
Kovács Ilona

Jövedelemeloszlás és jövedelem-egyenlőtlenség az Egyesült Államokban

Bevezetés

Noha a gazdaság működésére gyakorolt hatásának erőssége indokolná, a jövedelemeloszlás témaköre a közgazdasági kutatásokban nem kapott a súlyának megfelelő figyelmet. Ezt állapítja meg Antony Atkinson, a London School of Economics professzora, aki hosszú éveket szentelt a jövedelemeloszlás, a jövedelem-egyenlőtlenség tanulmányozásának (Atkinson, 1983). Úgy tűnik azonban, hogy a hetvenes évektől kezdve megélné a közgazdászok érdeklődése a jövedelemeloszlás problémái iránt, s ez az Egyesült Államokban a nyolcvanas évek második felére, a kilencvenes évek elejére érte el tetőpontját. Ez a megnövekedett érdeklődés annak tudható be, hogy az 1977 és 1992 közötti tizenöt év alatt Amerikában nagymértékben nőtt a jövedelem-egyenlőtlenség.

Jóllehet ma már a jövedelemeloszlás, a jövedelem-differenciálódás témája az érdeklődés homlokterébe került, számos, a hétköznapi emberét is izgató ellentmondásos kérdés megválaszolása azonban még várat magára. Például az, hogy egy-egy országban miért koncentrálódik a gazdasági vagyon jelentős része csupán maroknyi ember kezében? Természetesen nincsen egységes válasz arra, hogy milyen mértékű jövedelem-különbségek lennének ideálisak, amelyek még nem irritálóak, de ugyanakkor a gazdaságra ösztönzőleg hatnak. Rendkívül megosztanak a vélemények a tekintetben is, hogy milyen mértékben kell beavatkozniuk a kormányoknak a jövedelem-egyenlőtlenség csökkentése céljából, s hogyan kell élniük a jövedelmek újraelosztásának (transzferek) és az adózásnak az eszközeivel.

Magyarországon ezek a kérdések most, a rendszerváltás alatt merülnek fel igazán elemi erővel, amikor viharos sebességgel indult meg a jövedelmek differenciálódása, s jött létre egy elkülönült, szűk vagyonos réteg az egyik oldalon, és süllyedtek le jelentős számú tömegek, köztük nagyszámú középosztálybeli, a másik oldalon. S mielőtt még elkezdődhetne bármiféle szakmai vita arról, hogy milyen mértékű jövedelem-differenciálódás lenne kívánatos gazdasági, szociális és netán erkölcsi szempontokat is figyelembevéve, s en-

nek nyomán születhetnének meg a szükséges kormányzati intézkedések, a szemünk láttára erősödik fel egy olyan fokú jövedelem-egyenlőtlenség, amely a későbbiekben még ha akarnák sem lesz korrigálható semmilyen kormányzati eszközzel. Annál is kevésbé, mert e téren sajnos nem is lehet igazán tisztán látni: a háztartásstatisztikai jövedelem-felmérések elbizonytalanodása következtében nem állnak rendelkezésünkre megbízható statisztikai adatok a jövedelmek nagyságát illetően. Az adóhatóságok adatait nem lehet felhasználni, pedig egyedül ezekből lehetne viszonylag átlátható képet kapni az ország lakosságának jövedelmi helyzetéről. Jóllehet ez a kép is torz lenne, hiszen köztudott, hogy a jövedelmek jelentős részéről – de hogy ez mekkora összeg, arra nézve csak (igen eltérő) becslések vannak – a családok folytán az adóhatóságok sem szereznek tudomást. A valóságban még sokkal nagyobb jövedelemkülönbségek léteznek annál, mint amelyet bármilyen statisztikai adatfelvétel révén napvilágra lehet hozni. Recesszióban, válságban egy dolog azonban világosan előrelátható mindenfajta adat nélkül is: ha a jövedelmek stagnálnak vagy esnek, a szegények hányada biztosan megnövekszik. Ez a folyamat megy végbe Magyarországon is, ezt mutatják azok az immár évenként ismétlődő felmérések is, amelyeket a TÁRKI és a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem közös kezdeményezésében folytatnak (TÁRKI-BKE, 1992, 1993). Márpedig ez a tény maga is elgondolkoztathatja a kormányzatot a szükséges állami beavatkozás lehetőségeiről, mértékéről.

Az amerikai jövedelemeloszlás vizsgálatából leszűrt tapasztalatok – noha jól tudom, a miénktől minden vonatkozásban nagyon eltérő társadalomról van szó – némi támpontot adhatnak számunkra is. Képet kaphatunk arról, hogy Amerika vezető közgazdaszai hogyan vélekednek a nyilvánosságra hozott jövedelem-egyenlőtlenségi adatok megbízhatóságáról, hogyan ítélik meg a kialakult jövedelem-egyenlőtlenséget, milyen közvetlen kormányzati beavatkozást tartanak szükségesnek az egyenlőtlenség és a szegénység csökkentése érdekében.

A jövedelmek alakulása 1977-1991 között

A nyolcvanas évtizedet úgy tartják számon az Egyesült Államok történetében, mint a leghosszabb, megszakítás nélküli növekedés időszakát. A ciklus 1979-es csúcsától 1989-ig a GNP évi átlagban 3 százalékkal, 1982 és 1989 között 3,5 százalékkal nőtt, ami a hatvanas évtizedbeli boom óta nem tapasztalt fejlődést tükröz.

Sok elemző közgazdász azonban azt a véleményét hangoztatta, hogy a gazdaság globális teljesítményét kifejező növekedési mutató félrevezető a tekintetben, hogy nem tükrözi például a tipikus munkások vagy a családok teljesítményét. Ez az észrevétel annál is inkább megfontolandó, mert az is köztudott, hogy a nyolcvanas évek elején például Amerikában csökkentek a reálbérek, miközben a legfontosabb kereskedelmi partnereknél, Japánban, az NSZK-ban és az Egyesült Királyságban számottevően nőttek.

Az adatok azt mutatják (1. táblázat), hogy a bérek és a keresetek nem tartottak lépést a személyes jövedelmekkel. Amíg az egy főre eső személyes

jövedelmek 1979 és 1989 között átlagosan évi 1,6 százalékkal, addig az egy főre eső reálbérek csupán 0,3 százalékkal nőttek. Még nagyobb az eltérés az ezt megelőző 1973-1979-es időszakban, amikor a jövedelmek átlagosan 1,7 százalékkal nőttek, a bérek évente átlagosan 0,5 százalékkal csökkentek (Kroch, 1991).

1. táblázat
A bérek és jövedelmek évi átlagos növekedése (%)

	1967-73	1973-79	1979-89
Egy főre eső évi jövedelem	4,3	1,7	1,6
Egy munkásra eső bér és kereset	1,8	-0,5	0,3

Forrás: Kroch (1991)

2. táblázat

A családi pénzjövedelmek megoszlása és a jövedelem-egyenlőtlenség alakulása

Quintilis	A jövedelem nagysága (1989-es \$)			Az egyenlőtlenségi mutató alakulása*		
	1973	1979	1989	1973	1979	1989
Legalsó	6 061	5 994	5 886			
Második	15 416	15 306	15 107			
Középső	25 909	25 609	25 823	11,0	11,4	13,2
Negyedik	37 946	38 680	40 371			
Legfelső	66 364	68 230	77 716			
Átlag	30 341	30 764	32 978			

* Az egyenlőtlenségi mutatót a legfelső és a legalsó quintilisbe tartozó jövedelem hányadosaként számítottuk ki.

Forrás: U.S. Congress, Committee on Ways and Means, Overview of Entitlement Programs (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1991)

A jövedelmeknek a bérekénél sokkal gyorsabb növekedése okát alapvetően két tényezőre lehet visszavezetni: növekvő munkaerő-résztételre és a jövedelmek nem-bérből származó hányadának a növekedésére. Ide tartoznak az ingyenes juttatások, a tulajdonból származó jövedelmek, az osztalékok, a bérleti díjakból befolyó jövedelmek és transzferek.

A jövedelmi trendekről, a jövedelmek eloszlásáról többet tudhatunk meg a családok vagy a háztartások jövedelmeinek alakulásából, mint pusztán az egy főre eső jövedeleméből.

1973 óta a háztartások jövedelme fele olyan gyorsan nőtt, mint az egy főre eső jövedelem, de lényegesen gyorsabban, mint az egy főre eső bérek. A medián jövedelem különösen 1979 óta lassabban nőtt, mint az átlagjövedelem, ami arra enged következtetni, hogy a háztartások jövedelemeloszlása kihegyesedik jobbra, a felső jövedelemkategóriák irányába. A medián ház-

tartási jövedelem 1990-ben 29 943 dollár, amely 1,7 százalékkal kevesebb volt az előző évinél.

A 2. táblázat, amelyben quintilisekben, azaz húsz százalékonként mutatjuk be az átlagos családi jövedelmek változását, arra enged következtetni, hogy 1979 és 1989 között az átlagos családi jövedelem 7,2 százalékos növekedését a két felső quintilis 4,4, illetve 13,9 százalékos növekedése idézte elő, főként a legalsó két quintilis rovására. Vagyis a jövedelem-egyenlőtlenség jelentős mértékben megnőtt: amíg a háztartások legalsó 20 százalékában több mint 2 százalékkal csökkent a jövedelem ebben az időszakban, addig a legfelső 20 százalékában majdnem 14 százalékkal nőtt.

Az itt bemutatott quintilisek alapján a jövedelem-egyenlőtlenségi mutató, amelyet a legegyszerűbben a legfelső és legalsó jövedelmek hányadosaként számíthatunk ki, a következőképpen alakult: 1973-ban a legfelső quintilisbe tartozók jövedelme 11-szerese volt a legalsóba tartozók jövedelmének, 1979-re, majd 1989-re az egyenlőtlenségi mutató 11,4-re, illetve 13,2-re nőtt.

A szegények szegényebbek, a gazdagok gazdagabbak lettek, és ...

Simon Kuznetz (1955, 1963) a növekedés, a gazdasági fejlettség és a jövedelem-egyenlőtlenség közötti összefüggést vizsgálva feltételezte, hogy egy viszonylag kevésbé fejlett országban a korai iparosítás időszakában a növekedési tényezők felerősödésével – iparosítás, urbanizáció, növekvő népesség – a jövedelem-egyenlőtlenség kezdetben növekszik, majd ahogy később a növekedés, fejlődés stabilizálódik, úgy megjelennek a társadalom szegényebb rétegeinek gazdasági helyzetét enyhítő társadalmi és politikai tényezők, következésképpen a legfelső jövedelmi csoportok kisebb növekedést élveznek, csökkenni kezd a jövedelem-egyenlőtlenség.

A Kuznetz által felállított hipotézis igazolása iránti igény hihetetlen lendületet adott a különböző vizsgálatoknak szerte az Egyesült Államokban. A hatvanas és a hetvenes évek adatai alapján számos tanulmány szoros korrelációt talált például az Egyesült Államokban – különböző földrajzi régióként és államokként is – a magas jövedelem mint a fejlettség mérőszáma és az alacsony jövedelem-egyenlőtlenség mint függő változó között – vagyis igazoltnak látszott Kuznetz hipotézise.

Közgazdasági tankönyvek évtizedeken keresztül joggal cáfolhatták Marx híressé vált, sokat idézett jóslatát, miszerint az iparilag fejlett kapitalista országokban a gazdag gazdagabbá, a szegény szegényebbé válik. Nem támasztották alá ezt az állítást hosszú ideig semmilyen történelmi, statisztikai elemzések, vizsgálatok, sem Európában, sem Amerikában.

Az előző részben bemutatott statisztikai adatok azonban azt bizonyítják, hogy a nyolcvanas évtizedtől kezdődően alapvető változások következtek be az amerikai jövedelem-eloszlásban. Nem lehet már azt állítani, hogy az ország magas jövedelme viszonylag alacsony jövedelem-egyenlőtlenséggel párosul. Az 1977 és 1992 közötti tizenöt év alatt Amerikában oly mértékű jövedelem-egyenlőtlenség alakult ki, miszerint a gazdagok gazdagabbak, a

szegények szegényebbek lettek, és számos közgazdász következtetése az, hogy ezáltal éppen Amerika lett szegényebb.

A jövedelem-egyenlőtlenség növekedésének alátámasztására bemutatjuk azokat a statisztikai tényeket, amelyeket Paul R. Krugman, az MIT professzora gyűjtött csokorba a Wall Street Journal hasábjain a konzervatívokkal folytatott vitája kapcsán:

– Az amerikai kongresszus Költségvetési Hivatala (Congressional Budget Office) kiadott jelentésében 1977 és 1989 között a családok jövedelem szerinti legfelső 1 százalékának jövedelme 102,2 százalékkal nőtt, míg a középső 20 százaléknak 5,2 százalékkal, a legalsó 20 százaléknak pedig 10,4 százalékkal csökkent a jövedelme.

– Egy a FED (Federal Reserve Board) által készített tanulmány megállapítja, hogy a családok legfelső 1 százalékának kezében felhalmozódó vagyon – amely hosszú időn keresztül az összvagyon 31 százaléka körül stabilizálódott – 1983 és 1989 között felszökött 37 százalékra.

– A 9. decilisbe tartozó, jól fizetett férfi munkások reálbére 1977 és 1989 között 20 százalékkal nőtt, ezzel szemben az 1. decilisbe tartozó férfi munkások reálbére 14 százalékkal csökkent (Katz-Murphy, 1992).

– A Népszámlálási Hivatal (Bureau of the Census) megállapítása szerint az 1979. évi 12,1 százalékról 1990-re 18 százalékra ugrott azoknak a munkásoknak a hányada, akiknek a bére még teljes időben való foglalkoztatottság esetén sem elegendő arra, hogy a létminimum fölé emelkedjenek.

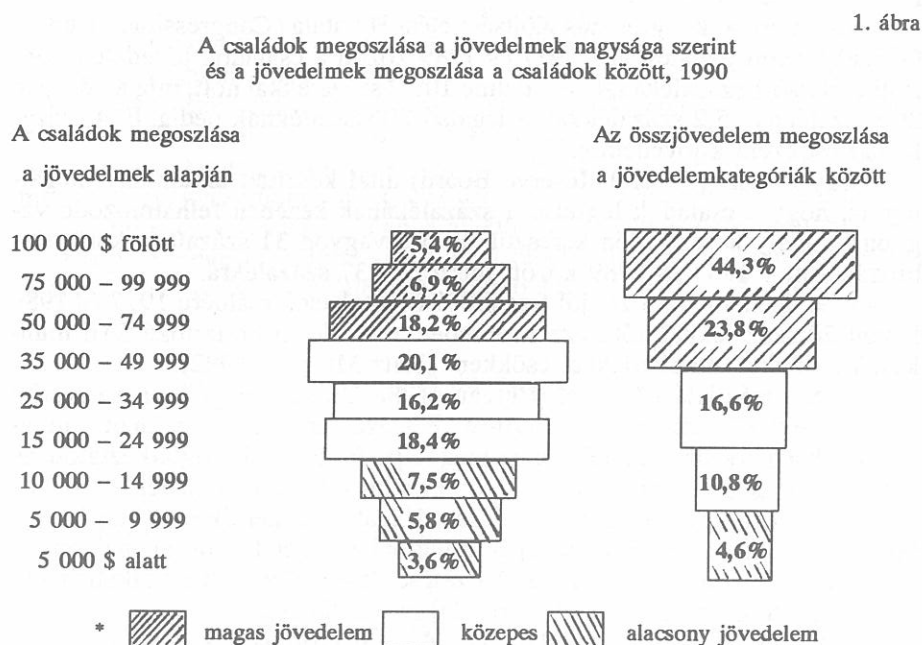
– A menedzserek bérének alakulását vizsgálva szakértők megállapították, hogy amíg a hetvenes évek közepén a legjobban fizetett „top-menedzserek” (CEO-k, Chief Executive Officers) fizetése 35-szöröse volt az alkalmazotti átlagnak, addig ez az arány 1990-re 120-ra emelkedett.

Noha a tények egy-egy kis darabja különböző forrásból származik, mindegyik ugyanazt a képet rajzolja fel: a jövedelem- és vagyon-egyenlőtlenség nagymértékű növekedését. Még 1992-ben „Az Elnök Gazdasági Jelentése” is – amely egyébként igyekezett a kérdésnek annak súlyához képest kisebb jelentőséget tulajdonítani – 1988-ra az előző négy évtized alatt soha nem tapasztalt szintű jövedelem-egyenlőtlenségről számolt be.

Folytathatjuk a jövedelem-eloszlásban bekövetkező változás illusztrálását Krugman (1992) számítási eredményeinek bemutatásával: 1977 és 1989 között a családi jövedelmek átlagos növekedésének 60 százalékát a legfelső 1 százalékba tartozók jövedelemnövekedése tette ki.* A legfelső 1 százalékba tartozók jövedelme 1977-ben az összjövedelem 7 százalékát, 1989-ben már 13 százalékát képezte. A Kongresszus Költségvetési Hivatala némiképpen korrigálta Krugman számításait, de felfelé, s megállapította, hogy 1977 és 1989 között a családok jövedelem szerinti legfelső 1 százaléka az összes jövedelemnövekedés 70 százalékát élvezte, miközben a jövedelemlétra alján 1979-ben a szegénységi küszöb alatt élők a lakosság 11,7 százalékáról 1990-re 13,5 százalékra emelkedtek.

* Krugman a Kongresszusi Költségvetési Hivatal (CBO) hivatalos adatait használta fel számításaihoz. 1977 volt az első olyan év, amelyre a CBO adatokat publikált, 1989 pedig az utolsó év, amelyre még adatok állnak rendelkezésre.

Az egész lakosság jövedelmi képének teljesebb megrajzolásához nyújt további adalékot a Bureau of the Census adatai alapján készített 1. ábra. A grafikon bal oldali része bemutatja a családok jövedelemsávok szerinti megoszlását, jobb oldala pedig a családi jövedelmeknek a megoszlását az alsó, középső és a felső jövedelemkategóriák között.*



Ez a kép is arról tesz tanúságot, hogy noha a családok zöme – mintegy 53-55 százaléka – a középosztályba tartozik, a pénzek nagy része mégis a gazdagokhoz áramlik, s a jövedelem-egyenlőtlenség nő. A News Week elemzése megítélésem szerint túlságosan alacsonyra teszi a magas jövedelemkategória alsó határát, ami nem tűnik reálisnak: az évi 50 ezer dollár feletti jövedelmű családokat a magas jövedelemkategóriába sorolja, s ily módon a családok 27-30 százaléka, vagyis a felső másfél quintilis tartozik ide. A magas jövedelmű családok jövedelemnagyság szerinti megoszlása ily módon sokkal nagyobb különbségeket, egyenlőtlenséget takar, mint bármelyik másik csoport. Hiszen az idetartozó családoknak több mint fele az 50 és 70 ezer dollár közötti kategóriába került, 6,9 százaléka 75 és 100 ezer közé, és 5,4 százaléka jut 100 ezer feletti évi jövedelemhez. Ezzel szemben alacsony a jövedelme a családok 15-17 százalékanak, a 15 ezer dollár alatti három kategóriában.

A jövedelmek megoszlását tekintve azt állapíthatjuk meg, hogy a család-

* Sajnálatos módon az idézett grafikon bal oldali részén a családok megoszlására vonatkozó adatok valamelyikében hiba van, mert a családok összesen 102,1 százalékot tesznek ki 100 helyett.

doknak a magas jövedelemsávokba eső 27-30 százaléka az összjövedelemnek közel 60 százalékat élvezi, az 53-55 százalékot kitevő közepes jövedelműeknek viszont a jövedelmek kb. 36 százaléka és a 15-17 százaléknál alacsony jövedelműeknek az összjövedelemnek kb. 3,5-4,0 százaléka jut.

Krugmannak a korábbiakban hivatkozott számítási eredményeit 1992 elején közzétette a New York Times egyik riportere egy, a jövedelemeloszlás alakulásáról szóló cikksorozatban. Noha gondosan került, hogy a jövedelem-egyenlőtlenség növekedéséért akár a Reagan-, akár a Bush-adminisztráció gazdaságpolitikáját tegye felelőssé, sőt, utalt arra is, hogy tudományos körök szakértői is értetlenül fogadták e tényt, és megoszlának a vélemények a kialakult helyzet megítélését illetően, ennek ellenére a Bush-adminisztráció és általában a konzervatívok rendkívül éles kritikával reagáltak már arra a feltételezésre is, „hogy valami nemkívánatos dolog történhetett az orruk előtt, a szemük láttára” – állítja Krugman.

A tények azonban nem hajolnak meg sem az adminisztráció, sem a konzervatívok előtt, akik kedvezőbbnek szeretnék láttatni a valóságot, mint amilyen. A szegények lényegesen szegényebbek lettek, a középosztály legjobb esetben is csak szerény nyereséghez jutott, míg a leggazdagabbak élvezték a legnagyobb jövedelemnövekedést. „Azon lehet vitatkozni, hogy mit jelentenek a tények, vagy arról, hogy ezek valós aggodalmat jelentenek-e az állam gazdaságpolitikáját tekintve. De tisztességes megfigyelő nem tagadhatja ezeket. Észrevehető, hogy az Elnök Gazdasági Tanácsadó Testületének szakközgazdaszai milyen feltűnően csöndben voltak az egész vita alatt: politikai lojalitásuk akadályozza meg őket annak elmondásában, amit szakmai tisztességük kényszere diktálna” – így Krugman. Még egy mondat, amit a konzervatív beállítottságú Wall Street Journal szerkesztőiről ír, akik a legjobban támadták számításait: „... készek arra, hogy bármilyen érvekkel eltorzítsanak bármilyen tényt, hogy barátaik eredményeit védjék” – írja Krugman, a Wall Street Journal hasábjain (Krugman, 1992).

Rá kell azonban mutatnunk arra, hogy a jövedelem-egyenlőtlenség alakulása szempontjából vizsgált időszak nem egységes. Az alsó quintilisbe, vagyis az alsó 20 százalékba tartozó családok átlagjövedelme 1977 és 1989 között 1979-ben érte el csúcspontját, 9800 dollárt, majd a recesszió évei – 1980-82 – alatt jövedelmük jelentős mértékben esett. A nyolcvanas évtized további éveinek boomja következtében jövedelmük ismét nőtt, de nem tudta elérni a korábbi legmagasabb, 1979. évi szintet. Az 1990-ben bekövetkező recesszió hatására jövedelmük ismét csökkenni kezdett. A statisztikák jól érzékeltetik, hogy a növekedés áldásos hatásából a szegények is részesülnek, de a recesszió káros következményeiből aránytalanul többet kell elszenvedniük.

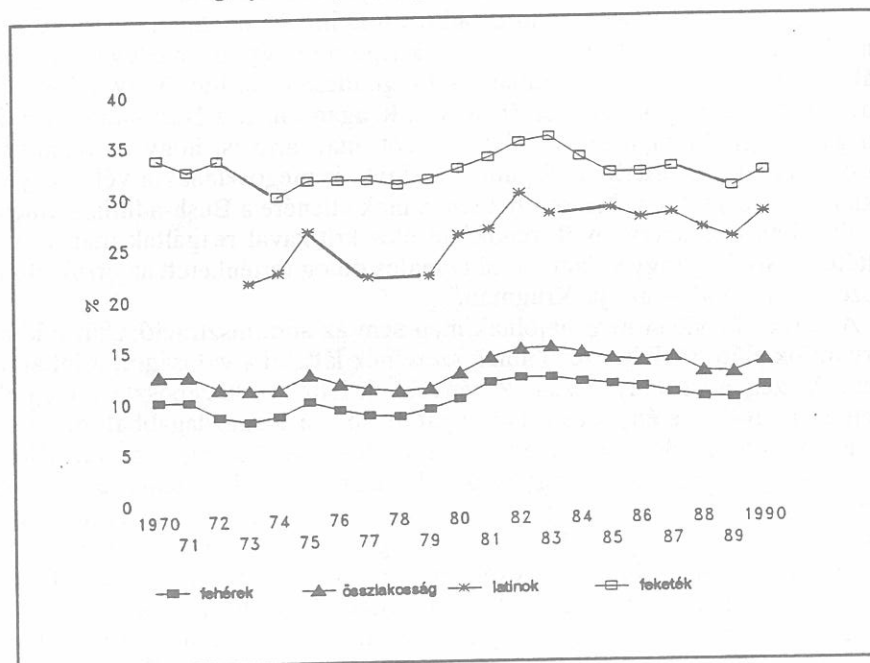
... A szegények aránya is megnőtt

Nemcsak az történt a vizsgált időszakban, hogy a szegények szegényebbek lettek, hanem e folyamattal egyidejűleg arányuk is megnőtt. Ez a növekedés legfőképpen 1980 és 1983 között, majd átmeneti csökkenés után az 1990-ben

kezdődő recesszió hatására következett be, mint ahogy az a New York Times-ből idézett 2. ábrán látható.

2. ábra

A szegények aránya az Egyesült Államokban, 1970-1990



1990-ben a szegények aránya az előző évi 12,8-ról 13,5 százalékra nőtt, abszolút számban kifejezve 31,5 milliőről 33,6 millióra. A szegények hányada a nyolcvanas évtized eleji recesszió hatására 1983-ban érte el tetőpontját, majd ezt a nyolcvanas évtizedben tapasztalható gazdasági boom hatására csökkenés követte egészen 1989-ig. A szakértők meglepetéssel fogadták a szegények hányadában 89-ről 90-re bekövetkező változás mértékét, hiszen a recesszió lényegében 1990 közepén kezdődött el, s mivel ennek teljes hatását még nem lehetett igazán érzékelni, attól tartottak tehát, hogy még további romlással kell szembenézniük az 1991-es évre vonatkozóan. De kik a szegények Amerikában? Mint minden ilyen mérőszám, a szegénységi küszöb kiszámítása is magában hordoz bizonyos ellentmondásokat. 1990-ben a Census Bureau 13 359 dollárban állapította meg azt a jövedelemszintet, amely egy négytagú család minimális szükségleteinek kielégítését nyújtotta (DeParle, 1991). A konzervatívok bíralták a számítás módját, s úgy gondolom, ebben sok igazság van, mert ez nem tartalmazza a nem-pénzbeli juttatásokat, mint például az élelmiszerkuponokat, s ami talán ennél is fontosabb, az egészségügyi ellátást és az ingyenes vagy az állami lakások lakbértámogatását sem, vagyis ilyenformán eltúlzottnak tekintik a szegénység mértékét.

Helyt adva a kifogásoknak, a hivatalosan publikált szegénységi mérőszám mellett a Census Bureau még további 14 féle szegénységi mutatót állított össze, s így módon 1990-re 9,8-tól 21,1 százalékig terjedő intervallumban

mozogtak a különbözőképpen számított mutatók. A Hivatal érvelése azonban meggyőző, amikor azt állítja, hogy minden mérőszám szubjektív, de elsősorban annak változását, trendjét kell vizsgálni, az pedig, akármelyik definíció szerint számítják is ki a szegénységi küszöböt, mindegyiknél ugyanaz.

Az adatok közzététele után a demokraták nem késlekedtek, hogy határozott kormányzati intézkedéseket sürgessenek, például a munkanélküli segély kiterjesztését vagy az oktatáshoz, képzéshez kormányzati segélyek nyújtását. Az egyik New York-i demokrata képviselő így reagált: „Az ország nem tűrheti ezt tovább. Majd nem győzünk elég zárat tetetni az ajtókra, hogy megvédjük magunkat a hajléktalanná vált emberektől.” (DeParle, 1991)

A szegények aránya a fehérek között 1989-ről 1990-re 10 százalékról 10,7-re, a spanyol anyanyelvűeknél (latinok) 26,2-ről 28,1 százalékra nőtt, míg a feketék között – noha statisztikailag elhanyagolható mértékben nőtt – a legmagasabb, 31,9 százalék – lásd a 2. ábrát.

Az idős korosztályokban 11,4-ről 12,2 százalékra nőtt a szegénység, de lényegesen csökkent az egy generációval korábbi időszakhoz, 1967-hez képest, amikor az időseknek 29,5 százaléka a szegények közé tartozott. A gyerekek között ugyancsak nőtt a szegények aránya 19,6-ról 20,6-ra, vagyis minden ötödik 15 év alatti amerikai él nyomorban, itt azonban az öregekével ellentétes folyamat zajlott le: lényeges növekedés következett be az egy generációval korábbi időszak – 1967 – 16,7 százalékos szegénységi arányához képest (U.S. Bureau of the Census, 1991). Az elemzők ez utóbbi tendenciát azzal magyarázzák, hogy megnőtt a csupán egyszülős – főként anya-gyermek – családok száma. Számítások szerint a kétszülős családok között a legalacsonyabb a szegénységben élő gyermekek aránya: 5,7 százalék. A feketék között viszont minden második 6 év alatti gyermek nyomorog.

A középosztály hanyatlik, de felfelé is mobil?

Az amerikai szakirodalomban tanulmányok hosszú sora foglalkozott a nyolcvanas évtizedben a „hanyagolt középosztály” tézisével (Kuttner, 1983; Thurow, 1984; Rosenthal, 1985; McMahon and Tschetter, 1986). Vajon mítosz ez, vagy valóság? – tette fel a kérdést Rosenthal, ám ez tulajdonképpen már feltevése pillanatában eldöntött volt abban a vonatkozásban, hogy a tények alapján igazolva látszott a középosztály összlakosságon belüli arányának hirtelen csökkenése. Abban viszont már eléggé megoszlottak a vélemények (legalábbis az 1990-1992-es válság kezdetéig), hogy a középosztály mobilitása milyen irányú. E véleménykülönbségek mindenekelőtt abból fakadnak, hogy lényegében mindenki másként adja meg a középosztályba tartozás definícióját.

Lester Thurow (1984) például azokat a családokat sorolta a „középosztály” kategóriájába, amelyeknek a jövedelme a medián háztartási jövedelem 75 és 125 százaléka közé esett, s vizsgálatában úgy találta, hogy amíg 1967-ben a családok 28 százaléka tartozott ide, addig 1982-re az arányuk 24 százalékra csökkent, s a veszteség egyenletesen oszlott meg az alsóbb és a felsőbb jövedelemkategóriák között.

Robert Lawrence (1984) a középosztály kategóriát a medián férfi átlagbérek két- és négy harmada közé állította, s az ő vizsgálatai szerint ennek aránya az 1969. évi 50 százalékról 1983-ra 46 százalékra esett. A csökkenés az alacsony jövedelműek táborát növelte.

Katharine Bradbury (1986) családi jövedelemadatokat felhasználva arra a következtetésre jutott, hogy a középosztály, amelyet 1984-ben a 20 és 50 ezer dollár közötti sávba helyezett, az 1984. évi 53 százalékról 1984-re 48 százalékra csökkent. És a csökkenés nagy része ismét az alacsony jövedelműek szélesedő kategóriájában jelentkezett. Mások viszont, például a Bureau of Labour Statistics közgazdászai, Horrigan és Haugen (1988), ugyancsak családi jövedelemadatokon végzett érzékenységi vizsgálatok alapján, arra a következtetésre jutottak, hogy noha a középosztály valóban összezsugorodott, az innen kikerülő jelentős része azonban a magas jövedelműekhez csatlakozott. A szerzők hangsúlyozzák, hogy megállapításuk semmi esetre sem jelent ellenérvet a jövedelem eloszlásában bekövetkező növekvő egyenlőtlenség megállapításával szemben.

Az 1990-ben elkezdődő válság már nem hagyott kétséget afelől, hogy a középosztály mobilitása milyen irányultságú. A válság kezdete óta az Egyesült Államok-szerte végzett számtalan felmérés arra utal, hogy családok milliói váltak vesztesébe abban a küzdelemben, amit életszínvonaluk javításáért folytattak, mert a gazdagok a nemzeti tortából mind nagyobb szeletet vágtak maguknak.

De ugyanakkor azt is megállapíthatták, hogy az egzisztenciális félelem minden jövedelemrétegben és korosztályban tetten érhető. A fiatal pályakezdők, különösen a középiskolákból kikerültek, nehezen találnak állást. Fiatal családok körében végzett vizsgálatok szerint: a fiatalok „haragszanak a politikusokra, mérgesek azokra az emberekre, akiknek jobban megy, mint szerintük megérdemelnék, de haragszanak azokra is, akik az adódollárokból akarnak megélni” – összegzi a News Week (News Week, 1991). A gazdaság hanyatlása azonban még a gazdagokban is aggodalmat, félelmet, óvatosságot ébreszt, hiszen a jól fizető állásokat is egyik napról a másikra könnyen el lehet veszíteni (O'Boyle-Rigdon, 1991). Amíg 1989-ben 45 vállalatnál 100 ezer elbocsátás történt, addig ez 1990-ben már 220 cégre kiterjedően 300 ezer fölé szökött, 1991-ben 370 cégnél 550 ezer embert bocsátottak el, s 1992-re már 700 ezerre becsülték az elbocsátások számát.

Az állásvesztés, társadalmi lecsúszás, majd újrakezdés véresen komoly drámáját kicsit humoros köntösbe öltöztetett koreográfiával adják elő a Business Week cikkírói (Palmer-Cuneo-Carlson, 1992). Ebből idézünk:

„Ami körülöttünk történik ... Nagyvállalatok jól fizető menedzseri, szakirányítói állásai szűnnek meg. Az elbocsátottaknak csupán egy negyede tud újra nagyvállalatoknál elhelyezkedni, a többiek általában 20-50 százalékkal kisebb fizetésért kisebb cégeknek kezdenek újra. De veled ez nem fordulhat elő ... Barátokat, rokonokat, szomszédokat látsz magad körül, akik elvesztették állásukat, s még nem sikerült újat találniuk. A te céged azonban jól jövedelmező, s te nagyon is befolyásos vagy. Biztosan nem veszíted el az állásodat, hiszen jól eladható tudásod és nagyszerű életrajzod van! S aztán veled is megtörténik ... Hónapokat töltesz álláskeresőssel, hogy legalább

olyan jót találj, mint amelyet elvesztettél. Feléled összes megtakarításodat, végül állást kapsz egy sokkal kisebb vállalatnál fele annyi fizetésért, de ez sem tart túl sokáig.

És mi történjék ezután? Szembe kell nézned a realitásokkal, s tudomásul kell venned, hogy családot jövedelme ezentúl éveken át drasztikusan kisebb lesz. Búcsút mondasz hitelkártyáidnak, nyaralásaidnak. A családban mindenki dolgozik, feleséged, gyerekeid is. És kezded újra a felkapaszkodást. Ahogy állásalkutásaid változnak, te is taktikát változtatsz. Este iskolába jársz, és nappal dolgozol. Családi vállalkozásba kezdesz, vagy elmész tanítani. Mint ahogyan az előtted levő generációk is tették, családi erőforrásaidat te is gyerekeid iskoláztatására összpontosítod.” És mit tanácsolnak cikkíróink a lecsúszás eshetőségére és a túlélésre?

„Gondolj újra értékrendet, és tegyél szert új tudásra! Ha érdemek, teljesítmény és lojalitás a munkahelyeden már nem garantálják az előrejutást, ne várd meg, amíg rád is sor kerül! Érdeklődj, nézz körül a szakmádtól távolabb eső területeken is, mert nem biztos, hogy a következő állásodat is a jelenlegi szakmádban találod meg. Tanulj tovább, szerezz újabb fokozatot, tanulj meg egy nyelvet, és szerezz annyi eladható tudást, amennyit csak lehet. Addig tanulj, amíg megvan a jól fizető állásod! Vállalkozz, dolgozz saját magadnak! A legtöbb elbocsátott top-menedzser többnyire saját vállalkozásban gondolkodik, ami ugyan kockázatos, de legalább nem lehet elbocsátani. Keress új lehetőségeket például a „franchise” valamilyen területén, konzultációs iroda létrehozásában s nem utolsósorban a családi „bizniszben”, amit korábban el akartál kerülni. A hobbidból is csinálhatsz üzletet! De az sem tragédia, ha átmenetileg, gyors készpénzszerzés céljából fizikai munkát vállalsz, például takarítást, lakásfestést stb. De ne vidd túlzásba, ne végezz lakásfestést heti 80 órában, hogy közben ne maradjon elég idő új állás keresésére.”

S valóban, a felmérések azt is kimutatták, hogy azok a családok tudták könnyebben átvészelni a fokozódó munkanélküliség okozta viharokat, amelyek tudatosan „készültek” a családban esetleg bekövetkező munkanélkülivé válásra, megfontoltabb, spórolósabb életvitelt folytattak, gondolva a rövidebb-hosszabb ideig tartó munkanélküliség állapotával. A középosztályból leszakadók-lecsúszók elszántan küzdenek a túlélésért, meg azért, hogy a Nagy Amerikai Álom egy darabkáját, amit valahol útközben elveszítettek, ismét visszaszerezzék.

A szupergazdagok és társadalmi megítélésük

Érdeklődésre tarthat számot a legfelső jövedelemkategóriákba tartozók közül a kiugróan gazdagok bemutatása, vagyis annak vizsgálata, hogy kik tartoznak abba a legfelső egy százalékba, amely az 1977 és 1989 közötti jövedelemnövekedés 70 százalékát – összesen 200 milliárd dollár – tudhatta magáénak, és miben található gazdagságuk forrása?

Bármennyire meglepő is ez a magyar olvasónak, bizony a leggazdagabb családok anyagi helyzete eléggé könnyen – ha nem is pontosan – megismerhető. Erre vonatkozóan az Amerikai Adóhivatal (Internal Revenue Service)

adatai szolgálhatnak forrásul. Ezeket az adatokat használják a legkülönbözőbb elemzések, tekintet nélkül a pártvonzalmakra és a pártszimpátiákra.

A Business Week (1992) amerikai hetilapnak az amerikai Adóhivatal adataira alapozott elemzése szerint ezeknek a családoknak 1989-ben 165 000 dollár felett volt a jövedelmük, átlagosan azonban ez évi 550 ezer dollárt tett ki. Négy tényezővel lehet magyarázni növekvő gazdagodásukat, amelynek bemutatásában segít bennünket a 3. és 4. táblázat. Ezekből egyrészt képet kaphatunk arról, hogy „kinek a zsebébe folynak be a nagy pénzek”, másrészt arról, hogy az időszak alatt bekövetkező 200 milliárd dollár jövedelemnövekedés hogyan oszlott meg közöttük.

3. táblázat

Kinél vannak a nagy pénzek?

	Fő	Átlagos jövedelem/fő 1991-ben (\$)
Jelentős Wall Street-i cégek menedzser-igazgatói	1 200	1 100 100
Nagyvállalatok senior menedzserei	8 000	664 000
Profi sportolók	2 500	627 000
Ügyvédi cégek partnerei	12 000	445 000
Orvosok	400 000	170 000

Forrás: Business Week, 1992. június 8.

4. táblázat

A legfelső 1 százalékba tartozó családok jövedelemnövekedésének megoszlása,
1977-1989 (1989-es dollárban)

	milliárd
Befektetésből származó jövedelem	
Kamat- és osztalékjövedelem	50
Tőkenyereség	45
Bérekből és egyéni vállalkozásból származó jövedelem	
Orvosok	20
Ügyvédek	15
Senior menedzserek	5
Befektetési bankárok és más	
Wall Street-i alkalmazottak	5
Profi sportolók	1
Minden egyéb	59
Összesen	200

Forrás: Business Week, 1992. június 8.

– Az első csoportba sorolhatók az orvosok és az ügyvédek, akik honoráriumait az inflációnál sokkal nagyobb mértékben tudták emelni; egyedül

ők 35 milliárddal részesednek a 200 milliárdos növekedésből. 1983 és 1989 között az ügyvédek átlagos jövedelme 25, az orvosoké 21 százalékkal nőtt, miközben a mérnököké csupán 4 százalékkal. S egyáltalán nem várható, hogy a kilencvenes években megváltozzék a helyzet – noha a kormány és a vállalatok egyaránt nagy erőfeszítéseket tesznek az egészségügyi és ügyvédi költségek leszorításáért –, mert az orvosok is és az ügyvédek is szinte monopolhelyzetet élveznek. Az orvosok malmára hajtja a vizet az egyre öregedő amerikai lakosság, amely a jövőben majd „biztosítja” mind az egészségügyi kiadások, mind az orvosok jövedelmének növekedését. 1991-ben például, amikor más foglalkozási ágakban stagnált a reáljövedelem, az orvosi medián reáljövedelem 7 százalékkal nőtt.

– Szupersztárok, vállalati top-menedzserek, vezető kereskedők, Wall Street-i beruházó bankárok, tanácsadó cégek vezetői tartoznak a második csoportba, akiknek a jövedelme csillagászati összegekben mérhető. Például a Wall Streeten levő legtekintélyesebb cégek menedzser-igazgatóinak évi átlagjövedelme 1991-ben 1,1 millió dollárt tett ki, a nagyvállalatok senior menedzsereinek a jövedelme viszont ennek valamivel több mint a felét érte „csak” el. 1980 és 1991 között a top-menedzserek javadalmazása reálértéken 138 százalékkal, míg az összes menedzseré átlagosan csupán 5 százalékkal nőtt. Már egészen általánossá vált, hogy bizonyos szakterületeken a válogatott „sztárok” tevékenységét rendkívüli módon honorálják, s ez annál is fokozottabban érvényesül, mert a nemzetköziesedés, a globalizálódás térhódításával – kommunikáció, faxgépek segítségével – tevékenységükkel egyre könnyebben és egyre nagyobb mértékben meg tudnak jelenni a világ minden „piacán”.

– A gazdag családok harmadik csoportjába azokat sorolja a Business Week, amelyek pénzüket éppen a nyolcvanas évek legjobb konjunktúráját kihasználva magas kamatok és osztalékok mellett fektették be. A nyolcvanas évtizedben bekövetkező hitelrobbanás, amikor mindenki hitelre vásárolt, mintegy 50 milliárd dollár kamatokból és osztalékokból származó jövedelemnövekedést eredményezett a gazdagoknak. A Fed szerint 1989-ben a családok legfelső egy százaléka tartotta kezében a kötvények 77 százalékát.

– A negyedik csoport jövedelmének forrása az ingatlan- és részvénytőke, amely az innen befolyó tőkenyereség révén 45 milliárd dollárral járult hozzá a gazdagok még gazdagabbá válásához. Amíg a nyolcvanas évtizedben a munkabérek lassú ütemben nőttek, addig az ingatlanok értéke magasba szökött, a részvénytőke megtriplázódott az árfolyamok. Ez volt az az időszak, amikor precedens nélküli méretű profitokra lehetett szert tenni. Ez a „paradicsomi” állapot már 1989-től, még az 1990-ben kezdődő válság előtt megváltozott.

Érdemes azonban figyelni arra a kilencvenes évek elején egyre inkább felerősödő változásra, amely a gazdagoknak és a gazdagodásnak a társadalmi fogadtatásában, megítélésében következett be. Ahogy a nyolcvanas évek végére a jövedelem-egyenlőtlenség felerősödött, úgy fordult a közvélemény figyelme a meggazdagodás mikéntje felé.

A Wall Street Journal 1992 tavaszán így összegezte a társadalmi megítélésben bekövetkező változást: „Dicsőítették őket egy évtizeden át, mint az

Amerikai Álom megszemélyesítőit, most pedig a szupergazdagok válnak az 1990-es évek páriáivá. Ők a célpontjai a választási kampánybeszédnek, az adótörvény változtatásának, a részvényesek lázongásának a top-menedzsereknek fizetett nagy összegek miatt.” Kétségtelen tény, hogy Bill Clinton mint demokrata párti elnökjelölt választási kortesbeszédeiben gyakran hivatkozott a Kongresszus Költségvetési Hivatalának és Krugman professzornak a számításaira, miszerint a legfelső egy százalék szerezte meg az elmúlt 12-15 évben a gazdasági növekmény 70 százalékát. Clinton és az ugyancsak demokrata színekben futó Paul Tsongas adóemelést helyezett kilátásba, s nem csupán a leggazdagabb egy százaléknak, hanem általában a legfelső jövedelemkategóriába tartozó amerikaiaknak is. Ez az elképzelés nagyon is ellentétben állt azzal az adópolitikai gyakorlattal, amely a nyolcvanas évtizedben főként a gazdagoknak kedvezett, s amely szerint a legmagasabb adókulcsot Reagan elnöksége idején 1980 és 1989 között 31,7 százalékról 26,7 százalékra csökkentették. Hozzá kell azonban tenni, hogy a leggazdagabbak adókulcsának csökkentése már Ronald Reagan elnökké választása előtt elkezdődött, ugyanis 1977-ben az még 35,5 százalék volt.

A gazdagok egyik szószólója a Wall Street Journal hasábjain (Wessel, 1992) megállapította, hogy a demokrata jelöltek termékeny politikai talajra találtak, amikor szidták a gazdagokat. Ugyanakkor kifejezte azt a komoly aggodalmát is, hogy az ország leggazdagabb mintegy 66 000 adófizetőjének mintegy 2 milliárd dollárjába került volna évente, s továbbá bűnhődtek volna azok a nagyvállalati „top” tisztviselők, akik több mint egymillió dollárt keresnek évente, ha Bush elnök meg nem vétőzza azt a Képviselőház által már jóváhagyott, a milliomosokra kivetendő többletadó törvényjavaslatot, amely a demokraták által készített adócsomag részét képezte. De ugyanennek az újságírónak a tollából tudjuk meg a demokrata képviselőknek e politikai vitában elhangzott véleményét is. Les Aucoin oregoni demokrata képviselő: „Az 1980-as években osztályháborút vívtunk, s a hadifoglyok azok, akik még a középosztályból megmaradtak, mert ők az áldozatainak a nagy strukturális változásnak, mely szerint a jövedelmek a gazdagokhoz áramlanak a középosztály rovására.” Vagy például Hoyer, marylandi demokrata képviselő: „Mindnyájan tudjuk, hogy Amerikában a jövedelmek újraelosztása ment végbe. Újraelosztás az átlagos amerikai dolgozóktól az ország leggazdagabb egy százalékához.”

Megváltozott a gazdagok társadalmi megítélése, feléledt a gyűlölet a gazdagokkal szemben. Míg a nyolcvanas években teljesen elfogadott volt a gazdagodás, a „vági bele, és vállalkozz” filozófia, ma egyre csúnyábban néznek a gazdagodókra. „Már csaknem azon a ponton vagyunk, hogy szegyenkeznünk kell, ha jól keresünk. Ez volt az egykori amerikai álom” – panaszkodott egy baltimore-i autó dealer, aki egy Cadillac franchise-ből egész luxusautó birodalmat épített fel a nyolcvanas évek során.

Nézetek, vélemények a növekvő jövedelem-egyenlőtlenségről, annak okairól

A jövedelem-differenciálódás felerősödött jelensége mind gazdasági és társadalmi, mind erkölcsi vonatkozásban súlyos gondot jelent Amerikának. Az egyre növekvő jövedelem-egyenlőtlenség és a szegények magas aránya veszélyezteti az ország hosszú távú növekedési esélyeit, gátolja a termelékenység növekedését, miközben a stagnáló jövedelmek a fogyasztói vásárlóerő stagnálását vagy csökkenését idézik elő (Pennar, 1991).

A jövedelem-egyenlőtlenség növekedéséről szóló jelentés, miszerint a tizenöt év alatt bekövetkezett jövedelemnövekedés 70 százalékát a legfelső egy százalék tartotta kezében, sokkolta mind a közvéleményt, mind a gazdasági szakírókat. Újabb és újabb számítások, publikációk láttak napvilágot különböző folyóiratokban, napi- és hetilapokban. Vitatkoztak liberálisok és konzervatívok, demokraták és republikánusok. Az állítást vitatók elsősorban a módszerek alkalmatlanságára, az adatok megbízhatatlanságára hivatkoztak. A Wall Street Journal, mint nevéből is kitűnik, az üzleti körök, főként a gazdagok szócsöve, élénken publikálta azokat az írásokat, amelyek a módszerek és adatok helytelen voltára akarták visszavezetni a kihozott eredményeket, de a gazdagok melletti elkötelezettsége ugyanakkor még sem akadályozhatta meg az újságot abban, hogy az ellentábor képviselői véleményének is helyt adjon. A vita azonos intenzitással folyt hosszú időn keresztül a New York Times mint közismerten liberális napilap és olyan gazdasági hetilapok, mint a Newsweek, Business Week hasábjain.

Amerikai kutató közgazdászok számtalan összefüggésben vizsgálták a növekvő jövedelem-egyenlőtlenséget. Különösen súlyosnak ítélik meg a növekvő szegénység problémáját. Rebecca M. Blanknek, a Northwestern University közgazdászának számításai szerint – abból a tézistől kiindulva, hogy a tartós gazdasági növekedés kedvez a szegényeknek, és lenyomja a szegénységi rátát – a nyolcvanas évtized hosszan tartó gazdasági növekedése alapján a szegénység aránya 3,5 százalékponttal alacsonyabb lehetett volna, ha a jövedelmek nem ilyen egyenlőtlenül oszlottak volna meg. Fölteszi a kérdést, hogy vajon a makrogazdaság már örökös ellensége lesz-e a kevésbé képzett munkaerőnek? Ha igen, akkor annak bizony tetemes költségei lesznek. Először azért, mert támogatni kell a lakosságnak azt a részét, amely gazdaságilag ellehetetlenül. A továbbiakban számba veszi annak az esetleges társadalmi megrázkódtatásnak a költségeit, amelyeket az állandóan jelenlévő nagyszámú szegény réteg és az egyre növekvő egyenlőtlenség okoz. És végül meg kell fizetni annak a költségeit is, hogy alacsony termelékenyséű munkákra kárhoztatnak embereket, miközben ők is, és a társadalom is többre és jobbra lennének képesek (Pennar, 1991).

A nyomor, a szegénység mindenki számára teher, annak is, akinek el kell viselnie, de teher a társadalom számára is. S a legnagyobb teher a szegény sorban élő gyermekek elképesztően magas arányából fakad. „Már gyermekkorban hátrányos helyzetűvé tesszük a következő generációt” – állítja Timothy S. Smeeding, a Syracuse University egyik közgazdásza. A szegény gyerekek nem táplálkoznak olyan jól, nem tanulnak annyit, mint jobb sorsban

élő társaik, ami azt jelenti, hogy felnőttkorukra is megmarad ez a különbség (Pennar, 1991).

Robert Waldmann, a European University Institute közgazdásza kimutatta, hogy azokban az országokban, amelyekben a jövedelemeloszlás egyenlőtlen, ott a gyermekhalandósági ráta magasabb, mint a hasonló fejlettségű, de egyenletesebb jövedelemeloszlással bíró országokban. Pozitív korrelációt mutat ki a gyermekhalandósági ráta és a lakosság leggazdagabb felső 5 százalékanak a jövedelemhányada között (Waldmann, 1992).

De érdemes néhány gondolatot idézni a neves közgazdásznak, Herbert Steinnek, Reagan elnök Gazdasági Tanácsadó Testülete elnökének a Wall Street Journal-ben megjelent írásából is: először is azzal a kijelentéssel lepi meg olvasóit, hogy a tényeket mint „statistikai ingoványt” elegánsan félretolja, mondván: ez „nem az én asztalom”, mert „az adatok túlságosan szegényesek, a definíciók bizonytalanok, és túl sok minden függ az adatok megválasztásától”. Majd fölteszi az ugyancsak nem kevésbé meglepő kérdést: „Tényleg meg kell döbbernünk azon a tényen, hogy a felső egy százalék szerezte meg a jövedelemnövekedés 70 százalékát? Miért? Azt jelenti-e ez, hogy valakik talán valami rosszat tettek? Kik és mit?” Stein azt ajánlja, hogy amíg nincs elegendő információ a felső egy százalék teljesítményéről, addig a véleményalkotást legalábbis el kell halasztani. Majd folytatja: „... nem a legfelső egy százalék jövedelme a mi problémánk. A mi problémánk az, hogy az alsó 10 százalék olyan keveset teljesít, és olyan keveset keres” (Stein, 1992).

A jövedelemeloszlásban bekövetkező változások okait kutató közgazdászok egyetértenek abban, hogy a növekvő jövedelem-differenciálódáshoz nagymértékben hozzájárult a bérek differenciálódása (Gottschalk, 1993). Az okok magyarázatában már lényegesen kisebb az egyetértés. A magyarázatoknak lényegében két nagyobb csoportját lehet megkülönböztetni, amelyekben belül is árnyaltabb megfogalmazások találhatók. Az egyik csoport érvelése szerint a nyolcvanas évtizedben a bérstruktúrában bekövetkező változásokat elsősorban az iskolázottabb, szakképzettebb munkaerő iránti kereslet felé történő eltolódás váltotta ki. A másik hipotézis szerint a nyolcvanas évek nagyarányú kereskedelmi deficitjének a termékkereslet struktúrájára gyakorolt hatása abban nyilvánult meg, hogy erőteljesen csökkent a feldolgozóiparban foglalkoztatottak száma, s eltolódott az arány a képzésigényes és a női foglalkoztatottság javára (Murphy and Welch, 1991). Más, alternatív magyarázatok jelentőséget tulajdonítanak például a szakszervezeteknek a bérmegállapításban játszott szerepvesztésének (Freeman, 1991), vagy a minimálbérek reálértéke eróziójának (Blackburn, Bloom and Freeman, 1990).

Az elemzések egyértelműen jelzik, hogy a jövedelemrés egyre nagyobb mértékű szétnyílásában jelentős szerepe volt a magas szakképzettségnek. A képzett szakember a korábbi évtizedekkel ellentétben egyre magasabb elismerésben részesül a képzetlennel szemben (Davis and Haltiwanger, 1991; Mincer, 1991). A University of Michigan két közgazdásza elsősorban azokra a nagyjelentőségű, főként a kompjüterizációval összefüggő technológiai forradalom okozta változásokra hivatkozik, amelyek a képzett munkaerőt sokkal magasabbra értékelték, mint a képzetlent (Bound, J. – G. Johnson, 1992).

Lawrence Katz és Kevin Murphy (1992) számításai szerint a bérstruktúrában bekövetkező változások három dimenzióban játszottak szerepet a növekvő egyenlőtlenségben. Először: a képzettség szerepe főként a college (egyetemi) végzettségűek erőteljes relatív bérnövekedésében nyilvánult meg. A nyolcvanas évtized alatt a középiskolai (high school) és egyetemi végzettségűek közötti bérkülönbségek a férfiaknál 16 százalékkal, a nőknél pedig 12 százalékkal nőttek. Másodszor: a viszonylag alacsonyabb képzettségűek körében megnőtt az idősebb munkások átlagbére a fiatalokéhoz képest. E két tényező kombinált hatása már azzal a következménnyel járt, hogy 1979 és 1987 között a fiatal, egyetemet végzett férfiak átlagbére 30 százalékkal nőtt azokéhoz a fiatal férfiakéhoz képest, akik tizenkét vagy még annál is kevesebb évet jártak iskolába. Harmadszor: bizonyos demográfiai és foglalkozási csoportokon belül nőttek a bér-differenciák.

A szakképzettség növekvő elismertsége azonban nem ad magyarázatot arra, hogy a leggazdagabbak jövedelme miért nőtt kiugró méretekben. Elégképp közismert, hogy számos multimilliomos top-menedzser fizetése úgy nőtt, hogy közben cégük termelékenysége csökkent. Ezenkívül a filmsztárok, a „rich and famous” hírességek teljesítményének a szórakoztató iparban és a professzionális sportban, úgyszintén a kamat- és tőkejövedelmeknek vajmi kevés köze van a termelékenységhöz.

„Elképzelhetetlen a létra legtetején lévőket tetemes jövedelemnövekedését a termelékenység növekedésének tulajdonítani” – véli Henry J. Aaron, a Brookings Institution közgazdásza. „Aminek tanúi vagyunk, az nem más, mint az, hogy ügyvédek, befektetési bankárok és más profik látszólag egyedülálló képességek révén extra jövedelemre tesznek szert. S mivel ez az igyekezet rendkívül magas anyagi elismerésben részesül, elképzelhető, hogy a termelékenyebb, de kevésbé jól fizető területekről eláramlanak a tehetségesek.” (Pennar, 1991).

A közgazdászok egy része az egyre szélesedő jövedelemrés okát Amerika betegeskedő gazdaságában látja. Amerika versenyképessége a világban két évtized alatt nagymértékben csökkent, ami több millió feldolgozóipari állás felszámolásával járt együtt. Noha sok tekintetben egyetértés van abban, hogy a problémát orvosolni kell, a politikai hovatartozás – liberális demokrata pártiak, konzervatív republikánusok – erősen árnyalja, mondhatni elkülöníti a megoldásra vonatkozó véleményeket. A liberálisok progresszívebb adórendszer szeretnének, és vissza akarják állítani a Reagan-adminisztráció idején lefaragott szociális kiadásokat. Annál is inkább megalapozott ez a szándék, mert egy, a kanadai és amerikai szegénységi arányt összehasonlító tanulmány kimutatta, hogy 1970 és 1979 között Kanadában a szegények aránya 17,0-ről 7,8 százalékra csökkent, majd 1986-ig tovább csökkent 7,1 százalékra (Hanratty and Blank, 1992). Ugyanezen idő alatt az Egyesült Államokban 10,1 százalékról csökkent a szegénységi ráta 9,0 százalékra, majd a nyolcvanas évek alatt jelentős emelkedés következett be, amint erre már korábban utaltunk, 1991-ben az arány 13 százalék fölé szökött. Az idézett elemzés számításai kimutatták, hogy a kanadai szegénységi ráta csökkenése elsősorban a gazdasági növekedésnek köszönhető, majd második tényezőként a transzferek hatását jelölik meg. A hetvenes években mindkét országban új

programokat vezettek be, és lényegesen kiterjesztették a meglevőket. Ezzel szemben a nyolcvanas évtized a visszatáncolás, a lefaragások évtizede volt. Amíg azonban Kanadában ez nem öltött komoly méreteket, az Egyesült Államokban radikális lefaragásokat hajtottak végre. Erre utal az az adat, miszerint 1979-ben Kanadában az alacsony jövedelműeknek nyújtott transzferrek átlagosan 26, 1986-ban pedig 47 százalékkal voltak magasabbak, mint déli szomszédjuknál.

A konzervatívok pedig egy sokkal piac-orientáltabb gazdaságpolitikát preferálnának, hangsúlyozva többek között a szabad iskolaválasztást és az egyéni felelősségvállalást. A véleménymegoszlásnak ez a kettőssége nyomta rá bélyegét a republikánus Bush elnök és a többségi demokrata kongresszus viszonyára is. Bárhogy különbözzenek is azonban a vélemények, a Kongresszus is, és az adminisztráció is csak úgy segíthet a szegényeken és a középosztálybelieken, ha megteremti egy széles alapokon nyugvó gazdasági növekedés feltételeit, s olyan hathatós gazdaságpolitikát alkalmaz, amely megerősíti az amerikai gazdaságot, új munkahelyeket teremt, felhasználja a polgári kutatás+fejlesztés eredményeit, ösztönzi a nemzeti infrastruktúra javítását, támogatja az oktatást, és megreformálja a welfare rendszert (Business Week, 1992).

Felhasznált irodalom

- Atkinson, A.B. (1983) *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford, 1983
- Bradbury, K.L. (1986) „The Shrinking Middle Class”, *New England Economic Review*, September/October 1986, pp. 41-55.
- Business Week (1992) „How to Narrow the Income Gap” Szerkesztőségi cikk, 1992. május 25.
- DeParle, J. (1991) „Poverty Rate Rose Sharply Last Year As Incomes Slipped”, *New York Times*, 1991. szeptember 27.
- Hanratty, M.J. and R.M. Blank (1992) „Down and Out in North America: Recent Trends in Poverty Rates in the United States and Canada”, *The Quarterly Journal of Economics*, 1992. február, pp. 233-254.
- Horrigan, M.W. and S.E. Haugen (1988) „The Declining Middle-class Thesis: A Sensitivity Analysis” *Monthly Labor Review*, 1988, pp. 3-13.
- Katz, L.F. and K.M. Murphy (1992) „Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors”, *The Quarterly Journal of Economics*, 1992. február, pp. 35-78.
- Kroch, E. (1991) „Recent Real Income and Wage Trends in the United States” *FRBNY Quarterly Review*, 1991. nyár, pp. 36-39.
- Krugman, P.R. (1992) „Like It or Not, the Income Gap Yawns” *The Wall Street Journal*, 1992. május 21.
- Kuttner, B. (1983) „The Declining Middle”, *The Atlantic Monthly*, 1983. július, pp. 60-72.
- Lawrence, R.Z. (1984) „Sectoral Shifts and the Size of the Middle Class”, *The Brookings Review*, 1984. ősz, pp. 3-11.
- Mandel, J.M. (1992) „Who'll Get the Lion's Share of Wealth in '90s? The Lions”, *Business Week*, 1992. június 8.
- McMahon, P.J. and J.H. Tschetter (1986) „The Declining Middle Class: A Further Analysis”, *Monthly Labor Review*, 1986. szeptember, pp. 22-27.
- Newsweek (1991) 1991. november 4.

- O'Boyle, T.F., Rigdon, J.E. „As Economy Falter, Even the Affluent Are Fearful and Cautious”, *The Wall Street Journal*, 1991. december 24.
- Palmer, A.T., Cuneo, A.Z., Carlson, B. (1992) „Downward Mobility”, *Business Week*, 1992. március 23.
- Pennar, K. (1991) „The Rich Are Richer – And America May Be the Poorer”, *Business Week*, 1991. november 18.
- Rosenthal, N.H. (1985) „The Shrinking Middle Class: Myth or Reality?” *Monthly Labor Review*, 1985. március pp. 3-10.
- TÁRKI-BKE (1992) *Magyar Háztartási Panel, Műhelytanulmányok. Jelentés a Magyar Háztartási Panel I. hullámának eredményeiről*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Szociológiai Tanszék, Társadalomkutató Informatikai Egyesülés (TÁRKI), Budapest, 1992. december
- Thurow, L.C. (1984) „The Disappearance of the Middle Class” *The New York Times*, 1984. február 5.
- U.S. Bureau of the Census (1991) *Poverty in the United States: 1990, Current Population Reports, Series P-60, No. 175*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 1991
- Waldmann, R.J. (1992) „Income Distribution and Infant Mortality”, *The Quarterly Journal of Economics*, 1992. november, pp. 1283-1302.
- Wessel, D. (1992) „The Wealthy Watch Gains of 1980s Become Political Liabilities”, *The Wall Street Journal*, 1992. április 8.