

MAGAS ISTVÁN¹

FEJLETTSÉG, BÉREK ÉS MINIMUMOK – VALÓSÁGOS ÉS KÉPZELT NEMZETKÖZI KÜLÖNBSÉGEK

ECONOMIC DEVELOPMENT, WAGES AND WAGE LEVELS – REAL AND IMAGINARY INTERNATIONAL DIFFERENCES

Vajon lehet-e közeli realitás az egységes EU-s minimálbér, ez a politikailag különlegesen erős, tömegvonzó, régi-új idea, különösen a szegényebb kelet-európai tagországokban és persze Magyarországon? Lehet. De csak egy nem nagyon közeli időpontban. Az új EU-adminisztrációnak is kijáró optimizmust és az egységesítési gondolat politikai vonzerejét nem tagadva az alábbi írás a közgazdasági értelemben vett nehézségekre próbálja felhívni a figyelmet. Az érvelés főleg a tagországok között ma még meglévő jelentős, nemzetgazdasági szintű munkatermelékenységi differenciákkal magyarázható nominális bérkülönbségre, továbbá az egységes piacnak a munkaerő-vándorlás szempontjából érzékelhető súlyos tökéletlenségeire, valamint a közös költségvetési bért kiegyenlítő mechanizmusok hiányára koncentrál. A cikk egyúttal bemutatja, hogy bizony léteznek azért sikeres minimálbér-szabályozási modellek, sőt, irigylésre méltó, jó példák is a világban. Igaz, némelyik jó messze, például Ausztráliában.

Can the universal EU-wide minimum wage-regulation be a close future reality? If so, to what extent may current national wage levels converge? The paper argues that notwithstanding the massive and omnipresent extreme political attractiveness of the idea of the universal minimum wage, the strong economic obstacles in the way of a common regulation are still numerous. They are all difficult to get cleared in the short run. Can the EU-wide minimum wage reach the poor Central-European countries including Hungary? On one day, yes. However, only in the very distant future can existing productivity differences equalize. In addition, the present labor mobility rules do not help a rapid labor market integration, which, among other things, has efficient wage-equalizer mechanisms in place. These markets suffer from imperfection of many kinds. Yet, the paper reveals that it is not the entire lack of well-functioning and relatively fair minimum wage regimes: there are for example some good models, that maybe can be copied. True, some of them are very far, in Australia, for example.

¹ egyetemi tanár (Budapesti Corvinus Egyetem Világgazdasági Tanszék), az MTA doktora
DOI: 10.14267/RETP2020.01.17

BEVEZETŐ

Az új brüsszeli vezetés valamint az erőviszonyokat tekintve jelentősen átalakult Európai Parlament felállításával egyidejűleg az Európai Unióban számos régi gondolat került ismét felszínre. Frissül azoknak az ún. „forró” ügyeknek a listája is, amelyeket az „Európa-politika csinálók” maguk is – megszerzett mandátumuk alapján – húzó-ügyeknek tekintenek. Ilyennek minősíthető az *egységes európai minimálbérek kialakításának gondolata*, amelynek az Európai Bizottság újonnan megválasztott elnök asszonya, Ursula von der Leyen is nagy fontosságot tulajdonított már korai bemutatkozó beszédeiben is. Ha az ügy egy napon hivatalos EU-politikává nemesül, akkor kiváló eséllyel tudhat majd akár nagy tömegeket is lábba hozni. Az „egységes európai minimálbér” hívó szava – gazdag és szegény országokban egyaránt – ütősnek tetszik. Ám önmagában az nem elég, hogy a téma meglódíthatja a sok esőtől álmos brüsszeli hivatali fantáziát. Az ügy politikai sodrása csak akkor válhat igazán erőssé, ha a nettó befizető országok kormányfőit is cselekvésre sarkallja.

Amikor a folyókon a dús esőzést követő magas vízállás vagy a tengereken az emelkedő dagály egyszerre emel meg minden csónakot, az egy teljesen hétköznapi esemény. Ezt az egyszerű jelenséget, az egyetemleges és egyenletesen azonos mértékű emelést a jövedelmek tekintetében – bármennyire is szeretnénk – sajnos egyetlen modern piacgazdaság sem tudja produkálni. Az, hogy az emberiség írott történetében, a bibliai idők óta oly vágyott „egyenlőség a javakhoz való hozzáférésben” cél mindig csak ígélet maradt, azt talán aligha kell itt hosszabban taglalni. Feltehetően csak nagyon kevesek számára meglepetés, hogy ma sincs olyan ismert – a tudomány számára komolyan vehető és fenntartható – elosztási mechanizmus, amelyik ilyen eredménnyel kecsegtetne. Márpedig Nobel-díjjal vezető tudományos kutatási erőfeszítésekben sosem volt hiány [Deaton, 2016]. A több évtizedes kutatási erőfeszítésekről kitűnő áttekintést ad [Blahó-Kutasi-Magas-Szajp-Szentes, 2006], a legfrissebb nézetekről érdekes összefoglalót kínál a *The Economist* [The Economist, 2019b] hetilap. Vitathatatlan: a közgazdaságtan évszázadok óta keresi a jó, vagy a legalább kellően méltányos megoldást. Ez azt jelenti, hogy kísérletet tesz olyan fair jövedelemelosztási mechanizmusok azonosítására, amelyekben a méretében már nem elhanyagolható vagy kifejezetten nagy, jól körülírható társadalmi csoportok számára kínál méltányos megélhetést/jövedelmet. Ezek a vágyott, tisztességes jóléti-elosztási szisztémák egy nemzetgazdaságban – legalább az elvi mechanizmusok szintjén – tartósan és viszonylag egyenletesen kellene, hogy biztosítsák a minimális jövedelmek kielégítő szintű emelkedését is. Finnországban nem is olyan régen fejeződött be egy kísérlet, amely két évre 2000 embernek ún. feltétel nélküli alapjövedelmet garantált. A kísérlet azonban inkább szociálpolitikai kudarc lett, mert az „ingyen” osztott jövedelmekkel nem váltak be az eredeti, alapvetően a munkapiaci visszaintegrálódást segítő várakozások. Nem árt tehát némi óvatosság a munka nélküli alapjövedelmek dolgában.

Lehet, hogy sokak számára lesújtó a konklúzió, de mégiscsak ez a helyzet: teljesen egyenletes és időben is állandó, vagy éppen alkalmoszerű, de mindenki számára egyenlő jövedelem-emelkedés (pláne emelés) a tudomány számára – jelenleg – nem reális proposíció. Egy ilyen elosztás legfeljebb csak az egyébként változatlanul népszerű „szocialisztikus” utópiákban létezhet [Allen, 2009]. Arra is vigyázni kell ugyanis, hogy a jövedelmek az egész nemzetgazdaság átlagában mégiscsak kellő dinamikával és időben is kellően stabilan növekedjenek. Tehát ne legyen lefojtva a növekedés azáltal, hogy az egyén és vállalat is úgy gondolja, a túlzott gyarapodás „úgyis elveszik”, az adóztatás elszívja. A piacgazdaságokban rendre újratermelődő jövedelmi egyenlőtlenségeket legalább csökkenteni képes megoldás keresése azonban nem állhat le. Nehéz ugyanis lemon-

dani arról az igényről/vágyról, hogy valamilyen megélhetési minimumnak márpedig léteznie kell, és a minimumon élők is „gazdag” szegényeknek számíthatnának. Nehéz átlépni azon az elváráson is, hogy minden esetben egyúttal az egész rendszer működését segítő, de – számolva a realitással – legalábbis nem gátló jövedelemelosztásról beszélhessünk. Ilyen kipróbáltan méltányos, egyben ösztönző és távlatilag is gyarapító jövedelemelosztó mechanizmusokat azonban a tudomány a mai napig még nem ismer. Az összességében egyértelműen ösztönző, de látványosan nem méltánytalan, átlagos adóterheket „belőni” szinte már egy gazdaságpolitika-művészeti kategória: művészet ugyanis egyensúlyozni az equity and efficiency, vagyis a méltányosság és a hatékonyság mindig egymás ellen dolgozó hatásai között. Minden szempontból irigyelhető változat talán nincs is. A fejlett világban nagyon különböző adózási filozófiák és gyakorlatok működnek, meglehetősen nagy végső szórással, legalább is az adórendszer által kitermelt jövedelemegyenlőtlenségek tipikus mértékét illetően. Ezért a nemzetgazdaságok szintjén még akárcsak egy „primitív”, vagy szakkifejezéssel élve legalább valamilyen „kvázi-minimum-optimális” jövedelemelosztási sémát sem határozhatunk meg. Így még egy jó ideig bizonyosan a szociálpolitikai gyakorlat és persze a felelős kormányzatok terhe marad a „tisztos megélhetést” (elegáns angol fordulattal: „frugal comfort”) biztosító minimálbérek szintjének meghatározása, természetesen mindig a hivatalos árszínvonal függvényében. Mindenkinek, aki az adózó fehér gazdaságban bejelentett munkahelyen dolgozik, meg kell, hogy fizessék az adott országban jellemző megélhetési minimumot. Sejthető: az, hogy mi is számítson minimumnak, éles viták tárgya, tudományos értelemben nem is eléggé pontos kérdésfelvetés. Ezért is jogosnak tűnik a kérdés, vajon vannak-e a közgazdaságtanban biztos pontok, netán már jól bevált sajátos nemzeti receptek legalább a minimálbérek meghatározása terén? Ahogy az lenni szokott, vannak ugyan jól kierlelt támpontok, és többféle, viszonylag sikeres minimálbérszabályozás is létezik a világ legfejlettebb országaiban, egységes kép azonban nem rajzolódik ki, valamint mérési bonyodalmak is akadnak bőven.

ÉRTELMEZÉSI BONYODALMAK

Azt viszonylag régóta ismeri a tudomány, hogy az egyenlőtlenségek mértéke tendenciájában nő, és azt is, hogy egy bizonyos szint után kedvezőtlen, adott esetben robbanásszerű folyamatok indulhatnak el [Móczár, 2007]. De hogy ezek a kritikus szintek az egyes országok esetében pontosan hol vannak, azt nem tudjuk pontosan. Venezuelában emberek tízezrei kényszerültek az elmúlt években a napi létszükségletek megvásárlása érdekében átmenni a szomszédos Kolumbiába, az országban tombol a nyomor, holott területe a világ egyik leggazdagabb olajkincsét rejt. Ebben a hatalmas, napsütötte országban a szocializmus vagy „szocialisztikus” gazdaságpolitika nem tudott a tömegek számára jólétet emelni. Ellenkezőleg, tömegeket döntött nyomorba. Ezt a szikár és szomorú tényt használja ki Donald Trump, amikor a 2020-as elnökválasztási kampányban szocializmusról beszél demokrata ellenfelei gondolatainak lejáratására (a szocializmus az USA-ban szitokszónak számít).

A jövedelmi egyenlőtlenségek termelődése – többségi tudományos vélemények szerint – a kapitalizmus belső lényegéhez tartozik. A világ vezető gazdaságában, az USA-ban 1979-2015 között, a nemzetköziesedés és globalizálódás kiterjedt és intenzív három és fél évtizedét tekintve a jövedelmi egyenlőtlenségek egyértelműen tovább nőttek tendenciájukban is és majdnem folytonosan. Ha az egyenlőtlen eloszlás mértékét (vagyis ha a fiktív, teljesen egyenletesen terített jövedelmekhez képest a tényleges eltérés nagyságát) az ún. GINI- koefficienssel fejezzük ki – ahol a 0 jelenti a teljes jövedelmi egyenlőséget és az 1 az abszolút koncentrációt -, akkor ez a szám

az USA-ban az állami jövedelemtranszferekkel korrigált, adózás utáni, tehát zsebben maradó értéket figyelve az 1979. évi 0,35-ről 2015-re 0,45-re emelkedett. Ez nagyon nagy, majd harmadnyi (kb. 28%-os) romlás, ami évtizedenkénti 9%-os egyenlőtlenség növekedést jelent. Ezzel együtt az USA ma is igen gazdag, sőt, áhított ország, ahova igen sokan szeretnének munkavállalóként eljutni. Amerika helyi és föderális, néha ugyan merev, mégis kiszámítható intézményeit (a szervezettség, a szabálykövetés, az olajozott hivatali működés) is viszonylag könnyű megszeretni, nem csak a vonzó béreket. A látható és a láthatatlan intézmény is számít.

Ha betérünk egy boltba vásárolni, netán online vagy telefonon rendelünk, általában tudjuk, mit akarunk megszerezni: valami jót jó áron, esetleg középkegóriásat vagy éppen csúcsmárkát, de mindenképpen olyat, amit szeretnénk. Ritkán gondolunk azonban bele, hogy mi minden kell ahhoz, hogy egy-egy jó termék megszülessen, időben a polcokra kerülhessen, és főleg ahhoz, hogy azt jó áron, a tipikusan átlagjövedelemmel rendelkező fogyasztótömegek számára is elérhetővé tegyék, azaz tartósan keressék, és akár horror áron is, de mindig vegyék. Amikor vásárolunk – akár árut, akár szolgáltatást –, alapvetően soha nem „ideológiai/politikai rendszert” vagy intézményt veszünk, hanem egy-egy konkrét árut/szolgáltatást, amely számunkra valamilyen hasznossággal bír, de azért akaratlanul egy kis darab rendszert is veszünk. Ha éppen nem vagyunk elégedettek a vásárlással, akkor a „rendszert szidjuk”, legyen az privát vagy állami. Nem is minden ok nélkül. Egy kis adagot az intézményrendszer adózási elemeiből is vásárolunk, mert a megvett portéka, az igénybe vett szolgáltatás mögött egy versenyszabályozott, -ellenőrzött piacgazdaság és egy valamennyire modern állam áll annak minden, a hétköznapi tranzakciókra is kivetülő ideológiai és közpolitika-adózási jegyeivel, előnyeivel, problémáival, melyek a legalsóbb jövedelmi rétegeket érintik a legközvetlenebbül. Ezért is fontos, hogy a minimálbéren élők tömege is bent maradjon a fogyasztás és az adózás vérkeringésében. Ehhez pedig adózás szempontjából jó arányokat kell találni a jövedelmi sávhatárok között.

Sokféle sikeres és kevésbé eredményes jövedelemadózási szisztéma létezik. Vannak a gyorsabb gyarapodást és vele a nagyobb jövedelmi egyenlőtlenségeket is megengedő, alapvetően vállalkozás- és vállalatbarát adórendszerek (pl. USA, Nagy-Britannia, Szingapúr, Hong Kong, Tajvan, Luxemburg, Írország, Svájc), amelyekben az adórendszer elemei leginkább a folyó fogyasztást terhelik, a megtakarításokat, általuk pedig a beruházásokat és az állam nélküli privát-tőkepiacokat támogatják. Ezek a vállalkozóbarát államok pusztán az adófilozófiájuk irányultsága okán azonban egyáltalán nem szenvednek krónikus adójövedelmi deficitben (erre jó, adatszerező áttekintést kínál a [Credit Suisse, 2019]). Ugyanakkor vannak olyan, a nemzeti gyarapodás tekintetében nem kevésbé sikeres, ám mégis alapvetően a nagyobb egyenlőség felé orientáló adórendszereket működtető fejlett országok (pl. Kanada, Ausztrália, Új-Zéland, Norvégia, Dánia, Svédország), ahol a társadalmi újraelosztás és jóléti juttatások mértékei nagyobbak, ahol pusztító vagy drámai szintű szegénység szinte alig látható.

Az adó-/jövedelempolitikáknak és a gazdasági kormányzásnak minden modern piacgazdaságban legalább három kiemelt szempontot kell éberrel figyelnie:

- az egész nemzetgazdaság szintjén tartósan legyen dinamikus jövedelememelkedés;
- alakuljon ki egy olyan karbantartott jövedelemkoncentráció/eloszlás-mérték, amely társadalmi robbanással nem fenyeget;
- a minimálbérek szintje legyen elfogadható és méltányos a megélhetési költségek függvényében.

Talán mondani sem kell, hogy e három fontos kritériumnak rendre és egyszerre megfelelni bizony igen-igen nehéz, ez még az elmélet szintjén is kifejezetten bonyolult lépéseket igényel.

Hiába számít ugyanis gazdagnak egy ország az egy főre jutó GDP alapján, ha a jólét területe, megoszlása nagyon egyenetlen, és a jólét (welfare) egyének általi érzékelése, vagy az igen szubjektív jól-lét (well being) érzete nem igazolja azt vissza. Ezt nagyon jól tudja a közgazdaságtan, a szociológia és persze – eminensen – a politika is. Mert hiába a relatív jólét, ha azt sokan nem érzékelik.

A jólét szubjektív érzetének vizsgálatával, mérhetőségével jó egy évtizede foglalkozik a tudomány. Az OECD berkein belül már 2009-ben felállítottak egy mérést kiterjesztő szakértői csoportot (HLEG: High-Level Expert Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress). Joseph Stiglitz, a Nobel-díjas közgazdász és szerzőtársai az OECD által 2018-ban publikált jelentésükben azon a véleményen vannak, hogy az értékelhetőséghez újabb indikátorok után kellene nézni. Arra akarnak választ találni, hogy a jól megszokott makrogazdasági indikátorok helyett mivel lehetne jobban felmérni az emberek által érzékelt helyzetet. Mi az, ami tényleg fontos a számukra, és mi határozza meg az élethelyzetüket, mégpedig a társadalmilag érzékelhető jólét-változás pontosabb jelzőszámaival kifejezve (pl. a szabadidő, a család és az egészség precízebb „árazása” szükségeltetik). Az egy főre jutó fejlettség talán tényleg nem boldogít, akárcsak a pénz, főleg, ha nincs (Karinthy után szabadon), de talán több lehetőséget kínál a boldoguláshoz. Egy jól „belőtt”, a szerény, de elfogadható minimálbér-szint sokaknak kínálhat némi boldogságot.

AUSZTRÁL ÚTMUTATÁS

Mekkora lehet (legyen) a minimálbér egy gazdag, fejlett országban, illetve a külföldi munkaerő-bevándorlás kitüntetett célországaiiban, mondjuk az USA-ban, Kanadában vagy Ausztráliában? Na és persze itt, Európában, Németországban, Hollandiában és az EU-ból kilépő Nagy-Britanniában? A minimumbér-szintek meghatározása nem is annyira egyszerű, mint ahogy azt gondolnánk. Ezt igazolják azok a tartós és számos fejlett országban – még a közgazdaságtan nagyhatalmának számító USA-ban is – folyó, gyakran végeláthatatlannak tűnő viták, amelyek a minimálbér-emelés jól becsülhető munkapiaci hatásának végső mérlegéről folynak. Ezekről is korszerű, kvantitatív munkapiaci/elosztási elemzést ad [Piketty – Saez – Zuchman, 2017].

Az alapvető irányzat ma is inkább azt állítja, hogy a túlzott emelés a munkaadói terhek növekedése miatt nettó munkahelyvesztéssel jár, főleg az alacsonyabb képzettségeket igénylő állásokban (például árufeltöltő, rakodó stb.).

Az USA-ban az empirikus tapasztalatok inkább a szkeptikusokat igazolták: a munkabér-emelés a legelső munkapiaci szegmensekben ténylegesen kiszorította a szakképzetlen munkakeresőket, főleg a kiskereskedelem és a vendéglátás területén; vagy ha maradt a minimálbéren foglalkoztatás szintje, akkor a hivatalos emelés egyéb, a mértékükben jelentős, nem-bérjellegű kiadások (juttatások) megvonásával járt és/vagy automatizálást hozott (pl. raktárakban).

A fejlett országok egy nagyobb csoportját tekintve azonban a kedvezőtlen munkapiaci hatások viszonylatában e negatív kép már egyáltalán nem ilyen egyértelmű. Vannak ugyanis egészen furcsa, akár irigylésre méltó kivételek. Ilyen például Ausztrália. A kenguruk országa sok más szempontból is különleges: nagyfokú ellenállást mutatott pl. a 2008-2009-es világgazdasági válsággal szemben is, olyannyira, hogy a kontinensnyi ország immáron 28 éve nem látott nagyobb

vagy recesszió számba menő konjunkturális visszaesést. E kivételesség magyarázata nem intézhető el röviden, így erre most nem is vállalkozunk. Az ausztrál minimálbér-szabályozás sikeréről azonban röviden szólni kell.

Ausztráliában ugyanis létezik egy különleges intézmény, az ún. Fair Work Commission (Méltányos Munkáért Bizottság). Ez egy olyan független szakértőkből álló testület, amely „alanyi jogon” tud beleszólni a bértárgyalásokba. Ez a különleges jogosítványokkal bír, ám lényegében mégis inkább szakértői panelnek nevezhető ausztrál intézmény minden évben, azt követően, hogy meghallgatta és értelmezte a nagy munkaadók, a szakszervezetek, valamint az elismert munkapiaci (közgazdasági) kutatóközösségek véleményét, saját hatáskörben határozza meg az emelés mértékét. 2019-ben pl. 3%-ot emelt nominálisan, a 2017. évi 3,3 és a 2018. évi 3,5%-ot követően. Ezek az emelések rendre reálminimálbér-emelkedést eredményeztek, mert meghaladták az éves inflációt és az átlagos bérszínvonal-emelkedés mértékét is. A bércorrekciók nagyban hozzásegítették a legalacsonyabb jövedelmű munkavállalókat, hogy egy kicsivel nagyobb szeletet kapjanak a nemzeti jövedelemtortából. A minimálbér alakítása azonban nem csak a legalacsonyabb jövedelműek szempontjából bír jelentőséggel. Szerepe igen fontos egy sor ágazatban dolgozó bérfejlesztési esélyeit illetően is, a bérből élők majdnem $\frac{1}{4}$ -ét érinti ugyanis az emelés. Ahogy azt a liberális konzervatív angol hetilap, a The Economist egyik cikkében maga is elismeri [The Economist, 2019a]: a távoli szigetországban a minimálbér-szabályozás egyértelmű sikerként könyvelhető el, hiszen maga az ausztrál jegybank (RBA) támogatja(!) az aktuális emelkedéseket. Az RBA saját kutatásai szerint ugyanis még a válság előtti (1998-2008) időszakot tekintve is, a minimálbér-intézkedések (emelések) nem voltak érezhetően negatív hatással a foglalkoztatásra nézve. Számításuk szerint a legutóbbi 5 évben a munkanélküliség tartósan csökkent, és a munkapiacokon nem lehetett érzékelni jelentős, alacsony-jövedelmű állásokat kiszorító hatását. 2019 júniusában egyébként a munkanélküliségi ráta Ausztráliában 5,2%-on állt.

Ha a konkrét számokat nézzük, és némi nemzetközi összehasonlítást is szeretnénk kapni, akkor az OECD vásárlóerőn alapuló, vagyis az inflációt és a helyi megélhetési költséget is számba vevő statisztikák nyomán a következőket állíthatjuk.

Ausztrália a világon az első az államilag garantált nemzeti minimálbérek tekintetében. Egy órai munkabér 2018-ban 12,14 amerikai dollárt ért (160 munkaórás hónapot tekintve ez $160 \times 12,14 = 1942$ USD-t jelentett; havi 170 munkaórával számolva pedig 2063 USD-t, ez kb. (a 2020 március 18-án 325 HUF/USD árfolyamon) 670 000 HUF-nak megfelelő summa). Ebből már egy kisebb családdal szerényen, de meg lehet élni az amúgy drága országban. De ezek az irigyelt ausztrál munkapiaci méltányosságok nem kifejezetten modern vívmányok, komoly történelmi előzményei is voltak. Sőt, azt is mondhatjuk, több generációs „(osztály)harc” eredménye, és nem csak a II. világháború utáni évtizedek modern szakszervezeti bérharcainak gyümölcse. Viktória államban ugyanis már 1896-ban bevezették a bérminimumot. A szerzett minimálbérezési jogokat a törvény ereje is védte: Ausztráliában már 1907-ben(!) egy eset kapcsán kimondták, hogy a minimálbéreknek egy háromtagú család szerény, mértékletes komfortokkal való ellátáshoz kell elegendőnek lennie. Az előrelátó angolszász munkapiaci gondolkodás ezt csak Új-Zélandon előzte meg. Igaz, a világ tőlünk távol eső táján, de már bő 130 éve(!) túljutottunk a dicső „fair wage”, a méltányos bér létjogosultságának elismerésében.

Az USA kevésbé megengedő a munkapiacra. A gálans ausztrál nívóhoz képest az amerikai szövetségi minimálbér jóval szerényebb, csak 7 dollár (havi szinten pedig $160 \times 7 = 1120$ USD) volt.

Európában Franciaország és Németország is a „nemzetközi méltányossági lista” élén helyezkedik el, amennyiben 2018-ban az előbbi sorrend szerint 11 és 10,5 USA dolláron állt a minimál

órabér. Fontos jellemző, hogy ezek a minimálbér-szintek valóban méltányosnak nevezhetőek, amennyiben a mediánjövedelmek 62 és 48%-át reprezentálják. Ebben az értelemben talán kijelenthető, hogy eléggé méltányos, mivel az alacsony (minimál)bérűek nincsenek nagyon messze a nemzeti átlagtól (mediántól).

Nehéz nem feltenni a kérdést: vajon mekkorák a leggazdagabb és a legszegényebb EU-országok közötti minimálbér-különbségek? A rövid válasz: nagyon nagyok. 2019. januárban a havi garantált minimálbér hivatalos mértéke (euróban) Luxemburgban 2071, míg Bulgáriában 286 euró volt. Ez több mint 7-szeres különbség. További alacsony (500 euró vagy kevesebb) minimálbérral bíró országokban (Horvátország, Csehország, Észtország, Románia, Szlovákia) 2019-ben 2018-hoz képest jelentős, 8-9 %-os emeléseket tudtak regisztrálni. Euróban kifejezve a hazai devizák leértékelődése miatt 2019-ben mérsékeltebb volt a növekedés (kb. 4%) Lengyelországban: 523 euró (2250 PLN) és Magyarországon: 464 euró (149000 HUF). A közepes jövedelmű EU-tagok, mint Portugália, Spanyolország, Málta, Görögország, Szlovénia szintén növelni tudták az ez évi hivatalos alsó bérszintet, mégpedig egy 700-1050 eurós sávban.

Mindezek alapján mit lehet kellő bizonyossággal állítani a méltányosság és hatékonyság kritériumait egyaránt szolgáló modern piacgazdaság jövedelemelosztásáról a minimál-szintek függvényében?

A minimum-szintek meghatározásának és a megélhetési költségekhez igazításának közgazdasági fontossága szemernyi sem csökkent, függetlenül attól, hogy egy ország gazdag vagy szegény: az aktív népességből mindig sokan, és a munkahely-kínálat számára elegendően lássák érdemesnek munkát keresni.

Az EU-ban a szabad munkavállalás lehetősége azonnal felerősítette a munkaerő nemzetközi mobilitását, ma is sokan kelnek útra a jóval nagyobb külföldi minimálbérek megszerzése érdekében. A kialakult szintek jól kifejezik az illető nemzetgazdaság termelékenység és munkapiaci fejlettségi szintjeit, valamint a szociális ellátó rendszerek erejét. Az ökológiai fenntarthatósági problémák megjelenése és a mind sürgetőbb, közjóságokat védő környezetvédelmi intézkedések új teherként jelentenek a vállalatok és a kormányok számára egyaránt, mivel a termelési tényező piacokon ezek a lépések egyértelmű drágulásként jelentkeznek, ahogy azt sokan jó előre látták [Simai, 2007], továbbá nehezebbé teszik az országok közötti kiegyenlítő mechanizmusok érvényesülését.

A mobilitás ellenére a minimálbér meghatározása igen erősen nemzeti intézmény maradt. Ennek két oka van. A főszereplők, a háromtárgyaló fél (a szakszervezetek, a munkaadói érdekegyeztetők, a kormány) „hazai pályán” tárgyalnak. Miután az EU-szintű, vagy páneurópai jövedelemkiegyenlítés mértéke a kohéziós és szociális alapok által igen szerény (az EU integráció teljes megtermelt jövedelmének kevesebb, mint 1,2%-a), ezért az EU fiskális erejében bízni minimálbér egységesítés ügyében, akár vásárlóerő-alapon is, a közeli jövőben nem sok reménnyel kecsegtet. Az amúgy összességében emelkedő EU-átlagok ellenére csak igen lassú garantált bérfelzárkózás valószínűsíthető az alacsonyabb jövedelmű országokban.

Ha lenne Európában olyan intézményileg egybegyűrt, egységes munkapiac, mint amilyen Ausztráliában, az USA-ban, Kanadában vagy éppen a németországi tartományokban van, továbbá lenne valamilyen egységes páneurópai bér-közteher beszedési szisztéma, akkor lehetne egyáltalán esélye a gyorsabb közelítésnek. Ilyen közös EU-mechanizmusoktól azonban ma még nagyon-nagyon mesze vagyunk, még a terve sem látszik. Marad tehát a meglévő nemzeti intézményi emelés. A szegényebb EU tagállamokban abban lehet leginkább bízni, hogy kialakulnak és megszilárdulnak új húzó szektorok, melyekben nekilendül a béremelkedés, így emelkedik majd

a nemzeti átlag is, ezért a minimálbérek emelésének is be kell következnie. De ez csak intézményesen, és megvalósult gazdasági teljesítményre alapozva mehet. Magától sehol sem emelkedik a minimálbér.

Egy nemzetgazdaság átlagbér-szintjének emelkedése más eset: egy pont után szinte „magától” is megindul, feltéve, hogy a gazdaságban az átlagot illetően is számottevő termelékenyséjavulás tapasztalható. A munka hatékonyságjavulásának tendenciáját a legtöbb esetben az átlagbérek emelkedése is követi. Ekkor ugyanis a munka határtermék-jövedelme is emelkedik, és ebből a munkaadók – ha van némi verseny a saját termékpiacán és persze némi nyomás a munkapiacon is – egy jó részt már „önként” átengednek a dolgozóknak.

A következő részben erről a szoros termelékenységi bér-meghatározottságról szövegünk nemzetközi kitekintésben.

BÉREK ÉS TERMELÉKENYSÉG

Meg kell békülnünk azzal a ténnyel, hogy a munkabér alakulásában a legfontosabb tényező a termelékenység. Ebbe azonban bele kell érteni a teljes tényező produktivitást (TFP) is, tehát a tőke és a munka mennyiségéhez közvetlenül nem köthető faktorokat is. *Ilyen például* az oktatás, egészségügyi és jóléti rendszerek valamint más intézmények, amelyek mind végső kibocsájtást növelik, és egy gazdaság általános fejlettségét tükrözik. Ezt a régről – mind mikro, mind makro szemléletben – kiforrott logikát szeretném az alábbi rövid érveléssel megerősíteni.

A termelékenységi különbségek érzékeltetésére – hogy az ideológiát se hagyjuk teljesen ki a képből – vegyük Észak-, és Dél-Korea példáját! E két mesterségesen elválasztott országot két ideológia, két intézményrendszer, egy nyelv, homogén populáció, közös kulturális gyökerek jellemzik. A prosperitás, az életszínvonalbeli különbségek égbekiáltóak: míg északon az életet szó szerint nélkülözés és gyakran éhezés kíséri, és a fejlett Dél-Korea világában csak a háborús idők emlékezetéből ismert jegyrendszer jellemzik, addig délen egy modern, demokratikus állam üzemel. Ebben a déli, modern piacgazdaságban az egy főre jutó jövedelmek hatszorosát teszik ki annak, amit az északi szomszédban a statisztikák jelentenek. Mi más magyarázna ezt a hatalmas különbséget – a humán tényezők vitathatatlanul hasonló termelési potenciálja mellett -, mint az eltérő intézményi keretek és domináns gazdaságműködési mechanizmusok, az ösztönző és tiltó szabályok különbözősége. Ugyanazon képzettségű és korú munkás 6-szor akkora értéket tud létrehozni Dél-Koreában, mint északi szomszédja, azért, mert a munkáját kiszolgáló gépek, tudások, szervezetek és intézmények ezt a jóval nagyobb teljesítményt lehetővé teszik. A kirívóan nagyobb termelékenységet – a saját képességeken túl – éppen azok a korszerű környezeti-működési feltételek garantálják, amelyek a fejlettebb gazdasági térség lényegével azonosak. Csak így lehet megmagyarázni, hogy ugyanaz a munka többet ér a fejlettebb övezetben, mint az elmaradottban, ahogy azt is, hogy az e munkáért adott kompenzáció is ugyanannyiszor többet ér. A munkabérnek a termelékenységgel kötelezően összekötendő mértéke a közgazdaságtan meglehetősen régi (18. századi), ám egyáltalán nem ósdi, a mai napig is érvényes tétele. A világ legfejlettebb gazdaságában, az USA-ban, ahol a munkapiaci alkalmazkodás is legolajozottabb és statisztikailag a legjobban dokumentált, igen jól látszik a termelési tényező, a termelékenységi hatás a jövedelmek alakulására nézve [Magas, 2018].

A termelő/szolgáltató vállalat számára nem is lehet kérdés, hogy muszáj a dolgozó termelékenységét figyelnie és adott esetben módosítania, a meglévő tőke/munka arányt eltolni a tőke

javára (a munka kárára), ha a munka túl drága ahhoz képest, hogy munkaadójának mennyi jövedelmet termel. Ez a helyettesítés a világ vezető vállalatainál mindennapos. Az embert géppel, robottal, informatikával váltják ki – a munkahelyteremtés szempontjából eléggé sajnálatosan. Mindazonáltal a versenyképes vállalat, amely helyettesít, teljesítményt javít, olcsóbban vagy ugyanazon áron jobb árut tud kínálni, mint korábban. A jólét növekedése tehát úgy valósul meg, hogy kevesebb munkából (átlagbérből) lehet majd megvenni az adott terméket. Pontosan ez a helyzet a számítástechnika termékek tömegeinél (laptop, mobiltelefon stb.). Való igaz, hogy e helyettesítési folyamat azonnali munkapiaci hatása negatív. Ám később a szektorban új szakmák és álláshelyek is keletkeznek. A technikai haladás minden egyes alkalommal – a korábbi évszázadokban is – átírta a munkapiac keresleti oldalának domináns szakmai profiljait, ebben tehát nincs semmilyen új helyzet. Nincs új a nap alatt abban sem, hogy a nemzetgazdaság szintjén is igaz a tétel: *nem lehet az átlagos termelékenység-bővülési ütemet meghaladóan bérszínvonalat emelni*. Ezt még a tervezőgazdálkodásban is tudták a „tervezők”. Közvetlenül központi, állami eszközökkel munkahelyteremtést megvalósítani igen-igen nehéz dolog, amelyhez a modern közgazdaságtan némi iránymutatást tud ugyan kínálni, ám garantált sikert sajnos nem.

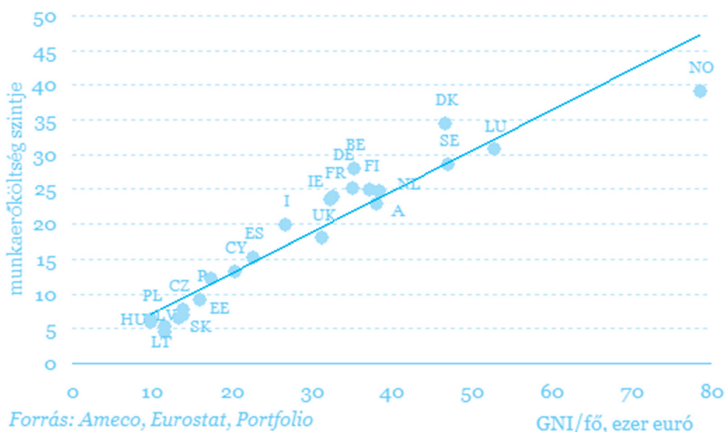
Ha kifejezetten a feldolgozóipart vizsgáljuk, ahol a termelékenység mérése valójában nem okozhat problémát még különböző devizák jelenléte esetén sem, akkor szinte kötelező elfogadnunk a munkaadó vállalat alábbi gondolkodását.

Egy feldolgozóipari vállalat munkaerő-keresleti görbéje – hagyományos és régóta elfogadott mikroökómia tankönyvi megközelítésben is – nem más, mint a munkaerő határtermék-jövedelmének (marginal revenue product of labor) negatív meredekségű szakasza. Amikor a munkaadó az új munkaerő felvételénél megállapítja a bért, akkor csak addig hajlandó elmenni, amennyit számára a munkaerő munkájával termel: ez a szint pedig nem más, mint a munkás által időegység alatt előállított határtermék-mennyiség szorozva a termék árával. Ha például egy autógyárban a szalag mellett dolgozó munkás egy hónap alatt átlagosan mondjuk *1/20-ad darab* autót gyárt, az irodista pedig *1/30-ad darabot*, és az autó ára hatmillió forint, akkor háromezrézet forint (*6M Ft/20*) illetve kétszázézet forint (*6M Ft/30*) az a határ, ameddig a munkaadó elmehet a szalagnál illetve az irodában dolgozó bérezésében, hiszen nem akar veszteséget termeltetni az új dolgozóval. E korlát csak azt mondja, hogy a munkaadó alapesetben nem fizethet a dolgozónak többet annál a pénzjövedelemnél, amit neki az illető munkája a piacon termel (ezért is hívják a munka határtermék-jövedelmének). Látni kell, hogy a munkaerő „határ-árában” benne van a végtermék, például az autó iránti aktuális kereslet hatása is, vagyis valójában nemcsak a termelékenység, hanem a gyártott termék iránti kereslet és piaci értékítélet is befolyásolja a munkabért. Minél nagyobb értéket képvisel a termék, annál nagyobb az esély az azt előállító munkás magasabb bérezésére.

A fejlett, magas jövedelmű országok leginkább azért is tudnak magasabb feldolgozóipari béreket kínálni, mert valóban termelékenyebbek a műhelyben, a gyártósoron, továbbá az azt kiszolgáló összes egyéb, például vezetői, mérnöki, pénzügyi inputokban is. Egy jól működő országban az állam által kínált szolgáltatások is jobb ár/érték arányt mutatnak. Igaz ugyan, hogy egy erős szakszervezet feljebb tudja vinni a kialakított bérszintet még monoposzónia esetén is, azaz egy kitüntetett és privilegizált, vagy éppen monopolhelyzetű munkaadóval szemben is. Ám monoposzónia mellett még ez a szakszervezet által feltornázott bérszint is csak rosszabb helyzetet eredményezhet, mint egy „tisztán” versenyző kínálattal és kereslettel bíró munkapiac által kínált bérszínvonal.

Tekintsük az 1. és 2. számú ábrákat!

1. ábra A fejlettség (GNI/Fő) és a munkaerőköltségek szintje
[az EU-ban 2017-ben, ezer euróban mérve, PPP alapon]



Forrás: Eurostat, MNB Versenyképességi jelentés 2017

2. ábra Termelékenység és bérek az Európai Unióban (2016)



Az 1. ábra a GNI/fő mutatószámában, vagyis a bruttó nemzeti (belföldön maradó) egy főre jutó jövedelem és a munkaerőköltség szintjeit mutatja az EU-ban, az összehasonlíthatóság érdekében (vásárlóerő paritáson mérve) ezer euróban kifejezve. A kétbetűs rövidítések az országok angol nyelvű rövid elnevezésének felelnek meg. A vízszintes skála mutatja az egy főre jutó nem-

zeti jövedelmet (ezer euróban). A skála tetején Norvégia áll a maga közel 80 000 euró/fős szintjével, öt követi Luxemburg 55 000 euró/fős szinttel, majd a gazdag „északiak”, Svédország, Dánia a 30 000 euró/fős szint felett. Az erős középmezőnyt a 20 000-30 000 euró/fős közötti sávban Németország, Franciaország, Belgium, Hollandia, az Egyesült Királyság, Ausztria adják. Az alsó harmadba szorulnak a kelet-közép-európai államok, a V4-ek és Litvánia, Észtország az 5 000-15 000 euró/fős sávban.

Az 1. ábra azt a közgazdasági alapvetést erősíti meg, hogy a munkaerőköltség szintje egyben a GNI/fő arányszámban mért fejlettség által is erősen meghatározott. Ez azt jelenti, hogy a bérköltségek és a munkaerő ára a fejlettebb országokban azért jóval magasabb, mert ezen országok nemzetgazdasági szinten jobban teljesítenek. Vagyis az összes leadott átlagteljesítmény, az összes foglalkoztatott átlagolt munkaereje termelékenyebb, és ami még fontosabb, ám egyáltalán nem triviális, mert tisztán nehezen mérhető az, hogy vajon az intézményi mechanizmusok összességükben jól (elfogadható működési/állami működtetésű áron, értsd: kellő hatékonysággal) szolgálják a gazdaság működését. De a kulcs magyarázó tényező a termelékenység.

Ezt az állítást tovább erősíti a 2. ábra, amely az egy ledolgozott órára jutó bérkülönbségek alakulását mutatja az EU-ban, vásárlóerő-paritáson mért euróban. Ugyanis ugyanaz az összefüggés rajzolódik ki a 2. ábrából, mint ami az elsőből: a bérköltségek „kéz a kézben” járnak az egy leadott órára jutó, a teljes GDP-t is megjelenítő termelékenységi szintekkel. Ugyanakkor igaz, hogy részben a GNI-GDP jelentős különbségei, részben pedig a népességi adatok miatt az ország-sorrend a két ábrában nem fedi egymást. Az egyes országok esetében felmerülő torzító adatokkal is számolni kell, például Észak-Írország (IE) a 2. ábrában az országba befolyó külföldi vállalatokhoz köthető adóalapok miatt trenden kívüli mezőben helyezkedik el.

Ha tehát egyszerűen csak az a kérdés, miért lehet jóval magasabb ugyanazon szakmákban a bérszínvonal az egyik országban, mint a másikban, akkor erre a rövid válasz: azért, mert az egyikben a munka eleve jóval termelékenyebb, és feltehetőleg a teljes tényező-termelékenység is magasabb (egy gazdag országban egy teljesen hétköznapi szolgáltatást is jóval drágábban el lehet adni). Ha pedig az a kérdés, hogy mi a valóságos és az imaginárius nemzetközi bérdifferenciák között a különbség, akkor a válasz az, hogy a valóságos különbségek rendre a termelékenységekben vannak mind ágazati, mind pedig nemzetgazdasági szinteken, és a teljes tényező produktivitás (TFP) lényegében a technikai haladásban valamint az intézmények hatékonyságában van. Imaginárius csak annyiban a különbség, hogy noha az egész különbség valóságos, mégis annak csak egy részét tudjuk megmagyarázni ágazati termelékenységekkel, a láthatlant ugyanis jórészt intézményi tényezők magyarázzák. Mindezek együtt eredményezik a többszörös nominális bérkülönbségeket.

ÖSSZEGZÉS – KONKLÚZIÓ

Az Európai Unió fejlettebb felét célba vevő, ám a vártnál jóval lassúbbnak bizonyuló közép-kelet-európai reálkonvergencia nyomán az elmúlt években mind gyakrabban feltett és egyre népszerűbbé váló – mára pedig az egyik alapvető – kérdés lett, hogy vajon lehet-e közeli realitás az egységes európai minimálbér. Ez a politikailag különlegesen erős, nagy tömegeket mozgósítani képes, régi-új idea különösen a szegényebb kelet-európai tagországokban – és persze Magyarországon is – „forró” témává vált.

Az általunk bemutatott elemzés arra jutott, hogy noha elméletileg egy ilyen ideális „páneurópai minimálbér intézménye” ugyan valóság lehet egy napon, azonban a dolgok jelen intézményi állása szerint csak egy nagyon távoli időpontban születhet meg. Ebben a kérdésben ez idő szerint

ez a vívmány viszont csak egy egységes politikai akarat kirajzolódni. Az új EU-adminisztrációnak is kijáró optimizmust, valamint az egységesítési gondolat politikai vonzerejét nem tagadva a tanulmány a régről ismert, közgazdasági értelemben keveset változott nehézségekre próbálta felhívni a figyelmet. Az érvelés főleg a tagországok között ma még meglévő többszörös, a nemzetgazdasági szintű munkatermelékenységi differenciákkal magyarázható nominális bérkülönbségekre, a piacokat kiszolgáló állami-intézményi mechanizmusok különbségeire, továbbá az egységes EU-piacnak a munkaerő-vándorlás szempontjából érzékelhető súlyos tökéletlenségeire, a közös költségvetési bérkiegyenlítő mechanizmusok hiányára koncentrált. A meglévő, a nemzeti produktumokban lévő termelékenységi differenciákat ugyanis EU-szintű – lényegében kormányközi – kiegyenlítő mechanizmusokkal jelenleg még nem lehet áthidalni. A *minimálbér-szabályozás egységesítése csak egy jelentős és tartós termelékenységi konvergencia után következhet*, és nem fordítva.

A cikk egyúttal bemutatta, hogy a többrétű politikai konfrontációk ellenére léteznek azért sikeres minimálbér-szabályozási modellek, sőt irigylésre méltó, jó példák is a világban, olyanok, amelyek a hagyományosan sikeres felállásban (háromoldalú megegyezések) működnek. A munkaadók, munkavállalók (szakszervezetek) és kormányok tisztességes és tartós minimálbér egységre juthatnak, ha a tárgyalásoknak, a bérek rendszeres karbantartásának van egy kiforrott intézménye, múltja és kellő tekintélye. Van tehát példa, amiből lehetne meríteni. Igaz, az ideális modell eléggé messze van nemcsak földrajzilag, hanem a bevett intézményi és piaci architektúrák tekintetében is. Mindezek miatt az EU-ban az ausztrál modell adaptálása – a fájó BREXIT után különösen – csak igen távoli lehetőségnek tűnik.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- Allen, R. C. (2009): „Engels' pause: Technical change, capital accumulation, and inequality in the british industrial revolution” *Explorations in Economic History*. 46(4): 418-435
- Blahó A.- Kutasi G. – Magas I. – Szajp Sz. és Szentes T. (2006): „Az állam, illetve a kormányzat és az intézmények szerepe a versenyképesség alakításában”. In: Szentes T. (szerk): *Fejlődés. Versenyképesség. Globalizáció*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Credit Suisse (2019): *Global Wealth Report 2019*. Credit Suisse Research Institute, <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>, Lekérdezve: 2020. 01. 29.
- Deaton, A. (2016): „How Inequality Threatens Civil Society. A spiral of slow growth and rent-seeking by powerful interests pose a danger to democracy” *Scientific American*. 315(3):48-53
- Magas I. (2018): „A gazdasági növekedés, a tőke- és munkajövedelmek alakulása az USA-ban (1988–2016)” *Pénzügyi Szemle*. 63(1):7-23
- Móczár J. (2007): *Fejezetek a modern közgazdaságtudományból*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Piketty, T. – Saez, E. – Zucman, G. (2017): *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States*, NBER Working Paper No. 22945, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138, <http://www.nber.org/papers/w22945>. Lekérdezve: 2020. január 29.
- Simai M. (2007): *A világgazdaság a XXI. század forгатagában*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- The Economist (2019a): „Sun, surf and bonzer pay”. 2019-07-20:43
- The Economist (2019b): „Economists are rethinking the number on inequality”. 2019-11-30: Briefing Section