

# Gazdasági potenciál, munkaerőpiac



# A magyarországi bérfelzárkózás tartalékai és korlátai

*Palócz Éva*

## *1. Bevezetés*

Mind a szakirodalomban, mind a médiában időről időre előtérbe kerülnek a viták arról, hogy vajon a magyarországi bérek nemzetközi összehasonlításban valóban alacsonyabbak-e a közgazdaságilag indokoltnál, és vajon milyen háttással járna a bérek jelentős emelése.

Legutóbb a *Portfólió* hasábjain bontakozott ki vita a magyarországi bérek szintjéről.<sup>1</sup> A diskurzust Madár István írása indította el (Madár 2015), amely jórészt Oblath Gábor *Élet és Irodalomban* megjelent cikkén alapult, melyben kimutatja, hogy a magyarországi bérek szintje összhangban van a gazdaság termelékenységével, azaz az egy munkaóra-ra eső hozzáadott értékkel (Oblath 2014/a). Ebből következően tehát, azért alacsonyabb a kereseti szintünk, mert kevésbé hatékonyan termelünk, mint a fejlettebb országok. A nagyobb teljesítmény azonban nem feltétlenül a nagyobb fizikai vagy szellemi erőfeszítés eredménye, hanem a magasabb technológiai szint és magasabb tőkeállomány következménye (Madár 2015).

Pogátsa Zoltán (2015) szerint viszont a bérek és a profit részesedése a megtermelt hozzáadott értékből nem piaci alapon történik, hanem a szakszervezetek és a cégek közötti béralkuban határozódik meg. A magyarországi bérek tehát azért alacsonyak, mert hiányoznak a munkavállalók érdekeit hatékonyan képviselni képes szakszervezetek. Ezt bizonyítja, hogy a magas kollektív lefedettségű nyugat-európai országok többségében magasabbak a bérek, mint ami a termelékenységből következne, a kelet-európaiakban pedig alacsonyabb. Sőt, a Madár és Oblath által képviselt összefüggést megfordítva azt állítja, hogy nem az alacsony termelékenység miatt alacsony a magyar bérszínvonal, hanem az alacsony bérek okozzák az alacsony termelékenységet, mivel a külföldi cégek is az alacsony hozzáadott értékű termelést hozzák Magyarországra (ez az állítás egyébként találkozik sok politikusi érvelésével is).

Barta Balázs (2015) két új – témánk szempontjából releváns – szempontot hozott be a vitába. Egyrészt a bérek adóztatásának a kérdését: a bérré rakódó terhek kimagasló szintjét Magyarországon, másrészt a hazai vállalkozások

---

<sup>1</sup> A kérdés a politikai diskurzusnak is tárgya, ennek ismertetéséről és értékeléséről itt eltekintünk.

alacsony innovációs képességének és a vállalkozói menedzsment kompetenciájának a hiányát, mint az alacsony termelékenység és az alacsony bérek okát.

A vitában Árokszállási Zoltán (2015) az Oblath és Madár cikkében írtakat azzal egészítette ki, hogy ha a hozzáadott értékből a tőke és a munka részesedésének arányát érdemben megváltoztatnánk a munka javára, akkor ennek az lenne az eredménye, hogy a profit csökkenése miatt számos cég feladná a termelést, a tőkések nem akarnának beruházni, ami aláássa a növekedés alapjait. Pedig nem a tortát kellene újraszélelni, hanem a torta méretét növelni.

A fentiekben csak vázlatosan ismertetett vita tehát, némileg leegyszerűsítve, azok között húzódik, akik a termelékenységet meghaladó radikális és kikényszerített béremelés súlyos veszélyeire hívják fel a figyelmet, és azok között, akik szerint a bérek jelentős emelése nem csak szükséges, hanem egyúttal a termelékenység emelkedésével is járna. A téma kezelése azonban mindkét érv esetében jórészt makrogazdasági szintű megközelítésű, nemzetgazdasági átlagmutatókon alapul, és a vitában csak néhány gondolat erejéig merült fel a vállalkozói szektor heterogenitásának a szempontja.

Ebben a tanulmányban ezért azt kívánom bemutatni, hogy a nemzetgazdasági átlagok mögött milyen mikrojelenségek húzódnak meg az egyes vállalatcsoportokban a vállalat mérete és tulajdonostípusa szerint, s ennek következtében a bérek emelkedése milyen módon érintené az egyes vállalatcsoportokat.

A magyarországi vállalatszerkezet és a termelékenység összefüggésével is számos tanulmány foglalkozott már. Békés és munkatársai a vállalati demográfia és a termelékenység összefüggését vizsgálták (Békés–Halpern–Muraközy 2010). Számításaik szerint a termelékenység eloszlása rendkívül heterogén az egyes iparági és méretkategóriákon belül. A külföldi vállalatok teljes tényező termelékenysége (tőke és munka együttesen) 40%-kal magasabb, mint a belföldi tulajdonúak körében. Ugyanakkor vannak nagyon magas termelékenységű hazai tulajdonú vállalatok és viszonylag alacsony termelékenységű külföldi tulajdonú cégek is.

Reszegi és Juhász (2014) könyvében egy szűkített vállalati kör (kb. 4000 vállalat) adatbázisának részletes feldolgozásával, valamint interjúk segítségével a tőkehatékonyság (ROIC: *Rate On Invested Capital*) alapján négy kategóriába (klaszterbe) sorolta a vállalatokat: az „élenjáró”, a „kiugró” és a „sereghajtó”, valamint a „derékhad” csoportot megkülönböztetve. A legmagasabb tőkehatékonyságot a „kiugrók” mutatták fel, esetükben a befektetett tőke hozadéka mintegy kétszerese az „élenjáróknak” és ötszöröse a „derékhadéknak”. Számításaik szerint a „kiugrók” egy főre jutó hozzáadott értéke 2011-ben nagyjából a háromszorosa volt a „sereghajtóknak” és kétszerese a „derékhadéknak”.

Ebben a tanulmányban a magyar makroszintű termelékenységi adatok bemutatása és nemzetközi összehasonlítása után (2. fejezet) szintén a magyar és a nemzetközi vállalati adatbázisok adatainak elemzésére kerül sor. A tanulmány módszere annyiban különbözik az egyedi vállalati adatokkal operáló vizsgálatoktól, hogy a vállalatok termelékenységét és bérszínvonalát 8 vállalati csoportban vizsgálja, két keresztmetszet kombinációjában: a belföldi és külföldi tulajdonú vállalatok, illetve azon belül a mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatok megkülönböztetésével. Ennyiben nem is elsősorban mikro-, hanem inkább mezo-elemzésnek tekinthető, mivel nem vizsgálja az egyes képzett csoporton *belüli* termelékenységi és bérkülönbségeket. A 3. fejezet a 8 vállalatcsoportban a termelékenység, a 4. fejezet a bérek szintjét elemzi.

## 2. Termelékenység és munkabérek nemzetgazdasági szinten

A *termelékenység* nemzetközi összehasonlításának legjobb mérőszáma az egy *munkaóra*ra eső hozzáadott érték volumene (vásárlóerő-paritáson). Az egy *foglalkoztatottra* eső hozzáadott érték mutatóját ugyanis torzíthatja a munkaidő különbsége, illetve a részmunkaidős foglalkoztatás eltérő aránya. Mivel azonban a vállalati adatok csak az egy *foglalkoztatottra* eső hozzáadott értékre vonatkozóan állnak rendelkezésre, ezért az 1. ábrán<sup>2</sup> mindkét mutató terén bemutatjuk Magyarország pozícióját.

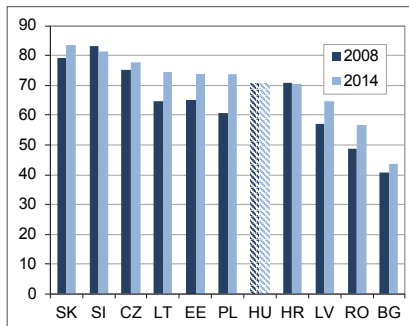
Az egy *foglalkoztatottra jutó hozzáadott értéket* tekintve (1/a. ábra), Magyarország 2014-ben az EU-átlag 71%-án állt, jócskán lemaradva a középkelet-európai országok nagy részétől. Magyarország csupán Horvátországot, Lettországot, Romániát és Bulgáriát előzte meg az egy *foglalkoztatottra* eső, vásárlóerő-paritáson mért GDP értékét tekintve. 2008–2014 között relatív pozíciónk a többi felzárkózó országhoz képest egyértelműen romlott, mivel a magyar relatív munkatermelékenység egy foglalkoztatottra vetítve változatlan maradt az EU28-országok átlagához viszonyítva, míg a versenytársak többségében emelkedett. Ebben az időszakban Litvánia, Észtország és Lengyelország is megelőzte Magyarországot az egy *foglalkoztatottra* eső hozzáadott érték termelés terén.

---

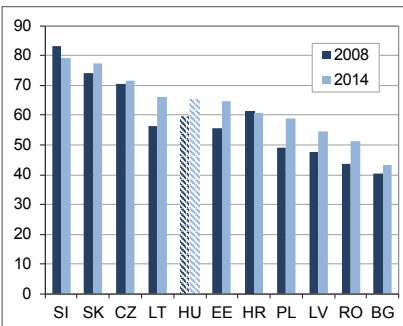
<sup>2</sup> A tanulmányban közölt ábrákban szereplő országok nevének rövidítései egységesen a következők: AT – Ausztria, BE – Belgium, BG – Bulgária, CZ – Csehország, CY – Ciprus, DE – Németország, DK – Dánia, EE – Észtország, ES – Spanyolország, EU28 – a 28 EU-tagország, FI – Finnország, FR – Franciaország, GR – Görögország, HR – Horvátország, HU – Magyarország, IE – Írország, IT – Olaszország, LT – Litvánia, LU – Luxemburg, LV – Lettország, MT – Málta, NL – Hollandia, PL – Lengyelország, PT – Portugália, RO – Románia, SE – Svédország, SI – Szlovénia, SK – Szlovákia, UK – Egyesült Királyság, V4 – visegrádi országok.

1. ábra. Hozzáadott értékek az új EU-tagországokban 2008-ban és 2014-ben, vásárlóerő-paritáson (EU28-átlag=100)

1/a. ábra. Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték



1/b. ábra. Az egy munkaórára jutó hozzáadott érték



Forrás: AMECO adatbázis, (letöltés dátuma: 2016. július 25.)

Megjegyzés: Az országnevek rövidítésének a feloldását lásd 2. lábjegyzetben.

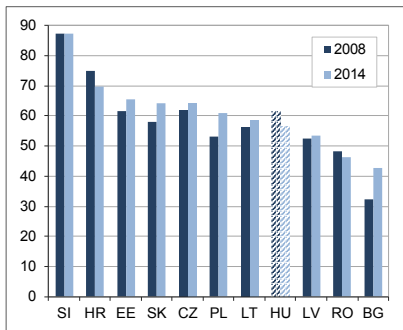
Az egy ledolgozott munkaóra-ra jutó hozzáadott érték tekintetében (1/b. ábra) a legtöbb közép-kelet-európai új tagország teljesítménye elmarad az egy foglalkoztatottra jutó termelési mutatótól, aminek az oka elsősorban a Kelet-Közép-Európában jellemző hosszabb munkaidő (viszonylag kevesebben, de többet dolgoznak). Míg az 1/a. ábra szerint Magyarország az egy foglalkoztatottra eső hozzáadott érték terén az EU28-átlag mintegy 71%-án állt 2014-ben, addig ez a mutató egy munkaóra-ra számítva az EU28-átlagának mindössze 66%-a volt. A vizsgált időszakban itt is egy hellyel hátrébb szorultunk, Litvánia mögé. Ennek ellenére a munkaóra alapján számított termelékenységben a magyar pozíció lényegesen jobb közép-kelet-európai összehasonlításban, mivel itt a 11 ország között az 5. helyen állunk.

Ami az átlagos bérszínvonalat illeti, a kép meglehetősen összetett, mivel itt is több releváns mutatót lehet alkalmazni. Az egyik a munkaadók által fizetett teljes bérköltség, amely tartalmazza a ma szociális adónak nevezett munkaadói járulékokat is, ezért elsősorban a vállalkozók bérköltség-versenyképességét jelzi. A másik fontos mutató a nettó bérek színvonala, mivel ez mutatja, hogy mekkora elkölthető keresethez jut a munkavállaló. A kettő különbsége az adó.

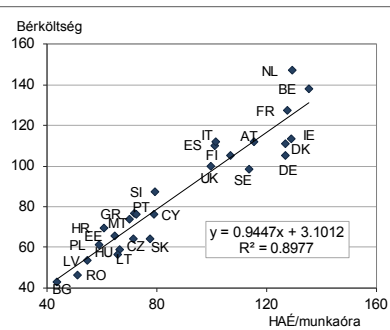
Noha a bérfelzárkózásról szóló vitákban jellemzően nagy súllyal esik latba a nettó bér mint a megélhetés forrása, közgazdasági szempontból viszont fontosabb a teljes bérköltség, mivel a bérköltségek emelkedésének gazdasági következményei a vállalkozók beruházási döntéseiben csapódnak le. Mint azt a 2/a. ábra mutatja, a munkaadók által fizetett – szintén vásárlóerő-paritáson

számított – teljes bérköltség Magyarországon az EU-átlag 56%-án állt 2014-ben, ami 5 százalékponttal csökkent 2008-hoz képest (61%). Ez több folyamat következménye is lehet: az EU-ban a bérköltségek gyorsabb növekedése, valamint akár a vásárlóerő-paritás változása is okozhatta a lemaradást.

2/a. ábra. Az egy foglalkoztatottra eső bérköltség vásárlóerő-paritáson számolva az új EU-tagországokban, 2008-ban és 2014-ben (EU28=100)



2/b. ábra. A bérköltség és a termelékenység összefüggése az EU-ban, 2014 (EU28=100)



Forrás: AMECO adatbázis (letöltés dátuma: 2016. július 25.)

Megjegyzés: Az országnevek rövidítésének a feloldását lásd 2. lábjegyzetben.

A 2/b. ábra grafikonja azt mutatja, hogy a relatív termelékenységtől elmaradó bérszínvonal korántsem kizárólag magyar jelenség, az új EU-tagországok többségében hasonló a helyzet. Szlovákiában és Csehországban jóval nagyobb a bérek „elmaradása” a termelékenységtől, mint Magyarországon, Romániában pedig hasonló. Egyedül a volt Jugoszlávia utódállamaiban magasabb a bérszint, mint a termelékenység, Horvátországban és Szlovéniában, ami mindkét országban jelentős növekedési problémákat okoz.

A nettó bérek terén a magyar helyzet a rosszabb: a magyar munkavállalók (pontosabban: az egyedülálló, gyermektelen és átlagbért keresők) az EU-átlag mindössze 50%-ának megfelelő nettó bérezésben részesültek 2014-ben, szintén vásárlóerő-paritáson számítva. E tekintetben is csak Romániát, Bulgáriát, Lettországot és Litvániát előzzük meg. A családi státusz és az átlagbérhez viszonyított kereseti szint megjelölésének azért van jelentősége, mert az adórendszerek és adókedvezmények különbsége miatt a statisztika a nettó béreket különböző munkavállalói csoportokra és bérszintekre egyenként mutatja ki (az utóbbinak ott van jelentősége, ahol a személyi jövedelemadó progresszív).

A két mutató, a munkaadók által fizetett teljes bérköltség és a nettó bérek terén betöltött magyar pozíciók közötti jelentős különbség arra mutat rá, hogy Magyarországon különösen magas a bérekre rakódódó adóterhek, az úgynevezett *adóék* értéke. A magyar munkaadók és munkavállalók Európa egyik legmagasabb adóékét fizetik, azaz a munkaadók által fizetett bérköltség nagyobb része jut az adóhivatalnak, mint más országokban.

Érdemes a bérszínvonallal kapcsolatban még egy dolgot megjegyezni. A vitákban gyakorta elhangzó érv szerint euróban átszámítva a magyar bérek az EU-átlag mindössze egyharmadán állnak. Ez igaz is, csakhogy a bérek összehasonlításánál nem az euróra átszámított, hanem a vásárlóerő-paritáson számított adatokat kell figyelembe venni. A kettő közötti különbség az árszínvonal és az árárányok közötti különbségekből fakad, nevezetesen, hogy a kevésbé fejlett országokban az átlagos árszínvonal alacsonyabb, mint a fejlettekben, és az árárányok is mások, mivel az alacsony árszínvonal elsősorban a kereskedelembe be nem kerülő szolgáltatásokra vonatkozik. Elég, ha arra gondolunk, hogy egy fejlett európai országban mennyiért lehet egy átlagos lakást bérelni vagy mennyit kell fizetni a különböző szolgáltatásokért (Oblath 2014/b). Nagyjából a dupláját annak, amit Magyarországon. A nemzetközi kereskedelembe bekerülő javaknál, mint például a tartós fogyasztási cikkek esetében, ez az összefüggés nem érvényesül.

Mindazonáltal, akármelyik mutatót is alkalmazzuk, megállapítható, hogy a magyarországi átlagos bérköltség és a nettó bérszínvonal alacsonyabb az átlagos termelékenységi szintnél. E tényen alapulnak azok az érvek, melyek szerint a bérek jelentős emelésére van szükség. A következő fejezetek ehhez az állításhoz kívánnak további adalékot nyújtani a nemzetgazdasági átlagok mögött meghúzódó mikrojelenségek, az egyes vállalatcsoportok közötti különbségek bemutatásával.

### *3. Termelékenységi különbségek – alulnézetből*

Milyen különbségek húzódnak meg az előző pontban röviden bemutatott makrogazdasági szintű, átlagos termelékenységi és bér adatok mögött? Az alábbiakban ezt a kérdést a *Bevezető*ben jelzett 8 vállalatcsoportban vizsgáljuk, vállalati méret és a tulajdöntípus szerint<sup>3</sup>. Mielőtt ezt megtesszük, meg

<sup>3</sup> Méret szerint a vállalatokat mikro-, kis-, közép-, valamint nagyvállalatokra bontottuk, amelyek rendre 10 fő alatti, 10–49, 50–249, illetve 250 fő feletti létszámmal rendelkeznek. A nemzetközi besorolás árbevételi, illetve tőke indikátorokat is alkalmaz a vállalati méret szerinti besorolásnál, itt ettől most eltekintünk. A tulajdöntípus szerinti besorolásnál többségi hazai és többségi külföldi tulajdonú cégeket különböztettünk meg, az előbbi a teljes mértékben, illetve legalább 50%-ban belföldi, az utóbbi a teljesen és legalább 50%-ban külföldi cégeket foglalja magában. Az adatok forrása ebben a fejezetben a *Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV)* anonim, vállalatsoros, tisztított adatbázisa, amelyből kiszűrjük a nulla árbevétellel rendelkező és az alkalmazott nélküli



kell jegyezni, hogy az előző fejezetben bemutatott nemzetgazdasági szintű indikátorok és a vállalati mérleg adatbázisának adatai csak korlátozottan hasonlíthatók össze, mivel más-más körre vonatkoznak. Az utóbbiak ugyanis csak a versenyszektorra vonatkoznak, míg a makroszintű adatok az állami szektorra is kiterjednek. Emellett az adatfeldolgozás módszere is más: a vállalati mérlegadatok ugyan a nemzetgazdasági statisztikának is alapvető adatforrását jelentik, azonban ezek az adatok számos korrekción mennek át addig, amíg makroszintű statisztikai adattá válnak.

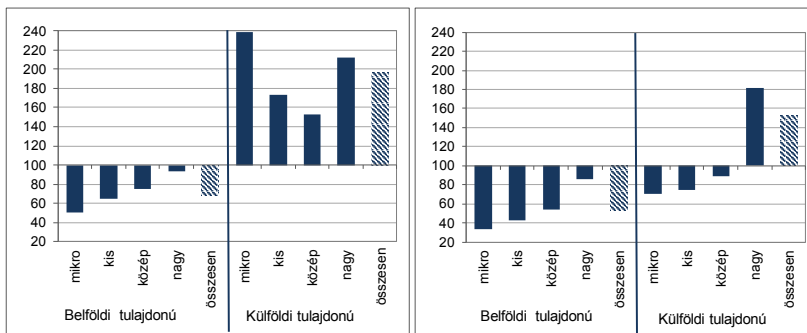
### 3.1. Termelékenységi különbségek vállalatcsoportok szerint

Nemzetközi összehasonlítások bizonyítják, hogy minden országban, még a legfejlettebbekben is, a külföldi tulajdonú vállalatok termelékenysége meghaladja a belföldiekét. Ennek legfőbb oka, hogy azok a cégek, amelyek képesek külföldön is terjeszkedni, általában eleve rendelkeznek valamilyen vállalat-specifikus tudással (akár a termelésre, technológiára, akár a menedzsmentre, termelés-szervezésre vagy a marketingre, értékesítésre vonatkozóan), amely hatékonyabbá teszi őket nemcsak a célország vállalatainál, hanem jellemzően a küldő ország vállalatainak az átlagánál is. Emellett a külföldi tulajdonú vállalatok átlagos mérete jellemzően nagyobb a belföldiekénél, ami a növekvő skáláhozadék előnyeivel is együtt jár.

3. ábra. Az egyes vállalatcsoportok termelékenysége (egy főre jutó hozzáadott értéke) a versenyszektor átlagához viszonyítva, 2014 (a versenyszektor átlaga=100)

3/a. ábra. A teljes vállalati szektorban

3/b. ábra. A feldolgozóiparban



*Forrás:* saját számítások a NAV vállalati adatbázis alapján.

vállalatokat. Az adatbázis 2005-ben 157 ezer, 2014-ben (amely az utolsó rendelkezésre álló év) 238 ezer nem pénzügyi vállalatot tartalmazott.

Ezt figyelembe véve, a *3/a. és 3/b. ábra* adatai önmagukban nem meglepőek, mértékük azonban mindenképpen figyelemre méltó. A valamennyi ágazatot magába foglaló, teljes vállalati szektorban (*3/a. ábra*) a belföldi tulajdonú vállalatok termelékenysége összességében is, és azon belül valamennyi méretcsoportban elmarad a nemzetgazdasági átlagtól, amelyet a külföldi vállalatok kimagasló termelékenysége határoz meg. Kétségtelen, hogy a vállalati méret növekedésével a belföldi tulajdonú cégek termelékenysége egyre jobban közelít az átlaghoz: míg a 10 fő alatti mikrovállalatok munkatermelékenysége mindössze a fele a versenyszektor átlagának, a 250 fő feletti nagyvállalatoké átlagosan már „mindössze” csak 7%-kal marad el attól.

Meg kell jegyezni, hogy az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték mérőszámát számos módszertani probléma övezi. A *foglalkoztatottak* száma tekintetében torzítást okozhat a munkaidő különbségek és a részmunkaidő figyelmen kívül hagyása, erről fentebb már volt szó. A *hozzáadott érték* terén pedig figyelembe kell venni, hogy a multinacionális cégek a vállalat globális üzletpolitikája alapján előszeretettel allokálják a nyereségüket – és a hozzáadott értéküket – az alacsonyabb adókulcsú országokba. Ez a jelenség különösen szembetűnő pl. Írországbán, ahol teljesen extrém (majdnem 8-szoros!) indikátor adódik a termelékenységi különbségekre a külföldi és a belföldi cégek között, nemzetgazdasági szinten.

A *3/a. ábrán* különösen szembetűnő a külföldi tulajdonú mikrovállalatok kimagasló termelékenysége. Ennek elsősorban az az oka, hogy itt jellemzően olyan kisebb fiálálékról van szó, jórészt a szolgáltató ágazatokban, amelyeknek a kiszolgáló tevékenységeit (könyvelés, marketing, jogi és egyéb szolgáltatásokat) az anyavállalat biztosítja, Magyarországon jórészt csak az értékesítés, ügyfélszolgálat és egyéb kiszolgáló tevékenységek zajlanak. Jórészt ez magyarázza a külföldi tulajdonú mikrocégek extrém magas termelékenységi adatát.

Ezeket a potenciális torzító hatásokat részben kiszűrhetjük a vizsgálatnak a feldolgozóiparra való leszűkítésével. A feldolgozóiparban ugyanis – a szolgáltató iparral ellentétben – elenyésző a részmunkaidősök alkalmazása, és a hozzáadott értéknek a globális cégek üzletpolitikája szerinti mesterséges allokációja is kevésbé lehetséges és jellemző, mint a szolgáltató ágazatok esetében, ahol például egy tanácsadási szolgáltatás megvásárlásával jelentős árbevételt és hozzáadott értéket lehet egyik vagy másik leányvállalathoz „átirányítani”.

A *3/b. ábra* azonban, ha lehet, még meglepőbb adalékkal szolgál a nemzetgazdasági termelékenység értelmezéséhez. A feldolgozóiparban ugyanis valamennyi vizsgált vállalatcsoport munkatermelékenysége elmarad a feldolgozóipari átlagtól, kivéve a 250 fő feletti külföldi tulajdonú nagyvállalatokét. Azaz, a feldolgozóipari termelékenységi átlagot azok a külföldi óriás vállalata-

tok határozzák meg, amelyek 80%-kal magasabb termelékenységgel működnek, mint az ágazat átlaga.

Hozzá kell tenni, nem kevés vállalatról van itt szó, hiszen 2014-ben 222 teljesen vagy többségében külföldi tulajdonban lévő, 250 fő feletti feldolgozóipari nagyvállalat működött Magyarországon. Ez a 222 vállalat a teljes magyarországi feldolgozóipari hozzáadott érték 60%-át(!) állítja elő. Eközben a belföldi tulajdonú feldolgozóipari nagyvállalatok száma mindössze 109 volt, amelyek a feldolgozóipari hozzáadott érték mindössze 9%-át hozták létre.

Amennyiben a külföldi és a belföldi tulajdonú vállalatok egy főre jutó hozzáadott értékét nem a nemzetgazdasági átlaghoz (ahogy azt a 3/a. és 3/b. ábrán tettük), hanem egymáshoz viszonyítjuk, akkor azt az eredményt kapjuk, hogy 2014-ben a külföldi vállalatok termelékenysége háromszorosa volt a belföldi cégekének a versenyszektor egészében (lásd később 6. ábra). A korábbi évek adatai szinte hajszálpontosan ugyanezt az eredményt mutatják: a külföldi tulajdonú cégek alkalmazottai 2000-ben is háromszor akkora hozzáadott értéket állítottak elő, mint a belföldi tulajdonú cégek. A feldolgozóiparban ez a különbség valamivel kisebb ennél, 2,5-szeres, s az elmúlt évtizedben szintén nagyfokú stabilitást mutat.

A magyar gazdaság *átlagos makroszintű* termelékenysége tehát, amelyet a 2. fejezetben bemutatunk, a külföldi vállalatok nagy súlya és kimagasló termelékenysége miatt jóval kedvezőbb képet mutat, mint ha csak a belföldi vállalatok szereplők teljesítményét értékelnénk.

A külföldi és belföldi vállalatok számának és hozzáadott értékének összevetése arra is rávilágít, hogy a magyar gazdaság alacsony termelékenységének egyik fontos oka a vállalati méret szerkezetében rejlik. Nem is elsősorban az alacsony termelékenységű, fejlődésre alig képes mikro- és kisvállalatok száma tekinthető magasnak, hanem a minden gazdaság gerincét és húzóerejét képező erős közép- és nagyvállalatok száma az, ami túlságosan kevés. A 3/a. és 3/b. ábra tehát arra is rámutat, hogy miközben minden belföldi vállalati méretcsoport termelékenysége jócskán elmarad a külföldi vállalatokétól, a szakadék nemcsak a külföldi és a belföldi vállalatok között tátong, hanem a belföldi vállalatok között is, hiszen a belföldi nagyvállalatok termelékenysége lényegesen magasabb a kisebb méretű vállalatokénál.

Márpedig az elmúlt évtizedben éppenséggel ennek a belföldi nagyvállalati szektornak a zsugorodása figyelhető meg. 2005 és 2014 között a teljesen vagy többségében belföldi tulajdonú nagyvállalatok száma 459-ről 368-ra csökkent, az általuk foglalkoztatottak száma pedig 401 ezer főről 300 ezerre zsugorodott.

A kormány által – retorikai szinten határozottan – preferált feldolgozóiparban pedig a 2014. évi 109 belföldi nagyvállalattal szemben 2005-ben még 173 ilyen vállalat működött. Egyes feldolgozóipari ágazatokban drasztikus leépítések, zsugorodások és megszűnések történtek a hazai nagyvállalatok

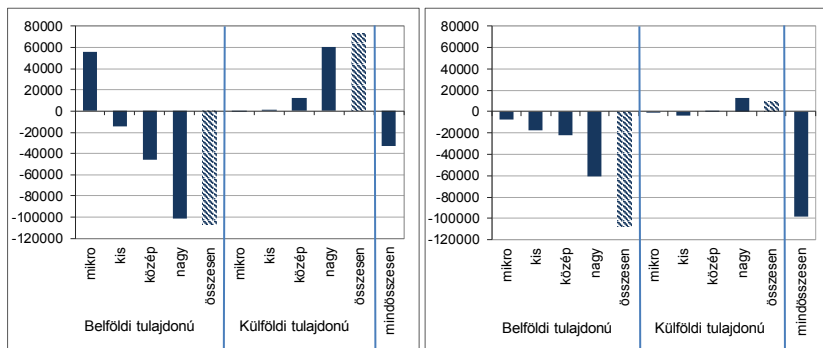
körében. A belföldi tulajdonú élelmiszer-ipari nagyvállalatok száma 2005 és 2014 között 37-ről 32-re, a textil-, illetve a feldolgozó-ipari cégeké 5-ről, illetve 3-ról nullára, a papíriparban 8-ról 1-re, a nemfém ásványi termékek gyártásával foglalkozó nagyvállalatoké pedig 11-ről 3-ra csökkent. Hosszan lehetne még sorolni a megszűnő, zsugorodó belföldi nagyvállalatok listáját az egyes ágazatokban az elmúlt évtizedben, amelyek eltűnése jelentősen csökkentette a nemzetgazdaság átlagos termelékenységi szintjét.

Bizonyos esetekben ezek a vállalat-demográfiai mozgások a vállalati szektor folyamatos és természetes átalakulásának is betudhatók lehetnek volna. Egyes nagyvállalatok több részre szakadtak, másokat külföldi befektetők vásároltak fel. Az utóbbi időben több olyan tranzakcióról is érkezett hír, amelyek szerint sikeres belföldi tulajdonú közép- és nagyvállalatokat adott el a tulajdonos külföldi befektetőknek. Amennyiben az új tulajdonos a birtokába került céget nem elsorvasztás céljából vásárolja meg, hanem továbbra is működteti, esetleg még fejleszti is, akkor az ilyen tranzakciókkal nincsen semmi baj, sőt az akár a makroszintű termelékenység javulását is szolgálhatja. Az esetek nagy részében azonban nem ez történt. A belföldi közép- és nagyvállalatok jelentős része zsugorodott vagy megszűnt, és helyükre alacsony termelékenységű mikrocégek léptek.

4. ábra. Az alkalmazottak számának nettó változása 2005 és 2014 között az egyes vállalatcsoportokban (fő)

4/a. ábra. Teljes vállalati szektor

4/b. ábra. Feldolgozóipar



Forrás: saját számítások a NAV vállalati adatbázisa alapján.

Érdekes adalékkal szolgál erről a folyamatról a 4. ábra, amely az egyes vállalatcsoportok közötti nettó létszámváltozást mutatja. 2005 és 2014 között a teljes versenyszektorban a 250 fő feletti, teljesen vagy többségében bel-

földi tulajdonú nagyvállalatok alkalmazottainak a száma pontosan 100 ezer fővel csökkent, a középvállalatoké 42 ezer fővel, és még a kisvállalatok is 18 ezer fővel kevesebbet foglalkoztattak. A nagyjából 160 ezer főből mintegy 60 ezret a hazai mikro-vállalatok szívtak fel, másik 70 ezer fő a külföldi nagyvállalatokhoz áramlott, 30 ezer fő pedig kikerült a versenyszektor foglalkoztatásából.

A külföldi cégekhez került munkaerő, a magasabb termelékenység következtében feltehetően javítja a nemzetgazdasági szintű teljesítményt. Ugyanakkor az a munkaerő-mozgás, amelyet a belföldi nagyvállalatoktól az alacsony termelékenységű mikro-vállalatokhoz való áramlás jellemez (60 ezer fő), rontja a nemzetgazdasági átlagtermelékenység szintjét.

Az elmúlt évtizedben tehát korántsem beszélhetünk kedvező irányú munkaerő-áramlásról a versenyszektorban. A belföldi tulajdonú nagyvállalatok jelentős munkahelyvesztése önmagában is kedvezőtlen. Noha, mint láttuk, ennek a csoportnak a termelékenysége is elmarad a külföldi cégek által meghatározott átlagos termelékenységi szinttől, mégis ez az a vállalatcsoport, amely belföldi összehasonlításban a legmagasabb termelékenységet tudta felmutatni. A belföldi cégek közül egyedül a mikro-vállalatok létszáma emelkedett, amelyek termelékenysége viszont rendkívül alacsony.

A szakirodalom rendszeresen kiemeli a mikro- és kisvállalatok munkahelyteremtő szerepének a fontosságát, ami igaz is lehet (bár egyes vizsgálatok árnyaltabban fogalmazzák e tekintetben).<sup>4</sup> Amennyiben azonban ez a „munkahelyteremtés” nem pótlólagos foglalkoztatást jelent, hanem a nagyvállalatok kárára valósul meg, akkor az kedvezőtlen makroszintű hatáshoz vezet.

A 4/a. és 4/b. ábra adataiból azt is érdemes kiemelni, hogy a belföldi tulajdonú gazdaság 2005 és 2014 között összességében is jelentős foglalkoztatási veszteséget szenvedett el, amelyet a külföldi cégek munkaerő-felszívó hatása csak részben tudott kompenzálni. Különösen igaz ez a feldolgozóiparra, ahol a foglalkoztatottak száma a belföldi vállalati szektorban majdnem 110 ezer fővel csökkent, s ebből 60 ezer fő a nagyvállalatok köréből került ki.

### 3.2. Termelékenység nemzetközi összehasonlításban

Nemzetközi összehasonlításra – ugyan korlátozottan – az Eurostat vállalatcsoportos statisztikája, az *SBS (Structural Business Statistics)*, valamint en-

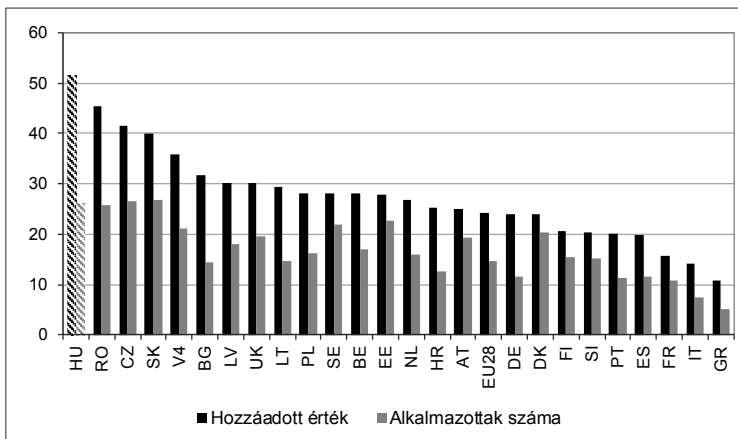
<sup>4</sup> Haltiwanger és szerzőtársai arra a következtetésre jutottak, hogy bár valóban a piacra újonnan belépő (kis) cégek nagy számban hoznak új munkahelyeket létre, ugyanakkor az alapítást követő 1–2 év alatt ezeknek a körében a legmagasabb a megszűnés és munkahely-leépítés is, aminek folytán az újonnan teremtett munkahelyek mintegy 40%-a megszűnik (Haltiwanger–Jarmin–Miranda 2010).

nek a *FATS* (*Foreign Affiliates Statistics*) elnevezésű adatbázisa használható fel. Ez, hasonlóan a mi számításainkhoz, az 50%-nál magasabb külföldi tulajdoni részarányú cégeket tekinti „külföldinek”. Létezik emellett vállalati méret szerinti adatbázis is, az SBS-statisztika azonban a vállalati méret és a vállalati tulajdon szerinti adatbázisokat elkülönülten kezeli, ezért nem lehetséges a vállalatok méret és tulajdon szerinti egyidejű vizsgálata.

A külföldi tulajdonú vállalatok Magyarországon a teljes hozzáadott érték több mint 50%-át állítják elő, ezzel Magyarországon a legerőteljesebb a külföldi vállalatok penetrációja az EU-ban, ami a hozzáadott értéket illeti. A hozzáadott értékből való külföldi részesedés a többi visegrádi országban lényegesen alacsonyabb, 35–40% között mozog (5. ábra). Az alkalmazottak számát tekintve azonban a külföldi cégek részesedése mindössze 26%, nagyjából azonos a szlovákiai, csehországi és romániai alkalmazotti aránnyal.

Már ennek a két mutatónak az egybevetése is sugallja, hogy Magyarországon nemzetközi összehasonlításban is különösen nagy a külföldi és a belföldi tulajdonú vállalatok közötti termelékenységi szakadék.

5. ábra: A külföldi vállalatok részaránya a hozzáadott értékben és az alkalmazottak számában az EU-országokban, 2012 (%)



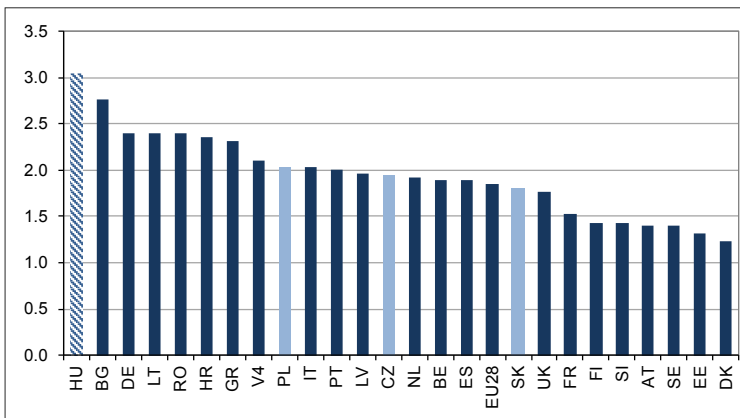
Forrás: Eurostat, SBS Statistics

Megjegyzés: Az országnevek rövidítésének a feloldását lásd 2. lábjegyzetben.

Ami pedig a termelékenységi különbségek rangsorát illeti, Magyarországon messze a legnagyobb a külföldi vállalatok termelékenységi előnye a belföldiekkel szemben. A nagyjából háromszoros termelékenységi különbség, amelyet a 3.1. alfejezetben is kimutattunk, messze nagyobb, mint bármelyik

európai országban. A többi visegrádi országban pedig mindössze 1,8-2-szeres a különbség a külföldi és a belföldi vállalatok termelékenysége között (6. ábra).

6. ábra. A külföldi cégek termelékenysége a belföldi cégekhez viszonyítva 2012-ben



Forrás: Eurostat, SBS Statistics

Mejegyzés: Az országnevek rövidítésének a feloldását lásd 2. lábjegyzetben.

Hasonló a helyzet a feldolgozóiparban is; a magyarországi külföldi tulajdonú feldolgozóipari vállalatok 2,5-szeres termelékenységi előnye a belföldi cégekkel szemben az egyik legnagyobbnak számít az EU-országok között: csak a bolgár és a görög feldolgozóiparban jellemző ehhez hasonló arány. A többi három visegrádi országban a termelékenységi különbség a feldolgozóiparban 1,8–1,9-szeres.

Magától adódik a kérdés, vajon mi magyarázza a magyar gazdaságnak nemcsak az EU-átlagához, hanem a környező országokhoz képest is extrém dualitását. Mivel a belföldi és a külföldi vállalati szektor szétszakadása korántsem új jelenség, nem lehet egyszerűen valamilyen gazdaságpolitikai jellegű okban keresni a magyarázatot.

Kétségtelen, hogy az intézményi környezet nem igazán kedvezett az elmúlt évtizedben a vállalkozások fejlődésének és növekedésének. A 2000-es évek második felében a magas államháztartási hiány miatti pénzüpi turbulenciák, a különösen magas hitelkamatok, 2010 óta pedig a kormány piaci beavatkozásai, piacok, vagyonok tetszőleges újraelosztása okozta bizonytalanságok ronthatták a vállalatok növekedési kedvét. Holott az elmúlt néhány évben már igazán alacsony hitelkamatok állnak rendelkezésre, amelyek

lehetővé tennék a 2-4%-os hitelkamatok kigazdálkodását. Ennek ellenére a versenyszektor alacsony beruházási rátája, különösen a belföldi cégeké, nem utal jelentős növekedési potenciálra a következő néhány évben sem. Rontja a beruházási és a foglalkoztatási kedvet a béreket terhelő adók európai viszonylatban is kimagasló szintje.

Mivel azonban nem új jelenségről van szó, a választ mindenképpen a vállalkozói kultúrában, attitűdben és környezetben is kell keresni. Ezzel kapcsolatban gyakran vetődik fel a vállalkozói *bizalom* alacsony szintje, ami a cégek növekedéséhez elengedhetetlen, mivel egy bizonyos vállalati méret felett a tulajdonosnak át kell adnia bizonyos döntési jogköröket. Emellett az utóbbi időben a korábbinál is nagyobb súllyal került előtérbe a generációváltás kérdése: a rendszerváltás idején alapított cégek esetében az alapító generáció visszavonulása több esetben inkább jár a cég eladásával, szétdarabolásával, mintsem azzal a döntéssel, hogy a vezetést profi menedzsmentre bízva megmentsék a céget.

Nem lehet eltekinteni egy további súlyos ellenmotivációs tényezőtől sem: a *feketegazdaság* kiterjedtségétől. A szürke-fekete gazdaság ugyanis első sorban – de nem kizárólag – a kisvállalatok körében terjedt el, ami gátját képezi a vállalati méret növekedésének. A feketegazdaság visszaszorítása, a kizárólag adóelkerülésből élő cégek arányának a csökkentése kedvezően hatna a vállalkozói kultúrára, tisztítaná a vállalkozói szférát és javítaná a versenyegyenlőtlenséget az adózó és a nem-adózó cégek között, ami ma szintén súlyos növekedési akadályt jelent az előbbieik kárára.

Kétségtelen, hogy a magyarországi adók szintje messze meghaladja az európai versenytársak adóterhelését, ami különösen igaz a béreket terhelő adók esetében, ezért nagy a kísértés az adózás elkerülésére. Ezért is lenne nagy jelentősége a béreket terhelő adók – európai viszonylatban is kiemelkedő – szintje csökkentésének, bár kérdés, hogy ez milyen mértékben javítaná az adózási hajlandóságot.

A belföldi cégek növekedése előtt álló további akadály, hogy az elmúlt tíz évet a belföldi kereslet alacsony növekedése, több évben éppenséggel szűkülése jellemezte, ami erősen korlátozta a jórészt belföldi piacra értékesítő cégek bővülési lehetőségeit. Ezt egyedül az export növelésével lehetett volna ellensúlyozni, ami azonban a külföldi piacok ismeretét, nyelvismeretét, külkereskedelemszervezési és menedzseri tudást feltételez, amelyet kevésbé oktatnak a szakképzésben, még az egyetemeken is csak korlátozottan.

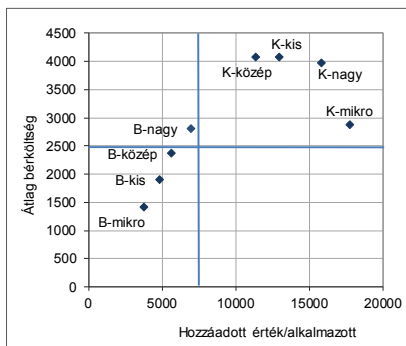
Több tanulmány is hangsúlyozza továbbá a vállalkozók társadalmi megbecsültségének a hiányát: a gazdagodó nagyvállalkozókat dicsőség helyett (adót fizet és munkahelyet teremt) egyfajta társadalmi gyanakvás övezi (Laki–Szalai 2014). E téren a helyzet az utóbbi években (az új, kormányközeli „vállalkozók” megjelenésével) tovább romlott.



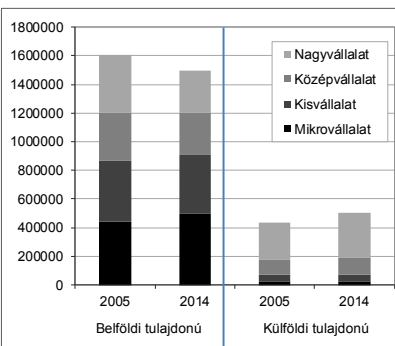
#### 4. Bérkülönbségek – alulnézetből

Mennyiben illeszkedik a bérszínvonal az eltérő termelékenységi szintekhez az egyes vállalatcsoportokban? Mielőtt ezt a kérdést vizsgálnánk, le kell szögezni, hogy önmagában a munkatermelékenység csak fenntartásokkal vethető össze az átlagos bérszínvonallal, mivel a termelékenységet alapjában véve a teljes tényező termelékenység alapján kellene szakszerűen vizsgálni, amely nemcsak a munka, hanem a befektetett tőke költségét is figyelembe veszi. Egy vállalatnál a munka termelékenysége ugyanis túlnyomórészt a technológiai fejlesztések, gépesítés révén tud magas lenni, ami jelentős beruházási költségeket igényel. Ezeknek az amortizáció formájában a termelés során szintén meg kell térülniük, ezért a nagyobb tőkeköltségű cégek kevesebb bért tudnak fizetni (magasabb a tőkeköltség aránya), mint az alacsonyabb technológiai szinten termelők. A NAV vállalati adatbázisa azonban csak korlátozottan alkalmas a befektetett tőkét is magában foglaló, teljes tényező termelékenység számszerűsítésére<sup>5</sup>.

7/a. ábra. Az átlagbérek és az átlagos termelékenység összehasonlítása az egyes vállalatcsoportokban, 2014



7/b. ábra. Alkalmazottak száma a különböző vállalatcsoportokban 2005-ben és 2014-ben (fő)



Forrás: saját számítások a NAV vállalati adatbázis alapján.

Jelölések: B: belföldi tulajdonú, K: külföldi tulajdonú, mikro: mikrovállalat, kis: kisvállalat, közép: középvállalat, nagy: nagyvállalat.

<sup>5</sup> Reszegi és Juhász (2014) végez ilyen számításokat a vállalati adatbázis alapján, az általuk vizsgált szűk vállalati körben (amelyből például a 10 fő alatti létszámú cégeket kizárják). Ebben az írásban azonban a kettős könyvvitelt vezető, valamennyi nem-pénzügyi vállalat adatait elemezzük, többek között a mikrovállalatokét is, amelyeknél a „saját tőke” mint tőkebefektetés nem releváns mutató, mivel a cégek többsége éppen akkora tőkét képez, amennyit a törvény minimálisan előír.

A 7/a. ábra grafikonját a teljes versenyszektor átlagos bérköltsége (vízszintes vonal) és az átlagos munkatermelékenység (függőleges vonal) négy részre osztja. Az ábra a 2014. évi állapotra vonatkozik, de szinte pontosan ugyanez a mintázat, ugyanezek az arányok mutathatók ki minden évben (a korábbi években nyilván alacsonyabb bérszintekkel), a bérarányok tehát a különböző méretű és tulajdonú cégek között az elmúlt évtized folyamán nem változtak. A grafikon jobb felső negyedében található az a vállalatok, amelyeknek mind termelékenysége, mind bérköltsége magasabb a versenyszektor átlagánál. Ezek kivétel nélkül külföldi tulajdonú cégek. A belföldi tulajdonú cégek – a nagyvállalatok kivételével – a grafikon bal alsó negyedében találhatók, az átlagosnál alacsonyabb bérekkel és termelékenységi szinttel.

A grafikon jobb felső negyedében a külföldi mikro- és kisvállalatok jelentik a kakukktöbbséget: esetükben a kimagasló termelékenység lehetséges okairól már szóltunk. Az átlagos bérköltség azonban nem ehhez a termelékenységi szinthez, hanem a piaci körülményekhez igazodik. Még így is magasabb bérköltséget mutatnak ki, mint a belföldi tulajdonú nagyvállalatok. Ugyanakkor viszonylag kis létszámról van szó: a külföldi tulajdonú mikro- és kisvállalatok mindössze 25 ezer főt foglalkoztatnak (lásd a 7/b. ábra). Az is figyelemre méltó, hogy a külföldi cégek – a mikro- és kisvállalatok kivételével – méretüktől függetlenül, nagyjából azonos bért fizetnek az alkalmazottaknak. Itt azonban már jelentős létszámról beszélhetünk, a külföldi tulajdonú kis-, közép- és nagyvállalatok közel 450 ezer főt foglalkoztatnak. Esetükben az átlagos bérköltség mintegy 60%-kal haladja meg a versenyszektor átlagát.

A 7/a. ábra grafikonjának bal alsó negyedében található belföldi tulajdonú vállalatok esetében az átlagos bérköltség úgy emelkedik, a vállalat méretével arányosan, mintha vonalzóval húzták volna, ez is változatlan az elmúlt évtizedben.

Természetesen lehetnek, sőt a tényszerű ismeretek alapján kell, hogy legyenek kétségeink a vállalatok által bevallott bérszintek valóságát illetően. A bérköltségek egy részének az adózás alól való kivonása (a zsebbe fizetés) pedig feltételezhetően nagyobb arányú a kisvállalatok esetében, mint a nagyoknál, bár erre a több száz fős cégek körében is van közismert példa. Ezekben az esetekben azonban azt is figyelembe kell venni, hogy a „zsebbe fizetés” készpénzt igényel, amelyet a cég csak úgy tud előteremteni, ha a forgalmának (következésképpen hozzáadott értékének) egy részét is eltitkolja. A fekete-szürke gazdaság tehát nemcsak a bérekre, hanem a forgalomra vonatkozó adatokat is torzítja.

Ha figyelembe is vesszük a fent leírtakat, akkor is tény marad, hogy 2014-ben a foglalkoztatottak kb. egynegyedét, fél millió főt a belföldi tulajdonú mikro- és kisvállalatok foglalkoztatnak, amelyek regisztrált átlagos bérköltsége alig haladja meg a versenyszektor átlagának az 55%-át.

## 5. Néhány következtetés

A magyar gazdaságot európai és regionális összehasonlításban is rendkívül erős, egészségtelen dualitás jellemzi. A belföldi tulajdonú vállalatok termelékenysége nagyobb mértékben marad el a külföldi vállalatokétól, mint a szomszédos országoké, és az elmúlt évtizedben jótányit sem csökkent a szakadék a két vállalati szegmens között. Nem (vagy alig) következett be tehát az a szakirodalom által gyakran emlegetett húzóhatás (*spill-over* hatás), amelyet elméletben a külföldi vállalatoknak kellene kifejteniük a befogadó gazdaság vállalataira (Bijsterbosch–Kolasa 2009).

A belföldi cégek átlagtermelékenysége alacsony, és a magasabb termelékenységet felmutatni képes közép- és (főként) nagyvállalati szektor az elmúlt évtizedben nem hogy erősödött volna, hanem inkább zsugorodott, mind a cégek számát, mind a foglalkoztatottak számát tekintve. Egyedül a belföldi tulajdonú mikrovállalkozások száma és létszáma emelkedett. Ezek ugyan fontos szerepet tölthetnek be a családok megélhetésében, bizonyos piaci (főként szolgáltató) szegmensek kínálatában, azonban érdemi makrogazdasági húzóhatást nem lehet tőlük elvárni.

A belföldi tulajdonú gazdaság erejét és stabilitását a közép- és nagyvállalatok tudnák adni, amelyek a kisebb vállalatok számára is beszállítói piacot tudnának teremteni. A magyar piacon azonban csak elvétve jelennek meg új, feltörekvő, dinamikus, belföldi tulajdonú vállalatok, amelyek gyors növekedésre is képesek és hajlandóak. Sokkal inkább ennek az ellenkezője történik: régi, nemegyszer valaha patinás nagy cégek is sorra szűnnek meg, s helyükre csak elvétve lépnek újak.

Mint minden általánosítás, természetesen ez is csak a nagy számokra érvényes, hiszen láttunk az elmúlt években is néhány belföldi nagyvállalkozói sikertörténetet, legyen akár egy privatizáció idején megvásárolt vállalatról, akár egy új alapítású cégről szó. Ezek a ritka sikertörténetek azonban nem tudják megváltoztatni azt az általános tendenciát, amely a belföldi vállalatok tartósan alacsony termelékenységéért felelős.

A tanulmány adatai arra is rámutatnak, hogy a bérek radikális és hirtelen emelése bizonyos vállalati körökben drámai következményekkel járna. (Tekintsük most el attól, hogy ez a gyakorlatban lehetetlen, mivel a béralku a munkavállalók és a munkaadók közötti érdekegyeztető mechanizmusban alakul ki, abba nem lehet kívülről beavatkozni; az állam legfeljebb a minimálbér és a garantált bérminimum szintjét írhatja elő.) 2014-ben 1,2 millió munkavállaló regisztrált keresete mélyen az átlagbér alatt volt. Ezek között nyilván vannak olyanok, akik valóban a regisztrált bérüket kapják és olyanok is (valószínűleg nagyobb számban), akik a bejelentett béren felüli részt „zsebbe” kapják. Abban az esetben, ha a regisztrált bér valóban a tényleges bért tükrözi, az érintett cégek a kikényszerített jelentős béremelés követke-

tében ellehetetlenülnének. Az is kérdés ugyanakkor, hogy a „zsebbe fizetők” tényleges pénzügyi helyzetük alapján el tudnának-e viselni egy magasabb bérköltséget.

A bérek erőltetett emelése szinte kizárólag a belföldi mikro-, kis- és középvállalatokat érintené. Túl széles vállalati körről és létszámról van szó ahhoz, hogy a bérek emeléséről meggondolatlan kijelentéseket tegyünk vagy gazdaságpolitikai lépéseket javasoljunk.

Mindazonáltal maga a piac a nem túl távoli jövőben a bérek emelkedésének az irányába fog mutatni. A már jelenleg is tapasztalható, egyre nyomasztóbb munkaerő-hiány ki fogja kényszeríteni a bérek emelését, ami egyben a versenyszektor átrendeződéséhez is vezethet. Mint láttuk, az elmúlt évtizedben az erőforrások koncentrációja helyett azok szétaprózódása következett be: a belföldi nagyvállalatok foglalkoztatotti létszáma csökkent, a mikrovállalatoké növekedett. Amennyiben olyan mértékű, béremelkedés következne be, amelyet az alacsony termelékenységű vállalatok nem bírnak követni, akkor megindulhat az erőforrások átáramlása a hatékonyabb vállalati szegmensekbe. Hangsúlyozzuk, békésen ez az átmenet csak akkor mehet végbe, ha a béremelkedés számottevő, de fokozatos és időt hagy a gyengébb vállalatoknak az alkalmazkodásra.

A tanulmány eredményei figyelemre méltó adalékot nyújthatnak azok számára is, akik előszeretettel okolják a magyar gazdaság bajaiért a globális multinacionális vállalatokat. Kérdés, hogy milyen lenne a bérszínvonal és a gazdaság átlagos termelékenysége a külföldi cégek nélkül Magyarországon? A külföldi tulajdonú vállalatok már jelenleg is a versenyszektor átlagbérét 60%-kal meghaladó béreket fizetnek, és esetükben elviselhető lenne egy kissé magasabb bérköltség is, hiszen ezt termelékenységük lehetővé tenné. Ugyanakkor a foglalkoztatottak háromnegyede a belföldi cégeknél talál munkát, ezért a bérszínvonalat az általuk fizetett bérek határozzák meg: magától értetődő, hogy a külföldi vállalatok ehhez a bérszínvonalhoz igazodnak, és csak annyival fizetnek többet, amennyi a munkaerő-ellátottságukat biztosítja. Ha erősebb lenne a belföldi gazdaság, s ezért magasabb általános bérszínvonalat diktálna, akkor a külföldi cégek is ezt kalkulálnák be befektetések megtérülésébe.

A gyakran emlegetett „kiszorítási hatás” sem releváns, amely szerint a magyar vállalatok azért nem fejlődnek, mert a külföldi vállalatok kiszorítják őket a piacról. A belföldi tulajdonú feldolgozóipari cégek termelékenysége nem azért alacsony és nem javul, mert a külföldi cégek jelen vannak a piacon. Ráadásul a külföldi feldolgozóipari vállalatok termelésük több mint 80%-át exportálják, ezért esetükben a piaci kiszorítási hatás sem érvényesül.

A tanulmány eredményei talán meggyőzik azokat is, akik a külföldi befektetésekkel kapcsolatban gyakorta hangoztatják, hogy „nem akarunk össze-szerelő ország lenni”, illetve hogy a „külföldi cégek az alacsony hozzáadott

*értékű termelést hozzák Magyarországra*”. Magyarországra már régen nem az alacsony hozzáadott értékű termelés települ, amiről akár személyesen is meg lehet győződni (rendkívüli gépesítettség és robotizáció, magas szintű technológia alkalmazása a jellemző), de a statisztikai adatok talán még ennél is meggyőzőbbek. A külföldi cégek termelékenysége Magyarországon jóval meghaladja a környező országokban mértet, ezzel is magyarázható az az óriási szakadék e tekintetben, amely a külföldi és a belföldi cégek között tátong.

Miközben kormánykörökből is gyakran hallani kritikákat a multinacionális cégekkel szemben, a gazdaságpolitika nagy erőket vet be külföldi cégek befektetéseinek Magyarországra hozása érdekében, mivel tisztában vannak ezek munkahelyteremtő képességével. A tanulmányunkban bemutatott adatok alapján az utóbbit csak helyeselni lehet. Az a gazdaság azonban, amely kizárólag a külföldi befektetőktől várja a gazdasági növekedést, a beruházásokat és a modernizációt, miközben a belföldi vállalati szektora nem fejlődik, az nem számíthat tartós növekedésre, mivel a belföldi vállalatok állapota, azok innovációra és a „szerves fejlődésre” való képessége alapvető feltétele a stabil gazdasági növekedésnek.

## IRODALOM

- Árokszállási Z. 2015: Alacsony magyar bérek? Nem ez a harc lenne a végső. [http://www.portfolio.hu/gazdasag/alacsony\\_magyar\\_berek\\_nem\\_ez\\_a\\_harc\\_lenne\\_a\\_vegszo.210603.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/alacsony_magyar_berek_nem_ez_a_harc_lenne_a_vegszo.210603.html) (Letöltés dátuma: 2015. 02. 26.)
- Barta B. 2015: Valóban csak a kollektív béralkultól függ a bérszintünk? [http://www.portfolio.hu/gazdasag/valobancsak\\_a\\_kollektiv\\_beralkutol\\_fugg\\_a\\_berszintunk.210322.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/valobancsak_a_kollektiv_beralkutol_fugg_a_berszintunk.210322.html) (Letöltés dátuma: 2015. 02. 19.)
- Békés G. – Halpern L. – Muraközy B. 2010: A teremtő rombolás szerepe a vállalati termelékenység alakulásában Magyarországon. Budapest: MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet. Műhelytanulmányok MT-DP – 2010/30. <http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP1030.pdf> (Letöltés dátuma: 2011. 12. 10.)
- Bijsterbosch, M. – M. Kolasa 2009: FDI and productivity convergence in Central and Eastern European industry-level investigation. ECB Working Paper Series No. 992. 2009. január. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1311396](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1311396) (Letöltés dátuma: 2011. 12. 10.)
- Haltiwanger, J. C. – R. S. Jarmin – J. Miranda 2010: Who creates jobs? Small vs. large vs. young. NBER Working Paper Series 16300. Cambridge MA (US): NBER. <http://www.nber.org/papers/16300> (Letöltés dátuma: 2011. 12. 10.)
- KKA 2010: A magyar kis- és középvállalatok beszállítói szerepének erősítéséről szóló stratégia kidolgozása a gép- és gépjárműipari ágazatban: a jelenlegi helyzet tanulságai és a lehetőségek kihasználásának eszközei. Budapest: Kopint Konjunktúrakutatási Alapítvány.
- Laki M. – Szalai J. 2004: Vállalkozók vagy polgárok? A nagyvállalkozók gazdasági és társadalmi helyzetének ambivalenciái az ezredforduló Magyarországon. Budapest: Osiris Kiadó.
- Laki M. – Szalai J. 2014: Tíz évvel később: magyar nagyvállalkozók európai környezetben. Budapest: Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Madár I. 2015: De tényleg, miért keres többet egy osztrák, mint egy magyar? [http://www.portfolio.hu/gazdasag/de\\_tenyleg\\_miert\\_keres\\_tobbet\\_egy\\_osztrak\\_mint\\_egy\\_magyar.209918.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/de_tenyleg_miert_keres_tobbet_egy_osztrak_mint_egy_magyar.209918.html) (Letöltés dátuma: 2015. 02. 07.)

- Oblath, G. 2014/a: Az árfelzárkózás és a bérlemaradás illúziója. *Élet és Irodalom*, 2014. május 16., LVIII. évf. 20. sz. [http://www.es.hu/oblat\\_h\\_gabor;az\\_arfelzarkozas\\_es\\_berlemaradas\\_illuzioja;2014-05-15.html](http://www.es.hu/oblat_h_gabor;az_arfelzarkozas_es_berlemaradas_illuzioja;2014-05-15.html) (Letöltés dátuma: 2016. 05. 16.)
- Oblath G. 2014/b: Felzárkóztak az árak és lemaradtak a bérek? – Tévhitek, tények és közgazdasági összefüggések. *Statisztikai Szemle*, 92. évf. 9. sz. (2014. augusztus–szeptember) 745–765. p. [http://www.ksh.hu/statszemle\\_archive/2014/2014\\_08-09/2014\\_08-09\\_001.pdf](http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2014/2014_08-09/2014_08-09_001.pdf)
- Palócz É. 2009: Növekedési stratégiák a kis- és középvállalati szektorban. „Hallgat a felszín, fecseg a mély”. Budapest: Kopint Konjunktúrakutatási Alapítvány.
- Palócz É. 2014: Könyvismertetés: Laki M. – Szalai J.: Tíz évvel később: magyar nagyvállalkozók európai környezetben. *Közgazdasági Szemle*, LXI. évf. 3. sz. (2014. március) 335–340. p.
- Pogácsa Z. 2015: Miért alacsonyak a béreink? Válasz a Portfólió írására. [http://www.portfolio.hu/gazdasag/miert\\_alacsonyak\\_a\\_bereink\\_valasz\\_a\\_portfolio\\_irasara.210244.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/miert_alacsonyak_a_bereink_valasz_a_portfolio_irasara.210244.html) (Letöltés dátuma: 2015. 02. 16.)
- Reszegi L. – Juhász P. 2014: A vállalati teljesítmény nyomában. Budapest: Alinea Kiadó.
- Szelesi B. – Zulik Á. 2015: A vállalati fejlődés koncepciója. *Konkrecionális és elméleti kiindulópontok*. Budapest: Hétfa Kutatóintézet, 2015. november 9. [http://hetfa.hu/wp-content/uploads/H%C3%A9tfa\\_WP\\_2015\\_14\\_web.pdf](http://hetfa.hu/wp-content/uploads/H%C3%A9tfa_WP_2015_14_web.pdf) (Letöltés dátuma: 2016. 03. 10.)