

5. A tulajdonosi klaszterek kettős dualitást tükröznek

A feltörekvő és a kevésbé fejlett országokat gyakran jellemzik azzal, hogy gazdasági szerkezetük duális. E dualitáson az adott nemzetgazdaságban a különböző fejlettségű gazdasági tevékenységek és szervezetek egyidejű jelenlétét, az ezek közötti mérhető teljesítménybeli szakadékokat, az együttműködés hiányát, vagyis a nemzetgazdaság belső integráltságának a korlátozottságát értik. A dualitásnak különböző metszetei képzelhetők el.

A *technológiai eredetű dualitás* a legkevésbé fejlett, szegényebb országokban abban jelenik meg, hogy a hagyományos önellátásra koncentráló, csak a felesleget piacra vivő mezőgazdaság mellett az ipar részben kézműves, manufaktúrális jellemzőkkel bír, miközben jelen vannak a nagy nemzetközi vállalatok, például a nyersanyag-kitermelésben. Sokszor ez utóbbiak szigeteket alkotnak, hisz a nemzetgazdaság fejlettsége korlátozza az adott országban lehetséges együttműködések, az integrációt.

Az *arbitrázsra épülő dualitásként* lehet azt jellemezni, amikor ugyan már fejlettebb egy ország, de a külföldi tőkebefektetések az alacsonyabb tényezőárakon alapulnak, vagy az előnyöket a kedvezőbb szabályozási, adózási feltételek eredményezik. Ez azzal jár együtt, hogy a nemzetgazdaságok piacainak árszintjei eltérőek, az árak nemzetközileg nem egyenlítődnek ki. Az egyes nemzetgazdaságok közötti eltérő árak a nemzetközi vállalatok számára arbitrázslehetőséget jelentenek. Az ország gazdaságában ez is dualitást eredményezhet: a külföldiek termelékenyebbek, hatékonyabbak és más pályán mozognak, lényegileg függetlenek a helyi nemzetgazdaság lehetőségeitől. Nincs, vagy a fejlettségbeli eltérés miatt nagyon kevés területre terjed ki az együttműködés a helyi vállalatokkal. Az arbitrázs – és így a különbségek – akár tartósan is fennmaradhatnak. Lehet esély a dualitás csökkenésére, de abban a nemzetállami politikának is jelentős szerep jut.

A *Piaci orientációból származó dualitás* a helyi, nemzeti vállalatok nemzetközi munkamegosztásba történő intenzív bekapcsolódása alapján az intenzíven exportáló-importháló és a csak a belpiacon működők szétválásával alakulhat ki. A dualitás ekkor azért jön létre, mert fejlettségben, teljesítményben, szemléletben olyan mértékű különbségek alakulnak ki a vállalatok között, ami miatt nehéz vagy szinte lehetlenné válik a helyi, nemzeti szintű együttműködés. Ez rendszerint összekapcsolódik a piac fejlettségével is. Ezért a két vállalati kör akár eltérő pályán is mozoghat.

Méretgazdaságosságból eredő dualitás jegyeit mutathatja a helyi hazai tulajdonú nagyobb vállalatok és a kisebb vállalkozások teljesítmény, működési jellemzők alapján történő szétválása is. Ez is összefügg a nemzeti piacok fejlettségével is. Ha a kis-, például családi vállalkozások inkább foglalkoztatási és megélhetési célokat és nem tőkehasznosítási célokat követnek, akkor működési jellemzőikben elválhatnak a nagyobbaktól, a nemzetközi versenynek jobban kitett vállalkozásoktól. Sokszor eltérő az üzleti etikájuk és a jogkövetési hajlandóságuk is. Az adóelkerülő működés például biztosíthatja a túlélésüket, de korlátozhatja növekedésüket. Az ilyen üzleti modellek elterjedése visszahat a nagyobbak piaci lehetőségeire, esetleg üzleti magatartására is. A nemzetállamok szabályozása a kisvállalkozási szektort sokszor támogathatja, mivel súlyuk nagy a foglalkoztatásban.

A dualitás szemléletmódunkban alapvetően két tőről fakad, bár az egyik is elég a duális jelleg kialakulásához. Elsődlegesen a feltörekvő, kevésbé fejlett országokban alakul ki, s alapja az arbitrázs, a globális piaci integráltság elégtelensége, következményeként a tényezőárak országok közötti különbözősége, ami a nemzetközi tőke- és áruáramlást ösztönzi. Paradox módon a szabad munkaerő-áramlás nemzetközi korlátai, a tartósan fennmaradó bérkülönbségek döntőek a kialakulásában.

A duális jelleg másik forrása a nemzetgazdaság integráltságának hiánya, a piacgazdaság fejletlensége. Emiatt az egyes ágazatok vagy vállalatok és azok csoportjai között egy országon belül olyan különbségek is kialakulhatnak, amelyek rövid távon nem egyenlítődnek ki. A vállalatok fejlettségében, teljesítményében megjelenő tartós differencia lehet az eredménye az eltérő méretnek, vagy a nemzetközi munkamegosztásba való bekapcsolódásban kialakuló különbségeknek.

A dualitás ilyen széles értelmezése mellett előfordulhat az, hogy egy-egy országban a dualitást előidéző fenti jellemzők közül több is jelen van. A relatív fejletlenség alacsony béreket eredményez, és ezzel egyidejűleg a külföldiek elsősorban exportra termelő vállalatai és a ki nem fejlődött nemzeti tőke vállalkozásai között jelentős különbségek alakulnak ki, amit csak erősít a teljesen ki nem épült piacgazdaság.

A magyar vállalatok tőkehatékonyságának és termelékenységének vizsgálatából arra a következtetésre juthattunk, hogy a magyar vállalati szektorban egyidejűleg a dualitás különböző dimenziói és metszetei fordulhatnak elő. Ennek ellenőrzésére mintánkat mind a tulajdonosi háttér, mind az exportintenzitás alapján kettébontottuk. A kiviteli intenzitást kétféleképpen is vizsgáltuk: az egyik esetben a 2010-ben pozitív exporttal rendelkezőket (külpiacra megjelentek), a másikban a mindegyik vizsgált évben pozitív kivitelű, de 2010-ben 25 százalék feletti exportot felmutatókat (az érdeemben a külpiacra dolgozókat) tekintettük exportálónak. Eredményeinket az 5.1. táblázat foglalja össze.

5.1. táblázat. A tulajdonosi háttér és exportálás szerinti dualitás vizsgálata*

		ROIC (%)			
		2008	2009	2010	2011
Tulajdonosi háttér					
Külföldi	Átlag	23,91	20,56	23,23	21,66
	N	1489	1489	1489	1489
	Szórás	32,26	31,18	30,65	31,56
Magyar	Átlag	22,58	18,73	18,42	17,93
	N	2578	2578	2578	2578
	Szórás	22,68	21,72	20,70	21,54
Pozitív export árbevétel 2010-ben					
Nem exportált	Átlag	24,08	19,29	18,86	17,71
	N	1151	1151	1151	1151
	Szórás	28,59	26,00	23,28	26,91
Exportált	Átlag	22,66	19,44	20,70	19,92
	N	2916	2916	2916	2916
	Szórás	25,76	25,44	25,51	25,22
Export 25 százalék felett 2010-ben					
Nem, illetve keveset exportált	Átlag	23,82	18,98	19,13	18,02
	N	2890	2890	2890	2890
	Szórás	27,06	25,02	24,09	25,48
Sokat exportált	Átlag	21,20	20,42	22,76	22,41
	N	1177	1177	1177	1177
	Szórás	25,33	26,95	26,66	26,06
Összesen					
Összesen	Átlag	23,06	19,40	20,18	19,29
	N	4067	4067	4067	4067
	Szórás	26,59	25,60	24,91	25,72

*Csak a ROIC-klasztterekbe sorolt cégekre. A szürke színű celláknál a csoportok közti eltérés 5 százalékos szinten nem szignifikáns.

Az 5.1. táblázat tanúsága szerint kétféle dualitás jelei fedezhetők fel Magyarországon a vizsgált időszakban. A magyar háttérű cégek a válság alatt szignifikánsan gyengébb tőkejvedelmezőséget értek el. A magyarok 2008 után nemcsak alacsonyabb tőkehatékonyságot mutattak, de jobban is visszaestek, mint a külföldi tulajdonúak.

Így a tulajdon alapján differenciálódnak a cégek.* Az exportálók között is megjelent a differenciálódás: az exportálók az időszak elején még kisebb, a végén azonban már szignifikánsan is nagyobb hozamot termeltek.

Az intenzív exporttal rendelkező (25 százalék fölött) cégek a tőkehatékonyságban 2011-re még inkább elváltak a többi, a nemzetközi vérkeringésbe kevésbé bekapcsolódott cégektől. A tulajdon és az export alapján is sok esetben olyan szignifikáns különbségek jelentek meg, ami a gazdaság duális jellegét támasztja alá. Éppen ezért indokolt e keresztmetszetek alapján részletesebben elemezni a vállalati mintánkat.

Azért, hogy a dualitás jelenségét jobban meg tudjuk ragadni, az eddigi vizsgálatok eredményei (lásd 4.2. fejezet) alapján a vállalati mintánkat négy csoportra osztottuk. A sokaságot előbb tulajdonosi háttér szerint bontottuk meg, majd a külföldi kézben lévő vállalatokat tovább bontottuk az ágazati átlagbérekhez viszonyított bérszintjük alapján. Az alacsony bérűeket Betanítóknak, míg a magas bérűeket Fejletteknek neveztük el.

A magyar vállalatokat ugyanakkor exporthányaduk alapján választottuk ketté. Az exportnál a 2010-ben legalább 25 százalékos exportarányt mutatók kerültek az Exportálók csoportjába, míg a nem vagy kevesebbet exportálókat pedig Belpiaciaknak neveztük. Az így kialakult klaszterek egyik törésvonala a tulajdon alapján ragadható meg, ezért a következőkben ezeket a vállalati csoportokat egyszerűsítve tulajdonosi klasztereknek fogjuk nevezni.

E csoportképzés alapján az eredeti mintánkból 4261 vállalat volt besorolható, és a klaszterek szignifikáns különbségeket mutattak a tőkehatékonyságban és sok más vállalati jellemzőben is. A korábban képzett ROIC-klaszterekkel való összehasonlíthatóság érdekében az oda bekerült 4067 vállalatra külön is elvégeztük a tulajdonosi különbségekre épülő klaszterképzést, ami nem változtatta meg a csoportok szignifikáns különbözőségét és elemezhetőségét. A jobb összehasonlíthatóság érdekében ezért a következőkben csak a 4067, ROIC-klaszterbe is sorolt vállalatra képzett tulajdonosi klasztereket fogjuk használni és értékelni. A csoportosítást az 5.2. táblázat tartalmazza.

A 4067 vállalat tulajdonosai közül 36,6 százalék a többségében külföldi, míg 63,4 százalék a magyar tulajdonú vállalat. A külföldieknél a Betanítók 506 vállalatos csoportja képviseli az ágazati átlag alatti bért fizető vállalatokat, míg a magas bérű Fejlettekhez tartozó külföldi vállalatok száma 983, tehát a külföldi cégek közel kétharmada inkább a magasabb képzettséget igénylő területeken működik.

2010-ben a magyar vállalatok között 533 az árbevételének több mint 25 százalékát exportban realizáló száma, amelyek egyben már legalább 3 éve exportálnak.

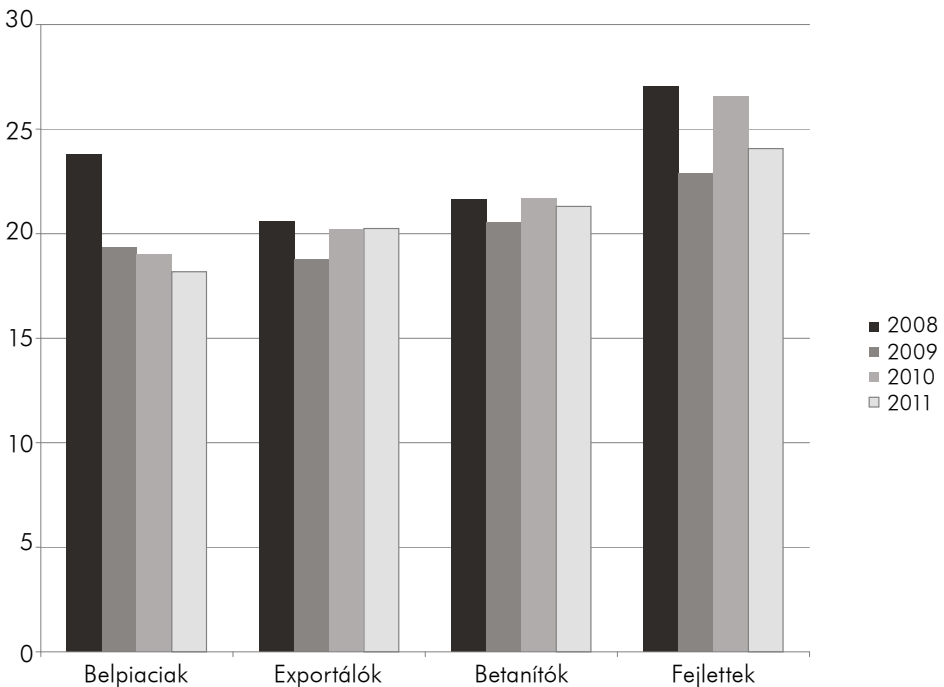
* Ez látszólag ellentmondásban van azzal, hogy a vállalatoknak a ROIC-klaszterekbe történő besorolásánál a vállalatok számában nem mutatkozott érdemi aszimmetria a klaszterekben a tulajdon alapján. Ez nem zárja ki azt, hogy az egyes klasztereken belül a magyarok esetleg valamelyest alacsonyabb tőkehatékonysággal rendelkezzenek. Ez a jelenség mindenképpen indokolja azt, hogy a jelen fejezetben a tulajdon függvényében részletesebben is vizsgáljuk mintánk vállalatait.

5.2. táblázat. A tulajdonosi klaszterek vállalatainak megoszlása

Klaszterek	Vállalatok	
	száma	aránya (%)
Betanítók (külföldi, átlagbér alatt)	506	12,4
Fejlettek (külföldi, átlagbér felett)	983	24,2
Belpiaciak (magyar, kevés export)	2045	50,3
Exportálók (magyar, magas export)	533	13,1
Összesen	4067	100,0

A Belpiaciak képezik a legnépesebb, 2045 vállalatból álló csoportot. E csoport annyiban vegyes, hogy van közöttük 1112 exporttal is rendelkező és 933 kizárólag belpiacra dolgozó vállalat is. Közös bennük az, hogy üzleti működésüket alapvetően a bel-földi piac határozza meg, hisz az exportálóknál is igen alacsony a külpiaci értékesítés részaránya.

A tulajdonosi klaszterek tőkehatékonyságát vizsgálva kiderült, hogy az eltérések elsősorban nem a tulajdoni különbségek mentén húzódnak, bár a vállalatok négy csoportjának a tőkehatékonysága szignifikánsan eltér a vizsgált négy év alapján (5.1. ábra).

5.1. ábra. A tulajdonosi klaszterek tőkehatékonysága (ROIC, százalék) 2008–2011

A Betanítók, az alacsonybérű külföldiek 506 vállalata kielégítő és a válság nyomán alig csökkenő tőkehatékonysággal működött. Csak 2009-ben volt 20 százalék alatti a ROIC-értékük. A Fejlettek 983 vállalatos csoportja a nagyobb tudást, a magasabb szakképzettséget megkövetelő területeken működik. Hatékonyságuk átlagban inkább kiemelkedő, hisz a 2011-es ROIC 22,4 százalék. Ebben a külföldiek által alkotott két csoportban tehát a tőkehatékonyság szintje nem akadályozza a növekedést, a pótlólagos befektetést. Ezt a válság sem változtatta meg.

A magyar többséggel rendelkezők közül a Belpiaciak, a legnépesebb csoport szenvedte el a tőkehatékonyságban a legnagyobb visszaesést. Ez egybecseng a ROIC-klaszterek elemzésénél írottakkal, hiszen ott a belföldi piac visszaesését fontos kulcs tényezőnek minősítettük a tőkehatékonyság alakulása szempontjából. Ez a hatás leginkább itt, a belpiacra koncentrálóknál jelentkezik, hisz a 2008-as 23,1 százalékos tőkehatékonyság 17,3 százalékra csökkent le. Ez azzal járt, hogy mind a külföldi Betanítók, mind pedig a hazai Exportálók megelőzték tőkehatékonyságban ezt a csoportot.

A hazai tulajdoni többségű Exportálók (533 cég) tőkehatékonyságban 2008-ban az utolsó helyen voltak, de a Belpiaciakkal szembeni 2,7 százalékos hátrányuk 2011-re 3 százalékos előnnyé változott. Az Exportálók ugyan megnyerték a hazaiak közötti versenyt, de e cégek tőkehatékonysága is csak stagnált (0,1 százalék veszteség). Ez a csoport a tőkehatékonyság alapján végig a külföldi Betanítók csoportjának a közelében helyezkedett el.

A négy tulajdonosi klaszter – a ROIC alapján képzett klaszterekhez hasonlóan – csökkenő hatékonyságot mutatott, ugyanakkor itt kisebb az egyes klaszterek közötti különbség. Emellett a tőkehatékonyság szórása minden évben meghaladja az átlagot, tehát a tulajdoni klasztereken belüli különbségek rendkívül nagyok.

Mielőtt a tulajdoni klasztereket jellemeznénk, a könnyebb áttekinthetőség érdekében az 5.3. táblázatban a tulajdonosi és a ROIC-klaszterek kapcsolatát a cégek klaszterek közötti eloszlása alapján mutatjuk be.

A vállalatok klaszterek közötti eltérése fontos jellemzőkre hívja fel a figyelmet. Az Élénjáróknál a külföldiek felülreprezentáltsága kizárólagosan a magas bérű Fejlettekhez kötődik (+50 cég). Ugyanez a helyzet a Kiugróknál: a külföldiek felülreprezentáltsága itt is döntően a Fejletteknél jelenik meg. A Kiugrók mindkét magyar vállalati csoportban, az Exportálók és a Belpiaciak között is a vártnál kevesebben vannak. A magyar vállalatok 125 vállalattal felülreprezentáltak voltak a Derékhadban. Ez a felülreprezentáltság megoszlik az Exportálók (38) és a hazai piacra koncentráló Belpiaciak (87) között, de arányaiban nagyobb az Exportálók szerepe a felülreprezentáltságban.

Tehát összességében nem tudjuk azt alátámasztani, hogy a magyar Exportálók inkább a hatékonyabb csoportokból kerülnek ki. A magas exportintenzitás a hazai vállalatok között inkább az Élénjárók és a Derékhad klasztereihez kapcsolódik, ide az Exportálóknak több mint a 83 százaléka tartozik. Közülük 14 százalék (74 vállalat)

5.3. táblázat. Vállalatok száma a ROIC és a Tulajdonosi klaszterekben

		Külföldiek		Magyarok	
		Betanítók	Fejlettek	Exportálók	Belpiaciak
Élenjárók	Tény	111	272	113	422
	Várt	114	222	120	462
	Különbség	-3	50	-7	-40
	Eltérés*	-2,63%	22,52%	-5,83%	-8,66%
Kiugrók	Tény	25	76	14	60
	Várt	22	42	23	88
	Különbség	3	34	-9	-28
	Eltérés*	13,64%	80,95%	-39,13%	-31,82%
Sereghajtók	Tény	107	201	74	347
	Várt	91	176	95	367
	Különbség	16	25	-21	-20
	Eltérés*	17,58%	14,20%	-22,11%	-5,45%
Derékhad	Tény	263	434	332	1216
	Várt	279	543	294	1129
	Különbség	-16	-109	38	87
	Eltérés*	-5,73%	-20,07%	12,93%	7,71%
Összesen		506	983	533	2045

* Csak a ROIC-klaszterekbe sorolt cégekre. A szürke színű celláknál a csoportok közti eltérés 5 százalékos szinten nem szignifikáns.

a Sereghajtók körében van, de ez közel 40 százalékkal kevesebb az arányosnál. Ez a tény azt mutatja, hogy az erősebb exportpozíció önmagában nem akadályozza a kritikus helyzet kialakulását.

A tulajdonosi klaszterek képzése összességében árnyalja a tőkehatékonyságról eddig feltárt képet, de nem mutat alapvetően más irányt. Ezt támasztja alá az 5.2. ábra, ahol a két csoportosítás klasztereit a tőkehatékonyság 2008-as és 2011-es értékének függvényében ábrázoltuk. Tőkehatékonyság szempontjából a tulajdonosi klaszterekben másképpen jelenik meg a 2008 és 2011 közötti vállalati átrendeződés (5.4. táblázat).

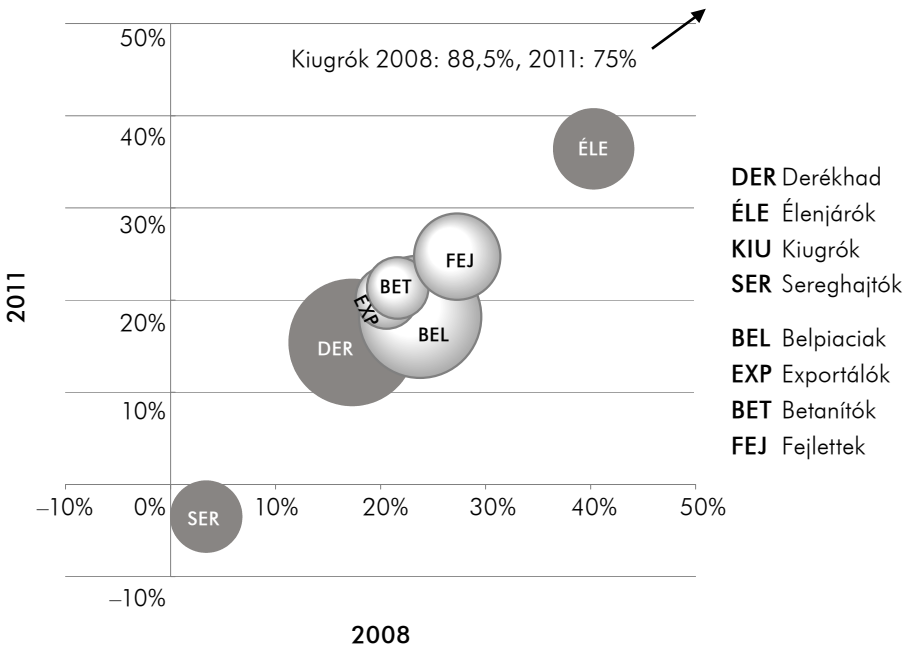
Úgy tűnik, hogy a tulajdonosi háttér, az exportintenzitás vagy a bérszínvonal önmagában nem garantál sikert a tőkehatékonyságban. A legkisebb veszteséget a hazai tulajdonú, de külpiazi fókuszú Exportálók és a külföldi tulajdonú, alacsony bérű Betanítók szenvedték el, míg a legtöbbet a tőkehatékonyságban a legjobb teljesítményű Kiugrók veszítették, amelyek ennek ellenére bőven megőrizték vezető pozíciójukat.

5.4. táblázat. A ROIC változása az egyes klaszterekben* (a 2011-es és a 2008-as adat különbsége, százalékpont)

	Átlag	Medián
Derékhad	-1,92	-2,10
Éljenjáromok	-3,93	-3,40
Kiugrók	-13,56	-16,18
Sereghajtók	-6,92	-2,79
Belpiaciak	-5,72	-3,84
Exportálók	-0,18	-1,31
Betanítók	-0,67	-0,11
Fejlettek	-3,35	-1,45

*A klasztertag vállalatok egyedi változásainak átlaga és mediánja alapján.

5.2. ábra. A tőkehatékonyság a ROIC és a tulajdonosi klaszterekben*



*A körök középpontjának koordinátái az átlagot, nagyságuk a vállalatszámok arányát tükrözi.

Az is látszik, hogy a hazai piacra koncentráció (Belpiaciak) vált be a legkevésbé a válság során.

Mielőtt a tulajdoni klasztereket részletesebben megvizsgálánk, célszerű ezeket a csoportokat makrogazdasági közelítéssel is jellemeznünk. Ehhez az összesített teljesítményt fogjuk használni.

5.1. A tulajdonosi klaszterek néhány makrogazdasági jellemzője

A tulajdonosi klasztereket először a makrogazdasági szerepükkel írjuk le. Ez jól jellemzi a hazai és a külföldi tulajdonú, 20 fő fölött foglalkoztató és folyamatosan működő vállalatok súlyának a különbségét, aláhúzza a külföldi tulajdonú vállalatok kiemelkedő szerepét is (5.5. táblázat).

5.5. táblázat. A tulajdonosi klaszterek néhány jellemzője* (2010)

Klaszterek	Hozzáadott érték (M Ft)	Hozzáadott érték (%)	Export (M euró)	Export (%)	Létszám (ezer fő)	Létszám (%)
Külföldiek	3 487 488	73,4	41 687	91,2	389 619	62,0
Betanítók	661 598	13,9	7988	17,5	173 369	27,6
Fejlettek	2 825 890	59,5	33 699	73,7	216 250	34,4
Hazaiak	1 261 500	26,6	4030	8,8	239 021	38,0
Belpiaciak	922 202	19,5	896	2,0	175 073	27,8
Exportálók	339 294	7,1	3134	6,9	63 948	10,2
Összesen	4 748 980	100,0	45 717	100,0	628 640	100,0

*A klaszterbe tartozó vállalatok összesített volumenadatai alapján.

A 2010-es vállalati adatok összegzése nyomán a Fejlettek dominanciája jelenik meg mind a hozzáadott értékben, mind pedig az export volumenében. A KSH (2013k) adatai szerint 2010-ben 12 694,6 milliárd forint volt ebben a teljes vállalati körben a hozzáadott érték. A pénzügyi kimutatások alapján csak egy szűkített hozzáadottérték-tartalmat tudtunk meghatározni, de ez alapján is legalább 37,4 százalékot képvisel a mintánkba tartozó 4067 vállalat.

Ennél sokkal magasabb arány jelenik meg a külföldi Fejletteknél. A 983 vállalat az összes külföldi tulajdonú magyarországi teljes 6253,5 milliárd forintos hozzáadott értékéből 2825,9 milliárdot, 45,2 százalékot ad. Az összes külföldi tulajdonú vállalat

latunk (Fejlettek és Betanítók csoportjának 1489 cége) 55,8 százalékkal részesedik a külföldiek által Magyarországon termelt hozzáadott értékből úgy, hogy a tényleges hozzáadott érték a pénzügyi kimutatások alapján számíthatónál akár 10 százalékkal is magasabb lehet.

A magyar vállalatok által országosan termelt hozzáadott értékben (6441 milliárd forint) a mintánk hazai vállalatainak súlya nem haladja meg a 20 százalékot, ami 2578 vállalat között oszlik meg. A hazai szinten kiemelkedő Exportálók (533 cég) részesedése a hazaiak által termelt hozzáadott értékből pedig alig haladja meg az 5 százalékot. Vagyis a hazai vállalatok kisebb mérete itt is megjelenik. Bár az alacsony arány azt is jelzi, hogy a sok százezer 20 fő alatti vállalkozás súlya a hozzáadottérték-termelésben igen nagy.

Az export volumenében még inkább feltűnő a külföldiek kiemelkedő makrogazdasági részesedése. A 2010-es 71 449 millió eurós magyarországi exportból a mintában szereplő 4067 vállalat részesedése 69 százalék, de ennek a 91,2 százalékát az 1489 külföldi tulajdonú vállalat bonyolította le. Az 533, egyébként az exportarány alapján kiemelkedő mértékben a nemzetközi piacba integrált hazai tulajdonú vállalat a mintabeli vállalatok exportjának mindössze a 6,9 százalékát adja. Vagyis mintánkból a külföldi vállalatok döntő részét adják makrogazdasági oldalról közelítve a hozzáadott értéknek és az exportnak is. Ezzel nem becsüljük le a hazai vállalatok igen tiszteletre méltó erőfeszítését, az exportsiker érdekében tett lépéseket, de arányuk és méretük alapján a szerepük az ország GDP-termelésében és az exportjában is kicsi.

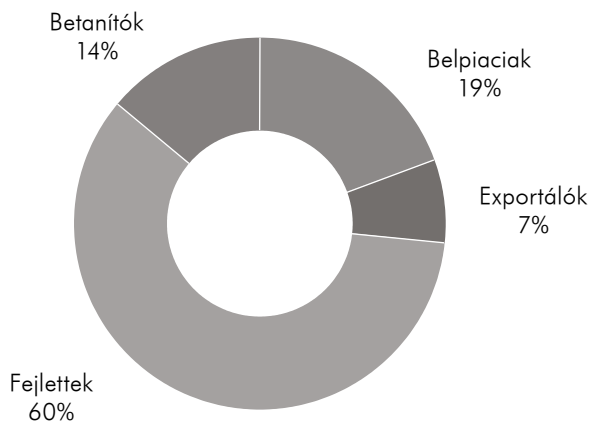
A tulajdonosi klaszterek vállalatainak méretkülönbsége megjelenik számos más mutatóban is. A 5.3., 5.4. és 5.5. ábrák az egyes klaszterek mintán belüli súlyát jellemzik a hozzáadott értékben, az exportban és a foglalkoztatotti létszámban.*

A Fejlettek kiemelkedtek a tőkehatékonyságban, de ez a kiválóság megjelenik más területeken is. Súlyuk a minta vállalatai által előállított hozzáadott értékben 60 százalék, amihez a létszámnak csupán a 34 százalékát használják fel, miközben ezek a vállalatok részesednek a minta vállalatainak az exportjából 74 százalékkal, amivel a teljes magyar exportnak több mint az 51 százalékát képviselik.

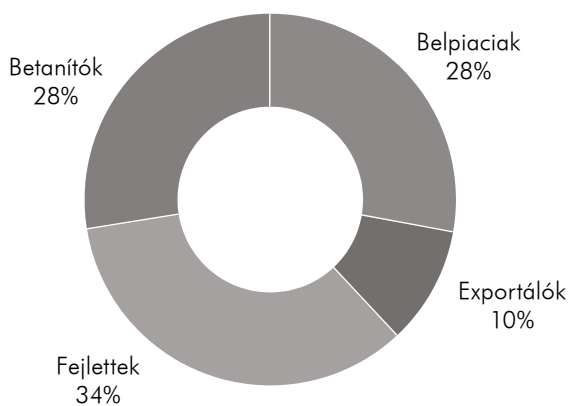
Érdekes, hogy utánuk ezen adatok alapján termelékenységekben a magyar tulajdonú Exportálók következnek. A hozzáadott értéknek a 7 százalékát állítják elő a foglalkoztatott-létszámnak a 10 százalékával, ami jobb arányt képvisel, mint a külföldi Betanítók 14 százalékos hozzáadott értéke, amihez a foglalkoztatott-létszámnak a 28 százaléka tartozik. Ebben az összehasonlításban a Betanítóknál még a Belpiaciak – a 19, illetve 28 százalékos aránnyal – is jobb teljesítményt mutatnak, amit az indokolhat, hogy pusztán belpiacra is lehet magas hozzáadott értékű termékeket gazdaságosan előállítani.

* Itt azért használjuk a 2010-es adatokat, mert egyrészt azok összehasonlíthatók a makrostatisztikában is rendelkezésre álló adatokkal, másrészt a tulajdonosi klaszterképzésnél a magyar vállalatoknál a 2010-es exportrészarány alapján soroltuk be a vállalatokat.

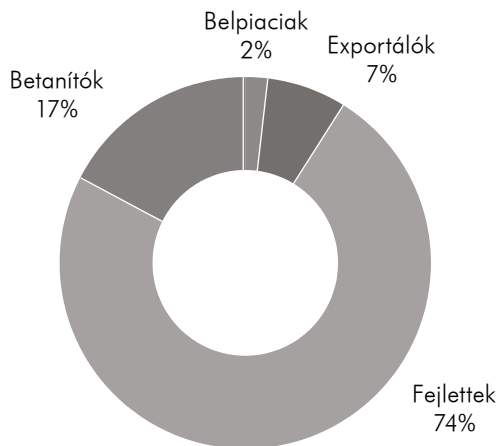
5.3. ábra. A hozzáadott érték megoszlása (2010)



5.4. ábra. Az export megoszlása (2010)



5.5. ábra. A foglalkoztatás megoszlása (2010)



Ennek ellenére az elgondolkodtató, hogy a mintánkban az alkalmazottakból a külföldiek 62 százalékban részesednek, amihez a hozzáadott értéknek a 74, az exportnak pedig a 91 százaléka tartozik. Makrooldalról értékelve e külföldi tulajdonú vállalatok kevesebb, mint 390 ezer foglalkoztatottal 2010-ben a Magyarországon előállított hozzáadott értéknek több mint a 27 százalékát állították elő úgy, hogy az általunk alkalmazott hozzáadottérték-kategória szűkebb a KSH által alkalmazottnál. Ráadásul ehhez a vállalati körhöz köthető a magyar gazdaság exportjának az 58,3 százaléka.

Amikor tehát a magyar gazdaságról mint exportvezérelt gazdaságról van szó, akkor e mögött egy, a külföldi tulajdonú vállalatok exportja által vezérelt gazdaság áll. Ez alapján felvethető az a kérdés is, hogy lehet-e ösztönözni az exportot ebben a vállalati körben. Lehet-e például árfolyam-politikával befolyásolni az exportot? Nem inkább egy külföldiek által vezérelt gazdaságról van szó, ahol a befektetés ösztönzésének, a külföldieknek biztosított gazdasági környezetnek van elsődleges jelentősége? Ez dönti el a vállalatok magatartását, a nemzetközi cégek magyarországi leányvállalatainak a helytállását a többi leányvállalattal folytatott versenyben. Vagy másképpen nézve: a hazai tulajdonú cégek ösztönzése inkább a foglalkoztatást, a külföldieké inkább a GDP bővülését segíti.

A külföldi és a hazai vállalatok közötti különbségeket az is jellemzi, hogy egy-egy csoporton belül a kivitel jelentősége igen eltérő. Az export szerepét a vállalatok átlagai alapján is összehasonlítottuk úgy, hogy az egy vállalat által lebonyolított export méretéről is képet kapjunk (5.6. táblázat).

A külföldi tulajdonú cégeknek 84,8, a hazaiaknak pedig a 63,8 százaléka exportál. A különbségek döntően a volumenben jelennek meg. Egy-egy külföldi tulajdonú vállalat által lebonyolított export többszöröse a hazaiakénak, ami több tényezőn keresztül hathat a termelékenységre és a hatékonyságra is: kisebb exportnál nagyobb lehet a tranzakciós költség, de a nagyobb volumen a méretgazdaságosságra is hathat, persze a termékfajta számának a függvényében.

A külföldi exportálók az összes exportból a mintán belüli volumenben 90 százalék fölötti exportrészesedéssel rendelkeznek, de az összes árbevételükön belül csak 57,1 százalék az exportnak a részesedése. Ez több tényezőből eredhet: legkézenfekvőbb az, hogy a külföldi cégek egy része a magyar fogyasztói piacra termel, és csak kismértékben exportál.* Míg a másik része bedolgozik más magyarországi vállalatoknak, például lehetnek beszállítók az autóiparban, vagy akár ugyanazon tulajdonosi háttérrel rendelkeznek, és a jogi elkülönülés miatt az egymás közötti forgalmuk belföldi árbevételként jelenik meg.

* A külföldiek és a magyarok közül az 5.6. táblázatban kimaradtak azok a vállalatok, amelyek kizárólag a magyar piacon működnek, és semmilyen exportot nem bonyolítanak le.

5.6. táblázat. A tulajdonosi klaszterek exportáló vállalatainak néhány jellemzője* (2010)

Klaszterek	Exportálók száma	Export/vállalat (M euró)	Export/árbevétel (%)
Külföldiek	1271	32,8	57,1
Betanítók	423	18,9	52,8
Fejlettek	848	39,7	58,2
Hazaiak	1645	2,5	22,4
Belpiaciak	1112	0,8	7,1
Exportálók	533	5,9	69,3
Összesen	2916	15,7	50,2

*A klasztertag vállalatok egyedi változásainak átlaga és mediánja alapján.

Szerény a valószínűsége annak, hogy a külföldiek jelentős beszállító a magyar tulajdonú Exportálóknak. Inkább az lehet a jellemző, hogy a külföldi tulajdonú magyarországi leányok követik a végtermék-kibocsátó külföldieket, és az itt termelt termékeket szállítják be, ami belföldi értékesítésként jelenik meg. Így a külföldiek belföldi eladásainak a magas aránya nem feltétlenül jelenti azt, hogy ezek a cégek integrálódtak a magyar gazdaságba. E vállalatok egy része működhet egyfajta szigetként is Magyarországon, amely a hazai erőforrások közül elsősorban a munkaerőt veszi igénybe.

Természetesen fordítva is igaz: mind az Exportálók, mind a Belpiaciak adnak el terméket, dolgoznak be vagy szolgáltatnak a külföldieknek, ha többnyire nem is első körös beszállítóként. Ilyen módon a papíron csak belföldre dolgozó hazai tulajdonú cég is integrálódhat magas fokon a világgazdaságba. Sajnos sem a külföldi–külföldi, sem pedig a magyar beszállító–külföldi magyarországi vállalatai közötti kereskedelmi forgalomról nem szerezhető adat a pénzügyi kimutatásokból. Ez az elemzéseknél inkább a magyar tulajdonú klasztereknél jelent kockázatot, mivel a külföldiek az exportstátusz vagy az exportarány alapján szignifikánsan nem különböztek. A Belpiaciak között lehetnek olyan cégek, amelyek hazai értékesítés mellett beszállítóként kötődnek erősen a nemzetközi piachoz, viszont közvetlenül nem, vagy csak kismértékben exportálnak.

A magyar vállalatok között sok az inkább eseti exporttal rendelkező cég, amelyek a Belpiaciak között helyezkednek el. Az átlagosan 0,8 millió eurós export lehet, hogy a kezdete a nemzetközi aktivitásnak, de biztosan nem ez determinálja e klaszter cégeinek a hatékonyságát és termelékenységét.

Az Exportálóknál viszont az ellenkezője állapítható meg: az átlagosan 69 százalékos fölötti exportarány miatt ezek a cégek a külpiactól függenek, onnan élnek, nekik a magyar már nem számít főpiacnak. Az 5,9 millió eurós átlagos export már magá-

ban hordozza a méretgazdaságosság esélyét, de egyben arra is rámutat, hogy ezek a vállalatok kicsik, az európai mércével mért középvállalati kategóriának legfeljebb az alsó szegmensébe tartoznak, ha közvetlenül nem is minősülnek közöttük sokan kisvállalatnak.

Tevékenységük, fejlesztésük, beruházásuk a külpiac által determinált. Tartós versenyképességük nagymértékben további növekedésüknek is a függvénye. A hazai gazdasági környezet ugyan nem csekély mértékben tudja segíteni vagy akadályozni e társaságokat a nemzetközi aktivitásban, de sikerük elsősorban saját teljesítményüktől, nemzetközi helytállásuktól függ.

A tulajdonosi klaszterek makrogazdasági jellemzői rámutattak arra, hogy egy sajátos kettős dualitás jellemzi mintánk vállalatait. A különbség megvan a magyar és a külföldi között, de megvan a magyar és a külföldi tulajdonú vállalatokon belül is. A Magyarországon működő külföldi vállalatok makrogazdasági jelentősége jóval meghaladja számarányukat. A méretük, a termelt hozzáadott értékük és exportvolumenük is kiemelkedik a hazaiakhoz viszonyítva. Eközben a hazai tulajdonúak közül az Exportálók működési feltételei egyre inkább a külpiacoktól függnnek, s nemzetközi integrációjuk a válság után erősödött, aminek eredményeképpen hatékonyságuk is egyre inkább elválíik a Belpiacra koncentrálokétól.

5.2. Ágazati és regionális hatások a tulajdoni klaszterekben

A vállalatok ágazatok közötti eloszlását a két-két tulajdonosi klaszter alapján képzett klaszterre vizsgáltuk az egyjegyű Teáor-besorolás alapján. Ez lehetővé teszi, hogy egyrészt a hazai és a külföldi tulajdonosok közötti, másrészt az adott ágazaton belül a klaszterek között fellelhető különbséget felmérjük.

Az eredmények alapján nem lehet az ágazati hatások jelenlétét kizárni. Néhány esetben az iparágak között a tulajdon alapján is megjelentek markáns különbségek (5.7. táblázat). Ezek közül kiemelkedik a feldolgozóipar, amely azért is bír jelentőséggel, mert a vállalatok 36 százaléka ebbe az ágazatba tartozik. Ebben az iparágban mind a külföldi alacsony bérű Betanítók, mind pedig a hazai Exportálók közül sokkal több vállalat van az arányosan várhatónál. A Brtanítóknál a többlet 120, az Exportálóknál 136 vállalat. Ez a két csoport összességében a feldolgozóipari vállalatok 53 százalékát foglalja magában, miközben a két klaszter aránya a mintában csak 25,5 százalék. Így a hazai piacra koncentrálok között szükségszerűen sokkal kevesebb a feldolgozóipari vállalat.

A tulajdoni csoportokat összehasonlítva a feldolgozóipari eloszlás nemcsak a külföldiek felülreprezentáltságát jelzi, hanem arra is rámutat, hogy ez kizárólag az alacsony bérű Betanítók nagyobb számából ered. Vagyis a feldolgozóipari vállalatok

5.7. táblázat. Az ágazati vállalatszám eltérése a várttól tulajdonosi klaszterek szerint

	Belpiaciak	Exportálók	Betanítók	Fejlettek	N
Adminisztratív tevékenység	32,86%	-87,66%	-31,76%	-3,07%	125
Építőipar	54,28%	-41,55%	-83,20%	-43,14%	277
Feldolgozóipar	-33,18%	64,94%	58,38%	1,75%	1552
Információ, kommunikáció	-16,08%	-70,18%	75,65%	29,42%	181
Ingatlanügyletek	40,22%	-74,58%	-14,79%	-33,43%	91
Kereskedelem, gépjármű-javítás	22,12%	-49,09%	-44,08%	4,56%	1151
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	55,88%	-27,34%	-75,64%	-57,71%	191
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	-16,55%	-39,32%	-38,97%	73,89%	216
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	54,88%	-90,93%	-45,26%	-38,23%	85
Szállítás, raktározás	-27,81%	94,66%	7,49%	1,97%	202
N	2010	528	525	1008	4071

*A legalább 50 vállalatot tömörítő egyjegyű Teóor-ágazatokban.

tevékenységének igen jelentős része az olcsóbb munkaerőt igénylő tevékenységeken alapul.

A hazai tulajdonú Exportálók feldolgozóipari felülreprezentáltsága is döntően a csoportba tartozó 258, az iparági átlagbér alatti bérszinttel rendelkező vállalattól származik. Ez rámutat arra, hogy nagy esélye van annak, hogy a két, az árbevételben belül a legnagyobb exporthányaddal rendelkező vállalatcsoport, a Betanítók és az Exportálók jó része az alacsony munkabérű környezetet kihasználva egyszerű feldolgozóipari tevékenységet végez – vélhetően tömeggyártást és szerelést – többségében exportpiacokra.

A feldolgozóipari Betanítók és az Exportálók többségének versenyképessége így a hazai bérek relatív színvonalától is függ. Kérdés az, hogy ez mennyiben tartós, illetve van-e esély az igényesebb, magasabb képzettséget is igénylő tevékenységek felé történő elmozdulásra.

A hazai piacra koncentrálok teljesítményét a Belpiaciak által felülreprezentált ágazatok határozzák meg. Itt nemcsak a felülreprezentáltság aránya, hanem a vállalatok száma is érdekes. Ezek közül kiemelkedik a kereskedelem, gépjárműjavítás (+125 vállalat), az építőipar (+74) a mezőgazdaság (+52) és a szálláshely-szolgáltatás (+23). A mezőgazdaság tartósan alacsonyabb tőkehatékonyságú, míg a többi ágazatot a válság kiemelten érintette, ezért jelentősen visszaeső teljesítményű. Ennek

is lehet eredménye a hazai piacra koncentrálók erősen csökkenő és az összehasonlításban a legalacsonyabb tőkehatékonysága.

A Fejlettek csoportjába tartozó külföldiek között az információ, kommunikáció és a szakmai, tudományos műszaki tevékenység felülreprezentáltsága tűnik ki, azonban az iparág által képviselt alacsony vállalatszám miatt ez csak 51 (12 és 39) vállalatot jelent. Érdekes az, hogy a magas bérű külföldiek között a feldolgozóipar közel a vártnak megfelelő, 36 százalékos, azaz arányos vállalatszámot tartalmaz.

A regionális hatások jelentőségét az ágazatinál kisebbnek találtuk (5.8. táblázat). A regionális hatások központjában most is a főváros és Közép-Magyarország áll. A magas bérszintű Fejlettek felülreprezentáltak a két régióban (+143 és + 53). A magas bérű külföldiek kétharmada ebben a két régióban található, miközben a vállalatszám-ban a két régió csak 48,2 százalékos arányt képvisel. A régiók közötti többi eltérést is alapvetően ez a differencia befolyásolja.

5.8. táblázat. A regionális vállalatszám eltérése a várttól tulajdonosi klaszterek szerint

	Belpiaciak	Exportálók	Betanítók	Fejlettek	N
Dél-Alföld	27,86%	17,55%	-14,47%	-56,00%	432
Dél-Dunántúl	11,86%	12,89%	53,40%	-56,54%	246
Észak-Alföld	28,63%	41,82%	-21,74%	-65,95%	442
Észak-Magyarország	3,43%	18,43%	17,34%	-24,64%	268
Főváros	-7,60%	-26,07%	-17,98%	36,94%	1524
Közép-Dunántúl	-12,78%	21,31%	18,22%	5,20%	399
Közép-Magyarország	-11,22%	-20,80%	-14,13%	39,46%	531
Nyugat-Dunántúl	-14,05%	19,31%	61,36%	-13,05%	419
N	2106	537	542	1076	4261

A várakozással ellentétben a külföldi alacsony bérűek (Betanítók) nem koncentrálnak Kelet-Magyarországra. Azok Közép- és Nyugat-Dunántúlon is felülreprezentáltak 10, illetve 33 vállalattal. Ezzel szemben a magas bérű külföldiek lényegesen kevesebben vannak a keleti régiókban és Dél-Dunántúlon. Összesen e térségekben a függetlenség alapján várt 350 helyett csak 164 Fejlettek közé sorolt vállalat van. Tehát a Fejlettek fővárosi koncentrálttsága elsősorban a fejletlenebb régiók rovására ment végbe, mivel a fejletlenebbnek tekintett régiók, például Nyugat- és Közép-Dunántúl, közel a várt számú magas bérű külföldi céggel rendelkeznek.

A magyar piacra koncentráló hazai tulajdonú vállalatok minden esetben többen vannak a fejletlen régiókban, és az arányosnál kevesebben a fejlettebbekben és a fővárosban. Az viszont meglepetés, hogy a hazai Exportálók minden régióban felülreprezentáltak a főváros és Közép-Magyarország rovására. Ezek szerint a fejlettségtől függetlenül minden régióból lehet sokat exportálni.

A regionális hatások nem függetlenek az ágazati hatásoktól, azzal összekapcsolódva jutnak érvényre. A Belpiaciak és a magas bérű Fejlettek egyes régiókhöz kötődő túlsúlya lehet differenciáló hatású, de ez megjelenik az ágazati különbségekben is, és úgy tűnik, inkább az ágazati hatások dominálnak.

A ROIC-klaszterek elemzésénél kapott kép annyiban differenciáltabb, hogy a külföldiek két csoportja között meglévő differenciák mögött ágazati különbségek is léteznek. A magyar tulajdonúak csoportjain belül a várt és a tényleges vállalatszám eltérése alapján kevésbé lehet regionális hatásokat felfedezni, közöttük a válságágazatoknak a Belpiaciak körében fellelhető sűrűsödése okozhat differenciákat.

Összességében nem lehet kizárni tehát az ágazati és a regionális hatások létezésének lehetőségét a tulajdonosi klaszterek alapján képzett csoportok különböző teljesítménymutatóira, de kicsi az esélye annak, hogy csak ezek a tényezők megmagyarázzák a vállalatok közötti különbségeket. Éppen ezért a következőkben a tulajdonosi klaszterek vállalatainak a legfontosabb jellemzőit fogjuk áttekinteni.

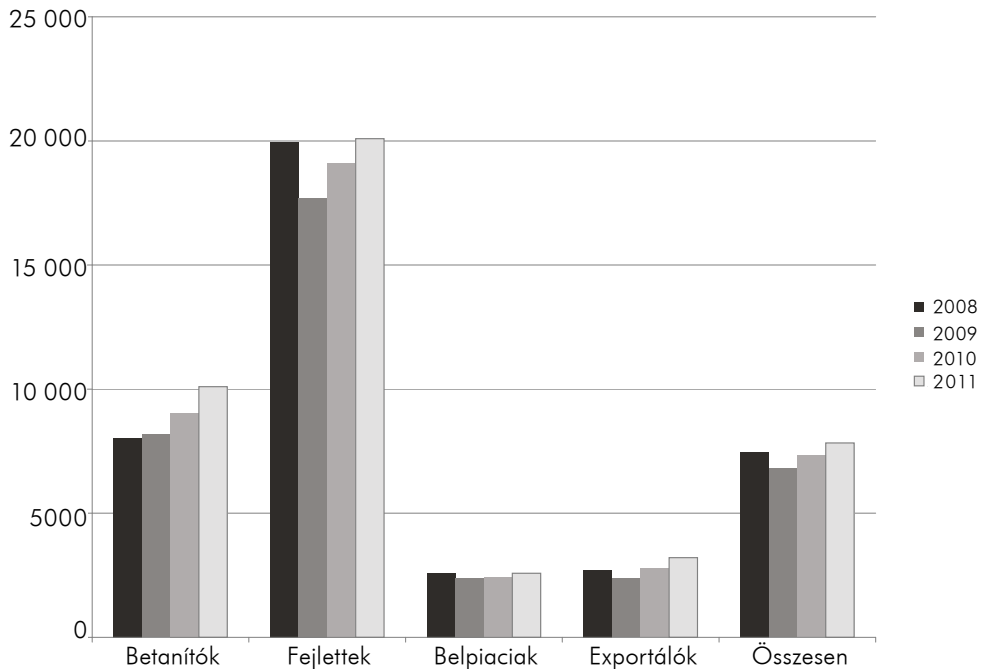
5.3. A tulajdonosi klaszterek néhány vállalati jellemzője

A közgazdasági logika alapján a teljesítménykülönbségek forrása lehet a vállalat mérete, a vállalatnál alkalmazott munkaerő színvonala és a munka technikai felszereltsége is. Először ezért az árbevétel, a bérszínvonal és az egy főre jutó tárgyi eszköz állományának alakulását fogjuk megvizsgálni a tulajdonosi klaszterekben.

5.3.1. Az árbevétel differenciál

Az árbevétel és annak alakulása általában kevésbé képes jellemezni egy-egy vállalati csoportot. Különösen igaz ez akkor, ha azt a csoportot különböző ágazatokban működő vállalatok alkotják. Korábban a ROIC- (és ROE-) klaszterek képzésénél a különböző klaszterek között az árbevétel alapján nem is lehetett szignifikáns különbséget fellelni. A ROIC-klaszterbe tartozás és a vállalat árbevételének nagysága, időbeli alakulása között nem volt alátámasztható a kapcsolat.

A tulajdonosi klasztereknél az árbevétel meglepetésre szignifikánsan eltérő képet mutat. Tehát a tulajdonosi klaszterekbe tartozás és a cég árbevételének nagysága nem független egymástól. A nagyobb árbevételű vállalatok a két külföldi tulajdonú klaszterbe tartoznak (5.6. ábra).

5.6. ábra. Az árbevétel alakulása a tulajdonosi klaszterekben (M Ft)

A külföldi tulajdonú cégek lényegesen nagyobbak a magyar tulajdonosokkal rendelkezőknél. Ezen túl a külföldiek csoportjai közül a Fejlettek árbevételben kétszer akkora, mint a Betanítók. Ugyanakkor a válság alatt a Fejletteknek ugyan nőtt nominálisan az árbevételük, de reálértéken a kibocsátások 12-13 százalékos csökkenést mutat, figyelembe véve a hazai és az exportárszintek általános alakulását.

A Fejlettek a több mint 58 százalékos exportrészarányukkal mindenképpen haszonélvezői voltak a forintleértékelésnek, euróban is nőtt az exportjuk, de ez a magyar piac visszaesése miatt csak a nominális árbevétel növekedéséhez volt elegendő. A Betanítók viszont reálértéken 9-10 százalékkal növelték árbevételüket. Úgy tűnik, a forint leértékelésének a haszonélvezői az alacsony bérrel, egyszerűbb munkát végző vállalatok voltak. Itt nőtt a létszám is, ami a válság nyomán sok vállalatnál a termelés idetelepítését jelezheti. A bérkülönbségek hajtóerőként működtek azoknál a vállalatoknál, ahol az ágazati átlagbér alatt fizettek, ott nőtt a kibocsátás is. Ennek a vállalatcsoportnak az euróban mért exportja közel 50 százalékkal, 6,2 milliárdról 9,3 milliárdra növekedett. Nagy az esély arra, hogy a bérszintekben megjelenő arbitrázs a magyarországi foglalkoztatást növelte.

A magyar cégek azon túl, hogy átlagban 4-6-szor kisebbek, ugyanígy ellentétes mozgást mutatnak az árbevételben. A Belpiaciak kibocsátása nominálisan közel szinten maradt, ami reálértéken itt is 12-13 százalékos csökkenést fed. Az Exportálók ezzel szemben nemcsak növelték árbevételüket a belpiaciakhoz viszonyítva, de sikerült egy 3 százalék körüli reálnövekedést is elérniük. Ennek alapvető forrása az export euróban mért közel 20 százalékos növekedése.

A belföldi piaci értékesítés az exportálóknál nominálisan kevesebb, mint 4 százalékkal nőtt 2011-re 2008-hoz viszonyítva, ami az inflációs hatásokat is figyelembe véve 11 százalék fölötti reálviSSzaesést mutat még 2011-ben is. Az Exportálók tehát a belföldi piac visszahúzó ereje mellett, kizárólag a külpiacon érték el eredményeket. Pedig e vállalatokat 2009 eseményei kiemelkedően sújtották. Ekkor ezen vállalatok átlagos exportja 8,2 százalékkal esett vissza forintban. Az ezzel egyidejű, több mint 11,7 százalékos forintgyengülés miatt e mögött valójában 20 százalék fölötti átlagos visszaesés lehet a reálkibocsátásban.

A mintánk vállalatai más keresztmetszetben is igazolták azt az összefüggést, hogy az árbevétel alakulása döntő tényező a tőkehatékonyság alakulásában. A reálkibocsátás csökkenése szükségszerűen a tőkehatékonyság romlásával jár, ami itt a Fejlettek esetében 3, a Belpiaciaknál pedig 5,8 százalékpontot jelentett átlagban (5.3. táblázat).

Ugyanakkor itt is igazolódott az, hogy az Exportálók – a reálkibocsátást növelők – is a tőkehatékonyság csökkenését szenvedték el, igaz sokkal kisebb mértékben. Erre magyarázatot adhatna elvileg az összetétel változása is: a tőkehatékonyság csökkenésében a hazai piac részarányának mérséklődése vagy árszintjének a csökkenése is szerepet játszhat.

Ezzel egyidőben a forintleértékelés miatt egyébként változatlan feltételek mellett magasabb jövedelmezőségű lehetne az export, hiszen mindenképpen van forintban felmerülő költség, amelynek részaránya a forint gyengülésekor csökken. Ráadásul az exportnak a volumene is nőtt, és kizárólag ez okozta a reálkibocsátás növekedését ezeknél a cégeknél. Így elvileg akár méretgazdaságossági előnyök is jelentkezhetnek az exporttermékek gyártásában.

A hazai piac magasabb jövedelmezőségét nem lehet kizárni, de kevésbé valószínű ennek a domináns hatása egyrészt az értékesítésen belül elfoglalt kisebb aránya miatt, másrészt azért, mert a 10 százalék körüli belföldi visszaesést volumenben az export lényegesen túlkompenzálta. Így nem marad más magyarázat, mint az export árszintjének a csökkenése, a forintleértékelődés többleteredményének beáldozása a termelési volumen tartásáért, az export növeléséért.

A növekedésért folyó verseny kedvezőtlen nemzetközi környezetben áráldozatokat követelt. Ezért nem meglepetés az, hogy ebben nincs érdemi különbség a hazai

tulajdonú Exportálók és a külföldiek által birtokolt Betanítók között. A Betanítók is csökkenő tőkehatékonyság mellett növelték kivitelüket.

Válságban, visszaeső piacon sikert elérni kétszeres erőfeszítést igényel. E két vállalatcsoport viszonylagos sikerében biztosan szerepe volt annak, hogy a forint leértékelődésével az euróban kifejezett bérek is csökkentek, de közrejátszhatott az is, hogy a potenciális vevőknél a válság költségcsökkentési kényszert okozott, amit az olcsó, sőt olcsóbbá váló partnerek tulajdontól függetlenül sikerrel tudtak kihasználni.

Azt, hogy ezzel a Fejlettek miért nem tudtak élni, csak találgatni lehet. Egyik magyarázat lehet a piaci, elsősorban a beruházási kereslet visszaesése. De szóba jöhet az is, hogy a magas szakképzettséget igénylő tevékenységeket nehezebb átterelni, különösen akkor, ha ez tőkeigényes is.

A Belpiaciak mélyrepülését csak részben magyarázza a hazai átlagnál nagyobb GDP-visszaesés. A súlyosabb egy közvetett ok: az egypiacos vállalatok kibocsátása szükségyszerűen változékonyabb, mint a sokpiacosoké. A Belpiaciak köre részben ágazati okokból, de valószínűleg belső okokból sem tudott kilépni a külső piacra. Exporthányaduk átlagban a 2008-as 3,7 százalékról 2011-re 4,5-re változott nominálisan. Vagyis reálértéken közel szinten maradt, tehát ebben a körben is igaz az, hogy szerepük az export változásában igen kicsi.

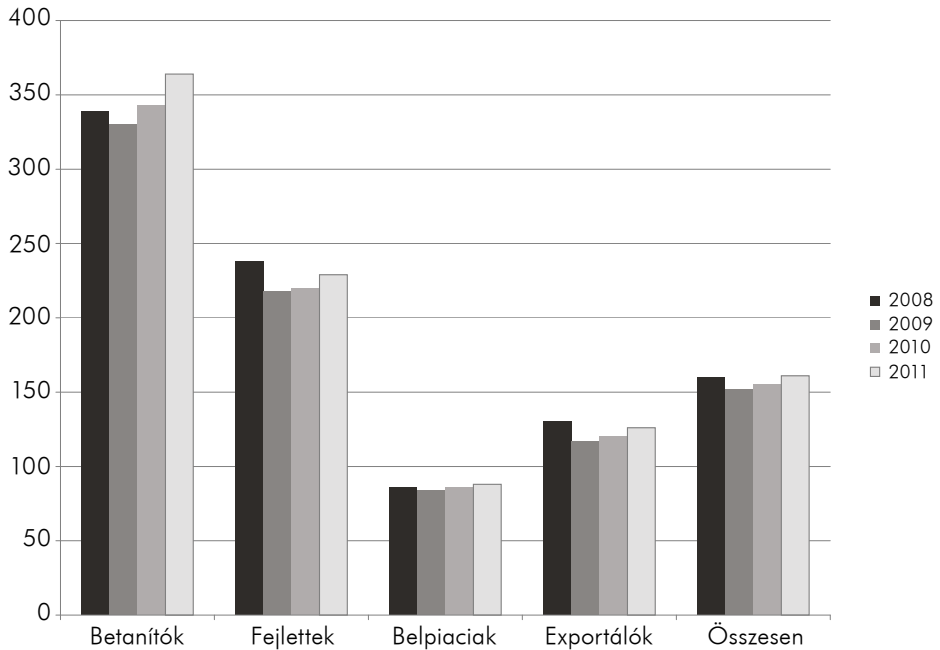
5.3.2. Létszám és bérkülönbségek a tulajdonosi klaszterekben

A vállalati méretet sokszor a foglalkoztatotti létszámmal is mérik. Egyébként ugyanazon ágazatban és tevékenységi kör mellett a magasabb létszámot foglalkoztató cég jó eséllyel hatékonyabb is. Ez összefügghet a létszám minőségével, képzettségével is.

Ha a foglalkoztatotti létszám minőségét egy országon vagy régióon belül kívánjuk jellemezni, arra jó közelítést ad a bérek színvonala. A képzetten dolgozó több bért kap, s a vállalati átlagbér a képzettségbeli különbségeken túl az alkalmazottak képzettségi struktúráját is jellemzi. Nyilván nem függvényyszerű az összefüggés, de általában ott magasabb az átlagbér, ahol több a képzett, esetleg felsőfokú végzettséggel rendelkező munkavállaló. A tulajdonosi klasztereket éppen ezért vizsgáljuk a létszám és a bérek színvonala alapján.

A ROIC-klaszterek vizsgálatánál az alkalmazotti létszám nem mutatott szignifikáns különbséget a klaszterek között. Ott ugyanaz a hatékonyság igen eltérő alkalmazottszám mellett jelent meg még egy klaszteren belül is. Nem ez a helyzet viszont a tulajdonosi klasztereknél. Az árbevételhez hasonlóan a vállalati átlagléttszám is szignifikáns különbséget mutat az egyes klaszterek között (5.7. ábra és 5.9. táblázat).

A Betanítók magas és 2011-re a legnagyobb növekedést mutató átlagléttszáma az alacsony képzettséget igénylő munkák térnyerését jelzi. Ebben a csoportban több mint 12 ezer fővel nőtt a foglalkoztatottság 2008-hoz viszonyítva. Ugyanakkor ez

5.7. ábra. Az átlaglétszámok a tulajdonosi klaszterekben (fő)

a csoport korántsem egynemű. A létszám szórása 2011-ben több mint 1400 fő volt, amely ráadásul 2008 után évről évre emelkedett. Tehát az 506 Betanító cég mögött igen különböző létszámú vállalatok vannak.

5.9. táblázat. Az átlaglétszám a tulajdoni klaszterek vállalataiban (2011)

Klaszterek	Fő	Eltérés az átlagtól
Külföldiek	275	70,81%
Betanítók	363	125,47%
Fejlettek	229	42,24%
Hazaiak	95	-40,99%
Belpiaciak	87	-45,96%
Exportálók	126	-21,74%
Összesen	161	

A 983 elemű Fejlettek által foglalkoztatottak létszáma ugyan csökkent, de még mindig ez a csoport foglalkoztat közel 225 ezer főt. Ebben a csoportban is jelentős

a szórás: 2011-ben a 229-es átlagléttséghez tartozó szórás 501 volt. Ez alapvetően a 209 átlag fölötti létszámot foglalkoztató céghez kapcsolódik. Ezeknek döntő többsége (60 százaléka) a feldolgozóiparban működik.

A nemzetközi kutatásokkal összehangban a hazai tulajdonú cégek létszámban kisebbek, de közöttük a kiemelkedő exporttal rendelkezők lényegesen nagyobbak. Altemonte és társai (2013) ugyanezt mutatták ki 2008-ra egy hét ország közel 15 ezer vállalatát felölelő mintán. A vállalati mintájuk szélesebb, abban a 10–19 fő közötti foglalkoztatottal rendelkező cégek adják a minta egyharmadát, így az átlagok abszolút értékben nem hasonlíthatóak össze.

A külföldön nem aktív cégek aránya 23 százalék volt, s ezeknél az átlagos létszám 31 fő volt. Ugyanakkor azon vállalatok, amelyek exportálnak, 58 fős átlagot mutattak. A két csoport árbevétele között a létszámhoz viszonyítva sokkal nagyobb az eltérés: a külföldön nem aktívak 5,47, az exportálók pedig 18,72 millió eurós árbevétellel rendelkeztek.

A Belpiaciak Magyarországon is kisebbek, de a létszámban is igen differenciáltak. 2011-ben a 2045 cégből csak 483-nak volt legalább 87 fős átlag feletti létszáma, e cégek átlaga 229 fő. A Belpiaciaknak csak a 14 százaléka, 287 cég érte el az Exportálók 126 fős átlagléttségét. Nehéz tehát cáfolni, hogy a hazai piacra koncentráció cégek általában kisebbek, s a méretük lényegesen elmarad az itt működő hazai exportálók és a külföldi vállalatok létszámától is.

Mintánk a 20 fő fölötti vállalkozások jelentős részét tartalmazza, tehát joggal feltételezhető, hogy ezek a vállalatok a magyar tulajdonú cégek élvonalát képezik. A magyar tulajdonú vállalkozásoknak a többsége ennél csak kisebb lehet.

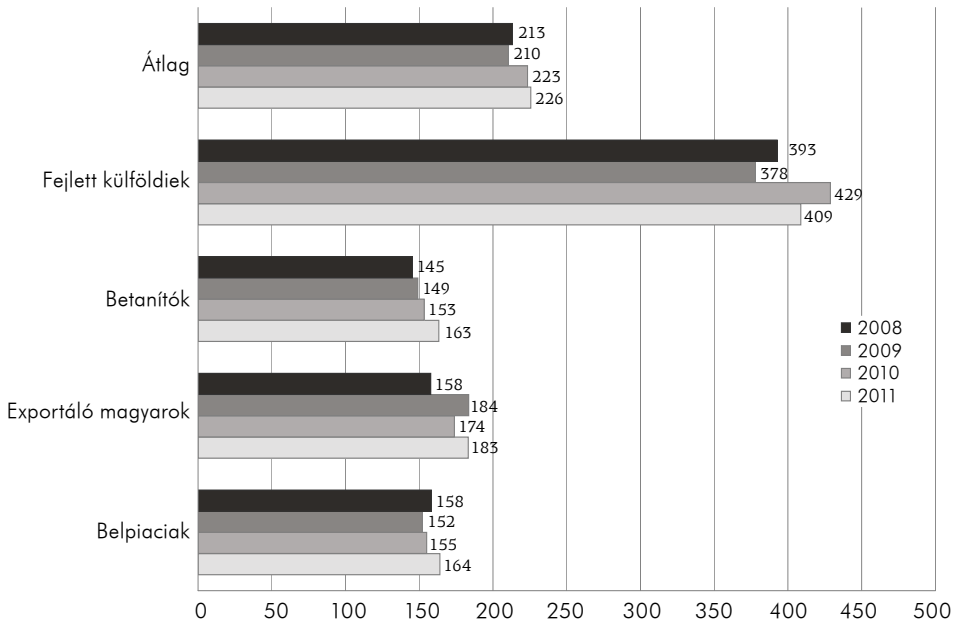
Nagy a valószínűsége annak, hogy a hazai vállalati sokaság alkotta piramisban a magyar cégek inkább az alsó részben helyezkednek el, és a piramis csúcsa felé haladva egyre kevesebb a magyar cég, és egyre több a külföldi tulajdoni háttérrel rendelkező. Ez akkor is így van, ha a létszám vagy az árbevétel alapján rajzoljuk fel a piramist.

Csak egy kicsit különbözik a helyzet a kiemelkedő Exportálóknál. Az 533 cégből 2011-ben az átlagos 126 fő fölötti foglalkoztatottal rendelkező 28,5 százalék, vagyis 152 vállalat, 288 fős átlag mellett. De 200 fő fölötti létszáma csak 87 vállalatnak volt, átlagban 407 fő foglalkoztatottal. Tehát e csoportban is kevés az olyan vállalat, amely létszámban megközelíti vagy meghaladja az itt dolgozó külföldiek átlagát.

A létszámkülönbségek elsősorban az azonos területen dolgozó, egymással versenyző vállalatok között okozhatnak különbségeket. Ennél azonban sokkal nagyobb szerepe lehet a munkaerő minőségének. Ezt a minőséget a bérek színvonalával ragadtuk meg. Ennek jogosultságát megalapozta az, hogy a vállalatok bérszínvonalá között regionális hovatartozás alapján ugyan voltak szignifikáns különbségek, de ezeket inkább az ágazati hovatartozás magyarázta. Így feltételezhetjük, hogy a bérek színvonala a tulajdonosi klaszterekben legalább tendenciaszerűen a munka

minőségét jellemzik. Az átlagbérekben a klaszterek között lényeges és szignifikáns különbség mutatkozott (5.8. ábra).

5.8. ábra. Havi átlagbérek a tulajdonosi klaszterekben (ezer forint)



Az átlag mögött igen nagy különbségek húzódnak meg. Kiemelkedik a Fejlettek bérszintje, több mint 80 százalékkal az átlag fölött. Ez egyértelműen a szakképzettség, a magasabb tudás megbecsülését kell, hogy jelentse. Ez akkor is igaz, ha a vállalati bérek átlaga mögött több mint 50 százalékos relatív szórás áll. A Betanítók alacsony, 163 ezer forintos bérszintje a munkapiaci viszonyok alapján egyértelműen az egyszerűbb munkára utal. Ehhez ráadásul 67 ezer forintos szórás tartozik, ami azt jelenti, hogy az ezekben a vállalkozásokban alkalmazott 184 ezer főnek igen jelentős része a minimálbér közelében keres.

Ezek a cégek a globális versenyben valószínűleg a távol-keleti régiókkal versenyeznek, de a válságban nem veszítettek teret, sőt esetleg a forint leértékelődése miatt még növekedtek is. Hiába emelkedett ugyanis a havi bérszintjük 145-ről 163 ezer forintra, ez az MNB átlagos euróárfolyamán mérve csak 6 eurós többletet jelentett, ugyanis ezzel 577-ről 583 euróra nőtt a bérük. Ráadásul ezt kompenzálta a bérjárulékok 2009 második felétől bevezetett 5 százalékpontos csökkentése. Így ezen cégeknek – a jelentős exporthányadukat figyelembe véve – nem okozott költségnyomást a bérszint, sőt növelhették is a létszámukat.

Részben hasonló helyzetben vannak az Exportáló magyar cégek. A bérszintjük az átlag fölötti mértékben, 15 százalékkal nőtt, de ez euróban csak 4 százalékos növekedésnek felelt meg. Ugyanakkor az Exportálók között a 2011-es 183 ezer forintos bérszinthez viszonyítva itt jelentkezett a legnagyobb szórás is.

Ennek az 533 vállalatnak egy része hasonlít a kiemelkedő színvonalú munkaerőt foglalkoztatókhoz: 155 vállalat átlagbér fölötti havi bért, átlagosan 293 ezer forintot fizet dolgozóinak. A többi 378 vállalat viszont a Betanítókhoz hasonlóan, részben így is versenyezve, átlag alatti bért, 134 ezer forintot fizet havonta. Az Exportálók csoportja tehát igen differenciált képet mutat a több mint kétszeres bérkülönbségével. Így náluk is – a Betanítókhoz hasonlóan – felvetődik a minimálbér emelésének a kockázata.

A Belpiaci cégek legalacsonyabb hatékonysága és annak visszaesése a bérekben is megjelenik. Reálértelemben itt egyértelműen csökkent a bérek színvonala. A havi bérekben több mint 50 százalékos a szórás. 2011-ben 1455 olyan vállalat volt, amelyiknek a bérszintje átlag alatti, 128 ezer forint volt. Csak 29 százalékuk, azaz 590 vállalat fizetett az átlag fölött, havi 251 ezer forintos bért.

Nem lehet még megbecsülni sem, hogy az igen elterjedt szürkebérezés szerepet játszik-e az igen alacsony bérszintek kialakulásában. Nem lehet kizárni, de vélhetően ebben a csoportban a legnagyobb a belső átrendeződés, sok a küzdő, sok vállalatnál jelentős a veszteség, a tőkehatékonyság csökkenése. Ugyanakkor a foglalkoztatotti átlaglétszám az átlag alatti és fölötti bért fizetőknél közel azonos.

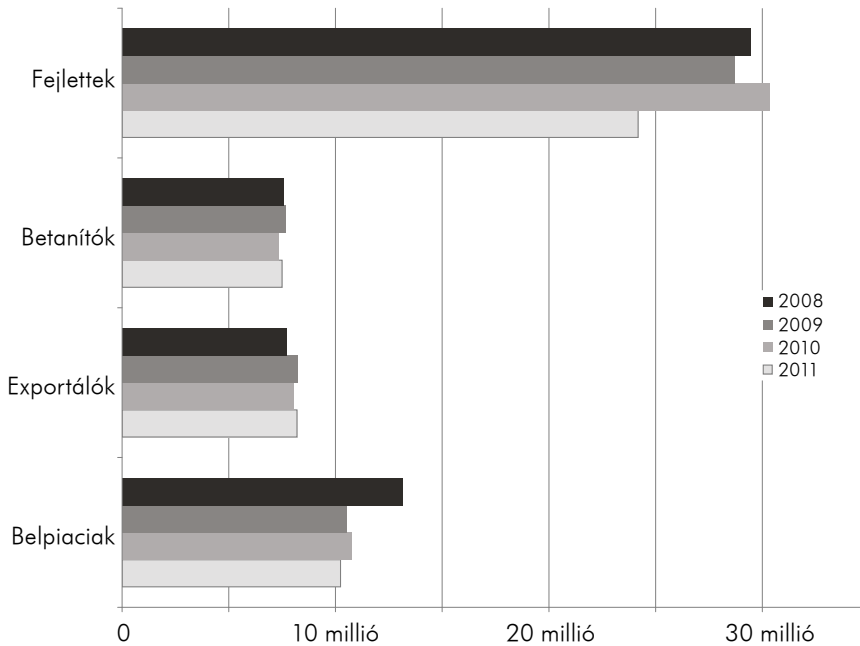
Tehát nem igazolódtott az a várakozásunk, hogy a kisebb vállalatok inkább lehetnek alacsonyabb bérűek, ott könnyebb lehet a külön borítékban történő bérfizetés. Így vagy szinte mindegyik cégnek kellene zsebbe is bért fizetnie, vagy a cégek vezetőinek jogkövető magatartása, esetleg a cég helyzete és annak romlása ennek erőteljes korlátot szabott. Inkább az a valószínű, hogy a folytonosan működő vállalati mintánkban a kisebb vállalatok döntően jogkövetőek. Összességében tehát nincs okunk annak a feltételezésnek a feladására, hogy a bérek a munkának a képzettségi igényével, szakmai színvonalával arányosak, tehát feltételezhető a termelékenységnek, a megtermelt hozzáadott értéknek és a bérek színvonalának az összefüggése.

5.3.3. Technikai felszereltség: visszacsúszó belpiac

A technikai felszereltséget az egy főre jutó tárgyi eszközök év végi állományával mérjük. Ezek a Befektetett eszköz/fő mutatóhoz hasonlóan minden évre szignifikáns eltérést mutattak a tulajdonosi klaszterekre (5.9. ábra).

A legmagasabb egy főre jutó tárgyi eszköz-állomány a Fejletteknél jelent meg. Ez összhangban van a bérszínvonalal, hisz a magasabb bér nyilván a nagyobb, fejlettebb, értékesebb technológiák üzemeltetéséhez kapcsolódik. Érdekes módon

5.9. ábra. Technikai felszereltség (tárgyi eszköz/fő) a tulajdonosi klaszterekben (ezer forint)



a Fejletteknél ez az egy vállalatra jutó magasabb árbevétellel is összekapcsolódik, bár ha a foglalkoztatotti létszám arányait is figyelembe vesszük, akkor ez egyben magasabb egy főre jutó árbevételt is jelez. Ugyanakkor az is feltűnő, hogy az egy főre jutó tárgyi eszköz állománya a vizsgált négy évben csökkent. Ez nyilván összefüggésben áll a beruházási aktivitással és a létszám változásával is.

A tulajdonosi klaszterek beruházási aktivitása 2009-ben és 2010-ben nem mutatott szignifikáns különbséget, ami a reálértékben csökkenő kibocsátás miatt akár érthető is lenne. A válság mindenütt beruházási visszafogással járt. 2011-ben viszont markáns és szignifikáns különbségek jelentek meg a beruházási aktivitásban. Igaz e mögött az egyes klasztereken belül is jelentős vállalatok közötti eltérések húzódtak meg.

A Fejlettek 2011-ben nettó módon számítva 1091 milliárd forintos beruházást valósítottak meg, s 747 milliárd volt a pótlás. Azonban a 983 vállalatból 101 csökkentette a befektetett tőkéjét több mint 205 milliárd forinttal, így a többieknél a tényleges pótlólágos befektetés nagyobb volt. A technikai felszereltség csökkenése ebben az évben együtt járt a 4 százalékos körüli befektetett eszköz-növekedéssel. Azonban összességében 2008-hoz képest mind a tőke kivonás, mind pedig a pótlás elmaradása is szerepet játszott a technikai felszereltség csökkenésében, mivel a Fejletteknél a létszám 2011-ben még mindig közel 5 százalékkal alacsonyabb volt a 2008-asnál.

Technikai felszereltségben a Belpiaciak követik a Fejletteket: 2009 kivételével minden évben csökkent az egy főre jutó tárgyi eszközök értéke, és még 2011-ben is kevesebb volt a beruházás ebben a vállalati körben, mint az elszámolt amortizáció. A pótlások elmaradása miatt elvileg megmaradhat a termelőképesség, bár az öregebb, jobban amortizálódott gépekkel ez esetleg csak növekvő folyó költségekkel tartható fenn. Ez nem igaz arra a 214, a Belpiaciak csoportjába tartozó vállalatra, ahol 104 milliárdnyi eszközt vontak ki vagy írtak le. Náluk ez biztosan a termelőképesség csökkenését is jelentette.

A Belpiaciak beruházási aktivitását a piaci helyzetük determinálta. A 2009-es visszaesés után árbevételük 2010-es és 2011-es növekedési üteme szignifikánsan alacsonyabb volt a többiekénél. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy az Exportálók minden szempontból a Belpiaciak fölé kerültek. Úgy tűnik, a Belpiaciaknak a hazai piac felélése nélkül nincs kitörési esélyük, nem látszanak olyan mozgások sem a beruházásokban, sem például az exportpiacra lépésben, amelyek legalább egy részüknek a stratégiaváltását, pályamódosítását engedné feltételezni.

A külföldi tulajdonú Betanítók tűnnek a leginkább válságállónak, mivel átmeneti visszaesésüket a tőkehatékonyságban lényegében ledolgozták, míg az exportvezérelt növekedésük mögött már reálnövekedés is meghúzódik, ami a létszám dinamikus növelésével kapcsolódott össze. Mára visszatértek az eredeti pályájukra, amit a folyamatos beruházási aktivitásuk is jelez: a 2011-es 155 milliárdos beruházásuk meghaladta a 131 milliárdos amortizációjukat. Ugyanakkor ebben a csoportban is volt 50 vállalat, amelyik közel 39 milliárddal csökkentette tárgyi eszközeinek az állományát.

A Betanítók egy főre jutó tárgyeszköz-állománya a legalacsonyabb a négy tulajdoni klaszterben. Beruházási aktivitásuk alapvetően munkahelyteremtéshez kapcsolódik. Ugyan 3 százalékkal nőtt az egy főre jutó eszközállomány, de ez inkább a pótlásoknál megjelenő inflációs hatásokhoz kapcsolódhat. Nem állíthatjuk, hogy ezek a cégek pályát módosítanak, és törekszenek arra, hogy az egyszerű betanított munkát legalább részben kiegészítsék nagyobb technikai felszereltséget igénylő tevékenységgel. Éppen ezért e vállalatok hosszú távú jövője elgondolkodtató.

Általában igaz az, hogy a nemzetközi termelési láncban az olcsó bérű területekre kiszervezett, például összeszerelő munka kisebb hozzáadott értéket termel, még akkor is, ha ez egy innovatív termékhez kapcsolódik. Kína exportjában nagyon magas a high tech termékek, iparágak szerepe, azonban ez nem jelenti azt, hogy mindig magas a hozzáadott érték is. Inkább az áll fenn, hogy a termékek alacsony hozzáadott értékkel rendelkeznek, a kínai közreműködés inkább az egyszerű, összeszerelő tevékenységre terjed ki. Az is sokszor előfordul, hogy a termék többször is átlépi a határt egy-egy munkaigényes fázis miatt (IMF, 2011). Ez jellemző lehet Kelet-Európa feltörekvő országaira is: Magyarország egyes vállalatai is betölthetnek ilyen funkciót a nemzetközi együttműködés láncolatában.

A Betanítók klaszterében az egy főre jutó adózott eredmény (2011-ben 1119 ezer forint) szignifikánsan alacsonyabb minden más csoporthoz képest. Ami kielégítő lehet, ha a munka technikai felszereltségével (7,7 millió forint) hasonlítjuk össze, ugyanakkor messze kisebb, mint amit a hazai bérek színvonalbeli lemaradása alapján várhatnánk.

Ebből igen nehezen megválaszolható kérdés következik: tartósan alacsony bérűnek kell lenni, tartósan a fejlettek perifériáján kell ahhoz maradni, hogy ezek a cégek megmaradjanak, hogy Magyarországon maradjanak? Rövidebb távon nyilván ezek a cégek hozzájárulnak a foglalkoztatáshoz, GDP-t termelnek, adóznak, vagyis értékes részei Magyarország gazdaságának. De merre fejlődnek, fejlődhetnek ezek a vállalatok?

Ebből a szempontból a Fejlettek jelenléte nagyobb stabilitást jelent: technikai okokból is, de a képzettség, a munkakultúra miatt is nehezebb a cégek kitelepítése. A Fejletteknél látszik a továbblépés iránya. Újabb és újabb tevékenységeket, sokszor fejlesztési központokat hoznak Magyarországra, tartósan berendezkednek. Ugyanez nem látszik a Betanítóknál. Pozíciójuk könnyen változtatható a hazai és a globális környezet függvényében.

Az Exportálók azok, amelyek a technikai felszereltségben az adatok alapján előre léptek a válságban. A 2008-as 7,76 millió forintos egy főre jutó tárgyieszköz-állományuk 8,25 millióra, 6 százalékkal emelkedett. Miután a létszámuk közel 3,5 százalékkal csökkent, itt sem lehet a technikai felszereltség érdemi változásáról beszélni.

Az viszont tény, hogy 2011-ben beruházási aktivitásuk szignifikánsan magasabb volt, mint a többi csoporté. Az általuk megvalósított 93,5 milliárdos beruházás (pótlás és bővítés) az előző évi befektetett eszközökhöz viszonyítva 18,7 százalékot tesz ki, ami minőségi fejlesztést is jelez. Ebben a klaszterben is volt 53 olyan vállalat, amelyik – elsősorban a pótlás elhalasztása miatt – 6,9 milliárddal csökkentette a tárgyi eszközeinek az állományát.

Az Exportálók csoportja – annak ellenére, hogy a bérek különbségei alapján valószínűsíthetően vannak alacsony képzettséget igénylő tevékenységek és a magasabb bérűekhez kapcsolódóan fejlettebb technológiák, termékek is – a technikai felszereltségben inkább homogénnek tekinthető. A technikai felszereltségben például a 2011-es 8,25 milliós tárgyi eszköz/fő mutató mellett az Exportálók 95 százalékos valószínűséggel a 7 és 9,1 millió forint tárgyi eszköz/fő sávban vannak. Az összes többi klaszteren belül ez a sáv sokkal szélesebb, sokkal nagyobb különbségek vannak a klasztereken belül.

Összességében az eddigi vizsgálat megerősíti, hogy a technikai felszereltség nagysága a tulajdonosi klaszterekben szignifikáns különbséget mutat. A technikai felszereltség és tudás, összefügg a bérek színvonalával, a szakmai képzettséggel. A külföldi tulajdonú Fejlettek és Betanítók között mind a technikai felszereltségben,

mind a bérek színvonalában szakadék mutatkozik. Ez persze nem zárja ki együttműködésüket, de csak a belföldi értékesítés aránya alapján tudjuk valószínűsíteni azt, hogy a Betanítók egyszerű tömeggyártást vagy összeszerelést végezve beszállítói a Fejletteknek. A hazai tulajdonú vállalatok differenciáit inkább a hazai piac determinálta. A vizsgált négy kritikus évben a technikai felszereltség változását alapvetően az egyes klasztereken belül is a vállalatok piaci pozíciójának alakulása határozta meg, s kevés olyan változást lehetett a tulajdonosi klaszterekben kimutatni, amely az áttérésre, a stratégiaváltással történő pályamódosításra utalt volna.

5.3.4. A tőke nem jelent korlátot

A vállalatok tőkeszerkezete még a hazai tulajdonban lévő vállalatoknál is egészséges, azt a válság érdemben nem alakította át. A vállalatok tőkeszerkezete, a saját tőke/befektetett tőke mutatója ugyan a tulajdoni klaszterek között szignifikáns eltérést mutatott, de a különbségek igen kicsik (5.10. táblázat).

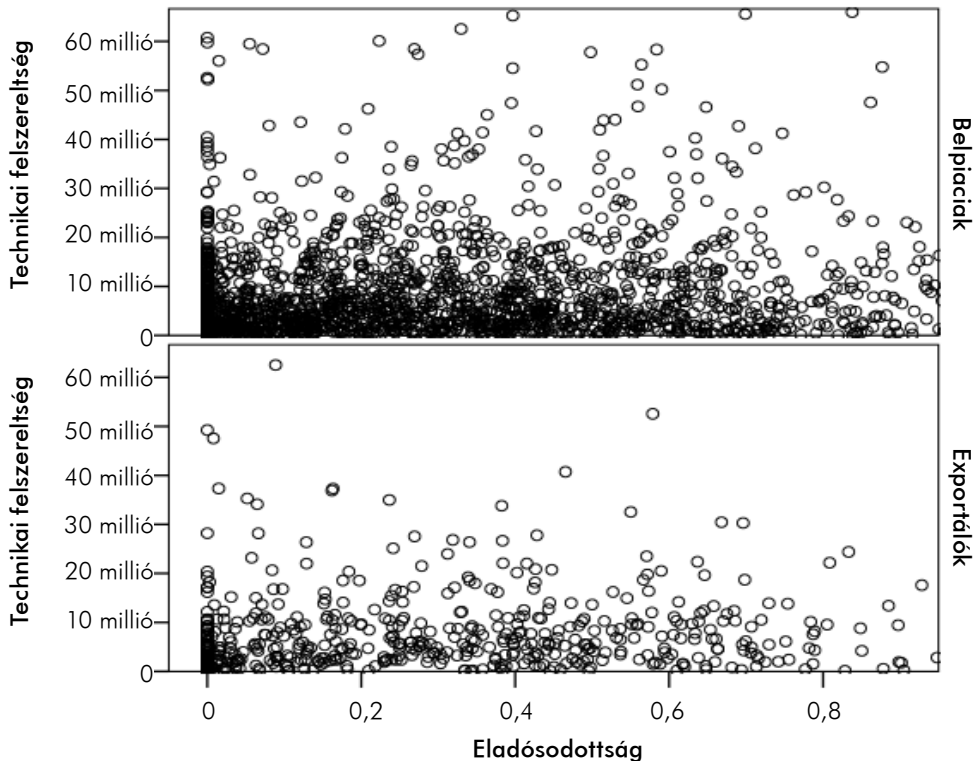
5.10. táblázat. A saját tőke aránya a tulajdonosi klaszterekben (százalék)

	2008	2009	2010	2011
Betanítók	70,9	72,7	73,6	73,3
Fejlettek	78,6	80,2	81,8	81,5
Belpiaciak	70,8	71,9	73,0	72,4
Exportálók	69,2	70,8	71,5	70,9
Összesen	72,5	73,8	75,0	74,6

A külföldiek klaszterei itt is nehezen értelmezhetők, a növekvő sajáttőke-arány akár hazai kamatkörnyezetnek is köszönhető. A hazai cégek itt is nagyfokú stabilitást mutatnak. Mindenütt nőtt a saját tőke aránya, de ennek mértéke elenyésző. Ráadásul ez a magyar cégeknél jelentős osztalékfizetéssel párosult. 2011-ben a Belpiaciak átlagban 7,2 százalékos, az Exportálók pedig 8,9 százalékos osztalékot fizettek az év végi saját tőke értékére vetítve. Szignifikánsan többet, 15 százalékot csak a Fejlettek fizettek, a Betanítók az Exportálóknak megfelelő szintet, 8,8 százalékot fizettek ki a tulajdonosaiknak.

Természetesen a saját tőke arányában is jelentős, 2011-ben 25 és 28 százalék közötti szórás volt a tulajdoni klaszterekben. A magasabb adósságarány azonban kimutathatóan nem függ össze a technikai felszereltséggel. A két magyar tulajdonú klaszterre az 5.10. ábra a Tárgyi eszköz/fő és az Adósság/Befektetett tőke függvényében ábrázolja a vállalatokat.

5.10. ábra. Technikai felszereltség és eladósodottság (Adósság/Befektetett tőke) a magyar többségű cégeknél (2011)



Az 5.10. ábra és a két tényező közötti korrelációs vizsgálatok sem mutatnak érdemi összefüggést a technikai felszereltség és az adóssághányad között. Itt is feltűnő a 0 körüli adóssághányadhoz tartozó sok vállalat: még magas technikai felszereltség mellett is sok olyan cég van, amelyik nem vesz fel hitelt. Ugyanakkor sok alacsony technikai felszereltséggel rendelkező vállalat követ ellentétes politikát, és dolgozik viszonylag magas tőkeáttétel mellett. Igaz, ezek között lehetnek a folyamatosan veszteséges cégek is, ahol a saját tőke csökkenése és a hitelek beragadása is növelheti az eladósodottságot.

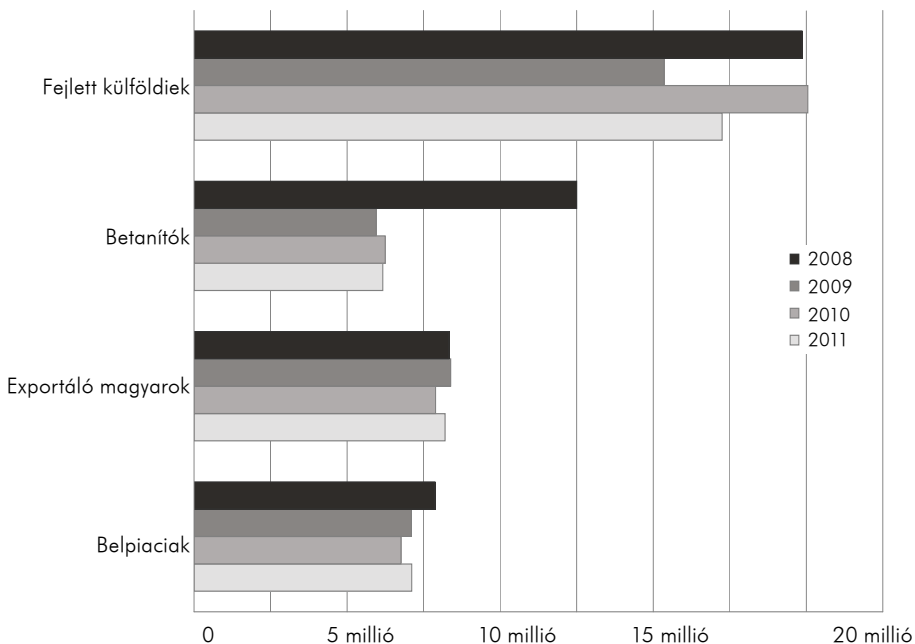
Úgy tűnik, a tőkeszerkezet alapvetően a tulajdonosi döntésnek és kockázatvállalásnak a függvénye, ebben a hazai tulajdoni klaszterek érdemben nem különböznek. Egyik csoportban sem feltételezhető, hogy a finanszírozási források rendelkezésre állásának alárendelten hoznának döntéseket a cégek. Magatartásukat és lehetőségeiket is sokkal inkább a működésük piaci háttere, a korábbi döntéseik eredményeként megszerzett tapasztalataik és felépített képességeik határozták meg.

5.4. A termelékenység nem a tulajdonostól függ

A termelékenység mérésére a makrogazdasági szempontból is értelmezhető folyó áron mért egy főre jutó hozzáadott értéket használjuk. A különböző klaszterekben az így mért termelékenységek azokat a pozícióváltozásokat is kifejezik, amelyek részben a vállalattól függetlenül, például az árfolyamváltozások miatt következtek be. De ugyanígy a termelékenységben megjelenik az alacsonyabb kapacitáskihasználásnak a hatása is, hiszen annak csökkenése változatlan fix költségek mellett az üzemi eredmény csökkenését eredményezi.

A GDP növekedése szempontjából a Fejletteknél történő többletfoglalkoztatás a legelőnyösebb (5.11. ábra). Azután – pozíciót váltva – már a hazai tulajdonú Exportálók következnek, megelőzve a Belpiaciakat. Paradox módon a legkisebb GDP-többletet azok a Betanítók tudják biztosítani, ahol a legalacsonyabb a bérszint és ahol lényegesen nőtt a foglalkoztatás a vizsgált időszakban.

5.11. ábra. A hozzáadott érték/fő alakulása a tulajdoni klaszterekben (forint)



A klaszterekben elért termelékenységet nemcsak egymáshoz, hanem a nemzetgazdasági átlagokhoz is célszerű viszonyítani. (Emlékeztetőül: a pénzügyi kimutatásokból kiszámítható hozzáadott érték kisebb, szűkebb, mint a tényleges, KSH által is közölt.) A KSH által 2011-re megadott hozzáadott érték (KSH, 2013k) a nemzetgazdaság egé-

szére egy főre jutóan 4461 (2010-ben 4297) ezer forint a magyar és 10 334 (2010-ben 10 526) ezer forint a külföldi tulajdonosi háttérrel dolgozó vállalatokra.

Ennek figyelembevétele mellett a legfeltűnőbb a Fejlettek kiemelkedő, közel 14 (16) millió forint fölötti hozzáadott értéke, amely nemcsak minden más klaszternél nagyobb, de a külföldiek nemzetgazdasági átlagát is meghaladja átlagban közel 30 (60) százalékkal. Nyilván ez nem független a kiemelkedő, az átlagot több mint 90 százalékkal meghaladó bérszintjüktől és a kiemelkedő technikai felszereltségtől. A tankönyvek által jelzett összefüggést, a technikai felszereltség, a szakképzettség és a termelékenység szoros és pozitív kapcsolatát tehát a Fejlettek igazolják.

Ugyanezt az összefüggést a Betanítók fordított irányban szintén alátámasztják, ugyanis a 2011-es 4931 (2010-es 4994) ezer forintos egy főre jutó hozzáadott értékük ugyan meghaladja a 4461 (2010-ben 4297) ezer forintos magyar átlagot, de lényegesen alacsonyabb a mintából képzett mindkét magyar tulajdonú cégcsoport klasztereinek, az Exportálók 6558 ezer forintos, illetve a Belpiaciak 5690 ezer forintos 2011. évi átlagánál. Igaz, ehhez a magyar tulajdonúak klasztereinél alacsonyabb technikai felszereltség és a legalacsonyabb bérszint is kapcsolódik. Önmagában a külföldi tulajdon tehát nem garancia a magasabb hozzáadott értékre, a magasabb termelékenységre.

Mindkét magyar tulajdonú klaszter átlagos egy főre jutó hozzáadott értéke lényegesen felülmúlja a magyar tulajdonúak országos átlagát. Ez részben a mintaválasztásunkból adódik. A folytonosan működő vállalatok körét vettük alapul, emellett kihagytuk a negatív saját tőkével rendelkező cégeket, ráadásul csak a 20 fő fölötti létszámú társaságok kerülhettek be a mintába.

A Belpiaciak 2011-es országos átlagnál több mint 25 százalékkal magasabb, 5690 ezer forintos hozzáadott értéke – a számítás szűkebb adattartalmát is figyelembe véve – mindenképpen azt sugallja, hogy a nagyobb cégek termelékenyebbek. Ennél erősebb állítást fogalmazhatunk meg az Exportálókkal történő összevetésben. Az Exportálók 2011-ben hozzáadott értékben nemcsak az országos átlagot haladták meg közel 47 százalékkal, de a Belpiaciakét is 11,5 százalékkal. Ugyanakkor az Exportálók technikai felszereltségben a Belpiaciak alatt helyezkednek el. Így az Exportálóknál magasabb termelékenységet és tőkehatékonyaságot találunk.

Ez a tény akkor is fennáll, ha nem tudjuk alátámasztani azt, hogy ez az export miatt következett be, mivel az is lehet, hogy eleve a hatékonyabb cégek váltak exportálókká. Az viszont a korábbiak alapján is alátámasztható, hogy az export volumenének növekedése, a nagyobb nemzetközi aktivitás mindenképpen hozzájárult ahhoz, hogy az Exportálók közel szinten tartották a tőkehatékonyaságukat és nominálisan a termelékenységüket is.

Az Exportálók termelékenységben úgy múlják felül a külföldi Betanítókat 33 százalékkal, hogy tőkehatékonyaságuk között inkább a Betanítók javára jelenik meg egy kis különbség. Viszont a hazai Exportálók méretben kisebbek, árbevételük a negyede, míg létszámuk a harmada a Betanítókéknak.

Az Exportálók magasabb hozzáadott értékében itt több tényező hatása jelenik meg: közöttük vannak egyszerű munkát végzők, alacsony bérrel és technikai felszereltséggel, és vannak magasabb bérrel rendelkezők is, magasabb technikai felszereltséggel. Az Exportálók önmagukban tehát bizonyítják, hogy a tulajdoni háttér nem feltétlenül jelent hátrányt, lemaradást a külföldi cégekhez képest.

5.4.1. Az ágazati eloszlás hatása a klaszterek termelékenységére

A négy klaszter 2008 és 2011 közötti termelékenysége nominálisan is csökkenő tendenciát mutat. Korábban láttuk, hogy a tulajdonosi klaszterek ágazati aszimmetriát rejtenek. Ha vannak ágazati hatások, és a válság igen különböző módon érintette az egyes ágazatokat, akkor az befolyásolhatja a termelékenység időbeni változását és a tulajdonosi klaszterek közötti különbséget is.

Éppen ezért néhány, kiemelkedően sok vállalatot tartalmazó ágazatra külön is ellenőriztük a termelékenység alakulását és az országos átlaghoz viszonyított színvonalukat. A két legnagyobb ágazatra hozzáadott érték/fő alakulását az 5.11. táblázat tartalmazza.

5.11. táblázat. A hozzáadott érték/fő alakulása a legnagyobb elemszámú ágazatokban (E Ft)

Klaszterek (N)	2008	2009	2010	2011
Feldolgozóipar				
Betanítók (304)	4163	4031	4401	4502
Fejlettek (379)	13 012	9333	10 147	10 311
Belpiaciak (504)	5524	4903	4710	4740
Exportálók (329)	4798	6018	5457	5637
Kereskedelem, gépjárműjavítás				
Betanítók (79)	4578	4298	4165	4584
Fejlettek (275)	21 420	13 778	12 729	16 829
Belpiaciak (684)	5609	4914	4787	5113
Exportálók (76)	7819	6556	7182	8077

Az adatokat ezúttal is érdemes a KSH (2013k) által 2011-re közölt adatokkal összevetni. A feldolgozóiparban a külföldiek vállalatai országos átlagban 10 957 ezer forint hozzáadott értéket értek el a KSH szerint. A Betanítók a szűkebb tartalmú hozzáadott értékükkel összehasonlítva ennek a 41,1 százalékát realizálták. Tehát, e cégek

nominálisan ugyan növelték az egy főre jutó hozzáadott értéket, de termelékenységük a feldolgozóiparban változatlanul a legkisebb – hiába a külföldi tulajdonos.

A Fejlettek kiemelkedő teljesítménye nem a feldolgozóiparból származik. Ebben az ágazatban nem hozzák az iparági átlagot, miközben a teljes vállalati körben közel 60 százalék volt az előnyük. Tehát a többi (nem feldolgozóipari, elsősorban a korábban jelzett tudásintenzív) ágazatban termelékenységük sokkal magasabb. Ebben az ágazatban a hazai Exportálókkal szembeni előnyük 2011-ben 80 százalék fölötti, miközben a teljes klaszterben több mint 165 százalék a többletük. A feldolgozóiparban tehát az Exportálók lemaradása kisebb.

A hazai tulajdonú feldolgozóipari vállalatok közötti különbségben döntő szerepet játszott a Belpiaciak piaci visszaesése, ami a termelékenységben is megjelent. A visszaesésük éppen a feldolgozóiparban volt igen erőteljes: ezzel az Exportálók meg is előzték őket, miközben az Exportálók is csak az országos magyar feldolgozóipari 5452 ezer forint/fős átlag közelében teljesítettek 2010-ben.

Az Exportálók sokat javítottak a válság alatt, igaz a 2009-es kiugró eredményük vélhetően a forint gyengülése miatt a készleteken és a követeléseken elért árfolyamnyereségnek a következménye. Az Exportálók által a 2008-hoz képest mért 17,4 százalékos nominális termelékenységnövekedés nem csak azért figyelemre méltó, mert ez már tényleges, reáltermelékenység-növekedést takar az inflációnak és a forintleértékelődésnek a hatását is figyelembe véve.

A második legnépesebb ágazat a mintánkban a kereskedelem és gépjárműjavítás. Országos szinten a külföldiek átlagos hozzáadott értéke 2011-ben ezekben az ágazatokban 7654 (2010-ben 6764) ezer, a magyar tulajdonú vállalatoké pedig 2983 (2984) ezer forint volt. A külföldiek közül a Fejlettek visszaesése a legnagyobb, ami feltehetően az importkereslet (pl. gépjárművek) visszaesésének is a következménye, de ennek ellenére kiemelkedtek a külföldiek átlagából itt is. A Betanítók nominálisan szinten maradtak, de a termelékenységben itt is a külföldiek országos átlaga alatt teljesítettek.

A mintánk magyar tulajdonú vállalatai klasztertől függetlenül teljesen kilógnak az országos átlagból. A kereskedelemre mindenki válságágazatként tekint, ez azonban a mintánkban kevésbé igazolódott. Ebben az ágazatban természetesen a Belpiaciak voltak felülreprezentáltak. Igaz, termelékenységük csökkent ebben az ágazatban is, de kevésbé, mint a feldolgozóiparban. Így a „válságágazat” felülreprezentáltsága kevésbé játszhatott szerepet visszaesésükben.

Az valószínűleg elsősorban a volumenhatásnak tulajdonítható, hogy az Exportálók körébe tartozó kereskedelmi vállalatok még növelték is nominálisan az egy főre jutó hozzáadott értéküket. Tehát náluk sem érvényesült az ágazat visszahúzó hatása, bár a belföldi forgalom csökkent.

Így összességében felemás a kép. A kereskedelem kétségtelenül tartósan kisebb hozzáadott értéket termel, s ez elsősorban a Belpiaciak alacsonyabb teljesítményében

jelenik meg az ágazatbeli felülreprezentáltságuk miatt. Ugyanakkor a Belpiaciak teljesítményének erőteljes visszaesését a kereskedelmi ágazatba sorolt cégek teljesítménye nem támasztja alá.

A kereskedelem az országok többségében az átlagnál alacsonyabb termelékenységgű. Igen elgondolkodtató a kereskedelemben a magyar tulajdonúaknál realizált országos 2983 ezer forintos egy főre jutó hozzáadott érték, összehasonlítva a (20 fő fölötti) Belpiaciaknál tapasztalt ugyancsak 2011-es 5113 ezer forinttal. Ha ez valós adat, akkor arra mutat rá, hogy a kereskedelem termelékenysége – legalábbis a statisztika alapján – az egész gazdaság teljesítményét, termelékenységét visszahúzza.

Egy ország versenyképességét nemcsak az ipari vagy a feldolgozóipari szektor befolyásolja. Ha a kereskedelem ilyen mértékben nem képes jövedelmet, hozzáadott értéket termelni, akkor az az ország egy főre jutó GDP-jének a szintjét és növekedését nagymértékben visszafogja, visszahúzza. A probléma méretét jelezi, hogy mintánkban a 760 magyar többségi tulajdonú kereskedelmi vállalat 2010-ben 242 milliárd forint hozzáadott értéket termelt.

Ha ezt a KSH (2013k) magyar tulajdonú kereskedelmi vállalatainak hozzáadott érték-tömegével összevetjük, akkor a mintánk annak a 22,8 százalékát adja. Közben mintánk két magyar klaszterében átlagban 5026 ezer forint/fő volt a hozzáadott érték az országos magyar kereskedelmi vállalati 2984 ezer forinttal szemben. Tehát az országban a kereskedelmi vállalatok között tömegszerűen vannak olyanok, amelyek az átlagnál sokkal kisebb hozzáadott értéket állítanak elő, vagyis a kereskedelmi szektor igen alacsony termelékenységi színvonalon állítja elő a magyar vállalatok által termelt hozzáadott értéknek a 16,5, az összes vállalati hozzáadott értéknek a 8,4 százalékát.

A pénzügyi kimutatásokból nem lehet megállapítani, hogy mi az oka az alacsony termelékenységnek. Amennyiben ennek oka a kis üzletek szürke-, feketebérezése, vagy egyéb adókerülő üzletmenete,* akkor ez károsan hat a versengő vállalatokra. Nem lehet versenyezni adókerülő vállalkozásokkal, az adókerülés térnyerése az egész ágazatnak, közöttük az etikusan működő vállalkozásoknak a leépüléséhez vezet.

A termelékenységében a feldolgozóiparhoz hasonló eltérések jelennek meg a klaszterek között a két magasabb hozzáadott értéket termelő és a mintánkban korábban aszimmetrikus eloszlást mutató információ, kommunikáció és a szakmai, tudományos kutatás ágazatokban is. A Fejlettek csoportjába tartozók kiemelkednek, de a hazai átlaghoz képest mind a Belpiaciak, mind pedig az Exportálók jobb teljesítményt nyújtanak ezekben az ágazatokban. Az Exportálók termelékenysége itt is meghaladja

* Az országosan is jelentkező problémák itt is megjelenhetnek. Ilyen a részben adókerülő módon történő bérezés, a részmunkaidős bejelentéssel történő foglalkoztatás, a számla nélküli forgalom és az áfacsalás. A pénztárgépek 2014-es adóhivatalba történő elektronikus bekötése ezeknek a problémáknak egy részére megoldást nyújthat, de a valós termelékenységi hátrányt nem orvosolja.

a Belpiaciakét. Az adatok alapján itt sem valószínűsíthető az, hogy a két ágazat alapvető okozója lenne a klaszterek teljesítménye közötti különbségnek. Ezt sem a két ágazatba tartozó 170, illetve 155 vállalatnak a súlya, sem az egyes klaszterekbe tartozók teljesítménytöbblete nem támasztja alá.

A hazai vállalati csoportok lemaradása a Fejlettekhez képest minden ágazatban megjelenik. Ugyanakkor az Exportálóknak a nemzetközi piacba történő integráltság egyértelműen termelékenységi előnyöket biztosít, igaz, csak a többi hazai tulajdonú vállalattal szemben. Érdekes módon az Exportálóknak a Belpiaciakkal szembeni termelékenységi előnye a válság alatt alakult ki, s ezzel párhuzamosan egy hasonló arányú bértöbblet is megjelent. Ugyanakkor technikai felszereltségben a Belpiaciak még mindig többlettel rendelkeznek, bár az olló szűkül, ami részben az Exportálók intenzívebb beruházásainak, részben a Belpiaciak leépítésének, pótláshalasztásának is következménye.

A Belpiaci cégcsoportnak mind az Exportálókhöz, mind pedig a Betanítókhöz viszonyított magasabb technikai felszereltsége tartósan nem jelenik meg a termelékenységben. Teljesítményüket befolyásolja a hazai piaci visszaesés, de hátrányuk többek között vélhetően köthető a menedzsment színvonalához, esetleg a külpiaci aktivitás hiányához is. Ez utóbbi miatt kisebb lehet az innováció, a külpiaci kényszere, így a külpiaci igényeiből, az ahhoz történő alkalmazkodásból következő tanulási hatás is korlátozottabb.

A tulajdonosi klaszterek termelékenységi különbségeire az ágazati asszimetriák bizonyosan hatottak, de nem okozták azokat. Sőt egyes válságágazatoknak (például a kereskedelem) a negatív hatása a mintánk vállalatainak a körében egyáltalán nem igazolható. Ugyanakkor a kétségtelenül meglévő termelékenységi különbségek a válság ellenére meglehetősen stabilnak mutatkoztak, a Fejlettek kiemelkedése tartósan fennáll. Úgy tűnik nemcsak a nemzetközi ligában játszanak, de az ágazattól függetlenül más kategóriát képviselnek a hazai vállalatok körében, de a Betanító külföldiekkel szemben is.

5.4.2. Méret és a vállalati termelékenység változása

Már a ROIC-klaszterek vizsgálatánál is láttuk, hogy a termelékenységi mutatóban a vállalati átlagok mögött igen nagy szórás jelent meg. A tulajdonosi klasztereknél közel hasonló a helyzet. Így a tulajdonosi klaszterek képzése ugyan közelebb vitt a termelékenység és a tőkehatékonyság legfontosabb mozgatórugóinak feltárásához, de továbbra is fennmaradtak az egy-egy klaszteren belüli jelentős különbségek.

Éppen ezért 2008-ra és 2011-re is összehasonlítottuk a termelékenységnek az egyedi vállalati átlagát és a súlyozott átlagot. A kettőnek az eltérése ezúttal is képet ad arról, hogy a nagyobb, több foglalkoztatottal rendelkező vállalatok vagy a kisebbek

a termelékenyebbek, illetve arról is, hogy a termelékenység melyik csoportnál miként változott a vizsgált időszakban (5.12. táblázat).

5.12. táblázat. A termelékenység vállalati és súlyozott átlaga (nominális értékek, ezer forint)

	2008		2011	
	Hé/fő (súlyozott)	Hé/fő (egyedi)	Hé/fő (súlyozott)	Hé/fő (egyedi)
Betanítók	3782	10 000	3958	4932
Fejlettek	12 194	15 887	13 380	13 798
Belpiaciak	5409	6297	5429	5690
Exportálók	4720	6659	5726	6658

A várakozással ellentétben mindkét évben és minden klaszterben a kisebb létszámot foglalkoztató cégek termelékenyebbek mutatkoztak. Ez 2008-ban is fennállt, ráadásul az egyedi vállalati hozzáadott értékek átlaga arányaiban jobban meghaladta a súlyozott átlagot, mint 2011-ben.

A Fejlettek és a Belpiaciak csoportjainál 2011-re a két érték különbsége szinte eltűnt. A Fejletteknél az egyedi átlag lényegesen lecsökkent, és a súlyozott pedig közel 10 százalékot növelt, vagyis a nagyobb cégek teljesítménye a csoport átlagához képest javult, vagy más oldalról közelítve, lemaradásuk csökkent. A Betanítók 2008-as értékét kiugrónak tűnő speciális esetek is befolyásolták, de 2011-re itt is igaz az, hogy a kisebb létszámmal dolgozók termelékenysége magasabb. A hazai tulajdonúak közül a Belpiaciak súlyozott átlaga nominálisan alig változott, miközben az egyedi csökkent, vagyis a csoportátlag felett teljesítő kisebb cégek teljesítménye igen közel került az átlaghoz.

Hasonló kiegyenlítődést jeleznek az Exportálók. Náluk viszont úgy csökken a különbség, hogy a nagyobb létszámúak elkezdtek felzárkózni, és vélhetően a korábban átlag feletti termelékenysége kevésbé javult. Így, miközben a súlyozatlan átlag nem változott, addig súlyozottan számítva az egy főre jutó hozzáadott érték több mint 20 százalékkal emelkedett. A reálnövekedést is realizáló Exportálóknál úgy nőtt a termelékenység, hogy a nagyobb cégek teljesítménye javult, ami összefügghet a kibocsátás növekedésével is.

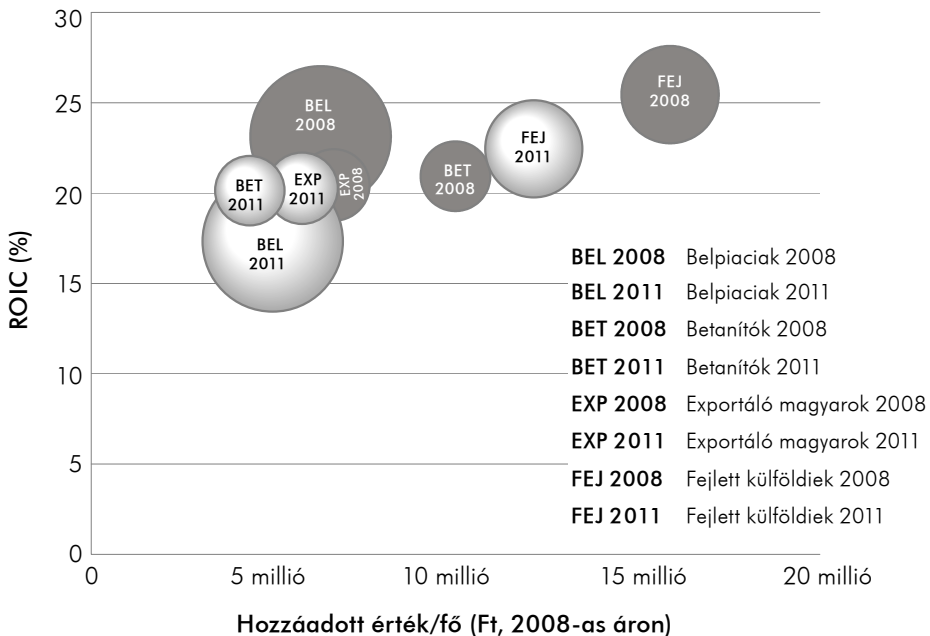
A mintánk egészében a nagyobbak alacsonyabb termelékenységére nem tudunk mélyebb magyarázatot találni. A bérek közötti különbségeket vizsgálva nem mutatkozott ilyen törésvonal. A Fejlettek kivételével alig volt a súlyozott és az egyedi vállalati átlagokból számított bérek között különbség. A Fejletteknek 58 ezer forinttal

alacsonyabb volt a súlyozott bérszínvonala, tehát itt a kisebb létszámot foglalkoztató cégek magasabb bért fizettek.

5.5. A tőkehatékonyság és a termelékenység a tulajdonosi klaszterekben

A tőkehatékonyságot és a termelékenységet együtt vizsgálva a tulajdonosi klaszterekink 2008-hoz viszonyítva reálértéken számítva is romló teljesítményt mutattak. Ezt támasztja alá az 5.12. ábra, amely a hozzáadott érték/fő mutató 2008-as és 2011-es értékét 2008-as árszinten ábrázolja. Az ábrán a ROIC-értékek az adott évhez kapcsolódó, korábban közölt értékeknek felelnek meg, a zárójelben jelezzük a vállalatszámokat is.

5.12. ábra. A tulajdoni klaszterek nominális és reálteljesítménye



Minden klasztert ábrázoló gömbünk egyidejűleg lefelé és balra mozdult el. A megtermelt hozzáadott érték reálértékének változása kiemeli a visszaesés mértékét. A legjelentősebb visszaesés mind a hozzáadott értékben, mind pedig a tőkehatékonyságban a Belpiaciaknál. E cégeket a Fejlettek követik, bár ez a csoport így is a legnagyobb termelékenységű, és a tőkehatékonyság alapján még mindig a többletértéket teremtő, igen jövedelmező szinten működik.

A nagy küzdők a Betanítók és az Exportálók. Közülük az utóbbiak a sikeresebbek, őrzik pozíciójukat, hisz mind a tőkehatékonyságban, mind a termelékenységben szinte változatlan a mutatójuk 2008-hoz viszonyítva. (Az ábrán szinte átfedi egymást a két időpontra vonatkozó kör.) A Betanítók inkább a tőkehatékonyság visszaesését tudták korlátozni, hozzáadott értékük viszont csökkent. Ebben a növekvő létszám miatt egy összetétel-változás is szerepet játszhatott.

A tulajdonosi klaszterek képzésével új, a termelékenység és a tőkehatékonyság szempontjából is szignifikáns különbséget felmutató vállalati csoportokat elemeztünk. A tulajdonosi klaszterek közül igazából csak a Fejlettek emelkedtek ki mind a termelékenység, mind a tőkehatékonyság szempontjából. Ugyanakkor figyelemre méltó az, hogy a saját tőke hozama (ROE) szempontjából a tulajdonosi csoportok részben eltérő képet mutatnak: a tulajdonosi hozamok sorrendje eltér a tőkehatékonyságnál tapasztalttól. Ez azért is érdekes, mivel a tulajdonosi hozamok a jövőbeni növekedési szándékat és lehetőségeket is befolyásolják.

A ROE csak 2008-ban és 2011-ben különbözött szignifikánsan a tulajdoni klaszterek között. 2008-ban a külföldi klaszterek ROE-mutatója alacsonyabb volt. Az év végi saját tőkére vetítve a Betanítók 8,4, a Fejlettek pedig 11,4 százalékot értek el.* A hazaiaknál a csúcsot 2008-ban 16,3 százalékkal a Belpiaciak tartották, megelőzve az Exportálók 13,1 százalékát. 2011-re alaposan átrendeződött a kép. A Belpiaciak kerültek az utolsó helyre a romló 8,7 százalékos ROE-értékkel. A Fejlettek is rontottak, a 2011. évi 10,7 százalékos ROE értéke alig magasabb a Betanítók javulást mutató 9,9 százalékos mutatójánál. Az Exportálók 13,1 százalékra javítva képezik ebből a szempontból a vezetők csoportját.

A tulajdonosi klaszterképzésünknek sajátos velejárója, hogy a ROE-mutatóban igen nagy szórás jelentkezik. Ezt egyrészt az magyarázhatja, hogy a tulajdonosi hozam mindig maradványként jelentkezik, így a szélsőséges változások, az átrendeződések ebben felnagyítva jelentkeznek. Másrészt azért is nagy lehet a szórás, mert a tulajdonosi klaszter képzésének alapja a bérszint és az exportintenzitás, amelyeknek még közvetetten sincs kapcsolata a ROE-mutatóval, míg korábban a ROIC alapján képzett klasztereknél ilyen kapcsolat kimutatható volt.

A ROIC és a tulajdonosi klaszterek képzésénél ugyanazt a vállalati kört osztottuk négy-négy különböző csoportba. E nyolc klaszter jellemzőit mutatja be az 5.13. ábra a tőkehatékonyság és a termelékenység függvényében 2011-re.

Az ábrában az egyszínű körök a ROIC-klaszterek vállalatainak jellemzőit, míg a csíkos körök a tulajdonosi klaszterek jellemzőit mutatják. A ROIC-klaszterek egyér-

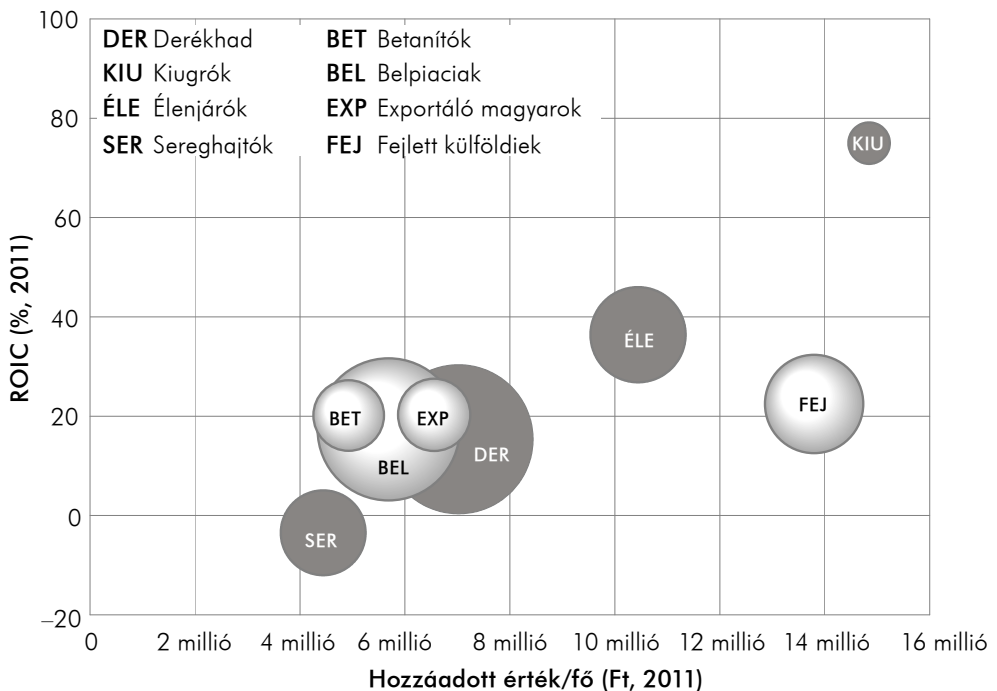
* Az abszolút értékeknek a jelentőségét korlátozza az, hogy a külföldi tulajdonosok leányvállalataik tőkeszerkezetét, a saját tőke arányát saját szempontjaik alapján határozzák meg, így azok kevésbé függnének az iparágtól vagy a külső finanszírozók elvárásaitól. Ezért náluk inkább a változások irányára, az, ami figyelemre méltó.

telműen azt jelezik, hogy a tőkehatékonyság és a termelékenység is szignifikánsan különbözik, és a klaszter egészét tekintve jellemzően pozitív az összefüggés, nagyobb tőkehatékonyság nagyobb termelékenységgel párosul. Ez akkor is fennáll, ha a vállalatcsoportokon belül nagy a szórás, és a két tényezővel nem lehet a különbségeket teljes körűen jellemezni.

A tulajdonosi klaszterekben a leginkább kiemelkedő csoport a Fejlettek külföldi tulajdonú vállalatok által alkotott csoportja, amely ezt elsősorban a termelékenységének köszönheti, hisz tőkehatékonyságában kisebb a különbség a többi csoporthoz viszonyítva, mint az a ROIC-klaszterek egyes csoportjai között volt. A másik három tulajdonosi klaszter a tőkehatékonyságnak és a termelékenységnek egy olyan kombinációját mutatja fel, amely mellett ezeknek a csoportoknak az összevont jellemzői igen közel esnek egymáshoz.

Ez rámutat arra is, hogy a vállalatok közötti különbség alapvetően a magas termelékenységű, magas technikai felszereltségű, magas szakképzettséget igénylő és az alacsonyabb bérű, technikai felszereltségű többi csoport között van. Az külön vizsgálendő kérdés, hogy a hazaiak közül a kiemelkedő Exportálók mennyiben képeznek új típust, mennyiben hordozzák magukban a Fejlettekhez történő felzárkózás esélyét. Erre vannak biztató jelek a válságban, hisz pozíciójavulásuk mindenképpen ebbe az irányba mutat.

5.13. ábra. A ROIC és a tulajdonosi klaszterek összevetése (2011)



5.6. A dualitás metszetei – növekedés vagy stagnálás?

Vizsgálatunk feltárta, hogy a magyarországi vállalati szektorban a dualitás különböző metszetei fedezhetők fel. A tulajdonosi háttér mellett az exportorientáltság, illetve a foglalkoztatott munkaerő képzettségi szintje (a bérszínvonnal közelítve) egyaránt vízválasztó.

Magyarországra a dualitást elsősorban a tulajdon alapján szokás értelmezni. A külföldi és a hazai tulajdoni háttér alapján minőségi különbséget feltételezünk, a külföldiek javára. Ennek van is alapja, hisz a nemzetközi befektetéseket általában a nagyobb, a fejlettebb, többnyire a nagy nemzetközi vállalatok valósítják meg. Ilyenkor természetes lehet a nagyobb tőkehatékonyság és a jobb termelékenység.

Az országos termelékenységi adatok alapján a teljes vállalati körre ez a hazai-külföldi dualitás fennáll. Az átlagok alapján mind országosan, mind pedig a mintánkban a külföldiek termelékenyebbek. A tőkehatékonyságban is jobb volt az átlaguk, és közöttük több volt a jelentős előnnyel rendelkező, kiemelkedő tőkehatékonyságú. A folyamatosan működő és a 20 fő fölötti létszámmal rendelkező vállalatok körében azonban vizsgálatunk differenciálta a képet.

Eredményeink szerint a külföldi tulajdonú vállalatok ugyan nagyobbak árbevételben, létszámban, s egyben jobb a termelékenységük is, de amikor a vállalatokat a tőkehatékonyság (ROIC) alapján soroltuk klaszterekbe, a külföldiek nem voltak érdemben felülreprezentáltak a magasabb tőkehatékonyságú klaszterekben.

A közvélekedéssel ellentétben ráadásul nem volt igazolható a tőkeellátásban lévő különbség sem a két tulajdoni háttér között. A magyar vállalatok tőkeszerkezete – a hitel és a saját tőke aránya – messze teljesíti a nemzetközileg is elfogadott szintet, sőt a magyarok jelentős részére a konzervatív, a hitel nélküli, vagy az alacsony hitellel történő finanszírozás a jellemző.

A külföldi tulajdonú vállalatok a legfontosabb teljesítménymutatók és jellemzők alapján két statisztikailag is, de üzleti modelljük szempontjából is különböző csoportba sorolhatók, azaz maguknak a külföldi tulajdonú cégeknek is van egy belső dualitása.

A külföldiek Fejletteknek nevezett csoportja valóban kiemelkedő nemcsak a termelékenységben és a tőkehatékonyságban, hanem a technikai felszereltségben is. Ebben a csoportban a nagyobb termelékenységhez nagyobb, a többi csoporthoz viszonyítva több mint kétszeres bérszínvonal is tartozik. E cégek nagyban hozzájárulnak a GDP növeléséhez, integrációjuk fokától függően használnak magyar beszállítókat, és építenek a magyar piacra. Továbbá, hozzájárulnak a gazdasági fejlődéshez, alkalmazottaik tanulásához és a fejlett menedzsmentkultúra terjedéséhez. Kétségtelen az előnyük a magyar vállalatok minden csoportjával szemben.

A külföldi többségű Betanítóknak nevezett csoport mindenben leszakad a Fejlett külföldiektől, de egyértelműen nem emelkedik ki a magyar vállalatok közül sem. Ezek

a cégek valószínűleg a bérelőnyüket kihasználva, alacsony technikai felszereltséggel és hozzáadott értékkel keresnek pénzt tulajdonosaiknak. Maradásuk, jövőjük alapvetően a bérelőny fennmaradásától függ. Közülük kerül ki a visszavonulók, a gyárbezárók többsége is. A megrendeléshez jutásukat a menedzsmentmódszerek, a termelés-szervezési módszerek importja miatt nem a termelékenységi különbség befolyásolja. Ezek a vállalatok a bérek alapján versenyeznek a nemzetközi vagy a tulajdonosaihoz tartozó vállalatok körében.

Ebben a vállalati körben nőtt a foglalkoztatás a válság alatt is, ami részben a forintleértékelődésnek, s részben a nemzetközi vállalatok központjaira nehezedő költségcsökkentési nyomásnak is lehet az eredménye. Meglepetésre a bérek rendkívül alacsony színvonalra nem jelenik meg e cégek kiemelkedő tőkehatékonyságában vagy a hozzáadott értékében. E miatt e cégek, bár méretben sokkal nagyobbak a magyar tulajdonúaknál, a teljesítménymutatóikban nem emelkednek ki. Az alacsony bér valószínűleg nemzetközi versenyelőnyt biztosít, és kevésbé többletprofitot a nemzetközi vállalat belső vertikumának más pontjain. E csoport működésének elsődleges erénye az, hogy hozzájárulnak a foglalkoztatáshoz. Kérdés azonban e vállalati csoport hosszú távú perspektívája: létfeltételük az alacsony bér, amelynek tartós fennmaradása – vagyis a periférián maradás – nemzetgazdasági szempontból nem biztos, hogy preferálható. Hosszú távon ezt a bérversenyt nem kellene megnyerni.

A magyar tulajdonú vállalatok is duális szerkezetet mutatnak. Vizsgálatunk szerint a fejlettség és a teljesítmény alapján a magyar vállalatok is két csoportra: a Belpiaciakra és az Exportálókra oszlanak. A két csoport elkülönülése nem olyan markáns, mint a külföldieké, de a válság a közöttük lévő különbségeket felerősítette. Az Exportálók nagyobbak, több bért fizetnek, és magasabb a tőkehatékonyságuk és a termelékenységük is. A két csoport belülről sem homogén. Az Exportálók között is vannak a Betanítókhoz hasonló alacsony bért fizetők, s ugyanakkor a Belpiaciak között, sokszor export nélkül, is vannak az Exportálókhoz hasonlóan hatékony, magas teljesítményű vállalatok.

Az Exportálók jobban reagáltak a válság kihívására, míg a Belpiaciak kevésbé találtak válaszokat, érdemi kitörési pontot. A Belpiaciaknál a hazai piac visszaesése dominánsan befolyásolta a teljesítményt, mivel exportvolumenük csak jelképesen változott a válság idején. Ez részben ágazati okoknak is lehet a következménye, de mindenképpen visszavezethető a nemzetközi versenyképességükre is.

A hazai tulajdonú vállalatok közötti különbség további vizsgálata lenne indokolt. Egyrészt a hazai piacon elért teljesítmények a válsághatások által determináltak, így azok torzíthatnak. Másrészt fontos lenne az Exportálók sikerének további elemzése, a nemzetközi gazdasági kapcsolataik jellegének a feltárása: mennyiben és milyen relációban dolgoznak be az alacsony bér adta előnyöket kihasználva, és mennyiben integrálódtak egy nemzetközi hálózatba önálló hozzájárulással és értékteremtéssel.

Ennek további vizsgálata hozzájárulhat egy differenciált gazdaságpolitika kialakításához.

A tény az, hogy az Exportálók a válságban egyre inkább elváltak a Belpiaciak-tól, amihez az export volumenének és arányának növekedése, valamint az erősebb beruházási aktivitásuk is hozzájárult. Közöttük ritkább a tőke kivonás, a kapacitások leépítése vagy a pótlás halasztása, mint a Belpiaciaknál, vagyis kevesebb strukturális feszültséget kell feloldaniuk. Egyes ágazatokban, például a kereskedelemben, kimondottan szakadék tátong a két vállalatcsoport teljesítménye között. Ebben az ágazatban az Exportálók az egy főre jutó hozzáadott értékben 25 százalékkal meghaladják a külföldi Betanítók elért eredményét is.

A kereskedelem vizsgálata egy másik problémára is rámutatott: nemzetgazdasági szinten a teljes ágazat több mint 30 százalékkal elmarad a magyar átlagtól, de az ágazatban – elsősorban a kisebb létszámú vállalkozások miatt – további differenciálódás valószínűsíthető. Mintánkban a 20 főnél többet foglalkoztatóknál az egy főre jutó hozzáadott érték 25 (Belpiaciak), illetve 47 százalékkal (Exportálók) meghaladja a magyar cégek országos átlagát (KSH, 2014a), amelyeknél az átlagos foglalkoztatás 3 fő. Így az összes vállalatra nézve az eltérő teljesítményszintek még markánsabbak.

A kereskedelemben is valószínűsíthető a kétsebességű hazai vállalati szektor kialakulása,* ami több szempontból kritikus lehet. A kétsebességesség itt az azonos erőforrással elért eredmények különbségében, az eltérő egy főre jutó hozzáadott értékben jelenik meg. A két sebesség egyben dualitás is. A dualitás és egyben sebességkülönbség egy ágazatban, a kereskedelemben biztosan létezik a magyar vállalatok körén belül.

Az okok között a méret mellett biztosan szerepet játszik az átmeneti gazdaság, a relatív fejletlenség és a piacgazdaság kiépülésének a folyamata is. Jelen vannak a vállalkozói képességekben és az induló helyzetben, az iparágban, a szakmai tradícióban meglévő különbségek is.** Nem elhanyagolható szerepe lehet a fekete- és szürkegazdaságnak, amelyek önmagukban is hatékonyságrombolóak, és hatásuk annál inkább megjelenik, minél kiterjedtebb egy iparágban a visszaélés.***

Argentínában mutatták ki a szürkegazdaság sajátos, az egész gazdaság fejlődését akadályozó hatását (Elstrodt–Lenero–Urdapilleta, 2002). Két iparágban, a lakásépítésnél és a vágóhidak üzemeltetésénél az adócsalás már olyan szintet ért el, hogy az veszélyeztette az egyébként nagyobb, termelékenyebb és hatékonyabb cégek növekedését, fennmaradását. A kisebb vállalkozások az adók elkerülésével biztosítottak.

* Ez nem jelenik meg minden iparágban. A szintén nagy elemszámú feldolgozóipari mintánk nem mutatott ilyen különbségeket az országos átlaghoz képest.

** Lásd a román vállalatokról szóló esettanulmányokat, ahol a szerzők kimutatták a tulajdonosok korábbi tapasztalatainak jelentőségét a vállalat működésében és az exportban elért sikerekben (Stoian–Rialp–Rialp, 2011).

*** Lásd erről Reszegi–Wimmer (2010).

ták fennmaradásukat, igaz sokkal alacsonyabb termelékenység mellett. Ez leállította a nagyok növekedését, fejlődését, sőt közülük sok vissza is esett. Ez is szerepet játszott az argentin gazdaság rossz teljesítményében az ezredforduló előtti években.

A kétsebességesség kialakulásának lehetnek más okai is. Erre jó példát szolgáltat Mexikó (Bolio és társai, 2014). A Nafta megalakulása után 1990 és 1994 között Feenstra (2007) még az export dinamikus 45 százalékos emelkedéséről és a termelékenység évi 4 százalékos növekedéséről számolt be, ami a kereskedelmi korlátok lebontásának és a külföldi befektetéseknek is a következménye volt.

A mexikói gazdaság termelékenységét 1999 és 2009 között vizsgálva Bolio és társai (2014) már egy differenciáltabb képet mutatnak be. Továbbra is kiemelkedő szerepe van a nagy – 500 fő fölötti létszámmal dolgozó – nemzetközi cégeknek a termelékenység növelésében, azonban felemás a helyzet a kisebb cégek esetében.

A vizsgált 10 év alatt a 10 és 500 fő között foglalkoztató cégek termelékenysége alig emelkedett (1 százalék), miközben ez az amúgy is kisebb termelékenységű kicsiknél csökkent. Szétvált a vállalati szektor, kétsebességessé vált. Zavarba ejtő helyzet alakult ki. A foglalkoztatás érdemben csak a 10 fő alatti létszámú cégeknél nőtt, a legnagyobbak lényegében szinten maradtak, míg a közepesek (10–500 fő között) csökkentették a létszámukat.

A paradox kép mögött itt is egy sajátos, részben informális működési modell áll. A közepes, sokszor hazai tulajdonú cégeknek az 1990-es külpiaci nyitás után nemcsak az importversennyel kellett megküzdeniük, hanem a kis cégek formális gazdaságon kívüli működéséből szerzett adó- és költségelőnyeivel is. Így lehetett a kicsi versenyképesebb, ugyanakkor csökkenő termelékenységű. A „maradj kicsi és láthatatlan” magatartás alakult ki, ami segít az adóelkerülésben, de korlátozza a versenyt és a növekedést.

A magyar vállalati szektor problémái, működésének kritikus pontjai nagyban hasonlítanak akár az argentin, akár a mexikói szituációra. A kereskedelmi ágazatban a teljesítmények alapján a vállalatok duális megosztottsága bontakozott ki. A gyökeresen eltérő, alacsonyabb teljesítményszint nem vezet a rosszul teljesítők szelektálódásához. Ez a gazdasági racionalitás, vagy a versenypiac logikája alapján nehezen érthető. Az elégtelen hozzáadott érték még minimálbér közeli foglalkoztatás mellett is problémássá teszi a pótlást, nemhogy a tulajdonosoknak pozitív jövedelmet biztosítana. Ha hiányzik a szelekció, ha a kevésbé hatékonyak is túlélnek, akkor az mindenképpen befolyásolja nemcsak az ország növekedési lehetőségeit, de a nemzetközi piacra lépő vagy az annak kitett nagyobb vállalkozások fejlődési lehetőségeit is.

Vállalati szektorunk tehát több szempontból is duális jelleget mutat. A dualitás különböző metszetekben jelenik meg. Ezt természetesnek kell tekintenünk, hiszen következik a nemzetközi összehasonlításban alacsonyabb fejlettségünkől, a multinacionális vállalatok jelenlétéből. De következik ez a gazdaság átmeneti állapotából,

a privát tulajdonon alapuló piacgazdaság kiépítéséből, az ezzel járó tanulási folyamat időigényéből.

Ugyanakkor a dualitásnak van olyan metszete, amely anomáliákból, rendszeridegen vállalati, vállalkozói magatartásból is ered. Miközben a dualitás feltárt metszeteinek jelenlétét természetesnek, a fejlődés velejárójának tekintjük, ennek vannak olyan következményei is, amelyeket a gazdaságpolitikának kezelnie kell. A kezelés mikéntje fogja meghatározni növekedésünket és stagnálásunkat.