

## **William W. Lewis: A termelékenység ereje. Gazdagság, szegénység és a globális stabilitás fenyegetettsége\***

**Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ, Budapest, 2008, 356 oldal**

**Fordította: Gyárfás Vera és Muraközy Balázs**

A Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központ pályázati támogatásával már több jelentős mű magyarra történő fordítását és így széles körű megismertetését tette lehetővé, amelyért csak elismerés illeti a támogatókat. Ezenkívül saját maga is közzétesz olyan jelentős műveket, amelyek a magyar nyelvű elméleti vagy empirikus szakirodalmat gazdagítják. Ebbe a sorba illeszkedik William W. Lewisnak, a McKinsey Global Institute egykori igazgatójának a nemzetek gazdagsága, illetve szegénysége okairól írott munkája. Az ambiciózus kutatási programot – és annak végtermékét – a McKinsey által készített nagyszámú ország-, illetve ágazati tanulmány alapozta meg. A mű tehát a globalizációval, a gazdasági fejlődéssel kapcsolatos közgazdaságtani alapismeretek széles körű megismertetését célzó ismeretterjesztés és az elméleti elemzések, valamint empirikus vizsgálatok ötvözete. Először röviden összefoglaljuk Lewis legfontosabb állításait. Ezt követően ismertetjük az általa és munkatársai által végzett ágazati vizsgálatok fő kiinduló pontjait és eredményeit. Egyúttal megjegyzéseket fűzünk a szerző fontosabb következtetéseire.

Lewis tíz pontban foglalja össze a főbb állításokat, amelyeket egyúttal a kutatás legfontosabb következtetéseinek is tekint. Az első állítás úgy szól, hogy az országok gazdasági teljesítményeit meghatározó okok keresésekor nem makroszintű, hanem ágazati elemzésekre van szükség. Lewis kutatócsoportja elsősorban a szolgáltatóágazatokat – beleértve ebbe a kiskereskedelmet, a pénzügyi szektort, de az építőipart is –, valamint néhány úgynevezett termelőágazatot, például az autógyártást és az acélgyártást elemezte. A második állítás szerint – és szemben a szokásos megközelítésekkel – a gazdasági teljesítmények eltéréseit elsősorban nem a tényezőpiacokon, tehát a munka- és a tőkepiacon mutatkozó különbségek, hanem a termékpiacokon felfedezhető különbségek magyarázzák. Itt a fő szerepe a termékpiaci versenyt befolyásoló tényezőknek van. A harmadik állítás azt fogalmazza meg, hogy a makrotényezők – mint például a rugalmas árfolyam, az alacsony infláció és a kormányzat hitelképessége – mellett a gazdasági szereplők egyenlő versenyfeltételei sem alábecsülhetők.

Kiemelést érdemel a szerző azon állítása, amely szerint a fejlődés-gazdaságtan művelői rendszerint eltúlozzák az oktatás szerepét a gazdasági fejlődésben. Lewis határozottan kijelenti, hogy az oktatás kiterjesztése nem jelent kiutat a szegénységi csapdából. Ugyanakkor a formális képzéstől függetlenül bármely ország, illetve ágazat munkavállalói betaníthatók a magas termelékenységű munkavégzésre.

Az ötödik állítás szerint nem önmagában az elmaradottabb országokba a fejlettekből áramló tőke mennyisége, hanem a termelési tényezők termelékenysége, tehát a tényezők felhasználásának hatékonysági foka dönti el azt, hogy milyen gyorsan fejlődhet egy gazdaság. A hatodik állítás a közgazdaságtan úgynevezett jóléti tételeinek, illetve azok következményeinek átfogalmazása: nem helyes, ha egy ország gazdaságpolitikája a hatékonysági, termelékenységi célok mellett úgynevezett társadalompolitikai törekvéseket is igyekszik

\* A mű eredeti címe és publikációs adatai: *The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat of Global Stability*. The University of Chicago Press, Chicago–London, 2004. XXXI + 339 oldal.

megvalósítani, például importvámok alkalmazásával, magas minimálbérek megszüntetésével vagy a vállalati léépitések korlátozásával. A szerző szerint a gazdaságpolitika maradjon a kaptafánál! Segítse elő a minél magasabb termelékenységet, hogy ezáltal minél nagyobb lehessen az a torta, amelyet azután szét lehet osztani az ország lakosai között. A hetedik állítás: a nagy kormányzati szektor súlyos teherként nehezedik a gazdaságra. A mai fejlett országokban a kormányzati szektor jóval kisebb volt akkor, amikor még azon a fejlettségi szinten álltak, mint a ma szegény országok. A nyolcadik: az „elit” (a szerző meglehetősen laza definíciója szerint a társadalom vezető csoportjai) nemhogy elősegítené a gyorsabb gazdasági fejlődést, inkább hátráltatja azt, mert az elit ellenőrzi a piacok szabályozását végző intézményeket. Emellett az elit inkább a saját jutalmazásával van elfoglalva, nem az ország egészének érdekeivel. A kilencedik: a külföldi tőke bevonása hasznos, míg a hazai vállalatok mesterséges korlátokkal történő védelme káros a fejlődés szempontjából. Végül a tizedik állítás: a gazdasági érték létrehozása nem csupán azon múlik, hogy egy országban mennyit termelnek a vállalatok, hanem azon is, hogy a fogyasztók milyen mértékben képesek érvényesíteni fogyasztói érdekeiket. A szegény országok éppen attól szegények, hogy nem a fogyasztók „diktálnak”, hanem az állam és az általa befolyásolt vállalatok.

Ezeknek az állításoknak az alátámasztására Lewis és kutatócsoportja jelentős statisztikai adatgyűjtést végzett. Eredményeik ismertetésekor a szerző hangsúlyozza, hogy ők a gazdasági fejlettség mérésének a vásárlóerő-paritáson alapuló mércéjét, a vásárlóerő-paritás alapján számolt GDP/fő mutatót alkalmazták elemzéseikben, nem pedig a széles körben elterjedt, dollárban mért GDP/fő mutatót. Az előbbi – és a szerző szerint egyedül helyes – mércével mérve megdőlt az a közkeletű hiedelem, hogy az Egyesült Államok termelékenysége elmarad számos fejlett nyugat-európai és ázsiai országtól. Ténylegesen például Németország vagy Japán átlagos termelékenysége az egyesült államokbelinek csupán 80 százalékát érte el az 1990-es években.

A szerző szerint a kutatás másik módszertani újítása az volt, hogy a kutatók a vizsgálatokat a szolgáltatások néhány fontos ágazatában végezték, mert úgy ítélték meg, hogy a fejlett országokban ma már a gazdasági összeteljesítmény 65–80 százalékát is kitevő szolgáltatások termelékenysége a meghatározó tényezője a fejlődésnek, nem pedig a feldolgozóipar vagy a mezőgazdaság.

Az ismertetett munka igen gazdag empirikus anyagot vonultat fel, amelyben sorra veszi például az Egyesült Államok, Japán, Dél-Korea, vagy Oroszország és Lengyelország fontosabb szolgáltatási piacait. Különösen nagy súlyt fektet a kiskereskedelem vizsgálatára, ami következik abból a kiindulópontjából, hogy a gazdasági fejlődés egyik fő hajtóereje a fogyasztó érdekérvényesítése. Kimutatja például, hogy az Egyesült Államokban – amelynek kiskereskedelme „löhosszal” előzi meg akár a japán kiskereskedelmet termelékenységben – sokkal többen dolgoznak egy-egy áruházban vagy szupermarketben, mint más országok megfelelő egységeinél. Bemutatja a Wal-Mart-modellt mint a sikeres vállalkozás mintapéldáját. Az amerikai kiskereskedelemben az egy vevőre jutó nagyobb számú alkalmazott jelenléte érdekes módon nem a munkaerő alacsony fokú kihasználtságából, hanem éppen ellenkezőleg, a kiskereskedelem hatékony szervezéséből ered. De hasonló a helyzet más szolgáltatásokban, például a bankszektorban is, ahol az egyesült államokbeli termelékenységet a világban csak a holland bankok termelékenysége múlja felül.

A szerző a magas termelékenység és a magas foglalkoztatási ráták legfontosabb tényezőjeként az erőteljes versenyt jelöli meg. Gondolatmenete itt egyszerre támaszkodik a neoklasszikus és a keynesi hagyományokra, amikor kifejti, hogy a munkavállalók magas termelékenysége nemhogy fékezné, inkább ösztönzi a foglalkoztatást, mivel a magas termelékenységből magas bérek következnek [a tényezőkeresleti függvénynek megfelelően, amely szerint  $w = PMP_L(L, K)$ , ahol  $w$  a munkabér,  $P$  a vállalat által értékesített termék ára és  $MP_L(L, K)$  a munka határterméke], illetve hogy a magasabb bérek nagyobb keresletet

támasztanak számos egyéb termék iránt, aminek eredményeként javulnak a vállalatok profitkilátásai, így bővítik kapacitásukat, ami tovább növeli a keresletet, miként azt Keynes akcelerátor–multiplikátor elméletéből ismerjük.

A verseny jótékony hatásairól a szerző az előbbinél általánosabb megállapításokat is megfogalmaz. Az elemzések alapján arra a következtetésre jut, hogy a gazdasági fejlődés legfőbb akadályát a versenyt korlátozó különféle állami beavatkozások, a kormányzati gazdaságpolitikának a versenyt torzító elemei, az ebből fakadó járadékvadászat és korrupció, tehát az ágazati piaci zavarok jelentik. Nem az oktatás, nem a tőkealap bővítése vagy a húzóágazatokat támogató iparpolitika, hanem a verseny kibontakozása útjában álló bürokratikus szervezeti és intézményi akadályok nehezítik meg a szegényebb országok dolgát abban, hogy utolérjék a gazdagokat. Ezzel összefüggésben Lewis azt is kimutatja, hogy – a fejlődés-gazdaságtan jeles művelőinek korábbi várakozásával szemben – a szegény és a gazdag országok közötti „fejlődési olló” nemhogy nem zárult, de tovább nyílt az 1990-es években, ami a gazdagok és a szegények közötti intézményi különbségekre, nem pedig a tőkeellátottságukra vagy más jellemzőikre vezethető vissza. Az intézményi korlátok közvetlenül megmutatkoznak a termelékenységekülönbségekben még olyan országok összehasonlításakor is, mint például Japán és az Egyesült Államok. Miközben a japán autóipar termelékenysége tekintetében a világ éllovasa – Lewis részletesen ismerteti a Toyota példáját – a gazdasági teljesítmény nagyobb hányadát adó szolgáltatásokban, mint például a kiskereskedelemben, a japánok messze elmaradnak az amerikai termelékenységi szinttől. Ennek magyarázatát Lewis abban találja meg, hogy Japánban a kormányzat a különféle engedélyek kiadásával és adózási eszközökkel fékezi a nagy áruházláncok elterjedését, miközben a kis boltok működését támogatja.

Lewis azt is hangsúlyozza, hogy nem annyira a teljes tényezőtermelékenység, inkább a munkatermelékenység szintje a meghatározó egy ország gazdasági fejlődésében. Úgy ítéli meg, hogy amennyiben az egyes ágazatokban a vállalatok – elsősorban a verseny ösztönzőszo- rító hatására – képesek jelentősen javítani a munkatermelékenységet, akkor a tőke- termelékenység és így a teljes tényezőtermelékenység szinte „automatikusan” növekedni fog.

A könyv számos ponton vitára sarkallja az olvasót. Ezeket a kikíváncozó megjegyzéseket részben az érvelésben szereplő pontatlanságok hívják elő, részben a szerzőnek főként az oktatásról és a munkaerőpiacról leírt és véleményem szerint erősen leegyszerűsítő álláspontja. A megjegyzések előbbi csoportjából most csak egy példát említek. Lewis – az OECD statisztikáit használva – azt állítja, hogy a McKinsey Global Institute dolgozta ki a termelékenység és a gazdasági fejlettségi mutató (GDP/fő) vásárlóerő-paritáson alapuló mércéjét. Ez a módszer azonban már az 1980-as évek eleje óta ismert. Azt I. B. Kravis, A. Heston és R. Summers fejlesztette ki és számos nemzetközi intézmény is alkalmazta (*Kravis és szerzőtársai* [1982]). Általában is elmondható, hogy Lewis könyve eléggé *ad hoc* módon támaszkodik a fejlődés-gazdaságtan igen gazdag irodalmára, miközben írásának tárgyá nagyon is beleillik ebbe a kutatási irányba.

Talán a legfontosabb tartalmi észrevételre a szerzőnek az oktatás szerepéről írott megállapításai készítettek. Lewis többször visszatér arra az állítására, hogy a tudósok és elemzők eltúlozzák az oktatás jelentőségét a gazdasági fejlődés elősegítésében. Több példát is említ arra, hogy hatékony és jól szervezett vállalatok iskolázatlan, tanulatlan munkavállalóikat is képesek voltak betanítani az általuk elvégzendő munkafeladatokra és így a cégek magas termelékenységet értek el. Nem a szervezett oktatás, hanem a munkahelyi képzés az, amely a munkatermelékenység szintjét meghatározza. Nos, a fejlődés-gazdaságtan művelői és azon belül az oktatás gazdasági szerepével foglalkozók más eredményekre jutottak (lásd például *Duflo* [2001], *Psacharopoulos* [1991], *Krueger–Lindahl* [2001], *Barro* [1991]). Az említett szerzők – és még sokan mások, közöttük *Köllő* [2008] és *Kertesi* [2008] – kimutatták, hogy a megfelelő korosztályok egészére kiterjedő alap- és középfokú oktatás

és a foglalkoztatás, valamint a munkatermelékenység szintje között szoros a kapcsolat. Abban természetesen igaza van Lewisnak, hogy a munkavállalók nem az iskolában fogják megtanulni, mit és hogyan is kell tenniük a munkahelyükön. Ám az oktatás az, amelynek segítségével elsajátíthatják a modern munkahelyeken történő hatékony működéshez szükséges alapvető problémamegoldó és technikai ismereteket, mint például a számítógéphasználatot vagy az olvasás és a matematikai összefüggések alkalmazásának képességét. Ami a nemzetközi összehasonlító vizsgálatokat illeti, például *Psacharopoulos* [1991] azt is kimutatta, hogy a délkelet-ázsiai országok gyors gazdasági fejlődése az 1970-es, 1980-as években közvetlenül összefüggött a teljes körű és magas szintű alap- és középfokú képzés bevezetésével, míg a dél-amerikai országokban az oktatáspolitikai inkább az egyetemek fejlesztésére helyezte a hangsúlyt, aminek igen csekély hatása volt az országok gazdasági fejlődésére. Úgy gondolom tehát, hogy Lewis megállapításai ezen a ponton túl sommásak, és nem felelnek meg a széles körű nemzetközi tapasztalatoknak.

Végül: W. W. Lewis könyve ráirányítja a figyelmünket arra, hogy nem az államtól, a kormányzati gazdaságpolitika okos szabályozó lépéseitől, hanem főként a korlátozatlan versenytől várhatjuk a kevésbé fejlett gazdaságok fellendülését. Ez a mondanivaló különösen bátornak hangzik abban az időszakban, amikor – a nemzetközi pénzügyi, majd gazdasági válság nyomán – kormányok és jeles közgazdászok egyaránt az állam szabályozó szerepének megerősítését követelik. A verseny jótékony hatásai aligha vitathatók, ám az olvasónak időnként az a benyomása, hogy a szerző kicsit egyoldalúan – könyvében a vállalatok versenyét mindenre alkalmas csodaszerként bemutatva –, tehát a „mindent szabályozni akarókkal” szemben kissé a „ló túloldalára esve” fejt ki gondolatait. Lewis könyve ezzel együtt fontos és hasznos hozzájárulás a verseny és/vagy szabályozás szerepéről napjainkban az egész világon felerősödött szakmai és gazdaságpolitikai vitákhoz. Külön dicséret illeti a könyv magyar fordítóit és szerkesztőit gondos munkájukért.

#### Hivatkozások

- BARRO, R. [1991]: Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 407–444. o.
- DUFLO, E. [2001]: Schooling and Labor Market Consequences of School. Construction in Indonesia. *American Economic Review*, Vol. 91. No. 4. 795–813. o.
- KERTESI GÁBOR [2008]: A közoktatási intézmények teljesítményének mérése-értékelése, az iskolák elszámoltathatósága. Megjelent: *Fazekas Károly–Köllő János–Varga Júlia* (szerk.): *Zöld Könyv a magyar közoktatás megújításáért*. Ecostat, Budapest, 167–189. o.
- KÖLLŐ JÁNOS [2008]: Foglalkoztatáspolitikai eszközök az oktatási reformok sikerének előmozdítására. Megjelent: *Fazekas Károly–Köllő János–Varga Júlia* (szerk.): *Zöld Könyv a magyar közoktatás megújításáért*. Ecostat, Budapest, 259–273. o.
- KRAVIS, I. B.–A. HESTON–R. SUMMERS [1982]: *World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product*. Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- KRUEGER, A.–LINDAHL, M. [2001]: Education for Growth: Whay and For Whom? *Journal of Economic Literature*, Vol. 39. No. 4. 1101–1136. o.
- PSACHAROPOULOS, G. [1991]: *The Economic Impact of Education: Lessons for Policymakers*. ICS Press, San Francisco.

**Major Iván**