kan a középmezőnyben, illetve a sor végén kullogók között. Innen származik az a többségi vélemény, hogy győzni nehéz vagy éppenséggel reménytelen. De vannak ellenpéldák: létezik egy Finnország vagy egy Írország példája, amelyek azt bizonyítják, hogy egy alacsony szintről induló ország is képes rövid idő (15–20 év) alatt feljutni a legjobbak közé. Márpedig ha egy országnak sikerült felzárkózni, ez azt jelenti, hogy a pesszimista hozzáállás ehhez a kérdéshez hamis. Az egész közép-kelet-európai régió egyik nagy gondja éppen az, hogy igazából nem szeretünk a sikeresekkel foglalkozni, legyen az egy ország vagy vállalkozás. Ha megvizsgálnánk, hogyan csinálja X Y cég azt, hogy már évek óta kimagasló eredményeket ér el hatékonyság, termelékenység, profitabilitás szempontjából, ebből sokat tanulhatnánk. Ha megvizsgálnánk, mit és hogyan csinált Írország, hogy 15 év alatt kitört a gyengén fejlett országok közül és sikerült feltornásznia magát az uniós országok élvonalába, ebből is sokat lehetne tanulni. Ha ezeket a tényeket behatóan és objektíven megvizsgálnánk, valószínűleg konkrét válaszokat kapnánk a vívódásainkra, merthogy a sikeresek valamit jobban csinálnak, mint mi, az átlagosan teljesítők.

A pozitív jelenségek mögött sok esetben egyszerű, kézzelfogható dolgok rejlenek. A baj a mi emberi tulajdonságaink között keresendő. Nem szeretjük, ha valaki jobb, mint mi, mert akkor evidenssé válik, hogy az én teljesítményem gyenge. Ha valaki elmondja, hogy többet kellene dolgozni, precízebben kellene hozzáállni a feladatokhoz, korábban kellene felkelni és bemenni dolgozni, ezek nálunk nem túl népszerű gondolatok. Csakhogy meggyőződésem, hogy ezekben az apró dolgokban rejlik egy vállalat vagy akár egy ország kiemelkedő teljesítménye.

A munkatermelékenység mint a versenyképesség meghatározó tényezője

MILOTAI ANIKÓ

A versenyképesség fogalma a világgazdasági verseny erősödésével, a nemzetgazdaságok nyitottságának folyamatos növekedésével egyre inkább a gazdaságok átfogó minősítésének, teljesítménymérésének eszközévé válik. A versenyképesség komplex fogalom, vitatott, hogy milyen kritériumok és tényezők alapján definiálják. Mindenki használja a fogalmat, valójában azonban nincs egyetértés arra vonatkozólag, hogy mit is jelent: egyszer a piaci teljesítmény mutatójaként jelenik meg, máskor pedig a gazdaság általános állapotának jellemzésére használják.

Az egyik legátfogóbb a *World Competitiveness Yearbook* szerinti értelmezés, mely az országokat nemzetközi szinten közel 300 mutató alapján rangsorolja versenyképességük alapján. A termelésre vonatkozó mutatók mellett a fogalomba beleértendő az infrastruktúra, az államigazgatás, a szolgáltatások, a humán szféra, a jogrend minősége, a társadalmi és gazdasági stabilitás, stb.

A modell szerint az egyes mutatók a következőképpen strukturálhatók:

1. gazdasági teljesítmény: nemzetgazdaság; nemzetközi kereskedelem; nemzetközi befektetések; foglalkoztatási politika; árak;

2. kormányzati politika hatékonysága: közösségi pénzügyek; adópolitika; intézményi keret; üzleti jogszabályozás; társadalmi keret;

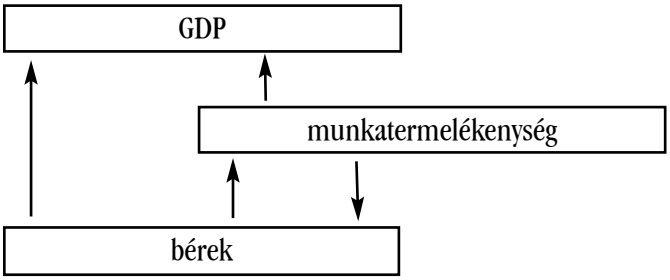
3. üzleti tevékenység hatékonysága: termelékenység; munkaerőpiac; pénzügyi szolgáltatások; vállalatvezetés; attitűdök és értékek;

4. infrastruktúra: alap infrastruktúra; műszaki infrastruktúra; tudományos infrastruktúra; egészségügy; oktatás.

Minden egyes csoport további mutatókat tömörít magába, melyeknek együttes elemzésével reális képet kaphatunk egy ország versenyképességét illetően. Versenyképességről nem csupán nemzetgazdasági szinten beszélhetünk, gyakran vizsgáljuk ágazatok, kereskedelem, termelékenység, szolgáltatások, munkerőpiac vagy akár termékek stb. versenyképességét.

E rövid tanulmányban a munkatermelékenység makroszintű elemzésére koncentrálunk, rávilágítva annak összefüggéseire, valamint a versenyképesség meghatározásában betöltött szerepére. A munkatermelékenység (mint az egy főre jutó termelés kifejezője) közvetlenül hat a gazdaság teljesítőképességére, a GDP-re (Gross Domestic Product – Bruttó Hazai Termék). Kölcsönösen befolyásolva egymást, kapcsolat létezik a munkatermelékenység és a bérek alakulása között. A mutatók kapcsolatát az 1. ábra szemlélteti.

1. ábra: Munkatermelékenység, bérek és GDP viszonya

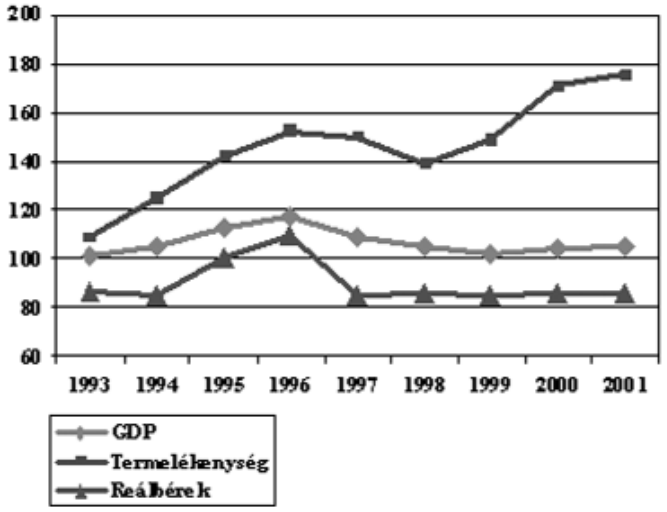


Nyilvánvaló, hogy a munkatermelékenység növekedése a GDP és a bérek növekedésére is ösztönzőleg hat.

Ezzel az elmélettel látszólag ellentmondásba ütközünk, amikor ezen mutatók fejlődését követjük figyelemmel az utóbbi tíz év hazai gazdaságában (2. ábra).

Forrás: Román statisztikai Évkönyv, 2002

2. ábra.: a GDP, termelékenység és reálbérek alakulása Romániában (1992=100%)



Érdekes, hogy a termelékenység az 1992-es évhez viszonyítva mekkorát nőtt, viszont ugyanebben az időszakban a reálbérek állandóak maradtak vagy éppen csökkentek, és a GDP is alig-alig változott. Hogyan magyarázható ez a helyzet?

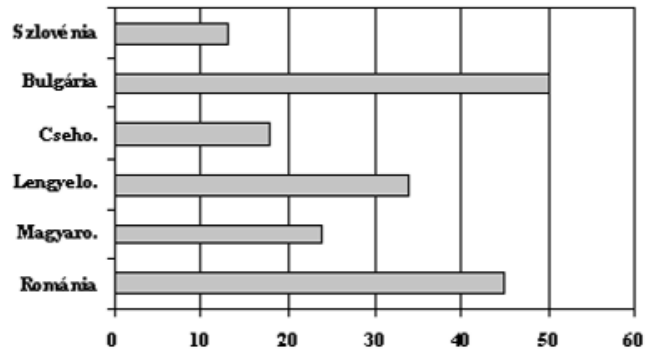
Egyrészt, megvizsgálva a termelékenység alakulását 1989 és 1992 között, észrevehetjük, hogy ezalatt a három év alatt óriási visszaesés történt. Ezek után kellett visszakapaszkodnunk az 1989 előtti szintre. Másrészt drasztikusan csökkent a foglalkoztatottak száma, amely közvetlenül befolyásolja a termelékenység alakulását. Míg 1989-ben 10 millió foglalkoztatottat számláltak, ez a szám ma már mindössze 8,5 millióra tehető. Habár a grafikon erőteljes termelékenység-növekedést mutat, a valóságban tulajdonképpen elegendő volt elérni a '89 előtti szintet.

Ezek az eredmények tükröződnek a nemzetközi összehasonlításokban is. Románia jelenleg az EU átlagtermelékenységének a 30%-át sem éri el, szemben néhány újonnan csatlakozó országgal, ahol ez az érték 50–60% körüli, sőt Szlovéniában a 70%-ot is meghaladja. Az átlagbérek esetében még rosszabb a helyzet, mert az EU-átlag 10%-a alatt mozgunk. Magyarországon, Lengyelországban és Csehországban ez az érték 15–25% között van, míg Szlovéniában megközelíti az 50%-ot. (Forrás: *Eurostat*, 2001)

Fontos mutatónak számít az egyes országok felzárkózásához szükséges évek száma az EU egy főre eső jövedelméhez. Ettől is függ, hogy mennyi ideig és milyen mértékben részesülünk majd az európai uniós gazdasági fellendülést és felzárkózást elősegítő strukturális és kohéziós alapokból.

Forrás: World Bank Report, 2000

3. ábra: a szükséges évek száma az EU egy főre eső jövedelméhez való felzárkózáshoz *



* évi 5 százalékos növekedést feltételezve az EU-ban

Románia meglehetősen lemarad ebben a tekintetben, mert leghamarabb 40–50 év alatt érheti el az EU átlagos jövedelemszintjét. Ahhoz, hogy egyfajta gazdasági és társadalmi felzárkózás lehetségessé váljon, hogy versenyképességről egyáltalán beszélhessünk, elengedhetetlen a termelékenység, illetve a bérek színvonalának emelése. Mint ahogy már említettük, a kettő szorosan összefügg és erősen befolyásolják egymást. Nagyon fontos egy helyes arány megtalálása, éspedig egy kiegyensúlyozott termelékenységnövekedés, amely lehetővé teszi a bérek arányos növekedését, valamint annak a kérdésnek a megválaszolása, hogy meddig növelhetők a bérek, hogy az ne legyen káros hatással a termelékenységre, a gazdasági fejlődésre.

Ennek megválaszolásában segít a gazdasági elemzők által gyakran használt mutató: az ULC (Unit Labor Cost – Termékegységre jutó bérköltség), ami megadja az optimális arányt a bérek és a termelékenység között.

A termékegységre jutó bérköltség a következő összefüggéssel fejezhető ki:

$$ULC = W/Y = (W/L:Y/L), \text{ ahol}$$

– ULC = termékegységre jutó bérköltség
– W = bértömeg
– Y = termelés
– L = foglalkoztatottak száma
– W/L = átlagbér
– Y/L = termelékenység

Az ULC növekedése jelzi, hogy az átlagos bruttó bérek növekedése meghaladta a munkatermelékenység emelkedését egy adott időszakon belül.

Ha az ULC értéke kicsi, ez alacsony bérszínvonalat feltételez, ami általában a gyengén fejlett és a fejlődő országok többségére jellemző. Ez a helyzet előnyös is lehet olyan tekintetben, hogy magas versenyképességet jelent az idegen tőke vonzásában, amely elősegítheti a gazdasági fellendülést, viszont nem képes megfelelő életszínvonalat biztosítani a lakosság számára.

Rövid távon egyfajta bérnövekedés, növelve a kereslet oldalának termelékenységét, ösztönzőleg is hathat a gazdaságra. Ezáltal növekszik a vásárlóerő, s ez magával hozza a kínálati oldalról észlelhető termelékenységnövekedést.

Tekintettel arra, hogy az átlagos bruttó bérek növekedése meghaladta a munkatermelékenység növekedését, az International Center for Economic Growth (ICEG) európai központjának tanulmánya szerint, az újonnan csatlakozó országok többségében az utóbbi években fellelhető volt ez a jelenség. Ez a folyamat meghatározott ideig, szem előtt tartva a gazdaság tűrőképességét, valamint a termelékenység színvonalát, bizonyos határok között mehet végbe.

A keresetek alakulása az Unióban is az ország, illetve az egyes munkahelyek gazdasági teljesítményének alakulásától, valamint a megtermelt jövedelmek jövedelem-tulajdonosok közötti elosztásának arányától függ.

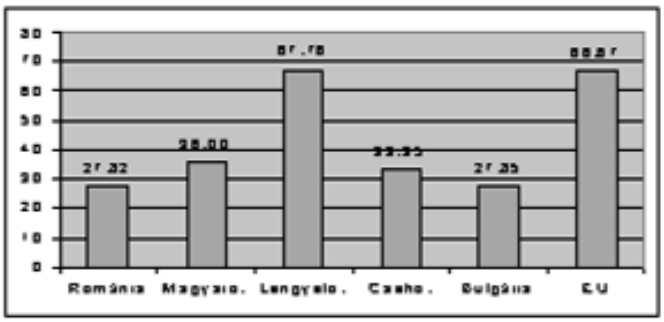
Az ULC alapú versenyképességi index nem azt üzeni, hogy le kell szorítani a béreket a versenyképesség javításához, hanem:

- a béremelkedést összhangban kell tartani a termelékenység változásával, valamint
- a versenyképesség egyedüli tartós forrása a termelékenység javulása, de a túlzott béremelkedés csökkentheti a termelékenység-javulás pozitív hatását.

A versenyképesség javulása nem feltétlenül a bérek csökkentése révén valósítható meg. A legversenyképesebb országok a legmagasabb bérszínvonalat tudják biztosítani.

Azoknak a vállalatoknak a versenyképessége javul a jövőben, amelyek az alacsony bérszintre épített versenystratégiájukat átértékelik, és más versenyképességi tényezőket helyeznek előtérbe, úgymint: korszerű technika, az emberi erőforrás fejlesztése, korszerű vállalatvezetési modellek alkalmazása. Az exportképesség javítása elősegítheti a gazdasági növekedést. E tekintetben nagyon fontos a komparatív előnyök kialakítása, amelyek vonzóvá teszik a hazai termékeket a világpiacon. Ez pedig tagadhatatlanul lehetetlen a munkaigényesség növekedése, a szaktudás érvényrejuttatása, egy tudásalapú társadalom kialakítása nélkül.

4. ábra: Bérek részaránya a GDP-ben Romániában



5. ábra: Bérek részaránya a GDP-ben a környző országokban és az EU-ban (2001)

