

## Mi lett velük?

Egy kiterjesztett esettanulmány tanulságai a középállamati réteg sorsának alakulásáról 2000–2016 között\*

*Palócz Éva–Vakhal Péter*

### 1. Bevezetés – vállalati méretség és gazdasági fejlettség

A nemzetközi szakirodalomban az utóbbi időben egyre inkább teret nyer az az állítás, hogy a vállalati szektor méretség- és a gazdaság fejlettsége között pozitív összefüggés áll fenn: a gazdagabb (magasabb egy főre jutó GDP-vel rendelkező) országokban az átlagos vállalatméret tendenciaszerűen nagyobb, mint a szegényebb országokban. Legutóbb Marcus Poschke tanulmánya 47 fejlett és fejlődő országra kiterjedő vizsgálatában jutott erre az eredményre (Poschke, 2014). A szerző gondolatmenete Lucas (1978) nagyhatású munkájából indul ki, amely szerint a vállalat mérete a menedzseri képességek különbözőségével magyarázható: a tehetségesebb menedzserek jobban meg tudnak birkózni a nagyobb vállalati méret következtében előálló vállalati komplexitással, ezért az általuk vezetett vállalat mérete növekszik, a munkatársak és a tőke odaáramlik, míg a kevésbé tehetségesek vállalatai zsugorodnak.

Ezt a gondolatot kiegészítve, Poschke érvelése azon a megfontoláson alapul, hogy a modern termelési eljárások és technológiai újítások, amelyek növelik a vállalati termelékenységet, a globális világban *elvileg* minden ország minden vállalkozójának a rendelkezésére állnak. Hozzá kell tenni: ez csak termelési *eljárásokra* vonatkozik, és azok közül is csak azokra, amelyek valóban elérhetők, és nem képezik egy adott cég levédett szabadalmát vagy vállalati titkát. A technológia komplexitás bonyolultságával (gondoljunk csak a digitális technológiák, az internetalapú kommunikáció, illetve a robotizáció alkalmazására) azonban nem minden vállalkozó képes megbirkózni, mert a megfelelő *tudás* hiányzik hozzá. Az alkalmazkodás fő tényezőjeként Poschke a vállalkozói technológiák készségalapú változását (*Skilled-biased Change in*

---

\* A kutatás a Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal támogatásával az NKFI Alapból valósult meg. A projekt azonosítószáma: K125125.

*Entrepreneurial Technologies, SCET*) jelöli meg, amely a vállalati méret növekedésének a záloga.

Ez az alkalmazkodási képesség pedig azzal jár, hogy a munkaerő – közte azok is, akik a korábban egyéni vállalkozók voltak – a komplex technológiákat alkalmazni tudó, termelékenyebb és magasabb béreket fizetni képes cégekhez vándorol, amelynek következtében nemcsak a gazdaságok átlagos termelékenysége, hanem az átlagos vállalati méret is emelkedik. *Poschke* (2014) a vállalati méret és a gazdasági fejlettség viszonylag szoros kapcsolatát nemcsak a vizsgált 47 ország keresztmetszeti adatai, hanem az Egyesült Államok idősoros adatai alapján is megállapította. 1979 és 2007 között az 50–100 és 100–250 fő közötti amerikai vállalatok tudták leginkább növelni a részarányukat a foglalkoztatásban, miközben az 5–50 fő közöttiek aránya stagnált, az 5 fő alattiaké pedig csökkent.

Korábban is számos cikkben jelent meg ez a gondolat (lásd például *Acs és szerzőtársai*, 1996). Ugyanakkor más szerzők (például *Kumar–Rajan*, 1999) azt állapították meg, hogy az átlagos vállalati méret és a gazdaság fejlettsége között nem mutatható ki értelmezhető összefüggés. Az idézett szerzők szerint a *jogrendszer* hatékonysága a döntő, és ahol ez megvan, ott több a nagyvállalat, de ettől eltekintve az összefüggés nem nyilvánvaló (i. m. 2. o.).

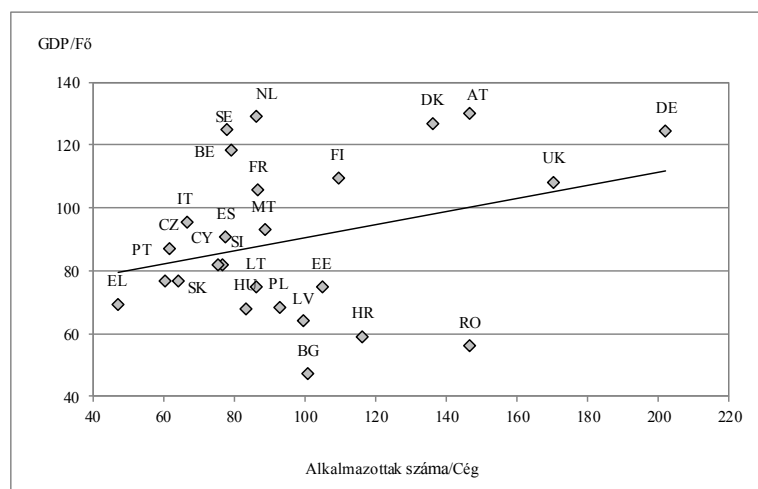
Ez az eredmény természetesen nem mond ellent az előző állításnak, hiszen a gazdagabb országokban általában hatékonyabb a jogrend (hiszen jórészt éppen ezért gazdagok, eltekintve pár olajban vagy más természeti erőforrásban gazdag országtól). Emellett az eltérő eredmények oka jórészt az eltérő minta lehet. Egymáshoz nagyjából hasonló fejlettségi szinten álló országok között (ilyenek például az Európai Unió tagállamai) ugyanis ez a kapcsolat nagyon gyenge, mivel a vállalati méreteloszlást erősebben befolyásolják egyéb tényezők, mint például a kulturális-társadalmi hagyományok. Társadalmi hagyományokkal szokták például magyarázni a dél-európai országok alacsony átlagos vállalati méretét, mivel itt a családi kötelek tradicionálisan erősek, aminek következtében magas a jórészt családi mikro- és kisvállalkozások aránya.

Mindenesetre az országok közötti vállalati méret nagyság különbözőségét lehet az eltérő jogi, szabályozási és kulturális környezettel magyarázni, az egy gazdaságon belüli vállalati mozgásokat azonban feltehetően inkább a *Poschke* (2014) által megállapított menedzseri képességek indokolhatják.

Az Eurostat vállalkozások szerkezeti statisztikái (*Structural Business Statistics, SBS*) alapján végzett saját számításaink szerint az Európai Unió országaiban a foglalkoztatottak számával mért átlagos vállalati méret és a fejlettség közötti összefüggés láthatóan fennáll, de meglehetősen gyenge ( $R^2$  mindössze 0,0937). Mint az *1. ábra* mutatja, a magasabb egy főre jutó GDP-vel

rendelkező országokban jellemzően nagyobb az egy vállalatra jutó foglalkoztatottak átlagos száma, a szórás – az egyes országok átlagtól való eltérése – azonban viszonylag nagy. Hollandia az egyik kirívó példa, amely az egyik legmagasabb fejlettségű EU-ország, miközben az egy cégre jutó alkalmazottak száma nagyjából azonos Magyarországgal vagy Litvániával.

1. ábra: Az egy vállalatra jutó alkalmazottak átlagos száma és a vásárlóerő-paritáson mért fejlettség (GDP/fő) az EU-országokban, 2015 (EU28 = 100)



$$y = 0,2098x + 69,479; R^2 = 0,0937$$

*Rövidítések:* BE: Belgium, BG: Bulgária, CZ: Csehország, DK: Dánia, DE: Németország, EE: Észtország, EL: Görögország, ES: Spanyolország, FR: Franciaország, HR: Horvátország, IT: Olaszország, CY: Ciprus, LV: Észtország, LT: Litvánia, HU: Magyarország, MT: Málta, NL: Hollandia, AT: Ausztria, PL: Lengyelország, PT: Portugália, RO: Románia, SI: Szlovénia, SK: Szlovákia, FI: Finnország, SE: Svédország, UK: Egyesült Királyság.

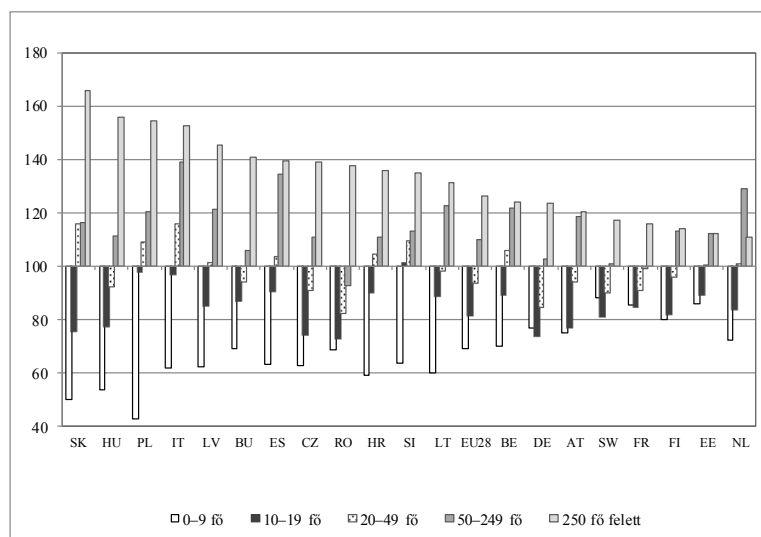
*Megjegyzés:* Írországot és Luxemburgot – extrém adatai miatt – kihagytuk az ábrából

*Forrás:* Eurostat SBS.

Az átlagos vállalati méret és a GDP/Fő között meglévő, de gyenge kapcsolat arra mutat rá, hogy ezt az összefüggést óvatosan kell kezelni. Tendenciaszerűen igaz lehet, de törvényszerűnek nem mondható. Az intézményi háttér, a munkaerő- és termékpiacon szabályozása, az adózási szabályok és a pénzügyi fejlettsége lényeges eltérésekhez vezethet az átlagos vállalati méretben, még azonos termelési technológia jelenléte mellett is (*Bartelsman és szerzőtársai, 2005*).

Mindazonáltal, a nagyobb cégek magasabb szintű termelékenységét az SBS-adatok is egyértelműen bizonyítják. A 2. ábra az egyes vállalati méretcsoportoknak a nemzetgazdasági átlagos termelékenységtől való eltérését mutatja az EU-országokban. Mint látható, a nagyobb cégek munkatermelékenysége egyértelműen magasabb (egy alkalmazottra jutó hozzáadott értékben mérve), még a legfejlettebb országokban is.

2. ábra. Az egyes vállalati méretcsoportok termelékenysége az EU28-ban, 2015 (nemzeti átlag = 100)



A rövidítéseket, a megjegyzést és a forrást lásd az 1. ábra alatt.

A 2. ábrán az országok a 250 fő feletti vállalatok termelékenységének a nemzeti átlagtól való eltérése alapján vannak sorba rendezve. Az ábrán az is látható, hogy a termelékenységi különbség az egyes vállalati méretek között a kelet-közép-európai országokban a legnagyobb, ami minden bizonnyal a külföldi nagyvállalatok jelenlétével magyarázható (Palócz, 2016). Míg Szlovákiában és Magyarországon az 1-9 fő közötti mikrovállalatok átlagos termelékenysége az amúgy is viszonylag alacsony nemzeti átlagnak körülbelül mindössze a felét teszi ki, addig a jóval nagyobb átlagos termelékenységű Finnországban és Ausztriában a 80, Svédországban pedig a 90 százalékát. Itt is külön figyelmet érdemel Hollandia, ahol – mint az 1. ábrán láttuk – az átlagos vállalati méretnagyság jóval elmarad a fejlettségi szintjétől, azonban a

holland közép vállalatok (teljesen atipikus módon) kimagasló, a nagyvállalatoknál is nagyobb termelékenységet mutatnak fel.

Az alacsonyabb fejlettségű EU-országok (köztük Magyarország) alacsony relatív termelékenysége tehát jórészt két okkal is magyarázható. Egyrészt a mikro- és kisvállalatok termelékenységének az amúgyis viszonylag alacsony nemzetgazdasági átlagtól való számottevő elmaradásával, másrészt ennek az alacsony termelékenységű vállalatcsoportnak a foglalkoztatásban betöltött magas részarányával, azaz az alacsony átlagos vállalatmérettel, amit az *1. ábra* mutatott.

Ebből az következik, hogy a magyar gazdaság termelékenységének a javítása két – egymást nem kizáró, sőt egymással összefüggő – úton lehetséges: egyrészt a kisvállalatok termelékenységének a növelésével, másrészt a termelékenyebb közép- és nagyvállalatok részarányának az emelkedésével. A kis- és közép vállalatok termelékenységének a javításáról gyakran – sőt lényegében folyamatosan – szól a gazdaságpolitika (más kérdés, hogy történik-e valami ennek érdekében), a második, a vállalatméret növelésének támogatása, a közép vállalatok vagy a nagyobb kisvállalatok feljebb lépése a vállalati méret-eloszlásban azonban ez idáig nem kapott figyelmet. Igaz, legutóbb Nagy Márton, az MNB alelnöke fogalmazott meg hasonló gondolatot, amikor a mérethatékonyság fontosságát és annak szükségességét hangsúlyozta, hogy a kis- és közép vállalatok körében több legyen a nagyobb vállalkozás.<sup>1</sup>

## 2. A tanulmány célja és módszere

Tanulmányunk a fenti gondolati körbe illeszkedik, elsősorban a vállalati méret növelésének a kérdését vizsgálja, de annak csak egy szeletére helyezi a hangsúlyt. Azt elemzi, hogy milyen mozgások történtek a 2000-ben működő magyarországi, magyar magántulajdonú, 50–249 főt foglalkoztató közepes vállalatok csoportjában 2000–2016 között (2016 a legutolsó év, amelyre a NAV anonimizált vállalatimérleg-kimutatások és vállalatieredmény-kimutatások adatbázisa rendelkezésre áll). Mekkora részük tudott növekedni és esetleg nagyvállalattá válni; mekkora stagnált vagy éppenséggel szűkült, illetve szűnt meg; és a különböző kategóriákba tartozó cégek mögött milyen vállalati pénzügyi mutatók állnak?

Ez tehát egy speciális idősoros és nem keresztmetszeti vállalati elemzés. Megtehettük volna, hogy minden évben megvizsgáljuk, mekkora a közép- és nagyvállalatok részesedése a magyar gazdaságban, és ezeknek milyenek a

---

<sup>1</sup><https://www.portfolio.hu/gazdasag/nagy-marton-nagyon-magas-a-mikrocegek-aranya-magyarorszagon.287226.html>

termelési, foglalkoztatási és pénzügyi mutatóik. Mi azonban arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen konkrét vállalati dinamikák áll a vállalati méreteloszlás alakulása mögött.

Ez a tanulmány ezért egy kiterjesztett adatelemzési esettanulmánynak tekinthető, amely csupán egy szegmensben, az elmúlt 16 év távlatában vizsgálja egy konkrét középvállalati kör történetét, már amennyire az a pénzügyi mutatókból kiolvasható.

Az induló év (2000) kiválasztása csak részben önkényes. Nagyjából a múlt évezred elejére tehető ugyanis az az időpont, amikor a magyar vállalati szektor rendszerváltás utáni viharos átalakulása, a privatizáció, a tömeges vállalati csődök és átalakítások lezajlottak. Ezt az évet tehát már egy stabilizálódott vállalati szektor időpontjának tekintettük. Emellett az is volt a cél, hogy viszonylag hosszabb időszakot fogjunk át, és 16 év már ilyennek tekinthető.

A középvállalati szektor mint vizsgálendő csoport kiválasztása sem indok nélküli. Górcső alá vehettük volna a teljes kis- és középvállalati szektort, és mintegy 300 ezer vállalat körében elemezzük a növekedés–stagnálás–visszafejlődés–megszűnés eseteit 2000 óta. Ez a nagyszámú vállalati kör azonban az elemzést nagyon nehézkessé tette volna, különös tekintettel arra, hogy arra törekedtünk, hogy amennyire lehetséges, minél alaposabban, a kisebb vállalati csoportok történeteire lebontva vizsgáljuk az elmúlt 16 év vállalati eseményeit. Jórészt ezért esett a választás a középvállalati szegmens elemzésére. Emellett a döntés mögött az a megfontolás is állt, hogy a középvállalati kör különösen gyenge a magyar gazdaságban. Míg az Eurostat adatai szerint Magyarországon 2016-ban 4300 közepes méretű vállalat működött (ez tartalmazza a külföldi tulajdonúakat is), addig a magyar gazdasághoz hasonló méretű Csehországban 6600, Ausztriában pedig 5200. A középvállalatok stabilizálódása és nagyvállalattá növekedése tehát a magyar gazdaság növekedésének, valamint a globális termelékenység emelkedésének az alapvető záloga. Amennyiben ugyanis a középvállalatok súlya a gazdaságban növekedni tudna, az – a 2. ábra termelékenységi különbségeinek az adatait figyelembe véve – automatikusan emelné a gazdaság átlagos termelékenységét.

Az pedig, hogy kizárólag a belföldi tulajdonú cégeket vizsgáltuk, azzal magyarázható, hogy a hazai középvállalati szektor szerves fejlődésének a lehetőségét kívántuk elemezni. A külföldi tulajdonú vállalatok magyarországi letelepedése és bővítése (vagy esetleg ellenkezőleg: kivonulása) egy másik történet: ezek a döntések nem az itteni leányvállalatok teljesítményétől függenek, hanem az anyavállalat globális üzleti felfogásának a részéi.

A vállalati mozgásoknak a NAV anonimizált vállalati adatbázisa alapján történő vizsgálata nyilvánvalóan korlátokat hordoz magában. A vállalatok azonosítása ugyanis a NAV (korábban: APEH) sorszáma alapján történik.

Egy vállalat akkor tekinthető megszűntnek, ha egy adott évben már nem nyújtott be az adott sorszám alatt eredménykimutatást. Ez azonban nemcsak teljes megszűnés, felszámolás esetén történhet meg, hanem vállalati összeolvadás, felvásárlás következtében is, ha ez új sorszám igénylésével jár együtt, és ez is okozhatja azt, hogy a cég eltűnjön az elemzés „radarjából”.

Mivel viszonylag szűk vállalati körrel van szó (a vizsgált kör alig haladja meg a háromezret), lehetőség volt ezeknek az eseteknek az elkülönítésére. Külön kezeltük azokat a cégeket, amelyek „erejük teljében”, kifejezetten jó pénzügyi mutatók mellett tűntek el az adatbázisból, tehát feltehetően fennmaradtak valamilyen formában, más sorszám alatt, és külön azokat, amelyek lassú vergődés, folyamatosan csökkenő létszám és növekvő vállalati veszteség után „múltak ki”. Ilyen esetekben sem zárható ki, hogy a céget mesterségesen leépítették, és a tevékenység egy másik cég keretein belül folytatódik (akár egy cégcsoport tagjaként), ennek azonban meg kellene jelennie a másik cég forgalmában, többletjelzésében. Ha ez egy kisvállalat, akkor az nem jelenik meg a vizsgált adatbázisunkban. Akárhogyan is történik az átalakulás, az adott cég, ahelyett, hogy növekedne, zsugorodik vagy megszűnik, ami megítélésünk szerint semmiképpen sem szolgálja a vállalati erőforrások szükséges koncentrációját, a középvállalati réteg erősödését és a vállalati méret növekedését, ami a piaci erő növekedését és a komplex technológiák használatából eredő előnyök kihasználását szolgálná.

### **3. A helyzet 2000-ben**

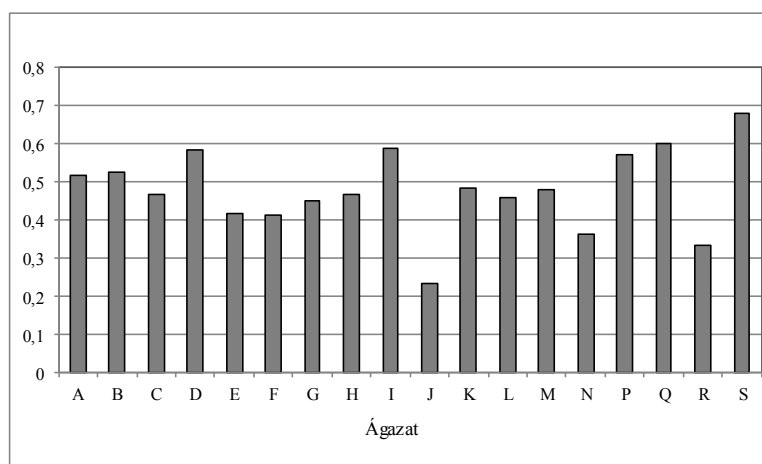
2000-ben az APEH adatbázisa szerint körülbelül 3350 közepes méretű, azaz 50–249 főt foglalkoztató belföldi magántulajdonú vállalat működött Magyarországon. Ezen belül a legnagyobb populációt a feldolgozóipari cégek (C ágazat) tették ki (40 százalék), de jelentős számban képviseltették magukat a kereskedelmi (G ágazat, 15 százalék), és az agrár-ipari (A ágazat, 14 százalék) tevékenységet mint főtevékenységet folytató vállalatok.

Ebből a 3350 középméretű cégből körülbelül 1500 – a vizsgált vállalati populáció 45 százaléka – élte túl az elmúlt 16 évet, 1800 cég pedig eltűnt az adatbázisból. Az utóbbiak közül 90 cég 2015-ben még adott be éves mérlegkimutatást, és köztük vannak olyanok, amelyek 2015-ben még viszonylag jó állapotban voltak, nyereséget vagy csak kismértékű veszteséget mutattak ki, és néhány tíz alkalmazottal is rendelkeztek. Lehetséges tehát, hogy esetükben csak a mérleg beadása maradt el 2016-ban (bár a mérlegbeadás hiánya önmagában is figyelemre méltó), vagy valamilyen formában újjáalakultak, új NAV-sorszám alatt. A 90 cég nagyobbik része azonban már 2015 előtt is

több éven keresztül veszteséges volt, és létszáma is erősen zsugorodott, ezért feltehető, hogy 2016-ban valóban beszüntette a tevékenységét.

A vállalatok eltűnése 2000–2016 között majdnem egyenletes volt: 2000–2005 között a vizsgált cégek közül 740 cég, 2005–2010 között 640 cég, 2010–2015 között pedig 420 cég tűnt el. Ez – ha a cégmegszünéseket az éppen aktuálisan létező cégek számának az arányában vizsgáljuk – azt jelenti, hogy majdnem minden évben a vizsgált cégek 4 százaléka szűnt meg. Ezen belül a múlt évtized második felében néhány évben ez az arány valamivel magasabb, az elmúlt 2-3 évben aránylatnyival alacsonyabb volt.

3. ábra. A 2000-ben létezett, belföldi tulajdonú közép vállalatok túlélési rátája 2016-ban, ágazonként



*Rövidítések:* A: Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat, B: Bányászat, kőfejtés, C: Feldolgozóipar, D : Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás, E: Vízellátás; szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyvezédműntesítés, F: Építőipar, G: Kereskedelem, gépjárműjavítás, H: Szállítás, raktározás, I: Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás, J: Információ, kommunikáció, K: Pénzügyi, biztosítási tevékenység, L: Ingatlanügyletek, M: Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység, N: Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység, O: Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás, P: Oktatás, Q: Humán-egészségügyi, szociális ellátás, R: Művészet, szórakoztatás, szabadidő, B21, S: Egyéb szolgáltatás.

*Forrás:* APEH/NAV anonimizált vállalatsoros adatbázisa.

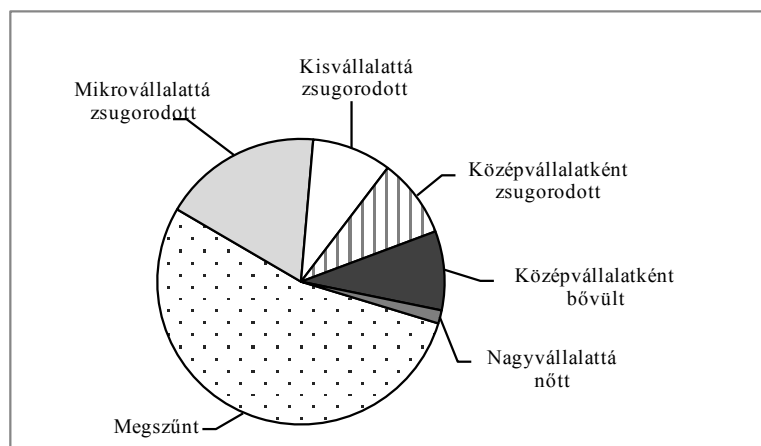
A megszűnési ráta közel állandósága arra utal, hogy azok a cégek, amelyek már legalább 10 évet éltek (illetve többük ennél sokkal többet, mivel nem 2000-ben alapított, hanem 2000-ben már létező cégekről van szó), nem sokkal több eséllyel éltek túl a következő éveket.



A túlélési arány ágazatonként változó, de egyetlen ágazatban sem haladja meg a 70 százalékot. Legalacsonyabb a túlélési arány az infokommunikációs ágazatban, bár ennek az ágazatnak az aránya 2000-ben a teljes induló vállalati populáción belül rendkívül alacsony volt, és ennek az ágazatnak kellett a legnagyobb mértékben megújulni az elmúlt másfél évtized alatt. A két legmagasabb részarányt képviselő ágazatban – a feldolgozóiparban és a kereskedelemben – működő cégek 45 százaléka maradt fent az elmúlt 16 évben.

Mi történt a *túlélőkkel*, milyen pályát futottak be a 2000-ben már létező és 16 éven keresztül fennmaradni tudó közepméretű hazai tulajdonú magánvállalatok? Sikerült-e feljebb lépniük, fejlődniük, netán nagyvállalattá válniuk? A magántulajdonú közép vállalatok 2000 és 2016 közötti státusváltását a 4. ábra foglalja össze.

4. ábra. A 2000-ben létező magántulajdonú közép vállalatok státusa 2016-ra



Forrás: NAV-adatbázis.

Nos, a kép meglehetősen lehangoló. Az 1500 túlélő cégből mindössze 50-nek sikerült 250 fő feletti *nagyvállalattá* nőnie (egyesekeknek akár ezer fő feletti létszámmal). Ennek az 50 cégnek az átlagos létszáma a 16 év alatt 128 főről 526 főre emelkedett, átlagos jegyzett tőkéje pedig 287 millió forintról 429 millióra nőtt. Az átlagos saját tőke még erőteljesebben nőtt: 660 millió forintról 3,8 milliárdra, ami a nyereség visszaforgatásának biztos jele. A nagyvállalattá váló cégek a vizsgált időszak túlnyomó részében nyereségesek voltak.

E vállalatok fontos közös vonása, hogy az export átlagos részaránya a teljes értékesítésen belül 2000–2016 között 12 százalékról 20 százalékra emelkedett. Néhány cég ugyan egyáltalán nem exportál, elsősorban a szolgáltató tevékenységet folytatók, nagyobb részük azonban igen, sőt növekvő arányban. A gyors növekedésű, nagyvállalattá vált feldolgozó ipari cégek azonban – egy sütőipari cég kivételével – mind exportorientáltak, és körükben az export részaránya a vizsgált időszakban jelentősen emelkedett.

Az elmúlt öt évben ebben a vállalati csoportban mind az egy főre jutó átlagos bérköltség, mind az egy főre jutó hozzáadott érték 10-15 százalékkal haladta meg a vizsgált vállalati mintánk átlagát.

Az is közös jellemzőjük ezeknek a vállalatoknak, hogy az elmúlt 16 év egy bizonyos időszakában valamennyien vettek igénybe hosszú lejáratú hitelt. Ez az időszak általában egybeesik a gyors növekedés időszakával. A hitelfelvétel feltehetően olyan fejlesztést szolgált, amely a cég létszámának a bővítésével is járt együtt.

Az 50 cég közül 2000–2016 között öt került részleges külföldi tulajdonba, 6,7 és 90 százalék közötti külföldi tulajdoni hányaddal. A külföldi tulajdonba kerülés azonban általában nem járt olyan döntő változással az érintett cégek életében, ami a többi, gyors növekedésű, belföldi tulajdonban maradó cég pályafutásától lényegesen eltérő pályára állította volna a céget.

Ágazati jellegzetesség a gyors növekedésű és nagyvállalattá váló közép-vállalatok között nem igazán figyelhető meg, lényegében a gazdaság minden ágazata képviselve van, bár kétségtelen, hogy a kereskedelmi és szolgáltató-cégeknek a gazdaság átlagánál nagyobb a súlya közöttük. A robusztus növekedésűek vállalatok között azonban vannak ipari termelőcégek is: élelmiszeripari, fémfeldolgozó, gépipari vállalatok.

Az előbbi, a nagyvállalattá nőttek csoportjánál lényegesen többen tartoznak abba a körbe, amelyek nem tudtak ugyan nagyvállalattá válni, azonban képesek voltak benntartani a közép-vállalati körben. Ebbe a csoportba az 1500 túlélő közül körülbelül 600 cég tartozik. Ez igen heterogén csoport. Aggregált átlagos létszámuk ugyan nagyjából változatlan maradt (105 fő), az átlag mögött azonban jelentős eltérések húzódnak meg.

A 600 cég felének csökkent a létszáma, ezen belül körülbelül 30 olyan cég található, amelynek a létszáma több mint 100 fővel esett vissza 2000–2016 között, azaz jobbra 200 fő feletti vagy a körüli létszámról 100 körüli vagy az alatti létszámra zsugorodtak ebben az időszakban. Az ágazati eloszlás e téren sem mutat semmilyen jellegzetességet, lényegében minden ágazatban majdnem azonos arányban megtalálhatók a kismértékben zsugorodó cégek. A teljes vállalati populációban betöltött részarányukhoz képest egyedül a mező-

gazdasági cégek aránya viszonylag magas a zsugorodó, de még a középvállalati körben bennmaradók között is (13 százalék).

Az 1990-es években részvénytársasággá alakuló mezőgazdasági szövetkezetek jelentős részének a létszáma és az árbevétele ugyanis folyamatosan zsugorodott az vizsgált időszakban.

A középvállalati körben maradók másik felének – több mint 300 cégnek – a létszáma kisebb vagy nagyobb mértékben növekedni tudott 2000–2016 között.

A vizsgált, 2000-ben és 2016-ban egyaránt létező középvállalatok harmadik csoportjába az 50 fő alatti kisvállalattá zsugorodókat soroltuk. Ez a csoport a legnagyobb: az 1500 vállalatból 900 tartozik ebbe a kategóriába. Ezek egyharmada, 320 cég 10 fő alatti mikrovállalattá vált, közülük is 170 cég már nulla vagy egy főt jelentett be 2016-ban, azaz ténylegesen nem működött. Holott ezek egyharmada 2000-ben még 100 fő feletti vállalat volt. Legnagyobb arányban a kereskedelmi középvállalatok zsugorodtak 10 fő alá, főként a 2000–2005 közötti időszakban. A kereskedelem átalakulása ugyanis nem zajlott le 2000-ig, a belföldi tulajdonú kereskedelmi láncok térvesztése tovább folytatódott. Hasonlóképpen, jelentős ebben a mikrovállalattá zsugorodó csoportban a szállítás-fuvarozás ágazatba tartozó cégek aránya.

#### **4. Néhány ágazat sorsa**

Próbaként kiválasztottunk néhány ágazatot a vállalatok pályájának részletesebb vizsgálata érdekében.

Az egyik a fémfeldolgozás (TEÁOR 28), amelyben a magyar vállalatoknak közismerten komoly hagyományai vannak. Ebben az iparágban 2000-ben 200 magántulajdonú közép vállalat működött. Közülük 94 cég 2016-ig megszűnt, 50 cég már a 2000-es évek első felében, 30 cég 2005–2010 között, 16 pedig 2010–2015 között. A megszűnt cégek többsége a megszűnés előtt több évig is tartósan veszteséges volt, tehát feltehető, hogy ténylegesen bezárt. Pedig közülük több tucat nagyon alacsony (3 vagy 4 számjegyű) NAV sorszámmal rendelkezett, ami arra utal, hogy régi alapítású, a rendszerváltás után belföldi tulajdonosok által privatizált cégről van szó.

A régi cégek nagyobbik része már a 2000-es évek első felében beszüntette a tevékenységét, de vannak közöttük olyanok is (bár kis számban), amelyek egészen az elmúlt évekig tudták tartani magukat, és csak az elmúlt években szüntek meg.

A túlélő fémfeldolgozó cégek közül 30-nak nőtt a létszáma, 70-nek pedig csökkent. Pontosításként meg kell jegyezni, hogy – piaci információkból – tudható, hogy néhány fémfeldolgozó vállalat cégcsoportba szerveződött, ezért

esetükben nem zárható ki, hogy a cégcsoporton belül létszám- és tevékenység átstrukturálás történt.

A növekvő létszámú fémfeldolgozó cégek között vannak sikertörténetek is. Noha nagyvállalattá válnia a 2000-ben létező fémfeldolgozó középvallalatok egyikének sem sikerült, 10 cég több mint 50 fővel bővítette a létszámát, és néhány megközelítette a 250 fős határt. Ezek a cégek – 1 kivétellel – termelésük legalább 30 százalékát exportálják. A hitelfelvétel nem volt döntő tényező a vállalatok sikerében.

A másik kiválasztott ágazat a kiskereskedelem (TEÁOR 47). 2000-ben az ágazatban 516 belföldi magántulajdonú középvallalat működött, közülük 2016-ra már csak 213 létezett. A túlélési arány tehát ebben az ágazatban valamivel alacsonyabb, mint a gazdaság egészében. Ugyanakkor a szórás is jóval nagyobb: nemcsak a megszűnt vállalatok száma magas, hanem a túlélők gazdasági teljesítménye is rendkívül erősen különbözik. A többségében a privatizáció révén létrejövő magántulajdonba került és még létező kereskedelmi középvallalatok nagyobbik része inkább vegetál (körülbelül 50 cég), miközben vannak sikertörténetek is. Ebben az ágazatban néhány vállalatnak sikerült nagyvállalattá válnia, akár ezer fő feletti létszámmal.

## 5. Néhány következtetés

A vállalati átalakulások, cégek születése és megszűnése a piaci verseny természetes tartozéka. A régi cégek eltűnésének és helyettük újak alakulásának a mértéke azonban a vállalati méret növekedésével párhuzamosan általában csökken. Azaz a mikrovállalatok, különösen a startupok átlagos élete jellemzően rövid, és hasonló mondható el a kisvállalatokról is. A középvallalati réteg azonban egy megállapodott gazdaságban általában meglehetősen stabil, itt sokkal kisebb mozgások tapasztalhatók, mint a kisebb vállalatok esetében. Kiterjesztett esettanulmányunk, amely a 2000-ben létező hazai magántulajdonú középvallalatok sorsát követte az elmúlt 16 évben, azt bizonyította azonban, hogy Magyarországon ebben a vállalati szegmensben óriási volt a lemorzsolódás, és a túlélő cégek nagyobbik része is inkább vegetál.

A vizsgált 3350 cégből 1800 megszűnt 2016-ra, sőt többségük már az előző évtizedben. A maradék 1500 vállalatból 900 zsugorodott, mintegy 600 kisvállalattá, több mint 300 pedig mikrovállalattá ment össze. Utóbbiak közül is 170 cég már nulla vagy egy fővel működik.

A 3350 vállalatból mindössze 600 cég maradt középvallalat, közülük is csak a felének sikerült növelnie a létszámát, a másik fele zsugorodott. Marad tehát 300 növekedni képes, bár nagyvállalattá válni nem tudó, középvallalat.

Az induló középvállalati populációból pedig mindössze 50-nek sikerült nagyvállalattá válnia. Ezekhez hozzávéve a középvállalati körben maradó, de bővülő 300 céget, összesen 350 olyan középvállalatot kapunk, amelyek számottevően tudtak növekedni az elmúlt nagyjából másfél évtizedben.

Összességében tehát a 2000. évi középvállalati populáció alig több mint 10 százaléka tudott bővülni, és akár nagyvállalattá válni (feljebb lépni) az elmúlt 16 évben, 90 százalék pedig kisebb vagy nagyobb mértékben zsugorodott vagy eltűnt. Mivel a hazai magántulajdonú középvállalati réteg az elmúlt 16 évben nagyjából állandó létszámú volt, 3200–3400 között mozgott, a megszűntek helyére nyilván újak léptek, akár azáltal, hogy kisvállalat középvállalattá vált, akár úgy, hogy nagyvállalat középvállalattá csúszott le. Ez azonban még nem elégséges ennek a vállalati rétegnek a bővüléséhez, legfeljebb csak a fennmaradásához, és nem elégséges a belföldi gazdasági hajtóerők által táplált gazdasági növekedéshez és a globális nemzetgazdasági szintű termelékenység javításához.

Feltételezhetnénk, hogy 2000 induló évnél túl korai, mert mégsem zárult még le a rendszerváltás utáni vállalati átalakulások időszaka, és ezért jobb eredményeket hozott volna, ha egy későbbi évet választottunk volna induló évként. Ennek azonban ellentmond az, hogy a cégek több mint 10 százaléka éppenséggel 2010–2016 között szűnt meg, vagy indult jelentős zsugorodásnak, miután a 2000–2010-es időszakot túlélte. Mint láttuk, a vállalatok megszűnése szinte folyamatos volt. Nincs okunk feltételezni tehát, hogy a később belépő középvállalatok sikeresebb pályát futottak volna be. Ráadásul, a megszűntek vagy zsugorodók között egyaránt vannak a rendszerváltás előtt már létező és belföldi magántulajdonosnak privatizált vállalatok, valamint az 1990-es évek folyamán új kezdeményezésként alapított vállalatok. Ez a vállalat sorszámból állapítható meg: az idős cégek ugyanis alacsonyabb sorszámmal rendelkeznek.

A NAV anonimizált vállalatimérleg-adatbázisának pénzügyi adatai természetesen nem alkalmasak a konkrét vállalati történetek okainak a megállapítására. Nem tudhatjuk, hogy a 2000-ben ugyanabban az ágazatban és pontosan ugyanakkora létszámmal működő cégek miért futottak be teljességgel eltérő pályát a következő 16 évben. Milyen okok állnak a mögött, hogy néhányuk számottevően növekedett, mások pedig zsugorodtak vagy megszűntek. Gazdaságpolitikai okokkal nehezen lenne magyarázható a különbség, hiszen valamennyi cég nagyjából ugyanabban a gazdaságpolitikai közegben működött.

Egyszerű lenne azt mondani, hogy ez a piacgazdaság természetesen velejárója: egyes cégek növekednek, mások meg összehúzódnak vagy megszűnnek. Esettanulmányunkban azonban túlságosan sok a zsugorodó, és túl kevés a

prosperáló közép vállalat. A jelenlegi súlyos munkaerőhiány közepette talán felgyorsul a munkaerő átáramlása a nagyobb méretű, fejlettebb technológiát alkalmazó és magasabb béreket fizetni képes cégekhez, ami növelheti az átlagos vállalati méretnagyságot és a nemzetgazdasági szintű termelékenységét. Ehhez azonban elegendő olyan nagyobb vállalatnak kell lennie, amely képes felszívni ezt a munkaerőt.

#### IRODALOM

- Acs, Z.–Morck, R.–Yeung, B. (1996): Productivity Growth and Firm Size Distribution. <https://www.ualberta.ca/business/-/media/682c0a4c9e294632ab1c9c7aee73e829.ashx>.
- Bartelsman, E.–Scarpetta, S.–Schivardi, F. (2005): Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 14. No. 3. 365–391. o. <https://doi.org/10.1093/icc/dth057>.
- Kumar, K. B.–Rajan, R.G.–Zingales, L. (1999): What determines firm size. NBER Working Papers, No. 7208. <http://www.nber.org/papers/w7208>.
- Lucas, R. E. (1978): On the Size Distribution of Business Firms, *The Bell Journal of Economics*, Vol. 9. No. 2. 508–523. o. [https://www.jstor.org/stable/3003596?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/3003596?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Palócz Éva (2016): A magyar közép- és nagyvállalatok nyomában. Megjelent: Morcsányi Géza–Tóth István György (szerk.): *A magyar polgár*. Magvető–Tárki, Budapest, 129–135. o. <http://mek.oszk.hu/15300/15365/15365.pdf>.
- Poschke, M. (2014): The Firm Size Distribution across Countries and Skill-Biased Change in Entrepreneurial Technology. IZA Discussion Paper, No. 7991. <https://econpapers.repec.org/paper/izaizadps/dp7991.htm>