kombinációjának megteremtésében fontosabb tényezővé vált.

V. Mi a helyzet a globalizációval?

Nyilvánvaló, hogy az utóbbi 25 év folyamán a világgazdaságban mélyreható változások mentek végbe: a verseny erőteljesebbé válása és az integráció fokozódása a fejlett ipari országok között; néhány fejlődő ország részesedése a megnövekedett ipari piacból, „Északon” a költségek versenyének néhány iparágra, valamint a dolgozókra nehezedő következetes nyomásával; a globális kapitalizmus területi kiterjedésének növekedése az egypárti, tervutasításos rendszerek összeomlása és a harmadik világ gazdasági nacionalizmusa következtében; a világ pénzpiacainak erőteljes növekedése; a valódi multinacionális cégek és termelési hálózatok megjelenése; továbbá az olyan, a szabadpiaci politikák népszerűsítésére és erősítésére felhatalmazott, nemzetközi intézmények megerősödése, mint a WTO (Világkereskedelmi Szervezet) és az IMF (Nemzetközi Valutaalap).

Egy klasszikusabb értelemben liberális, globális közgazdaságtan megjelenése megváltoztatta a politikai vita feltételeit. A háború utáni aranykor idején a legtöbb országban meglehetősen széles egyetértés alakult ki a piac által kiváltott egyenlőtlenség progresszív adókkal és szociális célú átcsoportosításokkal való mérséklése érdekében, és a szabályozottabb munkaerőpiac is támogatást élvezett.

Az érvek azonban egyre inkább arról szóltak, hogy a szabályozott munkaerőpiacok és a bőkezű jóléti államok a növekedés és a gazdasági hatékonyság útjában állnak. Az 1970-es évek stagflációs válságát és ugyanezen időszak termelékenységének lassulását a túlszabályozottság és a „rugalmatlan” munkaerőpiacok számlájára írták. A magasabb tőkemegtérülési rátákon és az üzleti bizalmon alapuló több befektetést a növekedés kulcsának, továbbá – az alacsony infláció, a rugalmas munkaerőpiac, az állam igen korlátozott gazdasági beavatkozása, a tőke és a magas jövedelműek alacsony adóztatása, valamint a mérsékelt munkanélküli-járadékok mellett – még magas munkanélküliség árán is a legbiztonságosabbnak tekintették.

Az érvelés úgy hangzott, hogy a változás nem csupán kívánatos, hanem elkerülhetetlen is. A világméretű verseny újonnan elszabadult erői kitarítottak a munkaerőpiaci szabályozás vagy a jövedelmek progresszív – mindenekelőtt magas, a versenyképesség és a beruházások elvesztéséhez, a tőke meneküléséhez vezető adók révén működő – újraelosztásának meghiúsítása mellett.

A társadalmi igazságosság szószólóinak bizonyos nehézségeik adód-

tak, amikor a gyorsan változó körülmények közepette következetes választ kívántak adni a klasszikus liberális gazdasági alapelvek újrafogalmazására. A teljes foglalkoztatottságot és stabil növekedést biztosítani hivatott, tisztán nemzeti makrogazdasági politika mozgásterét bizonyos mértékben csökkentette a szoros tőkepiaci és kereskedelmi integráció. A tőkemobilitás és az olyan szerkezeti változások, mint a foglalkoztatás elmozdulása a szolgáltatások és a kisebb, szakszervezettel nem rendelkező cégek felé, csökkentette a szervezett munka erejét és befolyását az alku és a politika terén egyaránt, s ez védekező helyzetet eredményezett a jóléti állam meglévő intézményeivel kapcsolatban. Az 1980-as évek nagy részében és az 1990-es évek kezdetén a politika áttért a „szabad piac” hitére.

Ebben az összefüggésben a globalizáció néhány bírálója azzal érvelt, hogy a globális pénz- és tőkepiacok véglegesen a jövő nélküli múltba utalják a teljes foglalkoztatottságot, erős szakszervezeteket és bőkezű jóléti állami intézményeket, mivel aláássák a jövedelmezőséget, és a befektetések elvesztéséhez vezetnek. A WTO, valamint más kereskedelmi és befektetői megállapodások ellenállhatatlan nyomással indították lefelé a bérek, a munkafeltételek, a szociális elvárások és egyéb harmonizációját. Sokkal egyszerűbben: a politikai paletta mindkét oldala egyetértett abban, hogy a szabályozottságtól megszabadított globális kapitalizmus a szabadpiaci modellhez való egyre szorosabb alkalmazkodásra kényszeríti az államokat és a társadalmakat; valamint abban is, hogy ebben az új összefüggésben azoké az államoké és társadalmaké lesz a siker, amelyek a legalaposabban magukévá teszik e modellt. E tétel bizonyosságként gyakran idézik az amerikai „új gazdaság” állítólag nyilvánvaló sikerét az 1990-es években, és az amerikai modell főbb vonásainak átvételére ösztökélik az országokat.

Mindazonáltal centrista, kereszténydemokrata és szociáldemokrata pártok a kontinentális Európa sok országában hatalmon vagy változó-kony koalíciókban a hatalom közelében maradtak, s tartózkodtak a kollektív alku szerepének közvetlen támadásától vagy a társadalombiztosítás és az újraelosztó jóléti állam alapvető megkérdőjelezésétől. Mint fentebb megjegyeztük, a dolgozók többségére kiterjedő, országos és ágazati béralku megmaradt; a háromoldalú „társadalmi alku” néhány országban megőrizte jelentőségét a jövedelembiztonsági és társadalombiztosítási politika meghatározásában, más országokban pedig újjáéledt. Elmozdulás nem csupán a szabad piac, hanem a teljes foglalkoztatottság helyreállítása felé is létrejött és pedig a társadalmi együttműködés és aktív munkaerő-piaci politika által generálva. Mindezek eredményeképpen a fejlett ipari országok között mély társadalmi-gazdasági különbségek maradtak. A növekedés és az igazságosság közötti új egyensúly keresésének az 1990-es években még a legliberálisabb országokban is voltak jelei.

A globális gazdaságban a teljes foglalkoztatottságra törekvő politikának természetesen vannak fontos akadályai is, legalábbis mindaddig, amíg nagy a makrogazdasági politika és a nagyobb gazdasági tömörü-

lések közötti devizaárfolyamok nemzetközi koordinációja, továbbá szigorúan szabályozott és ellenőrzött a nemzetközi pénztőke áramlása.³⁰

Ami a nemzetközi versenyképesség korlátait illeti, csakugyan igaz, hogy a nagyobb piaci integráció és az új tőkét létrehozó beruházások felerősödött nemzetközi áramlása erősíti a mozgékony vállalkozások alkupozícióit, és nehezíti a jövedelmek országos szintű újraelosztását. De akad néhány fontos fenntartás, amely segít megmagyarázni, miért lehet nemzeti szinten még mindig bőséges tere a választásnak.

Ami fontosabb: a világgazdaságot még mindig a fejlett ipari országok uralják; a kereskedelmi forgalom és a beruházások áramlása jobbra még mindig a nagy tömörüléseken belül zajlik. Az észak–déli kereskedelem általános szintje a világkereskedelem egészéhez és az iparosodott országok GDP-jéhez viszonyítva alacsony és termékekben számolva többé-kevésbé kiegyensúlyozott – jóllehet a délről származó áruk munkatartalma sokkal nagyobb, mint az északról délre szállított eszközöké.³¹

A legtöbb tanulmány arra a megállapításra jutott, hogy a megnövekedett észak–dél kereskedelem – különösen a munkaigényes cikkek gyártásában – negatív hatással van a kevésbé szakképzett dolgozók bérére; a nagyobb kereskedelmi forgalom és a nemzetközi verseny pedig a felgyorsult technológiai változások következtében munkahelyek elvesztésével jár. Mindamellet a legtöbb tanulmány úgy találja, hogy az amerikai béregyenlőtlenségek elmúlt 20 évben bekövetkezett növekedésének csupán 10–20 százaléka írható a kereskedelmi bővülés és a politika által befolyásolt belföldi tényezők jóval nagyobb hatásának számlájára.³²

A globalizáció béreket és szociális elvárásokat leszorító versenynyomása szélsőséges is lehet. A kanadai dolgozókat például sokkal közvetlenebb és erőteljesebb nyomás kényszeríti összhangba az amerikai, mint az igen alacsony mexikói szinttel. Európa esetében Németország és Franciaország viszonylag magas munkaügyi és szociális szintje nagymértékben korlátozta a szakszervezetekre és a társadalmi újraelosztásra irányuló versenynyomást az olyan országokban, mint Svédország, Dánia és Hollandia. Ráadásul a nemzetközi versenynek erőteljesen kiszolgáltatott ágazatokban – bár a bérköltségek és az adók természetesen számítanak – a magas termelékenység ellensúlyozni képes a magas béreket, juttatásokat és a társadalombiztosítási kiadásokat.

Ha nem így volna, Németország útja a világ legmagasabb ipari béreivel inkább gazdasági zsákutca lenne, mint igen sikeres, nagy kereskedelmi többlettel rendelkező gazdaság. Noha a költségek nyilvánvalóan fontosak, a verseny ma nem annyira az alacsony költségeket, mint az újszerű, jó minőségű termékeket és szolgáltatásokat érinti, azokat a tényező-

30 Az aktív makrogazdasági politika korlátainak és lehetőségeinek részletes és kiegyensúlyozott kifejtését ld.: Dean Baker, Gerry Epstein és Robert Pollin (Eds.): *Globalization and Progressive Economic Policy (Globalizáció és progresszív gazdaságpolitika)*, Cambridge University Press, 1999.

31 Ld.: Paul Hirst és Grahame Thompson: *Globalization in Question (A vitatott globalizáció)*, Polity Press, 1999.

32 Richard Freeman és Lawrence Katz: „Rising Wage Inequality: The United States vs Other Advanced Countries” („Növekvő béregyenlőtlenség: az Egyesült Államok és más fejlett országok ellentéte”) in: Richard Freeman (Ed.): *Working Under Different Rules (Munka különböző szabályok szerint)*, Russell Sage Foundation, New York, 1993.

TANULMÁNYOK

ket, amelyek feltételezik az árprémiumot, valamint a magas bérek és szociális elvárások fenntartását.

Ez innovációt és magasan képzett dolgozókat követel – a tudásalapú gazdaság döntően az emberi tőke felhalmozásától függő, kulcsfontosságú alkotóelemeiként.

Ezenkívül figyelembe kell venni, hogy csupán a dolgozók kisebbsége áll alkalmazásban magas szintű nemzetközi versenynek közvetlenül kitett ágazatokban, alacsony bérekkel és szűkös szociális ellátásokkal magára hagyatva a versengésben. A szolgáltatóipar kiszolgáltatottsága a legtöbb esetben sokkal kevésbé közvetlen, máskor pedig kiszolgáltatottságról egyáltalán nincs is szó.

Elvben a béreket és a szociális körülményeket lefelé szorító, az intenzívebb nemzetközi versenyből és a tőke erősebbé vált alkupozíciójából adódó nyomás regionális és nemzetközi szinten közös fellépéssel elhárítható. Az Európai Unió szociális dimenziója túlzott lehet ugyan, de néhány közös követelményt a foglalkoztatási és munkafeltételek figyelembevételével állapították meg. A munkaügy és a szociálpolitika terén a vállalkozói, a szakszervezeti és a kormányzati oldal között az egész EU-ra kiterjedő társadalmi alku folyik; és az európai integráció – számos szakszervezeti és más politikai vezető szemében – jobbára az egyenlőségre törekvő európai társadalmi modell megőrzését és megújítását fejezik ki.

Emellett az EU-ban (és voltaképpen az OECD-ben is) vannak kezdeményezések, amelyek – a vezetéstől az adóalap egyfajta lemorzsolásáig – a versenynyomás megfékezésére irányulnak.³³ Az EU nemrégiben azt szorgalmazta, hogy Írország módosítsa a közvetlen külföldi befektetések különösen nagyvonalú adókedvezményekkel való ösztönzését, és szigorúan vegye figyelembe az unió közös adószabványait.

A nagyobb fokú integráció okán bármely esetben a progresszív adóátcsoportosítás rendszerek végéről beszélni annyiban túlzás, hogy a jövedelmek – adók és átcsoportosítások révén működő – újraelosztása sokkal inkább az állami költségvetés kiadási, mint bevételi oldalától függ. (A skandináv országok adórendszere még az úgynevezett aranykorban sem volt jelentősen progresszívabb, mint a liberális államoké. Az adózott jövedelmek nagy kiegyenlítetttsége elsődlegesen inkább a teljes foglalkoztatottság, a kis béregyenlőtlenségek és a kiterjedt jövedelemátcsoportosítási rendszer, mintsem a meredeken progresszív jövedelemadóztatás eredménye volt.)

Összegezve: fontos kiegyenlítő erők közrejátszása miatt túlzó az érvelés, miszerint az „új, globális gazdaság” szűk mozgásteret, vagy még azt sem biztosít az egyenlőségi célok követéséhez.

³³ Ld. *Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue (Ártalmas adóverseny: egy felvetődő globális kérdés)*, OECD, 1998.

VI. Következtetés

Néhány kisebb európai ország – mindenekelőtt Dánia és Hollandia – nemrégiben szerzett tapasztalataiból levonható, középponti következtetés az, hogy a mai, globális kapitalizmusban a viszonylagos gazdasági siker a továbbra is meglévő, relatív jövedelemegyenlőség ellenére – vagy éppen annak következtében – még mindig elérhető.

Ezek az országok széles körre kiterjedő kollektív alkuval, az egyenlőségre jobban törekvő bérszerkezettel és viszonylag egyenlő nemzeti-jövedelem-elosztással rendelkeznek. Mint fentebb hangsúlyoztuk, az Egyesült Államokétól, Kanadától és az Egyesült Királyságétól nagyon különböző társadalmakról van szó, amelyek sokkal vonzóbbak azok szempontjából, akik az egyenlőség és a szolidaritás céljait nagyra értékelik. Az egyenlőtlenség és a bizonytalanság az 1990-es években – a jóléti állami programok és az adórendszerek bizonyos reformjai ellenére – nem növekedett számottevően. Ezek az országok elérték a foglalkoztatottság nagyarányú növekedését, az alacsony munkanélküliséget, valamint a termelékenység és az egy főre jutó GDP olyan magas növekedési rátáját, amely megegyezik az amerikaival, vagy meg is haladja azt.

Mindkét említett ország igen exportorientált; a regionális (európai) és a világgpiacba magas fokon integrálódott. Az 1990-es évek nemzetközi versenyében társadalmi megállapodások útján, a munkaidő csökkenésével együtt sikerült megőrizniük a reálbérek növekedését, és fenntartaniuk az általánosan jó munkafeltételeket. A „rugalmasságról” megegyeztek, de a tisztességes normákat megtartották; az egyenlőtlenségnek és az alacsony bérű munkának határt szabtak. Legalább annyit bizonyítottunk tekinthetünk, hogy a szabályozott munkaerőpiac nem vált a magas termelékenység és a minőségi termelés akadályává; és az az érvelés is alátámasztható, hogy a fejlett jóléti állam, valamint a kollektív alku elősegíti a magas termelékenységet.

Megfontolandó, milyenné válhatott volna Kanada, ha úgy döntünk, hogy az Egyesült Államok helyett inkább Dániával versengünk, és ezt sikeresen tettük volna. A GDP-arányos állami kiadások és az adók szinte meghaladhatnák az 50 százalékot, módot adva a jövedelemátcsoportosítási programok és a közösségi szolgáltatások óriási mértékű kiterjesztésének. A kollektív alku köre megduplázódna, az alacsony bérű munka gyakorlatilag eltűnne, a keresetmegoszlás legfelső és legalsó értéke közötti olló a minimálisan 4:1-es arányról 2:1-esre szűkülne. A gyermekszegénység úgyszólván megszűnne, és a háztartások jövedelemegyenlőtlensége hatalmas mértékben csökkenne. Emellett – ha a dán tapasztalatokból következtetni lehet – az egy főre jutó GDP és a termelékenység fenntartását is élvezhetnénk. Dániához hasonlatosabbá tenni Kanadát meglehetősen mélyreható társadalmi átalakulást jelentene.

Természetesen igaz, hogy Kanada nem Dánia, s hogy szoros integrálódásunk az Egyesült Államokkal az adók, a kiadások és a munkaerőpiaci szabályozás terén az EU-ban tapasztalhatónál jelentősebb harmonizációs nyomásnak tesz ki bennünket. Mégis bizonyosan felvethető, hogy egy efféle tervnek inkább politikai, mint strukturális akadályai vannak.

TANULMÁNYOK

Nincs cáfolhatatlan magyarázat arra, hogy a kanadaiak – a munkaadók, a munkavállalók és a kormányok magasabb szintű együttműködésére alapozva – miért nem tudják a munkahelyteremtést a gazdaság- és társadalompolitika előterébe állítani. Nincs cáfolhatatlan magyarázat arra, miért nem lehet a növekvő költségvetési felesleget nagyobb mértékben szociális programokra és jövedelemtámogatásokra fordítani, ha adott, hogy e befektetésektől hosszú távon nem csupán nagyobb egyenlőség, hanem a termelékenység kedvező befolyásolása is várható. Kanada sokféle értelemben nagyon különbözik a kisebb európai országoktól, de nem tagadható, hogy van mit tanulnia ezektől a pozitív munkahelyi együttműködésről, a képzési és a munkaszabályozási politikáról, a tartósan munkanélküliek érdekében új tőkét létrehozó beruházásokról, az alacsonyan képzett dolgozók jövedelemtámogatásáról stb. És valóban: e feladatok közül sokat már fel is vázoltak a politika művelői.

Egyesek – hangosan és szakadatlanul – azzal érvelnek, hogy a liberális amerikai modell a globális versenyben győzni fog, és kiszorítja a küzdőtérrel a többi modellt. De országok sorának példája nem áll összhangban ezzel az érveléssel. A nemzetközi verseny következtében valóban nyomás nehezedik az egyenlőséget megteremteni hivatott intézményekre; az azonban korántsem nyilvánvaló, hogy a legjobban a nagy egyenlőtlen-séggel és bizonytalansággal jellemezhető amerikai modell segíti elő a magas termelékenységet, valamint a jó növekedési és foglalkoztatási teljesítményt. Úgy tűnik, más országok jobb útra letek a megosztott fejlődésben, és nekünk tanulnunk kellene tőlük.

Fordította Goda Ferenc