

**SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI DOKTORI ISKOLA**

Munkahelyteremtés vagy növekedés?
A munkahelyteremtés nélküli növekedés vizsgálata az OECD
országokban

Témavezetők:

PROF. DR. FARKAS BEÁTA, PH. D.
intézetvezető egyetemi tanár
Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar

DR. KOVÁCS PÉTER, PH. D.
tanszékvezető egyetemi docens
Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar

Készítette:

MARTUS BETTINA SZANDRA
Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar
Közgazdaságtani Doktori Iskola

SZEGED, 2016

Tartalom

| | |
|---|-----|
| Bevezetés | 5 |
| 1.A munkahelyteremtés nélküli növekedés..... | 11 |
| 1.1.Mi történt veled, Amerikai Egyesült Államok? | 11 |
| 1.2.A munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulása, bemutatása..... | 15 |
| 1.2.1. A gazdasági növekedés természete..... | 21 |
| 1.2.2. A GDP és kritikái..... | 30 |
| 1.2.3.A növekedés hátulütője: gazdasági és társadalmi egyenlőtlenségek | 36 |
| 2. A foglalkoztatás alakulásának bemutatása, különös tekintettel az Amerikai Egyesült Államokra | 41 |
| 2.1. Az Amerikai Egyesült Államokra jellemző folyamatok..... | 41 |
| 2.2. A munkahelyteremtés nélküli növekedést fenntartó okok | 46 |
| 2.2.1. Munka, illetve munkaszervezéssel összefüggő problémák | 46 |
| 2.2.2. Strukturális folyamatokkal összefüggő tényezők..... | 50 |
| 2.2.3. Gazdaságpolitika folyamatok | 60 |
| 2.2.4. Hogy is állunk az adatok terén? | 67 |
| 2.3. Empirikus eredmények: Az Amerikai Egyesült Államok vizsgálata | 70 |
| 2.3.1. Az elemzésbe bevont indikátorok | 70 |
| 2.3.2. Módszertani háttér | 71 |
| 2.3.3. Főkomponensek eredményei | 72 |
| 2.3.4. Mediánok tesztelése | 74 |
| 2.3.5.Többváltozós lineáris regresszió | 76 |
| 2.3.6. Eredmények összevetése a szakirodalommal | 78 |
| 3. A strukturális változások és makrogazdasági politikák hatásai | 80 |
| 3.1.Miért strukturális? | 80 |
| 3.2. Az OECD országok és az Amerikai Egyesült Államok strukturális változásának összehasonlítása a foglalkoztatásban..... | 86 |
| 3.3.Fő irányvonalak és trendek az OECD országokban | 93 |
| 3.3.1. Növekedéssel kapcsolatos megállapítások Európában és az OECD országokban | 95 |
| 3.3.2. Munkapiacot jellemző folyamatok | 101 |
| 3.3.3. Milyen hatással volt egymásra a gazdasági növekedés és foglalkoztatás?..... | 111 |
| 3.3.4. A munkahelyteremtés nélküli növekedés és az ifjúsági munkanélküliség kapcsolata | 113 |
| 3.4.A makrogazdasági politikák és a foglalkoztatottság kapcsolata | 118 |
| 3.4.1.Mézesetek-hatás..... | 124 |
| 3.5.Az OECD európai országai és az Amerikai Egyesült Államok munkaerő reallokációs folyamatainak összehasonlítása..... | 126 |
| 3.5.1.Adatok bemutatása | 126 |
| 3.5.2. Módszer, előfeltételek..... | 130 |
| 3.5.3. Eredmények | 131 |
| Összegzés..... | 142 |
| Felhasznált irodalom..... | 146 |
| Mellékletek..... | 160 |

Ábrák jegyzéke

| | |
|--|-----|
| 1. ábra: A disszertáció logikai felépítése | 7 |
| 2. ábra: Az FDI alakulása az Amerikai Egyesült Államokban a világ és a GDP százalékában, 1970-2014..... | 19 |
| 3. ábra: Az OECD európai országainak és az Amerikai Egyesült Államok GDP növekedése 2000-2014-ig, % | 35 |
| 4. ábra: Egyenlőtlenségek országokon belül és országok között a Theil index alapján, 1820-1992..... | 39 |
| 5. ábra: Gini együtthatók értéke néhány OECD országban, 2004-ben és 2012-ben | 40 |
| 6. ábra: Az OECD országok elhelyezkedés GDP növekedés (%) és foglalkoztatottság (%) szerint 2004-2007-es időszakra | 42 |
| 7. ábra: Az OECD országok elhelyezkedés GDP növekedés és foglalkoztatottság szerint 2010-2013-as időszakra..... | 43 |
| 8. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (bal tengely) és a GDP növekedése (jobb tengely) az Amerikai Egyesült Államokban 1970-2012 között (%)..... | 44 |
| 9. ábra: A foglalkoztatottsági ráta alakulása és a válság előtti foglalkoztatottság trend szerinti értéke 1982-2012 között (%) | 45 |
| 10. ábra: A 15-24 év közötti foglalkoztatás szerződésben rögzített időtartamának változása az Amerikai Egyesült Államokban, 1996-ban és 2014-ben | 47 |
| 11. ábra: Iparágak közötti szórás mérése | 52 |
| 12. ábra: Politikai bizonytalanság és munkaerő felvételi bizonytalanság alkalmazása 1992-2013 között (negyedéves bontásban) | 65 |
| 13. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (bal tengely) és a bizonytalansági index (jobb tengely) alakulása 1985-2013 között (%)..... | 67 |
| 14. ábra: Boxplot a főkomponensekre 2008 előtt és az azt követő időszakban külön-külön.. | 75 |
| 15. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (% , jobb tengely) és a GDP növekedés (% , bal tengely) alakulása 2005 és 2014 között..... | 81 |
| 16. ábra: Foglalkoztatottság %-os változása a különböző foglalkoztatási csoportokban | 84 |
| 17. ábra: Foglalkoztatottság alakulása | 87 |
| 18. ábra: Az OECD európai országok foglalkoztatottságának változása, 2001 és 2002 (előző év=100%) | 89 |
| 19. ábra: Az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatottságának változása, 2001 és 2002 (előző év=100%) | 90 |
| 20. ábra: Az OECD országok foglalkoztatottságának változása, 2008 és 2009 (előző év=100%) | 91 |
| 21. ábra: Az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatottságának változása, 2008 és 2009 (előző év=100%) | 92 |
| 22. ábra: Strukturális és ciklikus változások megoszlása, 1975, 1981, 1991, 2001-ben..... | 92 |
| 23. ábra: A GDP növekedés üteme és a foglalkoztatás növekedésének üteme az OECD európai országaiban és az Amerikai Egyesült Államokban | 94 |
| 24. ábra: Bejelentett munkahelymegszűnések és létrehozások az EU-ban, 2008-2010 között | 102 |
| 25. ábra: Átlagos heti munkaidőben bekövetkező változás (%) a főállásokban az EU tagállamaiban, 2008Q2-2010Q2 között | 103 |
| 26. ábra: Egyes OECD országok foglalkoztatásvédelmi, technológiai fejlettségi és ifjúsági munkanélküliségi adatai 1990-ben (vízszintes tengely: technológiai fejlettség (ezer főre jutó szabadalmak száma), függőleges tengely: EPL mértéke (index), buborék nagysága: ifjúsági munkanélküliségi ráta (%)) | 116 |

| | |
|---|-----|
| 27. <i>ábra:</i> Egyes OECD országok foglalkoztatásvédelmi, technológiai fejlettségi és ifjúsági munkanélküliségi adatai 2010-ben (vízszintes tengely: technológiai fejlettség (ezer főre jutó szabadalmak száma), függőleges tengely: EPL mértéke (index), buborék nagysága: ifjúsági munkanélküliségi ráta (%)) | 117 |
| 28. <i>ábra:</i> Az infláció (%) és a foglalkoztatottsági ráta (%) alakulása az OECD országokban, 2004-2007 és 2010-2013 között | 122 |
| 29. <i>ábra:</i> Mézeshetek-effektus a foglalkoztatásban | 125 |
| 30. <i>ábra:</i> A vizsgálat felépítésének logikája | 128 |
| 31. <i>ábra:</i> A technológiai és szektorális változások dimenzióinak multidimenziós skálázása | 135 |

Táblázatok jegyzéke

| | |
|--|-----|
| 1. táblázat: Az OECD európai országainak és az Amerikai Egyesült Államok GDP növekedése 2000-2014-ig, % | 34 |
| 2. táblázat: Foglalkoztatási adatok az Amerikai Egyesült Államokban | 46 |
| 3. táblázat: Az OECD országok globális képességi 2014-es indexe | 69 |
| 4. táblázat: Főkomponensek jellemzői..... | 73 |
| 5. táblázat: A nonparametrikus teszt eredményei | 74 |
| 6. táblázat: Regressziós paraméterek | 77 |
| 7. táblázat: A válság előtti szinteket való eléréshez szükséges idő (hónapok) | 82 |
| 8. táblázat: Szektorok hozzájárulása az átlagos munkaerő-termelékenység növekedéséhez a piaci szolgáltatásokban, 1980-2004 között (%) | 97 |
| 9. táblázat: ipari piacgazdaságok, a GDP és a foglalkoztatás eloszlása a szektorok között (%), 1960, 1980, 2008-ban..... | 98 |
| 10. táblázat: A foglalkoztatottsági ráta változása (százalékpont), az egy főre jutó GDP (USD, 2010-es árakon), GDP növekedés (%), 2009-2010 között | 127 |
| 11. táblázat: A vizsgálatba bevont gazdasági jelenség és a hozzájuk kapcsolódó mutató | 130 |
| 12. táblázat: Átlagok és szórások a változók és a klaszterek között 2008-ra vonatkozóan... | 133 |
| 13. táblázat: A klasztertagság alakulása különböző számú klaszterek esetében 2008-2009 periódus átlagában..... | 136 |
| 14. táblázat: Országok klaszterekbe tartozása a vizsgált periódusokban..... | 136 |
| 15. táblázat: Átlagok és szórások a változók és a klaszterek között, 2005-2007 átlagára, 2008-2009 átlagára, 2010-2012 átlagára | 139 |

Bevezetés

A 21. században egyre több fenntarthatósági problémával kell szembesülnünk, mind gazdasági, társadalmi és környezeti szinten. Jelen disszertáció témája a gazdasági és társadalmi aspektust veszi jobban górcső alá, alapvető problémákat feszeget a gazdasági növekedés és a foglalkoztatottság fenntarthatóságának kérdésén keresztül.

A munkahelyteremtés és a növekedés minden ország számára fontos célkitűzésként szerepel a gazdaságpolitikai programokban. A foglalkoztatás és növekedés között szoros kapcsolat van, hiszen a gazdasági növekedés általában munkahelyteremtéssel is járna, ez alól azonban vannak kivételek. A gazdasági növekedést hagyományosan a fizikai termelési tényezők, a tőke határozza meg, azonban az elmúlt egy-két évtizedben hangsúlyeltolódás figyelhető meg: a fizikai tőkéről a hangsúly áthelyeződött, és napjainkra a humántőke szerepe egyre inkább felértékelődött. Ez felveti a kérdést, hogy a gazdasági vagy a társadalmi célokat tartjuk-e szem előtt. Napjainkban a gazdasági és társadalmi célok egyidejű megvalósítása nehézkessé vált, és a gazdasági célkitűzések esetében a gazdasági növekedés elérésére koncentrálnunk. Ez ugyanakkor megvalósítható kevesebb munkaerő alkalmazásával is, mivel a humántőke nem egyezik meg a munkaerő-állománnyal, nem szükséges hozzá az emberi tőkeállomány növelése, ami pedig a társadalmi célunk (foglalkoztatás, ezzel együtt pedig a jólét növekedése) lenne. A technológiai változások, valamint az innovációk hasonló problémát hoznak a felszínre. Az új technológiák ugyan segítséget nyújthatnak a gazdasági növekedés elérésében – és a gyorsabb gazdasági növekedési ütem megvalósításához, azonban bizonyos tényezők rovására történik ez a technológiai fejlesztés. Ezek a folyamatok is eredményezhetik azt, hogy vannak olyan gazdaságok, ahol a növekedés munkahelyteremtés nélkül valósul meg. A napjainkban sokat emlegetett negyedik ipari forradalom (Bloem 2014, Schwab 2016) (más néven: ötödik információs forradalom) várhatóan a következő olyan folyamat lesz, amely az általam vizsgált két tényezőben jelentős hatásokkal bír majd.

A munkahelyteremtés nélküli növekedés¹ a világ számos országában tapasztalt jelenség, és a problémakör rövidebb-hosszabb ideig jelentkezik. Európában az 1990-es években volt jellemző, az Amerikai Egyesült Államokban folyamatosan előbukkan, leginkább a válságok után, de a fejlődő országokban, például Indiában, sem ismeretlen folyamatról van szó. Az I. Világháború után előforduló jelenségről van szó, amelyet nagymértékben befolyásolt a globalizáció is, valamint felgyorsította azt. A munkahelyeket nem teremtő gazdasági növekedés

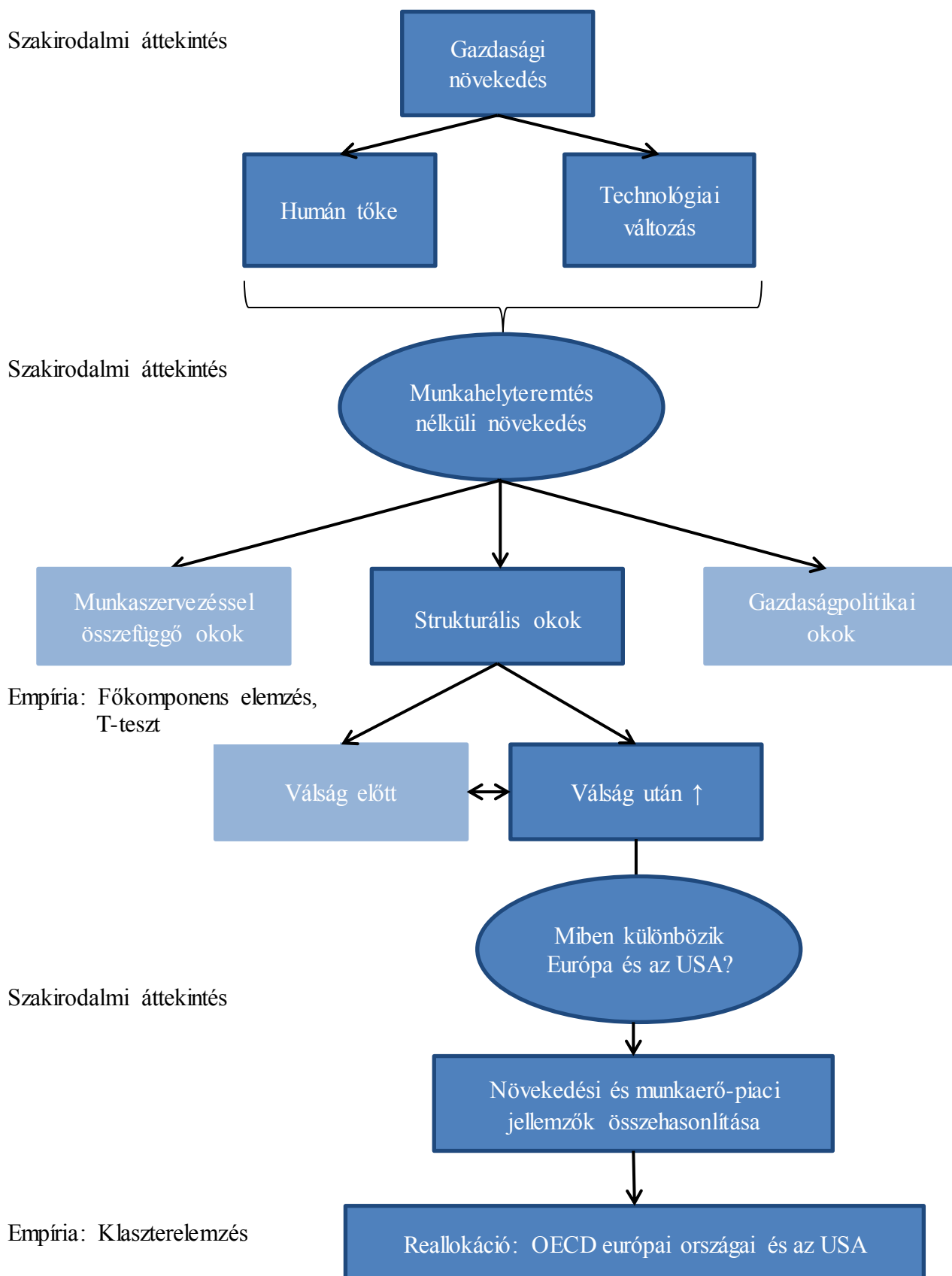
¹ jobless growth, továbbiakban: JG

nem új, de újbóli megjelenését a globalizációnak, az információs technológiának, a humántőke felértékelődésének köszönhető jelenség. Napjainkban az iparosodott országok közül már csak az Amerikai Egyesült Államokban jellemző, de a fejlődő országok között továbbra is találhatunk rá példát. A 2008-as gazdasági válság bebizonyította, hogy komoly, strukturális jellegű problémák vannak a gazdaság számos területén, mint pl. a munkahelyek számának csökkenése, illetve stagnálása. Olyan gazdasági és társadalmi folyamatok indultak el az elmúlt években, amelyek a megváltozott igényekhez próbálnak alkalmazkodni, ugyanakkor a hatékonysága kérdéses: megoldást vagy problémát generálnak?

Mindezek alapján disszertációm fő kérdése, hogy vajon milyen tényezők játszhatnak szerepet abban, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés az Amerikai Egyesült Államokban egyre rövidebb időszakokon belül jelentkezik (míg először a világháborúk után, majd az olajválságot követően merült fel a jelenség, azután pedig 10 éven belül megjelent, 1981, 1982, 2001-ben és 2008-ban), míg Európában ez nem jellemző (csak az 1980-as 1990-es években találkozhattunk vele). Ennek elemzéséhez az OECD országok (Európa és az Amerikai Egyesült Államok) gazdasági, valamint társadalmi jellemzőit vizsgálom meg. A cél elérése érdekében a disszertációm négy logikai egységre bontható (1. ábra).

Az első nagy szerkezeti egység a gazdasági növekedés témakörét taglalja, amely a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségének megértéséhez elengedhetetlen. A gazdasági növekedés kulcsfontosságú tényezői meghatározzák egy-egy ország növekedési pályáját. Ebben a fejezetben bemutatom azt, hogy a növekedésben szerepet játszó tényezők vonatkozásában jelentős változás történt, így ismertetem a témámhoz szorosan kapcsolódó gazdasági növekedési elméletek alakulását, amelyben a technológiai változás, a humántőke szerepe is megjelenik. Az elméletek bemutatása után a gazdasági teljesítmény számbavételének egyik legfontosabb módszerét, a GDP-t ismertetem, amely mutató számtalan szempontból alkalmatlan megmutatni a gazdasági növekedés legfontosabb tulajdonságait. Csak a növekedés mértékét láthatjuk, hiszen egy statisztikai adattal mérünk. Ennek elkerülése érdekében több alternatív mutató is született, hogy pontosabb képet kapjunk a gazdasági teljesítmény növekedésével együtt járó folyamatokról, azaz a mutatókban több szempontot vesznek figyelembe, mint például a fenntarthatóságot, boldogságot, stb. Hiába azonban az egyéb aspektust is megjelenítő mutatók sokasága, a legnagyobb hangsúly továbbra is a bruttó hazai termék minél nagyobb elérésén alapszik, hiszen a gazdaságpolitikai célkitűzések ezek mentén kerülnek kialakításra. Pont a gazdasági növekedési cél elérésének fontossága miatt azonban egyre nagyobb egyenlőtlenségekkel találkozunk társadalmi és gazdasági szinten.

1. ábra: A disszertáció logikai felépítése



Dolgozatom második nagy logikai egységében az Amerikai Egyesült Államokat vizsgálom tovább a 2008-as gazdasági válságot követően. A 2008-as gazdasági válság után az Amerikai Egyesült Államok relatíve jó gazdasági növekedést produkált, ugyanakkor a foglalkoztatásban visszaesés és stagnálás volt jellemző. Számos válságkezelő intézkedésnek köszönhetően a folyamatok stabilizálódni látszanak, de a munkahelyteremtés nélküli növekedés egyre gyakoribb jelenségnek számít ebben az országban. De milyen tényezők vezethetnek odáig, hogy újra és újra ugyanazzal a helyzettel kell szembesülnie a gazdaságpolitikának? A főbb gazdasági problémákat, amelyek hozzájárulnak a munkahelyteremtést nélkülöző gazdasági növekedéshez, három csoportba osztottam és e szerint mutatom be ebben a fejezetben: munkaszervezési folyamatok, strukturális folyamatok, valamint termelési tényezők. Annak érdekében, hogy pontosabb képet kapjak a strukturális jellegű folyamatokról, empirikus elemzést végeztem a 2008 előtti és a 2008-as évet követő időszakra. A főkomponens-analízisre épülő többváltozós statisztikai elemzéssel célt az annak vizsgálata volt, hogy az egyes tényezők szignifikánsan különböztek-e az Amerikai Egyesült Államokban a válság előtt és azt követően. A főkomponens-analízis elvégzése után a mesterséges változókra lefuttattam egy regresszióelemzést. A kapcsolatvizsgálat során azt kutattam, hogy a munkahelyteremtés és a főkomponensek között van-e ok-okozati kapcsolat, és melyik mesterséges változó bír a legnagyobb hatással a vizsgált jelenségre.

A disszertációm következő fejezetében az európai munkapiaci és növekedés sajátosságokat mutatom be. E fejezet arra ad választ, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés Európában miért nem jelentkezik, míg az Amerikai Egyesült Államokban igen. Mivel az 1980-1990-es években még Európára is jellemző volt a munkahelyteremtés nélküli növekedés, így azt vizsgálom, hogy milyen folyamatok voltak meghatározóak a '80-as és '90-es években és mi változott meg, ami megszüntette az általam vizsgált jelenséget Európában.

Az Amerikai Egyesült Államok és Európa közötti különbségeket a munkaerő reallokációjával és az azt meghatározó tényezők segítségével szemléltetem, arra is kitérve, hogy a szakirodalom révén meghatározható munkahelyteremtés nélküli növekedést kialakító, illetve fenntartó ok között szignifikáns különbségek figyelhetőek-e meg. Az elemzéshez felhasznált strukturális hatásokat, azok csoportosítását, valamint az ahhoz kapcsolódó indikátorokat a szakirodalom alapján határoztam meg. Klaszteranalízis segítségével elemzem azt, hogy a vizsgált gazdasági és társadalmi folyamatok milyen csoportokat alakítanak ki.

A dolgozat újszerűsége abban rejlik, hogy az általam vizsgált jelenség Magyarországon kevésbé kutatott téma, valamint az európai térségek összehasonlítása az Amerikai Egyesült Államok gazdaságával a 21. században ebben a kontextusban nem történt meg. Bettio és

Rosenberg (1999) tanulmánya már tett erre kísérletet az 1990-es években, azonban újabb tanulmány nem található. A munkahelyteremtés nélküli növekedés jelensége aktuális téma, hiszen bár Európában összességében nem jelentkezik jelen pillanatban a munkahelyteremtés nélküli növekedés, a Negyedik Ipari Forradalom küszöbén állva bennünket is utolérhet a foglalkoztatottsági szint csökkenése vagy stagnálása, miközben a gazdasági teljesítmény jelentősen megnövekszik, újabb gazdasági és társadalmi problémákat generálva ezzel, a fenntarthatóság elkerülésével. Magyarország szempontjából különösen fontos kérdés lehet az automatizálás (technológiai változás) kérdése, hiszen sok feldolgozóipari állás például az autóiparban gépekkel helyettesíthető lesz az emberek által végzett munka helyett.

A disszertációm kutatási kérdéséhez kapcsolódó hipotéziseim az alábbi tényezőket veszik sorra:

H1: Az Amerikai Egyesült Államokban megjelenő munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulásában leginkább a strukturális hatások, illetve változások játszanak szerepet.

Bár rengeteg hatás együttes mozgása alakítja ki a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségét, a szakirodalom és az empiria alapján azt vizsgálom meg, hogy a strukturális hatások mennyire befolyásolják az általam vizsgált folyamatot, vagy esetleg a ciklikus tényezőknek is jelentős hatása van a gazdasági növekedés és a foglalkoztatottság kapcsolatára. A feltételezésemet leginkább a szakirodalomra és empirikus vizsgálatra alapozom (főkomponenselemzés és regresszió).

H2: A strukturális hatások alapján véve segítenek a gazdasági növekedés elérésében, ugyanakkor a foglalkoztatottsági szint fokozásához nem járulnak hozzá, valamint a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelensége önmagában egy strukturális hatás.

Mivel a gazdasági növekedésben a technológiai folyamatok, változások és a humántőke is egyre nagyobb szerepet játszik, feltételezhető, hogy ezek a tényezők strukturális folyamatokat indítanak be, így maga a munkahelyteremtés nélküli növekedés a gazdasági és társadalmi folyamatok strukturális jellegű alakulása által, önmaga is strukturális jelissé válik, amelyet egyre nehezebb lesz megszüntetni. Ezt a hipotézist a szakirodalom segítségével igyekszem alátámasztani.

H3: Az Amerikai Egyesült Államokra és az OECD európai országaira jellemző gazdasági és társadalmi folyamatok szignifikánsan különböznek egymástól.

Az Amerikai Egyesült Államok gazdasági tekintetben sokkal előrehaladottabb állapotban van, mint az OECD európai országai, ugyanakkor társadalmi szinten Európa összességében például a foglalkoztatásvédelmi törvény kialakításával jobban védi a lakosságát, illetve annak megélhetését. A szakirodalom alapján összegyűjtöm a két térségre jellemző gazdasági és társadalmi folyamatokat, valamint klaszteranalízis és keresztábra elemzés segítségével vizsgálom meg a hipotézisemet.

H4: A jövedelemegyenlőtlenségek, ezzel együtt pedig a munkák polarizációja az Amerikai Egyesült Államokban szignifikáns.

A hipotézisem vizsgálatához a szakirodalmat veszem alapul. A jövedelemegyenlőtlenségekben fontos szerepet játszik, hogy eltűnnek a közepes készséget igénylő munkák, az alacsony illetve magas készséget igénylők pedig továbbra is megmaradnak. A legnagyobb kihívást az jelenti, hogy a bérek is ennek megfelelően kerülnek kialakításra, azaz a magas készséget igénylők magas bért fizetnek, az alacsonyak pedig a kategóriával azonos bért. A közepes bérek csoportja tehát eltűnik, amely pedig a munkahelyteremtés nélküli növekedést szintén támogatja, hiszen az alacsony bérű munkákból sok esetben egy nem elégséges a megélhetéshez, így több munkahelyet kell vállalni. Ez persze pont a foglalkoztatottsági szintet növelné, de meg kell vizsgálni, hogy recessziók idején mi történik ezekkel a munkavállalókkal, valamint hogy melyik statisztika szerint tartják nyilván a munkavállalót (hiszen van olyan, amelyben nem derül ki, hogy pl. egy ember több munkahellyel rendelkezik).

A dolgozat tehát a jelen gazdasági és társadalmi helyzet feltárására törekszik, egy Európát és az Amerikai Egyesült Államokat összehasonlító elemzés keretében, amelyre az eddigi szakirodalmak áttekintése alapján nem történt kísérlet.

1.A munkahelyteremtés nélküli növekedés

A munkahelyteremtés nélküli növekedés, illetve fellendülés nemcsak napjainkra jellemző jelenség, érdekessége, hogy az Amerikai Egyesült Államokban még mindig újra és újra előbukkanó probléma, míg Európában már nem.

Ebben a fejezetben a munkahelyteremtés nélküli növekedés definícióját, kialakulását és jellemzőit mutatom be az Amerikai Egyesült Államokon keresztül, hiszen a probléma leginkább ehhez a térséghez kapcsolható. A jelenség bemutatásához elengedhetetlen a 2008-as válságkezelés ismertetése, valamint a gazdasági jellemzők feltárása is a téma jobb megértéséhez.

1.1.Mi történt veled, Amerikai Egyesült Államok?

1946-ben a Full Employment Act a teljes foglalkoztatottságot még fő célként tűzte ki az (mint ahogy már Roosevelttel ideje alatt is cél volt), azonban azóta megváltozott a helyzet (Daly 2013). A gazdasági növekedés véget vetett ennek a célnak. A GDP gyors ütemű növekedése, valamint a termelékenység növelése munkanélküliséghez vezet (az automatizálások és a munkák offshoringja miatt, amelyet a vállalatok, illetve egyes részlegek külföldre kitelepítése okozott). Fel kell adnunk a foglalkoztatási célokat a gazdasági növekedés érdekében, hiszen máskülönben korlátoznunk kellene a technológiai folyamatok változását, off-shore tevékenységeket. A reálbérek évtizedek óta csökkennek, a vállalatok olcsóbb munkaerőre éhesek² (Brynjolfsson és McAfee 2014). A termelékenység növekedésével nem a munkavállaló profitál, hanem a vállalkozás. A foglalkoztatás csökkenésének megállítására több okból kifolyólag kevés megoldás születik. Például mert a cégek olcsó külföldi munkaerőt keresnek inkább nem hazai országokban. Az otthon maradt munkákra is előszeretettel alkalmaznak illegális migránsokat, valamint a megmaradt munkák egy része automatizálással elvégezhető. Daly (2013) szerint át kellene gondolnunk, a további GDP növekedés vajon képes-e enyhíteni a problémáinkat (foglalkoztatásbeli egyenlőtlenségeket), hiszen lehet, hogy tovább növeli a költségeket, illetve negatívumait (amely a növekedés felgyorsításával jár), mint hogy élvezni tudnánk annak előnyeit. Elég csak arra gondolnunk, hogy a növekedés csökkenő előnyeit a társadalom felső 1%-hoz tartozók élvezik, miközben a növekvő költségeket a társadalom

² 1980-ban a konstans áron számolva vásárlóerő-paritáson USD-ben a reál minimumbérek az Amerikai Egyesült Államokban 18525 USD-t tettek ki, az 1990-ben már csak 14 959 USD volt, 2000-ben 14 727 USD, végül 2005-ben volt a legrosszabb, akkor már csak 12 580 USD volt, 2014-re viszont növekedett, hiszen akkor már 15 080 USD volt a reál minimumbér (OECD 2016). A stagnálás, illetve csökkenés oka Brynjolfsson és McAfee (2014, 2015) szerint közepesen kereső munkavállalók munkáinak automatizálása.

szegényei és a jövő társadalma osztják meg egymás között. Lerner (1994) már korán felfigyelt arra, hogy Észak-Amerika választás elé kell álljon: vagy jól fizetett, biztonságos, teljes munkaidős állásokat kell biztosítani a munkaerőpiac számára, vagy Amerika szembesülni fog a munkahelyteremtés nélküli növekedés problémájával, ahol az alulfoglalkoztatottság, részleges, véletlenszerű munkák lesznek a normák, mint ahogy az az Egyesült Királyságban és a sok iparosodott országban már korábban megtörtént. Gyári munkák millió tűntek el az elmúlt pár évtizedben az offshore és az automatizálás következtében. Tanulmányában már 1994-ben az oktatási rendszer átstrukturálását, a munkák eltérő allokálását és a jövedelmek újraelosztását, valamint a munkaórák csökkentését ajánlja, mint megoldási lehetőség. Ezeken felül szükség lenne még a munkák és a foglalkoztatottak szerepeinek átfőmálására, a garantált évenkénti jövedelemre és a növekvő önellátásra, amely felvetés a globalizáció korában reális volt.

Gordon (2014) az Amerikai Egyesült Államokban zajló stagnálásnak, illetve visszaesésnek a technológián kívül több okát sorakoztatja fel: a populáció növekszik, de a várható élettartam is gyorsan növekszik. A növekvő különbségek továbbra is fennmaradnak, sőt, tovább emelkednek, valamint az adósság mértéke fenntarthatatlanná teszik a rendszert.

Az Amerikai Egyesült Államokban uralkodó növekvő egyenlőtlenségek gazdasági és politikai hatásainak csökkentésére laza monetáris és szabályozási politikákat alkalmaztak az utóbbi 15 évben, amelyek eszközár inflációhoz³ vezettek. Az iparosodott országokban (így az Amerikai Egyesült Államokban is), ez a jólét növekedésének érzetét keltette és a belföldi fogyasztás megnövekedett, ami ugyanakkor növelte a külső hiányt is. A megnövekedett fogyasztást és hitelfelvételt külső forrásokból finanszírozzák. A növekvő folyó-fizetési mérleg hiány csökkenti az Amerikába vetett bizalmat is, valamint az országon belüli egyenlőtlenségek a globális egyensúlytalanságokat is növelik (Vandemoortele 2009).

A 2001-es válság komoly hatással volt az Amerikai Egyesült Államok gazdaságát tekintve. 2001 után a termelékenységnövekedés 3-4%-kal emelkedett, viszont létszámleépítés valósult meg a cégeknél. A fogyasztói kereslet stabilizálódni látszódott, de fennmaradtak a szerkezeti és egyensúlyi nehézségek, amelyek a gazdasági szereplőket 2002 végén elbizonytalanították. Ez meglátszódott az üzleti beruházások stagnálásán is, valamint a lakossági bizalmi indexek alakulásán is, amely 30%-kal zuhant (Farkas 2003).⁴ Ilyen gazdasági adatokkal „sétált bele” Amerika az egyik válságból a következőbe. 2006-ban az Amerikai

³ Schwartz (2002) az eszközár inflációt vizsgálja, ami azt jelenti, hogy az eszközök árának (részvények, fõldek, kötvények, stb.) inflációja eltér a javak és szolgáltatások inflációjához képest (lásd továbbá: Brown 2014).

⁴ A bizalmi index ilyen nagymértékű csökkenése az iraki háború lehetőségének, az 5,7%-os munkanélküliségnek, valamint a részvényjõveledem esése miatt valósult meg (Farkas 2003).

Egyesült Államok a világ lakosságának 4,6%-val a világtermelés 19,7%-át állította elő (míg Kína a világ lakosságának 20,5%-val a világtermelés 15,1%-át), még mindig nagy folyó fizetési mérleg hiánya van (a GDP több mint 6%-a), amely globális feszültségforrás. Ez betudható annak is, hogy a magánszféra megtakarítási hajlandósága alacsony és nagy az államháztartás deficitje (Losoncz 2007). Kim (2013) az Amerikai Egyesült Államok kibocsátását és a háztartási eladósodásának kapcsolatát vizsgálta. A pénzügyi liberalizáció idején strukturális változások történtek, ami az általa vizsgált időszoron is látható. 1951 és 2009 között vizsgálta az amerikai kibocsátási és háztartási adatokat. 1982 előtt a háztartási eladósodásnak semmilyen negatív hatása nem volt a GDP-re, 1982 után viszont a strukturális hatásoknak köszönhetően (új pénzügyi eszközök megjelenése, nagy mértékű eladósodás) az outputra jelentős befolyással vannak a háztartási adatok. 2007 előtt már szignifikáns növekedés található a háztartási eladósodásban. Ryoo és Kim (2013) a jövedelmek eloszlását, háztartások adósságát tanulmányozták. Egyértelmű, hogy a háztartási eladósodás akkumulációja a mai napig fenntarthatatlan. A növekvő adósságnak pedig több oka van. Egyrészt nagy szerepe van a jövedelemegyenlőtlenségnek, ami tovább generálja a fogyasztásért való versenyt. Akik kevesebbet keresnek, ugyanúgy szeretnék fogyasztani, mint a többet keresők, ezért ők a versenyt adósságokkal próbálják meg felvenni. A második ok szintén a fogyasztói magatartáshoz köthető, méghozzá a szociális referenciaklubhoz. A hirdetések és tömegmédiá révén megindul a fogyasztói versengés. Aki egy bizonyos szociális referenciaklubhoz szeretne tartozni, annak a médiában, hirdetések által bemutatott termékeket meg kell venni, hitelek árán is. A harmadik ok pedig az előbb említett pénzügyi dereguláció, amely hatására új eszközök kerültek be a pénzügyi szektorba, valamint a hitelezési lehetőségek is sokkal egyszerűbbé váltak. Instabilitás és ciklusok jellemzőek az amerikai gazdaságban, amelyeket a növekvő egyenlőtlenség, fogyasztásért való versengés és a könnyebb kreditszerzés generál. A fogyasztási versenyben alul maradnak a szegények, ezért a verseny növekszik hitelek révén, ami viszont a gazdagoknak kedvez, és ha a versengés nagy, nő az instabilitás, ami pedig ciklusokat okoz.

Többek közt ezt a problémát is át kellett hidalnia a válság során az Egyesült Államoknak, de arra még a mai napig nem tudja a választ, hogy hogyan növekedjen úgy, hogy a foglalkoztatás⁵ is elérje a válság előtti szintet. Ez a jelenség nem csak az Amerikai Egyesült

⁵ Érdekes kérdést vet fel, hogy mit tekintünk válság előtti foglalkoztatási szintnek. Az Amerikai Egyesült Államokban (több gazdasághoz hasonlóan) több módszert használnak a munkaerő-piaci felmérésekben. Az egyik módszer a payroll felmérés, amit a Bureau of Labor Statistics (BLS) végez, a másik pedig a háztartási felmérés, amelyet a BLS és a Bureau of Census hajt végre. Az első típusban havonként vesznek adatokat a foglalkoztatottakról közel 400 000 vállalkozás körében. A másik ezzel ellentétben szintén havi felmérést jelent,

Államokban jelentkezik és nem csak a mostani válság idején. Ebben a fejezetben arra a kérdésre keresem a választ, hogy milyen tényezők vezettek el a jelenség fenntartásához.

A 2008-as válság komoly problémákat hozott felszínre számos országban, amelyek alapján véve megrengették az Amerikai Egyesült Államok gazdaságát is, például az üzleti és fogyasztói bizalom csökkent. A válságkezelés során a FED mennyiségi lazítási programjai (QE)⁶ – melyekből négy is indult – a pénzmennyiség növelésével és a zéró kamat politikával a befektetések ösztönzését célozták meg, amelyek jórészt elérték a hatásukat, hiszen a GDP növekedésnek indult. 2011-ben 1,6% volt a növekedés, 2012-ben pedig 2,3% és gyors ütemben nőtt, a foglalkoztatás ellenben nem: 2011-ben 66,6%, 2012-ben 67,1% volt a foglalkoztatási ráta, ami az 1981-es adatoknak felel meg (OECD 2017). A GDP növekedéssel elérhető lenne a munkanélküliség csökkentése, ugyanakkor viszont észre kell venni, hogy nemcsak a munkanélküliséget kell csökkenteni, hanem a foglalkoztatási arány növelésére is törekedni, hiszen ez sem állt helyre mai napig. A hosszú távú munkanélküliség pedig 2012-ben a munkanélküliek 29,29%-át érintette (Világbank 2014). Korten (2009, 91. o.) felhívja a figyelmet még egy fontos dologra a programokat illetően: „A bankok olyan ütemben csinálták a pénzt, hogy a FED 2006. március 23-án beszüntette a forgalomban lévő pénz legfontosabb indexe, az M3 értékének nyilvánosságra hozatalát. Néhány elemző szerint a Federal Reserve Bank azért állt le a közléssel, mert a pénzmennyiség olyan gyorsan kezdett növekedni, hogy az M3 értéke riadalmat okozott volna, és aláasta volna a dollár iránti bizalmat”. A 2008-as gazdasági válság egyértelművé tette, a Fannie Mae⁷ és a Freddie Mac⁸ nevű „hibrid” cégek nem mehetnek csődbe (Glaeser-Jaffee 2007, Corsi 2009), hiszen túl nagy szerepük van a pénzügyi piacon (Corsi 2009), ezáltal a foglalkoztatásban, illetve a fogyasztásban. A FED látta, hogy a „lufi” hamarosan kipukkan, de nem foglalkoztak vele (Baker 2007), végül a monetáris politika közbeavatkozásával sem sikerült elérnie az amerikai kormánynek foglalkoztatási céljait a 2008-

azonban ebben az egyéneket kérdezik meg, random mintán keresztül 60 000 háztartást vizsgálva. A két felmérés más eredményeket hoz ki, köszönhetően számos tényezőnek. A payrollon belül a vizsgálat a munkák számát kérdezi, míg a háztartásiban a foglalkoztatott emberek számát. Így ha egy foglalkoztatottnak két állása van, akkor máshogy rajzolódik ki a két felmérésben (egyszer lesz a háztartásiban, a payrollban viszont kétszer, illetve többször jelenik meg). A háztartási felmérés a munkások bizonyos körét is vizsgálja, amit a payroll nem, például az önfoglalkoztatottakat, a fizetetlen családi alkalmazottakat, fizetés nélküli szabadságon lévőket, stb. Ezért a payrollban szükségünk van kiigazításokra. A payroll egy nagyobb mintából lett kinyerve és egy éves késletéssel alkalmazzák, így a szükséges kiigazítások is elvégezhetők benne. A payroll még azért is ad pontosabb képet, mert az egyének sokszor félreérthetik a felmérés kérdéseit, vagy rossz kategóriába sorolják magukat, míg a vállalkozásoknál erre kevesebb esély van. További különbség, hogy a payroll 16 éven aluli foglalkoztatottakat is beszámít, míg a háztartásokon alapuló vizsgálatban nincsenek 16 év alattiak a mintákban (Bernanke 2003, Wu 2004).

⁶ Quantitative Easing Program

⁷ Federal National Mortgage Association

⁸ Federal Home Loan Mortgage Corporation

as válságot követően (Botos-Halmosi 2010). Az Amerikai Egyesült Államok pénzügyi szektora (a hagyományos kereskedelmi bankok, takarékszövetkezetek, befektetési bankok és a tőkepiacok összefonódása) már kinőtte a régi banki szerepeket és a felügyelet nem, vagy csak homályosan látta a pénzügyi szektor „terjeszkedését”. A banki termék-innovációkban önállósodott a pénzügyi szektor és erősen kétes adósoknak is adtak hitelt az Amerikai Egyesült Államokban tevékenykedő pénzügyi szereplők, amelyek kockázatai nem látszódtak (Magas 2011). A válság kirobbanását követően és a hatásokat felmérve pedig ezért volt szükség a FED közbenjárására. Számos belső erő mozgatja a gazdaságot, amely arra készíti a kormányzatokat, hogy beavatkozzanak a piaci folyamatokba, jelen esetben az Amerikai Egyesült Államokban⁹ a befektetések ösztönzésével kívánták a foglalkoztatást helyreállítani a GDP növekedéssel. A külföldi működőtőke megjelenése, a globális verseny kialakulása lehetőséget teremtett más országok számára, hogy különböző, nem hazai gazdaságban aktorként jelenjenek meg. Shiller (2007) szerint a 2008-as válsághoz hasonló az I. Világháború után kialakult válsághoz és azokat követő recessziókhoz, azonban a 2008-as visszaesésnek sokkal nagyobb ereje van, tekintve a munkanélküliségi ráta alakulását. De nemcsak a munkanélküliségi rátában, hanem a GDP-t, a munkások béreit és a befektetéseket is rosszabbul érintette mint korábban (Bivens 2011). Ez azért jelent problémát a munkahelyteremtés nélküli növekedést tekintve, mert a foglalkoztatásban bekövetkező stagnálás, illetve csökkenés még a mai napig nem tudott helyreállni.

Az Amerikai Egyesült Államok munkapiaca a munkavállalók és a munkáltatók számára is nagyon vonzó (volt), elég csak a statisztikai adatokat megvizsgálni, azonban a mai gazdasági helyzetben megkérdőjelezhető, hogy még mindig vonzó-e. Ebben nagy szerepe van a munkahelyteremtés nélküli növekedésnek. A következő fejezetben így – az okok feltárása előtt – a JG aktualitását mutatom be az OECD országokbeli és az amerikai adatokkal, valamint leíró statisztika segítségével mutatok rá a jelenség súlyosságára.

1.2.A munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulása, bemutatása

A történelem során számos esetben tapasztalhattunk olyan gazdasági növekedést, amely munkahelyek létrehozása nélkül ment végbe. Előfordult ez a jelenség a világháború után, az 1929-33-as gazdasági válság idején, az olajválságok után, valamint a 90-es és a 2000-es évek

⁹ Az államra való támaszkodás nem egyedi eset ebben a térségben. Már a válság előtt is számos példa volt rá. Ahogy Voszka (2015) is írja: „az Egyesült Államok a sokszor korrupt, néhol katasztrofális pénzügyi következményekkel járó állami beruházások, a közvélemény ellenséges hangulata miatt is az állami szabályozás felé fordult.”

elején bekövetkező sokkok idején. Természetesen a munkahelyteremtés nélküli növekedés nemcsak az Amerikai Egyesült Államokban fordul elő, hanem számos más országban is jellemző, fejlődő országok esetében is, pl. Indiában, vagy a Szub-szaharai Afrikában is (Jha 2002). A jelenséget most azért érdemes megvizsgálni, mert számos folyamat megváltozott az évek során, melyeknek köszönhetően a gazdasági helyreállítás egyre nehezebbé válik (GDP-t és foglalkoztatást tekintve). E fejezetben kizárólag az Amerikai Egyesült Államokat vizsgálom, mert az ország komoly gazdasági sokkon ment keresztül, ennek ellenére a gazdasági növekedés egyre jobb értékeket mutat, de ez nem egyértelműen szolgálja az ország által elérni kívánt fejlődés irányvonalát. A kutatás során célom az országot jellemző folyamatok gazdasági ismérveinek feltárása, és azon tényezőknek a rendszerezése, amelyek a munkahelyteremtés nélküli növekedéshez járulnak hozzá az Amerikai Egyesült Államokban. Ennek vizsgálata azért is indokolt, mert számos start-up cég próbálja megélni az amerikai álmot, sikeres lenni, rengeteg multi- és transznacionális vállalat működik az országban, azaz szinte minden lehetőség adott, hogy olyan gazdasági növekedést érjen el az amerikai gazdaság, amely az emberek számára fenntarthatóságot és megélhetést biztosít. Rá kell azonban jönnünk, hogy ez nem mindig valósul meg, mint ahogy jelen esetben sem, ugyanis sok tényező áll a megvalósulás útjában.

Az ezredforduló első éveit után számos változás történt az amerikai gazdaságban és a világban, amelyek kedvezőtlenül hatottak az amerikai foglalkoztatottsági adatokra. A közgazdaságtan egyik alaptétele Okun nevéhez kötődik, amely a munkanélküliséget veszi alapul a GDP mellett. Ebben a gazdasági törvényben Okun arra következtet, hogy a gazdasági folyamatokból adódóan a foglalkoztatottak hozzájárulnak a termékek és szolgáltatások mennyiségbeli növekedéséhez, míg a munkanélküliek értelemszerűen nem, így a két változó – azaz a GDP növekedés és a munkanélküliség alakulása – között negatív irányú kapcsolat figyelhető meg (Okun 1962). Ez azt jelentené, hogy a gazdaságot tekintve minél nagyobb GDP elérése lenne a cél, hiszen ez a munkanélküliséget csökkenti. Tobin (1996) rámutatott, hogy ez az összefüggés recessziók és fellendülések idején nem áll fenn, valamint számos ok bekövetkezhet, amely ezt az alaptételt képes megdönteni. Az egyik ilyen példa az amerikai válság, illetve annak kezelése.

Az Amerikai Egyesült Államok lehetőségein felül él, kevés megtakarítással¹⁰ rendelkezik és fejlődésének döntő részét idegen megtakarításokból finanszírozza, de facto eladósodva, amit a tartalékvaluta korlátlan kibocsátása miatt tehet meg, amit mások szívesen

¹⁰ A kevés megtakarítás lehet a hiányos pénzügyi kultúra egyik jele is (lásd: Kovács et al. 2014), Béres-Hudzik 2012, Habschick 2007, Remund 2010, Botos et al. 2012, Mandell-Klein 2007, Béres (2015), Állami Számvevők 2014).

tartalékolnak (Kolodko 2009, Vandemoortele 2009).¹¹ Ismert, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés problémája nem újkeletű, érdekes kérdés, hogy mitől kap egyre nagyobb szerepet. Ennek oka az, hogy a gazdasági helyreállítás a GDP és a foglalkoztatás tekintetében a válságok után az évek során meghosszabbodott. Míg a korábbi években ez a folyamat 6-8 hónapot ölelt fel, addig ez a legutóbbi válság során már meghaladta a 24 hónapot is (Rajan 2010).

Azt a jelenséget, amelyben a gazdasági növekedés megindul, azonban ez nem jár együtt a foglalkoztatás növekedésével, **munkahelyteremtés nélküli növekedésnek**, azaz jobless growth-nak (továbbiakban: JG) nevezzük. Ez a jelenség napjainkban az Amerikai Egyesült Államokban kiválóan megfigyelhető. A Jobless Recovery (továbbiakban JR) Jaimovich és Siu (2012) szerint egy olyan periódusra utal, ahol az aggregált output gyorsan visszaugrik magasabb szintre, míg a hozzá kapcsolódó aggregált foglalkoztatásbeli növekedés sokkal lassabb. A munkahelyteremtés nélküli növekedés mérésére a GDP növekedést és a foglalkoztatottsági rátát használjuk. Az egy főre eső GDP azért nem jó a jelenség elemzésére, mert nem fajlagos adatokra, hanem a nemzetgazdasági szintű gazdasági növekedés növekedésére keressük a választ. Bár a jelenség neve munkahelyteremtés nélküli növekedés, azonban a munkaalkalmak megteremtésének mérésével kapcsolatosan számos problémába ütközünk. Alapjában véve, a nemzetgazdasági felmérések nem a létrejött munkahelyek számát mérik, hanem a foglalkoztatottságot. Vannak természetesen olyan statisztikák, ahol találhatunk munkahelyek létrehozására is adatokat (pl. Amerikai Egyesült Államokban: job creation), de az adatok hozzáférhetősége és elérhetősége korlátozott, számos más országra lehetetlen. A foglalkoztatottak számának mérése szintén nem hordoz elég tartalmat a jelenségre megragadására, hiszen nem elég, ha a foglalkoztatottak száma növekszik, tudnunk kell azt is, hogy mihez képest nő (pl. lakosság egészéhez képest vagy az aktív munkakorú népességhez viszonyítva), így a legáltalánosabban használt mutatót, a foglalkoztatottsági rátát vesszük alapul a munkahelyteremtés nélküli növekedés méréséhez.

Az Amerikai Egyesült Államokban 1870 óta két gazdasági depresszióról beszélhetünk – drámai méretei miatt. Az első a 1917-1921 időszakra tehető, amelyben a GDP 16%-ot esett, a második ilyen az 1929-1933-as nagy gazdasági világválság (Great Depression), ahol a GDP 25%-kal csökkent. Az Amerikai Egyesült Államokban tapasztalható legutóbbi

¹¹ A probléma az, hogy ha az Amerikai Egyesült Államokban gazdasági fellendülés van, akkor az a dollár felértékelődésével jár együtt, ami a dolláreszközöket tartó fejlődő országoknak kedvez, mert emelkedik ezáltal az eszközök reálértéke hazai fizetőeszközben mérve, ami tovább mélyítheti az egyenlőtlenségeket (Vandemoortele 2009).

munkahelyteremtés nélküli növekedés egyértelműen a 2008-as válsághoz köthető, e válság kezdete pedig éppen csak az előző (2001-es) válságból való kilábalást és újból fellendülést jelentette (volna), tehát hatását tekintve jelentős problémát hozott felszínre. 2010 második felében ugyan nagymértékű javulás következett be a munkahelyekben és a munkahelymérleg pozitív volt, a 2008-as nettó mérleg viszont -750 ezer fő volt a legrosszabb negyedévben (Magas 2011).

Az amerikai bel- és gazdaságpolitikát nagymértékben meghatározza a foglalkoztatás alakulása (Botos 2013), köszönhetően a gyenge szociális hálónak és a viszonylag gyakran előforduló, egyre inkább kiegyenlítetlen ciklusoknak, ami a foglalkoztatottság értékét felértékeli a többi országhoz képest. Mivel az Amerikai Egyesült Államok gazdasági növekedésének alapja a fogyasztás, így ez is egy különösen fontos okot teremt a foglalkoztatás biztosítására, hiszen a fogyasztást finanszírozni kell jövedelmekből (hitelekkel).

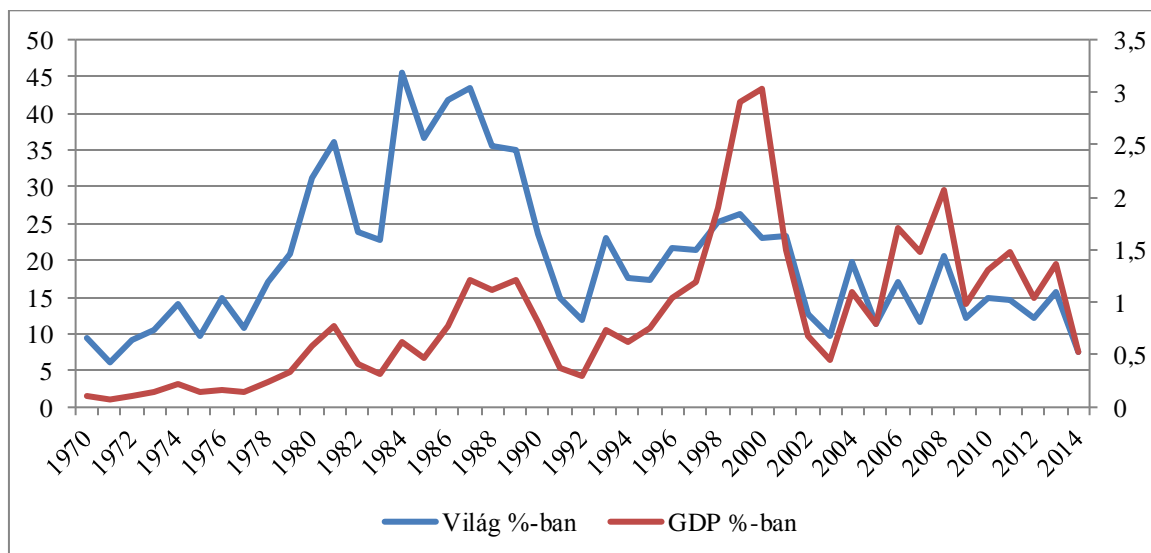
A BOE (2009) jelentése alapján az Amerikai Egyesült Államokban, az Európai Unióban és Kínában a 2008-as válság a 2009-es év első negyedévének végéig az éves GDP felének megfelelő értékpapír-piaci veszteséggel járt, amely kárt és a velejáró feszültséget a stabilizációs intézkedések miatt már számottevően kezeltek, tehát a gazdaság e részét sikerült kezelni. Amit viszont észre kell vennünk: a recessziók és az utóbbi válság idején is kiderült, hogy a bérek és a foglalkoztatás szoros kapcsolatban állnak: mindkettő csökkent (Mulligan 2010).

Az Amerikai Egyesült Államokban az FDI megjelenése a gépberuházásokat vonzotta, amely hozzájárult ugyan a bruttó hazai termék növekedéséhez, de az Amerikában lévő másik súlyos problémát, a foglalkoztatást nem sikerült megoldania, sőt, tovább rontotta (Rajan 2010, Aronowitz-DiFazio 2010). A befektetők azért döntöttek a gépek előtérbe helyezése mellett, mivel a Fed az olcsó pénz politikájával, azaz olcsó kamatokkal próbálta elérni a gazdasági növekedést, ez pedig gépberuházások formájában nyilvánult meg (Bivens 2011). Ezek a nagyfokú bizonytalanságok (lásd: FED mennyiségi lazítás programjai), nem képesek a gazdaságot újra biztos alapokra helyezni, hiszen ezen programok hatásai bizonytalanok, valamint az újabb programok létrejötte is kérdéses, amelyek mind befolyásolják a foglalkoztatottsági szintet. A külföldi működőtőke megnöveli a belföldi beruházási források összességét, mégis hosszú távú kedvező beruházási hatása korlátozott maradhat, például a rövid távú források, vagy a spekulatív, illetve kétes befektetések miatt. Továbbá az FDI nemkívánatos makroökonómiai fejleményekkel is járhat: okozhat például monetáris expanziót, inflációs nyomást, valuta leértékelődést, stb. (Magas 2011). Ahogy Korten (2011) írja, még a fejlett országokban, így az Amerikai Egyesült Államokban is tartanak a gazdasági bizonytalanságtól, hiszen a gazdaságilag aktívak könnyen munkanélküliekké válhatnak a

bizonytalanságok következtében, valamint az alacsony reálbérek és a kevésbé előnyös részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatási formáknak is ki vannak téve a munkavállalók.

Az 2. ábrán a beáramló FDI-t láthatjuk. A legtöbb külföldi működőtőke 1984-ben áramlott be az országba (a világ külföldi működőtőkéjének 45,84%-a), azonban a 2008 előtti időszakban is meghaladta a 20%-ot, amely a válságot követő évben lecsökkent. 2010-ben viszont megint növekedésnek indult. Ha a GDP százalékában nézzük az FDI-t, akkor látható, hogy a legtöbb külföldi működőtőke a GDP-hez képest 1999-ben áramlott be. A 2001-es válság után jelentősen lecsökkent az értéke, azonban 2008 előtt ismét megnőtt és a válság után már nem zuhant olyan nagy értékben a külföldi működőtőke értéke, sőt, az 1999-es és 2008 előtti periódus után ez a legnagyobb növekedés a GDP százalékában.

2. ábra: Az FDI alakulása az Amerikai Egyesült Államokban a világ és a GDP százalékában, 1970-2014



Forrás: UNCTAD Stat (2016)

Obama elnök a legutóbbi válság hatásait állások millióinak megteremtésével kívánta volna csillapítani. Az állami költsékezést először a szakértők nem találták megfelelőnek a jelen válság esetében és Larry Summers reformját vezették be 2007-ben. Adókedvezményt nyújtottak, amelynek eredményei alig voltak mérhetőek. Tapasztalható volt ugyan jövedelemnövekedés a fogyasztóknál, az outputnál viszont hatástalan maradt ez a reform (Magas 2011), amely a megtakarításoknak tudható be. Már az 1982-es válság esetében is és a legutóbbinál is az output és a munkahelyvesztés helyreállítását végül a monetáris politika beavatkozásával próbálták megoldani, amelytől a keynesi multiplikatív hatás ugyancsak elmaradt.

Az Amerikai Egyesült Államok esetében is a válságok alatt teremtett új munkahelyek, alacsonyán fizetett állások, valamint általában határozott időre szólnak (Rifkin 1995, Kuttner 1997, Korten 2011). A foglalkoztatás nemcsak stagnált, míg a GDP növekedett, hanem a munkanélküliek száma is emelkedett. A két változó közötti kapcsolat tehát megváltozott a válságot követő időszakokban. A foglalkoztatás és a GDP korrelációját vizsgálva elmondhatjuk, hogy a kapcsolat még mindig megmaradt a 2007-2012-es amerikai adatokat vizsgálva (p -érték=0,062), azonban a kapcsolat iránya pozitív lett és erős kapcsolat jelenik meg a munkanélküliségi ráta és a GDP növekedés között (0,789). A következőkben erre vonatkozóan hozok fel néhány példát.

A munkahelyteremtés mint koncepció értelme és a technológiai munkanélküliség lehetősége az alapvető közgazdasági logika próbáját sokak szerint nem állja ki, és az ezen való aggodalom alaptalan (Landsburg 2012). Egyrészt, önmagában a munkahelyteremtés nem értelmes cél, mert munkahelyeket teremteni ablakbetöréssel is. Ahogy állítólag (Moore 2009) Milton Friedman mondta egy állami tisztségviselőnek, amikor egy ázsiai országban járt: ha munkahelyeket akar teremteni miért nem ásatja az árkot kiskanállal?¹² Másrészt, munkahelyeket nem kell teremteni, a lehetőséget kell megteremteni (McCloskey 2016). Talán emiatt a gondolatok miatt vetődik fel újra és újra a feltétel nélküli alapjövedelem bevezetése, hiszen azoknak kell lehetőséget teremteni, akik tényleg produktívak szeretének lenni és a fejlődéshez hozzá akarnak járulni. A technológiai munkanélküliség lehetősége is igen kérdéses, hiszen 200 éve várunk rá, de még nem jött el, bár Skidelsky (2013) szerint most már hozzá kell szokni a fejlett gazdaságokban az 5-10 százalék közötti munkanélküliséghez, hiszen a gépek az emberek helyettesítői lettek napjainkban, és a munkanélkülieket nem tudja más szektor felszívni. David Autor úgy gondolja, hogy a technológia és a munkák közötti kapcsolat nem egyértelmű. A 2000-es évek óta valóban tapasztalható a foglalkoztatásban csökkenés az USA-ban, de senki nem tudja az okát. Véleménye szerint a technológia nem tud ilyen hirtelen mértékű csökkenést okozni a foglalkoztatásban. A munkahelyteremtés hirtelen lelassulása olyan mint egy nagy kirakós, de nincs sok bizonyíték, amely a munkaerő foglalkoztatásának lelassulását a számítógépekhez kötné. Hasonlóan érvel Freeman is, aki szintén azt állítja, hogy a foglalkoztatás hirtelen stagnálásában, valamint csökkenésében számos egyéb makroökonómiai húzódik meg, amelyeket nehéz elkülöníteni egymástól, illetve a technológiai folyamatoktól (Rotman 2013).

¹² Friedman ugyanis meglátogatott egy munkaterületet, ahol a munkások modern gépek helyett ásókkal ástak csatornát. A tisztségviselő úgy magyarázta a helyzetet, hogy ez egy közmunka program, amely munkát teremt. Friedman ezt a módszert vélte kétségesnek.

1.2.1. A gazdasági növekedés természete

A munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségének bemutatásához először a gazdasági növekedés elméletét kell áttekinteni. A probléma jobb megértéséhez először meg kell vizsgálnunk, hogy az új növekedési elméletekben mely tényezők játszanak jelentős szerepet és ezek a tényezők mennyire befolyásolják a foglalkoztatás alakulását pozitívan vagy negatívan.

A gazdaságpolitika fő célja és eszköze elsősorban a gazdasági növekedés elérése, munkahelyteremtés ösztönzése révén. A Magyar Nemzeti Bank¹³, vagy akár a Federal Reserve (Federal Reserve 2016) kettős célkitűzésében szintén ezeket a tényezőket emeli ki, mint közvetetten elérni kívánt célokat. A gazdasági növekedés fontos tényező minden ország számára, mert például munkahelyeket teremt, életszínvonalat emel és adósságot csökkent (Égert 2015). A növekedés elméletek abból indulnak ki, hogy a célnak van létjogosultsága, azaz a növekedés egy pozitív folyamat, amely fenntartható hosszú távon, ugyanakkor találkozhatunk antikapitalista nézetekkel is, amelyek felteszik a kérdést, hogy a gazdasági növekedésnek mint célnak valóban van-e létjogosultsága. A következőkben a gazdasági növekedési elméletekkel foglalkozom.

A gazdasági növekedés folyamatainak megértéséhez, komplexebb vizsgálatához adnak segítséget az évek során kialakult növekedési elméletek. A tőke nagyon fontos tényező a GDP szempontjából, hiszen a tőke határtermékével képesek vagyunk a gazdasági növekedést egy-két évre előre megbecsülni, valamint tesztelni az üzleti ciklusok alakulását. Mulligan és Threinen (2011) a hazai és nem hazai tőke határtermékének alakulását vizsgálták. A 1999-2001-es ingatlanbuborék idején a nem hazai tőke meghatározóbb volt, viszont a recesszió időszakában már a helyi került előtérbe az Amerikai Egyesült Államokban, de ez a kapcsolat az összes válság idején megfigyelhető, ami a téma szempontjából fontos a későbbiekben. Amikor a termelékenységet elemezzük, hajlamosak vagyunk a munkaerő termelékenységére gondolni, miközben figyelembe kell vennünk a tőke akkumulációját is és a technológiai haladást, amelyet a teljes tényezőtermelékenységgel tudunk mérni (Kaldor 1996, Aghion-Howitt 2009).

A gazdasági növekedést elősegítő folyamatokat nehéz egy mutató segítségével megragadni, ezek háttérben elméleti modellek húzódnak meg, melyek magyarázzák az egyes

¹³ „Az alacsony infláció hosszabb távon tartósan magasabb növekedést és kiszámíthatóbb gazdasági környezetet biztosít, mérsékli a lakosságot és vállalkozásokat egyaránt sújtó gazdasági ingadozások mértékét” (MNB 2015, 3.o.)

térségekre, célra, vagy periódusra vonatkozó növekedést meghatározó tényezőket (1. sz. melléklet). A modellek több ponton eltérnek egymástól (Czárll 2005):

- Felölelt terület nagysága: több ország, egy ország, régió, gazdasági egység
- Idő: statikus vagy dinamikus
- Véletlen kezelése: sztochasztikus vagy nem
- Lineáris/exponenciális/hiperbolikus függvényforma
- Több célra alkalmazható vagy egyre
- Gazdasági jelenséget leíró, vagy megoldást kínáló (optimalizáló)
- Aggregált modell, vagy csak szektorokat vizsgáló
- Figyelembe vett tényezők: egy- vagy többtényezős
- Milyen iskolához nyúlnak vissza
- Egész gazdasági folyamatot felölelő vagy csak egy részét reprezentáló

A gazdasági növekedést meghatározó tényezőket tehát teljes keretrendszerben kell vizsgálni, a felsorolt jellemzők alapján. Mivel disszertációnak nem célja a gazdasági növekedési elméletek teljes körű bemutatása, így a teljesség igénye nélkül mutatok be növekedési elméleteket. A növekedési elméletek kiválasztása során fő céloom az volt, hogy a kutatási kérdéshez szorosan kapcsolódó elméleteket mutassam be. A témámhoz kapcsolódó főbb növekedéseméletek az alábbiak:

- (1) keynesi növekedésemélet (Harrod-Domar modell)
- (2) neoklasszikus növekedésemélet (Solow modell)
- (3) új növekedésemélet (humántőkével és technológiai változásokkal kapcsolatos megállapítások).

A keynesi növekedésemélet az 1970-es évekig számított főbb irányzatnak a gazdaságpolitikában (Lengyel 2010). A Harrod-Domar modell érdekessége, hogy Harrod és Domar ugyanazt a modellt dolgozta ki más megközelítésből, de elméletük végül egybeforrt. E modellben a gazdasági növekedést egyetlen tényezőnek tulajdonítják: a fizikai tőkének és az azt növelő beruházásoknak. Harrod (1948) azt vizsgálta, hogy állandó és semleges technológiai haladás mellett a nemzeti jövedelmeknek mekkora hányadát kell beruházásra fordítani, hogy a gazdasági növekedés elérhető legyen. Domar (1957) ezt a másik oldalról közelíti: a kapacitás kihasználtsága érdekében mekkora jövedelmet teremt meg az új beruházás. Domar esetében a fizikai tőke azért játszik központi szerepet, mert úgy véli, ha van beruházás, akkor meglesz

hozzá a megfelelő mennyiségű munkaerő is.¹⁴ A modell végkövetkeztetése, hogy beruházás mennyiségének növekedése hozzájárul a gazdasági növekedéshez. Bár a Harrod-Domar modell alapgondolata még mindig érvényes a beruházás-munkaerő kapcsolatát tekintve, hiszen munkaerőben nincs hiány, azonban a beruházások nagy része manapság nem az emberi munka kapacitást kívánják meg, hanem a gépberuházást. Az ipari forradalom viszont nagyon jól szemlélteti a fizikai tőkét, illetve az azt növelő beruházások termelékenységi és gazdasági növekedési hatását. Fontos megjegyezni, hogy a munkaerő minősége és képzettsége nem feltétlenül felel meg minden esetben a piaci elvárásoknak (skills mismatch), azaz a kereslet és kínálat nem találkozik, így a munkaerőben mégis megjelenik ilyen szinten a hiány.

A neoklasszikus paradigmában az egyik legalapvetőbb tétel a Solow-féle növekedési modell, amely a növekedést a fizikai tőkéből, a népességből és a technikai haladásból (amely semleges¹⁵) vezette le (Solow 1956). A Harrod-Domar modellhez képest Solow már a népességet is külön tényezőként tekintette, amely a termelékenységet és a gazdasági növekedést szintén meghatározza a fizikai tőke mellett. Ebben az időszakban tehát a nagyobb népességszám pozitívan értelmezhető. Solow modelljében a fizikai tőke fejlődése a növekvő létszámhoz igazodik, amely a fenntarthatóságot feltételezi. Mára azonban azzal kell szembesülnünk, hogy a populáció exponenciális növekedésével a fenntarthatóság mégis csak megkérdőjeleződik, hiszen a szociális költségek egyre nagyobb mértékben nőnek, ezzel szemben a munkahelyteremtés nem. A gazdasági növekedésben tehát úgy tűnik, a népesség számának növekedése nem gazdasági teljesítményt növelő tételt jelent többé.

Piketty (2013) azonban a népességszám csökkenésével és a tőkefelhalmozás fontosságával magyarázza azt, hogy a gazdagabb országokban a 2-3 %-os gazdasági növekedésnél alacsonyabb gazdasági növekedés valósul majd meg az elkövetkezendő években. Érdeemes a PWC (2015) jelentését is megvizsgálni, amelyben a GDP vásárlóerő-paritáson mért előrejelzéseiben látható, hogy Németország 2030-ra csak a 8. helyen áll, míg 2050-re már csak a 10. helyen áll, a csökkenő népességszám miatt. Látható tehát, hogy a népesség számának növekedése és a csökkenése is problémát jelent. Brynjolfsson és McAfee (2014) szerint az alacsonyabb népességnövekedés valóban kevesebb beruházással jár, de a mostani gazdasági növekedés jelentős része a technológiai fejlődésnek köszönhető, amelyet az 1.1.2. fejezetben tekintek át részletesebben.

¹⁴ Ahogy a 2. fejezetben látni fogjuk, a beruházások alapvetően nem feltétlen eredményeznek pozitív hatást a foglalkoztatást tekintve.

¹⁵ A semlegesség fontos tényező, hiszen egyszerűsít ezáltal, ami azt jelenti, hogy a technológiai haladást mindenütt egyformán ható tényezőként írja fel, ami a TFP lenne (Simon 2001).

Ahogy Farkas (2012) is megemlíti, a mai növekedéselméletekben elfogadott, hogy nemcsak a beruházások szerepét vizsgáljuk a gazdasági növekedés elméletekben, hanem a humántőke, illetve az oktatásnak, valamint az innovációk, technológiai változások szerepét is. A következő alfejezetekben a humántőke és a technikai haladás részletesebb kifejtése következik, amelyek a munkahelyteremtés nélküli gazdasági növekedés fontos tényezőit jelentik.

1.2.1.1. A humántőke szerepének felértékelődése

A Solow-féle modellben a három tényező (tőke, népesség, technikai fejlődés) kölcsönhatása napjaink gazdasági viszonyai között nem ad választ a gazdasági növekedési különbségekre. A népesség már nem játszik szerepet a növekedés folyamatában, helyette egy új tőke vette át a szerepet: a humántőke. Machlup (1982) Friedman alapján a következő termelési tényezőket határozza meg: termelő és fogyasztási, valamint emberi és fizikai tőke. A termelőtőke a jövőbeli termelékenységhez járul hozzá, míg a fogyasztási a fogyasztásból nyert hasznosságot növeli. A humántőkével kapcsolatban, az emberi termelőtőke és az emberi fogyasztási tőke járul hozzá a humántőke növeléséhez. A számítógépes szakismeret például segíthet a termelékenység növelésében, míg a zeneértés a hasznosságot, élvezetet növeli meg, amely szintén hozzájárul a GDP-hez, hiszen a koncertekre költött kiadás mind a gazdasági teljesítményt növelő tételt jelent. A termelési tényezők tehát kiegészültek. Lucas (1988) sem találta kielégítőnek a Solow-modell magyarázatát és létrejött az új, endogén növekedéselmélet irányzata, amelyben a humántőke egyre nagyobb jelentőséget kap.

Annak érdekében, hogy megértsük a növekedésbeli különbségeket, számos tényezőt meg kell vizsgálnunk a gazdasági növekedés elemzésekor (Stiglitz 1969). A 21. században például az emberek a fejlettebb térségekben hosszabb ideig élnek és egészségesebben, a szegény országokban viszont ezek a feltételek nem adóttak (Aghion-Howitt 2009). Az egyes, emberi termelési tényezőt érintő elemek (iskolázottság, átlagos élettartam) meghatározhatják az Aghion és Howitt által leírt kérdést is. A termelési tényezők közül a humántőkét veszem alapul¹⁶, amely a növekedés egyik igen fontos eleme lett az elmúlt évek során, magában foglalja az oktatást, egészségügyet, képzéseket, tréningeket, stb. A humán erőforrás mint termelési tényező nemcsak a népesség számát jelenti természetesen, hanem a minőségét is. A szakképzettség, a motiváció, az aktív korúak aránya, a foglalkoztatottak száma, illetve nagyon

¹⁶ angolul: human capital

sok az emberi tényezőhöz kapcsolódó jellemzőt figyelembe kell venni, amikor ezt termelési tényezőként említjük.

A humántőke fogalmát először William Petty vezette be a 17. században, mint közgazdasági tényező pedig Adam Smith használta először (Ligeti-Ligeti 2014). Két fontos irányzatot kell elkülönítenünk: az első humántőkét érintő gondolat Mill (1909) nevéhez köthető¹⁷, aki azt mondta, hogy az ország lakossága nem tekinthető vagyonnak. Fisher (1906) az emberi tényezőt tőkeként azonosította, míg a második irányzatban Marshall (1930) a termelés erős motorjának tulajdonította a tudást. Mivel a humántőkét ők tehát a termelés fokozására alkalmas tényezőként értékelték, így mégis az ország vagyonát is jelenti a humántőke, hiszen képes javítani a gazdasági teljesítményt. John M. Keynes (1936) az embert gazdaságon belüli termelési tényezőként emlegeti. Becker egy átfogó elmélettel állt elő, amelyhez később Schultz, Kuznets és Denison is hozzájárult. A régebbi növekedési elméletekben megjelenő, a gazdasági növekedést meghatározó tényezők (munkaerő, fizikai tőke, valamint a föld) úgy mond 'elértéktelenedtek', és az újabb növekedési elméletekben vesztek jelentőségükből. A mezőgazdaság súlya egyre kisebb jelentőségűvé vált, a föld helyébe a technikai haladás került. A munkaerőnek már nem a száma a meghatározó elem a növekedési modellekben, hanem a minősége. Az évek múlásával megjelent a humántőke mint folytonos, növekvő hozadékú tőke. Becker (1964) a humántőkét az emberi készségek összességéként definiálja, amelyek nem rutinszerű, és nem fizikai készségek, amelyek a munkaerő kategóriájába tartoznak. A humántőke flow tényezőként szerepel a gazdasági növekedési elméletben, míg a munkaerő stock, amely azt jelenti, hogy kétszer annyi munkaerő kétszer annyi terméket tud előállítani.¹⁸ A humántőke input oldalaként jelennek meg a kutatást végzők, oktatás, tudás, szervezett iskolai oktatás, általános és speciális továbbképzés, és minden, ami javítja a humántőkét (egészséget), valamint a beáramló humántőke. Ezek visszacsatolások révén outputjai is lesznek a humántőkének, de ezek mellett megjelenhet még a tudás elavulása, egészségromlás, vagy a migráció is mint output. Nelson-Phelps (1966) szerint a humántőke magasabb szintje gyorsabb technikai diffúziót jelent, amely tovább gyorsítja a gazdasági növekedést. Azaz egy ország magasabb humántőkével képes a technológia gyorsabb adaptálására és fejlesztésére.

¹⁷ Bár Mill jelenti az első irányzatot, nézetéből sosem lett tudatos irányzat.

¹⁸ Ahogy láthatjuk, a humán tőke a szellemi képességekre, készségekre vonatkozik, aminek növekedése nem egyenesen arányos a termelékenység növekedésével, hiszen lehet akár exponenciális kapcsolat is a két tényező között. A munkaerő inkább a fizikai állományra vonatkozik, ezáltal, ha például az ipari termelésnél a munkaerő számát megduplázzuk, akkor kétszer annyi terméket tudunk előállítani.

Bourdieu (1986) a tőke három fajtáját különbözteti meg: gazdasági, szociális és kulturális. A kulturális tőkén belül léteznek az inkorporált javak, tárgyasul állapotban létező javak, illetve az intézményi állapotban megformálódott javak. A tőkének ez a fajtája szoros összefüggésben áll a humántőkével is, hiszen ez a három jószág segít növelni a népesség humántőkéjét. Egyrészt az inkorporált javakon belül az emberek egyfajta belső ösztönzést, motivációt érezhetnek arra, hogy ténylegesen magukba integrálják a tudást. A tárgyasult javak (könyvek, eszközök, gépek) szintén hozzájárulnak akár a learning by doing elősegítésében, az intézményesült javak (oktatási rendszerek) pedig hozzájárulnak a tudásunk fejlesztéséhez. Bourdieu tehát a kulturális tőke megalkotásával a humántőke fejlesztésének folyamatát egységben kezelte.

A termelékenység és a humántőke kapcsolatában Spence (1973) elmélete meghatározó. Egy olyan jelző rendszert mutat be, amely az „eladni kívánt áru” értékét fejezi ki a vevők felé, ugyanis a pl. a munkaerőfelvétel esetében a munkát adó nem ismeri a munkát vállaló képességeit, azaz nem tudja, milyen termelékenységre számíthat. Ebben segít a 'market signaling', azaz a piaci jelzés, amely a munkáltatónak nyújt segítséget a kiválasztási folyamatban. Becker, Murphy és Tamura (1990) szintén a humántőke kiemelt jelentőségét hangsúlyozták a gazdasági növekedés szerepében.

Az oktatás új tudást hoz létre, ezzel pedig új technológiák születnek, új termékek, amelyek által élénkül a gazdaság (Lucas 1988, Romer 1990). Lucas (1988) azt vizsgálta, hogy a szereplők hogyan választják meg lehetőségeiket a mostani termelés és a képességeik továbbfejlesztése között, továbbá elemezte a learning-by-doing szerepét, valamint a technológiai változásokat. A Mankiw, Romer és Weil (1992) modellben a gazdasági növekedést a humántőkével egészítették ki a Solow-féle növekedési modellhez képest, hogy magyarázatot találjanak az országok közötti jövedelmekben rejlő különbségekre. Modelljükben az oktatás szerepének egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak, hiszen ez segít a humántőke fejlődésében, a humántőke pedig növeli a termelékenységet, ezzel együtt pedig a gazdasági növekedést.

Látható tehát, hogy ezekben az elméletekben mindig megjelenik a humántőke valamilyen formában, amelyet a növekedéshez kötöttek. Annak ellenére, hogy a GDP növekedésében a humántőkének is egyre nagyobb szerepe van, mégsem vesszük alapul a számbavétel során ezt a tényezőt. Az 1.2.2. fejezetben, a GDP kritikái között említettem, hogy a GDP nem tartalmazza az otthoni tevékenységeket, így például a gyermekek gondozását, nevelését, főzést, takarítást, stb. sem. A gyermekek gondozása például igenis nagy mértékben járulhat hozzá a gazdasági növekedéshez. Elég csak arra gondolnunk, hogy ha a szülő a

gyermek gondozása közben minél nagyobb tudást ad át a gyermekének, akkor ezzel a gyermek humántőkéjét növeli, amellyel később hozzájárulhat a gazdasági növekedés segítő folyamatok kialakításához (Becker 1964). A gyermeknevelés csak abban az esetben jelenik meg a GDP-ben, ha valakit alkalmazunk ennek elvégzésére, miközben ha saját magunk végezzük, nincs monetáris értéke. Svédországban a gyermeknevelés ágazata szokatlanul kiterjedt, hiszen a kormány arra próbálja ösztönözni a szülőket, hogy lépjenek vissza a munkaerő-piacra (Becker 1995). Ez a GDP növekedés szempontjából fontos tényező.

Blaug (2007) a humántőke elméletekben alaptételnek tekinti, hogy a humántőkét az emberek a jövőbeli pénzbeli és nem pénzbeli hozamok miatt fejlesztik. Ez azt jelenti, hogy nemcsak a termelékenységüket akarják fokozni a humántőke növelésével, hanem egyéb, nem pénzbeli egyéni és társadalmi céljaikat (önmegvalósítást) is el akarják érni. A humántőke elméletekkel kapcsolatban számtalan kiemelt jelentőségű tanulmány született, lásd például Riley (1975), Stiglitz (1975), Arrow (1973), Wiles (1974), Schultz (1961) tanulmányait, azonban ezek a disszertációmhoz szorosan nem kapcsolódnak, így ezek kifejtése nem része a dolgozatnak.

1.2.1.2. A technikai haladás¹⁹ és az innovációk²⁰ szerepe

Bár a humántőke a gazdasági növekedés fontos elemét képezi a gazdasági modellekben, a technológiai változások és az innovációk szintén meghatározóak a HC mellett, hiszen ezek a folyamatok endogénné váltak. A technikai haladás, innovációk, valamint a természeti tőke, amelyek rendelkezésünkre állnak és előnyökhöz juttathatnak bennünket (komparatív előnyök) a többi országhoz képest, amely a gazdasági növekedésünket meggyorsítja, fellendíti. Lucas (1988), Romer (1990), Grossman és Helpman (1991), valamint Aghion és Howitt (1992) az 1980-as évek kezdetétől azt vizsgálták, hogyan lehetne a technológiai változásokból és az innovációból eredendő tranzíciót endogénné tenni. Rosenberg (2004) a technológiai változást szintén a gazdasági növekedés egyik fő elemeként említi az ipari országokban. A technológiai innováció hatása azonban nem a befektetőkön múlik, hanem az új technológiát felhasználók kreativitásától függ.

¹⁹ A technikai haladás az a termelési tényező, amelynek hatására a termelés állandó ráfordítások mellett is nő. A technikai haladás jelenti tulajdonképpen az intenzív növekedés biztosítékát.

²⁰ Az innováció egy dinamikus folyamat, ahol az adott gazdasági egyensúly lerombolásra kerül és egyensúlyi helyzet épül fel a gazdasági szelekció törvényeinek keretein belül. Az innováció motorja az innovatív vállalkozó (innovátor), aki tevékenysége nyomán módosítja gazdasági, verseny, technológiai, stb. helyzeteket.

Az innováció megdöbbentő hatására már Schumpeter (1942) felhívta a figyelmet és pusztító teremtésnek (kreatív rombolásnak) nevezte el ezt a folyamatot, amelyet többszektoros modellben képzel el. Pusztít, mivel a régi, bizonyos ideig alkalmazott módszerek, technikák, ötletek megszűnnek, és néha ez azzal jár, hogy a helyükre sokkal hatékonyabb, időt és költséget csökkentő folyamatok és technológiák kerülnek. Ezek az új eljárások képesek kevesebb ember foglalkoztatásával működni, és új képességeket igényelnek, ami viszont emberek tömegeit veszélyezteteti állástalansággal. A technológiai változások, innovációk elég erőteljesen hozzájárulnak a gazdaságok átalakulásához, például a munkahelyek számában jelentősen megnyilvánul az innováció és a high tech. Arrow (1962) „learning by doing”-ban a technikai haladást a beruházás és termelés melléktermékeként tekinti, a technikai haladás egy erőteljes és tartós tanulási folyamat.

Az innovációk esetén is beszélhetünk a Kondratyev-ciklusokról, amelyek a gazdaságban bizonyos időközönként bekövetkező változásokat, átalakulásokat írják le (pl. az információs technológia megjelenése), amelyek új rendszert bemutató technológiákat jelentenek (Rosenberg – Frischtak 1983). A valóságban az innovációk leginkább a nagy piaccal rendelkező gazdaságokban működőképesek, hiszen azok sokkal profitábilisabbak (Aghion-Howitt 2009). A 19. században megjelenő új módszerek számos munkahelyet teremtettek, azonban ma már általában más jellegű innovációkat (költséghatékonyságra törekvő, ami magában hordozza a minél kevesebb munkaerőre való igényt) hoznak létre, így feltehető a kérdés: vajon az innovációknak köszönhető high-tech iparágak – amelyben jelentős az automatizálás – megjelenése több munkahelyet rombol le, mint amennyit teremt (Aronowitz-DiFazio 2010)? Egyértelmű, hogy az innováció nagyon fontos tényező a növekedésben, de nem az egyetlen. Magas (2011) szintén egyetért a gazdasági és technológiai fejlődés romboló hatásaival, hiszen ezekben a folyamatokban a bizonytalanságok nagymértékben megjelennek. Háború, terrorizmus, felerősödő nacionalizmus, akár kereskedelmi bezárkózás és megújuló protekciónizmus is mélyíthetik a technológiai fejlődés problémáját. Ugyanakkor be kell látnunk, a technológiai változások a fogyasztási és termelési igényekben megjelenő hullámokhoz alkalmazkodnak, az új technológiák a gyors, kielégítésre váró új igényeket testesítik meg. Ligetiék (2014) az innovációt egy dinamikus folyamatként írják le, amely során tudás halmozódik fel, tanulás és kapcsolatok útján pedig a gazdaság hálózatán terjed. A kutatást és fejlesztést az innováció magában foglalja. A humántőke ezeket a folyamatokat (innováció, K+F) vagy segítheti, vagy korlátozhatja. A szakirodalom azt mutatja, hogy a gazdasági növekedés egyre kevésbé a fizikai tőke és a munka eredménye, hanem a humántőke és a technológiai haladás vált döntő tényezővé. Hasan és Tucci (2010) 58 országot elemzett 1980 és

2003 között, eredményeik alapján pedig megállapítható, hogy a több minőségi szabadalommal rendelkező országok magasabb gazdasági növekedéssel is rendelkeznek.

Taleb (2012) rámutatott egy érdekes folyamatra, amely a technológiai változás vonatkozásában is megjelenik, amelyet „fekete hattyúnak” nevezett, amelyek bizonytalanságok, válságok idején is feltűnhetnek: egy rendkívül alacsony bekövetkezési valószínűségű esemény bekövetkezésének hatása extrém, kiugróan eltérő folyamatokat produkál, és csak utólag tudjuk magyarázni az adott jelenséget. Részben ide sorolhatóak például a pénzügyi innovációk megjelenése, amelyek átláthatatlanná tették a hitelezési folyamatokat. A fekete hattyú fontosságát hangsúlyozza Orlik és Veldkamp (2014), valamint Mitchell et al. (2014) is, akik szerint a fekete hattyúnak komoly szerepe lesz a privát és állami nyugdíjak és egyéb pénzügyi hatások alakulásában, amely pedig a gazdasági növekedést is érinteni fogja. A globalizációban a folyamatos bizonytalanságok során az innovációk a pénzügyi területeken is megjelentek. A 2008-as válságkezelést is lehet fekete hattyúként említeni az Amerikai Egyesült Államokban lezajló gazdasági növekedés beindulása és a kamatlábak csökkentése miatt. A későbbiekben látni fogjuk, hogy a mennyiségi lazítási programok (Quantitative Easing programok) szolgáltattak egyrészt megoldást a 2008-as válságot követően, hatásosságuk megkérdőjelezhetetlen lett a többi országhoz képest, hiszen a gazdasági növekedés beindult, ugyanakkor a foglalkoztatottság csökkenésnek indult, majd pedig stagnált. Utólag magyarázható, hogy miért ezt az eredményt értük el, melyet a 3. fejezetben részletesen bemutatok. Taleb (2012) szerint a következő ilyen átfogó technikai fejlesztés, ami a fekete hattyú is egyben a nanotechnológia lesz. Ez szintén a gazdasági növekedést fogja segíteni, ugyanakkor fekete hattyúként is működni fog, hiszen a hatásai kiszámíthatatlanok és csak utólagosan fogjuk megérteni milyen változásokat generál.

Az innováció szerepét a gazdasági növekedésben jól szemlélteti Acemoglu et al. (2013). Tanulmányukban az ipari „segélyezés” szerepét mutatja be, amelyet például a General Motors és a Chrysler is kapott a 2008-as válságot követően, de Európában is találhatunk erre példát (az EU GDP-jének 9,6%-nak megfelelő összeget fordított az ipar megsegítésére). Bár ezek az intézkedések a termelékenység, a foglalkoztatás ösztönzését kívánják serkenteni, a gazdasági növekedésre negatívan is hathat, hiszen az innovációt és a reallokációt háttérbe szorítja, tehát az innováció és a gazdasági növekedés között a kapcsolat iránya megegyezik.

A munkahelyteremtés nélküli növekedésnél a növekedés két elemét, a humántőkét és a technológiai változásokat ösztönözzük, amely a gazdasági növekedés szempontjából pozitív folyamatokat generál, azonban a foglalkoztatásban negatív hatásuk van. Beck (2005) szerint is a gazdasági növekedés erőltetése munkanélküliséget teremt globális szinten, hiszen a

technológiai változásoknak köszönhetően a termelékenység elérése érdekében felcseréljük az élők munkáját a gépekre. A mezőgazdaságban, az iparban és a szolgáltató szektorban is hatékonyabb ma már az embereket gépekkel helyettesíteni (Rifkin 1995). Lassan egyre inkább érezhetővé válik, hogy nem a gazdasági növekedésnek kellene a legfőbb szempontnak lennie, hiszen ez az emberi tényező nélkül is elérhető. Azokban az országokban, ahol gyenge a szociális biztonsági háló, ott komoly gondot okoznak az ilyen típusú növekedés miatt elvesztett egészségügyi biztosítások, a nyugdíj kérdése, valamint a megélhetés, hiszen a jelenség mögött olyan okok húzódnak meg, amelyeket nagyon nehéz kiküszöbölni. Ahogy az 1.1. fejezetben említettem, Brynjolfsson és McAfee (2014) szerint a gazdasági növekedés legnagyobb része a technológiai fejlődésnek köszönhető, hiszen a technológia segítségével az emberek hatékonyabban képesek saját ötleteiket széles körben terjeszteni, pl. Facebook, Uber.

1.2.2. A GDP és kritikái

Mint ahogy a 1.2. alfejezetben látni fogjuk, a kutatási témám méréséhez használt egyik alapvető mutató a GDP, illetve annak növekedése. Ahhoz, hogy teljesebb képet kapjunk a jelenség megértéséhez, bemutatom a GDP-t, illetve annak kritikáit. A bruttó hazai termék (GDP) területi alapon számol, tehát egy gazdaság által fogyasztott végső javak értékét összesíti. Dabóczi (1998) úgy összegzi: adott ország területén legálisan kimutatható és pénzben kifejezett gazdasági aktivitásra utal a GDP. A GNP²¹ ehhez képest nemzeti alapon számol, azaz az előállító, értékesítő nemzeti hovatartozását veszi figyelembe, ezért ez a megközelítés mára háttérbe szorult. A gazdasági teljesítmény mérésére a GDP sokat kritizált mutató (lásd: Kuznets 1941, Galbraith 1958, Samuelson 1961, Mishan 1967, Nordhaus – Tobin 1972, Hueting 1974, Hirsch 1976, Sen 1976, Scitovsky 1976, Daly 1977, Hartwick 1990, Tinbergen - Hueting 1992, Arrow et al. 1995, Vellinga - Withagen 1996, Weitzman - Löfgren 1997, Dasgupta- Mäler 2000, Dasgupta 2001). A GDP például statikus képet ad a gazdaságról, a szociális tényezők nincsenek benne, nem tudjuk megjeleníteni a jólét multidimenzionális természetét (Broadberry et al. 2016) és a mérésénél is számtalan problémával találkozhatunk (Todaro 1989). Például a szolgáltatások esetében sok adat nem érhető el az előző évekre, amely azért fontos, mert a gazdaságnak ezt a részét az előző évi trendekből kalkuláljuk (Langefeld et al 2008), illetve a humántőkét sem tudjuk vele kimutatni, holott ez egyre nagyobb jelentőséggel bír a gazdasági

²¹ Manapság a GNP helyett a GNI-t használjuk, de a GDP a legfőbb mutató.

növekedés elősegítésében. További kritikákat emel ki Dabóczi (1998) és van den Bergh (2007, 2009, 2010):

- (1) A piacon realizálható ügyletek számítanak csak ebben a számításban, a többi nem létezik a számára, azaz a többi nem járul hozzá a növekedéshez és a jóléthez sem (piacorientált)
- (2) Csak a legális és könyvelt szféra forgalma számít („fekete” vagy „szürkegazdaság” nem létezik)²², az új számításokban azokban ezeket is figyelembe veszik²³
- (3) Azt tudjuk kimutatni, ami pénzmozgással jár (kölcsonösségen nyújtott szolgáltatást, ajándékot nem)
- (4) A természeti erőforrások nem jelennek meg tőkeként, nincs amortizációjuk (bevételeként könyvelik, így aki minél gyorsabban kitermeli a természeti erőforrásokat, annál nagyobb GDP növekedése lesz)
- (5) Minden ügyletet pozitív előjellel könyvelünk el (még a katasztrófák is pozitívként jelennek meg, hiszen a helyreállítást igénylő folyamatok foglalkoztatottságot, valamint GDP-t növelnek; másodállást vállaló is hozzájárul a gazdasági növekedéshez)
- (6) Az állam által biztosított közjavak és szolgáltatások költséget jelentenek a társadalom számára (hasznot nem hoznak) (nem mindegy, hogy egy tanár milyen iskolában tanít, magán, vagy állami)
- (7) Az elosztási egyenlőtlenségekről nem ad információt
- (8) Eladósodás lényegtelen a GDP szempontjából (külföldi finanszírozási forrás segítségével is elérhető a gazdaságok számára nagy GDP növekedés)
- (9) A család igazi veszteség („A családot piacosítsd vagy felejtsd el!” Dabóczi 1998, 40.o.) (ingyenes szolgáltatások: gyerekekre való felügyelés, tápszerrel/anyatejjel való etetés problémája, ha anyatejjel etetünk, nincs haszna a GDP szempontjából)
- (10) Nem jóléti mutató

Kotosz (2013) kritikaként említi, hogy bár a gazdasági teljesítmény mérésére a GDP-t használjuk, ami a gazdasági indikátorok közül egy nagyon fontos mutató, azonban a fenntarthatóság követelményeinek jó részét nem teljesíti (túlnyomórészt becslésen alapul, nem áttekinthető). A GDP hiányosságai végett több alternatív mérőszám született. A Humán Fejlettségi Indexet (HDI), amely tartalmazza még a születéskor várható élettartamot,

²² A feketegazdaság nagy jelentőséggel bír, hiszen számos negatív következménnyel járhat, pl. a termelésben vagy az adózásban (Putnins-Sauka 2015).

²³ [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-14-594 en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-594_en.htm)

beiskolázottságot, illetve az írni-olvasni tudó felnőttek arányát²⁴. A 2008-as válság után Stiglitz, Sen és Fitoussi jelentésében (2009) új, a GDP alternatív mutatóinak használatának szükségességét hangsúlyozzák, amelyek a jólétet és a fenntarthatóságot is mérik. Ezek a mutatók már 2008 előtt is megjelentek, objektív, illetve szubjektív mutatókat tartalmaznak. Ilyen mutató lehet a Fenntartható Nemzeti Jövedelem (Huetting 1974), amely a környezeti szempontokat veszi figyelembe. A fenntartható gazdasági jóléti index (Daly-Cobb 1989) környezeti és társadalmi tényezőket vesz figyelembe. A jóléti indexet arra a feltételezésre alapozták, hogy az egészséges embereknek szükségük van az egészséges környezetre (Prescott-Allen 2001). Összességében ezek az indexek nem széles körben használtak, és továbbra is a GDP tekintendő elsődleges mutatónak, amikor a gazdasági teljesítményt vesszük számba. A GDP viszont országonként eltérő megbízhatósággal rendelkezik, hiszen teljesen más gazdasági szerkezeteket ölel fel.

Ha a GDP-t mérjük, három megközelítéssel találkozhatunk: a különböző ágazatok bruttó hozzáadott értékének összegével, a gazdaságban keletkezett jövedelmekkel, valamint a hazai termelésű javak termelésére irányuló kiadásokkal (BEA 2014). A gazdaságban keletkezett jövedelmekben láthatóak a munkavállalók bérei, jövedelmei, ami az egyre növekvő bér- és jövedelemkülönbségek miatt érdekes, a kiadás szerinti megközelítés pedig a fogyasztást vizsgálja, amely az Amerikai Egyesült Államok esetében – kutatásom egyik fókuszterületén – különösen nagy jelentőséggel bír.

A válság utáni GDP adatokat vizsgálva Halmai (2011) arra jutott, hogy a gazdasági és pénzügyi válság jelentős hatást gyakorolt az egyes országok kibocsátására, a produktív tőkeállomány csökkent rövid távon. Feltételezése szerint a 2011 és 2015 között az EU15 tagországokat tekintve nem tudják a 2007-es potenciális növekedési szintet elérni, az EU12 tagországokban pedig még nagyobb visszaesésre kell számítani, hiszen fele lesz a 2015-ös növekedési szint (2,3%) a 2007-esnek. A megállapítások összhangban vannak Cerra és Saxena (2008) állításaival is, akik a pénzügyi krízisek gazdasági teljesítményre gyakorolt hosszú távú hatásairól írtak. A szerzők megállapították, hogy gazdasági visszaesések során a növekedés nagyon lassan indult be, a trend szerint növekedés pedig egyáltalán nem állt helyre az általuk vizsgált hét regionális valamint a jövedelmi csoportokban, amelyeket a pénzügyi válságok közvetlenül érintettek (pl. ázsiai országok). Példaként érdemes megvizsgálni az 1. táblázatban az OECD európai országaira és az Amerikai Egyesült Államokra látható GDP növekedés

²⁴ Az UNDP (2003) alkotta meg a HDI-t. Ma a HDI indikátorait a 3 dimenzió mentén jelöljük: Várható élettartam index, oktatási index (átlagos oktatási idő és várható oktatásban eltöltött idő alapján), valamint a GNI index (UNDP 2016).

mértékét 2000-2014 között. Az országok csoportosításához Halmai (2011) és Farkas (2011) klasztereit használtam fel. Látható, hogy a legtöbb ország a reform országok közé sorolható, amelyek körében a GDP növekedést vizsgálva jelentős különbségek látszódnak. Az egyértelműen látszódik, hogy bár nem az Amerikai Egyesült Államok rendelkezik a vizsgált időszakban a legnagyobb GDP növekedéssel, a legtöbb európai országgal ellentétben kiegyensúlyozott növekedés tapasztalható és a válság is kevésbé érintette rosszul ebben a tekintetben.

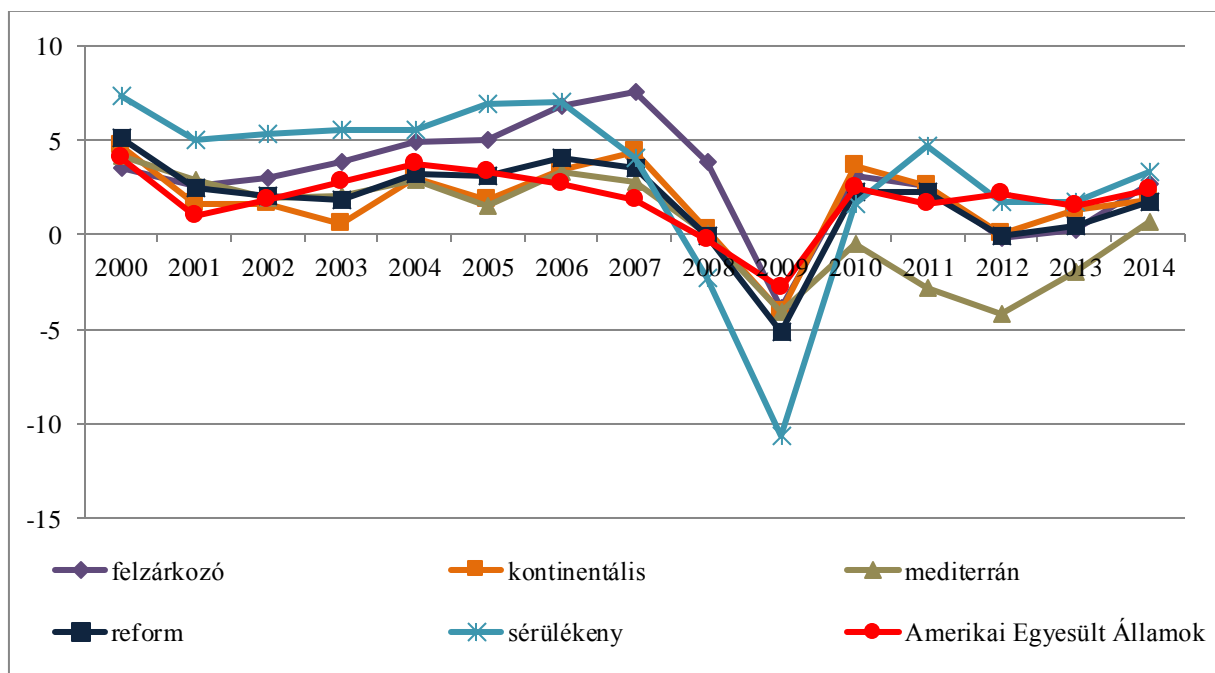
1. táblázat: Az OECD európai országainak és az Amerikai Egyesült Államok GDP növekedése 2000-2014-ig, %

| Országok | Országcsoport | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---------------------------|---------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|------|
| Csehország | felzárkózó | 4,3 | 3,1 | 1,6 | 3,6 | 4,9 | 6,4 | 6,9 | 5,5 | 2,7 | -4,8 | 2,3 | 2 | -0,9 | -0,5 | 2 |
| Lengyelország | | 4,6 | 1,2 | 2 | 3,6 | 5,1 | 3,5 | 6,2 | 7,2 | 3,9 | 2,6 | 3,7 | 5 | 1,6 | 1,3 | 3,3 |
| Szlovákia | | 1,2 | 3,3 | 4,5 | 5,4 | 5,3 | 6,4 | 8,5 | 10,8 | 5,7 | -5,5 | 5,1 | 2,8 | 1,5 | 1,4 | 2,5 |
| Szlovénia | | 4,2 | 2,9 | 3,8 | 2,8 | 4,4 | 4 | 5,7 | 6,9 | 3,3 | -7,8 | 1,2 | 0,6 | -2,7 | -1,1 | 3 |
| Belgium | kontinentális | 3,6 | 0,8 | 1,8 | 0,8 | 3,6 | 2,1 | 2,5 | 3,4 | 0,7 | -2,3 | 2,7 | 1,8 | 0,2 | 0 | 1,3 |
| Franciaország | | 3,9 | 2 | 1,1 | 0,8 | 2,8 | 1,6 | 2,4 | 2,4 | 0,2 | -2,9 | 2 | 2,1 | 0,2 | 0,7 | 0,2 |
| Luxemburg | | 3 | 1,7 | 0 | -0,7 | 1,2 | 0,7 | 3,7 | 3,3 | 1,1 | -5,6 | 4,1 | 3,7 | 0,4 | 0,3 | 1,6 |
| Németország | | 8,4 | 2,2 | 3,6 | 1,4 | 4,4 | 3,2 | 5,1 | 8,4 | -0,8 | -5,4 | 5,7 | 2,6 | -0,8 | 4,3 | 4,1 |
| Görögország | mediterrán | 3,9 | 4,1 | 3,9 | 5,8 | 5,1 | 0,6 | 5,7 | 3,3 | -0,3 | -4,3 | -5,5 | -9,1 | -7,3 | -3,2 | 0,7 |
| Olaszország | | 3,7 | 1,8 | 0,3 | 0,2 | 1,6 | 0,9 | 2 | 1,5 | -1 | -5,5 | 1,7 | 0,6 | -2,8 | -1,7 | -0,4 |
| Portugália | | 3,8 | 1,9 | 0,8 | -0,9 | 1,8 | 0,8 | 1,6 | 2,5 | 0,2 | -3 | 1,9 | -1,8 | -4 | -1,1 | 0,9 |
| Spanyolország | | 5,3 | 4 | 2,9 | 3,2 | 3,2 | 3,7 | 4,2 | 3,8 | 1,1 | -3,6 | 0 | -1 | -2,6 | -1,7 | 1,4 |
| Ausztria | reform | 3,4 | 1,4 | 1,7 | 0,8 | 2,7 | 2,1 | 3,4 | 3,6 | 1,5 | -3,8 | 1,9 | 2,8 | 0,8 | 0,3 | 0,4 |
| Dánia | | 3,7 | 0,8 | 0,5 | 0,4 | 2,6 | 2,4 | 3,8 | 0,8 | -0,7 | -5,1 | 1,6 | 1,2 | -0,1 | -0,2 | 1,3 |
| Egyesült Királyság | | 5,6 | 2,6 | 1,7 | 2 | 3,9 | 2,8 | 4,1 | 5,2 | 0,7 | -8,3 | 3 | 2,6 | -1,4 | -0,8 | -0,7 |
| Finnország | | 10,2 | 5,8 | 5,9 | 3,8 | 4,4 | 6,3 | 6,3 | 5,5 | -2,2 | -5,6 | 0,4 | 2,6 | 0,2 | 1,4 | 5,2 |
| Hollandia | | 4,2 | 2,1 | 0,1 | 0,3 | 2 | 2,2 | 3,5 | 3,7 | 1,7 | -3,8 | 1,4 | 1,7 | -1,1 | -0,5 | 1 |
| Írország | | 4,7 | 1,6 | 2,1 | 2,4 | 4,3 | 2,8 | 4,7 | 3,4 | -0,6 | -5,2 | 6 | 2,7 | -0,3 | 1,2 | 2,3 |
| Svédország | | 3,8 | 2,8 | 2,5 | 3,3 | 2,5 | 3 | 2,7 | 2,6 | -0,5 | -4,2 | 1,5 | 2 | 1,2 | 2,2 | 2,9 |
| Észtország | | 10,6 | 6,3 | 6,1 | 7,4 | 6,3 | 9,4 | 10,3 | 7,7 | -5,4 | -14,7 | 2,5 | 7,6 | 5,2 | 1,6 | 2,9 |
| Magyarország | sértülékeny | 4,2 | 3,8 | 4,5 | 3,8 | 4,9 | 4,4 | 3,8 | 0,4 | 0,8 | -6,6 | 0,7 | 1,8 | -1,7 | 1,9 | 3,7 |
| Amerikai Egyesült Államok | --- | 4,1 | 1 | 1,8 | 2,8 | 3,8 | 3,3 | 2,7 | 1,8 | -0,3 | -2,8 | 2,5 | 1,6 | 2,2 | 1,5 | 2,4 |

Forrás: OECD (2016)

Az egyes országcsoportok átlagos GDP növekedését vizsgálva látható (3. ábra), hogy a legrosszabbul a mediterrán országok teljesítenek, a válság mégis a sérülékeny országokat érintette a legrosszabbul a vizsgált periódusban. Az ábrán is látható, hogy az Amerikai Egyesült Államok nem a legjobban teljesítő térség ebből a szempontból, de a válság kevésbé érintette rosszul a gazdasági növekedést, valamint a válság utáni időszakban gyorsan növekedésnek indult és stabilan tartja a helyét.

3. ábra: Az OECD európai országainak és az Amerikai Egyesült Államok GDP növekedése 2000-2014-ig, %



Forrás: OECD (2016)

Acemoglu et al. (2014) a demokrácia és a GDP kapcsolatát vizsgálta. Kimutatták, hogy azokban az országokban, ahol a nem demokratikus rendről demokráciára áttérnek, közel 20%-kal magasabb az egy főre eső GDP hosszú távon. Az eredmények még magasabbak, ha az áttérés mellett magasabb szintű oktatás is jellemző az adott gazdaságban.

Összességében bár a gazdasági növekedést a GDP változásával mérhetjük, azonban ez jelentősen leegyszerűsített módja a gazdasági növekedés mérésének, ezért használják a komplexebb mutatókat (mint például a Humán Fejlődési Indexet, vagy a Fenntartható Nemzeti Jövedelem mutatóját), a növekedés és fejlettség mérésére.

1.2.3.A növekedés hátulütője: gazdasági és társadalmi egyenlőtlenségek

Mivel a kutatásom negyedik hipotézise szorosan kapcsolódik a jövedelemegyenlőtlenségek vizsgálatához, fontosnak tartom, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés pontosabb megértése érdekében kitérjünk a gazdasági és társadalmi egyenlőtlenségekre. Ez a két fogalom szorosan összekapcsolódik, és a munkahelyteremtés nélküli növekedéssel összefügg, hiszen az egyenlőtlenségek is elősegíthetik a munkahelyet nem teremtő gazdasági növekedést.

Az előzőekben a gazdasági növekedést meghatározó tényezők fontosságának alakulását láthattuk. Mivel a gazdaságok célja a gazdasági növekedés elérése, így a termelési tényezőket, illetve a komparatív előnyöket meg kell szerezni. A gyors gazdasági növekedés alapvető lenne a gazdaságpolitikai célok megvalósításához, hiszen ezáltal kevesebb gazdasági és társadalmi problémával (költésekkel) kell szembesülnünk (elméletben). Chase (1964) a lassú növekedés költségeit gyűjtötte össze, amelyek az Amerikai Egyesült Államokra jellemzőek, mint például: munkanélküliek táborának erőteljes növekedése, és leginkább a fiatalok helyzetének kilátástalansága, valamint az amerikai cégekbe történő befektetés csökkenése, az amerikai tőke pedig kihelyezésre kerül, ami megnehezíti a fizetési mérleg helyzetét. A termelékenység hosszú távon nagyon fontos, hiszen ez az alapja az életszínvonal növekedésének egy országban (Krugman 1990).

A neoklasszikus modellekben (Solow 1956, Koopmans 1965) az ország egy főre jutó GDP-je és a jövedelmek vizsgálata szintén fontos tényező volt. Amely országokban a preferenciákhoz és a technológiához kapcsolódó strukturális tényezők hasonlóak, ott az alacsonyabb jövedelmű országok nagyobb növekedésre képesek, mint a magasabb jövedelműek (Barro-Salai-Martin 1990). Ezt a tényt támasztja alá szintén Barro (1991). Jones és Romer (2010) az új 'kaldori' tényeket²⁵ ismerteti a gazdasági növekedéshez kapcsolódóan: a gazdasági növekedés mellett a piacok mérete is növekszik, csak úgy, mint a világ népessége²⁶. Jelentős szóródás mutatkozik azonban növekedési rátákban és nagy különbségeket tapasztalhatunk az egyes országok relatív fejlettségében és teljes tényezőtermelékenységében. A gazdasági növekedés és a humántőke növekedése pozitív folyamat, azonban az egyre növekvő különbségek fejlettségben és növekedésben már negatív képet mutatnak. Meddig fenntartható a gazdasági növekedés?

²⁵ Az új 'kaldori' tények a makrogazdasági hosszú távjáról új stilizált tényeket fogalmazzak meg.

²⁶ Előrejelzések szerint a világ népességének növekedése 11 milliárd embernél megáll, amely növekedés legjobban Afrika populációját érinti majd (UN 2015).

Habár a gazdasági növekedés nagyon fontos tényező az összes gazdaság szempontjából, nem árt figyelembe venni a Meadows házaspár ajánlásait a jövőre nézve. A növekedés határai c. (1972) könyvükben öt globális problémát mutattak be, amelyekkel egyre inkább szembesülnünk kell: népességnövekedés, természeti erőforrások kimerülése, ipari termelés növekedése, növekvő környezetszennyezés és a mezőgazdasági területek csökkenése. Látható, hogy az öt globális probléma a régebbi növekedéelméletek főbb termelési tényezőit is magukban foglalja.

A gazdasági növekedés tervezésénél érdemes figyelni a túllövés²⁷ problémájára, amely három problémát jelenthet számunkra: a növekedést, a gyorsulást, és a hirtelen változást; egy olyan korlátot, illetve gátat testesít meg, amelyen keresztül a rendszer nem működik biztonságosan; illetve egy késést vagy tévedést a rendszerben, amelyre kiváló példa az ökológiai lábnyom (Meadows et al. 2005). Kutatásom szempontjából is nagyon tanulságos a gazdasági növekedésre vetítve a túllövés, hiszen a munkahelyteremtés nélküli növekedésben – mint ahogy azt a későbbiekben látni fogjuk – egy hirtelen változás áll be a technológiai és globális változásoknak köszönhetően. A korlátainkat is elértük, hiszen a rendszerben számos bizonytalansági tényező van a munkahelyeket és a növekedés mértékét illetően. A tévedés pedig döntéseink nem megfelelő hatását jelenti: például a befektetési döntések ösztönzését az alacsony kamatlábakkal és mennyiségi lazítással, amelynek hatása gépberuházásokban realizálódik.

Meadows és szerzőtársai (2005) szerint az emberek támogatják a növekedésorientált gazdaságpolitikákat, hiszen ezáltal jobb életkörülményeket remélnek. Hozhat is növekedést a foglalkoztatásban, előrejutásban, műszaki fejlődésben és segíthet a szegénységből való kijutásban is, viszont az exponenciális növekedés kártékony lehet. Myrdal (1974) már nagyon korán megírta, hogy a tudomány és technológia gyors ütemű növekedése a jövőben exponenciális növekszik majd, vagy még gyorsabb ütemben, ami komoly egyenlőtlenségekhez vezet. Korten (2009) azt állítja, hogy a növekedéshez szükségünk van a pénzügyi rendszerre, hiszen a pénzügyi rendszer bővülése akár többletfoglalkoztatással járhat, valamint a valódi szükségletre termelhet és csökkentheti a nyomort. Az exponenciális növekedés viszont a népességet, élelmiszertermelést, ipari termelést és erőforrás fogyasztást, illetve a szennyezést tekintve nagyon nagy károkat tud okozni (Meadows et al. 2005). Tovább növelheti a globális

²⁷ Túllövés alatt értjük, hogy meghaladjuk azt a felhasználható szintet, ami még fenntartható lenne, azaz túlhasználunk valamit.

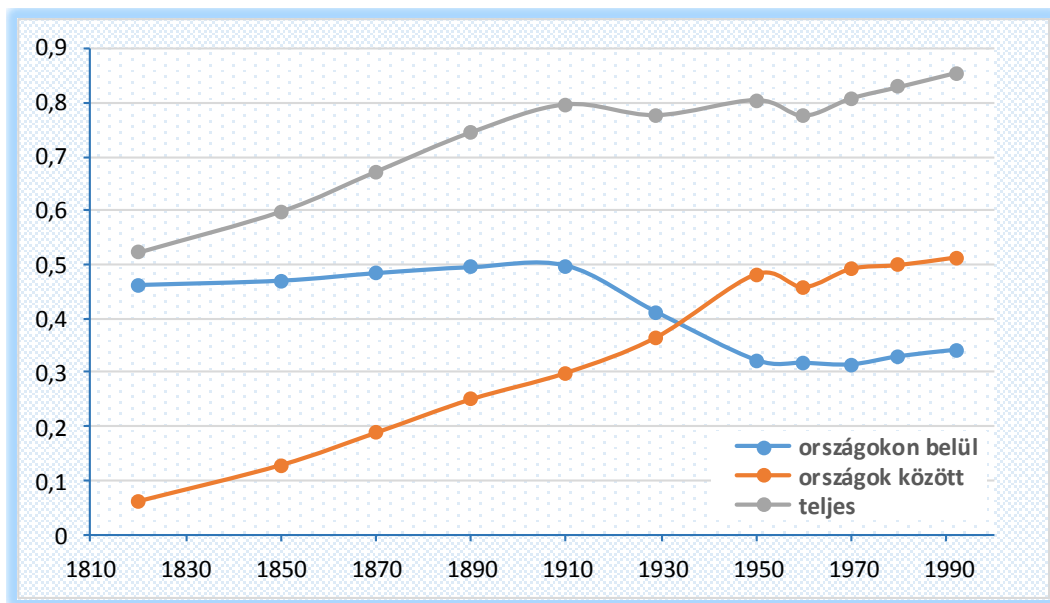
problémákat, mint például az egyenlőtlenséget²⁸ a szegénység növekedése miatt. A társadalmi és gazdasági problémákon belül a foglalkoztatottság problémáját is meg kell említeni, hiszen nem biztos, hogy az népességnövekedés ütemét a munkahelyek növekedésének üteme képes követni. Lehet, hogy Meadows katasztrófa modellje az eltartóképesség összeomlása mellett kiegészül nagyfokú gazdasági és szociális bizonytalanságokkal és egy alacsonyabb egyensúlyi pontot kell megcéloznunk a fejlődés és növekedés fenntartása érdekében?

A gazdasági növekedésre negatív hatást is gyakorolhat az egyenlőtlenség. A legnagyobb problémát az jelentheti, hogy az egyenlőtlenség elmélyítheti a makrogazdasági instabilitást, hiszen az alacsony jövedelmű háztartások kevésbé képesek alkalmazkodni a gazdasági sokkokhoz. A jövedelmi és vagyoni, tehát a gazdasági egyenlőtlenségek növekedése az aggregált effektív kereslet csökkenéséhez vezet, ez pedig kedvezőtlenül hat azokban a gazdaságokban, ahol a belső fogyasztás meghatározó szerepet tölt be, mint például Amerikában. A növekedésre káros hatás mellett még a konjunktúraciklusokat is felerősítik az egyenlőtlenségek. A növekedés negatív egyenlőtlenségi hatásainak kiküszöbölésére hoztak létre pro-poor politikákat, amelyek a szegények érdekeit próbálják meg előtérbe helyezni (pl. alapoktatás szintjének megerősítése, családtervező szolgáltatások, hitelekhez való hozzájutás segítése, stb.) (Kakwani-Pernia 2000, Ravallion-Chen 2003).

A 4. ábrán az országokon belüli és országok közötti egyenlőtlenségek alakulását láthatjuk 1820-1992 között a Theil index alapján, amely a jövedelem egyenlőtlenségek mérésére szolgál. Jól látható, hogy az országok közötti egyenlőtlenségek (y tengely) jelentősen megnőttek 1992-re (0,7-ről 0,49-re), míg az országokon belüli egyenlőtlenségek kisebb mértékben ugyan, de csökkentek. Ha a teljes egyenlőtlenséget vizsgáljuk, akkor az országok közötti nagy változás következtében egyértelmű, hogy a teljes egyenlőtlenség is növekedést mutat. A Gini együtthatóval általában a jövedelmi egyenlőtlenségeket jellemezhetjük. A mutató értéke 0-1 közé esik, a magasabb értékek nagyobb mértékű egyenlőtlenségre utalnak.

²⁸ Az egyenlőtlenségen belül két fajtát kell megkülönböztetnünk: gazdasági és társadalmi. A társadalmi a státusszal függ össze. A társadalmi mobilitás hiányzik és a szabad verseny lehetősége korlátozott (nyilván tágabb szabad versenyről beszélünk, mint a gazdasági esetében). A másik fajta a gazdasági egyenlőtlenség, ahol vagyoni és jövedelmi különbségek lépnek fel. A társadalmi egyenlőtlenség a gazdasági egyenlőtlenség fő oka, ugyanakkor a gazdasági egyenlőtlenség alátámasztja a társadalmi, így ez a kettő általában együtt jelenik meg (Myrdal 1974).

4. ábra: Egyenlőtlenségek országokon belül és országok között a Theil index²⁹ alapján, 1820-1992

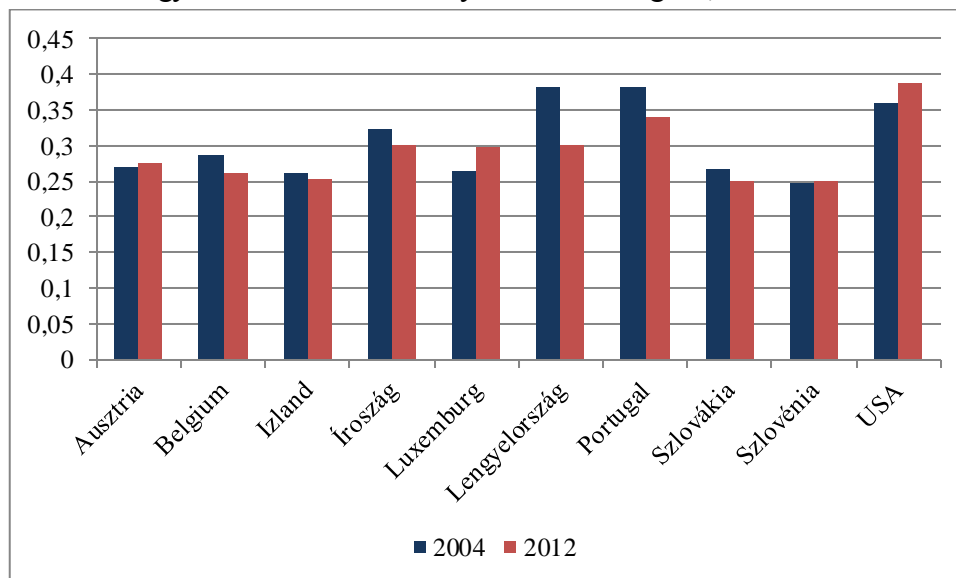


Forrás: Kurucsai (2013, 8. oldal)

Ha a Gini együttható alapján megvizsgáljuk az országokat az elmúlt években, akkor láthatjuk, hogy az országok között nagy különbségek vannak (5. ábra). Az adatokat az OECD adatbázisából gyűjtöttem össze, amelyek elég sok ország esetében hiányosak, így csak tíz ország látszódik az ábrán. Szlovéniában a jövedelmi egyenlőtlenség értéke alig nőtt 2004-ről 2012-re, míg Lengyelországban az egyenlőtlenség mértéke jelentősen csökkent. Az ábrázolt országok közül az Amerikai Egyesült Államoknak volt a legmagasabb Gini együtthatója 2012-ben (0,39), de Lengyelországnak és Portugáliának is hasonlóan magas értéke volt még 2014-ben. Míg a két európai országnak csökkent az egyenlőtlenségi mutatója, addig az Amerikai Egyesült Államoknak növekedett. Az ábrából egyértelműen látható az a folyamat, amelyet már az első ábra esetén is látni lehetett: az országokon belüli egyenlőtlenségek csökkennek (pár ország kivételével).

²⁹ A Theil index vizsgált ismérv öszvolumenébőlvaló részesedések rendezetlenségét méri (http://geogr.elte.hu/REF/REF_Kiadvanyok/REF_RTT_11/RTT-11-03-teregyenlotlenseg.pdf). Használata azért nagyon elterjedt, mert az egyenlőtlenségeket képes egy térségen belül bizonyos csoportok között mérni (pl. vidék-város), így meg tudja mutatni a két térség közti különbségeket (World Bank 2005).

5. ábra: Gini együtthatók értéke néhány OECD országban, 2004-ben és 2012-ben



Forrás: OECD (2016)

Összességében tehát az mondható el, hogy a gazdasági növekedésben egyre nagyobb szerepet kap a humántőke és a technológiai változás. A gazdasági teljesítményt a GDP-vel mérjük, és ennek növekedésére fókuszálnak a gazdaságpolitikai célok. A gazdasági növekedéssel együtt járó negatív folyamatokat nem ismerjük meg, ezért sok alternatív mutatót találhatunk a GDP helyettesítésére, viszont ezek nem terjedtek el olyan általánosan. Ebből kifolyólag a gazdasági célkitűzések továbbra is a GDP változását veszik alapul. A probléma – annak ellenére, hogy a gazdasági növekedés pozitív folyamat –, hogy a gazdasági növekedésben egyre nagyobb szerepet játszik a technológia és a humántőke. A hatékony humántőke ösztönözheti, hogy új technológiákkal, folyamatokkal minél kevesebb embert foglalkoztassunk és a gazdasági, valamint szociális egyenlőtlenségek még tovább fokozódjanak. Bár a humántőke és a technológiai változás pozitív tényezők, hiszen nemcsak a növekedésben, hanem a fejlettségben is fontos szerepet játszanak, a munkaerőpiacra negatív hatásuk is lehet. A következőkben egy ilyen hatást, a munkahelyteremtés nélküli növekedést mutatom be.

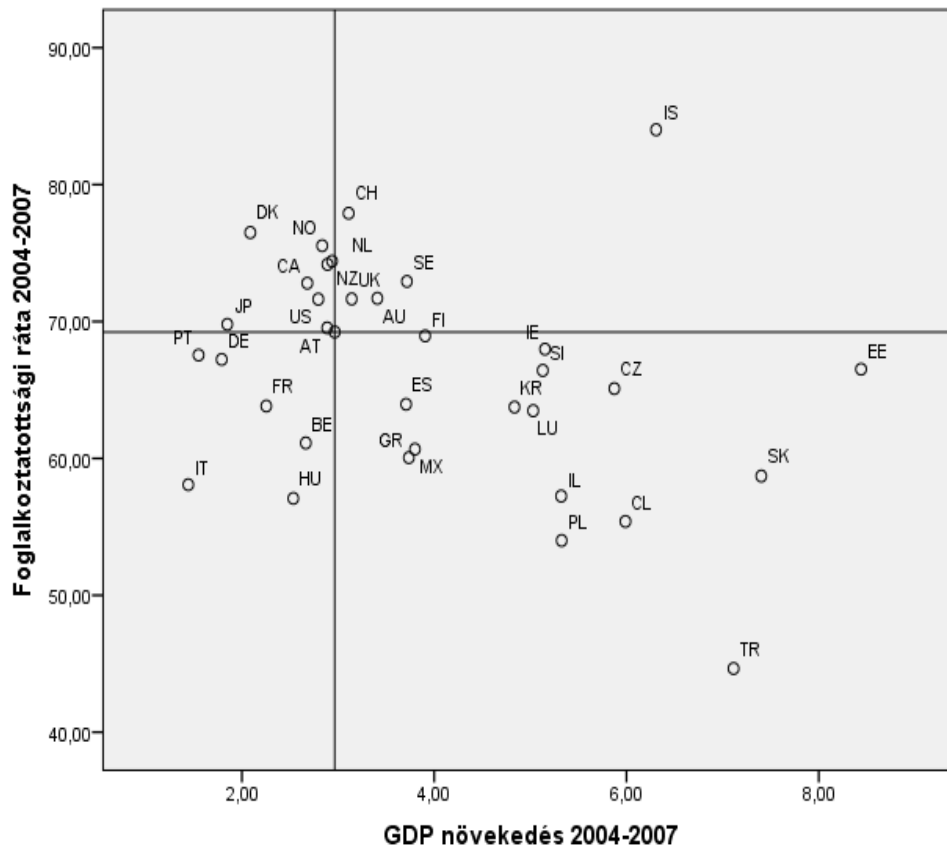
2. A foglalkoztatás alakulásának bemutatása, különös tekintettel az Amerikai Egyesült Államokra

A közgazdaságtan egyik fontos kérdése, hogy hogyan lehetne a társadalmi jólétet növelni. Sok gazdaság abban látja a megoldást, ha a foglalkoztatottsági szintet megemeljük, hiszen ezzel a lakosságnak – elméletileg – nagyobb lenne a rendelkezésre álló jövedelme. De hogyan lehetne a foglalkoztatottság növelését elősegíteni? A gazdasági növekedés segíthet-e a kérdéskör megoldásában? A fejezet első részében azt vizsgálom, hogy milyen kapcsolat van a foglalkoztatás és a gazdasági növekedés között, valamint hogy az Amerikai Egyesült Államokra milyen folyamatok jellemzőek a munkahelyteremtés nélküli növekedést vizsgálva. Rövid áttekintés után pedig bemutatom és elemzem, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedést milyen tényezők okozhatják az Amerikai Egyesült Államokban és csoportosítom őket.

2.1. Az Amerikai Egyesült Államokra jellemző folyamatok

Míg Okun a munkanélküliség és a növekedés közötti kapcsolatot vizsgálta, Korten (2009) állítja, hogy a növekedés és a munkahelyek száma között van összefüggés. A munkanélküliség nő és a munkahelyek száma csökken, ha a gazdaság nem növekszik olyan arányban, mint a termelékenység. Érdekes összehasonlítást végezni különböző országok adataival. Ha a GDP növekedését és a foglalkoztatottsági adatokat jobban szemügyre vesszük az OECD országokban, akkor láthatjuk, hogy mely országok szerepeltek a 2004-2007-es OECD átlag felett (alatt) a válságot megelőző és követő időszakban (6. és 7. ábra). Mind a foglalkoztatottságot, mind a GDP növekedést tekintve Izland, Svájc, Svédország, Új-Zéland és az Egyesült Királyság az OECD átlag feletti eredményeket produkált. Az Amerikai Egyesült Államok GDP növekedés tekintetében elmarad az OECD országok együttes átlagától e 4 évre vonatkozóan, azonban a foglalkoztatottság átlag feletti eredményeket mutat. Ez azért meglepő, mert a GDP növekedések évről évre jó eredményeket produkáltak, azonban az OECD országokhoz képest ez nem volt elég nagy mértékű.

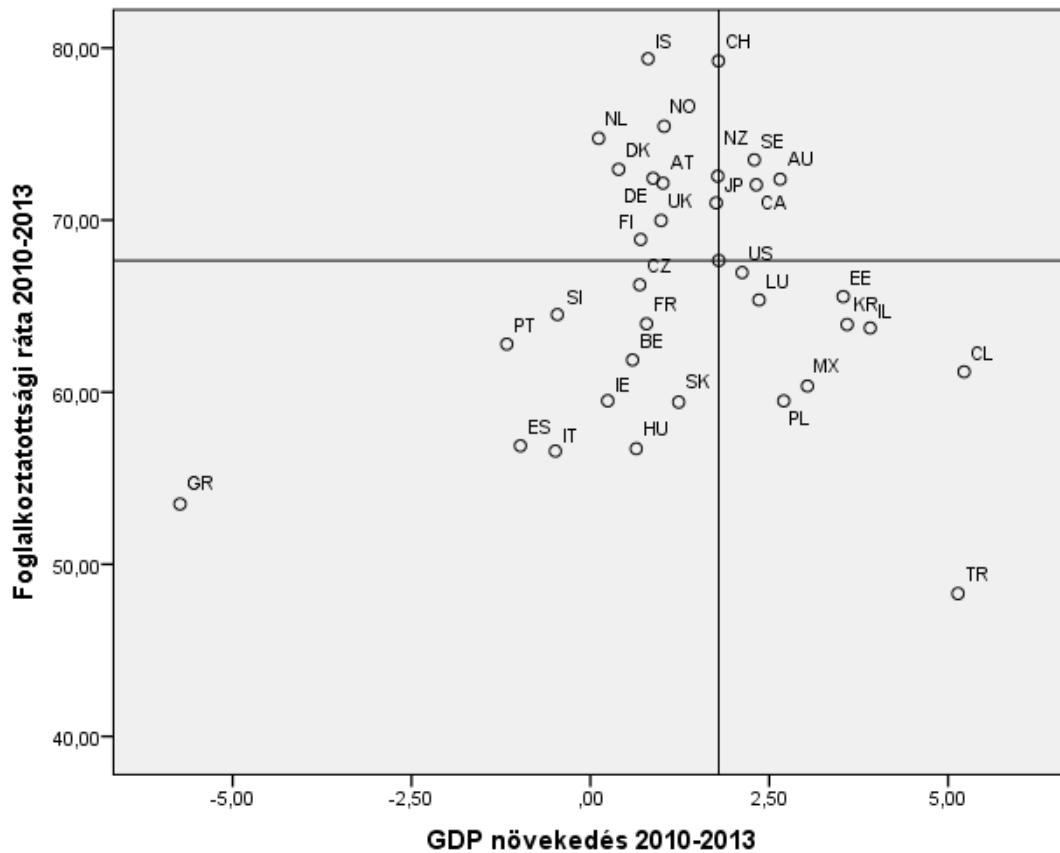
6. ábra: Az OECD országok elhelyezkedés GDP növekedés (%) és foglalkoztatottság (%) szerint 2004-2007-es időszakra



Forrás: OECD adatbázis alapján (2014) saját szerkesztés

Ha az előzőekben vizsgált tényezőket megnézzük a válságot követő évekre (2010-2013) is, akkor más eredményeket kapunk (7. ábra). Ebben a periódusban a korábban vizsgált időszakhoz képest Izland és az Egyesült Királyság elmaradt a 2010-2013-as OECD-s átlaghoz képest, Kanada és Japán viszont túlszárnyalta az OECD együttes eredményét. Az Amerikai Egyesült Államokat vizsgálva egyértelműen kirajzolódik, hogy a GDP növekedés megindult a válság után (köszönhetően a FED „olcsó pénz” politikájának, ami a vállalkozások, illetve különböző gazdasági aktorok befektetéseit és termelékenységét ösztönözte), viszont a foglalkoztatás lecsúszott a 2010-2013-as OECD átlag alatti szintre. Ezekből az adatokból is látható, hogy az Amerikai Egyesült Államokat, illetve a foglalkoztatást jobban megviselte a válság, számos oknak köszönhetően, amelyeket a későbbiekben részletezek.

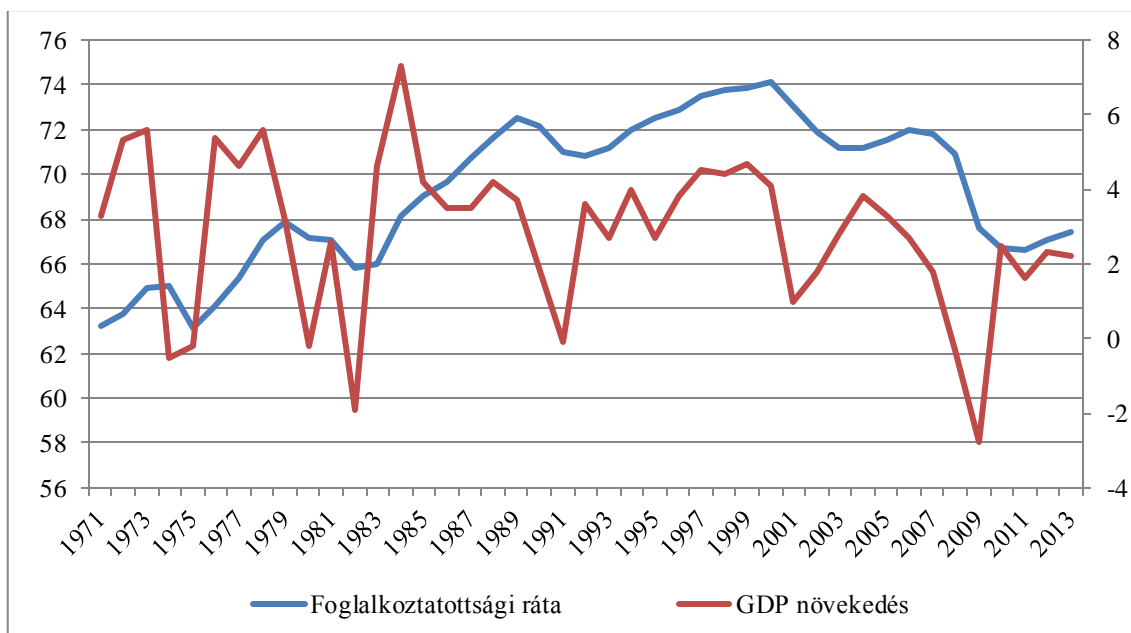
7. ábra: Az OECD országok elhelyezkedés GDP növekedés és foglalkoztatottság szerint 2010-2013-as időszakra



Forrás: OECD adatbázis alapján (2014) saját szerkesztés

A következőkben már kizárólag az Amerikai Egyesült Államokra szűkítem le az elemzést. A 8. ábrán a foglalkoztatási ráta és a GDP kapcsolata látható hosszú távon. Ezekből az adatokból is kirajzolódik, hogy a gazdasági visszaesések, válságok hatással vannak a foglalkoztatásra is. Az 1973-as és 1979-es olajválságok esetében hasonló törést láthatunk. A GDP növekedése és a foglalkoztatottság is visszaesett, de rövid időn belül helyreálltak a makrogazdasági mutatók, viszont a foglalkoztatottsági adatok lassabb ütemben reagáltak a GDP visszaesésére. Ugyanez mondható el az 1990-es évek válságáról is, ahol viszont a GDP és a foglalkoztatottság is a 2001-es időszakhoz képest gyorsabban elérte a 1990 előtti szintet, azaz „felépült” a visszaesésből. A GDP növekedésnek nem kedvezett a kialakult helyzet, azonban viszonylag gyorsan fellendülésnek indult. Ezzel szemben a foglalkoztatás helyreállításának időszaka kicsit megnyúlt, hiszen egészen a 2008-as válságig nem tudta elérni a 2000-es, illetve az az előtti foglalkoztatottsági szintet.

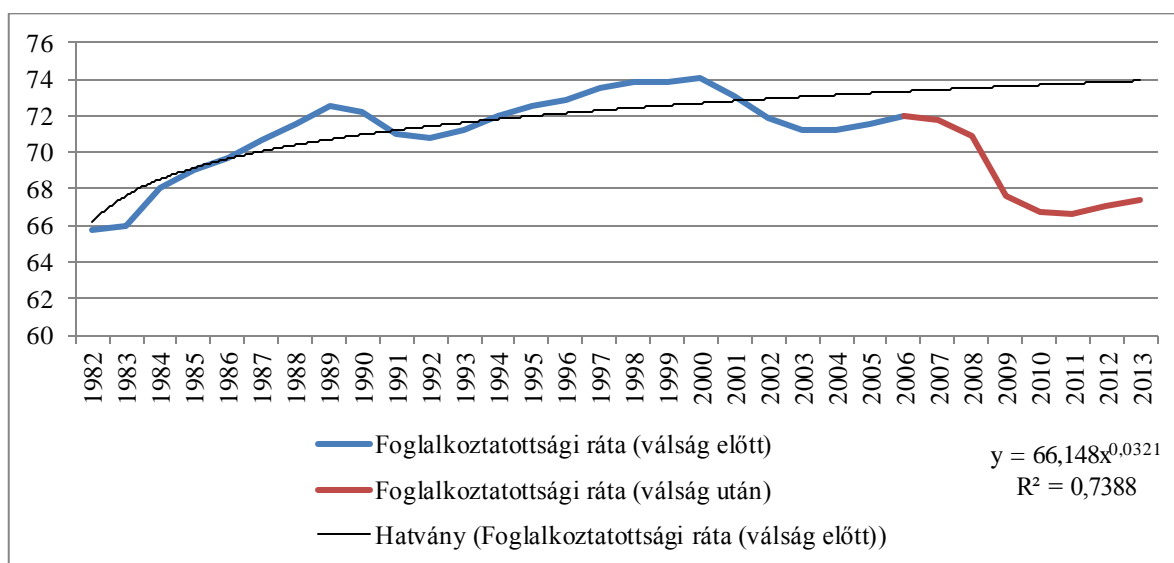
8. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (bal tengely) és a GDP növekedése (jobb tengely) az Amerikai Egyesült Államokban 1970-2012 között (%)



Forrás: OECD adatbázis (2014)

A foglalkoztatási ráta adataiból kiindulva jól látható, hogy az 1990-es évek végéig a foglalkoztatottak aránya növekvő tendenciát mutat (9. ábra), a ráta elérte és meghaladta a 70%-ot, azonban a 2001-ben kirobbant válság után a foglalkoztatottak aránya csökkenni kezdett és nem tudta elérni a válság előtti szintet. Ez azért jelent komoly problémát, mert pár évvel később a 2008-as gazdasági világválság szintén hozzájárult a foglalkoztatottak számának csökkenéséhez. Ha a válság előtti időszak foglalkoztatási adataira trendvonalat illesztünk (amiben már látszódik a csökkenés a 2000-es évek visszaeső adatai miatt), akkor is egyértelműen meghatározható, hogy a 2008-as válság utáni adatok jóval elmaradnak a trend szerinti értéktől. Az ábrán megfigyelhető, hogy a foglalkoztatási értékek még a 2001-es válság után sem álltak helyre a 2008-as válság bekövetkezéséig. Az 1982-2007-re illesztett trend adatai szerint 2012-ben a foglalkoztatási rátának a 74%-ot kellett volna megközelítenie, amely értéket 1999-ben már meghaladta, most viszont nagyon távol áll ettől az értéktől (67%).

9. ábra: A foglalkoztatottsági ráta alakulása és a válság előtti foglalkoztatottság trend szerinti értéke 1982-2012 között (%)



Forrás: OECD (2014) adatbázis alapján saját szerkesztés

A munkanélküliség ráta 2002-ben (a 2000-es évek válsága alatt) 5,8% volt, amely érték 2010-ben drámaian megnőtt és elérte a 9,6%-ot (OECD 2014). 2013-ban a munkanélküliek aránya 2010-hez képest csökkentés már csak 7,4% volt. Azonban ebben az időszakban nemcsak a munkanélküliségi ráta csökkent a válságot követően, hanem az aktívak aránya is. 2002-ben még a munkaképes korú lakosság 76,4%-a volt foglalkoztatotként, vagy munkanélküliként azonosítható, azonban ez 2013-ra már csak 72,8% (OECD 2014), azaz az inaktívok aránya a munkaképes korú lakosságon belül megnőtt. Figyelembe kell venni azt is, hogy ez az arány még mindig sokkal magasabb, mint az Európára jellemző foglalkoztatási adatok, de az amerikai adatokhoz képest (főleg hosszú távon tekintve) jelentős visszaesés tapasztalható. Még drasztikusabb képet mutat a hosszú távú munkanélküliség. 2000-ben csupán a munkanélküliek 6%-a volt ebbe a kategóriába sorolható, viszont 2006-ban ez az arány már elérte a 10%-ot, 2012-ben pedig a 29,29%-ot (World Bank 2014).

A Bureau of Labor Statistics (2014) adatai alapján a 2013 decemberétől 2014 márciusáig a privát szektorból származó új, vagy kibővülő munkahelyteremtés³⁰ 6,9 millió munkaalkalmat teremtett az előtte lévő negyedévhez képest (2. táblázat). Szintén ebben az időszakban az előző időszakhoz képest a vállalkozások 6,5 millió állást szüntettek meg, ami szintén jobb érték, azaz kevesebb munkahely szűnt meg, viszont az előző negyedévekhez képest egyre kisebb

³⁰ Új munkahelyteremtés: állás, amely a vizsgált időszak előtt nem létezett, kibővülő: meglévő állás, amelyben több embert foglalkoztatnak.

növekedést mutatnak a nettó munkahely-teremtési statiszták, hiszen ez csak 0,3%-os növekedést jelentett 2013 decemberéhez képest.

2. táblázat: Foglalkoztatási adatok az Amerikai Egyesült Államokban

| | 2013 | 2013 | 2013 | 2013 | 2014 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | március | június | zeptember | december | március |
| Bruttó munkahelyteremtés (ezer db) | 7272 | 7174 | 7051 | 7296 | 6856 |
| Bővítés hatására (ezer db) | 5648 | 5849 | 5708 | 5956 | 5624 |
| Új vállalkozás létrehozásától (ezer db) | 1624 | 1325 | 1343 | 1340 | 1232 |
| Munkahelyek elvesztése (ezer db) | 6346 | 6496 | 6583 | 6553 | 6459 |
| Szerződés lejárta miatt (ezer db) | 5187 | 5284 | 5435 | 5335 | 5330 |
| Vállalkozás megszüntetése miatt (ezer db) | 1159 | 1212 | 1148 | 1218 | 1129 |
| Nettó foglalkoztatás változása (ezer fő) | 926 | 678 | 468 | 743 | 397 |
| Nettó foglalkoztatás változása (%) | 1 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,3 |

Forrás: Bureau of Labor Statistics (2014)

Felmerül a kérdés az adatokat és a trendeket ismerve, hogy a foglalkoztatottsági ráta – amelynek helyreállítása még várat magára, annak ellenére, hogy a GDP növekedésnek indult – ilyen szintű visszaesése milyen tényezőknek tudható be. A következőkben ezeket a folyamatokat mutatom be.

2.2. A munkahelyteremtés nélküli növekedést fenntartó okok

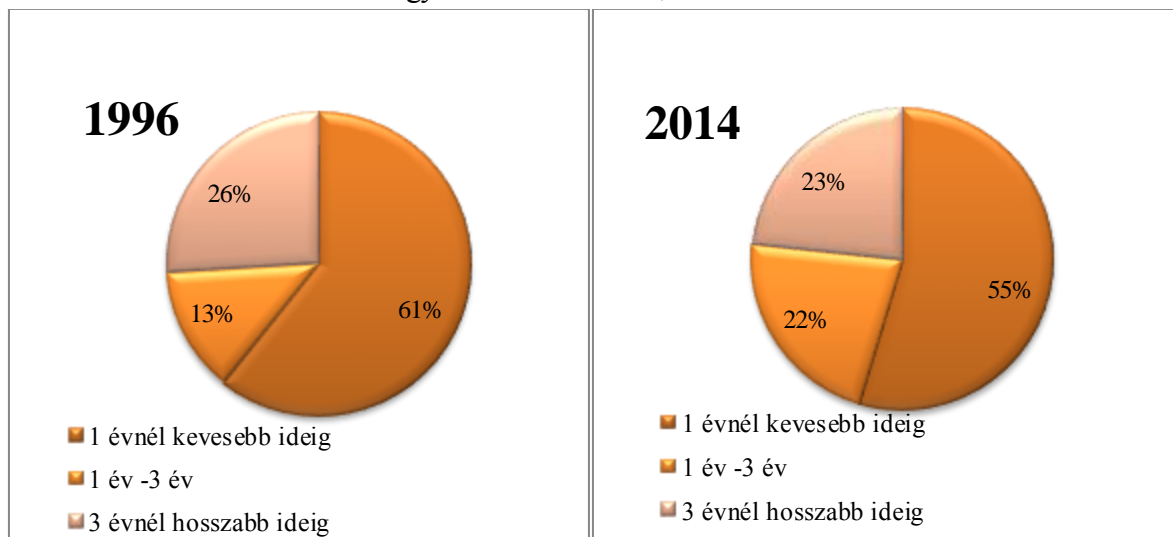
A munkahelyteremtés nélküli növekedést számos tényező előidézheti. Az általam feldolgozott szakirodalom alapján a jelenséget alakító okok rendszerezéséhez három csoportot alakítottam ki, amelyek között azonban nem lehet éles határt szabni és a tényezők között vannak átfedések. A témák, melyek köré az okokat csoportosítottam: munkaszervezéssel összefüggő, strukturális változásokhoz kapcsolt, valamint a gazdaságpolitikai problémák.

2.2.1. Munka, illetve munkaszervezéssel összefüggő problémák

Korábban említettem, hogy egy-egy válság utáni helyreállítás hosszabb időt vesz igénybe, annak ellenére, hogy számtalan olyan eszköz áll rendelkezésünkre, amelyek a gazdasági folyamatokat felgyorsítják. Alapvetően az egyik problémát pont ez generálja, hiszen a munkaszervezésben is

új módszerek alakultak ki. Rajan (2010) szerint az Amerikai Egyesült Államokban kialakult JG gyökere az egyre inkább globalizált világunkban rejlik, ahol az innovációknak (technológiai változások, új vállaltirányítási rendszerek, stb.) köszönhetően kialakultak a **just-in-time** (JIT) rendszerek³¹ (Schreft – Singh 2003). A rendszernek több előnye van, és ez megjelenik a munkaerő-keresésben is. Míg az 1990-es évekig a vállalatoknak nem volt lehetőségük arra, hogy gyorsan és könnyedén megtalálják az új, számukra megfelelő munkaerőt, és több hónappal a hiányzó munkakör betöltéséhez szükséges idő előtt elkezdték keresni a számukra megfelelő alkalmazottakat, addig a 21. században elég 1-2 hónappal előbb elkezdni a keresését (Rajan 2010, Schreft – Singh 2003). Mindemellett a JIT rendszerben az új pozíciók a világ minden embere előtt nyitva állnak, külföldi munkavállalók is elnyerhetik az adott pozíciót, csökkentve ezáltal a hazai munkavállalók lehetőségeit. Ennek eredményeként egy-egy pozícióra lényegesen több pályázat érkezik be, így az adott vállalat sokkal rövidebb idő alatt találja meg a számára megfelelő képességekkel és készségekkel rendelkező munkavállalót. Következésképpen nemcsak a toborzási idő, hanem a betanítási idő is csökken. Összességében a vállalatoknak elég akkor alkalmazniuk bárkit is, ha a gazdaság felélénkült, ami viszont valójában a gazdaságnak nem előnyös, hiszen a fogyasztás csökkenéséhez vezet ez a stratégia. A ciklikus foglalkoztatásnak köszönhetően a fogyasztásra szánt jövedelem visszaesik.

10. ábra: A 15-24 év közötti foglalkoztatás szerződésben rögzített időtartamának változása az Amerikai Egyesült Államokban, 1996-ban és 2014-ben



Forrás: OECD (2016) alapján saját szerkesztés

³¹ A just in time rendszerek alapja a „karcúsított termelés”, azaz az éppen időben termelés elve. A felesleges készletek elkerülése érdekében és a költségek csökkentése céljából hozták létre, japán módszer. Csak azt termelik, amire igény van (Estall 1985).

Ebben az értelmezésben, az angol jobless jelző egyrészt utal a JIT rendszerek által létrehozott foglalkoztatási periódusok csökkenésére, a toborzási időszakok lerövidülésére, másrészt teret enged annak is, hogy a hazai munkavállalókat kiszorítsák az adott pozícióból. A 10. ábrán a foglalkoztatás időtartamának megváltozását látjuk 1996-ban és 2014-ben a 15-24 évesek körében. Látható, hogy az egy évnél rövidebb foglalkoztatás mértéke csökken, ugyanakkor az 1-3 év közötti foglalkoztatás 10%-kal megnövekedett, a 10 évet meghaladó szerződések száma pedig csökkent. Ennek következtében mára már sokkal több időt vesz igénybe a gazdaság regenerálódása (gazdasági növekedés ugyan van, de a foglalkoztatás nem nő ugyanolyan mértékben), mint az ezt megelőző időszakokban, hiszen a just-in-time rendszerek kiválóan működnek.

Több tényező együttes hatása következtében (JIT rendszerek, globalizáció, technológiai változás, szociális rendszer, stb.) az amerikai munkaerőpiacon erőteljes munkahelyi bizonytalanság (**job insecurity**) jellemző. Ennek több jele van, egyrészt a még munkában lévők is komoly stressz alatt állnak, a munkahelyük lehetséges elvesztése miatt (Rifkin 1995), ennek következtében a munkavállalók nagyobb teljesítményre is kényszerülnek, ami a hatékonyságot növeli, azonban a foglalkoztatás növekedéséhez nem járul hozzá. Beck (2009) a munka társadalmát a nagyfokú bizonytalanságok miatt már kockázattársadalomnak nevezi. Magas (2011) szintén megjegyzi, hogy az állásvesztés félelme nagy a 2008-as válságot követő időszakban, ami számos tényezőnek tudható be (bizonytalanságok, technológiai haladás, válság, stb.).

A munkahelyi bizonytalanság másik gyökere a gyors technológiai váltásoknak köszönhető, hiszen ebből kifolyóan nő a magasan képzett szakemberekre az igény, az új üzleti formák, hatalmas multidivíziós cégek részéről, viszont kevés ilyen embert találni, ugyanis a foglalkoztatottak más képességekkel rendelkeznek, mint amelyet elvárnak az új gazdasági és technológiai környezetben (Rosenberg 1966). Ez a jelenség a **skills-mismatch**³² (OECD 2013), amely egyre inkább elterjedt, és a probléma kiküszöbölésére nehéz megoldást találni, hiszen a külföldi működőtőke inkább a gépberuházásokba fektet az olcsóbb finanszírozás miatt (Botos 2013), mint az élők munkába, illetve annak átképzésébe. Az ilyen típusú üzleti befektetések kevésbé érintik a közvetlen munkaerőt, hiszen a gépesítés során relatíve kevés munkaerő meglétére van szükség (Aronowitz-DiFazio 2010), így a gépesítés a drága munkaerőt kiváltja

³² Skills mismatch: A munkavállalók nem olyan képességekkel/készségekkel rendelkeznek, mint amelyet a munkáltatók elvárnak. Néhány esetben alulképzettek, néhány esetben túlképzettek a jelenlegi foglalkozásukat tekintve. Ez azért jelent problémát, mert gazdasági és társadalmi hatásai is vannak, pl. a vállalkozások termelékenységét is csökkenti. (<http://skills.oecd.org/hotissues/skillsmismatch.html> 2014. december 3.)

(Dunkerley 1996). A skills mismatch problémáját erősíti az, hogy az **oktatás**ban eltöltött idő is egyre hosszabbra nyúlik az új és megváltozott igények miatt (Waxell 2011), aminek eredményeképp és a felgyorsult folyamatok következtében a munkaerőpiacra lépés időpontjában a kereslet és kínálat nem találkozik. Amerikában jellemző, hogy az oktatás minél szélesebb körben és minél szélesebb ismereteket nyújtson az alap és középfokú oktatásban, azonban a felsőfokú oktatásban a lakosságnak kevesebb hányada vesz részt (Rajan 2010), így nehezebb a hiányzó pozíciókat könnyedén betölteni, ha menedzseri funkciókról van szó.

A gazdaságon belül végbemenő változásoknak köszönhetően, a gépekkel történő helyettesítés eredményeként, a nagyobb termelékenység elérése érdekében, stb. kialakul az úgynevezett **munkahely nélküli szervezet** (Klaas 2002). A szerző arra hívja fel a figyelmet, hogy a tradicionális munka-alapú bérrendszerek felől elmozdulás történt a személy-alapú bérmeghatározásra, ami szintén tovább növeli annak az esélyét, hogy minél több munkahelyek nélküli szervezet jöjjön létre. Eddig munkakörök alapján voltak meghatározva a fizetések, most viszont már a személyek erőfeszítései alapján történnek a juttatások, pl. mennyire innovatív ötletekkel áll elő a vállalkozás termelékenységének növelése érdekében. Ennek az új struktúrának köszönhetően egyre szélesedik a fizetési skála, ami azt jelenti, hogy a vállalkozás abba a munkaerőbe fektet bele, aki nagyon hatékony, ezáltal pedig kevesebb embert kell foglalkoztatnia.

Ravallion (1997) a magas **bérkülönbségeket** is problémaként azonosította, hiszen magasabb bérért kevesebb ember foglalkoztatható. A munkaszervezés módszereinek változása felhívja a figyelmet a bérrugalmasságra, ugyanis ez is befolyásolhatja a munkahelyteremtést és a gazdasági növekedést. Shimer (2012) a **bérmerevség**, valamint a **bérrugalmasság** alapján keresett összefüggést a munkahelyek alakulása között. Eredményei szerint a merev bérek korlátozzák a munkaerő-felvételt, míg a rugalmas bérek esetében még van lehetőségük újabb alkalmazottak felvételére. Ez annak köszönhető, hogy a vállalkozások nem tudnak a termeléshez, illetve a kereslethez alkalmazkodva béreket kialakítani, hanem egy, viszonylag hosszú távra meghatározott bér alapján foglalkoztatnak, így ösztönözve a munkavállalót a nagyobb termelékenység elérésére. Ha a bérek kialakítása rugalmasan kezelhető, akkor a kereslet alapján befolyt profit alapján lehetősége van költségeket (bért) csökkenteni, így szűkösebb időszakban is képes több munkavállalót foglalkoztatni.

A munkahelyteremtés nélküli növekedéshez jelentősen hozzájárul, hogy manapság egyre elterjedtebbek az atipikus foglalkoztatási formák. A **részmunkaidős** foglalkoztatás, a **határozott ideig szóló szerződések**, a **túlórák** számának növelése és a **nők munkába állása** még jobban felerősítik a gazdasági növekedéssel kapcsolatos foglalkoztatás problémáit

(Schreft- Singh 2003, Waxell 2011). Egyrészt ezek a munkaadóknak előnyösek lehetnek, hiszen az amerikai cégek háromnegyede a részmunkaidős alkalmazottak szociális biztonságát nem támogatja (egészségbiztosítás, nyugdíj, betegszabadság), valamint csak a fele kínál számukra fizetett ünnepnapokat és szabadnapokat (Schreft- Singh 2003). Továbbá gyakori, hogy a határozott idejű, illetve részmunkaidős alkalmazottak sokkal hatékonyabban végzik a munkájukat, mint a 8 órás munkavállalók, ennek következtében szintén csökken a plusz munkaerő igénye. DiFazio (1998) és Peraltva-Alva (2011) a nők megjelenését is megemlíti egyre nagyobb arányban a munkaerőpiacon.

A (nemzetközi) **migrációt** szintén a munkaszervezéshez soroltam, hiszen a gazdasági migránsok más, vagy csak egyáltalán munkához szeretnének jutni, ugyanakkor a strukturális csoportba is bele lehetne helyezni. Ez a tényező is hozzájárul a magas munkanélküliség kialakulásához, hiszen sokan például Mexikóból vándorolnak az Amerikai Egyesült Államokba olyan városokba, ahol munkát találhatnak (Todaro-Maruszko 1987, Todaro 1989 Korten 2001), olyanokat is, amelyeket az amerikaiak nem szívesen végeznek el (Corsi 2009). DiFazio (1998) és Botos (2013) szintén megemlíti a migrációt a jobless growth okaként, hiszen ez felduzzasztja a munkakinálatot. A munkaadók azonban elvárják az alkalmazottak flexibilitását is, akár a mobilitással kapcsolatosan is, így szintén kevesebb foglalkoztatottra van szükség. A migrációval kapcsolatban még egy jelentős problémával kell szembesülni, ami hozzájárul a munkahelyteremtés nélküli növekedéshez a bérkülönbségek által: a bevándorlók kevesebb bért kapnak a munkájukért, mint a hasonló képzettséggel rendelkező hazai munkavállalók, valamint a munkanélküliségi ráta nagyobb a migránsok között (Battisti et al. 2014). Ez azt jelenti, hogy a migránsokat jobban megéri foglalkoztatni kevesebb bérért, így több munkahelyet elvesznek az állampolgárok elől.

A munkaszervezéshez kapcsolható, azonban a strukturális folyamatokkal összefüggő, munkahelyteremtés nélküli növekedést alakító ok a **munkaerőintenzív technológiákból való elmozdulás** (Handy 1984, Bernanke 2003, Rajan 2010, Waxell 2011, Botos 2013).³³

2.2.2. Strukturális folyamatokkal összefüggő tényezők

A következő csoportosítást a strukturális jellemzők adják. Ide olyan makrogazdasági tényezőket soroltam, amelyek alapján véve jelentős változásokat hoztak a gazdasági

³³ A téma szakirodalmi része mindig azt ajánlja megoldásnak, hogy védjük meg ezeket az iparágakat és technológiákat, hiszen erőteljes elmozdulás tapasztalható az automatizálás irányába, ami a foglalkoztatás erőteljes csökkenéséhez vezet.

folyamatokban, és amelyek így hozzájárulnak a munkahelyteremtés nélküli növekedéshez. A strukturális okokat két részre bontom, hiszen a strukturális tényezők egyik része a technológiai, globális változások következtében valósul meg, a másik része pedig az erőforrások egyenlőtlen eloszlásának hatására (pl. bérek).

1. Globális/technológiai változáshoz kapcsolódó strukturális jellemzők

Az előző részben láthattuk, hogy a szakképzettség kínálatának és keresletének összeegyeztethetlensége (skills mismatch) hogyan befolyásolja a JG-t. Ez a folyamat nagymértékben a **szektoriális változásoknak** köszönhető (Bernanke 2003, Aghion-Howitt 2009, Rajan 2010, Peraltva-Alva 2011, Waxell 2011). Számos iparágban találhatunk már teljesen automatizált gyártási folyamatokat, ahol korábban még intenzív szükség volt az élő munkára és ahol most már változtatnunk kell az erőforrások elosztásán. Szükség van a munkaerő mobilitására az iparágak között, például az acéliparban tevékenykedő munkaerőből egyre kevesebbre van szükség, míg a szoftveriparban egyre több (Bernanke 2003). Ezekre az ágazati változásokra számtalan példa hozható fel, például cégek szűntek meg a II. világháborút követően és újak keletkeztek, amelyek a munkaerőt felszívták (Botos 2013), ami az újjáépítések során számos munkahelyet teremtett, valamint számos szervezet alakult akkortájt, amelyek még ma is léteznek.

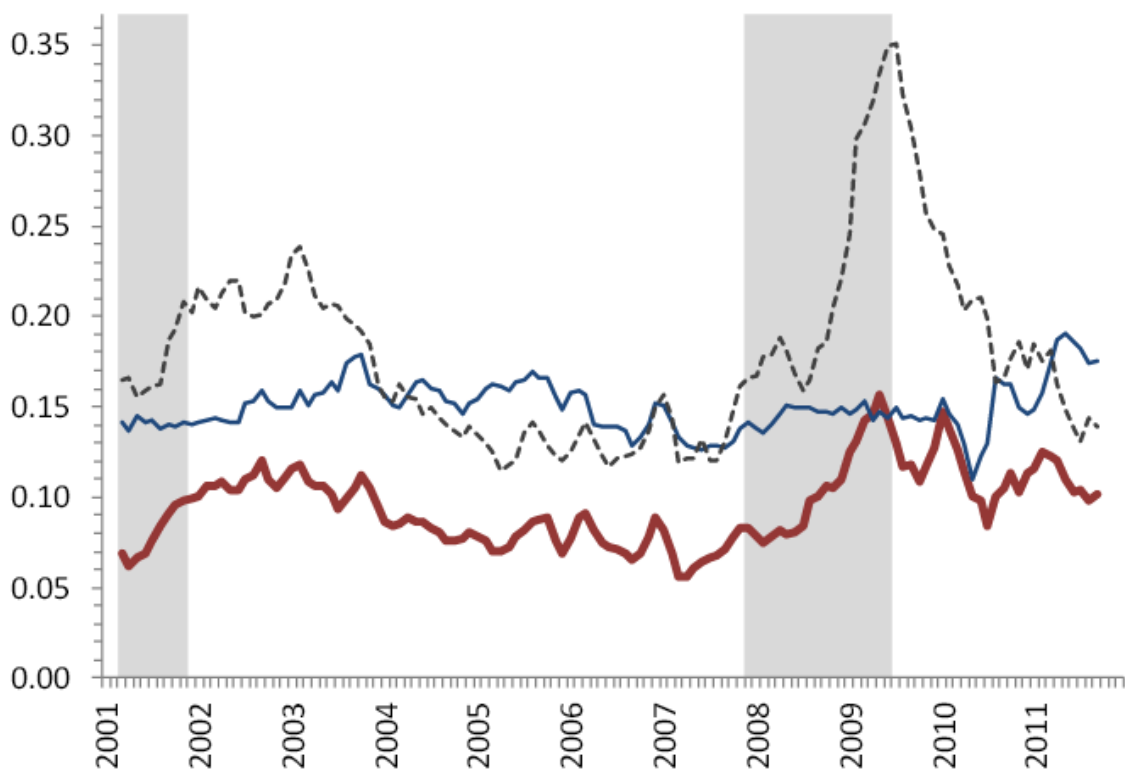
Először az ipar (Rosenberg 1966), majd a szolgáltatások szívták fel a munkaerőpiacra az állás nélkül maradtak egy részét. A mezőgazdaság gépesítése után is a gazdaság mindig biztosított az emberek számára egy újabb, feltörekvő szektort, amely szintén segítette a foglalkoztatottsági szint helyreállításában (Rifkin 1995). Ma azonban még csak sejtések vannak arra vonatkozóan, hogy a következő ilyen szektor az információs technológia lesz (Handy 1984, Adler 1992, Rifkin 1995, Rajan 2010).

A szektoriális változások sokszor együtt járnak az **üzleti ciklusok** változásával (új üzleti folyamatok, képességek), valamint a technológiai haladás és az innovációk létrejöttével is. Milton Friedman a munkanélküliséget az üzleti ciklusok változásának természetes és automatikus velejárójának tekinti. Nagyszerű példa erre az amerikai autópiac, amelyben a detroiti hármak (Ford, Chrysler, General Motors) története rámutat a ciklusok gyors váltakozására: a Chrysler és a Ford nem volt képes az olajárrobbanás miatti válság után gyorsan megújulni. Az új üzleti ciklusban új igények jelentkeztek a piacon (környezetbarát, kisebb fogyasztású autók), azonban a Chrysler és a Ford a GM-mel ellentétben jóval később tudott csak új üzleti modellt kialakítani, így számos munkahelyet megszüntettek (Pásztor 2011). A II.

világháború után kialakult erős cégek, multinacionális vállalatok, mint például a General Motors igen jó pozícióba került az amerikai piacon, azonban a gazdaságot megrengető válságok, az üzleti ciklusok váltakozása ezeket a vállalatokat is folyamatosan érintették, mind a termelékenységet, mind a foglalkoztatottságot tekintve.

A 11. ábrán az üzleti ciklusokhoz kapcsolódó változásokat láthatjuk. A válságok hatására a munkanélküliség-állás lehetőség aránya egyes iparágakban jelentősen megnő a többihez képest. Ez azt jelenti, hogy a munkanélküliek száma nagyobb arányban nő, mint az álláslehetőségek száma. Látható, hogy a toborzás intenzitásának szórása az iparágak között viszont lecsökken, tehát minden iparágat egységesen érint a jelenség ezekben az időszakokban, viszont a betöltött állások száma az egyes iparágakban heterogén.

11. ábra: Iparágak közötti szórás mérése



Forrás: Davis et al. (2012, 7. o.)

Megjegyzés: (log értéke, piros vonal: állások betöltése, kék: toborzás intenzitása, szaggatott: U-V aránya/Beveridge-görbe³⁴)

³⁴ A Beveridge görbe egy angol közgazdásról, William Beveridge-ről kapta a nevét. A munkanélküliség és az álláslehetőségek arányát ábrázolja a görbe. A görbét gyakran U-V (unemployment-job vacancies) görbének is hívják (Capelli 2013).

A szektorok váltakozásában erőteljes szerepe van a technológiáknak, **technológiai változásoknak**, innovációknak, amelyek segítettek egyik szektorból a másikba áttérni, Schumpeter (1942) ezt pusztító teremtésnek nevezi, ugyanakkor Dunkerley a technológiát és tudományt olyan ajándéknak nevezi, amit egyelőre nem tudunk megfelelően fogadni. Krugman (1994) is a technológiai változásoknak tudja be a munkanélküliség egy fő okát. A tömegtermelésnek is nagy szerepe van a munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulásában (Rifkin 1995). A tömegtermelés elterjedése következtében ugyanis a gépekkel történő helyettesítés (mint költségcsökkentő innováció), nemcsak a vállalkozások termelékenységét képes növelni, hanem a költségeket csökkenti is, amely gyakran együtt jár a munkahelyek számának csökkentésével is. A globalizálódás folyamatában - amelyben egyre több multi- és transznacionális szervezet jelenik meg - technológiai változásoknak köszönhetően az országok közötti határok gyakorlatilag megszűntek, amely folyamat a mobil tényezők szállítását és a tömegtermelést lehetővé teszi, a stratégiákat az országhatárokon átlépve tervezik meg, valamint a verseny is intenzívebbé vált (Korten 2001). Radnóti (2003) szerint a technológiai fejlődés a foglalkoztatás csökkenésével is járhat, ahol a termelés fejlődése áldozat a munkások részéről, az ő kárpótlásuk pedig a segély – amely Amerika esetében nem valósul meg. Aronowitz és DiFazio (2010) könyvükben a munkahelyteremtés képességének hiányát a technológiai változásoknak tudják be. Az ipar számos embert foglalkoztatott a tömegtermelés beindulásával, ahol később az élők munkát gépek váltották fel, viszont a mai posztindusztriális gazdaság előretörésében az Amerikai Egyesült Államokon belül egyre nagyobb szerepet kap az immateriális javak előállítása, a szolgáltatások biztosítása (Aronowitz-DiFazio 2010). Az innovációknak különböző típusai vannak, amelyek hatással vannak mind a növekedésre, mind a foglalkoztatásra is. A vállalkozások, ha költségcsökkentésre törekszenek, akkor hatékonyságjavító technológiákat alkalmaznak, amelyek a vállalat profitjának növeléséhez hozzájárulnak, ugyanakkor a foglalkoztatottakra kedvezőtlen hatással lehetnek (Christensen-Bever 2014).

Az **outsourcing** során a termeléshez szorosan nem kapcsolódó tevékenységeket kihelyezik, hiszen ezeket a munkafolyamatokat olcsóbban dolgozó fejlődő gazdaságokban is el tudják végeztetni (Jha 2002). Beck (2005) szintén rámutat erre a kockázatra. a munkahelyeket oda exportálják, ahol a munkaerő költségei és ráfordításai a lehető legalacsonyabbak. A globális népvándorlással nemcsak az emberek százezrei vándorolnak, de a munka migrációja, azaz exportja is egyre nagyobb teret nyert (Beck 2009). Beindult a transznacionális job-sharing szegény és gazdag országok között, amelyek munkahelyek százait veszi el. Waxell (2011) szintén amellet érvel, hogy a mai globalizált világ gazdaságban a munkaerő-igényes iparágak

tevékenységei az alacsony munkaerő-költségű országokba helyeződtek át, míg a tudásalapú munkafolyamatok a fejlett országokban maradtak. Az amerikaiaknak azonban, akik elég képzetek lennének a munkára, sokkal többet kellene fizetni, ami azt jelenti, hogy újabb munkahelyeket veszítenek el (Aronowitz-DiFazio 2010, Rajan 2010), annak ellenére, hogy a gazdaság növekszik. Korten (2009) megjegyzi, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a kereskedelem és adópolitika irányításával lehetővé tették a nagyvállalatoknak, hogy a munkahelyeket olyan országokba telepítsék át, ahol az emberek kevesebb pénzért is dolgoznak, mivel például a szakszervezeteket már lenyomták, amely valójában segíthetett a folyamat kialakulásában, azonban nem csak ez az egyetlen tényező. Az újraértelmezett Williamson-hipotézis rávilágít arra, hogy a világban zajló technológiai változások ma már a nagyvárosok olyan szintű felerősödését indítják be, ahol a különböző régiók között nem indul meg a kiegyenlítődés (Capello 2007), sőt, növeli a bér- és jövedelmkülönbségeket is, ami pedig a JG egyik oka. A munkahelyek exportja³⁵ szintén komoly gazdasági hatásokkal bír. Geddes híres mondása a gondolkozz globálisan, cselekedj lokálisan erre a jelenségre is megfeleltethető, hiszen a világban uralkodó multinacionális cégeknek társadalmilag felelősséget kell vállalniuk például a munkahelyek megteremtésében, illetve megtartásában is. Nagyszerű példa erre a General Electric esete, ahol az ipari tevékenységet folytató üzemet Kínából visszaköltöztették az Amerikai Egyesült Államokba, hogy a hazai foglalkoztatottak számát megnöveljék (Diekman 2013). Az outsourcing alapvetően újabb gazdasági növekedést tudunk elérni, a probléma a munkahelyek létrehozásban van. A kihelyezésből származó profitot újra be lehet fektetni, amely szintén hozzájárul a gazdasági növekedéshez.

A 21. századra az egyre bővülő piaci lehetőségek kialakítottak egy nagy és bővülő egységes piacot, ezzel pedig a **globális versenyt**. Ennek a gyors globalizálódó folyamatnak viszont az a következménye, hogy ugyan lehetővé teszi a más piacokra történő termelést és megjelenést is, amivel nagyobb erőt adunk a gazdaságnak, mint bármely önálló nemzet (Korten 2001), ugyanakkor fokozza a nemzetközi versenyt és a nemzetközi versenytársak megjelenését (Motta 2007), a termelékenységét és gazdasági jólétet (Fingleton 2009). A világban kialakult érdemi verseny pozitív hatással jár a fogyasztók számára, mivel alacsonyabb árakat és jobb minőségű termékeket eredményez számukra (Fingleton 2009). A más országokba történő beruházások valóban csökkentik az árakat és a költségeket, ami kielezi a versenyt a termelők és szolgáltatók között (Motta 2007). A globalizáció és világgazdasági transzformáció kezdete

³⁵ Munkahelyek exportja alatt kell érteni, amikor a vállalkozás külföldre telepszik annak érdekében, hogy pénzt spóroljon, így a vállalkozáson belül keletkező munkahelyeket nem az adott gazdaság aktív lakossága töltheti be, hanem a fogadó ország munkavállalói (Slaughter-Swagel 1997).

1967-68 közé tehető, amely időszakhoz a béremelési hullám kapcsolható (Magas 2011). A nyugati országokban ez egy fontos impulzust indított be, hiszen a tőke jövedelmezőségi mutatója romlani kezdett. A tőke és munka megváltozott elosztási arányainak kiigazítása áremeléssel történt, az OECD országokban infláció volt megfigyelhető ebben az időszakban. Ebből következik, hogy a vállalatok nagyobb termelékenységre törekuszenek, ami több esetben a munkafolyamatok átszervezésével és gépberuházásokkal jár. Ennek eredményeként gazdasági növekedésről lehet beszélni, azonban újabb munkahelyek nem jönnek létre.

2. Egyenlőtlenségekből egyenlőtlenségek

Az **erőforrások nem egyenlő és nem optimális eloszlása** számos problémát hoz felszínre. Az erőforrások egyenlőtlen és nem hatékony eloszlása miatt viszont a gyors gazdasági növekedésnek kevés haszonélvezője van. Paul Krugman (1994) már az 1990-es években kifejezte, hogy nagy problémák vannak a világban a gazdasági növekedéssel, legyen szó Amerikáról, Japánról, vagy Európáról. Az állam szerepvállalása a jövedelmek eloszlásában csekély, a korlátozott társadalmi intervenció pedig egyszerűvé teszi, hogy egy privilegizált csoport ragadja magához a termelésnövekedés hatásainak oroszlánrészét (Kolodko 2009). Corsi (2009) szerint egyfajta dualitás alakul ki Amerikában, ami a növekvő jövedelemkülönbségeknek és a képzettség alakulásának köszönhető, azaz a nem megfelelő erőforrás allokációnak. Az egyenlőtlenségeket főként az okozza, hogy a munka irányából a tőkére helyeződött a hangsúly, emellett divergáló oktatási lehetőség, egészségügyi és jóléti feltételek adottak a társadalmak között (Teulings 2014). Az országban maradnak a gazdag, magasan képzett, professzionális képességekkel rendelkező emberek, menedzserek, ugyanakkor a mexikói lakosság 10%-a már az Államokban él, akik általában fizikai munkát végeznek. A gazdasági növekedéshez kapcsolódóan Rajan (2010) több okot sorakoztat fel, amelyek arra utalnak, hogy a világ rossz irányba halad. Az egyik probléma Krugman (1994), Dunkerley (1996), és Rajan (2010) szerint – amely az erőforrások nem optimális eloszlásából is adódik – a **jövedelmek egyenlőtlen eloszlása**. A gazdagabb országokban található meg a jövedelmek legnagyobb része³⁶, míg a szegényebbekben még a gazdagok sem annyira tehetősek, mint a fejlett gazdaságokban, azaz sokkal kevesebb részét birtokolják a jövedelmeknek a fejlődő országok (Rosen 1981, Benczes 2007, Rajan 2010).

³⁶ Amerikában a lakosság leggazdagabb 4%-a egy év alatt 454 milliárd \$-t keres összesen, míg ugyanezt az összeget a legszegényebb lakosság 51%-a termeli meg (Dunkerley 1996).

Keynes (1936) is megemlíti, hogy a társadalmunk egyik komoly problémája, hogy képtelenek vagyunk a teljes foglalkoztatás elérésére, amihez hozzájárul a vagyonok, jövedelmek önkényes és igazságtalan elosztása is. Krugman (1994) ezt a problémát a munkahelyek számával magyarázza. Kuttner (1997) két magyarázatot ad az egyre növekvő különbségekre: az egyre inkább laissez-faire típusú piacok a munkaerő-piacon (azaz a képességek díjazása), amelynek az Államokban nagy jelentősége van, illetve az erőforrások hatékony allokálása. A képességek díjazása azonban szintén hozzájárul akár országon belül is a jövedelmek egyenlőtlen eloszlásával (amely természetesen nem egyenlő a bérekkel). Kolodko (2009) szerint a gazdasági növekedés dinamikája is nagyobb lenne, ha nem lennének hatalmas és egyre növekvő jövedelmi és vagyoni különbségek. A II. Világháború után széles rétegek számára biztosítottak munkát, azonban ez megváltozott. Amerikában a népesség jelentős részének reáljövedelme nem nőtt, abszolút értékben csökkent is az utóbbi években (Kolodko 2009). Érdekes, hogy az Amerikai Egyesült Államok polgárainak 1%-át kitevő leggazdagabb csoport átlagjövedelme (3 millió fő) éves szinten 700 ezer \$, míg a Kongó Demokratikus Köztársaság legszegényebb 1%-ának átlagjövedelme (650 ezer fő) évi 140\$. Ez arány 5000:1, azaz az Amerikai Egyesült Államokban 4 nap alatt megkeresik a kongóiak egész életen át keresett fizetését (Kolodko 2009).

Beck (2005) a gazdasági növekedéssel állította párhuzamba a jövedelemkülönbségeket: a gazdasági növekedés az Amerikai Egyesült Államokban a lakosság leggazdagabb 10%-át érintette, nekik jutott a megnövekedett gazdaság 96%-a. Strukturális problémát jelez az is, hogy az Egyesült Államokban a medián bér 25 éve stagnál, az egy főre eső GDP ugyanakkor megduplázódott ebben az időszakban (Vandermoortele 2009). De nemcsak a jövedelmek esetében találhatunk ilyen komoly gondokat, hanem a béreken belül is (Krugman 1994, Rajan 2010).³⁷ Ha csak egy országot veszünk alapul, láthatjuk, hogy sokkal jobban kiéleződtek az országon belül jobban és rosszabbul keresők közötti különbségek. DiFazio (1998) már a 2000-es évek dinamikus technológiai robbanása előtt megemlítette a **bérekülönbség** problémáját, amelyet a Morgan Stanley fő közgazdásza írt körül, miszerint a bérek az Amerikai Egyesült Államokban jelentősen elváltak egymástól, szemben a többi országgal. Emellett arra is van utalás, hogy a reálbérek az Amerikai Egyesült Államokban, különösen az alacsony jövedelműeké, negyed évszázada stagnálnak és a jövedelmek részben azért olyan magasak, mert az amerikaiak több órát dolgoznak, mint az európaiak (Stiglitz 1969). Az OECD (2016) adatai szerint az Amerikai Egyesült Államokban a heti átlagos munkaóra 2003-ban 38,48 óra

³⁷ Elég csak a Philip-görbére gondolnia bérek és a foglalkoztatás kapcsolatát vizsgálva (Radnóti 2003).

volt, 2014-ben 38,59 óra, míg az OECD európai országainak átlaga 2003-ban 37,28 óra, 2014-ben pedig 36,58 órát tett ki. A jövedelmeket tekintve ugyanezt az időszakot vizsgálva elmondható, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a bérek 10%-kal növekedtek, míg az európai térségeket tekintve a növekedés 12%-os volt vásárlóerő-paritással számolt adatok alapján.

Aghion és Howitt (2009) is a növekedést és egyenlőtlenséget vizsgálva bebizonyította, hogy a magasabban képzettek bérei sokkal nagyobb mértékben növekszenek, mint az alacsonyabban képzetteké. Aghion és Bolton (1997) az egyenlőtlenségekre gyakorolt hatásokat is elemezték a tőke akkumulációján keresztül. A menedzserek fizetése több tízszeresével, illetve százszorosával meghaladja a közép-, illetve alsóosztálybeliek fizetését. Mankiw, Romer és Weil (1992) az egy főre jutó országok közötti jövedelemkülönbségeket az oktatás, megtakarítások és a népesség növekedésének alakulásával és különbségeivel magyarázzák, amelyekhez kapcsolódóan láthatjuk a későbbiek során, hogy Amerika komoly hiányosságokat szenved ezen területek nem megfelelő hasznosításával.

A JG jobb megértéséhez úgy gondolom, érdemes a bérkülönbségek, ezzel együtt pedig a foglalkoztatás stagnálásának, csökkenésének létrejöttének okait elemezni. Makdissi (2011) ezeket az okokat veszi sorra, amelyek az egyensúlyi bértől való elmozdulást eredményezhetik. **A hosszú távú szerződés modell** – mint ahogy a neve is mutatja – a hosszú távú kollektív megállapodásokon alapul. Az elmélet szerint a felek (munkaadó és munkavállaló) megegyeznek közös pontokban, egyfajta alkufolyamat jön létre köztük, amivel beállítják a jövőbeli nominálbérek szintjét (Fisher 1977, Barro 1977). Mivel itt hosszú távú szerződések kötődnek, így a feleknek meg kell várniuk a szerződésük végét, ha a nominálbéreket újra akarják tárgyalni. A jövőbeli árszintre vonatkozó becslések nagyon fontosak ebben a folyamatban, hiszen ha az árszintek különbözően alakulnak (a tényleges és a becsült), akkor az a foglalkoztatás csökkenéséhez vezethet. Ebben az esetben az előre meghatározott bérek azért okoznak a foglalkoztatásban negatív változásokat, mert recesszió idején például lesz olyan aktív személy, aki alacsonyabb bérért is elvállalná azt a munkát, mint amit az előre felvett munkavállaló. A bérek hosszú ideig érvényben maradnak, viszont a szerződés alatt lépcsőzetes bérukigazítási technikát alkalmaznak, amely azt figyeli, hogy mennyi a máshol érvényben lévő ár és bér (Taylor 1979, Taylor 1980). Egyfajta információként szolgál a munkásoknak és a vállalatoknak, a szerződés végén ez az egyik dolog, amely meghatározza a nominálbér új szintjét, a másik pedig a munkaerőpiac.

Láthatjuk tehát, ebben a modellben a bérek merevsége kiszorította a munkanélkülieket a munkaerőpiacról, mivel a reálbérmerevség miatt, ha a bérek az egyensúlyi felett vannak,

akkor a munkaerő-kínálat meghaladja a keresletet (Mankiw 2005), tehát az alkufolyamatban a becslések nagyon fontos szerepet játszanak. Mankiw (2005), Hall és Taylor (2003) is rávilágít a szakszervezetek kiemelt szerepére. Fontos jelentőségük lehet a munkavállalók alkupozíciójában, így sokszor azért is kapnak a munkavállalók több pénzt a munkaadójukról, hogy ezzel lebeszéljék őket a szakszervezethez való csatlakozásról

A következő modell a **hatékony bérek modellje**, amely ellentmond a standard mikroökonómiai felfogásnak. A mikroökonómiai megfogalmazás szerint a bérek egyenlők a munkaerő határtermelékenységével, itt azonban a bér szintje határozza meg a munkaerő határtermelékenységét. Ez azt jelenti, hogy ha a munkavállalók bérét megemeljük, akkor a termelékenységünk is nőni fog, azaz a bér itt, mint motiváló tényezőként jelenik meg. Ebben a modellben a cégeket arra sarkallja ez a fajta magatartás, hogy fizessenek többet a munkavállalóiknak, így eredményesebbek lesznek. A bérek megemelésével azonban elmozdulnak a piactisztító bérek szintjéről, ami azt jelenti, hogy a munkaerőpiacon a kereslet és kínálat nem fog találkozni, tehát munkanélküliséget eredményez (Makdissi 2011). Ez a modell adhat magyarázatot arra, hogy a munkaadók miért nem csökkentik alkalmazottaik bérét, amikor túlkínálat van a piacon (Mankiw 2005)

A **táplálkozási modell** a fejlődő országokban kialakuló munkanélküliséget magyarázza. Az elmélet feltevése, hogy a piactisztító bérek nem elegendőek arra, hogy a harmadik világban élők egészségesen/megfelelően táplálkozzanak, azaz olyan tápanyagokat vigyenek be a szervezetükbe, amely képes az egész napos munkára való koncentrációt, erőfeszítést biztosítani. Azonban ha ezeket a béreket megemeljük, eltérünk a piactisztító bérektől, akkor a bevitt táplálék minősége is emelkedni fog, ami az egészséget, ezáltal pedig a munka termelékenységét is növeli. Ebben az esetben is – hasonlóan a hatékony bérek modelljéhez – a piactisztító bérektől való eltérés (magnövelés) eredményezi a munkanélküliséget (Makdissi 2011, Mankiw 2005). Természetesen hozzá kell tennünk, hogy a fejlődő országokban számos más tényező is közrejátszik ennek a folyamatnak a kialakulásáért, hiszen a munkahelyek nem megfelelő száma, a képzettség, stb. hiánya a növekedést és a fejlődést gátló tényezők. Nemcsak fizikailag kell a munkavállalók szükségleteit kielégíteni, hanem mentálisan is, amely sokszor nehéz, hiszen a fejlődő országokra erőteljesen jellemző a brain drain, azaz a képzettek migrációja (Wouterse 2011, Urbán 2011, Akokpari 2006), a képzetlenek foglalkoztatására pedig sokszor nincs igény.

Amikor egy új munkaerőt alkalmazunk, felmerülnek a cég számára bizonyos költségek. A betanulásával, tréningekkel kapcsolatos költségei jelentősek a munkaadók számára, hiszen ha a munkavállaló beletanul a munkakörébe, képzett, belső munkaerőnek fog számítani, ami

értékes a cég számára. A **munkaerő hozamának modelljében** a külső munkavállaló (azaz a tapasztalatlan) teljesen elválk a már betanult, tapasztalt alkalmazottaktól (Salop 1979). Ha a már régebb óta a cégnél lévő munkavállaló kilép, akkor az ő tréningjeivel, betanulásával kapcsolatos költségei elvesznek a cég számára, valamint egy új munkaerő felvétele is bizonytalanságot jelent a számára. A munkaadónak nagyobb felelősséget kell vállalnia azért, hogy ezt a bizonytalanságot elkerülje, amit leginkább a bérek megemelésével képes elérni, hiszen a munkavállaló alacsonyabb bér (pl. piactisztító bér) mellett úgy gondolhatja, hogy az ő tudásával és képességeivel máshol is könnyen talál munkát (Salop 1979).

A munkaerő hozamának modelljében fontos szerepe van azonban a munkanélküliség szerepének is. Az alkalmazottak a kilépés fontolgatásánál először „megvizsgálják” a munkaerő-piaci lehetőségeket, hiszen ha kevés esélyük van új munkát találniuk, akkor szívesebben maradnak a jelenlegi munkaadóknál vagy önkéntes munkanélküliekké válhatnak. A bérek megemelése szintén kiszorítja azokat az aktív munkakeresőket, akik alacsonyabb bérért dolgoznak, valamint a megnövekedett bérköltségekkel a cégek kevesebb alkalmazottat tudnak foglalkoztatni. A munkaadók szempontjából azonban sokszor szükség van a bérek megemelésére, hiszen az új munkavállaló alacsonyabb termelékenységgel jár, hiába kezdi a betanulást azonnal, a gyakorlatlansága visszahúzza a produktivitását (Salop 1979).

A kényszer munkanélküliség a modern munkaerőpiac állandó velejárója. De miért nem esik akkor le a bér a piactisztító bérek szintjére, hogy ezt megszüntessük? A foglalkoztatottak a munkájuk során saját belátásuk szerint döntenek arról, hogy milyen erőfeszítéssel végzik a feladataikat. Bár közvetlenül elég nehéz mérni a munkások teljesítményét, ha a cég úgy gondolja, hogy a munkavállalója nem végzi jól a munkáját, akkor kirúghatják. Ha a munkaerőpiacon a piactisztító bérekkel számolunk, akkor gyakorlatilag a munkavállalóknak semmi motivációjuk nem lenne, hogy többet teljesítenek a munkájuk során, mint amennyi a minimum. Ha az alkalmazottat kirúgják, viszonylag könnyen talál máshol munkát, hiszen, ezekkel a bérekkel kialakul az egyensúly, ugyanazért a bérért tud majd máshol dolgozni, mint amiért eddig. A **kibúvó modellben** a nem jól teljesítő munkaerő elkerülése érdekében a vállalatok béreket emelnek, ami nagyobb motivációval szolgál. Természetesen a többi cég is szeretné elkerülni ezt a fajta munkaerőt, így az ő reakciójuk szintén a béremelés lesz, a bérköltségek megemelése pedig munkanélküliséget eredményez. Ha a munkanélküliségi ráta nagy, akkor a bérek kevésbé játszanak szerepet, hiszen nehéz lenne másik munkát találni. Ez a modell magyarázatként szolgál arra is, hogy miért fizetnek különböző munkaadók más-más béreket a munkavállalóknak, noha közel azonos munkát végeznek (Shapiro-Stiglitz 1984).

Az utolsó modell, amely a munkanélküliség okaként szolgál inkább szociológiai (pszichológiai) modell, a nevében is sugallja: **társadalmi modell**. Ebben a megközelítésben a jutalmazás központi szerepet játszik, amit pedig előléptetéssel, illetve magasabb bérekkel érnek el. A munkaadó ajándékként magasabb bért fizet a munkavállaló számára, ami a termelékenységet növeli. A vállalatok meghatároznak minimum követelményeket, amelyeket ha az alkalmazott teljesítménye meghalad, magasabb fizetést kap. A cég olyan plusz összeget hajlandó fizetni munkavállalójának, amelyet egy másik cégnél kaphatna a munkájáért. Fontos kiemelnünk, hogy a munkaerő nem csupán, mint termelési tényezőre kell tekintenünk, hanem mint emberre, akivel együtt kell dolgoznunk, előtérbe kell helyezni az előléptetést, jutalmazást (Hyman 1942). Figyelni kell arra is, hogy az ajándékozás ne legyen túl gyakori, különben nem jelent olyan nagy boldogságot. Az alkalmazás létrejöttkor kialakulnak azok a közös feltételek, amelyeket mindkét fél elvár, ha a munkavállaló plusz tényezőkkel motiválja a munkaerőt, akkor a termelékenység is nőni fog. Természetesen az ajándék nem egyenként kerül meghatározásra, hanem csoportonként. Csapatokban dolgozni segíthet az alkalmazottaknak, kialakulnak bizonyos csoportnormák, valamint a valakihez tartozás érzése elősegíti azt, hogy a munkavállalók többet tegyenek a cégért és a munkatársaikért. A csoportok béreinek megemelése természetesen szintén a munkanélküliség kialakulásához vezethet, mivel a piactisztító bérektől eltérünk (Akerlof 1982).

A bemutatott modellek tehát a teljes foglalkoztatástól való eltérést, ezáltal pedig a munkanélküliség mikroökonómiai okait (bérkülönbségeket) ragadják meg. A munkahelyteremtés nélküli növekedés egyik alapvető okának tudható be a bér és jövedelemkülönbségek egyre nagyobb mértékű megjelenése, amely tényezők a globalizáció hatására nagyon sokat változtak, felgyorsultak és végül a munkahelyek létrehozása nélküli növekedést eredményezik. Ebben a folyamatban is megjelenik a kockázat és bizonytalanság, mint nagyon fontos gazdaságpolitikai tényezők.

2.2.3. Gazdaságpolitika folyamatok

A JG-t kiváltó és fenntartó okok csoportosításában a termelési oldal, illetve a gazdaságpolitikai döntések jelentős részt alkotnak. Ebben a csoportban is találunk olyan tényezőket, amelyek összefüggnek a munkaszervezési vagy strukturális folyamatokkal.

A vállalkozások fő célja a növekedés. Minél nagyobb profit elérésére törekcszenek, amelyeknek azonban vannak akadályai, pl. a munkahelyteremtés nélküli növekedés. Hiszen

hogyan finanszírozza a lakosság a fogyasztását (és segítse a vállalkozás profitjának növelését), ha nincs bevétele. Egyértelmű, hogy a termelésbeli változások erőteljesen befolyásolják a foglalkoztatás alakulását, ami viszont visszahat később az outputokra is.

Az amerikai **szociális rendszer** szintén hozzájárul a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségéhez. Az amerikai szociális rendszerben a munkavállalók után fizetett biztosítások, egészségügyi csomagok jelentősen megnövelik az egy foglalkoztatottra eső költséget a cég számára. Ebből kifolyólag számos vállalkozás recessziók idején elbocsátásokba kezd, hiszen költségeket akarnak csökkenteni, ez a munkahelyek számának stagnálásához, esetleges csökkenéséhez vezet. A szociális védőháló nem teszi lehetővé, hogy a gazdaságilag aktív korú népesség sokáig maradjon munkanélküli, hiszen ez negatívan hatna az egészségbiztosításukra és a nyugdíjukra (Hamermesh 1977, Rajan 2010).³⁸ Mindezt tetézi, hogy felmerült a nyugdíjrendszer privatizálása (Krugman 2007), hiszen a baby-boom generáció nyugdíjba vonulása további költségeket ró majd a szociális rendszerre, így még többre kerül egy-egy munkavállaló eltartása. Ezzel kapcsolatban egy anomáliát is észre kell venni, hiszen egyrészt a szociális rendszer a munkahelyteremtés nélküli növekedés oka, azonban a védőháló gyengesége ösztönzi a gyors munkába állást is, viszont ez nem lehetséges, ugyanis nincsenek munkahelyek. További problémát okoz az a téma szempontjából, hogy a várható élettartam nőtt (Waxell 2011): a születéskor várható élettartam az 1990-es években szignifikánsan alacsonyabb volt, mint napjainkban, amikor már nem szokatlan, hogy a lakosság egy része a nyugdíjazása után is igyekszik megtartani aktuális munkahelyét, hiszen sok esetben a nyugdíjból nehezen tudnak megélni. Ezáltal nő a foglalkoztatási periódus, aminek következménye a cégek számára is kedvező hatást generál, hiszen megbízható, tapasztalat munkaerőt meg tudnak tartani. Ez a folyamat csökkenti az aktív korú népesség tagjainak lehetőségeit a munkaerőpiacon. A szociális rendszer nem segít a szegényeken sem. Jelenleg 36 millió ember él szegénységben. Az Amerikai Egyesült Államokban, a jövedelmek diverzifikációja (azaz a Gini együttható) nőtt az 1970-es és 1980-as évektől kezdve. 1980-ban még 0,403 volt, 2005-ben pedig 0,469 (Kolodko 2009). A családok havi megtakarítása 1959 és 1993 között nem esett a jövedelem 5%-a alá, gyakran pedig a 10%-ot is meghaladta, 2001-től kezdődően viszont ez megváltozott. Nem haladta meg a jövedelmek 5%-át, de gyakran még az 1%-ot sem érte el. A gazdasági változásoknak köszönhetően a reáljövedelmek is csökkentek, a „szociális rendszer” pedig a kölcsönfelvételt támogatta, ahol a megtévesztő hitelezési gyakorlatoknak köszönhetően olyan hiteleket tudtak

³⁸ Krugman (1994) úgy gondolta, hogy mivel az államnak nem kerül sokba, hogy a munkanélkülieket ellássa, így kevésbé jelentégető problémát az Atlanti-óceán azon oldalán ez a jelenség, mint Európában, ahol jellemzően a kormányzatok erős segítséget nyújtanak munkanélküli állampolgáraik számára.

felvenni, amely a hiteltörlesztési lehetőségeket meghaladta (Korten 2009). Beck (2009) egyébként az Amerikai Egyesült Államok szociális rendszerét „börtön csodának” nevezi, hiszen a problémák jelentős részére (növekvő különbségek, alacsony bérek, alacsony termelékenység, társadalombiztosítás alacsony szintje) az emberek olyan eszközökkel válaszolnak, ami miatt az Amerikai Egyesült Államokban különösen sok ember kerül börtönbe.

A vállalkozások termelékenysége növelésének elérése negatívan hat a foglalkoztatottságra. Egyrészt, ha a cég minél több output kibocsátására törekszik, akkor azt általában gépesítéssel próbálja meg elérni (Rajan 2010, Shimer 2012), ami valóban a termelékenység növekedésével és gazdasági növekedéssel jár, de csökkenti a foglalkoztatottak számát. Jó példa erre az autóipar, ahol kreatív rombolás ment végbe. Itt ugyanis a munkaerő létszáma jelentős csökkenést mutatott az elmúlt évek során. A versenytársakkal szembeni pozíció megerősítése arra sarkallja a gazdaság szereplőit, hogy új technológiákkal dolgozzanak minél kevesebb pénzből (Pásztor 2011). Másik példa a **termelékenység növelésére** India, vagy Mexikó, ahol a mezőgazdasági munkásokat gépek váltották fel, de Amerikánál maradván elég csak a Wall Street-re gondolnunk, ahol a döntéseket már a számítógépes programok ajánlják fel számunkra (Korten 2001), amelyek megbízhatóbb számításokat végeznek. A gépesítés a termelékenység fokozása érdekében oda vezet, hogy az újabb **beruházások és befektetések** is gépberuházásokba történnek, nem pedig az emberek által végzett munka támogatásába (Botos 2013).

Egy olyan gazdaságnak, mint az Amerikai Egyesült Államok, viszonylag kevés szüksége van arra, hogy más országokra koncentráljon, hiszen a növekedés a **belső fogyasztáson** alapul (Somai 2009). Amerikában és a világ számos más országában is mára már nem a jövedelem számít, hanem inkább a fogyasztás, amely hitelek és egyéb eszközök segítségével meghaladja az egyének által megkeresett jövedelmet (Hernádi 2009). A fogyasztás ösztönzése érdekében szükség lenne a foglalkoztatottság bővítésére is, amely szintén segíti a gazdasági növekedést, de a kormány QE programjainak ilyen irányú hatása elmaradt. Befektetések történtek, azonban ezek a fogyasztást, de leginkább a foglalkoztatottságot kevésbé serkentették, ellenben a gazdasági növekedéssel. A fogyasztás visszaesése jelentős mértékben mutatott a gazdaságban, amely azt vonzotta maga után, hogy a cégek is visszavettek termelésükből, így kevesebb alkalmazottra volt szükségük. Aronowitz és DiFazio (2010) a fogyasztás jelentőségét mint a szabadság és demokrácia első alapjának tartja az Amerikai Egyesült Államokban, hiszen addig bármit megvásárolhatnak az állampolgárok, amíg a pénzüik vagy a hitelük engedi, és mivel a fogyasztás nagyon fontos számukra, így gazdaságilag az számít jó fogyasztónak, aki azokra szavaz választások idején, akik ezt minél olcsóbban

biztosítják számukra. Az amerikai fogyasztás viszont arra a szintre jutott, hogy a gazdaságon belüli árakat felnyomja és ezért teret enged az olcsóbb, külföldi termékek, beruházások számára is, amelyek Németországból, Japánból és Kínából (Chimerika) érkeznek (Rajan 2010), azaz munkát exportálnak, elvesztve ezáltal munkahelyek millióit (Corsi 2009). A fogyasztás biztosítását az amerikai monetáris politika kívánta helyrehozni olcsó hitelek formájában, aminek a hatása elmaradt (Botos 2013). Látható, hogy a **monetáris és fiskális politikai** döntések is hatással vannak a munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulására (pl. állami jelzáloghitelek intézmények kialakítása), csak úgy, mint a **gazdaságot és a politikát övező bizonytalanságok**³⁹ is (pl. a fiatal és innovatív **vállalkozások hiánya** a bizonytalanságok⁴⁰ miatt), amelyek visszahatnak a vállalatokra, illetve azok termelékenységére. A makrogazdaságban a bizonytalanság jelentőségét mutatja, hogy a bizonytalanságban mért növekedés három százalékpont veszteséget okozott a GDP-ben 2008-ban és 2009-ben az Amerikai Egyesült Államokban. A bizonytalansági sokkok egy százalékpont növekedéshez vezettek a munkanélküliségi rátában a válság és a recesszió alatt (Born et al. 2014). A bizonytalansági sokkoknak nagy hatása van a munkanélküliségre recessziók idején (Born et al. 2014). Számos gyár törölte a befektetéseket és halasztotta el az új munkavállalók alkalmazását, mert féltek az adók növekedésétől. A bizonytalanság a gazdasági aktivitásban kárt okoz, mivel a privát szektor visszaveszi a fogyasztását, a munkanélküliség nőni fog, a GDP csökken és az infláció is csökken. A monetáris gazdaságpolitikai döntéshozók a bizonytalanság szerepét a nominális rövid távú kamatlábak csökkentésével kívánják megfékezni. A bizonytalanság a munkanélküliségi rátát 1%-kal növelte meg az elmúlt három évben. Jelenleg azért hat a bizonytalanság rosszabbul, mivel a kamatlábak zéróhoz közel vannak, és most nem képes a zérónál alacsonyabb szintet szabályozni, amivel hatna a gazdasági folyamatokra (Leduc-Liu 2012). Magas (2011) hangsúlyozza, hogy a mostani válság felszámolásának egyik legfontosabb célja a bizalomújraépítés. Ezért határoztak meg alacsony, nullához közeli kamatlábat, valamint

³⁹ Ilyen bizonytalanságok például: Clinton elnök és Obama elnök megválasztása, Öbölháborúk, 9/11, Fekete hétfő, stb.

⁴⁰ A bizonytalanság és a kockázat nem ugyanaz a fogalom. Gueron-Quintana (2012) szerint a kockázat egy olyan helyzetet jelöl, amelynek kimenete ismeretlen, azonban valószínűségeit ismerjük, míg a bizonytalanság bizonytalan eseményeket takar. Knight (1921) hasonlóképpen definiálja a két tényezőt. A kockázat akkor valósul meg, ha a jövőbeli események mérhető valószínűséggel következnek be. Ismerni kell a kimenetek osztályozását, mely alternatívák lehetségesek. A mérhető kockázat így nem generál profitot, valamint a kockázat számszerűsíthető piaci alapon, pl. biztosítással. Kvantitatív mértékű, azaz mérhető. A bizonytalanságnak a kockázat és az „igazi bizonytalanság” a két komponense (Knight 1921). Bácskai et al. (1976) a kockázat meghatározására több fogalmat gyűjtöttek össze: a nyereség és a veszteség egyenlő esélyét, valamint a gazdasági értelemben negatív jellegű a kockázat fogalma, így minél nagyobb a kockázat, annál nagyobb a veszteség kilátása. A kockázat jelentheti ugyanakkor a tervezett gazdasági tevékenység előkalkulált eredményétől való eltérés valószínűségét. A legtöbb esetben a kockázat nem veszteséget jelent, hanem az eltérés lehetőségét a döntés szerinti céltól (Bácskai et al. 1976).

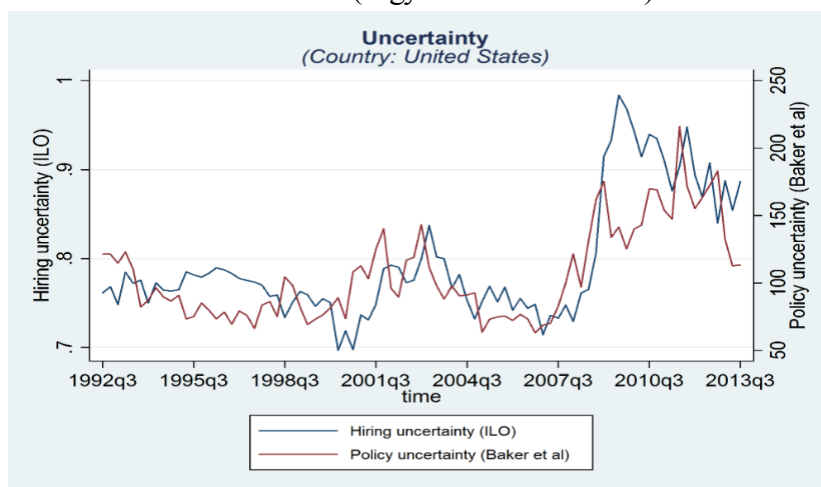
menyiségi csökkentést. Ezzel nemcsak a bizalom állítható helyre, de a megtakarítások miatt bekövetkezett fogyasztási torzulások is helyreállhatnak, hiszen abban bíztak, hogy a fogyasztás újra felpörög a kamatlábak ilyen mértékű csökkentésével és a pénzmennyiség növelésével. A makrogazdasági bizonytalanságok megnövelik a munkanélküliségi rátát 0,3-ról 0,7%-pontra 2010-ben és 2011-ben, azaz a jobless recovery a makrogazdasági bizonytalanságok miatt is jelentős (Born et al. 2014).

Mikroszinten a bizonytalanság különböző szinten jelentkezhet: ipar, vállalat, telephely, gyártelep, egyéni termelés szintjén. Mindig a recessziók idején merül fel a bizonytalanság, nagyobb ipari szintű sokkok, ezáltal a gyárak gazdasági növekedése alacsonyabb a recessziók idején, amelyek bekövetkezhetnek kedvezőtlen eseményektől (olajár, terroristák). Recesszióknál az első pillanatos sokkok a rossz hírektől alakulnak ki, míg a második pillanatos sokkok a bizonytalanságtól. 1962-2008 között 17 bizonytalansági sokkot tudunk azonosítani (tőkepiac volatilitását nézve). Bizonytalanság és rossz hírek együtt járnak, a jó hírek fokozatosak, nem vezetnek bizonytalansághoz. Az egyének sokkal jobban megbíznak a jövőbeli előrejelzésekben, ha a gazdasági mutatók növekedő tendenciát mutatnak. Recesszióknál a kísérletezés és a K+F-re költés mértéke alacsony, ha laza az üzlet, akkor érdemes új ötleteket kipróbálni. Fejlődő gazdaságoknál erősen koncentrált ipari struktúra van, a sokk rosszabbul érinti a gazdaságot, az ipar volatilitása nagyobb, valamint több hazai sokk van. Ha a bizonytalanság hatásait szeretnénk összegezni, akkor elmondhatjuk, hogy rossz rövid távon (GDP, növekedésre, befektetésre, foglalkoztatásra, kereskedelemre gyakorolt hatását tekintve), de több K+F-et teremt, ezért hosszú távú hatása nem tiszta (Bloom 2014). Born et al. (2014) a bizonytalanságot 3 részre bontotta: gazdaságpolitikai bizonytalanság, makrogazdasági és vállalat specifikus bizonytalanságok. ⁴¹

⁴¹ Mérésük nehéz, de van rá lehetőség, például újsághírekben, volatilitás a nem előrejelezhető nagyszámú gazdasági indikátorokban. Mérés: makrogazdasági bizonytalansági közvetítő (Jurado), gazdaságpolitikai bizonytalansági index, tőkepiac volatilitása, vállalati kötvények terjedése, szélesebb, általánosabb gazdaságpolitikai index Baker-től és felmérések alapján (Born et al. 2014). Leduc és Liu (2012) más módszereket javasolnak a bizonytalanság mérésére: VIX index, fogyasztók érzékelt bizonytalansága (az előtt kérdezték meg, mielőtt megjelentek volna a gazdasági adatok, így ezek nem hatottak az adatfelvételkor). A nem várt bizonytalanság hatással van a munkanélküliségre, inflációra, és a kamatlábakra is, ezért érdemes megnézni az erre adott válaszokat. A nagyobb érzékelt bizonytalanság a munkanélküliség növekedéséhez, az infláció és a kamatlábak csökkenéséhez vezet, amelyet az is bizonyít, hogy az elmúlt években a bizonytalanság nélkül kevesebb lett volna a munkanélküliségi ráta (Leduc-Liu 2012). Bloom (2014) szerint a bizonytalanság mérése egy nehéz folyamat, melyre eddig nincs jó mérési mód, de megfogható például a hírek által. Az újságokban, különböző kommunikációs eszközökön megjelenő hírekben (amelyekben az alábbi kulcsszavakra kell keresni: bizonytalan, bizonytalansági, gazdaság, gazdasági), volatilitás (GDP, tőkepiac, vállalati kötvények, árfolyamok). Mérföldő még előrejelzési eltérésekkel, a gyár Total Factor Productivity-jának eltérése a várttól sokk esetén, valamint a meglepzettség mérésével (amelyet a tényleges adatok megjelenésével vizsgálnak), a makrogazdasági adatok (ezek mennyivel térnek el az előrejelezettől (előrejelzési hiba).

Az ilyen bizonytalanságot övező időszakokban kevesebb cég kínál munkahelyet a munkavállalók számára, amely a 12. ábrán is megfigyelhető. A politikai és az foglalkoztatási bizonytalanság együtt mozog. Igaz ez a 2001-es és a legutóbbi válság alapján is. Ami szembetűnő, hogy a 2008-as válság után olyan nagyfokú volt a gazdaságpolitikai bizonytalanság, amely a munkaerő-felvételre is nagy hatással volt, és amely 2010-re érte el csúcspontját. Azóta a bizonytalansági faktorok csökkentek, de még mindig nagy értékeket mutatnak a válság előtti állapothoz képest.

12. ábra: Politikai bizonytalanság és munkaerő felvételi bizonytalanság alkalmazása 1992-2013 között (negyedéves bontásban)



Forrás: Ernst, E. – Viegela, C. (2014), 19. o.

Ha az előbbi ábrát a foglalkoztatottsági ráta alapján vizsgáljuk, akkor is látható, hogy a két indikátor (foglalkoztatottsági ráta és a bizonytalansági index⁴²) együtt mozog (13. ábra). Amikor nagy a bizonytalanság (ami politikai és gazdasági tényezőkből áll ebben az esetben), akkor a foglalkoztatási ráta visszaesik. Az 1990-es évek közepén a bizonytalansági index viszonylag kis mértéket mutatott (az index értéke 100 körül mozgott), ebben az időszakban a foglalkoztatási ráta a 71%-ot rendszeresen meghaladta, azonban a válságok ütemét tekintve látható, hogy amely periódusokban érzékelhető a visszaesés/válság, ott a bizonytalansági index értéke megnő és a foglalkoztatási arány visszaesik. Különösen látványos ez a 2008-2013-as időszakot tekintve. Capelli (2013) azt vizsgálta, hogy miért alakulhat ki az, hogy a betöltendő állások száma viszonylag nagy, mégsem alkalmaznak senkit, hanem sokáig betöltetlenek maradnak a meghirdetett helyek. A válasz nemcsak a készségek keresletének és kínálatának

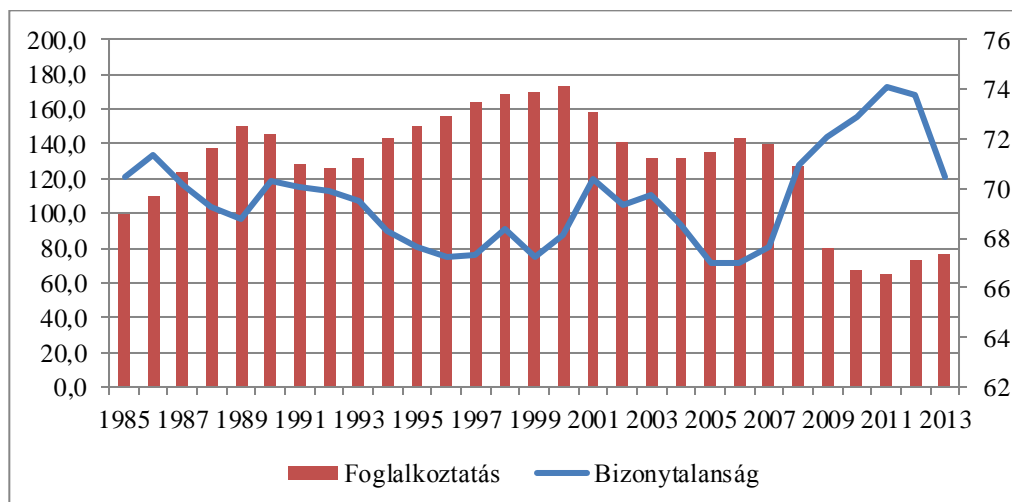
⁴² A bizonytalansági index 3 tényezőtől áll: méri egyrészt a gazdasági lapokban megjelenő bizonytalansághoz kapcsolódó hírek hatását, az ellátások mértékét, amelyek a közeljövőben lejáratnak, így bizonytalanságot generálhatnak, valamint a FED előrejelzései alapján számba veszi a fogyasztói árindex, szövetségi, állami és helyi kiadások alakulását.

eltérésből fakad, hanem annak, hogy a cégek a termelésüket a bizonytalan időszakban csökkentik, és nem alkalmaznak a kevésbé termelékeny időszakban új embereket.

Máté (2010) a fiskális politika kizorítási-hatása miatt bekövetkező foglalkoztatás visszaesésére hívja fel a figyelmet. Ebben az esetben ugyanis a növekvő kormányzati költségek miatt a kamatlábak növekedésnek indulnak, csökkentve ezáltal a beruházásokat, ami pedig negatív hatással bír a foglalkoztatottságra. Sőt, a kiadások növekedése később az adók növekedéséhez is vezethet, ami a munkáltatók számára ugyancsak csökkenti a foglalkoztatásra való hajlandóságot.

Mivel a technológiai változásoktól várjuk el termelékenységünk fokozását, felötlik a kérdés: Hogyan érinti akkor a technológiai változás a gazdaságot? Ha kvantitatív oldalról nézzük, akkor a gyár produktívabb lesz, így kevesebb alkalmazottat foglalkoztat arányaiban. A kérdés természetesen, hogy az új technológia növeli-e a munkanélküliséget? A termelékenység növekedése a legtöbb esetben teret enged az árak csökkenésének, ezért új piacok nyílnak meg a vállalkozások számára, amelyeknek így lehetősége van több állást létrehozni (Adler 1992). A baj már akkor is jelentkezett: a **változások ütemének gyorsasága**. A gyorsaság jelentős, mivel nem egyforma ütemben halad a technológia terjedése és az ezzel kapcsolatos új munkahelyek számának létrehozása (Adler 1992). Az érintett foglalkozások között azonban nemcsak a kevesebb szakképzést igénylő folyamatok estek áldozatul a technológiai változásnak, hanem a tanárok, mérnökök, egészségügyi munkások stb. is, hiszen az ő munkafolyamataikban is jelentős technológiai nyomás volt tapasztalható az idő előrehaladtával (Aronowitz-DiFazio 2010). Ez a folyamat hatással van az emberek közötti interakciókra is, amelyek száma egyre kisebb, hiszen a gépesítés lépett előtérbe. Az inflációban, illetve az attól való félelemben, így a foglalkoztatás növekedésének elmaradt eredményeiben a monetáris politikának nagy szerepe van. A pénzkínálat növelésével, azaz a befektetések ösztönzésével ugyanis a gazdasági szereplők az inflációtól féltek, így inkább megtakarításokra törekedtek a fogyasztás helyett (Kutasi 2009).

13. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (bal tengely) és a bizonytalansági index (jobb tengely) alakulása 1985-2013 között (%)



Forrás: http://www.policyuncertainty.com/us_monthly.html (2014. november 28.), OECD adatbázis (2014) alapján saját szerkesztés

A folyamatok, amelyek a JG kialakulásában segítenek eléggé összetettek és kiterjedtek. Sok átfedés található a problémák között, de egyértelmű, hogy azok a gazdasági folyamatok, amelyek tovább mélyítik ezt a jelenséget, nagymértékben felgyorsultak, amelyekre nehéz időben megoldást találni.

2.2.4. Hogy is állunk az adatok terén?

A 2.2.-es fejezet szempontjait összegezve vizsgáljuk meg a 3. táblázatot. Láthatjuk az oktatáshoz és a strukturális és gazdaságpolitikai folyamatokhoz kapcsolódó OECD globális képességeket/készségeket mérő indexeket. A készségeket 7 külön indexszel mérik, amelyek között a munkaerő mobilitása, az aktívák aránya, a bérekben jelentkező különbségek és a készségek keresletének és kínálatának összeférhetetlenségét súlyozza. Az indexek értékei 0-10 között mozognak, ahol a nagyobb érték azt jelenti, hogy az adott országban jelentősebb problémákkal szembesülünk az adott jelenséget vizsgálva. Az Amerikai Egyesült Államokban az oktatás flexibilitása a többi országhoz képest viszonylag nagy értéket kapott, amely azt jelzi, hogy az oktatási rendszer nem képes megfelelő mértékben alkalmazkodni a változó piaci igényekhez. A munkaerő esetében Amerika viszonylag alacsony értéket kapott, ami azt jelenti, hogy az aktívák aránya elég jó a többi országhoz képest. A képességek esetében igen nagy probléma észlelhető az Amerikai Egyesült Államok esetében. Ebben az indexben a legnagyobb értéket kapta az ország, amely arra utal, hogy az adott készségeket, illetve képességeket,

amelyet a munkáltatók keresnek a munkavállalók esetében, nagyon nehéz az adott munkaerőpiacon elérni, hiszen más adottságokkal rendelkeznek, mint amilyenre szükség lenne. Az utolsó három index a bérekre vonatkozik. Az általánosságban béreket összehasonlító index viszonylag kis értéket mutat a többi országhoz képest, azonban nem mondható el ugyanez a magas szakképzettséget igénylő iparágakat összemérve az alacsony szakképzettséget igénylőkkel. A probléma az, hogy a magasan kvalifikáltságot igénylő iparágakban a bérek jobban növekszenek, mint az alacsonyban és ez jelentős feszültséget okoz a munkavállalók között. Természetesen ez is arra utal, hogy a bérekben mutatkozó egyenlőtlenségek iparágak között valós problémát jelentenek, és igen nagymértékűek is. Foglalkozásokat mérve más képet kapunk. Ahol nem iparágak között jelentkezik a különbség, hanem csak a foglalkozásokban, ott a bérekben érzékelhető nyomás nem annyira magas az Amerikai Egyesült Államok esetében. Ha ezt a hat indexet átlagoljuk, akkor megkapjuk, hogy az Amerikai Egyesült Államok készségeket mérő indexe az átlag felett van az (adatokkal rendelkező) OECD országok között.

Az indexekből is látható, hogy bár a bérkülönbségek problémája a strukturális tényezők közé van felsorolva, ugyanakkor a munkaszervezési folyamatokba is beletartozhat. A magasabb bérral elmozdulunk az egyensúlyi bértől, ami a foglalkoztattak számának csökkenését eredményezi. Ez a probléma viszont egy új csoportosításba, a termelési folyamatokba is beletartozhat, hiszen a magas bérral a hatékonyság ösztönzése a cél, amely a vállalkozás termelékenységének növelésére irányul. A következőkben azokkal a tényezőkkel foglalkozom, amelyek termelési szintén járulnak hozzá a munkahelyteremtés nélküli növekedés megjelenéséhez.

3. táblázat: Az OECD országok globális képességi 2014-es indexe

| | Ausztrália | Ausztria | Belgium | Kanada | Chile | Cseh Köztársaság | Dánia | Franciaország | Németország | Magyarország | Irország | Olaszország | Japán | Luxembourg | Mexikó | Hollandia | Új-Zéland | Lengyelország | Portugália | Spanyolország | Svédország | Svájc | Egyesült Királyság | Amerikai Egyesült |
|---|------------|----------|---------|--------|-------|------------------|-------|---------------|-------------|--------------|----------|-------------|-------|------------|--------|-----------|-----------|---------------|------------|---------------|------------|-------|--------------------|-------------------|
| Oktatás flexibilitása | 4,7 | 5,2 | 6,2 | 5,7 | 6,0 | 7,5 | 6,4 | 3,5 | 6,2 | 7,8 | 3,5 | 5,3 | 2,8 | 5,9 | 4,8 | 4,7 | 4,7 | 4,6 | 4,8 | 4,2 | 8,6 | 4,1 | 4,2 | 7,1 |
| Munkaerőpiaci részvétel | 4,0 | 5,5 | 5,6 | 5,4 | 5,5 | 4,9 | 5,0 | 5,2 | 4,5 | 4,9 | 7,7 | 3,0 | 6,0 | 4,3 | 5,2 | 6,8 | 6,7 | 5,1 | 6,0 | 7,4 | 3,9 | 5,1 | 6,6 | 4,2 |
| Munkaerőpiac flexibilitása | 4,9 | 4,0 | 4,7 | 3,6 | 6,3 | 3,3 | 3,0 | 8,0 | 6,9 | 4,7 | 2,7 | 5,8 | 7,1 | 3,8 | 7,2 | 4,8 | 4,4 | 6,7 | 6,1 | 5,3 | 4,8 | 2,9 | 5,0 | 4,7 |
| Skills mismatch mismatch | 4,1 | 3,3 | 0,2 | 6,9 | 5,5 | 1,3 | 7,5 | 5,9 | 3,3 | 9,6 | 10,0 | 8,0 | 9,5 | 8,6 | 5,5 | 3,7 | 4,6 | 4,2 | 10,0 | 10,0 | 6,7 | 4,4 | 9,6 | 10,0 |
| Béregyenlőtlenségek | 6,5 | 6,0 | 5,8 | 4,4 | 6,0 | 3,4 | 3,8 | 5,0 | 5,8 | 3,9 | 4,3 | 2,9 | 8,0 | 6,5 | 4,7 | 2,2 | 2,9 | 4,1 | 4,6 | 3,3 | 7,4 | 7,0 | 2,9 | 5,2 |
| Béregyenlőtlenségek a magas szakképzettséget igénylő iparágakban | 8,0 | 7,6 | 0,0 | 6,5 | 5,0 | 6,9 | 0,0 | 4,5 | 9,9 | 8,6 | 5,9 | 0,0 | 2,7 | 4,2 | 10,0 | 6,5 | 10,0 | 7,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 5,6 | 7,7 | 9,9 |
| Béregyenlőtlenségek a magas szakképzettséget igénylő foglalkozásokban | 5,1 | 3,6 | 4,3 | 6,8 | 2,0 | 6,3 | 5,8 | 4,0 | 6,6 | 4,8 | 6,5 | 2,1 | 6,0 | 5,4 | 3,0 | 4,6 | 1,2 | 3,1 | 0,0 | 4,0 | 4,7 | 2,2 | 0,0 | 2,9 |
| Teljes értéket mutató index | 5,3 | 5,0 | 3,8 | 5,6 | 5,2 | 4,8 | 4,5 | 5,2 | 6,2 | 6,3 | 5,8 | 3,9 | 6,0 | 5,5 | 5,8 | 4,8 | 4,9 | 5,0 | 5,9 | 6,3 | 6,6 | 4,5 | 5,1 | 6,3 |

Forrás: The Hays Global Skills Index (2014)

Megjegyzés: Azok az OECD országok, amelyekre nincs adat, nem szerepelnek a listában.

2.3. Empirikus eredmények: Az Amerikai Egyesült Államok vizsgálata

A munkahelyteremtés nélküli növekedés számos strukturális okra vezethető vissza (Rajan 2010, Waxell 2011, Martus 2015). Empirikus vizsgálatom során azt kutattam, volt-e olyan tényező, amely a válság hatására nem mutatott szignifikánsan különböző értékeket a válság előtti szinthez képest és mely tényezők hatottak leginkább a foglalkoztatottság és a növekedés alakulására.

2.3.1. Az elemzésbe bevont indikátorok

Az Amerikai Egyesült Államok folyamatosan szenved a munkahelyteremtés nélküli növekedés problémájától. Mire a 2001-es válság után a foglalkoztatási szint újra emelkedni kezdett, a 2008-as gazdasági válság visszavetette a növekedési ütemet a foglalkoztatás terén, sőt csökkentette, majd stagnált és csak lassan kezdett el újra növekedést mutatni (lásd 1.2. fejezet).

A probléma vizsgálatára a szakirodalom alapján kezdetben 37 indikátort határoztam meg. Az indikátorok meghatározása során nagymértékben alapoztam Bettio-Rosenberg (1999), Bernanke (2003), Schreft-Singh (2003), Corsi (2009), Aronowitz-DiFazio (2010), Rajan (2010), Bivens (2011), Farkas (2011), Krugman (2012), Mulligan (2012), Shimer (2012), Botos (2013), Daly (2013), Ernst-Viegelehn (2014) munkájára. A vizsgálatba igyekeztem minél több változót bevonni, azonban ezt a törekvésemet egyes adatok elérhetősége behatárolta. A just-in-time rendszerek munkaerőpiacon történő megjelenésére nem lehetett olyan mutatót találni, amely teljes egészében lefedné ezt a fogalmat. Az offshore-ral és outsourcinggal foglalkozó irodalmak közül Schulzte (2004) és Mcivor et al. (2008) munkájára támaszkodtam, azonban az adatok elérhetősége is korlátozott volt. A statisztikai adatokat különböző adatbázisokból és jelentésekből nyertem ki (International Labour Organisation, The World Bank Reserve Economic Data, Bureau of Labor Statistics és az Organisation of Economic Co-operation and Development adatbázisaiból és jelentéseiből), valamint a policyuncertainty.com oldaláról gyűjtöttem össze. A legfőbb problémát az jelentette, hogy a legtöbb adat éves szinten érhető el, valamint számos új indikátor van az adatsorban, amelyek nincsenek meg 2001-et megelőző évekre (pl. munkaerőköltséget mérő indikátor).

Az adatok legjobban a 2001-2012-es közötti időszakot fedték le, amely elég rövid időszakot jelent az elemzés szempontjából, hiszen csak két recessziót jelenít meg (2001 és

2008). Ugyanakkor mivel az elemzés az adatokat negyedéves bontásban gyűjtöttem össze, ez viszont a változók számának csökkenésével járt: 20 változó maradt a végső elemzésben (4. táblázat). A negyedéves bontás azért is indokolt, mert olyan gazdasági változásokat vizsgállok, amelyek hatása rövidebb időtávon is kimutatható.

2.3.2. Módszertani háttér

A szakirodalmi elemzés alapján három nagy indikátorcsoportot hoztam létre: munka, illetve munkaszervezéssel összefüggő változók, strukturális, gazdaságpolitikai változók (4. táblázat). Kutatásom célja a strukturális változások vizsgálata az Amerikai Egyesült Államokban a 2008-as válság vonatkozásában. Ehhez először a változókat főkomponensekbe rendeztem, hogy a strukturális változások fő területeit megragadjam. A főkomponens-elemzésre azért volt szükség, mivel az indikátorok száma túl nagy volt és közöttük erős korreláció figyelhető meg, így e technikával mesterséges indexeket állítok elő a standardizált változók lineáris kombinációjaként, melyeken keresztül megadható, mely hatások hogyan változtak a válság előtti állapothoz képest. Főkomponens-elemzést használt tanulmányukban Armstrong és Soelberg (1968), akik 50 munkáltatót vizsgáltak meg 20 indikátor alapján. Hui és Kwan (1994) szintén főkomponens elemzést végeztek, amikor 7 ország tőkepiacát vizsgálták 1980-1987 között negyedéves bontásban. A mesterséges indexek kialakítása után nonparametrikus tesztet végeztem el, annak érdekében, hogy megvizsgáljam: megfigyelhető-e szignifikáns különbség a válság előtti periódusban és az azt követő időszakban.

A főkomponens-analízis egy speciális faktorelemzés, amely segítségével több változót vagyunk képesek néhány főkomponensbe tömöríteni. A faktor készítése során először is érdemes figyelembe venni, hogy a változóinknak korrelálnia kell egymással, amit a Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) mutató alapján tudunk megvizsgálni (Ketskeméty-Izsó 2005, Sajtos-Mitev 2007). Ha KMO értéke nagy, akkor a változóink alkalmasak a főkomponens elemzésre. Ezen érték tekintetében a szakirodalmak nem egységesek. Találunk olyat, ahol 0,5-ös érték kell, vagy 0,7-es érték meglétét javasolják faktorelemzés alkalmazásához (Ketskeméty-Izsó 2005). A vizsgálatom során a legalacsonyabb KMO érték 0,61 volt, így e technikát alkalmaztam.

Ahogy azt írtam, elemzésemben 2001-től vontam be az indikátorokat, és az adatokat negyedévenkénti bontásban gyűjtöttem össze 2014 végéig, legtöbb esetben a 2001 első negyedévéhez (válság csúcsa) viszonyított változásokat mutatja. Annak érdekében, hogy a két minta (válság előtti és válság utáni időszak) főkomponenseinek átlagát összehasonlítsuk, két

független mintás T-próba lenne alkalmazható. Mivel kis elemszámú mintával rendelkezem, a T-próba alkalmazásához a változók normális eloszlásának teljesülése elengedhetetlen. A változók normalitását a Shapiro-Wilk teszttel vizsgáltam. A normalitásfeltétel esetünkben nem teljesült, így a T-próbát nem használhattuk vizsgálatunk során. A középértékek vizsgálatának másik módja nemparametrikus tesztek alkalmazása, ahol szintén elvégezhető a kétmintás független teszt lefuttatása, azonban itt a mediánokat hasonlíthatjuk össze. A medián vizsgálata azért is célszerűbb jelen vizsgálatban, hiszen a mediánnal ellentétben az átlagok érzékenyek a kiugró értékekre (outlierekre).

2.3.3. Főkomponenelemzés eredményei

A főkomponenselemzés matematikailag mindig ad valamilyen eredményt, fontos azonban a kapott mesterséges változók valós jelentés tartamának vizsgálata (Sajtos-Mitev 2007). A szakirodalom alapján felállított három dimezió nem jellemezhető minden esetben egy-egy főkomponenssel. Összesen öt főkomponenst kaptam végeredményül (4. táblázat). Az eljárás célja a főkomponens-elemzésben az adatmennyiség csökkentése, a lehető legkevesebb főkomponens segítségével a lehető legmagasabb varianciarány elérésével (Sajtos-Mitev 2007).

A gazdaságpolitikai folyamatok dimenzióin belül az első főkomponens a gazdaságpolitika nevet kapta, amely leginkább a termeléssel összefüggő okokhoz sorolható (4. táblázat). A hozzá tartozó változók gazdaságpolitikai döntésektől függenek. A FED irányadó kamatlába a monetáris politika eszköze, az adók a fiskális politikáé, a privát nyugdíjalapok, valamint a munkaerőköltség is a gazdaságpolitikai döntések eredményétől is függ. A második főkomponens a bizonytalanság lett a termelést meghatározó folyamatokon belül. A VIX index a volatilitási indexet jelöli, ami a bizonytalanságok hatására megugrik, azaz sebezhetővé teszi a gazdaságot. A fogyasztói és üzleti bizalmi index változása is egyértelmű helyet foglal ebben a csoportban. Ha kisebb az értéke az indexnek, negatív hatások jönnek létre a térség sebezhetősége területén, hiszen például a fogyasztás, a beruházások száma csökkenhet (ami az Amerikai Egyesült Államok esetében a gazdaságpolitika egyik eszköze). A dimenziót leíró főkomponensek együttesen megfelelnek a KMO-kritériumnak, hiszen ennek értéke 0,61 és a két komponens az eredeti változók varianciáját 79,86 százalékban magyarázzák.

4. táblázat: Főkomponensek jellemzői

| Dimenzió | Főkomponens | Indikátor | KMO | Megőrzött varianciarányad % |
|------------------------------|-------------------------------------|---|------|-----------------------------|
| Gazdaságpolitikai folyamatok | Gazdaságpolitika | CPI | 0,61 | 79,86 |
| | | Személyes fogyasztási kiadás index | | |
| | | Állami és helyi adók termékekre és importra | | |
| | | Fogyasztói bizalmi index | | |
| | Bizonytalanság | Kamatláb | | |
| | | VIX index | | |
| | | Üzleti bizalmi index | | |
| Strukturális hatások | Tőkepiac | Gazdasági bizonytalansági index | 0,78 | 84,78 |
| | | FDI (eszközök) | | |
| | | K+F (befektetés) | | |
| | | szövetségi kormányzati kiadások | | |
| | Termékek és szolgáltatások importja | | | |
| | Privát nyugdíjalapok | | | |
| Lehetőség | Új állások | | | |
| | Nettó exportjának változása | | | |
| Munkaerő-piaci tényezők | Munkaerőpiac | Munkaerőköltség index | 0,76 | 83,12 |
| | | Részmunkaidős foglalkoztatás | | |
| | | Teljes időben foglalkoztatottak medián heti kereset | | |
| | | Munkanélküliség átlagos hossza | | |
| | | Óránkénti minimálbér | | |

Forrás: saját szerkesztés

A harmadik főkomponens a tőkepiacot jelöli. Ide tartozik az export, import, az FDI, valamint a kutatás-fejlesztés. A változók jelentősen függenek a külső kapcsolatoktól, hiszen az Amerikai Egyesült Államoknak szüksége van a külföldi befektetések ösztönzésére, amit a kormányzati fogyasztás növekedésével is elérhet. A kutatás és fejlesztés a külső kapcsolatok segítségével még intenzívebbé válhat. A lehetőség egyértelműen kiadta a negyedik főkomponenst. Ebben a főkomponensben csak két változó szerepel: új állások és az export. A kettő szorosan összefügg, hiszen az export növelésével az új állások száma is növekedhet, amely pedig a gazdasági növekedést is elősegítheti. A két főkomponens KMO-értéke 0,78, és a két mesterséges változó az eredeti változók teljes varianciájának 84,78%-át magyarázza.

Az ötödik főkomponens a munkaerő-piaci jellemzőkhöz sorolható. Ha az indikátorokat vesszük alapul, láthatjuk, hogy több változó a bérekhez kapcsolódik, amelyek nagymértékben

befolyásolják a fogyasztást, illetve annak mennyiségét. Az óránkénti minimálbér meghatározza a fogyasztás mennyiségét, csak úgy, mint az infláció mértéke, a személyes és szövetségi kiadások. A részmunkaidős foglalkoztatás azért kerülhetett ebbe a csoportba, mert ha a részmunkaidős foglalkoztatás megnő, másodállásként több jövedelmet fog eredményezni a lakosság számára, amelyet fogyasztásra költhetnek.

A főkomponens-analízis elvégzése után a következőkben további empirikus (mediánok tesztelése, regresszió) vizsgálatokat végzek el. Több szerző (Schultze 2004, Rajan 2010, Groshen és Potter 2003, Jaimovich-Siu 2012) is a strukturális problémákban látja a legfőbb problémát az Amerikai Egyesült Államok gazdaságában. A strukturális változások hatása állandósulni látszik az elmúlt 20 évben, ami a recessziók és az azokat követő periódusokban látható. Egyre sűrűbben bekövetkező válságok, és egyre nehezebb helyreállások tapasztalhatóak a strukturális változások miatt. A főkomponensek előállítását követően nem parametrikus teszt segítségével hasonlítom össze az csoportok mediánjait a válság előtti és az azt követő időszakban.

2.3.4. Mediánok tesztelése

A nem parametrikus tesztek lefuttatásakor a főkomponensek mindegyikére más-más mediánok voltak jellemzőek a két periódus tekintetében (5. táblázat).

5. táblázat: A nonparametrikus teszt eredményei

| Főkomponens | Medián | | p -érték |
|------------------|------------|-----------|----------|
| | 2008 előtt | 2008 után | |
| Gazdaságpolitika | -0,98 | 0,98 | <0,001 |
| Bizonytalanság | -0,71 | 0,11 | 0,043 |
| Tőkepiac | -1,08 | 1,02 | <0,001 |
| Lehetőség | 0,52 | -0,19 | 0,005 |
| Munkaerőpiac | -0,87 | 1,13 | <0,001 |

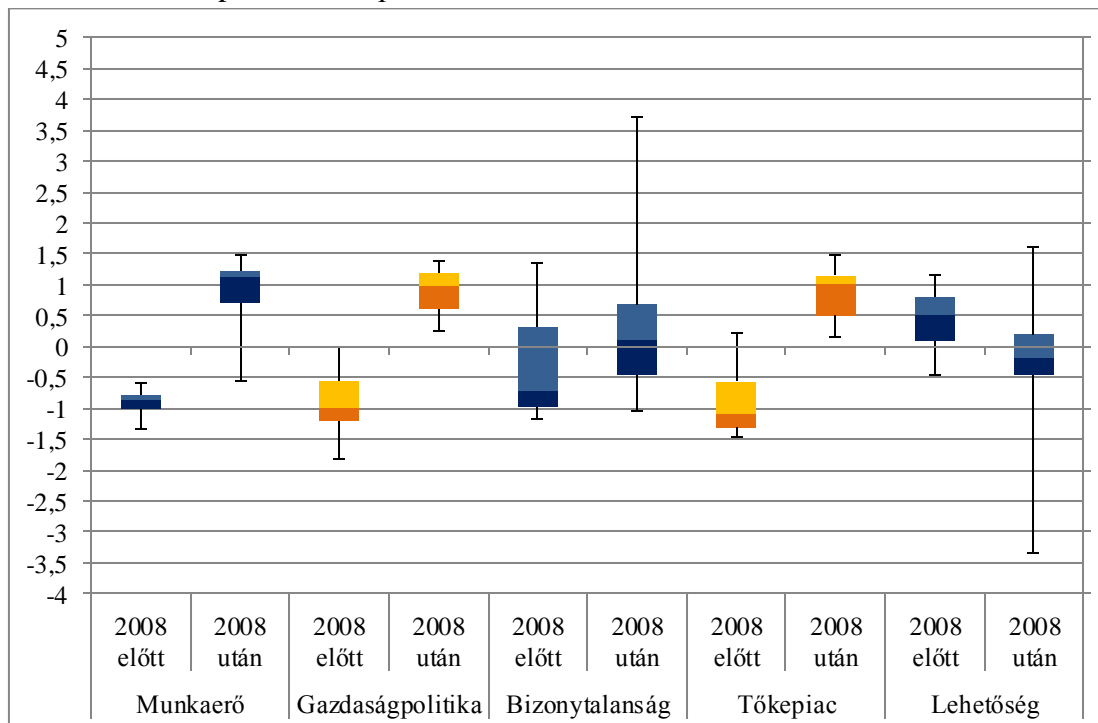
Forrás: saját szerkesztés

A nem parametrikus teszt alapján mind az öt főkomponensnél van szignifikáns különbség a válság előtti és utáni értékek mediánjában. Jól látható, hogy a kialakított mesterséges változók mediánjai szignifikáns növekedést mutatnak, kivéve a lehetőség főkomponensben (14. ábra). A mediánok megváltozásának tendenciáit az egyes mutatók közös hatása okozza. A válság után a FED úgy döntött, hogy a beruházásokat, befektetéseket ösztönző politikát alakít a zero kamat és mennyiségi lazítás programjával. Ennek eredményeként a beruházások száma megnőtt, az

FDI ösztönzése sikeres volt. A K+F szintén megnövekedett a beruházások ösztönzése által. Az export mennyisége, illetve az új állások száma csökkent, az import viszont megnövekedett. A mennyiségi lazítás következtében nőtt a fogyasztói árindex, a kormányzati és személyes kiadások. A részmunkaidős foglalkoztatás nagysága szintén megnőtt a válságot követő időszakban, hiszen sok munkavállaló alacsony jövedelemmel rendelkezett, valamint a munkanélküliek száma is megugrott, akik csak részmunkaidőben tudtak elhelyezkedni. A gazdaságpolitikában a kamatlábak csökkentek, közel nulla értékeket mutattak. Ennek ellenére a munkaerőköltség index, az adók, a munkanélküliség átlagos hossza, valamint a privát nyugdíjalapok száma is megnőtt. A nyugdíjalapok nyilvánvalóan azért növekedtek meg, mert az emberek félnek a jövőbeli bizonytalanságtól, ezért inkább a megtakarításokat választják. A bizonytalanság mind a fogyasztók, mind az üzleti szereplők részéről megnövekedett, a gazdasági helyzet kiszámíthatatlansága miatt pedig a gazdasági bizonytalanság is.

Ezzel a vizsgálattal azonban nem kaptunk választ arra a kérdésre, hogy a kialakított főkomponensek és a munkahelyteremtés nélküli növekedés között ténylegesen milyen kapcsolat van, ezt a következő fejezetben részletezem.

14. ábra: Boxplot a főkomponensekre 2008 előtt és az azt követő időszakban külön-külön



Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzés: az egyes főkomponenseknél a doboz alja a minimum értéket, a doboz széle az első kvartilis értékét, a doboz közepe a mediant, a felső része a harmadik kvartilist a legfelső vonal pedig a maximum értékeket jelöli.

2.3.5. Többváltozós lineáris regresszió

A regresszió elemzés olyan többváltozós statisztikai eljárás, melyben két, illetve több metrikus változó közötti összefüggéseket vizsgálunk. A regresszió esetén azt vizsgáljuk meg, hogy a független és függő változó között ok-okozati kapcsolat van-e. Ez az elemzési módszer széles körben használt, több területen is találkozhatunk vele, például Gábor et al. (2012) a Kínára kiterjedő monetáris sterilizáció hatékonyságának és költségeinek vizsgálatakor alkalmazták. A foglalkoztatáshoz kapcsolódóan Canales (2014) szintén regresszióval elemezte a minimálbérek hatását, Shuttleworth és Lloyd (2005) pedig az átlagos utazás távolságával analizálta a foglalkoztatottságot. Behar és Mok (2013) pedig a köz és privát szektor foglalkoztatottságát elemezte regressziós eljárás segítségével.

A modellem a munkahelyteremtés nélküli növekedésre a következő:

$$JG = f(\text{munkaerő}; \text{gazdaságpolitika}; \text{bizonytalanság}; \text{tőkepiac}; \text{lehetőség})$$

A modellben a JG, mint célváltozó (függő változó) a munkahelyteremtés nélküli növekedést jelöli (melyet a GDP növekedésből és a foglalkoztatottsági rátából képeztem). Ezt a foglalkoztatottsági rátából, valamint a GDP növekedésből főkomponensként vizsgáltam, így tudom egy változó segítségével megragadni a jelenséget. A magyarázóváltozóim a főkomponenseimet jelölik.

Az elemzéshez először meg kell vizsgálni a multikollinearitást a változók között. A multikollinearitás kimutatásához a VIF mutatót használjuk, amelynek értéke nem lehet nagyobb ötnél, különben erős multikollinearitás van a magyarázóváltozóink között, ez pedig a megakadályozná a parciális hatások vizsgálatát (Kovács 2008). A munkahelyteremtés nélküli növekedés regresszió vizsgálatában nem szerepeltetjük a gazdaságpolitika főkomponensét, mert a változóink csoportja erős multikollinearitást mutatott ezzel a mesterséges változóval. A Durbin-Watson teszt az elsőrendű autokorreláltságot vizsgálta, amely a vizsgálat esetében (1,212; 1,622) lett, amely elegendően kicsi. Késleltetéseket a modellben nem alkalmaztam.

6. táblázat: Regressziós paraméterek

| Vizsgált időszak | Főkomponensek | Standardizált paraméter | P-érték | Parciális korreláció | Modell magyarázóereje | Modell p-értéke |
|-------------------|----------------|-------------------------|---------|----------------------|-----------------------|-----------------|
| 2008 előtt | konstans | | 0,07 | | 0,94 | <0,001 |
| | munkaerő | 0,25 | 0 | 0,56 | | |
| | bizonytalanság | -0,33 | 0 | -0,7 | | |
| | tőkepiac | 0,52 | 0 | 0,85 | | |
| | lehetőség | 0,19 | 0,01 | 0,53 | | |
| 2008 és 2008 után | konstans | | 0,02 | | 0,97 | <0,001 |
| | munkaerő | 0,29 | 0 | 0,75 | | |
| | bizonytalanság | -0,18 | 0 | -0,61 | | |
| | tőkepiac | 0,67 | 0 | 0,88 | | |
| | lehetőség | -0,04 | 0,47 | -0,15 | | |

Forrás: Saját szerkesztés

A regresszióra vonatkozó eredmények a 6. táblázatban láthatók. A 2008 előtti periódusban a munkahelyteremtés nélküli növekedés és a magyarázóváltozók együttese között erős ($R=0,97$) és szignifikáns (p -érték: $0,01 < 0,05$) kapcsolat van. A munkahelyteremtés nélküli növekedés különbözőségei 2008 előtt 94,1 %-ban magyarázhatók a magyarázóváltozók együtteseivel ($R^2=94,1$), a maradék 5,9% más figyelembe nem vett tényezőkkel és a véletlenel magyarázhatók. **2008 előtt** mind a négy mesterséges változót érdemes a modellben szerepeltetni. A parciális korreláció esetén azt vizsgáljuk, hogy munkaerő és a munkahelyteremtés nélküli növekedés között a többi tényező rögzítése mellett közepes, illetve erős kapcsolat van. Ha a strukturális hatásokat vesszük szemügyre, akkor láthatjuk, hogy ebben az esetben a munkahelyteremtés nélküli növekedés és a strukturális tényezők (tőkepiac) között erős, pozitív irányú kapcsolat van, azaz ha a strukturális mesterséges változó növekszik, akkor a GDP növekszik, azonban a foglalkoztatottság csökken. **2008-ban, illetve azt követő időszakban** már csak négy mesterséges változót fogunk szerepeltetni a lineáris regressziós modellben, hiszen a lehetőség főkomponens és a célváltozó között nincs ok-okozati kapcsolat ($p=0,47$).

A standardizált változók esetében azt láthatjuk, hogy az általam vizsgált öt főkomponens közül melyik hatott leginkább a munkahelyteremtés nélküli növekedésre. Minél nagyobb a standardizált változók abszolút értéke, annál nagyobb a hatás. A standardizált változók ugyanis segítséget nyújtanak a mesterséges változók összehasonlításában. Ezekből egyértelműen kiderül, hogy 2008 előtt a strukturális hatások (tőkepiac) voltak a legnagyobb

befolyással a munkahelyteremtés nélküli növekedésben, csak úgy, mint 2008 után, de akkor a többi változóhoz képest jobban nőtt a strukturális változások hatása a munkahelyteremtés nélküli növekedésre. A modell magyarázóerejéből látható, hogy a 2008 előtti, valamint a 2008-as munkahelyteremtés nélküli növekedés különbözőségeit 94%-ban, illetve 97%-ban magyarázzák a magyarázóváltozók. Összegezve látható tehát, hogy az összes főkomponens közül leginkább a tőkepiac, azaz a strukturális tényezők hatottak a munkahelyteremtés nélküli növekedésre mind a válság előtt, mind a válság után.

2.3.6. Eredmények összevetése a szakirodalommal

A munkahelyteremtés nélküli növekedés komoly probléma, hiszen a legutolsó válság után az egyes szektorok foglalkoztatottsága jelentősen csökkentek. A munkahelyek számának csökkenése egyes iparágakban nemcsak átmeneti, hanem tartós munkahelyvesztésnek minősül. A foglalkoztatás csökkenése mellett ugyanakkor a GDP egyre jobban növekszik, a két változó ilyen jellegű kapcsolatának pedig számos oka van. Statisztikai adatok segítségével azt vizsgáltam, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségének komponensei (főkomponensei) a válság előtt és a válság után szignifikánsan különböztek-e. Az eredményekből egyértelműen látszik, hogy a külső kapcsolatok szignifikánsan különböztek a válság előtti szinttől, amely pozitív, hiszen sok K+F teremődik és FDI áramlik be. A fogyasztás főkomponensben szintén szignifikáns növekedést tapasztalhatunk, amely pedig szintén pozitív változást jelez, hiszen a GDP-t növeli. Bár a fogyasztás megnőtt, ez a foglalkoztatás növekedéséhez nem kellő mértékben járult hozzá. A gazdaságpolitika változása szintén inkább a GDP növekedését támogatta, nem pedig a foglalkoztatást, hiszen ahogy ez a hatás növekszik, úgy nő vele együtt a munkaerőköltség is, mert a mesterséges változó és a munkaerőköltség között pozitív irányú kapcsolat van az Amerikai Egyesült Államokban.

Ahogy az eredményekből látható, a válság utáni növekedés a kialakított főkomponensekben mind meghatározó és kedvező volt a GDP növekedés szempontjából. Azonban három változó, amely a foglalkoztatottság jellemzésére adna lehetőséget (munkaerőköltség, munkanélküliség hossza és részmunkaidős foglalkoztatottak aránya) kedvezőtlenül alakul, azaz strukturális problémává válik, hiszen ami a GDP-t növeli, nem feltétlenül kedvez a foglalkoztatásnak. A munkahelyteremtés nélküli növekedés tehát komoly probléma, amely egyre inkább strukturális jelleget mutat. A megoldás nem egyszerű, hiszen a foglalkoztatási szerkezetben nagy változások mennek végbe, amely szintén a jelenség

strukturális folyamatát jelenti. A 2001 előtti foglalkoztatási adatokat (15-74 éves foglalkoztatottak körében) a FRED St. Louis adatai szerint még mindig nem sikerült elérnünk, amely komoly aggodalomra adhat okot.

Mindebből következően elmondható, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés állandó megjelenését strukturális tényezők befolyásolják legjobban. Emellett jelentős szerepe van a munkaszervezéssel kapcsolatos és termelési tényezőknek is, de nehéz éles határt húzni a folyamatok között, hiszen a tényezők egymással összefüggnek és egymást alakítják. Az adatok alapján láthattuk, hogy az egyes faktorok átlagai a válság előtt kisebbek voltak, a válságot követően pedig emelkedni kezdtek. A vizsgált gazdasági és társadalmi folyamatok pozitív hatással voltak a gazdasági növekedésre, de ennek ellenére mégis kialakult a munkahelyteremtés nélküli növekedés. A következő fejezetben a strukturális változásokat és a gazdaságpolitika hatásait elemzem mélyebben.

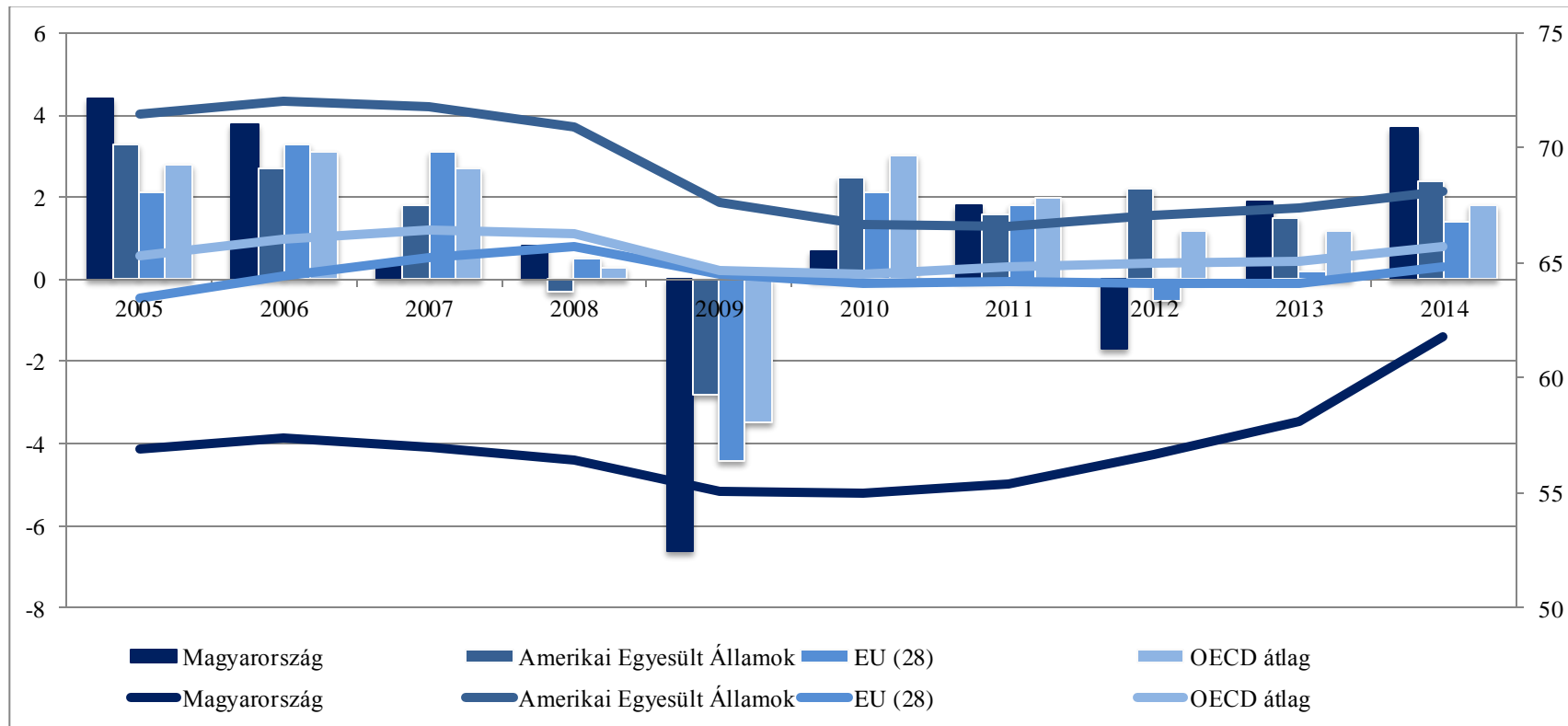
3. A strukturális változások és makrogazdasági politikák hatásai

Több tanulmány is úgy vélekedik, hogy strukturális okok vezetnek odáig, hogy a foglalkoztatás helyreállása hosszú időt vesz igénybe egy-egy recesszió után. A strukturális problémák természetesen nem jelentenek választ az összes problémára, hiszen sok tényező hatása, hogy kialakul a struktúraváltás az Amerikai Egyesült Államokban (monetáris döntések, just-in-time rendszerek, stb.). Az viszont egyre jobban látszódik, hogy a legtöbb ok strukturális jellegűvé alakul át, ezzel pedig strukturális problémát is generál.

3.1. Miért strukturális?

A munkahelyteremtés nélküli növekedés olyan gazdasági növekedés megvalósulását jelenti, amely nem jár munkahelyek létrehozásával. A munkahelyteremtés nélküli növekedés megjelenése és hatása a 2001-es recesszió előtt ciklikusnak volt mondható, azaz csak akkor jelent meg, amikor a recessziók lezajlottak. Azonban napjainkban már számos strukturális változás meghatározza a jelenséget, amelyek miatt a probléma maga is strukturális jellegű lesz. Magyarország és az Európai Unió tagállamainak szempontjából azért is fontos a folyamat, mert a 2005-2014-es adatokat vizsgálva látható, hogy a foglalkoztatási szint összességében elmarad az Amerikai Egyesült Államok eredményétől (15. ábra), miközben a munkahelyteremtés nélküli növekedés gócpontja az Amerikai Egyesült Államok. Itt a GDP növekedés a válság, illetve az azt követő években ugyan csökkent, azonban nem okozott nagy kilengéseket és stabil növekedést mutat a többi országcsoporthoz képest. Bár a tanulmány elsődlegesen az Amerikai Egyesült Államokban kialakult munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségére koncentrált, érdemes következtetéseket levonni ezek alapján az Európai Unió országaira is, hiszen látható, hogy az Amerikai Egyesült Államok még így is jobban teljesít foglalkoztatási szempontból, mint Európa. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés, mint cél jelenjen meg az európai gazdaságpolitikai programokban, hanem azt, hogy az Amerikai Egyesült Államok példáján keresztül megvizsgálhatjuk, milyen tényezők csökkentik a foglalkoztatást és ezeket próbáljuk elkerülni a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségének elkerülésével is.

15. ábra: A foglalkoztatottsági ráta (% , jobb tengely) és a GDP növekedés (% , bal tengely) alakulása 2005 és 2014 között



Forrás: OECD (2016) alapján saját szerkesztés

A foglalkoztatás és a kibocsátás helyreállást szemlélteti a 7. táblázat is, amely a National Bureau of Economic Research adatait mutatja. Az első sorok (hónapok száma a fordulópont eléréséig) azon hónapok számát prezentálják a táblázatban, amelyek ahhoz kellene, hogy a csökkenésből növekedés legyen, míg a második sor (hónapok száma a válságot közvetlenül megelőző szint eléréséig) azon hónapok számát jelöli, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a válságot megelőző foglalkoztatási szintet elérjük. A féléidő kifejezés azon hónapokat jelöli, amelyek a válság alatt megszűnt munkahelyek felének újbóli megteremtéséhez kellene. A táblázat alapján látható, hogy a foglalkoztatottsági adatok csökkenése már strukturális csökkenést generál. 1991-ben már 17 hónapra volt szükségünk ahhoz, hogy a foglalkoztatás ne csökkenjen, míg 2001-ben és 2003-ban ezen hónapok száma 23-ra növekedett. A válságban mért szint elérésére pedig még több időre van szükségünk. A St. Louis FED adatbázisa (2017) szerint a 2001-es válság féléideje a foglalkoztatás tekintetében kb. 2014-ben következett be, míg a 2008-as válság során kb. 40 hónapra volt szükség a megszűnt munkahelyek felének újbóli megteremtéséhez.

7. táblázat: A válság előtti szinteket való eléréshez szükséges idő (hónapok)

| | 1970 | 1975 | 1982 | 1991 | 2001 | 2009 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| Foglalkoztatás | | | | | | |
| hónapok száma a fordulópont eléréséig | 6 | 4 | 2 | 17 | 23 | 23 |
| hónapok száma a válságot közvetlenül megelőző szint eléréséig | 16 | 10 | 4 | 31 | 55 | NA |
| "féléidő" | 27 | 23 | 10 | 38 | NA | NA |
| Output | | | | | | |
| hónapok száma a fordulópont eléréséig | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| hónapok száma a válságot közvetlenül megelőző szint eléréséig | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| "féléidő" | 7 | 10 | 5 | 9 | 3 | 15 |

Forrás: Jaimovich-Siu (2012, 7.o.)

De milyen tényezők állhatnak az időszakok hosszának növekedése hátterében? Groshen és Potter (2003) szerint a válasz a strukturális változások megnövekedett méreteiben kereshető. A 2001-es válság után az Amerikai Egyesült Államokban az állandó munkahelyek megszűnése dominált az ideiglenes helyett, valamint akkor jellemző volt a munkák áthelyeződése egyik iparágból a másikba (Aghion-Howitt 2009, Peraltva-Alva 2011, Bernanke 2003, Rajan 2010).

Groshen és Potter (2003) tanulmányukban kimutatták, hogy a recessziókat követő időszakokban a munkavállalók nem ugyanazoknál a cégeknél és még csak nem ugyanazokban az iparágakban találtak új munkahelyet, tehát nem újraalkalmazás történt. Mivel új munkahelyet létrehozni több ideig tart, mint a régi pozíciót újra betölteni, valamint sokkal kockázatosabb is, így a foglalkoztatás is hosszabb idő alatt áll helyre. Míg a ciklikus hatások megfordíthatóak és igazodnak a kereslet változásához, addig a strukturális hatásoknál a vállalkozások illetve iparágak áthelyezik a munkavállalókat, illetve a tőkét más iparágakba, esetleg más országokba. A ciklikus munkahelyvesztéseknél csak ideiglenes megszűnésről van szó, míg a strukturális munkanélküliek esetében állandó munkahelyvesztésről van szó, a foglalkoztatás teljesen megszűnik és iparág-váltás következik be. A strukturális változásoknál hosszú idő telik el, míg új állás keletkezik. Az ideiglenes szünetelésnél a kereslet csökkenéséhez igazodik a munkáltató és a munkavállaló, azaz a foglalkoztatási jogviszony egy időre szűnik csak meg. A foglalkoztatási viszony újra helyreáll, amikor a gazdasági feltételek javulnak, addig pedig a munkáltató segíthet a munkavállalójának munkanélküli segélyhez jutni.

Groshen és Potter (2003) szerint az erősödő strukturális változásoknak három fő oka van:

1. A strukturális visszaesés egy iparág hirtelen túlbővülésére/megnövekedésére lehet reakció. Például olyan iparágakban, ahol sok befektetés történt technológiai áttörések idején, úgymond „vissza kell fizetni” ezeket a befektetéseket a munkaerő számának csökkentésével. A high-tech és telekommunikációs iparágban sok befektetés történt, amely olyan innovációkat segített elő, amelyek emberi munkaerő nélkül is képesek működni.
2. A monetáris és fiskális politika segít csökkenteni a ciklikus kilengéseket a foglalkoztatásban.⁴³
3. A vállalat menedzsmentjében bekövetkező innovációk sokszor strukturális változáshoz vezetnek, például a lean termelés⁴⁴ bevezetéséhez.

Jaimovich és Siu (2012) szerint a munkák polarizálódása a munkahelyteremtés nélküli fellendülés (jobless recovery, JR) egyik alapvető oka. A polarizálódás azt jelenti, hogy a munkahelyek koncentrálnak a magas és alacsony bérű foglalkozásokban, míg a közepes képességet/készséget igénylő munkák/foglalkozások eltűnnek⁴⁵. A szerzők szerint az utóbbi

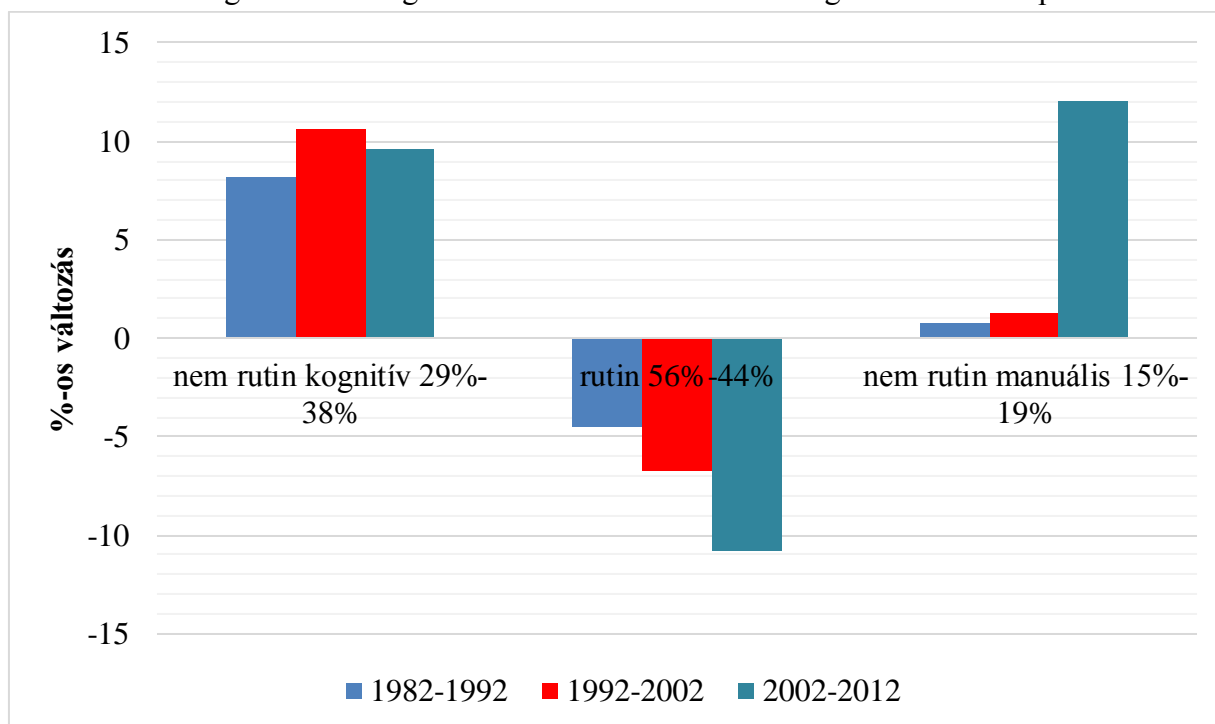
⁴³ Lásd: Gorodnichenko – Shapiro 2007, Blanchard 2005, Mishkin 2007

⁴⁴ A lean termelés a pazarlás mindennemű formájának megszüntetését jelenti (költségek csökkentése, vevők igényeinek minél jobb kielégítésével) (Losonci 2010).

⁴⁵ A foglalkozásokat elkülöníthetjük kognitív és kézi (manual), valamint rutin és nem rutin munkák szerint (Jaimovich - Siu, 2012). A nem rutin kognitív munkák magukban foglalják a menedzseri, professzionális és műszaki állásokat (PR menedzser, pénzügyi elemző, programozó, közgazdász). A rutin kognitív munkák lehetnek az értékesítéshez kapcsolódó foglalkozások, irodai és adminisztratív munkatárs (titkárnő, utazási ügynök). A rutin manuális foglalkozások a kék galléros munkákat foglalják magukban, azaz gépezemeltető, ruhakészítő, szerelők,

25-30 évben a polarizálódásnak, illetve a jobless recoverynek vagyunk szemtanúi az Amerikai Egyesült Államokban. Ahogy a 16. ábráról is látható, az egyes csoportok melletti százalékok az adott csoport megoszlásának változását mutatja be az összes csoporton belül, tehát a nem rutin kognitív munkák megoszlása 30 év alatt 29%-ról 38%-ra emelkedtek. A bal tengelyen látható százalék felirat az adott időszak alatti százalékos változást jelzi az egyes csoportokban. Ezek alapján érdekes képet mutat, hogy a nem rutin manuális munkák aránya közel 11%-kal növekedett, míg a rutin jellegű munkák kb. 6%-ot csökkentek. A 3 csoporton belül még így is a rutin jellegű munkák teszik ki a legnagyobb arányt, de csökkenésük jól látható.

16. ábra: Foglalkoztatottság %-os változása a különböző foglalkoztatási csoportokban



Forrás: Jaimovich-Siu (2012, 8. o.)

Autor szintén a munkák polarizációjáról beszél, amely egyértelműen a technológiának köszönhető, hiszen megváltoztatja az elérhető munkák körét, így a rutin munkák egyre inkább helyettesíthetők, míg a nem rutin kognitív munkák továbbra is kreativitás és gondolkodást

stb. A nem rutinszerű manuális foglalkozások pedig karbantartási, kertészeti, pincér, stb. munkákat jelentik. A szerzők szerint ezek a foglalkozások megfelelnek a fizetési besorolás osztályozásának is. A rutin munkák egy csoportot alkotnak (hiába manuális vagy kognitív), és ezek jelentik a közepes képességű foglalkozási csoportokat, míg a nem rutin kognitív foglalkozások a magas készséget igénylő munkákat jelölik, a nem rutinszerű manuálisok pedig az alacsony készségű és bérű munkákat. 1967 és 2013 decembere között Jaimovich és Siu (2012) ezen munkatípusok megoszlását vizsgálta. Mindkét nem rutinszerű munka aránya nőtt az évek folyamán, míg a rutinszerű csökkenést mutatott. Összességében elmondható, hogy a rutinszerű foglalkoztatási csoportokban a foglalkoztatás soha nem tudott felépülni az elmúlt három recesszióból (rövid-, közép-, de hosszú távon sem). Ezek a foglalkozások eltűnnek.

igényelnek, így azok fennmaradnak. Hasonlóan pl. a pincérek foglalkozásához is, a munkakör nem végezhető el technológiai folyamatokkal, amely szintén fennmarad (Rotman 2013). A foglalkozásokban bekövetkező polarizáció tehát a rutin alapú technológiai változásnak köszönhető, hiszen a technológia helyettesíti a munkaerőt. A két jelenség kapcsolódik egymáshoz. A szerzők megállapításai (Jaimovich - Siu 2012):

- a rutin foglalkozások eltűnése az utolsó három recesszióhoz köthető
- munkahelyek polarizációja fontos a jobless recovery kialakulásában
- az egy főre jutó aggregát foglalkoztatás⁴⁶ csökkenése a közepes képességet, készséget igénylő, rutin munkákban következett be
- a jobless recovery csak az eltűnő, közepes képességet igénylő munkákban mutatható ki (a magas és alacsony képzettséget igénylőknél nem tapasztalható JR)
- A JR nem volt jelen a munkák polarizációjának kezdete előtt (tehát az elmúlt 25-30 év előtt)

Brynjolfsson és McAfee (2014) szintén abban látja a mai gazdasági és társadalmi folyamatok egyik fő kérdését, hogy a repetitív, rutin munkafolyamatok automatizálása során a jövedelmek elosztása nem egyenletes, azaz a vagyon egy szűk rétegnél marad. Az automatizálás nemcsak a fizikai munkafolyamatokat, hanem az adminisztratív jellegű munkákat is érinti, pl. adótanácsadás.

További strukturális okokat jelentenek a technológiai folyamatokban bekövetkező változások (Botos 2013, Radnóti 2003, Aronowitz-Difazio 2010, Christensen-Bever 2014) és az ezekhez kapcsolódó hatások, mint például az offshoring, illetve outsourcing. Az amerikai cégek egy része úgy döntött a 2000-es években, hogy a hazai működésük egy részét áthelyezik egy alacsonyabb jövedelmű országba, amelyet offshore-nak nevezünk. Például ez történt, amikor az Amerikai Egyesült Államok autóiparának egy részét áthelyezte Mexikóba, vagy a számítógép és szoftvergyártás egy részét Indiába, valamint a pénzügyi intézményeket a Karib-térségbe. Az offshoring vonatkozásában természetesen vannak olyan esetek is, amikor a vállalat áthelyezi a működést külföldi leányvállalatokhoz, amelyeket ő irányít és birtokol. Az outsourcing ezzel szemben a termeléshez szorosan nem kapcsolódó tevékenységek kihelyezését jelenti, azaz a tevékenységet egy másik cég végzi el. Az offshoring, valamint az outsourcing közvetlen hatása a munkahelyek számának csökkenése valamint az új munkahelyek létrehozásának visszaesése. Ezt adatokkal is nagyon jól alá lehet támasztani: az offshoring tevékenység például már 2003-ra hozzájárult az Amerikai Egyesült Államok kibocsátásának

⁴⁶ Minden 16 éven felüli egyén, aki nem oktatásban vesz részt és azt a lakosság számával osztják el.

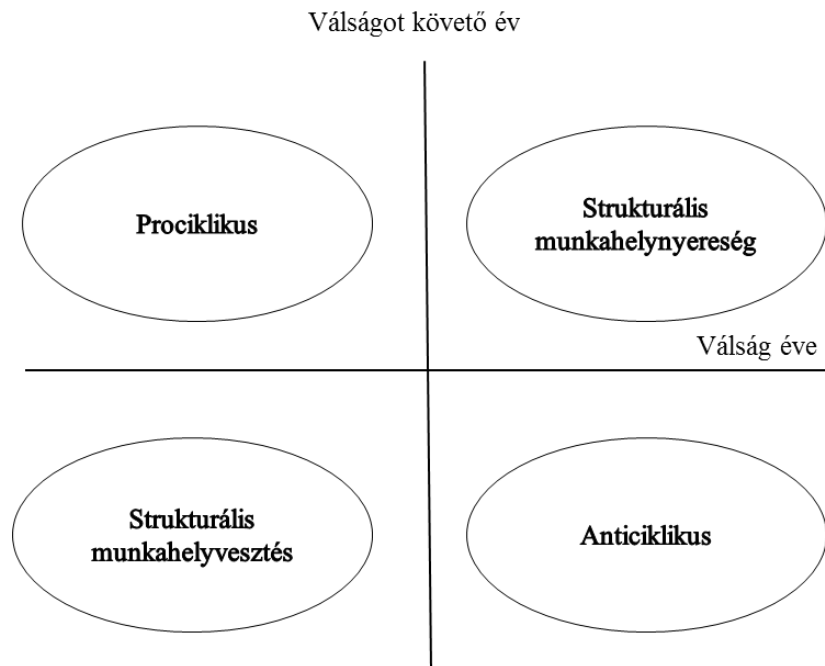
csökkenéséhez és munkahelyek megszűnéséhez (Schultze 2004). Ugyan az egy munkásra jutó kibocsátás (termelékenység) erősen növekedett, a foglalkoztatottság azonban csökkent. Schultze (2004) szerint ez az igazi oka a munkahelyteremtés nélküli fellendülésnek. Amikor a cégek a termelés egy részét kihelyezik, az import formájában visszajön az országba.

Összességében tehát a strukturális tényezőket nagyon nehéz megfogalmazni, számos szakirodalom másként definiálja, de a dolgozatomban az egy éven túli időszakot jelenti, amelyben jelentős változások következnek be, és azok ezen időszak alatt nem térnek vissza eredeti állapotukba. A következő fejezetben a foglalkoztatottságban bekövetkező strukturális változásokat mutatom be Groshen és Potter (2003) tanulmánya alapján.

3. 2. Az OECD országok és az Amerikai Egyesült Államok strukturális változásának összehasonlítása a foglalkoztatásban

Statisztikai adatelemzésem során nagyban támaszkodom Groshen és Potter (2003) munkájára, és következtetéseimet az általuk meghatározott csoportok kialakítása alapján vonom le. A szerzők ugyanis tanulmányukban azt vizsgálták, hogy hogyan alakult a foglalkoztatottság a recesszió idején és az azt követő évben (12 hónapon keresztül) az Amerikai Egyesült Államokban 1980-ban és 2001-ben. Ezek alapján négy csoportot alakítottak ki a foglalkoztatottság változására: az első a strukturális munkahelyvesztés, a második a prociklikus áramlás, a harmadik az anticiklikus áramlás, a negyedik pedig a strukturális munkahelyszerzés/nyereség (17. ábra). A szerzők eredményei szerint ahol a válság évében csökkenés volt tapasztalható és az ezt követő évben is ezzel álltak szemben, azt strukturális munkahelyvesztésként értelmezzük (első negyed). Groshen és Potter (2003) alapján jelen tanulmányban én is az egy évet meghaladó tendenciát strukturálisként kezelem. Ezzel ellentétben, azokban a térségekben, ahol csökkent mind a válság, mind pedig a válságot követő időszakban a foglalkoztatás, strukturális munkahelyvesztésként nevezhető. Prociklikus foglalkoztatás esetén a válság évében a foglalkoztatásban csökkenés tapasztalható, azonban a válság után növekszik a foglalkoztatási szint az egyes szektorokban. Az anticiklikus folyamatoknál a válság évében növekszik a foglalkoztatási szint, azonban a válságot követő évben csökken (gyakorlatilag, mintha a válság növelné meg a foglalkoztatás szintjét).

17. ábra: Foglalkoztatottság alakulása



Forrás: saját szerkesztés

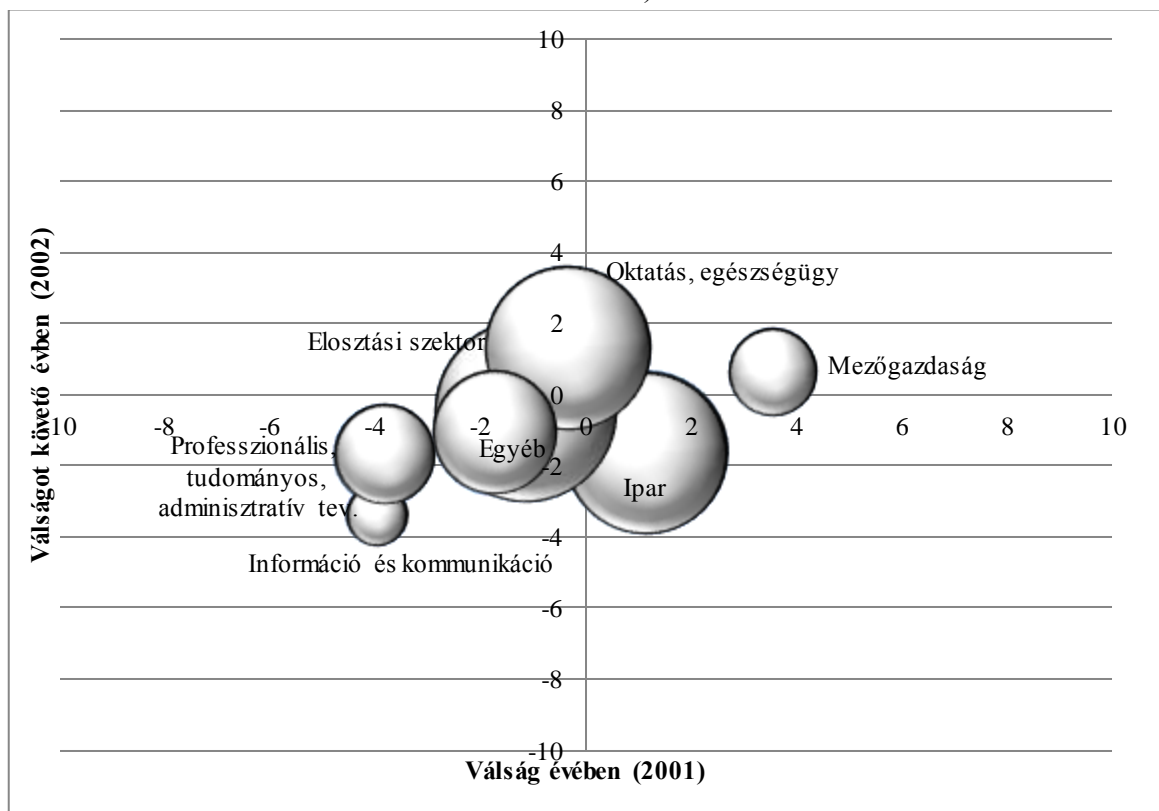
A fenti csoportosítást alapul véve vizsgálatom során azt elemzem, hogy az OECD európai országaiban és az Amerikai Egyesült Államokban mely szektorokra jellemző a strukturális munkahelyvesztés. Az elemzésem során követem Groshen és Potter (2003) módszerét tudva azt, hogy egy-egy gazdasági folyamat nem egy naptári éven keresztül érezteti hatását. Elemzésemhez a szektorális foglalkoztatási adatokat az OECD (2016) adatbázisából nyertem ki, a válságok csúcspontjára vonatkozó pontos dátumot a FED St. Louis (2016) adatbázisa alapján határoztam meg. Két válságot vizsgáltam: a 2001-es és a 2008-as válságot. Ennek oka, hogy azt akartam megvizsgálni, az elmúlt két válság milyen változásokat hozott az OECD országokban az egyes szektorok tekintetében. Elsőként az OECD európai országok átlagait vizsgáltam meg a 2001-es recesszió során. A recesszió csúcsa 2001 első negyedévére tehető, így a 2001-es évet vizsgáltam (X tengely) a foglalkoztatás megváltozása szempontjából és a 2002-es válság utáni évet (Y tengely). A gömbök nagysága a foglalkoztatottság megoszlását jelöli az egyes szektorok között. A 18. ábrán látható, hogy az OECD európai országaiban az elosztási szektorban található a legtöbb foglalkoztatott (vendéglátás, szállítás, stb.). Ebben a szektorban a foglalkoztatás a 2001-ben csökkent 2000-hez képest, csak úgy mint a 2002-es évben a 2001-es képest. Ez azt jelenti, hogy rövid távon a piac nem tudta a foglalkoztatottakat teljes egészében visszahívni ebbe a szektorba, ez pedig strukturális változást jelent. A második legnagyobb szektort az oktatás jelenti. A válság időszakában csökkenés volt tapasztalható,

azonban a 2002-es évben a foglalkoztatottak száma újra növekedésnek indult. Ez betudható annak, hogy például az oktatás területén csak egyes szemeszterekben foglalkoztatnak vendégoktatókat az egyetemek, illetve ebben a szektorban túl nagy technológiai változás nem történt, szükséges a humántőkébe való befektetés és az emberek által végzett munka alkalmazása. Jól látható, hogy a mezőgazdaságban foglalkoztatottak száma alacsony, a teljes foglalkoztatottak közül 5,41 %-ot foglalkoztat ez a szektor. Ennél is alacsonyabb a foglalkoztatás az ingatlanszektorban, valamint a pénzügyi-biztosítás és információs és kommunikációs technológiával foglalkozó piacon.⁴⁷

Bár az információs és kommunikációs technológiában dolgozók aránya nem meglepő adat, hiszen még csak most kezdődik az átállás erre a szektorra, az már viszont annál inkább, hogy a strukturális területen ez van a legmélyebb ponton. Ez lehet annak az oka, hogy ebben a szektorban állandó változások vannak, folyamatosan új technológiák születnek, ezért nehéz lépést tartani a változó környezettel.

⁴⁷ A pénzügy és biztosítás szektor, illetve az ingatlan nem látszódik az ábrán. A válság évében a pénzügy szektorban foglalkoztatottak száma 0,11%-kal növekedett, az utána következő évben pedig 0,95%-kal. A foglalkoztatottak 2,86%-a található meg ebben a szektorban. Az ingatlan ezzel szemben csökkent a válság évében 0,29%-kal, de a következőben növekedést produkált (0,66%). A foglalkoztatottak 1,14%-a dolgozik az ingatlanpiacon.

18. ábra: Az OECD európai országok foglalkoztatottságának változása, 2001 és 2002 (előző év=100%)

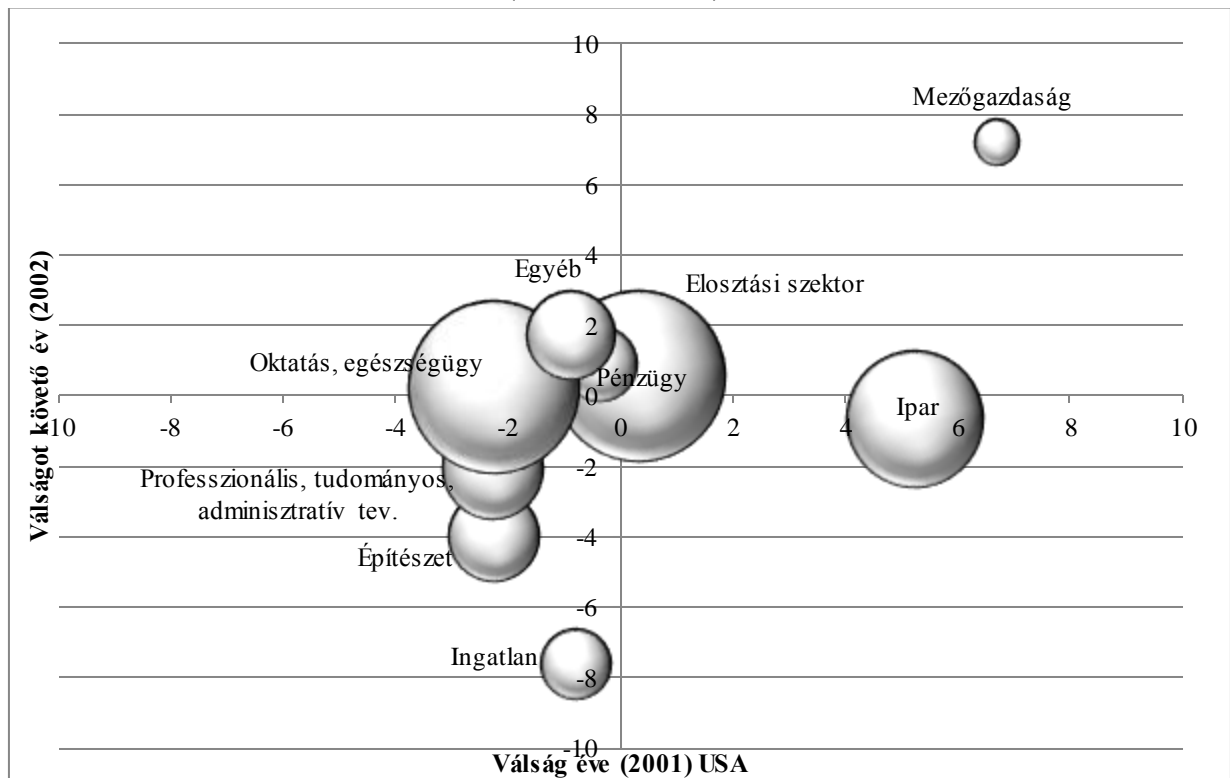


Forrás: az OECD (2016) adatai alapján saját szerkesztés

Az Amerikai Egyesült Államokban szintén az elosztási szektor foglalkoztatta a legtöbb embert a munkaerőpiacon (24,9%) (19. ábra). Míg az európai országokban csökkent a foglalkoztatottak száma ezekben az időkben, itt növekedés történt. A másik legnagyobb foglalkoztató szektor itt is az oktatás, de nagyon kevéssel maradt le az elosztási sektortól (24,8%). Itt nem történt strukturális változás, hiszen a válság évében ugyan csökkent a foglalkoztatás, de az azt követő évben növekedés történt.

A mezőgazdaság és az ipar a legkisebb foglalkoztató, és ahogy látható, a mezőgazdaság növekedést mutatott a válság és az azt követő évben is, tehát ez a szektor strukturálisan munkahelyeket teremtett. Az amerikai ipar érdekes képet mutat, hiszen anticiklikus irányba halad: a válság idején a foglalkoztatottak száma növekedett, 2002-ben azonban csökkent. Ez történhetett azért is, mert az alacsony kamatlábak miatt növekedtek az iparban a beruházások, de ezek a változások a technológia használatát ösztönözték.

19. ábra: Az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatottságának változása, 2001 és 2002 (előző év=100%)

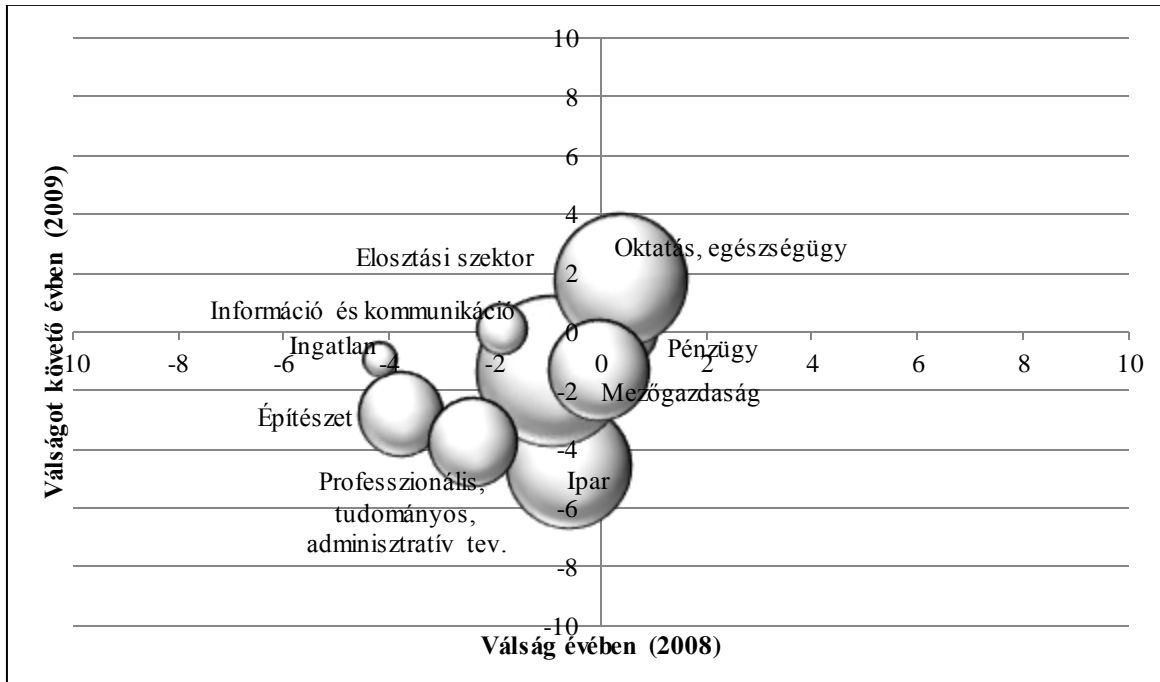


Forrás: az OECD (2016) adatai alapján saját szerkesztés

A 2008-as válság során a foglalkoztatottsági szerkezet a szektorok között megváltozott (20. ábra). A válság csúcspontja 2007 utolsó negyedévére tehető, így a válság éve 2008, az azt követő év pedig a 2009-es változásokat mutatja be.

Az OECD európai országában továbbra is az elosztási és az oktató szektor a legnagyobb foglalkoztató, de észrevehető, hogy a szektorok nagy része strukturális változásokon mentek keresztül, hiszen a legtöbb szektor a diagram bal alsó területén található. Jól látható, hogy az építő szektor nagy csökkenést szenvedett el. Az ICT a prociklikus területet foglalja, azaz a válság idején csökkent az alkalmazottak száma, de utána növekedésnek indult.

20. ábra: Az OECD országok foglalkoztatottságának változása, 2008 és 2009 (előző év=100%)

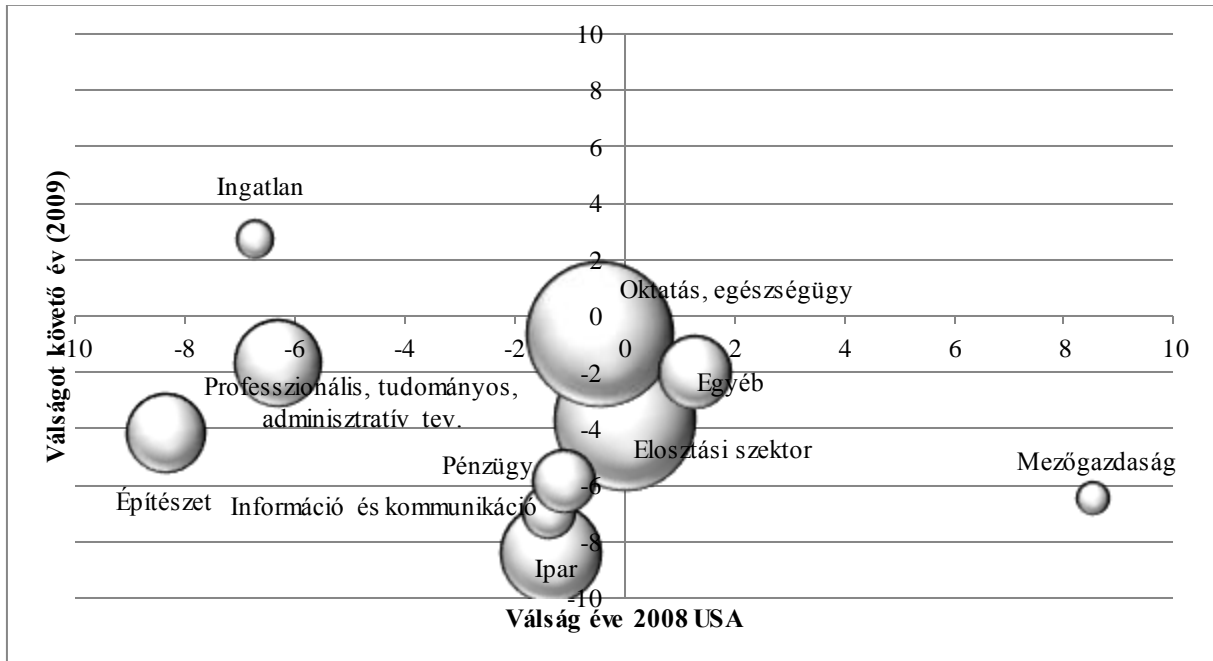


Forrás: az OECD (2016) adatai alapján saját szerkesztés

Az Amerikai Egyesült Államokban az ingatlanszektor volt az egyetlen, amely prociklikus változáson ment keresztül, bár a foglalkoztatottak aránya kevés (1,8%) (21. ábra). Anticiklikus változást produkált a mezőgazdasági szektor, amely a válságot követően nagymértékű növekedés hozott. Az összes többi szektor, amely az elemzésben található, strukturális veszteségen ment keresztül. Az elosztási szektor még mindig a legnagyobb foglalkoztató, a csökkenés ebben a szektorban azonban strukturálisnak mondható. Az ipar, amely szintén sok embert foglalkoztat, sok foglalkoztatottat veszített el, csak úgy, mint a pénzügyi és biztosítási szektor, valamint az ICT. Ez a változás a gépberuházások erőteljes megjelenésének tudható be.

A válság éveit vizsgálva látható az ábráról, hogy a strukturális változások egyre nagyobb erejűek. Strukturálisnak nevezhetőek, hiszen a legtöbb szektorban a foglalkoztatási szint nem tudott helyreállni, további csökkenést produkálnak, azaz a probléma mélyül.

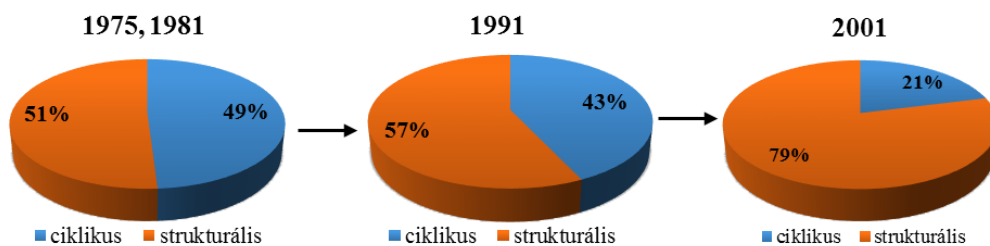
21. ábra: Az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatottságának változása, 2008 és 2009 (előző év=100%)



Forrás: az OECD (2016) adatai alapján saját szerkesztés

Groshen és Potter (2003) arra a megállapításra jutottak, hogy míg az 1970-es évek közepén és az 1980-as évek elején a munkahelyekben bekövetkező változások fele ciklikus a másik pedig strukturális jellegű volt, addig az 1990-es években ez az arány 43-57% volt, míg 2001-ben már 21-79%-ot mértek (22. ábra). Vizsgálatom során arra a következtetésre jutottam, hogy a 2001-es és a 2008-es válság során a strukturális változások jelentőssé váltak a foglalkoztatást tekintve, ami azért probléma, mert bizonytalan környezetben kell valami újat létrehozni, amelyhez sok időre van szükségünk.

22. ábra: Strukturális és ciklikus változások megoszlása, 1975, 1981, 1991, 2001-ben



Forrás: Saját szerkesztés

A probléma tehát jól látható. A ciklikus és strukturális hatások aránya a foglalkoztatásban megváltozott. A negatív gazdasági folyamatok egyre nagyobb aránya hosszú időt ölel fel, ezzel pedig újabb problémát generál: a vállalatok adózási és bérezési szempontból kedvezőbb kiszervezési döntése, amely munkahelyeket szüntet meg, vagy a bérek csökkenése, amely a fogyasztást és a befektetéseket csökkenti.

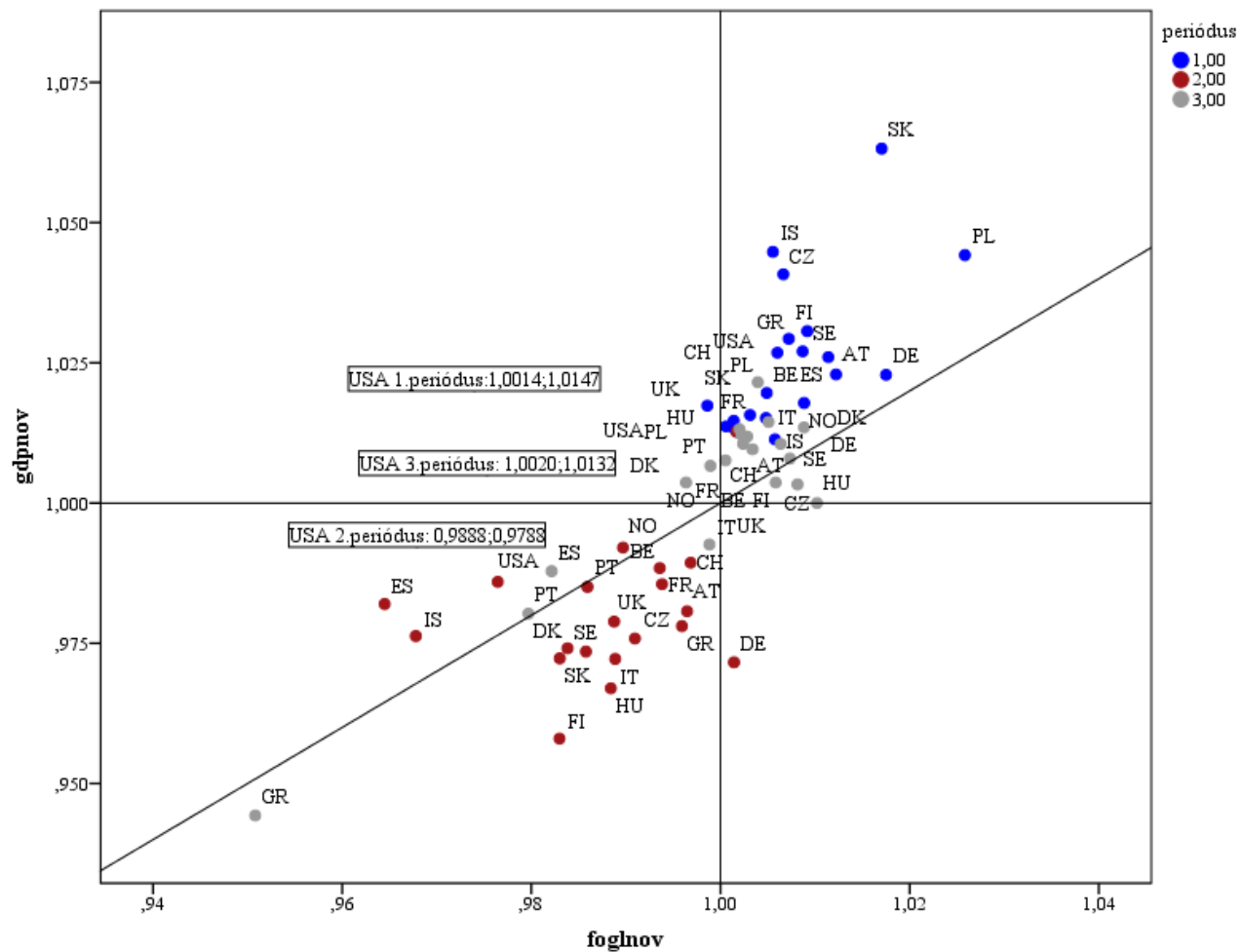
3.3.Fő irányvonalak és trendek az OECD országokban

A növekedés nagyon fontos tényező, hiszen pozitív hatásokkal jár bizonyos esetekben, mint például munkahelyteremtéssel. Európában a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelensége szintén probléma volt az 1980-1990-es években. Mára számos gazdasági és társadalmi folyamat megváltozott, amelyek kedvezően hatottak ugyan a foglalkoztatás alakulására a statisztikák szerint, ugyanakkor a gazdasági növekedésre nincsenek számottevő hatással, vagy épp fordítva. Elég csak a technológiai haladásra gondolnunk, amely ahogy látni fogjuk, számos esetben kedvező a növekedésre, de a foglalkoztatásra gyakorolt hatása nem egyértelmű.

Ebben a fejezetben először az európai és az OECD országok növekedési folyamatainak alakulását veszem sorra a szakirodalom alapján, majd pedig a munkaerő-piaci jellemzőket mutatom be, melyek voltak régen jellemzőek és milyen változások történtek. Ez a kutatásom szempontjából fontos, hiszen ezek alapján hasonlítom össze a későbbiekben az OECD országok európai országait, valamint az Amerikai Egyesült Államokat.

A 23. ábra a kutatásom alapjául szolgáló országok átlagos növekedési ütemét szemlélteti három periódus vonatkozóan a foglalkoztatási szint és a GDP növekedést vizsgálva: 2005-2007, 2008-2009, 2010-2012. Jól látható, hogy az Amerikai Egyesült Államok növekedésének üteme a válság periódusában (2. periódus) mind a két változó esetében csökkent, viszont a következő periódusban éppen csak, de növekedést mutatott. Ezzel szemben az OECD európai országai heterogén képet mutatnak. A következőkben szakirodalom alapján vizsgálom meg, hogy mely tényezők okozhatják ezeket a különbségeket a két térség között.

23. ábra: A GDP növekedés üteme és a foglalkoztatás növekedésének üteme az OECD európai országokban és az Amerikai Egyesült Államokban



Forrás: OECD (2016) alapján saját szerkesztés

3.3.1. Növekedéssel kapcsolatos megállapítások Európában és az OECD országokban

Ahhoz, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedést jobban megértsük, szükségünk van Európa gazdasági növekedést elősegítő folyamatainak megismerésére. Az Európai Unió egyik kiemelt célja a legversenyképesebb térség kialakítása, inkluzív, fenntartható és intelligens növekedés elérésével. Azt viszont észre kell vennünk: a mostani, EU-ra jellemző felzárkózási növekedési modell már nem fenntartható, hiszen a homogénnek mondható konvergenciacsoportok képesek csak együtt növekedni, ezzel együtt pedig az általunk elért kívánt célokat megvalósítani. A gazdasági szempontból homogénnek tekintett európai országok képesek együtt növekedni, de a heterogének között már nincs meg ez a fajta együttmozgás (Halmai 2014). A gazdasági szempontból kedvezőtlenebb helyzetben lévő országok nagyobb GDP növekedésre képesek szert tenni, mint pl. Németország, hiszen mélyebbről indulnak. A 2008-as válság után egyértelművé vált, hogy strukturális problémák vannak az EU-n belül, és a növekedési modell átalakításra szorul. A krízis egy új lehetőséget adhat az országok számára, hogy kilépjenek a gödörből (Halmai 2014).

A gazdasági növekedés és annak üteme eltérő még az egyes európai országokon belül is. De mi vezet ezekhez a különbözőségekhez, és hogy alakult ez az évek alatt? Ebben a fejezetben ezeket a különbözőségeket mutatom be szakirodalmi áttekintés segítségével. A növekedéssel kapcsolatos eredményeket két fő csoportra bontottam:

- 1) strukturális változások által okozott növekedésbeli különbségek
- 2) makrogazdasági politikák hatásai által bekövetkezett növekedésbeli különbözőségek

a) Strukturális változások által okozott növekedésbeli különbségek

Először is, érdemes számba venni a szektorális változásokat⁴⁸ általánosságban, hiszen a 3. fejezetben is látható volt, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés egyik fő okaként ez a tényező jelent meg.

A két térség vizsgálva elmondható, hogy a 2000-es évek előtt szignifikáns növekedés volt tapasztalható a szolgáltatásokban létrejövő állásokban, de az Európai Unió lemaradt az

⁴⁸ A szektorális változások (GDP-hez való hozzájárulásuk arányának megváltozása) több okból mentek végbe: keresletbeli változások, demográfiai változások - a korszerkezet átalakulása, kínálat változása (pl. munkaerő kínálatának csökkenése), technológiai változások, erőforrások elérhetősége, nemzetközi verseny, multinacionális cégek megjelenése. (Griffiths-Wall 2011)

Amerikai Egyesült Államokhoz képest e tekintetben, viszont a növekedési potenciál egyre inkább a szolgáltatásokon múlik (Anxo-Storrie 2000). A termelő szolgáltatások alacsony százaléka jelenti a legnagyobb lemaradást az Amerikai Egyesült Államokhoz képest, hiszen itt találhatóak a legújabb technológiák. A második legnagyobb hátrányt pedig a személyi szolgáltatások tekintetében szenvedjük el. A szociális szolgáltatásokat tekintve megegyezik az EU és az Amerikai Egyesült Államok teljesítménye, bár az EU-ban nagyon heterogén a szociális szolgáltatások minősége és mennyisége. A szolgáltatások termelékenységét nagyon nehéz meghatározni, Anxo és Storrie (2000) szerint ezek súlya alá is van becsülve a gazdasági teljesítmény összesítésekor. Kiváló példa erre Griliches (1994) tanulmánya, aki már az 1990-es éveket vizsgálva megállapította, miszerint az Amerikai Egyesült Államok GDP-jének 70%-a mérhetetlen szektorból származik. A mérhetetlen kifejezés ebben az esetben jelentheti a feketegazdaságot (amelyben nem tudjuk, melyik szektorban jelentkezett a tevékenység), a szürkegazdaságot, illetve akár az oktatást is, amelynek hatása csak később jelentkezik. Az oktatásnál fontos azt is megjegyezni, hogy nem tudható, az oktatás mennyire fog megtérülni, illetve ennek milyen hatása lesz a GDP-re. Például lehet, hogy a hatás nem az oktatásnál fog jelentkezni, hanem abban a szektorban, ahol később dolgozik az egyén. Mivel már a GDP-ben az illegális tevékenységek is megjelennek, ezért meghatározható a feketegazdaság része is. Látható tehát, hogy a szektorok összetettsége a gazdasági növekedés egy fontos alapját képezi, amely eltérő a vizsgált két gazdasági térségben. Ezt láthatjuk Griffiths és Wall (2011) tanulmányában is. A különböző piaci szolgáltatások alszektorainak hozzájárulását vizsgálták meg a munkaerő-termelékenység növekedéséhez az Európai Unió és az Amerikai Egyesült Államok között 1980-1995 között, majd 1995 és 2004 között (8. táblázat). Az elosztó szolgáltatások teszik ki a legnagyobb részt a hozzájárulásban, a pénzügyi szolgáltatás pedig követi ezt az alszektort minkét vizsgált területi egységben. Jól látható azonban, hogy az Amerikai Egyesült Államok nagyobb arányban járulnak hozzá az elosztási szektorral a termelékenységhez, mint az EU, ami 2004-re erőteljesen csökkent. A személyi szolgáltatások termelékenysége kicsi, és ebben is lemaradtunk Amerikához képest. A két térség között jelentős különbségek látszódnak, leginkább az 1995-2004 közötti időszakban, amelynek okai lehetnek, hogy az Amerikai Egyesült Államok gyorsabban növekszik az ICT terén, új elosztási formák jöttek létre, jobb a munkaerő ütemezési rendszere, hatékonyabb piaci rendszerek, dereguláció és az újonnan belépők jobb termelékenysége (Griffiths-Wall 2011).

8. táblázat: Szektorok hozzájárulása az átlagos munkaerő-termelékenység növekedéséhez a piaci szolgáltatásokban, 1980-2004 között (%)

| Szektorok | Európai Unió | | Amerikai Egyesült Államok | |
|--------------------------------------|--------------|-----------|---------------------------|-----------|
| | 1980-1995 | 1995-2004 | 1980-1995 | 1995-2004 |
| 1. Piaci szolgáltatások | 1,6 | 0,9 | 1,5 | 3,8 |
| 2. Elosztó szolgáltatások | 1,1 | 0,6 | 1,2 | 2,2 |
| 3. Pénzügyi és üzleti szolgáltatások | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 1,2 |
| 4. Személyi szolgáltatások | 0 | -0,1 | 0 | 0,2 |
| 5. Munkaerő reallokációja | 0,3 | 0,2 | 0,1 | 0,2 |

Forrás: Griffiths-Wall (2011, 14. o.)

Megjegyzés: 1=2+3+4+5, kerekítve

A termelékenység és szolgáltatások elemzésekor érdemes figyelembe venni Baumol modelljét. Bár Baumol modellje egy régebbi elméletet tükröz, gazdasági felosztása számos tanulmány alapja. A modell szerint a különböző termelékenységi növekedés a strukturális változások miatt jön létre. A gazdaságot két szektorra osztja: progresszív szektorra, amely magas termelékenységgel bír (szekunder szektorok), valamint nem progresszív alacsony termelékenységű szektorra (Baumol 1967). A szolgáltató szektor egy része a progresszív szektorhoz sorolható (Hartwig 2015). Pugno (2002, 2006), valamint Hartwig (2015) Baumol strukturális változásának modelljét vette alapul kutatásában. Az empirikus eredmények alapján a strukturális változások az aggregált termelékenység növekedésének csökkenéséhez vezetnek. Az aggregált keresletnövekedés bármely országban a globális kereskedelmi tevékenység dinamikájától és az ottani jövedelem újraelosztásától függ. Ez, valamint a strukturális változások együttesen meghatározzák a foglalkoztatás dinamikáját. Baumol modellje alapján, ha a szolgáltató szektor progresszív, akkor magas termelékenységgel bír az adott szektor. Viszont a szolgáltatások esetében is (hasonlóan az iparhoz) számos munkafolyamat elvégezhető a technológia segítségével, azaz emberi erőforrást csekély mértékben igényelnek. A foglalkoztatást érintő probléma viszont az, hogy a szektorok súlya megváltozott, a szolgáltatás erősödik, amely viszont a technológiai változással képes a foglalkoztatottsági szint erőteljes csökkentésére. A szektorok átrendeződése látszik a 9. táblázatban is, ahol a GDP és a foglalkoztatásban megváltozott arányokat láthatjuk az iparosodott piacgazdaságokban. Ebből is látszik, hogy mind a GDP-hez való hozzájárulásban, mind a foglalkoztatásban csökkent a mezőgazdaság szerepe, csakúgy, mint az iparé, a szolgáltatások viszont egyre nagyobb százalékot tesznek ki.

9. táblázat: ipari piacgazdaságok, a GDP és a foglalkoztatás eloszlása a szektorok között (%), 1960, 1980, 2008-ban

| | Foglalkoztatás | | | GDP | | |
|--------------|----------------|------|------|------|------|------|
| | 1960 | 1980 | 2008 | 1960 | 1980 | 2008 |
| Mezőgazdaság | 17,3 | 6,5 | 2,4 | 6 | 3,1 | 1,8 |
| Ipar | 36,7 | 34,5 | 23,7 | 41 | 36,5 | 28,1 |
| (gyártás) | 27,2 | 25 | 16,9 | 30,4 | 24,7 | 17,4 |
| Szolgáltatás | 46 | 59 | 73,9 | 53 | 60,4 | 70,1 |

Forrás: Griffith-Walls (2011, 7, 9. o. alapján saját szerkesztés)

A szolgáltatásokban dolgozók 80%-át nők teszik ki (Tronti et al. 2000). A nők szerepe megkérdőjelezhetetlen a gazdasági növekedés elérésében. Eddig az ipari modellben az volt a jellemző, hogy a termelékenység növekedése (ami a gazdasági növekedéshez is hozzájárul) és a foglalkoztatás növekedése között pozitív korrelációt figyelhettünk meg, most viszont elmozdultunk a posztipari gazdaság felé, ahol ez a kapcsolat negatív irányba vált át. A munkaerő újraelosztása a szektorok között az aggregált növekedési modellben fontos tényező. Ezt pedig ki kell egészíteni a humántőkével, hiszen a munkaerő inputjának hatékonysága számít, nem pedig a munkások száma (Poirson 2000). Az újraelosztási-hatás a legtöbb elemzésben kétszektoros növekedési modellként jelenik meg. A munkaerő ágazatközi újraelosztása befolyással van a munkaerő hatékonysági növekedésére is, azaz az egy munkásra jutó kibocsátásra, ezért is fontos az erőforrások optimális eloszlása a szektorok között. A reallokációs effektek szignifikáns magyarázóként szolgálnak a növekedésbeli különbségekre az országok között. Az oktatás és a munkaerő rugalmassága⁴⁹ a növekedésben nagyon fontos szerepet játszik. Gyorsabb újraelosztást és gyorsabb növekedési rátát tesz lehetővé. Természetesen a beruházások is befolyásolják a növekedési ütemet, egyrészt a tőke akkumulációja által, másrészt pedig a munkaerő reallokációját segíti. Fontos szerepe van a betanított munkaerőnek, a beruházást ösztönző környezetnek és a munkaerőpiac rugalmasságát támogató intézményeknek. A mezőgazdaságból való elmozdulás szükségessé vált, olyan ágazat felé kell nyitni, amely jobban segíti a gazdasági növekedést. Azon gazdaságok, amelyek a mezőgazdaság jelentőségének csökkenésével és más ágazatok keresésével próbálkoztak, az idők során jobban növekedtek (ceteris paribus). Ugyanakkor a kezdő feltételek is sokat számítanak a reallokációnál, illetve az arra való hajlamnál. Az oktatási

⁴⁹ Urbán és Udvari (2016, 4.o.) a munkaerőpiaci rugalmasságot az OECD definícióján keresztül mutatja be: „a különböző politikák kiigazításának lehetősége a tervezéstől a megvalósításig, hogy azok jobban alkalmazkodjanak a helyi körülményekhez, az egyéb szervezetek intézkedéseivel, a kitűzött stratégiákhoz, valamint a fennálló kihívásokhoz és lehetőségekhez.”

szint, a termelékenységi szint, valamint a tőke akkumulációs ráta (befektetések) jobban segíthetik a gazdaságok újraelosztási folyamatait (Poirson 2000). Látható tehát, hogy a szektorok megoszlásának szerepe nagyon fontos tényező a gazdasági növekedésben, a reallokációs folyamatok pedig ezeket segítik. A gazdasági növekedést kevésbé ösztönző szektorokból képesek vagyunk a munkaerő átszervezésére. Európa és az Amerikai Egyesült Államok között pedig jól látható, hogy a szektorok arányában van különbség, amely hozzájárul az eltérő ütemű gazdasági növekedés biztosításához, változékonyságához.

b) Gazdaságpolitikák hatásai által bekövetkezett növekedésbeli különbségek

A szektorok arányának megváltozása a globalizáció hatására indult be. Különböző gazdaságpolitikai eszközökkel azonban képesek vagyunk arra, hogy a gazdasági növekedést fokozzuk, vagy lassítsuk. A következőkben ezeket foglalom össze. A fiskális politika és a szociális rendszert vizsgálta Macit (2011). Tanulmányában az adók és támogatások rendszerét, valamint a munkaerő termelékenysége közötti helyettesítési ráta hatásait vizsgálta a termelékenységre az OECD paneladatait elemezve 1970-2006 között. Az adatokat vizsgálva arra jutott, hogy ha magasak a munkanélküli járandóságok, akkor alacsony a munkaerő termelékenységi növekedése, valamint ha magasak az adók, ugyanez a helyzet áll fenn. Fontos, hogy a termelékenységi növekedés a gazdasági növekedést is jelenti ebben az esetben. Az Amerikai Egyesült Államokat vizsgálva ismert, hogy a szociális rendszer kevés támogatást biztosít, az adók magasak, így abban a térségben a termelékenységi növekedés nagynak mondható, a gazdasági növekedést elősegítve ezzel. Európában már egy kis heterogénebb képet kapunk. Bizonyos országcsoportokban a szociális rendszer „támogatja” a munkanélküliséget, míg bizonyosakban az aktív munkaerőpiaci-politikák által gyorsan visszakerülnek a rendszerbe a munkanélküliek és újra dolgozhatnak. Ez tehát egy olyan tényező, amely szintén megkülönbözteti a két térség gazdasági növekedését.

Blanchard (1997) a közép-kelet európai országok (gazdasági átmenetben résztvevők) gazdasági visszaesésének vizsgálatakor már szintén megemlítette a munkahelyteremtés nélküli növekedés egyik fő folyamatát, a reallokációs folyamatokat, amely egyes szektorok visszaesését, más szektorok előtérbe kerülését jelzi. Mint azt már korábban említettem, egész Európára és Amerikára is jellemző a szolgáltatások szerepének egyre nagyobb felértékelődése, csak más súllyal rendelkeznek a termelő, személyi és egyéb szolgáltatások a különböző gazdaságokban (Anxo-Storrie 2000). A reallokáció magyarázhatja a kibocsátás visszaesését, illetve növekedését is, illetve a foglalkoztatásbeli különbségeket is (Blanchard 1997). Második

tényezőként az állami vállalatok átalakulását emeli ki. A globalizációnak köszönhetően számos cég állandó megújuláson megy keresztül, így ez a faktor sem szűkíthető le a kelet-közép európai országokra. A meglévő vállalkozásoknak át kell alakulnia, új termékeket, szolgáltatásokat bevezetnie, aminek hatására a kibocsátás növekedésnek indulhat, ezzel egy időben (például az új technológiák bevezetése miatt) a munkanélküliség nőhet, a foglalkoztatás csökkenhet. Utolsó tényezőként a makrogazdasági politikákat említi, ezen belül pedig a monetáris és árfolyampolitikát, amelynek hatása eltérő, átmeneti időszakra viszont az egyensúlyi szint fölé emeli a kibocsátás (Blanchard 1997), mint ahogy azt Amerika esetében is látni fogjuk a 3. fejezetben, a válság után bevezetett zero kamat politikának köszönhetően, hiszen a FED 2007 szeptembere óta folyamatosan csökkentette az irányadó kamatlábait (Kiss-Kosztópulosz 2012).⁵⁰

Az aggregált adósság vizsgálata a téma szempontjából szintén elengedhetetlen, hiszen hatása van a gazdasági növekedésre, a makrogazdasági megjelenésre, kormányzatokra, vállalatokra, háztartásokra (Puente-Ajovín – Sanso-Navarro 2015). 16 OECD ország adatait vizsgálva 1980 és 2009 között azt tapasztalhatjuk, hogy a válság után az adósság és a gazdasági növekedés között negatív korreláció van. A kormányzati adósság nem okoz növekedést, a nem pénzügyi privát adósság viszont igen, ezen belül is leginkább a háztartási eladósodottság. Egyértelmű okozati viszonyra következtethetünk a növekedés felől az adósság irányába, azaz az alacsony gazdasági növekedés magas szintű közadósságot (public debt) eredményez. Eredményeik viszont nem igazolják, hogy a fiskális szigor újra képes lenne beállítani a fenntartható növekedést a válság után.

Pradhan et al. (2015) 34 OECD országot vizsgált 1960 és 2012 között. Tanulmányukban a gazdasági növekedés és infláció, valamint a tőzsdepiac fejlettség együttmozgását és Granger-okságát vizsgálta, VAR modellben. Mivel a gazdaságpolitika egy eszköz a gazdasági növekedésben, meg kell vizsgálni a munkahelyteremtés nélküli növekedés viszonyában is, hiszen a jelenség bemutatásakor (3.2.3. fejezet) láthattuk, hogy a gazdaságpolitika szintén a JG-t befolyásoló tényező. Eredményük, hogy az okság egyirányú. A gazdasági növekedésből és a tőzsdepiaci fejlettségből az inflációba áramlik rövid és hosszú távon egyaránt, ugyanakkor a részvényt piac nem támogatja a gazdasági növekedést. A kínálatvezérelt hipotézis szerint az infláció gazdasági növekedést okoz (Darrat 1988, Pradhan et al. 2013). A keresletkövető hipotézis szerint a gazdasági növekedés okoz inflációt (Kim et al. 2013). A visszacsatolás hipotézisben a kettő együtt erősíti egymást, mindkettő okozat és ok (Nguyen-Wang 2010). A semlegességi hipotézis szerint pedig az inflációnak és a gazdasági növekedésnek nincs ok-

⁵⁰ Az Európai Központi Bank monetáris politikájának áttekintésére részletesebben lásd Kiss-Kosztópulosz (2012) és Kiss-Schuszter (2015).

okozati kapcsolata (Billmeier-Massa 2009). Pardhan et al. (2015) állítják, hogy sok közgazdász szerint (Barro, Boschi, Cirardi, Leigh, Rossi) az inflációnak hatása van a gazdasági növekedésre. Az enyhe és stabil infláció megkönnyíti a vállalatok befektetési döntéseit és béremeléseit.

3.3.2. Munkapiacot jellemző folyamatok

A munkapiacok számos országban eltérő jellegzetességeket mutatnak. Ebben a fejezetben az Európai Uniót és az OECD országokat jellemző folyamatokat mutatom be, hogy képet kapjunk a munkaerőt és a foglalkoztatást jellemző tényezőkről. A munkapiaccal kapcsolatos szakirodalmat is munkaerőpiaci jellemzőkre és intézményi kérdésekre (EPL) bontottam.

a) Munkaerőpiaci jellemzők

Évek óta használják a munkapiacok mérésére a job flow, illetve a worker flow. A job flow⁵¹, azaz a munkahelyek cserélődése hatalmas és hasonló erejű a legtöbb iparosított országban. 2006-ban nemzeti szinten az állások 15%-a szűnt meg évente és 15%-a jött létre. A worker flow⁵² viszont még ennél is nagyobb méreteket öltött. Ez a fogalom nem az állások megszűnését és létrehozását jelenti, hanem az állásokon belüli rotációt, fluktuációt (Cahuc 2014). Ahogy a 24. ábrán is láthatjuk, ezek az arányok jelentősen megváltoztak a válság időszakában. Sok ezer munkahely megszűnt az EU-ban leginkább a 2008-as év végén és ennél sokkal kevesebbet hoztak létre. A nettó munkahelyek száma 2010-júniusában is negatív volt, azaz több szűnt meg, mint ami keletkezett. Látható azonban, hogy a válság első éveiben a nagyarányú megszűnések csökkennek és a két indikátor (megszűnés és létrehozás) egyre jobban konvergál egymáshoz.

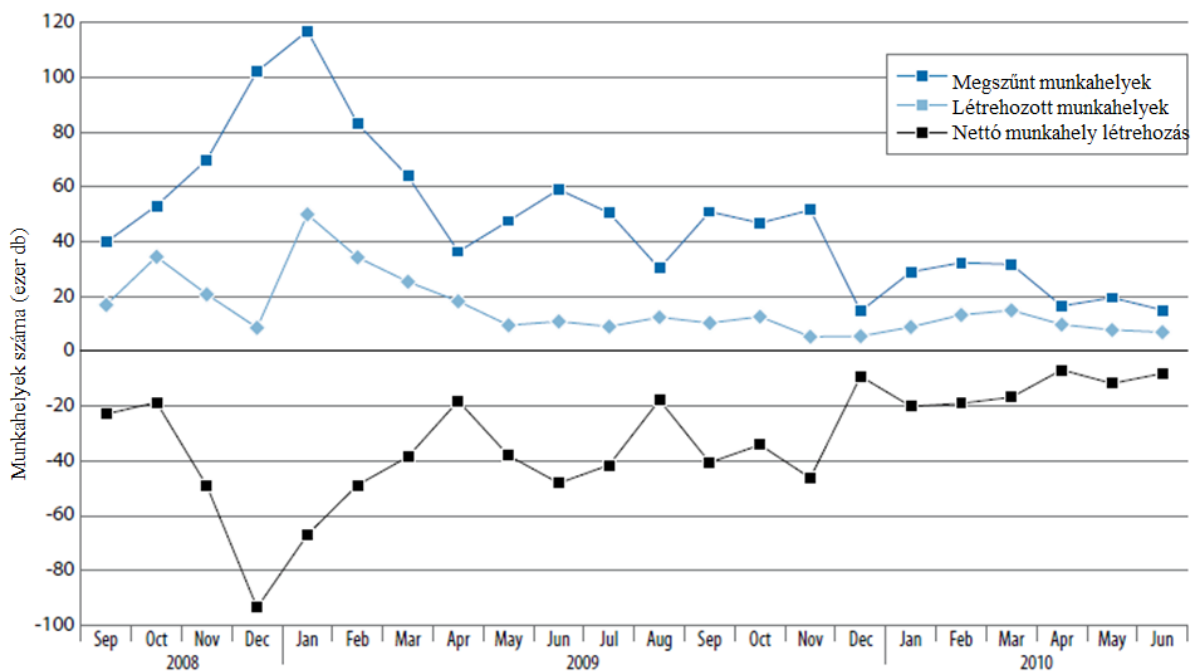
Európában már az 1990-es években előtérbe került a részmunkaidő, a gazdasági növekedés fokozása és a munkanélküliségi ráta csökkentése. Mára ezek a célok az európai jogi rendszer meghatározói, ahol új munkaidők jöttek létre (több munkaóra), új szerződésekkel és az európai céloknak megfelelő részmunkaidősek alkalmazásával. Minden nemzeti politikának

⁵¹ Az állások flow-ját három definícióval lehet megragadni: a bruttó munkahelyek teremtésével, a bruttó munkahelyek megszűntetésével és végül a bruttó munkahelyek reallokációjával. A munkahelyteremtésnél azt a munkahelyet vesszük figyelembe t időszakban, ami a $t-1$ és t időszak között jött létre vagy a bővülés hatására új munkahelyeket hozott létre. A megszűnésnél azt, ami ugyanezen időszak alatt bezárt, vagy a lejárt szerződés miatt véget ért. A reallokáció a két fogalmat egyesíti, azaz a létrehozás és megszűnés összessége, ami azt is megmutatja, hogy mennyi a job flow (Davis-Haltiwanger 1998, Davis 2010, Davis et al. 2012).

⁵² A munkaerő áramlás a bruttó munkaerő reallokációját jelenti. Azaz egy t időszakban azon emberek számát, akiknek a munkahelyük, vagy a foglalkoztatási státuszuk különbözik a $t-1$ -es időszakhoz képest (Davis-Haltiwanger 1998).

követnie kell ezeket a célokat, de észre kell venni, hogy az újonnan létrehozott gazdaságpolitikai célok, illetve eszközök nem biztos, hogy a megfelelő keretrendszerrel biztosítják arra, hogy a foglalkoztatást (több és jobb munkahely) és a gazdasági növekedést elérjük (Sciarra 2004). Ez a folyamat szempontunkból pedig kiemelten fontos, hiszen a részmunkaidős, határozott idejű szerződések igen nagy szerepet játszanak a munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulásában, illetve az időleges megoldások létrehozásában. Erről részletesen a 3. fejezetben írok.

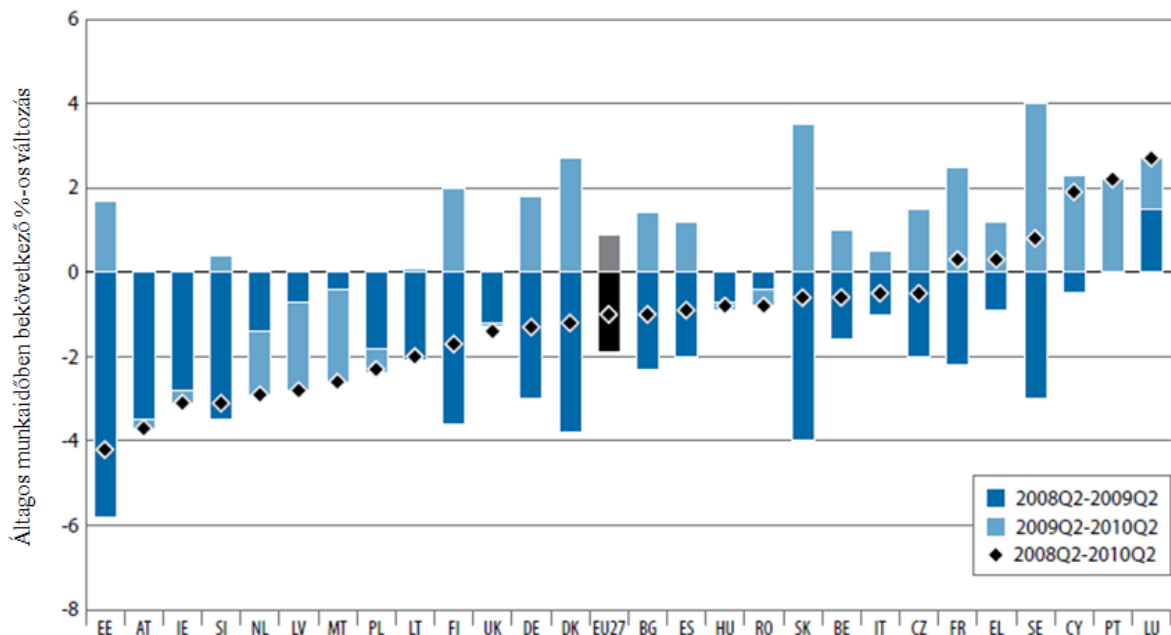
24. ábra: Bejelentett munkahelymegszűnések és létrehozások az EU-ban, 2008-2010 között



Forrás: EC (2010, 23. o.)

A 25. ábrán a főállású munkákban bekövetkezett átlagos heti munkaidők megváltozása követhető nyomon. Látható, hogy vannak olyan országok, ahol mind a három vizsgált időszakban csökkentek a munkaórák (Ausztria, Hollandia, Málta, Egyesült Királyság, stb.), de olyan is akad ahol mindháromban növekedett (Luxemburg, Portugália). Az országok többségében csökkenés tapasztalható, köszönhetően az atipikus foglalkoztatási formák egyre jelentősebb elterjedésének.

25. ábra: Átlagos heti munkaidőben bekövetkező változás (%) a főállásokban az EU tagállamaiban, 2008Q2-2010Q2 között



Forrás: EC (2010, 46.o.)

Az Európai Bizottság 2010-es jelentése (Employment in Europe 2010) szerint az új munkaerő iránti kereslet csökkent a 2008-2009-es gazdasági visszaeséssel. Az Európai Unió betöltendő állás (job vacancy) rátája 2009 első negyedévében 1,3%-ra csökkent a 2008 második negyedévében tapasztalt 2,2%-hoz képest. 2009-ben háromszor több munkahelyvesztés volt tapasztalható, mint létrehozás. A válság hatása leginkább a határozott idejű szerződésekkel foglalkoztatottakat érintette rosszul, de úgy tűnik, hogy a foglalkoztatás késéssel reagált az EU-ban a gazdasági visszaesésre, mely nagyrészt a foglalkoztatási védelmi rendszernek tudható be és a cégek döntéseinek, azaz az elbocsátás költségei valamint a jövőbeli alkalmazási költségek figyelembevételének – valamint a kormányzati segítség is szerepet játszott az Európában kevésbé tapasztalható foglalkoztatás visszaesésében. A 2008-as válság legrosszabban az ipart érintette munkahelyek szempontjából. 2008-2010 között 4,8 millióval (8,9%) csökkent az itt foglalkoztatottak száma, míg a szolgáltatásokban 0,2 millióval (0,1%), a mezőgazdaságban pedig 0,6 millióval (4,7%). Az iparon belül is a gyárak és az építőipar alkalmazottai szenvedték meg a válságot. A közszektor, oktatás, egészségügy és a szociális munkák voltak azok, amelyek pozitív növekedést generáltak ebben az időszakban is, így a legtöbb esetben a munkaerő iac stabilizálása a közszektor bevonásával valósult meg (EC 2010).

Beck (2009) felhívja a figyelmet, hogy az egy főre jutó munkavolumen munkaórában mérve csupán 60%-a az 1955-ös értéknek Európát tekintve, ami az információs és kommunikációs technológiák elterjedése miatt esett vissza ennyire. A kockázat tehát valós,

hiszen azt láthatjuk, hogy egyre kevesebb szükség lesz a teljes munkaidőben foglalkoztatottakra és a kiszámíthatóság megszűnik. Ugyan az Amerikai Egyesült Államok ipari termelése jelentősen nőtt, de a foglalkoztatottak száma csökkent, nem meglepő módon. A foglalkoztatottság növekedése az elmúlt években (válság előtt) az Amerikai Egyesült Államokban, Norvégiában, Új-Zélandon, Portugáliában és Hollandiában tudott megvalósulni, ami az alacsony állami részvételnek, alacsony adó- és járulékoknak, magasabb befektetési arányoknak, csökkenő béreknek és a magas arányú részmunkaidős foglalkoztatásnak köszönhető (Beck 2009). Látható tehát, hogy ezekben az államokban is hiába nőtt a foglalkoztatottak száma, áldozatok kellett érte hozni, még hozzá a részmunkaidős foglalkozások elfogadásával és az alacsony fizetésű állásokkal. Az alacsony béreknek köszönhetően szükség is van a foglalkoztatottság növekedésére, hiszen ahogy korábban is említettem, a reáljövedelmek csökkenésének és a részmunkaidős foglalkoztatási formáknak köszönhetően egy ember gyakran több állással rendelkezik. A munkanélküliség megoldásaként minden ország próbál saját megoldásokat kitalálni, amellyel csökkenthető a társadalmi nyomás. Hollandiában pont a részmunkaidő egyre nagyobb térnyerése miatt döntöttek úgy, hogy a társadalombiztosítási rendszer megreformálása halaszthatatlan. A nyugdíjbiztosítást leválasztották a kereső munkákról és az összes kereső tevékenységet bevonták a biztosításba (Beck 2009).

Zanin (2014) az OECD országaiban a fiatalok helyzetét hangsúlyozza. Az üzleti ciklusok ingadozásainak leginkább kitett csoport a fiatalok, ezen belül is a fiatal férfi populáció. 2007 után az extrém bizonytalanságok megnövekedtek a fogyasztók és a vállalatok között, ami egyben az aggregált kereslet visszaeséséhez is vezetett. A termelés visszaesése a munkanélküliségi ráta megnövekedésével járt együtt, az 1998-2012-es időszakban pedig a fiatalok helyzete lett egyre kilátástalanabb. A munkanélküliség visszaszorítására a munkaerőpiac „kozmetikázásába” kezdett Németország is (Beck 2006). Úgynevezett minijob-okat hoznak létre, amelyek dinamikusan terjednek. Egyre több egyszemélyes társaság van, Beck szavaival élve egyeurós állások, amelyek nem képesek természetesen helyettesíteni a társadalombiztosításra kötelezett teljes munkaidős foglalkoztatási formákat. A minijob-ok létrehozásával tehát a teljes foglalkoztatás megvalósulásának látszatát keltik, azonban gyengítik a szociális háló biztonságát. A munka társadalmában a tudás társadalmába történő átmenetben kialakulnak a patchwork jellegű társadalmak, ahol az életutak sokfélék, a munkaformák szintén, valamint áttekinthetetlenek is és bizonytalanság jellemző. A német munkaerő brazilizálódik, ami az alkalmi árusok, kiskereskedők, stb. formák megjelenésére utal. A jólfizetett, teljes munkaidejű állások pedig hiánycikknek számítanak. A globális termelésnek köszönhetően a

gazdasági szereplők képesek önhatalmúlag különválasztani a beruházás és termelés, valamint a lakhely és az adózás helyszíneit, ami nagy problémát jelent Európán belül is. Az Amerikai Egyesült Államok ezzel ellentétben tudja csökkenteni a munkanélküliségi rátáját, csak úgy mint Németország is, azonban nem szabad elfeledkezni arról, hogy az Amerikai Egyesült Államok égbekiáltó szegény mellett tudta ezt megtenni. A munka iránti kereslet csökken, ami az információs és kommunikációs technológiák nagymértékű megjelenésének tulajdonítható, a másik oldalon a munkakereslet viszont növekszik az Amerikai Egyesült Államokban. Beck (2006) a probléma lényegét így fogalmazza meg: a gazdasági növekedés már nem a munkanélküliség felszámolásától függ, hanem a munkahelyek felszámolásától. A jólét egyik eleme a munka lenne, azonban a kapitalizmusnak nincs többé szüksége a munkára. Szerinte a növekvő munkanélküliség nem a ciklusok változásainak, gazdasági válságoknak köszönhető, hanem a technológiailag fejlett kapitalizmus sikerei miatt. A gazdasági globalizáció következménye a profitráták növekedése, ezzel együtt a munkajövedelmek csökkentek (Vandemoortele 2009).

Pelle (2013) a foglalkoztatási szint emelésénél a lakosság körében megvalósuló foglalkoztathatóság növelését emeli ki. Szükség van az Európai Unióban a készségek növelésére, a jobb életkörülmények megteremtésére, az oktatás megreformálására.

b) Intézményi kérdések (EPL)

A munkahelyek megszüntetése komoly gazdasági és társadalmi problémákhoz vezet a legtöbb országban. Ezeket a problémákat megelőzve alakították ki az EPL (foglalkoztatásvédelmi szabályozás⁵³) rendszereket, amelynek nagy hatása is lett a munkaerő-piaci áramlásra és termelékenységre, hiszen a munkaerő termelékenységét csökkenti (stabilitást ad a munkavállalónak). Az évenkénti belépők száma a munkaerőpiacra kétszer nagyobb, mint a

⁵³ Employment Protection Legislation. Az EPL a fiatalok, illetve a nehezen elhelyezkedők esélyét szeretné növelni a szabályozásokkal, azonban sok országban lehetőséget teremtett arra, hogy olyan foglalkoztatási formákat teremtsen, amely ugyan a foglalkoztatottságot növeli, de ez nem az elérni kívánt hatást eredményezte, hiszen megjelentek ezzel együtt az atipikus foglalkoztatási formák, illetve a határozott idejű szerződések előtérbe kerülése. Halmi (2006) szerint az EPL foglalkoztatásra és munkanélküliségre kifejtett hatása nem egyértelmű. A munka alkalmazkodási költségeinek növekedése miatt a munkahelyteremtés és -megszűnés mértéke csökkenhet. Egyes kutatások szerint a felmondási költségek növekedése miatt a vállalatok a munkát középtávon tőkével helyettesítik, ami a gazdasági növekedés alacsonyabb munkaigényességét eredményezi, azaz ebben az esetben a foglalkoztatottak számának növekedésében nem vezet eredményre. Halmi is több kutatást vett alapul, ahol az empirikus kutatások nem találtak bizonyítottnak, hogy a foglalkoztatásvédelmi szabályoknak jelentős hatásuk volna a munkanélküliségre és a foglalkoztatási rátára, de akár makroökonómiai sokkhoz, végeredményben magasabb munkanélküliséghez vezethet, valamint lassíthatja a foglalkoztatás dinamikus alkalmazkodását. Bár az EPL a fiatalok foglalkoztatását is elősegíti, a 2008-as gazdasági válság után egyes EU-s tagországokban az ifjúsági munkanélküliségi ráta elérte az 50%-ot is 2014-ben (Spanyolország, Görögország), a tagállamok közül egyedül csak Németország mutatott 10%-nál kevesebb értéket ennél az indikátornál (Udvari-Urbáné 2015).

stock munkaerőé ⁵⁴, tehát a rövid foglalkoztatások jobban előtérbe kerültek. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a határozott idejű foglalkoztatások (amelyek rövidebb mint egy év vagy egy évig szólnak) nagyobb arányban jelennek meg, emellett pedig a munkahelyek megszűnése is felgyorsult, valamint a munkahelyek létrehozása is. Ezáltal ugyanaz a munkaerő mennyiség, ami egy éven belül foglalkoztatott lesz, a következő évben új munkát kell hogy vállaljon, hiszen a szerződése vagy lejárt, vagy megszűnik a munkahelye. Az EPL célja a munkaerőpiac stabilitásának megteremtése lett volna, azonban azzal nem jár együtt a rugalmasság. A bérek tekintetében az tapasztalható, hogy ha a bérek lefelé merevek (azaz van minimálbér), akkor az EPL a munkanélküliséget növeli. Ugyanakkor, ha a bérek rugalmasak, az EPL hatása zavarosnak mondható, mert ha a szabályozás szigorúsága nagy, akkor a bérek változnak (Cahuc 2014), azaz a bér lefelé és felfelé is növekedhet, ezzel együtt pedig a munkanélküliség is növekedhet vagy csökkenhet (a piactisztító bérektől való elmozdulás hatására). Bassanini és Garneró (2013) is munkaerő áramlás tanulmányozásával foglalkoznak. Adataik szerint minden évben a munkák több mint 20%-a eltűnik, majd újra létrejön, a gazdaságilag aktívak 1/3-a pedig foglalkoztatott lesz minden évben, illetve ugyanennyi része lesz munkanélküli is. Az elbocsátások a munkaerő reallokációjának kulcseleme és optimális esetben az elbocsátás költségei azon a szinten mozognak, ahol az elbocsátás nem jár nagy költségekkel, ami viszont lehetetlen, így a legjobb stratégia, ha a vállalat csökkenti az állások létrehozásának és megszüntetésének számát. A komoly elbocsátási szabályozások (amit az EPL meghatározhat) képesek megakadályozni az új munkavállalók alkalmazását, a munkaerő-felvételt, és az elbocsátások gyakoriságát csökkenti. Tanulmányukban 24 OECD országot vizsgálva kimutatták, hogy 23 üzleti ágazatban minél erősebb a szabályozás, annál kisebb a job-to-job átmenet⁵⁵ rátája iparágon belül, hiszen kevesebb esélyük is van új munkát találni.

Montuenga és társai (2006) cikkükben a regionális bér rugalmasságot és annak hatásait vizsgálták. Eredményeik szerint Nyugat-Európa és az Amerikai Egyesült Államok munkanélküliségi rátája majdnem megegyezik 1970-ig, aztán divergál és Európában nőni kezd. A magas munkanélküliségi ráta a merev intézményrendszernek köszönhető, mivel a külső sokkokra való reagálásra sok idő kell, tehát kedvező gazdasági sokk esetében sem képesek az intézmények gyors foglalkoztatásba kezdeni (Montuenga et al. 2006). A bér rugalmasság a legtöbb gazdaság, illetve gazdasági szereplő számára fontos tényező, helyi szinten a bérek és a

⁵⁴ azon munkaerő száma az adott évben, akik egy helyen folyamatosan (ki-belépés nélkül) dolgoztak egy adott helyen

⁵⁵ A job-to-job az egyik munkából a másikba való átmenetet jelenti, amely több okból valósul meg: karrier, család, elégedettség, munka minősége, iskola, egészség, piaci adottság, vállalkozás átalakulása, üzleti környezet változása, stb. (Davis-Haltiwanger 1998).

munkanélküliség között negatív kapcsolat figyelhető meg a szerzők által vizsgált öt ország területén. A bérek és a munkanélküliség mérésénél tipikusan a jelenlegi béreket és jelenlegi munkanélküliségi rátát vizsgálják, késleltetéseket pedig nem alkalmaznak a modellekben, de a valóságban a késleltetett munkanélküliségi ráta értéke befolyásolja a mostani bérszintet. Murakami (2015) szintén a bérrugalmasság hatásait elemezte. A bérek rugalmasságának kedvezőtlen hatása van a makrogazdasági stabilitásra és a bérek csökkentése negatívan befolyásolja a teljes foglalkoztatottság elérését. A munkaerő-piaci rugalmasság ugyanakkor csökkenti a tranzakciós költségeket (pl. belépési korlátok, felelősség, megbízhatóság, stb.) és segíti a munkaerő specializációját, ezáltal fokozhatja a piac expanzióját és növekedéshez vezethet (Lewis 2010). A rugalmasságnak tovább kezdetben nincs hatása a gazdasági aktivitáshoz kapcsolódó változókban, az idő múlásával azonban fokozatos és állandó növekedés lesz a gazdasági növekedésben.

Beck (2008) újfajta kockázati tényezőkről számol be. A globális gazdaság túl gyorsan nő és a gazdasági és szociális kockázat is egyre nagyobb. Olyan jövőbeli eseményekre kell számítanunk, amelyek valószínűleg előttünk állnak és fenyegetnek minket. Kutatásom szempontjából a téma a kockázatkultúra miatt nagyon érdekes, amelyben a tőke és munka aránya szembeáll egymással, ugyanúgy mint a kelet-nyugat. A szerző három globális kockázatról számol be: delokalizáció, kiszámíthatatlanság (bizonytalanság), kompenzálhatatlanság (olyan dolgokat teszünk tönkre, amelyeket később nem tudunk pótolni, pl. természeti erőforrások). A kockázatok három szinten mennek végbe: térben, időben, társadalmilag (hatásláncolatok). Egyre több a transznacionális gazdaságpolitikai és társadalmi ellentmondás, az egyik ilyen: egyre több munkahelyet szüntetünk meg úgy, hogy egyidejűleg növeljük a termelékenységet és a nyereséget (Beck 2005). Beck könyvében a BMW egyik vezetőjét idézi, miszerint a foglalkoztatás volumene csak akkor tartható, ha a piacokat jelentősen bővítik. A növekvő munkanélküliséget, amely Európán belül jellemző, a foglalkoztatás flexibilitása csak elodázza. A jól fizetett munka volumene is évről évre csökkenésnek indult. A foglalkoztatási „csoda” kettéhasad jól fizetett és alacsonyan fizetett állásokra: a magas bérű munkák aránya 1996-ban megegyezett az Amerikai Egyesült Államokban és Németországban is, a különbség a rosszul fizetett, szakképzetlen munkahelyek között van. Az Amerikai Egyesült Államokban nagyobb arányban találunk ilyen jellegű munkákat, a középosztály bérei csökkennek, a dolgozó szegény (working poor) réteg egyre elhatalmasodik, egyszerre több munkahellyel rendelkeznek a munkavállalók a megélhetésért (reáljövedelmek csökkenése miatt). Beck (2005) ezt a kapitalizmus egyik aspektusának nyilvánítja, ahol a munka helyettesítése a tudással és tőkével megtörténik. A szakszervezetek és képviselő szervezetek

cselekvőereje egyre inkább csökken, valamint a munkaerő is csökken. A kapitalizmus következménye, hogy nemcsak az egyenlőtlenségek nőnek, hanem az egyenlőtlenségek minősége is, hiszen a lakosság egyre nagyobb része lesz gazdaságilag inaktív. Beck (2009) szerint a teljes foglalkoztatást csak úgy lehetne sikeresen elérni, ha biztosítanánk a megélhetést biztosító alapjövedelmet, ami a továbbiakban a polgári munkát is biztosítja. Ezzel együtt az integráció kialakításában is több sikert tudnánk elérni és a munka rendszere átalakulna. Ez a folyamat azért is döntő jelentőségű, mert egyre kevesebb a vonzó, magas kvalifikációt igénylő, jól fizetett munkák lehetősége, illetve a teljes munkaidejű állások folyamatos csökkenésnek indultak. Ahogy írja, a foglalkoztatottak bizonytalanok, ezzel pedig beindul a bizonytalanság politikai gazdaságtana, amit egyértelműen a flexibilitáshoz köt, aminek hatására bizonytalanná válik a kereső munka, mivel deregulálják a munkaviszonyokat. Könyvében a munka társadalmát kockázattársadalomnak nevezi, hiszen megszűnik a kiszámíthatóság mind az egyén, mind az állam és a politika számára. Ökológiai válságokat kell túlélnünk, amelyek a kereső tevékenységek visszaszorulásához vezetnek, beindult az individualizáció, globalizáció és a nemek forradalma, ahol a munkáltatók a nők foglalkoztatásával kevesebb bért fizetnek ki. Guger (2007) szintén hasonló problémákról számol be. A keresleti oldal egyre nagyobb, tehát egyre több munkaerő szeretne állást találni. A kínálati oldalon ezzel szemben pedig megindul az individualizáció, új életstílusminták alakulnak ki a háztartásokban, amely nem családokban gondolkodik, hanem egyéneken. Ez azért jelent egyre nagyobb gondot, mert a családok együtt kerestek meg egy bizonyos jövedelmet, és azon osztozkodtak, ma már viszont az individualizáció során ezeket a jövedelmeket egyedül szeretnék és kell nekik elérni, azonban ez egy jól fizetett munkával valósulhatna meg, amiből pedig egyre kevesebb van.

Tangian (2008) két módszer segítségével⁵⁶ vizsgálta meg a rugalmasságra, bizonytalanságra és a munka megfelelésségére vonatkozó indikátorokat az OECD országokra vonatkozóan, vizsgálva ezzel a munkapiac helyzetét. A szerző az alábbi következtetéseket vont le: a tényleges rugalmasság különbözik az intézményitől (azaz az EPL-től, mivel ez a rendszer mereven szabályoz), valamint hogy a rugalmasság és a bizonytalanság statisztikai pontossággal korrelálnak egymással. Ez azt jelenti, hogy az OECD által kitűzött célok (rugalmasság és biztonság) gyakorlatilag megvalósíthatatlanok együtt. Tangian (2008) egy országra vonatkozóan sem talált olyan adatokat, ahol a flexibilitás magas értékkel bírt volna, ugyanakkor alacsony bizonytalanság lett volna jellemző. A rugalmasságnak erős negatív hatása van a foglalkoztatásra, ami azzal párosul, hogy akut hiány van a tanulási lehetőségekben. Ami

⁵⁶ OECD módszer, valamint a Hans Boeckler Stiftung módszerével

a legérdekesebb, hogy az eredmények alapján megállapították, hogy a tanulás negatív hatást kelt a munkával való megelégedettségben, valamint a munka (munkahely) stabilitása túlbecsült és a rugalmas munkakörülmények és feltételek között alkalmazott foglalkoztatott foglalkoztatási feltételei és munkakörülményei rosszabbak, mint a teljes munkaidős foglalkoztatottaknak. A szerző javaslatot tesz a rugalmassági biztosításra, amely a foglalkoztató hozzájárulása a társadalmi biztonsághoz, egyfajta munkahelyi adó, ami a rossz munkakörülmények miatt kerül kivetésre. A rugalmasság régóta az OECD fő céljai⁵⁷ közé tartozik, hiszen a vállalatok megjelenését is javítja, ami pedig a termelést és a munkaerőpiacot is ösztönzi, hogy több és jobb állások jöjjenek létre. A másik cél a foglalkoztatottak biztonsága, hiszen a job insecurity egyre jobban terjed a világ számos országában. Fejleszteni kell az embereket tréningek által, olyan képességeket és készségeket kell megtanítani, amelyek up-to-date-en tartják a munkavállalók ismereteit és tehetségeit. Tangian viszont az indikátorok elemzése után megállapítja, hogy a kettő cél elérése együttesen nem lehetséges feladatot jelent.

Beck (2006) megemlíti a dominóhatást, ami a szociális rendszert fenyegeti. A nyugdíjak és beruházások csökkenő mértéke szétveri a szociális állam alapjait. Az állandóan emelgetett flexibilitás odáig vezet, hogy a munkáltató könnyebben el tudja bocsátani az alkalmazottat, azaz az állam és a gazdaság az egyénekre hárítja a kockázatokat. A határozott idejű szerződések száma világszerte nő, ugyanakkor ezek könnyen fel is mondhatóak a munkáltató részéről. Egyre több szabályozatlan és rugalmas munkaviszony a munkalapról a kockázattársadalmat idézi, hiszen az állami és politikai intézkedések nem kalkulálhatóak. A társadalmi egyenlőtlenségek nőnek, Németország pedig egyértelműen a csökkenés társadalmának nevezhető, ami nem pusztán átmeneti. Eddig növekedés volt jellemző, ami mindenkit érintett (annak ellenére, hogy az egyenlőtlenségek fennmaradtak), mostanra azonban csökkenés tapasztalható a gazdaságban, például a szociális háló gyengülésén keresztül, az áruexport, illetve a turizmus visszaesésén keresztül. A munkahelyek kivándorolnak.

Lucifora és Moriconi (2015) 21 OECD országban vizsgálták a politikai instabilitás és a munkaerőpiac kapcsolatát az 1985 és 2006-os periódus között. Modelljükben a munkaerőpiac szabályozottsága a politikai instabilitásból ered. Eredményeik alapján a modelljük igazolódott, azaz a munkanélküliség nő a politikai instabilitás miatt. A korábbi kutatásoknak ellentmond Gnocchi és szerzőtársai (2015). Ők is egyetértenek azzal, hogy az intézményrendszerek fontosak. Az elmúlt 40 évben vizsgálták az OECD országok munkaerő-piaci merevségeinek hatásait az üzleti ciklusokra. Kutatásukban a Spearman-féle rangkorrelációból kimutatták, hogy

⁵⁷ „More and Better Jobs Through Flexibility and Security.” (OECD 2003)

a minél flexibilisebb munkaerő-piaci intézmények alacsony makrogazdasági volatilitással párosulnak, valamint magas kibocsátással és foglalkoztatással.

Bettio és Rosenberg (1999) a munkaerőpiac és a rugalmasság kapcsolatát vizsgálták, Európa és az Amerikai Egyesült Államok ellentétes helyzetén keresztül. Az általános egyensúlyi modellekben a tökéletes flexibilitás olyan helyzet, ahol az erőforrások allokációja Pareto-hatékonyan megy végbe. A flexibilitás és növekedés között van trade-off, a másik oldalon viszont megnöveli az egyik legnagyobb problémát, amely általánosan jellemzőnek mondható a világban, a jövedelmkülönbségeket. A nagyobb gazdasági növekedés ugyan a jólét növekedéséhez is vezet, de egyenlőtlenségeket is generál, hiszen nem mindegy, ki és hogyan tud profitálni a gazdasági növekedés előnyeiből. Európában a kevésbé rugalmas gazdaságpolitika volt jellemző, ezzel együtt pedig kevésbé jelentek meg az egyenlőtlenségek, mint Amerikában. Ez a helyzet viszont a kevesebb növekedés és foglalkoztatás árán valósulhatott meg. Az Amerikai Egyesült Államok viszont ennek pont az ellentéte. A rugalmasság nagymértékű, ami a növekedést és a foglalkoztatást is támogatja, de csak bizonyos ideig. Természetesen sokkok, válságok esetében könnyebben is vissza tud esni mindkét gazdasági tényező. A flexibilitás tehát rossz gazdasági helyzetben negatívan hat a foglalkoztatottságra, a kedvezőben pedig pozitívan. A rugalmasság esetében inverz kapcsolatról beszélhetünk a termelékenység növekedése és a foglalkoztatottság között, hiszen a rugalmasság - a megváltozott munkapiaci viszonyoknak köszönhetően – arra ösztönöz, hogy minél nagyobb termelékenységet tudjunk elérni minél kevesebb alkalmazottal. A hosszú távú output növekedés a keresletnövekedéstől függ, ugyanakkor ugyanazon hosszú távú keresletnövekedésen belül Európa kevesebbet foglalkoztatott mint az azonos időszakon belül vizsgált Amerikai Egyesült Államok. Európa az 1980-1990-es évek között jobban teljesített a termelékenységet tekintve, mint az Amerikai Egyesült Államok, ugyanakkor az outputban rosszabb teljesítményeket ért el. Az olajválság után az output és a termelékenység növekedése lelassult az összes iparosodott országban és a termelékenység lelassulása a jövedelmek szétválását, illetve egyre jelentősebb jövedelmkülönbségeket eredményezett szektorok szintjén. Ez arra enged következtetni, hogy nemcsak a keresletnövekedéstől függ az output növekedés és a termelékenység szétválása, illetve különbözősége az Amerikai Egyesült Államok és Európa összehasonlításában, hanem jövedelmektől is, amelyek egyúttal a kiigazítás (kiegyenlítés) költségét jelentik a gazdaságban (Bettio-Rosenberg 1999).

3.3.3. Milyen hatással volt egymásra a gazdasági növekedés és foglalkoztatás?

Az eddigi elemzés során külön vizsgáltam a szakirodalmak alapján az Európára és az Amerikai Egyesült Államokra vonatkozó gazdasági növekedési és foglalkoztatási megállapításokat, most azonban olyan szakirodalmakat mutatok be, amelyek a két változó közötti kapcsolatot mutatnak be.

Pini (1995) 1960 és 1990 között kilenc OECD országban vizsgálta a nyitott gazdaságban a gazdasági növekedés és a technológiai változás közti kapcsolatot és ezek hatását a foglalkoztatásra. Tanulmányának keretrendszere a Káldori kumulált növekedés, amelyben a termelékenység növekedése és a kereslet, azaz a termelés növekedése közti kapcsolat van fókuszban. Az export fontossága jelentős (külső oksági modell), emellett a hazai aggregált kereslet tulajdonságai számottevőek és az új technológiák adaptálásának képessége is. Kutatásából kiderült, hogy az innovációnak negatív hatása van a foglalkoztatásra a fizikai tőke akkumulációján keresztül, de fontos megjegyezni, hogy van egy kompenzáló hatás az export miatt, ami viszont multiplikátor-hatást is eredményezhet.

Bonatti (2005) a foglalkoztatás és az output közötti kapcsolatot vizsgálta. A strukturálisan és intézményileg hasonló gazdaságok örökre megőrzik a kibocsátásbeli és a foglalkoztatás közötti különbségeiket. A növekedési ráta azokban az országokban nagyobb, ahol a bérek egymással versengőek, nem pedig egységesen meghatározott bérek vannak. A növekedési különbségek nőnek, ha a termék és tőke piacok integráltak, hiszen az időlegesen nagyobb növekedési ráta nagyobb kamatlábakhoz kötődik.

Caballero et al. (2013) szerint a mikroökonómiai flexibilitás nagyon fontos a gazdasági növekedés szempontjából. 60 ország paneladatait vizsgálva az 1980-1998 periódusban arra az eredményre jutottak, hogy a munka biztonságának (job security) szabályozása egyértelműen megakadályozza a teremtő-pusztító folyamatok alakulását, leginkább ott, ahol a szabályozási rendszer nagyon erős. A rugalmasság létrejöttének sok akadálya van, például a technológia, intézményrendszer (a legfőbb az intézményi akadályok közül a job security, azaz a szabályozás erőssége, amelynek vannak kiigazítási költségei. Ebben az esetben is kimutatták a szerzők, hogy a kapcsolat és a rugalmasság és a biztonság között negatív irányú. A szabályozások ugyanis lenyomják a vállalatok munkaerő-felvételi és elbocsátási döntéseit, hiszen a szabályozás megnöveli a leépítés költségeit, így negatív sokkok esetében (például a 2008-as válság esetében is) kevesebb elbocsátásra kell számítnunk.

A strukturális átalakulásokat és az aggregált GDP-t vizsgálta az OECD országban Nguouana (2013). Elemzése szerint negatív kapcsolat található a szolgáltató szektorban

foglalkoztatottak aránya és az aggregált kibocsátás volatilitása között. A munkaerő termelékenységének volatilitása nagyobb a mezőgazdaságban és a gyáriparban mint a szolgáltató szektorban. Az eredményei alapján a volatilitás csökken, ha kevesebben dolgoznak a mezőgazdaságban és iparban. 1970 és 2006 között a munkaerő szolgáltatás felé való elmozdulása csökkentette a kibocsátás volatilitását. A munkaerő a kevésbé termelékeny szektorok felé mozdul, azaz a szolgáltatás irányába, ami a gyáriparhoz képest relatíve stabilabbnak mondható, így ez az elmozdulás a vizsgált időszakban harmadával csökkentette az aggregált output volatilitását az OECD országokban.

Teulings és Baldwin (2014) Larry Summers világi/évszázados stagnálás kifejezésével élnek. Hat évvel a válság után még mindig nem sikerült a gazdaságpolitikának helyreállítania a makrogazdasági adatokat. Miért nem? Közgazdászok három pontban közel egyetértenek. Negatív kamatlábakra van szükség ahhoz, hogy a megtakarításokat és beruházásokat teljes foglalkoztatással kiigazítsák. A stagnálás sokkal nehezebbé teszi a teljes foglalkoztatottság elérését alacsony inflációval és nullához közeli kamatlábakkal. A harmadik pedig, hogy a stagnálás több, mint a régi lassú gazdasági növekedés, ezért a közgazdászoknak át kell gondolniuk, hogy ha a stagnálás tovább folytatódik, akkor milyen makrogazdasági eszközökre lesz szükségünk. Amerika és a többi fejlett ország már nemcsak egy átmeneti állapotban van, hanem folyamatos stagnálást mutat.

Cahuc (2014) egy alapvető kérdésre irányítja a figyelmet: miért van annyi munkanélküli, amikor számos új állás keletkezik? A probléma alaposabb megértéséhez érdemes kicsit körüljárni a GDP és foglalkoztatás, valamint a monetáris politika kapcsolatát. Friedman (1968) szerint a munkanélküliség egy szintjét nem lehet a monetáris politikával hosszú távon változtatni. Ez számos oknak tudható be: strukturális tényezők befolyásolják mind a munkaerőt, mind pedig az alapanyagot. Vannak továbbá piaci tökéletlenségek, amelyek szintén bizonyos fokú munkanélküliséghez vezetnek. A kereskedelem és kínálat sztochasztikus változói is befolyásolják a piacot, valamint az információgyűjtés költsége az állásokról és lehetőségekről, a mobilitás költsége szintén szerepet játszik a munkanélküliségben.

Conti és Sulis (2015) kimutatták, hogy a humántőke intenzív iparágak ott nagyobbak, ahol a foglalkoztatás szabályozása (EPL) alacsonyabb. A technológiai adaptáció erősen függ a munkaerő szellemi szintjétől. Azokban az iparágakban, ahol a technológiai adaptáció fontos szerepet játszik, az elbocsátás költségei is magasabbra rúgnak, hiszen a munkáltatónak nehezebb egy képzett munkaerőt találni a helyére. Tanulmányukban megállapították, hogy a magas iskolázottsági szintű országok általában magasabb szintű humántőkével bíró szektorokra koncentrálnak. 14 EU ország adatait vizsgálva a gyáripar és a szolgáltató szektor adatait

vizsgálva kimutatták, hogy a GDP és a TFP közötti különbségek a magas és alacsony humántőkéjű iparágak között ott nagyobbak, ahol az EPL alacsonyabb. A foglalkoztatási rendszer szabályozottsága ugyanis lassítja az új technológiák adaptációját (a rendszer rugalmatlansága miatt ugyanis nehezebb megfelelőbb munkaerőt találni), valamint káros lehet a termelékenységre a tudás intenzív szektorokban, hiszen a foglalkoztatás védelmével nehezen lehet a munkaerő irányából a technológia felé elmozdulni. Az EPL tehát negatívan hathat a gyors technológiai változásokra, leginkább a humántőke intenzív iparágakban. A vizsgálatokból kiderült, hogy 1990 és 2005 között egyértelmű negatív kapcsolat áll fent a foglalkoztatás-védelem szabályozottsága és a teljes tényezőtermelékenység növekedés különbözőségei között a tudás intenzív és más iparágakban.

Conti és Sulis (2015) szerint az új technológiák, a magas humántőkét igénylő iparágakban szükség van a flexibilitásra, a munkaerő jobb kiválasztására, a flexibilis munkaerőpiacra, hiszen minél szigorúbb a foglalkoztatás szabályozása, azaz a munkaerő védelme, annál hátrányosabb a hatása a növekedésre, legalább is az elmúlt két évben ez volt a tapasztalata. A gazdasági növekedésben először a fizikai tőke jelentősége volt nagy, azonban mára a szellemi tőke a meghatározó, ami az innovációra és a kutatás-fejlesztésre, rugalmasságra sarkall. A szerzők szerint ez a különbség, ami nagyon elválasztja az Amerikai Egyesült Államok fejlődési pályát az európaiótól. A negatív és erős szignifikáns kapcsolat tehát az EPL és a gazdasági növekedés között az elmúlt évtizedekben bizonyítottan látszik.

A következőkben a munkahelyteremtés nélküli növekedést és az ifjúsági munkanélküliség kapcsolatát vizsgálom meg. Azért ezt a két tényezőt vizsgálom, mivel az utóbbi időszakban Európára az ifjúsági munkanélküliség jelensége volt jellemző (Urbánné-Udvari 2016), az Amerikai Egyesült Államokban pedig a munkahelyteremtés nélküli növekedés.

3.3.4. A munkahelyteremtés nélküli növekedés és az ifjúsági munkanélküliség kapcsolata

Mivel a munkahelyteremtés nélküli növekedést nehezen lehet egy indikátorral megragadni, a hagyományos GDP–foglalkoztatottsági ráta mutatókat azért nem tartjuk megfelelőnek, mert a munkaerőpiac szabályozottsága és az ifjúsági munkanélküliség összetettebb képet mutat. Ebből kifolyólag statisztikai adatelemzésünk során Conti és Sulis (2015) módszerére támaszkodunk. A szerzők a gazdasági növekedést a technológiai fejlettséggel azonosították, valamint kimutatták, hogy az EPL erőssége és a foglalkoztatás között pozitív kapcsolat található, míg a

gazdasági növekedéssel negatív. Így vizsgálatunk során mi is ezen mutatókat veszem figyelembe. A technológiai fejlettség változását pedig a foglalkoztatásvédelmi szabályozás erősségével együtt vizsgáljuk. Ezek függvényében pedig azt is elemezzük, hogy az ifjúsági munkanélküliség hogyan alakul. Így három dimenziót tudunk megjeleníteni együttesen. Az OECD országok közül azokat vettük bele az elemzésbe, amelyek esetében a három mutatóra vonatkozóan elérhetőek voltak az adatok. Jelen esetben az Amerikai Egyesült Államokon kívüli OECD országok lesznek a referenciatárségek, amelyekre elérhetőek adatok, így összesen tehát 19 ország került bele az elemzés körébe. Két évet vizsgáltunk: 1990 és 2010. Azért erre a két évre esett a választásunk, mert a munkahelyteremtés nélküli növekedés legerőteljesebben az 1980-90-es években volt jelen Európában és 2010-ben (a 2008-as gazdasági válság hatására) az Amerikai Egyesült Államokban.

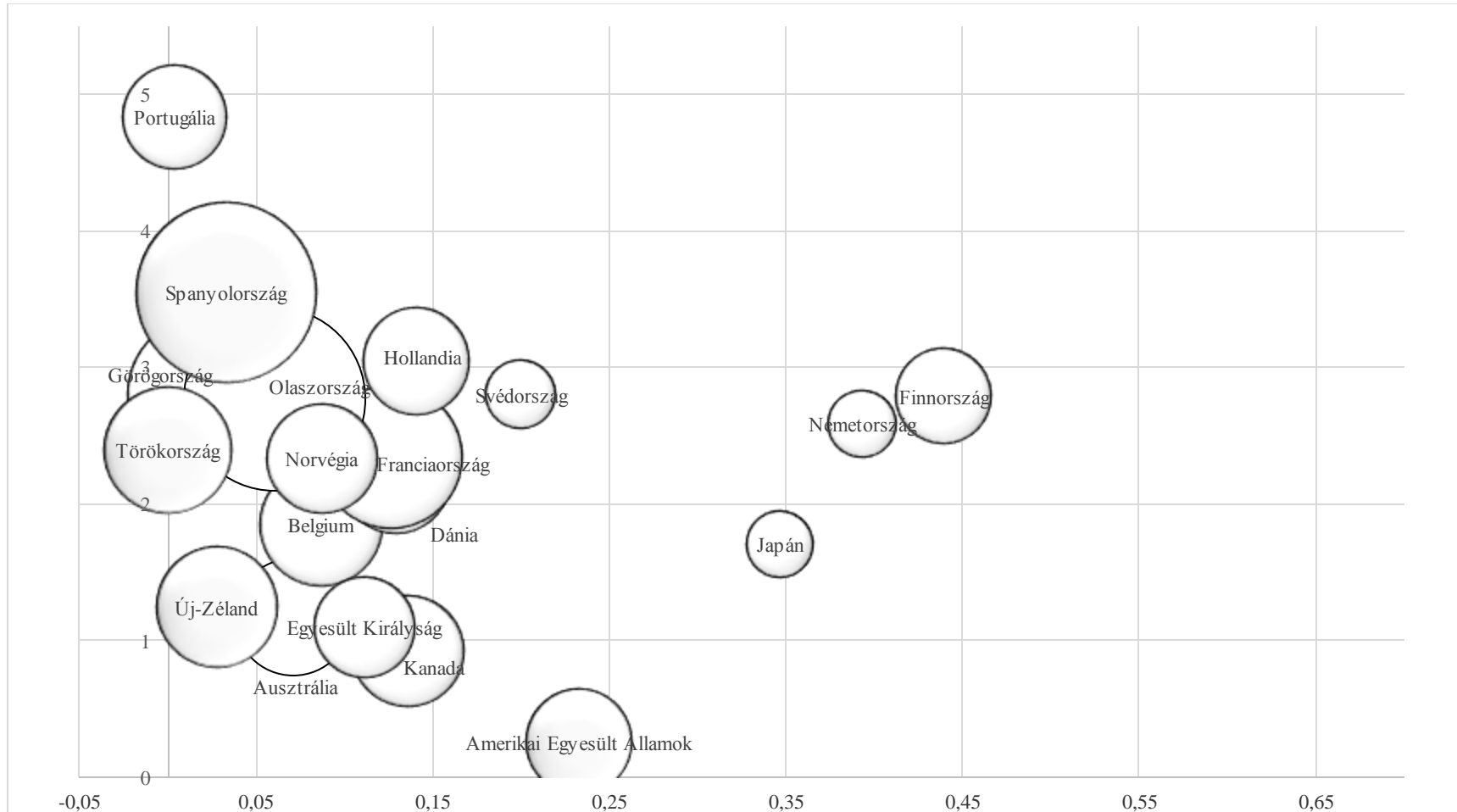
A szerzők tanulmányukban az internethasználatot használták a technológiai fejlettség leírására, de erre vonatkozó adatot az OECD országok esetében csak 2010-re találtunk. Vannak olyan tanulmányok, amelyek a GCI-t⁵⁸ (The Global Competitiveness Index) használják a technológiai fejlettség mérésére (Mcarthur-Sachs 2002). Azonban az OECD adatbázisban szereplő technológiai fejlettség nevű indikátort szintén alkalmasnak találtuk vizsgálatunkhoz. E mutató lényegében a szabadalmak számát jelenti. A lakosságszámból eredő torzító hatások kiküszöbölése érdekében az ezer főre jutó szabadalmak számát jelentjük meg elemzésünkben. Az EPL esetében pedig konkrét index található az OECD adatbázisban.

Az ábrákon a technológiai fejlettség (vízszintes tengely), a foglalkoztatásvédelmi szabályozás erősségét (függőleges tengely) és az ifjúsági munkanélküliségi ráta mértéke (buborékok nagysága) látható az adatbázisban elérhető OECD országokra 1990-ben és 2010-ben. A 26. ábra a 1990-es adatokat szemlélteti. Ebben az évben Portugália rendelkezett a legerősebb munkaerőpiaci szabályozással (4,83), azonban az ezer főre jutó szabadalmak száma is itt volt a legkevesebb. Az erős szabályozás ellenére az ifjúsági munkanélküliség 10,4%-ot tett ki. Spanyolországban szintén erős a foglalkoztatásvédelem (3,54), mégis, az ifjúsági munkanélküliség itt volt a legnagyobb 31,45%-kal. Két dolog figyelhető meg az ábra alapján: ott, ahol a foglalkoztatásvédelem nagyon erős, az ezer főre jutó szabadalmak száma nagyon alacsony. Vannak olyan országok (Németország, Finnország), ahol a foglalkoztatásvédelmi index magasabb, mint az Amerikai Egyesült Államokban, ennek ellenére mégis több ezer főre jutó szabadalmat tudhat magának. Természetesen ez azért van, mert számos folyamat befolyásolja a technológiai fejlettséget, nem csak a szabályozások erőssége. A másik fontos,

⁵⁸ A Global Competitiveness Report a strukturális, intézményi, és szabályozási jellemzők alapján hozta létre ezt az indexet, amelyet ma már Global Competitiveness Index-nek nevezünk.

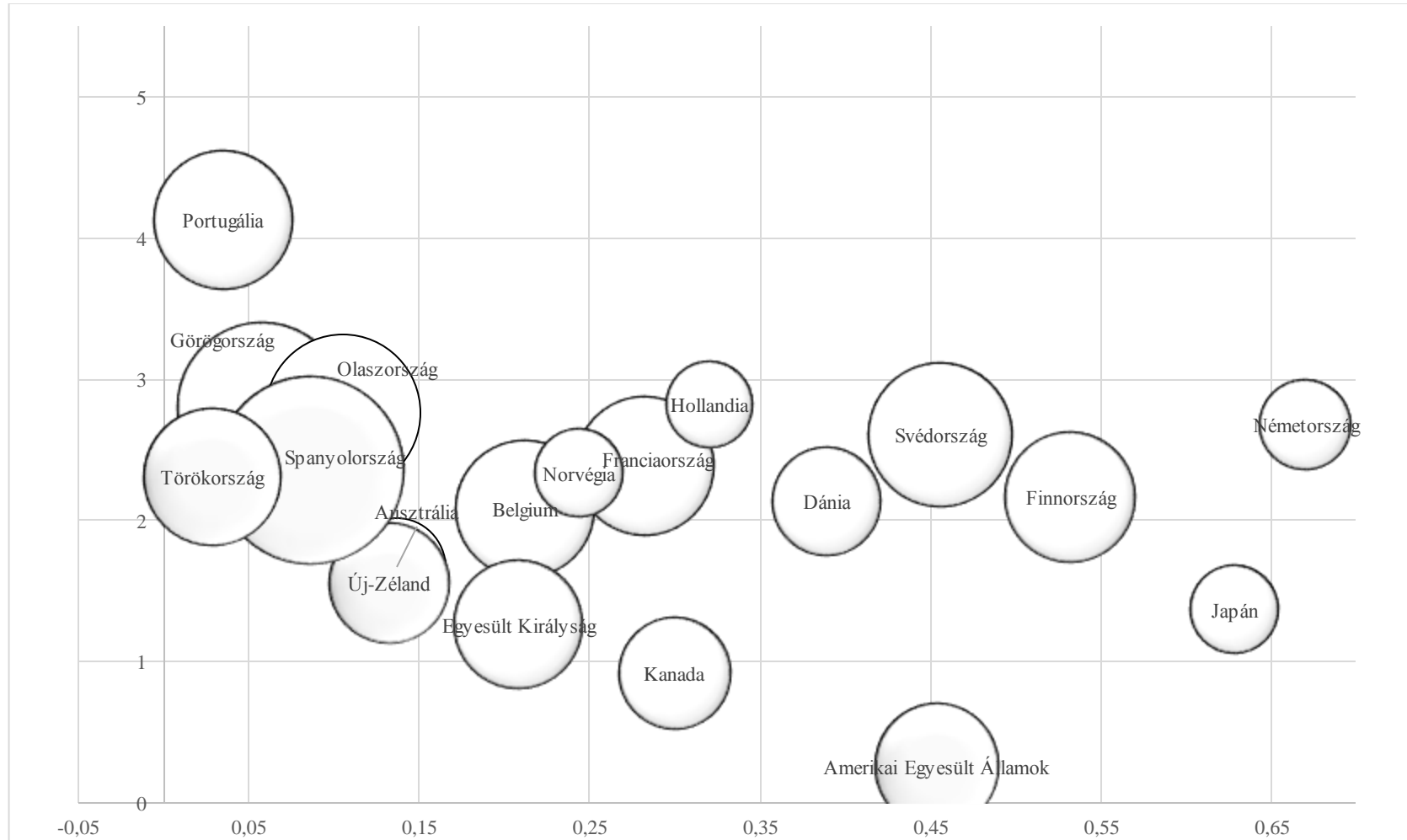
észrevehető tendencia, hogy az ifjúsági munkanélküliség azon országokban mutat kisebb értékeket, ahol az ezer főre jutó szabadalmak száma nagyobb, azaz a szabályozás a munkaerőpiacon nem olyan erős.

26. ábra: Egyes OECD országok foglalkoztatásvédelmi, technológiai fejlettségi és ifjúsági munkanélküliségi adatai 1990-ben (vízszintes tengely: technológiai fejlettség (ezer főre jutó szabadalmak száma), függőleges tengely: EPL mértéke (index), buborék nagysága: ifjúsági munkanélküliségi ráta (%))



Forrás: OECD.Stat (2016) alapján saját szerkesztés

27. ábra: Egyes OECD országok foglalkoztatásvédelmi, technológiai fejlettségi és ifjúsági munkanélküliségi adatai 2010-ben (vízszintes tengely: technológiai fejlettség (ezer főre jutó szabadalmak száma), függőleges tengely: EPL mértéke (index), buborék nagysága: ifjúsági munkanélküliségi ráta (%))



Forrás: OECD.Stat adatai (2016) alapján saját szerkesztés

A 27. ábra a 2010-es évet mutatja. Az ábráról jól leolvasható, hogy az országok kicsit jobban széthúztak egymástól (ami a szabadalmak – azaz értelmezésünkben a technológiai fejlődés – miatt történt meg leginkább), de az ifjúsági munkanélküliségi ráta sok országban nagyobb lett. Portugália még mindig a legmagasabb szabályozási indexszel rendelkezik és kevés szabadalommal (ezer főre jutó szabadalmak tekintetében), de még itt is megfigyelhető az a trend, miszerint a szabályozás erőssége csökkenti az ezer főre jutó szabadalmak számát (megjegyeznénk, itt is van olyan eset, ahol kicsit magasabb indexhez több szabadalom társul, tehát nem kizárólagos oknak tekinthető a szabályozás erőssége a növekedést (technológiai fejlettséget) vizsgálva. Az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatásvédelmi szabályozása nem változott az index alapján, ugyanakkor az ezer főre jutó szabadalmak száma megnövekedett. Bár az ifjúsági munkanélküliségi ráták megnövekedtek, még az a trend is megfigyelhető, hogy a nagyobb szabályozás nagyobb ifjúsági munkanélküliséggel is jár (pl. Németország, Japán). Elgondolkodtatóak az adatok, hiszen az EPL alapvető célja, hogy a munkaerőpiacot, illetve a foglalkoztatottakat megvédje, de pont emiatt a fiatalok esélye rosszabb az álláskeresésnél, hiszen az EPL a munkaerőpiacon már bennlévőket védi leginkább.

Összességében elmondható tehát, hogy tényleg megfigyelhető egyfajta kapcsolat a technológiai fejlettség, valamint a foglalkoztatás szabályozásának erőssége között, méghozzá a negatív irányú kapcsolat. Ez azt jelenti, hogy ha a növekedést a technológiai fejlettséggel azonosítjuk, akkor **a növekedés csak úgy jöhet létre, ha a foglalkoztatási rendszer kevésbé szabályozott**. Ha pedig feltételezzük, hogy az EPL-nek köszönhetően nem jelenik meg Európában a munkahelyteremtés nélküli növekedés, akkor ez azt jelenti, hogy **a növekedés csak a foglalkoztatás „kárára” valósulhat meg**. Érdekes megfigyelés ugyanakkor, hogy ez az ifjúsági munkanélküliséggel is hasonló esetet mutat, hiszen minél kevésbé szabályozott a munkaerőpiac, annál kevesebb fiatal munkanélkülivel találkozhatunk. Azokban az országokban pedig, ahol az ifjúsági munkanélküliség alacsonyabb, a vizsgált két évben az ezer főre jutó szabadalmak száma – azaz a technológiai fejlettség – is nagyobbra tehető általánosságban.

3.4.A makrogazdasági politikák és a foglalkoztatottság kapcsolata

Az utóbbi években sok központi bank fordított figyelmet az árstabilitás megtartására (kamatpolitika, monetáris aggregáltumokon keresztül), cél az alacsony és stabil infláció elérése, mivel az infláció költséges. Ha az infláció magas, akkor a háztartások és a vállalatok rosszabb teljesítményt mutatnak (Barro 1997). Magas inflációval kiszámíthatatlanabbnak érzik a gazdasági környezetet, így a működésük is azzá válik, kevesebb beruházást és befektetést valósítanak meg. Képes-e a monetáris politika befolyásolni a foglalkoztatottsági adatokat rövid

vagy akár hosszú távon? Ha a FED 2008-as válság utáni monetáris politikájának hatását követnénk nyomon, akkor a válasz egyértelmű lenne. Az amerikai jegybank konvencionális és nem konvencionális eszközökkel próbálta gazdasági növekedését elérni, ezzel együtt pedig a foglalkoztatást bővíteni. Az amerikai gazdaság hatalmas, kitartó és kedvezőtlen sokkuktól szenved, amely bizonytalanságokban a monetáris politikának reagálnia kell (Williams 2013), ez viszont nem történik eléggé agresszíven az árstabilitás és a teljes foglalkoztatás elérése érdekében. A Federal Reserve-nek ezt a kettős mandátumot kellene megvalósítani, egy átlátható és hatékony rendszerben biztosítva (Orphanides 1997), viszont a Fed ennek érdekében keveset tett, hiszen az infláción nem emelt kellő mértékben a legutóbbi válság során (Krugman 2012), bár a mennyiségi lazítási és egyéb programjaikon keresztül az inflációt növelik évek óta.

A történelem során már többször volt rá példa, hogy a monetáris politika „hibákat” követett el. Jó példa a túlzott monetáris szűkítés az 1960-as évek elején és az 1980-as évek elején, valamint a túlzott monetáris lazítás, amely inflációhoz is vezetett az 1960-as évek végén és az 1970-es évek elején (Taylor 1999). Ugyanakkor pozitív, hogy az 1990-es években alacsony szinten tartotta a kamatlábakat, amely magas kibocsátás és a rekordszintű alacsony munkanélküliséggel párosult (Gorodnichenko – Shapiro 2007). A közgazdaságban a monetáris politikának hatásait széles körben vizsgálják. Érdekes, hogy a Fed célkitűzése a teljes foglalkoztatottság biztosítása (FED 2015, Romer-Romer 1994), azonban a monetáris politikának csak rövid távon van hatása az infláció szintjével a reálváltozók befolyásolására, ezért képes alacsonyan tartani a GDP és az infláció volatilitását (Taylor 1999). A monetáris politika alkalmazásánál megjelenik a likviditási hatás, amely a pénzkínálat mennyiségének változtatásával a rövid távú kamatlábak ellentétes irányú megváltozását jelenti, míg a hosszú távú semlegességi hatás azt mondja ki, hogy a reálváltozókra nem hat a pénzkínálat növelése/csökkentése, bár a gyakorlatban nem teljesen egyértelműek az adataink (Bernanke - Mihov 1998). A rövid távú kamatlábak az inflációs célkitűzéstől és ezáltal az outputtól való elmaradásra reagálnak, így tehát egyértelmű, hogy a cél a monetáris politikában az optimális reálráták megválasztása, amivel az outputot a potenciális szinten tudjuk tartani (Curdia et al. 2014). Blanchard (2005) szintén egyetért azzal, hogy a monetáris politikának nagy, viszont ugyanakkor hosszú távú hatása lehet a kamatlábakon keresztül a gazdasági tevékenységekre, pl. munkanélküliség, GDP. A reálhozamok a tőke költségén keresztül gyakorolnak hatást a munkaerő keresletére, hiszen magas kamatlábak esetén a munkanélküliség természetes rátája megnövekszik.

Nordhaus (1972) politikai konjunktúra-ciklus modellje is nagyrészt a monetáris politikára és a foglalkoztatásra támaszkodik. A hatalmon lévő kormány elsődleges célja az újraválasztás,

amelynek érdekében a választások előtt minél nagyobb foglalkoztatás elérésére törekszik. Hogy a munkanélküliséget csökkentse, és a foglalkoztatást növelje, az inflációs célkitűzést kell feladni, amely összefüggés a Philips-görbéből már ismert. Amennyiben sikerül elérni a hatalmon lévő kormányzatnak az újraválasztást, a választás utáni években antiinflációs politikát kell folytatnia, ami viszont újra meg fogja növelni a munkanélküliséget, és a foglalkoztatás csökkenéséhez vezet. Az inflációs politikával, azaz a monetáris politikával való szabályozással tehát hatással vagyunk a foglalkoztatásra, rövid távon mindenképp.

Summers (2014) megjegyzi, hogy egy gazdaság számára lehetetlen feladat a teljes foglalkoztatás elérése, megfelelő gazdasági növekedéssel és pénzügyi stabilitással a konvencionális monetáris politika eszközeit használva. De miért számít az alacsony kamatláb? Egyrészt azért, mert az alacsony kamatlábak esteében a kedvezőtlen makrogazdasági sokkoknál megkövetelik a negatív kamatlábakat a teljes foglalkoztatás helyreállítását a beruházások - megtakarítások egyensúlyával. A ma jellemző alacsony inflációs környezet aláássa a monetáris politika hatékonyságát (Teulings-Baldwin 2014). Másrészt pedig az alacsony nominális és reálkamatláb aláássa a pénzügyi stabilitást is. A szekuláris stagnálás más a többi kedvezőtlen időszakhoz képest, hiszen ez a stagnálás a legerősebb és legrugalmasabb eszközünket dönti romba, amely segített a gazdasági növekedést a potenciális értékhez közel tartani: a standard monetáris politikát. Nemcsak a monetáris politika „hibázik”, hanem a fiskális politikának is átgondolásra van szüksége. Tanulmányukban ők is Krugmanhoz (2012) hasonlóan gondolkodnak, és az infláció megemelésére tesznek javaslatot (4%-ra).⁵⁹ Summers (2014) a mostani válsághoz kapcsolódóan megállapítja, hogy a jelenlegi monetáris politika struktúrája és működése sok nehézséget hordoz, amely gátolja a teljes foglalkoztatottság, valamint a potenciális termelés megvalósulását. Véleménye szerint két megoldás van, hogy a mostani szekuláris stagnálásnak véget vessünk: további módok találása a reálkamatlábak csökkentésére, a másik pedig kereslet növelése a beruházások és a megtakarítások csökkentése által.

A válságkezelés során a FED nem konvencionális mennyiségi lazítási programjai a pénz mennyiség növelésével és a konvencionális irányadó zero kamat politikával a befektetéseket ösztönzését célozták meg, amelyek jórészt elérték a hatásukat, hiszen a GDP növekedésnek indult. 2011-ben 1,6% volt a növekedés, 2012-ben pedig 2,3% és gyors ütemben

⁵⁹ Az infláció emelésén kívül még a nyugdíjba vonulási korhatárt emelnék, kiterjesztenék a nyugdíjrendszert és az egészségügyi rendszert, de ha ezek már megfelelően üzemelnek, akkor növelni kéne a kreditibilitásukat, a fiskális rendszer átgondolására is szükség lenne, valamint az Európai Fiskális Stabilitási Szerződésre. Csökkenteni kellene a gazdaságpolitikai bizonytalanságokat, a szabályozások áttekintésének szükségszerűsége, amelyek az intézményi befektetőket arra buzdítják, hogy tripla A asset-be fektessenek. A buborékok elkerüléséhez nem a monetáris politikát kellene használni, a megtakarításokat bővíteni kellene és a pénzügyi piac globalizálására kellene hangsúlyt fektetni (Teulings-Baldwin 2014).

nőtt, a foglalkoztatás ellenben nem: 2012-ben 67,1% volt a foglalkoztatási ráta, ami az 1981-es adatoknak felel meg. A GDP növekedéssel elérhető lenne a munkanélküliség csökkentése, ugyanakkor viszont észre kell venni, hogy nemcsak a munkanélküliséget kell csökkenteni, hanem a foglalkoztatási arány növelésére is törekedni, hiszen ez sem állt helyre a mai napig, hiába ez az egyik fő mandátuma a FED-nek. Amerikában a hosszú távú munkanélküliség 2012-ben a munkanélküliek 29,29%-át érintette (Világbank 2014).

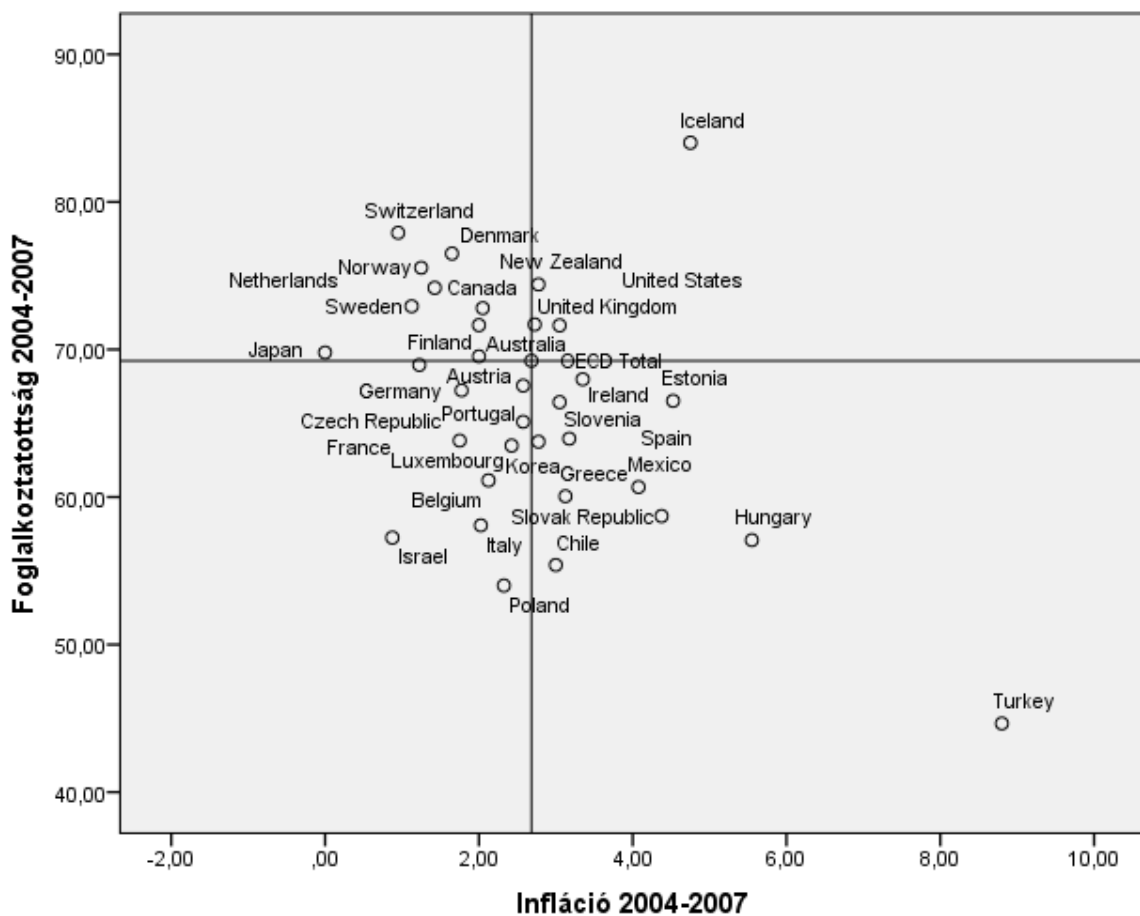
A bankpolitika feladata a zavartalanság biztosítása a gazdaságok számára (Radnóti 2003). Az elfogadott nézetek szerint a monetáris politikának csak rövid távon van hatása az kamatlábak szintjével a reálváltozók befolyásolására, hiszen képes alacsonyan tartani a GDP és az infláció volatilitását (Taylor 1999). A monetáris politika eszközeinek alkalmazásánál megjelenik a likviditási hatás, amely a pénzkínálat mennyiségének változtatásával a rövid távú kamatlábak ellentétes irányú megváltozását jelenti, míg a hosszú távú semlegességi hatás azt mondja ki, hogy a reálváltozókra nem hat a pénzkínálat növelése/csökkentése, bár a gyakorlatban nem teljesen egyértelműek az adataink (Bernanke- Mihov 1998). A rövid távú kamatlábak az inflációs célkitűzéstől és ezáltal az outputtól való elmaradásra reagálnak, így tehát egyértelmű, hogy a cél a monetáris politikában az optimális reálráták megválasztása, amivel az outputot a potenciális szinten tudjuk tartani (Curdia et al. 2014).

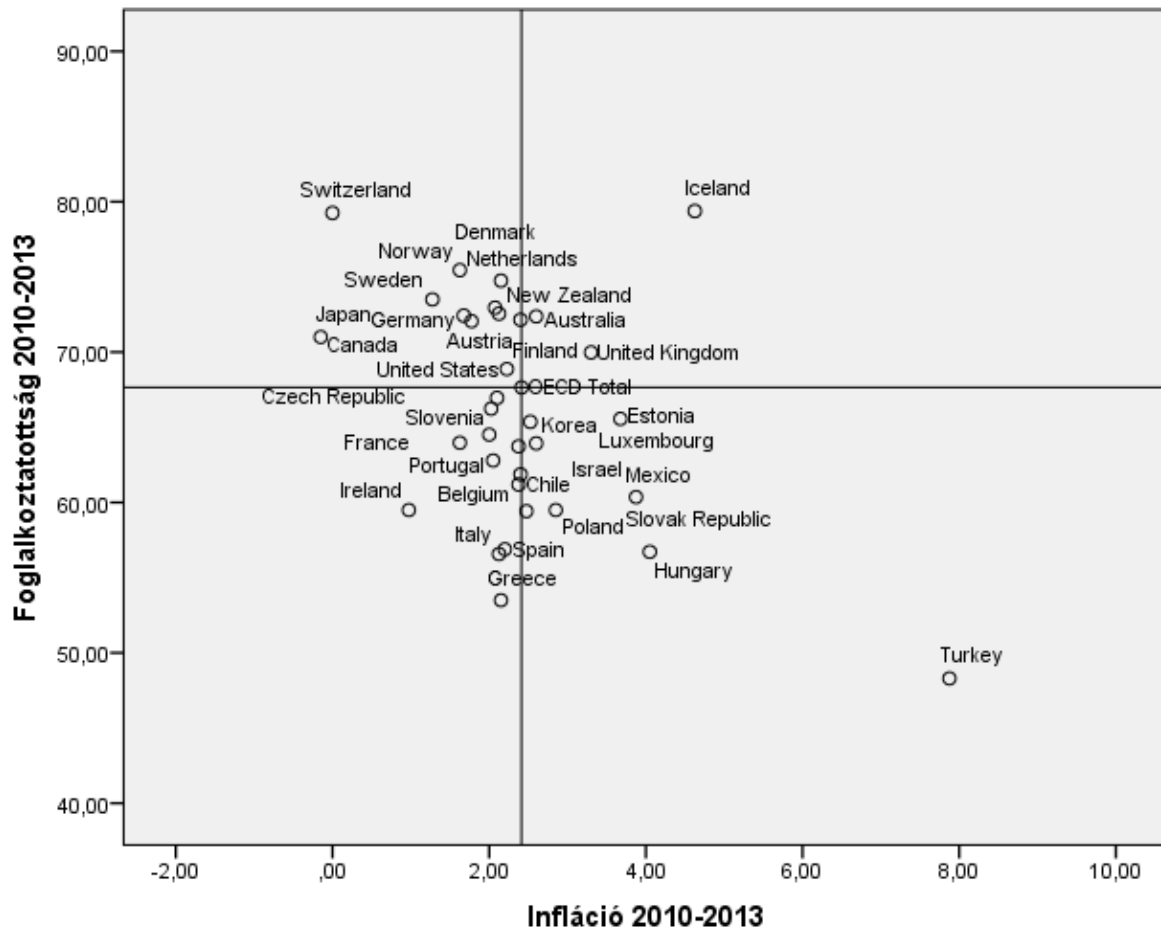
Mishkin (2007) szintén megerősíti, hogy nem jelentkezik trade-off az infláció és a munkanélküliség között. Az inflációval kapcsolatban azt írja, hogy bizonytalansághoz vezet a relatív árakban, és a jövőbeli árszínvonalban, így a vállalkozásoknak és az egyéneknek is nehézséget okoz megfelelő döntéseket hozni a jövőre vonatkozóan, ami pedig a gazdasági hatékonyságot csökkenti, ezért van szükség az infláció alacsony és stabil szinten tartására, amely a gazdaságban az erőforrások hatékonyságát növeli. Blanchard (1997) szerint, ha a pénzmennyiség növelése a rossz hitelek refinanszírozásából és gyenge portfóliójú bankok kisegítéséből származik, akkor a pénzmennyiség növekedése csekély mértékben befolyásolja a beruházásokat, ezzel pedig az elérni kívánt célt, azaz a foglalkoztatottságot sem képes megnövelni. A költségvetési politika hatása hasonló hatással bír. A nyújtott támogatások lelassíthatják a vállalatok átalakulását, ami a jelenben ugyan nagyobb foglalkoztatáshoz vezet, azonban a jövőben kisebb jövőbeli kibocsátást és foglalkoztatást eredményez.

Ahogy láthattuk, a monetáris politika hatással van a foglalkoztatásra, legalábbis rövid távon mindenképp. A határozott idejű szerződések szintén egyre inkább elterjedtebbek. 2013-ban a KSH (2015) adatai szerint a határozott időre szóló szerződéssel dolgozó alkalmazottak aránya a 15–64 éves foglalkoztatottakon belül 9,7% volt, míg a válság előtti időszakban ez az arány 2007-ben 6,4% volt Magyarországon. Ezek közül elég nagy arányban találhatóak meg

azok a munkavállalók, akik azért dolgoznak ilyen jellegű munkaviszonnyal, mert támogatott az általuk betöltött pozíció/munkaviszony (2,9%). Ebből is látszódik, hogy az állami, monetáris, és fiskális stb. programoknak nagy hatásuk van a foglalkoztatás alakulására. A beruházások, amelyekre a monetáris politika lehetőséget nyújt az olcsó/alacsony kamatok, illetve a mennyiségi lazítás révén, lehetővé teszik a vállalkozások számára, hogy a fellendülések idején a munkaadó több munkavállalót foglalkoztasson (határozott időre), míg visszaesések idején elbocsátja őket.

28. ábra: Az infláció (%) és a foglalkoztatottsági ráta (%) alakulása az OECD országokban, 2004-2007 és 2010-2013 között





Forrás: Saját szerkesztés az OECD (2014) adatbázis alapján

A 28. ábrán láthatjuk, hogy a válság előtt az OECD országokban hogyan alakultak az inflációs ráták, valamint a foglalkoztatással kapcsolatos adatok. Jelen esetben a referencia vonalak az OECD országok átlagait mutatják. Jól látható, hogy Svájc Dánia, Norvégia, Kanada Japán valamint az Egyesült Királyság is azon országok közé sorolható, amelyek a válság előtt időszakban alacsony inflációval rendelkeztek valamint az átlagnál magasabb foglalkoztatási rátával. Magyarország kissé kiesik az OECD országok közül, hiszen magas inflációs rátája volt, alacsony foglalkoztatási mutatókkal. Az átlaghoz képest nagyon alacsony foglalkoztatási rátával rendelkezünk a 2004-2007 közötti periódusban és közel 6% körüli inflációs ráta párosult hozzá. Ez jelentheti azt, hogy a döntéshozók az ez előtti periódusban más inflációs várakozásokkal rendelkeztek, amely aztán a foglalkoztatási rátára is kihat(hat)ott. Az ábra természetesen nem mutat ok-okozati kapcsolatot, azonban egyértelműen rámutat arra, hogy Magyarország kedvezőtlen gazdasági helyzetben volt a válságot megelőző időszakban. Ezzel szemben például az Amerikai Egyesült Államokban a válság előtt bár az infláció az átlagos érték közelében mozgott (azaz 2,68%), a foglalkoztatottság átlag felett szerepelt.

Magyarországon a monetáris politika szintén hasonló eszközökkel próbálta meg a válság hatásait leküzdeni, az eredményben viszont más tapasztalhatunk. A konvencionális és nem konvencionális eszközök alkalmazása, a recesszió és a kereslethiány alacsonyabb inflációt tett lehetővé (2004-2007-es periódushoz képest) és a foglalkoztatás is növekedésnek indult. A 2010-2013-as adatokról leolvasható, hogy a legtöbb országban az infláció mértéke csökkent (az OECD átlag szintén) a válságot követő időszakban, azonban a foglalkoztatás változó trendeket mutat. Törökországban például az infláció csökkenésével a foglalkoztatás nőtt, Magyarországon viszont kismértékben csökkent a foglalkoztatási ráta. Svájcban az infláció mértéke közelebb került a zéróhoz, a foglalkoztatási adatok pedig javultak.

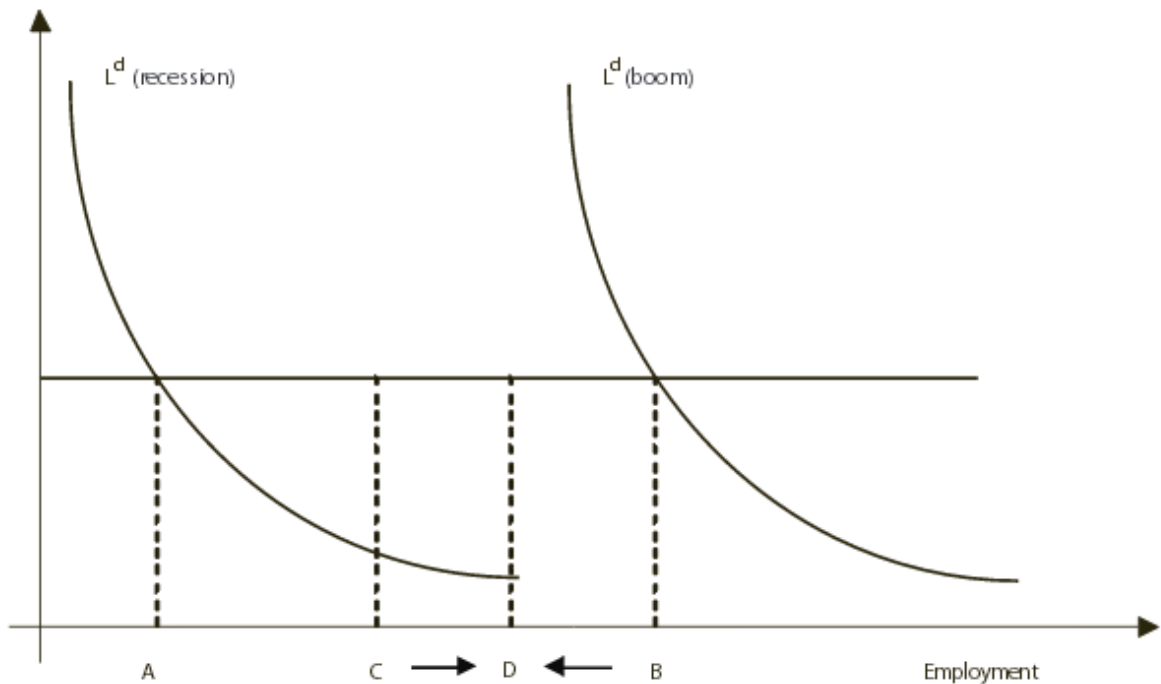
Az inflációs politikának tehát nem egyértelmű a hatása, viszont a legtöbb esetben elmondható, hogy az infláció csökkenése a válság után együtt járt a foglalkoztatás növekedésével, de ok-okozati kapcsolatot nem vizsgáltam a kettő között. A következő fejezetben Magyarország monetáris politikájának hatásait tárom fel, és az ezt övező mézeshetek-effektus érvényesülését.

3.4.1. Mézeshetek-hatás

Amerikában a 2008-as pénzügyi válság után a gazdasági növekedés megindult, azonban a foglalkoztatási adatok kedvezőtlenül alakultak. Az ilyen jellegű növekedés nem új probléma, de az időszakot tekintve egyre kiterjedtebb jelenség. Magyarországon ezzel szemben viszont a foglalkoztatás indult növekedésnek, míg a gazdasági növekedés csak mérsékelten indult meg. Egy jelenség viszont mindkét ország esetén egyértelműen megjelenik: az atipikus foglalkoztatási formák, illetve a határozott idejű szerződések előtérbe kerülése, amelyek a munkavállalókat nagyobb veszélynek teszik ki gazdasági sokkok, válságok idején.

Jellemző folyamattá vált, hogy a gazdaság nyugalmi időszakában, illetve a gazdasági fellendülések idején az aktív népesség nagyobb része dolgozik, illetve az aktív lakosság egyre nagyobb részét határozott idejű szerződéssel (szezonálisan is akár) foglalkoztatják, viszont recessziók idején könnyebb a termelés és az árbevételek visszaesése esetén ezeknek a munkavállalóknak a számát csökkenteni. Ezt a szakirodalom mézeshetek-hatásnak nevezi (IMF 2010). Ahogy az a 29. ábráról is látható, a foglalkoztatás A pontból visszaesik D pontba a recesszió hatására, majd a recessziót követő években – amelyekben fellendülés tapasztalható – újra megnövekszik a foglalkoztatás (B pont). A monetáris politika nélkül is megjelenne ez a ciklikus változás, azonban a monetáris politika eszközeivel képes felerősíteni a jelenséget.

29. ábra: Mézeshetek-effektus a foglalkoztatásban



Forrás: IMF (2010), 11. o.

Több szerző vizsgálta már a „mézeshetek” jelenséget, illetve ennek hatását a gazdaságra. Wyplosz (1993) egyértelműen a politikai döntéseknek/programoknak tulajdonítja a mézeshetek-effektus kialakulását, amely már korábban is tapasztalható volt, tehát nem a legutóbbi gazdasági válság idézte elő. Boeri és Garibaldi (2007) Olaszország adatait vizsgálták, és dinamikus makrogazdasági modelljükben kiderült, hogy az EPL kialakítása, amely szintén gazdaságpolitikai döntés eredményeként alakult ki, a mézeshetek-effektushoz vezetett, valamint nemcsak a foglalkoztatottakra volt hatással, hanem a termelékenységet is csökkentette. A mézeshetek-hatás kifejezést egyébként több problémakörre is használják legtöbbször az árfolyamok elemzésénél (például: Lai-Fang 2012, Lee 2011, Fidrmuc-Horváth 2009).

A foglalkoztatásban bekövetkező mézeshetek-hatás tehát nem újszerű jelenség, amely azonban egyértelműen a határozott idejű, illetve szezonálisan foglalkoztatott munkavállalók problémája, hiszen ki vannak téve a gazdasági sokkoknak. Ennek a jelenségnek a kialakulását a gazdaságpolitikai döntések nagymértékben elősegítik. A következőkben a monetáris politika szerepét mutatom be a foglalkoztatást vizsgálva, valamint a vizsgált jelenséghez való kapcsolatát.

3.5. Az OECD európai országai és az Amerikai Egyesült Államok munkaerő reallokációs folyamatainak összehasonlítása

Az előző alfejezetekben a növekedésbeli és foglalkoztatáshoz kapcsolódó jellemzőket tekintetem át a szakirodalom alapján. A következőkben az OECD-hez tartozó európai országot hasonlítom össze az Amerikai Egyesült Államokkal a munkaerő reallokációjának folyamatában, hogy megvizsgáljam, a végbement folyamatok szignifikánsan különböznek-e egymástól a két térségben, lehet-e ez az oka, hogy az Amerikai Egyesült Államok stabil gazdasági növekedésre képes, míg Európa nem. Kutatásomban mindenképpen európai térségek kiválasztására törekedtem, hiszen az Amerikai Egyesült Államok mellett itt is felmerült a munkahelyteremtés nélküli növekedés még az 1980-1990-es években.

3.5.1. Adatok bemutatása

Megfigyelési egységként az OECD európai tagállamait (Ausztria, Belgium, Csehország, Dánia, Egyesült Királyság, Észtország, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Izland, Lengyelország, Luxemburg, Magyarország, Németország, Norvégia, Olaszország, Portugália, Spanyolország, Svájc, Svédország, Szlovákia, Szlovénia) és az Amerikai Egyesült Államokat határoztam meg, amelyeket a munkaerő reallokáció mentén csoportosítottam.

Mivel néhány ország vonatkozásában nem minden indikátor volt elérhető, így a mintát szűkítettem és végül 20 OECD ország vonatkozásában vizsgáltam: Észtország, Hollandia, Írország, Luxemburg és Szlovénia kikerült a vizsgált országok köréből. A vizsgált év a 2008-as gazdasági válság éve volt, hiszen azt kutatom, hogy mennyire rendelkeztek azonos gazdasági tulajdonságokkal az adott országok, a reallokációs folyamatok szignifikánsan eltérőek voltak-e a két térségben. Hogyan fordulhatott elő, hogy az Amerikai Egyesült Államokban a növekedés már a 2010-es évben beindult, valamint a 2008-as évben sem volt több a vizsgált országokhoz képest nagy visszaesés. A foglalkoztatás nagymértékben visszaesett, szemben az európai OECD országokkal, akik 2010-ben érzékelték inkább a foglalkoztatási ráta visszaesését (10. táblázat). Az Amerikai Egyesült Államokban viszont még 2011-ben is csökkenés mutatkozott, valamint a válság előtti foglalkoztatási ráta szintet azóta sem tudta elérni.

10. táblázat: A foglalkoztatottsági ráta változása (százalékpont), az egy főre jutó GDP (USD, 2010-es árakon), GDP növekedés (%), 2009-2010 között

| Mutató | Foglalkoztatási ráta változása (százalékpont) | | Egy főre jutó GDP, USD, 2010-es árakon | | GDP növekedés (%) | |
|---------------------------|---|------|--|--------|-------------------|------|
| | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 |
| Ország/Időszak | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 | 2010 |
| Ausztria | -0,7 | 0,7 | 41 208 | 41 904 | -3,8 | 1,9 |
| Belgium | -1,3 | 0,6 | 38 575 | 39 276 | -2,3 | 2,7 |
| Csehország | -1,8 | -0,6 | 26 419 | 26 959 | -4,8 | 2,3 |
| Dánia | -3,2 | -2,7 | 41 351 | 41 841 | -5,1 | 1,6 |
| Észtország | -9,0 | -3,9 | 20 540 | 21 084 | -14,7 | 2,5 |
| Finnország | -3,4 | -0,7 | 37 380 | 38 323 | -8,3 | 3,0 |
| Franciaország | -1,2 | -0,2 | 35 378 | 35 896 | -2,9 | 2,0 |
| Németország | 0,3 | 1,1 | 38 698 | 40 377 | -5,6 | 4,1 |
| Görögország | -0,8 | -3,0 | 30 680 | 28 961 | -4,3 | -5,5 |
| Magyarország | -2,3 | -0,2 | 21 369 | 21 577 | -6,6 | 0,7 |
| Izland | -6,3 | -0,1 | 39 901 | 38 619 | -4,7 | -3,6 |
| Írország | -8,2 | -3,6 | 43 247 | 43 223 | -5,6 | 0,4 |
| Olaszország | -2,2 | -1,0 | 33 983 | 34 419 | -5,5 | 1,7 |
| Luxemburg | 2,8 | 0,0 | 81 396 | 84 440 | -5,4 | 5,7 |
| Hollandia | -0,3 | -3,0 | 44 393 | 44 783 | -3,8 | 1,4 |
| Norvégia | -2,1 | -1,4 | 59 150 | 58 775 | -1,6 | 0,6 |
| Lengyelország | 0,3 | -0,7 | 20 080 | 20 626 | 2,6 | 3,7 |
| Portugália | -2,8 | -1,2 | 26 435 | 26 924 | -3,0 | 1,9 |
| Szlovákia | -3,4 | -2,3 | 23 217 | 24 342 | -5,5 | 5,1 |
| Szlovénia | -1,6 | -1,9 | 27 344 | 27 586 | -7,8 | 1,2 |
| Spanyolország | -7,0 | -1,8 | 32 514 | 32 383 | -3,6 | 0,0 |
| Svédország | -2,8 | 0,0 | 39 707 | 41 727 | -5,2 | 6,0 |
| Svájc | -0,6 | -0,5 | 50 207 | 51 156 | -2,1 | 3,0 |
| Egyesült Királyság | -2,2 | -0,7 | 35 623 | 35 884 | -4,2 | 1,5 |
| Amerikai Egyesült Államok | -4,7 | -1,3 | 47 503 | 48 302 | -2,8 | 2,5 |

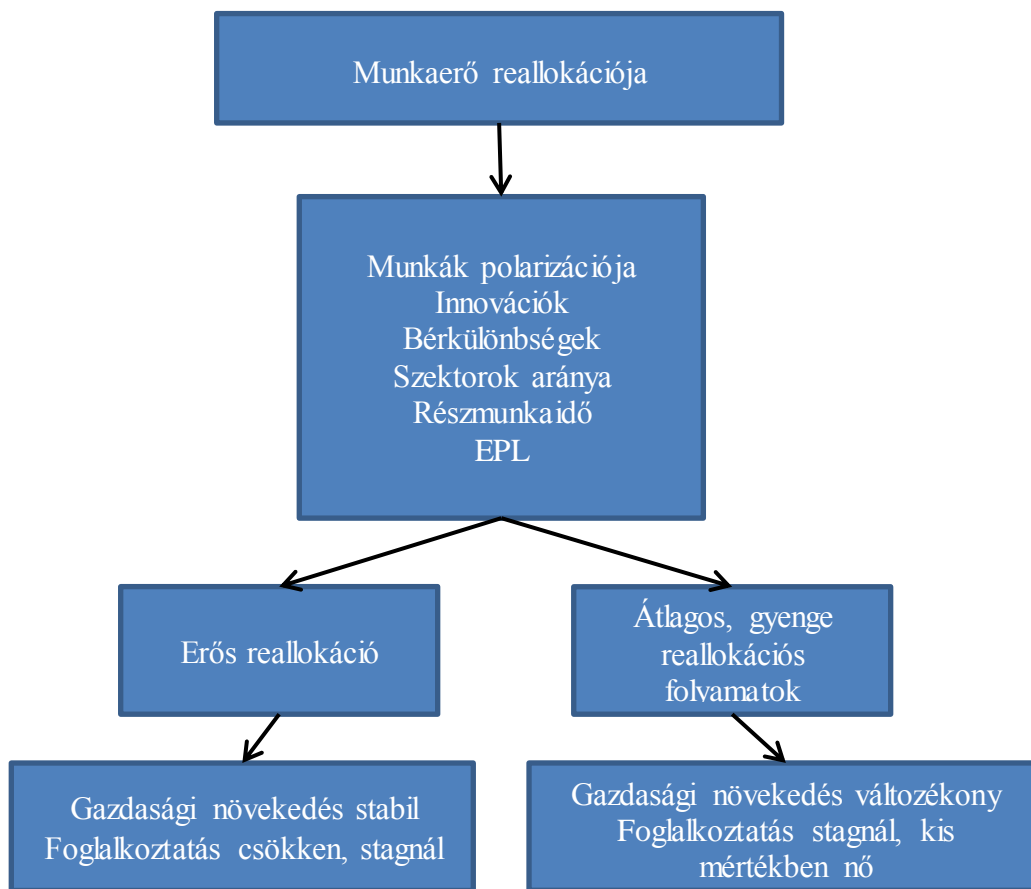
Forrás: OECD (2016)

Az összehasonlítás azért a munkaerő reallokációjának mentén történik (30. ábra), mert számos gazdasági és társadalmi folyamat arra utal, hogy a munkaerő újraelosztására egyre nagyobb szükség van, ezáltal pedig strukturális hatásokat generálunk a világban.⁶⁰ Míg a ciklikus hatások megfordíthatóak és igazodnak a kereslet változásához, addig a strukturális hatásoknál a vállalkozások illetve iparágak áthelyezik a munkavállalókat, illetve a tőkét. A ciklikus munkahelyvesztéseknél csak időleges megszűnésről van szó, míg a strukturális munkanélküliek esetében állandó munkahelyvesztésről van szó, a foglalkoztatás teljesen megszűnik és iparág-váltás következik be. A strukturális változásoknál hosszú idő telik el, míg új állás keletkezik. Az ideiglenes szünetelésnél a kereslet csökkenéséhez igazodik a munkáltató és a munkavállaló. A foglalkoztatási viszony újra helyreáll, amikor a gazdasági feltételek javulnak, addig pedig a

⁶⁰ Míg a 3. fejezetben a munkahelyteremtés nélküli növekedés egyik okaként azonosítottunk a strukturális folyamatokat, ebben a fejezetben a következményt mutatom be, azaz a munkahelyteremtés nélküli növekedést, mint strukturális hatást.

munkáltató segíthet a munkavállalójának munkanélküli segélyhez jutni (Groschen-Potter 2003). Strukturális hatást generál a szektorális változás, az innovációk, a K+F, a migráció, a bérkülönbségek, a munkák polarizálódása, a részmunkaidő. Ciklikus hatást tud generálni például a monetáris politika és a recessziók. Mivel a munkaerő reallokációja szorosan összefügg a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelenségével, először ezeket a tényezőket gyűjtöttem össze a szakirodalom alapján, majd az ezekhez tartozó indikátorokat.

30. ábra: A vizsgálat felépítésének logikája



Az indikátorok kiválasztása a szakirodalom alapján történt. A változókat és a hozzájuk kapcsolódó mutatókat a 11. táblázat tartalmazza. A **munkák polarizálódása** az egyik olyan változó, amely tényező esetében az adatok nehezen hozzáférhetőek. Mivel Jaimovics és Siu (2012), valamint Beck (2009) a polarizálódást a bérekhez is társította⁶¹, így a bérekhez kapcsolódóan gyűjtöttem össze az országokra vonatkozó adatokat az OECD adatbázisából. Ehhez a tényezőhöz szorosan kapcsolódik, azonban külön kiemelendők a **bérkülönbségek**,

⁶¹ Azaz magas készséget igénylő munkák magas bért is jelentenek, míg az alacsony készséget igénylők alacsony bérral párosulnak.

amelyeket a nemek közti fizetésbeli különbségek mértékével vizsgállok, hiszen ez is egyre nagyobb különbségeket mutat az egyes országokban, szükség van a munkaerő újraelosztására. Az **innovációk száma, technológiai fejlettség** szintén olyan változás, amely az egyes országok fejlődési és növekedési pályáját képes meghatározni és a foglalkoztatottság számát képes csökkenteni (Conti-Sulis 2015), ezért ehhez az OECD adatbázisából a technológiai fejlettség nevű indikátort használtam, amely a szabadalmak számát jelenti.⁶² Conti és Sulis (2015) az internethasználattal méri ezt a technológiai fejlettséget, azonban ezek sok esetben félrevezetőek lehetnek, hiszen a fejlettség mértékéről keveset mutatnak, illetve az adatok elérhetősége is korlátozott. Ehhez a tényezőhöz kapcsolódóan használok fel a K+F tevékenységekre fordított kiadásokat a GDP százalékában, hogy még pontosabb képet kapjunk. A **szektorok arányának** megváltozása is hozzájárulhat a gazdasági növekedéshez, ugyanakkor a foglalkoztatás csökkenéséhez (Baumol 1967, Hartwig 2015, Anxo-Storrie 2000), és ezzel egy strukturális problémát generálva az adott gazdaságokban. Ezt a tényezőt a szektorok megoszlása a GDP százalékában mutatóval fogjuk vizsgálni. A részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya szintén szerkezeti változásra utal, hiszen az emberek azért dolgoznak részmunkaidőben, mert kevés a jövedelmük, vagy azért mert más munkát nem találnak, vagy pedig ilyen keretek közt szeretnének dolgozni, azonban a **részmunkaidős foglalkoztatás** egyre nagyobb mértékűvé válik (Sciarra 2004). A **foglalkoztatásvédelmi rendszer** (EPL) (Montuenga et al. 2006, Tangian 2008) mérésére a foglalkoztatás elbocsátásának erősségét használtam.

A klaszterelemzés segítségével a felsorolt változók alapján sorolom csoportokba az országokat, hogy ezek alapján a jellemzők alapján megvizsgáljam, hogy a vizsgált egységek mennyire különböznek egymástól. Természetesen a változók sorát lehetne még bővíteni, de a fő cél a munkaerő reallokációját meghatározó folyamatok, valamint hatások feltérképezése, illetve az ez alapján történő csoportosítás.

⁶² A szabadalmak száma, mint technológiai fejlettséget mérő mutató nem jelenti a legjobb mérési módszer. Külön problémát jelent, hogy az ezer főre jutó szabadalmak számát vizsgáljuk-e vagy az összes szabadalmak számát, hiszen egyik sem mutatja azokat az értékeket, amely ténylegesen méri a technológiai fejlettséget, illetve a K+F tevékenység hatékonyságát.

11. táblázat: A vizsgálatba bevont gazdasági jelenség és a hozzájuk kapcsolódó mutató

| Gazdasági jelenség | Mutató |
|------------------------------------|--|
| munkák polarizálódása | alacsony fizetések aránya (OECD 2016) |
| innováció, technológiai fejlettség | ezer főre jutó szabadalmak száma (OECD 2016) K+F ráfordítások a GDP százalékában (KSH 2016) |
| bérkülönbségek | nemek közti fizetési különbségek (OECD 2016) |
| szektorok arányának változása | mezőgazdaság aránya a GDP százalékában (OECD 2016) |
| | ipar aránya a GDP százalékában (OECD 2016) |
| | szolgáltatások aránya a GDP százalékában (OECD 2016) |
| részmunkaidős foglalkoztatás | részmunkaidőben foglalkoztatottak aránya (OECD 2016) |
| EPL | foglalkoztatottak elbocsátásának erőssége (OECD 2016) |

Forrás: saját szerkesztés

3.5.2. Módszer, előfeltételek

Kutatásomban a klaszteranalízist, mint többváltozós statisztikai módszert használtam. E módszer alkalmas arra, hogy a megadott indikátorok alapján a vizsgálatban szereplő 20 OECD-országot csoportokba soroljam. Céлом annak megvizsgálása, hogy az OECD bizonyos országai (Európa és Amerikai Egyesült Államok) a munkaerő reallokációjának folyamata alapján mennyire tekinthetők homogénnek, vagy az Amerikai Egyesült Államok tényleg strukturális változásai szignifikánsak különböznek-e Európától. Arias és Maldonado (2004) szintén hasonló módszerrel vizsgálódott, amikor a kolumbiai fegyveres konfliktusok alapján készítettek klasztereket, ezzel segítve a katonai erők hatékonyabb működését, stratégiájának segítését a térségben. Gazdasági témakörben Mikhaylov-Mikhaylov (2014) a térbeli és szektorális nemzetközi klaszterek megoszlásait vizsgálta a Baltikum régióban klaszteranalízis segítségével. Romaniuk és Kouřilová (2009) szintén klasztereket vizsgált, a cseh és lengyel ételklasztereket. Farkas (2011) az EU tagországokat, míg Udvari (2013) a Lomói Egyezménynek hatását vizsgálta klaszterelemzéssel.

A klaszter előfeltétele a változók erős korreláltságának kiszűrése, különben torz eredményeket kaphatunk. A vizsgálat során nincs nagyon erős korreláltság (0,9 feletti), így minden változót bent hagyhatunk az elemzésben. A klasztermódszerek közül a hierarchikus módszert választottam, hiszen ez segít a klaszterek számának meghatározásában is, szakirodalmi javaslat alapján pedig a Ward-féle elemzést választom (Sajtos-Mitev 2007). A

klaszteranalízis használata során nagyon fontos tényező az outlierok kiszűrése. Abban az esetben, ha a vizsgáltunkban kiugróan magas, vagy alacsony értékek tartalmaz, a csoportok kialakításánál torzításokat kaphatunk, amely rontja a modell pontosságát (Loureiro et al. 2004, Pamula et al. 2011).

3.5.3. Eredmények

A klaszteranalízis először a 2008-as évre végeztem el. Az Amerikai Egyesült Államok mindig kiugróan magas és alacsony értékekkel rendelkezik a klaszteranalízis vizsgálatában. Mivel azonban az Amerikai Egyesült Államok egyedül alkot csak egy klasztert (az outlier volta miatt), ezért az elemzés torzításának elkerülése érdekében a mintát az USA adatai nélkül vizsgálom, ugyanakkor az elemzés során továbbra is külön klaszterként fog szerepelni. A 15. táblázatban látható, hogy melyik országcsoportra milyen tulajdonságok vonatkoznak, illetve ez alapján a csoportok elnevezéseit is megadhatjuk. Egy-egy klasztert nem nem tipizálhatunk azok a változók alapján, amelyek klaszteren belüli szórása nagyobb mértékű, mint a változó teljes szórása.

A klaszterek tipizálásának szempontjából a vizsgált klaszterek közül a kétklaszteres megoldás bizonyult a legjobb eredménynek, ugyanis ebben a felosztásban van a legkevesebb olyan változó (2 változó esetében), amely csoportjainak szórása meghaladja a változókra vonatkozó teljes szórást, ugyanis a klasztereket jellemző klaszterközéppont (átlag) akkor ad megfelelő képet, ha ezen csoporthoz tartozó szórás nem nagy (azaz a klaszter viszonylag homogén). A kapott eredmények alapján (12. táblázat) az is látható, hogy melyik országcsoportra milyen tulajdonságok vonatkoznak, illetve ez alapján a csoportok elnevezéseit is megadhatjuk.

1. klaszter: átlag feletti szerkezeti tulajdonságokkal rendelkező gazdaságok

A klaszter jellemzői: a mintaátlaggal közel azonos nemek közti fizetésbeli különbség jellemzi, K+F kiadások, míg a részmunkaidős foglalkoztatása jelentősen átlag feletti, a szektorok közül a mezőgazdaság aránya átlagosnak mondható. A klaszterhez tartozó országok: Ausztria, Belgium, Dánia, Franciaország, Finnország, Németország, Norvégia, Svájc, Svédország, Egyesült Királyság.

2. klaszter: átlag alatti szerkezeti jellemzőkkel bíró gazdaságok

A klaszter jellemzői, hogy alacsony nemek közti fizetésbeli különbség jellemzi, ugyanakkor alacsony K+F kiadások, a részmunkaidős foglalkoztatottak aránya szintén a mintaátlagnál alacsonyabb értéket mutat, csak úgy mint a szolgáltatás aránya, az ezer főre jutó szabadalmak száma. Az EPL szabályozottsága ebben a klaszterben magasnak mondható. A klaszterhez tartozó országok: Csehország, Görögország, Izland, Lengyelország, Magyarország, Szlovákia, Olaszország, Portugália, Spanyolország.

3. klaszter: jelentős szerkezeti változásokkal bíró gazdaság

Bár a klaszterelemzést végül az Amerikai Egyesült Államok adatai nélkül vizsgáltam, hiszen kiugróan magas, illetve alacsony értékekkel bír a strukturális tényezőket tekintve, egyedüli térségként ő alkotja a harmadik klasztert. Ha megvizsgáljuk az egyes változók átlagait az USA átlagaihoz képest, láthatjuk, hogy a mezőgazdaság és az ipar megoszlásán és az EPL szabályozottságán kívül az összes többi mutató esetében magasabb értékeket láthatunk, mint az összes országra, azaz a mintaátlagra vonatkozóan. A szolgáltatások arányánál a mezőgazdaság és az ipar arányához képest jóval magasabb átlagokat kapunk, mint a többi vizsgált OECD ország átlaga, ami azt jelenti, hogy az Amerikai Egyesült Államok olyan gazdasági, szociális és szabályozási környezettel bír, amelyek a strukturális folyamatokat rendkívüli mértékben felerősítették, akár pozitív, akár negatív folyamatról van szó az egyes tényezők esetében.

12. táblázat: Átlagok és szórások a változók és a klaszterek között 2008-ra vonatkozóan

| Klaszterek | | nemek közi fizetésbeli különbség | jövedelem megoszlása (5. decilis/1. decilis) | K+F a GDP %- ban | részmunkaidős foglalkoztatottak aránya | mezőgazdaság aránya | ipar aránya | szolgáltatás aránya | ezer főre jutó szabadalmak száma | EPL |
|------------|--------|---|---|------------------------|--|------------------------|----------------|------------------------|--|------|
| 1 | Átlag | 14,8 | 1,55 | 2,51 | 24,57 | 2,5 | 47,88 | 49,62 | 0,4 | 2,15 |
| | Szórás | 4,58 | 0,17 | 0,69 | 5,25 | 1,21 | 8,27 | 8,72 | 0,17 | 0,45 |
| 2 | Átlag | 11,29 | 1,72 | 1,04 | 10,66 | 5,41 | 46,17 | 48,42 | 0,08 | 2,62 |
| | Szórás | 3,82 | 0,17 | 0,36 | 6,67 | 2,91 | 7,23 | 7,19 | 0,04 | 0,79 |
| 3 | Átlag | 18,8 | 2,09 | 2,8 | 19,7 | 1,1 | 20,3 | 78,6 | 0,46 | 0,26 |
| | Szórás | | | | | | | | | |
| Mintaátlag | Átlag | 13,42 | 1,65 | 1,86 | 18,07 | 3,74 | 45,73 | 50,53 | 0,26 | 2,27 |
| | Szórás | 4,56 | 0,21 | 0,93 | 8,95 | 2,6 | 9,54 | 10,09 | 0,2 | 0,8 |

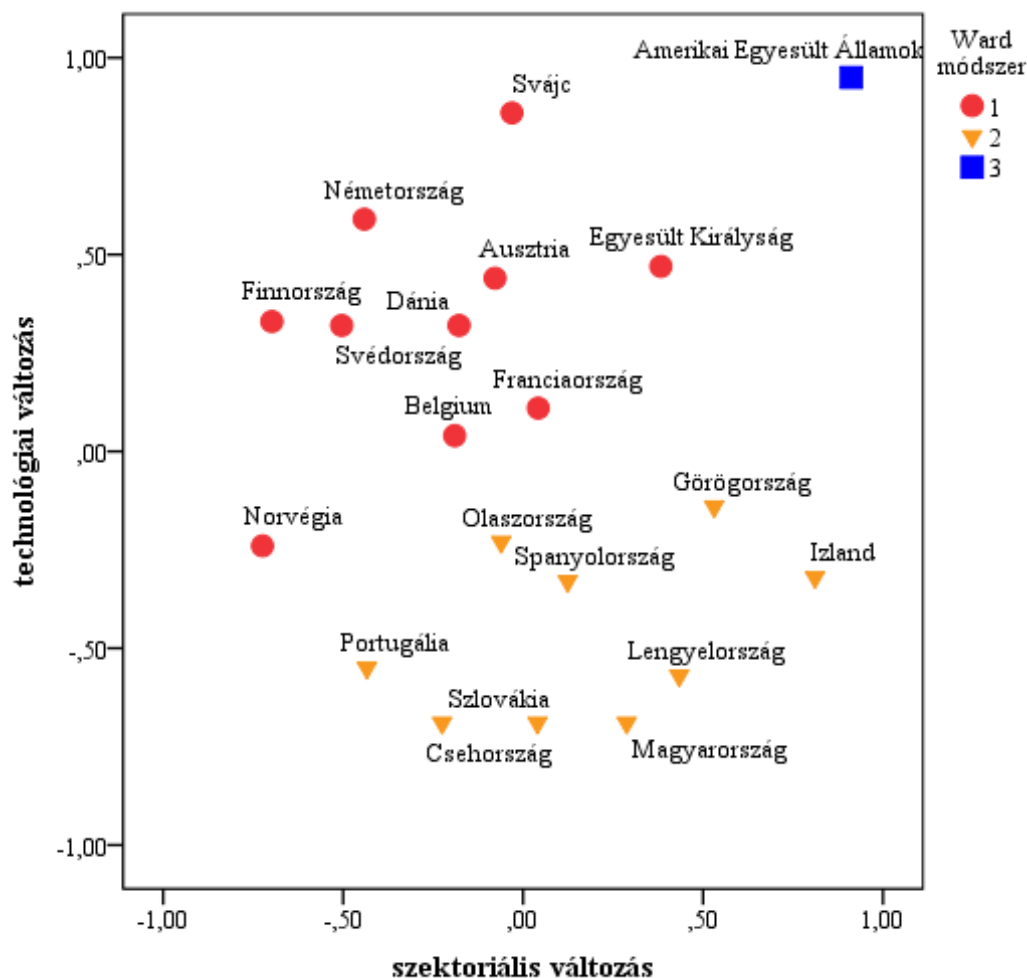
Forrás: saját szerkesztés

Megjegyzés: A mintaátlag az Amerikai Egyesült Államok átlagát nem tartalmazza a torzított adatok elkerülése érdekében.

A klaszterek szemléltetésére többdimenziós skálázást (MDS) használok, amely két dimenzió mentén mutatják meg az országok csoportjait (34. ábra). Ezzel a módszerrel a változók halmaz objektumainak páronkénti távolságát elemezzük, ezzel pedig a dimenziók geometriai reprezentációja is elkészíthető, meghatározható a jelentéssel bíró háttérdimenziók meghatározása (Lukovics-Kovács 2011). Az MDS jószágának mérésére az S-Stress mutatót használok, amely értéke (S-Stress: 0,082) jónak mondható, hiszen 0,1 alatti értéknek kell lennie. A 31. ábra a technológiai és szektorális változásokat szemlélteti. Ha a technológiai változás növekszik, a K+F tevékenység is növekedni kezd ($R=0,798$), valamint az egy főre jutó technológiai fejlettség is szoros kapcsolatban áll a technológiai változással (0,867). A szektorális változások esetében az iparral erős, negatív kapcsolata van a változónak (0,726), míg a szolgáltatással pozitív, erős (0,592). Egyértelműen látható, hogy az Amerikai Egyesült Államok a többi országgal nem alkot homogén csoportot. A klaszterelemzésből jól látható tehát, hogy a strukturális tényezők, amelyek mentén vizsgáltam, jelentős mértékben eltérnek az Amerikai Egyesült Államok és az OECD európai térségeit tekintve.

A klaszterelemzés alapján jól látható, hogy az OECD európai országai és az Amerikai Egyesült Államok között szignifikáns eltérés vannak a gazdasági és társadalmi mutatókat tekintve, amelyek leginkább strukturális jellegűek. Ez azt jelenti, hogy szignifikánsan különböző strukturális folyamatok alakítják a vizsgált térségekben a gazdaságot. Az Amerikai Egyesült Államok egyedüli országgént jelentős strukturális folyamatokkal szembesül, ami lehetővé teszi számára, hogy a gazdasági növekedés meginduljon, azonban ez sajnos a foglalkoztatásnak nem kedvez. Emellett az OECD-hez tartozó európai országok sem egyformák, a klaszterelemzés során három csoportra osztottam őket. A strukturális hatások mértéke tehát nagymértékben meghatározzák a két térség közti különbségeket.

31. ábra: A technológiai és szektoriális változások dimenzióinak multidimenziós skálázása



Forrás: OECD (2016) adatai alapján saját szerkesztés

Mivel a 2008-as vizsgált év egy extrém esetnek tekinthető a válság miatt, így a kiugró értékek kezelésére és a jelenségek alaposabb vizsgálatára a klaszterelemzést tovább bővítettem. A válság éve mellett (2008-2009 periódus átlaga), a válságot megelőző időszakra vonatkozóan (2005-2007 év átlaga), valamint a 2010-2012 évek átlagára is lefutattam az elemzést, így összesen három periódust vizsgáltam. A periódusok felosztása azért ezzel a módszerrel történt, mert az adatok elérhetősége korlátozott volt, a lehető legteljesebb idősort pedig 2005-től kezdődött. Mivel a válság 2008-ban és 2009-ben érezte igazán a hatását, így a válság előtt periódus 3 évet ölelt fel, azonban 2010-ben nem volt erőteljes a válság hatása, így az a válság utáni periódus a vizsgálatomban. Mivel a válság előtt és utáni időszakban 3-3 évet vizsgáltam,

így pontosabb eredményeket kaptam, a válság két leginkább meghatározóbb éve kiemelkedő jelentőségű volt a kutatásban, így ezért ez csak 2 évet ölel fel.

A klaszteranalízis során több klasztert is készítettem. Kettő, három, négy és öt klaszter kialakításával is lefuttattam az elemzést, amelyek során a különböző számú klasztertagok a 16. táblázatban láthatóak a válság 2008-2009 periódusának átlagára vonatkozóan.

13. táblázat: A klasztertagság alakulása különböző számú klaszterek esetében 2008-2009 periódus átlagában

| Klaszter | 2 klaszter | 3 klaszter | 4 klaszter | 5 klaszter |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | 14 | 7 | 5 | 5 |
| 2 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| 3 | | 6 | 6 | 5 |
| 4 | | | 2 | 1 |
| 5 | | | | 2 |
| Összesen | 20 | 20 | 20 | 20 |

A vizsgált klaszterek közül a négyklaszteres megoldás bizonyult a legjobb eredménynek, ugyanis ebben a felosztásban van a legkevesebb olyan változó (3 változó esetében), amely csoportjainak szórása meghaladja a változókra vonatkozó teljes szórást. Az országok besorolását az egyes klaszterekbe a vizsgált időszakokon belül a 14. táblázat tartalmazza. A klaszterekre vonatkozó átlagokat a 18. táblázat szemlélteti, amely alapján összehasonlítást végezhetünk. A klaszterek elnevezéseit ugyanakkor csak a 2008-2009 periódus átlagából kiszámított klaszteranalízis alapján végzem el.

14. táblázat: Országok klaszterekbe tartozása a vizsgált periódusokban

| Országok | 2005-2007 | 2008-2009 | 2010-2012 |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Ausztria | 1 | 1 | 1 |
| Belgium | 2 | 2 | 2 |
| Csehország | 3 | 3 | 3 |
| Dánia | 2 | 2 | 2 |
| Finnország | 1 | 1 | 1 |
| Franciaország | 2 | 2 | 2 |
| Németország | 1 | 1 | 1 |
| Görögország | 2 | 2 | 2 |
| Magyarország | 3 | 3 | 3 |
| Izland | 3 | 3 | 3 |
| Olaszország | 2 | 2 | 2 |
| Norvégia | 3 | 3 | 3 |
| Lengyelország | 3 | 3 | 3 |
| Portugália | 2 | 2 | 2 |

| | | | |
|---------------------------|---|---|---|
| Szlovákia | 3 | 3 | 3 |
| Spanyolország | 2 | 2 | 2 |
| Svédország | 1 | 1 | 1 |
| Svájc | 1 | 1 | 1 |
| Egyesült Királyság | 1 | 4 | 1 |
| Amerikai Egyesült Államok | 1 | 4 | 1 |

1. klaszter: Magas K+F kiadásokkal és erősebb szerkezeti folyamatokkal rendelkező gazdaságok

A klaszter jellemzői: a mintaátlagnál magasabb nemek közti fizetésbeli különbség jellemzi, K+F kiadások átlaga a mintaátlagnál nagyobb, csak úgy mint a részmunkaidős foglalkoztatás. A szektorok közül a mezőgazdaság aránya alacsonyabb az átlagosnál mondható. Az ipar aránya átlagos, csak úgy mint a szolgáltatásoké. Az ezer főre jutó szabadalom kétszerese a mintaátlagnak, a foglalkoztatásvédelmi rendszer jellemzői átlagosaknak tekinthetők. A klaszterhez tartozó országok: Ausztria, Finnország, Németország, Svédország, Svájc

2. klaszter: Alacsony munkaerő-piaci egyenlőtlenségekkel bíró gazdaságok

A klaszter jellemzői, hogy alacsony nemek közti fizetésbeli különbség jellemzi, ugyanakkor alacsony K+F kiadások, a részmunkaidős foglalkoztatottak aránya szintén a mintaátlagnál alacsonyabb értéket mutat. A szolgáltatás aránya magas, az ezer főre jutó szabadalmak száma viszont alacsony a mintaátlag értékéhez képest. Az EPL szabályozottsága ebben a klaszterben magasnak mondható. A klaszterhez tartozó országok: Belgium, Dánia, Franciaország, Görögország, Olaszország, Portugália, Spanyolország.

3. klaszter: Alacsony szerkezeti változásokkal bíró gazdaságok

A klaszter értékei alapján alacsony nemek közti fizetésbeli különbség jellemzi, mint ahogy a K+F is, a részmunkaidősek aránya a szolgáltatások aránya, valamint az ezer főre jutó szabadalmak aránya. Az EPL szabályozottságára alacsony a mintaátlag értékéhez képest, magas ugyanakkor az ipar aránya. A klaszterhez tartozó országok: Csehország, Magyarország, Izland, Norvégia, Lengyelország, Szlovákia.

4. klaszter: Magas szektorális változásokkal és magas munkaerő-piaci egyenlőtlenségekkel rendelkező gazdaságok

Amerikai Egyesült Államok és Egyesült Királyság. Erre a klaszterre minden változó esetében jelentős eltérések voltak tapasztalhatók. A nemek közti fizetésbeli különbségek a mintaátlagnál jelentősen nagyobb értékeket mutattak, csak úgy mint a K+F értékénél. A mezőgazdaság aránya nagyon alacsony ebben a klaszterben, valamint a foglalkoztatás szabályozása is jóval alacsonyabb a többi klaszterhez képest is.

Ha az egyes klasztereket periódusonként összehasonlítjuk, látható, hogy válság előtt és válság után három klasztert alakítottunk ki, azonban a válság éveiben négy klasztert hoztunk létre a változóink alapján. Az összehasonlítást megnehezíti, hogy nem ugyanazon klaszterek jöttek létre, ugyanakkor ez azt jelenti, hogy az Amerikai Egyesült Államok és az Egyesült Királyság még sem tekinthető Európa egyes országaival homogénnek, azaz eltérő gazdasági és társadalmi (reallokációs) folyamatok mennek végbe. A 2005-2007 évek átlagára, valamint a 2010-2012 évek átlagára ugyanolyan neveket adhatunk a klasztereknek, melynek elnevezései a következők (a klaszterekhez tartozó országok is ugyanazon csoportokat alkotják):

1. klaszter: magas technológiai változásokkal rendelkező országok
2. klaszter: átlagos szerkezeti tulajdonságokkal rendelkező gazdaságok
3. klaszter: alacsony szerkezeti tulajdonságokkal rendelkező gazdaságok

A 15. táblázatból látható, hogy a nemek közti fizetésbeli különbségek a válság előtti periódushoz képest nőttek az első klaszterben, a K+F kiadások csökkentek, csak úgy mint a részmunkaidősek aránya, a szolgáltatás aránya valamint az ezer főre jutó szabadalmak száma. A 2. klaszter jellemzésénél szinte ugyanaz történt, mint az 1. klaszter esetében. A nemek közti fizetésbeli különbségen és az ipar arányán kívül minden más csökkent. A részmunkaidős foglalkoztatottak aránya nagymértékben csökkent. Érdekes képet mutat viszont a 3. klaszter jellemzése. Ebben a csoportban ugyanis szinten minden változó növekedést mutatott. Csak a mezőgazdaság aránya és a szolgáltatás arány mutatott csökkenést a válság utáni periódust vizsgálva. **A klaszterek megvizsgálásakor látható tehát, hogy az Amerikai Egyesült Államok ugyan homogén képet mutat a válság előtti és utáni periódusban az egyes európai országokkal, azonban a válság éve már extrém hatásokat generált és kiugró eltéréseket mutatott, ezért is alakulhatott ki a munkahelyteremtés nélküli növekedés.**

15. táblázat: Átlagok és szórások a változók és a klaszterek között, 2005-2007 átlagára, 2008-2009 átlagára, 2010-2012 átlagára

| Klaszterek 2005-2007 átlaga | | nemek közti fizetésbeli különbség | jövedelem megoszlása (5. decilis/1.decilis) | K+F a GDP %- ban | részmunkaidős foglalkoztatottak aránya | mezőgazdaság aránya | ipar aránya | szolgáltatás aránya | ezer főre jutó szabadalmak száma | EPL |
|--|--------|---|---|------------------------|--|------------------------|----------------|------------------------|--|------|
| 1 | Átlag | 17,81 | 1,69 | 2,83 | 3,84 | 1,30 | 26,29 | 72,40 | 0,49 | 1,85 |
| | Szórás | 1,39 | 0,26 | 0,60 | 2,09 | 0,74 | 4,27 | 4,59 | 0,16 | 0,87 |
| 2 | Átlag | 10,63 | 1,50 | 1,72 | 5,23 | 2,05 | 21,78 | 76,17 | 0,17 | 2,56 |
| | Szórás | 3,05 | 0,09 | 0,78 | 2,16 | 0,90 | 3,28 | 2,85 | 0,14 | 0,65 |
| 3 | Átlag | 11,43 | 1,77 | 1,40 | 2,37 | 3,44 | 33,35 | 63,20 | 0,13 | 2,23 |
| | Szórás | 4,20 | 0,14 | 0,66 | 1,25 | 2,19 | 4,98 | 3,05 | 0,08 | 0,44 |
| Mintaátlag | Átlag | 13,39 | 1,65 | 2,01 | 3,89 | 2,21 | 26,83 | 70,96 | 0,27 | 2,21 |
| | Szórás | 4,40 | 0,21 | 0,90 | 2,16 | 1,58 | 6,22 | 6,44 | 0,21 | 0,72 |

| Klaszterek 2008-2009 átlaga | | nemek közti fizetésbeli különbség | jövedelem megoszlása (5. decilis/1.decilis) | K+F a GDP %- ban | részmunkaidős foglalkoztatottak aránya | mezőgazdaság aránya | ipar aránya | szolgáltatás aránya | ezer főre jutó szabadalmak száma | EPL |
|--|--------|---|---|------------------------|--|------------------------|----------------|------------------------|--|------|
| 1 | Átlag | 17,84 | 1,57 | 3,02 | 4,22 | 1,54 | 28,50 | 69,97 | 0,53 | 2,28 |
| | Szórás | 2,00 | 0,19 | 0,50 | 2,44 | 0,72 | 1,55 | 2,16 | 0,12 | 0,43 |
| 2 | Átlag | 10,80 | 1,51 | 1,67 | 4,08 | 1,89 | 22,92 | 75,19 | 0,17 | 2,68 |
| | Szórás | 2,85 | 0,11 | 0,74 | 1,35 | 0,72 | 3,52 | 3,44 | 0,13 | 0,83 |
| 3 | Átlag | 11,44 | 1,79 | 1,28 | 1,64 | 3,66 | 33,27 | 63,06 | 0,12 | 2,26 |
| | Szórás | 4,60 | 0,15 | 0,77 | 0,67 | 2,28 | 5,24 | 3,30 | 0,08 | 0,44 |
| 4 | Átlag | 19,63 | 1,96 | 2,26 | 2,20 | 0,92 | 20,72 | 78,36 | 0,34 | 0,76 |
| | Szórás | 0,46 | 0,20 | 0,76 | 1,44 | 0,23 | 0,12 | 0,11 | 0,18 | 0,71 |
| Mintaátlag | Átlag | 13,64 | 1,65 | 1,95 | 3,19 | 2,24 | 27,20 | 70,56 | 0,26 | 2,26 |
| | Szórás | 4,68 | 0,21 | 0,95 | 1,87 | 1,62 | 5,91 | 6,30 | 0,20 | 0,80 |

| Klaszterek 2010-2012 átlaga | | nemek közti fizetésbeli különbség | jövedelem megoszlása (5. decilis/1.decilis) | K+F a GDP %- ban | részmunkaidős foglalkoztatottak aránya | mezőgazdaság aránya | ipar aránya | szolgáltatás aránya | ezer főre jutó szabadalmak száma | EPL |
|--|--------|---|---|------------------------|--|------------------------|----------------|------------------------|--|------|
| 1 | Átlag | 19,32 | 1,68 | 2,64 | 3,17 | 1,27 | 27,70 | 71,03 | 0,48 | 1,85 |
| | Szórás | 2,31 | 0,27 | 0,59 | 1,90 | 0,62 | 4,25 | 4,64 | 0,15 | 0,87 |
| 2 | Átlag | 12,30 | 1,55 | 1,44 | 3,73 | 2,00 | 24,56 | 73,45 | 0,15 | 2,69 |
| | Szórás | 1,92 | 0,13 | 0,67 | 1,00 | 0,81 | 3,38 | 3,35 | 0,13 | 0,83 |
| 3 | Átlag | 12,06 | 1,80 | 1,24 | 1,41 | 3,63 | 33,90 | 62,48 | 0,14 | 2,29 |
| | Szórás | 5,60 | 0,19 | 0,82 | 0,69 | 2,35 | 5,44 | 3,80 | 0,13 | 0,50 |
| Mintaátlag | Átlag | 14,69 | 1,67 | 1,80 | 2,84 | 2,23 | 28,46 | 69,31 | 0,26 | 2,28 |
| | Szórás | 4,83 | 0,22 | 0,92 | 1,60 | 1,66 | 5,68 | 6,02 | 0,21 | 0,81 |

Forrás: saját szerkesztés

Az elmúlt időszakban meghatározó és a 3.2. és 4.1. fejezetekben felsorolt gazdasági és társadalmi folyamatok, amelyek a munkaerő reallokációját meghatározzák, jelentősen eltérnek az Amerikai Egyesült Államokat és az OECD európai országait tekintve. Szakirodalmak a munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulását a reallokációs folyamatoknak tulajdonítják, amelyek a klaszterelemzés során is jelentősek voltak az Amerikai Egyesült Államok esetében, ahol ez a jelenség aktuális volt a 2008-as gazdasági válság során. Európa és az Amerikai Egyesült Államok a gazdasági teljesítmény és a munkaerőpiac területén eltérő eredményeket produkál, ahogy az a klaszterelemzésben is látható, hiszen az Amerikai Egyesült Államok az Egyesült Királysággal alakított ki homogén csoportot a válság során. Ezek az eltérő gazdasági és társadalmi folyamatok tehát erősen meghatározzák, hogy az Amerikai Egyesült Államok a munkahelyteremtés nélküli növekedéssel küzd, ezzel ellentétben Európa a foglalkoztatási szintet meg tudta tartani, de a gazdasági növekedés még sem volt igazán jelentős a 2008-as válságot követően.

Európa és az Amerikai Egyesült Államok a gazdasági teljesítmény és a munkaerőpiac területén eltérő eredményeket produkál, ahogy az a klaszterelemzésben is látható. Ezek az eltérő gazdasági és társadalmi folyamatok tehát erősen meghatározzák, hogy az Amerikai Egyesült Államok a munkahelyteremtés nélküli növekedéssel, míg Európa az ifjúsági munkanélküliség kérdésével küzd. A foglalkoztatásvédelmi törvénnyel kapcsolatban nem szabad elfelejtenünk azonban, hogy Európában a foglalkoztatás alacsonyabb szintű magasabb EPL szint mellett, mint az Amerikai Egyesült Államokban, viszont stabilabb. A gazdasági növekedés és foglalkoztatottság tekintetében is a stabilitás lenne a cél, a statisztikai adatokat vizsgálva viszont látható, hogy míg az Amerikai Egyesült Államok a gazdasági teljesítményben tudja stabilitását tartani, addig Európa a foglalkoztatásban – még ha alacsonyabb szinten is. Az elemzés és a szakirodalom alapján viszont látható, hogy strukturális változások alatt állunk, amelyek hosszú távú, globális stratégiák kialakítását sürgetik.

Összegzés

Európa és az Amerikai Egyesült Államok foglalkoztatás és GDP növekedés szempontjából különböznek egymástól. Míg összességében Európában a foglalkoztatottakat nem érintette annyira rosszul a 2008-as gazdasági válság – bár alacsonyabb szintű foglalkoztatásról van szó –, addig az Amerikai Egyesült Államokban a GDP növekedés stabilizálódott gyorsabban. Ha az európai országokat külön vizsgáljuk meg, akkor látható, hogy itt is heterogén képet kapunk (13. táblázat), hiszen az északi országokban a foglalkoztatottsági szint jelentősen csökkent.

A gazdasági növekedési elméletek folyamatosan bővülő rendszeréből egyértelmű vált, hogy a humántőke és a technológiai változások több ember munkáját képesek kiváltani, ami a foglalkoztatási adatokat illetően kedvezőtlenül hat. A GDP mérésénél viszont ezeket a tényezőket mind mérjük és figyelembe vesszük, egyre nagyobb gazdasági és társadalmi egyenlőtlenségeket generálva ezzel. A Meadows házaspár kérdése nemcsak környezeti szempontból, hanem szociális aspektusból is egyre érdekesebb. Meddig akarunk még növekedni és hova vezet ez? Elérjük vagy már elértük a „tüllövés” fázisát? Meddig fenntartható még ez a fajta exponenciális növekedés, amely számtalan tényező esetében ezt a trendet mutatja? Tehetünk-e valamit a pro-poor növekedési koncepció segítségével? Dolgozatom ezekkel a kérdésekkel szorosan összefügg, hiszen a foglalkoztatás csökkenését vizsgálom.

A munkahelyteremtés nélküli növekedés az Amerikai Egyesült Államokat vizsgálva egyre sürgetőbb kérdést vet fel: jók-e az alkalmazott gazdaságpolitikai programok, elérhetjük-e a gazdasági növekedést és a foglalkoztatást az intézkedések segítségével? A válságkezelésre adott válasz hatásai nem egyértelműek, hiszen a beruházások és befektetések újra növekedni kezdtek, de a foglalkoztatás szint emelkedése elmaradt. A következő fejezetben arra kerestem a választ, hogy vajon csak ezeknek a tényezőknek tulajdoníthatjuk-e a sikertelenséget a foglalkoztatás tekintetében. A szakirodalmak alapján egyértelműen látható volt, hogy jelentős problémát generálnak a kiugró strukturális gazdasági és társadalmi folyamatok. A független kétmintás teszt segítségével láthattuk, hogy a vizsgált, leginkább strukturális tényezők szignifikánsan növekedtek a válságot követő évben a válság előtti növekedéshez képest. Ez segíthetett a gazdasági növekedést előmozdítani.

Európában rugalmasság tekintetében alul maradunk Amerikához képest, ami gazdasági válságok és recessziók idején a munkavállalók szempontjából kedvező, hiszen nehezebb a munkáltatónak elbocsátásokba kezdenie a magas költségek miatt. A 4. fejezetben a munkaerőpiachoz és gazdasági teljesítményekhez kapcsolódó szakirodalmak segítségével elemeztem az Európa és az Amerikai Egyesült Államok közti jelentős különbségeket.

Európában a szakszervezetek szerepe egyre kisebb és kevesebb a teljes munkaidejű, jól fizetett munka is, de a biztonság magasabb fokú, mint az Amerikai Egyesült Államokban. Bár a szolgáltatásokon belül a termelő szolgáltatások szerepe kisebb, mint az Egyesült Államokban, a gazdasági növekedés szempontjából kiegyensúlyozottabb a helyzet a legtöbb európai országban. A rugalmasság könnyen a mézeshetek-hatás kialakulásához is vezethet, amely a foglalkoztatási ráta megemelését vonja maga után, de ez csak addig tart, míg a vállalkozások támogatásokban részesülnek, kedvező kamatfeltételeket kapnak az új beruházások létrehozásához, vagy addig, míg egy újabb recesszió vissza nem veti a teljesítményüket. Az Amerikai Egyesült Államok rugalmasság és befektetések szempontjából kedvező helyzetben van. Sok a beáramló FDI, ami a foglalkoztatottságra még pozitívan is hatna, ugyanakkor a globalizációs és felgyorsult folyamatoknak köszönhetően a termelékenységet figyelembe véve inkább gépberuházásokba áramlik a külföldi működőtőke. Többek között ez az egyik problémája az amerikai gazdaságnak, amelyet nehéz megfelelően kezelni. A monetáris politika kedvezőtlen beruházási hatásai rontanak a helyzeten, ezért is alakulhat ki újból és újból a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelensége. A klaszteranalízis során a két térséget jellemző különbségek jól kirajzolódtak. A vizsgált európai OECD országok nem homogének a strukturális tényezők tekintetében, de nem olyan szignifikáns értékekkel rendelkeznek a változók esetében, mint az Amerikai Egyesült Államok.

Disszertációm kutatási kérdése, hogy *az elemzett OECD országokban (Európa és az Amerikai Egyesült Államok) strukturális jellegű, reallokációs gazdasági, illetve társadalmi eltérések okozzák-e azt, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés az Amerikai Egyesült Államokban egyre rövidebb időszakokon belül jelentkezik, míg Európában nem.* A szakirodalom és a statisztikai adatok alapján elmondható, hogy a munkaerő reallokációja valóban jelentős szerepet játszanak a munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulásában, ugyanakkor azt sem szabad elfelejtenünk, hogy a megfelelő gazdaságpolitikai lépések is hozzájárulnak.

Dolgozatom eredményei:

| Tézisek | Vizsgálat alapja |
|---|--------------------------|
| Az Amerikai Egyesült Államokban megjelenő munkahelyteremtés nélküli növekedés kialakulásában leginkább a strukturális hatások, illetve változások játszanak szerepet. | szakirodalom, empíria |
| A strukturális hatások alapján véve segítenek a gazdasági növekedés elérésében, ugyanakkor a foglalkoztatottsági szint fokozásához nem járulnak hozzá, valamint a munkahelyteremtés nélküli növekedés jelensége önmagában egy strukturális hatás. | szakirodalom |
| Az Amerikai Egyesült Államokra és az OECD európai országaira jellemző gazdasági és társadalmi folyamatok szignifikánsan különböznek egymástól. | szakirodalom, empíria |
| A jövedelemegyenlőtlenségek, ezzel együtt pedig a munkák polarizációja az Amerikai Egyesült Államokban szignifikáns. | szakirodalom |

A dolgozatom elején megfogalmazott hipotézisimet elfogadtam, a szakirodalom és empirikus eredmények segítségével alátámasztottam.

Megoldást találni az állandóan változó igényeknek és folyamatoknak köszönhetően nagy kihívást jelent. Olyan strukturális problémákat kellene áthidalni, amelyek után mindig jön egy új probléma. Beck (2009) javaslatával élve ugyanakkor elérhető lenne a fenntartható állapot a növekedést és a foglalkoztatottságot tekintve, ha feltétel nélküli alapjövedelmet tudnánk biztosítani az állampolgárok számára. Ebben az esetben is számos új kérdés vetődik fel – egyrészt a megvalósíthatóságot, másrészt az újabb problémákat⁶³ illetően – de így biztosítható lenne, hogy olyan minőségi munkák legyenek elérhetőek a lakosság dolgozni akaró részének, amelyek a növekedést is biztosítanák, és a foglalkoztatottság se legyen „égető probléma”. Brynjolfsson és McAfee (2014) a feltétel nélküli jövedelmet nem tanácsolja a probléma

⁶³ További társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségek, minimális alapjövedelem kérdése, milyen feltételek alapján járjon, stb.

megoldására, hiszen ez egy alapvetően elég drága módszer, valamint sok esetben nem is hatékony. Helyette a jövedelmet támogató rendszer kialakítását ösztönzi, amely kevesebb adóterhet jelent az állampolgárok számára, munkához kötött, így az emberek nem érzik magukat hasztalannak. A támogatás adóalapja véleménye szerint lehetne a szennyező technológiák megadóztatása, vagy a tőke nagyobb adóterhelése.

Gyakorlati oldalról egy nemzetközi szabályozás is segíthet valamennyire a probléma megoldásában. 2013. február 13-án az Amerikai Egyesült Államok és az Európai Uniótárgyalásokat kezdett a Transzatlanti Kereskedelmi és Befektetési Partnerség létrehozásáról (Schott-Cimino 2013). A tárgyalás a nagyobb növekedést és több munkahely létrehozását támogatná a kereskedelmen keresztül.

Az eredményekből jól látható, hogy a munkahelyteremtés nélküli növekedés még nem fenyegeti Európát, hiszen jelentős különbségek vannak a két vizsgált térség között, egy újabb lehetőséget kínál számunka a Negyedik Ipari Forradalom, hogy a technológiai változás és a humántőke együttes hatása a társadalmi érdekeket háttérbe szorítsa a gazdasági érdekek elérése érdekében. Kutatásom nem tekinthető lezártnak, hiszen napjainkban a gyors ütemű globalizáció, technológiai változás újabb és újabb problémákat, megoldandó kérdéseket vet fel, de a disszertációm segít a téma jobb megértésében és jelen évekre történő „best practice”-ek átvételére, vagy éppen a helytelen folyamatok elkerülésével felhívni a figyelmet. Természetesen számos téma nem kapott szerepet, amely szorosan kapcsolódik a vizsgált jelenséghez, hiszen a Negyedik Ipari Forradalomról, illetve annak hatásairól is lehetett volna kutatásokat elemezni, vagy a TTIP hatásairól.

Kutatásom egyrészt pontosabb képet adna, ha az összes Európai országot külön vizsgáltam volna, azonban azért képeztem homogén csoportot az OECD európai országaiból, mert az összehasonlítást az Amerikai Egyesült Államokkal így lehetett megfelelő minőségben elvégezni.

Felhasznált irodalom

- Ábel I. – Csontos O. – Lehmann K. – Madarász A. – Szalai Z. (2014): Az inflációs célkövetés megújulása a válság után. *Hitelintézeti Szemle*, 35-56.
- Acemoglu, D. - Naidu, S. - Restrepo, P. - Robinson, J. A. (2014): Democracy Does Cause Growth. NBER Working Paper No. 20004
- Acemoglu, D. - Akcigit, U. - Bloom, N. – Kerr, W. R. (2013): Innovation, Reallocation and Growth. NBER Working Paper No. 18993
- Adler, P. S. (1992): The Emergent View. *In: Adler, P. S. (ed.): Technology and the Future of Work*. Oxford University Press, New York. 6-9
- Aghion, P. – Bolton, P. (1997): A Trickle Down Theory of Growth and Development. *Review of Economic Studies*. 64, 151-172.
- Aghion, P. – Howitt, P. (2009): The economics of growth. MIT Press
- Akerlof, G. A. (1982): Labor contracts as partial gift exchange. *Quarterly Journal Of Economics*. Vol. XCVII, No. 4.
- Akokpari, J. (2006): Globalization, Migration, and the Challenges of Development in Africa. *Perspectives on Global Development and Technology*. Vol. 5,3, 125-151.
- Anxo, D. – Storrie, D. (2000): The job creation potential of the service sector: General consideration. *In: Anxo, D. – Storrie, D. (eds): The job creation potential of the service sector in Europe*. Employment Observatory Research Network, EC., pp. 33-64
- Arias, A. F. – Maldonado, H. (2004): FRAC Terrorism in Colombia. A Clustering Analysis. DOCUMENTO CEDE 2004-14, FEBRERO DE 2004
- Armstrong, J. S. – Soelberg, P. (1968): On the Interpretation of Factor Analysis. *Psychological Bulletin*, 70 (5), pp. 361-364.
- Aronowitz, S. – DiFazio, W. (1994): *The JoblessFuture: Sci -Tech and the Dogma of Work*. University of Minnesota Press, Minneapolis
- Aronowitz, S. – DiFazio, W. (2010): *The JoblessFuture (2nd edition)*. University of Minnesota Press, Minneapolis
- Arrow, K. J. [1973]: Higher Education as a Filter. *Journal of Public Economics*, vol. 2., no. 3., pp. 193-216.
- Arrow, K.J. - B. Bolin, R. Costanza, P. Dasgupta, C. Folke, C. S. Holling, B. -O. Jansson, S. Levin, K.-G. Mäler, C.Perrings and D. Pimentel (1995): Economic growth, carrying capacity, and the environment. *Science* 268 (April 28): 520-21.
- ÁSZ (2014): Az Állami Számvevőszék szerepe a pénzügyi kultúra fejlesztésében. Projektfüzet, <http://www.asz.hu/tanulmanyok/2014/az-allami-szamvevoszek-szerepe-a-penzugyi-kultura-fejleszteseben/t366.pdf>
- Bácskai, T. – Huszti, E. – Meszéna, Gy. – Mikó, Gy. – Szép, J. (1976): A gazdasági kockázat és mérésének módszerei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Baker, D. (2007): The Menace of an Unchecked Housing Bubble. *In: Stiglitz, J. E. – Edlin, A. S. – DeLong, J. B. (eds): The Economists' voice: top economists take on today's problems*. Columbia University Press, New York.
- Barro, R. I. (1977): Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy. *Journal of Monetary Economics* 3, pp. 305-316.
- Barro, R. J. - Xavier Sala i Martin (1990): "Economic Growth and Convergence across the United States," National Bureau of Economic Research, working paper

- Barro, R. J. (1991): Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2. (May, 1991), pp. 407-443.
- Barro, R. J. (1997): A gazdasági növekedést meghatározó tényezők. Massachusetts Institute of Technology, Boston
- Bassanini, A. – Garnero, A. (2013): Dismissal protection and worker flow sin OECD Countries: Evidence from cross-country/cross-industry data. *Labour Economics* 21, pp. 25-41.
- Battisti, M. – Felbemayr, G. – Peri, G. – Potuvaara, P. (2014): How immigration benefits natives despite labour market imperfections and income redistribution. *VOX*, online: <http://www.voxeu.org/article/how-immigration-benefits-natives>
- Baumol, W. J. (1967): Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *The American Economic Review*. 57 (3), pp. 415-426
- Beck, U. (2005): *Mi a globalizáció?* Belvedere Meridionale, Szeged
- Beck, U. (2006): *A választás tétje.* Belvedere Meridionale, Szeged
- Beck, U. (2008): *Világkockázat-társadalom.* Belvedere Meridionale, Szeged
- Beck, U. (2009): *A munka szép új világa.* Belvedere Meridionale, Szeged
- Becker, G. S. – Murphy, K. – Tamura, R. (1990): Human Capital, Fertility and Economics Growth. *Journal of Political Economy*. 98, 513-537.
- Becker, G. S. (1964): *Human Capital.* Columbia University Press, New York.
- Becker, G. S. "Housework: The Missing Piece of the Economic Pie." *Business Week*. October 16, 1995.
- Benczes I. (2007): Gazdasági növekedés és fejlődés a világgazdaságban. In: Blahó, A. és Munkaközössége (szerk.): *Világgazdaságtan*, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 145-169
- Béres D. – Hudzik, K. (2012): A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten. *Pénzügyi Szemle*, 2012/3. szám, 322-336. o.
- Béres D. (2013): A pénzügyi kultúra – mi is ez valójában? *Pénzügyi Szemle*, online: <http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/a-penzugyi-kultura-mi-is-ez-valojaban>
- Bernanke, B. S. – Mihov, I. (1998): *The Liquidity effect and long-run neutrality.* Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 49, pp. 149-194.
- Bernanke, B. S. (2003): Remarks by Governor Ben S. Bernanke. Global Economic and Investment Outlook Conference, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, Pennsylvania
- Bettio, F. – Rosenberg, S. (1999): Labour Market and Flexibility in the 1990s.: The Europe-USA opposition revisited. *International Review of Applied Economics*, 13 (3), pp. 269-276
- Bivens, J. (2011): *Failure by Design. The Story behind the America's Broken Economy.* Cornell University Press. Ithaca and London.
- Blanchard, O. (1997): *The Economies of Post-Communist Transition.* Oxford University Press
- Blanchard, O. (2005): Monetary policy and unemployment. In: Semmler W. (ed.): *Monetary Policy and Unemployed. The US, Euro-area, and Japan.* Routledge, London, New York, pp. 8-13.
- Blaug, M. [2007]: Az emberi tőke elmélete. *Replika*, 18. évf., 3. szám., 43-56. o.
- Bloem, J. – van Doorn, M. – Duivestijn, S. – Excoffier, D. – Maas, R. – van Ommeren, E. (2014): The Fourth Industrial Revolution. Things to thighten the link between IT and OT. VINT Research Report 3. SOGETI
- Bloom, N. (2014): Fluctuation in uncertainty. Center for Economic Studies Research Paper. CES 14-17

- Boeri, T. – Garibaldi, P. (2007): Two Tier Reforms of Employment Protection: A Honeymoon Effect?
- Bonatti, L. (2005): Growth and employment differentials under alternative wage-setting institutions and integrated capital markets. *Journal of Macroeconomics*, 27, pp. 724-746
- Born, B. – Breuer, S. – Elstner, S. (2014): Uncertainty and the Great Recession. Econstor. Working paper. Leibniz Information Centre for Economics.
- Botos K. – Botos J. – Béres D. – Csernák J. – Németh E. (2012): Pénzügyi kultúra és kockázattalálás a közép-alföldi háztartásokban. *Pénzügyi Szemle*, évfolyam, 2012/3. szám, 291-309. o.
- Botos K. – Halmosi P. (2010): Jelzálogpiacok az Amerikai Egyesült Államokban és Európában. *Pénzügyi Szemle*
- Botos K. (2013): Gazdasági növekedés munkahelyek nélkül? *Pénzügyi Szemle Online*, online: <http://www.penzugyiszemle.hu/fokuszban/gazdasagi-novekedes-munkahelyek-nelkul>
- Bourdieu, P. (1986) The forms of capital. In J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (New York, Greenwood), 241-258.
- Brown, B. (2014): Euro Crash – How Asset Price Inflation Destroys the Wealth of Nations. Palgrave Macmillan
- Brynjolfsson, E. – McAfee, A. (2015): "Will Humans Go the Way of Horses?". *Foreign Affairs*
- Brynjolfsson, E. – McAfee, A. (2014): *The Second Machine Age: Work Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W. W. Norton & Company
- Bureau of Economic Analysis U. S. Department of Commerce (2014): Concepts and methods of the U. S. National Income and Product Accounts. BEA.
- Bureau of Labor Statistics (2014)
- Caballero, R. J. – Cowan, K. N. – Engel, E. M. R. A. – Micco, A. (2013): Effective labor regulation and microeconomic flexibility. *Journal of Development Economics*, 101, pp. 92-104
- Cahuc, P. (2014): Search, flows, job creations and destructions. *Labour Economics*, 30, pp. 22-29.
- Capelli, P. (2013): Why Employers Aren't Filling Their Open Jobs. *Harvard Business Review*. letölthető: <https://hbr.org/2013/03/why-employers-arent-filling-th/>
- Capello, R. (2007): *Regional economics*. Routledge, London and New York
- Cerra, V.–Saxena, S.C. (2008): Growth Dynamics: The Myth of Economic Recovery. *American Economic Review*, Vol. 98. No
- Chintrakan, P. – Herzer, D. – Nunnenkamp, P. (2012): FDI and Income Inequality: Evidence from a Panel of U.S. States. *Economic Inquiry*, 50, 3, pp. 788-801.
- Christensen, C. M. – Bever, D. (2014): The Capitalist's Dilemma. *Harvard Business Review*., online: <https://hbr.org/2014/06/the-capitalists-dilemma>
- Conti, M. – Sulis, G. (2015): Human capital, employment protection and growth in Europe. *Journal of Comparative Economics* (forthcoming)
- Corsi, J. R. (2009): *America for Sale. Fighting the New Global Order, Surviving a Global Depression, and Preserving U.S.A. Sovereignty*. Threshold Edition. New York.
- Curdia, V. – Ferrero, A. – Cee Ng, G. – Tambalotti, A. (2014): Has U. S. Monetary Policy Tacked the Efficient Interest Rate? Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series 2014-12

- Cutler, D. M. (2012): The Simple Economics of Health Reform. In: Edlin, A. S. – Stiglitz, J. E. – DeLong, J. B. (eds): The Economists' voice 2.0.: the financial crisis, health care reform, and more. Columbia University Press, New York.
- Czárli A. (2005): Szerkezeti átalakulás, gazdasági növekedés meghatározó tényezői és hatásai az agrárgazdaságban Magyarországon. SZIE, Doktori értekezés
- Dabóczi K. (1998): A mérhető balgaság, avagy miért nincs olaj a közgazdaságtan lámpásában? Kovász, II., 2. pp. 32-57.
- Daly, H. (2013): Full Employment Versus Jobless Growth. The Daly News
- Daly, H.E. – Cobb, J. Jr. (1989): For the Common Good—Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future. Beacon Press, Boston
- Daly, H.E. (1977): Steady-State Economics. W. H. Freeman, San Francisco.
- Daly, H.E., and J. Cobb (1989): For the Common Good: Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future. Beacon Press, Boston, MA
- Dasgupta, P. - K. G. Mäler (2000). Net national product, wealth, and social well-being. Environment and Development Economics 5 (1-2): 69-93.
- Dasgupta, P. (2001): Human Well-Being and the Natural Environment. Oxford University Press, Oxford.
- Davis, L. S. (2010): Institutional Flexibility and Economic Growth. Journal of Comparative Economics, 38
- Davis, S. D. – Faberman, J. R. – Haltiwanger, J. C. (2012): Recruiting Intensity during and after the Great Recession: National and Industry Evidence. NBER Working Paper No. 17782
- Davis, S. J. – Haltiwanger, J. (1998): Measuring Gross Worker and Job Flows. Labor Statistics Measurement Issues. NBER, Chicago
- DiFazio, W. (1998): Poverty, the postmodern and the jobless future. *Critical Perspectives on Accounting*, 9, pp. 57-74
- Domar, E. V. (1957): Essays in the Theory of Economic Growth. Oxford University Press, New York
- Máté, D. (2010): A Theoretical and Growth Accounting Approach of Jobless Growth. *Periodica Oeconomica*, pp. 67-76
- Dunkerely, M. (1996): *The Jobless Economy? Computer Technology in the World of Work*. Polity Press, Cambridge
- Ernst, E. – Viegelahn, C. (2014): Hiring uncertainty: a new labour market indicator., online: <http://www.policyuncertainty.com/media/HiringUncertainty.pdf>
- Estall, R. C. (1985): Stock Control in Manufacturing: The Just-in-Time System and Its Locational Implications. *Royal Geographical Society*. No. 2, pp. 129-133
- European Commission (2010): Employment in Europe 2010. EC, Belgium
- Farkas B. (2011): A piactgazdaság intézményrendszere az Európai Unió új tagállamaiban. Statisztikai Szemle 89:(1) pp. 50-76.
- Farkas, B. (2012): [Az Európai Unió kohéziós országai a világgazdasági válságban](#). In: Farkas Beáta (szerk.): Válság: mérőföldkő az európai integrációban? SZTE GTK
- Farkas, P. (2003): Fél lábát felemelete, a másikban megbotlik? Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Stratégiai Füzetek. Globalizáció, Európai Unió, gazdaságpolitika, Bp., pp. 103-122
- Federal Reserve (2016): Statement on Longer-Run Goals and Monetary Policy Strategy. letölthető:

- http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/FOMC_LongerRunGoals_20160126.pdf (2016. február 15.)
- Fidrmuc, J. – Horváth, R. (2008): Volatility of exchange rates in selected new EU members: Evidence from daily data, *Economic Systems, Volume 32, Issue 1*, pp. 103-118
- Fingleton, J. (2009): Miért van szükség versenypolitikára nehéz gazdasági helyzetekben? Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, http://www.gvh.hu/data/cms1001312/GVH_vkk_kiadvanyok_mi%C3%A9rt_van_sz%C3%BCks%C3%A9g_09_10.pdf
- Fischer, S. (1977), Long-Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule, *Journal of Political Economy*, 85, 191-205.
- Fisher, I. (1906): *The Nature of Capital and Income*. MacMillan, London
- FRED (2014) database
- Galbraith, J. K. (1958): *The Affluent Society*. Houghton Mifflin Harcourt, USA
- Gidai, A. (2013): Kelet-Közép-Európa eladósodása. Az új EU-tagok nyolc éve. Pénzügyi Szemle, online: <http://www.asz.hu/penzugyi-szemle-cikkek/2013/kelet-kozep-europa-eladosodottsaga-1/giday-2013-3.pdf>
- Glaeser, E. L. – Jaffee, D. M. (2007): What to Do About Fannie and Freddie? In: Stiglitz, J. E. – Edlin, A. S. – DeLong, J. B. (eds): *The Economists' voice: top economists take on today's problems*. Columbia University Press, New York.
- Gnocchi, S. – Lagerborg, A. – Pappa, E. (2015): Do labor market institutions matter for business cycles? *Journal of Economic Dynamics & Control*, 51, pp. 299-317
- Gorodnichenko, Y. – Shapiro, M. D. (2007): Monetary Policy when potential output is uncertain: Understanding the growth gamble of the 1990s. *Journal of Monetary Economics*, 54, pp. 1132-1162.
- Griffiths A. -Wall S. (2011): *Applied Economics*. Pearson
- Groshen, E. L. – Potter, S. (2003): Has Structural Change Contributed to a Jobless Recovery? *Current Issues in Economics and Finance*. Federal Reserve Bank of New York, Vol. 9, Number 8
- Grossman, G. M –Helpman, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA. MIT Press. 1-34.p
- Guerron-Quintana, P. A. (2012): Risk and Uncertainty. *Business Review Q1*.
- Guger, A. (2007): WIFO-Weissbuch. Arbeitsflexibilität und soziale Absicherung. *WIFO-Montasberichte*, 80, 5, pp. 469-481
- Habschick, M. S. – Britta, E. J. (2007): *Survey of Financial Literacy Schemes in the EU27*: EversJung
- Hall, R. E. – Taylor, J. B.(2003): *Makroökonómia. Elmélet, gyakorlat, gazdaságpolitika*. KJK-Kerszöv Kiadó, Budapest
- Halmai P. (2006): Európa esélye: A Lisszaboni Stratégia. Az integrált strukturális reformok hatásai. *Magyar Tudomány*, 9, pp. 1057.
- Halmai P. (2011): Válság és potenciális növekedés az Európai Unióban. *Közgazdasági Szemle*, 58, 12, 1059–1081. o.
- Halmai P. (2014): *Krízis és növekedés az Európai Unióban. Európai modell, strukturális reformok*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Hamermesh, D. S. (1977): *Jobless Pay and the Economy*. The John Hopkins University Press, Baltimore and London.

- Handy, C. (1984): *The Future of Work. A Guide of Changing Society*. Basil Blackwell Publisher Limited. Oxford.
- Harrod, R. F. (1948): *Towards a Dynamic Economics. Some Recent Developments of Economic Theory and their Application to Policy*. Macmillans, London
- Hartwick, J. M. (1990). Natural resources, national accounting and economic depreciation. *Journal of Public Economics* 43: 291-304
- Hartwig, J. (2015): Structural change, aggregate demand and employment dynamics in the OECD, 1970-2010. Structural change and economic dynamics. (In press)
- Hernádi A. (2009): Fogyasztási stratégiák a világgazdasági válság tükrében. *In: Szalavetz A. (2009): A globális válság: hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások. A válság hatása néhány kiemelt gazdasági tevékenységre*, Budapest MTA VKI, pp. 55-69.
- http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-594_en.htm (2016. április 9.)
- <http://skills.oecd.org/hotissues/skillsmismatch.html> (2014. december 3.)
- <http://www.hays-index.com/> (2014. november 28.)
- <http://www.policyuncertainty.com/media/HiringUncertainty.pdf> (2014. november 27.)
- Huetting, R. (1974): *New Scarcity and Economic Growth*, North-Holland, Amsterdam.
- Huetting, R. (1974): *New Scarcity and Economic Growth*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam, New York
- Hui, T. K. – Kwan, E.: (1994): International Portfolio Diversification: A Factor Analysis Approach. *Omega, International Journal of Management Science*. Vol.22, No.3, pp.263-267
- Hyman, H. H. (1942): The psychology of status. *Archives of Psychology*, Vol. 269
- IMF (2010), “Unemployment Dynamics During Recessions and Recoveries: Okun’s Law and Beyond”, *World Economic Outlook*
- International Labour Organisation (2014) database
- Jaimovich, N. – Siu, H. E. (2012): The trend is the cycle: job polarization and jobless recoveries. NBER Working Paper 18334, Cambridge, MA
- Jha, P. S. (2002): *A Jobless Future. Political Causes of Economic Crisis*. Rupa&Co, New Delhi.
- Jones, C. I. – Romer, P. M. (2010): The New Kaldor Dacts: ideas, Institutions, Population, and Human Capital. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2 (1)
- Kakwani, N. – Pernia, M. E. (2000): What is Pro-poor Growth? *Asian Development Review*, vol. 18, no. 1
- Kaldor, N. (1996): Cause of Growth and Stagnation in the World Economy: The 1984 Raffaele Mattioli Lectures. Cambridge: Cambridge University Press
- Ketskemény L. – Izsó L. (2005): Bevezetés az SPSSprogramrendszerbe. ELTE Eötvös Kiadó. Budapest
- Keynes, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. MacMillan, London
- Keynes, J. M. (1965): *A foglalkoztatás, a kamat és a pénz általános elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Kim, Y. K. (2013): Household Debt, Financialization, and Macroeconomic Performance in the U. S. 1951-2009. *Journal of Post Keynesian Economics* 35(4), pp. 675-694.
- Kiss G. D. - Kosztópulosz A. (2012): The Impact of the Crisis on the Monetary Autonomy of Central and Eastern European Countries. *Pénzügyi Szemle*, 1: pp. 28-52.

- Kiss G. D. - Schusztér T. (2015): The Euro Crisis and Contagion among Central and Eastern European Currencies: Recommendations for Avoiding Lending in a Safe Haven Currency such as CHF. *Prague Economics Paper* 24:(6) pp. 1-21.
- Klaas, B. S. (2002): Compensation in the jobless organization. *Human Resource Management Review*, 12, pp.43-61.
- Knight, F. H. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit. Hart, Schaffner & Marx-Hoguhon Mifflin Co., Boston, MA
- Kolodko, G. W. (2009): Megatrendek. Akadémiai Kiadó, Budapest
- Koopmans, T. C. (1965): "On the concept of optimal economic growth," in (Study Week on the) *Econometric Approach to Development Planning*, chap. 4, pp.225–87. North-Holland Publishing Co., Amsterdam.
- Koopmans, Tjalling C., (1965): "On the Concept of Optimal Economic Growth," in *The Econometric Approach to Development Planning* (Amsterdam)
- Korten, D. C. (2001): *When Corporations Rule the World*. Kumarian Press. Bloomfield.
- Korten, D. C. (2009): Gyilkos vagy humánus gazdaság? Kairosz Kiadó, Budapest
- Kotosz, B. (2013): A GDP, a HDI, a GNH és az OECD indikátorrendszere mint a fenntartható fejlődés indikátorai. Jelenkori társadalmi és gazdasági folyamatok. Vol. VIII, no. 1-2. ISSN 1788-7593. pp. 33-38.
- Kovács Gy. (2009): A pénzügyi stabilitás és a bankrendszer, avagy a közvetítőrendszer egyensúlytalansága. *Pénzügyi Szemle* 1, pp. 49-67.
- Kovács, P. - Révész B. - Ország G. (2014): A pénzügyi kultúra és attitűd mérése. In: Hetesi Erzsébet, Révész B (szerk.): "Marketing megújulás": Marketing Oktatók Klubja 20. Konferenciája. SZTE GTK, pp. 439-447.
- Krugman, P. (1994): Europe Jobless, America Penniless? *Foreign Policy*, 95, pp. 19-34.
- Krugman, P. (2007): Confusions About Social Security. In: *Stiglitz, J. E. – Edlin, A. S. – DeLong, J. B. (eds): The Economists' voice: top economists take on today's problems*. Columbia University Press, New York.
- Krugman, P. (2012): *Not Enough Inflation*. The New York Times, April 5.
- KSH (2015) adatbázis
- Kurucsai R. (2013): A feltörekvő donorok DAColnak a trenddel? SZTE GTK, Szakdolgozat
- Kutasi G. (2009): Az amerikai kamatdöntések hatásai a 2007-2008-as pénzügyi válság kapcsán. In: *Magas István (szerk.): Világgazdasági válság 2008-2009 diagnózisok és kezelések*, Aula Kiadó, Budapest, pp. 203-221.
- Kuttner, R. (1997): *Everything for Sale. The Virtues and Limits of Markets*. The University of Chicago Press. Chicago
- Kuznets, S. (1941): "The Structure of the American Economy, 1919–1929. By Wassily W. Leontief. Cambridge: Harvard University Press, 1941. Pp. xi, 181. \$2.50," *The Journal of Economic History*, Cambridge University Press, vol. 1(02), pages 246-246, November.
- Lai, C.-Fang, C. (2012): Is the honeymoon effect valid in the presence of both exchange rate and output expectations? A graphical analysis, *International Review of Economics & Finance*, Volume 21, Issue 1, pp. 140-146
- Leduc, S. – Liu, Z. (2012): Uncertainty, Unemployment, and Inflation. FRBSF Economic Letter (28)

- Lee, H. (2011): [Nonlinear exchange rate dynamics under stochastic official intervention](#), *Economic Modelling*, Volume 28, Issue 4, pp 1510-1518
- Lengyel I. (2010): Regionális gazdaságfejlesztés. Versenyképesség, klaszterek és alulról szerveződő stratégiák. Akadémiai Kiadó. Budapest
- Lerner, S. (1994): The Future of Work in North America. Good jobs, bad jobs, beyond jobs. *Futures*, 26 (2), pp. 185-196
- Lewis, W. W. (2010): A termelékenység ereje. Gazdaság, szegénység és a globális stabilitás fenyegetettsége. GVH Versenykultúra Központ, Budapest
- Ligeti I. – Ligeti Zs. (2014): Az emberi tényező. Humántőke a gazdasági növekedésben, Typotex. Budapest
- Losonczi, M. (2007): A világgazdaság az ezredfordulón. In: Blahó, A. és Munkaközössége (szerk.): Világgazdaságtan, Akadémiai Kiadó, Budapest, pp. 7-30.
- Loureiro, A. – Torgo, L. – Soares, C. (2004): Outlier Detection Using Clustering Methods: a data cleaning application. The data mining for business workshop.
- Lucas, R. E. (1988): On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Lucchetta, M. – Paradiso, A. (2014): Sluggish US employment recovery after the Great Recession or structural factors? *Economics Letters*, 123, 109-112
- Lucifora, C. – Moriconi, S. (2015): Political instability and labour market institutions. *European Journal of Political Economy*. 39, pp. 201-221
- Lukovics M. – Kovács P. (2011): A magyar kistérségek versenyképessége. *Területi statisztika* 14(51) : (1), pp. 52-71.
- Machlup, F. [1982]: Beruházás az emberi erőforrásokba és a produktív tudásba. Megjelent: Schmidt Ádám – Kemenes Egon (szerk.): Változások, váltások és válságok a gazdaságban. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 220-237.o.
- Macit, F. (2011): Labor Market Institutions and Labor Productivity Growth. MPRA Paper No. 31727, München
- Magas, I. (2011): Világgazdasági folyamatok és pénzügyi liberalizáció 1970-2010. MTA Doktori Disszertáció, BCE Világgazdasági Tanszék, Bp.
- Magyar Nemzeti Bank (2012): Monetáris politika Magyarországon. MNB, Budapest
- Makdissi, P. (2011): Microeconomic foundations of unemployment, University of Ottawa, <http://aix1.uottawa.ca/~pmakdiss/ECO2142-unemployment.pdf>
- Mandell, L. - Klein, S. L. (2007): Motivation and Financial Literacy. *Financial Services Review*. 16/2, 105–116. o.
- Mankiw, G. N. (2005): *Makroökonómia*. Osiris, Budapest
- Mankiw, N. G. – Romer, P. – Weil, D. N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.
- Marshall, A. (1930): *The Principles of Economics*. MacMillan, London
- Martus B. (2015): Növekedjünk vagy foglalkoztassunk? - Az amerikai gazdasági növekedés problémája. *Pénzügyi Szemle* 2 pp. 254-274.
- Mcarthur, J. W. – Sachs, D. J. (2002): The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development. Center for International Development at Harvard University. WEF Global Economic Forum. Global Competitiveness Report 2001-2002

- Mcivor, R. – Humphreys, P. K. – Wall, A. P. – Mckittrick, A. (2008): A study of performance measurement in the outsourcing decision. Research executive summaries series, Vol 4, Issue 3, letölthető:
http://www.cimaglobal.com/Documents/Thought_leadership_docs/cid_ressum_a_study_of_performance_measurement_in_the_outsourcing_decision_dec08.pdf
- Meadows, D. – Randers, J. – Meadows, D. (2005): A növekedés határai 30 év múltán. Kossuth Kiadó, Budapest
- Mikhaylov, A. – Mikhaylova, A. (2014): Spatial and sectoral distribution of international clusters in the Baltic region. , European Journal of Scientific Research, ISSN 1450-202X, Vol. 121, Iss. 2, pp. 122-137
- Mishan, E. J. (1967): The Cost of Economic Growth. Staples Press, London
- Mishkin, F. S. (2007): Will Monetary Policy Become More of a Science? Finance and Economics Discussion Series Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs Federal Reserve Board, Washington, D.C.
- MNB (2015) adatbázis
- MNB (2015): Inflációs jelentés. MNB, Budapest
- Montuenga, V. – Garcia, I. – Fernández, M. (2006): Regional Wage Flexibility: The Wage Curve in Five Countries. In: Caroles, F. E. – Destefanis, S. (eds): The European Labour Market. Regional Dimensions. Physica-Verlag, Germany, pp. 245-266.
- Motta, M. (2007): Versenypolitika. Elmélet és gyakorlat. *Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ*, pp. 1-39.
- Mulligan, C. B. – Threinen, L. (2011): “Time Series for the Marginal Products of Residential and Nonresidential Capital.” NBER working paper no. 15897
- Mulligan, C. B. (2009): Is Macroeconomics Off Track? In: Edlin, A. S. – Stiglitz, J. E. – DeLong, J. B. (eds): *The Economists’ voice 2.0.: the financial crisis, health care reform, and more*. Columbia University Press, New York.
- Mulligan, C. B. (2012): Is Macroeconomics Off Track? In: Edlin, A. S. – Stiglitz, J. E. – DeLong, J. B. (eds): *The Economists’ voice 2.0.: the financial crisis, health care reform, and more*. Columbia University Press, New York.
- Murakami, H. (2015): Wage flexibility and economic stability in a non-Walrasian model of economic growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 32, pp. 25-41.
- Murphy, K. – Welch, F. (1992): The Structures of Wages. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 255-285.
- Myrdal, G. (1974): Korunk kihívása: a világszegénység. Egy szegénység elleni világprogram vázlata. Gondolat, Budapest
- NBER (2014)
- Neményi J. (2009): A monetáris politika szerepe Magyarországon a pénzügyi válság kezelésében. *Közgazdasági Szemle*, LVI. évf., 393–421. o.
- Nordhaus, W. D. - J. Tobin (1972): Is growth obsolete? *Economic Growth*. 50th anniversary colloquium V. Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research. New York. Reprinted in: Milton Moss (ed.), *The Measurement of Economic and Social Performance, Studies in Income and Wealth*, Vol. 38, National Bureau of Economic Research
- OECD (1998): Key Employment Policy Challenges Faced by OECD Countries . OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers, No. 31, OECD Publishing

- OECD (2013): First Results from the Survey of Adult Skills. OECD Skills Outlook 2013
 OECD Database (2014)
 OECD Database (2015)
- Okun, A. M. (1960): *Potential GNP: It's measurement and significance*. American Statistical Association, Proceedings of business and economics Statistics Section. pp. 98-104.
- Orlik, A. – Veldkamp, L. (2014): Understanding Uncertainty Shocks and the Role of Black Swans. NBER Working Paper No. 20445
- Hasan, I. –Tucci, C. L.: The innovation-economic growth nexus: Global evidence. *Research Policy*, 2010, vol. 39, issue 10, pages 1264-1276
- Orphanides, A. (1997): *Monetary Policy Rules Based on Real-Time Data*. FED Oxford (1980)
- Pamula, R. –Deka, J. K. – Nandi, S. (2011): An Outlier Detection Method based on Clustering. Second International Conference on Emerging Applications of Information Technology
- Pásztor S. (2011): A nagy szanalás – Válságkezelés: Chrysler, Ford és GM. *Külgazdaság*, LV. Évf., pp. 64-92.
- Pelle A. (2013): The European Social Market Model in Crisis: At a Crossroads or at the End of the Road? *Social Sciences*, pp. 131-146
- Peraltva-Alva, A. (2011): Jobless Recoveries or Jobless Growth? *National Economic Trends*. Federal Reserve Bank of St. Louis
- Piketty, T. (2013): *Capital in the Twenty-First Century*. Belknap Press
- Pini, P. (1995): Economic Growth, technological change and employment: empirical evidence for a cumulative growth model with external causation for nine OECD countries: 1960-1990. *Structural and Economic Dynamics*, 6, 185-213.
- Poirson, H. (2000): The Impact of Intersectoral Labor Reallocation on Economic Growth. IMF Working Paper, WP/00/104
- Pradhan, R. P. – Arvin, M. B. – Bahmani, S. (2015): Casual nexus between economic growth, inflation, and stock market development: The case of OECD countries. *Global Finance Journal*. (In Press)
- Prescott-Allen, R. (2001): *The Wellbeing of Nations*. Island Press, Washington
- Puente-Ajovín, M. – Sanso-Navarro, M. (2015): Granger causality between debt and growth: Evidence from OECD countries. *International Review of Economics and Finance*, 35, pp. 66-77.
- Pugno, M. (2003): The Service Paradox and Endogenous Economic Growth. U of Trento, Economics Discussion Paper No. 1.
- Pugno, M. (2006): The Service Paradox and Endogenous Economic Growth. *Structural Change and Economic Dynamics* 17. pp. 99–115
- Putniņš, T. J. - Sauka, A. (2015): Measuring the shadow economy using company managers, *Journal of Comparative Economics*, Elsevier, vol. 43 (2), pp. 471-490.
- PWC (2015): The World in 2050. Will the shift in global economic power continue? Letölthető: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf>
- Radnóti É. (2003): A gazdaság működésének zavartalanságáról. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Stratégiai Füzetek. Globalizáció, Európai Unió, gazdaságpolitika, Bp., pp. 163-178

- Rajan, R. G. (2010): *Fault Lines. How hidden fractures still threaten the world economy.* Princeton University Press, Princeton and Oxford
- Ramrattan–Szenberg (2014): A Generalized Model for Foreign Direct Investment Flows to All Countries. *The Journal of Developing Areas*, Volume 48, Number 1, Winter 2014, pp. 165-175
- Ravallion, M. – Chen, S. (2003): Measuring pro-poor growth *Economics Letters*, 78, pp. 93–99.
- Ravallion, M. (1997): "Can high-inequality developing countries escape absolute poverty?," *Policy Research Working Paper Series 1775*, The World Bank.
- Remund, D.L. (2010): Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, Vol. 44, No. 2, 276-295.o.
- Rifkin, J. (1995): *The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era.* Putnam's Book. New York.
- Riley, J.G.[1975]: Competitive signalling. *Journal of Economic Theory*, vol. 10., no. 2., pp. 174-186.
- Romaniuk, K. – Kouřilová, J. (2009): Regional food clusters in Poland and Czech Republic. *Acta Universitatis Bohemiae Meridionales, The Scientific Journal for Economics, Management and Trade, České Budějovice*, XVI., pp. 35 - 40
- Rosen, S. (1981): The economics of superstar. *The American Economic Review*. Vol. 71, No. 5. (Dec., 1981), pp. 845-858
- Rosenberg, J. M. (1966): *Automation, Manpower, and Education.* Random House. New York.
- Rosenberg, N. – Frischtak, C. R. (1983): Long Waves and Economic Growth: A Critical Appraisal. *The American Economic Review*, 73, 2, pp. 146-151.
- Rosenberg, N. (2004): Innovation and economic growth, letölthető: <http://www.oecd.org/cfe/tourism/34267902.pdf> (2016. február 15.)
- Ryoo, S. – Kim, Y. K. (2013): Income Distribution, Consumer Debt, and Keeping Up with The Joneses: A Kaldor-Minsky-Veblen model.
- Sajtos L. – Mitev A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest
- Salop, S. C. (1979): A model of the natural rate of unemployment. *The American Economic Review*, Vol. 69, No. 1, pp. 117-125.
- Samuelson, P. A. (1961): The evaluation of social income: capital formation and wealth. In: F. Lutz and D. Hague (eds). *The Theory of Capital.* St. Martin's Press, New York.
- Schott, J. J. – Cimino, C. (2013): *Crafting a Transatlantic Trade and Investment Partnership: What can be done.* Peterson Institute for International Economics, PB13-8, Washington
- Schreft, S. L. – Singh, A. (2003): A Closer Look at Jobless Recoveries. Federal Reserve Bank of Kansas City, *Economic Review*.
- Schultz, T. W. [1961]: Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. vol. 51., no. 1., pp. 1-17.
- Schultze, C. L. (2004): Offshoring, Import Competition, and the Jobless Recovery. The Brookings Institution Policy Brief. 136, Washington
- Schumpeter, J. A. (1942): *The Theory of Economic Development,* Harvard University Press, Cambridge.
- Schwab, K. (2016): *The Fourth Industrial Revolution.* WEF, Geneva

- Schwartz, A. J. (2002): Asset Price Inflation and Monetary Policy. NBER Working Paper No. 9321
- Sciarra, S. (2004): New discourses in labor law: part-time work and the paradigm of flexibility. In: Sciarra, S. – Daries, P. – Freedland, P. (eds): Employment Policy and the Regulation of Part-time Work in the European Union. A Comparative Analysis. Cambridge University Press, Cambridge
- Scitovsky, T. (1976): The Joyless Economy. Oxford University Press, New York.
- Sen, A. (1976): Real national income. *Review of Economic Studies* 43 (1): 19-39.
- Shapiro, C. – Stiglitz, J. E. (1984): Equilibrium unemployment as a worker discipline device. *The American Economic Review*. Vol. 74, No. 3, pp. 433-444.
- Shiller, R. J. (2007): Long-Term Perspectives on the Current Boom in Home Prices. In: Stiglitz, J. E. – Edlin, A. S. – DeLong, J. B. (eds): *The Economists' voice: top economists take on today's problems*. Columbia University Press, New York.
- Shimer, R. (2012): Wage Rigidities and Jobless Recoveries (2012) *Journal of Monetary Economics*, 59: S65–S77.
- Simon Gy. (2001). Növekedési mechanizmus – növekedési modell. *Közgazdasági Szemle*, 48, pp. 185-202.
- Slaughter, M. J. – Swagel, P. (1997): Does Globalization Lower Wages and Export Jobs? *Economic Issues*, 11, IMF
- Solow, R. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 1, pp. 65-94.
- Somai M. (2009): Autóipar és válság. In: Szalavetz A. (2009): *A globális válság: hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások. A válság hatása néhány kiemelt gazdasági tevékenységre.*, Budapest MTA VKI, pp. 19-36.
- Spence, M. A. (1974): Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes. Harvard University Press, Cambridge, MA
- Stiglitz, J. E. – Sen, A. – Fitoussi, J. P. (2009): The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited. OFCE - Centre de recherche en économie de Sciences Po.No. 33.
- Stiglitz, J. E. (1969): Distribution of Income and Wealth among Individuals. *Econometrica*, 37, 382-397.
- Stiglitz, J. E.[1975]: The Theory of "Screening," Education, and the Distribution of Income. *The American Economic Review*, vol. 65., no. 3., pp. 283-300.
- Taleb, N. (2012): A fekete hattyú. Gondolat Kiadó, Budapest
- Tangian, A. (2008): On the European Readiness for Flexicurity: empirical evidence with OECD/HBS Methodologies and Reform Proposals. WSI Diskussionspaper. Düsseldorf
- Taylor, J. B. (1999): *A Historical Analysis of Monetary Policy Rules*. NBER – Business Cycles Series 31, pp. 319-348.
- Taylor, J.B. (1979), Staggered Wage Setting in a Macro Model, *The American Economic Review*, 69, 108-113.
- Taylor, J.B. (1980), Aggregate Dynamics and Staggered Contracts, *Journal of Political Economy*, 88, 1-23.
- Teulings, C. (2014): Why does inequality grow? Can we do something about it? VOX, online: <http://www.voxeu.org/article/why-does-inequality-grow>
- The World Bank Reserve Economic Data (2014) database

- Tinbergen, J., - R. Huetting (1992). GNP and market prices: wrong signals for sustainable economic success that mask environmental destruction. In: R. Goodland, H. Daly and S. El Serafy (eds). *Population, Technology and Lifestyle: The Transition to Sustainability*. Island Press, Washington D.C.
- Tobin, J. (1996): *Full Employment and Growth. Further Keynesian Essays on Policy*. Edward Elgar, Celtenham.
- Todaro, M. P. – Maruszko, L. (1987): Illegal Migration and US Immigration Reform: A Conceptual Framework. *Population and Development Review*. 13, 101-14
- Todaro, M. P. (1989): *Economic Development*. Longman. London
- Tronti, L. – Sestini, R. – Toma, A. (2000) Unbalanced growth and employment in services. In: Anxo, D. – Storrie, D. (eds): *The job creation potential of the service sector in Europe*. Employment Observatory Research Network, EC., pp. 65-88
- Udvari, B. – Urbán M. J. (2015): Az ifjúsági munkanélküliség és a munkaerőpiaci rugalmasság összefüggései az Európai Unióban. *Közgazdaság*, LIX. évfolyam. 2015/11-12
- United Nations (2015): *World Population Prospects. The 2015 Revision. Key Findings and Advance Tables*. United Nations, New York.
- United Nations Development Programme (2003): *Human Development Report*. Oxford University Press, Oxford
- Urbán F. (2011): Az afrikai kontinens migrációs sajátosságai. In: *Taróssy, G. – Glied, V. – Keserű, D. (szerk.): Új népvándorlás. Migráció a 21. században Afrika és Európa között*. Publikon, Pécs, pp. 115-130.
- Urbán M. J. – Udvari B. (2016): Munkaerőpiaci rugalmasság és ifjúsági foglalkoztathatóság. *Közgazdasági Szemle*. Megjelenés alatt.
- van den Bergh, J.C.J.M. (2009): The GDP Paradox. *Journal of Economic Psychology* 30 (2): 117–135.
- van den Bergh, J.C.J.M. (2010): Relax about GDP growth: Implications for climate and crisis policies. *Journal of Cleaner Production* 18 (6): 540-543.
- Vandemoortele, M. (2009): *Within Country Inequality, Global Imbalances and Financial Instability*. Overseas Development Institute
- Vellinga, N. - C. Withagen (1996): On the concept of green national income. *Oxford Economic Papers* 49 (4): 499-514.
- Voszka É. (2015): Államosítás, privatizáció és gazdaságpolitika – a főirány széttöredezése. *Közgazdasági Szemle* 62. (7-8) pp. 717-748.
- Waxell, A. (2011): Life Sciences and Human Capital: Jobless Growth on Specialised and Local Labour Markets? *Growth and Change*, 42. 3. pp. 231-260
- Weitzman, M.L., - K.-G. Löfgren (1997): On the welfare significance of green accounting as taught by parable. *Journal of Environmental Economics and Management* 32: 139-153
- Whalley J. – Zhao, X. (2013): *The Contribution Of Human Capital To China'S Economic Growth*. China Economic Policy Review (CEPR), World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., vol. 2 (01), pages 1350001-1-1.
- Wiles, P. [1974]: The Correlation between education and earnings: The External-Test-Not-Content hypothesis (ETNC). *Higher Education*, vol. 3., no. 1., pp. 43-58.
- Williams, J. C. (2013): A defense of moderation in monetary policy. *Journal of Macroeconomics* 38. pp. 137-150.
- World Bank (2005): *Inequality Measures*. Letölthető: <http://siteresources.worldbank.org/PGLP/Resources/PMch6.pdf> (2016. 04. 13.)

WorldBank Database (2014)

Wouterse, F. (2011): Continental vs. Intercontinental Migration: An Empirical Analysis of the Impacts of Immigration Reforms on Burkina Faso. *OECD Development Centre Working Paper*, No. 299.

Wu, T. (): Two measures of Employment: How Different Are They? FRBSF: Economic Letter

Wyplosz, C. (1993): After the honeymoon: On the economics and the politics of economic transformation. *European Economic Review*, Volume 37, Issues 2–3, April 1993, Pages 379-386

Zanin, L. (2014): On Okun's law in OECD countries: An analysis by age cohorts. *Economics Letters*, pp. 243-248.

http://geogr.elte.hu/REF/REF_Kiadvanyok/REF_RTT_11/RTT-11-03-teregylenlotlenseg.pdf

((2016. 04. 13.)

Rotman, D. (2013): How technology is destroying jobs. Automation is reducing the need for people in many jobs. Are we facing a future of stagnant income and worsening inequality? MIT Technology Review, letöltve: 2016. október 26.,

<https://www.technologyreview.com/s/515926/how-technology-is-destroying-jobs/>

Skidelsky, R. (2013): The Rise of the Robots. Project Syndicate, letöltve: 2016. október 26.

<https://www.project-syndicate.org/commentary/the-future-of-work-in-a-world-of-automation-by-robert-skidelsky?barrier=true>

Landsburg, S. E. (2012): *The Armchair Economist. Economics and Everyday Life. Revised and Updated for the 21st Century*. Free Press, New York.

McCloskey, D. N. (2016): *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the Modern World*. Kindle Edition. The University of Chicago Press, Chicago.

Moore, S. (2009): Missing Milton: Who Will Speak For Free Markets. *The Wall Street Journal*, <http://www.wsj.com/articles/SB124355131075164361> ,letöltve: 2016. október 26.

Mellékletek

1. sz. melléklet: Főbb gazdasági növekedési elméletek

| Iskolák | Képviselők | Legfőbb jellemző | |
|-----------------------------------|--------------------------------|--|---|
| Korai növekedésméletek | késői merkantilisták | állami beavatkozás | tengertúli kereskedelem |
| | fiziokraták | termelés (mezőgazdaság) | felhalmozási ráta |
| Klasszikus növekedési elméletek | Smith | specializációból fakadó munkatermelékenység | tőkefelhalmozás |
| | Ricardo | tőkefelhalmozás | technikai haladás |
| | Marx | technológiai változások | intézményi változások |
| | Schumpeter | termelékenység endogén forrása | műszaki haladás |
| Keynes-i növekedésmélet | Keynes | állami beavatkozás (adó és költségvetési politika) | (fogyasztás és beruházás=nemzeti jövedelem) |
| | Svennilson | termelés összetételének változása | állandó újraelosztás |
| | Salter | bruttó beruházások növelése | tőke átlagos termelékenységének növelése |
| | Hirschman | rugalmas tőke- és munkakínálat | innovációk |
| | Harrod-Domar | fizikai tőke | fizikai tőkét növelő beruházások |
| | Erdős | társadalmi tényezők beemelése | gazdasági tényezők beemelése |
| Neoklasszikus növekedési modellek | Cobb-Douglas | munka és tőke | exogén technikai állandó |
| | Solow | exogén technikai haladás | fizikai tőke, népesség |
| Új növekedésméletek | Lucas, Becker, Tamura, Murphy | humántőke | fejldő országok lemaradásának vizsgálata |
| | Romer, Paul, Grossman, Helpman | innováció | tőkés országok vizsgálata |
| Érettségi modellek | Jánossy, Szabó | uniós-és országérettségi modellek | csatlakozási célok elérése |

Forrás: Czárli (2005) alapján saját szerkesztés