

Vállalkozói kultúra – egy lehetséges magyarázat Európa lemaradására

Edmund S. Phelps – a Columbia Egyetem professzora és 2006 közgazdasági Nobel-díjasa – szerint a kontinentális nyugat-európai gazdaságok nehézségeinek végső oka a dinamizmus hiányában keresendő, és nem az európai szociális modellben, ahogy sok más közgazdász látja.

Széles körben elfogadott tény, hogy a kontinens országainak gazdasági teljesítménye elmarad az Egyesült Államokétól. Németország, Franciaország és Olaszország termelékenységi szintje az 1990-es évek eleje óta nem került közelebb az Egyesült Államokéhoz, sőt az elmúlt években a szakadék még tágult is. A munkanélküliségi ráták jóval magasabbak, míg a munkavállalók elkötelezettsége és a munkájukkal való elégedettségük sokkal alacsonyabb, mint az USA-ban, Kanadában vagy az Egyesült Királyságban.

Mindezeket figyelembe véve elfogadható következtetés, hogy a kontinens jelenlegi gazdasági struktúrái mellett nem lehetséges kiugró teljesítményt elérni. Phelps szerint a kontinentális gazdaságok a két világháború közötti időszakban kezdtek alulteljesíteni, és a háború utáni évtizedekben is folytatódott ez a tendencia. A strukturális hiányosságokat az ötvenes és hatvanas évek „dicsőséges időszakában” elfedte a gyors növekedés és a teljes foglalkoztatottság, napjainkban azonban már tagadhatatlanul érzékelhető a probléma. Phelps feltételezi, hogy a munkával való alacsony elégedettség, illetve a munkavállalók munka iránti alacsony fokú elkötelezettsége az egyik, bár minden valószínűség szerint nem végső oka a magas munkanélküliségi rátáknak

és az alacsony munkaerőpiaci részvételnek. A magas munkanélküliség miatt azonban romlik a munkahely és a munkavállaló képzettsége közti megfelelés, ami viszont csökkenti a munkával való elégedettséget. Feladatunk ezen ördögi kör végső, mögöttes okainak tisztázása.

Sok közgazdász a magas munkanélküliségi ráták, sőt az alacsonyabb termelékenység okozójának a kontinens szociális modelljét tartja – pontosabban a társadalombiztosítás kedvező feltételeit és a finanszírozásához szükséges magas adókat. Ez az érvelés azonban Phelps szerint hibás, a magas adók ugyanis aligha jelentenek tartós ellenősztonzést a munkával szemben. Az alacsonyabb adózás utáni jövedelmek miatt alacsonyabbak lesznek a megtakarítások, idővel azonban újra visszaáll a magánvagyonok és jövedelmek közti arány a magas adók előtti szintre. Márpedig ekkor ugyanolyan ösztönzés lesz a munkára, mint korábban. Bár a jóléti kiadások foglalkoztatottságra gyakorolt hatásait vizsgáló statisztikai elemzések nem mutatnak egyértelmű eredményeket, Phelps szerint nehéz belátni, hogy a szolgáltatásokra jogosultak körének szűkítése javítaná a gazdaság teljesítményét.

Phelps érvelése szerint a kontinentális gazdaság problémáinak forrását sokkal inkább a dinamizmus hiányában kell keresni, vagyis némileg pontatlanul fogalmazva, a kereskedelmileg sikeres innovációk hiányában. Egy ország dinamizmusa lassan változik, így rövid és közép távon nem tükrözi azt a gazdasági növekedés üteme. A dinamizmus azon múlik, hogy az ország mennyire sikeres új, innovatív és versenyképes ötletek felkarolásában, mennyire képes piacépes ötleteket kidolgozni, illetve milyen mértékben tud lépést tartani a piacokkal és a technológiai fejlődéssel.

Németország, Franciaország és Olaszország bizonyítottan kevesebb dinamizmussal rendelkeznek, mint az Egyesült Államok. Ezen országokban kevesebb a globális szinten is jelentős innovatív vállalkozás, illetve kevesebb alkalmazott érzi úgy, hogy munkája kiterjedt döntéshozatali szabadságot nyújt neki – ez pedig nélkülözhetetlen a kreativitást igénylő iparágakban.

A dinamizmus hiánya jelentős részben magyarázható az országok gazdasági modelljének jellegével. A gazdasági modell meghatározza a gazdaság teljesítményét: ahol magasabb a vállalkozói aktivitás, ott több a jó minőségű, a munkavállalók igényeit jobban kielégítő munkahely. Nagyobb lesz tehát a munkaerőpiaci részvétel, és így a termelékenység szintje is. A kontinens országai gyengébb teljesítményének oka gazdasági modelljükben keresendő.

Egy ország gazdasági modelljének két fő dimenziója van: az első dimenziót a gazdasági intézmények testesítik meg. A kontinentális Európában ezek az intézmények nem mutatnak kellő dinamizmust. Pénzügyi szektoraik fragmentáltak és a bennfenteseket részesítik előnyben, a fogyasztási cikkek előállító szektorból hiányzik a vállalkozói szellem és a tudás új termékek vagy technikák bevezetésére, a szakszervezetek beleszólhatnak a vállalati döntéshozatalba, és az állam is erőteljesen rátelepedik a gazdaságra.

A gazdasági modell másik dimenziója az ország gazdasági kultúrájának elemeit jelenti. Néhány kulturális sajátosságnak közvetlen hatása van a gazdasági teljesítményre: az értékek és attitűdök azonos hatást gyakorolnak a gazdaságra, mint a hatékonyságot alapvetően meghatározó intézményesült szabályok. Ha vizsgálódásunkból kihagyjuk a kultúrát, akkor eredményeink sem lesznek teljesen megbízhatóak.

Phelps idéz cikkében egy, a Michigani Egyetemen lezajlott kutatást, amelyben kimutatták, hogy a munkahelyi „értékekkel” kapcsolatos elvárásokban alapvető különbségek vannak a kontinens országai és az Egyesült Államok között. A felmérés szerint a kontinensen kevesebben vágnak olyan munkahelyre, ahol lehetőségük van saját kezdeményezések végrehajtására (Franciaországban 42%, Olaszországban 54, míg az Egyesült Államokban és Kanadában 73% jelölte ezt meg fontos célként), illetve érdekes munkát végezhetnek. Az amerikai válaszadókhoz viszonyítva Európában kisebb a munkavállalók kezdeményezőkézsége, kevesebben kívánnak felelősséget vállalni, kevesebben vágnak munkahelyi szabadságra, illetve kevésbé szeretik, ha parancsolnak nekik. A versenyszellem, a problémamegoldó-képesség és a felfedezéshez való hozzáállás mind hatással vannak egy ország dinamizmusára és ezáltal gazdasági teljesítményére. Egy olyan országban, ahol gyenge a versenyszellem, a potenciális vállalkozókat elriaszthatja a munkavállalók hozzáállása.

A kontinentális Európában kulturális tényezőkön kívül más jelenségek is akadályozzák a dinamizmust. A szociális partnerek például sok országban elvannak szigetelve a piaci erőktől, az üzleti döntésekben pedig megfigyelhető egyfajta konszenzuseresés, amely minden érintett szempontjait figyelembe kívánja venni, az alkalmazottaktól a vevőkön át a tulajdonosokig. A nyugati kultúra antimaterialista és egalitáriánus hagyományaiból kiindulva létrejött egy olyan szellemi irányzat, amely a társadalmi érdeket az egyéni boldogulás fölé helyezi. A felvilágosodás és a kapitalizmus ellenében a XIX. században létrejött szellemi irányzatokkal: a szolidarizmussal, konszenzualizmussal, antikonzumerizmussal, és a konformizmussal Phelps több

tanulmányában is foglalkozott. Nem meglepő, hogy az ilyen elméletek által uralt környezetnek visszafogó hatása van a potenciális vállalkozókra. A kontinentális Európának a lakossága a XIX. és XX. század fordulóján úgy látta, hogy a szabadság és a felelősségvállalás kevesebb lehetőséget biztosít számára, ezért ezeket az értékeket inkább háttérbe szorították. Az amerikaiak számára azonban a szabadság és az egyéni kezdeményezés értékei a mindennapok részei maradtak. *Tocqueville* helyesen látta: „Minél nagyobb szerepet vállalnak az amerikaiak saját kormányzásukban, szerteágazó képzettségeik és esélyegyenlőségük révén egyre inkább képesek lesznek az 'adódó alkalmat' kihasználni”.

Phelps legfontosabb empirikus eredménye tehát, hogy egy nemzet kultúrája végső soron meghatározza a nemzet boldogulásának valamennyi (gazdasági, fejlődési és emberi) aspektusát. Hiba volt azt gondolni, hogy a kontinensen élők a helyes értékeket helyezték előtérbe. Az ezen értékek mentén kifejlődött gazdasági modellekké és azok teljesítményével ma már a legtöbb munkavállaló elégedetlen. A lehetséges kivezető út nem csak intézményi, hanem kulturális változásokat is igényel. (*Edmund Phelps: Entrepreneurial culture. Why European economies lag behind the U.S. The Wall Street Journal, 2007. február 12.*)

HORVÁTH MÁRTA ÉS VERTETICS ÁDÁM