

# Bevezetés

Egy nemzetgazdaság virágzását anyagi szempontból a vállalatai alapozzák meg. A gazdaságpolitikai döntések is a cégek egyes aggregált mutatóinak (GDP, foglalkoztatottság, export) növekedését kívánják ösztönözni – a társaságok nagyobb jövedelméből nagyobb lehet az állam része is, amelyből fedezhetők a közkiadások.

Az öröndetesen növekvő vállalati kutatások nem mindig igazolják vissza a gazdaságpolitikai döntésekre és a vállalati teljesítményekre vonatkozó várakozásokat. Az egyedi vállalati siker, a nagyobb teljesítmény és a jobb eredmény javíthatja a nemzetgazdaság makrogazdasági mutatóit, de a siker gyökere sokszor a vállalathoz, annak hazai és nemzetközi kapcsolataihoz, vagy egyéb, akár szubjektív tényezőkhöz kötődik, az állami szerepvállalás csak másodlagos. Sőt, egyes cégek sikeressége és eredményessége akár függetlenedhet is az adott nemzetgazdaság gazdaságpolitikai döntéseitől.

A globalizáció következtében a vállalatok nemcsak – vagy sok esetben nem elsősorban – egy nemzetgazdasághoz kötődnek. A tőke szabad áramlása, az FDI (külföldi tőkebefektetések) növekedése egyidejűleg a technológia, a tudás, a menedzsmentismeretek áramlását is jelenti. Így a külföldi tulajdonú társaság jellemzői függetlenek is lehetnek a működési terepet jelentő nemzetgazdaságok jellemzőitől.

Jó esetben ezek a külföldi tulajdonú cégek nem szigetként működnek a befogadó országban, hanem vannak helyi beszállítóik, és a gyakran magasabb technológiai szintjük és menedzsmentkultúrájuk is hat az adott ország gazdaságára, nem csupán a foglalkoztatásuk vagy az adóbefizetésük. Vajon milyen lehet az a vállalati mix, amely meghatározza egy nyitott nemzetgazdaság alapvető jellemzőit és teljesítményét? Integrált marad a nemzetgazdaság vagy szegmentálódik? Ha különböző, jól elkülöníthető vállalati szegmensek léteznek a nemzetgazdaságban, akkor ez befolyásolja-e a nemzeti gazdaságpolitika optimális eszköztárát? Működhetnek-e sikeresen egymás mellett eltérő jellemzőjű vállalati csoportok? Van-e közeledés, felzárkózás vagy a különbségek tartósan is fennmaradnak? Teljesítményt befolyásoló tényező-e a tulajdonosi háttér, a vállalati méret vagy az exportintenzitás?

A hazai vállalatok teljesítményének elemzése, a köztük lévő különbségek feltárása segíthet a lehetséges szegmensek, alcsoportok megragadásában. Ezek azonosítása és jellemzői befolyásolják a gazdaságpolitika mozgásterét, lehetőségeit és feladatait is.

„A hazai cégek sikerének kulcsa az export” – halljuk szinte naponta gazdaságpolitikai döntéshozók, érdekképviselői vezetők vagy gazdasági elemzők szájából. Széles körben elterjedt vélekedés, hogy a külföldi piacokra dolgozó cégek jövedelmezőbbek, magasabb bért fizetnek, gyorsabban növekednek, és a GDP-termelést tekintve ezek a vállalatok jelentik a nemzetgazdaság motorját. Gyakori, hogy a válságból való kilábaláshoz szükséges stratégiát úgy összegzik: ösztönözni kell az exportot, hiszen különösen egy kis, nyitott gazdaságban ez lehet a növekedés egyetlen hajtóereje. Vajon tényleg ennyi az egész?

A 2008-as válság nyomán – akár a globalizáció ellenhatásaként – más megközelítések is megjelentek: „erősíteni kell a nemzetállamokat és a nemzeti vállalkozásokat, hogy ki lehessen védeni a nemzetközi piac negatív hatásait”. Ehhez növelni kell a belső keresletet, csökkenteni kell a kisvállalatok terheit – vagy éppen növelni a nagyokét, esetleg a külföldi tulajdonúakét. E vélekedés szerint ez vezet a válságból történő kilábaláshoz, az áhított növekedés visszatéréséhez.

A kötet szerzői számos vállalatot láttak már testközelből, és tapasztalataik szerint az egyszerű magyarázatok ritkán állják meg a helyüket. A cégeknek számos egyedi vonásuk van, ráadásul láttunk már gyengélkedő exportálót és szépen gyarapodó, de szinte kizárólag belső piacra dolgozó társaságot is. A világ tehát bonyolultabb annál, mint amit rendszerint hallunk róla.

Érdemes megvizsgálni, hogyan áll a magyar gazdaság mikro-, azaz vállalati szinten. Kutatásunk újszerűségét éppen az adja, hogy nem makrogazdasági statisztikákból akarunk látképet adni. Ehelyett vállalati pénzügyi kimutatásokra és adatokra támaszkodva vizsgálunk egy többezres elemszámú, a magyar gazdaság döntő részét lefedő mintát, hogy azonosítsuk a tipikus vállalati csoportokat, az exportorientált cégek sajátosságait és a gazdasági sikerességük kulcstényezőit.

A vállalati sikert elsősorban a növekedéssel, a tőkehatékonysággal és a termelékenységgel jellemezhetjük. Az ilyen modellekkel igen eredményesen lehet feltárni és bemutatni olyan összefüggéseket a vállalatok nagy és akár sok országból származó mintáján, amelyek a vállalatok működésének törvényszerűségeként is értelmezhetők. Így például vizsgálhatók eredményváltozók és az innováció (K+F ráfordítás, szabadalmak) kapcsolatai. De ugyanilyen típusú vizsgálatok az exportnak vagy a vállalatok külföldi befektetéseinek a szerepéről is képet adhatnak.

A társaságok viselkedésének elemzésekor több tényező együttes vizsgálata sokszor eredményesebb. Ez különösen igaz akkor, amikor a jól mérhető jellemzők mellett kevésbé „hard” (számszerű) információkat is fel kívánunk használni. A kötet előzményének tekinthető, a magyar vállalatok exportsikerét vizsgáló esettanulmányok (Ábel–Czakó, 2013) is ezt támasztják alá. Ugyan voltak tipikus jellemzők, amelyek az exportsikert megalapozták, de ezek többsége csak néhány vállalatra volt jellemző.

Az exportsikert felmutató vállalatoknál voltak egyedi jellemzők is: mindegyik más úton jutott el az eredményhez.

Kutatásunkban a sok hatótényezős vizsgálatok kockázatosságát elfogadva azt a célt tűztük ki, hogy a Magyarországon működő vállalatok széles körének teljesítményét elemezzük és jellemezzük. Meg kívántuk határozni azokat a vállalati csoportokat és szegmenseket, amelyek követendő mintát adhatnak másoknak, vagy éppen megóvhatnak más cégeket a kudarctól. Kerestük a teljesítmények mögött azokat a jellemzőket, amelyek alapján az egymástól különböző vállalatokból szignifikánsan különböző csoportokat tudtunk képezni. Ez hozzájárulhat az egyes csoportokat célzó gazdaságpolitikai lehetőségeknek és korlátoknak a feltárásához is.

A klasszikus statisztikai vizsgálatoktól eltérően elsősorban nem arra koncentráltunk, hogy a változók ok-okozati összefüggéseit feltárjuk, és nem próbálkoztunk mesterségesen képzett mögöttes faktorok azonosításával sem. Az elsődleges célunk a helyzetképadás, a mai vállalati gyakorlat szisztematikus leírása. A miértek megválaszolása további vizsgálatokat kíván.

Vállalati mintánkat különböző vetületekben, eltérő kérdések, jellemzők alapján vizsgáltuk. A több keresztmetszet alapján alkotott kép segíthet abban, hogy jellemezni tudjuk a magyar vállalati szektor teljesítményét és az azt befolyásoló legfontosabb tényezőket és összefüggéseket.

Mindezeket válságperiódusban, a 2008 és 2011 közötti évekre elemeztük. A vizsgált időszak egyidejűleg előnyökkel és hátrányokkal is rendelkezik. Előny, hogy ekkor különböző oldalról sokszerű változások érték a vállalatokat, amelyek gyors választ kényszerítettek ki, így felnagyítva, egy rövid perióduson belül jelentek meg a válaszok, ezért jó eséllyel ragadhatók meg az erények és a gyengeségek is. Hátrány, hogy a sok átrendeződést is okozott. Ez elfedhet olyan stabil, tartós teljesítményjellemzőket, amelyek „békeidőben” alapvető hajtóerőként működhetnek. Ez nyilvánvalóan a vizsgálatunk eredményeinek legnagyobb korlátja, kockázati tényezője.

A válság időszakának vizsgálata azért is hasznos, mert a válság új rajtvonalat húzott a cégek elé. Nem tudjuk, hogy a múltbeli teljesítmény alapján mely vállalatok, csoportok rendelkeznek előnnyel vagy indulnak hátránnyal. Vajon véletlen újrarendeződés történt-e, vagy a jobbak az új helyzetben is jobbak maradtak, míg a lemaradók továbbra is a perifériára szorulnak? Kétségtelen, hogy az új viszonyok jelentik most már a kiinduló pontot, a verseny mindenképpen az új vonalról indul.

A könyv első fejezete a vizsgálat elvi megalapozásául szolgál. Kitér azokra az összefüggésekre, megfontolásokra, amelyre a vizsgálatunk alapul. A második fejezet azon hasonló nemzetközi vizsgálatok eredményeit foglalja össze, amelyeket felhasználtunk közelítésünk és kérdéseink megalapozásánál.

A harmadik fejezet a vállalati mintánk legfontosabb jellemzőit tárgyalja, a negyedik fejezet pedig a cégeket a tőkehatékonyságuk alapján elemzi és sorolja klaszterekbe. Az ötödik fejezet a tulajdonosi különbségek szerepére, a magyarországi vállalati szektor lehetséges dualitására összpontosít.

A hatodik fejezet a minta egy szűkebb körében a teljes termelékenység (Total Factor Productivity, TFP) különbségeit mutatja be a különböző klaszterekre. A hetedik fejezet az következtetéseket, javaslatokat tartalmazza, külön a vállalati és külön a gazdaságpolitikai alkalmazás számára.

Könnyen lehet, hogy e kötet több kérdést vet fel, mint amennyit megválaszol. Számos további kutatási lehetőség, vizsgálati irány kínálkozik még. Már csak terjedelmi okok miatt sem törekedhettünk teljességre: betekintést kívánunk adni, kiemelve a statisztikák böngészése során legizgalmasabbnak talált folyamatokat és gondolatokat. A kötet azonban több mint üzenet a hasonló területen kutatóknak. Azt reméljük, hogy eredményeinkre építve könnyebb lesz olyan kifinomult, szofisztikált vállalati ösztönző programok kidolgozása, amelyek a magyar gazdaság megerősödését szolgálják. Abban is bízunk, hogy számos vállalatvezető és cégtulajdonos haszonnal tudja forgatni könyvünket, és a bemutatott módszertan és eredmények alapján pozícionálni és jellemezni tudják vállalatuk teljesítményét, és értékelni tudják lehetőségeiket.

A kötet megszületését igen sokan segítették, de a mondanivalóért a felelősség természetesen a szerzőké. Itt kell köszönetet mondanunk Ábel Istvánnak, Chikán Attilának, Czakó Erzsébetnek, Kopányi Mihálynak és Varga Csillának kritikus és segítő megjegyzéseikért, szerkezeti javaslataikért. Ugyancsak hasznos javaslatokat, észrevételeket kaptunk Fazekas Károlytól, Király Júliától, Könczöl Erzsébettől, Nagy Gyulától, Ónodi Annamáriától és Urbán Lászlótól.

Külön köszönet jár a Bisnode Magyarország Kft.-nek és lelkes csapatának: Oláh Beátának és Járfás Katalinnak az adatok rendelkezésre bocsátásáért, illetve az adatbázis feltöltésében, megszűrésében, kiegészítésében nyújtott segítségükért. Ugyancsak köszönettel tartozunk Muraközy Balázsnak a TFP-vizsgálat összehasonlító adatainak kialakításáért, rendelkezésünkre bocsátásáért és a vizsgálatokhoz adott tanácsaiért. Nélkülük ez a kutatás sosem valósulhatott volna meg.

2014. szeptember

a szerzők