

Csath Magdolna¹:

Közepes fejlettség, gazdasági szerkezet, termelékenység és az MKKV szektor

Middle level development, economic structure, productivity and the MSME sector

A cikk elemzi a közepes fejlettségi csapda és a közepes jövedelmi csapda közötti különbségeket. Rávilágít a fejlettség humán és társadalmi mutatói és a növekedési mutatók közötti elméleti és gyakorlati eltérésekre. Foglalkozik továbbá a termelékenység mérésének ellentmondásaival, különös tekintettel a gazdasági szerkezet termelékenységet befolyásoló szerepére. Érvel végül az MKKV szektor és a családi vállalkozások, mint a teljes értéklánc kiépítésére képes olyan gazdasági szereplők fontossága mellett, amelyek kulcsszerepet játszhatnak a közepes fejlettségi csapda elkerülésében és egy fenntartható versenyképes fejlődési modell megvalósításában.

The article analyzes the differences between the middle income and middle development trap concepts. It highlights the theoretical and practical differences between the human and social indicators of development, and the growth indicators. Furthermore it discusses the contradictions of measuring productivity, with special focus on the effects of economic structures on productivity. Finally it argues for the importance of the micro, small and medium sized enterprises (MKKV) and family businesses, which are able to develop a complete value chain, and by doing so they can serve as a key economic force for avoiding middle development trap, and for implementing a sustainable, competitive develop model.

Bevezetés

Korunkban, a pandémia hosszabb távú következményei kapcsán is egyre több szakembert foglalkoztat az a kérdés, hogy tovább nőhet-e a fejlett és a kevésbé fejlett országok közötti szakadék. Ezt nyilván befolyásolják a válság kezelésére alkalmazott módszerek is. A szakadék növekedése egyet jelenthet azzal, hogy több kevésbé fejlett ország fejlődése megrekedhet, és ezek az országok közepes fejlettségi csapdába kerülnek. Ezért nagyon fontos, hogy a válság alatt milyen, a jövőt befolyásoló gazdaságpolitikai döntések születnek. A cikkben vizsgáljuk a közepes fejlettség problémakörét és a csapdahelyzet jellemzőit, továbbá kitérünk a csapdahelyzet és a fenntarthatóság összefüggéseire is. Elemezzük továbbá a gazdasági szerkezet és a termelékenységi szint néhány jellemző mutatóját, valamint az MKKV² szektor és a családi vállalkozások csapdahelyzet elkerülésében játszott lehetséges szerepét. A gazdasági szerkezet és a termelékenység vizsgálata azért különösen fontos, mert az ezekkel kapcsolatos mutatók alakulása ágazati és vállalati szinten jelezheti előre a csapdahelyzet veszélyét.

Összefoglalásként arra hívjuk fel a figyelmet, hogy a társadalmi-gazdasági eredmények terén csak akkor hozhatjuk be a nálunk fejlettebb országokat, ha gazdasági szerkezetünk korszerűsödik, abban jelentősen megnő az értékteremtés, és ezzel összhangban a termelékenység szintje. Különösen fontos, hogy most, amikor a nemzetközi piacokon jelentős változások zajlanak, ezzel összhangban történjék meg a gazdaság

¹ DSc., Pázmány Péter Katolikus Egyetem

² MKKV: mikro-, kis- és közepes vállalkozások

DOI: 10.14267/RETP2021.02.06

újraindítása. Bizonyítjuk végül, hogy az MKKV szektor és a családi vállalkozások megerősödése a közepes fejlettségi csapda elkerülésének egyik fontos gazdaságpolitikai eszköze lehetne.

Közepes jövedelmi és közepes fejlettségi csapdahelyzet

A közepes jövedelmi csapdahelyzet lehetőségének, illetve előrejelezhetőségének kérdése először Gill és Kharas tanulmányában jelent meg [Gill-Kharas, 2007]. A szerzők azt vizsgálták, hogy milyen fejlődési utat járnak be egyes országok, és az idők során mikor és miért lassul le egyes országok fejlődése. Kelet-Ázsia országainak elemzése során arra a következtetésre jutottak, hogy azoknak az országoknak sikerült elkerülniük a csapdahelyzetet, amelyek időben áttértek az endogén, belső erőkre összpontosító gazdaságfejlesztési stratégiára. Jó példaként Dél-Korea esetét említik, amely ország az egy főre jutó GDP tekintetében a 60-as években még rosszabb helyzetben volt, mint Brazília, 2020-ban azonban a dél-koreai érték már 30600 dollárra nőtt, a brazil pedig 10400 dollár körül maradt.

Isozaki [2019] ezzel kapcsolatban arra hívja fel a figyelmet, hogy a minimális természeti erőforrásokkal rendelkező Dél-Korea 60-as évektől megfigyelhető gyors fejlődése a humán vagyona való befektetéseknek és az innováció ösztönzésének köszönhető. Hozzátehetjük, hogy ezzel egyidőben a kisebb hozzáadott értéket előállító tevékenységeket a dél-koreai cégek elkezdtek kiszervezni, többek között régióinkba is. Amire még érdemes felfigyelni Dél-Korea esetén, az az úgynevezett "csebolok"³ szerepe. Ezek a vállalatcsoportok a gyakorlatban valósítják meg az Etzkowitz-féle hármas hurok elméletet [Etzkowitz, 2008], amelynek lényege a szoros együttműködés a cégek, egyetemek és a kormány között az innováció felgyorsítása érdekében. Fontos, hogy ezt az együttműködést a kormány mellett a kohézív, hosszú távú szemléletű koreai társadalom is támogatja. A Hofstede-féle⁴ kulturális jellemzők szerint Dél-Korea kollektivistá társadalom, amelyben a társadalmi siker közös ügy. Ennek érdekében pedig nem az azonnali, hanem a tartós eredmények elérését tartják szem előtt.

A korai elemzések még közepes jövedelmi csapdáról beszélnek, és ezt az egy főre jutó bruttó hazai termék (GDP) alakulásával mérik. Abban azonban nem sikerült megegyezésre jutni, hogy mekkora az az egy főre jutó GDP érték, amely körül ha stagnál egy ország gazdasági növekedése, akkor nagy valószínűséggel növekedési csapdába került. Ez az érték ugyanis az idővel és a földrajzi elhelyezkedéssel változhat. A korábbi kutatások fő problémája éppen az, hogy az egy főre jutó GDP-ben mérik a csapdahelyzetet, pedig ez valójában egy növekedési mutató, amelynek alapja az a GDP érték, amely korunk globalizált világában már alkalmatlan a fejlődés mérésére. Először is tartalmazza a repatriált profitokat, miközben azok a helyi fejlődést nyilvánvalóan nem szolgálják. Másrészt létrejöhet GDP növekedés olyan, a rövidtávú üzleti érdekeket szolgáló beruházásokkal, amelyek negatív társadalmi és/vagy környezeti externáliákkal járnak, így a fejlettségi szint emelését valójában gátolják. Ilyen lehet egy olyan beruházás, amelynek érdekében jó minőségű termőföldet betonoznak le, vagy a levegő tisztaságát biztosító fás területet szüntetnek meg, miközben az új beruházással esetleg alacsony tudásszintet igénylő, rosszul fizető munkahelyek jönnek létre, amelyek gyakran éppen a már magasabb fejlettségi szintre lépő országok cégeinek otthon már nem kívánatos, kitelepített tevékenységeit jelentik. A GDP mutató további gyengesége, hogy érzéketlen a nagy területi különbségekre. Jó példa volt erre Magyarországon a közép-magyarországi régió helyzete. A régió magában foglalta az EU-átlagnál sokkal magasabb egy főre jutó GDP-t termelő Budapestet és az annak 50%-a körüli értékkel rendelkező Pest megyét. Ez hosszú évekig komoly hátrányt jelentett Pest megyének,

³ angolul: „chaebol”: családi alapítású dél-koreai óriásvállalatok

⁴ Hofstede insights. (hofstede-insights.com/country-comparison/south-korea/)

hiszen Közép-Magyarország részeként rejtve maradt elmaradottsága, és így nem is jutott annyi fejlesztési forráshoz, mint amennyi saját fejlettségi szintje alapján járt volna neki.⁵

Indokolt tehát áttérni a közepes jövedelmű csapdahelyzet elemzéséről a közepes fejlettségi csapdahelyzet vizsgálatára. Ez nem zárja ki, hogy egyik lehetséges mutatóként a GDP alakulását is elemezzük. Viszont nagyobb hangsúlyt kell helyezni a fejlettségi, elsősorban a humán és társadalmi fejlettségi mutatók alakulására ahhoz, hogy az általános fejlettségi szintről képet kaphassunk. Fontos a mindenkori gazdasági szerkezet vizsgálata abból a szempontból, hogy azon belül mekkora a korszerű, nagy hozzáadott értéket előállító ágazatok és tevékenységek, valamint az innovatív cégek aránya, továbbá mekkora az MKKV szektor aránya, amely jelentős szerepet tölthet be a regionális fejlettségi különbségek kiegyenlítésében. A közepes fejlettségű csapdahelyzet kérdése valójában fejlődésméleti kérdés, ezért nem is lehet éves eredményeket mérő mutatókkal jellemezni. Schumpeter már 1934-ben arra figyelmeztet, hogy a gazdasági fejlődés olyan folyamat, amelynek hajtóereje az innováció [Schumpeter, 1934], amit éves alapon nem is lehet jól megragadni. Nelson [2016] arra is rámutat, hogy a fejlődés több, mint növekedés. A fejlődésnek minőségi jellemzői és feltételei is vannak. A feltételek között van az új technológiák terjedési sebessége a gazdaságban, a tudásszétterítés gyorsasága, az ágazati szerkezet alakulása, a cégek jellemzői és a kormányzati intézményrendszer működési hatékonysága. Szemben a neoklasszikus elmélettel, amely szerint a beruházások előbb-utóbb segítik behozni a fejlettségi lemaradást, a fejlődésgazdasági elmélet arra mutat rá, hogy ez egyáltalán nem automatikus folyamat, mivel a beruházás nem jelent automatikusan tudásbővülést, tudás-továbbterjedést. Ehhez megfelelő intézményrendszerre, innovációt és tudásteremtést bátorító környezetre, új szervezési és menedzsment módszerekre is szükség van. Ezek nélkül ugyanis az állami és céges beruházások hatékonyságának szintje is alacsony marad, és a termelékenység sem fog jelentősen javulni.

A fejlődés minőségi jellemzői között találjuk a társadalmi-környezeti mutatókat, közöttük az ENSZ fenntarthatósági fejlődési céljaira (SDG) elért eredményeket, például a társadalmi-területi különbségek csökkenésének, vagy az egészségi állapot javulásának mértékét. A fejlettségi szint végül összefügg a nemzeti vagyon értékének alakulásával is. A nemzeti vagyonnak ugyanis része, a fizikai vagyontárgyak mellett, a természeti és a humán vagyon is. [Kunte-Hamilton-Dixon-Clemens, 1998]. A növekedés nem feltétlenül, a fejlődés viszont egyértelműen növeli a nemzeti vagyont. Összefoglalva a gondolatokat, a közepes jövedelmi csapda-kutatások fontos fejlődési problémákra, illetve lehetőségekre hívták fel a figyelmet, de egyrészt megválaszolatlanul hagyták azt a kérdést, hogy milyen módszerrel számszerűsíthető a különböző földrajzi és történelmi adottságokkal rendelkező országok esetén az a GDP/fő érték, amelyet ha egy ország hosszabb ideig nem tud meghaladni, akkor az a csapdahelyzetbe kerülés veszélyére figyelmeztet. Továbbá bár a kutatók, elsősorban a csapdahelyzetet elkerülő országok esetén, keresik a siker okait, és azokat többnyire az endogén, saját erőforrásokra építő, a gazdasági szerkezetet korszerűsítő gazdaságpolitikában találják meg, nem hozzák összefüggésbe a közepes fejlettséget a humán és társadalmi adatokban való lemaradottsággal, illetve a regionális különbségekkel. Nem foglalkoznak továbbá a közepes fejlettség és az eltérő méretű gazdasági egységek gazdaságban betöltött szerepével sem. Végül fel kell vetni azt a gondolatot is, hogy a fejlettség a GDP növekedése esetén is stagnálhat, ezért célszerű olyan mutatószámrendszert vizsgálni, amely mélyebbre is bevilágít, és képet ad a társadalmi-humán-környezeti, valamint a szerkezeti és cégszintű állapotokról is. Ezért fontos a gazdasági szerkezet elemzése, az

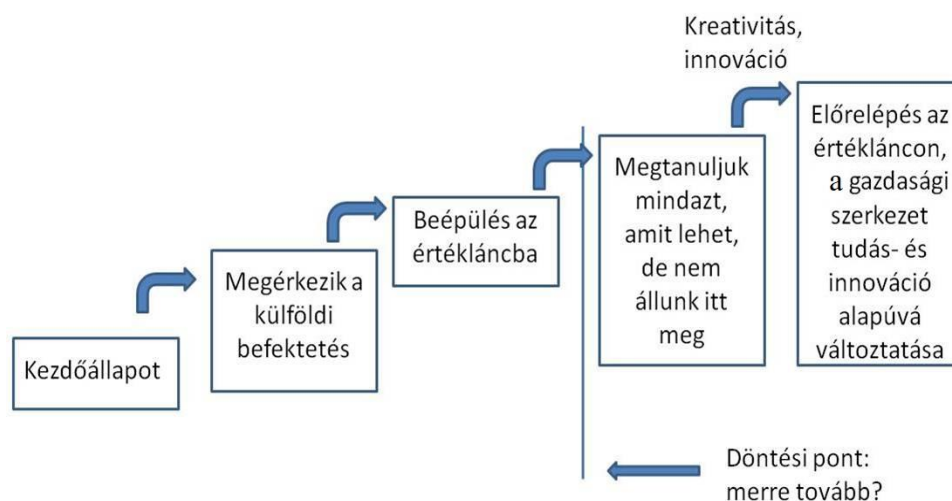
⁵ Budapesten 2017-ben a KSH adatai szerint az egy főre jutó GDP 8070 eFt, Pest megyében pedig 3092 eFt volt. A budapesti érték az országos érték 205,9%-a, a Pest megyei pedig 78,9-a volt [Csath, 2019].

erőforrások hasznosítása hatékonyságának vizsgálata és a nemzeti vagyon alakulásának figyelemmel kísérése is. Ebben a cikkben elsősorban az ágazati és céges adatok elemzését helyezük a középpontba.

A vállalati szerkezet, globális láncok és a közepes fejlettségi csapda

A fejlettségi szintet nyilvánvalóan befolyásolja a gazdasági szerkezet, ezenbelül a hozzáadott értékteremtés mértéke a különböző ágazatokban és és különböző cégtípusokban. Erre elsősorban a globális értékláncok elemzői szokták felhívni a figyelmet. Ohno [2009] azt állapítja meg, hogy azokat az országokat veszélyezteti leginkább a csapdahelyzet, amelyeknek hosszabb ideig sem sikerül a teljes értékláncon, amely a termék kitalálásától az értékesítésig terjed, feljebb lépniük, vagyis cégeik megrekednek a legalacsonyabb hozzáadott értéket előállító összeszerelő tevékenységeknél. Ohno a problémát az 1. ábrán látható folyamattal szemlélteti.

1. ábra: A felzárkózás lehetséges szakaszai



Forrás: Ohno [2009] alapján saját szerkesztés

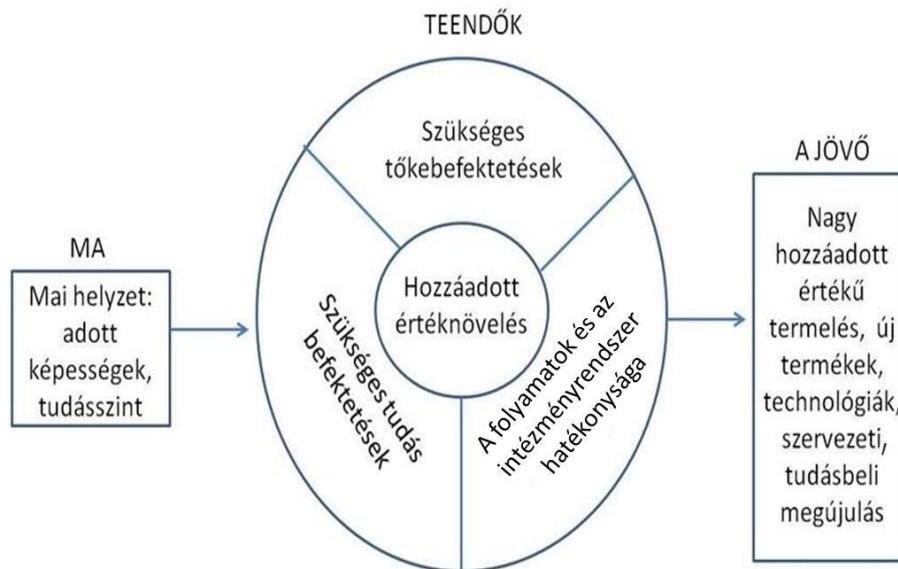
Ohno szerint az értékláncon való előrelépés a csapdahelyzet elkerülésének kulcskérdése.

Taglioni és Winkler [2016] hasonlóan érvel. Szerintük a globális értékláncok, mint exogén szereplők működése kialakíthat egy olyan lefelé menő spirál-helyzetet, amelynek hatására az egyes országok egyre nagyobb támogatásokkal, egyre alacsonyabb bérekkel próbálják megszerezni az összeszerelő üzemeket, amellyel lemondanak a gyorsabb fejlődés lehetőségéről, helyette a periféria helyzetbe kerülés veszélyét idézhetik elő. Ennek elkerülésére a 2. ábra szerinti gazdaságpolitikai modellváltást javasolják.

A „nagy hozzáadott érték” előállítás képességéig való eljutáshoz hangsúlyozottan fontosak az intézményi feltételek: alacsony bürokrácia szint, barátságos üzleti környezet, alacsony korrupciós és magas bizalmi szint, továbbá stabil, kiszámítható gazdaságpolitika, pénz- és monetáris politika.

A szerzők arra is felhívják a figyelmet, hogy a cégek becsábítására fordított állami forrásoknál általában nem történnek megtérülési számítások, ebből kifolyólag források „ragadhatnak be” olyan cégekben, amelyek tevékenysége nem járul hozzá a közepes fejlettségi csapda elkerüléséhez, míg ha a pénzt más területen, például a helyi kisvállalkozások versenyképességének javításába fektetné be a gazdaságpolitika, akkor azzal nagyobb hatékonyságnövelést érhetne el.

2. ábra. Hogyan lehet felsőbb szintre lépni?



Forrás: Taglioni-Winkler [2016] alapján saját szerkesztés

Egy EBRD tanulmány [EBRD Transition Report, 2017-18] úgy fogalmaz, hogy azok a kevésbé fejlett országok, amelyek a külföldi tőkebefektetésekre építik gazdaságpolitikájukat, egy ideig gyors GDP-vel mért gazdasági bővülést érhetnek el, azonban közel felük nem lesz képes átlépni egy magasabb fejlettségi szintre, mert ehhez új fejlődési modellt kellene választaniuk.

Rodrik [2018] ennek kapcsán javasolja a hazai értékláncok kialakításának támogatását, az egymással értékláncot alkotni képes kisvállalkozások megerősítését. Ez, Rodrik szerint, új gazdaság szemléletet, az állami pénzek befektetésével kapcsolatban szigorúbb hatékonysági követelmények felállítását igényli. A versenyképességkutató Porter [1986] a termelékenység fontosságát hangsúlyozza. Mindkét hivatkozás arra utal, hogy minden erőforrással, pénzzel, idővel, anyaggal és emberrel egyformán takarékosan kell gazdálkodni, mert ez a fejlődés egyik legfontosabb feltétele.

Összefoglalva azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a gazdasági szerkezet azon belül a globális értékláncok helyben lévő jellemző szakaszai befolyásolják azt, hogy egy gazdaságnak sikerül-e elkerülnie a csapdahelyzetbe kerülést. A helyi kisvállalkozások viszont képesek arra, hogy együtt is létrehozzanak egy teljes értékláncot, amely endogén fejlődést jelent, és mint ilyen, segítheti a csapdahelyzet elkerülését. Ehhez megfelelő gazdaságpolitikai és intézményrendszerbeli környezetre van szükség. Spigel [2020] úgy fogalmaz, hogy nem elég az infrastruktúra, ugyanolyan fontosak a társadalmi és kulturális jellemzők, mint például a vállalkozó szellemet bátorító, támogató állami politika, intézményrendszer és nemzeti kultúra.

Az MKKV szektor és a közepes fejlettségi csapda elkerülhetősége

Az MKKV szektor a 0-9 főt foglalkoztató mikro, a 10-49 főt alkalmazó kis- és az 50-249 főnek munkát adó közepes méretű cégeket foglalja magában. Tobak, Nábrádi és Nagy [2018] szerint ezek körülbelül 58%-a családi vállalkozás. Arra is rámutatnak, hogy szerepük azért különösen fontos a gazdaságban, mert fenntarthatóan, társadalmilag felelősen és a hosszútávú értékteremtésre figyelve működnek. Ezért stabilizáló szerepet játszanak a gazdaságban, ami válságok idején különösen nagy érték. Az MKKV természetesen nem mind családi vállalkozás, viszont a családi vállalkozások között nagyvállalatok is lehetnek. Ez azonban elsősorban a fejlett gazdaságú országokra, mint például az USA-ra és Németországra jellemző. Híresek a német „Mittelstand”-ok, azaz közepes méretű, de valójában magyar mértékkel

nagyvállalatok, amelyek világszerte termékeikkel és szolgáltatásaikkal a nemzetközi piacokon. Ezek között, ahogyan arra Simon [2010] rámutat, sok a családi vállalkozás. Úgy fogalmaz, hogy ezek a cégek adják a német gazdaság valódi erejét. A családi vállalkozások válságok idején kiemelkedő szerepet játszanak a gazdaság stabilizálásában, de általában is nagy értékük a társadalmi felelősségvállalásban és a foglalkoztatásban játszott kiemelkedő szerepük. Ezek a vállalkozások többségében kötődnek a megalapítási helyükhöz, ott gyakran családok generációit foglalkoztatják. Simon szerint általában jellemző rájuk a konzervatív finanszírozás is, azaz a saját tőke és a bankhitel használata finanszírozási forrásként, ami szintén gazdasági biztonság erősítő jellemző. Igaz, ez akadályozhatja a növekedést, viszont csökkentheti az üzleti kockázatot. A gyors változások, a nagy bizonytalanság idején felértékelődik a stabilitás, ezért a pandémia utáni időszakra való felkészülés kapcsán különösen célszerű lehet az MKKV-kban és a családi vállalkozásokban rejlő fejlődési és innovációs lehetőségeket észrevenni és támogatni. Ez különösen azért fontos, mert a pandémia valószínűleg súlyosabb csapást mért az MKKV és a családi vállalkozási szektorra, mint a több lábon álló, sok országban jelenlévő nagy cégekre. Erre figyelmeztet egy OECD felmérés is. [OECD, 2020]. A 2020 első felében készült tanulmány szerint az akkori felmérés adatai azt mutatták, hogy a magyar MKKV szektorban a cégek 60%-a szenvedett el komoly piacvesztést. Azóta viszont a pandémia sokadik hulláma és az MKKV-at különösen érintő, gyakran ismétlődő lezárások további piacvesztést okozhattak az MKKV szektorban.

A jövőre nézve viszont lehetséges együttműködésük, hálózatosodásuk, értéklánc alkotó képességük fontos előnyt jelenthet a magyar gazdaság számára, mivel ezzel hozzájárulhatnak a gazdaság mobilizálódásához, a regionális különbségek csökkentéséhez és innovativitásukkal a gazdasági szerkezet korszerűsítéséhez. Ez azonban - gyakran felmerülő véleményként - szükségessé tenné a szektor termelékenységének javulását is. De hogyan is áll a szektor, és általában a magyar gazdaság termelékenységi szintje?

A termelékenységi szint és a csapdahelyzet

A termelékenység olyan mutató, amely kapcsolatban van az értékteremtő képességgel. Palotai és Virág [2016] azt állapítja meg, hogy a magyar gazdaság akkor lesz képes a fejlettségi csapdahelyzet elkerülésére, ha javítani tudja a termelési tényezők és az értékteremtő képesség közötti egyensúlyt. Az MNB Termelékenységi jelentése [Termelékenységi jelentés, 2020], amely még a pandémia előtti, 2019. évi, vagy azt megelőző legfrissebb adatokra épül, a magyar termelékenységi trendeket mutatja be az ismert munkatermelékenységi mutató elemzésével, illetve újdonságként, vizsgálja az innovációs rendszerek és a digitalizáció hatékonyságát is. Az utóbbi kettő terület a korábban említett erőforráshasznosítás hatékonysági vizsgálatnak tekinthető, amely az állami ráfordítások hatékonyságáról is információt szolgáltat. A tanulmány hangsúlyozza, hogy a hazai termelékenységi és hatékonysági mutatók elmaradnak a fejlett országok átlagától. Az innovációs hatékonyság a vezető fejlett országokhoz képest Magyarországon, az MNB által vizsgált mutatók alapján 46%-os, a digitális hatékonyság pedig 48%-os. Érdemes azonban további részletekbe is belemenni, és további nemzetközi összehasonlításokat is elvégezni.

Nézzük meg ezért a legfrissebb Eurostat adatok segítségével, cégméretek szerint, és néhány kiemelt ágazatra V4-es, és - ahol van adat - Ausztriához miert összehasonlításban a magyar termelékenységi adatokat. A cégméret szerinti adatok elemzése azért különösen fontos, mert Magyarországon állandó vitatéma, hogy miért alacsonyabb a kisebb cégek termelékenysége, mint a nagyoké. Ha azonban megvizsgáljuk a nemzetközi adatokat, akkor azt tapasztaljuk, hogy a világon mindenhol alacsonyabb a kisebb cégek termelékenysége, mint a nagyobbaké. Ennek nyilvánvaló oka a másféle munkaszervezés, a

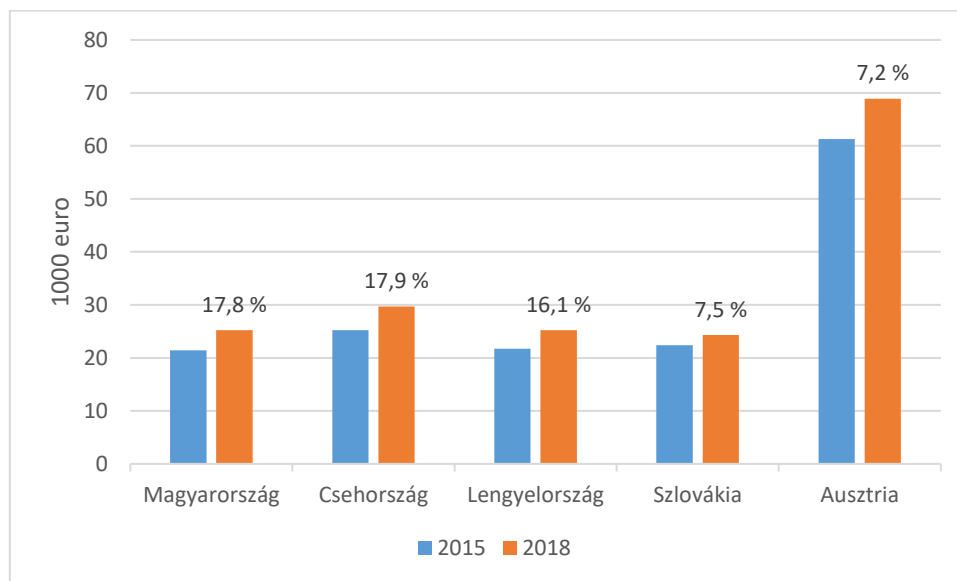
tömeggyártással szemben az inkább egyedi vagy kissorozatos termelés. Viszont a mikrocégek jelentőségét aláhúzza, hogy ezek a 0-9 fő között foglalkoztató cégek jelentős munkahelyteremtők. Például Magyarországon az összes foglalkoztatott körülbelül 33%-át alkalmazzák. A teljes MKKV szektorban pedig a munkavállalók közel háromnegyede dolgozik. Természetesen ez önmagában nem zárja ki, hogy a termelékenységük javítása nem lenne indokolt.

Azt a kérdést viszont kevésbé szokták feltenni, hogy vajon miért jelentősen alacsonyabb nálunk a nagyvállalatok termelékenysége is, mint a fejlettebb országokban?

A magyarázat persze egyszerűnek tűnhet: a különbség összefügghet azzal, hogy mekkora a hozzáadott értéke ezen cégek itteni tevékenységének. Az ugyanis nyilvánvaló, hogy alacsony hozzáadott értéket előállító munkával nem lehet magas termelékenységi szintet elérni. De vannak-e annyira innovatívak és olyan jól menedzselték ezek a nagyvállalatok nálunk, mint például Ausztriában? Az MNB elemzése érzékelteti, hogy nálunk az innováció hatékonysága is alacsonyabb, mint a fejlett országokban.

Vizsgáljuk meg most az Eurostat által használt, egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték termelékenységi mutató segítségével (GVA/foglalkoztatottak száma) a magyar gazdaság néhány termelékenységi jellemzőjét. A 3. ábrán az üzleti szektor termelékenységét látjuk a V4 országokban és Ausztriában.

3. ábra: Termelékenység (GVA/foglalkoztatott) az üzleti szektorban, 1000 euro 2015, 2018. (A százalék a termelékenység változását mutatja 2015-ről 2018-ra.)



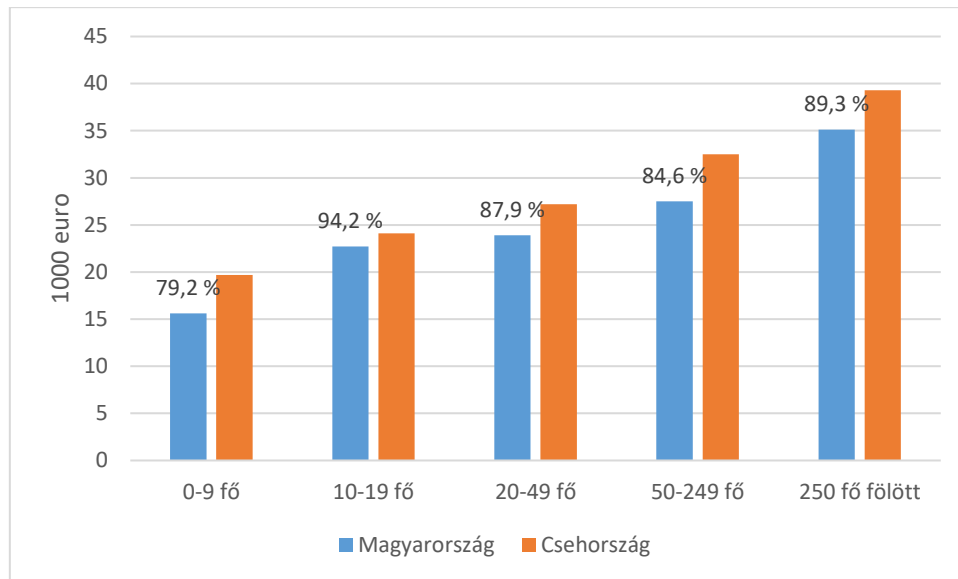
Forrás: Eurostat alapján saját számítás

Azt látjuk, hogy nemzetközi összehasonlításban a termelékenység az üzleti szektorban 2015-ben Magyarországon a legalacsonyabb. (21,4 ezer Euro/foglalkoztatott). 2018-ra viszont Lengyelországgal holtversenyben már a második helyre került. (25,2 ezer Euro/foglalkoztatott). 2015-ről 2018-ra ezzel, ahogyan azt a százalékos érték mutatja, a magyar növekedés Csehország után a második legnagyobb (17,8%). Azonban ha megnézzük a termelékenységi szintet Ausztriához viszonyítva, akkor 2015-ben a magyar érték az osztráknak alig több mint egyharmada (33,3%), 2018-ban pedig, a gyorsabb magyar növekedés ellenére is, még mindig csak 36,6%. Ezzel a növekedési különbséggel egyébként Magyarország körülbelül 2050-re hozná be Ausztriát, ami rossz hír a versenyképesség javítás és a közepes fejlettségi csapda elkerülhetősége szempontjából egyaránt.

Nézzük most meg a termelékenységi szinteket az Eurostat által használt cégméret szerinti bontásban is! A 4. ábrán a magyar és a cseh adatokat látjuk 2018-ban. (Azért a cseh adatokhoz viszonyítunk, mert ebben a bontásban az osztrák adatok nem állnak rendelkezésre).

A legkisebb különbség a 10-19 főt foglalkoztatók esetén tapasztalható: a magyar érték a cseh érték 94,2%-a. Vagyis nem állja meg a helyét az az állítás, hogy nemzetközi összehasonlításban nálunk a nagyvállalatok termelékenysége a legmagasabb: az csupán a 2. legmagasabb érték (89,3%) a cseh értékhez mérve.

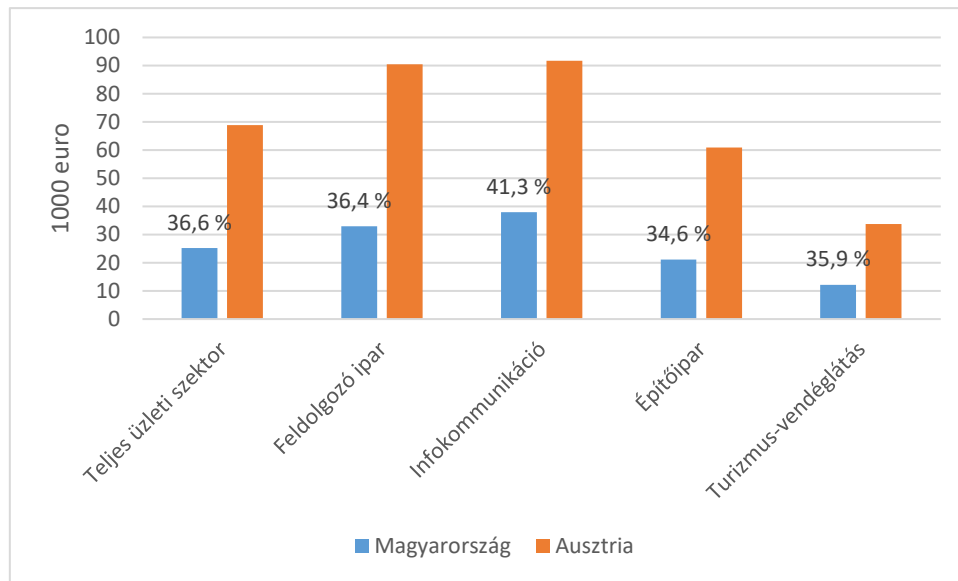
4. ábra. Termelékenység (GVA/foglalkoztatott) cégméret szerint, 1000 euro (2018), Magyarország, Csehország. (A százalékos érték a magyar adat cseh adathoz mért százalékos arányát mutatja.)



Forrás: Eurostat alapján saját számítás

Abszolút értékben mérve a 250 fő fölött alkalmazók termelékenysége Magyarországon 55, Csehországban 63%-kal több mint a 10-19 főt foglalkoztató kiscégeké. Ez az arány más országok esetén is hasonlóan alakul. Nem jellemző tehát, hogy a magyar kisvállalati termelékenység kiugróan alacsony lenne a nagycégekhez viszonyítva. A nemzeti szintű termelékenységet, ahogy azt többször hangsúlyoztuk, a gazdasági szerkezet is befolyásolja, ezért az 5. ábrán a teljes üzleti szektor mellett 4 további ágazat termelékenységi szintjét és annak az osztrák értékhez viszonyított arányát is megvizsgáljuk.

5. ábra. Termelékenység (GVA/foglalkoztatott) néhány ágazatban, 1000 euro Magyarország, Ausztria, 2018. (A százalékos érték az osztrák szinthez mért adat.)

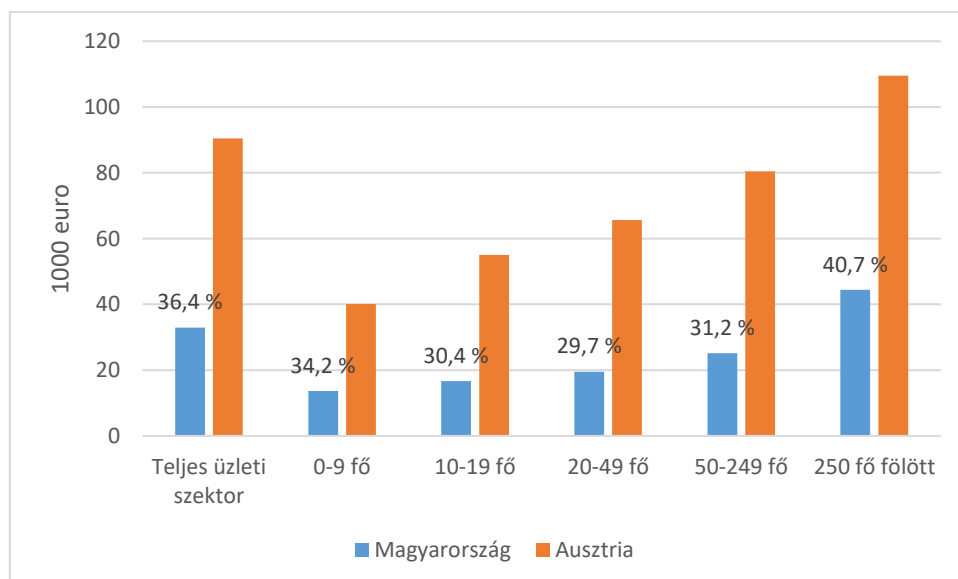


Forrás: Eurostat alapján saját számítás

Azt látjuk, hogy a vizsgált ágazatok között 2018-ban a legmagasabb termelékenységi szint az infokommunikációs ágazatban volt (37,9 ezer euro/fő), ez az osztrák érték 41,3%-a. A legalacsonyabb érték pedig a turizmus-vendéglátást jellemzi (12,1 ezer euro/fő). A teljes hozzáadott értékhez 2018-ban viszont az infokommunikáció csak 7,4, a turizmus-vendéglátás pedig 2,5%-kal járult hozzá. Van tehát egy, az átlaghoz képest magasabb új érték teremtésre képes ágazat, amely ugyanakkor a gazdasági szerkezetnek nem elég erős alakítója. Ez nyilván összefügghet az állami fejlesztéspolitika jellemzőivel: például azzal, hogy az elsősorban a járműipar szerepének növelésére törekszik.

Végül nézzük meg a teljes hozzáadott értékhez 36,5%-kal hozzájáruló feldolgozóipar termelékenységi adatait cégméret szerinti bontásban, 2018-ban.

6. ábra: Termelékenység (GVA/foglalkoztatott) a feldolgozóiparban, cégméret szerint Ausztriában és Magyarországon 1000 euro, 2018. (A százalékos érték az osztrák szinthez mért adat.)



Forrás: Eurostat alapján saját számítás

Azt látjuk, hogy a feldolgozóipar egészének átlagos termelékenysége az osztrák érték csupán 36,4%-a (32,9 millió euro/fő). Ez 4,9 százalékponttal alacsonyabb, mint az infokommunikációs ágazat átlagos termelékenysége. A legmagasabb értéket a feldolgozóiparban a nagyvállalatoknál találjuk, de a nagyvállalati érték is csupán 40,7%-át teszi ki az osztrák nagyvállalati termelékenységnek. Nem állja meg tehát a helyét az az állítás, hogy a kiscégek teljesítménye nemzetközi összehasonlításban kirívóan rosszabb lenne, hiszen a 0-9 főt foglalkoztató feldolgozóipari cégek termelékenysége az osztrák érték 34,2%-a. A teljesítmény különbség tehát csupán 6,5 százalékpont. Ha pedig a termelékenység növekedését is megvizsgáljuk 2015-ről 2018-ra a feldolgozóiparban, akkor a legnagyobb növekedés, 39,8% éppen a mikrovállalatoknál történt, miközben az 50-249 főt foglalkoztató közepes méretű cégek termelékenysége csupán 9,1%-kal javult, a nagycégeké pedig 1,3%-kal csökkent. (Eurostat adatok). Ebből azt a következtetést is levonhatjuk, hogy a 3. ábrán látható, az üzleti szektorban 2015-ről 2018-ra bekövetkezett 17,8%-os termelékenység növekedés elsősorban a kisvállalati szektorban bekövetkezett termelékenység javulásnak köszönhető.

Összességében, az MNB tanulmánnyal összhangban, azt állapíthatjuk meg, hogy a magyar gazdaság egészének termelékenysége alacsonyabb a fejlett országokénál, ez esetben az osztrák értéknél. De arra is fel kell figyelni, hogy a cseh adatok is jobbak, mint a magyarok. A cseh gazdaság versenyképessége minden évben, minden versenyképességelemző intézetnél jobb, mint a magyar helyezés. Az IMD⁶ 2020.évi rangsorában Csehország a 33., Magyarország a 47. helyen van. Magyarországnál is gyengébb termelékenységi szintű Szlovákia pedig az 57. Ez is igazolja, hogy a termelékenység és a versenyképesség között, ahogyan arra a korábban idézett Porter is rámutatott, összefüggés áll fenn. Azonban a 3-6. ábrákból további következtetések is levonhatók. Az egyik fontos következtetés, hogy a nagyobb hozzáadott érték magasabb termelékenységgel jár együtt. Következésképpen a magyar gazdaság általános termelékenységi szintjét a gazdasági szerkezet hozzáadott értékteremtő képességének javításával, az összeszerelő tevékenységek arányának csökkentésével, az értékláncok meghosszabbításával lehetne javítani.

Ezt további szerkezeti adatok is bizonyítják. Például a feldolgozóipar, amely nagy szerepet játszik a magyar gazdaságban - például 2018-ban a teljes hozzáadott érték 36,5%-át adta (KSH) -, teljes termelési értékének (kibocsátásának) új hozzáadott érték tartalma csupán 24,3% volt 2017-ben. Ezzel szemben az osztrák érték 31,2% (Eurostat). A hazai hozzáadott érték a bruttó exportban Magyarországon 2017-ben Szlovákia után a második legkisebb volt a V4 országok között, az OECD országok között a magyar érték a negyedik legalacsonyabb (55,9%). A bruttó export importtartalma pedig a második legmagasabb volt Szlovákia után. Az OECD országok között ez szintén a negyedik legmagasabb érték (44,1%). Ez a két adat az összeszerelő tevékenység magas aránya utal (OECD adatok). Az osztrák export hazai hozzáadott érték tartalma például 73,4%, importtartalma pedig 26,6%.

Másrészt az adatok nem igazolják azt az esetenként felbukkanó vélekedést, miszerint csak az MKKV szektor termelékenységével lenne baj. Nálunk a nagyvállalatok (250-és fölötté foglalkoztatók) termelékenysége is jelentősen alulmúlja a fejlett országokban működő nagyvállalkozások termelékenységét. Keresni kell ennek, az alacsonyabb értékteremtésen túli, innovativitásban, menedzsment színvonalban rejlő okait is. Az IMD szerint a cégek menedzsment hatékonysága Magyarországon alacsonyabb, mint a fejlettebb országokban. A vizsgált 62 ország között Magyarország 2020-ban, tekintetben az 59. helyen van. Rosszabb a helyezésünk a termelékenységet tekintve az IMD szerint az iparban, az 50. helyen vagyunk. A szolgáltatásokra viszont már a 31. hely a miénk. A termelékenységet

⁶ IMD World Competitiveness Yearbook [2020]. Lausanne, Svájc

javító digitális megoldások használata tekintetében a 60. vagyunk. De rossz a helyezésünk a munkavállalók motiváltsága (58.), a munkavállalók képzésének elterjedtsége (52.), és a kiemelkedő képességű csúcsvezetők rendelkezésre állása (62.) tekintetében is. Ezeket a helyezéseket az IMD kérdőíves felméréséből származó információk alapján készítette, vagyis szubjektív vélemények is befolyásolhatják azokat. A nagyon rossz helyezésekre azonban akkor is fel kell figyelnünk, ha azokat nem szigorú kvantitatív felmérések támasztják alá. Ezek a vizsgált tényezők ugyanis valamennyien befolyásolják a termelékenység alakulását is.

Összefoglalva arra célszerű felfigyelni, hogy termelékenység tekintetében a magyar gazdaság lemaradása minden elemzés szerint jelentős, ami nyilvánvalóan versenyképességrontó tényező is. Nem szabad azonban könnyen általánosítható, esetenként látszat következtetésekkel megelégednünk. A problémákra megoldást csak akkor találhatunk, ha a valódi és tényleg legfontosabb kérdéseket is feltesszük. Ezek pedig kapcsolódnak a magyar gazdaság szerkezetéhez, az innovativitáshoz, a menedzsment és a szervezeti színvonalhoz és a munkavállalók képzettségéhez is. Vagyis a problémák gyökerét nem elég a kisvállalatok alacsonyabb termelékenységi szintjében keresni, mert így nem jutunk el a valódi okokhoz. Ebből pedig az is következik, hogy a fejlettségi csapda veszély elhárításának is fontos eszköze lenne a termelékenység növekedése, az innovativitás javulása és általában a szervezeti, menedzselési színvonal javítása, valamint az erőforráshasznosítás hatékonyságának növelése.

Következtetések és javaslatok

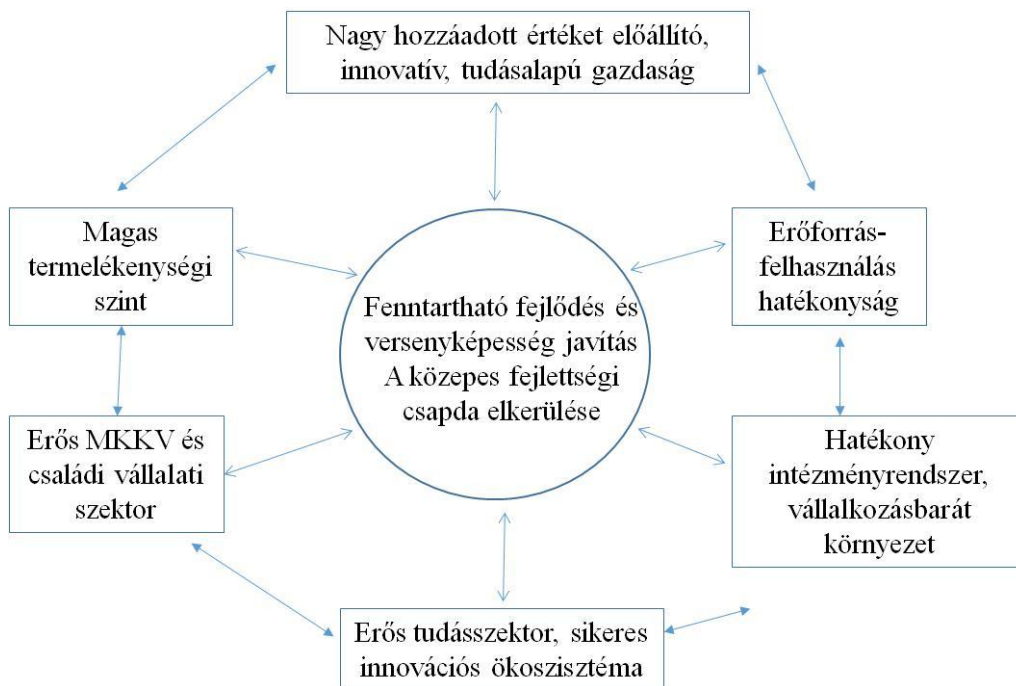
Az elemzésekből levonhatjuk azt a következtetést, hogy a valódi társadalmi-gazdasági siker szempontjából fontosabb a fejlődési csapda elkerülésének feltételeit elemezni. Az irodalom és a hazai adatok alapján is érzékelhető, hogy az egyik fontos feltétel a termelékenység javítása, ami pedig sokféle feltételtől is függ. Az egyik a gazdasági szerkezet új hozzáadott értéktermelő képessége, amelyet gyengít az összeszerelő tevékenységek magas aránya, és ezzel összefüggésben az export jelentős importtartalma és alacsony hozzáadott értéktartalma. Az alacsony hozzáadott értéket előállító cégek betelepülésének további bátorítása csökkenti a termelékenység javításának esélyeit, a növekvő kiettség miatt pedig növeli a közepes fejlettségű csapdába szorulás esélyeit. Ezt ellensúlyozhatná az innovációs és a digitalizáció hatékonyságának növekedése az állami ráfordítások megtérülésének javulása, valamint a teljes értékláncot itthon megteremteni képes MKKV és családi vállalkozói szektor tudatos, jövőorientált erősítése.

Befejezésként térjünk vissza egy fontos, már eddig is többször említett gazdasági- társadalmi jellemzőre, a fenntarthatóságra. A csapdahelyzet elkerülhetősége nyilvánvalóan összefügg a fenntarthatósággal. A globális értékláncokba való bekapcsolódás általában alárendelt szerepet jelent, gyakran a nemzetközi cégek járulékvadászatával és a helyi gazdaság kiszolgáltatottságával jár együtt. A GDP-vel mért, elsősorban a mennyiségi növekedést előtérbe helyező szemlélet ezért sem jelzi jól a csapdaközeli állapotot. Ezért fontos, hogy a mennyiségi szemléletet minőségi kitekintéssel ötvözzük. Erre hívta fel a figyelmet az amerikai ökológiai közgazdász, Daly, amikor arról írt, hogy növekedni annyit jelent, hogy többek leszünk, fejlődni pedig azt, hogy jobbak [Daly, 2005].

A minőségi szemléletre való áttérés összhangban van a tudásra, innovációra alapuló fejlődéssel, szemben az olcsósággal való versenyzéssel. A fenntarthatósági szemlélet átfogó gondolkodást, a mennyiségi mellett a minőségi mutatók alkalmazását, és a nemzeti vagyonelemekkel való gondos gazdálkodást jelenti. Ez egyben jelenti az exogén fejlesztési modellről az endogén modellre való áttérést, a helyi vállalkozási és innovációs ökoszisztémák kialakulását és megerősödését, amely változások a nemzetközi elemzések szerint

is a csapdahelyzet elkerülésének legfontosabb feltételei. Ezek egyben erősítik a nemzetgazdaság válságálló képességét és azon keresztül a hosszabbtávú versenyképességét is, amelynek következtében végül a GDP-vel mért pénzügyi teljesítmény is javulni fog. A fenntarthatóságot, a versenyképességet és a közepes fejlettségű csapda elkerülhetőségét egyszerre a 7. ábra szerinti fejlődési modell alkalmazása szolgálja.

7. ábra: A fenntarthatóság, versenyképesség és a közepes fejlettségi csapda elkerülés feltételeinek összefüggésrendszere



Forrás: saját szerkesztés

Felhasznált irodalom

- Csath, M. (2019): Az 1925/2016 *Kormányhatározat alapján a Pest megyei önkormányzatok és vállalkozások számára nyújtott célzott támogatási konstrukció lehetősége folytatásának indoklása a megye gazdasági-társadalmi helyzetének alapján*. Tanulmány. Leadership Kft.
- Daly, H., H. (2005): Economics in a Full World. *Scientific American*. (100-107). September 2005.
- EBRD *Transition Report (2017-18): Work in Transition*. (<https://www.ebrd.com/news/publications/transition-report/transition-report-201819.html>)
- Etzkowitz, H. (2008): *The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*. Abingdon. Routledge.
- Eurostat (2021) évi adatbázisa
- Gill, I., Kharas H. (2007): *Ideas for Economic Growth*. Washington DC. World Bank.
- Isozaki, N. (2019): *Education, Development and Politics in South Korea*. In: Emerging States at Crossroads (Tsunekawa, K., Todo Y. Eds). Singapore. Springer Open.
- Kunte, A., Hamilton K., Dixon J., Clemens, M. (1998): *Estimating National Wealth: Methodology and Results*. Washington Dc. World Bank
- Nelson, R.R. (2016): *Economic development as an evolutionary process*. In: Handbook of Alternative Theories of Economic Development. (Eds: Reinert, E.S, Ghosh J., Kattel R.) Cheltenham, Northampton. Edward Elgar Publishing Ltd.
- OECD (2020): *Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses*. Updated 15. July 2020. (<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/coronavirus-covid-19-sme-policy-reponses-04440101>).
- Ohno, K. (2009): *Avoiding the Middle-Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam*. Association of South-East Asian Nations Economic Bulletin (26 (1))
- Palotai, D., Virág, B. (2016): *Versenyképesség és növekedés*. MNB.
- Porter, M. (1986): *Competition in global industries: a conceptual framework*. In: Competition in Global Industries. (Ed.: M. Porter) Boston. Harvard Business School Press.
- Rodrik, D. (2018): *New Technologies, Global Value Chains and the Development Economies*. Back-ground Paper. Series. No.1. University of Oxford.
- Schumpeter, J. (1934): *The Theory of Economic Development*. Cambridge. Harvard University Press.
- Simon, H (2010): *Rejtett bajnokok*. (Ford.: Békefi József, Fertőhomok, Leadership Kft.
- Spigel, B. (2020): *Entrepreneurial Ecosystems*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- Taglioni, D., Winkler, D. (2016): *Making Global Value Chains Work for Development*. Washington DC. World Bank
- Termelékenységügyi jelentés (2020)*: MNB 2020. november (Készült Baksay Gergely igazgató irányításával a Közgazdasági előrejelzés és elemzés igazgatóságon)
- Tobak, J., Nábrádi A., Nagy A.Sz. (2018): *Sikeres nemzetközi és hazai családi vállalkozások*. International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS) Vol. 3. (2018) No.3.