

RESZEGI László – JUHÁSZ Péter

## A VÁLLALATI TELJESÍTMÉNY NYOMÁBAN.

BUDAPEST: ALINEA KIADÓ, 2014, 355 OLDAL

Wassily Kandinsky szerint a XIX. század a „vagy-vagy” korszaka volt. Napjainkat viszont már az „és” jellemzi. Vagyis míg korábban elégnek tűnt egy-egy viszonylag jól izolálható jelenséggel foglalkozni ahhoz, hogy új felismerésekhez jussunk, addig a mai komplex sokféleségben ezt már nem tehetjük meg. A világ integráltabbá vált, mint valaha. A jelenségek egymással párhuzamosan és egymástól nem-lineárisan függve alakulnak, s okok komplex rendszerére vezethetők vissza, amelyeket visszacsatolások tarkítanak. Egy ilyen világgazdasági kontextusban kell a vállalatoknak versenyképességre törekedniük. Persze, nincs két ugyan olyan vállalati teljesítmény, minták azonban kirajzolhatóak, amelyek az adott gazdaság pillanatnyi látképét adhatják. Jelen recenzióknak tárgyául szolgáló kötet pontosan ezt a célt tűzte ki maga elé 4.641 magyarországi vállalat 2008 és 2011 közti periódusára vonatkozó összetett elemzésén keresztül. Mivel Magyarország egy kicsiny, nyitott gazdaság, ezért a könyvben érthető módon nagy hangsúlyt kap az export kérdése.

A kötet hét fejezetből áll, amelyekben az Olvasó képet kap az elvi megfontolásokról, a nemzetközi empirikus elemzések legfontosabb üzeneteiről, a magyarországi vállalati minta jellemzőiről, a vállalatok klaszterezési lehetőségeiről, az érzékelhető dualitás természetéről, a termelékenység kérdéséről, és végül arról, hogy mi következik mindebből a vállalatvezetés és a gazdaságpolitika számára. A könyv rendkívül izgalmas és nagyon is aktuális kérdéseket boncolgat. Ráadásul megvan benne a *'mindenséggel mérd magad'* elv, vagyis törekszik felvonultatni a könyvtárnyi terjedelmű elméleti és empirikus irodalom releváns üzeneteit, de ezt kellően feszesen teszi, a mondanivaló nem válik csapongóvá.

Az első fejezetben a szerzők a vállalati teljesítményt és az azt befolyásoló tényezőket tekintik át. Külön érdeme a fejezetnek, hogy az alkalmazott módszertant igen aprólékosan ismertetik (pl. a klaszterképzés rejtelmét). E fejezetben esik többek közt szó az arbitrázsról is. Az értő Olvasóban felsejlhet Israel M. Kirzner 1973-as munkája, ami megmutatta, hogy a vállalkozó/a vállalat

valójában pontosan az arbitrázs-lehetőségek éber (hatékonyságjavítás, profitmaximalizálás) fürkészője. Reszei és Juhász kötete rámutat, hogy az arbitrázst számos tényező befolyásolja, végső hatását tekintve pedig egyfelől differenciálja a vállalatokat, másfelől pedig növeli a kockázatokat a globális és lokális térben. Az itt kifejtetteket egyetlen dologgal egészítenénk ki. Az újabb kutatásoknak a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeket előállító és szolgáltatásokat nyújtó szektorok (*non-tradable sectors*) és a kereskedelmi forgalomba kerülőket nyújtó szektorok (*tradable*) közti kölcsönhatásokra is illene figyelmet szentelniük. Valljuk ezt azért, mert a keresleti és foglalkoztatási kapcsolatokon keresztül együttes dinamikájukkal befolyásolják a gazdaságok növekedési potenciálját (pl.: a *non-tradable* szektorok érzékenyek a hazai keresleti sokkokra, amin keresztül a növekedési képesség gyengülhet meg). Ha ez megvan, akkor vélhetően jobban megértjük az exportteljesítmény terén mutatkozó visszasságokat Magyarország esetében (pl.: azon exportáló magyarországi cégek, amelyek árbevételének több mint 90%-a külföldről jön a teljes hazai export 69,1%-át tudhatják magukénak – ami egy kivételesen magas, kilógó érték).

A második fejezet a nemzetköziesedés vállalatra gyakorolt hatásával foglalkozik. A szerzők a nemzetközi tapasztalatokat ismertetik, főleg az exporttal kapcsolatos elemzésekre építve. Külön pártolandó a szerzők kiegyensúlyozott tárgyalási módja: az ellentmondásos, sokszor igen vegyes eredményekre is fölhívják az Olvasó figyelmét. A mai napig nyitott kérdés például az, hogy az export növekedése húzza-e a bruttó hazai terméket (GDP), avagy fordítva (48. o.). A recenzens szerint termékenyebb lehet nem-lineáris és dinamikus, visszacsatolós jellegű kapcsolatot sejteni a háttérben, ami térben és időben eltérő mintázatú (pl.: bizonyosan eltérő erejű a kapcsolat Szaúd-Arábia esetén, mint mondjuk Dánia esetén). A fejezetben foglalkoznak a szerzők az export, tanulás és innováció kapcsolatával is. Megállapítják, hogy az innovatívabb vállalkozások hajlamosabbak exportálni. Ebből esetleg az is kiolvasható, hogy az innovációalapú növekedésre történő átté-

rés Magyarország számára nem csupán lehetőség, hanem szükségszerűség. Az is kitetszik a fejezetből, hogy a fejlettebb cégek többet tanulnak az exportálásból, azaz jobb a tanulási képességük. Ez persze a vezetés (*leadership*) kiemelkedő teljesítményét is fölveheti, bár érdemes itt is óvatosságra törekedni.<sup>1</sup> Ugyancsak erénye a fejezetnek, hogy rámutat további kutatásra váró területekre, úgymint az export és jövedelmezőség kapcsolata. Olyan kérdéseket is boncolgatnak, hogy milyen cégekre érdemes a szakpolitikának fókuszálnia (kicsiket vagy nagyobbakat támogassanak inkább)? A kérdés a regionális fejlesztéssel foglalkozó fejlődéstani irodalom örök dilemmája, pro- és kontraérvek tömkelege hozható fel mindkettő mellett. A hazai helyzetképe is bepillantást engednek a szerzők, s közben hangsúlyozzák, hogy a közvetlen külföldi tőkebefektetések (FDI) elég koncentráltak, amelyek lényegében hozzájárultak az egyenlőtlenségek növekedéséhez. Hazánkkal kapcsolatosan fontos tanulságként vonják le a szerzők, hogy a bérágon elért versenyképesség nem vonzza a fejlett technológiákat ígérő befektetéseket (70. o.).

A harmadik fejezetben a szerzők ismertetik az elemzésük alapjául szolgáló vállalati minta jellemzőit. 2008 és 2011 között vizsgálják meg 4.641 vállalat teljesítményét, amelyek közül 2.766 magyar és 1.875 külföldi többségi tulajdonban van. A szerteágazó elemzés szerint a vállalatoknak ebben az időszakban szűkebb belpiaccal kellett szembe nézniük, igaz, a kivitel bővülni tudott. A magyar tulajdonú vállalatok észrevehetően kisebb exportteljesítményre voltak képesek a hazánkban működő külföldi többségi tulajdonban lévő vállalatok exportjához képest (míg a hazaiak 64,28%-a exportál, addig utóbbiak 86,16%-a). Romlott a tőkehatékonyság, a tulajdonosok pedig hajlamosak voltak kivonni a tőkét. Miközben pedig differenciálódtak a cégek, addig eredményességük stabil maradt és figyelemre méltó az megállapítás is, hogy hitelellátottságukkal sem voltak gondok.

A negyedik fejezet mélyebbre ás és a vállalati jellemzőket elemzi a tőkehatékonyság különbözőségei alapján. A szerzők ROIC és ROE alapján klasztereket képeznek és általuk teszik még érzékletesebbé mondanójukat. Míg előbbi a befektetett tőkével arányos hozam, addig utóbbi az úgynevezett sajáttőke-arányos megtérülés mutatója. ROIC szerint a vizsgált vállalatok élenjárók, kiugrók, sereghajtók és derékhad klaszterekbe sorolhatók; ROE alapján pedig a fejőstehenek, az értékteremtők, a pénznyelők és a küzdők csoportja határozható meg. Sok érdekes megállapítást tesznek a szerzők, többek közt azt is, hogy a vállalatok kétharmadánál tapasztalt alacsony ROE-t nem is a begyűrűződő válság magyarázza, hanem a kormányzati politika. A recenzens jegyzi meg, hogy különösen 2010-után vált meghatározóvá az a tendencia, hogy a kormányzati

politika pótlólagos bizonytalanságot injektált a társadalmi-gazdasági rendszerbe.<sup>2</sup> Erre utal a szerzők azon megállapítása is, hogy viszonylag magas a hitel nélkül gazdálkodó vállalatok száma (145. o.), azaz többségében inkább ódzkodtak az eladósodástól a bizonytalanságokat érzelve. A magyar cégek termelékenysége alacsonyabb, mint a külföldi többségi tulajdonban lévőké. E mögött olyan tényezők is megbújnak, mint a „zsebbe fizetés” vagy a berakott költségvetés gyakorlata.

Az ötödik fejezet a negyedik záró megállapítását viszi tovább, azaz azt, hogy a magyar és a külföldi tulajdonú cégek kapcsán is megfigyelhető egyfajta dualitás. A hazaiak elsősorban exportintenzitás terén, míg a külföldi tulajdonúak a bérek különbözőségei alapján mutatnak dualitást. A külföldi vállalatok idehaza méretben, termelt hozzáadott értékben, exportvolumenben is túltesznek a hazaiakon. Fontos felismerés, hogy a hazaiak elsősorban úgy tudtak intenzívek maradni, hogy a magyar valuta leértékelődése révén elért többleteredmények jelentős részét beáldozták a termelési volumen szinten tarthatóságáért, az exportért (231. o.). Az is kiderül, hogy az erőforrások hatékony allokációjával is baj van, hiszen többnyire a kevésbé hatékony cégek is túlélnek; vagyis a verseny evolúciós (szelekciós) mechanizmusa gyengének bizonyult.

A hatodik fejezetben a teljes tényezőtermelékenységgel (*Total Factor Productivity, TFP*) foglalkoznak a szerzők. Mindenképp üdvözlendő, hogy külön kitérnek a TFP limitációira is. Jegyezzük meg, hogy a TFP-ről már számos tanulmány modellszerűen igazolta, hogy rendkívüli heterogenitást mutat, s ezt a heterogenitást elsősorban a cégek sajátossága magyarázza.<sup>3</sup> Valójában a szerzők elemzése is azt erősíti, hogy egy-egy vállalat sikerét egyedül számszerűsíthető és nem számszerűsíthető jellemzői (nem írják, de sejtethető, hogy a tacit tudás, vezetési kultúra, stb. ami meghatározó) közti szinergikus kölcsönhatással magyarázhatjuk.

A zárófejezet hasznos útravalót biztosít a vállalatvezetők és menedzserek, valamint a gazdaságpolitikások számára. Anélkül, hogy a javaslatokat részletekbe menően ismertetnék, inkább csak kiemeljük, hogy a fejezetben helyet kapott egy vállalatvezetőknek és menedzsereknek szóló kérdéssor, ami mankóul szolgálhat a belső fejlesztés előmozdításához. A magyar társadalmi-gazdasági rendszerben, mint innovációs ökoszisztémában komoly strukturális feszültségek uralkodnak, amelyek bizonytalanságot jelentenek és lefojtják az innovációs tevékenységet.<sup>4</sup> A feladat tehát meglehetősen nagy, s ahogy a szerzők megjegyzik: egyaránt szerepe lehet szabályozási, befektetésösztönzési, vagy akár adózási politikai beavatkozásoknak is.

Összességében a könyv a vállalatok állapotának feltárásával precízebb képet ad a magyar gazdaság helyzetéről. Értékes hozzájárulás egy olyan korban, amikor

az elsősorban makroszintű és kérlelhetetlenül számszerűsíthető indikátorokkal operáló elemzések kezdik dominálni a versenyképességi kutatásokat, holott a nemzetközi versenyben mégiscsak a mikroszféra vesz részt, telis tele egyéni, minőségi kategóriákkal.

*Kovács Olivér*

### Lábjegyzet

<sup>1</sup> A közgazdasági elemzésekben egy-egy sikeres cég esetében hajlamosak vagyunk túlértékelni a vezetés szerepét. Az IMD üzleti iskolájának megbecsült professzora, Philip Rosenzweig érzékletesen igazolta, hogy sikeres cég esetében a vezetést rugalmasnak, jó alkalmazkodóképességűnek, alaposnak és felcélósnek gondoljuk. Míg ugyanazon cég vezetését egy későbbi sikertelen időszakában rugalmatlannak, tekintélyelvűnek és következetlennek. Ez az úgynevezett dicsfény-hatás (Rosenzweig, 2007). Mindkét vélelem logikus, de túlzóak, ugyanis valójában arról is szó lehet, hogy a sikeres cég miatt lehet a vezetés rugalmas és alapos, míg az a vezető, aki merev, az valójában azért tűnik annak, mert a cég hanyatlik. Könnyen megeshet, hogy hasonló dicsfény-hatások torzítják egy adott ország versenyképességének megítélését is, hisz a jól menő országok kormányzását vélhetően jobbnak is gondoljuk bizonyos tekintetekben.

<sup>2</sup> Erről részletesen lásd: Kovács (2015).

<sup>3</sup> Lásd pl. Aiello és Ricotta (2016) írását, amiben Ausztria, Franciaország, Németország, Magyarország, Olaszország, Spanyolország és az Egyesült Királyság termelőcégeinek TFP-jét elemezte.

<sup>4</sup> Pl.: ismeretes, hogy a magyar gazdaságban az FDI-nak kulcsszerepe van. Az FDI-től várt tudástranszfer és termelékenységi tovaryűrűző hatások fellépte ott és akkor várható, ahol a hazai vállalatok direkt kapcsolatban

vannak az FDI-t biztosító külföldi tulajdonú cégekkel (Gorodnichenko et al., 2015). Ez az emberi tudástőke fejlesztésének fontosságára világít rá, az együttműködés kultúrájának nélkülözhetetlenségére (Kovács, 2016). Ezeket pedig csak rendszerszintű és előremutató strukturális fejlesztések révén lehet javítani.

### Felhasznált irodalom

- Aiello, F. – Ricotta, F.* (2016): Firm Heterogeneity in Productivity Across Europe: Evidence from Multilevel Models. *Economics of Innovation and New Technology*, 25. évf., 1. szám, 57-89. o.
- Gorodnichenko, Y. – Svejnar, J. – Terrell, K.* (2015): Does Foreign Entry Spur Innovation? NBER Working Paper No. 21514
- Kirzner, I. M.* (1973): *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago
- Kovács Olivér* (2015): A magyar differencia. *Köz-Gazdaság*, 10. évf., 4. szám (december), 145-166. o.
- Kovács Olivér* (2016 – megjelenés alatt): Talent-competitiveness of Hungary – Decline without „Fleurs du Mal”. *Society and Economy*
- Rosenzweig, P.* (2007): *The Halo Effect... and the Eight Other Business Delusions that Deceive Managers*. New York: Free Press

## ESZÁMUNK SZERZŐI

**Dr. Czakó Erzsébet**, egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Juhász Péter**, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Reszegi László**, címzetes egyetemi tanár, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Bartha Zoltán**, egyetemi docens, Miskolci Egyetem; **Dr. S. Gubik Andrea**, egyetemi docens, Miskolci Egyetem; **Dr. Gál Zoltán**, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK RKK, egyetemi tanár, Kaposvári Egyetem; **Juhász Bálint**, egyetemi hallgató, Budapesti Corvinus Egyetem; **Dr. Sass Magdolna**, tudományos főmunkatárs, MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet; **Dr. Kazainé Ónodi Annamária**, egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem; **Kovács Olivér**, tudományos munkatárs, ICEG European Center