

A rangsorolással és annak jelentésével azonban vigyázni kell. Nem elhanyagolható ugyanis, hogy mekkora a teljes mezőny. Azt is nézni kell, mekkora különbségek érzékelhetőek a teljesítmények között „szabad szemmel”, valamint a profi megfigyelő nagytíóján keresztül is nézve. Három teljesen különböző területről hoznék példákat, ahol a ténylegesen mért teljesítmények között a rangsor igencsak számít, és ahol mégis a megélt/érezkelt különbségek rangsorolása, a teljesítményről kialakított kép, a percepció egyáltalán nem magától értetődő. Sőt, nem ritkán maga a rangsorolás kifejezetten furcsa, erősen szubjektív eredményekhez is vezethet.

Talán e tárgyban legkönnyebben megragadható terület a profi sport. Itt a rangsor szinte mindent jelent. A „komoly” sportágakban – ha e fogalom egyáltalán létezik – igazán csak a rangsor legtetetje számít. Vagy anyagilag talán mégsem? Ritkán hallani róla, de az élsportban és annak kifejezetten profi változataiban is – mind az egyéni sportolókat, mind a csapatokat illetően – beszélhetünk kellően standardizált és mérhető „pénzügyi teljesítményről”, ahogy ez az azok mögött felsorakozó vállalatok, szponzorok esetében szinte természetes. Az elől, középen és hátul állók közötti pénzügyi teljesítmények arányait illetően azonban a profi sportban gyakran nagyon erősen képesek torzítani azok a bevett pénzügyi mutatók, amelyek az egyéni sportolók, a csapatok fajlagos, egy főre (játékosra, vezetőre) jutó javadalmait és a sportvállalati összteljesítményt mérik (10-szeres vagy akár 100-szoros jövedelemkülönbségek is könnyen kialakulhatnak ebben a fajlagos szemléletben). A profi sportiparokban csak a sorrend számít! Itt a nagy „igazságtalanság”, hogy az iparszerű működésben az élen állókat sokkalta jobban díjazza a piac, mint amekkora mértékű különbség van a leadott fizikai teljesítmények között. Az első, a második, harmadik és a tizedik, huszadik jövedelme között aránytalanul nagy szakadék tá Tong, akár százszoros is lehet a különbségek közötti szorzó. Ilyen hatalmas fajlagos jövedelmelőzéségi különbség viszont nemigen fordulhat elő a vállalati rangsorok esetében, mert ott sokkal nagyobb és sokkal sűrűbb is lehet a pénzügyileg jól teljesítők mezőnye. Ez azt jelenti, hogy még a tizedik, huszadik, de egy nagy, gazdag ország esetében még akár az 500. válatat is kiemelkedően jónak nevezhető, ami gyakran azt is jelentheti, hogy jó eséllyel majd előbbre is kerülhet. A vállalati mezőny tehát nagy és sűrű, és akár a mezőny közepe is jól fizethet. Evvel ellentétben, a sztárgázsikát fizető sportágakban, akár a focit, a profi kosárlabdát, hokit, akár a teniszt vagy a golfot nézzük, az igazán kiemelkedő pénzügyi eredményt (egyéni, klub-, szponzor-, tehát iparágszinten) csak a rangsor legtetetjén lehet produkálni. Masszívan nagy, egyben kitaró szurkolóservezet, hűségés fizető közönséget vonzó marketingereje ugyanis csak az elitben játszó csapatoknak, maximum a legjobb négyben végzőknek van. Az egyéni sportokban pedig szinte csak a győztest ünnepeljük. A második, harmadik helyezettet hamar elfeledjük. Az ember természet és a közönség már csak ilyen, csak a győztest ünnepli. Ugyanakkor mindenki – de a „mezőny” is – jól tudja, hogy pénzügyileg persze a dobogó alsó fokai is kifizetődők, a helyzetettek sem nincstelenek. Sőt, a teljes mezőny, a „futottak még” kategória is remekül megélhet a pénzdíjakból ahhoz képest, hogy mit lehet keresni akár egy kiemelkedőnek rangsorolt vállalatnál nem csúcsvetetői minőségben. A profi sportolónak azonban viszonylag rövid, 10–15 éves kereső karrierje alatt kell megalapoznia vagyonát. Itt az átlagoknak más a természetük. A tőzsdén jegyzett vállalatok világában viszont nem kell ennyire válogatásnak lenni, ott nyugodtan szerethetjük akár csak a 10. vagy csak a 20. legjobb helyezettet is, mondjuk azt, amelyik éppen csak 1-2 százalékponttal veri átlaghozamban a lista élén állókat. Ráadásul a mezőny közepén a veszteségre vállalt kockázat is kisebb lehet, evvel kifejezetten jól járhatunk anyagilag. Ha 500 részvénünk közül egysesek bent vannak a legjobb tizen, húszban vagy akár 50-ben, a portfolióban kellően ki-



Nagy Kriszta: Sári

MAGAS ISTVÁN:

Rangsorok és percepciók

Év vége közeledtével egyre több rangsor frissül. Vajon jobb lenne-e a modern világ a sokféle rangsor nélkül? Aligha. Az éllavaslistákat szinte mindenben szeretjük, a művészetben, a sportban, a tudományban, hiszen rangot adnak. A rangsorban pedig jobb elől lenni, mint középén. A középmezőny csak ritkán vonzó, pedig sokszor az is elismerést tükrözhet. És mi a helyzet a gazdasággal? A helyzet az, hogy ott bizony a középmezőny is elég jó lehet.

egyensúlyozott összetételben (diverzifikálva), a teljes részvénykosár által fizetett osztalékok láttán bizony boldogan dörzsölhetjük tenyerünket. Lehet, hogy „középszerű” a hozam, de eléggé biztos. A befektetések univerzumában – ellentétben a profi sportokkal – mindig a kockázattal kiigazított hozam számít. A vállalati életben az iparágon belüli teljesítmény és a rangsorok jelentősége régóta meghatározó. A rangsorkészítés a kapitalizmus több száz éves hagyománya és a verseny egyik izgalmas pillanata. Attól függően, hogy mekkora és milyen fejlettségű országról van szó, az első húsz, ötven, de gyakran már a száz legjobb vállalat rangsorába is bekerülni egyre nagyobb dicsőségnak számíthat. A legjobbakat számba vevő nemzetközi rangsorban pedig akár csak az első harmadban, pláne a legfelső 10 százalékban helyet kapni hatalmas elismerésnek nevezhető. Az igazán irigylésre méltó teljesítménynek pedig a hosszú időn át tartó első harmadban tartózkodás számít. A vállalat besorolását jól ki lehet fejteni néhány kulcsmutató segítségével, amelyek a végső pénzügyi teljesítményt ragadják meg. E mutatók jól írják le a vállalati teljesítményt függetlenül attól, hogy fogkrémet, cipőt, autót vagy éppen életbiztosítást kínál. A tőzsdén jegyzett értékes vállalatokat a sok éven át tartósan magas, egy részvényre jutó hozam vagy annak stabilitása (historikusan alacsony szórása) is jellemzi, önmagában ez a jelenség is kiemelheti, és sokáig a mezőny felett tarthatja ezeket a keresett céceket. A jövedelmek megszerzésének kockázatairól a profi sportágakban sokkal ritkábban hallani, pedig egészségügyi és egyéb társadalmi beilleszkedési stb. rizikók szép számmal akadnak. De akad azért egy erőteljes hasonlóság mindkét területen: sportban és a vállalati szférában is megtalálható egy sajátosan egyenlőtlenítő jövedelemeloszlási tendencia, amely

szerint könnyen a mezőny felső 20 százaléka viheti el a kiosztott/megtermelt pénz 80 százalékát, és az alsó 80 százaléknak meg kell elégednie a kiosztott/megtermelt pénz 20 százalékával. Senki nem állítja, hogy ez igazságos, de hogy valóságközeli arány, az eléggé valószínű.

*

Tekintsünk át egy jóval nehezebb területet, a művészetet, ahol a rangsorok ugyan sokszor nem „hivatalosak”, de mindenki tudja, hogy azok bizony léteznek. A piac pedig figyelni és árazza a láthatatlan rangsorokat is. Amikor akár a magánszféra, akár az állami elismerés pénzügyi kegyeit osztogatják, ezek a besorolások is ott vannak a háttérben. A művészeti teljesítmények közötti precíz és mérhető különbségtétel köztudottan szubjektív, ezért aztán gyakorta kétkedések tárgya is. De a jó hír, hogy itt is létezik egy erős, második értékelést adó „vérvonal”, tudniillik maga a nagyközönség, amely vagy szinte azonnal, vagy hosszabb időtávban, de a közepes, netán gyenge produktumtól (mely lehet könyv, festmény, zenemű, koncert, színházi előadás, film) elfordul, és köszöni, de abból nem kér. Van tehát ez a másodlagos megmértetés, amit kikerülni nem nagyon lehet még akkor sem, ha a művészetben is nélkülözhetetlen marketing, a promóció és „public relations” jól működött. A gyenge produktumot – szerencsére – akár monumentális marketinggel sem lehet a piacon tartani. A befogadó közönség szinte azonnal, zsigerből érzi, hogy szereti vagy sem, amit kap. Így saját percepcióját nem lehet kívülről átírni, pláne „megerőszakolni”. Csak marketinggel biztosan nem. A sportban is – egyebek mellett – az a szép, hogy egészen bizonyosan csak marketinggel nem lehet előre kerülni. De szerintem a művészetekben sem. Primadonna, első hegedűs, a balettkar szólótán-

cosa csak dús, színes szakmai előélettel és hosszan tartó befektetéssel (nagy áldozatok árán) lehet valaki. Nem nagyon látszik „gyorsító sáv” ezen a területen, bár üstökös karrierek léteznek, de azok is szinte mindig különleges tehetségen, szorgalmon alapulnak. A művészetekben a szelekció és rangsorolás tehát lehet akár látványosan szubjektív, mégis, itt is, többfázisos a besorolás, a közönség mondja ki a végső szót arról, hogy a produkció milyen helyet foglalhat el a rangsorban. Ez a piac különösen kíméletlen tud ugyan lenni, de a maga percepciói szabályai szerint a rangsorolás – általában – mégis „igazságos”. Ha megnézzük a művészeti szakmákban a kivethető jövedelmek különbségeit, akkor majdnem ugyanazt találjuk, mint a sportban: a szakma teteje, a felső 10–20 százalék a középmezőny jövedelmének 4-5, de akár tízszeresét is keresheti. A közönség, a piac imádja a nagy neveket, a sztárokért szinte megőrül, és nem zavarják a „csillagok” csillagászati jövedelmei. Ennek, a világsztárokat megillető, „földtől elrugaszkodott” jutalmazási logikának a pontos, tudományos közgazdasági leírása (vagyis egy arányai- ban és összességében pontosan ismétlődő és mérhető, ellenőrizhető logika) még nem létezik. A brazil futballista, Neymar 200 millió eurós árcédulája egy bérből élő szurkoló számára nyilvánvalóan fel nem fogható összeg. De létezik. Az olasz reneszánsz óriásának, Leonardónak tulajdonított *Salvator mundi* festmény, amelynek ára 120 év alatt több mint négymilliószorosára nőtt (közel 450 millió dollárért kelt el árverésen nemrég), közel két Neymart ér. Tudományosan nehezen értelmezhető a két árcédula. Ilyen a világ. Talán nem is kell ezen túl sokat morfondírozni, az ünnepeltek fényét nem tompíthatják el ezek a számok. Fejlesztést azért okozhatnak. Ez az összeg például annak az új közös kaszának a nagyságrendje (valamivel még több is), amelyet az EU most az eurózónába igyekvő tagállamainak is felkínál annak érdekében, hogy e friss forrás felhasználásával lehessen technikai segítséget nyújtani a még nem euróval rendelkező országok strukturális reformjaihoz, pénzügyi rendszerük modernizációjához, hogy jobban illeszkedjenek egy mélyebb EU-integrációba, a gazdasági és monetáris unióba (GMU).

*

Am mi köze van mindennek eredeti témánkhoz? Leginkább az, hogy elérkeztünk a rangsorok harmadik példájához, a nemzetgazdasági teljesítmények sorba állításához. Az előbb említett új EU-s forrással kapcsolatban elsőként az jut az ember eszébe, hogy bizony kritikus döntés előtt áll Magyarország is, rövid időn belül meg kell ítélnie annak esélyeit, hogy hol lesznek majd kedvezőbb feltételek a jó, gyorsabb gazdasági felzárkózáshoz, az EU szűkebb magján – eurózónán – belül vagy esetleg azon kívül. Kár lenne tagadni, hogy a kínálkozó lehetőségek tényleges erejét és az elérhető célok, főleg a gyorsabb felzárkózás reális időigényét nem egyszerű belátni. A gazdaságfejlesztési politikák gyors megítélésére, pláne rangsorolására ugyanis nincs olyan eszköztár, mint amilyen mondjuk az autóknál a törésteszt, netán a Michelin-csillag az éttermeknél vagy bankoknál a stresszteszt. A múltbéli teljesítményt mérő országrangsorok azért adnak némi támpontot. Ilyen a World Economic Forum (WEF) besorolása, amely ún. globális versenyképességi indexeket kínál, illetve ezek kompozit (összetett, sürített) változatát. Ha csak a kelet-közép-európai országok közötti, 2007–2016-os rangsort figyeljük, akkor a WEF által mért versenyképességi pozíciónk az induló (2007) évhez képest sokat romlott. Tíz évvel ezelőtt Csehország után (amely a hetes skálán 4,57 ponttal állt az élen) a másodikak voltunk 4,49 ponttal. Ugyan- ebben a rangsorban 2016 végére már megelőztött minket Lengyelország, Bulgária, Románia és Szlovákia is, csak Horvátországot tudtuk éppen hogy lelagyni (4,2 pontunk volt, déli szomszédunknak pedig 4,15 pontot adott a 2016-os WEF-rangsor). E versenyképességi rangsorokat lehet kritizálni, ahogy a pontozásos sportágakban is sokszor van helye a bírá-

latnak (ahol előfordulhat, hogy az első kettő vagy három sorrendje kérdéses, de olyan nem, hogy a középmezőnyből valaki a felső harmadba vagy a tetőre ugorjon). De ahogy a mérés tartalmát, technikáját mindig lehet finomítani, úgy a versenyképességi rangsort is lehet javítani. Teljes koncepcionális átalakítás azonban nem várható, de nem is indokolt. E rangsorok a létezőek közül viszonylag a legjobbak.

De ha nincs minden tekintetben egyértelmű értékelési mechanizmus, akkor hogyan kaphatunk egy viszonylag hosszabb távon érvényesülő és kellően informatív rangsort a hozzánk hasonló gazdaságok teljesítményéről? Ehhez talán érdemes egy, a még messzibb múltba visszatekintő adatsort vizsgálni.

*

Ha megnézzük a világgazdasági „középmezőnyt”, az ún. közepes jövedelmű országok felső harmadát, vagyis a hozzánk képest hasonló fejlettségű országok (azonos valutában – USA dollárban – és egy főre jutó GDP-ben kifejezett) gazdasági növekedési teljesítményét 1995–2017 között, érdekes eredményt kapunk. Ha a viszonyítás éve, a bázisév 1990=100 (vagyis a duplázódást a 200 jelenti), akkor azt láthatjuk, hogy Magyarország gazdasági növekedésének 2017-re kialakult mértéke (178) csak Portugáliát (138) és Görögországot (126) tudta megelőzni. Ugyanakkor ez utóbbi két napsütéses országban a lassú növekedési tempó dacára 2017-ben az egy főre jutó nemzeti jövedelem euróban a magyar szintnek a másfélszerese. Ellenben a vizsgált 22 évben, kifejezetten nagy népszerűségű országok is, mint Malaysia (339), Törökország (318) és a közepes méretű Lengyelország (267) is sokkal gyorsabban gyarapodtak. Az, hogy a GDP-gyarapodásban bizony sok, kis, külkereskedelemen erősen nyitott gazdaság is megelőzött minket, talán már nem is meglepetés: Chile (271), Izrael (267), Szlovákia (265), Litvánia (262), Észtország (257), a Seychelle-szigetek (243), Ciprus (184) eredménye is jobb a miénknél (igaz, utóbbi kettő adóparadicsomnak számít, ezért érdemes esetükben külön is vizsgálni, mit jelentett a növekedés valójában).

A tágabb, visszatekintő kép mégis csak azt mutatja, hogy talán az elmúlt húsz évben a magyar gazdaság lehetőségei alatt teljesített. Nem kis részben ennek az elmaradó növekedési teljesítménynek a korrekciójára nyújthatnak jó lehetőséget a megújuló, új típusú EU-források, a strukturális reformokat támogató program (SRSP: Structural Reforms Support Program) is, amely a nem eurózónás tagok rendelkezésére állna úgy, hogy felhasználásához nem kell társfinanszírozás sem. Jó eséllyel kb. 60–90 Mrd. forint új EU-forrás keletkezne Magyarországra számára ahhoz, hogy a nagyrendszerek átalakítását kezdje meg, mégpedig nem magyar adófizetői pénzekből finanszírozva. Ez vonzóbbá tenné az eurózónát, ahová a belépés kritériumai ugyanakkor nem változtak. Hogy az ajánlat, amit a nyugati sajtó – talán túl korán – „visszatámaszthatatlan” jelzővel illetett, valójában az is lesz, vagy sem, nos, az e cikk írásakor még nem látszik. (Az EU-csúcsra a cikk megírása után került sor – a szerk.)

Összegezve: a rangsorok – legyenek hivatalosak vagy informálisak – sorba állítják a teljesítményeket, így van ez a sportban, művészetben és a gazdaságban (utóbbinál vállalatok, de országok szintjén is). A statisztikák sok mindent elárulnak, de a számok értelmezése gyakran sokféle lehet. Néha a statisztikák akár a lényeg- et is elfedhetik el, mint a bikini, de ez a ritkább eset. Persze nem minden statisztika irányadó (mint például a fociban a labdadobogóklási adat), de azért komoly dolgokban – akár a sport, a művészet vagy nemzetgazdaság területén – a statisztikák vagy számszerűsítés alapján készült rangsorokban inkább lehet bízni, mint túltolt marketingbe csomagolt ígéretekben. Rangsorokból talán ennyi elég is. Helyettük az ünnepek alatt inkább olvassunk jó könyveket. Jóvőre majd a „listák”, rangsorok – ebben biztosak lehetünk – úgyis újra kísérteni fognak bennünket.