

Teljesítmények

PUBLICISZTIKA - LVIII. évfolyam, 48. szám, 2014. november 28.

A Világgazdasági Fórum (World Economic Forum, WEF) 2014-2015-re szóló versenyképességi indexei szerint Magyarországot globális versenyképességben 144 országból a 60. helyen jegyezték (4,3 értékkel az elérhető maximális 7 pontból). A magyar kormányzati intézmények hatékonyságát a 123., az oktatási rendszer minőségét a 96. helyre tették. A munkaerő-piaci hatékonyság a 75., az üzleti környezet fejlettsége a 92. lett a sorban. Ugyanezen kategóriákban Csehország sokkal előkelőbb rangszámokat kapott (az előbbi sorrend szerint 37., 75., 77., 62., 35.). Ezekkel a számokkal a 14 legversenyképesebb EU-tagállam közé lépett. Van tehát „közeli” jó példa. Van hová felzárkózunk.

A nemzetközi teljesítményrangsorokkal azonosulni könnyű is, meg nem is. Ha egy ország elől van, az tiszta sor: irigyelten fejlett. Ha nagyon hátul kullog: sajnálni valóan elmaradott vagy hiperkorrupt. Akik középen vagy a hátsó harmadban vannak, azok már nehezebb esetek, a magyarázatok szempontjából legalábbis.

Az alábbi írásban hétköznapi analógiákat és a politikai gazdaságtan világhírű kutatóinak nemzetközileg elismert alapvetéseit hívjuk segítségül ahhoz, hogy jobban megérthessük: mit is jelent pontosan egy-egy ország kiemelkedő vagy lemaradó teljesítménye.

Teljesítmény: időegység alatt elvégzett munka. Ezt mondja a fizika több száz éve, a teljesítmény a tudomány számára jól mérhető, és mindig ugyanazt jelenti akkor is, ha repülőgép-hajtóműről, autómotorról vagy konyhai vízforralóról van szó. A leadott teljesítmény: az elvégzett munka/idő. A buszsofőr vagy az úrvezető sem tévesztheti el az alatta lévő „lovak erejét”, tényleges teljesítményük mértékét, ha előzni akar: tudnia kell, mire számíthat, pláne emelkedőn felfelé. A tévedés végzetes lehet. Metaforákkal, jelszavakkal a közúton nem lehet előzni.

De vajon vannak-e ugyanilyen jól használható fogalmak és mérési módszerek a teljesítmény mérésére egy ország által leadott tényleges teljesítmények értékelésében? Nem triviális kérdés, és a felelet sem az.

Gyorsan le kívánjuk szögezni, hogy a kérdés egyértelmű, a fizikához hasonlóan időtálló és precíz megragadása kifejezetten nehéznek bizonyult. Mégis, a vonatkozó közgazdaság-tudományos kutatás kialakított jó néhány olyan fogalmat és módszert, amelyek tiszta lelkiismerettel ajánlhatók megfontolásra a gazdaságpolitikai döntéshozók számára is. Ezeket később igyekszünk majd konkrétan megfogalmazni. Előbb, végső érvelésünk megértésének könnyítése végett, néhány hasznos analógiát kínálunk a hétköznapi életből, olyan területekről, ahol a teljesítmény leadása jól látszik, mert tömegek, sőt, a világ szeme előtt, a képernyőkön zajlik. Ilyen terület a sport. Az élsport „termékeit”, ti. a szórakoztatást, csillapíthatatlan étvággal fogyasztjuk az év szinte minden napján. Nos, itt a teljesítménynek kötelező látszania, szabad szemmel is, a sportban a teljesítmény szinte majdnem mindig látszik is. Nem lehet eldugni vagy átírni metaforákkal, ígérekkel. A sport lényege, hogy rendre le kell adni a kívánt teljesítményt már az edzőpályán is, és persze a versenyen leginkább. A versenysportban kialakult rangsorok (az egyéni sportágakban csakúgy, mint a csapatsportokban), ha nem is tökéletesen, de többnyire híven tükrözik a leadott teljesítményeket. Utóbbiak sorba állítása, tehát a rangsor elkészítése, olyan mércék alapján történik, amelyek mindenki számára egyaránt kötelezőek. Ez a főszabály adja a sport egyik, más emberi tevékenységekben megtestesült teljesítményekkel szemben is irigyelhető lényegét. Való igaz, a sportban az egyszeri nagy, pláne a kiemelkedő teljesítményhez kell néha szerencse is. Nem is kicsi! De hát az életben szinte mindenhez kell! A modern kor emberének sorsa ebben nem változott sokat a régi korokban küzdő őseihez képest. Az élsportban a tartós sikerhez azonban olyan kitartóan megbízható átlagteljesítmény kell, amelynek összetevőit a hozzáértő gyorsan tudja azonosítani.

Nehéz ellenállni, hogy ne a modern népi játékból, a fociból vegyük példánkat. Ki merné vitatni, hogy egy nemzetközi szinten jegyzett labdarúgócsapatban minden játékosnak meccsenként kötelező leadni az elvárt jó átlagteljesítményt (futásban, labdabiztonságban, passzokban, taktikai fegyelemben stb.). Ez evidens. Ám az már nem magától értetődő – pedig így van! –, hogy sokszor nagyon kiélezett helyzetekben is kellő százalékban kell tudni kiválasztani és szállítani a jó megoldást, ez adja a kiváló szintet. A teljesítményt a legkülönbözőbb statisztikákkal mérik, amelyekkel igen nehéz lenne vitába szállni. De a jó edző, sőt, talán maga a beavatott néző, statisztikák és mérés nélkül is meg tudja ítélni a leadott teljesítményt. A leadott erőfeszítés ugyanis látszik! A képernyőn az időegység alatt elvégzett és látható munkát az iparág busásan kompenzálja. A teljesítményleadás a képernyőn azonnal „átmegy” a nézők százmillióihoz, az elmaradó teljesítményt pedig nem lehet helyettesíteni magyarázatokkal, sem metaforákkal, sem ígéretekkel. Az élsportban kifogást és pénzt keresni egyszerre nem lehet. Sajnos a jó eredményhez önmagában nem elég az elvégzett munka kellő mennyisége. Nagyon sok más tényező is kell hozzá: jó edzői kollektíva és belső munkamegosztás, jó mentalitás és intézmények. Utóbbiakról ritkán hallani. Márpedig a jó intézmények a sportban is nélkülözhetetlenek, ezt kevesen mernék tagadni. A szervezeti kultúra kiemelkedő jelentőségű a sportban, de a vállalatnál és természetesen egy ország teljesítményében is.

Az utóbbi állítással elérkeztünk a második hasznos analógiánkhoz, a vállalati teljesítményhez, amely talán segít megérteni végső érvelésünket. Az egyénnek a csapatban (vállalatban, minisztériumban) azt kell éreznie, hogy az általa leadott teljesítményt helyesen értékelik. Ha a munkamegosztás és a szervezeti felépítés megfelelő, akkor a jó összteljesítmény is – nagy valószínűséggel – megjelenik. Ekkor sem lehet azonban menekülni attól a feltételtől, hogy mindenkinek a maga helyén kötelező leadnia az elvárt teljesítményt. Egy jó szervezetben rövid úton kiderül, hogy hol van teljesítménydeficit vagy éppen alibizés. Minél nagyobb a szervezet, annál nehezebb kideríteni, hol található az elmaradó húzó- vagy éppen tolóerő. Ha pedig történetesen egy egész országról van szó, akkor meglehetősen bonyodalmassá válhat a végső értékelés vagy az elmaradó teljesítmény forrásának azonosítása, sok nehézség tornyosul ez elé, és az ideológia is azonnal belép mint szubjektív tényező. A jól működő vállalatot, amely lehet kicsi, közepes vagy éppen óriási cég, nem zavarja meg az ideológia. Az élsporthoz hasonlóan a jó vállalat is szinte mindig tisztába van saját teljesítményével, avval is, hogy ha az éppen gyenge, és akkor leginkább miért az. Tudja, hogy az általa működtetett eszközök (ember, tőke, gép, pénz és szervezet) hogyan működnek. Pontosabban mindegyik eszközére vetítve is meg tudja mondani, mennyit teljesítenek, adnak hozzá az egységnyi bevételéhez. Röviden: a jó vállalat – kis hibahatár mellett – tisztában van saját eszközeinek termelékenységével. A produktivitás és vele az összteljesítmény a vállalatnál sokkal jobban látszik, mint egy ország esetében. Pedig a működési méretek akár hasonlóak is lehetnek. Egy nagy nemzetközi konszern árbevétele könnyen elérheti, sőt, meg is haladhatja egy kis ország éves, bruttó hazai össztermékét, GDP-jét. Vagyis, a gazdálkodás pénzügyi, sőt, földrajzi méretei közel azonosak lehetnek. Egy nagy globális vállalat (például a 100-300 mrd. dollár/év output zónában) hatalmas eszközállományt kell mozgasson: a humán, a fizikai, a tudástőke működtetése – és főleg pénzügyi felelőssége – tehát ugyanabban a méretzónában van, ahol akár egy közepesen fejlett kis ország nemzeti terméke (Magyarország éves GDP-je kb. 130 mrd. USD). Működési környezete tehát cseppet sem egyszerűbb, mint egy kis országé. Ám ezekben a helyzetekben is képesnek kell lennie arra, hogy rövid úton megtalálja, hol van teljesítményhiány, ha van, és annak mi az oka.

A gyors diagnóziskészítés és a hatásos kezelés lehetősége már nem mondható el egy nemzetgazdaság esetében. Nehéz ugyanis annak pontos és egyértelmű megfogalmazása, hogy egy ország tartósan miért jóval termelékenyebb, mint egy másik. Anélkül, hogy a gazdasági növekedés vagy a növekedési számvitel (growth accounting) sokágú módszertani bonyodalmait taglalnánk, itt csak arra kívánunk rávilágítani, hogy a kellően magas szinten tartandó gazdasági növekedésben az állam intézményei rendkívül fontos szerepet játszanak. Igazán nagy jelentősége annak van, hogy az állam a teljes tevékenységét tekintve növekedésbarát vagy éppen növekedésgátló szereplőnek tekinthető-e. Ennek eldöntése – sietünk leszögezni – meglehetősen nehéz tudományos kérdés. A nehézség főleg abban van, hogy hogyan jutunk a

barát vagy ellenség felosztáshoz, és vajon kellően igényes, alapos elemzés végén állítjuk-e azt, hogy inkább barát, mint ellenség, vagy fordítva. Az államnak a növekedésben és általában a gazdaság fejlődésében játszott szerepéről tengernyi szakirodalom született már az előző évszázadban is. A világgazdasági válságot követően, az elmúlt fél évtizedben még tovább duzzadt az elismerten tudományos állásfoglalások folyama, a meghatározó iskolák száma is tucatnyi. Nincs helyünk ezek ismertetésére, de a kérdéskör méltán nagyhírű, s nyugodtam mondhatjuk, nagyágyú tudospárjának idevágó friss munkáját muszáj megemlítenünk: Daron Acemoglu-James Robinson: *Miért bukna el a nemzetek, a hatalom, a prosperitás és a szegénység eredete* (*Why Nations Fail, The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, London Profile Books Ltd, 2012). Amikor a szerzők azt kérdezik, mi az alapvető oka annak, hogy egyes nemzetek hosszú időszakokon át tartósan gazdagok és prosperálóak, mások meg szegények és kilátástalanok, vajon a kultúra, az időjárás, netán a földrajzi fekvés vagy éppen a helyesnek és sikeresnek bizonyult fejlesztés- és gazdaságpolitikák semmibevétele, a válaszuk: egyik sem! A gazdagság és prosperitás kulcstényezője – szerintük – leginkább az ún. inkluzív (inclusive), vagyis a befogadó-résztvevő (participative) politikai és gazdasági intézmények egymásra hatási folyamataival azonosítható (interplay between the inclusive political and economic institutions). Ez a nemzetközi politikai gazdaságtani szakirodalom legújabb, igazi áttörést és gondolati innovációt hozó meglátása. A könyv átütő erővel bizonyítja a római birodalomtól kezdve, a maja civilizáció, a velencei városállamok, Anglia, az USA, a volt Szovjetunió, a mai Kína és a feltörekvő Afrika (kiemelten Botswana) példáján, hogy az ún. inkluzív intézmények, amelyek a hatalom megosztásán, az ösztönzésen, a jog uralmán, az ismeretek és kompetenciák, az eszközök, a felelőségek széles körű társadalmi munkamegosztásán nyugszanak, sokkal jobban segítik a teljesítményleadást, a gyarapodást és a jólét terítését, mint ezek ellenpárjai, vagyis az extraktív intézmények. Utóbbiakban a politikai hatalom, a vagyontárgyak, az ismeretek és tőkeeszközök a társadalom vékony, erősen koncentrált, monopolizált és privilegizált csoportjainak a kezében vannak, amelyek környezetükből inkább kiszivattyúzzák, gazdaságon kívüli, főleg politikai-törvényi kényszerekkel elvonják a gyarapodás gyümölcseit, és széles néptömegeket tartós deprivációra, teljesítmény-visszatartásra, szegénységre ítélnék. Az extraktív intézményi mechanizmusok nem képesek a jólétet megfelelő ütemben növelni, majd e növekményt széles tömegekhez eljuttatni. A szerzőpáros példák sokaságát hozza azon erős tételüket bizonyítandó, hogy az intézmények bizony számítanak (institutions matter). A legtöbbet kifejező, ma is élő intézményi kontrasztjuk az Észak- és Dél-Koreát említő példájuk. E két, mesterségesen elválasztott országot két ideológia, két intézményrendszer, egy nyelv, homogén populáció, közös kulturális gyökerek jellemzik. A prosperitás, az életszínvonal-beli különbségek égbekiáltóak: amíg északon az életet szó szerint nélkülözés és gyakran éhezés kíséri, és a fejlett Dél-Korea világában csak a háborús idők emlékezetéből ismert jegyrendszer jellemzi, addig délen modern, demokratikus állam üzemel. Ebben a modern piacgazdaságban az egy főre jutó jövedelmek hatszorosát teszik ki annak, amit az északi szomszéd esetében jelentenek a statisztikák. Mi más magyarázná ezt a hatalmas különbséget – a humán tényezők vitathatatlanul hasonló termelési potenciálja mellett –, mint az eltérő intézményi keretek és a domináns gazdaságműködési mechanizmusok, ösztönző és tiltó szabályok különbözősége. Ugyanazon képzettségű és korú munkás hatszor akkora értéket tud létrehozni Dél-Koreában, mint északi szomszédja, azért, mert a munkáját kiszolgáló gépek, tudások, szervezetek és intézmények ezt a jóval nagyobb teljesítmény-leadást lehetővé teszik. A kirívóan nagyobb termelékenység – a saját képességeken túl – éppen azok a korszerű környezeti-működési feltételek garantálják, amelyek a fejlettebb gazdasági térség lényegével azonosak. Csak így lehet megmagyarázni, hogy ugyanaz a munka többet ér a fejlettebb övezetben, mint az elmaradottban, ahogy azt is, hogy e munkáért adott kompenzáció is ugyanannyiszor többet ér. A munkabérnek a termelékenységgel kötelezően összekötendő mértéke a közgazdaságtan meglehetősen régi (XVIII. századi), ám egyáltalán nem ősdi, értsd, a mai napig érvényes tétele.

A termelő/szolgáltató vállalat számára nem is lehet kérdés, hogy neki bizony muszáj a dolgozó termelékenységét figyelni és adott esetben módosítani, a meglévő tőke/munka arányt eltolni a tőke javára (a munka kárára), ha az utóbbi túl drága ahhoz képest, hogy munkaadójának mennyi jövedelmet termel.

Ez a helyettesítés a világ vezető vállalatainál mindennapos. Az embert géppel, robottal, informatikával váltják ki – a munkahelyteremtés szempontjából eléggé sajnálatosan. Mindazonáltal a versenyképes vállalat helyettesít, teljesítményt javít, olcsóbban vagy ugyanazon áron jobb árut tud kínálni, mint korábban. A jólétnövekedés tehát úgy valósul meg, hogy kevesebb munkából (átlagbérből) lehet majd megvenni az illető terméket. Pontosan ez a helyzet a számítástechnikai termékek tömegeinél (laptop, mobiltelefon stb.). Való igaz, e helyettesítési folyamat azonnali munkapiaci hatása negatív. Ám később, a szektorban új szakmák és álláshelyek is keletkeznek. A technikai haladás minden egyes alkalommal a korábbi évszázadokban is átírta a munkapiac keresleti oldalának domináns szakmai profiljait. Ebben tehát nincs semmilyen új helyzet.

Abban sincs új a nap alatt, hogy a nemzetgazdaság szintjén is igaz a tétel: *nem lehet az átlagos termelékenységbővülési ütemet meghaladóan bérszínvonalat emelni. Ezt még a tervgazdálkodásban is tudták a „tervezők”*. Közvetlenül központi, állami eszközökkel munkahelyteremtést megvalósítani igen-igen nehéz dolog, amelyhez a modern közgazdaságtan iránymutatást tud ugyan kínálni, ám garantált sikert sajnos nem. Erősen leegyszerűsítve talán azt mondhatjuk, hogy olyan szektorokat érdemes az államnak támogatnia, amelyek termékei iránt tartós kereslet ígérkezik, és ezért ezen iparágakban folyamatos bővülés/beruházás, ezáltal munkahelyteremtés remélhető. Az állam által pénzügyi kedvezményekkel preferált szektorok kijelölése a remélt beruházási konjunktúra időbeli lefutásának megítélését illetően igen nehéz. Az elsődleges jelzéseknek a vállalattól kell érkezniük, és nem a kormánytól. Az állam a maga részéről leginkább egyet tehet: segít kedvező adózási feltételeket és reális termelési tényező árakat kínálni: nem drágítja, hanem enyhíti a munkaerő közterheit. Abban reménykedhet, hogy egy ponton már kellően vonzóvá válik a környezet, és ekkor érezhető mértékben bővül majd a munkapiac. De ez a vágyott állapot alapvetően vállalati döntések függvénye lesz. A munkapiaci felélénkülésben azonban a munkaerő közterhei csak egy tényezőt jelentenek a sok közül. Számos, egyéb feltételnek is vonzóvá kell válnia ahhoz, hogy például a Szilikon-völgyhöz hasonló magyar ipari parkokba kerülésért a vállalatok egy napon majd sorba álljanak, abban reménykedve, hogy azon belül még termelékenyebbek lesznek, mert a már bent lévők jó teljesítménye majdnem automatikusan az ő teljesítményüket is javítja. Ezt a teljesítményjavulási folyamatot a közgazdaságtan külső gazdaságosságnak (external economies) nevezi: az összefüggés lényege, hogy azért javulhat mondjuk egy IT-végtermék (például mobiltelefon) gyár teljesítménye, mert a beszállítók olcsóbban szállítanak jobb minőségű alkatrészt, és ennek eredményét a végtermékgyártók átadják saját, kedvezőbb termékárukban a fogyasztóknak. Íme, egy másik, a fejlett gazdasági övezetekben meglett forrása a jólét teremtésének. Ha ugyanynyi pénzért több és jobb informatikai terméket vehetünk, nos, avval tényleg nőtt a jólét. E növekedés mögött pedig egy régről ismert jelenség, nevezetesen a nagymértékű termelékenységjavulás húzódik meg. Egy közepesen fejlett nemzetgazdaság szintjén – nyersanyagkincsek hiányában – egészen biztosan nem lehet megoldani a jólét növelését, csak jóval nagyobb teljesítmények leadása által. Ehhez pedig támogató, inkluzív intézményi környezet kell.

Összegzésül, ha azt próbáljuk tömören megfogalmazni, mit jelent a fejlettségbeli különbség az országok között, akkor azt mondhatjuk, hogy a fejlett ország ugyanazon méretű népességet magasabb életszínvonalon képes eltartani, mert a fejlettebb országban minden munkavállaló átlagosan nagyobb teljesítményt ad le. A magasabb egy főre jutó jövedelemből vásárolható javak és komfortok összessége pedig egyértelműen megjelenik a fejlettebb országok népességének jóval magasabb várható élettartamában. A fejlettség és a mögötte lévő teljesítmény látható, és látszik is, az élethosszban is megjelenik! A teljesítményt legjobban magyarázó tényezőket pedig az élők-munka-termelékenységgel és az intézmények fejlettségével lehet azonosítani. A fejlettebb intézményi környezet jobban segíti a termelékenységet, mint az elmaradott. Ez nehezen vitatható. Egy modern és hatékonyan működő üzleti és államigazgatási környezetben a jobb teljesítmények is könnyebben összeadódnak, az egyik munka jobban segíti a másikat. Valahogy úgy, ahogy egy jól összerakott futballcsapatban a jó és a sztár játékosok egyéni teljesítménye is még jobb lehet, főleg, ha már bejáratott rutinnal adhatják le a hosszú és verejtékes tréningeken bennük felhalmozott munkát, ahol a saját erőfeszítés is inkább támogatásra talál, mint

legyintésre.