



Széchenyi István Egyetem
Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola

Némethné Gál Andrea
okleveles közgazda – közgazdász tanár

A kis- és középvállalatok versenyképessége

Doktori értekezés

Konzulens: Prof. Dr. habil. Losonczi Miklós DSc.

Győr
2009. november

Tartalomjegyzék

ÁBRÁK JEGYZÉKE	3
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE	4
1. BEVEZETÉS	6
1.1. Az értekezés témája, célja és szerkezete.....	6
1.2. A kutatás hipotézisei.....	9
1.3. A kutatás módszerei.....	10
2. A VERSENYKÉPESSÉG ELEMZÉSÉNEK ELMÉLETI HÁTTERE.....	13
2.1. A versenyképességgel kapcsolatos elméletek rövid történeti áttekintése.....	13
2.1.1. A versenyképesség statikus és dinamikus megközelítése a közgazdaságtudományban	13
2.1.2. A gazdálkodás- és szervezéstudomány versenyképesség felfogása	18
2.2. A versenyképesség elemzésének módszertani kérdései	28
2.2.1. Az elemzés alanyának és tényezőinek szintjei	29
2.2.2. Ex-ante és ex-post, valamint kínálati és keresleti oldali megközelítés.....	32
2.2.3. A versenyképesség értelmezésének és mérésének kérdései	36
2.3. Nemzetgazdasági versenyképesség	38
2.3.1. A fogalom alakulása a nemzetközi és a hazai kutatásokban	38
2.3.2. Az Európa Unió versenyképesség felfogása.....	44
2.3.3. A magyar gazdaságpolitika és a versenyképesség.....	53
2.3.4. Elemzési lehetőségek.....	55
2.3.4.1. Főbb mutatószámok ex ante és ex post megközelítésben.....	56
2.3.4.2. Mutatószámrendszereken alapuló elemzések	59
2.4. Regionális versenyképesség	62
2.4.1. Régió és versenyképesség – fogalmi alapvetés	62
2.4.2. A nemzetgazdasági és a regionális versenyképesség összefüggése	64
2.4.3. A regionális és a vállalati versenyképesség kölcsönhatása – a regionális klaszterek jelentősége	67
2.5. Vállalati versenyképesség.....	70
2.5.1. A fogalom alakulása	70
2.5.2. Elemzési lehetőségek.....	72
2.5.2.1. Makroszintű tényezők – ex ante megközelítés	73
2.5.2.2. Mikroszintű tényezők – ex ante és ex post megközelítés	74
3. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK VERSENYKÉPESSÉGI ELEMZÉSÉNEK ELMÉLETI KERETEI	81
3.1. A kis- és középvállalatok versenyképességének értelmezése.....	81
3.2. Egy lehetséges elemzési keretrendszer	84
3.2.1. Makroszintű elemzés – STEEP-tényezők.....	84
3.2.2. Mikroszintű elemzés – a kkv-k versenyképességének komplex modellje ...	85
4. A MAGYARORSZÁGON MŰKÖDŐ KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK VERSENYKÉPESSÉGE.....	88
4.1. A kis- és középvállalatok definiálása, statisztikai megfigyelése és alapismérvek szerinti összetétele	90

4.2. A kkv-k versenyképességére ható főbb makrokörnyezeti tényezők.....	95
4.2.1. Gazdaságpolitikai környezet.....	95
4.2.1.1. Az Európai Unió kkv-politikája.....	95
4.2.1.2. A hazai kkv-politika.....	100
4.2.2. Makrogazdasági környezet.....	106
4.3. Két kiemelt külső mikrokörnyezeti tényező elemzése.....	112
4.3.1. Finanszírozás.....	112
4.3.2. Hálózatok és klaszterek.....	128
4.4. Két kiemelt belső hatótényező elemzése.....	138
4.4.1. Termelékenység.....	138
4.4.2. K+F és innováció.....	148
4.5. A kkv-k hozzájárulása Magyarország versenyképességéhez.....	157
4.5.1. Foglalkoztatás.....	157
4.5.2. Bruttó hozzáadott érték.....	164
4.5.3. Nettó árbevétel és export.....	167
4.6. A hazai kkv-szektor versenyképességének összefoglaló értékelése.....	170
5. A HAZAI TÁRSAS KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATOK EGYES VERSENYKÉPESSÉGI FAKTORAINAK VIZSGÁLATA – PRIMER KUTATÁS.....	174
5.1. A kutatás célja, a minta jellemzése és az elemzés módszerei.....	174
5.2. Elemzett kérdéskörök.....	179
5.2.1. Finanszírozás.....	179
5.2.2. Hálózatosság.....	193
5.2.3. Export.....	198
5.2.4. Versenyhelyzet és kockázat megítélése.....	200
5.3. A primer kutatás eredményeinek összegzése.....	205
6. ÖSSZEFOGLALÁS.....	209
6.1. A hipotézisek értékelése.....	210
6.2. A kutatás új és újszerű tudományos eredményei.....	215
6.3. További lehetséges kutatási irányok.....	219
IRODALOMJEGYZÉK.....	221
MELLÉKLET.....	235

Ábrák jegyzéke

1. ábra: A Porter-féle gyémánt-modell: A mikroökonómiai üzleti környezet minőségét meghatározó tényezők.....	23
2. ábra: A regionális különbségek és a jövedelem kapcsolata Williamsonnál.....	66
3. ábra: A régiók, térségek és városok versenyképességének piramismodellje.....	69
4. ábra: A Porter-féle gyémánt-modell és versenyerők modell integrálása.....	75
5. ábra: A vállalati teljesítmény értékelésének területei és azok kapcsolódása.....	80
6. ábra: A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex modellje.....	85
7. ábra: A kis- és középvállalatok versenyképességének a dolgozatban elemzésre kerülő mikroszintű összetevői.....	89
8. ábra: A GDP reálértékének változása (az előző év %-ában).....	107
9. ábra: Az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson számított értékei az Európai Unió átlagához képest (EU27 = 100%).....	109
10. ábra: Az infláció alakulása a HICP alapján (%).....	110
11. ábra: A munkanélküliségi ráta alakulása (%).....	111
12. ábra: A nem pénzügyi vállalatok hazai bankhitelek állományának alakulása 1999. december= 100% (év végi folyó áras adatokból számítva).....	123
13. ábra: A kkv-szektor belföldi hitelállományának alakulása vállalati méretkategóriák szerint (év végi folyó áras adatok).....	124
14. ábra: A kkv-k számára folyósított teljes hitelösszeg megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (folyó áras adatokból számítva).....	125
15. ábra: A hosszú lejáratú hitelek aránya a folyósított hitelösszegben vállalati méretkategóriák szerint (%).....	126
16. ábra: A devizahitelek aránya a folyósított hitelösszegben vállalati méretkategóriák szerint (%).....	127
17. ábra: A munkatermelékenység (GDP/foglalkoztatott) változása 2000-2008 között (előző év = 100%).....	139
18. ábra: A munkatermelékenység (GDP/munkaóra) változása 2000-2007 között (előző év = 100%).....	139
19. ábra: A munkatermelékenység szintje vásárlóerő-paritáson 2007-ben (EU27=100%).....	142
20. ábra: Az egységnyi munkaerőköltség (ULC) alakulása 2000-2008 között (előző év = 100%).....	144
21. ábra: Az Összesített Innovációs Index (SII) alakulása.....	149
22. ábra: Az összes K+F ráfordítás (GERD) és a vállalati kutatóhelyek K+F ráfordítása (BERD) a GDP %-ában.....	150
23. ábra: Az összes K+F ráfordítás (GERD) állam és vállalatok által finanszírozott hányada valamint egy főre jutó értéke (vásárlóerő-paritáson) 2006-ban....	151
24. ábra: Az innovatív kkv-k és a nem technológiai innovációt bevezető kkv-k arányának alakulása (%).....	153
25. ábra: Az aktivitási és a foglalkoztatási ráta alakulása (%).....	158
26. ábra: A kkv-szektor részesedésének alakulása a versenyszféra összes foglalkoztatásából (%).....	159
27. ábra: A kkv-k által foglalkoztatottak számának vállalati méretkategóriák szerinti megoszlása 2005-ben (%).....	161
28. ábra: A versenyszférában foglalkoztatottak vállalati méretkategóriák szerinti megoszlásának alakulása Magyarországon (%).....	162
29. ábra: A versenyszférában alkalmazottak vállalati méretkategóriák szerinti megoszlásának alakulása Magyarországon (%).....	162

30. ábra: A kkv-szektor hozzájárulásának alakulása a bruttó hozzáadott érték előállításához (%).....	165
31. ábra: Az egyes vállalati méretkategóriák részesedése a bruttó hozzáadott érték előállításából Magyarországon és az Európai Unióban 2005-ben (%).....	166
32. ábra: A kkv-k részesedésének alakulása a nettó árbevételből és az exportból (%)	168
33. ábra: Az exportáló kkv-k arányának, valamint az exportértékesítés nettó árbevételen belüli arányának összefüggése 2005-ben (%).....	169
34. ábra: Az egyes források fontosságának megítélése a befektetett eszközök finanszírozásában (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján).....	190
35. ábra: Az egyes források fontosságának megítélése a forgóeszközök finanszírozásában (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján).....	192

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat: Megyék versenyképességét leíró mutatószámrendszer.....	68
2. táblázat: A vállalati versenyképességi faktorok típusai.....	73
3. táblázat: A STEEP-tényezők rendszere.....	74
4. táblázat: A legfontosabb belső versenyképességi kritériumok két vállalati körben ...	77
5. táblázat: A vállalati versenyképességi index összetevői.....	79
6. táblázat: A kis- és középvállalatok meghatározása.....	91
7. táblázat: A működő vállalatok méret szerinti megoszlása (db, %).....	92
8. táblázat: A legtöbb vállalatot tömörítő ágazatok részaránya a mezőgazdaság és a pénzügyi szektor nélküli teljes vállalati körben (%).....	94
9. táblázat: A vállalat teljesítményét akadályozó tényezők említési arányai (%).....	105
10. táblázat: Az egy főre jutó GDP összehasonlítása vásárlóerő-paritáson (ezer PPS/fő)*.....	108
11. táblázat: A finanszírozási nehézségek vállalatok általi értékelése.....	113
12. táblázat: A lízinget és faktoringot igénybe vett vállalatok aránya 2006-ban (%)..	118
13. táblázat: A hazai bankhitellel rendelkező kettős könyvvitelt vezető vállalatok aránya (%).....	120
14. táblázat: Egyes országok klaszterekre vonatkozó adatok 2004-ben.....	132
15. táblázat: Az RCA>1 mutatóval rendelkező klaszterek exportteljesítménye 2003-ban.....	132
16. táblázat: A klaszterszerű környezetben és a klaszterekben tevékenykedő vállalatok aránya 2006-ban (%).....	133
17. táblázat: A hazai klaszterszervezetek megoszlása a regionális elhelyezkedés és a megalakulás éve szerint.....	135
18. táblázat: A munkatermelékenység, a GDP és a foglalkoztatás alakulása.....	141
19. táblázat: Az egy foglalkoztatottra jutó (fajlagos) munkaerőköltség és az egységnyi munkaerőköltség (ULC) évi átlagos változása 1999-2007 között.....	145
20. táblázat: Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték alakulása vállalati méretkategóriák szerint (2002. évi árakon, ezer Ft/fő).....	146
21. táblázat: A munkatermelékenység (bruttó hozzáadott érték/foglalkoztatott Magyarországon és az Európai Unióban vállalati méretkategóriák szerint 2005-ben (vásárlóerő paritáson).....	147
22. táblázat: Az innovatív és az új terméket bevezető vállalatok aránya 2003-ban(%)	154
23. táblázat: Az innovatív és a K+F tevékenységet végző vállalatok aránya 2007-ben Magyarországon (%).....	155
24. táblázat: A hazai kkv-szektor vizsgált versenyképességi faktorainak SWOT-analízise.....	171

25. táblázat: A hazai kkv-k vizsgált versenyképességi faktorainak, indikátorainak vállalatméret szerinti összehasonlítása	173
26. táblázat: A társas vállalatok létszám szerinti megoszlása 2005-ben.....	176
27. táblázat: A társas vállalatok régiók szerinti megoszlása 2005-ben (%)	177
28. táblázat: A társas vállalatok gazdasági ágak szerinti megoszlása 2005-ben (%)..	177
29. táblázat: A forrásszerkezet vállalati méretkategóriák szerinti alakulása (átlagértékek és a varianciaanalízis mutatói).....	180
30. táblázat: A vállalatok megoszlása a tőkés partner bevonására vonatkozó vélemény alapján (%)	181
31. táblázat: A vállalatok megoszlása a bankhitellel való rendelkezés és a hitel lejáratára szerint (%)	182
32. táblázat: A bankhitellel nem rendelkező vállalatok megoszlása a hitelfelvételi szándék szerint (%)	183
33. táblázat: A hitelfelvétel elutasításának okai az egyes vállalatcsoportokban (%)...	184
34. táblázat: A banki hitelezés vállalatok általi minősítése (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján)	184
35. táblázat: A négylépcsős kedvezményes hitelprogram minősítése (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján)	187
36. táblázat: A négylépcsős kedvezményes hitelprogram igénybevétele és jövőbeni igénybevétele szándéka (a válaszadók %-ában)	187
37. táblázat: A vállalatok megoszlása a pályázatokon való részvétel és annak jövőbeni szándéka alapján (%).....	188
38. táblázat: A pályázó vállalatok, valamint a beadott és a nyertes pályázatok száma és aránya	189
39. táblázat: A vállalatok árbevételének forrásai a teljes vállalati körben.....	193
40. táblázat: A nagyvállalatoknak szállító vállalatok árbevételének jellemzői	194
41. táblázat: A multinacionális vállalatoknak szállító vállalatok árbevételének jellemzői	195
42. táblázat: A vállalatok megoszlása beszállítói státuszuk szerint (%).....	196
43. táblázat: A vállalatok véleménye a beszállítói státuszról (%)	196
44. táblázat: A beszállítói státusz és annak jövőbeni megítélése közötti összefüggés ..	197
45. táblázat: Az exportáló vállalatok árbevételének jellemzői	198
46. táblázat: A vállalatok megoszlása a verseny erősségének megítélése alapján az egyes piacokon (%)	200
47. táblázat: A vállalatok megoszlása a jövőbeni piaci lehetőségek megítélése alapján az egyes piacokon (%)	201
48. táblázat: A versenytársak legfőbb versenyelőnyeinek megítélése	202
49. táblázat: A vállalatok működését érintő legfőbb kockázati tényezők említési gyakorisága (db, %).....	203
50. táblázat: A hazai társas kkv-k primer kutatás során vizsgált versenyképességi faktorainak SWOT-analízise	206
51. táblázat: A hazai társas kkv-k primer kutatás során vizsgált versenyképességi faktorainak, indikátorainak vállalatméret szerinti összehasonlítása	208

1. Bevezetés

1.1. Az értekezés témája, célja és szerkezete

Doktori értekezésem *témája* a kis- és középvállalatok (kkv-k) versenyképességének vizsgálata, amely téma megválasztását két tényező motiválta. Az első egy személyes motívum: családi vállalkozásunk keretében több mint száz kkv részére nyújtunk számviteli szolgáltatásokat, így a gyakorlatban ismerhettem meg e vállalati kör sajátosságait és problémáit. Az empirikus tapasztalatokon túlmutató tudományos igényességgel is szerettem volna megvizsgálni a hazai kkv-szektor jellemzőit, ezért a doktori tanulmányaimhoz kapcsolódó több éves kutatási tevékenységem során sok szempontból próbáltam feltárni a kis- és középvállalatok jellemzőit és gazdasági szerepét (pl. a szektor definiálásának változása, összetétele; finanszírozási kérdések; hálózatosság; a kkv-knak a foglalkoztatásból, a GDP előállításából és az exportból való részesedése). A téma végleges kialakításában témavezetőm, Dr. Losoncz Miklós volt segítségemre, akinek javaslatára a versenyképességet, mint központi fogalmat alkalmaztam az általam korábban vizsgált, szerteágazó témakörök egységes rendszerbe foglalására, és akinek ezúton is szeretnék köszönetet mondani értékes szakmai tanácsaiért.

A téma aktualitásának alátámasztására álljon itt egy idézet az Európai Bizottság „Soroljuk a kkv-kat az első helyre!” című dokumentumából: „A kis- és középvállalatok képezik az európai gazdaság gerincét, és kulcsfontosságú szereplők az új munkahelyek teremtése és a gazdasági növekedés szempontjából is”. (EU 2007a: 1) Eszerint a 2005-ben megújított lisszaboni stratégia két fő céljának (növekedés és foglalkoztatás) sikeres megvalósítása csak az Európai Unió vállalatainak 99%-át és a foglalkoztatás kétharmadát lefedő, jól működő és fejlődőképes kkv-szektor közreműködésével képzelhető el. (COM(2005)24 végleges: 17) Ennek megfelelően az utóbbi években számos közösségi és hazai fejlesztési stratégia, intézkedéscsomag született a kis- és középvállalatok versenyképességének javítása céljából, amelyek azonban nem tartalmazzák – nem is ez a feladatuk – sem a fogalom, sem az azt meghatározó tényezők tudományos igényű meghatározását. A versenyképességgel foglalkozó bőséges szakirodalom jelentős részének áttanulmányozása során igen sok információ birtokába jutottam a versenyképesség különböző szinteken (makro-, mezo-, mikroszint)

értelmezett fogalmával és elemzési lehetőségeivel kapcsolatban, ugyanakkor a kis- és középvállalatok – mint vállalatcsoport – versenyképességére nézve nem találok sem kiforrott definícióval, sem a számos versenyképességi faktor (hatótényező és eredmény) rendszerezésével. Dolgozatomban erre teszek kísérletet.

Kutatásom *célja* az alábbi kérdések megválaszolása volt:

1. Hogyan értelmezhető a kis- és középvállalatok versenyképessége?
2. Hogyan vizsgálható a kkv-k versenyképessége?
 - 2.1. Milyen fő tényezők hatnak a szektor versenyképességére, illetve milyen fő eredményekben nyilvánul meg annak léte és változása?
 - 2.2. Milyen elméleti keretrendszerbe célszerű beilleszteni az említett faktorokat?
3. Kezelhető-e egységes egészként a kis- és középvállalati szektor a versenyképességi elemzések során?
 - 3.1. Ha igen: Milyen esetben, milyen feltételekkel?
 - 3.2. Ha nem: Milyen ismérv(ek) szerint célszerű szegmentálni a szektort?
4. Hogyan értékelhető a magyar kkv-szektor versenyképessége?
 - 4.1. Mely tényezők tekinthetők kiemelkedő jelentőségűeknek a szektor versenyképessége szempontjából, és hogyan értékelhető ezek alapján a hazai kkv-k versenyképessége – nemzetközi összehasonlításban?
 - 4.2. Hogyan jellemezhető a hazai kkv-szektoron belüli vállalati méretkategóriák (mikro-, kis- és középvállalatok) versenyképessége?

A fenti kérdések vizsgálatának és megválaszolásának előfeltétele a versenyképesség meghatározására és elemzésére vonatkozó szakirodalom feldolgozása, ezért ez – mint a téma elméleti megalapozása – megelőzi a kutatási kérdések kifejtését.

Ennek megfelelően a hat fejezetből álló értekezés *szerkezete* a következő:

Az 1. fejezet a „Bevezetés”, amelyben elsőként a disszertáció témája és a kutatási kérdések kerülnek felvázolásra, ezt követi a hipotézisek megfogalmazása, majd pedig a kutatás módszereinek ismertetése.

A 2. fejezet a versenyképesség elemzésének elméleti megalapozását adja. Ezen belül elsőként a versenyképességre vonatkozó közgazdaságtudományi, valamint gazdálkodás- és szervezéstudományi elméletek rövid ismertetésére kerül sor, ahol az áttekinthetőség és összehasonlíthatóság okán törekedtem a téma nemzetközi és a hazai szakirodalmának időrendi tárgyalására. Ezt követően összegyűjtöttem a versenyképesség elemzésének

fontos módszertani kérdéseit (a versenyképesség alanyának és tényezőinek szintjei, keresleti és kínálati, valamint ex ante és ex post megközelítés, definíciós és mérési kérdések), amelyek megválaszolása nélkül véleményem szerint nem tanácsos versenyképességi elemzésbe kezdeni. Különösen azért nem, mert az irodalom feldolgozása során néhol egymásnak ellentmondó és vitatható nézetekkel találkoztam, így ezek ismertetése során előtérbe került a kritikai szemléletmód alkalmazása és saját álláspontom kialakítása. Az ezután következő három alfejezet a versenyképesség – tudományos kutatások és gazdaságpolitikai programok szintjén kialakult – fogalmának és elemzési lehetőségeinek bemutatását tartalmazza a nemzetgazdaság, a régiók és a vállalatok – mint elemzési alanyok – szintjén. Ennek célja, hogy hozzásegítsen egy olyan versenyképesség felfogás és elemzési keretrendszer kialakításához, aminek segítségével a kis- és középvállalatok versenyképessége vizsgálható.

A 3. fejezet lényegében az előbbi cél megvalósulása. Itt kerül sor a kis- és középvállalatok versenyképességére vonatkozó saját definíció megfogalmazására, a szektor versenyképességére ható makroszintű tényezőknél a STEEP-elemzés segítségével történő rendszerezésére, valamint annak a „komplex modell”-nek a megalkotására, amely a kkv-k versenyképességét befolyásoló/jelző mikroszintű hatótényezők és eredmények (versenyképességi faktorok) több szempont szerinti csoportosítását adja. Mivel e faktorok, illetve a mérésekre, jellemzésekre használt indikátorok száma lényegében végtelen, ezért nem vállalkozhattam ezek teljes körű számbavételére, ennek megfelelően céloim a rendszerezés volt.

A 4. fejezet elején meghatározásra kerülnek azok a konkrét versenyképességi faktorok, amelyeknek elemzésére – a hazai kkv-szektor versenyképességének jellemzése céljából – a dolgozatban vállalkozom. A makroszintű tényezők közül a gazdaságpolitikai és a makrogazdasági környezet, a mikroszintű faktorok közül pedig ex ante megközelítésben a finanszírozás, a hálózatosodás, a termelékenység, valamint a K+F és innováció kérdéskörével, ex post megközelítésben pedig a kkv-k foglalkoztatáshoz, valamint a bruttó hozzáadott érték, a nettó árbevétel és az export előállításához való hozzájárulásának elemzésével foglalkozom. A felsorolt faktorok kiemelését a külföldi és hazai szakirodalom és kutatási eredmények megismerése, valamint a saját kutatásaim során szerzett tapasztalataim indokolják, ugyanakkor tudatában vagyok annak, hogy számos más – a disszertáció keretei között nem vizsgált, de a kkv-k versenyképessége szempontjából nagyon fontos – tényező elemzése is indokolt lett volna, amit a

terjedelmi korlátok nem tettek lehetővé. (Az általam legfontosabbnak tartott „kimaradt” tényezőket a 6.3. fejezetben – a további kutatási irányok keretében – ismertetem.)

Az 5. fejezet primer kutatási eredményekkel egészíti ki a 4. fejezet szekunder források alapján levont következtetéseit a finanszírozás, a hálózatosodás, az exportteljesítmény, valamint a versenyhelyzet és kockázat vállalatok általi megítélésének témakörében. E területek kiemelésének oka, hogy a rendelkezésemre álló, saját kérdőíves felmérésből származó adatbázis a felsorolt versenyképességi faktorok elemzését tette lehetővé (a kutatócsoportunk által készített kérdőívnek nem kizárólag a versenyképesség vizsgálata volt a célja). Ebben a fejezetben – hasonlóan a 4. fejezethez – fontos cél volt a kkv-szektoron belüli vállalati méretkategóriák versenyképességi szempontú sajátosságainak feltárása.

A 6. fejezet az „Összefoglalás”, amely a hipotézisek értékelésén túl a kutatás új és újszerű tudományos eredményeit, valamint a további kutatási irányok felvázolását is tartalmazza.

1.2. A kutatás hipotézisei

Az alábbiakban megfogalmazott hipotézisek elsősorban az 1.1. fejezetben ismertetett 4. számú kutatási kérdéscsoporthoz kapcsolódnak. Ennek oka, hogy az 1-3. számú kérdéscsoportok módszertani jellegűek, így ezekkel kapcsolatban kevésbé fogalmazhatók meg megállapítások, viszont megválaszolásuk alkalmas újszerű tudományos megközelítésmód kialakítására. (Ennek ismertetése a 6.2. fejezetben található.)

H1: A kis- és középvállalatok teljesítménye és fejlődőképessége jelentős mértékben befolyásolja a telephelyül szolgáló földrajzi terület (régió, ország, makrorégió) versenyképességét.

H2: Az ezredfordulót követően a hazai kis- és középvállalatok elsősorban a foglalkoztatásban betöltött szerepükön keresztül voltak képesek pozitív hatást gyakorolni a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására.

H3: A hazai kkv-szektor versenyképességének javulását nem a felkínált külső források szűkössége, sokkal inkább az azok befogadására való készség és alkalmasság hiánya, elégtelensége akadályozza.

H4: A vállalatközi együttműködések (hálózatok és klaszterek létrejötte és működése) terén elért eredmények eddig még nem tudtak érzékelhetően hozzájárulni a hazai kis- és középvállalatok versenyképességének javulásához.

H5: A versenyképesség szempontjából a kis- és középvállalati szektor heterogén, ezért a versenyképességi vizsgálatok során célszerű szegmentálni. Az egyik legfontosabb szegmentációs ismérv a vállalat mérete, amelynek növekedése a hazai kkv-k esetén a versenyképesség javulásával jár együtt.

1.3. A kutatás módszerei

Kutatásaim és a disszertáció elkészítése során széles módszertani bázisra támaszkodtam. A téma kifejtésének elméleti megalapozásához áttekintettem a gazdaságtudomány két ágának, a közgazdaságtudománynak, valamint a gazdálkodás- és szervezéstudománynak a versenyképességgel foglalkozó nemzetközi és hazai szakirodalmát. A versenyképesség fogalmi körülhatárolásának és elemzésének elméleti alapjait egyrészt a rendszerezés és szintetizálás igényével, másrészt kritikai megközelítésmód alkalmazásával igyekeztem ismertetni. A gazdaságpolitika területén uralkodó versenyképesség felfogás, valamint a kkv-politika bemutatásakor forráskutatást végeztem, aminek keretében számos hazai és közösségi jogforrást, munkadokumentumot, hazai kormányzati és európai bizottsági fejlesztési tervet és programot vizsgáltam meg, törekedve az időbeli változások nyomon követésére. (A könnyebb áttekinthetőség kedvéért a felhasznált közösségi dokumentumok az irodalomjegyzék után, külön kerültek felsorolásra.)

Az értekezés empirikus elemzésre épülő fejezetei módszertani szempontból két jól elkülöníthető részre oszthatók. A 4. fejezetben található elemzések szekunder adatforrásokra épülnek, amelyek között a hazai (elsősorban KSH, NFGM) és nemzetközi (elsősorban Eurostat, OECD, egyes közép-kelet-európai országok statisztikai hivatalai) statisztikák mellett hazai és nemzetközi empirikus kutatási eredmények is helyet kaptak. (A felhasznált adatbázisok és azok internetes elérhetőségei

a felhasznált irodalom és közösségi dokumentumok után, külön listában található.) Az adatok feldolgozása során három vezérelvet követtem. Az egyik a dinamikus szemléletmód: ahol csak lehetőségem volt, igyekeztem bemutatni a vizsgált jelenségre vonatkozó időbeli tendenciákat az ezredfordulótól napjainkig tartó adatsorok felhasználásával. A második vezérelv a nemzetközi összehasonlításra való törekvés, ahol a célország minden esetben Magyarország volt, a „benchmark” országok szerepét pedig egyrészt a hazánk legfőbb versenytársainak tekinthető közép-kelet-európai országok közül Csehország, Szlovákia, Lengyelország és Románia töltötték be, de emellett az Európai Unió „rég” tagországai (EU15) és a közösség egésze (EU27) is helyet kapott az összehasonlításokban. A harmadik vezérelv a vállalati méretkategóriák szerinti elemzés igénye, amelyre azonban – a rendelkezésre álló, ebben a struktúrában bontott adatok szűkössége miatt – nem minden témakörben volt lehetőség. Itt kell megjegyezni, hogy a nemzetközi adatokra általában is igaz, hogy egy részük nem minden elemzésbe bevont országra, országcsoportra állt rendelkezésre, illetve néhol csak a vizsgált időszak különböző periódusaira nézve ismert. Bár ez megnehezíti az összehasonlítást, de véleményem szerint az adathiány nem olyan mértékű, hogy az lehetetlenné tenné következtetések levonását.

A dolgozat empirikus elemzést tartalmazó másik fejezete (5. fejezet) primer kutatásból származó adatbázisra épül. Munkahelyemen, a Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján 2006 és 2008 között részt vettem egy kutatócsoport munkájában, amelynek kutatási programjában a hazai kis- és középvállalatok gazdálkodásának (egyebek mellett: eszköz- és forrásszerkezet, jövedelmezőség, finanszírozási szokások, piaci helyzet és kilátások) átfogó vizsgálata szerepelt, de a megszerzett információk jelentős része alkalmas volt a kkv-k versenyképességének jellemzésére is. A több mint 800 vállalat megkérdezésén alapuló kérdőíves felmérésre 2006 decembere és 2007 januárja folyamán került sor, ezért a kapott adatok jórészt a 2005-ös gazdálkodási évre vonatkoznak. Bár a kutatás eredménye – mint minden kérdőíves felmérésé – egy „pillanatképet” mutat, így időbeli tendenciák nem vizsgálhatók, ugyanakkor igen alkalmasnak bizonyult a vállalatméret szerinti elemzések elvégzésére. A kérdőívek feldolgozása az SPSS programcsomag segítségével történt a következő statisztikai módszerek alkalmazásával: abszolút és relatív gyakorisági sorok, leíró statisztikai mutatók (átlag, módusz, medián, szórás, skewness, kurtosis), valamint az ismérvek kapcsolatát jellemző hipotézisvizsgálati eljárások (függetlenségvizsgálat és

variacionaalízis). (A kutatás és a statisztikai adatfeldolgozás módszertanának részletes ismertetése az 5.1. fejezetben található.)

A 4. és 5. fejezetek végén SWOT-analízis segítségével foglaltam össze a vizsgált versenyképességi faktorokat (esetenként több indikátor alapján), valamint összehasonlító táblázatot készítettem a kkv-körön belüli három vállalati méretkategória versenyképességének jellemzésére, amelyek alapján összefoglaló következtetések levonására volt lehetőség.

A disszertáció egészére, de különösen az empíriát tartalmazó fejezetekre igaz, hogy mondanivalómat számos táblázat és változatos ábrakészlet segítségével igyekeztem alátámasztani és szemléletessé tenni.

Végül ki kell még térni a dolgozat szóhasználatára: a kkv-k megnevezése kapcsán nem az elterjedt „kis- és középvállalkozások”, hanem a „kis- és középvállalatok” elnevezést alkalmazom (kivéve azoknál a szó szerinti idézeteknél, ahol az első megnevezés szerepel). Ennek oka, hogy elfogadtam Román Zoltánnak azt a – számos írásában megtalálható – álláspontját, amely szerint: vállalat \neq vállalkozás. (Román 1999: 7, 2006: 26, 2007: 80). „A két fogalom keveredése a rendszerváltás időszakára nyúlik vissza, amikor az akkori jogalkotók a vállalat fogalmát leszűkítették az állami vállalatok körére, és minden más formájára a vállalkozás kifejezést kezdték használni.” (Román 2007: 81) Ennek nyomán ma már nemcsak a jogszabályokban és kormányzati dokumentumokban, hanem a köznyelvben is uralkodóvá vált a vállalkozás kifejezés alkalmazása, ami messze nem csak nyelvhelyességi szempontból vet fel problémákat. Az Európai Unió dokumentumaiban különválnak a vállalat (enterprise) és a vállalkozás (entrepreneurship) kifejezések használata, ami a fordításokban eltűnik. Ez azért problémás, mert így összemosódik a „vállalatfejlesztés” és „vállalkozásfejlesztés” kifejezések nagyon is eltérő jelentéstartalma. Míg az előbbi a vállalatok, mint szervezetek fejlesztését jelenti (pl. a finanszírozási források körének bővítésével, az adminisztrációs terhek csökkentésével, stb.), addig az utóbbi a vállalkozói gondolkodás, készség és tudás előmozdítására vonatkozik, ami az Európai Unió megújított liszaboni programjának elindulása (2005) óta egyre nagyobb hangsúllyal szerepel a kapcsolódó közösségi dokumentumokban. (Román 2007: 82) Mindezek figyelembevételével a kkv-k megnevezésére kizárólag a „kis- és középvállalatok” kifejezést tartom alkalmasnak¹.

¹ Több hazai kutató is fontosnak tartja a „vállalat/vállalkozás” fogalmak megkülönböztetését, pl.: Kozma (2001: 43), András et al. (2009: 9).

2. A versenyképesség elemzésének elméleti háttere

A versenyképesség olyan komplex jelenség, amelynek értelmezése és mérése is sok nehézségbe ütközik. A fogalom megragadásának problematikus voltát jól mutatja, hogy Losoncz (2004a: 209) szerint a versenyképességnek mintegy tízezerféle megközelítése, értelmezése lelhető fel a szakirodalomban.

Ebben a fejezetben kísérletet teszek arra, hogy rendszerezem a kutatásaim során megismert, versenyképességgel kapcsolatos nézeteket. Ez nem könnyű feladat egyebek mellett azért sem, mert: „Ha valamiről sok definíció és párhuzamos elmélet létezik, az biztos jele annak, hogy az adott jelenségről, tárgykörrel még nem rendelkezünk elegendő rendezett tudományos ismerettel.” (Barakonyi-Lorange 1991: 17) A rendszerezési kísérlet célja, hogy hozzásegítsen annak a versenyképesség felfogásnak és szempontrendszernek a kialakításához, ami alapján a kis- és középvállalatok versenyképessége vizsgálható.

2.1. A versenyképességgel kapcsolatos elméletek rövid történeti áttekintése

A gazdaságtudományi elméletben a versenyképesség elemzésével két tudományág, a közgazdaságtudomány (economics) és a gazdálkodás- és szervezéstudomány (business and management studies) foglalkozik. A versenyképesség vizsgálatának megközelítésmódja jelentősen eltér a két diszciplína esetén, aminek egyik legfőbb oka, hogy a két tudományág mind tárgyában, mind alapfeltevéseiben különbözik egymástól. (Czakó 2000: 12)

Ez nem jelenti azt, hogy a kétféle megközelítésmód teljesen független lenne egymástól. Török (2001: 8) megfogalmazásában a gazdálkodástan „...átveszi a közgazdaságtan gondolatrendszerét és elemzési eszközeit, és alakítja ki ebből... kifejezetten a gyakorlati alkalmazásra orientálva a saját módszereit.”

2.1.1. A versenyképesség statikus és dinamikus megközelítése a közgazdaságtudományban

A **közgazdaságtudományon** (közgazdaságtanon) belül elsősorban a nemzetközi gazdaságtan foglalkozik a versenyképesség kérdésével. Bár maga a fogalom nem

jelenik meg az elméletekben, ennek ellenére a versenyképességről való gondolkodást megalapozták, és hosszú ideig meghatározták azok a klasszikus és neoklasszikus elméletek, amelyek a nemzetgazdaságok szintjén vizsgálták a külkereskedelemben rejlő előnyök okait. Az elméletek abból az alapfeltevésből indultak ki, hogy a külkereskedelem mindenképpen előnyös, mert a javak nagyobb mennyiségének elfogyasztását teszi lehetővé az országok számára, mint amennyit a teljesen önellátó gazdálkodás keretei között képesek lennének megtermelni. (Samuelson-Nordhaus 1988: 1172) A kérdés úgy vetődött fel, hogy miből származik ez az előny, mivel magyarázható ez a bizonyos „fogyasztási többlet”. A közgazdaságtan tárgyának Samuelson-Nordhaus (1988: 30) általi meghatározása alapján a közgazdaságtan egyik legfontosabb alapfeltevése, hogy az erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre és többféleképpen felhasználhatók. A jelenbeni és a jövőbeni fogyasztás növelésének alapja az erőforrások minél hatékonyabb kihasználása (vagyis minél kisebb ráfordítással minél nagyobb eredmény elérése). Ennek ismeretében nem meglepő, hogy a közgazdaságtani gondolkodás kezdetben kizárólag az erőforrások oldaláról közelítve próbálta feltárni a külkereskedelem révén elérhető haszon (többletfogyasztás) forrását.

Az Adam Smith (1723–1790) nevéhez fűződő *abszolút előnyök* elmélete szerint a külkereskedelemből akkor származik előnye egy nemzetgazdaságnak, ha olyan termékeket ad el, amelyeket nagyobb termelékenységgel, alacsonyabb költség szinten képes előállítani, mint más országok, vagyis abszolút előnye van az adott termék tekintetében. David Ricardo (1772–1823) fejlesztette tovább az elméletet a *komparatív előnyök* fogalmának bevezetésével. Eszerint egy ország akkor is be tud kapcsolódni a nemzetközi kereskedelembé, ha egyetlen termék esetén sem rendelkezik abszolút előnnyel. Ennek feltétele, hogy valamely termék esetén – az eltérő költségarányok következtében – relatív előnye legyen a partner országgal szemben, amit a különböző termékeknel tapasztalható eltérő munkatermelékenységre, a természeti adottságok különbözőségére, és az ezek miatt kialakuló eltérő alternatív költségekre vezet vissza a modell.² (Szentés 1999: 186)

Az országoként eltérő tényezőellátottság és árak kérdését Heckscher és Ohlin (1933) kapcsolta be a modellbe. Azt feltételezték, hogy a fejletlenebb országokban inkább a

² Az elmélet számos megszorító feltételezéssel él: a piacok tökéletesek, az áruk nemzetközi áramlását semmi nem korlátozza, a termelési tényezők homogének és országon belül szabadon áramlanak, de nemzetközi áramlásuk kizárt, a külkereskedelemnek nincsenek költségei, stb. (Szentés 1999: 202)

munka van bőségben, ezért az viszonylag olcsóbb, míg a fejlettebb országok relatíve több és így olcsóbb tőkével rendelkeznek. Így a komparatív előnyöket akkor tudják kihasználni, ha a fejletlenebb országok a munkaintenzívebb, a fejlettebbek pedig a tőkeintenzívebb termékek exportálására szakosodnak, és ekkor a külkereskedelem révén a nemzetközi tényezőárak – a tényezők nemzetközi áramlása nélkül is – kiegyenlítődnek. (Palánkai 2004: 92) A *Heckscher-Ohlin-modellt* a gyakorlat nem igazolta, mivel empirikus kutatások bizonyították, hogy az országok külkereskedelmi termékstruktúrája lényegesen eltérhet attól, mint amit tényezőellátottságuk a modell szerint indokolna³ (Leontief-paradoxon, 1954). Vagyis a tényezőellátottság és -árak alapján elméletileg levezethető (tényleges), és az exportadatok alapján megfigyelhető (látszólagos vagy megnyilvánuló) komparatív előnyök jelentősen eltérhetnek egymástól, ami rávilágít a komparatív előny és a versenyképesség közötti eltérésre. (Török 2003: 79-80) Palánkai (2004: 95) kifejtette, hogy a Leontief-paradoxon valójában logikus volt, nem pedig képtelenség, ugyanis a bérköltségelőnyök egyik legfőbb forrása a termelékenység emelkedése, ami elsősorban a meglehetősen tőkeigényes műszaki fejlesztés és innováció révén érhető el. Így „a komparatív bérelőnyök elérésében potenciálisan éppen a viszonylagos tőkebőséggel és magas műszaki színvonallal rendelkező országok vannak előnyben.”

Az ismertett elméletek mindegyikére igaz, hogy:

- Az *erőforrások* vizsgálatát helyezik a középpontba, vagyis *kínálati oldali* megközelítés jellemző rájuk. Ennek rövid lényege, hogy ha a gazdaság valamely szereplője elég olcsón tud termelni – megfelelő kínálat létrehozása mellett –, akkor biztosan versenyképes lesz. (Török 2001: 8)
- Az előnyök (versenyképesség) forrását a komparatív költségek elve alapján magyarázzák, amit költség-versenyképességnek, vagy (másként) *áralapú versenyképességnek* nevez a szakirodalom. (Török 2003: 76)
- A komparatív előnyöket (azok forrásait) adottságnak tekintik, az időtényező nem jelenik meg a modellekben, vagyis *statikus* szemléletmóddal jellemezhetők. (Majoros 1997: 7)

³ Az 1950-es években végzett kutatások kimutatták, hogy az Egyesült Államok exportszerkezetében túlsúlyban vannak a munkaintenzív termékek annak ellenére, hogy fejlett, tőkeforrásokkal jól ellátott országról van szó. (Török 1986: 22)

A klasszikus-neoklasszikus modellekből kiindulva – éppen a felsorolt elveket bírálva és továbbfejlesztve – több elméleti irányzat is született az 1960-1970-es években:

- A *neofaktor irányzat* a versenyképességi előnyök magyarázatát a két alapvető termelési tényező (tőke, munka) részekre bontásával (pl. szakképzett és szakképzetlen munkaerő) és új tényezők bevezetésével (pl. K+F intenzitás) próbálta megadni. Az elmélet – máig ható – jelentősége, hogy a szellemi tőkét, a „tudást” beemelte a termelési tényezők sorába, és egyben felhívta a figyelmet arra, hogy nem csupán az erőforrások ára jelenthet versenyelőnyt, hanem azok *minősége* is. (Török–Petz 1999: 215) Ezt a nézetet erősíti meg Palánkai (2004: 95) is, amikor kijelenti, hogy „...a klasszikusok feltételezése – amely a tényezőellátottságra koncentrált, miközben eltekintett a termelési tényezők minőségi különbségétől – ma már tarthatatlan.”
- A kutatás-fejlesztés (K+F) önálló versenyképesség-teremtő szerepét a *neotechnológiai elméletrendszer* tárta fel. Az irányzaton belül a Posner nevéhez köthető *technológiai szakadék elmélet* szerint a korszerű technológia birtoklása azért javíthatja a versenyképességet, mert egyrészt annak nemzetközi áramlását gátolhatja a fogadó országok adaptivitásának korlátozottsága, másrészt pedig azért, mert a „követés” csak akkor csökkentheti a lemaradás mértékét, ha az átvett technológiát továbbfejlesztik. (Majoros: 1997: 6) A szintén ide sorolható – Vernon és Hirsch által kidolgozott – *termékciklus elmélet* lényege, hogy a fejlett keresleti piaccal és innovációs fölényrel rendelkező országok új, korszerű termékeket exportálnak mindaddig, míg azok az érettség szakaszába nem érnek. Ekkor már inkább a technológia átengedése és még korszerűbb termékek kifejlesztése és exportja a további előnyök forrása. Ezek az elméletek – amellet, hogy kiemelik a K+F versenyképességet alakító szerepét – a versenyelőnyöket nem tekintik időben változatlanoknak, ezért átvezetnek a *dinamikus* elméletek közé. Emellett utalás történik a keresleti oldal jelentőségére is. (Boda–Pataki 1995: 83)
- A *keresleti tényezőknek* az exportszakosodásban, a külpiazi sikerességben betöltött döntő szerepére Linder elmélete hívta fel a figyelmet. Rámutatott, hogy a hazai kereslet struktúrájába jól illeszkedő termékek előállításában lehet leginkább hatékony minden ország, ezért a megfelelő mennyiségű és minőségű belföldi, ún. „reprezentatív kereslet” szükséges feltétele a termékek exportálhatóságának. Éppen ezért hasonló fejlettségű (hasonló keresleti struktúrával rendelkező) országok között

az ágazaton belüli (intraindusztriális), míg eltérő fejlettségű országoknál az ágazatok közötti (interindusztriális) kereskedelem a jellemzőbb. (Török 1986: 30-31)

Az 1980-1990-es években jelentek meg azok a *dinamikus* elméletek, amelyek szerint a versenyképesség időben változó kategória, nem adottság, hanem kialakítható és javítható. Kiemelkedő szerepet tulajdonítanak az innovatív gazdasági környezetnek, amely elősegíti a komparatív előnyök kialakulását. (Buckley et al. 1992: 318)

- Dinamikus elméletnek tekinthető a – mások mellett – Paul Krugman által kifejtett *tökéletlen piacok* elmélete. Eszerint az oligopolisztikus piacon folyó versenyben a vállalatok monopolelőnyök megszerzésére törekszenek, amelyek – elsősorban a K+F-igényes termékek piaci bevezetésére alapozva – időlegesen érhetők el. Megnö a vállalatok K+F és innovációs aktivitása, hiszen az „új tudás” csak addig jelent előnyöket, míg meg nem jelennek a még újabb és még korszerűbb termékek és technológiák, ami újabb kutatásokra és innovációra serkenti a gazdaság szereplőit. (Krugman 1990: 165-167) Ez az elmélet rokonságot mutat a termékciklus elmélettel, de lényeges különbség, hogy míg ott a technikai fejlődés exogén – vagyis a gazdaság szempontjából külső – tényezőként szerepel, addig itt endogénné válik, a szereplők cselekedeteinek egyik fő mozgatórugóját jelenti. Ezzel Krugman lényegében igazodik Schumpeter evolúciós közgazdaságtani nézeteihez, aki a tőkés gazdaság alapvető jellemzőjének tekintette az állandó innovációra való készletet.
- Szintén schumpeteriánus vonásokat mutat Michael Porter – ugyancsak dinamikus – megközelítése, amennyiben a nemzetközi versenyképesség (a tartós külpiaci sikerek) alapvető feltételének tekinti – még a transznacionális vállalatok esetében is – az innovációra ösztönző hazai gazdasági környezetet. (Boda–Pataki 1995: 84) Porter – Krugmanhoz hasonlóan – vállalatok versenyéről beszél, de lényegesen eltérő megközelítésben. Míg Krugman a vállalatok külpiaci helytállását nem hozza összefüggésbe a telephelyet adó ország nemzetközi versenyképességével, addig Porter a nemzetgazdaságok versenyképességét éppen az ott működő, nemzetközileg sikeres vállalatok, iparágak, klaszterek versenyképességére vezeti vissza. (Porter elméletének részletes kifejtése a 2.1.2. fejezetben található.)

Porter versenyképesség felfogásának középpontjában tehát a mikroszint áll. Nem a közgazdaságtudományi kategóriákból, modellekből indult ki, hanem empirikus iparági vizsgálatokra alapozva, a stratégiai menedzsment és a marketing szemléletét és

fogalomrendszerét felhasználva alakította ki a versenyképesség elemzésére vonatkozó konzisztens gondolatrendszerét, ami mára a gazdálkodás- és szervezéstudományok területén általánosan elfogadottá vált. (Lengyel 2000a: 41)

2.1.2. A gazdálkodás- és szervezéstudomány versenyképesség felfogása

A **gazdálkodás- és szervezéstudomány** (gazdálkodástan) – egyebek mellett – két lényeges vonásában különbözik a közgazdaságtantól. Egyrészt nagy hangsúlyt helyez a tudományos elméletek, eredmények gyakorlati hasznosíthatóságának bemutatására, ezáltal a gyakorlati gazdasági szakemberek munkájának segítésére. Másrészt igen sok részterülete van (pl. marketing, pénzügy, menedzsment, logisztika, stb.), ami megnehezíti tárgyának általános érvényű meghatározását. Andrew Cox (1997: 15) definíciója szerint a gazdálkodástan célja, hogy hozzájáruljon az egyének és üzleti vállalkozások fenntartható sikerességéhez, ami nem más, mint a gazdaság szereplőinek azon képessége, hogy maximalizálni tudják az anyagi javak megszerzését és felhalmozását a szűkösséggel jellemezhető környezetben.

Véleményem szerint ez a meghatározás – a versenyképességi elemzések szempontjából – három vonatkozásban is figyelemre méltó:

- Elfogadja a közgazdaságtan szűkösséggel kapcsolatos alapfeltevését – mintegy igazolva ezzel Török (2001: 8) idézett megállapítását –, és ezzel előrevetíti a gazdálkodástani versenyképesség elemzésekben is megtalálható *kínálati (erőforrás) oldali* megközelítést.
- Az „üzleti siker” nyilvánvalóan a piaci helytállás függvénye, így ennek hangsúlyozása arra enged következtetni, hogy a gazdálkodástani felfogásban a versenyképesség nem értelmezhető és nem magyarázható kizárólag *kínálati* oldalról, hanem szükséges hozzá a piaci sikeresség, vagyis a *keresleti oldal* elemzése is.
- A „fenntartható” kifejezés utal arra, hogy a sikert (versenyképességet) nem célszerű csupán statikusan szemlélni, csak akkor létezik igazán, ha huzamosabb ideig képes fennmaradni, ami egyértelműen *dinamikus* szemléletmódra utal.

A gazdálkodástani versenyképesség-kutatások az 1980-as évek közepén vettek nagy lendületet, aminek háttérében az Amerikai Egyesült Államok versenyképességét elmarasztaló tanulmányok akkori megjelenése állt. Az ország kereskedelmi mérlegének romlását, valamint a belföldi és külföldi piacokon elszenvedett piaci részesedés

csökkenést a romló versenyképesség jelének tekintették az amerikai elemzők. (Czakó 2003: 339) Az ennek hatására elindult kutatások célja a nemzetgazdaság teljesítményét befolyásoló tényezők feltárása volt, de vizsgálódásuk középpontjában mégsem a nemzetgazdaság állt (mint a nemzetközi gazdaságtanban), hanem a vállalat. Ennek a megközelítésnek az alap gondolata, hogy a nemzetközi versenyben nem közvetlenül országok vesznek részt, hanem vállalatok, így azok világpiaci sikere vagy sikertelensége határozza meg országuk világgazdasági versenypozícióját. (Deák 2000: 68)

A gazdálkodás- és szervezéstudomány egyik legnagyobb hatású képviselőjének, Michael Porternek a nézetei jelentős változásokat hoztak a versenyképességről való gondolkodás terén. Ennek oka nem az, hogy Porter egy teljesen új versenyképességi elméletet dolgozott volna ki, hanem az, hogy újszerűen, a gyakorlati alkalmazhatóságot nagyban szem előtt tartva rendszerezte a versenyképességre ható tényezőket. A „The competitive advantage of nations” című alapművében⁴ (Porter 1990) arra kereste a választ, hogy mivel magyarázhatók bizonyos országok világgazdasági versenyben elért sikerei, illetve mások sikertelenségei. Vagyis a nemzetgazdaság (makroszint) versenyképességének okait kutatta, azonban kiterjedt empirikus vizsgálataira⁵ alapozva az adott országban hazai bázissal rendelkező, globális iparágakban működő vállalatok (mikroszint) nemzetközi versenyben elért sikereire vezette azt vissza. A piaci sikeresség alapjának a *termelékenység*et tekintette, mert véleménye szerint: „A modern verseny kimenetele nem az inputok elérhetőségétől vagy az egyes vállalatok méretétől, hanem a termelékenységtől függ.”. (Porter 1998a: 81) Így nézete szerint a sikeres ország kritériuma is az, hogy magas és növekvő legyen a termelékenység (az egységnyi inputra jutó reálkibocsátás), mert ez biztosíthatja az alapvető cél – a magas és növekvő életszínvonal – elérését. (Porter 1990: 6)

A nemzetközi munkamegosztást és az egyes országok világgazdasági versenyben elért sikereit (versenyképességét) a nemzetközi gazdaságtan alapvetően a komparatív előnyök elméletével magyarázza. Porter (1990) szerint ez az elmélet nincs tekintettel egy sor olyan tényezőre, ami a világgazdasági folyamatokat napjainkban jellemzi (pl.

⁴ Porter a versenyképesség (competitiveness) kifejezést ebben a művében még nem használta, helyette a versenyelőny (competitive advantage) kifejezés szerepel.

⁵ 1985-ben kezdődött az a négy éven át tartó kutatássorozat, amely tíz ország összesen 121 iparágára terjedt ki. A versenyképesség kritériuma az iparág vállalatainak nemzetközi versenyben való sikeres helytállása (jelentős mértékű és tartós exporttevékenység, jelentős külföldi tőkebefektetés) volt. (Deák 2000: 67)

méretgazdaságosság, termékdifferenciálás, termelési tényezők változása és nemzetközi áramlása, vállalati stratégiai szövetségek és hálózatok, stb.), ezért tovább kell azt fejleszteni. Az általa ebből a célból kidolgozott *kompetitív előnyök elmélete* lényegében azokat a tényezőket veszi sorra, amelyek lehetővé teszik egy országban/régióban a nemzetközi versenyben helytállni tudó vállalatok felnövekedését vagy megtelepedését. A versenyképességre – vagyis a vállalatok termelékenységére – makroszintű és mikroszintű tényezők egyaránt hatással vannak. A makrokörnyezet vállalatokat befolyásoló legfontosabb elemeinek Porter a politikai, a jogi és a makrogazdasági környezetet tekintette. A mikrokörnyezet összetevőit felbontotta vállalaton belüli és vállalaton kívüli elemekre. Az első csoportba tartoznak a vállalati működés és stratégia kifinomultságát, a második csoportba pedig a mikroökonómiai üzleti környezet minőségét meghatározó tényezők. (Lengyel 2001: 29) A Porter-féle gyémánt-modell (diamond model) lényegében a vállalaton kívüli üzleti környezetből származó versenyelőnyök dinamikus rendszerbe foglalása, de az eredeti (1990-es) változata részben makrokörnyezeti tényezőket (kormányzat és véletlen szerepe) is érintett.

A modell rövid ismertetése előtt szükséges szólni néhány olyan – az előbbieken már részben használt – fogalomról, amelyek segítik a modell helyes értelmezését és alkalmazását:

- Porter szerint a verseny mindig iparágakon belül folyik. *Iparágnak* tekintette „...a vállalatok olyan csoportját, amelyek egymást közvetlenül helyettesítő termékeket⁶ állítanak elő.” (Porter 2006 [1980]: 30) Értelmezése szerint *globális iparágak* azok, amelyekben a versenyző vállalatok országos vagy egyéb fontos földrajzi piacokon elért pozícióját lényegében a globális – vagyis a nemzetközi versenyben elért – pozíciójuk határozza meg⁷. Mivel a globális verseny tényezői iparáganként eltérőek, ezért a versenyelőnyök forrásait iparáganként külön-külön kell vizsgálni. (Porter 2006 [1980]: 255)
- A globalizációs folyamat során egyre nyitottabbá váló piacok, a gyors és relatíve egyre olcsóbb szállítás és a nagy sebességű kommunikáció korában a telephely elméletileg nem jelenthet versenyelőnyt. Porter azonban rámutatott arra a „*globális-*

⁶ A „termék” kifejezést Porter tág értelemben használja, vagyis a szolgáltatásokat is a fogalom részének tekinti. Így az „iparág” kifejezés is tág, bármilyen üzletágot jelenthet, függetlenül az ágazati besorolástól.

⁷ Porter megjegyzi, hogy egy iparág nem tekinthető csupán attól globálisnak, hogy benne multinacionális vállalatok működnek, ugyanis előfordulhat, hogy a különböző országokban található leányvállalatok csak országos szinten versenyeznek, és nem lépnek ki a nemzetközi piacokra. A globális verseny sajátosságairól lásd bővebben: Porter (2006: 256-264) és Lengyel (2000a: 47-48).

lokális paradoxon”-nak nevezett jelenségre, hogy: „...a tartós versenyelőnyök egy globális gazdaságban egyre inkább olyan helyi tényezők – ismeretek, kapcsolatok, motivációk – függvényei, melyek a távoli konkurensok számára elérhetetlenek.” (Porter 1998a: 77) Ezért a telephelyként szolgáló ország, régió megválasztása döntő fontosságú a versenyelőnyök keletkezése szempontjából, és ez a globális vállalatokra is igaz. Bár ezek a vállalatok országhatárokon átívelő módon szervezik meg tevékenységüket, mégis minden esetben megtalálható egy – Porter által bevezetett megnevezéssel élve – *hazai bázis*, ahol a vállalat székhelye, kulcsrészlegei találhatóak, és ahol az alapvető versenyelőnyök keletkeznek. (Porter 1990: 69)

- Porter (1990) a gyémánt-modell eredeti változatában egy adott iparág hazai bázisa által biztosított versenyelőny-forrásokat rendszerezte. A modellnek a 90-es évek végén átdolgozott, pontosított változatában a *lokalitás* szerepe a korábbiaknál is nagyobb hangsúlyt kapott azáltal, hogy a modellt regionális klaszterekre alkalmazta. (Porter 1998b) Ennek háttérében azok a kutatások álltak, amelyek eredményeként Porter arra a következtetésre jutott, hogy a globális versenyben nem egymástól elszigetelt piaci szereplők vesznek részt, hanem egymással együttműködő vállalatok és egyéb intézmények hálózatai. A hálózat tagjai gyakran *értéklánc-rendszer*⁸ alkotnak és a hozzájuk kapcsolódó intézményekkel (pl. érdekképviseleti szervek, oktatási és kutató intézetek) együtt földrajzilag is koncentrálódnak, és az így létrejött *regionális klaszterek* tekinthetők a piaci verseny „alapegységeinek”. (Lengyel 2001: 19)
- A versenyelőnyök forrásai iparáganként változnak, így természetes, hogy egyetlen ország vagy régió sem képes minden ágazat számára versenyelőnyöket biztosítani, illetve nem lehet az ott működő iparágak mindegyike egyformán versenyképes. Ezért az országok és régiók olyan iparágakra szakosodnak, amelyek esetében a vállalatok relatíve termelékenyebbek, vagyis versenyképesebbek más iparágaknál. (Lengyel 2000a: 52) Porter (1990: 25) szerint egy ország vagy régió versenyképességének elemzésekor nem az egész gazdaságra kell koncentrálni, hanem csak azokra az iparágakra, amelyek a legjobb külföldi versenytársakkal szemben versenyelőnyökkel rendelkeznek. Fontos azonban megjegyezni, hogy a szakosodás, vagyis a világgazdaságban megfigyelhető *regionális specializáció* alapvetően a vállalatok

⁸ Az *értéklánc* a vállalaton belüli tevékenységek értékalkotó összekapcsolódása. A vállalati értéklánccok egymáshoz kapcsolódva *értéklánc-rendszert* alkotnak, amelynek célja a termék/szolgáltatás előállítás és a végső fogyasztóhoz való eljuttatása. (Lengyel 2000a: 51)

telephely-választási döntéseinek eredményeként jön létre. A döntésekben közrejátszanak nem befolyásolható adottságok (pl. helyi piac mérete, természeti adottságok) is, de a potenciális versenyelőnyöket biztosító tényezők többsége alakítható, változtatható (pl. gazdaságpolitika, infrastruktúra állapota), illetve a domináns iparágak szükségleteinek megfelelően formálódik (pl. speciális szakképző és kutató-fejlesztő intézmények, kiegészítő termékeket gyártó vállalatok, szakképzett munkaerő betelepülése). Vagyis – Porter alapján – az országok, régiók versenyképességét alapvetően az ott működő vállalatok versenyképessége határozza meg, ugyanakkor az országok és régiók által befolyásolható környezet visszahat a vállalatok versenyképességére.

- A modell minden eleméhez szorosan kapcsolódik az *innováció* fogalma. A vállalatok versenyelőnyeinek kialakulását és tartós fennmaradását az innovációs képesség és készség nagymértékben befolyásolja, mivel az innováció iránya és gyorsasága alapozza meg a termelékenység alakulását. Ez a megállapítás minden iparágra igaz, mert a fejlett technológia igénybevétele, az egyedi termékek kínálata vagy a tudásintenzitás növelése bármely ágazatban lehetséges. (Porter 1998a: 81)

Porter elsőként az 1990-ben megjelent „The competitive advantage of nations” című művében rendszerezte az iparágak versenyelőnyeit meghatározó üzleti környezet jellemzőit, megalkotva ezzel az ún. gyémánt-modellt. A modell a következő négy determináns köré csoportosítja a versenyelőnyök forrásait (Porter (1990: 127) és Deák (2000: 72) alapján):

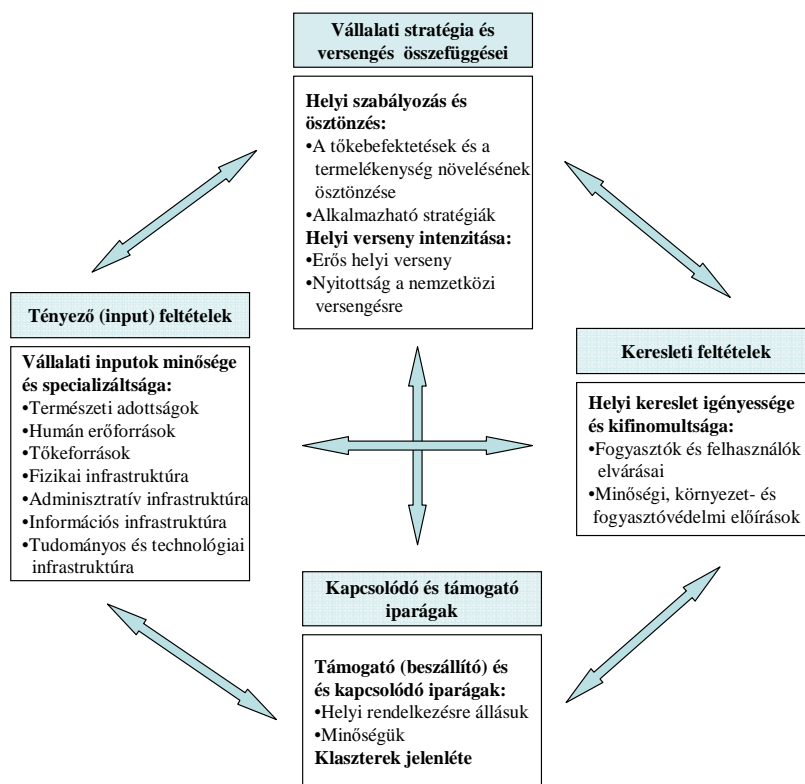
- *Tényezőellátottság*: természeti tényezők, infrastruktúra, pénzügyi források, humán erőforrások, tudásbázis.
- *Vállalati stratégia, szerkezet és verseny*: stratégiák, célrendszerek, hazai verseny jellemzői.
- *Keresleti feltételek*: hazai kereslet (egyéni és szervezeti vásárlók) mennyisége és igényessége, kereslet nemzetközivé tétele.
- *Támogató és kapcsolódó iparágak*: támogatók, kapcsolódók, klaszterek.

A determinánsok nem függetlenek egymástól, hanem dinamikus rendszert alkotva kölcsönösen befolyásolják egymást. A modell a mikroökonómiai üzleti környezet elemeit tartalmazza, de megjelenik benne a makroszint is a *kormányzat* és a *véletlen* versenyképességet alakító szerepének kiemelésével. Ezek a tényezők mind a négy

determinánsra hatással vannak, és a versenyfeltételeket pozitív és negatív irányban is befolyásolhatják.

A modell lényege a 90-es évek végi átdolgozást követően sem változott meg (1. ábra), de bizonyos elnevezések pontosításra kerültek, és két vonatkozásban is hangsúlyosabbá vált a lokalitás szerepe. Egyrészt Porter a „helyi versenyelőnyök forrásainak” („sources of locational advantage”) nevezi a modellt (Porter 1998b: 211), pontosítva ezzel az eredeti mű címében kissé félrevezető „nemzetek versenyelőnyei” kifejezést.

*1. ábra: A Porter-féle gyémánt-modell:
A mikroökonómiai üzleti környezet minőségét meghatározó tényezők*



Forrás: Porter et al. (2008: 49) alapján saját szerkesztés

Már az 1990-es műben sem az országok versenyképességéről, hanem a vállalatok nemzetközi versenyképességét befolyásoló hazai tényezőkről van szó, ami az elnevezés megváltoztatásával egyértelművé vált. Másrészt a lokalitás fontosságát erősíti az is, hogy Porter a versenyképességi vizsgálatok alapegységéül a regionális klasztereket javasolja. Ez nemcsak azért lényeges, mert ráirányítja a figyelmet a vállalatok (és kapcsolódó intézmények) közötti hálózati együttműködések versenyképességi szempontból egyre nagyobb jelentőségére, hanem azért is, mert az országon belüli

régiók sajátos jellemzőinek versenyképességre gyakorolt hatását erőteljesebben hangsúlyozza.

A modell összetevőinek ismertetése során Porter (1998a és 1998b), Porter et al. (2008), Boda-Pataki (1995), Lengyel (2000a) és Deák (2000) munkáira támaszkodom.

Tényező (input) feltételek

Ez a determináns egyrészt az alapvető *termelési tényezőket* (természeti adottságok, humán erőforrások, tőkeforrások) tartalmazza, de mellettük kiemelt szerepet kapnak az infrastruktúra összetevői – mint a termelés nélkülözhetetlen előfeltételei – is. A *fizikai infrastruktúra* elemei között egyrészt a logisztikai (közlekedési, szállítási) infrastruktúra, másrészt pedig az információs és kommunikációs technológia (IKT) elemei (hírközlés, személyi számítógépek és internet használata) találhatóak. Az *adminisztratív infrastruktúra* minősége a közigazgatási rendszer működésének hatékonyságát mutatja, elsősorban azt, hogy a központi és helyi jogszabályok, engedélyezési és egyéb eljárások (különösen az új vállalatok indításával kapcsolatban) mennyire segítik vagy gátolják a vállalati versenyképesség javulását. Az *információs infrastruktúra* elsősorban a makrogazdasági adatok, a vállalati beszámolók és egyéb adatbázisok elérhetőségével és megbízhatóságával jellemezhető. A *tudományos és technológiai infrastruktúra* fejlettségét egyrészt a felsőoktatás és a kutatás-fejlesztés színvonala, másrészt pedig a vállalati szféra innovációs készsége és képessége határozza meg, ami napjainkban – a tudásalapú gazdaság kiépülésének idején – döntő fontosságú a versenyképesség szempontjából.

A tényezők egy része „készen kapott”, többnyire olcsó és nagy mennyiségben rendelkezésre álló *alaptényező* (pl. természeti erőforrások, földrajzi elhelyezkedés, alapvető infrastruktúra, képzetlen munkaerő), más részük viszont „kifejlesztett”, vagyis folyamatos befektetéssel előállított és megújított, éppen ezért szűkösen rendelkezésre álló *fejlett tényező* (pl. IKT, magasan kvalifikált munkaerő, fejlett tőkepiac). Porter megkülönböztette még az iparágak széles körében felhasználható *általános tényezőket* (pl. úthálózat, hírközlési hálózat), és az egy-egy iparágához kapcsolódó *speciális tényezőket* (pl. speciális szakképzettségű munkaerő, adott szakterületre specializálódott kutatóintézetek). A vállalatok, iparágak input tényezőikön alapuló versenyelőnyeinek elemzésekor nem hagyhatók figyelmen kívül a következő szempontok:

- Nem a tényezők mennyisége, hanem azok minősége és hatékony felhasználása jelenthet versenyelőnyt a vállalatok, iparágak számára. Gyakran épp valamely tényező szűkössége jelenthet előnyt, amennyiben annak pótlása, helyettesítése innovatív megoldásokra készíti a vállalatokat.
- Egy ország vagy régió akkor tud az ott működő vállalatok számára jelentős és tartós versenyelőnyt biztosítani, ha azok fejlett és speciális tényezőkön alapulnak. Ezzel szemben a gazdaságfejlesztési programok általában az alap- és általános tényezők fenntartására koncentrálnak, ami csak a versenyhátrányok csökkentéséhez elégséges.

Keresleti feltételek

A keresleti tényezők versenyképességre gyakorolt hatásának leírásakor egyrészt a marketing szemléletmód, másrészt pedig a termékciklus-elméletnek és Linder elméletének bizonyos vonásai figyelhetők meg Porter munkáiban. Véleménye szerint – a marketing egyik „alaptételével” összhangban – a vevők igényeinek minél magasabb szintű kielégítésével lehet sikereket elérni a piaci versenyben, ezért a kereslet minősége, összetétele, igényessége közvetlen hatással van a vállalatok versenyképességére. Ha a hazai piacon jelen vannak a kifinomult vásárlók (sophisticated buyers), az a minőség javítására, termékdifferenciálásra, fejlettebb technológiák bevezetésére ösztönzi a vállalatokat, ami végső soron versenyelőnyök kialakulását eredményezi. A különbségekre érzékeny, jövőorientált hazai kereslet – Linder megfogalmazásában a belföldi „reprezentatív kereslet” – léte és növekedése a vállalatok nemzetközi versenyképességére is pozitívan hat, mert a magas hazai követelményekhez való alkalmazkodással a vállalatok képessé válnak tartós exportsikerek elérésére is.

Porter újabb munkáiban (pl. Porter et al. 2008: 50) a keresleti feltételek közé sorolja azokat a fogyasztóvédelmi és környezetvédelmi előírásokat is, amelyek betartása kötelező – és többnyire költséges – a vállalatok számára. Viszont a korszerűsítésben élen járó vállalatok termelékenységi előnyre tesznek szert, így végeredményben a szigorú előírások megléte versenyelőnyt jelent a számukra.

Vállalati stratégia és versengés összefüggései

A helyi (országos, regionális) piacon tapasztalható intenzív verseny állandó fejlődésre, innovációra készíti a vállalatokat, mert csak így tudják kialakítani és fenntartani versenyelőnyeiket. Az intenzív versenyben való helytállás nem lehetséges jól felépített vállalati szerkezet és átgondolt stratégia nélkül. Ezek célszerű kialakítására jelentős

hatással vannak a helyi versenykörnyezet elemei, illetve azok a szabályozó és ösztönző eszközök, amelyekkel a központi kormányzat és a helyi önkormányzatok hatást gyakorolnak a verseny feltételeire. Egyrészt a nemzetenként, sőt régióként különböző tradíciók, vállalkozói kultúra, másrészt pedig a versenyt befolyásoló eltérő jogszabályi környezet (pl. versenyszabályozás, adókedvezmények és támogatások rendszere, stb.) miatt nincs olyan vállalati szerkezet és stratégia, amely mindenütt és mindenkor egyformán hatékony lenne.

A vállalati stratégiával és versenyhelyezettel összefüggésben Porter az ország gazdasági nyitottságának jelentőségét is hangsúlyozza, mivel a nemzetközi kereskedelemben való aktív bekapcsolódás, valamint a külföldi tőkebefektetések fogadása és kihelyezése által tudja az ország/régió kiaknázni komparatív előnyeit. Emellett a nyitottság jótékonyan hat a helyi vállalatok versenyképességére azáltal is, hogy egyrészt lehetővé teszi a fejlettebb külföldi technológiákhoz való könnyebb és gyorsabb hozzáférést, másrészt pedig az erős külföldi verseny nyomásának teszi ki, és ezzel teljesítményük növelésére készíti a hazai vállalatokat.

Támogató és kapcsolódó iparágak

A vállalatok többsége önállóan, saját érdekeit szem előtt tartva vesz részt a versenyben, azonban megfigyelhető, hogy a nemzetközileg is sikeres vállalatok, iparágak mögött versenyképes partnerek állnak. Így a vállalatok, iparágak versenyképességének elemzésekor nem hagyhatók figyelmen kívül a velük kapcsolatban álló és értéklánc-rendszert alkotó partnerek, amelyek a kapcsolat jellege és intenzitása alapján két fő csoportba sorolhatók:

- *A támogató iparágak* az értéklánc-rendszerben megelőzik a vizsgált iparágat, vagyis alapanyagokat, gépeket, egyéb eszközöket szállítanak és szolgáltatásokat nyújtanak az iparág vállalatai számára. A beszállítókkal és szolgáltatókkal folytatott közvetlen üzleti kapcsolat során nem áll fenn versenyhelyzet, ezért a szereplők közös érdeke a tevékenységek összehangolása, a tapasztalatok átadása, a legjobb gyakorlat (best practice) kialakítása. Mivel a globalizált világgazdaságban az inputok elvileg bárholnan beszerezhetők, ezért a hazai/térségi bázisban megtalálható támogató iparágak csak akkor tudnak ténylegesen együttműködni a támogatott iparággal, ha maguk is versenyképesek. Ilyenkor létrejöhetnek a térségi együttműködés azon

formái, amelyek – kihasználva a földrajzi közelségből adódó agglomerációs⁹ és szinergiahatásokat¹⁰ – elvezethetnek a regionális klaszterek kialakulásához.

- A *kapcsolódó iparágak* nem állnak közvetlen üzleti kapcsolatban a vizsgált iparággal, más termékpiacon versenyeznek, mégis lehetőség van bizonyos tevékenységek egyeztetése, összehangolása révén kölcsönös előnyök megszerzésére. Ilyenek lehetnek például a hasonló technológiát használó, de más-más termékeket gyártó, vagy a kiegészítő termékeket előállító vállalatok, amelyek esetében lehetőség nyílik egyebek mellett a technikai ismeretek cseréjére, az értékesítési csatornák közös kialakítására vagy a marketing tevékenység összehangolására. A földrajzi közelség itt is csökkenti a költségeket és növeli a bizalmat, így a kapcsolódó iparágak szintén beépülhetnek a regionális klaszterekbe.

Porter utóbbi tíz évben megjelent munkáiban egyre inkább hangsúlyozza a *regionális klaszterek* jelentőségét. Megfogalmazása szerint: „A klaszter meghatározott tevékenységi területen működő, egymással kapcsolatban álló vállalatok és intézmények földrajzi koncentrációja.” (Porter 1998a: 78) A klaszterek létrejötte Porter szerint természetes folyamat, amely az adott földrajzi helyen felhalmozódott speciális tudáson, szakmai képességeken és infrastruktúrán, valamint a támogató iparágak jelenlétén alapul, és a termelékenység – ezzel együtt a versenyképesség – növekedését eredményezi. Mivel a globális gazdaságban egyre jellemzőbb, hogy nem egymástól elszigetelt vállalatok, hanem azok földrajzilag is koncentrált, együttműködő csoportjai vesznek részt a nemzetközi versenyben, ezért a regionális klasztereket javasolta a versenyképességi vizsgálatok alapegységéül. Emellett kutatási eredményekkel igazolta (Porter et al. 2008: 50) az országok gazdasági fejlettsége és a klaszteresedés foka közötti kapcsolatot. Eszerint a kevésbé fejlett országokban a klaszterek létrehozására irányuló vállalati aktivitás lényegesen kisebb, mint a fejlett országokban.

Mindezek alapján tehát a klaszterek léte és fejlettsége – mint az iparági versenyképesség egy külső hatótényezője – a gyémánt-modellnek ehhez a determinánsához kapcsolható, ugyanakkor a klaszterek – mint versenyző gazdasági egységek – egyúttal az elemzés alanyai is lehetnek, amelyek versenyképességét a négy determináns mindegyike befolyásolja.

⁹ Az *agglomerációs hatás* a telephelyül szolgáló település méretéből (urbanizációs előny), vagy a gazdasági egységek földrajzi koncentrációjából (lokalizációs előny) adódó gazdasági előnyök kialakulását jelenti. (Rechnitzer 1998: 36-37)

¹⁰ A *szinergiahatás* – nagyon leegyszerűsítve – azt jelenti, hogy az „egész” több, mint a részek egyszerű összege. Vagyis a partnerek a közöttük lévő kapcsolatok révén olyan többletet (információt, tudást, tapasztalatokat, stb.) képesek produkálni, ami az együttműködés hiányában nem került volna felszínre.

A négy determináns nem független egymástól, hanem – a közöttük lévő kölcsönhatások révén – *dinamikus rendszert* alkot. Így a versenyelőnyök nem az egyes determinánsoktól függenek, hanem az azok között lévő, egymást kölcsönösen erősítő hatások eredményeként jönnek létre.

A gyémánt-modell mindegyik elemére hatással lehetnek olyan előre nem látható, *véletlen* események, amelyek nagymértékben megváltoztatják a verseny feltételeit (pl. új tudományos felfedezések, olajárrobbanás, háborúk, természeti katasztrófák, stb.). Az ezekhez való gyors alkalmazkodás új versenyelőnyök kialakulását eredményezheti a megváltozott körülmények adta lehetőségeket megragadni képes vállalatok, ágazatok számára.

Már a modell rövid ismertetése során is érzékelhető volt, hogy a *kormányzat* tevékenysége hatással van az üzleti környezet mindegyik összetevőjére elsősorban a gazdaság szereplőit érintő jogszabályok és gazdaságpolitikai döntések, intézkedések által. Porter szerint a vállalatok versenyképességének javítása érdekében a kormánynak célszerű egyes területeken beavatkoznia a gazdaság működésébe (pl. gazdasági és politikai stabilitás biztosítása, gazdaságfejlesztési programok kidolgozása, stb.), más esetekben viszont erre nincs szükség. (Porter 1998b: 245)

Összefoglalva a gyémánt-modell lényegét, ebben Porter a vállalatok, iparágak, klaszterek versenyelőnyeit meghatározó, mikroszinten jelentkező, külső tényezőket foglalta rendszerbe. A modell nem tér ki a vállalatok versenyképességét befolyásoló belső tényezőkre (pl. menedzsment felkészültsége, vállalaton belül zajló folyamatok hatékonysága, alkalmazkodóképesség, stb.), és a makroszintű hatótényezőket is csak részben érinti (kormányzat, véletlen). Bár a modell nem képez teljesen új és egységes elméleti rendszert, de több új vagy újszerűen értelmezett fogalmat tartalmaz, és a gyakorlatban jól alkalmazható gondolkodási keretet biztosít a versenyképességi elemzésekhez.

2.2. A versenyképesség elemzésének módszertani kérdései

A versenyképesség elemzésének igen sokféle megközelítésmódja létezik, és gyakran előfordul, hogy az egyes szerzők eltérő tartalommal töltik meg ugyanazokat a fogalmakat. A tisztánlátás érdekében véleményem szerint mindenképpen meg kell

válaszolni a következő kérdéseket, mielőtt hozzákezdenénk a versenyképesség elemzési lehetőségeinek bemutatásához:

1. Kire vagy mire vonatkozhat a versenyképességi elemzés, azaz *milyen szintű* a vizsgálat *alánya*?
2. Hol jelentkezhetnek a versenyképességet meghatározó, befolyásoló tényezők, azaz *milyen szintűek* az elemzett *tényezők*?
3. Konkrétan melyek azok a *legfontosabb tényezők (tényezőcsoportok)*, amelyek hatással vannak/lehetnek a versenyképesség alakulására („ex ante” megközelítés)?
4. Milyen *eredményekben* nyilvánul(hat) meg a versenyképesség léte, illetve javulása vagy romlása („ex post” megközelítés)?

Ezeknek a kérdéseknek a tisztázása után lehet csak megválaszolni a következőket:

5. Milyen *versenyképesség-értelmezések* fogadhatók el az egyes szinteken?
6. Milyen elméleti keretrendszer (modell) segítségével *elemezhetők*, milyen mutatókkal *mérhetők* (mérhetők-e egyáltalán) a versenyképességet befolyásoló tényezők és a rá utaló eredmények?

2.2.1. Az elemzés alanyának és tényezőinek szintjei (1. és 2. kérdés)

Szentes és szerzőtársai (2005: 105) szerint a versenyképességi elemzések során – a fogalmi zavarok elkerülése érdekében – tisztázni kell (egyebek mellett), hogy „az elemzés vagy cselekvés *milyen szintjére*, illetve konkrétan „*kire*” vagy „*mire*” vonatkoztatott e fogalom”. Az elemzési szintek kapcsán kijelentik: „...nem mindegy, hogy egy ország konkrét termékeinek külpiaci versenyképességéről, vagy bizonyos iparágainak, illetve vállalatainak...versenyképességéről, avagy pedig nemzetgazdaságának a világgazdasági versengésben másokéhoz viszonyítható helytállásáról...van-e szó.” (Szentes et al. 2005: 108) Aztán a „kinek vagy minek a versenyképessége” kérdéssel kapcsolatban a szerzők megjegyzik: „Sajnálatos módon meglehetősen gyakori a termékek és szolgáltatások (világpiacon) versenyképességének és az azokat előállító vállalatok, illetve ágazatok, iparágak továbbá területi egységek, régiók versenyképességének, valamint az országok, illetve „nemzetek” (világgazdasági) „versenyképességének” az összekeverése.” (Szentes et al. 2005: 110)

Egyetértve a felsorolt szintek megkülönböztetésével, véleményem szerint a fentiekből nem derül ki, hogy milyen különbséget látnak a szerzők az *elemzési szint* és a „*kinek/minek a versenyképessége*” kérdés között. Értelmezésemben a kettő ugyanaz, és arra a kérdésre ad választ, hogy – gazdasági vagy területi aggregációs szempontból – ***milyen szinten helyezkednek el a versenyképességi vizsgálat alanyai.*** Az *alanyok* oldaláról megközelítve vizsgálható egy termék/szolgáltatás, egy vállalat, egy vállalatcsoport (ágazat, szektor), egy országon belüli területi egység (település, régió), egy klaszter, egy ország és egy regionális tömb (makrorégió) versenyképessége.

Azonban nemcsak a vizsgálat alanyai, hanem a ***versenyképességüket meghatározó tényezők is különböző szinteken jelentkezhetnek***, mégpedig a termékek/szolgáltatások és – ettől nem elválasztható módon – az azokat előállító vállalatok szintjén (mikroszinten), ágazati/szektor (mezo-) szinten, regionális (földrajzi értelemben vett mezo-) szinten, nemzetgazdasági (makro-) szinten, a regionális integrációk szintjén és világgazdasági szinten.

Így például egy vállalat versenyképességének elemzésekor a vizsgálat alanya mikroszintű¹¹, de a versenyképességét befolyásoló tényezők lehetnek mikroszintűek (pl. a vállalat termelékenysége, termékeinek minősége, költség szintje, stb.) makroszintűek (pl. az infláció alakulása, az infrastruktúra állapota, stb.) vagy egyéb szintekhez köthetők is. Hasonlóképpen, ha egy ország (makroszint) a vizsgálat alanya, akkor a versenyképességére hatással lehetnek egyebek mellett mikroszintű (pl. vállalatok külpiazi teljesítménye, termelékenysége, stb.) és makroszintű (pl. valutaárfolyamok alakulása, stb.) tényezők is. Ezt a szemléletmódot alkalmazza Czakó (2000: 97) is, amikor a versenyképesség többszintű megközelítéséről beszél, majd a gyógyszeripar (ágazat-mezoszint) versenyképességének termék-, vállalati, ágazati és nemzetgazdasági szintű összetevőit elemzi. (Czakó 2000: 197-199)

Összegezve: Pontatlan – és gyakran félrevezető – fogalomhasználatnak tartom a versenyképesség (makro, mikro, stb.) szintjeiről beszélni. Világosan meg kell különböztetni, hogy a versenyképességi vizsgálat alanyának szintjéről, vagy az arra ható tényezők szintjéről van-e szó.

A ***kis- és középvállalatok*** versenyképességének elemzése előtt is meg kell válaszolni azt a kérdést, hogy milyen szintű a vizsgálat alanya (ami ebben az esetben nem magától

¹¹ Bár egyetértek Szentes et al. (2005: 110) azon megjegyzésével, hogy a transznacionális társaságok esetében a „mikroszint” megjelölés nem biztos, hogy szerencsés.

értetődő), és milyen szintűek az arra ható tényezők. Véleményem szerint a következő lehetőségek képzelhetők el a vizsgált *alanyok szintje* szerint:

- *Mikroszintű (vállalati szintű) elemzés:* A kis- és középvállalatok versenyképességének elemzése megközelíthető úgy, hogy a szektort alkotó *vállalatokat* külön-külön tekintjük a vizsgálat egységének. Ekkor a vizsgálandó hatótényezők körébe egyrészt makroszintű (pl. makrogazdasági, politikai, jogi környezet), másrészt pedig mikroszintű, közöttük vállalaton kívüli (gyémánt-modell) és vállalaton belüli (pl. menedzsment felkészültsége, termékek költségszintje, minősége) elemek tartozhatnak. Ezen kívül vizsgálhatók a versenyképességre utaló teljesítmények, eredmények is (pl. hozzáadott érték vagy árbevétel alakulása, exportképesség), amelyek természetesen a vállalathoz köthetők, vagyis mikroszintűek.
- *Mezoszintű elemzés:* Ez a szint a kis- és középvállalatokkal kapcsolatban többféleképpen értelmezhető:
 - Az elemzés egysége lehet a *kkv-szektor egésze*. Ekkor a versenyképességet befolyásoló tényezők között olyanokat célszerű vizsgálni, amelyek a vállalatcsoport minden tagjára azonos módon hatnak. A makroszintű tényezők egy része lehet ilyen (pl. makrogazdasági folyamatok alakulása, politikai környezet), míg a makrokörnyezet más elemei eltérőek lehetnek a vállalatok egyes csoportjai tekintetében (pl. ágazati vagy regionális fejlesztéspolitikák, vállalatmérethez kötött támogatások, kedvezmények). A mikrokörnyezeti tényezők döntő része szintén nem egységesen hat sem ágazati, sem területi szempontból (ezt támasztja alá Porter, amikor a gyémánt-modellt ágazatokra, illetve regionális klaszterekre javasolja alkalmazni), ezért ezek nem vizsgálhatók a kkv-szektor egészére nézve. Ami viszont még elemezhető itt, az az „eredmény” oldal, vagyis a szektor versenyképességére utaló teljesítmény jellegű tényezők (pl. a kkv-k hozzájárulása a GDP-hez, exporthoz, foglalkoztatáshoz, stb.).
 - A fentiekből következik, hogy a szektort célszerű *szegmensekre* bontani, amennyiben ezt az elemzés célja és eszközei megkívánják. A mikrokörnyezeti, valamint a nem egységesen ható makrokörnyezeti tényezők hatásainak elemzése esetén a versenyképességi vizsgálat alanya lehet egy *ágazat*, egy *regionális klaszter*, vagy a kkv-k vállalatméret szerinti csoportjai, a *mikro-, kis- és középvállalatok*. Az „eredmény” oldal természetesen az egyes szegmensekre külön-külön is vizsgálható és összehasonlítható.

- Regionális szinten nemcsak a klaszterek versenyképessége, hanem magának a régióknak a versenyképessége is értelmezhető. Ennek a szintnek a relevanciáját a régió és a benne működő vállalatok versenyképessége közötti – a regionális specializáció kapcsán már említett – kölcsönhatás adja. A kkv-szektor elemzésben betöltött szerepe megváltozik, ugyanis ebben az esetben a vizsgálat alanya a *régió*, és a versenyképességét befolyásoló tényezők egyike lehet a kis- és középvállalatok teljesítménye, piaci sikeressége, vagyis versenyképessége.
- *Makroszintű (országos szintű) elemzés:* Az előbbivel analóg módon értelmezhető a kis- és középvállalatok szerepe a nagyobb földrajzi egység, vagyis a *nemzetgazdaság* versenyképességének elemzésében is, mivel a szektor teljesítménye nyilván nemcsak a régió, hanem az ország versenyképességét is jelentősen befolyásolja.

A dolgozatban nem vállalkozom arra (terjedelmi okokból sem tehetem), hogy mindegyik elemezhető szinten és minden tényezőt figyelembe véve megvizsgálom a kis- és középvállalatok versenyképességét vagy versenyképességi szerepét. Fontosnak tartom viszont bemutatni, hogy a *nemzetgazdaságok*, a *régiók* és a *vállalatok* szintjén hogyan értelmezhető a versenyképesség, és az milyen módon vizsgálható. Ennek segítségével szeretnék felvázolni egy olyan elemzési keretrendszert, amely alkalmas lehet a kis- és középvállalatok, illetve a szektor egyes szegmenseinek vagy vállalatainak versenyképességi vizsgálatára.

2.2.2. *Ex-ante és ex-post, valamint kínálati és keresleti oldali megközelítés*

(3. és 4. kérdés)

A versenyképesség fogalmának – a több évtizede tartó tudományos és szakmai viták ellenére – még ma sincs egységesen elfogadott definíciója, abban viszont egyetértés mutatkozik a témát kutatók körében, hogy egy igen összetett, számos tényező által befolyásolt és sokféle eredményben megnyilvánuló kategóriáról van szó. A versenyképesség jellemzése, javulásának vagy romlásának mérése történhet úgy, hogy a hatótényezők, vagyis a versenyképességet alakító feltételek, körülmények és adottságok vizsgálata kerül a középpontba. Ez az *ex ante* típusú megközelítés, amely tehát az okokra, a versenyképesség kialakításának vagy javításának jövőbeni lehetőségeire koncentrálna. Ezzel szemben az *ex post* megközelítés az okozatokból, vagyis a múltbeli teljesítmények alapján elért eredményekből kiindulva jellemzi, méri a

versenyképességet. (Bató 2004:6) A versenyképesség ex ante és az ex post módon történő felfogását Szentes és szerzőtársai is elfogadják, hangsúlyozva, hogy itt nem a versenyképesség fogalmának kétféle értelmezéséről, hanem elemzésének, mérésének kétféle megközelítésmódjáról van szó. (Szentes et al. 2005: 112)

Szintén az elemzés kétféle megközelítésmódját jelenti a *kínálati* és a *keresleti oldali* versenyképesség-mérés, amelynek részletes leírása és értékelése a magyar szakirodalomban Török Ádám nevéhez fűződik. Megfogalmazásában: „A kínálati (termelési) oldalon értelmezett versenyképesség feltételezett költségelőnyökben, a keresleti (piaci) oldalon mért versenyképesség pedig piaci teljesítményekben mutatkozik meg.” (Török 1996:19)

A közgazdaságtan és a gazdálkodástan versenyképesség felfogásának bemutatásakor már említésre került, hogy a klasszikus és neoklasszikus külkereskedelmi elméletekre kizárólag a kínálati oldali megközelítés volt jellemző, vagyis a komparatív előnyökön alapuló költség-versenyképességen volt a hangsúly. Az alkalmazott mérőszámok arra a hipotézisre épültek, hogy az alacsonyabb fajlagos tényezőköltségek lehetővé teszik vagy a nyereség, vagy a piaci részesedés növelését a versenytársakhoz képest, de a termékek piacon való eladhatósága nem merült fel kérdésként. (Török 2003:80) Bár az 1960-1970-es években Vernon, Hirs és Linder elméletei rámutattak a piaci oldal jelentőségére, de a keresleti oldali megközelítés versenyképességi modellbe történő beépítését Porter oldotta meg a gyémánt-modell segítségével. A modellen belül a kínálati tényezőcsoportot elsősorban az input tényezők alkotják, amelyek költségelőnyöket biztosíthatnak a gazdasági szereplők számára, de ide sorolhatók a kapcsolódó és támogató iparágak is. A keresleti tényezők közé tartoznak értelemszerűen a keresleti feltételek, valamint a piac működését és az ahhoz való alkalmazkodást leíró versenyhelyzet és stratégia összefüggései. (Török 2001:8)

A fentiek értelmében vitathatónak tartom Bakács (2004: 4) álláspontját, aki a Porter-féle gyémánt modellt a keresleti oldali megközelítések közé sorolja. Ennek véleményem szerint önmaga is ellentmond, amikor ugyanebben az írásában a „kompetitív előnyök elméletét” kínálati oldali megközelítésnek tartja, holott a gyémánt-modell éppen a kompetitív előnyök lehetséges forrásainak egyfajta rendszerezését adja mind keresleti, mind kínálati oldalon.

Szentes és szerzőtársai Török (1999) írására hivatkozva megkülönböztetik a versenyképesség elemzésének „bemeneti” és „kimeneti” oldalát, amit azonban Török „kínálati” és „keresleti” oldalnak nevez. Ezt követően a két oldalt – ahogyan Török (2001: 9) is – azonosítják a versenyképesség mérésének ex ante (kínálati oldali) és ex post (keresleti oldali) megközelítésével. (Szentes et al. 2005: 111-112) Ennek alapja, hogy a versenyképesség jellemzésének kínálati oldalon használt leggyakoribb mutatói valóban ex ante megközelítésűek, mivel értelmezésük lényege szerint a tényezők költségének csökkentése vezet el a versenyképesség növekedéséhez. Ugyanígy a keresleti oldal mutatói általában ex post jellegűek, és többnyire valamiféle piaci részarány növekedéséből/csökkenéséből utólag következtetnek a versenyképesség javulására/romlására. (Török 2001: 9)

A fentiek alapján a keresleti és kínálati oldal megkülönböztetése, valamint ezeknek az ex ante és ex post megközelítéssel való lényegi egyezése egyértelműnek tűnhet, pedig ez véleményem szerint két ok miatt sincs egészen így:

- Az első probléma, hogy a keresleti és kínálati oldal megnevezést egyes szerzők éppen fordítva használják. A piaci részesedés növelésére való képességet és annak dinamikáját tekintik a versenyképesség „kínálati oldali” megnyilvánulásának, mivel ekkor a vizsgált gazdasági szereplő eladóként lép a piacra, vagyis kínál. Ezt a logikát követve „keresleti oldali” versenyképesség alatt az inputokhoz való hozzájárás képességét és dinamikáját értik, mivel az erőforrások piacán a vizsgált szereplő vevőként, vagyis keresletként szerepel. (Szentes et al. 2005: 114-115) Később a hivatkozott szerzők a keresleti oldali versenyképesség-mérés kapcsán meg is jegyzik, hogy a szakirodalomban nincs világos elhatárolás aközött, hogy ez az adott vállalat, ágazat, ország által piacra vitt termékek keresleti viszonyait és annak változását, vagy pedig a vizsgált gazdasági szereplőnek az input-piacok vásárlójaként megmutatózó piaci erejét jellemzi-e. (Szentes et al. 2005: 142)

Úgy gondolom, hogy a szóhasználat egységesítése érdekében célszerűbb lenne az *input* és *output* oldali megközelítés elnevezéseket használni. Mivel az input oldal nyilvánvalóan a vizsgált gazdasági szereplő *előtt*, míg az output oldal a szereplő *után* helyezkedik el az értéklánc-rendszerben, ezért az input-output kifejezések alkalmazása egyértelművé teszi, hogy melyik oldalhoz kapcsolódó elemzésről van szó.

- A másik problémás – és számomra nem elfogadható – nézet az input (kínálati) oldalnak az ex ante, és az output (keresleti) oldalnak az ex post megközelítéssel való azonosítása a versenyképességi elemzésekben. Véleményem szerint mind az input, mind az output oldalon lehetnek olyan befolyásoló tényezők, feltételek, amelyek megteremtik a lehetőségét (ex ante) a versenyképesség kialakulásának és változásának, illetve mindkét oldalhoz kapcsolódhatnak olyan eredmények, amelyek alapján következtetni lehet (ex post) a versenyképesség létre és változására.

Az output (keresleti) oldal kapcsán az ex post megközelítés mellett az ex ante megközelítés létjogosultságát is elismeri Török (2001:8) azzal, hogy a Porter-gyémánt keresleti oldali tényezőiről beszél. A modell a versenyelőnyök forrásait foglalja össze, vagyis azokat a lehetőségeket, amelyek hozzájárulhatnak (ex ante) a versenyképesség javulásához, és nem jellemző rá az eredmény típusú (ex post) megközelítés. Így tehát ha az output oldalon például azt vizsgáljuk, hogy hogyan változott a versenyképességi elemzés alanyának piaci részesedése, akkor ex post megközelítést, ha pedig azt, hogy mennyire kifinomult vásárlói igényekhez kell alkalmazkodnia a piacon, akkor ex ante megközelítést alkalmazunk.

Az input (kínálati) oldalon egyértelműnek tűnik az ex ante megközelítés kizárólagossága, hiszen itt elsősorban a termékek, szolgáltatások létrehozását befolyásoló termelési tényezők, infrastrukturális elemek és egyéb feltételek léte, mennyisége, minősége, költsége, felhasználási módja az elemzés tárgya, amik a versenyképességet a lehetőségek, nem pedig az eredmények oldaláról jellemzik. Véleményem szerint azonban – dinamikus szemléletben – az input oldalhoz is kapcsolódhatnak olyan eredmények, amelyekből a versenyképesség javulására vagy romlására lehet következtetni. Például ha egy vállalat huzamosabb időn keresztül folyamatosan képes volt növelni munkavállalóinak létszámát, vagy bővíteni tudta K+F ráfordításait (vagyis eredményeket tud felmutatni az input oldalon), akkor ez legalább annyira utalhat (ex post módon) versenyképességének vizsgált időszaki javulására, mint például piaci részesedésének növekedése az output oldalon. Természetesen az input oldalhoz köthető eredmények nemcsak a múltbeli versenyképességre utalhatnak (ex post), hanem egyben előrevetítik a versenyképesség javulásának jövőbeni lehetőségét is (ex ante).

A *kis- és középvállalatok* versenyképességének vizsgálata szempontjából különösen ez utóbbi módszernek, vagyis az input oldalhoz köthető ex post elemzés lehetőségének

hangsúlyozását tartom fontosnak. Ennek oka, hogy a kis- és középvállalatok foglalkoztatásban betöltött jelentősége kiemelkedő (a 4.5.1. fejezet ezt adatokkal is alátámasztja), de ennek a ténynek a versenyképességi elemzésekbe való beépítése nem jellemző. Nézetem szerint azonban a kkv-k foglalkoztatási szerepének vizsgálata feltétlenül szükséges, amit az Európai Unió által leginkább alkalmazott, ún. egységes versenyképesség definíció is alátámaszt a magas foglalkoztatási szint tartós létrehozására vonatkozó követelmény megfogalmazásával. (OECD 1994: 23)

2.2.3. A versenyképesség értelmezésének és mérésének kérdései (5. és 6. kérdés)

A versenyképesség fogalma országok esetében általában a gazdasági növekedés, vállalati szinten pedig az üzleti sikeresség szinonimájaként fordul elő, de nemcsak pontos értelmezéséről nem született eddig tudományos konszenzus, hanem még arról sem, hogy egyáltalán tudományos igényű fogalomnak tekinthető-e. (Lengyel 2000b: 970) A definiálás nehézségeit véleményem szerint éppen az előbbi két fejezetben tárgyalt tényezők okozzák:

- Az egyik tényező az, hogy a versenyképességi elemzés alanyai a gazdasági vagy földrajzi aggregáció különböző szintjein helyezkedhetnek el, ezért nem könnyű olyan meghatározást adni, amely mindegyik esetben egyaránt megállja a helyét. Ennek ellenére több ilyen irányú próbálkozás is létezik, amelyek közül egy hazai és egy nemzetközi példát említek:
 - „...a versenyképesség legáltalánosabban nemzetközi összehasonlításban értékelt nemzetgazdasági, illetve vállalati teljesítőképességet jelent.” (Czakó-Chikán 2007: 2)
 - „A vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége viszonylag magas tényezőjövedelem és viszonylag magas foglalkoztatási szint létrehozására egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek tartósan ki vannak téve.” (OECD 1994: 23)

A versenyképesség lényege mindkét definíció szerint a nemzetközi versenyben való helytállás, amelynek alapja a teljesítmény (teljesítőképesség, tényezőjövedelem). Az OECD definíciója annyival bővebb, hogy kiemeli a foglalkoztatás magas szintjének fontosságát is. Egyes szerzők bírálják a fentieket (közvetlenül az OECD definícióját) azon az alapon, hogy összekeverednek a verseny különböző szintjei és szereplői, illetve hogy a használt fogalmak bizonytalanul értelmezhetők és mérhetők. (Szentes

et al. 2005: 111) A magam részéről a bíráló egyik elemével sem értek egyet a következők miatt:

- Nem látom a szereplők és szintek összekeverését. Itt sokkal inkább arról van szó, hogy a definíciók megalkotói megpróbálták kiemelni a versenyképességnek azokat az általános kritériumait, amelyek valamilyen formában mindegyik szinthez hozzákapszolhatók (nemzetközi megmérettetés, teljesítmény, foglalkoztatás), és ráadásul a versenyképesség lényegének megragadására is alkalmasak.
- A fogalmak bizonytalan értelmezhetősége és mérhetősége (pl. mit jelent a „viszonylag magas” kifejezés) önmagában helytálló észrevétel, de itt mégsem tartom teljesen jogosnak. Egyrészt az itt szereplő két kulcsfogalom (tényezőjövdelem és foglalkoztatás) jól definiálható és jól mérhető, ugyanakkor nem lehet ezek kívánatos mértékét abszolút módon meghatározni, inkább az egyes szereplők adatainak összehasonlítása a fontos, amire a „viszonylag magas” kifejezés utal. Másrészt a versenyképesség annyira sokrétű, „soktényezős” fogalom, hogy definiálása – különösen abban az általános formában, ami az idézett definíciók alkotóinak nyilvánvaló célja volt – valóban csak eléggé általános, és sok esetben közvetlenül nem mérhető fogalmakkal (pl. teljesítőképeség) lehetséges.
- A versenyképesség definiálását nehezítő másik tényező éppen az, hogy nagyon összetett fogalomról van szó abban az értelemben, hogy számos hatótényező befolyásolja, illetve sokféle eredményben megmutatkozhat. Ezek teljes körének egyetlen definícióba való „sűrítése” lehetetlen vállalkozás, néhány fontosnak tartott konkrét és mérhető elem kiemelése (pl. exportteljesítmény, egy főre jutó GDP, stb.) pedig valóban jogos kritikákra adhat okot.

A fentiek alapján elfogadhatónak tartom az idézett általános definíciókat az alábbi megjegyzésekkel:

- A versenyképesség különböző szintű alanyai (vállalat, régió, ország, stb.) esetében szükségesnek tartom olyan definíciók megfogalmazását, amelyek figyelembe veszik az egyes szintek sajátosságait, mert így nagyobb segítséget nyújthatnak az adott szinten alkalmazható elemzési irányok, módszerek megválasztásához.
- A jól használható definíciónak nem elengedhetetlen kritériuma az, hogy közvetlenül mérhető fogalmakat tartalmazzon (éppen a versenyképesség összetettsége miatt ez

többnyire nem is lehetséges). Az viszont követelmény, hogy rávilágítson a versenyképesség lényegére, és ezzel segítse azoknak a jól definiálható – és többnyire jól mérhető – hatótényezőknek és eredményeknek a meghatározását, amelyek segítségével az egyes gazdasági szereplők versenyképessége összehasonlítható.

A gazdasági szereplők versenyképességének összehasonlításához az arra ható tényezők, feltételek illetve a rá utaló eredmények mérésére van szükség. A méréshez mutatószámokat, indikátorokat kell definiálni, amelyek rendkívül nagy számban lelhetők fel a szakirodalomban, de módszertani szempontból két nagy csoportba sorolhatók. Az egyik csoportot a jól mérhető, kvantitatív mutatók alkotják, amelyek a vállalati, nemzeti vagy nemzetközi statisztikákban fellelhető, ún. „kemény adatokon” („hard data”) alapulnak. (Ilyen lehet például vállalati szinten az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték, vagy nemzetgazdasági szinten a működőtőke-beáramlás változása.) A másik csoportba azok a nehezen mérhető minőségi jellemzők tartoznak, amelyeknek – az összehasonlíthatóság miatt szükséges – számszerűsítése többnyire kérdőíves megkérdezéseken és szakértői véleményeken, becsléseken alapul. (Például Porter gyémánt-modelljének szinte minden tényezője a külső üzleti környezet minőségi jellemzője.). A hazai és nemzetközi versenyképességi elemzések mindkét mutatócsoportot alkalmazzák, gyakran egymással kombinálva (pl. IMD és WEF versenyképességi rangsorok). (Szilágyi 2008: 13)

A dolgozat következő (2.3., 2.4. és 2.5.) fejezeteiben három – a 2.2.1. fejezetben kiemelt nemzetgazdasági, regionális és vállalati – szinten vizsgálom a versenyképesség értelmezésének és mérésének, elemzésének kérdéseit.

2.3. Nemzetgazdasági versenyképesség

2.3.1. A fogalom alakulása a nemzetközi és a hazai kutatásokban

Az Amerikai Egyesült Államokban az 1980-as évek közepén elinduló versenyképesség-kutatások során merült fel az a kérdés, hogy hogyan értelmezhető egy ország, egy nemzetgazdaság versenyképessége. Az ezzel foglalkozó kutatók ugyan definiálták a fogalmat, de megjelent egy olyan – elsősorban Paul Krugman nevével fémjelezhető – irányzat is, amely tagadja a nemzetgazdaságok versenyképességének értelmezhetőségét.

Krugman szerint azért értelmetlen a versenyképességet országokra értelmezni, mert ez azt a képzetet kelti, mintha a nemzetek a vállalatokhoz hasonló módon versenyeznének egymással. Ezzel szemben nézete szerint a nemzetközi kereskedelem nem „zéróösszegű játék”, vagyis az országok nem egymás kárára versenyeznek, és egy nemzet életszínvonala kizárólag saját, nem pedig másokhoz viszonyított gazdasági teljesítményének függvénye. (Krugman 1994: 30-31) Krugman a reáljövedelem és az életszínvonal növelését tartja minden ország fő céljának, aminek elérése a termelékenység alakulásának függvénye, így az összes versenyképesség-mérésre használt mutató (pl. exportpiaci részesedés és annak növekedése) csak akkor utal ténylegesen versenyképességre, ha mögötte a termelékenység növekedése áll. (Krugman 1998: 14) Szentés és szerzőtársai (2005: 118) felhívják a figyelmet arra, hogy Krugman a nemzetközi gazdaságtan koncepcióját követve tagadja a nemzetközi kereskedelem egyenlőtlenségeit és az érdekek ütközését, és nem veszi figyelembe a globalizáció, a transznacionális tőkeberuházások és az országok közötti aszimmetrikus interdependenciák tényét. Vagyis Krugman nézeteiben a nemzetközi gazdaságtan hagyományos felfogása tükröződik, amely diszciplína tankönyveiben nem szerepel a versenyképesség fogalma. Ennek oka, hogy: „Ez a fogalom nem vezethető le közvetlenül és egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen elméletileg nem lehet definiálni.” (Török 2003: 75)

Porter a versenyképességgel foglalkozó korai munkáiban szintén nem tartja értelmezhetőnek a „versenyképes nemzet” kifejezést, szerinte „a versenyképesség egyetlen értelmezhető koncepciója nemzetgazdasági szinten a nemzeti termelékenység”. (Porter 1990: 6) Azonban ez két ok miatt sem értelmezhető úgy, hogy Porter elfogadta volna Krugman álláspontját. Az első ok, hogy Krugman tagadja az országok közötti versengés tényét, míg Porter létezőnek tartja azt, és a sikeres vállalatok (nem mellékesen transznacionális vállalatok) megjelenéséért és növekedéséért folytatott versenyként értelmezi. (Szentés et al. 2005: 118) Hangsúlyozza, hogy a verseny a gazdasági szereplők (vállalatok, iparágak, klaszterek) szintjén dől el, de az országok képesek kedvező irányba befolyásolni a verseny feltételeit. (Artner et al. 2003: 5) A másik ok, hogy későbbi írásaiban Porter már nemzetgazdaságokra vonatkozóan is használja a versenyképesség fogalmát, de továbbra is utal a – végső soron mikroszintű folyamatoktól függő – magas termelékenység döntő szerepére. (Porter 1998b)

A nemzetközi és a hazai szakirodalomban egyaránt többségben vannak azok a szerzők, akik értelmezhetőnek tartják a nemzetgazdaságok versenyképességének fogalmát, de a konkrét meghatározás tekintetében leginkább abban van egyetértés, hogy az nem könnyű feladat. Ennek ellenére a szerzők többsége megalkotja azt a versenyképesség definíciót, amely igazodik kutatásainak céljaihoz. Ezek széles körének ismertetése nem (lehet) célja a dolgozatnak, de néhány jellemző hazai és külföldi példa kiragadása alkalmas lehet arra, hogy bemutassa a fogalom máig tartó alakulásának folyamatát.

Magyarországon már az 1980-as évek elején megjelent egy olyan összefoglaló munka (Botos 1982), amely a versenyképesség részletes elemzésével foglalkozik. A szerző szerint egy nemzetgazdaság akkor versenyképes, ha a külkereskedelem révén növelni tudja a GDP-jét. Ehhez az szükséges, hogy a termelékenység magasabb legyen, a fajlagos termelési költségek pedig alacsonyabbak legyenek, mint a versenytárs gazdaságokban, ami magas műszaki színvonalú termelőeszközök és magas szintű szakmai tudással rendelkező munkaerő alkalmazásával érhető el. (Botos 1982: 33-34)

Bár a szerző a nemzetgazdaság versenyképességének fogalmát a külkereskedelemben elért sikerekre szűkíti le, nézetei a következők miatt mégis figyelemre méltóak és ma is aktuálisak:

- A nemzetgazdasági versenyképesség alapfeltételeként megjelenik a relatíve magas termelékenység.
- A szerző összekapcsolja a versenyképesség input és output (kínálati-keresleti) oldali megközelítését azzal, hogy az exportpiaci teljesítménnyel azonosítja a versenyképességet (output oldal), ugyanakkor a piaci siker egyik kulcsának a viszonylag alacsony költségek által biztosított viszonylag alacsony árakat tekinti (input oldal).
- Az árközpontú versenyképesség felfogás mellett megjelenik a nem-árcözpontú megközelítés is (Czakó 2003: 24), amennyiben a piaci siker másik lehetséges forrásának a termékek és a kapcsolódó szolgáltatások minőségét tekinti a szerző.
- A versenyképesség javításának eszközeiként két – napjainkban egyre nagyobb jelentőségű – tényezőt említ a szerző: a fejlett technológiát és a tudást.

Az 1980-as évek közepén az USA elnökének ipari versenyképességgel foglalkozó bizottsága a következőképpen definiálta a nemzetgazdasági versenyképesség

fogalmát¹²: „Egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy szabad piaci körülmények között mennyire képes a világpiacon is eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, és eközben hosszabb távon fenntartani és növelni állampolgárainak életszínvonalát.” (Rapkin-Avery 1995: 2)

Ez a meghatározás szintén a külkereskedelemben elért sikerekre vezeti vissza az országok versenyképességét, ugyanakkor megjelenik két újabb szempont:

- A versenyképesség nem pillanatnyi állapotot jelöl, csak hosszabb távon értelmezhető.
- A fő cél az életszínvonal növelése (társadalompolitikai cél), és ennek eszköze a világpiacon sikeresedés (gazdasági cél).

Ez utóbbi gondolatot később Porter is megerősítette, aki szerint egy nemzet elsődleges célja csak az lehet, hogy növelje állampolgárainak életszínvonalát, aminek alapja a termelékenység növelése. (Porter 1990: 6)

Az 1990-es évek elején az OECD még az amerikai meghatározást alkalmazta (OECD 1992), de 1994-ben megalkotta a már idézett, ún. egységes versenyképesség fogalmát, amely szerint a versenyképesség: „A vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége viszonylag magas tényezőjövedelem és viszonylag magas foglalkoztatási szint létrehozására egy fenntartható bázison, miközben a nemzetközi versenynek tartósan ki vannak téve.”. (OECD 1994: 23)

Ez a meghatározás részben az eddigiekhez hasonló gondolatokra épül, ugyanakkor újszerű megközelítéseket is tartalmaz:

- A definíció két kulcsfogalma (jövedelem és foglalkoztatás) kapcsán Lengyel megjegyzi, hogy – bár a meghatározás nem tér ki sem a jövedelmek tényezőtulajdonosok közötti megoszlására, sem pedig a foglalkoztatottak összetételére –, itt két jól mérhető közgazdasági kategóriáról van szó. (Lengyel 2000b: 974). Az előbbi legáltalánosabban az egy főre jutó GDP-vel, az utóbbi pedig a foglalkoztatási rátával mérhető. A közöttük fennálló összefüggés (EC 1999: 75):

$$\frac{GDP}{Teljes\ népe\ ss\ e\ g} = \frac{GDP}{Foglalkozt\ atottak} \times \frac{Foglalkozt\ atottak}{Munkak\ e\ pes\ kor\ u\ ak} \times \frac{Munkak\ e\ pes\ kor\ u\ ak}{Teljes\ népe\ ss\ e\ g}$$

¹² A definíciót eredetileg tartalmazó dokumentum címe: Report of the US Presidential Commission on Industrial Competitiveness, 1985. (Bakács, 2004: 3)

Mivel a munkaképes korúak aránya időben viszonylag állandó és gazdaságpolitikai eszközökkel kevésbé befolyásolható, ezért általában eltekintenek a vizsgálatától. Így a fajlagos jövedelem (egy főre jutó GDP) végső soron a munkatermelékenységtől (egy foglalkoztatottra jutó GDP) és a foglalkoztatási rátától (foglalkoztatottak/munkaképes korúak) függ, azok szorzataként áll elő. Így tehát a termelékenység kapcsolatot teremt az egységes versenyképesség definíció két kulcsfogalma között (Lengyel 2000b: 976), ami kapcsolódást jelent több tárgyalt felfogáshoz (Porter, Botos) is, amelyek szerint a versenyképesség alapja a termelékenység.

- A másik párhuzam az eddigi nézetek (amerikai definíció, Porter felfogása) és az egységes versenyképesség definíció között a társadalompolitikai cél hangsúlyozása. Ugyan mindegyik megközelítés kiemeli a gazdasági célt, de ezzel – fontosságát tekintve – azonos szintre helyezi a társadalmi jólétet, az életszínvonal növelését.
- Az egységes versenyképesség definíció túlmutat az eddigieken a magas szintű foglalkoztatás versenyképességi szerepének hangsúlyozásával. Rámutat arra, hogy a társadalmi jólét növeléséhez a jövedelmek megtermelésén túl azok minél szélesebb körű elosztása, vagyis a foglalkoztatás és – ezzel összefüggésben – a jövedelmek viszonylag magas és fenntartható szintje is szükséges.
- Végül fontos kiemelni a definícióból a fenntarthatóság követelményének hangsúlyozását, amely az ökológiai, gazdasági és társadalmi fenntarthatóságra egyaránt vonatkozik, és jelentősége napjainkban egyre nagyobb.¹³

A Findrik-Szilárd szerzőpáros 2000-ben megjelent átfogó munkája azt vizsgálja, hogy az 1990-es évek második felében hogyan alakult a világ országainak – kiemelten Magyarországnak – a nemzetközi versenyképessége. Az általuk adott definíció a következő: „A nemzetgazdasági versenyképesség a fejlődés, a fejlettség egyik legfontosabb feltétele. Ezen a nemzetnek azt a képességét értjük, hogy olyan társadalmi-gazdasági környezetet teremtsen, amelyben a szereplők a leginkább és tartósan képesek a világpiacon is elismert hozzáadott érték képzésére.” (Findrik-Szilárd 2000: 24) A szerzők a hozzáadott értéket tágan értelmezik, és a termelés mellett értékalkotónak tekintenek mindent, ami befolyásolja egy ország teljesítőképességét (pl. a társadalom

¹³ Erről bővebben lásd: Kerekes (2004) és Szentés et al. (2005: 130-135)

politikai és intézményi struktúrája, a kultúra, az értékrend, stb.). (Findrik-Szilárd 2000: 25) A meghatározás az eddigiekhez képest több új elemet is tartalmaz:

- A versenyképességet a *fejlődés* feltételeként, a teljesítőképesség fontos összetevőjeként fogja fel.
- A gazdasági szereplők teljesítőképességét fokozó *társadalmi-gazdasági környezet* megteremtésének képességét tekinti a versenyképes nemzet kritériumának.
- Kiemelt jelentőséget tulajdonít a teljesítőképességet befolyásoló *nem gazdasági jellegű* tényezőknek.

Az előbbi gondolatokhoz közel álló felfogással találkozhatunk Aiginger-Landesmann (2002) esetében. A szerzők szerint egy ország versenyképessége három szinten értelmezhető. Elsőként – statikus megközelítésben – egy nyitott gazdaság versenyképessége jövedelemtermelő képességével azonos, amelynek két forrása a termelékenység és a foglalkoztatás. A második szint a dinamikus szemléletmód, amikor a gazdaság versenyképessége a korábbi „önmagához” viszonyított fejlődésének mértéke, illetve a fejlődés fenntarthatósága segítségével ragadható meg. Végül kiterjesztett értelemben a versenyképesség nem csupán gazdasági kategória, hanem figyelembe kell venni a szociális, egészségügyi és oktatási rendszer, valamint a környezetvédelem állapotát is.

Szentes és szerzőtársai kritikai megjegyzést fűznek a fentiekhez, amennyiben Aiginger és Landesmann meghatározását nem a világpiacon versenyképesség definíciójának tartják, hanem az országoknak a fejlődés tekintetében zajló világgazdasági versengésére vonatkozó felfogásnak, és lényeges különbséget látnak e két dolog között. „A világpiacon versenyképességet tehát, amely az adott termékekre és szolgáltatásokra, illetve az azokat produkáló vállalatokra vonatkoztatandó, semmi esetre sem indokolt és helyes összekeverni az országok *fejlődés* terén folyó történelmi versengésében mutatkozó képességeivel...” (Szentes et al. 2005: 119) Egy ország világgazdasági versenyképessége igen összetett jelenség, amely – Szentes et al. (2005: 121) definíciója szerint – kifejeződik:

- a fejlődés más országokéhoz viszonyított (tartós és fenntartható) dinamikájában,
- a külső erőforrások (főként szellemi és fizikai tőke) megszerzésére való képességben,
- a versenyképes termékeket és szolgáltatásokat előállító transznacionális vállalatok hazai bázisává válásának képességében,

- az országban működő vállalatok számára megfelelő gazdasági, intézményi, kulturális és politikai környezet biztosításának képességében,
- a világ (régió) összexportján (beleértve a beruházási tőke exportját is) belüli részesedés növelésére való alkalmasságban, valamint
- az aszimmetrikus világgazdasági interdependenciák rendszerén belüli kedvezőbb helyzet elérésére, illetve a nemzetközi tárgyalási és alkupozíció javítására való képességben.

Ez a meghatározás a korábbiakhoz képest részletesebb szempontrendszer megadásával igyekszik érzékeltetni a fogalom rendkívül összetett voltát, és – új elemként – felhívja a figyelmet a globalizálódó világgazdaság folyamataihoz való sikeres alkalmazkodás versenyképességet alakító szerepére.

A Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központja 1995 és 2007 között három kutatási program keretében vizsgálta a magyar vállalatok versenyképességét. A nemzetgazdaság és a benne működő vállalatok versenyképessége közötti sokdimenziós kapcsolat okán a nemzetgazdasági versenyképesség meghatározására is nagy figyelmet fordítottak a kutatók. Az évek során egyre formálódó definíció szerint: „A nemzetgazdaság versenyképessége a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, és ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenységének növekedésének elősegítése, a vállalatok és más intézmények hatékonyságának javítását biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján.” (Czakó-Chikán 2007: 3)

A fenti meghatározás véleményem szerint a nemzetgazdasági versenyképesség fogalmának eddigi legtömörebb megfogalmazása, amely lényegében minden – a korábbi definíciókban is szereplő – fontos összetevőt magában foglal.

2.3.2. Az Európa Unió versenyképesség felfogása

Az előzőekben annak bemutatására került sor, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség fogalma hogyan formálódott a versenyképességi kutatások során. Legalább ennyire fontos azonban az is, hogy milyen versenyképesség felfogás

figyelhető meg a politikai döntéshozatal, a versenyképesség fokozását támogatni hivatott gazdaságpolitikai programok szintjén. Ez Magyarország vonatkozásában az e tárgykörbe tartozó hazai dokumentumok alapján vizsgálható, ugyanakkor nem lehet eltekinteni az Európai Unió versenyképességi koncepciójának ismertetésétől sem, hiszen hazánknak – az integráció tagjaként – figyelembe kell vennie az EU iránymutatásait.

Az Európai Unió dokumentumai háromféleképpen alkalmazzák a versenyképesség kifejezést (Farkas-Lengyel 2001: 238):

- „hétköznapi” módon a sikeresség, a versenyben való helytállás szinonimájaként,
- a gazdaságpolitikákkal kapcsolatban: az ágazatpolitikák egyre inkább az ágazatok versenyképességi politikáját jelentik, és
- közgazdasági tartalommal, amikor a versenyképesség a globális verseny körülményei között fenntartható gazdasági növekedést és annak tényezőit jelenti.

A dolgozat témája szempontjából elsősorban ez utóbbi alkalmazás a lényeges, ezért a továbbiakban csak erről lesz szó.

Az Európai Unió versenyképességének ún. „Triád-felfogása” szerint az EU két fő versenytársa az Amerikai Egyesült Államok valamint Japán (szélesebb értelemben Délkelet-Ázsia). Az Európai Unió elsősorban mint gazdasági integráció vesz részt a nagy világgazdasági régiók versenyében, ugyanakkor az integrációt alkotó domináns nemzetgazdaságok érdekeit is képviseli. (Chikán-Czakó 2003: 82)

A következőkben a versenyképesség *elméleti* koncepciójának alakulását tekintem át, ami az integráció és az országok – mint a vizsgálat makroszintű alanyai – esetében egyaránt értelmezhető.

Az Európai Unióban mára kialakult versenyképesség felfogás egyik legfőbb megalapozója az 1993-ban megjelent Delor's jelentés, azaz a növekedés, a foglalkoztatás és a versenyképesség alapkérdéseit áttekintő Fehér Könyv volt. A jelentés leszögezi, hogy a versenyképesség növelése nem öncél, hanem a jólét, az életszínvonal növelésének eszköze. Ez a cél csak megfelelő foglalkoztatási szint mellett valósulhat meg, ezért *az a gazdaság versenyképes, amely magas gazdasági növekedés mellett elegendő munkahelyet tud teremteni*. A versenyképesség e meghatározását fejleszti tovább és szemlélteti az Európai Unió egyik 1996-os dokumentumában

található ún. „versenyképesség-piramis” amelyből világosan kitűnik a koncepció lényege: a versenyképesség növelésének elsődleges célja az életszínvonal növelése, amit a foglalkoztatás és a termelékenység alakulása határoz meg. (EU 1996: 9)

Az EU hatodik regionális jelentése átveszi az OECD már többször idézett egységes versenyképesség fogalmát, és emellett közöl egy módosított definíciót is: „A versenyképesség olyan javak és szolgáltatások előállításának képessége, amelyek a nemzetközi piacokon értékesíthetők, miközben a jövedelmek magas és fenntartható szinten maradnak.”. (EC 1999: 75) Ugyanitt található a 2.3.1. fejezetben bemutatott összefüggés a jövedelem, a termelékenység és a foglalkoztatási szint között.

2000-től kezdve több szempontból is módosulások figyelhetők meg az Európai Unió versenyképesség felfogásában. A változások legfőbb mozgatórugója a lisszaboni reformmunkaterv (Lisbon Reform Agenda), vagy más néven *lisszaboni stratégia* (LiS), amelyet 2000 márciusában indított útjára az Európai Unió állam- és kormányfőinek lisszaboni csúcsértekezlete. A célkitűzés lényege: „Az Unió a következő évtizedre azt az új stratégiát tűzte maga elé, hogy a világ legversenyképesebb és dinamikus, tudásalapú társadalma legyen, amely fenntartható gazdasági növekedést, több és jobb minőségű munkahelyet, valamint nagyobb társadalmi kohéziót képes biztosítani.”. (Presidency Conclusions (2000), idézi: Gács 2005: 205) Az ezredfordulóra az Egyesült Államok vált az Európai Unió fő versenytársává, és az Unió lemaradása a legfőbb versenyképességi faktorok (egy főre jutó GDP, termelékenység, foglalkoztatási ráta) tekintetében sürgős reformok szükségességére hívta fel a figyelmet. (EC 2000: 5-7) Ezért a lisszaboni stratégiában végső soron az USA-hoz való felzárkózás célja fogalmazódik meg a hagyományos európai értékek (munkahelyteremtés, társadalmi kohézió) kiteljesítése mellett.¹⁴

Az Európai Bizottság vállalati főigazgatósága által 1994 óta (2005 kivételével) évente megjelentetett versenyképességi jelentések (Competitiveness Report) rendre visszatérnek arra a kérdésre, hogy mi lehet az amerikai és a japán (2000 után inkább már csak az amerikai) gazdaság sikerének titka. Ezek a jelentések nem hoztak lényeges változást a versenyképesség fogalmának meghatározása terén, mivel a 2001-es dokumentumban található alábbi definíciót változatlan formában alkalmazták a

¹⁴ A lisszaboni stratégia részletes kritikai elemzését adja Gács (2005).

következő években is: „A versenyképesség az életszínvonal fenntartható növekedését jelenti, miközben a kényszerű munkanélküliség szintje a lehető legkisebb.” (EC 2001a: 9). Látható, hogy a versenyképesség felfogás említett változása nem a definíció szintjén, hanem a versenyképességet – lényegében a termelékenységet és a foglalkoztatást – befolyásoló legfőbb tényezők megjelölésében érhető tetten. Véleményem szerint a hangsúlyeltolódás legalább két terület javára biztosan megfigyelhető:

- 2001-től kezdve egyértelműen látszik a „tudás” versenyképességet fokozó szerepének felértékelődése,
- 2005-től kezdve kiemelt figyelem övezi a kis- és középvállalatok versenyképességét, valamint annak a nemzetgazdaságok és az EU versenyképességére gyakorolt hatását.

A „tudás” szerepének felértékelődése

A változás egyik legfőbb eleme, hogy a korábbiaknál nagyobb hangsúly helyeződik az információs és kommunikációs technológia (IKT), a kutatás-fejlesztés (K+F) és innováció, és ezzel összefüggésben az oktatás és szakképzés versenyképességet befolyásoló szerepére. A 2001-2004. években publikált versenyképességi jelentések kiemelkedő jelentőséget tulajdonítanak a felsorolt tényezőknek a termelékenység javítása (EC 2001a: 10-11), a tudásalapú gazdaság megteremtése (EC 2002: 15), a kis- és középvállalatok fejlesztése és a régiók közötti fejlettségbeli különbségek mérséklése (EC 2003a: 11) terén, valamint megjelenik a kormányzati szektor ezirányú tevékenységének (kormányzati K+F ráfordítások és innováció) gazdaságélénkítő szerepének hangsúlyozása is. (EC 2004a: 10)

A lisszaboni stratégia 2004-es felülvizsgálata során az Európai Bizottság megállapította, hogy a LiS céljainak elérésében ugyan van némi előrehaladás, de leginkább csak „papírhegyek keletkeznek, de alig történik valami” (COM(2005)24végleges: 37). Ezért: „A Bizottság egy új kezdetet javasol a lisszaboni stratégiának, amelynek keretében fellépéseinket két fő feladatra összpontosítjuk – erősebb, és tartósabb növekedés megvalósítása valamint több, és jobb minőségű munkahely teremtése.”. (COM(2005)24végleges: 7) Az új koncepció a célok számának csökkentését és a program végrehajtásának hatékonyabb koordinálását irányozza elő, de lemond arról az – időközben irreálisnak bizonyult – célról, hogy Európa 2010-re a világ

legversenyképesebb gazdaságává váljon. (Marján 2007: 28) A megújult lisszaboni stratégia megvalósítására létrehozott Közösségi Lisszaboni Program célul tűzi ki, hogy:

- a tudás és az innováció legyen az európai növekedés mozgatórugója,
- Európa befektetési és munkavégzési szempontból még vonzóbbá váljon,
- több, és jobb minőségű munkahely teremtése váljon lehetővé Európában,

és minden eddiginél jobban hangsúlyozza a fenntarthatóság követelményének szem előtt tartását. (COM(2005)330final: 3-4)

Meg kell jegyezni, hogy ez az „új” koncepció egyáltalán nem tekinthető újnak, hiszen már az 1993-as Fehér Könyv is ugyanezt a két fő célt (növekedés és munkahelyteremtés) fogalmazta meg. Az azonban figyelemre méltó, hogy a tudás és az innováció növekedést serkentő – és ezzel együtt versenyképességet javító – szerepe itt is az első helyen szerepel.

Ugyanezt a hangsúlyeltolódást támasztja alá, hogy az Európai Bizottság 2006-ban készített egy innovációs stratégiai dokumentumot (COM(2006)502final), amely komplex módon értelmezi és tárgyalja a kutatás-fejlesztés és az innováció kérdéskörét. A dokumentum kitér az innovációs stratégia minden lényeges elméjére, bár egyet kell érteni azzal a megjegyzéssel, hogy hiányzik belőle a prioritás megjelölése, valamint az egyes részcélok közötti rangsor felállítása és a közöttük lévő összefüggések bemutatása. (Losoncz 2008: 172)

A K+F, az innováció és az IKT-használat fontosságát tovább erősítik a legfrissebb versenyképességi jelentések is. A 2006-os jelentés (COM(2006)697final) a gazdasági reformok fontosságára hívja fel a figyelmet, míg a 2007-es jelentés (COM(2007)666final) a termelékenység növekedésének fokozását jelöli meg fő célként. Azonban az ismertett európai uniós célkitűzések megvalósítása önmagában nem fog együtt járni a versenyképesség növekedésével akkor, ha továbbra is jellemző marad az ún. „európai paradoxon”, vagyis a tudomány és gyakorlat között meglévő szakadék. Az egyetemi kutatások – néhány kivételtől eltekintve – elavult, a piaci igényeket kevésbé figyelembe vevő rendszere, valamint a nehézkes és drága szabadalmaztatási eljárások megakadályozzák, hogy a kutatások eredményei gyorsan kézzelfoghatóvá váljanak. (Papanek 2003: 62) Ezen a háttéren nagy jelentőségűnek tekinthető a lisszaboni stratégia 2008-2010-ig tartó új ciklusát elindító dokumentum, amely az elkövetkező időszak fő feladatainak egyikeként a következőt jelöli meg: „Az oktatás-kutatás-innováció háromszög megerősítése az Európai Innovációs és Technológiai Intézet (EIT)

és a Közös Technológiai Kezdeményezések (JTI) létrehozásával és működtetésével.”
(COM(2007)803végleges: 3)

A kis- és középvállalatok versenyképességi szerepe

Az eddigi dokumentumokból kirajzolódó versenyképesség felfogás még egy jelentős elemmel egészült ki az EU 2003-ban létrehozott Versenyképességi Tanácsnak¹⁵ egyik 2004-es dokumentumában, amely a következő versenyképesség definíciót közli: „A versenyképesség a termelékenység növekedéséből és a foglalkoztatás magas szintjéből ered, amely egyaránt megmutatkozik az *európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben* és a reáljövedelmek növekedésében, ami magas életszínvonalat biztosít mindenki számára.” (Competitiveness Council 2004: 2, kiemelés tőlem)

Ennek a meghatározásnak a jelentőségét nézetem szerint az adja, hogy összekapcsolja a versenyképesség Egyesült Államokban elfogadott megközelítését az ún. „európai modell” szemléletével. Az amerikai Versenyképességi Tanács (US Competitiveness Council) dokumentumai alapján az amerikai megközelítés lényege, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség a vállalatok versenyképességén alapul, ezért a kormányzati politika feladata a vállalati versenyképességet előmozdító környezet megteremtése. (Czakó 2004: 16) A versenyképesség „európai modellje” szerint a hosszú távon fenntartható versenyképesség forrása a motivált, jól képzett, egészséges munkaerő. (Lengyel 2003a: 231)

A kétféle megközelítésmód nem mond ellent egymásnak, sokkal inkább kiegészítik egymást, amit az idézett definíció is alátámaszt. Egyrészt a Versenyképességi Tanács a termelékenység javítása mellett a foglalkoztatás növelését tartja a versenyképesség-javítás központi tényezőjének (európai modell), aminek eredményeként a jövedelmek és az életszínvonal emelkedése megvalósítható. Másrészt a Tanács felvállalja azt az álláspontot, hogy az Európai Unió versenyképessége kapcsolatban áll vállalatának versenyképességével, mivel a vállalatok piaci sikerességét ugyanolyan fontosnak tartja, mint a jövedelem és az életszínvonal növekedését (amerikai felfogás).

¹⁵ A Versenyképességi Tanács (Competitiveness Council) a korábbi belső piaci, kutatási és ipari tanácsok összevonásával jött létre, és a tagországok szakminisztereiből áll. Célja a lisszaboni stratégia megvalósításának segítése, mivel a túl lassú előrehaladás egyik okát a közösségi politikák összehangoltságának alacsony szintjében látták az Unió politikusai.

Mindezek egybecsengenek a korábban idézett dokumentumokban megfogalmazottakkal, ugyanakkor itt lényeges „többlet” a vállalati sikerek és az azt elősegítő környezet versenyképességi szerepének hangsúlyozása. Ez lényegében annak a – többek között Porter által is képviselt – nézetnek az elfogadását jelenti, hogy a gazdaság makroszintű szereplőinek (ország, makrorégió) versenyképessége a mikroszint (vállalatok) versenyképességétől függ, amit azonban a makroszintű folyamatok nagymértékben befolyásolnak. Bár ezzel a nézettel – különösen ebben az általános megfogalmazásban – a kutatók döntő többsége egyetért (magam is elfogadom), az alábbiakat azonban mindenképpen megfontolásra érdemesnek tartom ezzel kapcsolatban:

- Az utóbbi évtized európai tapasztalata, hogy a nagy nemzeti vállalatok globális sikerei (pl. Shell, Unilever, Philips, stb.) nem feltétlenül járnak együtt „anyaországuk”, vagy – porteri szóhasználattal – hazai bázisuk (és így az Európai Unió) versenyképességének javulásával. A nemzetgazdasági és a nagyvállalati növekedési ütemek erőteljes szétválása, vállalati rekordprofitok és országaik gazdasági „gyengélkedése” figyelhető meg Európában, ami szorosan összefügg a globalizációs folyamatokkal. Mivel a vállalatok mindenekelőtt saját profitjuk növelését tartják szem előtt, nem pedig a „nemzeti érdekeket”, ezért ha az országuk gazdaságpolitikája számukra nem kellően töke- és vállalkozásbarát, akkor tevékenységüket (vagy annak egy részét) kedvezőbb üzleti környezetbe helyezik át. (Inotai 2007: 10) Vagyis a versenyképes transznacionális vállalatok léte önmagában nem biztosítja a bázisul szolgáló földrajzi régió versenyképességét. Ehhez olyan gazdasági-társadalmi környezet kialakítása szükséges, amely érdekeltté teszi a vállalatokat abban, hogy tevékenységüket döntő részben a hazai bázisban végezzék, beszállítói hálózatukat elsősorban ott építsék ki, és befektetéseik útján profitjukat is oda forgassák vissza.
- Ha a transznacionális vállalatok kedvezőnek ítélik egy adott országban a működés feltételeit és betelepülnek oda, az valóban javíthatja az ország versenyképességét. Azonban a gazdasági teljesítményben megmutatkozó versenyképesség-javulás (egy főre jutó GDP növekedése, exportteljesítmény javulása, stb.) nem feltétlenül jár együtt a társadalmi jólét hasonló mértékű növekedésével, ami pedig – az Európai Unió álláspontja szerint – a versenyképesség növelésének fő célja. Kerekes (2004: 143) megfogalmazásában: „A társadalmi értékrend a versenyképességet állítja a középpontba, aminek nem sok köze van az életminőséghez.” Artner (2005: 292)

véleménye szerint „...egy ország határain belül működő vállalatok világgpiaci sikerei, azaz versenyképességük, egyáltalán nem mond semmit az ország lakosságának életszínvonaláról”. Ez utóbbi szerző az ír gazdaság jellemzőinek 1990-es évekre vonatkozó elemzésével támasztja alá véleményét, és mutatja be az ún. „duális gazdaság” írországi kialakulását. Ennek lényege, hogy Írorszáiban egymás mellett léteznek a globális értelemben is sikeres külföldi nagyvállalatok és az ország gazdasági teljesítményéből egyre kisebb hányadban részesedő hazai kis- és középvállalatok. „Egy összehasonlításból kiderült, hogy az amerikai tulajdonú cégek átlagosan tizenkétszer olyan nagyok, négyszer olyan termelékenyek, és hatszor olyan nyereségesek, mint az írek.” (Hajós 2006: 9) A magyarázat abban keresendő, hogy az 1980-as évek közepétől – elsősorban a viszonylag alacsony bérek és adóterhek miatt – az ország működőtöke-vonzási képessége megnőtt, és az ennek hatására betelepült transznacionális vállalatok teljesítménye lényegesen javította Írorszáiban külgazdasági versenypozícióját. Ugyanakkor nem teljesült az a várakozás, hogy a beáramló külföldi tőke a hazai kis- és középvállalatoknak adott megrendelések által elősegíti azok modernizációját és a globális gazdaságba való integrálódását. Az ír vállalatoknak csak töredéke (1996-ban alig 7%-a) vált beszállítóvá, és a hálózati kapcsolatok ma is alulfejlettek. Bár a foglalkoztatási szint összességében nőtt, de a hazai tulajdonú cégek esetében csökkent, és jelentősen megnöttek a jövedelmi egyenlőtlenségek. A lakosság életszínvonala ugyan emelkedett, de annak mértéke elmarad az ország gazdasági teljesítménye alapján várható mértéktől. (Artner 2005)

Véleményem szerint a fentiek kellően alátámasztják azt a vélekedést, hogy egy ország (vagy makrorégió) versenyképessége – különösen, ha azt nem csupán gazdasági sikerként, hanem annak társadalmi hasznosulásaként definiáljuk – nem vezethető le egyértelműen a területén működő transznacionális vállalatok gazdasági sikereiből. A gazdasági növekedés csak akkor jár együtt a jólét növekedésével, ha a megtermelt jövedelemből a lakosság minél szélesebb rétegei részesülnek, mégpedig nem elsősorban a jövedelemcentralizálás (adóztatás) és újraelosztás (szociális juttatások), hanem a foglalkoztatás és így a munkajövedelmek magas szintje révén. Mindez a dolgozat témája szempontjából azért lényeges, mert a foglalkoztatás terén a kis- és középvállalati szektor jelentősége messze meghaladja a nagy- és transznacionális vállalatokét, így működő- és fejlődőképességük fokozása döntő jelentőségű a társadalmi jólét növelése szempontjából.

2005-ben az Európai Unió egészében a kkv-k által foglalkoztatottak aránya 67,1%-volt, és az utóbbi években a legtöbb európai országban egyedül a kkv-szektor volt képes nettó foglalkoztatásbővülést produkálni. (Eurostat 2008: 1) Az Európai Unió felismerte, hogy a kis- és középvállalatok jóléte és növekedése meghatározó Európa versenyképessége szempontjából, mivel „a kis- és középvállalatok képezik az európai gazdaság gerincét, és kulcsfontosságú szereplők az új munkahelyek teremtése és a gazdasági növekedés szempontjából is”. (EU 2007a: 1)

A kis- és középvállalatoknak kedvező, új, gyakorlatiasabb és átfogóbb uniós politika kezdetét jelzi „*A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért*” című közlemény. A dokumentum egyrészt leszögezi, hogy a kkv-k kulcsfontosságú szerepet játszanak a lisszaboni program megvalósításában, másrészt pedig célként jelöli meg a szektor versenyképesebbé tételét (COM(2005)551végleges: 13), vagyis lényegében a kis- és középvállalatok és az Európai Unió versenyképessége közötti kölcsönhatást fogalmazza meg.

Ugyanezt a gondolatot erősíti az Európai Bizottság által 2005-ben nyilvánosságra hozott, és a 2007-2013-ig tartó időszakra szóló *Versenyképességi és Innovációs Keretprogram* (COM(2005)121final). A program egyik fő célkitűzése a versenyképes és innovatív információs társadalom fejlődésének felgyorsítása, szoros összefüggésben a kkv-k versenyképességének előmozdításával.

A kis- és középvállalatokkal kapcsolatban fontos még kiemelni a *klaszterek* jelentőségét, amelyek versenyképességet fokozó szerepe egyre inkább előtérbe került az utóbbi évek uniós dokumentumaiban. A világszínvonalú európai klaszterek létrehozását szorgalmazó bizottsági közlemény szerint „Európában a versenyképesség további megerősítésének a kulcsa minden szinten a kiválóságra való törekvésben és a klaszterek adta lehetőségek lehető legjobb kihasználásában rejlik” (COM(2008)652végleges: 6), ezért a Bizottság felkérte a tagállamokat, hogy klaszterpolitikájukat ültessék be nemzeti reformprogramjaik versenyképességi pillérjébe. A dokumentum kimondja, hogy a kkv-k kulcsszerepet játszanak az EU jövőbeni fejlődésében, és ezzel kapcsolatban kiemelt jelentősége van az innovatív kkv-k klaszterekbe integrálódásának. (COM(2008)652végleges: 5)

A kis- és középvállalatok fejlesztése szempontjából az utóbbi évek legnagyobb jelentőségű dokumentuma, az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (*Small Business Act*) is nagy jelentőséget tulajdonít a klaszterek versenyképességi szerepének. Eszerint a

kkv-k nemzetközivé, illetve gyorsan növekvő – vagyis versenyképes – vállalatokká válásának egyik legfontosabb eszköze az innovatív klaszterekben való részvétel. (COM(2008)394végleges: 18) Összegezve tehát: az Európai Unió álláspontja szerint a kis- és középvállalatok klaszterekben szerveződve járulhatnak hozzá leginkább az Unió versenyképességének javulásához.

2.3.3. A magyar gazdaságpolitika és a versenyképesség

A rendszerváltás óta napvilágot látott magyar gazdaságfejlesztési dokumentumokban visszatérő fogalom a nemzetgazdaság – és ezzel összefüggésben a vállalatok – versenyképessége, de nem található bennük tudományos igényességgel megfogalmazott versenyképesség definíció. Ennek ellenére a tartalmi elemzés, a fejlesztési prioritások áttekintése alapján mégis kirajzolódik egy olyan versenyképesség koncepció, amely nagyban visszatükrözi az Európai Unió bemutatott versenyképesség felfogását.

A magyar gazdaságpolitika szemléletének lényege, hogy az ország versenyképességét alapvetően vállalatainak versenyképessége határozza meg, amit jól alátámaszt az a tény, hogy a vállalatok 99,9%-át kitevő kis- és középvállalati szektor fejlesztéséről szóló programok több évvel megelőzték az átfogó gazdaságfejlesztési programok kidolgozását. Az első ilyen dokumentum egy 1994-es kormányhatározat (2040/1994.(V.3.)Korm.), amely a kis- és középvállalatok középtávú fejlesztési koncepcióját tartalmazza, és a szektor kiemelt kezelését a gazdasági növekedésben és a foglalkoztatásban betöltött szerepe miatt tartja indokoltnak. (Kállay 2003: 31) Ez azért figyelemre méltó, mert az 1993-as Delor's jelentés éppen a növekedést és a foglalkoztatás bővülését tekinti a versenyképesség két alappilléreinek, és később ezek váltak a megújult lisszaboni stratégia legfőbb célkitűzéseivé is.

1996-tól kezdve évente jelentek meg kormányhatározatok a kkv-k támogatásáról, majd a terület törvényi szabályozása az 1999. évi XCV. törvény 2000. január 1-jei hatályba lépésével valósult meg.

Az első átfogó fejlesztési terv, amely a megvalósítás fázisába is eljutott (2000-2002-ben), a *Széchenyi Terv* volt. A terv a magyar gazdaság felzárkózását, az európai uniós integrációra való felkészülését jelöli meg fő célként, amihez szükség van az ország nemzetközi versenyképességének növelésére. A program egyik kiemelt területe a kis- és

középvállalatok fejlesztése, és ezzel a gazdaság Magyarországon (is) megfigyelhető duális szerkezetének oldása (Vállalkozáserősítő Program), emellett nagy hangsúlyt kap a tudásalapú gazdaság megteremtése (Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Program) és az információs társadalom fejlesztése (Információs Társadalom- és Gazdaságfejlesztési Program) is. Az ezt követő, 2003-2006-ig szóló *Nemzeti Fejlesztési Terv* (NFT) a versenyképesség növelését az életminőség javítását lehetővé tevő jövedelemnövekedés alapjának tekinti (MKK 2002: 21), ami összhangban áll az Európai Unió megközelítésével. Az NFT-hez kapcsolódó *Gazdasági Versenyképesség Operatív Program* számos vonatkozásban továbbviszi a Széchenyi Tervben is meglévő prioritásokat (kkv-fejlesztés, K+F és innováció, IKT-alkalmazás ösztönzése), ugyanakkor túl is mutat azon (pl. agrárium komparatív előnyeinek kihasználása). (Szentés et al. 2006: 190-192)

Az európai uniós iránymutatásokhoz való alkalmazkodás további elmélyülése figyelhető meg a legújabb fejlesztési elképzelésekben. A 2006-2010-ig szóló *Új Magyarország Program* (kormányprogram) kimondja, hogy „...a versenyképességet nem egyszerűen gazdasági kategóriának tekintjük, magában foglalja a társadalom közös teherviselő és alkalmazkodóképességét, kohéziós erejét is”, valamint hogy a társadalom és a gazdaság versenyképessége az emberi tudásra, egészségre és kultúrára épül. (MKK 2006: 29)

A gazdaság- és társadalompolitikai célok fenti ötvözete jelenik meg az *Új Magyarország Fejlesztési Tervben* (2007-2013) is, amely – a lisszaboni célokkal összhangban – a „Foglalkoztatás és növekedés” alcímet viseli. A terv a versenyképesség javításának forrásaként a tudásgazdaság és innováció erősítését, valamint a termelékenység – elsősorban a kkv-k jövedelemtermelő képességének – fokozását jelöli meg, hangsúlyozva a gazdasági, társadalmi és környezeti fenntarthatóság fontosságát. (MKK 2007a: 62)

A tervhez kapcsolódó *Gazdaságfejlesztési Operatív Program* kimondja, hogy a versenyképességi célú fejlesztéspolitikának elsősorban a második gazdasági szerkezetváltást kell elősegítenie, azaz támogatnia kell a tudásintenzív tevékenységek térnyerését, valamint az innovatív klaszterekben való részvételt a hazai vállalatok körében. Ennek célja, hogy a nemzetközi nagyvállalatok mellett a hazai kkv-k is nagyobb arányban legyenek képesek új, versenyképes termékeket, innovatív eljárásokat

létrehozni és piacra vinni, és ezáltal sikeresen helytállni a világgazdaság globalizálódásával párhuzamosan megváltozott piaci versenyben. (MKK 2007b: 13)

Mindezek alapján egyértelműen látható, hogy a magyar gazdaságpolitika versenyképesség koncepciójában is – csakúgy, mint az Európai Unió felfogásában – kiemelt helyet foglal el a „tudás”, valamint a fejlődőképes, mind nagyobb számban klaszterekbe integrálódott kis- és középvállalatok nemzetgazdasági versenyképességet élénkítő szerepének hangsúlyozása¹⁶.

2.3.4. Elemzési lehetőségek

Az országok versenyképessége közvetlenül nem megfigyelhető, mert nem egy „önmagában létező” fogalom. A definiálás előbbieken bemutatott sokszínűsége éppen abból fakad, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség csak a rá ható tényezőkön vagy a belőle származó eredményeken keresztül értelmezhető, amelyekből azonban igen sok van. Ebből következően az országok versenyképességének mérése, összehasonlítása komoly módszertani kihívást jelent, és máig sincs konszenzus arról, hogy milyen mérési, elemzési módszer(ek) alkalmazása a legcélszerűbb.

A nemzetgazdasági versenyképesség mérésének egyik módszere, amikor az egy mutatószám alapján történik, amely mutató a statisztikákban fellelhető „kemény” adatokon alapul. A másik módszer a többtényezős mutatószámrendszerek alkalmazása, ahol az olykor több száz mutató egy része szintén „kemény” adatokon alapul, más részük viszont szakértői becslésekre vagy kérdőíves megkérdezésekre épít. A következőkben – a teljesség igénye nélkül – a leggyakrabban használt elemzési módszerek bemutatására kerül sor¹⁷.

¹⁶ E fejezet célja csak a versenyképességi koncepció bemutatása volt, annak cselekvési programokba való átültetésének és gyakorlati megvalósulásának elemzése, értékelése ezen túlmutató kérdéskört képez.

¹⁷ Fontos megjegyezni, hogy a fentiekől jelentősen eltérő koncepciók is léteznek az országok fejlettségi szintjének mérésére, amely koncepciók a fejlettséget sokkal komplexebb megközelítésben tárgyalják, mint a szokásos versenyképességi elemzések. A hazai szakirodalomban ide sorolható – egyebek mellett – Kozma (2002) és Kozma-Falusné (2002) munkái, amelyek a fejlettség kihagyhatatlan összetevőjeként nevezik meg az emberek (humán erőforrás) életminőségét, azaz fiziológiai és társadalmi jólétét.

2.3.4.1. Főbb mutatószámok ex ante és ex post megközelítésben

A nemzetgazdasági versenyképesség mérésére használt mutatók többféle szempont szerint csoportosíthatók. Egyik lehetőség a „befolyásoló tényezők – eredmények” szerinti megkülönböztetés, vagyis az ex ante és ex post megközelítés alkalmazása¹⁸.

Az ex ante típusú mutatók a versenyképességet *befolyásoló tényezők* mérésére tesznek kísérletet, és többnyire – de nem kizárólag – az input (kínálati) oldalhoz kapcsolódnak. A nemzetgazdasági versenyképességet alapjaiban meghatározó tényezőnek a kutatók többsége a munkatermelékenységet tartja (pl. Porter et al. (2008: 45); Losoncz (2004b: 201)). Ezen túl a leggyakrabban elemzett tényezők közé tartoznak egyebek mellett a munkaerőköltség, a valutaárfolyam (Losoncz 2002: 88), a termelési tényezők árai (a béreken kívül is), a fogyasztói árak (Viszt 2002: 7), a külföldi működőtőke-import (Vértes-Viszt 2007: 481), a teljes tényező termelékenység (Losoncz 2008: 178) és a foglalkoztatottság (Lengyel 2000: 976).

Az input (kínálati) oldali elemzésekben a leggyakrabban használt mutató az *egységnyi munkaerőköltség* (ULC – Unit Labor Cost):

$$ULC_i = \frac{W_i + C_i}{VA_i}$$

ahol W+C a bér és járulékos költségeket, VA pedig a megtermelt hozzáadott értéket jelenti egy adott (*i*) ágazatban, vagyis az egységnyi teljesítményre eső munkaerőköltséget méri. (Török 2003: 102)

A mutatót elsősorban nemzetközi összehasonlításra használják a feldolgozóipar egészére, illetve egyes ágazataira vonatkozóan. Alkalmazása azon az elven alapul, hogy két – egyébként egyforma – termék közül az a versenyképesebb, amelyiket kisebb munkaerőköltséggel állítottak elő. Ez önmagában igaz, a gyakorlatban azonban szinte soha nem teljesül az a feltétel, hogy a versenyző termékek minden más tekintetben egyformák lennének, ezért a mutató alkalmazása módszertani szempontból kérdéses. (Török 2003: 82) Ennek ellenére használata igen elterjedt, és az országok közötti összehasonlítás mellett országon belüli dinamikus elemzések során is alkalmazzák. A

¹⁸ A szakirodalomban gyakran használt csoportosítási szempont még a kínálati és keresleti oldali (input és output oldali) mutatók megkülönböztetése (pl. Török (2003), Losoncz (2004a: 211)), amelynek az ex ante és ex post megközelítéshez való viszonyát részletesen tárgyalta a dolgozat 2.2.2. fejezete.

mutató – mint fordított intenzitási viszonyszám – javulását csökkenése mutatja, aminek oka az összetevőkre bontás segítségével részletesebben is elemezhető (Román 2004: 32):

$$ULC = \frac{\text{munkaerő költsége}}{\text{foglalkoztatottak}} \bigg/ \frac{\text{hozzáadott érték}}{\text{foglalkoztatottak}} = \frac{\text{munkaerő költsége}}{\text{munkaórák}} \bigg/ \frac{\text{hozzáadott érték}}{\text{munkaórák}}$$

Látható, hogy az ULC-mutató a fajlagos (egy főre vagy egy órára jutó) munkaerőköltség és a munkatermelékenység hányadosa. Eszerint a versenyképesség javulása akkor következhet be, ha a termelékenység nagyobb mértékben nő, vagy kisebb mértékben csökken, mint a fajlagos munkaerőköltség¹⁹. Vagyis a bérek növekedéséből nem következik feltétlenül a versenyképesség visszaesése, amennyiben azt a nagyobb mértékű termelékenység-emelkedés kompenzálja. Ez úgy is megfogalmazható, hogy a versenyképesség akkor javul, ha a termelékenység olyan mértékben emelkedik, ami lehetővé teszi a munkavállalói jövedelmek – és ezzel együtt a jólét – növekedését is.

A mutató gyakorlati jelentőségét fokozza, hogy nagysága befolyásolja az adott ország működőtőke-vonzási képességét azáltal, hogy a hatékonyságkereső befektetők telephely kiválasztási döntéseinél kulcsszerepet játszik. (Artner et al. 2003: 8)

Az *ex post* típusú mutatók a versenyképesség *eredményei* alapján igyekeznek következtetni annak alakulására, és általában – de nem kizárólag – az output (keresleti) oldalhoz kapcsolódnak. A nemzetgazdaságok versenyképességének elemzéséhez leggyakrabban alkalmazott eredmény jellegű adatok, mutatók között szerepel az egy főre jutó GDP, a K+F és innováció eredményeinek különféle mérőszámai (pl. bejegyzett szabadalmak száma), valamint az ország külgazdasági teljesítményének számos mérőszáma, amelyek az áru-, szolgáltatás- és tőkeexport volumenét, értékét, szerkezetét jellemzik. (Botos 1982: 33-36; Szentes et al. 2005: 174-176)

A feldolgozóipari exporthoz kapcsolódó leggyakoribb *ex post* mutató az *export relatív egységérték-indexe* (UVI – Unit Value Index):

¹⁹ Illetve nyilván akkor is, ha a termelékenység nem változik, vagy nő, miközben a fajlagos munkaerőköltség csökken, vagy ha a munkaerőköltség nem változik, vagy csökken, miközben a termelékenység nő.

$$UVI_a = \frac{\Delta(X_a/Q_a)}{\sum_{i=1}^n \Delta(X_i/Q_i) s_{iw}}$$

ahol X_a és Q_a az a ország exportjának értéke és volumene, X_i és Q_i az a ország i -edik versenytársának (ezek száma n) exportértéke és –volumene, s_{iw} pedig az i -edik versenytárs világimporton (OECD- vagy EU-importon) belüli részaránya. Vagyis a mutató egy adott ország exportjának egységérték változását viszonyítja a legfőbb versenytársai hasonló mutatóinak súlyozott átlagához. (Török 2003: 102) Az index 1 fölötti értékéből lehet az a ország versenyelőnyére következtetni, ugyanis ekkor ugyanazon exportegységre magasabb árat tudott realizálni, mint a versenytársai átlagosan.

Az index a piaci teljesítményhez, vagyis az output (keresleti) oldalhoz kapcsolódik, és az input (kínálati) oldalon előtérbe helyezett – alacsonyabb költségeken alapuló – árversenyképesség ellentétéként is felfogható. Ennek oka, hogy a versenyképesség szempontjából az a kedvezőbb, ha az exportőr ugyanazt a termékegységet magasabb áron volt képes értékesíteni, mint a versenytársa(i). Itt tehát a versenyképesség forrása elsősorban a termékdifferenciálásból adódó minőségi előny²⁰, ami egyben rávilágít a mutató módszertani gyengéjére: ha az adott exportőr termékdifferenciálás révén tett szert versenyelőnyre, akkor az index nevezőjében használt viszonyítási alapon – amely a versenytársak termékeire vonatkozik – nem ugyanazok a termékek szerepelnek. (Török 2003: 86)

Szintén gyakran használatos, a *megnyilvánuló komparatív előnyök mutatója* (Revealed Comparative Advantage – RCA):

$$RCA_{aj} = \frac{X_{aj}}{\sum_{i=1}^n X_{ai}} \bigg/ \frac{X_{wj}}{\sum_{i=1}^n X_{wi}}$$

ahol a számlálóban a j terméknek az a ország összes exportján belüli részaránya, a nevezőben pedig ugyanezen termék világexportjának a világ összexportján belüli részaránya szerepel. (Török 2003: 103)

²⁰ Az ún. „minőségi” versenyképesség az emelkedő relatív exportárak mellett bekövetkező növekvő exportpiaci részesedésben mutatkozik meg, amelynek gyakorlati jelentőségére – Magyarország és Csehország külkereskedelmi adatai alapján – Oblath-Pénzes (2004: 58-60) tanulmánya hívja fel a figyelmet.

A mutató a külkereskedelem áruszerkezetét jellemző mérőszámok egyike, amely jól szemlélteti a szakosodási struktúrákat és ezen keresztül a versenyképesség alakulását. 1-nél nagyobb értéke a vizsgált ország világpiaci versenyelőnyére utalhat az adott termék esetén, mert ekkor a termék súlya az ország exportjában nagyobb, mint a világexportban. A mérőszámmal szembeni egyik legfőbb ellenérv, hogy nem tartalmaz áradatakat, így nem képes megmutatni, hogy ha egy ország RCA-mutatója nagyobb, mint egy másiké, akkor ez az ország ár- vagy egyéb okokból mutatkozik-e versenyképesebbnek az adott termék világpiacán a másik országnál. (Török 2003: 90)

2.3.4.2. Mutatószámrendszereken alapuló elemzések

A nemzetközi és hazai szakirodalomban is egyre inkább teret nyer az a nézet, hogy a versenyképesség mérését nem célszerű néhány mutatószám vizsgálatára leegyszerűsíteni. A jelenség összetett volta indokoltá teszi a sokelemű, mennyiségi és minőségi jellemzőket is tartalmazó mutatószámrendszerek vagy –halmazok alkalmazását.

A vizsgálat célját – és ezzel együtt a vizsgálatba bevont országok körét – tekintve „célország központú” és „célország nélküli” összehasonlításokat lehet megkülönböztetni. Az első esetben egy adott ország versenyképességét mérik össze a legfontosabb versenytársakéval, míg a második esetben – általában az előbbinél több ország bevonásával – versenyképességi rangsorok készülnek. (Szilágyi 2008: 7)

A „célország nélküli” összehasonlításokat általában nemzetközi szervezetek végzik. A három „legnépszerűbb” – bár módszertani szempontból okkal bírálható (Oblath-Pénzes 2004: 36) – rangsor a lausanne-i székhelyű Nemzetközi Menedzsmentfejlesztési Intézet (International Institute for Management Development – IMD) által a Világ Versenyképességi Évkönyvben (World Competitiveness Yearbook) 1989 óta közzétett országlista, a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF) által évente megjelentetett versenyképességi jelentésekben (Global Competitiveness Report) publikált országsorrend, és a Világbank „Doing Business” rangsora.

Az IMD rendszere 2007-ben 246 indikátort használt 55 ország versenyképességének rangsorolására²¹. Az indikátorok kétharmada „kemény” statisztikai adat, míg egyharmaduk vállalatvezetői megkérdezéseken és szakértői becsléseken alapul. Tartalmuk alapján a mutatók a versenytényezők következő négy nagy csoportját jellemzik: gazdasági teljesítmények, a kormányzati tevékenység hatékonysága, az üzleti szféra hatékonysága és az infrastruktúra állapota. A felhasznált adatok meghízhatóságát csökkenti az egyes országok statisztikai rendszerének eltérő színvonala, ezért a lista értékelésekor az egyértelmű sorrend helyett realisabb – az egymáshoz közel álló pontszámok alapján – országcsoportokat képezni. (Szilágyi 2008: 13)

A WEF 2004-ben vezette be a „Global Competitiveness Index” nevű összevont versenyképességi mutatószámot, amelyet (2007-ben) 91 indikátor alapján képeztek, és 125 ország versenyképességi sorrendjének megállapítására alkalmaztak. A WEF versenyképesség-megközelítésének középpontjában a gazdasági növekedés áll, miután azt a gazdaságot tekinti versenyképesebbnek, amely közép- és hosszú távon gyorsabb növekedésre képes. (Szilágyi 2008: 20) Az ennek megállapítására alkalmazott összevont mutatószám a – korábbi versenyképességi jelentésekben használt – alábbi indexek szintetizálásával keletkezett:

- „Growth Competitiveness Index” – GCI („Növekedési Versenyképességi Index”)
- „Business Competitiveness Index” – BCI („Üzleti Versenyképességi Index”)

A GCI (1) a makroökonómiai környezetet, (2) a közintézmények állapotát, valamint (3) a technológiai „készenlét” színvonalát jellemezte, míg a BCI – amelyet Porter dolgozott ki – (1) a vállalatok működési gyakorlatának és stratégiájának kifinomultságát (belső mikrotényezőket), valamint (2) a mikroökonómiai üzleti környezet minőségét (külső mikrotényezőket) értékelte (ez utóbbit a Porter-gyémánt determinánsai alkotják). Így az összevont index azt a – számos külföldi és hazai kutató által elfogadott – nézetet tükrözte, amely szerint: „...a versenyképességet komplexen szükséges elemezni, ahol...a makro- és mikro-közelítés egyaránt releváns”. (Palánkai 2005: 31)

2008-ban sor került az összevont versenyképességi index megújítására, ami Porter és munkatársai nevéhez fűződik. A „New Global Competitiveness Index”-ben (NGCI) a tényezők köre és rendszere részben megváltozott. De a mikroszintű tényezők

²¹ Az IMD-mutatószámrendszer 2000 előtti szerkezetéről, az egyes részterületek (alindexek) jelentőségéről és Magyarország rangsorbeli „szerepléséről” közöl részletes elemzést a Findrik-Szilárd (2000) szerzőpáros.

főcsoportjai továbbra is megegyeznek a BCI index főcsoportjaival. Az ebben szereplő gyémánt-modell azért figyelemre méltó, mert Porter nemzetgazdaságok versenyképességének elemzésére alkalmazza, vagyis nemcsak ágazatok és klaszterek versenyelőnyeinek vizsgálatára tartja azt alkalmasnak. (Porter et al. 2008: 55)

A Világban „Doing Business” rangsora – az előzőektől eltérő módon – nem törekszik a nemzetgazdasági versenyképesség minden lényeges faktorának integrálására, hanem aszerint állítja sorrendbe az országokat, hogy azok mennyire képesek vállalkozásbarát üzleti környezetet teremteni az ott működő gazdálkodó egységek számára. Vagyis – szoros értelemben véve – itt nem az országok versenyképességi sorrendjéről, hanem az ott működő vállalatok versenyképességét segítő vagy gátló környezet (konkrétan a szabályozási környezet) értékelésén alapuló rangsorról van szó, ami azonban visszahat az adott ország versenyképességére.²² A végső országsorrend kialakításához a vállalatokat érintő tíz terület (vállalat létrehozása és megszüntetése, munkaerőpiac rugalmassága, hitelfelvétel lehetősége, ingatlanszerzéssel és a tulajdonjog érvényesítésével kapcsolatos ügyintézés, befektetők védelme, adózási rend, külkereskedelem szabályozása, szerződések kikényszeríthetősége) szabályozási gyakorlatának kvantitatív mérőszámokkal történő jellemzését alkalmazza a Világbank, amely mérőszámok elsősorban a szükséges ügyintézési aktusok számára, időigényére és költségére vonatkoznak. Az adatok értékelése a benchmarking²³ módszerével történik, aminek keretében minden országról mind a tíz részterület vonatkozásában összehasonlító elemzések készülnek, rámutatva az adott területen „jó gyakorlattal” (good practice) rendelkező versenytársak teljesítményére. (World Bank 2008)

A magyar szakirodalomból két hasonló jellegű munkát emelek ki. Az egyik a Szentés és munkaközössége által kidolgozott mutatószámrendszer, amely – az eddigiekhez hasonlóan – „célország nélküli” elemzésekre (is) alkalmazható. A szerzők a nemzetgazdasági versenyképességre adott – a dolgozat 2.3.1. fejezetében bemutatott – definíciójuk alapján tesznek javaslatot a versenyképesség mérésére alkalmas részletes mutatószámrendszerre. Összesen 73 mutatószámot neveznek meg (ezek között 40

²² A Világbank „Doing Business” indikátorai (és a Transparency International korrupciós indexének adatbázisa), valamint a nemzetgazdasági versenyképesség közötti kapcsolatot statisztikai módszerekkel támasztja alá Borsi (2005) tanulmánya.

²³ A benchmarking olyan teljesítményértékelési és –javítási módszer, amely önértékelésre, majd a „legjobb gyakorlattal” (best practice), vagy legalábbis a „jó gyakorlatokkal” (good practices) való összehasonlításra, és az azokból való tanulásra épül. (Román 2002: 338)

„bemeneti” (ex ante), 16 „kimeneti” (ex post) és 17, ebben az értelemben be nem sorolt mutató található), de jelzik, hogy a mutatók köre vitatható illetve bővíthető. (Szentes et al. 2005: 171-179)

A „célország központú” összehasonlításra jó példa a Gazdaságkutató Intézet 2006-ban, 2007-ben és 2008-ban publikált „Versenyképességi Évkönyv” című kiadványa, ahol a „célország” természetesen Magyarország. A szerzők a versenyképesség fogalmát úgy tekintik, „...mint azon tényezők összességét, amelyek a hazai cégek globális sikerességének előmozdításával az általános életminőség javítását eredményezik”. (GKI 2007: 7) A versenyképességet meghatározó fő tényezők közé sorolják a következőket: termelékenység, költségek, üzleti környezet, infrastruktúra, kutatás-fejlesztés és innováció, valamint humán erőforrások. A kiadványokban mintegy 150 mutatószám felhasználásával történik Magyarország versenyképességi helyzetének elemzése a vizsgálatba bevont 19 ország (és az EU) alkotta térben. (GKI 2008)

2.4. Regionális versenyképesség

2.4.1. Régió és versenyképesség – fogalmi alapvetés

Az 1990-es évektől kezdődően a gazdasági fejlődés – és ezzel összefüggésben a társadalmi jólét – földrajzi meghatározottsága egyre jelentősebb helyet foglal el a közgazdasági gondolkodásban. Ez annak felismerését jelenti, hogy egyrészt az országok, országcsoportok fejlődésének különbözőségei kapcsolatban állnak földrajzi elhelyezkedésükkel (Krugman 1999: 142), másrészt a vállalatok gazdasági tevékenységének országon belüli elhelyezkedése jelentős befolyást gyakorol versenyképességükre, mert a versenyelőnyök forrásai a legtöbb iparágban földrajzilag koncentráltak (Porter 1998a: 78). A „tér” fogalmának előtérbe kerülése a versenyképességi kutatásokra is hatást gyakorolt azáltal, hogy egyre inkább elterjedt a tradicionálisan országokra (makroszint) és vállalatokra (mikroszint) értelmezett fogalomnak a régiókra történő alkalmazása.

A *régió* olyan gyűjtőfogalom, amely bármilyen kiterjedésű összefüggő földrajzi területet jelölhet. A két leginkább elterjedt értelmezés szerint jelenthet földrajzilag összekapcsolódó országcsoportokat (regionális integráció vagy makrorégió), és országon belüli összefüggő területi egységeket. (Lengyel 2000: 966) A dolgozat témája

szempontjából ez utóbbi értelmezés, vagyis a régióknak a mezoszintű (lokális és országos szint között elhelyezkedő) megközelítése a releváns, ezért a továbbiakban a fogalmat csak ebben az értelemben használom.

A regionális versenyképesség elemzésének fontosságára az elméleti közgazdaságtan területén elsősorban Krugman, a gazdálkodástan esetében pedig Porter munkássága hívta fel a figyelmet. Krugman a nemzetközi gazdaságtan összefüggéseinek elemzése során ismerte fel a földrajzi koncentráció jelentőségét, vagyis makroszintű elemzésekből kiindulva jutott el a régiók szintjére. Ezzel szemben Porter a mikroszint irányából közelítve, a globális vállalatok és iparágak versenystratégiáját vizsgálva jutott arra a következtetésre, hogy a globális gazdaságban a tartós vállalati versenyelőnyök forrásai gyakran a lokális (helyi) vagy regionális (térségi) szinthez köthetők (globális-lokális paradoxon). (Horváth 2001: 204)

A régiók jelentőségének elméleti megalapozása mellett az Európai Unió regionális és kohéziós politikája tovább növelte a regionális versenyképességi kutatások fontosságát. Már az Európai Unió működését és elveit meghatározó Maastricht-i Szerződés a területfejlesztés legfőbb céljai között említi a régiók fejlettségi szintje között meglévő különbségek mérséklését, vagyis a gazdasági és szociális kohéziót (Rechnitzer 1998: 45), az 1990-es évektől kezdődően pedig az EU regionális politikája egyre inkább a régiók versenyképességének javítását tartja a kohézió egyik leghatékonyabb eszközének (Farkas-Lengyel 2001: 238).

Ezzel összhangban az Európai Unió számos dokumentuma foglalkozik a regionális versenyképesség befolyásoló tényezőivel és javításának lehetőségeivel, de magának a fogalomnak a definiálására vagy nem kerül sor, vagy a meghatározás lényegében megegyezik a versenyképesség nemzetekre alkalmazott fogalmával (a 2.3.2. fejezetben leírtaknak megfelelően). Ezt a szemléletet tükrözi az OECD egy másik definíciója is, amely szerint a régiók versenyképessége nem más, mint „...képesség olyan javak és szolgáltatások előállítására, amelyek a hazai és nemzetközi piacokon is értékesíthetők, miközben az állampolgárok növekvő és hosszú távon fenntartható életszínvonalat érnek el.” (OECD 1997: 35)

A hazai szakirodalomban megtalálható, regionális versenyképességre vonatkozó meghatározások többnyire átveszik a nemzetközi definíciók alapelemeit. Például Lengyel (2000: 974) meghatározása szerint: „...a régiók, városok, országok akkor versenyképesek, ha gazdaságuk nyitott, és az egy lakosra jutó jövedelmük tartósan magas és növekvő, valamint magas szintű és nem csökkenő a foglalkoztatottsági ráta, azaz ebből a jövedelemből a lakosság széles rétegei is várhatóan részesülnek”.

Az eddigieken bizonyos értelemben túlmutató – a dolgozat témája szempontjából lényeges elemmel bővülő – meghatározást ad Palkovits (2000: 127): „...versenyképes egy régió, ha stratégiaileg beágyazott gazdasági bázisa piaci értékén megvásárolva optimálisan felhasználja és generálja (bővített újratermelődésre ösztönzi) a régió magasrendű erőforrásait, miközben tartós versenyképességet ér el a releváns nemzetközi piacokon”. Bár a definíció önmagában meglehetősen általánosnak tűnik, továbbá nem szerencsés a régió versenyképességét a „versenyképességet ér el” kifejezéssel meghatározni, de a szerző által adott bővebb kifejtés során több lényeges elem világossá válik. Az „erőforrások optimális felhasználása” a termelékenységre, az erőforrások „magas rendű” volta a tudásintenzív tevékenységek lényeges szerepére, a „nemzetközi piacokon elért versenyképesség” pedig a gazdasági nyitottság fontosságára utal. (Palkovits 2000: 126-127) De a dolgozat témája szempontjából legfontosabb elem a „stratégiaileg beágyazott gazdasági bázis” említése, amely a vállalatok és a régió versenyképességének kölcsönhatására utal. Egyrészt kimondja, hogy a régió versenyképességének alapját az ott működő vállalatok képezik, másrészt utal egy olyan regionális feltételrendszer (gazdasági, társadalmi környezet) megteremtésének szükségességére, amely biztosítja a „beágyazottságot”, vagyis helyben maradásra ösztönzi a vállalatokat.

Az ismertett definíciók alapján levonható az a következtetés, hogy egyrészt a nemzetgazdaság és az azt alkotó régiók versenyképessége összefügg, hiszen lényegében ugyanazon tényezők által meghatározottak, másrészt pedig a régiók és az ott működő vállalatok versenyképessége között is kölcsönös függőségi viszony áll fenn.

2.4.2. A nemzetgazdasági és a regionális versenyképesség összefüggése

Az Európai Unió regionális politikájának alapvető célja az integráción belül tapasztalható – gazdasági és szociális téren is megmutatkozó – területi különbségek

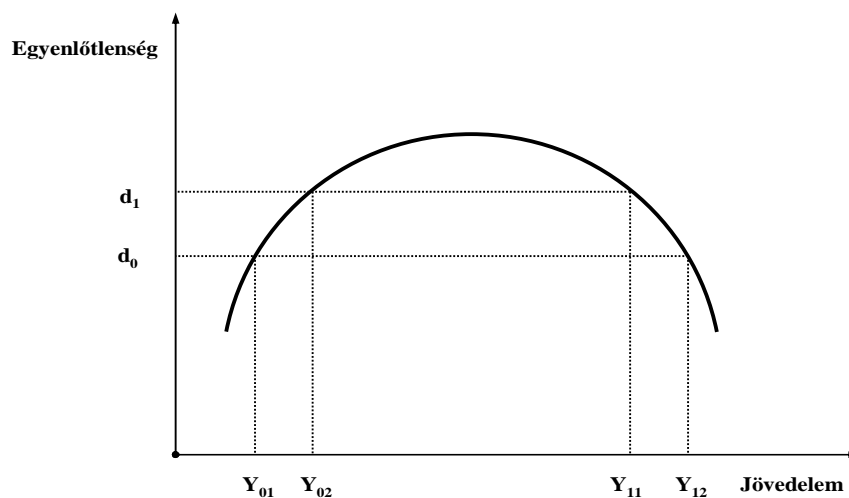
mérséklése, vagyis a gazdasági és szociális kohézió. (Rechnitzer 1998: 61) Ez egyrészt az egyes tagállamok közötti (nemzeti kohézió), másrészt pedig az országon belüli régiók esetében fennálló (regionális kohézió) különbségek csökkentését jelenti. Az európai uniós elemzésekben a vásárlóerő-paritáson²⁴ számított egy főre jutó GDP-t, valamint a munkanélküliségre és foglalkoztatásra vonatkozó trendeket használják leginkább a kohézió indikátoraiként. (Szentés et al. 2005: 93) Ez világosan mutatja, hogy a kohézió alapvető eszközének a versenyképesség javítását tekinti az EU, hiszen a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás bővülése a versenyképesség javulásának ismérvei (lisszaboni célok), amelyek segítségével előrehaladhat a reálkonvergencia, vagyis az alacsonyabb fejlettségű területek felzárkózási folyamata.

A versenyképesség növelésének célja az integráción belüli fejletlenebb nemzetgazdaságokra és elmaradottabb régiókra egyaránt vonatkozik, de e két folyamat egyidejű megvalósulásának lehetőségéről megoszlanak a kutatói vélemények. Elvileg egyértelműnek tűnik, hogy ha egy ország fejletlenebb területei kezdenek felzárkózni a fejlettebb területekhez, akkor ez pozitívan hat magának a nemzetgazdaságnak a felzárkozására is. Azonban éppen az Európai Unió területén végzett több empirikus kutatás ennek az ellenkezőjét mutatta ki. Például Görögország, Portugália és Spanyolország 1980 és 1989 közötti fejlődésének vizsgálata azt az eredményt hozta, hogy az EU-n belüli legalacsonyabb növekedési rátát produkáló Görögország regionális konvergenciát vitt véghez, míg Portugáliában és Spanyolországban a nagyobb ütemű növekedést regionális divergencia kísérte. (Szentés et al. 2006: 61) Ezt a jelenséget a kutatók egy része az ezredfordulótól kezdve népszerűvé váló ún. *trade-off elmélettel* magyarázza. Az elmélet lényege, hogy a nemzetgazdasági és a regionális konvergencia között trade-off, azaz átváltási hatásmechanizmus van. Eszerint ha egy ország kezd felzárkózni valamely fejlettebb országcsoporthoz, akkor a területén belül regionális divergencia, vagy legalábbis lassuló regionális konvergencia figyelhető meg (és ennek természetesen a fordítottja is igaz). E nézet elméleti alapját az 1960-as évek közepén kidolgozott Williamson-hipotézis adja, amely szerint: „...a nemzeti fejlődés tipikus formája a régiók között divergenciát generál a felzárkózási folyamat kezdeti

²⁴ Vásárlóerő-paritás (Purchasing Power Parity – PPP): Azt mutatja, hogy meghatározott termékkörre (itt a GDP-re) nézve egy ország pénzének hány egysége rendelkezik ugyanakkora vásárlóerővel, mint a referencia valuta egysége. Az Eurostat által bevezetett referencia valuta a PPS (Purchasing Power Standard), amelynek definíciója: 1 PPS vásárlóereje azonos 1 euróval az Európai Unió egészének szintjén. (Oblath 2005: 1)

szakaszában, majd konvergenciát a későbbi fázisokban”. (Szentés et al. 2005: 97) Az ország gazdasági növekedése (jövedelem) és a regionális egyenlőtlenségek közötti – Williamson által feltételezett – kapcsolatot a 2. ábra szemlélteti. A kutatások során az elméleti görbe kezdeti (emelkedő) szakaszát sikerült empirikusan alátámasztani, amikor a viszonylag alacsonyabb fejlettségű országokat vizsgálva a nagyobb gazdasági növekedés együtt járt a regionális egyenlőtlenségek fokozódásával. Ezzel szemben a görbe csökkenő szakaszának – értelemszerűen a fejlettebb országok adatain alapuló – empirikus igazolása eddig még nem járt sikerrel. (Szentés et al. 2006: 64)

2. ábra: A regionális különbségek és a jövedelem kapcsolata Williamsonnál



Forrás: Szentés et al. (2005: 97)

A fentiek jelentőségét – a dolgozat témája szempontjából – a következőkben lehet összefoglalni:

Jelenleg Magyarország is az ún. „kohéziós országok” közé tartozik, vagyis célja az Európai Unió fejlettebb tagországaihoz való fokozatos felzárkózás. Az 1995-tel kezdődő évtized adatai alapján a magyar gazdaság növekedése meghaladta az Európai Unió korábbi 15 tagállamára vonatkozó átlagot, ugyanakkor az ország fejletlenebb régióinak egy főre jutó GDP-je divergált a nemzetgazdasági átlagtól. (Szentés et al. 2006: 65) Ezt mutatja egyebek mellett az is, hogy a vállalatok által előállított egy főre jutó GDP tekintetében a legalacsonyabb és legmagasabb regionális érték közötti különbség 3,1-szeresről 3,3-szeresre növekedett 2000 és 2006 között. (KSH 2008a: 13) Mindezekből arra lehet következtetni, hogy nálunk is megfigyelhető a nemzeti és a regionális konvergencia közötti trade-off, amit az országos és regionális fejlesztési

politikák kialakítása és értékelése során figyelembe kell venni. A regionális konvergencia (lényegében a régiók versenyképességének) alakulására jelentős hatással van a kis- és középvállalatok teljesítménye, jövedelemtermelő-képessége, amely lényeges – bár a nagyvállalati kör adataihoz viszonyítva kisebb – regionális eltéréseket mutat (GKM 2006: 24). Így a regionális fejlesztéstől nem választható el a kkv-szektor fejlesztése, sőt mára éppen a regionális politika vált a kis- és középvállalatok támogatásának legfontosabb színterévé. (Lengyel 2003b: 102) Emiatt a nemzeti és regionális konvergencia közötti trade-off létét nemcsak a regionális fejlesztési, hanem a kkv-fejlesztési politika kialakításakor és hatásainak értékelésekor is célszerű figyelembe venni.

2.4.3. A regionális és a vállalati versenyképesség kölcsönhatása – a regionális klaszterek jelentősége

Az előző két fejezet mindegyikében említésre került, hogy a régiók és az ott működő vállalatok – ezen belül a kis- és középvállalatok – versenyképességének elemzése nem választható el egymástól. Ezt több, a régiók versenyképességének vizsgálatát elméletileg megközelítő vagy a gyakorlatba átültető szakirodalmi példa is alátámasztja, amelyek közül két hazai és egy külföldi példát emelek ki.

Az első egy 1997-ben publikált elemzés, amely négy magyarországi megye (Győr-Moson-Sopron, Zala, Vas, Veszprém) versenyképességének összehasonlítását tartalmazza. (Rechnitzer 1997) A szerző által meghatározott és értékelt versenyképességi faktorokat és az azokhoz kapcsolódó alkalmazott mutatószámrendszert szemlélteti az 1. táblázat. Az ebben található mutatószámrendszer jól példázza a régió és az ott működő vállalatok versenyképességének kölcsönhatását. A gazdasági teljesítményt leíró faktoroknak, valamint a gazdaság fejlesztési adottságaihoz kapcsolódó faktorok döntő részének alakulásáért a vállalatok „felelősek”, vagyis teljesítményük, tevékenységük színvonala jelentős mértékben befolyásolja a régió versenyképességét. A telepítési tényezők viszont azokat a feltételeket tartalmazzák, amelyek ösztönözhetik vagy gátolhatják a vállalatok letelepedését és működését, vagyis amiken keresztül a régió adottságai hatnak a vállalatok versenyképességére.

1. táblázat: Megyék versenyképességét leíró mutatószámrendszer

Vizsgált terület	Versenyképességi faktor	Alkalmazott mutatók (példák)
Gazdasági teljesítmény	Teljesítmény	Egy főre jutó GDP
	Beruházási aktivitás	Egy főre jutó beruházás
	Foglalkoztatási helyzet	Munkanélküliségi ráta
	Külpiaci aktivitás	Ipari értékesítés exportaránya
Gazdaság fejlesztési adottságai	Szolgáltatási aktivitás	Szolgáltatásban foglalkoztatottak aránya Banki hálózatsűrűség
	Vállalkozás terjedése	Ezer lakosra jutó vállalkozások
	Külföldi tőke jelenléte	Egy lakosra jutó külföldi tőkebefektetés
	Innovációs potenciál	Szabadalmak száma Felsőoktatás: oktatók+kutatók sz.
Telepítési tényezők	Népesség aktivitása	Népesség számának változása Nyugdíjasok száma
	Munkaerő költségei és képzettsége	Havi bruttó átlagbér Felsőfokú végzettségűek aránya
	Közlekedési és kommunikációs tényezők	Elsőrendű utak aránya Gépjármű- és telefonellátottság
	Települések infrastrukturális ellátottsága	Lakásellátottság Villamosenergia-fogyasztás
	Szociális infrastrukturális felszereltség	Ezer főre jutó kórházi ágyak száma Orvos- és tanárellátottság
	Helyi gazdaság támogatottsága	Vámszabadterületek száma Iparüzési adót kivéteő települések aránya
	Helyi gazdaság aktivitása	Kereskedelmi forgalom Épített lakások száma és lakásárak
	Életkörülmények	Természetvédelmi területek nagysága Színház- és kiállítás-látogatók száma

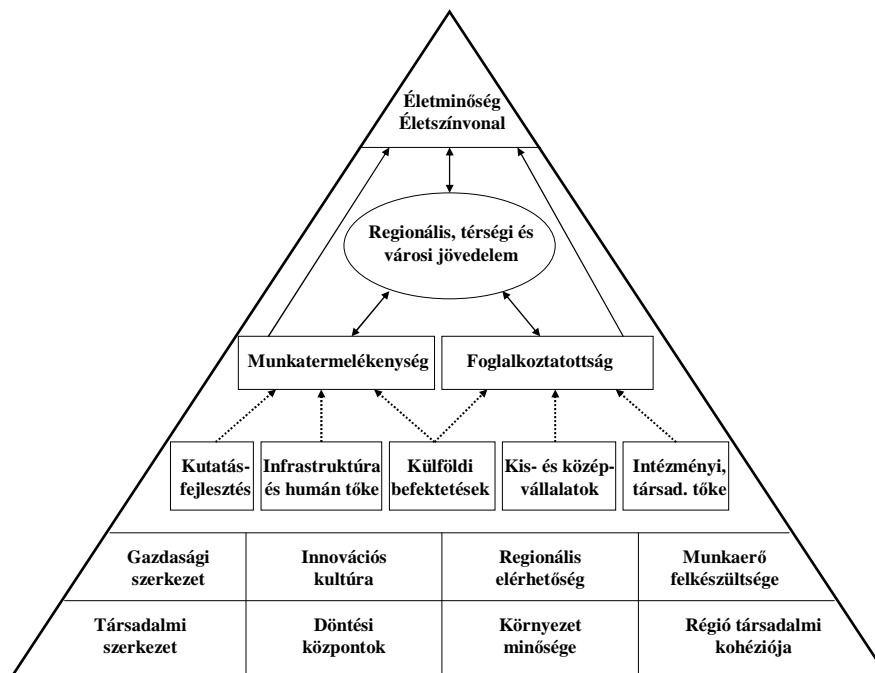
Forrás: Rehnitzler (1997: 33-48) alapján saját szerkesztés

A második hazai példa a Lengyel-féle versenyképességi piramis, amely a vállalatok – kiemelten a kis- és középvállalatok – tevékenységét a régió versenyképességét befolyásoló alaptényezők közé sorolja (3. ábra). A piramis alsó két sora egymásra épül, és a regionális versenyképességet hosszabb távon, közvetetten befolyásoló gazdasági és társadalmi tényezőket – az ún. *sikerességi faktorokat* – tartalmazza, amelyek releváns voltát európai uniós kutatások bizonyítják. Szintén az Európai Unió egyik dokumentuma, a hatodik regionális jelentés (EC 1999) alapján került meghatározásra az az öt *alaptényező*, amely rövid távon, közvetlenül befolyásolja a regionális versenyképesség *alapkategóriáit*, a termelékenységet, a foglalkoztatást és a jövedelmet²⁵. Az alaptényezők EU által felállított fontossági sorrendjében a kis- és középvállalatok regionális versenyképességet befolyásoló szerepe – a K+F után – a második helyen áll. (Lengyel 2000b: 978-981) Ez összhangban van az Európai Unió –

²⁵ A három alapkategória közötti összefüggés a dolgozat 2.3.1. fejezetében került bemutatásra.

2.3.2. fejezetben bemutatott – álláspontjával, amely szerint a kis- és középvállalatok döntő mértékben befolyásolják az egész integráció, de nyilvánvalóan a tagországok és a régiók versenyképességét is, mégpedig elsősorban a foglalkoztatásban betöltött szerepükön keresztül (amit a piramismodell is szemléltet).

3. ábra: A régiók, térségek és városok versenyképességének piramismodellje



Forrás: Lengyel (2000b: 979)

Emellett az sem elhanyagolható szempont, hogy a kkv-k többsége helyi, térségi piacon működik, ezért sikerességük (vagy sikertelenségük) elsősorban regionális szinten érezteti hatását. A régiók versenyképessége szempontjából azonban a globális piacra való kilépés is döntő fontosságú, amelyre a kis- és középvállalatok többsége önállóan nem képes. Ezért a régiók sikere nagymértékben függ attól, hogy mennyire képesek olyan környezetet teremteni, amely elősegíti a kkv-k regionális klaszterekbe tömörülését (beszállítói hálózatokhoz való csatlakozását), amelyek által nagyobb eséllyel jelenhetnek meg az exportpiacokon.

Éppen ez utóbbihoz kötődik a harmadik példa, a Porter-féle gyémántmodell, amelyet a regionális versenyképesség alapmodelljének is neveznek. (Lengyel 2000a: 40) A modell részletes elemzése során (2.1.2. fejezet) már kifejtésre került, hogy a klaszteresedés foka – mint a „támogató és kapcsolódó iparágak” determináns része – a vizsgált vállalat vagy ágazat versenyképességét befolyásoló tényezők egyike, ugyanakkor maga a klaszter is

lehet a versenyképességi vizsgálat alanya, sőt Porter a 90-es végétől kifejezetten erre a célra ajánlja leginkább a modell használatát. Ebben az értelemben tehát a gyémántmodell a klaszterek versenyelőnyeit determináló üzleti környezet elemeit tartalmazza, és így alapul szolgálhat a régiók bottom-up jellegű (alulról felfelé szerveződő) gazdaságfejlesztési stratégiájának kialakításához. (Lengyel 2000a: 40) Mivel a regionális klaszterek potenciális tagjainak döntő többsége kis- és középvállalat, ezért a klaszterek számára versenyelőnyöket jelentő lokális/regionális tényezők kialakítása és fejlesztése egyben a kkv-k versenyképességének javítását is szolgálja.

2.5. Vállalati versenyképesség

2.5.1. A fogalom alakulása

Bár a vállalati versenyképesség definiálása egyszerűbbnek, egyértelműbbnek tűnik – és ennek megfelelően lényegesen kevesebb szakirodalmi vitát indukált – mint a nemzetgazdasági versenyképesség definiálása, a fogalom meghatározása mégsem tekinthető véglegesen megoldottnak. (Chikán 2006: 43) A megközelítésmódok sokszínűsége ellenére a kutatói álláspontokat legalább két vonatkozásban konszenzus jellemzi:

- A vállalatok versenyképessége nem választható el az általuk előállított termékek, szolgáltatások versenyképességétől, amelyet „árjellegű” és „nem árjellegű” faktorok egyaránt befolyásolnak.
- A vállalati versenyképességet – a nemzetgazdasági versenyképességhez hasonlóan – számos tényező együttes hatása alakítja, amelyeket nem célszerű egy adott pillanatban vizsgálni, hanem mindig dinamikusan, a változások tendenciáit figyelembe véve kell értékelni.

A *termékek (szolgáltatások) versenyképessége* Botos (1982: 33) szerint kifejeződik abban, hogy az áru:

- ára a versenytársakénál alacsonyabb (figyelembe véve a fizetési feltételeket is),
- minősége, műszaki színvonala meghaladja a konkurens árukét,
- a kapcsolódó szolgáltatások (szállítási határidő, csomagolás, szerviz, alkatrészellátás, stb.) előnyösebbek a vevők számára, mint a versenytársak esetében.

A szerző szerint egy áru akkor tekinthető versenyképesnek, ha a felsorolt három tulajdonság közül legalább kettővel rendelkezik.

Már ez a megközelítés is egyesíti a versenyképesség ár- és nem árjellegű tényezőit, amit azonban további szempontokkal célszerű kiegészíteni (Szentés et al. (2005: 112-113) alapján):

- Az „alacsonyabb ár” csak akkor lehet egyben „versenyképes ár” is, ha az eladó számára biztosítja költségeinek megtérülését, sőt még profitot is tartalmaz.
- A „magasabb minőségnek” a vevők számára tényleges használati értékkel bíró és egyben megfizethető tulajdonságokban kell testet öltetnie.
- A termékek és szolgáltatások eladhatóságát a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatásokon túl nagymértékben befolyásolja a marketing tevékenység (piackutatás, reklám- és egyéb marketingkommunikációs tevékenység, értékesítési hálózat) színvonala is.

A fentiekkel teljesen összhangban áll Chikán (2006: 44) felfogása, amely szerint a vállalat „kettős értékteremtő” tevékenységet folytat, mert ugyanazon folyamat során kell megvalósítania a fogyasztói érték (megfelelő színvonalú szükséglet-kielégítés elfogadható áron) és a tulajdonosi érték (profit) létrehozását.

A termékhez közvetlenül kapcsolódó – előbbieken bemutatott – jellemzők határozzák meg elsősorban a vállalatnak a piaci részesedés megtartására és növelésére való képességét, azonban a vállalati versenyképességnek ez csak az egyik összetevője. A *vállalati versenyképesség* értelmezésénél ezen túl az alábbiakat is indokolt figyelembe venni (Findrik-Szilárd (2000: 25-27), Szentés et al. (2005: 114-115) és Chikán (2006: 43-44) alapján):

- A versenyképesség magában foglalja a vállalati hatékonyság fokozásának képességét is, amely a jövedelmezőség (profitráta) növelésének alapja. A hatékonyság javítása szempontjából nagy jelentőségű egyebek mellett a termelékenységnek, az egységnyi munkaerőköltségnek, az alkalmazott technológia színvonalának, a kapacitáskihasználásnak és a termelési rendszer rugalmasságának az alakulása.
- A vállalat az erőforrások piacán is versenyben áll (mint vevő), ezért versenyképessége az inputokhoz való hozzájárás képességében és annak dinamikájában is megmutatkozik.
- A stratégiaalkotás és annak megvalósítási képessége az utóbbi két évtizedben a versenyképes vállalatok alapvető jellemzőjévé vált, mint a dinamikusán változó környezethez való alkalmazkodás alapvető feltétele és eszköze. Ezzel összefüggésben olyan – korábban ismeretlen – tényezők váltak értékalkotóvá, mint a

szervezetkorszerűsítés, a projektmenedzsment, a változásmenedzsment, a minőségbiztosítás, vagy a társadalmi felelősségvállalás.

- A fenti képességek kiteljesedésében meghatározó szerepe van az „emberi tényezőnek”, amely az alkalmazott munkaerő minőségét (képzettség, tapasztalatok, folyamatos fejlődni tudás, stb.) valamint a menedzsment színvonalát (szervezési és irányítási képesség, kreativitás, konfliktuskezelés, kommunikációs készség, stb.) egyaránt magában foglalja.

Nagy kihívást jelent egy olyan definíció megfogalmazása, amely a felsorolt szempontok mindegyikét szem előtt tartja, sőt ez talán – a tömörség követelményét figyelembe véve – irreális elvárás. A következő meghatározás véleményem szerint a legfontosabb elemekre koncentrál:

„A versenyképesség egy adott termelőegység azon tevékenységeinek és tulajdonságainak összessége, amelynek révén egy adott piacon, adott időszak alatt piaci részesedését és/vagy profitját növelni tudja.” (Findrik-Szilárd 2000: 23)

Az előbbi meghatározástól több szempontot vesz figyelembe a – nemzetközi versenyképesség definiálása kapcsán már említett – Versenyképesség Kutató Központ több éven keresztül finomított definíciója, amely nézetem szerint a szakirodalomban ma fellelhető legteljesebb meghatározás:

„A vállalati versenyképesség felfogásunkban a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. E versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra a versenytársainál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével.” (Czakó-Chikán 2007: 3)

2.5.2. Elemzési lehetőségek

A vállalatok versenyképessége egyrészt a befolyásoló tényezők (ex ante megközelítés), másrészt pedig az eredmények (ex post megközelítés) oldaláról vizsgálható. Az eredmények egyértelműen a vállalathoz kötődnek, vagyis mikroszintűek, de a befolyásoló tényezők származhatnak a vállalat makrokörnyezetéből (nemzetgazdasági

vagy integrációs szintről) éppúgy, mint a külső (vállalaton kívüli) vagy belső (vállalaton belüli) mikrokörnyezetből. A vállalati versenyképességi faktorok típusait tartalmazza a 2. táblázat.

2. táblázat: A vállalati versenyképességi faktorok típusai

MAKROSZINT	MIKROSZINT		
EX ANTE megközelítés	EX ANTE megközelítés		EX POST megközelítés
KÜLSŐ tényezők	KÜLSŐ tényezők	BELSŐ tényezők	BELSŐ tényezők

Forrás: Saját szerkesztés

A következő fejezetekben a vállalatok makro- és mikrokörnyezetéhez kapcsolódó versenyképességi faktorok rendszerezésének a szakirodalomban fellelhető, és általam a leginkább alkalmazhatónak tartott modelljeit mutatom be.

2.5.2.1. Makroszintű tényezők – ex ante megközelítés

A vállalati versenyképességet *befolyásoló külső* tényezők egyik része a vállalat makrokörnyezetéből, mindenekelőtt a telephelyül szolgáló ország által biztosított feltételrendszerből származik. Ennek a feltételrendszernek a bemutatására, a hatótényezők csoportosítására a hazai szakirodalomban is több példa található²⁶, de véleményem szerint a legteljesebb és legkönnyebben alkalmazható modell megalkotása Philip Kotler nevéhez fűződik. Kotler a vállalat marketingkörnyezetének részeként mutatja be a makrokörnyezet elemeit. Ezek – nézete szerint – olyan külső erők és hatások, amelyeket a vállalat nem képes befolyásolni, de folyamatos figyelésük és a hozzájuk való alkalmazkodás elengedhetetlen feltétele a sikeres piaci működésnek (Kotler 1991: 135), vagyis lényegében a vállalat versenyképességének.

A makrokörnyezet elemei Kotler-Keller (2006: 79-95) alapján a következők: demográfiai, gazdasági, társadalmi és kulturális, természeti, technológiai, valamint politikai és jogi környezet.

A fenti csoportosításon alapul a hazai szakirodalomban gyakran alkalmazott STEEP-elemzés, ami a Kotler-féle rendszerezés kisebb átalakításának tekinthető. A STEEP-tényezőket, illetve a hozzájuk tartozó legfontosabb elemeket a 3. táblázat foglalja össze.

²⁶ Például: Hoványi (1999: 1023), Chikán-Czakó-Zoltayné (szerk.) (2002: 35)

3. táblázat: A STEEP-tényezők rendszere

TÁRSADALMI tényezők	TECHNOLÓGIAI tényezők	GAZDASÁGI tényezők	TERMÉSZETI tényezők	POLITIKAI, JOGI tényezők
<i>Social</i>	<i>Technological</i>	<i>Economic</i>	<i>Ecological</i>	<i>Political</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Demográfiai elemek (népesség száma, kor- és nem szerinti összetétele, stb.) ▪ Kulturális elemek (iskolázottság, szakképzettség, vallás, életstílus, szokások, stb.) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ K+F ráfordítások ▪ Innováció ▪ IKT fejlődése ▪ Szabadalmi rendszer ▪ Egyéb 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GDP, GNP alakulása ▪ Infláció ▪ Munkanélküliség ▪ Beruházás (benne FDI) ▪ Beruházás mértéke ▪ Egyéb 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ökotudatos gondolkodás terjedése ▪ Ökotechnológia ▪ Zöldmozgalmak ▪ Egyéb 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Törvénykezés (versenyjog, munkajog, társasági jog, stb.) ▪ Gazdaságpolitika (adópolitika, fejlesztés- és támogatáspolitikák, stb.) ▪ Egyéb

Forrás: Józsa (2003: 50-62) és Kotler-Keller (2006: 79-95) alapján saját szerkesztés

A bemutatott tényezők többsége esetén egyet lehet érteni azzal a megállapítással, hogy a vállalatok által „befolyásolhatatlan” külső erőkről van szó, amelyekkel kapcsolatban a vállalat egyetlen teendője az alkalmazkodás (a társadalmi, a természeti és a politikai, jogi környezet összetevői általában ilyenek). Ugyanakkor szerepelnek a rendszerezésben olyan elemek is, amelyek alakulására a vállalatok tevékenysége visszahat (a 3. táblázatban **kiemelten** szerepelnek az általam legfontosabbnak ítélt ilyen tényezők), vagyis kölcsönhatás figyelhető meg a vállalat és környezete között. Például a kutató-fejlesztő és innovációs tevékenység, a megtermelt bruttó hozzáadott érték, a foglalkoztatási helyzet vagy a beruházások alakulása mind olyan tényezők, amelyek egyrészt nemzetgazdasági szinten meghatározottak, másrészt viszont a vállalati szféra aktív közreműködése által befolyásolhatók.

2.5.2.2. Mikroszintű tényezők – *ex ante* és *ex post* megközelítés

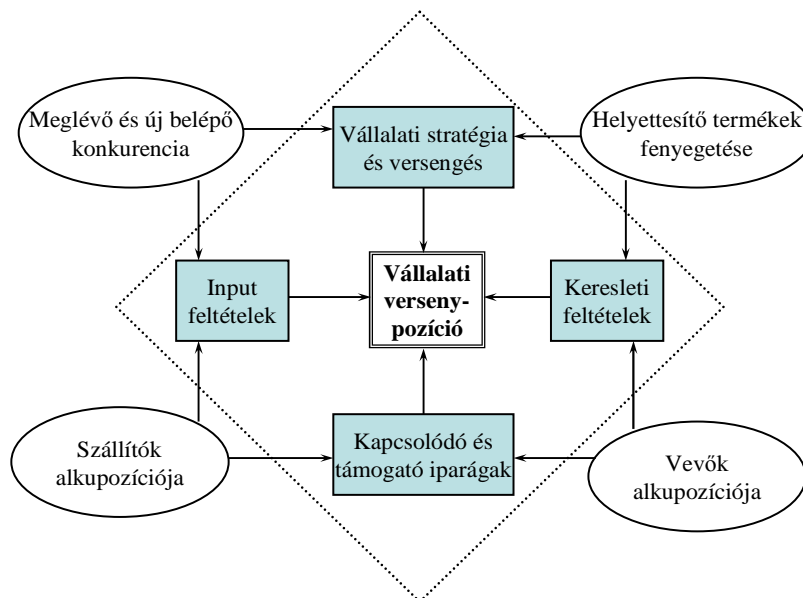
Ex ante megközelítés – külső tényezők

A vállalati versenyképességet *befolyásoló külső* tényezők másik része a vállalat mikroköznyezetéhez (más kifejezéssel üzleti vagy piaci környezetéhez) köthető, amely tényezők leginkább elfogadott és leggyakrabban használt rendszerezése a Porter-féle gyémánt modell. Ez a modell a vállalatok, iparágak, klaszterek *versenyelőnyeinek* lehetséges forrásait tartalmazza, azonban Porter kidolgozott egy másik modellt is, amely az iparági versenyt meghatározó *versenyerőket* rendszerezi. Eszerint a következő öt versenytényező együttesen szabja meg az egyes iparágakban a verseny élességét (Porter

2006 [1980]: 30): verseny az iparágban már működő vállalatok között, új belépők fenyegetése, helyettesítő termékek fenyegetése, szállítók alkupozíciója, vevők alkupozíciója.

A fenti versenyerőket összehasonlítva a gyémánt-modell determinánsaival, már „felületesen” szemlélve is felfedezhető a közöttük lévő összefüggés, azonban a kapcsolat természetének feltárása alaposabb megfontolást igényel. Egyetértek a Dinya-Domán (2004: 134) szerzőpárosnak azzal a megállapításával, amely szerint egy vállalat versenypozíciója a verseny intenzitásának (versenyerőknek), valamint a külső (és belső²⁷) forrásokból származó versenyelőnyöknek az eredőjeként alakul ki, így ezen az alapon a két modell integrálható. Azzal is egyetértek, hogy a versenyerők alakulása hatással van a vállalatok által kiaknázható versenyelőnyökre, ezért a modellek egyesítésekor a versenyerők „körülveszik” a gyémánt-modellt. Azonban a két modell összekapcsolásának a szerzők által közölt konkrét módját csak kisebb módosítással tudom elfogadni. Ennek lényege, hogy az idézett tanulmányban közölt integrált modellben a „vevők alkupozíciója” és a „helyettesítő termékek fenyegetése” versenyerők helye véleményem szerint nem megfelelő, logikusabb lenne felcserélni azokat. Az ennek figyelembevételével módosított integrált modell a 4. ábrán látható.

4. ábra: A Porter-féle gyémánt-modell és versenyerők modell integrálása



Forrás: Dinya-Domán (2004: 135) módosítása alapján saját szerkesztés

²⁷ A vállalat versenypozícióját szintén befolyásoló vállalaton belüli tényezőket ezek a modellek nem tartalmazzák.

Az ábrához tartozó fontos megjegyzés, hogy a már meglévő és az újonnan belépő versenytársak – Porter eredeti modelljétől eltérően – egy csoportba kerültek, mivel a versenyszituációra gyakorolt hatásuk – némi időbeli eltéréssel – lényegileg azonosnak tekinthető.

Az integrált modell a következő összefüggéseket szemlélteti:

- *A meglévő és az újonnan belépő konkurencia ereje, viselkedése és ezek változása:*
 - nyilvánvalóan hatással van a versengés intenzitására,
 - ugyanakkor az input feltételek alakulására is, miután a konkurencia gyakran ugyanazokon az inputpiacokon van jelen, mint a vállalat, vagyis nemcsak a vevőkért, hanem az erőforrások megszerzéséért is versenyben állnak egymással.
- *A szállítók alkupozíciójának erős vagy gyenge volta:*
 - befolyásolja a tőlük származó inputokhoz való hozzájutás feltételeit, és
 - a támogató iparágakkal – vagyis lényegében a beszállítókkal – való kapcsolatban rejlő potenciális versenyelőnyök kiaknázásának lehetőségeit.
- *A vevők alkupozíciójának erőssége:*
 - elsősorban a keresleti feltételek alakításában játszik szerepet,
 - de hatással van a támogató és kapcsolódó iparágakra is, mert a származékos kereslet útján az ő tevékenységüket is befolyásolja.
- *A helyettesítő termékek fenyegetése (vagy a már piacon lévők súlya):*
 - befolyásolhatja a versengés intenzitásán túl annak természetét is, együttműködésre készítve a korábbi versenytársakat a piaci részesedés megtartása (vagy egyáltalán a piacon maradás) érdekében,
 - emellett átalakíthatja a kereslet szerkezetét, újfajta alternatívákat kínálva a vevőknek valamely szükségletük kielégítésére.

Véleményem szerint a Porter által kidolgozott két modell, valamint azok integrált változata is megfelelő keretrendszert biztosít a vállalatok, iparágak, klaszterek versenyképességének elemzéséhez (a külső mikrotényezők tekintetében), de az egyes tényezőcsoportokon belüli konkrét versenyképességi faktorok meghatározása és főként azok operacionalizálása komoly kutatói-elemzői kihívást jelenthet.

Ex ante megközelítés – belső tényezők

A vállalatok versenyképességét nemcsak külső, hanem *belső hatótényezők* is befolyásolják. Ezek feltárásával a gazdálkodás- és menedzsmenttudomány irodalma bőségesen foglalkozik, amennyiben a hatékony és jövedelmező vállalat kritériumainak meghatározása egyben a vállalaton belüli versenyképességi faktorok azonosításának is tekinthető. Az elmúlt évtizedben egyre nyilvánvalóbbá vált a kutatók előtt, hogy az ún. „klasszikus” versenyelőnyök (pl. kisebb ráfordítás, alacsonyabb ár, jobb minőség, hatékonyabb marketingmunka, magasabb szintű kapcsolódó szolgáltatások) mellett egyre inkább az „új típusú” versenyelőnyök határozzák meg a vállalatok versenyképességét. Ilyenek lehetnek például a következők: tőkekoncentráció, műszaki fejlesztési trendek, globális piacszerkezet (Hoványi 2000: 605), olyan immateriális javak birtoklása, mint a képzett és gyakorlott munkaerő, szabadalmak, know-how, szoftverek, erőteljes vevőköri kapcsolatok, márkák, egyedülálló szervezeti felépítési modellek és eljárások (Lev 2004: 109). Nem utolsósorban ide tartozik még a menedzsment felkészültsége: a vezetőkkel szemben egyre inkább elvárás a környezeti változások időben történő felismerése, sőt már az ún. „gyenge jelek”²⁸ észlelése és az azokra való gyors reagálás képessége is. (Hoványi 2002: 38)

4. táblázat: A legfontosabb belső versenyképességi kritériumok két vállalati körben

Időtáv	Nemzetközi óriásvállalatok	Mikro-, kis- és középvállalatok
Stratégiai	Globális műszaki fejlődéssel való lépéstartás	Környezeti impulzusokra (gyenge jelekre) való érzékenység és késedelem nélküli válasz képessége
	Globális versenyképességi minimumnál nagyobb vállalati vagyon	
	Pénzügyi stabilitás és megfelelő nemzetközi piaci részesedés	Szakmai hozzáértés kialakítása olyan területen, amely tartós versenyelőnyt biztosít
	Globális versenyképességi maximumnál kisebb kockázatviselés	
Operatív	Lokális versenyelőnyökből származó lehetőségek kihasználása	Rugalmasság megőrzése
	Hozam és ráfordítás kockázattal súlyozott különbsége megfelelő	Vevői igényekhez való mind teljesebb alkalmazkodás
Mindkettő	Eredménynövelés lokális lehetőségeinek kihasználása	Vevők által elfogadható árak
	Egyéni és csoportmunkák optimális arányának kialakítása	Csoportmunka előnyeinek kihasználása

Forrás: Hoványi (2000: 606-607) alapján saját szerkesztés

²⁸ A gyenge jelekre tájolt vállalatvezetés (Weak Signals Oriented Management – WSOM) koncepciójának kifejlesztését adja Hoványi (2002).

Hoványi (2000: 601) nézete szerint napjainkban és a közeljövőben a sikeres vállalatok két vállalati körből kerülnek ki: a nemzetközi óriásvállalatok, valamint a mikro-, kis- és középvállalatok csoportjából. E két vállalati „pólus” esetében más-más – a vállalatok által befolyásolható belső – versenyképességi kritériumokat tart meghatározónak, amelyek összefoglalása a 4. táblázatban látható.

A felsorolt kritériumok – nyilvánvalóan bővíthető – köre a vállalati versenyképesség lényeges tényezőire világít rá, ugyanakkor a szerző nem tekinteti céljának, hogy mérhető, összehasonlítható mutatókat rendeljen az egyes tényezőkhöz, és ezzel megkönnyítse a szempontrendszer gyakorlati alkalmazását.

A nemzetközi és a hazai szakirodalom vonatkozásában is elmondható, hogy nem jellemző a vállalati versenyképesség mérésére alkalmas mutatószámrendszerek, versenyképességi indexek megalkotása. Ebben a tekintetben úttörő munkának tekinthető a Versenyképesség Kutató Központ²⁹ – Chikán Attila irányításával kidolgozott – *vállalati versenyképességi indexe* (VVI), amely egyaránt megfelel a tudományos, elméleti megalapozottság, a mérhetőség és a gyakorlati alkalmazhatóság kritériumainak. Az index kialakításának elméleti alapjait a Versenyképesség Kutató Központ által megfogalmazott – a 2.5.1. fejezet végén szereplő – vállalati versenyképesség definíció, az erőforrás-alapú vállalatelmélet, valamint a kettős értékteremtés elmélete adják. Az erőforrás-alapú vállalatelmélet szerint a vállalat potenciális sikereinek hordozói a saját – nem vagy csak nehezen másolható – erőforrasi, képességei. Az ezekben rejlő lehetőségek kiaknázásához jól megválasztott és végrehajtott stratégia szükséges, amely megköveteli a versenylőnyt biztosító erőforrások, tulajdonságok állandó újratermelését a környezeti változásokhoz való, előrejelzéseken alapuló alkalmazkodás (proaktív adaptivitás) útján. Mindezek alapján a vállalati versenyképesség két alapfeltétele a *működőképesség* és a *változásképeség* folyamatos fenntartása. (Chikán 2006: 43)

A kettős értékteremtés – korábbiakban már vázolt – elmélete szerint a vállalati működés során a fogyasztói és a tulajdonosi érték létrehozásának egyaránt meg kell történnie, aminek az értékelése alapvető szerepet játszik a vállalati *teljesítmény* mérésében. (Chikán 2006: 44)

²⁹ A Versenyképesség Kutató Központ a bemutatásra kerülő indexen túl kidolgozott egy, a vállalati versenyképesség belső struktúrájára rávilágító, a vevői érték és a vállalati kompetenciák összekapcsolásán alapuló elméleti modellt is, amelynek ismertetése és az empirikus tesztelés eredménye megtalálható a következő tanulmányban: Chikán-Gelei (2007).

A fenti elvek alapján megalkotott vállalati versenyképességi index (C – competitiveness) formulája a következő:

$$C = (M+V)T$$

ahol M = működőképesség, V = változóképesség, T = teljesítmény.

Az index tartalma szerint: „...a versenyképesség mércéje a működőképesség és a változóképesség együttes mértékének a piac által elismert hányada”. (Chikán 2006: 44)

Az indexben szereplő három változó mérésére az 5. táblázatban látható mutatókat, mutatócsoportokat használja a szerző, amelyek konkrét számértékének meghatározása vállalati megkérdezések (összesen 71, ötfokozatú skálán értékelt kérdés) alapján kialakított adatbázisból történt.

Az elemzési módszerhez két megjegyzést szeretnék fűzni:

- A VVI elsősorban kis- és középvállalatok versenyképességének mérésére és összehasonlítására alkalmazható (tesztelése magyarországi középvállalatok adatai alapján történt), ezért nem meglepő, hogy összetevői jelentős mértékű átfedést mutatnak a kkv-kra vonatkozó Hoványi-féle versenyképességi kritériumokkal (pl. rugalmasság, versenyképes árak, vevői igények minél magasabb szintű kiszolgálása, szervezeti válaszképesség, emberi erőforrás fontossága).
- Az index összetevői közül az első kettő (működőképesség, változóképesség) a vállalati versenyképesség belső feltételeit (ex ante megközelítés) foglalja magában, ezzel szemben a teljesítmény faktor annak eredményeit jeleníti meg, ilyen értelemben átvezet a versenyképesség ex post szemléletű elemzéséhez.

5. táblázat: A vállalati versenyképességi index összetevői

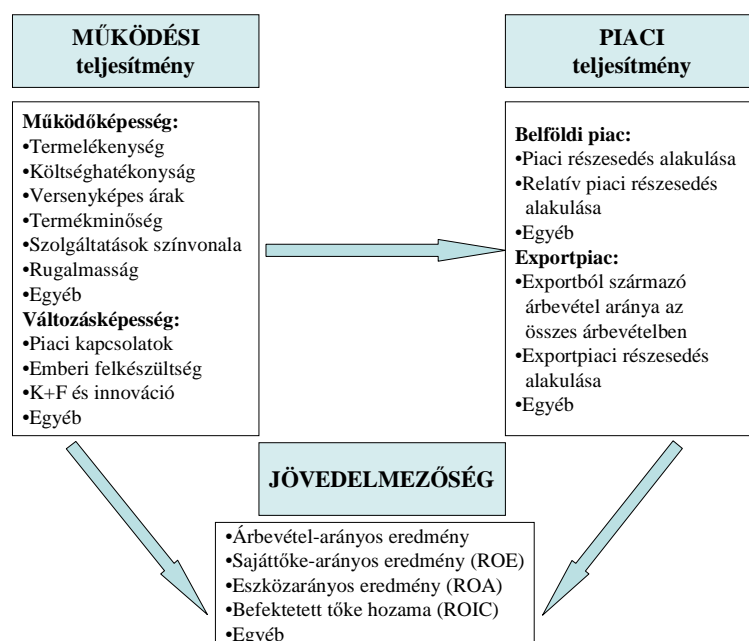
Változók	Mutatócsoportok
M	Költség/ár (költséghatékonyság, termelékenység, versenyképes árak)
	Minőség (termékminőség, gyártási színvonal, alapanyag színvonala)
	Idő (szállítási határidő, szállítás pontossága)
	Rugalmasság (rugalmas reagálás a fogyasztói igényekre, termelési rendszer rugalmassága, logisztikai rendszer rugalmassága)
	Szolgáltatás (termékválaszték, fogyasztói kiszolgálás színvonala, elosztási csatornák szervezetsége, etikus magatartás)
V	Piaci kapcsolatok (fogyasztókkal való kapcsolat közvetlensége, piaci változások előrejelzési képessége, innovatív eladásösztönzési módszerek)
	Emberi felkészültség (alkalmazottak képzettsége, vezetés színvonala)
	Szervezeti válaszképesség (döntési/működési módszerek korszerűsége, technológia színvonala, K+F ráfordítások szintje)
T	Tulajdonosi értékteremtés (iparági átlaghoz viszonyított árbevétel-arányos nyereség)
	Fogyasztói értékteremtés (iparági átlaghoz viszonyított piaci részesedés)

Forrás: Chikán (2006: 46-47) alapján saját szerkesztés

Ex post megközelítés – belső tényezők

A versenyképesség ex ante megközelítése a lehetőségekre, képességekre helyezi a hangsúlyt, ami sok minőségi jellegű, „puha” tényező elemzését – és olykor nem könnyű számszerűsítését – vonja maga után. Ezzel szemben az *eredményekre* koncentráló ex post megközelítés alkalmazása során szinte kivétel nélkül kvantitatív tényezők vizsgálata történik, ezért itt a „mérhetőség” nem központi kérdés (hiszen eleve adott), inkább a versenyképesség szempontjából valóban releváns tényezők körének meghatározása jelenthet nehézséget.

5. ábra: A vállalati teljesítmény értékelésének területei és azok kapcsolódása



Forrás: Az 5. táblázat felhasználásával saját szerkesztés

Empirikus kutatások támasztják alá, hogy a vállalatok működési teljesítményének javulása jobb piaci szerepléssel és magasabb jövedelmezőséggel jár együtt (Chikán-Czakó-Zoltayné (szerk.) 2002: 50), vagyis a működési, a piaci és a pénzügyi teljesítmény egymásra épül. A működési teljesítmény lényegében az 5. táblázatban összefoglalt működő- és változóképességgel jellemezhető, amely képességek a vállalatok versenyképességét ex ante módon befolyásolják. Ezek a tényezők hatással vannak a piaci teljesítményre és a jövedelmezőségre, amik viszont ex post módon jellemzik a vállalatok versenyképességét. A három terület összefüggését, illetve a

hozzájuk kapcsolódó, és a versenyképességi vizsgálatokban leggyakrabban alkalmazott mutatókat (a teljesség igénye nélkül³⁰) szemlélteti az 5. ábra.

A versenyképesség javulását vagy romlását eredmény oldalról (ex post) tehát a piaci teljesítményt és a jövedelmezőséget jellemző mutatószámok alakulásával lehet mérni. A működési teljesítmény – a hivatkozott empirikus kutatás szerint – hatással van a piaci sikerességre, és ezen keresztül a jövedelmezőségre, ugyanakkor közvetlenül (pl. a hatékonyabb erőforrás-felhasználás révén) is befolyásolhatja azt.

Az 5. ábrán látható nyilak az „elsődleges” hatásokat mutatják, ugyanakkor a piaci sikerek és a jövedelmezőség visszahat(hat)nak a működési teljesítményre: a magasabb jövedelmezőség több lehetőséget biztosít egyebek mellett a termék-, technológia- és szervezetfejlesztésre, az innovatív eladásösztönzési módszerek alkalmazására vagy a humán erőforrás színvonalának emelésére, mint az alacsonyabb. Ezért véleményem szerint (ahogyan arra már a 2.2.2. fejezetben is utaltam) dinamikus szemléletben a versenyképesség input oldali – alapvetően ex ante megközelítésben vizsgálható – tényezőiben bekövetkezett kedvező változások is felfoghatók eredményként, vagyis ex post módon a versenyképesség javulását mutathatják. Ilyen lehet például a K+F kiadásoknak, a foglalkoztatottak számának, vagy akár az idegen tőke bevonásának – nem eseti, hanem tartós tendenciaként megmutatkozó – növelése, amely többnyire a piaci versenyben sikeres, vagyis versenyképes vállalatokat jellemzi.

3. A kis- és középvállalatok versenyképességi elemzésének elméleti keretei

3.1. A kis- és középvállalatok versenyképességének értelmezése

Az utóbbi néhány évben mind az elemző közgazdászok, mind pedig a politikusok részéről egyre gyakrabban elhangzó vélemény, miszerint: „Kétségtelen, hogy a kkv-k nélkülözhetetlenek az intenzívebb, tartós növekedéshez és a több és jobb munkahely megteremtéséhez”. (COM(2005)551 végleges: 3) Egyetértés mutatkozik abban is, hogy minden eszközzel segíteni kell a kis- és középvállalatok megerősödését, mert

³⁰ A vállalati versenyképesség mérésének a fentiekől eltérő, újszerű rendszerét javasolja: Kozma (2000).

versenyképességük döntő jelentőségű a régiók, a nemzetgazdaságok és az Európai Unió versenyképessége szempontjából is. Azonban sem a kkv-fejlesztéssel és –támogatással foglalkozó hivatalos dokumentumokban, sem pedig a témával foglalkozó szakirodalom áttanulmányozása során nem találtam olyan definíciót, amely kifejezetten a kis- és középvállalatok – mint vállalatcsoport – versenyképességének meghatározását adta volna. Ennek véleményem szerint az lehet az oka, hogy a fogalmat használók döntő többsége a kkv-k versenyképessége alatt a szektort alkotó vállalatok versenyképességét érti, így az nem igényel külön definiálást. Nézetem szerint ez az álláspont abban az értelemben elfogadható, hogy a szektor versenyképessége valóban a vállalatok versenyképességének függvénye, ugyanakkor ezzel a definíciós probléma nem tekinthető lezártnak.

A kis- és középvállalatok versenyképességének meghatározásakor célszerű a vállalati versenyképesség általános fogalmából kiindulni, ugyanakkor lehetnek olyan sajátosságok, amelyek a kkv-kat versenyképességi szempontból megkülönböztetik a nagy- és transznacionális vállalatoktól. Ezzel kapcsolatban a következőket tartom megfontolásra érdemesnek:

- A foglalkoztatás, a munkahelyteremtés, és ezzel összefüggésben a társadalmi jólét növelése szempontjából a kis- és középvállalati szektor a gazdaság döntő fontosságú szereplője. Ezért – különösen az Európai Unió által alkalmazott egységes versenyképesség definíció és a megújult lisszaboni célok fényében – a kkv-k versenyképességének meghatározásából nem maradhat ki foglalkoztatási szerepük hangsúlyozása.
- A kis- és középvállalatok működésének nemzetközivé tétele, a globális gazdaságba való integrálásuk az Európai Unió egyik fontos célkitűzése³¹, aminek megvalósításához feltétlenül szükség van a kkv-k nemzetközi versenyképességének javítására. Ez egyrészt a kkv-k exportképességének fokozását (beleértve a „közvetett” export, vagyis a beszállítóvá válás ösztönzését), másrészt pedig az egyre fokozódó importversenyben való helytállás előmozdítását jelenti. Mindezek ellenére nem értek egyet azzal a nézettel, amely szerint: „A versenyképesség...a vállalatok számára mérettől és bizonyos mértékig működési területtől függetlenül *csak nemzetközi szinten értelmezhető*”. (Kerepesi-Opitz-Tóth 2006: 21) Egyrészt tény,

³¹ Ez a célkitűzés fogalmazódik meg egyebek mellett a következő dokumentumokban: COM(2005)121final: 29, COM(2008)394végleges: 18.

hogy ma még az európai kkv-knak csak töredéke képes exportálni³² (Futó 2001: 3), másrészt vannak olyan – jellemzően kis- és középvállalatok által lefedett – ágazatok, ahol a tevékenység jellegéből adódóan sem az exportpiacokra való kilépés, sem pedig a külföldi versenytársak belföldi megjelenése (importverseny) nem jellemző.³³ Természetesen a kkv-k jelentős részének valóban külföldi versenytársakkal kell – a hazai vagy a nemzetközi piacokon – versenyeznie, ugyanakkor számos vállalat esetében a belföldi piacokon, belföldi szereplőkkel folytatott versenyben való helytállás a döntő, amely „kettősséget” véleményem szerint a kkv-k versenyképességének meghatározásakor figyelembe kell venni.

A fenti megfontolásokon túl a kis- és középvállalati szektor versenyképességének definiálásakor az alábbi elveket alkalmazom:

- A kis- és középvállalatok – mint vállalatcsoport – versenyképessége mindenekelőtt abban nyilvánul meg, hogy képes előmozdítani a telephelyéül szolgáló régió, ország vagy makrorégió versenyképességének javulását. (A dolgozat 2.3.2. és 2.4.3. fejezetei tartalmazzák a megállapítás indoklását.)
- A kis- és középvállalatok versenyképessége a szektort alkotó vállalatok versenyképességének függvénye, ezért a vállalati teljesítményt meghatározó működő- és alkalmazkodóképességnek, valamint a „kettős értékteremtés” követelményének is meg kell jelennie a definícióban. (Ennek alapját a dolgozat 2.5.1. és 2.5.2.2. fejezeteiben leírtak képezik.)

Mindezeket figyelembe véve a következő definíciót alkalmasnak találom arra, hogy kifejezze a kis- és középvállalatok versenyképességének lényegét, és hozzásegítsen a fő elemzési irányok kijelöléséhez:

Egy régió, ország vagy makrorégió kis- és középvállalati szektora akkor tekinthető versenyképesnek, ha tevékenységével képes jelentős és lehetőleg növekvő mértékben hozzájárulni az adott földrajzi terület gazdasági teljesítményének és foglalkoztatási szintjének emelkedéséhez. E versenyképesség feltétele, hogy a szektor vállalatai – a méretükből adódó rugalmasság kihasználásával – képesek legyenek a vállalatok kívüli és belüli változásokhoz való alkalmazkodásra és a környezet által kínált versenyelőnyök kiaknázására, ennek révén pedig hazai és/vagy nemzetközi piaci pozíciójuk javítására a tulajdonosok számára nyereséget biztosító feltételek mellett.

³² Ezt támasztja alá, hogy 2006-ban a Magyarországon működő kkv-k árbevételének mindössze 15,5%-a származott exportból (ugyanaz az arány a nagyvállalatok esetében 41,9% volt). (Kállay et al. 2008: 145)

³³ Ilyenek lehetnek egyes gazdasági szolgáltatások (pl. könyvviteli szolgáltatás, adótanácsadás, stb.), vagy bizonyos lakossági szolgáltatások (pl. fodrász, kozmetikus, szobafestő-mázoló, stb.) is.

3.2. Egy lehetséges elemzési keretrendszer

Általában a versenyképesség, és így konkrétan a kis- és középvállalatok versenyképessége is sokféle megközelítés és szempontrendszer alapján vizsgálható. A bemutatásra kerülő elemzési keretrendszer egy a lehetséges változatok közül, amelynek kialakítása során igyekeztem a makro- és mikroszintű, ex ante és ex post, külső és belső, input és output oldali hatótényezők és eredmények minél teljesebb körének figyelembevételére, ennek ellenére – a tényezők gyakorlatilag végtelen száma miatt – hozzá kell tennem, hogy „a teljesség igénye nélkül”. Így célom – az általam legfontosabbnak ítélt tényezők kiemelése mellett – elsősorban a rendszerezés.

3.2.1. Makroszintű elemzés – STEEP-tényezők

A vállalati versenyképességet befolyásoló – 2.5.2.1. fejezetben bemutatott – makroszintű tényezők természetesen a kis- és középvállalatokra is hatással vannak, ezért a rendszerezésükre alkalmazott STEEP-elemzést a kkv-k versenyképességének ilyen irányú vizsgálatához is megfelelőnek tartom. A makrokörnyezet 3. táblázatban felsorolt elemei bármely méretkategóriába tartozó vállalat számára azonos feltételrendszert határoznak meg, ezért a makroszintű elemzés során a kkv-szektor egységesen kezelhető. Ez alól talán az egyetlen kivételt a jogi és gazdaságpolitikai környezet bizonyos összetevői jelenthetik, amennyiben léteznek például különbségek az egyéni és a társas vállalatokra vonatkozó számviteli és adózási jogszabályokban, vagy vannak kifejezetten a mikrovállalatok számára kialakított támogatási formák, stb., de ez a szektor egységes kezelhetőségét alapjaiban nem befolyásolja.

A kutatásaim alapján a STEEP-tényezők közül kettőt kiemelkedően fontosnak tartok a kis- és középvállalatok versenyképességének befolyásolása szempontjából: az egyik a makrogazdasági környezet, a másik pedig a politikai (elsősorban gazdaságpolitikai) és jogi környezet. Véleményem szerint a gazdaság általános állapota (gazdasági növekedés, infláció, munkanélküliség, stb. alakulása), a vállalatokat érintő jogszabályok, valamint a gazdaságpolitikai (különösen a kkv-k fejlesztésére és támogatására irányuló) irányelvek és intézkedések hatnak a legközvetlenebb módon a szektor vállalatainak működésére és teljesítményére, ezért a Magyarországon működő

kkv-k versenyképességének makroszintű elemzése során (4.2. fejezet) ezekre a makrokörnyezeti tényezőkre koncentrálok.

3.2.2. Mikroszintű elemzés – a kkv-k versenyképességének komplex modellje

Mivel a kis- és középvállalatok – mint vállalatcsoport – versenyképessége a vállalatok versenyképességén alapul, ezért a szektor versenyképességének mikroszintű vizsgálatához a vállalati versenyképesség 2.5.2.2. fejezetben bemutatott elemzési keretei alkalmas kiindulópontként szolgálhatnak. Az ott megszerezett ex ante és ex post szemléletű külső és belső tényezők és eredmények alapján, valamint annak figyelembevételével, hogy a versenyképességi tényezők az értéklánc-rendszer input és output oldalához is kapcsolódhatnak (ennek kifejtése a 2.2.2. fejezetben található), megkísérlem komplex rendszerbe foglalni a kis- és középvállalatok versenyképességének mikroszintű összetevőit (6. ábra).

A modell integrálja a vállalatok mikroszintű versenyképességi elemzésének lehetséges megközelítésmódjait (input – output, ex ante – ex post, külső – belső), valamint felhasználja a Porter-féle gyémánt-modell és versenyerők modell, továbbá a Chikán-féle vállalati versenyképességi index fogalomrendszerét, kiegészítve az input oldali ex post elemzés lehetőségének bemutatásával.

6. ábra: A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex modellje

	Feltételek, hatótényezők (ex ante)				Eredmények (ex post)
	Külső			Belső	
	Környezet	Szereplők	Verseny		
Input oldal	<p>Input feltételek</p> <ul style="list-style-type: none"> •Természeti adottságok •Humán erőforrás •Tőkeforrások •Infrastrukturális adottságok (IKT logisztika, stb.) 	<p>Kapcsolódók és támogatók</p> <ul style="list-style-type: none"> •Szállítók minősége és alkupozíciója •Támogatók jelenléte •Klaszteresedés jellemzői 	<p>Stratégia és versengés</p> <p>Inputokért folyó verseny erőssége:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Versenytársakkal •Új belépők fenyegetése 	<p>Működőképesség</p> <ul style="list-style-type: none"> •Termelékenység •Költséghatékonyság •Árak •Termékminőség •Gyártás színvonala •Szállítási feltételek •Szolgáltatások színvonala •Rugalmasság 	<p>Input oldali eredmények</p> <ul style="list-style-type: none"> •Foglalkoztatás alakulása •K+F kiadások alakulása •Tőkebevonás mértékének alakulása
Output oldal	<p>Keresleti feltételek</p> <ul style="list-style-type: none"> •Kereslet mennyisége és kifinomultsága •Fogyasztók és felhasználók igényei •Fogyasztóvédelmi és egyéb előírások 	<p>Keresleti feltételek</p> <ul style="list-style-type: none"> •Vevők alkupozíciója •Klaszteresedés jellemzői 	<p>Stratégia és versengés</p> <p>Vevőkért folyó verseny erőssége:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Versenytársakkal •Új belépők fenyegetése •Helyettesítő termékek fenyegetése 	<p>Változóképesség</p> <ul style="list-style-type: none"> •Piaci kapcsolatok •Alkalmazottak képzettsége •Menedzsment felkészültsége •Döntési/működési módszerek •K+F és innováció 	<p>Piaci teljesítmény</p> <ul style="list-style-type: none"> •Belföldi piaci részesedés és árbevétel •Exportpiaci részesedés és árbevétel <p>Jövedelmezőség</p>

Forrás: Saját szerkesztés

A modell kialakítása során:

- Arra törekedtem, hogy egységes és átlátható rendszerbe foglaljam mindazokat a megközelítésmódokat és fő tényezőcsoportokat, amelyeket – a szakirodalom áttanulmányozása után – a kis- és középvállalatok mikroszintű versenyképességi elemzésében alkalmazhatónak tartok.
- Nem volt célom – a tényezők számossága miatt nem is lehetett célom – az összes lehetséges versenyképességi feltétel és eredmény felsorolása, de mindegyik tényezőcsoportnál feltüntettem az általam megismert és legfontosabbnak tartott elemeket.

A modell belső tartalma, szerkezete:

- Az ex ante megközelítésnél szereplő külső feltételek lényegében Porter gyémánt-modelljének és versenyerők modelljének a 4. ábrán bemutatott integrálásán alapul azzal a kiegészítéssel, hogy figyelembe veszi az egyes determinánsok input-output oldalhoz való kötődését. A „környezet” oszlopban azok a *tágabb* értelemben vett mikrokörnyezeti adottságok, feltételek szerepelnek, amelyekkel kapcsolatban a vállalatok legfőbb teendője az alkalmazkodás, az adódó versenyelőnyök kiaknázása vagy a hátrányok semlegesítése. A „szereplők” oszlopban a vállalat olyan értelemben *szűkebb* környezetének tagjai találhatóak, hogy az itt megjelenő piaci szereplőkkel (vevők, szállítók, támogatók) közvetlen üzleti kapcsolatban áll a vállalat, és akikkel – ezt fontos kiemelni – a klaszterbe szerveződés lehetősége is felmerülhet. Éppen ezért ezen a területen inkább adódhat a vállalat számára lehetőség a külső feltételek befolyásolására, mint az előző tényezőcsoport esetében. A „verseny” oszlop azt szemlélteti, hogy a vállalat mind az input-, mind az outputpiacokon versenyhelyzetben van, ráadásul nem csupán a már a bennlévő, hanem a belépni szándékozó versenytársakkal is.
- A belső feltételek oszlopában nincs értelme az input-output oldali elkülönítésnek, mivel itt a vállalat belső jellemzői – működőképesség és változás- (vagy alkalmazkodó-) képesség szerepelnek (a Chikán-féle versenyképességi index alapján).
- Az eredmény oldali (ex post) megközelítésnél nincs értelme megkülönböztetni külső és belső elemeket, mivel az eredmények elsődlegesen mindig a vállalaton belül jelentkeznek, ami másodlagosan nyilván hozzájárul az adott vállalatcsoport, ágazat, régió, ország „eredményéhez” – végső soron versenyképességéhez – is. Meg lehet

viszont különböztetni az input és output oldalhoz tartozó eredményeket, ahogyan arra már több helyen is (a 2.2.2. és a 2.5.2.2 fejezetekben) utalás történt.

Bár a modell – az áttekinthetőség követelményét szem előtt tartva – nem tartalmaz egymásra hatásokat kifejező nyilakat, de úgy vélem, hogy a kidolgozásához elvezető „út” bemutatása alapján nyilvánvaló, hogy nem független, hanem egymással kölcsönhatásban álló tényezők rendszerét tartalmazza.

A modell alkalmazhatósága:

- Az alkalmazás módja függ attól, hogy hogyan határozzuk meg a versenyképességi elemzés *alanyát*:
 - Ha egy konkrét *vállalat* versenyképességét vizsgáljuk, akkor a modell minden összetevője egyértelműen elemezhető.
 - Ha egy *vállalatcsoport* (pl. regionális klaszter, ágazat, kis- és középvállalatok) a vizsgálat alanya, akkor az egyes tényezőcsoportok elemzésénél figyelembe kell venni az alábbiakat:
 - Vannak olyan faktorok – különösen a belső hatótényezők és eredmények között –, amelyek elsősorban egy adott vállalatra nézve értelmezhetők. Ha mégis vállalatcsoportra alkalmazzuk ezeket, akkor valamilyen aggregált vagy átlagos érték használható (pl. foglalkoztatás, K+F kiadások, piaci részesedés, stb. esetén), vagy valamiféle általános – főként vállalati interjúkon alapuló – jellemzés adható (pl. menedzsment színvonala, termékek és szolgáltatások minősége, stb. esetén).
 - Véleményem szerint az ágazatok és a regionális klaszterek a modell minden összetevője tekintetében kezelhetők „egységes egész”-ként, azonban ez a kis- és középvállalatok esetében nincs feltétlenül így. A szektor versenyképességét mind *ex ante*, mind *ex post* megközelítésben vizsgálva jelentős eltérések lehetnek az egyes vállalati méretkategóriák (mikro, kis, közép) között, de emellett a különféle ágazatok között is. Ezt támasztja alá, hogy a kkv-kra vonatkozó versenyképességi elemzések szinte mindig méretkategóriák szerinti bontásban – másodlagosan esetleg az ágazati sajátosságokat is figyelembe véve – készülnek³⁴, és a szektorra vonatkozó elérhető adatforrások³⁵ is elsősorban méret alapján csoportosítva tartalmazzák

³⁴ Például: Belyó-Becsei-Böcskei (2008), Román (2006) és (2007), Kerepesi (2007), Markovics (2005), Salamonné (2005), Böcskei (2005)

³⁵ Például: Kállay et al. (2002), (2005), (2007) és (2008)

a kis- és középvállalatok adatait. Ezért a dolgozat elemző részében elsősorban mikro-, kis- és középvállalati bontásban vizsgálom a szektor versenyképességét.

- Az alkalmazás másik kérdése a modell *operacionalizálása*, vagyis az egyes versenyképességi faktorok – különösen a kvalitatív elemek – mérhető, de legalábbis ordinálisan összehasonlítható indikátorainak meghatározása. Ennek konkrét módja rendkívül sokféle lehet, ami egyebek mellett függ az adott kutatás céljától és a hozzáférhető vagy megszerzhető adatok, információk körétől. A dolgozat keretében nem vállalkozom (már csak terjedelmi okokból sem) arra, hogy a modellben szereplő tényezők – egyébként sem teljes körének – mindegyikéhez indikátorcsoportot határozzak meg, viszont a 4. és 5. fejezetben részletesen vizsgált versenyképességi faktorok esetén erre sor fog kerülni.

4. A Magyarországon működő kis- és középvállalatok versenyképessége

A kis- és középvállalatok versenyképességére ható makroszintű tényezők (STEEP-tényezők), valamint a komplex modellben (6. ábra) bemutatott mikroszintű feltételek és eredmények mindegyikének elemzése e dolgozat keretei között nem lehetséges, ezért – amint arra a bevezetőben is utaltam – kiválasztottam néhány olyan összetevőt, amelyeket a szakirodalmi áttekintés és a korábbi években végzett kutatásaim alapján döntő fontosságúnak tartok a kkv-k versenyképességének alakulása szempontjából.

A STEEP-elemzés keretében a *gazdaságpolitikai környezet* (elsősorban a kis- és középvállalatok fejlődésének elősegítésére vonatkozó irányelvek, célkitűzések és fontosabb eszközök), valamint a *makrogazdasági környezet* főbb mutatóinak (gazdasági növekedés, infláció, munkanélküliség) elemzésére kerül sor (4.2. fejezet). A mikroszintű tényezők közül a 7. ábrán bemutatott versenyképességi összetevők vizsgálata a 4.3., a 4.4. és a 4.5. fejezetek témája.

7. ábra: A kis- és középvállalatok versenyképességének a dolgozatban elemzésre kerülő mikroszintű összetevői

	Feltételek, hatótényezők (ex ante)			Eredmények (ex post)
	Külső		Belső	
	Környezet	Szereplők		
Input oldal	Input feltételek Finanszírozási források	Kapcsolódók és támogatók Klaszteresedés jellemzői	Stratégia és versengés Működőképesség Termelékenység Munkaerőköltség	Input oldali eredmények Foglalkoztatás alakulása
Output oldal	Keresleti feltételek	Keresleti feltételek Klaszteresedés jellemzői	Stratégia és versengés Változóképesség K+F és innováció	Piaci teljesítmény Bruttó hozzáadott értékből való részesedés Nettó árbevételből való részesedés Exportteljesítmény Jövedelmezőség

Forrás: Saját szerkesztés

A kkv-k versenyképességének külső feltételei közül a *finanszírozási forrásokhoz való hozzájutást* és a *klaszteresedés jellemzőit*, a belső feltételek közül pedig a *termelékenységnek* és ehhez kapcsolódóan a *munkaerőköltségnek*, valamint a vállalatok *K+F és innovációs aktivitásának* az elemzését emelem ki. A felsorolt tényezőknek a versenyképesség alakulásában játszott döntő fontosságát részben már a dolgozat 2. fejezete is alátámasztotta, de az egyes hatótényezők elemzésénél újra visszatérek azok jelentőségének – adatokkal igazolt – bemutatására.

A kis- és középvállalatok versenyképességének definiálásakor nagy hangsúlyt kapott a szektor tevékenységének a környezetre való „visszahatása”, ennek megfelelően az elemzés lényeges részét képezi a kkv-k nemzetgazdasági versenyképességre gyakorolt hatásának vizsgálata. A 3.1. fejezetben megfogalmazott kis- és középvállalati versenyképesség definíciónak megfelelően kiemelten vizsgálom a *kkv-k szerepét a foglalkoztatásból*³⁶ és a *bruttó hozzáadott értékből*³⁷ (GDP) való részesedést, valamint a

³⁶ A 6. ábrán a foglalkoztatási tényezők három helyen is szerepelnek: egyrészt a külső „Input feltételek” között, másrészt a belső feltételeknél a „Változóképesség” csoportban, harmadrészt pedig az „Input oldali eredmények” között. A dolgozatban csak a harmadik értelemben foglalkozom a foglalkoztatási tényezőkkel, mert arra szeretnék rámutatni, hogy a kkv-k milyen szerepet töltenek be a foglalkoztatásban (ex post megközelítés). A vállalatok rendelkezésére álló munkaerő minőségi jellemzőit – mint fontos versenyképességi hatótényezőt (ex ante megközelítés) – nem vizsgálom, aminek elsődleges oka a témára vonatkozó vállalati szintű adatok hiánya.

nettó árbevétel és az exportteljesítmény vonatkozásában (4.5. fejezet). A felsorolt tényezők a 7. ábra „Eredmények” oszlopában is helyet kaptak, mert ugyan a 4.5. fejezetben a kkv-szektor nemzetgazdasági versenyképességre (makroszint) gyakorolt hatásáról lesz szó, de ez a hatás a vállalatok eredményeitől függ, vagyis mikroszinten meghatározott.

A kkv-k versenyképességére ható makroszintű tényezők elemzésekor a szektor egészét tekintem a vizsgálat alanyának, mivel a bemutatásra kerülő makrokörnyezeti elemek lényegében ugyanolyan feltételrendszert teremtenek a vállalatcsoport minden tagja számára. Ezzel szemben a mikroszintű hatótényezők vizsgálatakor alapvetően a vállalatméret szerinti szegmentálást alkalmazom (a 3.2.2. fejezetben leírtaknak megfelelően), de emellett a kkv-kör egészére vonatkozó következtetések is szerepet kapnak.

A kkv-k versenyképességének elemzése előtt szükségesnek tartom a szektor definiálását, valamint a legfontosabb ismérvek (méret, vállalkozási forma, vállalatsűrűség, tulajdonosi és ágazati szerkezet) szerinti jellemzését.

4.1. A kis- és középvállalatok definiálása, statisztikai megfigyelése és alapismérvek szerinti összetétele

A kis- és középvállalatok körének törvény általi meghatározása több kritérium alapján történik. Ezek közül a foglalkoztatottak létszáma az elsődleges, a statisztikák többsége csak ezt veszi figyelembe a vállalatok méret szerinti besorolásakor. Ennek egyik oka, hogy az egyéb kritériumok (a nettó árbevétel és a mérleg-főösszeg maximuma, függetlenségi kritériumok) az évek során változtak, ami megnehezíti az időbeli összehasonlítást. A másik ok, hogy a nemzetközi statisztikák is csak a létszámot használják csoportképző ismérvként, vagyis a térbeli összehasonlítás is csak így lehetséges.

³⁷ Ugyan a bruttó hozzáadott érték közvetlenül nem a vállalatok „piaci teljesítmény”-ét méri, de növekedése egyrészt megteremti a piaci teljesítmény növekedésének alapját, másrészt – a gazdasági növekedés meghatározójaként – a kkv-k nemzetgazdasági versenyképességre gyakorolt hatásának egyik legfontosabb mércéje.

A kkv-k definiálására vonatkozó magyar jogalkotás alkalmazkodott az Európai Unió gyakorlatához azzal, hogy az Európai Bizottságnak a foglalkoztatottak számára vonatkozó 1996-ban megfogalmazott ajánlását (EC 1996: 4) 1999-ben jogszabályi szintre emelte.³⁸ Az éves nettó árbevételre és a mérlegfőösszegre vonatkozó kritériumok egységesítésére 2004-ben került sor, amikor az Európai Bizottság 2003-as ajánlásának (EC 2003b: 39) megfelelő összeghatárok kerültek beépítésre a hazai jogszabályba.³⁹ (6. táblázat) A definíció további eleme, hogy a kkv-szektorba tartozó vállalatokban az állam és az önkormányzat részesedése külön-külön és együttesen sem haladhatja meg a 25%-ot. Emellett a 2003-as bizottsági ajánlás – és ennek megfelelően a 2004-es hazai kkv-törvény is – részletesen kitér arra, hogy mikor tekinthető egy vállalat más vállalatoktól függetlennek, partnervállalatnak és kapcsolódó vállalatnak.

A táblázatban szereplő összeghatárok a kis- és középvállalatoknak juttatható támogatások odaítélésénél játszanak szerepet, ezért a határok jelentős megemelkedése 2005-től kibővítette a támogatható vállalatok körét. Ez a statisztikai megfigyelés szempontjából nem jelentett változást, ugyanis a 2004. évi XXXIV. törvény 13.§-a szerint a KSH és az APEH adatszolgáltatásaiban csak a létszámkategóriákat kell figyelembe venni a vállalatok méret szerinti besorolásakor.

6. táblázat: A kis- és középvállalatok meghatározása⁴⁰

Méret	Létszám (fő)	Éves nettó árbevétel maximuma		Előző évi mérlegfőösszeg maximuma	
		1999. évi XCV. tv. 2.§ 3.§	2004. évi XXXIV.tv.3.§	1999. évi XCV. tv. 2.§ 3.§	2004. évi XXXIV. tv.3.§
Mikro	0-9	-	2 millió EUR	-	2 millió EUR
Kis	10-49	700 millió HUF ~ 2,8 millió EUR	10 millió EUR	500 millió HUF ~ 2 millió EUR	10 millió EUR
Közép	50-249	4000 millió HUF ~ 16 millió EUR	50 millió EUR	2700 millió HUF ~ 10,8 millió EUR	43 millió EUR

Megjegyzés: A forintban megadott értékek az összehasonlíthatóság érdekében kerültek átszámításra 250 HUF/EUR árfolyamon.

Forrás: A fejezetben szereplő jogszabályok alapján saját szerkesztés

A vállalatok gazdálkodásának statisztikai megfigyelése során a *regisztrált vállalatok* közül csak a gazdasági aktivitást mutató, vagyis *működő vállalatok* adatai kerülnek beszámításra. Az európai módszertant követve a KSH 2005-ben megváltoztatta a

³⁸ 1999. évi XCV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

³⁹ 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

⁴⁰ Az 1999. évi XCV. tv. 2004. május 1-jén hatályát veszítette, és az új törvény – kkv-k definiálására vonatkozó – 2005. január 1-jei hatályba lépéséig átmeneti rendelkezés volt érvényben. Eszerint az éves nettó árbevétel maximuma kisvállalatoknál 7 millió EUR, középvállalatoknál pedig 40 millió EUR volt, az előző évi mérlegfőösszeg maximuma pedig sorrendben 5 ill. 27 millió EUR.

működő vállalatok definícióját. Korábban az a vállalat minősült működőnek, amely a tárgyévben vagy az azt megelőző évben adóbevallást nyújtott be, statisztikai adatszolgáltatást teljesített, vagy akkor alakult. Az új definíció szerint egy vállalat egy adott évben akkor tekinthető működőnek, ha rendelkezett árbevétellel vagy volt foglalkoztatottja. A módszertani változás miatt jelentősen csökkent a működőnek minősített vállalatok száma,⁴¹ így a működő kis- és középvállalatok száma is. (Kállay et al. 2008: 123)

7. táblázat: A működő vállalatok méret szerinti megoszlása (db, %)

Év	Mikro	Kis	Közép	KKV	Nagy	Együtt
1999	549212 94,6	24686 4,3	5371 0,9	579269 99,8	1093 0,2	580362 100,0
2000	592860 94,8	25849 4,1	5350 0,9	624059 99,8	1088 0,2	625147 100,0
2001	613341 95,0	26157 4,0	5337 0,8	644835 99,8	1046 0,2	645881 100,0
2002	660950 95,3	26829 3,9	5006 0,7	692785 99,9	1003 0,1	693788 100,0
2003	667100 95,2	27782 4,0	5015 0,7	699897 99,9	958 0,1	700855 100,0
2004	673527 95,1	28806 4,1	5028 0,7	707361 99,9	946 0,1	708307 100,0
2005	672345 95,0	29507 4,2	4980 0,7	706832 99,9	924 0,1	707756 100,0
2006	662825 94,9	29388 4,2	5010 0,7	697223 99,9	923 0,1	698146 100,0
Változás 1999-2006	+113613 +20,7	+4702 +19,0	-361 -6,7	+117954 +20,4	-170 -15,6	+117784 +20,3
EU27 2005 (millió, %)	18,04 91,8	1,35 6,9	0,21 1,1	19,60 99,8	0,05 0,2	19,65 100,0

Forrás: KSH Stadat adatbázis, Eurostat (2008a: 1) és saját számítások alapján saját szerkesztés

A KSH adatai szerint Magyarországon 1989 végén a regisztrált vállalatok száma mintegy 360 ezer volt, ami – a rendszerváltás utáni „vállalkozási boom”-nak köszönhetően – 1994 végére meghaladta az 1 milliót⁴². Ezt követően a növekedés jelentősen lelassult, és 2007 végén mintegy 1,2 millió vállalatot regisztrált a statisztika. A dolgozatban kizárólag a működő vállalatok adatait⁴³ használom, amely vállalatoknak

⁴¹ A régi módszer szerinti adatok 2004-ig állnak rendelkezésre, amikor 871.956 működő vállalat volt Magyarországon. Ugyanebben az évben az új módszer szerint 708.307 volt a működő vállalatok száma, vagyis 18,8%-kal kevesebb. (Kállay et al. (2008: 123) alapján saját számítás)

⁴² Az adatok összehasonlíthatóságát gyengíti, hogy az egyéni vállalkozásokról szóló törvény 1990-es megszületése módosította egyes vállalkozói csoportok statisztikai számbavételét.

⁴³ A KSH viszonylag kevés vállalati méretkategória szerint bontott adatot közöl, ezért a dolgozatban a KSH Stadat adatbázisa mellett főként a „Kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés” (Kállay et al. 2002-2008) című kiadványsorozat – APEH adatbázisból származó – adatait használom. Fontos még

a regisztráltakon belüli aránya az elmúlt évtizedben folyamatosan 70-75% között mozgott.

A működő vállalatok *méret szerinti* megoszlását mutatja a 7. táblázat, ahol a vállalatok besorolása a 6. táblázatban bemutatott létszámkategóriák alapján történt. A táblázat a Magyarországon működő vállalatok számára vonatkozó – új módszer szerint megállapított – jelenleg elérhető adatokat, az Európai Unió 27 tagállamára (EU27) nézve pedig a publikált legfrissebb (2005-ös) adatokat tartalmazza. Látható, hogy a hazai működő vállalatok száma 2004-ig nőtt, majd enyhén csökkent, és a vizsgált 7 év alatt közel 118 ezerrel (20,3%-kal) bővült. A növekedés kizárólag a mikro- és kisvállalatoknak köszönhető, mivel a közép- és nagyvállalatok száma csökkent. Mindez – az adatok nagyságrendje miatt – lényegében nem változtatott a vállalati szektor összetételén: kiemelkedően nagy (95% körüli) súlyt képviselnek a legkisebb mikrovállalatok, ezt követi a kisvállalatok valamivel 4% feletti, majd a középvállalatok 0,7% körüli aránya. Így a teljes vállalati kör mintegy 99,9%-a a kkv-szektorba tartozik, ami kb. megfelel az európai uniós aránynak. Eltérő azonban a szektor belső összetétele, ugyanis Magyarországon a mikrovállalatok érzékelhetően nagyobb, a kis- és közepes méretű vállalatok pedig kisebb súllyal vannak jelen e vállalati körben, mint az Európai Unióban.

A mikrovállalatok igen nagy arányát részben az magyarázza, hogy Magyarországon a vállalatok többsége még ma is *egyéni vállalkozás* (2006-ban 50,4%) annak ellenére, hogy 1999 óta folyamatosan csökken az arányuk (akkor 57,6% volt), és az egyéni vállalkozások szinte teljes egészében a mikrovállalatok számát gyarapítják. (KSH Stadat)

A vállalatok számának területi összehasonlítása leggyakrabban a *vállalatsűrűség* mutatóval történik, amely a vállalatok számának ezer lakosra vetítésével kiküszöböli a nagyságrendbeli különbségeket, így téve összehasonlíthatóvá az adatokat. Magyarországon 1999-ről 2006-ra 56-ról 69-re emelkedett az ezer főre jutó vállalatok száma (KSH Stadat), ami azonban lényeges területi szórást mutat. A 2005-ös adatok szerint Budapesten kiemelkedően magas (112) volt a mutató értéke, és ezen kívül csak két megye (Győr-Moson-Sopron és Pest) adata volt kissé átlag (70) feletti. A legkisebb

megjegyezni, hogy a vállalatokra vonatkozó statisztikai adatszolgáltatás – igazodva az Európai Unió gyakorlatához – a pénzügyi ágazatba tartozó vállalatok kiszűrésével történik.

vállalatsűrűség Borsod-Abaúj-Zemplén (47) és Nógrád (49) megyében volt tapasztalható (Kállay et al. 2008: 125), azonban még ezek az értékek is meghaladták az Európai Unió átlagát, amely 2005-ben 39 vállalat/1000lakos volt. (Eurostat 2008a: 4) Az adatok értékelésekor azonban nem szabad figyelmen kívül hagyni egyrészt azt, hogy a mutató értéke jelentősen eltér Európa egyes országaiban (az Eurostat adatai szerint 2005-ben 8 és 86 között szóródott), másrészt pedig azt, hogy a mellékfoglalkozásként folytatott vállalkozások, a színlelt vállalkozók és a rejtett gazdaságba tartozó vállalatok aránya Magyarországon meglehetősen magas (Román 2007: 73).

A versenyszféra vállalatainak *tulajdonosi szerkezetét* a jegyzett tőke megoszlása alapján vizsgálva megállapítható, hogy az adatok a tulajdonosi szerkezet stabilizálódását mutatják. Az utóbbi években nem történtek jelentős változások ezen a téren, és 2006-ra a következő tulajdonosi arányok alakultak ki: a külföldiek rendelkeznek az összes jegyzett tőke 44, a belföldi társaságok 25, a belföldi magánszemélyek 14, az állam 8%-ával, a maradék 9% pedig egyéb (pl. önkormányzati, szövetkezeti) tulajdon. A tulajdonosi szerkezet jelentősen eltér az egyes vállalati méretkategóriákban. A mikro- és kisvállalatok jellemzően belföldi magántulajdonban, a középvállalatok főként belföldi társasági és külföldi tulajdonban, a nagyvállalatok pedig jellemzően belföldi társasági, külföldi és állami tulajdonban vannak. (Kállay et al. 2008: 131-132)

Végül a versenyszféra *ágazati szerkezetét* elemezve a 8. táblázat alapján megállapítható, hogy Magyarországon és az Európai Unióban is ugyanazok az ágazatok tömörítik a legtöbb vállalatot: ingatlanügyek és gazdasági szolgáltatások, valamint kereskedelem és javítás, majd ezt követi az építőipar és az ipar aránya.

8. táblázat: A legtöbb vállalatot tömörítő ágazatok részaránya a mezőgazdaság és a pénzügyi szektor nélküli teljes vállalati körben (%)

Ágazat	NACE kód ⁴⁴	Magyarország		EU-27
		1998	2006	2005
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatások	K	26,3	29,9	27,4
Kereskedelem, gépjárműjavítás	G	29,8	23,4	31,9
Építőipar	F	9,1	10,8	14,2
Ipar	C-E	11,5	9,6	12,0

Forrás: Kállay et al. (2002: 87) és (2008: 124), Eurostat (2008a: 2) alapján saját számítás

⁴⁴ Az EU-ban a 3037/90/EGK rendeletben szabályozott NACE Rev.1., Magyarországon pedig a TEÁOR'03 alapján meghatározott ágazati besorolás jelölései. Az 1893/2006/EK rendelet által kialakított NACE Rev.2. rendszert a KSH a TEÁOR'08 nomenklatúra megalkotásával vette át, amire az áttérés 2008 folyamán megtörtént.

Az ágazati szerkezet változását az utóbbi évtizedben Magyarországon az ipar, a kereskedelem és a mezőgazdaság⁴⁵ részarányának csökkenése, ugyanakkor az építőipar és főként a szolgáltatások súlyának növekedése jellemezte. (Kállay et al. 2008: 124)

4.2. A kkv-k versenyképességére ható főbb makrokörnyezeti tényezők

A fejezet célja a Magyarországon működő kis- és középvállalatok versenyképességére ható gazdaságpolitikai és makrogazdasági környezet bemutatása, azonban – mivel hazánk az Európai Unió része – nem lehet eltekinteni e tágabb makrokörnyezet ezirányú jellemzésétől sem.

4.2.1. Gazdaságpolitikai környezet

4.2.1.1. Az Európai Unió kkv-politikája

Az 1970-es években jelentős fordulat állt be a kisvállalatokkal kapcsolatos közgazdasági gondolkodásban, ami a szektor gazdaságpolitikai kezelését is megváltoztatta. Korábban a fejlett ipari országok – így az Európai Közösség országai is – szinte kizárólag a nagyvállalatok teljesítményének tulajdonították a gazdaság fejlődését,⁴⁶ így gazdaságpolitikájukban a kisvállalatokkal alig foglalkoztak. A 70-es években bekövetkezett olajválság után azonban jelentősen megváltoztak a gazdasági folyamatok, egyre inkább a környezeti feltételekhez való rugalmas vállalati alkalmazkodás vált a versenyképesség döntő tényezőjévé, ami előtérbe helyezte a kis- és közepes méretű vállalatok gazdaságot dinamizáló szerepét. Az 1980-as évek elejétől a közgazdasági elmélet is felértékelte a kisvállalatokat a Schumacher nevéhez köthető „small is beautiful” („a kicsi szép”) szlogen elterjedésével, ami az ökológiai és humán szempontokat előtérbe helyező alternatív közgazdaságtan egyik alapeszméjévé vált. (Török et al. 2004: 4)

⁴⁵ A mezőgazdaság a táblázatban nem szerepel, mert az Európai Unió adataival történő összehasonlíthatóság érdekében a hazai adatsorok is a mezőgazdaság és a pénzügyi szolgáltató ágazat kiszűrésével kerültek bemutatásra.

⁴⁶ Ez összhangban állt az uralkodó közgazdaságtani elméletekkel, egyebek mellett Solow, Schumpeter és Galbraith nézeteivel. (Török et al. 2004: 33)

Az európai integrációs közösség számára az 1980-as évek elejére vált nyilvánvalóvá a kkv-k társadalmi és gazdasági fontossága, elsősorban foglalkoztatási és innovációs szerepük döntő jelentősége. (Román 1999: 53) Felismerték ugyanakkor azt is, hogy a kisvállalatok versenyhátrányban vannak a nagyokkal szemben, ami jórészt abból származik, hogy méretgazdaságossági okokból túl magas az általuk igénybe vett szolgáltatások és források relatív tranzakciós költsége. (Kállay 2003: 7) A problémák közösségi szintű kezelését célzó kkv-politika 1983-tól létezik, és két fő területre osztható: az egyik a kedvező jogi, szabályozási és gazdasági környezet biztosítása, a másik pedig a konkrét fejlesztési programok, akciók elindítása. (Kállay-Imreh 2004: 62)

Az első átfogó keretprogram 1986-ban indult, amely három fő célkitűzést fogalmazott meg (Román 1999: 53):

- a vállalkozások jogi, gazdasági, stb. környezetének javítása,
- a vállalkozások segítése a közösségi piac lehetőségeinek kihasználásában,
- a vállalkozások fejlődését ígérő saját erőfeszítések támogatása.

Az 1990-es évektől napjainkig számos, a kis- és középvállalatok fejlesztését és támogatását célul kitűző terv, program és intézkedéscsomag készült (ezek közül a legfontosabbakat emelem ki a következőkben), és a fenti célok továbbiakkal egészültek ki. E célok megvalósítása igen sokféle *eszközzel* történt és történik, de megválasztásuk során egyre nagyobb hangsúlyt kap az az alapelv, hogy az állami (közösségi) támogatásoknak *piackonform* módon kell működniük, azaz a lehető legkisebb mértékben szabad torzítani a piaci viszonyokat. Ezt Kállay (2002: 558) a kisvállalkozás-fejlesztés paradigmaváltásának nevezi, amely a fejlett országokban a nyolcvanas évek közepére-végére lezajlott. Ez nem jelenti azt, hogy a tagállamok – főként az 1990-es évek előtt – ne alkalmaztak volna *piachelyettesítő* megoldásokat is, amelyek lényege, hogy a kisvállalatok versenyhátrányait valamilyen jövedelemtranszferrel igyekeztek pótolni. A gyakorlati tapasztalatok szerint ezek a programok alacsony hatékonyságúak, a támogatás a donor szervezettől való függőséghez vezet, és nem ösztönzi a hosszú távon fenntartható, sikeres vállalatok megteremtését. Ezért az 1990-es évek közepétől általánossá vált az a nézet, hogy a jövedelemtranszfer helyett a vállalatok versenyképességét kell erősíteni, és az adminisztratív szabályozás helyett a piaci koordinációnak kell előtérbe kerülnie a programok megvalósításakor. (Kállay 2003: 16). Az Európai Közösséget létrehozó

szerződés 87. cikke értelmében tilos a tagállamok által vagy állami forrásból nyújtott támogatások minden olyan formája, amely bizonyos vállalkozások vagy áruk termelésének előnyben részesítése révén a verseny torzulásához vezet(het), amennyiben ez a tagállamok közötti kereskedelmet érinti.⁴⁷ (COM (2005)107végleges: 4) Bár egyes gazdaságfejlesztési prioritások – mint például a kis- és középvállalatok fejlesztése – hatékonyabb érvényesülése érdekében az állami támogatások szabályrendszere megengedőbb,⁴⁸ az Európai Unió egyértelműen az állami támogatások mérséklésére törekszik. (GKM 2007b: 93)

A következő átfogó program az 1991-ben napvilágot látott ún. *Többéves Program (Multiannual Programme – MAP)*, amit 2006-ig újabb három MAP követett.⁴⁹ Ezek a programok – kisebb-nagyobb hangsúlyeltolódásokkal – a következő fő célkitűzéseket tartalmazták (Román (1999: 57-58), Török et al. (2004: 34) és Kállay et al. (2005: 33) alapján):

- a vállalatok növekedésének és versenyképességének erősítése, kutatási, innovációs és képzési lehetőségekhez jutásuk javítása,
- az adminisztratív és szabályozói környezet egyszerűsítése és fejlesztése,
- a kkv-k pénzügyi környezetének javítása,
- a vállalkozói szellem ösztönzése, célcsoportok támogatása (kisebbségek, nők, fiatalok, idősebb korosztály, stb.)
- a kkv-k segítése az európai és a nemzetközi piacok elérésében, különösen a jobb információs szolgáltatások révén,
- a vállalatok közösségi programokhoz és támogatásokhoz való hozzájutásának könnyítése,
- a „best practice” elterjesztése és eddigieknél hatékonyabb integrálása.

⁴⁷ Az ún. csekély összegű (de minimis) támogatások nem minősülnek ilyenek, amelyek felső küszöbértékét az 1998/2006/EK bizottsági rendelet 200 ezer euróra emelte (kivéve a közúti szállítási ágazatot, ahol a felső határ 100 ezer euró). Az intézkedés célja a szabályok egyszerűsítése, ezáltal a kkv-k működésének megkönnyítése. (GKM 2007b: 95)

⁴⁸ Ebbe az irányba mutatnak például a csoportmentességi rendeletek, amelyek egyes támogatási fajtákat mentesítenek a Bizottságnak való bejelentési kötelezettség alól. Ilyen a kkv-k csoportmentességére vonatkozó 70/2001/EK bizottsági rendelet, amelynek hatályát az 1976/2006/EK rendelet 2008. június 30-ig meghosszabbította. (EC 2001b, EC 2006a: 1)

⁴⁹ Az első három program megnevezése: „Multiannual Programme for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the European Union”. Az utolsó program elnevezésében hangsúlyt kapott a „vállalkozói készség”, mivel ennek az USA-hoz viszonyított alacsonyabb volta az EU egyik versenyhátrányának tekinthető: „Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in Particular for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)”.

A 2000. év mérföldkönek tekinthető az Európai Unió kkv-politikájában. Ekkor került elfogadásra a *Kisvállalatok Európai Chartája*, amely az ugyanebben az évben meghirdetett *lisszaboni stratégia* kkv-kal kapcsolatos célkitűzései alapján tíz fő cselekvési irányt jelöl meg a szektor fejlesztése érdekében. A fő cél a kkv-k indulásának és gyarapodásának segítése, ezzel együtt a vállalkozói gondolkodás és magatartás erősítése, amelyhez egyrészt a keretfeltételek – vagyis a gazdasági környezet – javításával, másrészt pedig pénzforrásokkal is alátámasztott programokkal kíván hozzájárulni az Unió. A Charta deklarálja, hogy a kisvállalatok tekinthetők a foglalkoztatás és az innováció fő hajtóerejének (EU 2004: 7), amely „funkciók” hangsúlyozása és kibontakozásuk támogatása egyre határozottabban jelenik meg az EU kkv-politikáját tartalmazó későbbi dokumentumokban

A 2005-ben megújult lisszaboni stratégia programjának megvalósítását, egyben a közösségi kkv-politika megújítását célozza a Bizottság *„Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért”* című dokumentuma, amelynek fő célja a kkv-kat érintő kérdések beépítése a közösségi és nemzeti politikákba a „Gondolkozz először kicsiben!” elv alkalmazásával. (COM(2005)555végleges: 4)

2007-ben megtörtént a program félidős felülvizsgálata, és az abban megjelölt öt fő cselekvési terület (a vállalkozások és a vállalkozói készség előmozdítása, a kkv-k piachoz jutási feltételeinek javítása, a bürokrácia csökkentése, a kkv-k növekedési potenciáljának javítása, valamint a párbeszéd és konzultáció javítása az érdekelt kkv-kal) eredményeinek értékelése. A Bizottság lényegében minden területen pozitív folyamatok elindulásáról számolt be, ugyanakkor felhívta a figyelmet a hiányosságokra, a továbblépés szükségességére is. Nagy hangsúlyt kaptak a kkv-barát szabályozási környezet kialakítása, és ezzel együtt az adminisztratív terhek csökkentése terén elért eredmények,⁵⁰ valamint a kkv-k forrásokhoz jutásának megkönnyítését célzó programok, szoros összefüggésben a közösség innovációs politikájával. Ez utóbbi kapcsán a közlemény kiemeli, hogy a kkv-k pénzügyi támogatásának legfőbb forrását a Strukturális Alapok képezik, amiből elsősorban a K+F és innováció, valamint a készségfejlesztés területére történő beruházásokat támogatnak. (COM(2005)592végleges: 9)

⁵⁰ Az EU *Jobb szabályozás programja* a közösségi szabályozásból fakadó adminisztratív terhek 25%-os csökkentését irányozza elő 2012-ig. (COM(2007)592végleges: 6) Emellett a Bizottság óva inti a tagállamokat az EU-s szabályozások „túldíszítésétől” (gold plating), vagyis azok felesleges országspecifikus kibővítésétől. (COM(2006)690végleges: 18)

Az Európai Unió kkv- és innovációs politikájának szoros kapcsolatát mutatja a *hetedik kutatási és technológiafejlesztési keretprogram 2007-2013 (FP7)*, valamint a *Versenyképességi és Innovációs Keretprogram 2007-2013 (CIP⁵¹)* létrehozása is. Az FP7 nagy figyelmet fordít a kkv-k kutatási és innovációs célú finanszírozási igényeinek kielégítésére, a CIP legnagyobb költségvetésű (2,6 milliárd EUR) *Vállalkozásfejlesztési és Innovációs Alprogramja⁵²* pedig elsősorban a vállalkozás- és kkv-fejlesztést és az innovációs tevékenységet támogatja azzal a kikötéssel, hogy a finanszírozás csak a piaci hiányosságok kiküszöbölésére korlátozódhat. (Kállay et al. 2008: 43)

A modern kkv-politika felülvizsgálata után a Bizottság szerint a 2008-2010-es lisszaboni ciklusban még több figyelmet kell fordítani a kkv-kra a növekedési, munkahely-teremtési és innovációs potenciáljuk kibontakoztatása érdekében, ezért kezdeményezte egy komplex kisvállalkozói intézkedéscsomag („Small Business Act”) kidolgozását. (COM(2007)592végleges: 12) Ugyanez a célkitűzés fogalmazódik meg a Bizottságnak a 2008-2010-es lisszaboni programra tett javaslatában is, ahol újra kiemelt célként szerepel a kkv-k adminisztratív terheinek jelentős csökkentése. (COM(2007)804végleges: 8)

A 2008-ban elfogadott *Small Business Act (SBA)* hangsúlyozza, hogy a kkv-k számára legjobb keretfeltételek megteremtése elsősorban attól függ, hogy a társadalom mennyire ismeri el a vállalkozókat. A vállalkozói és kockázatvállalási hajlandóság elismerésének meg kell jelennie a politikaalkotás minden területén a „Gondolkodj először kicsiben!” elv következetes alkalmazásával. Az intézkedéscsomag tíz elvet fogalmaz meg annak érdekében, hogy egységes keretet biztosítson a tagállamok számára a kkv-kat érintő politikák kidolgozásához, amelyek fő célját abban jelöli meg, hogy egyre javuló jogi és igazgatási környezetet teremtsenek a kisméretű vállalatok számára. (COM(2008)394végleges: 4)

Végül fontos még kiemelni, hogy az utóbbi időben az Európai Unióban egyre nagyobb hangsúlyt kap a kkv-k hálózatosodásának, klaszterekbe tömörülésének szorgalmazása a

⁵¹ *New Framework Programme on Competitiveness and Innovation* (COM(2005)121final)

⁵² Az alprogram keretében a Bizottság – *Enterprise Europe Network* néven – új vállalkozásfejlesztési hálózatot hozott létre a kkv-knak nyújtandó információs és tanácsadási szolgáltatások hatékonyabbá tétele céljából. (Kállay et al. 2008: 44)

vállalatok innovációs potenciáljának kibontakoztatása és versenyképességének növelése érdekében. (Erről bővebben szoltam a dolgozat 2.3.2. fejezetében.)

Összegezve: Az Európai Unió a legteljesebb mértékben elismeri, hogy a kis- és középvállalatok a gazdaság kulcsfontosságú szereplői, az Unió versenyképességének elsőszámú meghatározói. Ezzel összhangban egyértelmű politikai szándék mutatkozik a szektor fejlődésének támogatására, amely az évtizedek óta folyamatosan megújuló kkv-fejlesztési koncepciók és támogatási programok kidolgozásában ölt testet. Ezek eddigi megvalósítása – az Európai Bizottság értékelése szerint – érzékelhető, de messze nem elegendő eredményt produkált, ezért a kkv-szektorra való fokozott odafigyelés a jövőben is feltétlenül szükséges az Unió és a tagállamok részéről egyaránt.

4.2.1.2. A hazai kkv-politika

A rendszerváltás utáni első néhány évben Magyarországon ugrásszerűen megnőtt a kis- és középvállalatok száma, ami ráirányította a kormányzati gazdaságpolitika figyelmét a szektor problémáira és fejlesztésének szükségességére. 1994 és 1998 között sorra jelentek meg a kkv-k fejlesztését célzó kormányhatározatok,⁵³ amelyek célrendszere figyelembe vette az Európai Unió ajánlásait és tapasztalatait. A dokumentumok két, egymást kiegészítő, átfogó célt jelöltek meg:

- A már működő kkv-k versenyképességének javítása, a foglalkoztatásban és a gazdasági növekedésben betöltött jelentős szerepük további növelése.
- Az új vállalatok indulásának elősegítése, ezzel a foglalkoztatási gondok enyhítése különösen az ország elmaradott régióiban.

A megvalósítás eszközrendszere olyan visszatérő elemeket tartalmazott, mint az adó- és adminisztrációs terhek enyhítése, a finanszírozási feltételek javítása, a vállalkozói képzés, a vállalkozói etika és kultúra fejlesztése, a jogszabályok és támogatási programok hatásvizsgálata, valamint az állami koordináció intézményrendszerének létrehozása. (Kállay 2003: 31-32)

A kis- és középvállalatok és támogatásuk törvényi szabályozására az 1999. évi XCV. törvény megalkotásával került sor. Ennek két legfőbb eleme, hogy EU-konform módon

⁵³ 2040/1994. (V.3.) Korm., 2146/1996. (VI.13.) Korm., 1045/1997. (IV.29.) Korm., 161/1998. (XII. 17.) Korm.

definiálta a kis- és középvállalkozások⁵⁴ körét, valamint létrehozta a Kis- és Középvállalkozói Célelőirányzatot⁵⁵ (KKC), meghatározva az ennek terhére támogatásban részesíthető – kizárólag a kkv-k fejlesztését szolgáló – programokat.

Az első átfogó fejlesztési terv a 2000-2002 között működő *Széchenyi Terv* volt, amelynek *Vállalkozáserősítő Programjához* – a központi költségvetés által meghatározott összegben – a KKC biztosította a pénzügyi forrásokat. A program két stratégiai célt tűzött ki: egyrészt a gazdaság dualitásának oldását a kkv-k tartós életképességének és hálózatokba tömörülésének segítése révén, másrészt pedig az olcsó munkaerőre és külföldi tőkebevonásra épülő gazdaságfejlesztési modelltől a szakképzett munkaerő, innováció és tőkebevonás hármására épülő modellre történő áttérést. (Kállay et al. 2000: 10) A célok megvalósításának eszközei között jelentős szerepet kaptak a pályázat útján elnyerhető, vissza nem térítendő, közvetlen támogatások, amely támogatási forma az EU gyakorlatában a „megtúrt” kategóriába tartozik. (Kállay et al. 2002: 199)

A 2002-ben hatalomra került új kormány bonyolultnak ítélte a Széchenyi Terv pályázati rendszerét, valamint nem tartotta megfelelőnek a támogatás eszközrendszerét, ezért a fenti programot *Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program* néven átalakította. A program prioritásai között szerepelt a kkv-k versenyképességének növelése – elsősorban adókedvezményekkel, a pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés segítségével és pályázati támogatásokkal –, valamint a szektor EU-csatlakozásra való felkészítése, amelyhez kapcsolódóan nagy hangsúlyt kapott a vállalatközi kapcsolatok, hálózatok és klaszterek kiépítésének ösztönzése. (Kállay et al. 2002: 13)

A kkv-fejlesztés következő jelentős állomásának tekinthető a 2003-2006-ig tartó időszakra szóló *Nemzeti Fejlesztési Tervhez* kapcsolódó *Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP)*. A program II. prioritása a kis- és középvállalkozások fejlesztése,⁵⁶ amely célul tűzte ki a kkv-k műszaki-technológiai hátterének, a vállalkozói ismereteknek és kultúrájának, valamint a vállalkozások közötti együttműködésnek a fejlesztését. (GKM 2006: 2) Ebben az időszakban (2004-ben) készült el a *Kis- és*

⁵⁴ A törvény szóhasználatának megfelelő elnevezés.

⁵⁵ A KKC költségvetési törvényben meghatározott forrásának összege 2003-ban 20 milliárd Ft volt, majd folyamatos csökkent a 2008-as 2,28 milliárd forintos értékre. (Kállay et al. 2008: 290)

⁵⁶ A GVOP II. prioritásához kapcsolódó pályázatok keretében 2004-ben 4010 pályázó nyert el összesen 23,5 milliárd Ft támogatási összeget, 2007-ben viszont 2384 nyertes pályázó osztozott közel 46 milliárd Ft-nyi összegen. (Kállay et al. 2005: 252, Kállay et al. 2008: 280)

középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája is, amelynek alapvető céljait a vállalkozásösztönző működési környezet kialakítása, a versenyképességet javító fejlesztések ösztönzése és a finanszírozási forrásokhoz jutás könnyítése képezték. (GKM 2004: 18)

A kis- és középvállalatok külső finanszírozási forrásokhoz jutásának segítése már az 1990-es években is fontos része volt a vállalkozásfejlesztési politikának. 2003-ra vált teljessé a kkv-k hazai finanszírozású kedvezményes hitelkonstrukcióinak az az ún. „négylépcsős” rendszere, amelyben a Mikrohitel (1992-től) és a Széchenyi Kártya (2002-től) volt a két legsikeresebb elem⁵⁷. A másik két konstrukció (Midihitel, Európai Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram) lényegesen kevesebb eredményt hozott, és 2005-ben a „Sikerés Magyarországért Hitelprogram”-ba integrálódott. (Kállya et al. 2007: 335) Emellett a kkv-k európai uniós forrásokhoz való hozzáféréseinek segítése is folyamatosan helyet kapott a vállalkozásfejlesztési célok palettáján, ami az ország uniós csatlakozását követően egyre hangsúlyosabbá vált.

A 2006-ig tartó időszak hazai vállalat- és vállalkozásfejlesztési politikájának legfőbb jellemzője, hogy a kormányzati dokumentumokban deklarált célok igen alacsony hatékonysággal valósultak meg. A kkv-knak csak egy szűk köre kapott támogatást (a GKM 2007-es felmérése szerint a kkv-k alig 3,5%-a részesült vállalkozásfejlesztési szolgáltatásban, és éppen a legkisebb vállalatok esetében volt a legalacsonyabb ez az arány (GKM 2007b: 48)), és az sem eredményezte a versenyképesség érzékelhető javulását. További probléma, hogy a támogatások területén nem alakultak ki a piacba integrálódó, önfenntartó rendszerek és tevékenységek, ezért a végrehajtást nem a piaci, hanem az adminisztratív koordináció jegyei jellemezték. (GKM 2007b: 49) Így a kkv-szektor megerősítésére irányuló kormányzati szándék és az elért eredmények ellenére egyet kell érteni azzal a megállapítással, hogy: „Hazánkban az átalakulás másfél évtizede alatt egyik kormány sem talált versenysemleges megoldást a kkv-k alultőkésítésének problémájára. A beindított pályázati rendszerek összehangolatlansága, eltérő célrendszere az állami pénzek nem kellően hatékony felhasználását eredményezte. ... A kkv-knak nagy szükségük lenne egy egyszerű, jól átlátható és

⁵⁷ 2006 végére összesen 24977 volt a folyósított mikrohiteltek száma, és 69133 Széchenyi Kártya került kibocsátásra (ebből kb. 25 ezer volt a 2006 végén is aktív kártya). (Kállya et al. 2007: 339-342)

megfelelően koordinált állami támogatási rendszerre, amely...segíti versenyképességük megteremtését és javítását.” (Szentés et al. 2006: 75)

A legutóbbi évekre vonatkozó két legjelentősebb kkv-fejlesztési program – a 2007-2013-ig tartó időszakra szóló *Új Magyarország Fejlesztési Tervhez* kapcsolódó *Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP)*, valamint az ugyanerre az időszakra szóló *Kis- és középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája* – határozott törekvéseket fogalmaz meg a tapasztalt problémák kiküszöbölésére.

A *GOP* négy prioritási tengelyt jelöl meg, amelyek mindegyike összefügg a kkv-k versenyképességének javításával. A „K+F és innováció a versenyképességért” prioritás célul tűzi ki a piacorientált, vállalatok és egyetemek/kutatóintézetek együttműködésével megvalósuló K+F támogatását, valamint az innovatív klaszterek létrehozásának és a vállalatok önálló K+F tevékenységének ösztönzését. A 2. prioritás a „kkv-k komplex fejlesztése” elsősorban a technológia-korszerűsítés és a szervezet-fejlesztés támogatása révén. A „modern üzleti környezet” prioritáson belül az IKT-infrastruktúra és a logisztikai központok fejlesztése, valamint a vállalatok részére nyújtott tanácsadási szolgáltatások kapnak hangsúlyt. A kkv-k forrásokhoz jutása tekintetében kiemelt jelentősége van a „pénzügyi eszközök” prioritásnak, aminek keretében piackonform módon (az Európai Bizottság JEREMIE⁵⁸ mechanizmusával összhangban), döntően a magánszektor pénzügyi közvetítőinek refinanszírozása és társfinanszírozása útján kívánja javítani a program a kkv-k külső forrásokhoz jutását. Az ennek keretében alkalmazott pénzügyi eszközök a mikrohitelzés, a garanciaeszközök és a tőkepiacok fejlesztése. (GKM 2006: 87)

A *kkv-fejlesztési stratégia* fő célkitűzése a kis- és középvállalatok gazdasági teljesítményének javítása, amit a következő négy tényezőcsoport fejlesztése útján kíván megvalósítani: szabályozási környezet, tudás (vállalkozói tudás és humán erőforrás), finanszírozás és vállalkozói infrastruktúra. A stratégia ún. horizontális céljait a bővülő foglalkoztatás, a javuló termelékenység, a globális gazdaságba való hatékonyabb integrálódás, és a vállalatközi együttműködések ösztönzése adja. A stratégia teljes mértékben igazodik az Európai Unió kkv-fejlesztési koncepcióihoz, ami nemcsak a

⁵⁸ JEREMIE: Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises. Az Európai Bizottság, az Európai Befektetési Bank (EIB) és az Európai Befektetési Alap (EIF) közös kezdeményezése a kkv-k (különösen az induló vállalatok) finanszírozási forrásokhoz való hozzáférésének javítására. Ugyan a program bevezetésének előkészületei már 2007-ben elkezdődtek Magyarországon, az első hazai vállalatok várhatóan csak 2010 elején juthatnak forrásokhoz a program keretében – bár így is elsőként a tagállamok vállalatai közül. (VG Online: 2009)

célok meghatározásában, hanem az eszközök, és azok alkalmazási elveinek megválasztásában is tükröződik. Eszerint a jövőben a szervezeti alapú megközelítés helyett funkcionális megközelítésre, az erősen donorfüggő támogatási formák helyett rövid időn belül önfenntartóvá váló programokra, és az azokat gondozni képes intézményrendszerre, valamint az adminisztratív koordináció helyett a piaci mechanizmusokra épülő koordináció alkalmazására van szükség (GKM 2007b: 59)

Az Új Magyarország Fejlesztési Terv legfontosabb, operatív programokon átívelő gazdaságfejlesztési programja a *Pólus Program*. A program részben a pólus városok⁵⁹ széles értelemben vett üzleti környezetének, részben pedig az üzleti alapon szerveződő klasztereknek a fejlesztését célozza (összhangban a GOP első prioritásával), amely célok mindegyike jelentősen hozzájárulhat a kkv-k klaszteresedési folyamatának élénkítéséhez, végső célként pedig az ország nemzetközi versenyképességének javulásához. (Nemzeti Fejlesztési Ügynökség⁶⁰)

A fentiek azt mutatják, hogy Magyarországon megvan a kormányzati szándék a kis- és középvállalatok versenyképességét fokozó, gazdaságpolitika által meghatározott feltételrendszer javítására, és a közelmúltban jelentős lépések történtek a modern, EU-konform kkv-fejlesztési és –támogatási politika kidolgozása terén. Ugyanakkor az elért eredmények részlegesek, a konkrét problémákat megoldani szándékozó vállalat- és vállalkozásfejlesztési szolgáltatások eddig a kkv-knak csak viszonylag szűk köréhez jutottak el. Az említett paradigmaváltás csak korlátozottan mutatható ki a hazai kkv-fejlesztési politikában, és a programok többsége nem felel meg annak a kritériumnak hogy a verseny torzítása nélkül fejtsse ki hatását. (Kállay et al. 2003: 38) A kormányzati gazdaságpolitikának elsősorban a szektor egészét érintő, a piaci viszonyokat a lehető legkisebb mértékben torzító, kkv-barát jogi, szabályozási és üzleti környezet további fejlesztésére ajánlott koncentrálnia. A legújabb kkv-fejlesztési koncepciók egyértelműen ebbe az irányba mutatnak, de a megvalósítás csak lassan halad, a kis- és középvállalatok túlnyomó része nem érzékel pozitív irányú változást ezen a téren.

Ezt támasztják alá azok a közelmúltban készült, kis- és középvállalatok körében végzett felmérések, amelyek az Európai Unió és Magyarország esetében egyaránt rámutatnak a

⁵⁹ A policentrikus városhálózat megteremtése érdekében a magyar várospolitikát Budapest mellett Debrecen, Szeged, Győr, Miskolc, Pécs és a Székesfehérvár-Veszprém várostengelyt nyilvánította ún. pólusvárosokká. (NFGM 2009: 11)

⁶⁰ http://www.nfu.hu/polus_program_osszefoglalo (letöltve: 2009. május)

vállalatokat érintő jogi, szabályozási környezet versenyképességet alakító lényeges szerepére, és egyben annak hiányosságaira. A EU kkv-megfigyelési központja (Observatory of European SMEs) 2006 végén 16339 kis- és középvállalatot kérdezett meg a 25 tagország, valamint Románia és Bulgária területén – egyebek mellett – arról, hogy az elmúlt két évben milyen tényezők akadályozták leginkább üzleti teljesítményüket, vagyis lényegében versenyképességüket. A legtöbb vállalkozó által problémásnak ítélt négy tényező említési arányait a 9. táblázat tartalmazza.

A felmérés szerint az Európai Unióban, de az újonnan csatlakozott országokban is a kereslet elégtelensége jelent problémát a legtöbb vállalat számára (Magyarországon ez csak a 2. helyen áll), a második legfontosabb akadályozó tényezőt pedig az adminisztratív szabályozás jelenti.

9. táblázat: A vállalat teljesítményét akadályozó tényezők említési arányai (%)

Akadályozó tényezők	EU27	NMS12*	Magyarország
Elégtelen kereslet, gyenge vásárlóerő	46	52	65
Adminisztratív szabályozás problémái	36	45	55**
Kevés a képzett munkaerő	35	39	22
Túl drága a munkaerő	33	39	71**

* New Member States: A 2004-ban csatlakozott 10, valamint a 2007-ben csatlakozott 2 ország.

** Az adott tényező esetén a 27 tagország között a legmagasabb említési arány.

Forrás: Flash Eurobarometer 196. (2007: 24-32) alapján saját szerkesztés

Bár ez utóbbi tényező Magyarország esetében „csak” a 3. helyen szerepel, de figyelemreméltó, hogy a 27 tagország közül a magyar vállalkozók említették a legmagasabb (55%) arányban, hogy elégedetlenek az adminisztratív szabályozási környezettel, ráadásul 81%-uk az utóbbi két évben romló tendenciát érzékelt ezen a téren. Ugyanígy a legmagasabb európai említési arány (71%) tapasztalható a „túl drága munkaerő” esetében is, ami egyben a magyar vállalatok által leggyakrabban említett probléma. (Flash Eurobarometer 196. 2007)

A GKM 2007-es reprezentatív vállalkozói felmérése egyértelművé teszi, hogy Magyarországon a magas munkaerőköltséget a bérekre rakódó magas közterhek okozzák, ugyanis a vállalkozásuk fejlődését akadályozó tényezők közül a magas adó- és társadalombiztosítási terheket tartották a legfontosabbnak a megkérdezettek, amit a második helyen a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága követ. E két tényezőt „szabályozási környezet” néven egyesíti a tanulmány, és a magyar vállalatok fejlődésének legfőbb akadályaként értékeli. (GKM 2007a: 31) Ugyanezt támasztja alá a Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központjának 2009-es tanulmánya is,

amelyben szintén primer kutatási eredmények igazolják, hogy a vállalkozók a magas munkaerő-költséget, a gazdaság általános rossz állapotát (recesszió), és a túlzott adminisztrációs terheket tartják fejlődésük legfőbb akadályozó tényezőinek. (Szirmai et al. 2009: 162)

Összegezve: A magyar kis- és középvállalatok versenyképességének javulásához elsősorban kkv-barát jogi, szabályozási környezetre van szükség. (Andrási et al. 2009:7) Ezen belül konkrétan az eddigieknél kiszámíthatóbb és átláthatóbb gazdasági szabályozás, az alacsonyabb adó- és járulékterhek, valamint a jogi, engedélyezési, államigazgatási, stb. normák és eljárások jelentős egyszerűsítésén alapuló adminisztratív „tehermentesítés” járulhat hozzá leginkább a szektor fejlődéséhez. Emellett figyelmet kell fordítani a kkv-k finanszírozási problémáinak enyhítésére is, aminek egyik fontos eszköze lehet a jól átlátható és megfelelően koordinált állami támogatási rendszer kialakítása. Mindezek célkitűzések formájában már léteznek, de a sikeres megvalósítás még várat magára.

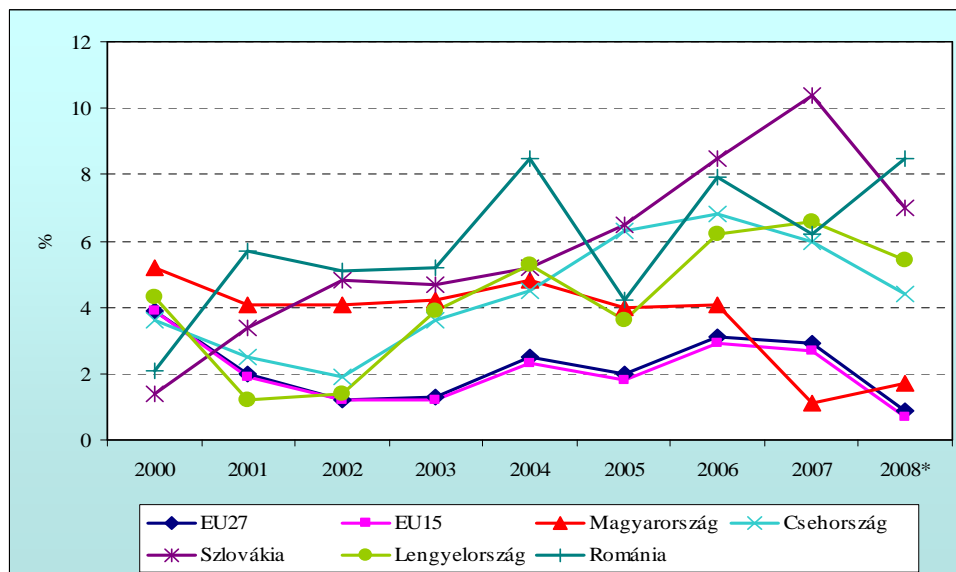
4.2.2. Makrogazdasági környezet

A kis- és középvállalatok versenyképességének elemzésekor fontos megvizsgálni azt a makrogazdasági környezetet, ami „körülveszi” a szektort, mert a vállalatok teljesítménye nem függetleníthető attól a közegtől, amelyben működnek. A makrogazdasági környezet számos összetevőjét lehetne itt figyelembe venni, de a dolgozat három olyan alapvető tényező elemzésére koncentrálna, amelyek jól jellemzik a gazdaság általános állapotát, és alkalmazásuk igen elterjedt a külföldi és a hazai szakirodalomban is az országok teljesítményének és jövőbeni kilátásainak elemzésekor: gazdasági növekedés, infláció és munkanélküliség. (Szerb 2008:4) A magyar gazdaság jellemzői mindhárom esetben összehasonlító elemzés formájában kerülnek bemutatásra. A „benchmark” országok körét egyrészt az Európai Unió régi tagállamai (EU15), másrészt az újonnan csatlakozott, és Magyarország fő versenytársainak tekinthető (GKI 2007: 10) országok (Csehország, Szlovákia, Lengyelország és Románia) képezik, de emellett az Európai Unió egészének átlagértékei (EU27) is szerepelnek az elemzésekben. Az összehasonlítás a 2000-2008-ig terjedő időszakot fogja át, mert az Eurostat felhasznált adatsorai többnyire erre az időszakra állnak rendelkezésre.

A *gazdasági növekedés* mérése leggyakrabban a *bruttó hazai termék (GDP)* reálértékének évenkénti százalékos változásával történik. (8. ábra)

Az ezredforduló után az Európai Unió egészében (és a régi tagállamokban is) a bruttó hazai termék növekedési üteme az 1-3%-os sávban ingadozott, amit látványosan meghaladott az újonnan csatlakozott országok által elért növekedés mértéke. A mutató mindegyik országban kisebb-nagyobb ingadozásokat mutat, de Magyarország esetében alapvetően csökkenő, míg a másik négy országnál alapvetően növekvő tendencia figyelhető meg. 2001 és 2005 között nem tapasztalható jelentős eltérés Magyarország, Szlovákia és Románia adatai között, a GDP növekedési üteme évi 4-6% között mozgott (kivéve 2004-ben Románia kiugróan magas, 8,3%-os növekedését). Ettől kezdetben elmaradt Csehország és Lengyelország növekedési üteme, de 2005-re e két ország adatai is a 4-6%-os sávba kerültek. 2006-tól kezdve a magyar gazdaság dinamikája lényegesen elmaradt a versenytársakétól, amelyek között Románia és Szlovákia kiemelkedően magas (8% fölötti) növekedést produkált.

8. ábra: A GDP reálértékének változása (az előző év %-ában)
(előző évi összehasonlító árakon)



* Eurostat előrejelzés, ami az időközben bekövetkezett gazdasági válság hatására módosult.

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

Természetesen az sem mellékes, hogy milyen szintű az a gazdasági teljesítmény, amit – a bemutatott növekedés eredményeként – az egyes országok elértek. E tekintetben a nemzetközi összehasonlításokhoz használt legfontosabb mutató az *egy főre jutó GDP*, aminek három évre vonatkozó adatait a 10. táblázat tartalmazza.

10. táblázat: Az egy főre jutó GDP összehasonlítása vásárlóerő-paritáson (ezer PPS/fő)*

Ország(csoport)	2000	2003	2007	Magyarország adata az adott ország(csoport) adatának %-ában		
				2000	2003	2007
EU27	19,1	20,7	24,9	56,0	63,3	62,7
EU15	22,0	23,6	27,8	48,6	55,5	56,1
Magyarország	10,7	13,1	15,6	100,0	100,0	100,0
Csehország	13,0	15,2	20,0	82,3	86,2	78,0
Szlovákia	9,5	11,5	16,7	112,6	113,9	93,4
Lengyelország	9,2	10,1	13,3	116,3	129,7	117,3
Románia	4,9	6,5	10,5	218,4	201,5	148,6

*PPS: Purchasing Power Standard (kiszűri az országok árszínvonalbeli különbségének hatását)

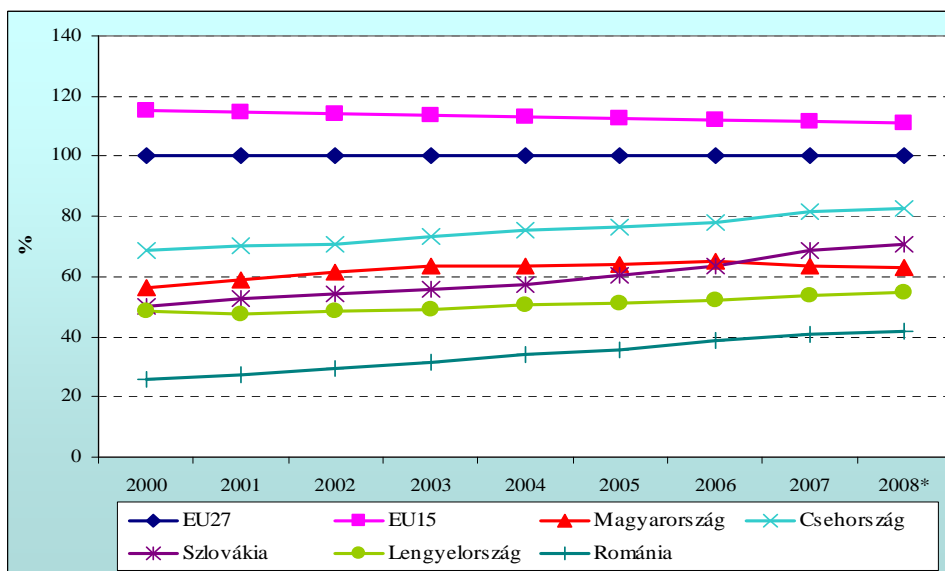
Forrás: Eurostat adatai és saját számítások alapján saját szerkesztés

Látható, hogy az Európai Unió új tagországai az EU15-höz képesti magasabb növekedési ütemet az egy főre jutó GDP lényegesen alacsonyabb szintje mellett érték el. Az öt ország közül mindvégig Csehország mutatója volt a legmagasabb és Romániáé a legkisebb. A magyar gazdaság teljesítménye a második helyen állt egészen 2007-ig, amikor Szlovákia mögött a harmadik helyre került. Bár hazánk megőrizte előnyét a lengyel és a román gazdasággal szemben, de Romániához viszonyítva ez az előny jelentősen csökkent. A 8. ábrán látható növekedési ütemeket figyelembe véve valószínűsíthető, hogy a következő néhány évben Csehország és különösen Szlovákia az eddiginél is jelentősebb előnyre fog szert tenni Magyarországhoz képest a gazdasági versenyben, Románia és Lengyelország pedig csökkenteni fogja lemaradásának mértékét. (A 2008 végétől eluralkodó gazdasági világválság jelentősen megváltoztathatja az eddigi tendenciákat. Az egyértelmű, hogy ennek hatására minden országnak gazdasági visszaeséssel kell számolnia, de ennek mértékét egyelőre nehéz lenne megbecsülni.)

A bemutatott tendenciákat támasztja alá a 9. ábra is, ahol az egyes országok vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP-jének az EU27 átlagához viszonyított értékei láthatók. Az adatok tanúsága szerint 2006-ig az újonnan csatlakozott országok mindegyikének gazdasági teljesítménye egyre közelebb került az EU 27 átlagához, 2006 után viszont Magyarország adata (egyedülként) távolodni kezdett attól. Az Eurostat előrejelzése szerint a bemutatott tendenciák tovább folytatódnak a közeljövőben, ami Magyarország fokozatos lemaradásához vezethet a környező országokhoz képest.

A fentiek alapján elmondható, hogy az elmúlt közel egy évtizedben a környező országok kis- és középvállalatai egy-egy dinamikus fejlődő gazdaság részesei lehettek, míg a magyar kkv-k nem érzékelhették ezt a fajta dinamikát. Ugyanakkor Magyarország 2005-ig nem volt lényeges lemaradásban sem a gazdasági növekedés, sem az egy főre jutó GDP terén (ez utóbbinál Csehország kivételével) a vizsgált országokhoz képest, ezt követően viszont a növekedés mértéke jelentősen visszaesett, aminek következtében megtorpant a hazai gazdaság teljesítményének az EU27 átlagához való konvergálása.

9. ábra: Az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson számított értékei az Európai Unió átlagához képest (EU27 = 100%)



* Eurostat előrejelzés

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

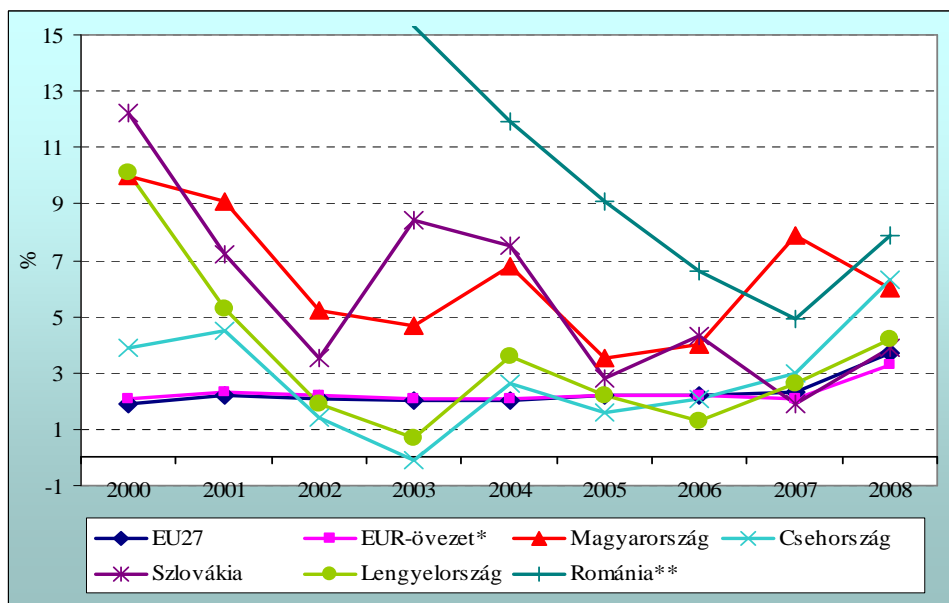
Minden ország gazdaságában jelen vannak olyan egyensúlytalansági tényezők, amik veszélyeztethetik az elért eredményeket, ezért a nemzeti gazdaságpolitikák kialakításakor ezekre kiemelt figyelmet kell fordítani. Ilyen tényezők lehetnek többek között a külkereskedelmi mérleghiány, a külső eladósodás, a magas költségvetési deficit vagy az infláció és a munkanélküliség emelkedése. Ezek közül az infláció és a munkanélküliség alakulása van legközvetlenebb hatással a kis- és középvállalatok tevékenységére, ezért a következőkben ezek elemzésére kerül sor.

Az infláció mértéke közvetlen és gyorsan érzékelhető hatással van a belföldi fizetőképes kereslet alakulására, és ezen keresztül – az elsősorban belső piacra termelő – kis- és középvállalatok piaci lehetőségeire, jövedelemtermelő képességére, végső soron versenyképességére.

A munkanélküliség alakulása több szempontból is nagy hatással van a kkv-szektor vállalataira. Egyrészt a magas munkanélküliség növelheti az ún. kényszervállalkozások számát, ez azonban sokkal inkább jelent mennyiségi, mint minőségi növekedést a szektor számára. Másrészt a kis- és középvállalatoknak hazánkban is nagy szerep jutott és jut a munkanélküliség elleni küzdelemben, mert a rendszerváltó országokban csak ez a szektor volt képes növelni foglalkoztatottainak létszámát, mérsékelve ezzel a strukturális átalakulásból és a nagyvállalati elbocsátásokból adódó kedvezőtlen munkaerőpiaci tendenciákat. (Ubreziová et al. 2008: 360)

Az **infláció** mérésére általánosan használt mutató az *inflációs ráta (fogyasztói árindex)*, aminek a nemzetközi összehasonlításokban alkalmazott formája a *harmonizált fogyasztói árindex* (Harmonized Indices of Consumer Prices – HICP). A mutató alakulása a 10. ábrán látható.

10. ábra: Az infláció alakulása a HICP alapján (%)



* Az EU15 adatai nem álltak rendelkezésre, ezért helyette az eurózóna adatai szerepelnek.

** Románia 2004 előtti adatai túlzottan „összenyomnák” az ábrát, ezért nem láthatók.

Az adatok 2000-2003-ig sorrendben (%): 45,7 34,5 22,5 15,3

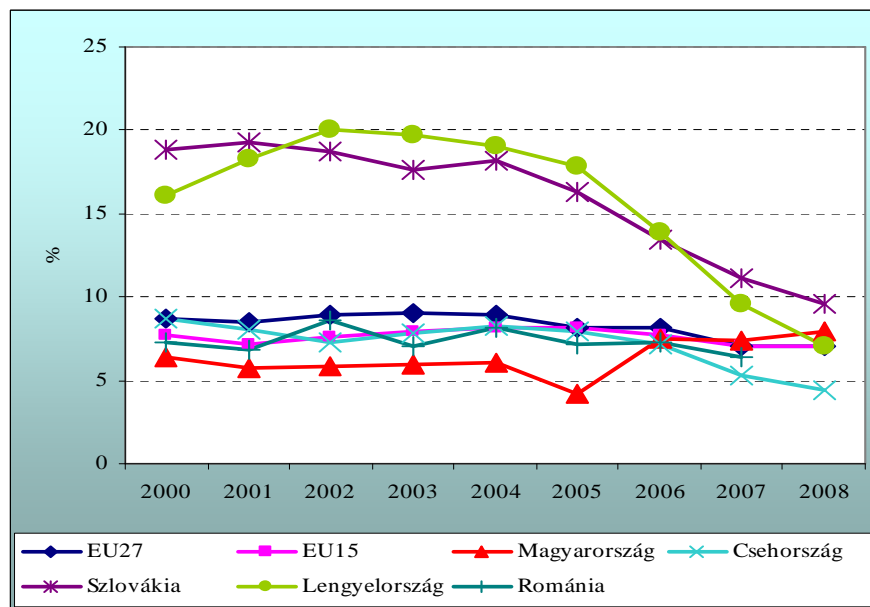
Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

Az Európai Unió átlagában és az eurózónában a teljes vizsgált időszakban – a 2008-as emelkedés kivételével – évi 2% körül volt az infláció mértéke. A leglátványosabb javulást kétségtávolan Románia érte el azzal, hogy a kiugróan magas fogyasztói árindexet 6-7 év alatt sikerült a környező országok szintjére leszorítania, de az időszak végére így is ebben az országban volt a legmagasabb a mutató értéke (bár 2007-ben a magyar árindex meghaladta a románt). 2006-ig a mutató csökkenő, azt követően viszont

emelkedő alaptendenciája figyelhető meg minden országban. Az együttmozgás mellett azonban az is látható, hogy a cseh és a lengyel infláció mértéke az európai átlag körül ingadozott, míg a magyar és a szlovák mutató 2-4%-ponttal meghaladta azt. (Az Eurostat adatai szerint 2009 első hónapjaiban hirtelen csökkenés következett be az infláció mértékében – az EU átlagában alig több mint 1% körüli értékre esett vissza a mutató –, ami minden bizonnyal a világgazdasági válság hatására bekövetkezett jelentős keresletcsökkenéssel magyarázható.)

A *munkanélküliség* alakulása a *munkanélküliségi ráta* segítségével mérhető, ami a regisztrált munkanélkülieknek a gazdaságilag aktív népességen belüli aránya. A mutató alakulását a 11. ábra szemlélteti.

11. ábra: A munkanélküliségi ráta alakulása (%)



Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

A munkanélküliség alakulása az EU egészében, a régi tagországban, valamint az új tagállamok egyik csoportjában (Csehország, Románia, de Magyarország is ide sorolható) nagyon egységes képet mutat: a teljes vizsgált időszakban 7% körül ingadozott. A legkedvezőbb szintet egészen 2005-ig Magyarország tudta elérni 5% körüli munkanélküliségi rátával, ezt követően a mutató folyamatosan emelkedett, de az időszak végére sem haladta meg számottevően az EU27 átlagát. Szlovákia és Lengyelország esetében a munkanélküliség lényegesen kedvezőtlenebb szintje és a ráták látványos együttmozgás figyelhető meg. Mindkét országban sikerült a 20% körüli magas munkanélküliségi rátát az időszak végére jelentősen lecsökkenteni, sőt

Lengyelország mutatója elérte az EU27 átlagát. (A gazdasági válság hatására a munkanélküliségi ráta várhatóan minden országban jelentősen emelkedni fog, de ennek mértéke és a mutató romlásának időtartama jelenleg nem látható előre.)

Összegzésként megállapítható, hogy a magyar kis- és középvállalatokat körülvevő makrogazdasági környezet az ezredfordulón kedvezőbb volt, mint a környező országok legtöbbjében. A gazdasági növekedés a legmagasabb, a munkanélküliség szintje a legalacsonyabb volt a térségben, az infláció mértéke pedig magas volt ugyan, de gyorsan csökkent az időszak elején. Ezt követően 2006-ig ugyan csak az infláció tekintetében következett be javulás, de a növekedés és a munkanélküliség mutatói nem romlottak. Ennek ellenére nemzetközi összehasonlításban makrogazdasági pozíciónk mégis kedvezőtlenebbé vált, ugyanis versenytársaink egyre javuló mutatókat – főként dinamikusabb gazdasági növekedést – produkáltak. 2006 után nemcsak relatív, hanem abszolút értelemben is romlott a magyar gazdaság helyzete, ugyanis a gazdasági növekedés mértéke csökkenni, az inflációs és a munkanélküliségi ráta pedig növekedni kezdett. Ennek következtében a magyar vállalatok egyre kedvezőtlenebb makrogazdasági hatásokkal találták szembe magukat, ami nem kedvezett versenyképességük alakulásának.

4.3. Két kiemelt külső mikrokörnyezeti tényező elemzése

4.3.1. Finanszírozás

Az Európai Unió kkv-politikájának fontos eleme annak hangsúlyozása, hogy a kis- és középvállalatok finanszírozási lehetőségekhez jutása kulcsfontosságú az európai versenyképesség javítása szempontjából, ami kiemelten igaz a fejlődésük korai szakaszában lévő, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalatokra. (COM(2007)853végleges: 2) A kkv-k helyzetét elemző hazai és európai uniós tanulmányok egészen a 2000-es évek elejéig rendre arra a megállapításra jutottak, hogy a kisméretű vállalatok teljesítményének növekedését akadályozó legfőbb gondok egyikét a finanszírozási nehézségek jelentik, amely megállapítás a gyakran elégtelen saját tőkére (alultőkésítettség) éppúgy vonatkozik, mint az idegen forrásokhoz való

hozzájutás nehézségeire.⁶¹ A szektor vállalkozásainak alultőkésítettsége továbbra is problémát jelent, azonban az utóbbi években a külső – ezen belül különösen a banki – finanszírozás területén kedvező irányú változások érzékelhetők. Az Európai Bizottság egy 2006-os dokumentuma megállapítja, hogy a kkv-k finanszírozásának feltételei már számos tagállamban világszínvonalúak, ennek ellenére további fejlődésre van szükség ezen a téren. (COM(2006)349végleges: 3) Kutatási eredmények bizonyítják, hogy ma már nem a finanszírozás nehézségei jelentik a legsúlyosabb problémát az EU-ban működő kkv-k többsége számára, ugyanakkor egyrészt még mindig nem elhanyagolható hányaduk érzékel gondokat ezen a téren, másrészt jelentős különbségek figyelhetők meg az egyes tagállamok között a kkv-finanszírozás színvonala tekintetében. (Flash Eurobarometer 174. 2005: 3) Az Observatory már hivatkozott felmérése (Flash Eurobarometer 196. 2007) mindkét megállapítást alátámasztja. A vállalatok fejlődését akadályozó 9 vizsgált tényező közül a „finanszírozási források elégtelensége” csak a 6. helyen szerepelt, ugyanakkor 2005-2006 folyamán az EU 27 tagállamában a megkérdezett vállalatok egyötöde került szembe ilyen jellegű problémával. Ez egyrészt nem tekinthető alacsony aránynak, másrészt jelentős különbségek vannak az országok között a finanszírozási nehézségek említési aránya tekintetében, ami 7% (Finnország) és 35% (Málta) között mozgott. Az EU27, az újonnan csatlakozott országok (NMS12) és Magyarország adatainak összehasonlítását a 11. táblázat tartalmazza.

11. táblázat: A finanszírozási nehézségek vállalatok általi értékelése

A finanszírozási nehézségek...	EU27	NMS12	Magyarország
...problémát jelentettek 2005-2006 folyamán. (említés a válaszadók %-ában)	21	25	29*
...várhatóan növekedni fognak a következő két évben. (említés a válaszadók %-ában)	44	38	56
...fontossági rangszáma. (9 tényező közül)	6.	6.	5.

* A 27 tagország között a 2. legmagasabb említési arány.

Forrás: Flash Eurobarometer 196. (2007: 24) alapján saját szerkesztés

Az adatok tanúsága szerint a magyar vállalkozók nagyobb arányban kerültek szembe finanszírozási problémákkal, mint akár az újonnan csatlakozott országok, akár az egész Európai Unió „átlagos” vállalkozói, ráadásul több mint 50%-uk a helyzet romlását prognosztizálta, ami szintén kiemelkedően magas arány. Ennek megfelelően a finanszírozás nehézségei „előkelőbb” helyet foglalnak el a vállalatok fejlődését akadályozó tényezők rangsorában, mint a bemutatott országcsoportok esetén, ezért

⁶¹ Várhegyi (1997: 33), Román (2001: 127), Observatory (2003: 7)

Magyarországon indokolt kiemelt figyelmet fordítani a kkv-k versenyképességének erre az igen fontos hatótényezőjére.

A GKM reprezentatív kis- és középvállalati felmérése szerint 1997-ről 2007-re változás következett be a vállalatok növekedését akadályozó 12 vizsgált tényező fontossági sorrendjében. A megkérdezett magyar vállalkozók szerint a „tőkehiány” a 6-ról a 7. helyre, a „hitelhiány” pedig a 8-ról a 11. helyre került. (GKM 2007a: 31) Eszerint egyrészt a finanszírozási elégtelenségek a létező, de nem a legsúlyosabb problémák közé tartoznak, ráadásul a vizsgált időszakban javuló tendencia mutatkozott e téren, másrészt a nagyobb gondot nem a hitelfinanszírozás, hanem a saját tőke (ezen belül az alaptőke és a visszaforgatott jövedelem), és feltehetően a kívülről érkező tőkeforrások (pl. kockázati tőke, esetleg tulajdonostárs bevonása) elégtelensége okozza. A vállalkozói vélemények alapján levonható fenti következtetéseket a kkv-szektor ezirányú adatai is alátámasztják, amelyeknek a 2000 óta eltelt időszakra vonatkozó most következő elemzésével láthatóvá válnak a szektor finanszírozása terén bekövetkezett változások tendenciái.

Kutatások igazolják, hogy a hazai kis- és középvállalatokra nézve érvényes a hierarchia-elmélet azon feltevése, hogy a vállalatok forrásigényük kielégítése során előnyben részesítik a belső forrásokat (elsősorban a saját tőkét), majd a külső finanszírozási formák közül előbb az idegen tőke jellegű, majd a saját tőke jellegű forrásokat választják. A külső idegen tőkéből történő finanszírozás területén a kereskedelmi hitelek (főként szállítói hitel, kisebb részben vevői előleg), valamint a bankhitelek dominanciája érvényesül. A tőkepiacok (kötvénykibocsátás), a kockázati tőke és az egyéb formák (lízing, faktoring) szerepe egyelőre elenyésző, bár növekvő tendenciát mutat. A részesedésfinanszírozás formái vagy elérhetetlenek a kkv-k számára (részvénykibocsátás), vagy a vállalkozók elutasítóak alkalmazásukkal szemben (külső tőkéstárs bevonása). (Csubák 2003: 8, Stachó 2005: 3, GKM 2007a: 37, Béza et al. 2007: 28, Szirmai et al. 2009: 94) A következőkben az egyes finanszírozási formák szerepének bemutatására kerül sor.⁶² Bár a fejezet célja a kkv-k versenyképességére ható egyik fontos külső tényező (külső finanszírozási források) elemzése, de – a

⁶² A finanszírozási formák többsége esetén csak hazai adatok álltak rendelkezésre, ezért nemzetközi összehasonlításra csak korlátozottan volt lehetőség.

finanszírozási hierarchiában elfoglalt helye miatt – nem lenne célszerű eltekinteni a belső (saját tőke) finanszírozás legfontosabb jellemzőinek ismertetésétől.

Saját tőke

A nem pénzügyi vállalatok tőkeáttétele (idegen forrás / saját tőke) a 90-es évek végétől kezdve – kisebb megtorpanásokkal – folyamatosan nőtt, és 2004-ben 88%-os értéke kb. megfelelt az EU-átlagnak. (MNB 2004: 53) Ezt követően a mutató – a vállalati hitelállomány növekedése ellenére – csökkenni kezdett (MNB 2005: 30, MNB 2007: 29), ami a saját tőke gyorsabb növekedésének tudható be.⁶³ A tőkeáttétel 1 alatti értéke arra utal, hogy a vállalatok finanszírozása alapvetően saját tőkére épül. Ha ehhez hozzátesszük, hogy Magyarországon 2006-ban a kettős könyvvitelt vezető kkv-k 74,1%-a, a nagyvállalatoknak pedig 38,3%-a hazai bankhitel nélkül gazdálkodott (Kállay et al. 2008: 163), akkor egyrészt még inkább felértékelődik a saját tőke szerepe, másrészt pedig nyilvánvaló, hogy az önfinanszírozás súlya jóval nagyobb jelentőségű a kkv-szektorban, mint a nagyvállalatoknál. Ugyanakkor az összes vállalati saját tőkének kkv-k által birtokolt hányada – kisebb ingadozások mellett – lényegében változatlanul 50% körül van 2001 óta, és ez – figyelembe véve számosságukat – tőkeszegénységre utal. (Kállay et al. 2008: 133) Az egy vállalatra jutó saját tőke értéke (2002-es áron) 2002 és 2006 között 36,2%-kal nőtt a nagyvállalati körben, míg a kkv-k esetében csak 26,7%-kal. 2006-ban a mikro- és kisvállalatok átlagos saját tőke értéke 22, a közepeseké pedig 557 millió Ft volt, így a kkv-szektor átlaga 32 millió Ft-ot tett ki (a nagyvállalati értéknek mindössze 0,36%-át), ráadásul a vállalatok több mint háromnegyedének saját tőke értéke nem érte el az átlagot. (Kállay et al. 2008: 150 és 161 adatai és saját számítás) Az a tény, hogy ez a viszonylag alacsony összegű saját tőke mégis olyan jelentős mértékben járul hozzá a kkv-k forrásszükségletének fedezéséhez, arra utal, hogy az idegen források bevonása terén még jelentős tartalékok vannak.

Tőkepiacok, kockázati tőke

Európai uniós kutatási eredmények szerint a vállalatok finanszírozási szerkezete sokkal inkább függ az ország pénzügyi rendszerének jellemzőitől, mint a vállalat méretétől, tevékenységi körétől, korától vagy jövedelmezőségétől. (Observatory 2000: 9) Mivel a

⁶³ Az MNB elemzése szerint a saját tőke állományának emelkedése elsősorban a külföldről érkező részvény formájú működő tőke növekedésének volt köszönhető, vagyis túlnyomórészt nem a kkv-szektorhoz, hanem a nagyvállalatokhoz köthető. MNB (2005: 30)

magyar pénzügyi rendszerben a bankok dominanciája érvényesül a *tőkepiacokkal* szemben, ezért nem meglepő, hogy a kkv-k külső finanszírozásában ez utóbbiak elenyésző szerephez jutnak (különösen a vállalati kötvények piaca alulfejlett). Ennek a helyzetnek az alapvető megváltozása a közeljövőben nem várható, mivel – a hazai tőkepiac viszonylag alacsony kapitalizációja mellett – komoly hozzáférési korlátokkal néznek szembe a kis- és középvállalatok. Kis méretük, általában rövid vállalati múltjuk nem teszi lehetővé, a tőkepiaci finanszírozás magas fajlagos költsége pedig nem teszi gazdaságossá számukra az értékpapír-kibocsátást. (Árvai 2002: 98)

Valamivel kedvezőbb a helyzet a *kockázati tőkebefektetés* területén, amelynek lényege, hogy a befektető – a tőke biztosításán túl – részt vesz a vállalat irányításában is, majd tőkerészenek értékesítésével hagyja el a céget. Így tehát nem az osztalékhozam maximalizálásában érdekelt, hanem a vállalat értékének növekedésében. Két alapvető befektetői csoport tartozik ide: a formális kockázati tőke-alapok/társaságok és az informális, főként magánszemély befektetők (üzleti angyalok). Magyarországon 2007-ben közel 70 *kockázati tőke-alap és társaság*⁶⁴ tevékenykedett, amelyek a rendszerváltás óta kb. 2 milliárd EUR értékű befektetéssel vettek részt mintegy 350 vállalat finanszírozásában, amelyeknek kb. 40%-a volt kkv. (Karsai 2007: 3) Az EVCA⁶⁵ adatai szerint 2003 és 2007 között a közép-kelet európai országok közül Magyarországon volt a legnagyobb a befektetett kockázati tőke GDP-hez viszonyított aránya (2006-ban 0,883%) (EVCA 2007: 5), és 2007-ben a jelentős csökkenés ellenére még mindig a közép-kelet európai átlag (0,325%) fölött volt a magyar mutató (0,487%). (EVCA 2008:7) Mindezek ellenére a kockázati tőke nem oldja meg a kkv-k finanszírozási problémáit, ugyanis csak a rendkívüli növekedésre alkalmasnak látszó, nemzetközileg is versenyképes cégeket finanszírozza viszonylag magas minimális tőkével. Így a 90-es évek közepe óta a befektethető kockázati tőke összege meghaladja a tényleges befektetésekét, vagyis a szűk keresztmetszetet nem a tőkehiány, hanem az alkalmas befektetési célpontok alacsony száma jelenti. Különösen az induló fázisban lévő vállalatok finanszírozása ritka⁶⁶, aminek oka, hogy még az életképes, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalatok sem elég nagyok ahhoz, hogy felkeltsék a befektetők érdeklődését. (Karsai 2008: 22) A kkv-k számára sokkal inkább az *üzleti angyalok*

⁶⁴ Ezeket az 1991-ben létrejött Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület (MKME) tömöríti.

⁶⁵ European Private Equity and Venture Capital Association

⁶⁶ 2007-ben Európában mintegy kétezer induló céget finanszíroztak kockázati tőkések, amiből közép-kelet-európai csak kb. 30-40 vállalat volt. (Karsai 2008: 21)

jelenthetnének segítséget, mivel a formális kockázati tőkésekhez képest hajlandók nagyobb kockázatot vállalni és kisebb összegeket befektetni. Ám Magyarországon mindössze 30-40-re becsülhető az üzleti angyalok száma, vagyis az ő tevékenységük sem tudja jelentősen befolyásolni a kkv-k finanszírozásának színvonalát. Az állami részvétellel létrejött kockázattőke-társaságok⁶⁷ ugyan megpróbálják átvenni a szerepüket, de a valóságban pusztán a kkv-k közvetlen állami támogatását végzik, mivel nem vesznek részt a cég irányításában és alacsonyabb a hozamelvárásuk, vagyis a piacnál kedvezőbb feltételekkel juttatják kockázati tőkéhez a vállalatokat. (Karsai 2004)

Kereskedelmi hitel, faktoring, lízing

Egyes felmérések szerint a *kereskedelmi hitel* a rövid távú finanszírozás egyik legfontosabb forrása a kkv-k számára. (Csubák 2003: 161) Gondot jelent azonban, hogy egyrészt keletkezése esetleges, csak viszonylag kiegyenlített üzletmenet esetén tervezhető, másrészt pedig a szállítóállomány felhalmozódása, a késedelmes fizetések elterjedése a partner cégeknél likviditási zavarokat idézhet elő, és kialakulhat az ún. „körbetartozás” vagy „láncartozás” – nálunk sajnos jól ismert – jelensége.⁶⁸

A vállalatok likviditási gondjainak enyhítésére használható, általában gyorsan és könnyen igénybe vehető pénzügyi eszköz a *faktoring*, aminek lényege a hosszú fizetési határidők miatt követelésekben rekedt tőke készpénzre váltása. (Béza et al. 2007: 245) Elterjedtsége az EU-ban országonként nagyon változó, de mindenütt elérhető a kkv-k számára. (Observatory 2003: 4) A hazai faktoring piac jelentős fejlődésen ment keresztül az utóbbi években: 2003-ról 2007-re közel háromszorosára (790,4 milliárd HUF-ra) nőtt a faktorált forgalom értéke. Ennek ellenére ez az érték így is csak a GDP 3%-át teszi ki, míg az EU15 országokban ez az arány 15-20% között mozog. Ezzel a teljesítménnyel 2007-ben a kelet-közép-európai országok között Lengyelország és Csehország után a harmadik helyen álltunk. (Gergely-Sebestyén 2008: 4-5) A fejlődés

⁶⁷ Például Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Zrt., Corvinus Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt.

⁶⁸ A Figyelő, a Volksbank és az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet (GVI) közös kutatása szerint a 20 főnél többet foglalkoztató kkv-k kereskedelmi partnereinek kb. harmada rendszeresen késve egyenlített ki tartozását 2005 és 2008 között, és a vállalatok 40%-a vett már részt tartozási láncban, vagyis azért nem tudott fizetni szállítójának, mert vevője nem fizetett. (GVI 2009: 18, 22) Ugyanezt erősíti meg a BellResearch kutató és tanácsadó ügynökség 2008 novemberében lezárult felmérése, amely szerint a megkérdezett 1005 kkv-nak mintegy felével előfordult már, hogy nem tudta behajtani követeléseit. (Torontáli 2009: 47))

azonban folytatódott, ugyanis a Magyar Faktoring Szövetség adatai szerint 2008-ban 816 milliárd HUF-ra nőtt a faktorált forgalom értéke, amiből a kkv-kör részesedése 86%-os volt. A Szövetség szerint a kis- és középvállalatok kevésbé tájékozottak a faktorálást illetően, pedig likviditási problémáik miatt éppen nekik lenne legnagyobb szükségük erre a pénzügyi szolgáltatásra. Bár a faktoring alkalmazását az állam is támogatta a 2003-2007-ig működő Lánchíd Faktoring Program keretében, ennek ellenére ez a finanszírozási forma egyelőre mérsékelt szerepet játszik a hazai kkv-k finanszírozásában. (Kállay et al. 2008: 333)

Szélesebb körben ismert finanszírozási mód a *lízing*, ami több előnyt is kínál a vállalatok számára: nem köti le a tőkét, és általában a lízingcégek nem kérnek fedezetet, bár ez a forma gyakran drágább, mint a bankhitel. Az EU 2005-ös felmérése szerint a lízing kedvelt finanszírozási mód, a megkérdezettek fele már használta. (Flash Eurobarometer 174. 2005: 9) Magyarországon egy 2002-ben lefolytatott empirikus kutatás eredménye szerint a megkérdezett kkv-k 40%-a alkalmazta már a lízinget, ám kizárólag járművek finanszírozására. A nem használók körében az elutasítás legfőbb oka az volt, hogy túl drágának találták, de ellenérvként fogalmazódott meg az is, hogy csak kevés eszközfajta finanszírozására lehet felhasználni. (Csubák 2003: 46)

A Magyar Lízingszövetség adatai szerint 2007-ben a finanszírozott volumen 1,22 milliárd HUF volt, ami több mint 10%-os növekedést jelent az előző évhez képest. Az összes finanszírozás 36%-a került kis- és középvállalatokhoz, és a finanszírozott eszközök körében a járművek mellett jelentősen nőtt a gépek, berendezések aránya.

Mindkét finanszírozási eszköz esetén igaz, hogy igénybevételük a vállalatméret növekedésével együtt növekszik, amit a GKM 2007-es reprezentatív felmérésének adatai szemléltetnek. (12. táblázat)

12. táblázat: A lízinget és faktoringot igénybe vett vállalatok aránya 2006-ban (%)

Finanszírozási eszköz	Mikro		Kis	Közép	Együtt
	0 fő	1-9 fő			
Lízing	3,3	8,6	23,6	40,0	6,2
Faktoring	0,3	1,4	4,2	6,7	0,9

Forrás: GKM (2007a: 37)

Eszerint Magyarországon a lízing a kis- és főleg a középvállalati körben jelentős külső finanszírozási forrásnak tekinthető, a mikrovállalatoknál viszont kevésbé. A faktoring –

az előbbieken vázolt fejlődés ellenére – minden vállalati méretkategóriában elenyésző jelentőségűnek mondható a kkv-k külső forrásokkal való ellátása szempontjából.

Bankhitel

Az Observatory 2003-as jelentése szerint annak ellenére, hogy az egész Európai Unióban növekszik a külső finanszírozás alternatív formáinak (pl. tőkepiacok, kockázati tőke, faktoring, lízing) jelentősége, a kkv-k többsége számára még mindig a bankhitel az egyetlen elérhető külső forrás, és nem valószínű, hogy ez a közeljövőben jelentősen változni fog. (Observatory 2003: 7) Ezt a megállapítást alátámasztotta egyebek mellett a már hivatkozott 2005-ös európai uniós felmérés is, amely szerint a vezető külső finanszírozási forma a bankhitel (a megkérdezettek 80%-a a bankokhoz fordul, ha külső finanszírozási igénye merül fel, és 45%-uk rendelkezett hosszú, 31%-uk pedig rövid lejáratú hitellel). Emellett a vállalkozók mintegy fele úgy vélte, hogy nem tud sikeres lenni bankhitelek nélkül. (Flash Eurobarometer 174. 2005: 3-4) Bár az Európai Unió régi tagállamaiban a kkv-k banki finanszírozása magas színvonalú, a Közösség mégis kiemelt fontosságot tulajdonít a hitelintézetek és a kisméretű vállalatok közötti kapcsolat további javításának, valamint a kkv-k bankhitelekkel való ellátottsága fokozásának. Az előbbire vonatkozó fontos dokumentum az Európai Bizottság által elfogadott „viselkedési kódex” (EC 2004b), amelynek célja a bankok és a kkv-k kapcsolatának mindkét fél érdekében és aktív közreműködésével történő javítása elsősorban a partnerek közötti párbeszéd élénkítése segítségével. A másodikként említett törekvést, vagyis a kkv-k bankhitellel való ellátottságának javítását szándékozik – egyéb fontos célok mellett – elősegíteni a Bázeli II.⁶⁹ néven ismert új szabályozás, amelyben a kkv-kal szemben pozitív diszkrimináció érvényesül. Ennek lényege, hogy a bankok számára előírt minimális tőkekövetelmény a kkv-hitelezés területén kisebb, mint a nagyvállalatok esetében, vagyis a szabályozás igyekszik a kisebb vállalatok hitelezését vonzóbbá tenni a hitelintézetek számára. (Bethlendi-Naszódi 2003: 81) Fontos azonban megjegyezni, hogy egyes elemzések (Csubák 2003: 73) szerint az új szabályozás kkv-kra gyakorolt pozitív hatása nem egészen egyértelmű. Ennek oka, hogy

⁶⁹ A Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság 2001-ben bocsátotta nyilvános szakmai vitára az új bázeli tőkeegyezményt (Bázel II.), melynek bevezetési dátumát 2006-ra tűzték ki. A Bázel II. lényege a bankok tőkeegyezményének új szabályozása, aminek kulcseleme a bank által vállalt kockázatokkal arányos tőkeszükséglet meghatározása. A Bázel-II-n alapuló 2006/48/EC direktíva a 2007. évi LI. törvénnyel, valamint a 196/2007.(VII.30.) Kormányrendelettel vált a magyar jog részévé, és ennek hatására 2007 nyarától a magyar kkv-k számára is megváltoztak a hitelhez jutás feltételei. (Zsámboki 2007: 45)

a kockázatosabb ügyfelekkel szemben magasabb az előírt tőkekövetelmény, ezért a bank ilyen esetben kénytelen a hitelkamatlábát megemelni. Mivel a kkv-k között többségben vannak a nagyobb kockázatú vállalatok, amelyek alacsonyabb minősítést kapnak, ezért az új szabályozás nyertesei valószínűleg csak az átlagosnál jobb minősítésű vállalatok lesznek, nem az egész szektor. Más szerzők (Zsámboki 2007: 48) arra hívják fel a figyelmet, hogy amennyiben a bankok a vállalt kockázatokhoz képest nem megfelelően tőkésítenek, akkor kedvezőtlen gazdasági körülmények idején tőkekorlátossá válhatnak, ami a hitelezési aktivitás visszafogásához vezethet. Ilyenkor jellemzően a leginkább kockázatos ügyfelek – közöttük sok kkv – esnek el a hitelhez jutás lehetőségétől.

A magyar vállalatok bankhitellel való ellátottsága elmarad az EU15 országokban tapasztalhatótól. A hitellel rendelkező vállalatok aránya 2001 és 2006 között lényegében nem változott (többnyire 25% körüli volt), és az adatok alapján (13. táblázat) két fő tendencia figyelhető meg. Egyrészt a hosszú lejáratú hitelek – vállalati mérettől függetlenül – lényegesen kisebb arányban fordultak elő, mint a rövid lejáratúak: az előbbivel az összes vállalat 10-15%-a, az utóbbival 25-30%-a rendelkezett. Másrészt a kisebb méretű vállalatok kisebb arányban rendelkeztek mind rövid, mind hosszú lejáratú hitelekkel, mint a nagyobbak: míg a kkv-knak alig 25-30%-a, addig a nagyvállalatoknak 50-70%-a rendelkezett valamilyen bankhitellel. Érdekes kiemelni a hitellel rendelkező középvállalatok arányát, ami az esetek többségében meghaladta a nagyvállalati arányt. A hitellel való ellátottság szempontjából tehát a középvállalatok közelebb állnak a nagyvállalati körhöz, mint a kkv-szektorhoz.

13. táblázat: A hazai bankhitellel rendelkező kettős könyvvitelt vezető vállalatok aránya (%)

Vállalat- méret	Hosszú lejáratú beruházási hitel				Rövid lejáratú hitel, kölcsön			
	2001	2003	2005	2006	2001	2003	2005	2006
Mikro	6,5	11,1	9,3	9,3	20,1	25,0	21,9	22,5
Kis	20,6	27,5	27,6	27,3	44,3	51,4	50,8	50,2
Közép	27,5	34,0	35,6	34,6	58,0	64,8	64,4	63,0
KKV	8,0	14,2	11,6	11,5	22,8	30,1	25,5	25,9
Nagy	20,8	36,0	29,4	28,3	46,7	68,8	65,5	61,7
Együtt	9,5	14,3	11,6	11,5	25,2	30,3	25,6	26,0

Forrás: Kállay et al. (2002: 127), (2005: 163), (2007: 207) és (2008: 163) alapján saját szerkesztés

A kettős könyvvitelt vezető kis- és középvállalatoknak még ma is csak mintegy negyede rendelkezik bankhitellel (az egyszeres könyvvitelt vezetőknél ez az arány 11% körüli (Kállay et al. 2005: 163)) annak ellenére, hogy az ezredforduló után jelentős változás

állt be a bankok és a kkv-k kapcsolatában. Magyarországon a rendszerváltás utáni „vállalkozási lázat” követően dinamikusan bővülő kkv-hitelezés a 90-es évek közepén megtorpant. 1995-től a bankok újra a nagyvállalati ügyfélkör felé fordultak, és az előzetes várakozásokhoz képest kevésbé jövedelmező és kockázatosabb kkv-üzletágot igyekeztek visszafejleszteni. A fordulat 2001-ben következett be, mikor a bankok kkv-szektor felé irányuló hitelezési hajlandósága elkezdett fokozatosan emelkedni, és ezzel párhuzamosan évről-évre nőtt a kkv-hitelek súlya a teljes hazai vállalati hitelportfolióban (az 1999-es 34,2%-os szintről 2007-re 55,6%-ra emelkedett⁷⁰) (MNB). A bankok kkv-k felé fordulásának hátterében a következő tényezők húzódnak meg (Csubák (2003), Bethlendi-Naszódi (2003) és Bethlendi-Bodnár (2005) alapján):

- A nagyvállalati ügyfélkörben nagyon erős a verseny, alacsony a haszonkulcs és nincs további növekedési potenciál. Bár a bankok igyekeztek a kisebb cégek hitelezésének nagyobb kockázatát érvényre juttatni a kamatfelárakban és a megkövetelt biztosítékokban, de 2003 és 2006 között – a bankok közötti erősödő verseny következtében – a feltételek, standardok fokozatos és folyamatos enyhítésének lehettünk tanúi.⁷¹ Ennek nyilvánvaló oka, hogy a hitelintézetek ebben a szektorban látnak igazán lehetőséget az ügyfélkör bővítésére.
- Az évek során a kkv-k számlatulajdonosként és betétesként is egyre jobb ügyfelekké váltak, akik magas forgalmi jutalékhoz és olcsó forráshoz juttatják a bankokat.
- Nemzetközi összehasonlításban – az örvendetes növekedés ellenére – még mindig alacsony a kkv-hitelek aránya a bankok vállalati hitelportfoliójában, ugyanakkor a szektor vállalatai egyre nagyobb keresletet támasztanak a gyorsan, kevés adminisztrációval hozzáférhető, szabad felhasználású hitelkonstrukciók iránt.
- A bankszektor évről-évre több tapasztalattal rendelkezik ezen ügyfélkör igényeiről, így egyre magasabb szinten képes kiszolgálni azokat a kisméretű vállalatok sajátosságaihoz jobban igazodó, speciális hiteltermékekkel.
- A nagyszámú kisebb vállalat hitelezése diverzifikálja a banki ügyfélportfóliót, ami elvileg csökkentheti a banki kockázatot.
- A bankok kockázatát jelentősen csökkenti az is, hogy az állami gazdaságpolitika homlokterébe került a kkv-k forrásokhoz jutásának segítése. Az állami

⁷⁰ A fejezetben található bankhitelekre vonatkozó adatok az MFB, az Eximbank és szövetkezeti hitelintézetek adatait nem tartalmazzák.

⁷¹ Ezt igazolják a Magyar Nemzeti Bank hitelezési felméréseinek (teljes nevén: Felmérés a hitelezési vezetők körében, a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára) tapasztalatai is. (Bethlendi-Bodnár 2005: 17)

kamattámogatásos hitelek számos konstrukciója került kidolgozásra, a garanciaalapok létrehozása is egyre több kkv hitelhez jutását könnyíti, és a közösségi források közvetítésében is jó lehetőségek rejlenek a bankok számára.

A fenti kedvező tendenciák egy része 2006-ban megtört. A gazdasági növekedés jelentős visszaesése mellett számos egyéb negatív makrokörnyezeti hatás is érte a vállalatokat⁷², aminek következtében az MNB a vállalati hitelkereslet növekedési ütemének mérséklődését prognosztizálta. (MNB 2007: 25) A bankrendszerre 2007-től a hitelezési standardok fokozatos szigorítása vált jellemzővé, és mindezek következtében 2008-ra valóban érzékelhetővé vált a vállalati hitelállomány növekedésének lassulása. (MNB 2008a: 29)

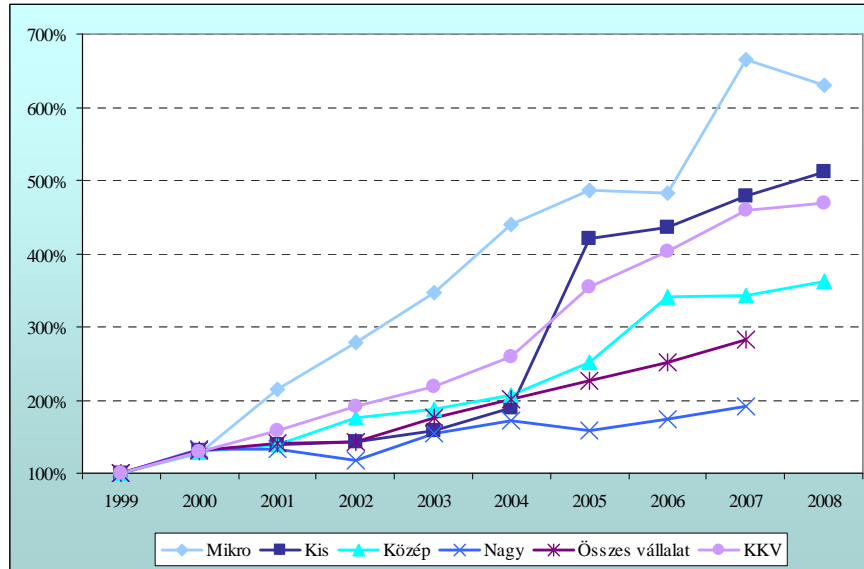
A bemutatott folyamatok – és bizonyára még számos egyéb hatótényező – következtében a nem pénzügyi vállalatok *belföldi hitelállománya* a 12. ábrán látható módon alakult. 1999 végéhez képest minden vállalati méretkategóriában jelentősen nőtt a hitelállomány, de a növekedés mértéke nagy eltéréseket mutat. Leginkább a mikrovállalatok hitelállománya bővült (2007 végére közel hétszeresére nőtt, de 2008-ban már némileg csökkent), a kisvállalatoké megötszörözött, de a növekedés egyik esetben sem volt egyenletes. A kisvállalati körben 1999 és 2004 között alig 90%-os állománybővülés volt tapasztalható, ami 2004-ről 2005-re hirtelen megduplázódott. Ez jórészt azzal magyarázható, hogy a vállalatok méret szerinti besorolásának 2005-ös változása miatt nőtt a kisvállalatok száma,⁷³ bár nagy valószínűséggel ez csak részleges magyarázat. A mikrovállalati körben 2006-ról 2007-re tapasztalható egy hasonlóan nagy ugrás, aminek lehetséges okai a későbbiekben kerülnek elemzésre. A középvállalatok hitelállománya a vizsgált időszakban mintegy 3,5-szeresére nőtt, viszonylag egyenletes ütemben. Összességében a kkv-k hitelállománya közel ötszörösére növekedett, míg a nagyvállalatoké ettől sokkal szerényebb mértékben, mindössze 92%-kal emelkedett, és így a nem pénzügyi vállalatok teljes hitelállománya közel megháromszorozódott. A kkv-kör gyors hitelexpanziója örvendetes tény még akkor is, ha a kkv-hitelek számottevő (55,6%-os) arányának kialakulása részben annak

⁷² Ilyenek voltak egyebek mellett 2006-ban: minimálbér-emelés, forgalmiadó-változtatások, szolidaritási adó bevezetése, tb-emelés, eva-emelés, külföldi és belföldi kamatok emelkedése, árfolyam-volatilitás megemelkedése. (MNB 2007: 27)

⁷³ E változás következtében a 2005 előtti és utáni adatok csak korlátozott mértékben hasonlíthatók össze.

köszönhető, hogy a nagyvállalatok hiteleik egyre nagyobb hányadát külföldről (főként anyavállalatuktól vagy azon keresztül) veszik fel. (PSZÁF 2005: 22)

12. ábra: A nem pénzügyi vállalatok hazai bankhitelei állományának alakulása 1999. december= 100% (év végi folyó áras adatokból számítva)



Megjegyzés: A nagyvállalatok – és így az összes vállalat – adatai csak 2007-ig állnak rendelkezésre.

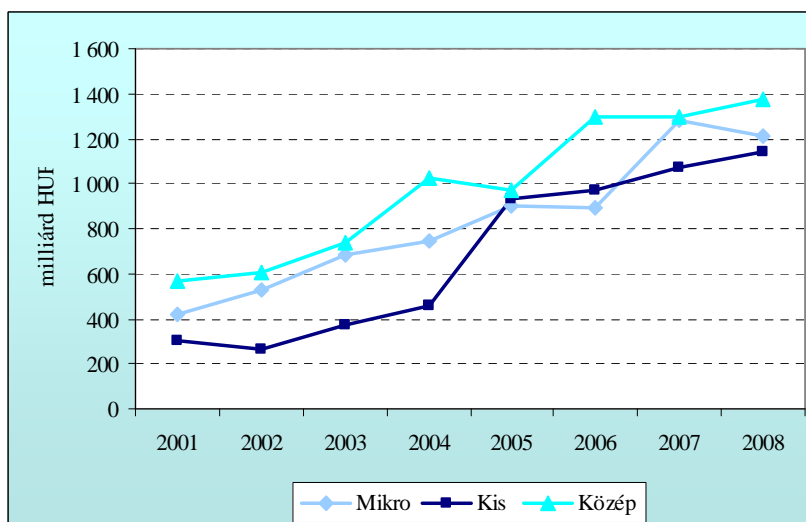
Forrás: MNB (2005 és 2008b) és PSZÁF (2009) adatai alapján saját szerkesztés

A kis- és középvállalatok hitelállományát összegszerűen vizsgálva látható (13. ábra), hogy a 2001-2008 közötti időszakban végig a középvállalatok rendelkeztek a legnagyobb állománnyal, amit – 2006 kivételével – a mikrovállalatok majd a kisvállalatok adata követett. A vizsgált 8 év alatt legdinamikusabb növekedést (évente átlagosan⁷⁴ 26,7%-ot) a kisvállalatok hitelállománya mutat, majd a mikrovállalatok 16,7%-os, végül a középvállalatok 14,9%-os mutatója következik. Így a kkv-szektor összességében évi 18,4%-os hitelállomány-növekedést produkált, ami évi közel 400 milliárd HUF-os bővülésnek felel meg. Fontos kiemelni, hogy a kkv-hitelezés dinamikus növekedésében a kínálati tényezők (bankok közötti verseny erősödése, hitelezési feltételek és standardok enyhítése, stb.) mellett a keresleti tényezők is nagy szerepet játszottak. A hitelezési felmérés (Bethlendi-Bodnár 2005) tapasztalatai szerint 2001-től kezdődően a bankok egyre erősebbnek érzékelték a kisméretű vállalatok hitelkeresletét, ami csak 2007-ben torpant meg. Az MNB stabilitási jelentéseiből pedig kiténik, hogy a bankszektor 2006-ig kedvezően ítélte meg a kkv-k jövedelmezőségének

⁷⁴ Az évi átlagos változás ütemét (%) az adatsorokra fektetett exponenciális trend ($\hat{Y} = \beta_0 \cdot \beta_1^t$) β_1 paramétere, míg az évi átlagos változás mértékét (HUF) a lineáris trend ($\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 \cdot t$) β_1 paramétere adta. (A trendek illeszkedése mindegyik esetben megfelelő volt.)

alakulását, a hitelek törlesztésében nem mutatkoztak jelentősebb fennakadások, így a bankok vállalati hitelfortfoliójának minősége a jelentős expanzió ellenére nem – és az időszak utolsó két évében is csak kis mértékben – romlott.

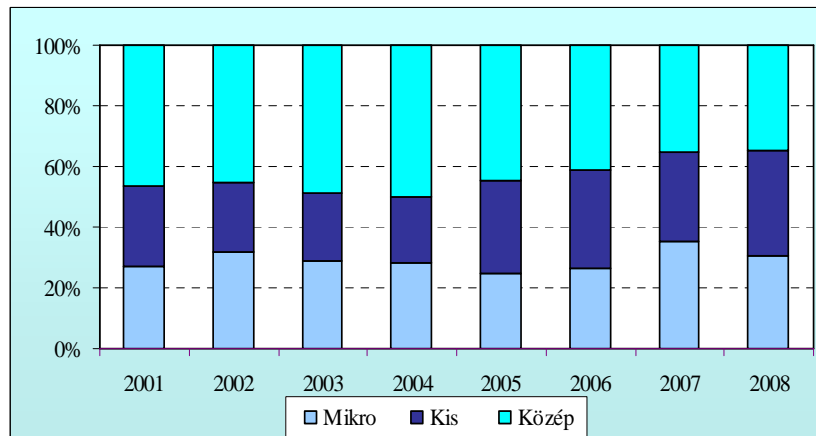
13. ábra: A *kkv*-szektor *belföldi hitelállományának alakulása vállalati méretkategóriák szerint (év végi folyó áras adatok)*



Forrás: PSZÁF (2009) adatai alapján saját szerkesztés

A hitelállomány után az évenként *folyósított hitelösszeg* elemzésére áttérve a 14. ábra a folyósítások vállalatméret szerinti megoszlását mutatja a *kkv*-szektorban. Eszerint a mikrovállalatok részesedése az évenként folyósított hitelösszegeből – kisebb ingadozások mellett – végig 30% körüli volt, a kis és közepes méretkategória között viszont átrendeződés történt az előbbi javára: az időszak elején sorrendben 20% és 50% körüli volt a kis- és közepes vállalatok részesedése, az időszak végére viszont 35%-35%-ra módosult ez az arány. A három vállalatcsoport hitelösszegeből való részesedése így szinte kiegyenlítődtött, ugyanakkor a mikrovállalatokhoz került darabszám szerint a legtöbb, a középvállalatokhoz pedig a legkevesebb hitel (2008-ban a mikro-, kis- és középvállalatok részesedése a felvett hitelek számából sorrendben 58%, 26% és 16% volt). Eszerint teljesen egyértelmű a vállalatnagyság és az átlagos hitelösszeg közötti pozitív korreláció: 2008-ban a mikro-, kis- és középvállalatok által felvett hitelek átlagos értéke sorrendben 7, 17,6 és 28,6 millió HUF volt. (PSZÁF (2009) adatai alapján saját számítás)

14. ábra: A kkv-k számára folyósított teljes hitelösszeg megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (folyó áras adatokból számítva)

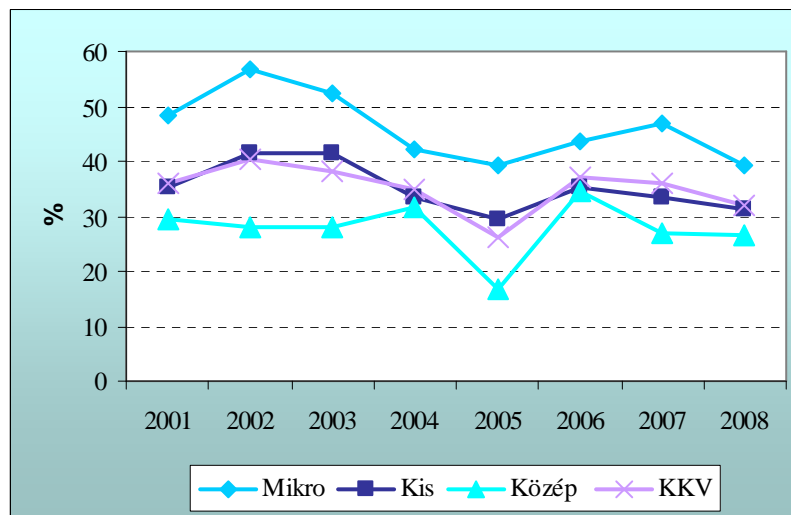


Forrás: PSZÁF (2009) adatai alapján saját szerkesztés

A kkv-knak juttatott hitelösszeg *lejárat szerinti* elemzéséhez a hosszú lejáratú (éven túli) hiteleknek az egyes vállalati méretkategóriák összes felvett hiteléhez viszonyított arányát mutatja a 15. ábra. Ez az arány a teljes kkv-szektorban 30-40% között ingadozott a vizsgált időszakban, és – a 2006-os átmeneti növekedés kivételével – enyhén csökkenő tendenciájú volt. Eszerint a kkv-k hitelállományának 13. ábrán bemutatott expanziójához a hosszú lejáratú hitelfelvételek egyrészt kisebb mértékben járultak hozzá, mint a rövid lejáratúak, másrészt súlyuk kissé még csökkent is. A vállalatméret szerinti összehasonlítás érdekes képet mutat. A kisvállalatok éven túli hiteleinek aránya szinte teljesen egybeesett a szektor átlagával, míg a mikrovállalatok adatsora végig az átlag felett (40-55%), a középvállalatoké pedig az átlag alatt (18-35%) húzódtott. Ez önmagában azt mutatja, hogy a kisebb vállalatok hosszú lejáratú hitelekkel való ellátottsága semmivel sem rosszabb, mint a nagyobbaké. Azonban nem hagyható figyelmen kívül az a – korábban már említett – tény, hogy a vállalatméret növekedésével nő a bankhitellel rendelkező vállalatok aránya. Mivel a most levont következtetések kizárólag a hitellel rendelkező vállalatokra vonatkoznak, ezért nyilvánvaló, hogy az összes vállalatot figyelembe véve a hosszú lejáratú hitelekkel való ellátottság korántsem mutat ilyen pozitív képet, különösen nem a mikrovállalatok körében. Összességében tehát a kkv-k banki hitelezésében a rövid lejáratú hitelek dominanciája érvényesül, és ez – talán meglepő módon – annál inkább igaz, minél nagyobb méretű a vállalat. A kis- és középvállalatok fejlődése szempontjából az önmagában nem értékelhető kedvező jelenségként, hogy 2001-ről 2008-ra szinte változatlan maradt az éven túli hitelek aránya, mivel a jelentősebb fejlesztések,

beruházások finanszírozása a hosszú lejáratú források elégtelensége esetén nehézségekbe ütközhet. Viszont ha figyelembe vesszük, hogy a kkv-k számára folyósított hitelek összege 2001 és 2008 között közel háromszorosára (1,4-ről 3,9 milliárd HUF-ra) nőtt (13. ábra), akkor mégiscsak eredménynek tekinthető, hogy ezen belül a hosszú lejáratú folyósítások aránya lényegesen nem csökkent, vagyis az éven túli hitelek összege jelentősen nőtt. Ennek következtében – és mert a nagyvállalati hitelek egyre nagyobb hányada származik külföldről – a kkv-k részesedése a hosszú lejáratú hitelek állományából a 2001-es 24,4%-ról 83,9%-ra nőtt 2008-ra. (Kállay et al. 2002: 127, 2008: 163)

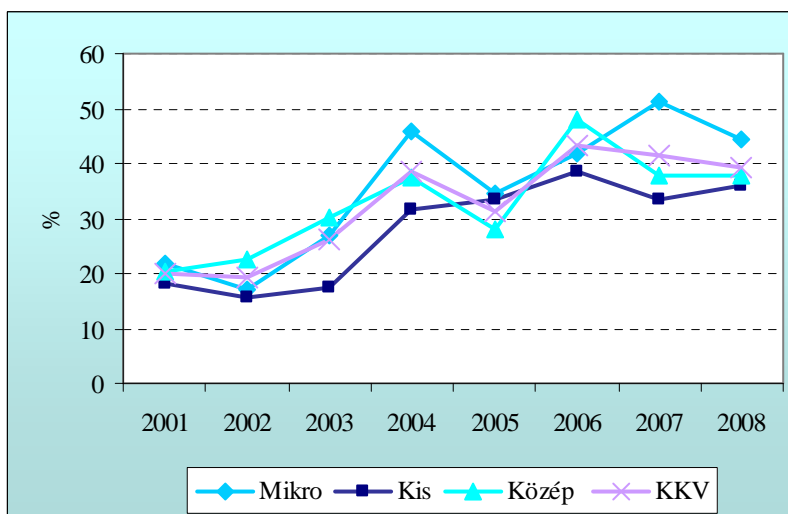
15. ábra: A hosszú lejáratú hitelek aránya a folyósított hitelösszegben vállalati méretkategóriák szerint (%)



Forrás: PSZÁF (2009) adatai alapján saját szerkesztés

A folyósított hitelösszeg *denominációs összetételét* figyelve (16. ábra) látható, hogy a kkv-k elsősorban forinthitelekkel rendelkeztek és rendelkeznek ma is, de a devizahitelek aránya dinamikusan növekvő tendenciát mutat: 20%-ról 40%-ra emelkedett a vizsgált időszakban. Érdekes megfigyelni a különböző méretű vállalatok adatainak együttmozgását, ami csak az időszak végén tört meg. A kis- és főleg a középvállalatoknál csökkenés, míg a mikrovállalatoknál növekedés volt tapasztalható 2007-ben, és éppen fordított tendenciák látszanak 2008-ban, de így is összességében a mikrovállalatok devizahiteleinek aránya növekedett a legnagyobb mértékben. Mivel ezek a vállalatok – méretükből adódóan – általában kisebb összegű hiteleket igényelnek, ezért a több, kisebb összegű hitel kihelyezése csökkentette az átlagos hitelnagyságot. (A kkv-szektorban 2001-ben 96 millió HUF volt a folyósított devizahitelek átlagos értéke, míg 2008-ban már csak 33 millió HUF.) (PSZÁF (2009) adatai alapján saját számítás).

16. ábra: A devizahitelek aránya a folyósított hitelösszegben vállalati méretkategóriák szerint (%)



Forrás: PSZÁF (2009) adatai alapján saját szerkesztés

Visszatérve a mikrovállalatok hitelállományának 2006-ról 2007-re bekövetkezett ugrásszerű növekedésére (12. ábra), ezt nyilvánvalóan a mikrovállalati hitelfolyósítások nagyarányú növekedése okozta, ami a hitelösszeg tekintetében 56,3%-os, a hitelek darabszámát tekintve viszont csak 13,8%-os volt. (PSZÁF (2009) adatai alapján saját számítás) Ez azt jelenti, hogy jelentősen megnőtt az átlagos hitel nagyság, aminek oka a 15. és 16. ábrákon bemutatott tendenciákban keresendő. Látható, hogy 2006-ról 2007-re a kkv-szektorban mind a folyósított hosszú lejáratú hitelek aránya, mind pedig a devizahitelek aránya kizárólag a mikrovállalatok körében nőtt, a kis- és közepes méretű vállalatok esetében csökkent. Mivel a hosszú lejáratú hitelek átlagosan jóval nagyobb összegűek, mint a rövid lejáratúak, és ugyanez igaz a devizahitelekre is a forinthitelekkel szemben, ez jórészt magyarázatul szolgálhat a mikrovállalatok hitelállományának ugrásszerű növekedésére.

Bár a hosszú lejáratú hitelek és a devizahitelek arányára is igaz, hogy 2008-ban némi visszaesés következett be a mikrovállalatok körében, és ezáltal az egyes vállalati méretkategóriák adatai egyre inkább közelítenek egymáshoz, de még így is a mikrovállalatok számára folyósított hitelösszegben belül a legnagyobb mindkét említett hiteltípus aránya. Ezek az adatok arra engednek következtetni, hogy nem csupán a hitelintézetek kkv-szektor felé való nyitása figyelhető meg, hanem a szektoron belül a legkisebb méretű vállalatok finanszírozási igényeihez való egyre magasabb szintű alkalmazkodás szándéka is.

A hazai kkv-finanszírozás versenyképesség-formáló szerepét összegezve megállapítható, hogy pozitívan és negatívan ható jelenségek, folyamatok egyaránt megfigyelhetők ezen a területen. Pozitívumként értékelhető, hogy az ezredforduló óta a kkv-k banki hitelezése, a lízing és faktoring szolgáltatások igénybevétele, valamint a kockázati tőkebefektetések volumene egyaránt növekvő tendenciát mutat, és a forrásokat kínálók részéről a kkv-szektorra történő fokozott odafigyelés jellemző. Ennek ellenére a külső forrásokkal való ellátottság még mindig alacsony színvonalú, mert még a legnagyobb jelentőségű bankhiteleket is csak a kkv-k mintegy negyede használja, az egyéb külső források finanszírozási szerepe pedig elenyésző. Ez alól egyedül a kereskedelmi hitel képez kivételt, amelynek gyakori igénybevétele önmagában nem jelentene problémát, de a késedelmes fizetés elterjedt gyakorlatával párosulva már igen, mert likviditási zavarokhoz és „tartozási láncok” kialakulásához vezet.

A vállalatméret szerinti elemzések alapján megállapítható, hogy – a mikrovállalati kört érintő javuló tendenciák ellenére – a külső finanszírozás szerepe a nagyobb vállalatoknál sokkal jelentősebb, mint a kisebbeknél. Ennek következtében a kis- és középvállalatok többségének finanszírozásában döntő súlyt képvisel a saját tőke, amelynek átlagos összege azonban nagyon alacsony, így önmagában többnyire nem képes kielégítően fedezni a vállalatok forrásigényét. (A fenti megállapítások többségét a primer kutatás 5.2.1. fejezetben közölt eredményei is alátámasztják.)

4.3.2. Hálózatok és klaszterek

A Porter-féle gyémánt modell (2.1.2. fejezet), az európai uniós és a hazai gazdaságpolitikában uralkodó versenyképesség felfogás (2.3.2. és 2.3.2. fejezetek) és kkv-politika (4.2.1. fejezet), valamint a regionális és vállalati szintű versenyképesség összefüggésének (2.4.3. fejezet) bemutatásakor egyaránt szóba került a vállalatok közötti hálózati együttműködés, klaszteresedés versenyképességet alakító szerepe. Az említett fejezetekből egyrészt kitűnik, hogy a kis- és középvállalatok helyzetének stabilizálását, a szektor versenyképességének növelését és a kkv-k globális versenybe való bekapcsolódását jelentősen elősegítheti, ha a vállalatok gazdasági hálózatokat, klasztereket⁷⁵ hoznak létre, és ez pozitívan hat a régió, a nemzetgazdaság és a

⁷⁵ Bár a két fogalom között vannak különbségek, mindkettőnek a vállalatok közötti együttműködés a lényege. A hálózatok és klaszterek pontos fogalmi elhatárolásának, jellemzőinek és számos típusának

makrorégió versenyképességére is. Másrészt nyilvánvaló az előbbieket gazdaságpolitikai szintű felismerése, ami több olyan (már hivatkozott) európai uniós és hazai dokumentumban⁷⁶ is testet ölt, amelyek az utóbbi években egyre nagyobb hangsúlyt helyeznek a kkv-k klaszterbe szerveződésének ösztönzésére a versenyképesség javítása érdekében.

A hálózati együttműködés, klaszteresedés számos előnyét a kis- és középvállalatok vonatkozásában úgy lehetne röviden összefoglalni, hogy a kooperáció révén a nagyvállalatokéhoz hasonló piaci pozícióba kerülhetnek anélkül, hogy fel kellene adniuk rugalmasságukat. Az előnyök között kiemelkedő jelentősége van a különféle (tárgyi, pénzügyi, humán) erőforrásokhoz való könnyebb hozzájutásnak (ami lehetővé teszi a termelékenység növelését), a piacokhoz való könnyebb hozzáférésnek, a költségek csökkentésének, az innovációk gyorsabb és egyszerűbb megvalósításának, és a „rejtett tudás” felszínre kerülésének. (Porter 1998a) Ezek az előnyök egyúttal motivációként szolgálhatnak ahhoz, hogy a vállalatok az együttműködés mellett döntsenek, és sikeres hálózatokat, klasztereket hozzanak létre. Természetesen a vállalkozók személyisége, kompetitív vagy kooperatív szerepfelfogása is hatással van az együttműködés elutasítására vagy elfogadására. (Imreh 2008) Azonban a szándék mellett legalább ennyire fontos az együttműködésre való alkalmasság is, ami a hazai kkv-k hálózatosodásának kulcskérdése. Ilyen értelemben tehát – bár a klaszteresedés foka, az iparági és regionális együttműködések elterjedtsége a porteri gyémánt szerint a vállalatok versenyképességének külső hatótényezője – a vállalatoknak rendelkezniük kell azokkal a belső jellemzőkkel is, amik alkalmassá teszik őket a hálózatokhoz, klaszterekhez való csatlakozásra.

A hazai kis- és középvállalatok számára a vállalatközi együttműködés egyik fontos formája a nagy- vagy multinacionális vállalatok *beszállítói hálózatába* való integrálódás. A beszállítói hálózat a vertikális hálózatok leggyakoribb típusa. Jellemzője az alá- fölérendeltségi viszony, amely a hálózatban vezető (ún. integrátor) szerepet betöltő nagyvállalat (esetleg nagyvállalatok) és a köré szerveződő kis- és középvállalatok között áll fenn. Ezek általában egy értéklánc mentén szerveződő,

ismertetése szétfeszítené a dolgozat kereteit, de a téma kifejtésével egy tanulmányban (Némethné 2009) részletesen foglalkoztam.

⁷⁶ Például: COM(2008)394végleges, COM(2008)652végleges, GKM (2006), GKM (2007b)

világos célrendszerre rendelkező kooperációk, ahol a szereplők közösen dolgoznak a célok eléréseért, így közöttük csak az együttműködés jellemző, a kompetitív viselkedési forma nem. (Imreh 2005: 59) A beszállítóvá válás alapvető feltétele a megrendelők elvárásainak való megfelelés, amely elvárások az alábbiak szerint foglalhatók össze (Szalavetz (2002) alapján):

- A szállítások a megrendelő által elvárt áron, minőségben és pontos ütemezéssel történjenek.
- A megrendelések mennyiségének növekedése esetén a beszállítók képesek legyenek kapacitásuk rövid időn belüli bővítésére.
- A beszállítók legyenek alkalmasak az innovatív segítségnyújtásra: a felmerülő műszaki problémák megoldására és a termék vevői igényeknek megfelelő átalakítására.

Szalavetz szerint a hazai kkv-k csak az első szempontra figyelnek, amit többnyire képesek is teljesíteni, de probléma még ekkor is felmerülhet (és gyakran fel is merül). A potenciális beszállítók általában nem tudják dokumentálni, hogy megfelelnek a megrendelő által megkívánt minőségi követelményeknek (pl. minőségbiztosítási rendszer működése, termelési hibák és az azt követő intézkedések dokumentálása, informatikai rendszer leírása, stb). Ennek oka, hogy a vállalatok jelentős részénél még nem alakult ki egy olyan standard színvonal, amit hosszabb távon is képesek lennének tartani, így a minőség folyamatos ellenőrzését biztosító formalizált – és dokumentumokkal alátámasztható – eljárások is hiányoznak.

A kapacitásbővítés és az innovatív segítségnyújtás követelményének is kevés kkv tud eleget tenni, mert jelentős részük nem képes felhalmozni a növekedéshez és az innovációhoz szükséges tőkét. Ezért a hálózatosodás támogatásának kulcsfontosságú eleme a kkv-k forrásellátottságának javítása, nem utolsósorban az elvonások mérséklése útján. (Szalavetz 2002: 84) Ugyanezt a következtetést fogalmazza meg egy másik tanulmány (Artner 2004: 15) is, amely szerint a magyar kkv-szektorban a növekedési és technológiafejlesztési képesség hiányát elsősorban a forgótőke elégtelensége okozza, ezért a kkv-k támogatását célzó gazdaságpolitikai intézkedéseknek főként a szektor tőkeerejének fokozására kellene irányulniuk.

Szanyi (2004: 138) még határozottabban fogalmaz, amikor kudarcként értékeli a magyar cégek külföldi tulajdonú cégekhez (többnyire világcégek leányvállalataihoz) való kapcsolódását. Ennek oka, hogy a világcégek számára nagy kockázatot jelent, hogy a magyar vállalatok gyakran nem képesek sem kellő mértékű sorozatgyártásra, sem

megfelelő minőségi garanciák nyújtására, emellett finanszírozási gondokkal küszködnek. Mindezek következtében a beszállítói kapcsolatok csak nagyon nehézkesen fejlődnek, és az ezt támogató kormányzati próbálkozások is kudarcot vallottak.

A kkv-k közötti együttműködés másik fontos megjelenési formája a *regionális klaszter*, amelyre a horizontális hálózati felépítés, vagyis a szereplők közötti mellérendeltségi viszony jellemző. Általában közel azonos erejű kis- és középvállalatok működnek együtt, az általános cél a méretgazdaságosságból eredő hátrányok áthidalása, és a kooperáció többnyire a közös piaci fellépés, egységes arculattervezés, marketing, termékfejlesztés és beszerzés területén valósul meg. A vertikális hálózatoktól eltérően itt már megjelenik a kompetitív viselkedés, vagyis az „együttműködve versengés” („coopetition”) is. (Imreh 2005: 62) A regionális klaszterek lényeges jellemzője a kooperáló vállalatok és az őket támogató intézmények (kormányzati szervek, kutató szféra, pénzügyintézetek, érdekképviselők, stb.) területi koncentrációja. Ez a földrajzi közelség teszi lehetővé azoknak az agglomerációs és szinergia hatásoknak a kialakulását, amelyek a fő versenyelőnyöket biztosítják a klaszter vállalatai számára. (Deák 2002: 105)

A közelmúltban több felmérés, tanulmány is készült az Európai Unióban működő klaszterek feltérképezése és jellemzése céljából. Ezek közül magyar vonatkozásban nagy jelentőségű az a tanulmány, amely az Európai Unióhoz 2004-ben csatlakozott tíz ország (NMS10) klasztereinek összehasonlító elemzését tartalmazza. (Ketels – Sölvell 2005) A felmérés az országcsoport mind a 41 régiójáról⁷⁷ gyűjtött adatokat, és a porteri klaszterkonceptió szerint releváns 38 tevékenységi kört (klaszterkategóriát)⁷⁸ határozott meg. A kutatók a foglalkoztatás regionális és tevékenységi (klaszterkategória) szintű koncentrációját tekintették egyfajta „klaszteralapnak”, és a statisztikailag elkülöníthető tevékenységcsoportok regionális halmozódását vizsgálták. Hazánknak és a versenytárs

⁷⁷ Az Eurostat által kidolgozott és alkalmazott NUTS-rendszer (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) 2. szintje (NUTS 2) által meghatározott tervezési-statisztikai régiók.

⁷⁸ Porter szerint feltételezhető, hogy ha bizonyos tevékenységeket végző vállalatok földrajzilag koncentrálnak, akkor ott valamiféle helyi jellegű versenyelőnyt találnak. Ha ez a koncentráció nem pusztán a felvevőpiac vagy a felhasznált természeti erőforrások közelségével magyarázható, hanem a több lehetséges telephely közötti választás eredményeként jön létre, akkor az adott tevékenység a klaszterkonceptió szempontjából relevánsnak tekinthető. (Porter 2003) A szerzők ezt a koncepciót, valamint a NACE Rev.1. nomenklaturát alkalmazták a klaszterkategóriák kialakításához. (Ketels-Sölvell 2005: 16)

országoknak (Románia kivételével) a kutatás által feltárt legfontosabb adatait a 14. táblázat tartalmazza.

14. táblázat: Egyes országok klasztereire vonatkozó adatok 2004-ben

Ország, országcsoport	Régiók száma	Klaszterek száma	Régiónkénti átlagos klaszterszám	Klaszterekben foglalkoztatottak	
				száma (ezer fő)	aránya* (%)
Szlovákia	4	32	8,0	810	37,3
Magyarország	7	62	8,9	1468	37,6
Csehország	8	65	8,1	1934	48,3
Lengyelország	16	156	9,7	4468	34,1
NMS10	41	367	8,9	9917	32,0

* Az összes foglalkoztatott %-ában. (Eurostat, KSH, SUSR, CSU, GUS adatai alapján saját számítás.)

Forrás: Ketels – Sölvell (2005: 27, 66) alapján saját szerkesztés

A kutatás adatai alapján Magyarország mind a régiónkénti átlagos klaszterszám, mind a klaszterekben foglalkoztatottak aránya alapján a második helyen áll, de az előbbi esetben Lengyelország, az utóbbi esetben pedig Csehország mögött. A vizsgált tíz ország adataival összevetve a hazai átlagos klaszterszám éppen megegyezik a NMS10 országok átlagértékével, míg a foglalkoztatottak aránya tekintetében mind a négy ország adata átlag feletti. Magyarországon a klaszterek területi elhelyezkedése nem egyenletes. A legtöbb (15) klaszter a közép-magyarországi, a legkevesebb (6-6) klaszter pedig a dél-alföldi és a közép-dunántúli régióban található. (Ketels – Sölvell 2005: 27)

A tanulmány figyelemreméltó adatokat közöl a klaszterek exportteljesítményével kapcsolatban. Minden országban kiválasztásra kerültek azok a klaszterkategóriák, amelyek exportált termékeinek értéke nagyobb súllyal szerepel az ország exportjában, mint az adott termékcsoport súlya a világ összexportjában, vagyis amelyek megnyilvánuló komparatív előny mutatója (RCA⁷⁹) nagyobb 1-nél. Az ezekbe a kategóriákba tartozó klaszterek adatait mutatja a 15. táblázat.

15. táblázat: Az RCA>1 mutatóval rendelkező klaszterek exportteljesítménye 2003-ban

Ország	Klaszterek száma	Részesedés az ország exportjából (%)	Egy klaszterre jutó részesedés (%)
Magyarország	14	71	5,1
Szlovákia	16	71	4,4
Csehország	19	71	3,8
Lengyelország	19	69	3,6

Forrás: Ketels – Sölvell (2005: 39)

⁷⁹ Az RCA-mutató ismertetése a dolgozat 2.3.4.1. fejezetében található.

Az adatok tanúsága szerint a megnyilvánuló komparatív előnnyel rendelkező szektorokban működő klaszterek döntő szerepet játszanak az országok exportteljesítményében (a tanulmány szerint Magyarországon ezek elsősorban az autóipar, az elektronika és az élelmiszeripar területén tevékenykednek). A koncentráció mértéke a vizsgált országok között hazánkban a legnagyobb, vagyis viszonylag kevés klaszterhez köthető a viszonylag magas exportteljesítmény. Az NMS10 országok átlagában az $RCA > 1$ értékkel rendelkező klaszterek az összes export 75%-át adják, aminek oka, hogy a többi hat ország közül ötnek az adata 75%-os vagy attól nagyobb exportrészesedést mutat. (Ketels-Sölvell 2005: 38-39) Így tehát Magyarország és a versenytárs országok „vezető” klasztereinek exportteljesítménye bár jelentős, mégis elmarad az országcsoport átlagától.

Egy másik átfogó felmérés 2006-ban készült az EU 25 tagállama, az akkori négy jelölt ország (Románia, Bulgária, Horvátország és Törökország), valamint Norvégia, Svájc és Izland közel 21 ezer, legalább 20 főt foglalkoztató vállalatának telefonos megkérdezésével. (Flash Eurobarometer 187. 2006) A kutatás egyik legfontosabb eredménye a „klaszterszerű” környezetben⁸⁰ működő, valamint a ténylegesen klaszterekben tevékenykedő vállalatok arányának megállapítása. A kiemelt országok és országcsoportok erre vonatkozó adatai a 16. táblázatban láthatók.

16. táblázat: A klaszterszerű környezetben és a klaszterekben tevékenykedő vállalatok aránya 2006-ban (%)

Ország, országcsoport	Klaszterszerű környezetben működők aránya	Ebből klasztertagok aránya	Klasztertagok az összes vállalat %-ában*
EU25	24	64	15
EU15	28	64	18
NMS10	9	65	6
Szlovákia	15	58	9
Magyarország	14	48	7
Románia	13	78	10
Csehország	9	51	5
Lengyelország	4	67	3

* Az első két oszlop szorzataként adódó értékek (saját számítás).

Forrás: Flash Eurobarometer 187. (2006: 19, 64) alapján saját szerkesztés

⁸⁰ Cluster-like environment: A kutatók 5 kérdéssel közelítették a fogalmat (pl. olyan régióban működik-e a cég, ahol több hasonló profilú cég van, jellemző-e a más cégekkel, egyetemekkel, egyéb intézményekkel való együttműködés, stb.). Ha legalább 4 kérdésre „igen” választ adott a megkérdezett, akkor a kutatók úgy tekintették, hogy „klaszterszerű” környezetben működik. (Flash Eurobarometer 187. 2006: 18)

A kutatás eredménye szerint az Európai Unió régi tagállamaiban a vállalatok háromszor akkora hányada működik mind klaszterszerű környezetben, mind pedig klaszterekben, mint az új tagállamokban. Magyarország a 14 illetve 7%-os adatával a versenytárs országok középmezőnyében szerepel, amely adatok némileg meghaladják az NMS10 országok átlagát.⁸¹

Bár a bemutatott két kutatás teljesen eltérő módszerekkel vizsgálta a klasztereket, Magyarország tekintetében mégis lényegében ugyanazt az eredményt hozta. Eszerint a klaszteresedés terén elért eredményeink valamivel jobbak az újonnan csatlakozott országok átlagánál, de lényegesen elmaradnak az EU15 országok teljesítményétől. A vizsgált versenytársainkhoz képest sem számottevő versenyelőnyről, sem versenyhátrányról nem beszélhetünk ezen a téren, amit az OECD e tárgykörben készült 2005-ös kiadványa is megerősít. Eszerint Szlovákiában, Csehországban, Lengyelországban és Magyarországon is elindult a klaszteresedés folyamata, aminek elősegítése – kisebb-nagyobb hangsúllyal – mindegyik ország gazdaságfejlesztési koncepcióiban helyet kap, de kiemelkedő sikerekről egyelőre nem lehet beszámolni. A hazánkról készült esettanulmány alapján a kiadvány megállapítja, hogy Magyarországon a klaszterépítést elsősorban a külföldi befektetések irányítják, és a hazai klaszterek csak nehezen, lassan alakulnak ki. Az ország külföldi tőkétől való függőségét a tanulmány túlzott mértékűnek minősíti, ami még inkább rávilágít a hazai klaszterkezdeményezések – kiemelt pozitív példaként említve a Pannon Gazdasági Kezdeményezést⁸² – fontosságára. (OECD 2005: 5) A PGK jelentőségét fokozza, hogy a létrejöttében kulcsszerepet játszó, 2000-ben megalakult Pannon Autóipari Klaszter alapításába a Gazdasági Minisztérium is bekapcsolódott, és ehhez a dátumhoz köthető a klaszterorientált fejlesztési politika jelentőségének kormányzati felismerése. (Grosz-Rechnitzer (szerk.) 2005: 113)

⁸¹ Fontos megjegyezni, hogy a kvv-k döntő hányadát (2006-ban Magyarországon 94,9%-át) kitevő mikrovállalatok és a 10-19 főt foglalkoztató kisvállalatok nem vettek részt a felmérésben, így a teljes vállalati körben tapasztalható arány minden bizonnyal lényegesen kisebb az itt közöltnél. Ezt támasztja alá az a 2007-es kutatás is, amely szerint Magyarországon mintegy 1000-re tehető a klasztertag vállalatok száma, ami kb. 0,14%-a az összes vállalatnak. (Szanyi 2008: 196-200)

⁸² A 2001-ben indult, több iparági klasztert (autóipar, faipar, elektronika, stb.) tömörítő Pannon Gazdasági Kezdeményezés (PGK) célja, hogy segítse a regionális és gazdaságfejlesztési szervezetek, a régióban működő vállalatok és oktatási-kutatási intézmények közötti kapcsolatépítést a régió versenyképességének javítása érdekében.

(Forrás: <http://www.pgk.hu/cgi-bin/eghi/news.cgi?view=ck&tID=83&nID=1693> letöltve: 2009. ápr.)

A hazai klaszterek most következő rövid „számbavétele” előtt fontos megjegyezni, hogy a formális szervezet (irányító szerv, formális tagság, stb.) léte nem feltétele a klaszter működésének, vagyis a klaszterhez tartozást nem a tagság, hanem a földrajzi közelség és az együttműködés dönti el. (Rosenfeld 2001: 110) Ennek ellenére a klaszterfejlődés útján megtett jelentős lépésnek tekinthető, ha az együttműködésben résztvevők kinyilvánítják „összetartozásukat”, és formális klaszterszervezetet hoznak létre. A hazai klaszterszervezeteknek a központul szolgáló régiók és a megalakulási évek szerinti megoszlását a 17. táblázat tartalmazza.

17. táblázat: A hazai klaszterszervezetek megoszlása a regionális elhelyezkedés és a megalakulás éve szerint

Régió	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	?	Össz.
Észak-Magyarország	-	-	1	1	-	1	1	-	4
Észak-Alföld	1	-	-	-	1	2	-	1	5
Közép-Dunántúl	-	-	1	-	-	1	-	3	5
Dél-Dunántúl	1	-	-	-	2	-	1	1	5
Dél-Alföld	1	2	-	-	-	1	2	1	7
Nyugat-Dunántúl	3	-	-	-	4	1	-	2	10
Közép-Magyarország	1	1	-	1	-	2	-	7	12
Országos	-	-	-	-	-	4	-	2	6
Ismeretlen (?)	-	-	-	-	-	2	-	-	2
Összesen	7	3	2	2	7	14	4	17	56

Forrás: Szanyi (2008: 196-200) alapján saját szerkesztés

A táblázat adatai szerint a közép-magyarországi és a nyugat-dunántúli régióban található a legtöbb klaszterszervezet, és a 2006-os év kiemelkedő jelentőségű volt az új klaszterek létrejötte szempontjából. Az adatok értékeléséhez azonban figyelembe kell venni, hogy a hivatkozott forrás szerint 2007-ben az 56 klaszter közül 23 nem létezett, nem működött vagy nem volt róla elérhető információ, és ezek közül 17 (74%) vagy a Széchenyi Terv, vagy a GVOP keretében támogatásban részesült. Ezzel szemben a 33 működő klaszterből csak 14 (42%) kapott támogatást, ami erősen megkérdőjelezi a klaszterfejlődés állami támogatásának hatékonyságát. Ennek egyik legfőbb oka, hogy a vállalkozók egy része a klaszterek létrehozásának fő célját az állami források megszerzésében látja⁸³ (Buzás 2002: 98), és ez a helytelen szemlélet nem kedvez a

⁸³ A támogatásoknak a klaszterek létrehozásában játszott jelentős katalizátor szerepét bizonyítja, hogy a Pólus Program keretében 2008-ban kiírt klaszterpályázatokon a 33 fejlődő mellett 136 induló klaszter vett részt, amelyek ha ténylegesen működni kezdenének, akkor megnégyszereződne a klaszterek száma. Erre természetesen nincs esély, de arra talán igen, hogy érzékelhetően emelkedni fog a működő klaszterek száma, és néhány éven belül Magyarországon kialakulhat 5-10 tényleges gazdasági húzóerőt jelentő klaszterszerveződés. (VG 2009: 5)

támogatások hasznosulásának. A klaszter-politika hatékonyságának növelése érdekében fontos szem előtt tartani, hogy az egyes klaszterek eltérő sajátosságokkal bírnak és állandó változásban vannak, ezért nincs „klaszter-sablon”, csak „klaszter-fejlesztési menü”, amit a fejlesztő kormányzati és magánszervezeteknek kell a helyi sajátosságokhoz és az időbeli változásokhoz igazítaniuk. (Rechnitzer 2002: 193)

A fejezet elején ismertetett jellemzőkön túl a klaszterekhez kapcsolt leggyakoribb fogalom – mind a szakirodalomban, mind az európai uniós dokumentumokban – az innováció. Ennek oka, hogy a klaszterek csökkentik a vállalati működéshez kapcsolódó gazdasági és műszaki jellegű információhiányt és az ebből fakadó kockázatot. Mivel az ilyen jellegű kockázat mértéke különösen nagy az innovációs folyamatban, ezért e probléma enyhítése segítheti az innovációs tevékenységet. (Sass et al. 2008a: 6) Az innovációközpontú megközelítés szerint a klaszterbeli együttműködés fő tartalma nem a termékek, szolgáltatások vagy termelési tényezők áramlása, hanem sokkal inkább a tudásgenerálás és annak átadása, valamint az innovációt segítő megállapodások rendszerének kidolgozása és működtetése. (Sölvell et al. 2003: 18) Az innovatív klaszterek létrejöttének és fejlődésének fontos feltétele a K+F szolgáltatások helyi elérhetősége, a vállalatok és a kutatóhelyek, oktatási intézmények együttműködése. (Ketels et al. 2008: 2) Ezt a szemléletet erősítik az Európai Unió dokumentumai is, amelyek egyike az Unió innovációs stratégiájának végrehajtásában a világszínvonalú klasztereknek szánja a vezető szerepet (COM(2008)652végleges), sőt a 2007-ben kiadott Európai Klaszter Memorandum leszögezi, hogy a modern verseny körülményei között minden klaszternek innovatív klaszterré kell válnia. (Europe Cluster Observatory 2007: 1) Éppen ezért fontos, hogy a klaszter-fejlesztési politikában ne a létesítmény szemlélet legyen a meghatározó, hanem a tudás- és ismeretátadás ösztönzése. (Rechnitzer 2004: 56)

Egyetértek azzal a kutatói állásponttal, amely szerint – az innovációs együttműködés kétségtelen fontosságát elismerve – hiba lenne a kizárólagosság igényével hangsúlyozni ezt a fajta tevékenységet, különösen nem az induló klaszterek esetében. Ennek oka, hogy a klaszterekben résztvevő vállalatok nagyobb hányada kkv, amely vállalatok gyakran szűkös innovációs kapacitásokkal rendelkeznek (fokozottan igaz ez az újonnan csatlakozott EU-tagállamok vállalataira), és a tudásalapú kkv-k megjelenése csak az együttműködési folyamat érett szakaszában várható. (Sass et al. 2008b: 11) Kutatási eredmények igazolják, hogy a klaszterszervezetek által kitűzött célok között a K+F és

innovációs tevékenységnek csak a fejlett országokban van kiemelkedő szerepe, míg az átalakuló országok klaszterei esetén inkább a hozzáadott-érték tartalom növelése és az exportfejlesztés kap nagyobb hangsúlyt. (Ketels et al. 2006) Ugyanakkor az innovatív klaszterek fejlődésének elősegítése ezekben az országokban is nagy jelentőségű a tudásalapú társadalom kiépítése és így az egész nemzetgazdaság versenyképességének javítása szempontjából, aminek felismerése a magyar fejlesztéspolitikában is megfigyelhető. A Pólus Program keretében 2008-ban 12, 2009 márciusáig pedig újabb 3 szerveződés nyerte el az „Akkreditált Innovációs Klaszter” címet, amelyek összesen 300 vállalatot (ezekből 229 (76,3%) kkv) tömörítenek. A cím odaítélése közvetlen pénzügyi támogatással nem jár, de a klaszterpályázatokon előnyt jelent, illetve egyes esetekben a pályázaton való részvétel feltétele. (Nemzeti Fejlesztési Ügynökség⁸⁴) Bár a műszaki-természettudományos felsőoktatás és akadémiai kutatóhálózat jelentős része érintett ezekben a kooperációkban, de ez nem tekinthető országos méretekben általánosnak. Az üzleti szféra és az oktató-kutató intézmények közötti kiterjedt együttműködés a kelet-közép-európai országokban sokkal kevésbé jellemző, mint a fejlett országokban. (GKI 2007: 131)

Mindezek alapján a hazai hálózati együttműködéseknek, a klaszterfejlődés szintjének a kkv-k versenyképességére gyakorolt hatását röviden úgy lehetne összegezni, hogy egyértelműen pozitív folyamatok indultak el ezen a téren, de az elért eredmények eddig még nem tudtak érzékelhetően hozzájárulni a szektor versenyképességének – és ezen keresztül az ország versenyképességének – javulásához. Ennek okai:

- A nagy- és multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó beszállítói hálózatok aszimmetrikus erőviszonyai a beszállító kkv-k alkalmazkodását követeli meg, de a megrendelői elvárásoknak való megfelelés gyakran nehézségekbe ütközik. Ez elsősorban a hosszú távon is megbízható működés bizonytalanságából és az innovációs képesség elégtelenségéből fakad, ami az esetek jelentős részében az elégtelen tőkeellátottságra vezethető vissza.
- A klaszterek kiépítésében kiemelt szerepe van a külföldi befektetéseknek, és egyelőre kevés a tényleges eredményeket felmutatni képes hazai klaszterkezdeményezés, így ezen a téren jelentős elmaradás figyelhető meg az Európai Unió fejlett országaihoz képest.

⁸⁴ <http://www.nfu.hu/content/2933> (letöltve: 2009. május)

- A klaszterfejlődés terén Magyarország sem jelentős előnnyel, sem számottevő hátránnyal nem rendelkezik a kelet-közép-európai országokhoz képest egyik bemutatott kutatás szerint sem. Ez jórészt annak köszönhető, hogy a térség országai – az Európai Unió kifejezett ösztönzése ellenére – eddig még nem tudtak átütő eredményt elérni ezen a területen.
- A magyar gazdaságpolitika 2000 óta egyre nagyobb figyelmet fordít a kkv-k klaszteresedésének ösztönzésére, de az eddigi támogatási programok hatékonysága megkérdőjelezhető.
- Magyarországon megjelentek az első innovatív klaszterek, de a K+F szolgáltatások regionális elérhetőségének elégtelensége, és ezzel összefüggésben az üzleti szféra és az oktatási-kutatási intézmények közötti együttműködés viszonylag alacsony szintje megnehezíti fejlődésüket és számuk növekedését.

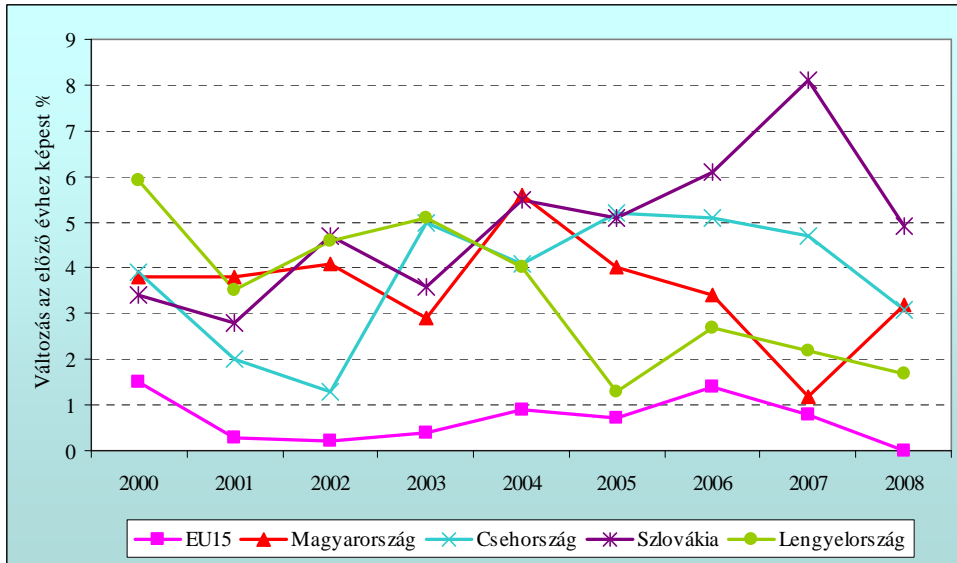
(A kkv-k beszállítói hálózatokhoz való csatlakozása tekintetében a primer kutatás 5.2.2. fejezetben bemutatásra kerülő adatai egészítik ki a fentieket.)

4.4. Két kiemelt belső hatótényező elemzése

4.4.1. Termelékenység

A versenyképesség nemzetközi és hazai szakirodalmának áttekintéséből, valamint az Európai Unió versenyképesség koncepciójának bemutatásából is kitűnt, hogy mind az elméleti kutatások, mind a gazdaságpolitika szintjén általánosan elfogadott nézet, miszerint a termelékenység döntő mértékben befolyásolja a versenyképességet, függetlenül a vizsgálat alanyának szintjétől. Ugyanakkor a termelés a vállalatokon belül zajlik, vagyis a termelékenység mikroszinten meghatározott és elsődlegesen mikroszinten mérhető kategória, amelyből különféle aggregációk útján képezhetők mezo- vagy makroszintű adatok. Ez utóbbiak természetesen nemcsak az ágazat, régió vagy ország versenyképességének jellemzésére alkalmasak, hanem átfogó képet adnak a vállalatok, vállalatcsoportok termelékenységéről, és ezen keresztül versenyhelyzetéről is, ezért az országos szintű termelékenységi adatok összehasonlítása jó kiindulásként szolgálhat a kis- és középvállalati kör versenyképességének jellemzéséhez.

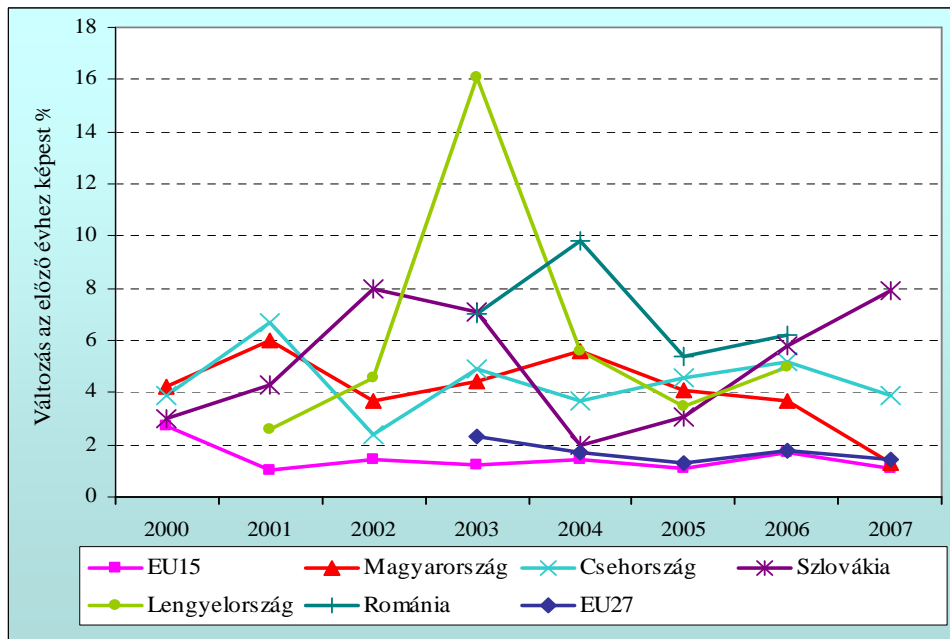
17. ábra: A munkatermelékenység (GDP/foglalkoztatott) változása 2000-2008 között (előző év = 100%)



Megjegyzések: Az EU27 és Románia adatai nem álltak rendelkezésre.
 2008-as adatok: OECD előrejelzések.
 GDP: előző évi összehasonlító árakon számítva.

Forrás: OECD Economic Outlook No.84. 2008/2. alapján saját szerkesztés

18. ábra: A munkatermelékenység (GDP/munkaóra) változása 2000-2007 között (előző év = 100%)



Megjegyzések: Az egyes területek adatai különböző időszakokra álltak rendelkezésre.
 GDP: előző évi összehasonlító árakon számítva.

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

A termelékenység két leggyakrabban használt mutatója az *egy foglalkoztatottra jutó*, valamint az *egy ledolgozott munkaóra jutó bruttó hozzáadott érték (GDP)*.⁸⁵ A kétféle vetítési alap (foglalkoztatottak száma, munkaóra) különbségeket idézhet elő a mutatók alakulásában, de a tendenciák – kevés kivételtől eltekintve – hasonlóak, ami jól látható a 17. és 18. ábrák összehasonlításakor.⁸⁶

Az ábrák alapján a következő főbb megállapítások tehetők:

- A vizsgált országokban 2000 és 2008 között évről-évre nőtt a termelékenység, ami önmagában mindenképpen pozitívum a versenyképesség alakulása szempontjából.
- A növekedés mértéke országonként eltérő és időben hullámzó volt, de az jól látható, hogy az újonnan csatlakozott országok lényegesen nagyobb mértékű termelékenység-növekedést tudtak produkálni, mint akár az EU15 országok, akár az egész Európai Unió átlagosan. Ez azt jelenti, hogy az új tagországok makrogazdasági szintű termelékenységének az EU15 országokéhoz való közeledése – amely folyamat már az 1990-es években is megfigyelhető volt (Losoncz 2004a: 212) – tovább folytatódott.
- Magyarországon a vizsgált időszak első felében mindkét mutató éves növekedése a 4-6%-os sávban mozgott, ami – Lengyelország, Románia és Szlovákia néhány kiugró adatától eltekintve – lényegében megfelelt a versenytárs országok teljesítményének. Ugyanakkor nem kedvez Magyarország, és így a magyar vállalatok versenypozíciójának, hogy 2004 óta csökkenő ütemben növekszik a termelékenység, ami egyre inkább alatta marad a környező országokban tapasztalható növekedésnek.

A termelékenység-növekedés fent bemutatott tényének versenyképességi szempontú értékeléséhez legalább két tényezőt közelebbről is szükséges megvizsgálni. Az egyik, hogy mi volt a növekedés forrása, a másik pedig, hogy a növekedés révén milyen termelékenységi szintet sikerült elérniük az egyes országoknak egymáshoz, illetve az Európai Unió átlagához képest. Az első kérdés megválaszolásához a 18. táblázat adatai nyújtanak segítséget.

⁸⁵ A bruttó hozzáadott érték vállalati szintű kategória, amely az összes kibocsátás és a folyó termelő felhasználás különbsége. A bruttó hozzáadott értékek aggregálása útján kapott összegnek a termékadók és támogatások egyenlegével korrigált értéke a GDP. Így tehát a két kategória nem ugyanaz, de az aggregált bruttó hozzáadott érték jó közelítést ad a GDP-re, ezért a termelékenység kiszámításához mindkét mutató használata elfogadott a közgazdasági gyakorlatban.

⁸⁶ A 4.4. és 4.5. fejezetben található elemzések – a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően – a pénzügyi szektor adatait nem tartalmazó adatbázisok alapján készültek.

A táblázat első négy oszlopa azt mutatja, hogy a munkaóra-alapú termelékenység növekedése minden országban meghaladta a foglalkoztatottakra vetített mutatóét (ez várható volt a 17-18. ábrák alapján, ahol az előbbi mutató többnyire 1-2%-ponttal dinamikusabban emelkedett, mint az utóbbi). Ebből nyilvánvalóan következik, hogy a ledolgozott munkaórák száma vagy lassabban nőtt, vagy gyorsabban csökkent, mint a foglalkoztatottak száma. Ez az egy foglalkoztatottra jutó ledolgozott munkaórák számának csökkenését jelenti, ami nem értékelhető pozitív jelenségként a munkaerő hatékony kihasználása szempontjából, ugyanakkor a munkanélküliség elleni küzdelem egyik eszköze lehet.⁸⁷

18. táblázat: A munkatermelékenység, a GDP és a foglalkoztatás alakulása

Ország (országcsoport)	Termelékenység változása (%)				Reál GDP változása (%)		Foglalkoztatottak számának változása (%)	
	GDP/foglalkoztatott*		GDP/munkaóra		1999- 2007	évi átlag	1999- 2007***	évi átlag
	1999- 2007	évi átlag	1999- 2007**	évi átlag				
EU15	6,4	0,8	12,2	1,4	19,3	2,2	10,1	1,2
Magyarország	32,6	3,6	38,1	4,1	36,3	3,9	2,6	0,3
Csehország	35,8	3,9	41,2	4,4	41,0	4,4	6,0	0,7
Szlovákia	46,6	4,9	49,2	5,1	54,4	5,6	5,5	0,6
Lengyelország	33,2	3,7	43,0	6,1	37,3	4,0	-5,0	-0,6
Románia	n.a.	n.a.	31,5	7,1	54,6	5,6	-2,5	-0,6

* Elvileg a GDP és a foglalkoztatás változásának hányadosa, de itt közvetlenül a termelékenységre vonatkozó adatforrásokat használtam a változások kiszámításakor. (A tapasztalható minimális eltéréseket a kerekítésekből adódó pontatlanság okozza.)

GDP: előző évi összehasonlító árakon.

** Lengyelország esetén 2000-2006, Románia esetén 2002-2006 közötti adatok álltak rendelkezésre.

*** Románia esetén 2002-2006 közötti adatok álltak rendelkezésre.

Forrás: OECD Economic Outlook No.84. 2008/2. és az Eurostat adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A GDP és a foglalkoztatás változásának adatsorai szerint az egy foglalkoztatottra jutó GDP növekedése – Lengyelország és Románia kivételével – a foglalkoztatás bővülése mellett ment végbe. Bár a bővülés mértéke az újonnan csatlakozott három országban lényegesen kisebb volt, mint az EU15 országokban, a tapasztalt tendenciák mégis sokkal kedvezőbbek, mint egy évtizeddel korábban. Az 1990-es években a közép-kelet-európai országok jelentős termelékenység növekedésének hátterében az állt, hogy a GDP csökkenését meghaladó mértékben csökkent a foglalkoztatottak száma. (Losoncz 2004a: 213) A 2000 utáni időszakban a trend megfordult, mindkét mutató

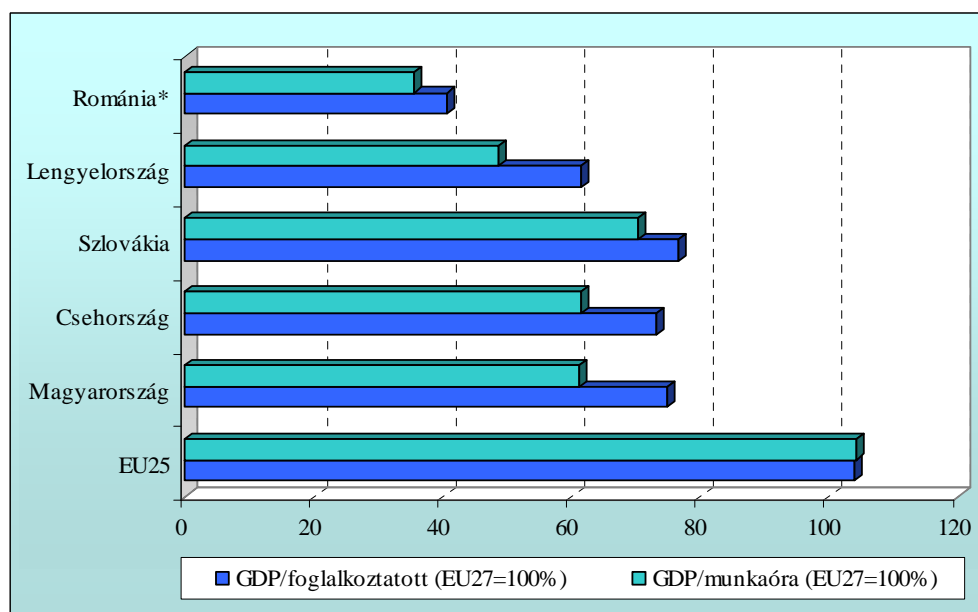
⁸⁷ Az Európai Unióban az évente ledolgozott munkaidő (országoként eltérő mértékben) 200-400 óra/fővel kevesebb, mint az Egyesült Államokban. A munkaidő-csökkentési lépéseket több országban (Németország, Franciaország) a munkanélküliség elleni küzdelem eszközeként alkalmazták. (Török 2004: 69)

növekedésnek indult, így a termelékenység javulásának forrása a foglalkoztatás növekedését meghaladó mértékű GDP bővülés volt, ami a versenyképesség alakulása szempontjából mindenképpen pozitívum.

Mindezek ellenére a Magyarországra vonatkozó adatok nem túl kedvezőek akkor, ha a versenytárs országok, különösen Szlovákia és Csehország adataival vetjük össze őket. Mind a GDP, mind a foglalkoztatás bővülése kisebb mértékű volt, ráadásul a termelékenységi mutatók is lassabban javultak nálunk, mint legfőbb versenytársainknál, ami relatív versenypozíciónk romlására enged következtetni.

Az elért termelékenység szintjére vonatkozó kérdés megválaszolásához a 19. ábra nyújt segítséget.

19. ábra: A munkatermelékenység szintje vásárlóerő-paritáson
2007-ben (EU27=100%)



* Románia esetén a GDP/munkaóra-ra vonatkozó adat csak 2006-ra állt rendelkezésre.

Forrás: Eurostat és COM(2008)774final:3 alapján saját szerkesztés

Eszerint az újonnan csatlakozott országok termelékenységének szintje – a vizsgált időszakban tapasztalt közeledés ellenére – még mindig jelentősen elmarad a régi tagországokétól, amit az ábrán az EU-átlaghoz viszonyított számottevő elmaradás érzékeltet. Annak ellenére, hogy az egy munkaóra-ra jutó GDP dinamikusabban nőtt, mint a foglalkoztatottakra vetített mutató, ez utóbbi mégis minden vizsgált országban jobban közelíti az uniós átlagot, mint az előbbi, vagyis az egy foglalkoztatottra jutó

GDP szerint homogénebb képet mutatnak az Európai Unió országai, mint az egy munkaóra jutó GDP alapján.

A vizsgált országok közül Szlovákia termelékenységi mutatói a legjobbak, amit Magyarország és Csehország közel azonos teljesítménye követ, de a három ország adatai nagyságrendileg megegyeznek (az egy foglalkoztatottra jutó GDP kb. 75%-a, az egy munkaóra jutó GDP pedig kb. 60%-a – Szlovákiában 70%-a – az EU27 átlagának). Ezekről mintegy 15%-ponttal maradnak el Lengyelország, és újabb 15%-ponttal Románia mutatói. Ebben az összehasonlításban Magyarország nincs kedvezőtlen pozícióban, ugyanakkor a 18. táblázat tanúsága szerint az ezredforduló óta a vizsgált országok körében a magyar termelékenységi mutató közelített leglassabban az Európai Unió átlagához. Ennek következtében Magyarországnak az egy foglalkoztatottra jutó GDP szintje alapján 2000-ben még meglévő vezető helyét Szlovákia vette át, és némileg csökkent a térség többi országával szembeni előny mértéke is.⁸⁸

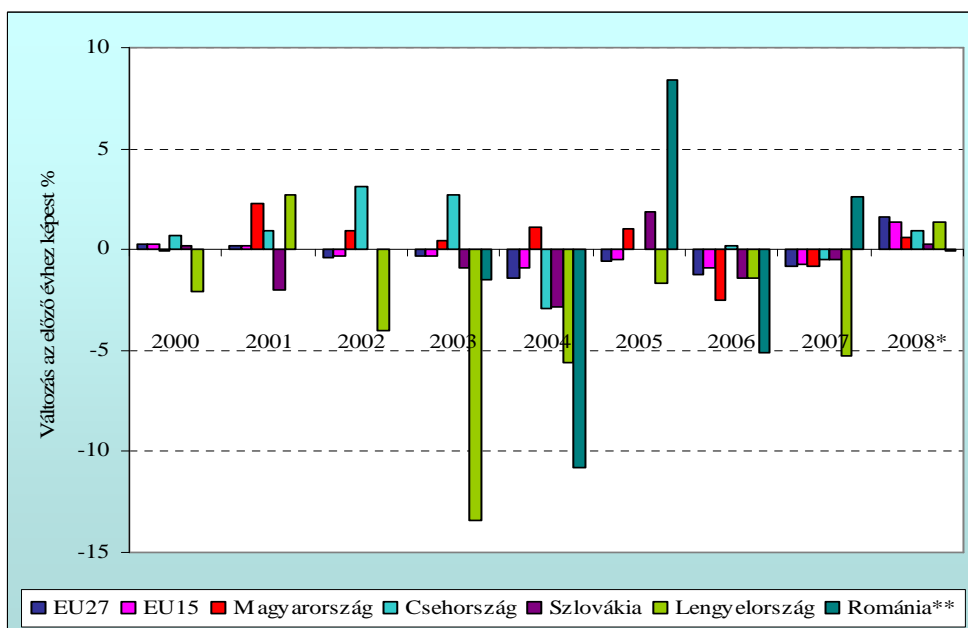
A termelékenység mellett a *munkaerőköltség*, különösen annak változása fontos meghatározója a versenyképességnek az egyes gazdálkodók, ágazatok és a nemzetgazdaság szintjén egyaránt. E két mutató határozza meg a versenyképesség nemzetközi összehasonlítására gyakran használt mérőszám, az egységnyi munkaerőköltség (ULC⁸⁹) alakulását, ami a fajlagos munkaerőköltség⁹⁰ és a termelékenység hányadosa, vagyis lényegében a termékegységre jutó munkaerőköltség. Így a versenyképesség szempontjából az ULC csökkenése jelent javulást, mert ekkor – mindkét összetevő növekedését feltételezve – a termelékenység növekedése meghaladja a munkaerőköltség növekedését. Az ULC 2000 és 2008 közötti évenkénti alakulását a 20. ábra szemlélteti.

⁸⁸ 2000-ben az egy foglalkoztatottra jutó GDP-nek az EU27 országok átlagához viszonyított nagysága Magyarországon 64,6%, Csehországban 61,7%, Szlovákiában 58%, Lengyelországban pedig 50,8% volt (Romániára nézve nincs adat). (Eurostat)

⁸⁹ Az ULC mutató ismertetése a dolgozat 2.3.4.1. fejezetében található.

⁹⁰ A munkaerőköltség minden olyan munkáltatót terhelő kötelezettséget magában foglal, ami a foglalkoztatással kapcsolatban felmerül (munkajövedelem, munkáltató által fizetendő közterhek, egyéb költségek). A fajlagos munkaerőköltség a munkaerőköltségnek vagy az egy foglalkoztatottra, vagy az egy ledolgozott munkaóra vetített hányada. (KSH 2008b: 1)

20. ábra: Az egységyi munkaerőköltség (ULC) alakulása
2000-2008 között (előző év = 100%)



* Eurostat előrejelzés.

** Az adatok csak 2003-tól álltak rendelkezésre.

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

Megfigyelhető, hogy az ULC mutató évenkénti alakulását mindenütt kisebb-nagyobb „hullámzás” jellemezte, de az is látható, hogy Magyarországra és Csehországra az időszak jelentősebb részében a romlás, míg a többi országra, országcsoportra inkább a javulás volt jellemző.

A vizsgált időszak egészének jellemzéséhez célszerű kiszámítani az egységyi munkaerőköltség évi átlagos változását, emellett a változás okainak megértését segíti, ha megvizsgáljuk a fajlagos munkaerőköltség alakulását is. (19. táblázat)

A fajlagos munkaerőköltség minden vizsgált ország(csoport)ban növekedett, de nagyon különböző mértékben. Az EU15 országok és az Európai Unió átlagában lényegében reálértéken maradt a mutató, mivel növekedése nem sokkal haladta meg az infláció mértékét. (10. ábra) A növekedés mértéke Romániában volt a legnagyobb, de itt is figyelembe kell venni, hogy a vizsgált időszakban évente átlagosan közel 20%-os volt az infláció. Románia után a fajlagos munkaerőköltség legjelentősebb emelkedése Magyarországon volt tapasztalható (évi átlagos 6,4%-os infláció mellett), ami önmagában kedvező lehet a versenyképesség szempontjából, amennyiben a jobban fizetett munkaerő magasabb teljesítményt produkálva ettől nagyobb mértékben képes növelni a termelékenységet. Azonban az ULC mutató a vizsgált időszak átlagában hazánkban (és Csehországban is) növekedett, vagyis a fajlagos munkaerőköltség

növekedése semlegesítette a termelékenységnövekedés versenyképességet javító hatását, ami e két ország relatív versenypozíciójának gyengülésére utal.

19. táblázat: Az egy foglalkoztatottra jutó (fajlagos) munkaerőköltség és az egységnyi munkaerőköltség (ULC) évi átlagos változása 1999-2007 között

Ország, országcsoport	Fajlagos munkaerőköltség évi átlagos változása (%)	ULC évi átlagos változása (%)
EU27	3,1	-0,5
EU15	2,8	-0,4
Magyarország	10,2	0,3
Csehország	6,8	0,5
Szlovákia	8,0	-0,7
Lengyelország	4,2	-4,0
Románia*	29,9	-1,5

Megjegyzés: Az adatok nem vethetők össze a 18. táblázat adataival, mert itt a számítások alapjául szolgáló adatok nem összehasonlító áron, hanem folyó áron álltak rendelkezésre.

* Az adatok csak 2003-tól kezdve álltak rendelkezésre.

Forrás: Európai Bizottság AMECO adatbázisa alapján saját számítás és szerkesztés

Összegezve az eddigieket, a makroszintű termelékenység nemzetközi összehasonlítása alapján a magyar gazdaság relatív versenypozíciója – ugyan nem zuhanásszerűen, de – romlott az ezredforduló óta a legfőbb versenytársakhoz képest. Ennek hátterében elsősorban nem a foglalkoztatás bővülése, hanem sokkal inkább a versenytársakhoz viszonyított lassabb gazdasági növekedés és gyorsabb fajlagos munkaerőköltség növekedés állt. Ezek közül a megtermelt GDP emelkedésének lassulása egyértelműen a vállalati szféra teljesítményének lassabb növekedését jelenti (ez a kkv-k szempontjából a versenyképesség belső tényezője), míg a fajlagos munkaerőköltség növekedése elsősorban a minimálbér és a járulékterhek alakulására, mint külső tényezőkre vezethető vissza. Ezért a továbbiakban – a kis- és középvállalatok versenyképességének belső tényezőit vizsgálva – a szektor termelékenységének elemzésére koncentrálok.

A hazai (nem pénzügyi) vállalatok egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott értékének alakulását a 20. táblázat mutatja.

Az adatok dinamikáját vizsgálva a termelékenység kisebb ingadozása figyelhető meg minden vállalati méretkategóriában 2002 és 2006 között, de számottevőnek nevezhető változás csak a nagyvállalatok esetében történt: évente átlagosan 8,7%-kal nőtt az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték. Ezzel szemben a kkv-körben csak 1,1%-os volt az éves növekedés, ami a kis-, és főként a középvállalati mutató növekedésének

köszönhető, míg a mikroállalatok termelékenysége – amely a legnagyobb ingadozást mutatta – az időszak átlagában némileg csökkent.

20. táblázat: Az egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték alakulása vállalati méretkategóriák szerint (2002. évi árakon, ezer Ft/fő)

Év	Mikro	Kis	Közép	KKV	Nagy	Együtt
2002	3286	2850	3452	3194	4561	3696
2003	3147	3054	3596	3268	5451	4072
2004	2625	3087	3471	3055	5712	3970
2005	2868	2983	3654	3156	6409	4220
2006	3261	3070	3782	3340	6358	4355
Évi átlagos változás* (%)	- 0,2	1,9	2,3	1,1	8,7	4,2

* Saját számítás az évenkénti százalékos változások mértani átlaga alapján.

Forrás: Kállay et al. (2008: 149) alapján saját szerkesztés

Az egyes vállalati méretkategóriák adatait összevetve pozitív korreláció figyelhető meg egyrészt a vállalatméret és a termelékenység (néhány évet kivéve, amikor a mikroállalatok termelékenysége kissé meghaladta a kisvállalatokét), másrészt a vállalatméret és a termelékenység növekedése között. Ez azt jelenti, hogy a nagyobb vállalatok nemcsak termelékenyebbek a kisebbeknél, hanem ráadásul termelékenységük növekedési üteme is gyorsabb. Ennek következtében, míg 2002-ben a nagyvállalatok termelékenysége csak 43%-kal haladta meg a kkv-két, addig az időszak végére a nagyvállalati mutató közel duplája lett a kkv-kének. Így a kis- és középvállalatok alig növekvő termelékenysége és a nagyvállalatok teljesítményétől való egyre nagyobb mértékű lemaradása arra enged következtetni, hogy a termelékenység alakulása a vizsgált időszakban nem járult hozzá a kkv-szektor versenyképességének növekedéséhez, viszont egyik oka lehet a versenyképesség csökkenésének.

A kis- és középvállalatok termelékenységének versenyképességi szempontú elemzéséhez feltétlenül szükség van nemzetközi összehasonlításra is, amire nézve a 21. táblázat⁹¹ tartalmaz adatokat.

⁹¹ Vállalati méretkategóriák szerint bontott termelékenységi adatok csak az Európai Unió egészére nézve álltak rendelkezésre. A legfrissebb összehasonlítható adatok 2005-re vonatkoztak.

21. táblázat: A munkatermelékenység (bruttó hozzáadott érték/foglalkoztatott) Magyarországon és az Európai Unióban vállalati méretkategóriák szerint 2005-ben (vásárlóerő paritáson)

Vállalatméret	EU27	Magyarország*	EU27	Magyarország**	Mo. az EU27 %-ában**
	ezer EUR/fő		az összes %-ában		
Mikro	29,9	18,7	70,7	68,0	62,5
Kis	38,7	19,4	91,5	70,4	50,1
Közép	44,8	23,8	105,9	86,4	53,1
KKV	36,4	20,6	86,1	74,6	56,6
Nagy	54,4	41,7	128,6	151,5	76,6
Összes	42,3	27,5	100,0	100,0	65,0

* A forintban lévő adatokat 153,535 HUF/EUR árfolyamon (PPP) számítottam euróra.

(PPP forrás: Eurostat)

** Saját számítás.

Forrás: Eurostat (2008a: 1) és Kállay et al. (2008: 149) alapján saját szerkesztés

A táblázat alapján az alábbi főbb megállapítások tehetők:

- Az Európai Unió egészében és Magyarországon is pozitív korreláció figyelhető meg a vállalatméret és a termelékenység között.
- A Magyarországon működő nagyvállalatok kkv-kkal szembeni termelékenységi előnye lényegesen nagyobb az EU27 országokban tapasztalhatónál. Míg az Európai Unióban a nagyvállalatok mellett a középvállalatok termelékenysége is meghaladja az átlagot, addig Magyarországon a teljes kkv-szektor termelékenysége átlag alatti.
- A hazai termelékenységi adatok minden vállalati méretkategóriában jelentősen elmaradnak az EU27 átlagától, ami a teljes vállalati körben 35%-os elmaradást jelent. Az elmaradás mértéke a vállalatméret növekedésével általában csökken, kivéve a mikrovállalati kört, amelynek termelékenysége jobban közelíti az európai uniós átlagot, mint a kis- és közepes méretű vállalatoké.
- A hazai kkv-k termelékenysége nem egészen fele a nagyvállalati mutatónak, és 56,6%-a az Európai Unióban működő kkv-k átlagának.

A fentiek alapján a magyar vállalatok, de különösen a kkv-szektor jelentős termelékenységi lemaradása állapítható meg az EU27 országok vállalataihoz képest.

Összességében megállapítható, hogy a hazai kis- és középvállalatok termelékenysége mind a nagyvállalati körrel, mind az európai kkv-kkal összevetve igen alacsony, ráadásul alig-alig növekszik, ami a szektor súlyos versenyképességi hátrányát valószínűsíti. Hozzá kell azonban tenni, hogy a kkv-k nagyvállalatokkal szembeni lemaradása nem kizárólag alacsonyabb teljesítményüknek köszönhető, hanem annak is, hogy a kkv-k szerepe a csúcstechnológiával dolgozó, tőkeintenzív, magas

munkatermelékenységű ágazatokban marginális, míg a munkaintenzív szolgáltató ágakban kiemelkedő. (Szanyi 2002: 4) A probléma súlyosságát inkább az érzékelteti, hogy a magyar kkv-k nagyvállalatokkal szembeni hátránya nemzetközi összehasonlításban – a szomszédos országokban kialakulthoz képest is – szokatlanul nagy méretű. (Andrási et al. 2009: 17)

4.4.2. K+F és innováció

A kutatás-fejlesztési⁹² és innovációs⁹³ tevékenység kulcsszerepet játszik a tudásalapú gazdaság és társadalom kialakításában és fejlesztésében, ezért – mint a versenyképesség alaptényezője – már többféle megközelítésben szerepelt a dolgozat korábbi fejezeteiben. Az Európai Unió dokumentumaiban – különösen a megújult lisszaboni stratégia bevezetése óta – egyre nagyobb hangsúlyt kap a „tudás”, és ezzel együtt a K+F és innováció versenyképességet alakító szerepe az EU és a nemzetgazdaságok szintjén is (2.3.2. fejet). Vállalati szinten egyfelől megjelent a versenyképességre ható makrokörnyezeti tényezők egyikének (technológiai környezet) részeként (3. táblázat), másfelől a vállalati versenyképesség mikroszintű tényezői között háromféle értelemben is szerepelt (6. ábra). Egyrészt a hálózatosodás fejlettségének – mint külső hatótényezőnek – az elemzésekor került előtérbe a vállalatközi együttműködések innovációt, és ezzel együtt versenyképességet serkentő hatása (4.3.2. fejezet). Másrészt a belső hatótényezők között is helyet kapott a vállalatok K+F és innovációs aktivitása a „változásképeség” egyik összetevőjeként (5. táblázat). Harmadrészt a versenyképesség input oldali eredményeként is felfogható, ha a vállalat képes növelni kutatás-fejlesztési és innovációs ráfordításait, és ezzel bővíteni tudja ezirányú tevékenységét. (6. ábra)

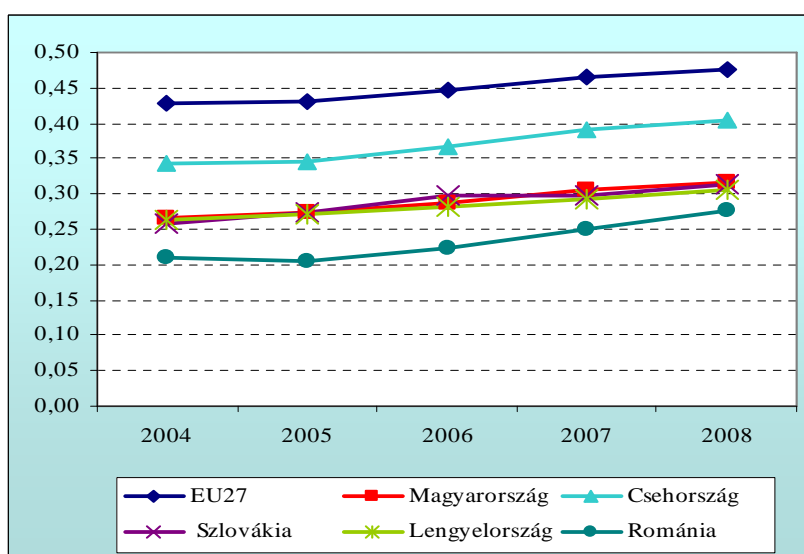
Ebben a fejezetben a K+F+I tevékenységet elsősorban a vállalatok versenyképességének belső hatótényezőjeként vizsgálom, de ezt megelőzően elemzem a vizsgált ország(csoport)ok K+F és innovációs tevékenységét, vagyis a kkv-kat körülvevő makrokörnyezetet annak bemutatása céljából, hogy a szektor vállalatai milyen „innovációs miliőben” tevékenykednek.

⁹² „Kutatás és kísérleti fejlesztésen azt a rendszeresen végzett alkotó munkát értjük, amelynek célja az ismeretanyag bővítése, ... valamint ennek az egész ismeretanyagnak a felhasználását új alkalmazások kidolgozására. Az így értelmezett K+F háromféle tevékenységet ölel fel: az alapkutatást, az alkalmazott kutatást és a kísérleti fejlesztést.” (Török-Papanek 2004: 10)

⁹³ Az OECD és az Eurostat közös égisze alatt elkészült *Oslo kézikönyv* harmadik (2005) kiadása kiterjesztette a korábban elfogadott innováció értelmezést. Eszerint a termék- és eljárás-innováción túl (ami új vagy jelentősen javított termék, szolgáltatás vagy eljárás bevezetését jelenti) az új marketing módszer vagy az új szervezeti-szervezési módszer bevezetése is innovációnak minősül. (Katona 2006: 2)

Az Európai Unió a lisszaboni stratégia meghirdetése óta az összeurópai és a tagállami K+F és innovációs teljesítmény értékelésére a benchmarking módszerét alkalmazza, aminek keretében számos indikátor nemzetközi összehasonlítására kerül sor. Az indikátorokat az *Összesített Innovációs Index (Summary Innovation Index – SII)* foglalja össze, amit az Európai Bizottság 2001 óta évente közzétesz. Az SII struktúrája az évek során változott ugyan, de a legfőbb mutatócsoportok⁹⁴ minden változatban szerepelnek, és átfogó képet adnak a tagországok kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységének színvonaláról. (Pakucs-Papanek 2006: 181) Az SII 2004-2008 közötti alakulását a 21. ábra szemlélteti.

21. ábra: Az Összesített Innovációs Index (SII) alakulása



Megjegyzés: Az adott évi index alapjául szolgáló adatok általában egy vagy két évvel korábbiak.

Forrás: EC (2008: 58) alapján saját szerkesztés

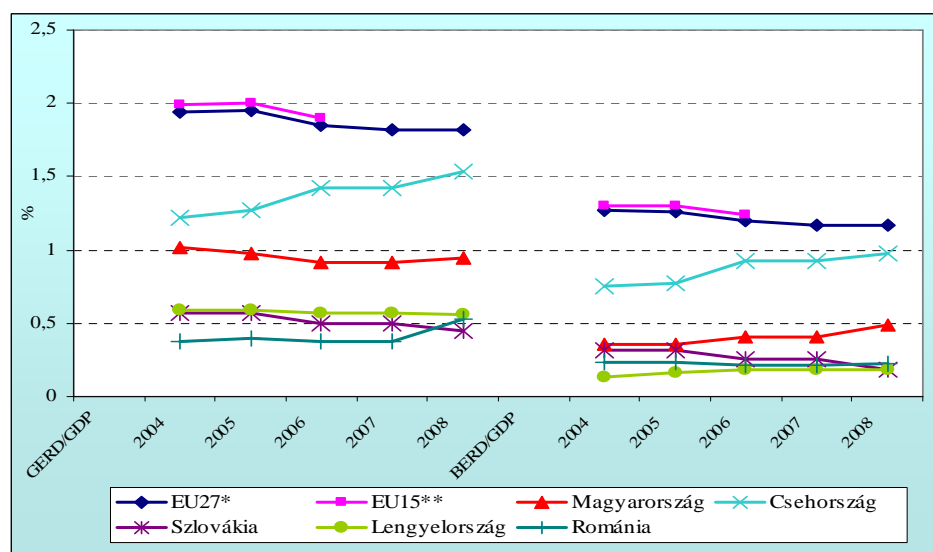
Az ábra alapján megállapítható, hogy a vizsgált országok K+F és innovációs teljesítménye ugyan növekvő tendenciát mutat, de számottevő mértékben elmarad az Európai Unió átlagától. Ennek nyilvánvaló oka a régi tagországok jobb teljesítménye, amelyek közül a legmagasabb SII-vel Svájc rendelkezett a teljes vizsgált időszakban (2008-ban a svájci index értéke 0,681 volt). Magyarország, Szlovákia és Lengyelország adatsora szinte egybeesik, vagyis ezek az országok közel azonos teljesítményt nyújtottak, amihez képest Csehország teljesítménye lényegesen magasabb, Romániáé pedig alacsonyabb volt. Ugyanakkor Románia esetében figyelhető meg a legnagyobb mértékű javulás 2004 és 2008 között, aminek eredményeként lemaradása lényegesen

⁹⁴ A 2008-as innovációs eredménytábla az erőforrások (humán erőforrás és K+F finanszírozás), a vállalati innovációs aktivitás, és az alkalmazás outputjai (megvalósult innovációk és gazdasági eredmények) területekhez kapcsolódó 30 mutatót tartalmaz. (EC 2008: 5)

csökkent. Összességében tehát a vizsgált országok közül Csehország vállalatai rendelkeznek versenyelőnnyel az őket körülvevő makrokörnyezet K+F és innovációs teljesítménye szempontjából⁹⁵.

Az indexet alkotó mutatók közül elsőként olyanokat emelek ki, amelyek önálló alkalmazása is gyakori a kutatás-fejlesztési tevékenység nemzetközi összehasonlításakor: az összes K+F ráfordítás (GERD)⁹⁶ és a vállalati kutatóhelyek K+F ráfordításai (BERD)⁹⁷ a GDP %-ában kifejezve, valamint az összes ráfordításból a vállalati szféra által finanszírozott hányad.⁹⁸ E mutatók elemzését különösen indokoltá teszi, hogy a lisszaboni stratégia konkrét célkitűzéseket fogalmaz meg velük kapcsolatban: 2010-re a tagállamok K+F ráfordításai ériék el a GDP 3%-át, és a források legalább 2/3 része a vállalati szektorból származzon. (KSH 2009: 1) A GERD és a BERD GDP-arányos értékei a 22. ábrán láthatók.

22. ábra: Az összes K+F ráfordítás (GERD) és a vállalati kutatóhelyek K+F ráfordítása (BERD) a GDP %-ában



Megjegyzés: Az évszámok a mutatók publikálásának évét jelentik, de a kiszámításukhoz használt adatok általában egy vagy két évvel korábbiak.

* 2006-ig: EU25

** 2006 után nem állnak rendelkezésre adatok.

Forrás: EC (2004c: 29), EC (2005: 33), EC (2006b: 34), EC (2007: 39) és EC (2008: 51) alapján saját szerkesztés

⁹⁵ A 2008-as innovációs jelentés négy csoportba sorolja az országokat az innovációs teljesítményük és annak dinamikája alapján: vezető, követő, mérsékelt és felzárkózó. A térség országai közül egyedül Csehország került a „mérsékelt” (moderate innovators) kategóriába, míg az összes többi ország a legutolsó (catching-up countries) csoportban kapott helyet. (EU 2008: 8)

⁹⁶ GERD: Gross Domestic Expenditure on R&D

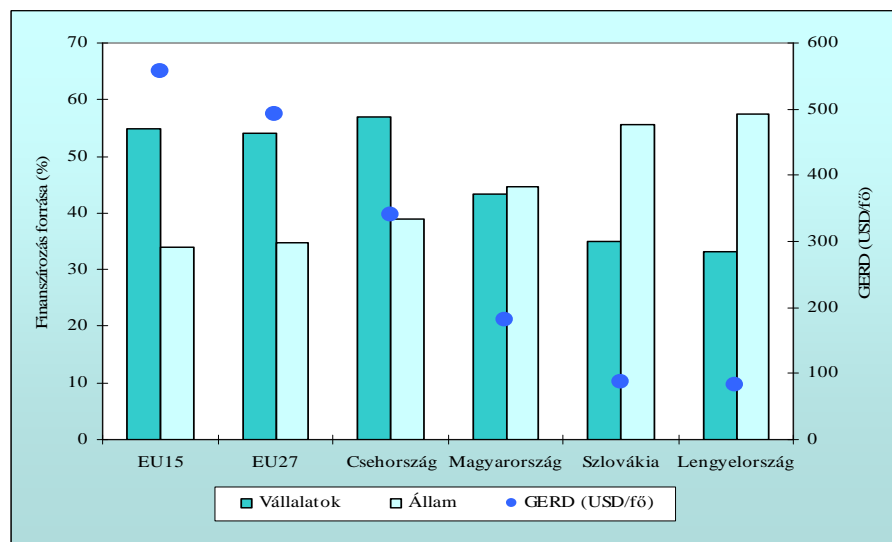
⁹⁷ BERD: Business Enterprise Expenditure on R&D

⁹⁸ A vállalati K+F források aránya nem egyenlő a BERD/GERD aránnyal, mivel mind a vállalati, mind pedig a közösségi (állami, egyetemi, stb.) kutatóhelyek ráfordításainak forrása lehet állami és vállalati (emellett kisebb részben nonprofit intézményektől és külföldről származó) forrás is.

Az összes kutatás-fejlesztési ráfordítás GDP-arányos értékének alakulását tekintve egyedül Csehország esetén lehet javuló tendenciáról beszámolni, emellett a legutolsó évben Romániában történt még kedvező irányú változás. Az EU27 országok átlaga több mint 1%-ponttal elmarad a 2010-re előirányzott célértéktől, ami – az EU15 országok rendelkezésre álló adatainak ismeretében – nem kizárólag az újonnan csatlakozott országok alacsony mutatóinak köszönhető. Magyarország összes K+F ráfordítása a GDP 1%-a körül ingadozik, míg Lengyelország, Szlovákia és Románia 0,5% körüli értékei a legalacsonyabbak közé tartoznak az Európai Unióban, ráadásul a szlovák mutató csökkenő tendenciájú.

A vállalati kutatóhelyek GDP-arányos K+F ráfordításai alapján az országok sorrendje lényegében megegyezik az előzőekben tapasztalttal: a cseh mutató a legkedvezőbb, és egyben a legdinamikusabb növekedés jellemzi, ezt követi jelentős lemaradással a magyar vállalati szféra teljesítménye, ami szintén növekedett a vizsgált időszakban, végül itt is a szlovák, román és lengyel adatok a legalacsonyabbak, amelyek stagnáló vagy csökkenő alapirányzatúak. Magyarország esetében pozitív fejleményként értékelhető a vállalati szféra K+F aktivitásának növekedése annál is inkább, mivel ez az Európai Unió átlagának csökkenése mellett ment végbe.

23. ábra: Az összes K+F ráfordítás (GERD) állam és vállalatok által finanszírozott hányada valamint egy főre jutó értéke (vásárlóerő-paritáson) 2006-ban



Megjegyzések: Románia adatai nem álltak rendelkezésre.

Az állami és vállalati finanszírozás összegét a nonprofit szektorból és a külföldről származó források egészítik ki 100%-ra.

Forrás: OECD adatai alapján saját szerkesztés

Ugyancsak a magyar vállalati szektor K+F aktivitásának élénkülésére utal, hogy 2002 óta évről-évre növekszik a GERD vállalati forrásokból finanszírozott hányada: a 2002-

es 30%-os szintről közel 44%-ra emelkedett 2007-re. (KSH 2009: 1) Ez ugyan még így is lényegesen alatta marad a lisszaboni 2/3-os elvárásnak, ugyanakkor egyelőre az Európai Unió régi tagállamai sem tudták teljesíteni ezt a szintet, az újonnan csatlakozott országok többségében pedig még nagyobb az elmaradás, mint Magyarországon. Ezt szemlélteti 2006-ra vonatkozóan a 23. ábra.

Látható, hogy a vizsgált ország(csoport)ok közül a cseh vállalatok K+F finanszírozási részaránya – az EU15 országok átlagát is meghaladva – a legnagyobb (57%), a szlovák és a lengyel mutató 35% körüli értékei a legalacsonyabbak, így Magyarország e mutató tekintetében is Csehország és a többi versenytárs ország között helyezkedik el.

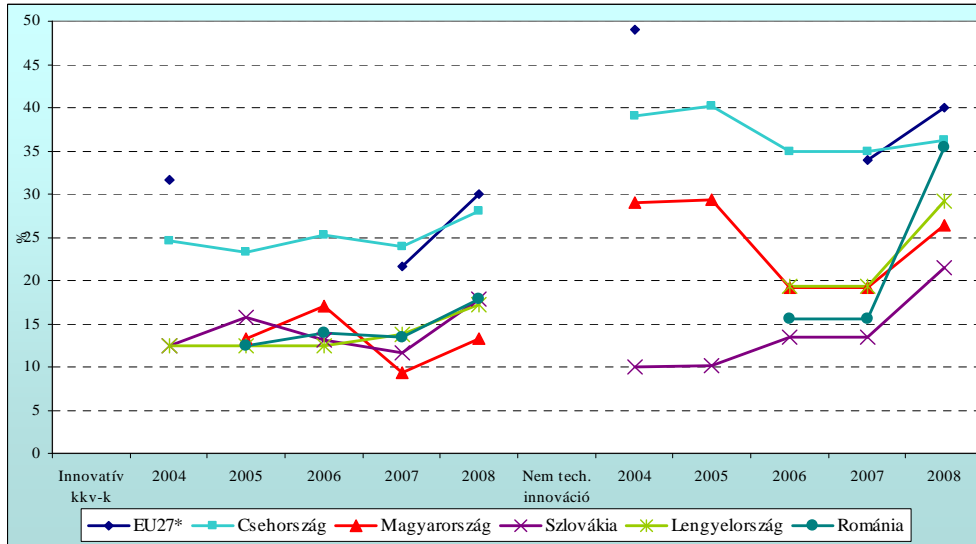
A 23. ábra az egy főre jutó K+F ráfordítást is tartalmazza, aminek értéke az EU27 országokban mintegy 500 USD-t tett ki 2006-ban. A cseh mutató ennek 70%-a, a magyar az egyharmada, a lengyel és a szlovák adat pedig az egyötöde volt, vagyis az újonnan csatlakozott országok K+F ráfordításainak elmaradása összességében még sokkal jelentősebb, mint GDP-arányosan (22. ábra) (nyilvánvalóan a GDP alacsonyabb volta miatt). Emellett az ábrán az is megfigyelhető, hogy a magasabb egy főre jutó K+F ráfordítással rendelkező országokban a vállalati finanszírozás aránya is magasabb, amiből arra lehet következtetni, hogy – nemzetközi tapasztalatok alapján – a K+F ráfordítások növelésének elsődleges forrását a vállalati szféra K+F aktivitásának növekedése jelentheti az újonnan csatlakozott országok esetében is.

Az eddigiek alapján egyértelmű kép rajzolódott ki a vizsgált országok K+F és innovációs teljesítményét illetően. Csehország minden bemutatott indikátor alapján határozott versenyelőnyrel rendelkezik a térség országaihoz képest, amit – jelentős elmaradással – Magyarország követ, míg a másik három ország többnyire Európa „sereghajtói” közé tartozik.

Ezek után fontos megvizsgálni, hogy az egyes országok kis- és középvállalatai mennyiben járulnak hozzá a vállalati szféra K+F+I teljesítményéhez (bár a rendelkezésre álló nemzetközileg összehasonlítható adatok köre igen szűkös). Az SII-hez használt indikátorok között szerepelnek a kkv-körre vonatkozó mutatók is, amelyek közül az *innovatív kkv-k aránya* és a *nem technológiai innovációt bevezető kkv-k aránya* mutatókat emelem ki. Az előbbi mutató azoknak a vállalatoknak a teljes kkv-szektorhoz viszonyított arányát fejezi ki, amelyek egyedül vagy más vállalatokkal, intézményekkel kooperálva valamely új termék vagy eljárás kifejlesztésében, bevezetésében

tevékenykedtek (az innováció szűkebb értelmezése), az utóbbi pedig azoknak a kkv-knak az aránya, akik szervezeti vagy marketing jellegű újítást vezettek be. (24. ábra)

24. ábra: Az innovatív kkv-k és a nem technológiai innovációt bevezető kkv-k arányának alakulása (%)



Megjegyzés: Az évszámok a mutatók publikálásának évét jelentik, de a kiszámításukhoz használt adatok általában két évvel korábbiak.

* 2004: EU25, 2005-2006: Nem álltak rendelkezésre adatok.

Forrás: EC (2004c: 29), EC (2005: 33), EC (2006b: 34), EC (2007: 39) és EC (2008: 51) alapján saját szerkesztés

Az ábra alapján szembeűnő, hogy a nem technológiai innovációt bevezető vállalatok aránya minden országban – Szlovákia időszak eleji adatainak kivételével – magasabb, mint az új termék vagy eljárás kifejlesztésében résztvevő kkv-ké. Ez annyit jelent, hogy a vállalatok innovációs teljesítményének értékelésén sokat „javít”, hogy napjainkban az innováció tágabb értelmezése az elfogadott.

Az egyes országok adatait összehasonlítva megállapítható, hogy Csehország kkv-szektorának innovációs teljesítménye az európai uniós átlag körüli, és messze felülmúlja a többi vizsgált országban működő kkv-két. Magyarországon az innovatív kkv-k aránya 10-15% körüli, és ez az arány nem tér el lényegesen Szlovákia, Lengyelország és Románia mutatóitól, sőt a legfrissebb adatok szerint éppen a magyar innovatív vállalatok aránya a legalacsonyabb. A szervezeti és marketing újítást bevezető kkv-k aránya a legfrissebb magyar adat szerint 25% körüli, amitől egyedül a szlovák arány marad el a térségben.

Mindezek alapján egyértelmű, hogy a K+F+I területén korábban bemutatott cseh versenyelőny a kkv-szektor innovációs teljesítményének vonatkozásában is igaz. Hazánkra nézve kedvezőtlen viszont, hogy míg az ország és az összvállalati szektor

K+F és innovációs aktivitása alapján többnyire megelőzzük a Csehországon kívüli versenytársainkat, addig a kkv-szektor innovációs teljesítményére ez nem igaz, sőt inkább versenyhátrány állapítható meg ezen a területen.

Ezt támasztja alá az Európai Unió tagországaiban 2006 végén készült (már hivatkozott) felmérés is, amely szerint a vizsgált országok közül Magyarországon volt a legnagyobb azoknak a kkv-knak az aránya (59%), akik nem rendelkeztek új termékkel és/vagy nem származott bevételek új termékek, szolgáltatások értékesítéséből. Ugyanez az arány Szlovákiában 36%, Csehországban 27%, Lengyelországban 26%, Romániában 22%, az EU27 országokban pedig átlagosan 36% volt, amely arányok lényegesen kedvezőbbek a magyar adatnál. (Flash Eurobarometer 196. 2007: 21) A kutatás eredményei szerint az innovációs tevékenységet nehezítő tényezők vállalatméret szerint differenciáltak. Minél kisebb egy vállalat, annál inkább a finanszírozási források elégtelensége jelenti a fejlesztések fő akadályát, míg a vállalatméret növekedésével egyre inkább a kvalifikált munkaerő hiánya és a fellevevőpiac elégtelensége okoz problémát. (Flash Eurobarometer 196. 2007: 6) A fentiekén túl gátat szab a kkv-k innovációs aktivitásának a döntési jogkörök nagymértékű centralizáltsága (mindenről az alapító tulajdonos dönt) is (Farkas-Szabó 2004: 267), ami alapvetően kockázatkerülő, az új megoldások bevezetésére nehezen vállalkozó magatartással párosul (különösen az átalakuló országokban). (Szanyi: 2007: 4)

A K+F+I tevékenységre vonatkozó, vállalatméret szerint bontott adatok nagyon szűkösön állnak rendelkezésre. A témában nemzetközi összehasonlítást az Eurostat egyik 2004-es kiadványa közölt az újonnan csatlakozott és jelölt országokra nézve. A 22. táblázatban az innovatív vállalatok aránya (tág értelmezés), valamint az új vagy továbbfejlesztett terméket bevezető vállalatok aránya (szűk értelmezés) látható.

22. táblázat: Az innovatív és az új terméket bevezető vállalatok aránya 2003-ban (%)

Ország, országcsoport	Innovatív vállalat (%)				Új/továbbfejlesztett terméket bevezető vállalat (%)			
	Kis	Közép	Nagy	Együtt	Kis	Közép	Nagy	Együtt
EU15	39	60	77	44	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Csehország	25	42	66	30	9	17	30	11
Magyarország	21	28	44	23	8	6	17	8
Szlovákia	15	24	47	19	5	11	23	8
Lengyelország	13	25	53	17	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Románia	13	21	41	17	1	4	13	2

Megjegyzés: Az adatforrás a mikrovállalatok adatait nem tartalmazza.

Forrás: Eurostat (2004: 2-3) alapján saját szerkesztés

Az adatok alapján az eddigiekhez hasonló következtetések vonhatók le. Az Európai Unió régi tagállamaiban tapasztalható innovációs aktivitást leginkább Csehország vállalati szektora közelíti meg mindkét innováció-értelmezés szerint. Ugyan a második helyen a magyar vállalatok teljesítménye áll, de egyrészt ez a teljesítmény sokkal közelebb van a szlovák, lengyel és román vállalatokéhoz, mint a csehekéhez, másrészt a közép- és nagyvállalati méretkategóriában a magyar vállalatok több esetben alul maradnak a lengyel vagy a szlovák versenytársakkal szemben.

Vállalati méretkategóriák szerint elemezve az adatokat látható, hogy a nagyobb vállalatok innovációs aktivitása minden országban meghaladja a kisebbekét.

Ugyanezt az összefüggést frissebb adatokkal erősíti meg két hazai kutatás is. Az egyik a Versenyképesség Kutató Központ által 2004-2006 között végzett felmérés⁹⁹, ahol a vizsgálatba bevont mintegy 300 vállalat esetében a vállalatméret pozitív irányú szignifikáns összefüggést mutatott egyrészt a marketinginnováció versenytársakhoz viszonyított intenzitásával, másrészt pedig az újdonságnak számító terméket bevezető vállalatok arányával. (Chikán-Czakó (szerk.) 2009: 237, 245)

A másik a GKM 2007-es reprezentatív felmérése. A kutatási eredmények alapján a vállalati működés valamely területén fejlesztést, újítást végrehajtó (tág értelemben innovatív), valamint a K+F tevékenységet végző vállalatok arányát mutatja a 23. táblázat.

23. táblázat: Az innovatív és a K+F tevékenységet végző vállalatok aránya 2007-ben Magyarországon (%)

Vállalat jellemzője	Mikro		Kis	Közép	Együtt
	0 fő	1-9 fő			
Innovatív	8,3	20,4	41,7	60,0	14,2
K+F tevékenységet végez	4,5	6,2	12,3	20,0	5,5

Forrás: GKM (2007a: 26-27) alapján saját szerkesztés

Itt is határozott pozitív korreláció figyelhető meg a vállalatméret valamint az innovációs és K+F aktivitás között¹⁰⁰. Ez ugyan az eddigiek után nem meglepő eredmény, de meg kell jegyezni a következőket:

⁹⁹ A felmérés a „Versenyben a világgal” kutatási program harmadik fázisa keretében készült. A vizsgálatba bevont vállalatok többsége (57,2%) középvállalat és nagyvállalat (37,7%) volt, a többi (5,1%) kisvállalat, mikrovállalatok nem szerepeltek a mintában. (Chikán-Czakó (szerk.) 2009: 93)

¹⁰⁰ Ugyanezt az összefüggést kimutatta már egy 2003-as kutatás is (Inzelt-Szerb 2003: 1004), amely a fentieket – egyebek mellett – azzal a kutatási eredménnyel egészíti ki, hogy a technológiai innováció inkább a nagyobb, míg a termékinnováció inkább a kisebb cégekre jellemző. (Inzelt-Szerb 2003: 1015)

- Az innovációs tevékenységet végző kisebb és nagyobb vállalatok aránya közötti különbség a valóságban nagy valószínűséggel kisebb, mint amit a vállalati megkérdezéseken alapuló felmérések adatai mutatnak. Ennek oka, hogy a mikro- és kisvállalatok jelentős része anélkül végez innovációnak minősíthető tevékenységet, hogy tudna róla. (Például az egyedi igények szerint tervezett bútorokat készítő asztalos, az új jogszabályokat alkalmazó könyvelő, stb. innovál, noha nem feltétlenül nevezi ezt így.) Tovább nehezíti az innovációs tevékenység számbavételét, hogy a kisebb vállalatoknál sokkal kevésbé jellemző a munkafolyamatok sztenderdizáltsága és az írásbeli szabályozottság, mint a nagyobbaknál, így nincsenek meg azok a viszonyítási alapok, amelyektől való eltérés – a nagyobb vállalatok gyakorlatának megfelelően – kimutatható lenne, vagyis amivel az innováció ténye dokumentálható lenne. (GKM 2007a: 27)
- A magyar kkv-k K+F intenzitása lényegesen alatta marad – az egyébként nemzetközi összehasonlításban alacsony – innovációs teljesítményüknek. Kutatási eredmények alapján ennek legfőbb oka, hogy a magas kockázattal és költségekkel járó K+F tevékenység önálló finanszírozására a kkv-k döntő többsége nem képes, a nagy- és multinacionális vállalatokhoz kapcsolódó kis cégek nagyrészt „bérmunkázó” jellegű tevékenységet végeznek, ahol jóval nagyobb szerepe van az adaptációnak, a technológia egyszerű átvételének, mint a kutatás-fejlesztésnek. (Artner 2004: 4) Emellett az is tény, hogy – az innováció tágabb értelmezését alapul véve – a szervezeti- vagy marketinginnovációk jelentősebb K+F kiadások nélkül is megvalósíthatók. (Szanyi 2009: 70) Mindebből arra lehet következtetni, hogy a BERD/GDP arány enyhe emelkedése (22. ábra), valamint az összes K+F ráfordításból a vállalatok által finanszírozott hányad növekedése nem a kkv-szektor, hanem a nagy- és multinacionális vállalatok tevékenységének köszönhető.

Összegezve tehát, a magyar kis- és középvállalatok kutatás-fejlesztési és innovációs teljesítménye – ami a „változásoképesség”, a környezeti kihívásokhoz való alkalmazkodás képességének egyik legfontosabb mutatója – európai összehasonlításban igen szerénynek mondható. A vizsgált versenytársak közül az országos K+F+I eredmények tekintetében csak Csehország előzi meg Magyarországot, ugyanakkor a hazai kkv-szektor teljesítménye – a szlovák, lengyel és román kkv-kéval együtt – a leggyengébbek közé tartozik Európában. Mivel a versenyképesség javításának alapvető feltételét képező „tudás” a K+F és innovációs tevékenység közvetítésével –

időigényessége miatt általában néhány éves késéssel – hasznosul a gazdaságban (Smahó 2008: 149), ezért e tevékenységek elégtelen színvonala alapjaiban veszélyezteti a hazai kis- és középvállalatok jövőbeli versenyképességét, illetve versenyképességük javításának lehetőségét is.

4.5. A kkv-k hozzájárulása Magyarország versenyképességéhez

4.5.1. Foglalkoztatás

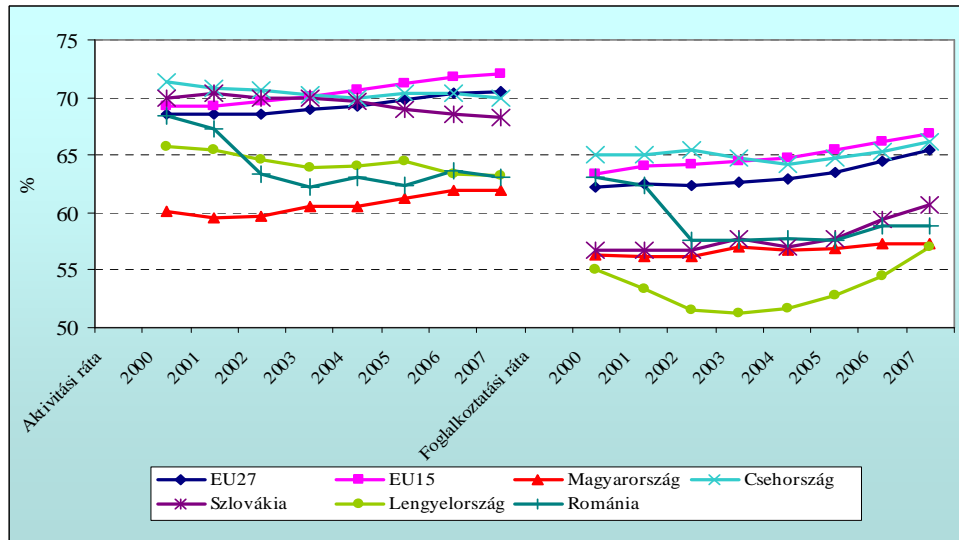
Az Európai Unió versenyképesség felfogása szerint a magas és növekvő arányú foglalkoztatás mind közösségi, mind nemzetgazdasági szinten a versenyképesség egyik alapkritériuma, ezért a kis- és középvállalatok versenyképességének definiálásakor is nagy hangsúlyt kapott, hogy a szektor képes-e hozzájárulni a foglalkoztatási célok megvalósításához. Ennek megfelelően elsőként nemzetközi összehasonlítást végzek a foglalkoztatás legfőbb nemzetgazdasági szintű mutatói és az egyes vállalati méretkategóriák foglalkoztatási súlya tekintetében, majd pedig azt vizsgálom, hogy a közelmúltban hogyan alakult a magyar kkv-szektor foglalkoztatási szerepe.

A lisszaboni stratégia foglalkoztatáspolitikai céljai, valamint a 2003-as *Európai Foglalkoztatási Stratégia* irányvonala között is prioritást élvez az a célkitűzés, hogy 2010-re az Európai Unió átlagában el kell érni a 70%-os foglalkoztatási arányt a munkaképes korú lakosság (15-64 év) körében.¹⁰¹ (Frey 2005: 22) A legfrissebb publikált adatok szerint közösségi szinten 2007-ben mintegy 5%-pontos volt az elmaradás ettől az értéktől, az újonnan csatlakozott országok többségében pedig még ennél is jóval nagyobb, ami – különösen a 2008 végén kirobbant világgazdasági válságot is figyelembe véve – lehetetlenné teszi a célkitűzés megvalósulását. Ezt szemlélteti a 25. ábra, amely az *aktivitási ráta* és a *foglalkoztatási ráta*¹⁰² 2000-2007 közötti alakulását mutatja nemzetközi összehasonlításban.

¹⁰¹ Magyarországon a 2004-es Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv 2010-re 63%-os foglalkoztatási ráta elérését tűzte ki célul (MKK 2004: 6), de a 2007-es Új Magyarország Fejlesztési Terv ezt már csak 2015-re tartja reális eséllyel megvalósíthatónak (MKK 2007a: 58).

¹⁰² aktivitási ráta = gazdaságilag aktívak (foglalkoztatottak + munkanélküliek) / munkaképes korúak
foglalkoztatási ráta = foglalkoztatottak / munkaképes korúak
Megjegyzés: A két mutató különbsége a munkanélküliek arányát adja (munkanélküliek / munkaképes korúak), ami nem egyenlő a munkanélküliségi rátával, ugyanis:

25. ábra: Az aktivitási és a foglalkoztatási ráta alakulása (%)



Forrás: Eurostat (2008b: 218-270) alapján saját szerkesztés

A 25. ábra egyáltalán nem fest kedvező képet Magyarországról a versenyképesség foglalkoztatási szempontú értékelésekor. Szembetűnő, hogy a magyar aktivitási ráta a legalacsonyabb az összes vizsgált ország(csoport) mutatója közül, és – az enyhén növekvő tendencia ellenére – az egész időszakban közel 10%-ponttal alatta maradt az európai uniós átlagnak. Bár a versenytárs országokban az aktivitási ráta csökkenő alapirányzatú, a magyar mutató növekedése mégsem értékelhető pozitívként. Ennek oka, hogy a nemzetközi összehasonlításban szintén nagyon alacsony foglalkoztatási ráta mindössze 1%-ponttal emelkedett a vizsgált időszakban, vagyis lényegében stagnált (57% körüli értéken), így az aktivitási ráta növekedése a munkanélküliek arányának – és ezzel együtt a munkanélküliségi rátának – az enyhe növekedésére vezethető vissza. Ezzel szemben a többi vizsgált országban 2004-et követően a foglalkoztatási ráta növekedése figyelhető meg, vagyis az aktivitási ráta csökkenését egyértelműen a munkanélküliségi adatok javulása okozta. (11. ábra) Ezzel együtt Magyarországon az alacsony foglalkoztatási szintet elsősorban nem a magas munkanélküliség, hanem az igen nagy arányú (2007-ben 38,1%-os) inaktivitás okozza.

Az EU15 országok mutatói 1-1,5%-ponttal meghaladják az EU27 országokét, vagyis az új tagországok belépése következtében még nehezebbé vált az Európai Unió foglalkoztatási céljainak elérése. Az újonnan csatlakozott országok közül egyértelműen kiemelkedik Csehország, ahol az aktivitási és különösen a foglalkoztatási ráta

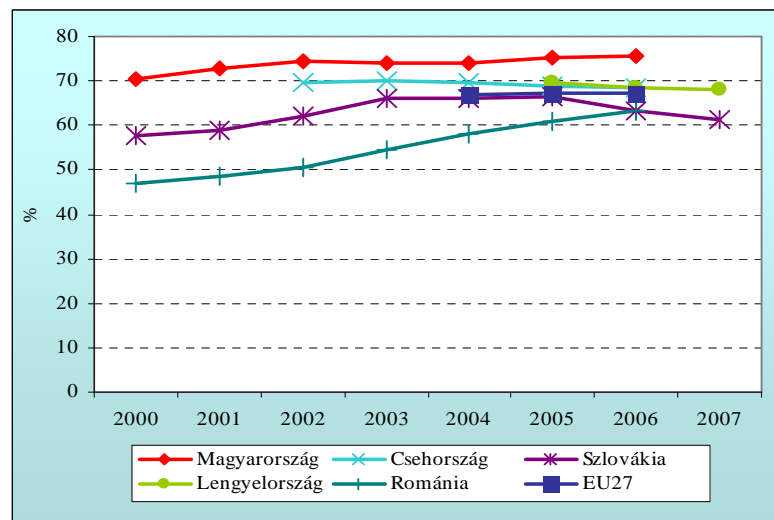
munkanélküliségi ráta = munkanélküliek / gazdaságilag aktívak = munkanélküliek aránya / aktivitási ráta. (A munkaerőpiaci mutatók rendszerével a következő tanulmányban részletesen foglalkoztam: Némethné (2007).)

meghaladja az Európai Unió átlagát. A többi versenytárs ország foglalkoztatási rátájának javuló tendenciája azt mutatja, hogy – bár 2002-2005 között a magyar, szlovák és román foglalkoztatási szint közel azonos volt, és meghaladta a lengyelt – Magyarország foglalkoztatási szempontú nemzetközi pozíciója a csatlakozás óta romlott, sőt a legrosszabbak közé tartozik Európában.

A nemzetközi foglalkoztatási statisztikák tanúsága szerint a foglalkoztatottak túlnyomó többsége a versenyszférához kapcsolódik, és csak kisebb hányaduk megélhetése származik a költségvetési szektorból. Magyarországon 2007-ben mintegy 80% – 20% volt ez az arány, és a versenyszférán belül az önfoglalkoztatók¹⁰³ részaránya 30, az alkalmazottaké pedig 70% körüli volt.¹⁰⁴ (KSH Stadat) A továbbiakban azt vizsgálom, hogy a különböző méretű vállalatok mennyiben járulnak hozzá a versenyszféra foglalkoztatásához, és a következő kérdésekre keresem a választ:

- Milyen a magyar kkv-szektor, valamint a kkv-k egyes csoportjainak foglalkoztatási szerepe nemzetközi összehasonlításban?
- Mennyiben járulnak hozzá a magyar vállalatok méret szerinti csoportjai a foglalkoztatáshoz az összes foglalkoztatott és az alkalmazottak vonatkozásában?

26. ábra: A kkv-szektor részesedésének alakulása a versenyszféra összes foglalkoztatásából (%)



Forrás: Kállay et al. (2005: 132) és (2008: 130), Eurostat, CSU, SUSR, GUS és INS adatai alapján saját szerkesztés

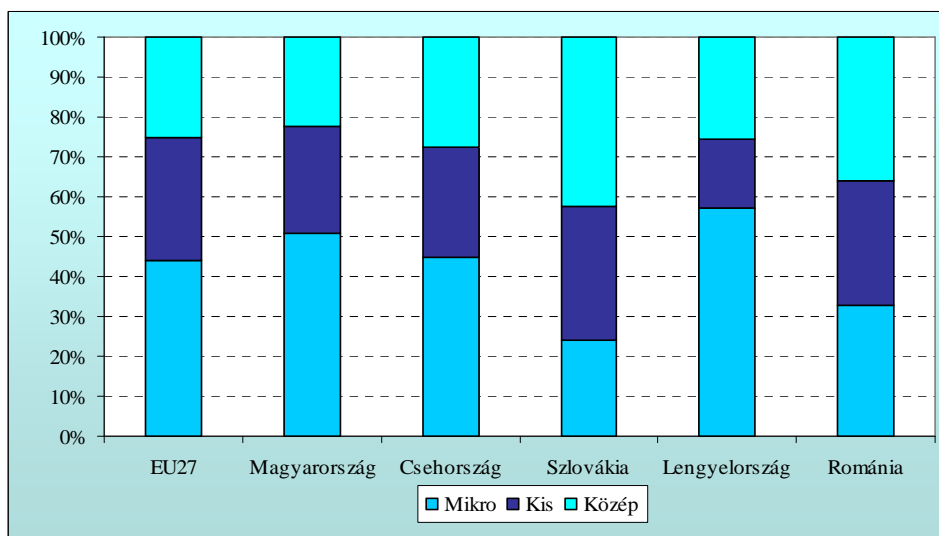
¹⁰³ Az önfoglalkoztatók közé tartoznak az egyéni vállalkozók, a társas vállalkozások tulajdonosai és a segítő családtagok. (Kállay et al. 2008: 129)

¹⁰⁴ A további elemzések csak a versenyszférában foglalkoztatottak adatait tartalmazzák.

Az első kérdés megválaszolásához elsőként a vizsgált országok kkv-szektorának a versenyszféra összes foglalkoztatásából való részesedését hasonlítja össze a 26. ábra. Bár az egyes országok adatai sajnos különböző időszakokra állnak rendelkezésre, mégis egyértelműen látszik, hogy a magyar kis- és középvállalatok mind a versenytársakat, mind az Európai Unió átlagát (67%) meghaladó mértékben járulnak hozzá a foglalkoztatáshoz, ráadásul a magyar kkv-k által foglalkoztatottak aránya 2000-ről 2006-ra 70-ről 75%-ra emelkedett. Ettől dinamikusabb növekedés Romániában (47-ről 63%-ra) és 2005-ig átmenetileg Szlovákiában (58-ről 66%-ra) volt tapasztalható, a cseh és a lengyel arány pedig ugyan nem nőtt, de az EU27 országok átlaga fölött alakult. Mindez azt mutatja, hogy az újonnan csatlakozott országokban vagy az EU-átlag körül, vagy afölött van azoknak a munkavállalóknak az aránya, akiknek megélhetési forrása a kkv-szektor, vagyis a versenyképesség javítás végső céljának – az életszínvonal növelésének – sikeres megvalósítása az európai átlagnál is nagyobb mértékben függ a kkv-k munkahelyteremtő és –megtartó képességének alakulásától.

A kkv-szektoron belüli foglalkoztatási arányokat a 2005-ös adatok alapján vizsgálva (27. ábra) megállapítható, hogy az Európai Unióban fordított irányú összefüggés van a vállalatméret és a foglalkoztatásból való részesedés között, aminek nyilvánvaló oka a kisebb méretű vállalatok nagyobb számossága. Érdekes azonban, hogy ez az összefüggés a vizsgálatba bevont országok közül egyedül Magyarországon érvényesül úgy, hogy nálunk még nagyobb a legkisebb méretű mikrovállalatok részesedése (a kkv-körön belül 50%-os), mint az EU27 országok átlaga (43%), és még kisebb a középvállalatoké (22% vs. 25%). A mikrovállalatok még nagyobb (közel 60%-os) súlya figyelhető meg Lengyelországban, ahol azonban a középvállalatok jelentősebb szerepet játszanak a foglalkoztatásban, mint a kicsik. Csehországban a mikrovállalatok részesedése kb. megfelel az EU27 átlagának, a kis- és közepes méretű vállalatok aránya viszont egyforma. Romániában mindhárom vállalati kör aránya 1/3 körüli, míg Szlovákiában – ellentétben az európai tendenciával – a nagyobb vállalatok jelentősebb szerepet játszanak a foglalkoztatásban, mint a kisebbek. Eszerint tehát az összkép nagyon színes, de az látszik, hogy az Európai Unió legtöbb országában – köztük Magyarországon is – a legkisebb méretű vállalati kör foglalkoztatási szerepe a legjelentősebb, aminek hazai következményeire a későbbiekben visszatérek.

27. ábra: A kkv-k által foglalkoztatottak számának vállalati méretkategóriák szerinti megoszlása 2005-ben (%)



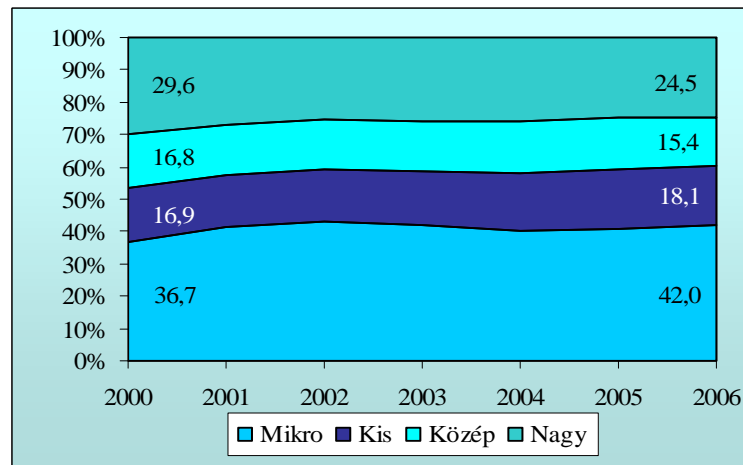
Forrás: Eurostat (2008a: 5-7) alapján saját szerkesztés

A második kérdés kapcsán a hazai versenyszférában foglalkoztatottak (28. ábra) és alkalmazottak (29. ábra) vállalatméret szerinti megoszlását¹⁰⁵ elemezve eltérő arányok, de azonos időbeli tendenciák figyelhetők meg:

- Az összes foglalkoztatott tekintetében a kisebb vállalatok foglalkoztatási szerepe jelentősebb, mint a nagyobbaké, azonban az alkalmazottak körében az összefüggés éppen fordított (bár 2006-ban a középvállalatok súlya itt is valamivel a mikro- és kisvállalati érték alá került). Ennek nyilvánvaló oka, hogy a kisebb vállalati méretkategóriákban sokkal nagyobb az önfoglalkoztatás aránya, mint a nagyobbaknál, tehát az alkalmazottak nagyvállalatokra történő koncentrációja lényegesen nagyobb mértékű, mint a foglalkoztatottaké.
- 2000 és 2006 között mindkét esetben azonos irányú arányeltolódások figyelhetők meg az egyes vállalati méretkategóriák között. A mikro- és kisvállalatok foglalkoztatási súlya nőtt, de a mikro- és kisvállalatoké nagyobb mértékben, míg a közép- és nagyvállalatok részesedése csökkent, de a nagyvállalatoké nagyobb mértékben. Így a mikro- és kisvállalatok nem csupán annak köszönhetik a foglalkoztatásban betöltött jelentős szerepüket, hogy „sokan vannak”, hanem annak is, hogy egyre több alkalmazottat foglalkoztatnak.

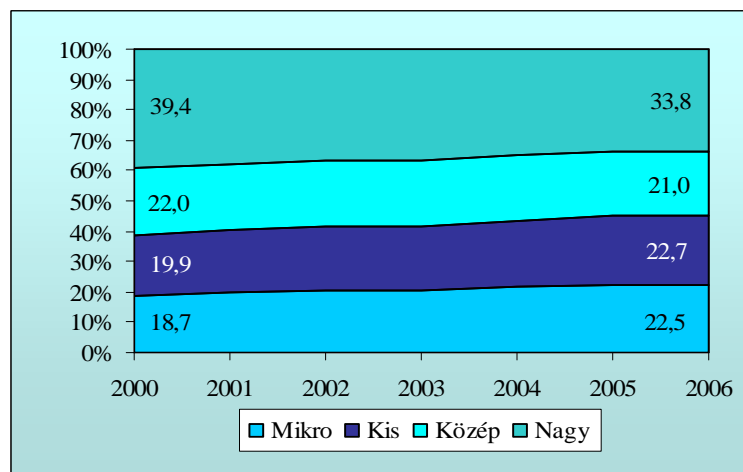
¹⁰⁵ A létszámadatok vállalatméret szerinti megoszlásának bemutatása lényegében teljes képet ad az elemzett folyamatokról, ugyanis a foglalkoztatottak és az alkalmazottak létszáma a vizsgált időszakban – kisebb ingadozások mellett – stabilizálódott: a foglalkoztatottak esetében 3 millió fő, az alkalmazottak esetében pedig 2,1 millió fő körüli értéken. (Kállay et al. 2008: 129-130)

28. ábra: A versenyszférában foglalkoztatottak vállalati méretkategóriák szerinti megoszlásának alakulása Magyarországon (%)



Forrás: Kállay et al. (2005: 132), (2007: 175) és (2008: 130) alapján saját szerkesztés

29. ábra: A versenyszférában alkalmazottak vállalati méretkategóriák szerinti megoszlásának alakulása Magyarországon (%)



Forrás: Kállay et al. (2005: 131), (2007: 173) és (2008: 129) alapján saját szerkesztés

Összességében megállapítható, hogy a legkisebb méretű, de számosságát tekintve a legnagyobb mikrovállalati kör foglalkoztatási szerepe nemcsak a legnagyobb jelentőségű volt a vizsgált időszakban, hanem a legdinamikusabban növekvő is, aminek eredményeként a kkv-szektor, ezen belül különösen a mikrovállalatok járultak hozzá legjelentősebb mértékben a foglalkoztatáspolitikai célok megvalósulásához.

A kép azonban mégsem ennyire pozitív, egyebek mellett az alábbiakban felsorolt tényezők is alátámasztják annak szükségességét, hogy a foglalkoztatáspolitikai kiemelt figyelmet fordítson a kkv-kra, és azon belül különösen a mikrovállalatokra:

- Magyarországon a nemzetközi átlagnál jóval magasabb a mellékfoglalkozású vállalkozók, valamint a színlelt (látszat-) vállalkozók aránya, ami a ténylegesnél

nagyobbnak tünteti fel a foglalkoztatottak számát. Ugyanakkor jelentős az informális, rejtett, nem számbavett gazdaság aránya is, ami viszont kisebbnek láttatja a foglalkoztatást. Mindkét irányú torzító hatás jelentkezése elsősorban a mikroállamati körre jellemző. (Román 2007: 73)

- Tény, hogy a foglalkoztatás nagy, sőt növekvő hányada köszönhető a kkv-körnek, de a szektor munkaerőpiacot stabilizáló hatása ennek ellenére elmarad a kívánatostól. A kkv-szektorban – különösen a mikroállamati körében – igen nagy a fluktuáció, a vállalatalapítási és megszűnési arányok a legnagyobbak közé tartoznak Európában. (Román 2007: 75)
- A kisebb vállalatok növekedési hajlandósága rendszerint visszafogottabb, mint a nagyobbaké. A korábban már bemutatott kutatási eredmények (9. táblázat) azt igazolják, hogy a kkv-k számára a növekedés, a létszámbővítés komoly akadályát jelentik a foglalkoztatáshoz kapcsolódó adminisztrációs kötelezettségek valamint adó- és járulékterhek. Ezt támasztja alá a Világbank által közzétett országsorrend (Doing Business) is, ahol a minősítési szempontok egyike azt vizsgálja, hogy a foglalkoztatással kapcsolatos szabályozás mennyire „vállalkozásbarát” mind az adminisztratív, mind az anyagi terhek szempontjából. Eszerint Magyarország 2005-ben 175 ország között csak a 89., 2009-ben pedig 181 ország között a 84. helyet foglalta el, és Románia kivételével az összes vizsgált versenytárs ország megelőzte hazánkat mindkét évben.¹⁰⁶ (World Bank 2004 és 2008)

Összegezve: Magyarország versenypozíciója a foglalkoztatási szint tekintetében igen kedvezőtlen. A hazai kis- és középvállalatokat körülvevő munkaerőpiaci környezet legfőbb jellemzője a nemzetközi összehasonlításban is kiemelkedően magas inaktivitás, ami az utóbbi években enyhén növekvő munkanélküliségi rátával párosul. A foglalkoztatottak száma 2000 óta évről évre enyhén ingadozik, de alapirányzatát tekintve stagnál. Ennek ellenére a kkv-k – köztük leginkább a mikroállamati kör, kisebb mértékben a kisvállalatok – képesek voltak növelni foglalkoztatottaik számát és ezzel foglalkoztatási súlyukat, míg a közép- és főként nagyvállamati kör foglalkoztatási szerepe csökkent. A mikro- és kisvállalatok foglalkoztatás terén elért eredményeiből a vállalatcsoport, és ezzel együtt Magyarország versenypozíciójának javulására lehetne következtetni akkor, ha ez a foglalkoztatottak összlétszámának érzékelhető

¹⁰⁶ A „legelőkelőbb” helyezést mindkét évben Csehország érte el: 2005-ben 45., 2009-ben pedig 59. volt a listán. (World Bank 2004 és 2008)

emelkedésével járt volna együtt. Ez azonban nem történt meg, az alacsony munkaerőpiaci részvételt nem sikerült számottevően növelni, így a foglalkoztatás bővítésére irányuló célkitűzés elérése nem valószínű. Az azonban mégis figyelemreméltó, hogy a meglévő makrogazdasági és szabályozási környezet, valamint egyéb negatív befolyásoló tényezők¹⁰⁷ ellenére a mikro- és kisvállalatok foglalkoztatás-bővülése képes volt kompenzálni a közép- és nagyvállalatoknál tapasztalható létszámcsökkenést, de ez a bővülés az inaktivitási ráta érzékelhető csökkentéséhez már nem volt elegendő.

4.5.2. Bruttó hozzáadott érték

A nemzetgazdaságok versenyképességének elemzésekor az egyik leggyakrabban alkalmazott eszköz a gazdasági növekedésnek, azaz a bruttó hazai termék (GDP) alakulásának összehasonlítása.¹⁰⁸ Mivel a GDP jó közelítéssel a vállalatok által megtermelt bruttó hozzáadott érték kumulálásából adódik, ezért a vállalatok versenyképességét jól jellemzi, hogy milyen mértékben képesek hozzájárulni országuk gazdasági növekedéséhez. A 30. ábra azt mutatja, hogy hogyan alakult a vizsgált országok kis- és középvállalatainak részesedése a bruttó hozzáadott érték létrehozásából.

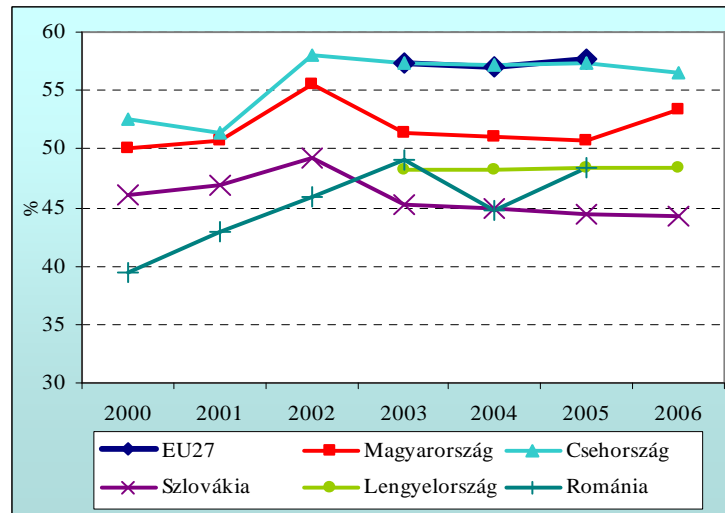
Az Európai Unióban a kis- és középvállalatok (az összes vállalat 99,8%-a) állítják elő a bruttó hozzáadott érték 57-58%-át. A vizsgált országok kkv-szektorainak teljesítménye – Csehország kivételével – némiképp elmarad ettől, de Magyarország 50% fölötti adatai jól közelítik azt. A másik három országban a bruttó hozzáadott értéknek kevesebb, mint felét termelik meg a kkv-k, de az arány mindenütt 40% fölötti. Az adatok értékeléséhez fontos adalék, hogy 2005-ben az EU15 országok mindegyikében 50% fölött volt a kkv-k részesedése a bruttó hozzáadott érték előállításából, de az arányok jelentős szórást mutattak (Egyesült Királyság – 51% és Olaszország 71% között). (Eurostat 2008a: 3) Eszerint tehát a bruttó hozzáadott érték nagyvállalatokra történő koncentrációja az egész Európai Unióban magas, de a vizsgált újonnan csatlakozott országokban még nagyobb

¹⁰⁷ Ilyen tényezők például: a viszonylag alacsony nyugdíjkorhatár, a népesség nem kielégítő egészségi állapota, a különféle jövedelempótló támogatások igénybevételének lehetősége, a beiskolázási arányok és a tanulmányok időtartamának növekedése, a munkaerő-kereslet és -kínálat területi különbségei, stb. (MKK 2004: 4-5)

¹⁰⁸ A vizsgált országokban a GDP reálértékének alakulása a 8. ábrán látható.

mértékű, vagyis ezen országok kkv-szektorának az EU15 országok kkv-ihoz viszonyított versenyképességbeli lemaradása itt is megmutatkozik.

30. ábra: A kkv-szektor hozzájárulásának alakulása a bruttó hozzáadott érték előállításához (%)

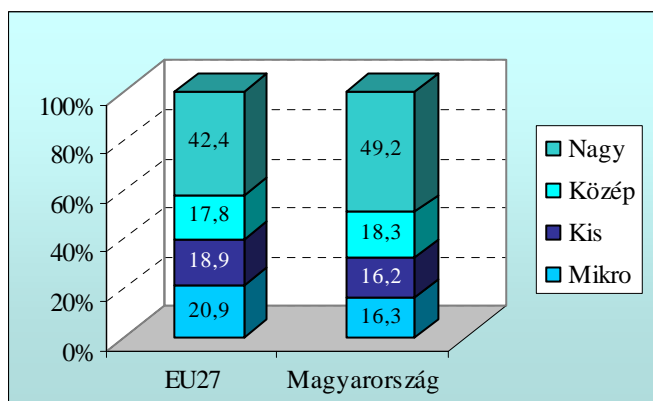


Forrás: Kállay et al. (2005: 141) és (2008: 140), Eurostat, CSU, SUSR, GUS és INS adatai alapján saját szerkesztés

Az időbeli tendenciák tekintetében kisebb hullámzás ugyan megfigyelhető, de – Románia kivételével, ahol történt egy 9%-pontos emelkedés 2000-ról 2005-re – lényegében stagnálnak az arányok. A magyar kkv-k tartósan 51-54%-át állítják elő a bruttó hozzáadott értéknek, ami egyrészt a versenytársakhoz viszonyítva nem értékelhető negatívan, másrészt – figyelembe véve, hogy 2000 és 2006 között évi 4% körüli volt a GDP növekedése Magyarországon (8. ábra) – jelzi, hogy a 2000-es évek első felében a hazai kkv-k képesek voltak körülbelül ugyanolyan mértékben bővíteni kibocsátásukat, mint a nagyvállalatok. Eszerint ugyan a szektor gazdasági súlya nem nőtt, de legalább annyira képes volt hozzájárulni az ország – e mutatóval jellemzett – versenyképességéhez, mint a nagyvállalatok.

A bruttó hozzáadott érték előállításának vállalati méretkategóriák szerinti megoszlása az egész időszakban hasonló képet mutat. A rendelkezésre álló legfrissebb, nemzetközileg összehasonlítható adatok a 31. ábrán láthatók.

31. ábra: Az egyes vállalati méretkategóriák részesedése a bruttó hozzáadott érték előállításából Magyarországon és az Európai Unióban 2005-ben (%)



Forrás: Kállay et al. (2008: 140) és Eurostat (2008a: 1) alapján saját szerkesztés

A bruttó hozzáadott érték kkv-körön belüli hazai megoszlása jól közelíti az európai uniós átlagot, és a mikro-, kis- és középvállalatok részesedése mindkét esetben közel azonos: az EU27 országokban 18-20%-os, Magyarországon pedig 16-18%-os. A legnagyobb eltérés a mikrovállalatoknál tapasztalható. Míg 2005-ben az Európai Unióban a vállalatok 91,8%-át kitevő mikrovállalatok a bruttó hozzáadott érték közel 21%-át állították elő, addig Magyarországon ugyanez a vállalati kör az összes vállalatnak a 95,0%-át, de a bruttó hozzáadott értéknek csak a 16,3%-át adta. Vagyis a bruttó hozzáadott érték nagyobb vállalatokra történő koncentrációja a kkv-szektoron belül is megfigyelhető, de ennek mértéke Magyarországon nagyobb, mint az Európai Unióban. Eszerint a mikrovállalatok bruttó hozzáadott értékből való részesedése marad el leginkább az EU27 átlagától, rávilágítva e vállalatcsoport alacsony teljesítőképességére, ami még kedvezőtlenebb képet fest a szektorról akkor, ha figyelembe vesszük, hogy a mikrovállalatok a legjelentősebb foglalkoztatók (28. ábra).

Összességében a hazai kkv-szektornak a bruttó hozzáadott érték előállításához való hozzájárulása 50-55% között látszik stabilizálódni, ami némiképp elmarad az EU27 országok átlagától, ugyanakkor – Csehország kivételével – meghaladja a vizsgált versenytárs országok kkv-inak teljesítményét. Ezt a viszonylag kedvező képet jelentősen rontja, hogy a kkv-kör foglalkoztatási szerepe Magyarországon a legnagyobb (26. ábra), ami részleges magyarázatul szolgálhat a hazai kkv-k termelékenységének nemzetközi összevetésben kedvezőtlen alakulására (21. táblázat). Vállalatméret szerinti bontásban vizsgálva a bruttó hozzáadott érték előállítását megállapítható, hogy a nagy- és középvállalatok részesedése meghaladja az európai uniós átlagot, míg a kis- és

mikrovállalatok részesedése alatta marad annak, ami a kisebb méretű vállalatok alacsonyabb teljesítményére és így kedvezőtlenebb versenypozíciójára utal.

4.5.3. Nettó árbevétel és export

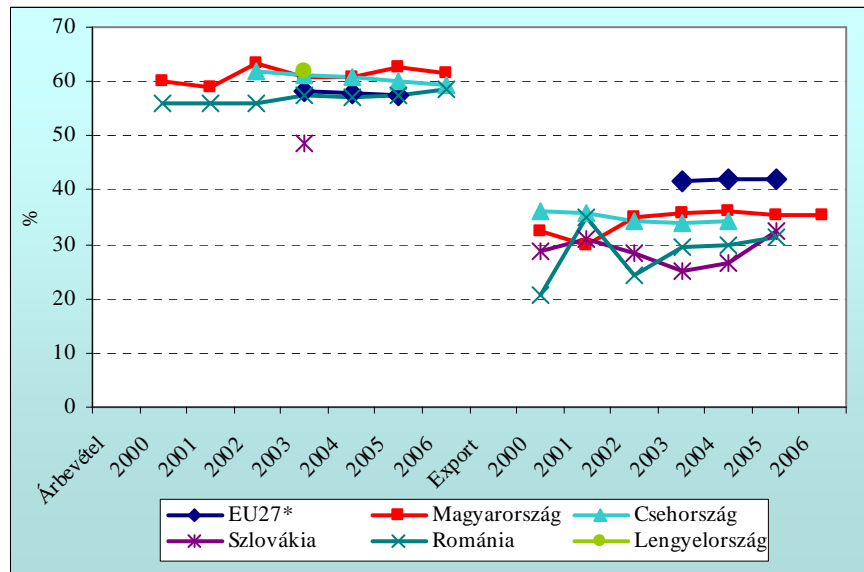
A nettó árbevétel megfigyelésének jelentőségét az adja, hogy alakulásából következtetni lehet a vállalatok, vállalatcsoportok fejlődésére, növekedésére. (Szerb 2008: 17) A nettó árbevétel nagyságrendjére vonatkozó összehasonlítható adatok nem állnak rendelkezésre, ezért nincs lehetőség az egyes országok kkv-szektorának növekedését/zsugorodását ennek alapján bemutatni. Ezért – az eddig alkalmazott módszert követve – a kis- és középvállalatok nettó árbevételből való részesedésének összehasonlítása látható a 32. ábrán.

A rendelkezésre álló adatok szűkössége ellenére jól látható, hogy a vizsgált országokban a kkv-k részesedése a nettó árbevételből az EU27 átlaga (57-58%) körüli. Magyarországon ez az arány a – versenytársakhoz viszonyítva némiképp magasabb – 60-62% közötti sávban látszik stabilizálódni, és az egyes vállalati méretkategóriák részesedése sem változott számottevően a vizsgált időszakban: 2006-ban a mikro-, kis- és középvállalatok részesedése sorrendben 22,8% - 19,2% - 19,5% volt (Kállay et al. 2008: 143), vagyis a nettó árbevételnél is megfigyelhető a nagyobb vállalatokra történő koncentráció, de az valamivel kisebb mértékű, mint a bruttó hozzáadott érték esetén.

A 4.5. fejezetben elemzett mutatók közül az exportértékesítés az, amelyből a legkisebb – a legfrissebb adatok szerint 32-35% közötti – mértékben részesednek a kkv-k minden országban, ami jelentősen elmarad az Európai Unió régi tagállamaira jellemző 42% körüli értéktől. (32. ábra) Ez nem túl kedvező a szektor teljesítményének megítélésére nézve, és egyben rávilágít arra is, hogy a kkv-k döntő többségének versenyképessége csak belföldön értelmezhető. (Raskó 2009: 4) Legalább két tényező azonban mindenképpen árnyalja ezt a képet. Egyrészt a 32. ábra számai csak a közvetlen exportot veszik figyelembe, de a kis- és középvállalatok – beszállítói kapcsolataik révén – hozzájárulnak a nagyvállalatok által exportált termékek egy részének előállításához is, tehát közvetett módon mégis részt vesznek a külkereskedelemben. Másrészt a kkv-k versenyképessége nyilván nem azonosítható az exportképességgel, mert a szektor vállalatainak jelentős hányada olyan ágazatokban tevékenykedik, amelyek esetén az

export nem jellemző (ingatlanügylek, gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások, kiskereskedelem, javítás, stb.). (8. táblázat)

32. ábra: A kkv-k részesedésének alakulása a nettó árbevételből és az exportból (%)

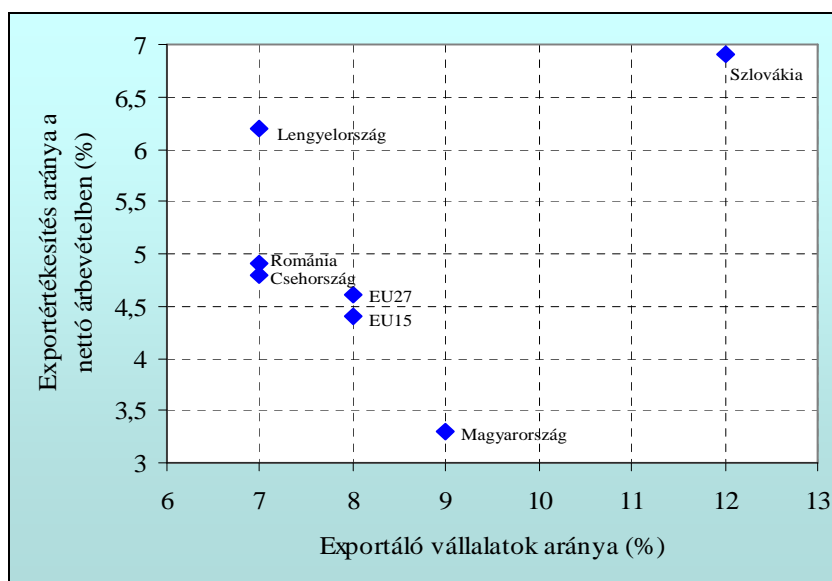


* Az export esetében csak az EU19 országok (EU15 + Svájc, Izland, Norvégia, Liechtenstein) adatai ismertek.

Forrás: Kállay et al. (2005: 144-145) és (2008: 143-144), Eurostat, MPO (2006:1) CSU, NADSME (2005: 101), GUS és INS adatai alapján saját szerkesztés

Ennek ellenére tény, hogy az európai kkv-k exportképessége elmarad a kívánatostól, amit az Európai Uniónak a kkv-k nemzetközivé válásának elősegítésére irányuló törekvése is szemléltet (EU 2007a: 17), és uniós kutatási eredmények is alátámasztanak. A már többször hivatkozott 2006-os kutatás ide vonatkozó eredményeit szemlélteti a 33. ábra. A kutatási tanulmány szerint egyrészt nagyon kevés európai kkv értékesít nemzetközi piacokon (8%), másrészt az exportértékesítés aránya az összes kkv nettó árbevételében szintén igen alacsony (4,6%), amely megállapítások a régi és az új tagországokra – kevés kivételtől eltekintve – egyaránt igazak. Érdekes megfigyelni, hogy az exportáló vállalatok nagyobb aránya nem jár együtt az árbevételből való nagyobb részesedéssel, sőt ellenkezőleg (egyedül Szlovákia a kivétel, ahol mindkét arány messze a legmagasabb). Magyarországon ugyan az exportáló vállalatok aránya kissé átlag feletti, és – Szlovákia kivételével – nagyobb a versenytársakénál, de az exportból származó árbevétel aránya a legalacsonyabb, ami a hazai vállalatok némiképp szerényebb exportteljesítményére enged következtetni.

33. ábra: Az exportáló kkv-k arányának, valamint az exportértékesítés nettó árbevételén belüli arányának összefüggése 2005-ben (%)



Forrás: Flash Eurobarometer 196. (2007: 44-45) alapján saját szerkesztés

A fenti adatok értékeléséhez azonban még egy tényezőt mindenképpen figyelembe kell venni: az exportvolumen bővülését. 2000 és 2007 között évente átlagosan 12,2%-kal nőtt az export volumene Magyarországon. Ettől dinamikusabb éves növekedést ért el Szlovákia (15,3%), Lengyelország (13,8%) és Csehország (13,0%), de alacsonyabb növekedési ütemet produkált Románia (11,4%), valamint az EU15 (5,0%) és az EU27 (4,8%) országok. (KSH Stadat adatai alapján saját számítás) Mivel a vizsgált országok kkv-szektorának exportrészesedése nem csökkent (sőt 2003-tól Románia és Szlovákia esetében még nőtt is), ezért a kkv-k exportjának legalább az országos átlagnak megfelelően kellett bővülnie. Eszerint tehát igaz, hogy a legtöbb országban a kkv-szektor exportértékesítése az összes árbevételnek viszonylag alacsony hányadát adja, és igen kevés vállalatra koncentrálódik, ugyanakkor ezek a vállalatok 2000 és 2007 között képesek voltak exportjuk volumenének növelésére.

Ugyanezt támasztja alá Magyarország vonatkozásában az is, hogy 2000 és 2006 között minden vállalati méretkategóriában nőtt az exportértékesítés aránya az exportáló cégek nettó árbevételében: a kkv-szektorban 13%-ról 15,5%-ra, a nagyvállalatoknál pedig 37,5%-ról 41,9%-ra. (Kállay et al. 2005: 145 és 2008: 145)

A hazai kkv-szektor belső szerkezetét az export szempontjából vizsgálva megállapítható, hogy a külpiazi aktivitás a vállalatméret növekedésével együtt jelentősen nő. A GKM 2007-es reprezentatív felmérése alapján a kkv-eknek mindössze

1,5%-a tekinti legfontosabb piacának a külföldi piacokat, amely arány a mikro-, kis- és középvállalatok esetén sorrendben 1,1%, 6,9% és 21,4%. (GKM 2007a: 15) Ugyanakkor az exportértékesítésből való részesedés vállalatméret szerinti megoszlása sokkal egyenletesebb (nyilván az egyes méretkategóriák vállalatainak eltérő számossága miatt), és a vizsgált években lényegében stagnált: a mikro-, kis- és középvállalatok részesedése 2006-ban sorrendben 11,4%, 9,6% és 14,4% volt. (Kállay et al. 2008: 144) Eszerint az exportbevételek mintegy 65%-a az ezredforduló óta folyamatosan a nagyvállalatokhoz kötődik, amelyek közül kiemelkedik 20, többségében multinacionális cég¹⁰⁹, amely 2007-ben az összes kivitel 48%-át adta. Ez rávilágít a magyar gazdaság duális szerkezetéből adódó veszélyre, amit a külföldi tulajdonú – és többnyire igen mobil – cégektől való túlzott függőség rejt, és egyúttal felhívja a figyelmet a hazai kkv-k nagyobb arányú „nemzetközivé válásának” szükségességére. (Raskó 2009: 4)

Összegzésként megállapítható, hogy a vizsgált országok kkv-szektorának árbevételből való részesedése többnyire a közösségi átlag (60%) körüli, az exportértékesítésből való részesedése viszont alacsonyabb annál, és az előbbi aránynak alig több mint a fele. Eszerint a bemutatott országok kis- és középvállalatainak exportképessége uniós összevetésben átlag alatti, ugyanakkor jóval alatta marad a nagyvállalatok exportképességének is. Bár ez utóbbi lemaradás természetesnek mondható, de a lemaradás mértékének csökkentése a kkv-szektor versenypozíciójának javítása érdekében mindenképpen kívánatos lenne. Ez minden vizsgált országra igaz, amelyekkel összevetve a magyar kkv-k sem számottevő versenyelőnnyel, sem jelentős hátránnyal nem rendelkeznek. (A primer kutatás 5.2.3. fejezetben található eredményei a hazai kkv-k exportteljesítménye tekintetében egészítik ki a fentieket.)

4.6. A hazai kkv-szektor versenyképességének összefoglaló értékelése

A kis- és középvállalatok versenyképessége rendkívül sok szempontból vizsgálható, amelyek között vannak a szektor versenyképességének létét és javulását alátámasztó vagy segítő és azt megkérdőjelező vagy gátló elemek is. A 4. fejezetben tárgyalt makroszintű tényezők (gazdaságpolitikai és makrogazdasági környezet), valamint mikroszintű feltételek és eredmények (7. ábra) rendszerezésére SWOT-analízist alkalmaztam, aminek eredménye a 24. táblázatban látható.

¹⁰⁹ Közülük csak a Mol és a Richter áll magyar vezetés alatt. (Raskó 2009: 4)

24. táblázat: A hazai kkv-szektor vizsgált versenyképességi faktorainak SWOT-analízise

<p>ERŐSSÉGEK A versenyképesség javulását elősegítő és azt alátámasztó belső hatótényezők és eredmények</p>	<p>GYENGESÉGEK A versenyképesség javulását akadályozó és azt megkérdőjelező belső hatótényezők és eredmények</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-k külső források iránti kereslete növekszik, egyre nagyobb hányaduk alkalmas és kész azok befogadására. ▪ Bővül a hálózati együttműködésre kész és képes kkv-k, valamint a klaszterkezdeményezések száma. ▪ A kkv-k nemzetközi összehasonlításban is nagyon jelentős szerepet töltenek be a foglalkoztatásban, sőt az ezredforduló óta csak ez a szektor volt képes nettó foglalkoztatás-bővítést elérni. ▪ A bruttó hozzáadott érték valamivel több, mint felének, és a nettó árbevétel mintegy 60%-ának előállítása a kkv-khoz köthető. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-k külső forrásokkal való ellátottsága alacsony színvonalú, jelentős részük nem alkalmas vagy nem kész ezek befogadására, ugyanakkor a vállalatok többségének saját tőkével való ellátottsága sem kielégítő. ▪ A kkv-knak nagyon szűk köre vesz részt hálózati együttműködésekben, klaszterekben. ▪ A kkv-k termelékenysége mind a nagyvállalatokkal, mind az európai kkv-kkal összevetve igen alacsony és alig növekszik. ▪ A hazai kkv-k innovációs és különösen K+F aktivitása a leggyengébbek közé tartozik Európában. ▪ A kkv-k hozzájárulása a bruttó hozzáadott érték előállításához kisebb, mint az Európai Unióban (és a vizsgált versenytársak közül Csehországban), és az ezredforduló óta alaptendenciáját tekintve stagnál. ▪ A kkv-k exportértékesítése az árbevétel kis hányadát adja, és kevés vállalatra koncentrálódik.
<p>LEHETŐSÉGEK A versenyképességre pozitívan ható külső tényezők</p>	<p>VESZÉLYEK A versenyképességre negatívan ható külső tényezők</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Az Európai Unió és Magyarország is felismerte, hogy a kkv-k a gazdaság kulcsfontosságú szereplői, ezért határozott politikai szándék mutatkozik versenyképességük javításának elősegítésére, amely szándék konkrét fejlesztési és támogatási programokban ölt testet. ▪ Növekszik a külső finanszírozási források kínálata, és a forrásokat kínálókat egyre nagyobb figyelmet fordítanak a kkv-kör igényeinek kiszolgálására. ▪ Fokozódik a kkv-k hálózati együttműködésének, innovatív klaszterekben szerveződésének támogatása. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-fejlesztési és –támogatási programok nem kellő hatékonysággal működnek, gyakran megrekednek a „célkitűzés” szintjén, a szolgáltatások az érintetteknek csak szűk köréhez jutnak el. ▪ A gyakran változó szabályozási környezetből adódó anyagi és adminisztratív terhek továbbra is jelentősek. ▪ Az ezredfordulót követően a hazai kkv-k a versenytárs országokhoz viszonyítva kedvezőtlenebb, 2006 után pedig kifejezetten romló makrogazdasági feltételek mellett működtek és működnek. ▪ A fajlagos, és ezzel együtt a termékegységre jutó munkaerőköltség alakulása Magyarországon kedvezőtlenebb, mint a versenytárs országok többségében. ▪ Magyarország K+F és innovációs teljesítménye elmarad az Európai Unió (a vizsgált versenytársak közül pedig Csehország) teljesítményétől. ▪ Magyarországon nemzetközi összehasonlításban nagyon alacsony az aktivitási és a foglalkoztatási ráta.

Forrás: Saját szerkesztés

Az „Erősségek” és „Gyengeségek” a kkv-szektor által befolyásolható, belső hatótényezőket és eredményeket tartalmaznak, a „Lehetőségek” és „Veszélyek” pedig a külső, a vállalatok által nem (vagy nehezen) befolyásolható körülményeket foglalják össze.

A táblázat tanúsága szerint – a kis- és középvállalatok versenyképességének a 3.1. fejezetben megfogalmazott definícióját figyelembe véve – ***a hazai kkv-szektor egyetlen szempontból tekinthető – nemzetközi összehasonlításban is – versenyképesnek: a foglalkoztatáshoz való nagyarányú és növekvő mértékű hozzájárulás tekintetében.*** Ennek következtében döntően e szektor teljesítményétől függ a versenyképesség-javítás végső céljának, az életszínvonal növelésének sikeres megvalósítása, amihez azonban a foglalkoztatáson túl az értékteremtés (bruttó hozzáadott érték, árbevétel, export) területén is javuló eredményeket kellene felmutatnia a szektor vállalatainak, de ez – a jelenleg tapasztalható termelékenységi szintet és exportképességet tekintve – még várat magára.

Az eddigi elemzések több olyan tényezőt is feltártak, amelyek akadályozzák a kkv-k jobb teljesítményét, versenyképességük javulását. Ilyenek a:

- fejlesztési, támogatási programok alacsony hatékonysága,
- szabályozási környezet problémái,
- stagnáló/romló makrogazdasági feltételek,
- kedvezőtlen finanszírozási szerkezet: külső források alacsony aránya, elégtelen saját tőke,
- hálózati együttműködések kismértékű elterjedtsége,
- vállalatok alacsony K+F és innovációs aktivitása.

A hazai kkv-szektor egészének versenyképességére vonatkozó megállapításokon túl a mikroszintű tényezők elemzésének fontos részét képezte a vállalati méretkategóriák közötti eltérések feltárása (néhány esetben nem volt erre lehetőség a vállalatméret szerint bontott adatok hiánya miatt). A méretkategóriák szerint elemzett versenyképességi faktorok – egyes faktoroknál több vizsgált indikátor – nagyságát, szerepét és annak változását hasonlítja össze a 25. táblázat.

25. táblázat: A hazai kkv-k vizsgált versenyképességi faktorainak, indikátorainak vállalatméret szerinti összehasonlítása

Versenyképességi faktorok: indikátorok	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat
Finanszírozás:			
<i>Bankhitellel rendelkezők aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Hitelállomány</i>	közepes leginkább nő	legkisebb közepesen nő	legnagyobb legkevesbé nő
<i>Folyósított hosszú lejáratú hitelek aránya</i>	legnagyobb csökkenő	közepes csökkenő	legkisebb stagnáló
<i>Folyósított devizahitelek aránya</i>	legnagyobb növekvő	közepes növekvő	legkisebb növekvő
<i>Egyéb külső források jelentősége</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
Termelékenység:			
<i>Egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték</i>	legkisebb lassan csökkenő	közepes lassan növekvő	legnagyobb növekvő
Innovációs és K+F aktivitás:			
<i>Innovatív vállalatok aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>K+F tevékenységet végző vállalatok aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
Foglalkoztatási szerep:			
<i>Foglalkoztatási arány az összes foglalkoztatott esetén</i>	legnagyobb növekvő	közepes növekvő	legkisebb csökkenő
<i>Foglalkoztatási arány az alkalmazottak esetén</i>	legkisebb növekvő	közepes növekvő	legnagyobb csökkenő
Hozzájárulás a bruttó hozzáadott érték előállításához	közel azonos		legnagyobb
Exportteljesítmény:			
<i>Exportáló cégek aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Export aránya az árbevételben</i>	közepes	legkisebb	legnagyobb

Forrás: Saját szerkesztés

A hazai kkv-szektor egészének versenyképességére vonatkozó megállapításokon túl a mikroszintű tényezők elemzésének fontos részét képezte a vállalati méretkategóriák közötti eltérések feltárása (néhány esetben nem volt erre lehetőség a vállalatméret szerint bontott adatok hiánya miatt). A méretkategóriák szerint elemzett versenyképességi faktorok – egyes faktoroknál több vizsgált indikátor – nagyságát, szerepét és annak változását hasonlítja össze a 25. táblázat.

Látható, hogy összességében a mikrovállalatok értékelhetők a legkevesbé, és a középvállalatok a leginkább versenyképesnek, míg a kisvállalatok szinte minden szempontból e két vállalatcsoport között helyezkednek el. Eszerint tehát **a kkv-körben a versenyképesség a vállalatméret növekedésével együtt javul**, de van néhány fontos versenyképességi tényező, amelyre nézve ez az általános megállapítás nem helytálló:

- Az egyik a foglalkoztatásban betöltött szerep, amely éppen a mikrovállalatok esetén a legjelentősebb és növekvő, míg a középvállalati körben a legkisebb és csökkenő tendenciájú. Ez nemcsak a mikrovállalatok nagy számából adódik, mert a vizsgált időszakban az alkalmazottaknak is egyre növekvő hányada kötődött ehhez a vállalatcsoporthoz, vagyis a nagyarányú önfoglalkoztatás mellett a létszámbővítés terén is eredményeket tudtak elérni a legkisebb méretű vállalatok.
- A másik a külső finanszírozási forrásokhoz, különösen a bankhitelekhez való hozzájutás területe. Bár a mikrovállalatoknak rendelkezik a legkisebb hányada hitellel, de az ezredforduló óta éppen ennek a vállalati körnek a hitelállománya nőtt a legdinamikusabban, és a mikrovállalatok esetén a legnagyobb az összes folyósított hitelből a hosszú lejáratú hitelek és a devizahitelek aránya. Ez arra enged következtetni, hogy a bankok a kkv-szektoron belül is egyre nagyobb figyelmet fordítanak a legkisebb vállalatok finanszírozási igényeinek kielégítésére.

Mindezek ellenére a kkv-kon belül a középvállalatok versenyképességi pozíciója a legkedvezőbb, és egyes mutatók (pl. hitellel rendelkezők aránya) és tendenciák (pl. foglalkoztatásból való részesedés alakulása) tekintetében közelebb állnak a nagyvállalati körhöz, mint a többi kkv-hoz.

5. A hazai társas kis- és középvállalatok egyes versenyképességi faktorainak vizsgálata – primer kutatás

5.1. A kutatás célja, a minta jellemzése és az elemzés módszerei

A Modern Üzleti Tudományok Főiskoláján 2006 decembere és 2007 januárja folyamán kérdezőbiztosok bevonásával lebonyolított kérdőíves felmérést¹¹⁰ végeztünk 812 nem pénzügyi, társas vállalat vezetőjének¹¹¹ megkérdezésével. Az ország egész területére kiterjedő kutatás célja az volt, hogy átfogó képet adjon a Magyarországon működő társas – elsősorban a kkv-szektorba tartozó – vállalatok gazdálkodásáról: eszköz- és

¹¹⁰ A kutatás vezetője Dr. Sinkovics Alfréd, a kutatócsoport tagjai: Dr. Szennyessy Judit és Némethné Gál Andrea. A kérdőívet közösen készítettük, a felmérés során keletkezett adatbázis feldolgozását már 2007-ben elkezdtük és az eredményeket részben publikáltuk, de a dolgozatban szereplő adatfeldolgozások és a levont következtetések önálló munkám eredményei.

¹¹¹ Az összesen 854 beérkezett kérdőív közül – a kitöltési hiányosságok miatt – végül 812-t találtunk feldolgozásra alkalmasnak. A 812 válaszadó 72%-a ügyvezető/cégvezető volt, 28%-a pedig egyéb vezető beosztású dolgozó. A kutatás nem terjedt ki az egyéni vállalkozókra, valamint a pénzügyi közvetítést végző vállalatokra.

forrásszerkezetéről, jövedelmezőségi viszonyairól, finanszírozási szokásairól, piaci helyzetéről és kilátásairól, stb.

A kérdőívben szereplő számos kérdéscsoport közül azokat dolgoztam fel ebben a fejezetben, amelyek alkalmasak a kis- és középvállalatok egyes versenyképességi faktorainak jellemzésére¹¹². Ezen kérdéscsoportok egyik része olyan versenyképességi faktorok primer kutatási adatok alapján történő feltárását teszik lehetővé, amelyek elemzése – szekunder források alapján – már megtörtént a dolgozat 4. fejezetében. Ilyenek a következők: finanszírozás (ezen belül a saját tőke, a külső – főként banki – források, valamint az államilag támogatott hitelkonstrukciók és pályázati források szerepe), hálózatosodás (beszállítói kapcsolatok) és exportteljesítmény. Ezek mellett a primer adatfelvétel lehetőséget nyújtott „vélemény” jellegű adatok felvételére is, amelyek jól kiegészítik a „tény” adatokból nyerhető információkat. Ebbe a körbe tartozik a versenyhelyzet és a legfőbb kockázatok vállalatok általi megítéle.

A továbbiakban a felsorolt témákban kapott kutatási eredményeket ismertetem, amelynek célja, hogy a primer kutatás eredményei kiegészítsék, megerősítsék vagy éppen gyengítsék a szakirodalom és a szekunder adatforrások feldolgozása során levont következtetéseket, segítve ezzel a megfogalmazott hipotézisek értékelését.

Az egyes kérdéskörök kifejtése előtt szükségesnek tartom a minta legfontosabb alapváltozók szerinti jellemzését, összehasonlítva az országos megoszlásokkal. Ez annál is inkább lényeges, mert címlista hiányában nem volt lehetőségünk véletlenül alapuló mintavételi eljárás alkalmazására, ezért a mintavételi hiba (standard hiba) nem becsülhető, a minta reprezentativitása azonban az ismert megoszlású országos jellemzők (pl. vállalatméret, regionális- és ágazati hovatartozás) esetén megvizsgálható. A dolgozatban alkalmazott alapvető csoportosítási szempont a vállalat mérete, ezért elsőként a vállalatoknak a foglalkoztatottak száma szerinti megoszlása kerül bemutatásra.¹¹³ (26. táblázat)

¹¹² A kérdőív a mellékletben található, amelyben a dolgozathoz felhasznált kérdéseket kék színnel emeltem ki.

¹¹³ Néhány módszertani megjegyzés:

- A megkérdezés idejéből adódóan a kérdések túlnyomó többsége a 2005-ös gazdálkodási évre vonatkozott, ezért ahol összehasonlítást végeztem az országos adatokkal, ott a működő társas vállalatok 2005-ös adatait vettem figyelembe.
- A kérdőív statisztikai feldolgozása az SPSS programcsomaggal történt.
- A válaszadók száma kérdésenként változott, a nem válaszolók számát és arányát az egyes kérdések elemzésénél feltüntettem.
- A megoszlási viszonyzamsorok számításánál nem a teljes mintát, hanem a választ adók számát tekintettem 100%-nak.

26. táblázat: A társas vállalatok létszám szerinti megoszlása 2005-ben

Foglalkoztatottak száma (fő)	Minta megoszlása*		Országos megoszlás (%)
	db	%	
0 – 9 (Mikro)	557	68,6	88,9
10 – 49 (Kis)	177	21,8	9,1
50 – 249 (Közép)	55	6,8	1,7
KKV	789	97,2	99,7
250 és több (Nagy)	23	2,8	0,3
Együtt	812	100,0	100,0

* Nem választott: 0 (0,0%)

A vállalatok besorolása az összes foglalkoztatott létszáma alapján történt, ahol:

Összes foglalkoztatott = Teljes munkaidőben fogl. + Részmunkaidőben fogl./2

Forrás: Kállay et al. (2008: 126), a kérdőív 1/d. kérdése alapján saját számítás

Látható, hogy a mintában a mikro-vállalatok csoportja alul-, míg a többi csoport felülreprezentált az országos arányokhoz képest, ugyanakkor a mintában is érvényesül az a tendencia, hogy a vállalatok száma (és így aránya) a vállalatméret növekedésével dinamikus csökken.¹¹⁴

A működő társas vállalatok mintabeli és országos területi megoszlását mutatja a 27. táblázat. A minta regionális megoszlása is hasonló az országos arányokhoz annyiban, hogy a vállalatok túlnyomó többsége a közép-magyarországi régióban, azon belül is főként Budapesten található, de a mintában az országosnál valamivel nagyobb mértékű a fővárosra és Pest megyére történő koncentráció.

¹¹⁴ „Nyilván minden kutató álma a reprezentatív, véletlenszerű mintavétellel kialakított nagyszámú megfigyelési egységet tartalmazó adatbázis, amit azonban a pénzügyi realitások közé kell bepréselni.” (Szerb: 2008: 6) Természetesen utólagos kvótázással el lehetett volna érni, hogy a minta vállalatméret szerinti összetétele megfeleljen az országos arányoknak. Ekkor a mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatok száma a mintában sorrendben: 557-57-11-2 lett volna, amihez összesen 185 kérdőívet (22,8%) kellett volna figyelmen kívül hagyni, így a teljes minta elemszáma 627-re csökkent volna. Úgy ítéltük meg, hogy az ebből származó információvesztés túlzottan nagy, továbbá több statisztikai eljárás (pl. függetlenségvizsgálat) alkalmazási feltételei sérültek volna, ezért a kvótázást nem hajtottuk végre. Döntésünkben szerepet játszott az is, hogy a – kényszerű okok miatt – kissé torzult minta felhasználása nem egyedülálló a szakirodalomban. Például az idézett tanulmányban szereplő vállalati minta esetén a 2-4 főt foglalkoztató cégek aránya 27,09% az országos 67,41%-os aránnyal szemben, az 50-249 főt foglalkoztató cégek aránya pedig 10,16% az országos 2,20%-os aránnyal szemben. (Szerb 2008: 18) Meg kell még jegyezni, hogy a mintába került nagyvállalatok – amelyek elemzése nem volt közvetlen cél, adataik csak a kkv-kkal való összevetés szempontjából lehetnek érdekesek – így is alacsony számossága (23) következtében egy-két válaszadó véleménye, közölt adata is a nagyvállalati körre vonatkozó megoszlások, átlagértékek jelentős módosulását okozhatja.

27. táblázat: A társas vállalatok régiók szerinti megoszlása 2005-ben (%)

Régió	Minta megoszlása*	Országos megoszlás
Közép-Magyarország	73,0	50,8
<i>Ebből: Budapest</i>	58,0	37,8
<i>Pest megye</i>	15,0	13,0
Közép-Dunántúl	7,0	8,7
Nyugat-Dunántúl	3,8	7,9
Dél-Dunántúl	2,8	7,3
Észak-Magyarország	4,4	7,0
Észak-Alföld	3,3	9,3
Dél-Alföld	5,7	9,1
Összesen	100,0	100,0

* Nem választott: 53 (6,5%)

Forrás: KSH Stadat adatbázis és a kérdőív 1/b. kérdése alapján saját számítás

Végül a vállalatok fő tevékenysége alapján történő ágazati besorolás összehasonlítása látható a 28. táblázatban.

28. táblázat: A társas vállalatok gazdasági ágak szerinti megoszlása 2005-ben (%)

Gazdasági ág	TEÁOR'03 kód	Minta megoszlása*	Országos megoszlás**
Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	A + B	2,8	3,6
Bányászat	C	1,0	0,1
Feldolgozóipar	D	4,8	9,4
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	E	1,1	0,1
Építőipar	F	12,0	10,6
Kereskedelem, javítás	G	35,8	22,9
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	H	7,6	4,8
Szállítás, raktározás, posta, távközlés	I	5,5	5,4
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	K	17,8	28,1
Oktatás, egészségügyi, szociális ellátás	M + N	2,9	7,2
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	O	8,7	7,8
Összesen	-	100,0	100,0

* Nem választott: 27 (3,3%)

** Pénzügyi közvetítés (J) nélkül.

Forrás: KSH Stadat adatbázis és a kérdőív 2-3. kérdései alapján saját számítás

A mintabeli és az országos összetétel látható eltérései ellenére a minta abból a szempontból jól reprezentálja az országos ágazati megoszlást, hogy a vállalatok túlnyomó többsége (a mintában 65,6%-a, országosan 61,6%-a) a következő három gazdasági ágba tartozik: Kereskedelem, javítás; Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás; és Építőipar.

A fentiek alapján megállapítható, hogy a rendelkezésre álló minta alapváltozók szerinti megoszlása ugyan nem egyezik meg pontosan az országos megoszlásokkal, de jól

közelíti azokat, ezért a minta alkalmas a teljes sokaságra vonatkozó következtetések levonására, amelyeket azonban a bemutatott eltérések tudatában kell értékelni.

Az egyes kérdésekre adott válaszok – mint változók – feldolgozása során az abszolút és relatív *gyakorisági sorok*, valamint metrikus változók esetén az *alapstatisztikák* (átlag, módusz, medián, szórás, ferdeség (skewness-mutató) csúcosság (kurtosis-mutató)) elemzésére került sor, amelyek közül minden kérdésnél az értékelés szempontjából legfontosabbakat mutatom be a dolgozatban.

A vállalatméret (mint nem metrikus független változó) és a többi változó (mint függő változó) kapcsolatát kétféle módszerrel elemeztem. Ha a függő változó szintén nem metrikus változó volt (asszociációs kapcsolat), akkor *függetlenségvizsgálatot* (χ^2 -próba) végeztem, ha pedig metrikus volt (vegyes kapcsolat), akkor *varianciaanalízist* (F-próba (SPSS-ben ANOVA eljárás)) készítettem. Mivel ezeknél a hipotézisvizsgálati eljárásoknál a nullhipotézis mindig az, hogy a független változó nem befolyásolja a függő változó alakulását (nincs kapcsolat közöttük), valamint az SPSS által közölt p értékek azt a legkisebb szignifikanciaszintet jelölik, ahol már a nullhipotézis elvethető (van kapcsolat), ezért az eredményt akkor értékeltem szignifikáns összefüggésként, ha $p \leq 0,05$ volt.¹¹⁵ A szignifikánsnak bizonyuló asszociációs kapcsolatok erősségét a *Cramer's V* mutató segítségével vizsgáltam, amelynek értéke 0 és 1 között változhat, és nagyobb értéke szorosabb kapcsolatra utal. Szignifikáns vegyes kapcsolatok esetén a *varianciahányadost* (H^2) alkalmaztam a kapcsolat szorosságának mérésére, amely szintén 0 és 1 közötti értékeket vehet fel, és megmutatja, hogy a független változó hány %-át magyarázza a függő változó varianciájának. (Hunyadi-Vita 1992a: 139-145) Ezen kívül a szignifikáns kapcsolatot jelző varianciaanalízisek esetén elvégeztem a *Scheffé*-

¹¹⁵ Mindkét hipotézisvizsgálati eljárás végrehajtásának vannak korlátozó feltételei, amelyek teljesülését minden esetben megvizsgáltam. *Függetlenségvizsgálat* esetén korlátozó feltétel, hogy az elméletileg várható (expected – e) gyakoriságok (függetlenség esetén érvényes gyakoriságok) mindegyikének el kell érnie az 5-öt, de a gyakorlatban a feltétel teljesülését elfogadottnak szokás tekinteni akkor, ha az $e < 5$ tulajdonságú cellák aránya nem haladja meg az összes cella 20%-át (ezt az SPSS automatikusan teszteli). (Sajtos-Mitev 2007: 146) *Varianciaanalízis* esetén az egyik feltétel, hogy a metrikus változó eloszlása közelítse a normális eloszlást, a másik pedig a homoszkedaszticitási (szóráshomogenitási) kritérium, amelynek teljesülése esetén a metrikus változónak a nem metrikus változó szerinti csoportokban tapasztalható szórásai nem mutatnak szignifikáns eltérést. (Hunyadi et al. 1992b: 69) A normalitásra vonatkozó feltétel akkor teljesül, ha a skewness és a kurtosis mutatók jól közelítik a nullát (abszolút értékük nem nagyobb 1-nél), vagy ha az SPSS-ben végrehajtható Kolmogorov-Smirnov teszt nullhipotézise (normális az eloszlás) elfogadásra kerül (szignifikanciája: $p > 0,05$). A homoszkedaszticitási kritériumot az SPSS automatikusan vizsgálja az ANOVA eljáráshoz kapcsolódó Levene-statisztika értékének és szignifikanciájának (p) kiszámításával, és mivel a nullhipotézis a szórások homogenitását mondja ki, ezért ez a kritérium akkor teljesül, ha $p > 0,05$. (Sajtos-Mitev 2007: 119, 173)

próbát, amely a csoportátlagok páronkénti összehasonlításával segíti a vegyes kapcsolat természetének pontosabb feltárását, és szignifikanciájának $p \leq 0,05$ -ös értéke mutat szignifikáns eltérést bármely két csoportátlag között. (Sajtos-Mitev 2007: 177)

5.2. Elemzett kérdéskörök

A primer kutatás eredményeként rendelkezésemre álló adatbázis a 4. fejezetben szekunder források felhasználásával vizsgált versenyképességi tényezők közül az alábbiak elemzését tette lehetővé (az itt felsorolt indikátorok segítségével):

- *Finanszírozás*: a saját tőke, a tőkés partner bevonása, a rövid és hosszú lejáratú bankhitelek, az államilag támogatott hitelek, valamint a pályázati források finanszírozási szerepének fontossága, jellemzőik vállalatok általi értékelése.
- *Hálózatosság*: a nagy- és multinacionális vállalatoktól származó árbevétel aránya a kkv-k összes árbevételében, valamint a beszállítói pozíció vállalatok általi értékelése.
- *Export*: az exportáló vállalatok aránya, az árbevétel exporthányada, valamint az exportpiaci versenyhelyzet és jövőbeni kilátások vállalati értékelése.

A fentiekén túl a primer adatbázis lehetővé tette – a *versenyhelyzet vállalati megítélésének összegzéseként* – az egyes piacokon tapasztalt verseny erősségének és a jövőbeni piaci kilátásoknak, a versenytársak legfőbb versenyelőnyeinek, valamint a vállalatok fejlődését, növekedését akadályozó legfontosabb kockázati tényezőknek az elemzését is.

5.2.1. Finanszírozás

A vállalatok finanszírozási kérdéseit taglaló 4.3.1. fejezet egyik megállapítása szerint a kis- és középvállalatok finanszírozásában jelentős súlyt képvisel a *saját tőke* annak ellenére, hogy az összes vállalati saját tőke mintegy 50%-a a nagyvállalatokra koncentrálódik, így a kkv-k átlagos saját tőke értéke töredéke a nagyvállalati mutatónak. A primer kutatás alábbi eredményei alátámasztják ezt a megállapítást, emellett segítséget nyújtanak a különböző méretű vállalatok forrásszerkezetének és finanszírozási szokásainak eddigieknél részletesebb feltárásához.

29. táblázat: A forrásszerkezet vállalati méretkategóriák szerinti alakulása
(átlagértékek és a varianciaanalízis mutatói)

Vállalat mérete	Forrástípusok átlagos aránya (%)			Összesen
	Saját tőke	Hosszú lejáratú kötelezettségek	Rövid lejáratú kötelezettségek	
Mikro	76,6	8,0	15,4	100,0
Kis	60,1	13,3	26,6	100,0
Közép	51,6	9,9	38,5	100,0
KKV	71,0	9,4	19,6	100,0
Nagy	63,3	15,1	21,6	100,0
Együtt	70,8	9,5	19,7	100,0
<i>Skewness</i>	-0,696	2,415	1,323	-
<i>Kurtosis</i>	-0,697	6,083	0,785	
<i>Levene-statisztika p értéke</i>	0,109	0,007	0,000	
<i>F-statisztika p értéke</i>	0,000	0,004	0,000	
<i>Varianciarányados (H^2)</i>	0,089	0,018	0,075	

Nem válaszolt: 73 (9,0%)

Forrás: A kérdőív 21. kérdése alapján saját számítás

A vállalatok forrásainak megoszlását tartalmazó 29. táblázatban látható, hogy minden vállalati méretkategória esetén döntő súlyt képvisel a saját tőke átlagosan 70% körüli értékkel, majd ezt követik a rövid lejáratú kötelezettségek 20% körüli, és végül a hosszú lejáratú kötelezettségek 10% körüli értékkel. A forrástípusok azonos fontossági sorrendje ellenére lényeges különbségek látszanak az egyes vállalati méretkategóriák forrásszerkezetét illetően, amit a varianciaanalízis F-statisztikájának p értéke mindhárom esetben alátámaszt. Ugyanakkor a normalitási és a homoszkedaszticitási kritériumoknak csak a saját tőke adatsora felel meg, ezért csak itt állítható teljes bizonyossággal, hogy a vállalatméret hatással van a forrás arányának alakulására, és a Scheffé-próba szerint a mikrovállalatok átlagos saját tőke aránya különbözik szignifikánsan az összes többi méretkategória átlagától. Bár a kapcsolat itt sem túl szoros (a H^2 alapján a vállalatméret 8,9%-át magyarázza a saját tőke arány szóródásának), az előbbieket alapján mégis szignifikánsnak fogadom el azt, vagyis a mikrovállalati körben a saját tőke finanszírozási szerepe szignifikánsan nagyobb, mint a többi vállalatméret esetén.

A kérdőív 29. kérdése külön kitér a **tőkés partner bevonásával** kapcsolatos vélemények feltárására, aminek eredményét a 30. táblázat tartalmazza. Eszerint a válaszadó kkv-k 9,8%-a rendelkezik, vagy hamarosan rendelkezni fog tőkés partnerrel, alig egynegyedük jónak tartaná ugyan tőkés partner bevonását, de nem lát rá lehetőséget, kétharmaduk viszont egyáltalán nem szeretné igénybe venni a finanszírozásnak ezt a formáját. A

kockázati tőke (mint a tőkés partner bevonásának egyik lehetősége) kkv-finanszírozási szerepének tárgyalásakor (4.3.1. fejezet) megállapítást nyert, hogy a hazai kkv-k jórészt alkalmatlanok a kockázati tőke befogadására. A primer kutatás eredménye azzal egészíti ki ezt, hogy a válaszadók döntő többsége nem is szándékozik ilyen jellegű forrást igénybe venni, mert vállalata számára nem tartja azt megfelelőnek.

A χ^2 -próba bár gyenge, de szignifikáns kapcsolatot mutat a vállalatméret és a válasz között. A megoszlásokból látható, hogy a tényleges vagy potenciális tőkés partnerrel való rendelkezés a középvállalatokra, a „jónak tartja, de nem lát rá lehetőséget” válasz a mikrovállalatokra, az elutasítás pedig a kisvállalatokra jellemző leginkább. Eszerint a középvállalatok a „legsikeresebbek” a tőkés partner bevonása terén, de a mikrovállalatok a leginkább nyitottak erre a lehetőségre. Ez utóbbi azt valószínűsíti, hogy elsősorban nem formális kockázati tőkére, hanem a viszonylag kisebb összegű és kockázatosabb befektetésekre is „hajlandó” üzleti anyagok tevékenységére lenne igény a hazai kkv-k körében.

30. táblázat: A vállalatok megoszlása a tőkés partner bevonására vonatkozó vélemény alapján (%)

Vállalat mérete	Jónak tartaná-e tőkés partner bevonását vállalatába?			Összesen
	Igen, sőt hamarosan lesz (vagy már van)	Igen, de nem lát rá lehetőséget	Nem	
Mikro	8,6	25,4	66,0	100,0
Kis	9,7	19,3	71,0	100,0
Közép	21,9	14,5	63,6	100,0
KKV	9,8	23,2	67,0	100,0
Nagy	8,7	17,4	73,9	100,0
Együtt	9,8	23,0	67,2	100,0

Nem válaszolt: 25 (3,1%)

χ^2 -próba: $p = 0,030$ $e < 5$: 1 cella (8,3%) Cramer's V = 0,094

Forrás: A kérdőív 29. kérdése alapján saját számítás

A 31-34. táblázatok adatai a **bankhitelre** vonatkoznak, amit a külső finanszírozási formák közül a legfontosabbnak ítélték a vállalatok.

A 31. táblázat szerint a megkérdezés időpontjában a teljes minta 41,8%-a rendelkezett bankhitellel, ami meghaladja az országos arányt, ugyanis 2006-ban a vállalatok 11,5%-a rendelkezett hosszú, és 26,0%-a rövid lejáratú bankhitellel. (13. táblázat) A nagyobb mintabeli arányt a hosszú lejáratú hitelekkel való jobb ellátottság okozza, ugyanis a minta 23,3%-a rendelkezett hosszú, és 26,2%-a rövid lejáratú hitellel, és a hosszú

lejáratú hitellel rendelkezők magasabb aránya döntően a mikroállalati körben mért országosnál (9,3%) nagyobb aránynak (19,9%) köszönhető.

31. táblázat: A vállalatok megoszlása a bankhitellel való rendelkezés és a hitel lejáratára szerint (%)

Vállalat mérete	Rendelkezik-e a cég bankhitellel?			Milyen lejáratú bankhitele van?			
	Igen	Nem	Összesen	Rövid*	Hosszú*	Rövid**	Hosszú**
Mikro	34,5	65,5	100,0	19,2	19,9	55,8	57,7
Kis	53,1	46,9	100,0	34,7	31,5	65,4	59,3
Közép	63,6	36,4	100,0	54,2	25,9	85,2	40,7
KKV	41,0	59,0	100,0	25,3	23,1	61,7	56,4
Nagy	71,4	28,6	100,0	59,5	29,8	83,3	41,7
Együtt	41,8	58,2	100,0	26,2	23,3	62,7	55,8

Nem válaszolt: 35 (4,3%)

* Az adott vállalati méretkategóriába tartozó összes válaszadó %-ában.

** Az adott vállalati méretkategóriába tartozó hitellel rendelkező válaszadók %-ában.

Bankhitellel való rendelkezés: χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5: 0$ cella (0,0%) Cramer's V = 0,224

Forrás: A kérdőív 24/A. és 24/B. kérdése alapján saját számítás

A vállalatméret és a bankhitellel való rendelkezés kapcsolatára vonatkozó χ^2 -próba közepesnél kissé gyengébb összefüggést mutat, amely szerint a mikroállalati körben szignifikánsan kisebb a hitellel rendelkezők aránya, mint a többi méretkategóriában. Látható, hogy a hitellel való ellátottság a vállalatméret növekedésével együtt nő, amely tendencia a rövid és a hosszú lejáratú hiteleknel is megfigyelhető (kivéve ez utóbbi esetben a kisvállalatok kiugróan magas értékét). Ezen kívül rövid lejáratú hitellel – a mikroállalatok kivételével – a cégek nagyobb hányada rendelkezik, mint hosszú lejáratúval, és a mikro- és kisvállalatok bankhitelei között nagyobb súlyt képviselnek a hosszú lejáratú hitelek, mint a közép- és nagyvállalatok bankhiteleiben. Eszerint tehát a mikro- és kisvállalatok bankhitellel való ellátottsága alatta marad a közép- és nagyvállalatokénak, ugyanakkor a hitellel rendelkező cégek körében a hosszú lejáratú hitelek éppen a két kisebb vállalati méretkategóriában fordulnak elő gyakrabban (ez az eredmény összhangban áll a 15. ábrán bemutatott országos hitelfolyósítási tendenciákkal), vagyis a középvállalatok finanszírozása e tekintetben is közelebb áll a nagyvállalatokéhoz, mint a többi kkv-éhoz.

A hitelellátottság bemutatása után a bankhitellel nem rendelkezők véleményének megismerését célozza a következő két táblázat. Meglepő eredmény, hogy a bankhitellel nem rendelkező vállalatok 90,9%-a nem szándékozik a közeljövőben rövid lejáratú,

86,7%-uk pedig hosszú lejáratú bankhitelt felvenni, és ez a válaszadók egységes, vállalatmérettől független véleménye. (32. táblázat)

32. táblázat: A bankhitellel nem rendelkező vállalatok megoszlása a hitelfelvételi szándék szerint (%)

Vállalat mérete	Akar-e rövid lejáratú bankhitelt			Akar-e hosszú lejáratú bankhitelt		
	Igen	Nem	Összesen	Igen	Nem	Összesen
Mikro	9,5	90,5	100,0	13,2	86,8	100,0
Kis	7,4	92,6	100,0	12,6	87,4	100,0
Közép	5,0	95,0	100,0	19,0	81,0	100,0
KKV	8,8	91,2	100,0	13,4	86,6	100,0
Nagy	22,2	77,8	100,0	12,5	87,5	100,0
Együtt	9,1	90,9	100,0	13,3	86,7	100,0

Nem válaszolt: Rövid lejáratú hitel (R): 15 (a hitellel nem rendelkező 487 cég 3,1%-a)

Hosszú lejáratú hitel (H): 30 (6,2%)

χ^2 -próba: R: $p = 0,443$ $e < 5$: 2 cella (25,0%) H: $p = 0,887$ $e < 5$: 2 cella (25,0%)

Forrás: A kérdőív 24/C. kérdése alapján saját számítás

Ezek után nyilvánvalóan adódik a kérdés, hogy milyen okok húzódnak meg a nagyarányú elutasítás hátterében. A 33. táblázat szerint a döntő ok (60% feletti említési arány) mindkét hiteltípus esetén az, hogy a hitellel nem rendelkező vállalatnak nincs szüksége bankhitelre. Emellett az összes többi ok sokkal kisebb jelentőségű, de a második helyen a magas hiteldíjat (túl drága), a harmadik helyen pedig hitel várhatóan nem elégséges hasznosulását (nem tudná kitermelni) említették a válaszadók. Ez utóbbi két ok nyilvánvalóan összefügg egymással, és mindkét hiteltípusnál a válaszadók közel 30%-a jelölte meg valamelyiket a hitelfelvétel elutasításának magyarázataként, vagyis a mintába került „potenciális banki ügyfelek” közel harmada túl drága, nem megtérülő finanszírozási formának tartja a bankhitelt. Figyelemre méltó még, hogy a válaszadóknak csupán 5-6%-a gondolja úgy, hogy nem kapna hitelt, ha szándékában állna felvenni, sőt a közép- és a nagyvállalatok körében egyetlen ilyen említés sem fordult elő. Ez alátámasztja az országos elemzések alapján tett azon megállapítást, amely szerint mind a bankok hitelkihelyezési hajlandósága, mind a kkv-k hitelfeltevő képessége az ezredfordulót követő években jelentősen javult. (4.3.1. fejezet)

Vállalatméret szerint vizsgálva az adatokat látható, hogy a többi méretkategóriához viszonyítva a mikrovállalatok nagyobb hányada említette, hogy túl drágának tartja a bankhitelt, hogy nem tudná kitermelni, vagy hogy nem kapna, és kisebb hányada látja úgy, hogy nincs rá szüksége. Bár a χ^2 -próba nem mutatott szignifikáns összefüggést a vállalatméret és a megnevezett okok között (amit kedvezőtlenül befolyásolt az is, hogy a próba feltétele nem teljesül), ennek ellenére úgy vélem, hogy a „nincs szüksége

hitelre” állítás mikrovállalatok körében mért 60% körüli aránya lényegesen kisebb, mint a kisvállalatok 70%-ot, és a középvállalatok 80%-ot meghaladó értékei. Ez arra enged következtetni, hogy mivel a hitellel nem rendelkező kkv-k közül a mikrovállalatoknak lenne legnagyobb arányban (mintegy 40%-uknak) szüksége bankhitelre, ezért egyrészt körükben a leginkább elégtelenek a rendelkezésre álló egyéb források (elsősorban a saját tőke), másrészt ebben a körben a legnagyobb azoknak az aránya, akik saját hitelképességüket vagy hitelvisszafizető-képességüket elégtelennek ítélik. Összességében tehát a hitellel nem rendelkező kkv-k körében elsősorban a hitelfelvételi szándék, és csak másodsorban a hitelfelvételi képesség hiányzik, de ez az állítás a nagyobb vállalatokra inkább igaz, mint a kisebbekre.

33. táblázat: A hitelfelvétel elutasításának okai az egyes vállalatcsoportokban (%)

Vállalat mérete	Miért nem szeretne bankhitelt felvenni?										Összesen	
	Nincs rá szüksége		Nem kapna		Túl drága		Nem tudná kitermelni		Egyéb*			
	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H	R	H
Mikro	59,4	63,1	6,3	7,6	18,1	13,4	13,3	13,1	2,9	2,8	100,0	100,0
Kis	71,6	73,5	2,3	2,4	14,8	15,7	9,1	7,2	2,3	1,2	100,0	100,0
Közép	78,9	88,2	0,0	0,0	5,3	5,9	2,4	5,9	5,3	0,0	100,0	100,0
KKV	62,6	66,4	5,3	6,1	16,8	13,6	12,3	11,5	3,0	2,4	100,0	100,0
Nagy	66,7	66,7	0,0	0,0	16,7	16,7	16,7	16,7	0,0	0,0	100,0	100,0
Együtt	62,9	66,4	5,1	6,1	16,8	13,6	12,4	11,6	2,8	2,3	100,0	100,0

R: rövid lejáratú hitel H: hosszú lejáratú hitel

Nem válaszolt: R: 59 (a hitellel nem rendelkező 487 cég 12,1%-a) H: 91 (18,7%)

χ^2 -próba: R: $p = 0,624$ $e < 5$: 11 cella (55,0%) H: $p = 0,488$ $e < 5$: 10 cella (50,0%)

* Legjellemzőbb válasz: Nem akar eladósodni (9 válaszadó – 1,8%).

Forrás: A kérdőív 24/C. kérdése alapján saját számítás

A bankhitelek kapcsán végül azt vizsgáltam, hogy a hitellel rendelkezők hogyan minősítik a banki hitelezést a 34. táblázatban látható szempontok alapján.

34. táblázat: A banki hitelezés vállalatok általi minősítése
(átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján:
1-egyáltalán nem megfelelő....5-teljesen megfelelő)

Minősítési szempontok	Rövid lejáratú bankhitelek átlagos minősítése					
	Mikro	Kis	Közép	KKV	Nagy	Együtt
Banki ügyintézés színvonala*	3,07	3,35	3,58	3,16	3,55	3,18
Hitelhez jutás lehetősége	2,96	3,34	3,83	3,11	3,70	3,13
Visszafizetési feltételek	2,37	2,76	3,07	2,50	2,90	2,52
Megtérülés szintje	2,27	2,54	2,69	2,37	3,15	2,39
Kockázat mértéke	2,16	2,42	2,82	2,27	3,05	2,29
Egyéb bankköltségek szintje*	1,95	2,46	2,68	2,12	2,75	2,14
Kamatszint*	1,81	2,16	2,24	1,93	2,55	1,95

34. táblázat folytatása

Minősítési szempontok	Hosszú lejáratú bankhitelek átlagos minősítése					
	Mikro	Kis	Közép	KKV	Nagy	Együtt
Banki ügyintézés színvonala*	2,93	3,16	3,57	3,04	2,88	3,02
Hitelhez jutás lehetősége*	2,62	2,93	3,17	2,72	3,28	2,74
Visszafizetési feltételek	2,34	2,70	2,90	2,44	2,67	2,46
Megtérülés szintje*	2,24	2,53	2,92	2,35	3,00	2,37
Kockázat mértéke	2,13	2,29	2,52	2,19	2,89	2,21
Egyéb bankköltségek szintje*	1,88	2,30	2,54	2,02	2,56	2,04
Kamatszint*	1,89	2,12	2,31	1,96	2,33	1,98

A nem válaszolók száma (aránya) 129 (15,9%) és 180 (22,2%) közötti.

Mindkét hiteltípus esetén minden minősítési szempontnál: F-próba: $p < 0,05$

Rövid lej. hitel: H^2 max. = 0,046 (bankköltség) Hosszú lej. hitel: H^2 max. = 0,030 (bankköltség)

* Levene-statisztika: $p > 0,05$ (a nem jelölt esetekben: $p < 0,05$)

Kolmogorov-Smirnov próba eredménye minden esetben: $p < 0,05$

Forrás: A kérdőív 25. kérdése alapján saját számítás

A kapott eredményekből az alábbi következtetések adódnak:

- A banki hitelezés körülményeivel, feltételeivel való vállalati elégedettség szintje összességében gyenge közepesnek mondható (az átlagértékek 1,93 – 3,16 között változnak).
- A rövid és a hosszú lejáratú hitelek minősítése megegyezik abban az értelemben, hogy a teljes mintában mindkét hiteltípusnál ugyanaz a szempontok sorrendje az elégedettség átlagértékei alapján. Eszerint a banki ügyintézés színvonalával és a hitelhez jutás lehetőségével a leginkább elégedettek a cégek, ezzel szemben a kamat és az egyéb bankköltségek szintjével a legkevésbé. Ez megerősíti azt a korábbi megállapítást (4.3.1. fejezet), amely szerint a bankok kkv-hitelezési hajlandósága és a kisebb cégeknek nyújtott banki szolgáltatások színvonala a 2000-es évek első felében folyamatosan javult.
- A rövid és hosszú lejáratú hitelek minősítése között megfigyelhető különbség, hogy – a kamatszint kivételével – minden szempontból elégedettebbek az ügyfelek a rövid lejáratú, mint a hosszú lejáratú hitelekkel.
- A megtérülés szintjével való elégedettség a nagyvállalatok esetén a 3. (rövid lejáratú hitelnél) illetve a 2. (hosszú lejáratú hitelnél) helyen, és a középvállalatok rövid lejáratú hiteleinél is a 3. helyen áll, de a mikro- és kisvállalatok körében mindkét hiteltípusnál csak a 4. helyen található. Ez összhangban áll a 33. táblázat alapján levonható következtetéssel, amely szerint minél kisebb a vállalat, annál inkább kétségesnek látja a hiteldíj kitermelhetőségét (ha nincs hitele), vagy elégedetlen a megtérülés szintjével (ha rendelkezik hitellel).

- A varianciaanalízis eredménye szerint a vállalatméret minden minősítési szempont esetén befolyásolja az elégedettség mértékét (bár meg kell jegyezni, hogy a normalitásra vonatkozó feltétel nem, a homoszkedaszticitási kritérium pedig csak a *-gal jelölt esetekben teljesül, és a kapcsolat gyengének mondható). Általánosan megfigyelhető, hogy majdnem minden minősítési szempontnál vagy a közép-, vagy a nagyvállalatok adták a legmagasabb átlagos pontszámot, és a mikrovállalatok a legalacsonyabbat, vagyis az elégedettség szintje a vállalatméret növekedésével együtt nő. Ezt a Scheffé-próba is megerősíti, ugyanis az összesen 14 minősítési szempontból 10 esetben szignifikáns eltérés mutatkozott a mikrovállalatok által adott átlagos értékelés, és valamely más vállalatcsoport (többnyire a középvállalatok) átlagértéke között. Ebből arra lehet következtetni, hogy bár a bankok mikrovállalatok felé történő nyitása a 12-16. ábrák adatai alapján valószínűsíthető, azonban kiszolgálásuk színvonala még nem éri el a nagyobb vállalatoknál tapasztalható szintet.

A bankhitelekén kívül egyes **államilag támogatott hitelkonstrukciók** értékelésére is sor került. Azért éppen az ún. „négylépcsős kedvezményes hitelprogram” került a kérdőívbe, mert elemei évek óta működtek már,¹¹⁶ így a vállalatok jelentős hányada általi ismertségük valószínűsíthető volt. Ez a várakozás csak a két hosszabb ideje létező konstrukció (Mikrohitel, Széchenyi Kártya) esetén igazolódott, amiket a válaszadók mintegy fele ismert, míg a másik két hiteltípus (Európa Hitel,¹¹⁷ Midihitel) ismertsége nem érte el a 30%-ot. A konstrukciókat ismerők közül az azokat értékelők száma és az általuk adott átlagos minősítés a 35. táblázatban látható.

A hitelprogram elemeinek ismertsége és népszerűsége azonos sorrendet mutat. Első helyen áll a Széchenyi Kártya, amely konstrukció megfelelő voltát közepesenél jobbra értékelték a válaszadók. Ezt követi a Mikrohitel majd az Európa Hitel közepes körüli minősítéssel, végül a sort a Midihitel zárja közepesenél gyengébb átlagértékkel.

Az F-próba egyedül az Európa Hitel esetén mutatott ki szignifikáns, de kis mértékű eltérést a vállalati méretkategóriák átlagértékei között (a próba feltételei közül csak a homoszkedaszticitási kritérium teljesült), a többi hiteltípusnál nem, vagyis összességében nem állapítható meg számottevő különbség a „négylépcsős

¹¹⁶ A Mikrohitel 1992 óta, a Széchenyi Kártya pedig 2002 óta ma is létezik (bár feltételeik többször módosultak), a Midihitel és az Európa Hitel pedig 2003-2005-ig létezett önállóan, amikor a „Sikerese Magyarországért Hitelprogram”-ba integrálódott. (Kállya et al. 2007: 335)

¹¹⁷ Teljes nevén: Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram

kedvezményes hitelprogram” elemeinek a különböző méretű vállalatok általi minősítése között.

35. táblázat: A négylépcsős kedvezményes hitelprogram minősítése
(átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján:
1-egyáltalán nem megfelelő....5-teljesen megfelelő)

Vállalat mérete	Széchenyi Kártya		Mikrohitel		Európa Hitel		Midihitel	
	válaszadók	átlag	válaszadók	átlag	válaszadók	átlag	válaszadók	átlag
Mikro	269	3,44	191	3,19	114	2,89	86	2,51
Kis	85	3,73	62	2,97	50	3,46	37	2,65
Közép	14	3,50	15	2,93	10	2,90	8	2,88
KKV	368	3,51	268	3,13	174	3,05	131	2,57

Nem választott a kkv-körben: Széchenyi Kártya: 421 (53,4%) Mikrohitel: 521 (66,0%)

Európa Hitel: 615 (77,9%) Midihitel: 658 (83,4%)

F-próba: Európa Hitel: $p = 0,037$; $H^2 = 0,048$ Többi hiteltípus: $p > 0,05$

Levene-statisztika: $p > 0,05$ minden hiteltípus esetén.

Kolmogorov-Smirnov próba: $p < 0,05$ minden hiteltípus esetén.

Forrás: A kérdőív 26. kérdése alapján saját számítás

A hitelprogram elemeinek sikerességét a fenti minősítésnél is jobban jellemzi, hogy mennyien vették igénybe azokat, illetve mennyien szándékoznak élni ezekkel a lehetőségekkel a jövőben. (36. táblázat)

36. táblázat: A négylépcsős kedvezményes hitelprogram igénybevétele és jövőbeni igénybevétele szándéka (a válaszadók %-ában)

Igénybe vette-e?	Szándékozik-e igénybe venni?	Széchenyi Kártya	Mikrohitel	Európa Hitel	Midihitel
Igen	Igen	12,3	6,4	2,1	0,6
Igen	Nem	6,2	3,5	1,8	2,2
Nem	Igen	18,1	14,1	11,3	3,9
Nem	Nem	63,4	76,0	84,8	93,3
Összesen		100,0	100,0	100,0	100,0
Válaszadók száma		552	455	389	356
Válaszadók aránya (%)		68,0	56,0	47,9	43,8

Forrás: A kérdőív 26. kérdése alapján saját számítás

Eszerint is a Széchenyi Kártya bizonyult a legsikeresebb konstrukciónak, mert egyrészt ezt vették igénybe a legtöbben (18,5%), másrészt ezt szándékoznak igénybe venni a legtöbben azok közül, akik még eddig nem tették (18,1%), harmadrészt itt a legkisebb a jövőbeli igénybevétele elutasításának aránya (69,6%). Mindhárom paraméter szerint a Mikrohitel áll a 2., az Európa Hitel a 3. és a Midihitel a 4. helyen, vagyis a sorrend teljesen megegyezik az átlagos értékelések (35. táblázat) alapján kialakult sorrenddel.

Itt is elvégeztem a vállalatméret szerinti elemzéseket, de egyik hiteltípus esetén sem volt szignifikáns összefüggés a vállalat mérete és a válaszok között. A válaszadók

véleménye tehát egységesnek mondható, amely vélemény azonban meglehetősen kedvezőtlen. Erősen megkérdőjelezi a konstrukciók sikerességét egyrészt az igénybevevők alacsony aránya, másrészt pedig az, hogy a legsikeresebb Széchenyi Kártyát a válaszadók több mint kétharmada, a második legnépszerűbb – és egyben legrégebben létező – Mikrohitelt pedig a válaszadók közel 80%-a nem kívánja a jövőben igénybe venni. Tovább rontja a képet, hogy akik korábban igénybe vették ezeket a lehetőségeket, azoknak is mintegy harmada elzárkózik azok jövőbeli alkalmazásától. (A másik két hiteltípusnál még rosszabbak a fenti az arányok, ami részben betudható annak is, hogy önállóan már nem léteztek a megkérdés időpontjában.)

Az utolsó vizsgált finanszírozási forma a **pályázati források** igénybevétele. A 37. táblázat adatai szerint a válaszadók 14,5%-a (110 vállalat) pályázott már valamilyen állami vagy uniós forrás elnyerésére (ez több, mint a Széchenyi Kártyát igénybe vevő 102 vállalat), akik pedig még nem pályáztak, azoknak valamivel több mint a fele szeretne pályázni a jövőben, vagyis a pályázati források igénybevételének elutasítása lényegesen kisebb arányban fordul elő, mint az államilag támogatott hitelkonstrukcióké. Érdekes eredmény még, hogy a pályázat lehetőségét elutasítók több mint negyede azzal indokolta döntését, hogy nincs szüksége pályázati pénzekre, és csak 11,6% vélte úgy, hogy nincs esélye ilyen forráshoz jutni, valamint 8,3% szerint túl bonyolult, komoly szakértelmet kívánó a pályázat benyújtása.

37. táblázat: A vállalatok megoszlása a pályázatokon való részvétel és annak jövőbeni szándéka alapján (%)

Vállalat mérete	Pályázott-e már állami vagy EU-s forrás elnyerésére?			Összesen
	Igen	Nem, de szeretne	Nem, és nem is szeretne*	
Mikro	7,4	46,2	46,4	100,0
Kis	25,9	42,5	31,6	100,0
Közép	37,7	34,0	28,3	100,0
KKV	13,8	44,5	41,7	100,0
Nagy	38,1	33,3	28,6	100,0
Együtt	14,5	44,2	41,3	100,0

Nem válaszolt: 48 (5,9%)

* Legjellemzőbb válaszok a „Miért nem szeretne pályázni?” kérdésre (216 válaszadó között):

1. Nincs rá szüksége: 56 (25,9%)

2. Nem lát rá esélyt, hogy kapna: 25 (11,6%)

3. Túl bonyolult, komoly szakértelmet kíván: 18 (8,3%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5$: 1 cella (8,3%) Cramer's V = 0,220

Forrás: A kérdőív 27. kérdése alapján saját számítás

A vállalatméret szerinti elemzés során a χ^2 -próba közepesnél valamivel gyengébb szignifikáns kapcsolatot jelzett a vállalat mérete és a válasz között. A megoszlások alapján egyértelmű, hogy a mikrovállalatok különböznek az összes többi vállalattól, hiszen egyedül ez a vállalati kör alulreprezentált a már pályázók, és felülreprezentált a még nem pályázók két csoportjában. Ezen kívül látható, hogy a már pályázók aránya a vállalatméret növekedésével együtt nő, és a még nem pályázók között – a mikrovállalatok kivételével – minden méretkategóriában többen vannak azok, akik szeretnének a jövőben pályázni, mint akik nem. Eszerint tehát a pályázati források igénybevétele a legkisebb méretű vállalatok körében a legkevésbé „népszerű”, amire részben magyarázattal szolgálnak a 38. táblázat adatai.

38. táblázat: A pályázó vállalatok, valamint a beadott és a nyertes pályázatok száma és aránya

Vállalat mérete	Beadott				Nyertes				Nyertes/Beadott (%)	
	pályázó		pályázat	átlag	pályázó		pályázat	átlag	pályázó	pályázat
	db	%*			db	%*				
Mikro	39	7,5	67	1,7	15	2,9	19	1,3	38,5	28,4
Kis	44	25,3	95	2,2	31	17,8	46	1,5	70,4	48,4
Közép	20	37,7	49	2,5	13	24,5	20	1,5	65,0	40,8
KKV	103	13,8	211	2,0	59	7,9	85	1,4	57,3	40,3
Nagy	7	35,0	21	3,0	4	20,0	11	2,7	57,1	52,4
Együtt	110	14,4	232	2,1	63	8,2	96	1,5	57,3	41,4

Nem válaszolt: 0 (0,0% a pályázatot beadó 110 vállalat közül)

* Az adott vállalati méretkategóriában a 27. kérdésre választ adók %-ában (összesen 764 válaszadó).

Forrás: A kérdőív 27. a) kérdése alapján saját számítás

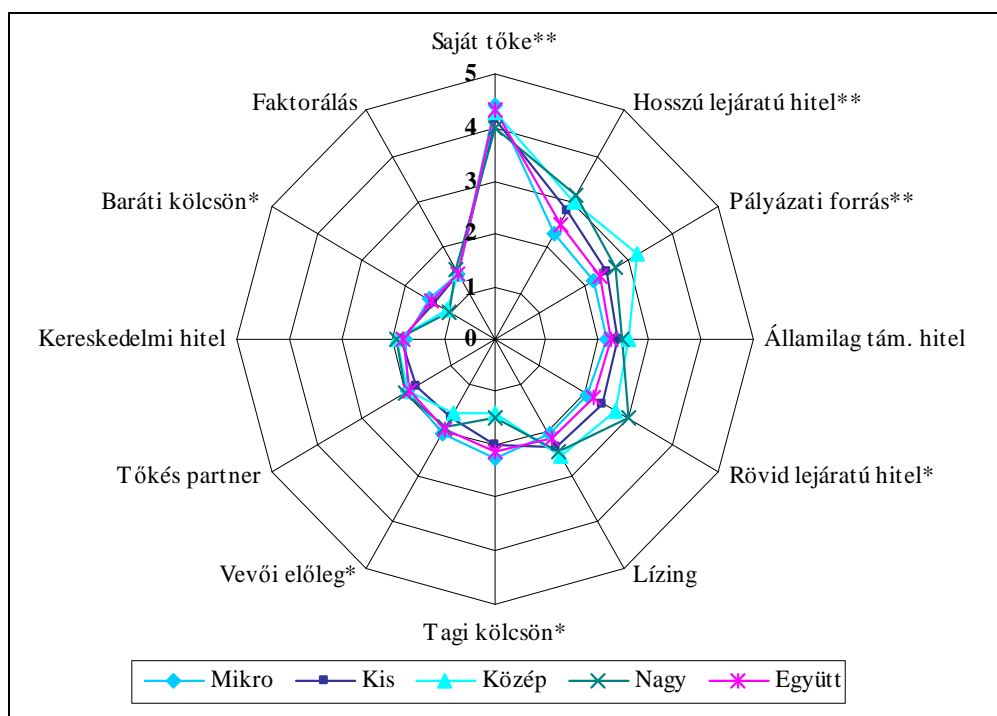
A 38. táblázat szerint a 110 pályázó cégből 103 kkv volt, közülük a legtöbb (44) kisvállalat. A pályázók számát a vállalati méretkategóriák összes válaszadójához viszonyítva látható, hogy a pályázó kkv-k aránya a vállalatméret növekedésével együtt nő, ami a beadott pályázatok átlagos (egy pályázóra jutó) számára is igaz.

A nyertes pályázók összes válaszadóhoz viszonyított aránya szintén a nagyobb vállalatok körében nagyobb, csakúgy, mint a nyertes pályázatok átlagos száma. A nyertes pályázókat és pályázatokat a beadókhöz/beadottakhoz viszonyítva az az eredmény adódik, hogy egyértelműen a kisvállalatok a legsikeresebb pályázók: az összes pályázó cég 70,4%-a, és az összes általuk beadott pályázat 48,4%-a nyert már valamely pályázaton. Ezt követik – nem sokkal lemaradva – a közép- és nagyvállalatok hasonló mutatói, a mikrovállalatok pályázati sikeressége azonban sokkal szerényebb: a pályázóknak valamivel több mint harmada, a beadott pályázatoknak pedig valamivel több mint negyede nyert már.

Eszerint tehát a mikrovállalatoknak egyrészt lényegesen kisebb hányada pályázott, és átlagosan kevesebb pályázatot adott be, mint a többi vállalat, másrészt e vállalati kör pályázói és pályázatai jóval szerényebb sikereket értek el a pályázatokon a többi vállalatcsoportéhoz viszonyítva.

A kérdőív 18. kérdése annak értékelését kérte a válaszadóktól, hogy az **egyes forrástípusok szerepe** mennyire fontos a fejlesztések finanszírozásában. A 34. ábra a befektetett eszközök, a 35. ábra pedig a forgóeszközök esetén kapott átlagértékeket mutatja, ahol a saját tőkéától indulva (az óramutató járása szerint) a teljes minta átlagának csökkenő sorrendjében szerepelnek a források.

34. ábra: Az egyes források fontosságának megítélése a befektetett eszközök finanszírozásában (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján: 1-egyáltalán nem fontos....5-nagyon fontos)



A nem válaszolók száma (aránya) 104 (12,8%) és 266 (32,8%) közötti.

* F-próba: $p < 0,05$; Levene-statisztika: $p < 0,05$; H^2 max. = 0,029 (rövid lejáratú hitel)

** F-próba: $p < 0,05$; Levene-statisztika: $p > 0,05$; H^2 max. = 0,034 (hosszú lejáratú hitel)

Kolmogorov-Smirnov próba eredménye minden esetben: $p < 0,05$

Saját tőke: Módusz = 5 Minden egyéb forrás: Módusz = 1

Forrás: A kérdőív 18. kérdése alapján saját szerkesztés

A befektetett eszközök esetén kiemelkedő a saját tőke finanszírozási szerepe (átlag: 4,33), és már a 2. helyen szereplő hosszú lejáratú hitelek átlaga is csak 2,48, a vevői előlegtől kezdve pedig 2 alatti átlagértékek szerepelnek. A módusz értékeiből (saját tőke

– 5, többi forrás – 1) arra lehet következtetni, hogy a vállalatok döntő többsége (477 – 67,4%) számára a saját tőke jelenti a legfontosabb, sőt gyakran az egyetlen fejlesztési forrást, és emellett egyedül a hosszú lejáratú hitelek érték el gyenge közepesnek minősíthető fontosságot.

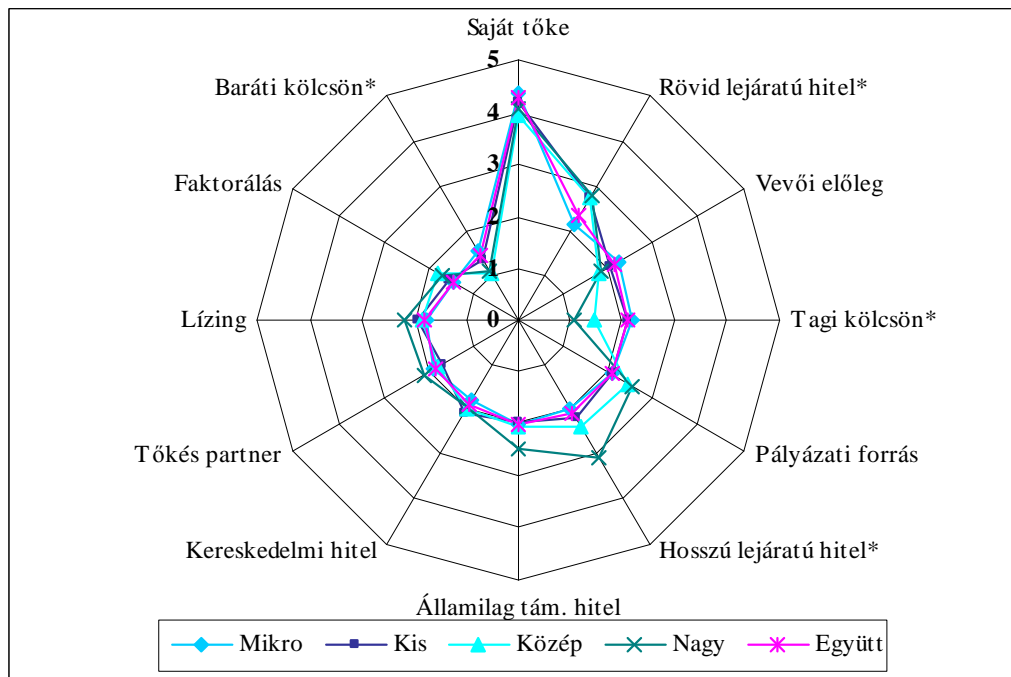
A vállalatméret szerinti különbségek elemzését akadályozza, hogy a normalitásra vonatkozó feltétel egyik esetben sem teljesül, viszont a ** -gal jelölt esetekben a szórás-homogenitási kritérium teljesül, és az F-statisztika szignifikáns kapcsolatot jelez, míg a * -gal jelölt esetekben ez utóbbi kritérium sem teljesül, de a kapcsolat szignifikánsnak mutatkozik. A H^2 értékek szerint a kapcsolat ott is nagyon gyenge, ahol kimutatható, vagyis a különböző méretkategóriákba tartozó vállalatok véleménye alig különbözik egymástól. Az ábráról ugyanakkor leolvasható, hogy a saját tőke, a tagi kölcsön, a vevői előleg és a baráti kölcsön finanszírozási szerepe a mikro- és kisvállalatoknál, míg a hosszú és rövid lejáratú hitelek, valamint a pályázati források szerepe a közép- és nagyvállalatoknál jelentősebb, vagyis a két kisebb és a két nagyobb vállalati méretkategória adatainak látványos együttmozgása figyelhető meg. Figyelemre méltó eredmény még, hogy a Scheffé-próba a hosszú lejáratú hiteleknel, a pályázati forrásoknál és a tagi kölcsönnel mutatott ki szignifikáns eltérést, és mindhárom esetben a mikro- és a közép- vállalatok, illetve a hosszú lejáratú hiteleknel még a mikro- és a nagyvállalatok átlagértékei között.

A *forgóeszközök* finanszírozásánál annyiban hasonló a kép az előzőhöz, hogy újra a saját tőke döntő jelentősége mutatható ki (átlag:4,28), de itt a második a helyen – a finanszírozott eszköz típusának megfelelően – a rövid lejáratú hitelek szerepelnek, de már csak 2,31-es átlagértékkel (a kereskedelmi hiteltől kezdve az átlagok nem érik el a 2-t). A móduszok is pontosan úgy alakultak, mint a befektetett eszközöknél, tehát a forgóeszközök finanszírozásához is mindenekelőtt saját tőkét használ a cégek többsége (430 – 67,1%).

A vállalati méretkategóriák közötti eltérés elemzése itt is nehézségekbe ütközik, ugyanis egyik kritérium sem teljesül egyik forrástípusnál sem. Ugyanakkor a * -gal jelölt esetekben az F-statisztika a vállalatméret és az értékelések szignifikáns kapcsolatára utal, amely kapcsolatok azonban a varianciarányadosok szerint nagyon gyengék. Az ábrát szemlélve a szignifikáns eseteknél látható, hogy a mikro- és a kisvállalatok a tagi kölcsönt és a baráti kölcsönt, míg a közép- és nagyvállalatok a rövid és hosszú lejáratú hiteleket értékelték fontosabbnak, ami szinte teljesen egybeesik a befektetett

eszközöknél kapott eredménnyel. Ez igaz a Scheffé-próbára is, amely a rövid lejáratú hiteleknél a mikro- és a középvállalati, a hosszú lejáratú hiteleknél és a tagi kölcsönnél pedig a mikro- és a nagyvállalati átlagértékek között mutatott ki szignifikáns különbséget.

35. ábra: Az egyes források fontosságának megítélése a forgóeszközök finanszírozásában (átlagértékek az ötfokozatú Likert-skála alapján: 1-egyáltalán nem fontos.....5-nagyon fontos)



A nem válaszolók száma (aránya) 171 (21,1%) és 299 (36,8%) közötti.
 * F-próba: $p < 0,05$; Levene-statisztika: $p < 0,05$; H^2 max. = 0,036 (rövid lejáratú hitel)
 Kolmogorov-Smirnov próba eredménye minden esetben: $p < 0,05$
 Saját tőke: Módusz = 5 Minden egyéb forrás: Módusz = 1

Forrás: A kérdőív 18. kérdése alapján saját szerkesztés

A két ábra alapján levonható legfőbb következtetések tehát az alábbiak:

- A vállalatok eszközfejlesztésének finanszírozásában meghatározó szerepe van a saját tőkének. Ez minden vállalati méretkategóriában egyaránt igaz, de minél kisebb a vállalat, annál nagyobb a saját tőke fontossága.
- A többi forrástípus közül a különféle hitek, a pályázati források, és – a forgóeszközök esetén – a vevői előleg és a tagi kölcsön tekinthetők közepesen fontos forrásoknak, és csak kismértékű eltérés tapasztalható az egyes méretkategóriák vállalatainak véleménye között.
- A pályázati források fontossága megelőzi az államilag támogatott hitek fontosságát a befektetett és forgóeszközök fejlesztési forrásai között egyaránt. Ez összhangban áll a 36. és 37. táblázatok alapján tett megállapítással, miszerint a pályázati források

igénybevétele, illetve annak szándéka a kkv-k szélesebb körére jellemző, mint az államilag támogatott hiteleké.

- A kereskedelmi hitel egyéb kutatások (4.3.1. fejezet) által kimutatott jelentősége nem igazolódott, viszont a tőkés partner bevonása, a lízing és főként a faktoring marginális szerepe igen.
- A mikro- és kisvállalatok, valamint a közép- és nagyvállalatok véleményének szinte teljes együttmozgása figyelhető meg a forrástípusok fontosságának megítélésakor, és a mikrovállalatok véleménye számos esetben szignifikánsan különbözött a közép- és nagyvállalatokétól. Mindez arra enged következtetni, hogy a középvállalatok finanszírozási szokásai sokkal inkább hasonlítanak a nagyvállalatokéra, mint a többi kkv-éra.

5.2.2. Hálózatosodás

A vállalatok közötti hálózati együttműködés témakörében a kérdőív 13/A. és 13/B. kérdései arra kerestek választ, hogy a kkv-k mekkora hányada rendelkezik beszállítói pozícióval, és mi a véleményük a megkérdezett cégeknek a létező vagy potenciális beszállítói pozíció hasznosságáról. Ezeknek a kérdéseknek az elemzése előtt érdekes lehet megvizsgálni, hogy a kkv-k milyen mértékben „kötődnek” – a beszállítói státusztól függetlenül – a hazai nagy- és multinacionális vállalatokhoz, mert az üzleti kapcsolatok léte elősegítheti a kkv-k beszállítói hálózatokhoz történő későbbi csatlakozását. Ennek elemzéséhez elsőként a teljes vállalati kör árbevételének forrás (vevők) szerinti megoszlását mutatja a 39. táblázat.

39. táblázat: A vállalatok árbevételének forrásai a teljes vállalati körben

Vállalat mérete	Az árbevétel forrásának átlagos aránya (%)						Összesen
	Export	Lakosság	KKV	Nagyvállalat	Multi	Állam	
Mikro	3,4	34,7	38,9	12,1	6,3	4,0	100,0
Kis	6,8	16,4	34,3	20,7	14,7	5,3	100,0
Közép	13,2	12,5	28,3	22,1	15,6	5,4	100,0
KKV	4,9	28,8	37,1	14,8	8,9	4,4	100,0
Nagy	6,7	13,4	21,6	15,4	17,0	25,8	100,0
Együtt	5,0	28,3	36,6	14,9	9,2	5,0	100,0

Nem válaszolt: 36 (4,4%)

Minden árbevételi forrás esetén: F-próba: $p < 0,05$; H^2 max. = 0,061 (lakosság)

Levene-statisztika: $p < 0,05$

Kolmogorov-Smirnov próba: $p < 0,05$

Forrás: A kérdőív 8. kérdése alapján saját számítás

Az adatok tanúsága szerint a kis- és középvállalatok árbevételének legnagyobb része (37,1%) a kkv-szektoron belülről, illetve a lakosságtól (28,8%) származik. A nagy- és multinacionális vállalatok részesedése együttesen 23,7%-os, ami szintén nem elhanyagolható arány, különösen mivel itt a teljes vállalati kör átlagáról van szó, nemcsak azokról, akik üzleti kapcsolatban állnak ilyen vállalatokkal.

Az F-próba gyenge, de szignifikáns összefüggést mutat a vállalatméret, valamint a nagy- és multinacionális vállalatoktól származó átlagos árbevételi arány között, aminek bizonyosságát gyengíti, hogy a próba feltételei nem teljesülnek. Ugyanakkor a Scheffé-próba szerint a mikrovállalatok körében mért, nagy- és multinacionális vállalatoktól származó átlagos árbevételi arány szignifikánsan kisebb, mint a másik két vállalatscsoport mutatója, ami alapján valószínűsíthető, hogy a mikrovállalatok összes árbevételének megszerzésében valóban kisebb szerepet játszik az e két vállalati kör számára történő értékesítés, mint a kis- és közepes méretű vállalatok esetén.

A következő két táblázat azt mutatja, hogy a kkv-k mekkora hányada áll üzleti kapcsolatban nagy- (40. táblázat) vagy multinacionális (41. táblázat) vállalatokkal, és hogyan alakulnak a tényleges szállítók körében az átlagos árbevételi arányok.

40. táblázat: A nagyvállalatoknak szállító vállalatok árbevételének jellemzői

Vállalat mérete	Szállítók		A nagyvállalatoktól származó árbevétel arányának mutatói				
	száma	%*	Átlag (%)	Szórás (%)	Medián (%)	Skewness	Kurtosis
Mikro	186	35,6	33,9	30,1	20,0	1,020	- 0,316
Kis	109	61,9	33,5	27,9	25,0	0,973	- 0,048
Közép	43	78,2	28,3	21,0	23,0	1,689	3,129
KKV	338	44,9	33,1	28,3	20,0	1,087	0,074
Nagy	15	65,2	23,7	17,4	20,0	1,391	2,417
Együtt	353	45,5	32,7	28,0	20,0	1,102	0,081

Nem válaszolt: 36 (4,4%)

Nincs nagyvállalatoktól származó árbevétele: 423 (válaszadók 54,5%-a)

* Az adott vállalati méretkategóriában választ adók %-ában.

F-próba: $p = 0,382$ Levene-statisztika: $p = 0,000$

Forrás: A kérdőív 8. d) kérdése alapján saját számítás

Látható, hogy a kkv-k 44,9%-a értékesít nagyvállalatok, és 25,9%-a multinacionális vállalatok számára, amely eltérés megmagyarázza, hogy a 39. táblázatban miért volt lényegesen nagyobb a nagyvállalatoktól származó árbevétel aránya (14,8%) a multinacionális vállalatoktól származó árbevétel arányánál (8,9%). A kkv-k összesen 56,2%-ának származott árbevétele nagy- vagy multinacionális vállalattól (mivel 14,6%-uknak mindkettőtől). Az is látható továbbá, hogy mind a nagy-, mind a multinacionális

vállalatoknak szállító kkv-k aránya a vállalatméret növekedésével együtt dinamikusan nő, vagyis minél nagyobb egy vállalat, annál valószínűbb, hogy sikerül üzleti kapcsolatot kiépíteni a „nagyokkal”, ami által nagyobb eséllyel pályázhat a beszállítói státusz elnyerésére.

41. táblázat: A multinacionális vállalatoknak szállító vállalatok árbevételének jellemzői

Vállalat mérete	Szállítók		A multiktól származó árbevétel arányának mutatói				
	száma	%*	Átlag (%)	Szórás (%)	Medián (%)	Skewness	Kurtosis
Mikro	92	17,6	35,5	32,8	22,5	0,899	- 0,572
Kis	74	42,0	35,0	28,9	25,0	0,649	- 0,843
Közép	29	52,7	29,6	25,0	25,0	0,816	- 0,234
KKV	195	25,9	34,4	30,1	25,0	0,871	- 0,381
Nagy	15	65,2	26,1	16,7	25,0	0,349	- 0,771
Együtt	210	27,1	33,8	29,5	25,0	0,877	- 0,388

Nem válaszolt: 36 (4,4%)

Nincs multinacionális vállalatoktól származó árbevétele: 566 (válaszadók 72,9%-a)

* Az adott vállalati méretkategóriában választ adók %-ában.

F-próba: $p = 0,568$ Levene-statisztika: $p = 0,009$

Forrás: A kérdőív 8. e) kérdése alapján saját számítás

A kkv-k „nagyoktól” származó árbevétele mindkét esetben az összes árbevétel egyharmadát teszi ki, és az F-próba alapján ez az arány független a vállalati méretkategóriától (a próba feltételei – a multiktól származó árbevételi arány normalitása kivételével – egyébként sem teljesülnek). A szórások viszonylag nagy értékei azonban arra utalnak, hogy az egyes méretkategóriákon belül jelentős eltérések vannak a vállalatok között. Ezt a medián értékei is megerősítik: a kkv-k felének nagyvállalatoktól származó árbevétele nem haladja meg az összes árbevétel 20%-át, a multinacionális vállalatoktól származó árbevétel pedig a 25%-át, vagyis a vállalatok többségének mindkét mutatója átlag alatti, és ez minden vállalatméret esetén igaz (ezt mutatják egyébként a skewness pozitív értékei is, amik balra ferde (jobbra elnyúló) eloszlásra utalnak).

Összességében tehát a nagyobb kkv-k körében gyakoribb a nagy- és multinacionális vállalatokkal való üzleti kapcsolat, de mindkét esetben és minden vállalati méretkategóriában igaz, hogy az e kapcsolatokból származó árbevétel összes árbevételen belüli aránya a cégek többségénél az egyharmados átlagos arány alatti.

Rátérve a *beszállítói státusz* elemzésére, a 42. táblázat adatai szerint a válaszadó kkv-k egyharmada rendelkezik ilyen pozícióval, de e tekintetben lényeges különbség van az egyes vállalati méretkategóriák között.

42. táblázat: A vállalatok megoszlása beszállítói státuszuk szerint (%)

Vállalat mérete	Beszállító-e a cég		Összesen
	Igen	Nem	
Mikro	25,6	74,4	100,0
Kis	48,9	51,1	100,0
Közép	55,6	44,4	100,0
KKV	33,1	66,9	100,0
Nagy	56,5	43,5	100,0
Együtt	33,8	66,2	100,0

Nem válaszolt: 37 (4,6%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5$: 0 cella (0,0%) Cramer's V = 0,254

Forrás: A kérdőív 13/A. kérdése alapján saját számítás

A χ^2 -próba közepesenél valamivel gyengébb szignifikáns kapcsolatot mutat a vállalatméret és a beszállítói pozíció megléte között: a mikrovállalatoknak kb. egynegyede, míg a többi méretkategóriában a cégek mintegy fele beszállító, vagyis a beszállítói státusszal rendelkező cégek aránya a vállalatméret növekedésével egyértelműen nő.

Érdekes, hogy miként vélekednek a vállalatok e státusz megszerzésével elérhető előnyökről. (43. táblázat)

43. táblázat: A vállalatok véleménye a beszállítói státuszról (%)

Vállalat mérete	A beszállítási lehetőség megszerzése vagy növelése hozzájárulhat-e a cég növekedéséhez?			Összesen
	Igen, és van is rá lehetőség	Jó lenne, de nincs rá lehetősége	Nem	
Mikro	21,3	33,2	45,5	100,0
Kis	41,3	32,5	26,2	100,0
Közép	47,1	23,5	29,4	100,0
KKV	27,9	32,4	39,7	100,0
Nagy	60,9	13,0	26,1	100,0
Együtt	28,9	31,8	39,3	100,0

Nem válaszolt: 69 (8,5%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5$: 0 cella (0,0%) Cramer's V = 0,186

Forrás: A kérdőív 13/B. kérdése alapján saját számítás

A kkv-k döntő többsége (72,1%) úgy látja, hogy a beszállítói státusz vagy a beszállítás mértékének növelése a közeljövőben nem fogja elősegíteni a cég növekedését, ráadásul

nagyobb részük (39,7%) egyáltalán nem ezt látja a növekedés útjának, kisebb részük (32,4%) viszont igen, de nem bízik a sikerben. A beszállítói pozíciót egyértelműen pozitívan értékelők aránya alig haladja meg a válaszadó kkv-k egynegyedét (27,9%).

A függetlenségvizsgálat szerint a vállalatméret szignifikáns hatással van az adott válaszra. A beszállítás növekedést serkentő hatásának nemleges megítélése egyedül a mikrovállalatok körében felülreprezentált, míg a leginkább pozitív megítélés egyedül itt alulreprezentált, vagyis a beszállítás pozitív megítélése a vállalatméret növekedésével együtt nő. Fontos még kiemelni, hogy a „Jó lenne beszállítónak válni (vagy mértékét növelni), de nem lát rá lehetőséget” válasz a két legkisebb méretkategória cégeire jellemző inkább, ami arra enged következtetni, hogy a kisebb cégeknek rosszabbak az esélyeik a „nagyokkal” való üzleti kapcsolatok kialakítására, és ezzel együtt a beszállítói pozíció megszerzésére.

A beszállítói pozícióból származó jövőbeni előnyök megítélését nemcsak a vállalatméret befolyásolja, hanem az is, hogy az adott cég rendelkezik-e beszállítói státusszal. (44. táblázat) A befolyásolás mértéke erős, a kapcsolat „iránya” pedig a felülreprezentált arányok alapján egyértelmű: akik már beszállítók, azok többsége (67,3%) úgy látja, hogy ez segíti a cég növekedését, akik pedig nem beszállítók, azok nem is akarnak azok lenni (56,9%), vagy szeretnének ugyan, de nem látnak rá esélyt (35%). A beszállítói hálózathoz való csatlakozás nehézségeire utal, hogy a nem beszállítóknak mindössze 8,1%-a lát lehetőséget arra, hogy beszállítónak válhasson, továbbá az is figyelemre méltó, hogy a beszállítók egyharmada (32,7%) szerint nem kínál jövőbeni előnyöket ez a státusz.

44. táblázat: A beszállítói státusz és annak jövőbeni megítélése közötti összefüggés

A beszállítási lehetőség megszerzése vagy növelése hozzájárulhat-e a cég növekedéséhez?	Vállalatok (%)		
	Beszállító	Nem beszállító	Együtt
Igen, komoly esélyt látok ennek megvalósulására.	67,3	8,1	28,9
Jó lenne, de nem látok esélyt a megvalósulására.	26,1	35,0	31,8
Nem, számomra nem ez a növekedés útja.	6,6	56,9	39,3
Összesen	100,0	100,0	100,0

Nem válaszolt: 75 (9,2%)

χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5: 0$ cella (0,0%) Cramer's V = 0,654

Forrás: A kérdőív 13/A. és 13/B. kérdései alapján saját számítás

Összességében tehát a nagyobb vállalatméret kedvezően befolyásolja a kkv-k nagy- és multinacionális vállalatokkal kialakítandó üzleti kapcsolatainak és a beszállítói státusz megszerzésének lehetőségét is, emellett a beszállítási lehetőség megszerzésére vagy

növelésére a kisebb vállalatok jóval kevésbé látnak esélyt, sőt kevésbé törekszenek, mint a nagyobbak. A beszállítói hálózatok tagjai többségükben elégedettek a pozíciójuk nyújtotta előnyökkel, a beszállítói státusszal nem rendelkezők pedig többnyire nem ebben látják cégük növekedésének útját.

5.2.3. Export

A kis- és középvállalatok exportteljesítményének nemzetközi összehasonlítása során (4.5.3. fejezet) bemutatott európai uniós felmérés szerint 2005-ben a magyar kkv-k 9%-a exportált, és a teljes kkv-szektor nettó árbevételének 3,3%-a származott exportértékesítésből. (33. ábra) A jelen kutatás szerint 2005-ben a válaszadó kkv-k 17,7%-ának volt exporttevékenysége (45. táblázat), és a teljes kkv-kör összes árbevételének 4,9%-a származott exportból (39. táblázat). Bár az általunk mért arányok meghaladják az európai uniós felmérés adatait, de azok nagyságrendje hasonló, ezért a levonható következtetések is: a hazai kkv-knak csak igen kis hányada van jelen a nemzetközi piacokon, így a szektor árbevételének csak töredéke származik külföldről.

45. táblázat: Az exportáló vállalatok árbevételének jellemzői

Vállalat mérete	Exportőrök		Az exportból származó árbevétel arányának mutatói				
	száma	%*	Átlag (%)	Szórás (%)	Medián (%)	Skewness	Kurtosis
Mikro	59	11,3	30,5	31,5	15,0	1,169	- 0,026
Kis	49	27,8	24,4	28,5	11,0	1,463	1,229
Közép	25	45,5	29,1	34,6	12,0	1,271	0,109
KKV	133	17,7	28,0	30,9	13,0	1,279	0,295
Nagy	6	26,1	25,8	36,2	10,0	2,104	4,489
Együtt	139	17,9	27,9	31,0	13,0	1,281	0,312

Nem válaszolt: 36 (4,4%)

Nincs exportból származó árbevétele: 637 (választ adók 82,1%-a)

* Az adott vállalati méretkategóriában választ adók %-ában.

F-próba: $p = 0,785$ Levene-statisztika: $p = 0,552$

Forrás: A kérdőív 8. a) kérdése alapján saját számítás

Mindkét mutató alakulására hatással van a vállalat mérete. A 45. táblázatban látható, hogy az exportőrök aránya a vállalatméret növekedésével együtt nő: míg a mikrovállalatok alig több mint tizede, addig a kisvállalatoknak több mint negyede, a középvállalatoknak pedig közel fele exportál. Az exportból származó árbevétel arányára nézve a 39. táblázat kapcsán elvégzett Scheffé-próba szerint a középvállalatok árbevételének szignifikánsan nagyobb hányada (13,2%) származik exportból, mint a mikro- (3,4%) vagy a kisvállalatokénak (6,8%). Ez alapján tehát a nagyobb vállalatok

jobb exportteljesítményt nyújtanak, mint a kisebbek, ami azonban csak a teljes vállalati körre nézve igaz. Ha kizárólag az exportáló vállalatokat vizsgáljuk, akkor a 45. táblázatban látható átlagos eredmények adódnak.

Eszerint az exporttevékenységet (is) folytató kkv-k árbevételének 28%-a származott exportból, és a varianciaanalízis nem mutat szignifikáns eltérést a különböző vállalati méretkategóriák exportarányai között (az F-próba feltételei közül a homoszkedaszticitás teljesül, a normalitás nem). Ez meghaladja a 2005-ös adóbevallások alapján számított 17,9%-os arányt, ahol a mikro-, kis- és középvállalati arányok sorrendben: 14,7% - 11,8% - 17,9% voltak (Kállay et al. 2008: 145), amik nagyságrendileg igen hasonló értékek. Így az egyes vállalati méretkategóriák összehasonlításakor mindkét adatsor alapján ugyanaz a következtetés adódik: az exportőr kkv-k körében a kisebb vállalatok exportteljesítménye nem marad el a nagyobbakétól abban az értelemben, hogy az árbevételnek kb. ugyanakkora hányada származik exportból minden vállalati méretkategóriában. A teljes vállalati körre jellemző méret szerinti differenciálódás (kisebbek alacsonyabb exporthányada) tehát kizárólag annak köszönhető, hogy a kisebb vállalatoknak lényegesen kisebb hányada folytat exporttevékenységet.

A mintába került vállalatok exportárbevételi arányai minden vállalatcsoportban magasabbak az országos arányoknál, de a 45. táblázat további adatai árnyalják a képet. A szórások átlagot is meghaladó értékei a méretkategóriákon belüli jelentős különbségekre utalnak, a medián szerint pedig az exportáló kkv-k felének exportárbevételi aránya 13% alatti (ezekben az adatokban sincsenek lényeges különbségek a mikro-, kis- és középvállalatok között), vagyis lényegesen elmarad a 28%-os átlagos aránytól. A skewness mutató 1 fölötti pozitív értékei is jelentős bal oldali (jobbra elnyúló) aszimmetriára utalnak, tehát minden méretkategóriában jóval több vállalat exportárbevételi aránya van az átlagos arány alatt, mint amennyié fölötte.

A kkv-k exportpiaci jelenlétének értékeléséhez érdekes adalékot nyújt még – az eddigi „kemény” adatokon túl – a vállalatok véleményének megismerése az exportpiaci verseny erőssége (46. táblázat) és saját jövőbeni lehetőségeik megítélése (47. táblázat) tekintetében.

Az exportáló (és választ adó) kkv-k közel 60%-a erősnek, harmada pedig mérsékeltnek ítélte az exportpiaci verseny erősségét, kb. 10%-uk viszont nem érzékelt versenyt. Bár az egyes vállalati méretkategóriák vélemény szerinti megoszlása eltérő, de ez az eltérés

a χ^2 -próba alapján nem bizonyult szignifikánsnak, vagyis a vállalatok többsége – mérettől függetlenül – erősnek érzékeli az exportpiaci versenyt. (46. táblázat)

Ezzel szemben eltérően ítélték meg jövőbeni exportpiaci lehetőségeiket a különböző méretű vállalatok. Minden méretkategóriában igaz, hogy a legtöbb cég (a teljes kkv-körben 56,2%) nem számít lényeges változásra, kb. harmaduk (31,4%) a lehetőségek javulását, míg 12,4%-uk annak romlását prognosztizálja. Ugyanakkor a függetlenségvizsgálat szerint a kis-, és főként a középvállalatok bíznak a növekvő exportpiaci lehetőségekben, míg a mikrovállalatok inkább változatlan vagy csökkenő lehetőségekkel számolnak. (47. táblázat)

5.2.4. Versenyhelyzet és kockázat megítélése

Az exportpiachoz hasonlóan a helyi és az országos piacra vonatkozóan is értékelték a válaszadók a verseny erősségét és piaci lehetőségeik várható alakulását.

A 46. táblázat szerint a legtöbb vállalat a helyi és az országos piacon is erősnek érzékelt a versenyt, de a helyi piac esetén volt nagyobb ez az arány (69,0% vs. 62,1%). A többi vállalat lényegében mérsékeltnek ítélte a verseny erősségét, hiszen a „nincs verseny” lehetőséget alig néhány válaszadó jelölte meg. Figyelemre méltó eredmény, hogy a vállalatok nagyobb hányada érzékeli a versenyt erősnek – a helyi és az országos piacon is – a nagyobb vállalati méretkategóriákban, sőt a helyi piac esetén a méret és a válasz közötti kapcsolat szignifikánsnak bizonyult. Eszerint tehát a helyi piacon a kis- és közepes méretű vállalatokra jellemző inkább, hogy erősnek tartják a versenyt, míg a mikrovállalatok inkább mérsékeltnek (a „nincs verseny” vélemény egyik csoportra sem jellemző igazán).

46. táblázat: A vállalatok megoszlása a verseny erősségének megítélése alapján az egyes piacokon (%)

Vállalat mérete	Helyi piac				Országos piac				Exportpiac			
	Erős	Mér-sékelt	Nincs	Σ	Erős	Mér-sékelt	Nincs	Σ	Erős	Mér-sékelt	Nincs	Σ
Mikro	65,9	30,1	4,0	100,0	58,5	34,5	7,0	100,0	55,8	37,2	7,0	100,0
Kis	75,6	21,9	2,5	100,0	66,9	30,5	2,6	100,0	51,2	31,7	17,1	100,0
Közép	79,6	14,3	6,1	100,0	72,5	23,5	4,0	100,0	72,7	22,7	4,6	100,0
KKV	69,0	27,1	3,9	100,0	62,1	32,4	5,5	100,0	57,5	32,1	10,4	100,0
Nagy	68,4	15,8	15,8	100,0	73,9	26,1	0,0	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0
Együtt	69,0	26,8	4,2	100,0	62,6	32,1	5,3	100,0	59,8	30,4	9,8	100,0

Helyi piac: Nem válaszolt: 89 (11,0%) χ^2 -próba: $p = 0,008$ $e < 5$: 2 cella (16,7%)
 Országos piac: Nem válaszolt: 227 (28,0%) χ^2 -próba: $p = 0,112$ $e < 5$: 2 cella (16,7%)
 Exportpiac: Nem válaszolt: 700 (86,2%) χ^2 -próba: $p = 0,145$ $e < 5$: 6 cella (50,0%)

Forrás: A kérdőív 10. kérdése alapján saját számítás

A jövőbeni piaci lehetőségeket a kkv-k többsége a helyi piacon növekvőnek (48,6%), az országos piacon pedig változatlanak (45,0%) ítélte meg, de mindkét piacon a lehetőségek csökkenésére számított a legkevesebb vállalat (13,7 és 12,3%). Eszerint tehát a válaszadók döntő többségének várakozásai alapvetően optimisták, de ennek mértéke eltérő a különböző méretkategóriákban. Bár a χ^2 -próba csak az országos piac kapcsán mutatott ki szignifikáns összefüggést a vállalatméret és a válasz között, de mind a helyi, mind az országos piac esetén megfigyelhető, hogy a növekvő piaci lehetőségekre számítók aránya a vállalatméret növekedésével együtt nő, míg a másik két megítélés (változatlan, csökkenő) a kisebb vállalatokra – elsősorban a mikrovállalatokra – jellemző inkább. (47. táblázat)

47. táblázat: A vállalatok megoszlása a jövőbeni piaci lehetőségek megítélése alapján az egyes piacokon (%)

Vállalat mérete	Helyi piac				Országos piac				Exportpiac			
	Nö- vek- vő	Vál- tozat- lan	Csök- kenő	Σ	Nö- vek- vő	Vál- tozat- lan	Csök- kenő	Σ	Nö- vek- vő	Vál- tozat- lan	Csök- kenő	Σ
Mikro	45,8	38,4	15,8	100,0	38,8	46,8	14,4	100,0	24,5	60,0	15,5	100,0
Kis	54,0	37,4	8,6	100,0	48,1	43,8	8,1	100,0	39,0	52,4	8,6	100,0
Közép	59,2	30,6	10,2	100,0	57,1	34,7	8,2	100,0	55,9	41,2	2,9	100,0
KKV	48,6	37,7	13,7	100,0	42,7	45,0	12,3	100,0	31,4	56,2	12,4	100,0
Nagy	57,2	33,3	9,5	100,0	82,6	8,7	8,7	100,0	28,6	64,3	7,1	100,0
Együtt	48,8	37,6	13,6	100,0	44,2	43,7	12,1	100,0	31,3	56,5	12,2	100,0

Helyi piac: Nem választott: 77 (9,5%) χ^2 -próba: $p = 0,153$ $e < 5$: 1 cella (8,3%)
Országos piac: Nem választott: 178 (21,9%) χ^2 -próba: $p = 0,000$ $e < 5$: 1 cella (8,3%)
Exportpiac: Nem választott: 685 (84,4%) χ^2 -próba: $p = 0,002$ $e < 5$: 3 cella (25,0%)

Forrás: A kérdőív 12. kérdése alapján saját számítás

A fentiek alapján az alábbi – talán kissé meglepő – kép látszik kirajzolódni:

- A három piac közül a helyi piacon érzékeli a legtöbb kkv erősnek a versenyt, az exportpiacon viszont a legkevesebb, ugyanakkor a legtöbb cég éppen a helyi piacon számít növekvő piaci lehetőségekre, míg az exportpiacon a legkevesebb.
- Mindhárom piacon igaz, hogy a mikrovállalatok véleménye alapvetően különbözik a kis- és közepes méretű vállalatokétól, amennyiben kisebb hányaduk érzi erősnek a versenyt (kivéve az exportpiacot), mégis kisebb hányaduk számít növekvő piaci lehetőségekre.

Eszerint tehát az intenzívebb verseny – pontosabban ennek a vállalatok általi érzékelése – nem vezet pesszimista várakozásokhoz, éppen ellenkezőleg: a jövőbeni piaci kilátások jobb megítélésével jár együtt.

A versenyhelyzet értékelésével kapcsolatban megkérdeztük a vállalatokat arról is, hogy mit tartanak fő versenytársuk (versenytársaik) legfontosabb versenyelőnyeinek (egy válaszadó több versenyelőnyt is megjelölhetett), aminek eredményét a 48. táblázat tartalmazza.

48. táblázat: A versenytársak legfőbb versenyelőnyeinek megítélése

Versenytársak versenyelőnyei	Mikro	Kis	Közép	KKV	Nagy	Együtt			
	az összes említés %-ában						Említés	R*	%**
Nagyobb a tőkeerejük	30,5	24,0	21,0	28,2	12,8	27,8	442	1.	54,4
Alacsonyabbak az áraik	14,7	19,1	24,4	16,5	33,3	16,9	268	2.	33,0
Jobb a kapcsolati tőkékük	17,4	14,7	10,1	16,2	15,4	16,2	257	3.	31,6
Jobb a marketingjük	13,8	13,1	13,4	13,6	12,8	13,6	216	4.	26,6
Korszerűbbek az eszközeik	8,8	8,4	5,9	8,5	15,4	8,6	137	5.	16,9
Jobbak a fizetési feltételeik	4,9	6,8	14,3	6,1	5,1	6,1	96	6.	11,8
Több üzleti tapasztalatuk van	4,7	4,9	5,0	4,8	2,6	4,7	75	7.	9,2
Jobbak a szakembereik	3,5	6,8	2,5	4,2	2,6	4,2	66	8.	8,1
Jobb minőséget kínálnak	1,7	2,2	3,4	1,9	0,0	1,9	30	9.	3,7
Összes említés (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-		
Összes említés (db)	1062	367	119	1548	39	-	1587		

* R: Rangsor az összes említés alapján.

** Összes megkérdezett (812) = 100%

Három legnagyobb említési gyakoriság: 1.–kék 2.–pink 3.–zöld

Forrás: A kérdőív 11. kérdése alapján saját számítás

A teljes vállalati körben és a kkv-k esetében is ugyanaz a versenyelőnyök említési gyakoriság szerinti sorrendje. A versenytársak három leggyakrabban említett versenyelőnye sorrendben: 1. nagyobb tőkeerő, 2. alacsonyabb árak, 3. jobb kapcsolati tőke; míg a legkisebb említési gyakoriság a versenytársak által kínált jobb minőségénél található.

A különböző méretű vállalatok véleménye hasonló, az első néhány legfontosabbnak ítélt tényező többnyire ugyanaz, esetleg sorrendbeli eltérések tapasztalhatók. Az első helyen szereplő versenyelőnyt („nagyobb tőkeerő”) messze a legtöbb válaszadó jelölte meg (54,4%), és talán nem meglepő, hogy ez a tényező a mikro- és kisvállalatok körében áll valóban az első helyen, míg a középvállalatoknál a második, a nagyvállalatoknál pedig a harmadik helyen. E két utóbbi vállalatcsoport tagjai a versenytársak alacsonyabb árait tartják azok legfőbb versenyelőnyének, ami a kisvállalatoknál a második, a mikrovállalatoknál pedig a harmadik legfontosabbnak ítélt tényező, de ezt már csak összes vállalat egyharmada (33,0%) jelölte meg. Hasonló arányban (31,6%) tartják fontosnak a vállalatok a versenytársak jobb kapcsolatrendszerét, ami sorrendben a második vagy harmadik legfőbb versenyelőny minden csoportban, kivéve a középvállalatokat, akik a versenytársak jobb fizetési feltételeit jelölték meg harmadik legfontosabb előnyként. Említésre méltó még, hogy a negyedik helyen minden

méretkategória esetén a versenytársak jobbnak ítélt marketing tevékenysége szerepel, amit a válaszadók több mint negyede (26,6%) megjelölt, az utolsó helyre sorolt „jobb minőséget kínálnak” tényezőt pedig mindössze a cégek 3,7%-a tartotta relevánsnak.

A 46. táblázat tanúsága szerint tehát a vállalatok többnyire elégedettek termékeik, szolgáltatásaik minőségével, továbbá saját szakembereikkel és üzleti tapasztalataikkal, elégedetlenek viszont a rendelkezésükre álló tőke mennyiségével, nem tartják eléggé versenyképesnek áraikat, valamint szükségesnek érzik kapcsolatrendszerük és marketing tevékenységük fejlesztését is.

Végül a versenyhelyzet értékelése kapcsán a vállalatok nyílt kérdés formájában nyilatkoztak arról, hogy mit tartanak a működésüket érintő legfőbb kockázati tényezőnek (egy válaszadó több dolgot is említhetett). Az egyes vállalati méretkategóriákban ugyanazok a tényezők szerepeltek vezető helyen, ezért a 49. táblázat csak az összes válaszadóra vonatkozó adatokat tartalmazza.

49. táblázat: A vállalatok működését érintő legfőbb kockázati tényezők említési gyakorisága (db, %)

Kockázati tényezők	Említések	
	száma	aránya a válaszadók %-ában
Erős konkurencia, erős és fokozódó verseny	155	25,2
Kereslet csökkenése, a piac szűkülése	154	25,1
Vevők fizetési késedelme, a nem fizetés kockázatának növekedése, körbetartozás	98	16,0
Állami szabályozás kiszámíthatatlansága, gyakori és kedvezőtlen változása	41	6,7
Magas adó- és járulékkerhek	37	6,0
Romló, instabil gazdasági helyzet	34	5,5
Multinacionális vállalatok terjeszkedése	30	4,9
Növekvő költségek (eszközök)	16	2,6
Eladósodás, hiteltörlesztés nehézségei	12	1,9
Tőkehiány	11	1,8
Egyéb* (egyenként 10 alatti említésszám)	44	7,2
Összesen	642	-

Nem válaszolt: 198 (24,4%)

* Legjellemzőbbek: eszközök korszerűtlensége (9), egészség megromlása (8), fekete gazdaság (7)

Forrás: A kérdőív 31. kérdése alapján saját számítás

Eszerint a két vezető kockázati tényező az erős konkurencia és verseny, valamint az elégtelen sőt csökkenő kereslet, amiket egyaránt a válaszadók negyede nevezett meg. A „multinacionális vállalatok terjeszkedése” szintén a verseny erősödését jelenti, ezért lényegében az első tényező jelentőségét fokozza. Kiemelkedő számban említették még a

válaszadók a vevők fizetési fegyelmének elégtelenségét (16,0%) is. Észre kell venni, hogy ezek a legtöbbször által megnevezett kockázati tényezők mind a versenyképességet befolyásoló (ex ante) külső mikrokörnyezeti tényezők output oldalához kapcsolódnak (vevőkért folyó verseny, keresleti feltételek). (6. ábra)

A következő három tényező viszont a makrokörnyezethez, konkrétan a gazdaságpolitikai (állami szabályozás problémái, magas közterhek) és a makrogazdasági (romló gazdasági helyzet) környezethez kapcsolódik, de ezek említési gyakorisága (5-7%) jelentősen elmarad az előző tényezőcsoportétól.

A legritkábban (1-3%) – de legalább 10 vállalat által – említett három tényező (eszközfinanszírozás nehézségei, hiteltörlesztési és tőkeellátottsági problémák) újra a versenyképességet befolyásoló (ex ante) külső mikrokörnyezeti tényezői, de az input oldalhoz (finanszírozási források) köthetők. (6. ábra) Fontos még kiemelni, hogy a hitelhiányt mindössze 4, egyéb forrás hiányát pedig egyetlen cég sem nevezte meg kockázati tényezőként.

A vállalatok véleménye szerint tehát a fő kockázati tényezők mind a vállalaton kívül keresendők, csak néhányan említettek belső tényezőket (pl. eszközök korszerűtlensége).

A fenti eredmények csak részben állnak összhangban a 4.2.1.2. fejezet végén ismertetett két, hasonló témakörben – ugyancsak 2006 végén – készült kutatás eredményével, amelyek a vállalatok fejlődését akadályozó tényezőket igyekeztek feltárni. Az Observatory felmérése szerint (9. táblázat) mind az Európai Unió egészében, mind az újonnan csatlakozott 12 tagállamban az elégtelen kereslet és a gyenge vásárlóerő jelentik a cégek fejlődésének legfőbb gátját, ami a jelen kutatás által feltárt legfontosabb kockázati tényezőcsoportnak is része. A második helyen az adminisztratív szabályozás problémái álltak, ami az e kutatás szerinti második tényezőcsoportba sorolható. Ugyanakkor Magyarország esetén a „túl drága munkaerő” állt az első helyen, amit a GKM felmérése azzal egészített ki, hogy ezt a „magas adó- és járuléktérhek” okozzák, mivel ezt jelölték meg a legtöbbször cégük fejlődésének akadályaként, amit a „gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága” követett. (GKM 2007a: 31) A jelen kutatás szerint ez utóbbi két tényezőt a válaszadóknak csak 6-7%-a tartja fontosnak a kockázat szempontjából, és csak a piaci viszonyok jellemzői után következnek a kockázati tényezők rangsorában.

Összegezve a versenyhelyzet és kockázat vállalatok általi megítélését, a következő főbb megállapítások tehetők:

- A vállalatok többsége minden méretkategóriában és minden piacon erősnek érzi a versenyt, de ezzel együtt piaci lehetőségeinek növekedésére (helyi piac) vagy szinten maradására (országos és exportpiac) számít. Ugyanakkor a legtöbb vállalat éppen a verseny intenzitásának fokozódását és a piaci lehetőségeket korlátozó keresleti feltételeket nevezte meg működése legfőbb kockázataként.
- A mikrovállalatok kisebb hányada érzi erősnek a versenyt (az exportpiac kivételével) a többi kkv-hoz képest, ugyanakkor jövőbeni piaci kilátásaik megítélésekor kevésbé optimisták, mint a nagyobb vállalatok.
- A legtöbb vállalat a versenytársak nagyobb tőkeerejét tekinti azok legfőbb versenyelőnyének, ugyanakkor a kockázati tényezők között alig néhány cég említette a tőkehiányt.
- A kkv-k elsősorban a piaci nehézségekben (erősödő verseny, piacvesztés, vevők fizetési fegyelmének romlása), másodsorban a szabályozási környezet problémáiban, és csak harmadsorban a finanszírozási források elégtelenségében látják működésük legfőbb kockázatát.

5.3. A primer kutatás eredményeinek összegzése

A 4.6. fejezetben alkalmazott módszert követve elsőként SWOT-analízis segítségével rendszerezem a hazai társas kis- és középvállalatok versenyképességének a primer kutatás során vizsgált tényezőit. (50. táblázat)

A táblázat alapján megállapítható, hogy a vizsgált versenyképességi tényezők (finanszírozás, hálózatosodás, export, versenyhelyzet és kockázat) egyikére sem igaz, hogy egyértelműen a kkv-k versenyképességének javulását segítené elő, vagy azt mutatná. Mindegyik területen megfigyelhetők pozitívan és negatívan értékelhető jelenségek is, de a *külső finanszírozási források* kapcsán sikerült azonosítani a kkv-k versenyképessége szempontjából leginkább kedvező elemeket. Ugyanakkor tény, hogy a vállalatok döntő többsége számára a saját tőke a legfőbb finanszírozási forrás, így a kkv-k külső forrásokkal való ellátottsága összességében alacsony.

50. táblázat: A hazai társas kkv-k primer kutatás során vizsgált versenyképességi faktorainak SWOT-analízise

<p>ERŐSSÉGEK A versenyképesség javulását elősegítő és azt alátámasztó belső hatótényezők és eredmények</p>	<p>GYENGESÉGEK A versenyképesség javulását akadályozó és azt megkérdőjelező belső hatótényezők és eredmények</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Saját megítélésük szerint a kkv-knak csak kis hányada alkalmatlan a bankok hitelezési feltételeinek teljesítésére. ▪ A kkv-k többsége nyitott a pályázati úton történő forrásbevonásra, és saját megítélésük szerint esélyesek sikeres pályázatok benyújtására. ▪ A vizsgált kkv-k harmada valamely nagy- vagy multinacionális vállalat beszállítói hálózatának tagja. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-k forrásszerkezetében túlzottan nagy arányt képvisel a saját tőke. ▪ A vállalatok többsége elzárkózik a külső tőkés partner bevonásának lehetőségétől. ▪ A kkv-k többsége elzárkózik a bankhitelek felvételétől, többnyire azért, mert nem tartja azt szükségesnek. ▪ A kkv-knak viszonylag alacsony hányada nyújtott már be pályázatot valamely állami vagy EU-s forrás elnyerésére. ▪ A kkv-k jelentős része nem kíván beszállítói hálózatokhoz csatlakozni, vagy nem lát esélyt ennek megvalósulására. ▪ A kkv-k körében igen alacsony az exportőrök aránya, és a szektor árbevételének csak töredéke származik külföldről.
<p>LEHETŐSÉGEK A versenyképességre pozitívan ható külső tényezők</p>	<p>VESZÉLYEK A versenyképességre negatívan ható külső tényezők</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-k bankhitelhez jutásának lehetősége és bankok általi kiszolgálásuk színvonala kielégítő. ▪ A kkv-k többsége a helyi piacon a piaci lehetőségek bővülésére, míg az országos és az exportpiacon azok változatlanóságára számít, szűkülést csak kis hányaduk prognosztizál. ▪ A finanszírozási források elégtelensége csak a vállalatok töredéke számára jelent kockázati tényezőt, vagyis azok rendelkezésre állásának szintje kielégítő. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A kkv-k jelentős része számára a bankhitel túl drága, nem megtérülő forrás. ▪ A kisebb vállalatok banki szolgáltatásokkal való kiszolgálásának színvonala alacsonyabb, mint a nagyobb vállalatoké. ▪ Az államilag támogatott hitelkonstrukciók a kkv-k szűk körének finanszírozását segítik, ezek vállalatok körében mért „népszerűsége” alacsony. ▪ A kkv-k többsége erősnek érzékeli a versenyt a helyi, az országos és az exportpiacon egyaránt. ▪ A vállalatok jelentős része számára nagy kockázatot jelent a verseny erősödése, a kereslet szűkülése és a vevők nem kielégítő fizetési fegyelme. Ezek mellett nem elhanyagolható a szabályozási környezetből fakadó kockázati tényezők jelentősége sem.

Forrás: Saját szerkesztés

A kutatás eredményei szerint:

- A bankhitelek kapcsán a vállalatok leginkább a banki ügyintézés színvonalával és a hitelhez jutás lehetőségével elégedettek, az államilag támogatott hitelkonstrukciók egy része (Széchenyi Kártya, Mikrohitel) is közepesnél jobb átlagos minősítést kapott, a pályázati források pedig fontosabb finanszírozási forrásnak bizonyultak az államilag támogatott hiteleknél.

- A banki vagy támogatott hitellel, tőkés partnerrel, illetve pályázati forrással nem rendelkező cégek döntő többsége úgy nyilatkozott, hogy nincs szüksége a külső finanszírozás ezen formáira, és csak elenyésző hányaduk vélte úgy, hogy nem lenne képes hozzájutni ezekhez a forrásokhoz, ha szándékában állna.
- A kkv-k elsősorban a piaci nehézségekben (erősödő verseny, piacvesztés, vevők fizetési fegyelmének romlása), másodsorban a szabályozási környezet problémáiban, és csak harmadsorban a finanszírozási források elégtelenségében jelölték meg működésük legfőbb kockázatát, ugyanakkor a vállalatok többsége a versenytársak nagyobb tőkeerejét tekinti azok legfontosabb versenyelőnyének.

Eszert a külső források viszonylag kis kkv-finanszírozási jelentőségének oka nem az, hogy nem áll rendelkezésre elegendő és megfelelő külső forrás, nem is az, hogy ezek „elérhetetlenek” lennének a cégek többsége számára, hanem az, hogy a vállalatok jelentős része nem szándékozik külső forrást igénybe venni finanszírozási szükségleteinek kielégítéséhez.

Ezek után nyilvánvaló, hogy a „tőkeerő” – mint a versenytársak legfőbb versenyelőnye – a kkv-k többsége értelmezésében a saját tőkével való jobb ellátottsággal azonos. Mivel a saját tőke növelésének elsődleges forrása a visszaforgatott nyereség, ami pedig mindenekelőtt az árbevétel növelése útján bővíthető, ezért érthető, hogy miért az egyre élesedő versenyt és a piacok beszűkülését jelölték meg legtöbbször vállalatuk működésének legfőbb kockázataként.

A kutatás kiemelt célja volt a kkv-szektoron belüli különböző méretű vállalatok versenyhelyzetének összevetése. A primer kutatás során vizsgált versenyképességi faktorok vállalatméret szerint elemzett indikátorainak összehasonlítását tartalmazza az 51. táblázat.

A primer kutatás során kapott eredmények részben megerősítik, részben kiegészítik a szekunder források elemzésének 25. táblázatban látható eredményeit. Az átfogó következtetés most is ugyanaz: A versenyképességi faktorok, indikátorok döntő többsége alapján *a kkv-k versenyképessége a vállalatméret növekedésével együtt javul.*

51. táblázat: A hazai társas kkv-k primer kutatás során vizsgált versenyképességi faktorainak, indikátorainak vállalatméret szerinti összehasonlítása

Versenyképességi faktorok: indikátorok	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat
Finanszírozás:			
<i>Saját tőke aránya*</i>	legnagyobb	közepes	legkisebb
<i>Tőkés partnerrel rendelkezők aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Hitellel rendelkezők aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Rövid lejáratú hitellel rendelkezők aránya (a hitellel rendelkezők körében)</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Hosszú lejáratú hitellel rendelkezők aránya (a hitellel rendelkezők körében)</i>	közepes	legnagyobb	legkisebb
<i>Pályázatot benyújtók aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Pályázók és beadott pályázatok aránya (teljes vállalati körben)</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Sikeres pályázók és pályázatok aránya (pályázók körében)</i>	legkisebb	legnagyobb	közepes
Hálózatosodás:			
<i>Beszállítói státusszal rendelkezők aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>A beszállítási lehetőség megszerzésének/növelésének hatását pozitívan értékelők aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
Export:			
<i>Exportőrök aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Exportból származó árbevétel aránya (teljes vállalati körben)</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Exportból származó árbevétel aránya (exportőrök körében)</i>	közel azonos		
Versenyhelyzet és piaci kilátások:			
<i>A helyi piacon erős versenyt érzékelők aránya*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Az országos piacon erős versenyt érzékelők aránya</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>A exportpiacon erős versenyt érzékelők aránya</i>	közepes	legkisebb	legnagyobb
<i>Növekvő piaci lehetőségre számítók aránya a helyi piacon</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Növekvő piaci lehetőségre számítók aránya az országos piacon*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Növekvő piaci lehetőségre számítók aránya az exportpiacon*</i>	legkisebb	közepes	legnagyobb
<i>Versenyhátsáik legfőbb versenyelőnyeként a „nagyobb tőkeerőt” megjelölők aránya</i>	legnagyobb	közepes	legkisebb

* Szignifikáns különbség mutatható ki az egyes vállalati méretkategóriák között.

Forrás: Saját szerkesztés

A kisebbtől a nagyobb vállalatok felé haladva:

- javul a külső finanszírozási forrásokkal (tőkés partner, bankhitel, pályázati források) való ellátottság színvonala,
- nő a beszállítói státusszal rendelkező (és ezt előnyösnek tartó) cégek aránya,
- nő az exportőrök aránya,
- nő a piaci lehetőségek bővülését prognosztizáló vállalatok aránya,
- csökken a saját tőkeerejével elégedetlen cégek aránya.

Itt is megfigyelhető azonban néhány kivétel az általános „szabály” alól:

- A primer kutatás is igazolja azt a szekunder források alapján kapott eredményt, hogy a kisebb vállalati méretkategóriákban a hosszú lejáratú hitelek aránya meghaladja a középvállalatoknál tapasztalható mértéket.
- A különböző méretű vállalatok exportteljesítményének értékelése kapcsán fontos eredmény, hogy az árbevétel exporthányada csak akkor mutat pozitív irányú összefüggést a vállalatmérettel, ha a teljes vállalati kört vizsgáljuk. Ha csak az exportőröket vesszük figyelembe, akkor az árbevétel exporthányada közel azonos minden vállalatméret esetén, vagyis e mutató szerint az egyes méretkategóriák vállalatainak exportteljesítménye nem különbözik szignifikánsan egymástól.

Összességében azonban mégis ***a középvállalatok tekinthetők a kkv-szektor leginkább versenyképes vállalatcsoportjának***, emellett a primer kutatás is kimutatót – mindenekelőtt a finanszírozás területén – néhány olyan tényezőt (pl. bankhitellel való ellátottság, hosszú lejáratú hitelek aránya, banki hitelezés értékelése, egyes forrástípusok fontossága a fejlesztések finanszírozásában, versenytársak versenyelőnyeinek értékelése), amelyek szerint a középvállalatok nem a mikro- és kisvállalatokhoz, hanem inkább a nagyvállalatokhoz hasonló jellemzőkkel rendelkeznek.

6. Összefoglalás

6.1. A hipotézisek értékelése

A dolgozat 1.2. fejezetében megfogalmazott hipotéziseket az elméleti és empirikus kutatások eredményei alapján az alábbiak szerint értékelem:

H1: A kis- és középvállalatok teljesítménye és fejlődőképessége jelentős mértékben befolyásolja a telephelyül szolgáló földrajzi terület (régió, ország, makrorégió) versenyképességét.

A megállapítás többszintű igazolását az értekezés 2. és 4.2.1. fejezetei tartalmazzák. Első szintként a versenyképesség elméleti szakirodalmának felhasználásával bemutattam, hogy a nemzetgazdaságok versenyképességének alapvető befolyásoló tényezője az ott működő vállalatok versenyképessége. Ennek a nézetnek a kifejtése elsősorban a gazdálkodástudományi kutatásokhoz, mindenekelőtt Michael Porter nevéhez köthető, aki a nemzetgazdaságok versenyképességét az ott működő, nemzetközileg sikeres vállalatok, iparágak, klaszterek versenyképességére vezeti vissza, amely megállapítás a kisebb és nagyobb földrajzi egységekre (régiók, makrorégiók) is vonatkoztatható. E felfogás mögött az a – mára mind a tudományos elmélet, mind a gazdaságpolitika szintjén elfogadottá vált – nézet húzódik meg, hogy a versenyképesség javításának végső célja az életszínvonal növelése, ami mindenekelőtt a gazdasági növekedés, vagyis lényegében a termelékenység alakulásának függvénye, tehát végső soron vállalati szinten meghatározott.

A hipotézis igazolásának második szintjeként rámutattam, hogy az ezredforduló, de különösen 2005 óta hangsúlyeltolódás következett be a régiók, ország(csoport)ok versenyképességére ható vállalati kör meghatározásában. Korábban szinte kizárólag a külpiazi aktivitás tekintetében élen járó nagyvállalatok – elsősorban transznacionális vállalatok – szerepének hangsúlyozása volt megfigyelhető mind a versenyképességi kutatások, mind a gazdaságpolitika terén, ami mára fokozatosan eltolódott a kis- és középvállalatok jelentőségének kiemelése irányába. E mögött az áll, hogy a termelékenység és a gazdasági növekedés mellett egyre inkább előtérbe került a foglalkoztatás versenyképességi szerepének hangsúlyozása, mivel a gazdasági növekedés csak akkor jár együtt a jólét növekedésével, ha a megtermelt jövedelemből a

lakosság minél szélesebb rétegei részesülnek. Mivel a foglalkoztatás terén a kis- és középvállalatok jelentősége messze meghaladja a nagy- és transznacionális vállalatokét, ezért működő- és fejlődőképességük döntő tényezője a társadalmi jólét, és ezen keresztül a versenyképesség növelésének.

Végül az Európai Unió és a hazai kormányzat versenyképesség felfogásának és kkv-politikájának elemzése során bemutattam, hogy a Kisvállalatok Európai Chartájának 2000-es közzététele, majd különösen a lisszaboni stratégia 2005-ös megújítása óta a közösségi és a hazai gazdaságpolitikában is egyre nagyobb hangsúlyt kapott a kkv-k versenyképességi szerepe, a legutóbbi évek dokumentumai pedig már kifejezetten a kkv-szektor fejlődését nevezik meg a közösség, ezzel együtt a tagországok és régiók versenyképességének legfőbb előmozdítójaként.

A fentiek alapján a *H1* hipotézist bizonyítottnak fogadom el.

H2: Az ezredfordulót követően a hazai kis- és középvállalatok elsősorban a foglalkoztatásban betöltött szerepükön keresztül voltak képesek pozitív hatást gyakorolni a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására.

A második hipotézis szorosan kapcsolódik az elsőhöz, igazolása pedig a disszertáció 4.5. fejezetében található. A *H1* hipotézis kapcsán kifejtésre került, hogy a kkv-k versenyképességi szerepének felértékelődése mögött az áll, hogy az általuk foglalkoztatottak nagy száma és aránya miatt képesek „szétteríteni” a nagyobb teljesítményből adódó gazdasági növekedés jótékony hatását a társadalomban, hozzájárulva ezzel az életszínvonal növekedéséhez. Ez természetesen a Magyarországon működő kkv-szektorra is igaz, ugyanakkor a *H2* hipotézis ennél többet mond. A kis- és középvállalatok tevékenységükkel nemcsak a foglalkoztatáshoz, hanem – egyebek mellett – a GDP és az exportteljesítmény növekedéséhez is hozzájárul(hat)nak, vagyis több „úton” is hatnak országuk versenyképességére. E hipotézis szerint a hazai kkv-k esetén a foglalkoztatásban betöltött szerep az, amelyen keresztül a szektor a leginkább képes pozitív hatást gyakorolni Magyarországon versenyképességére. Ennek igazolására az ezredfordulótól kezdődő idősorok nemzetközi összehasonlításával vizsgáltam a kkv-k részesedésének alakulását a foglalkoztatásból, valamint a bruttó hozzáadott érték és az export előállításából. Megállapítottam, hogy ezek közül egyedül a kkv-k foglalkoztatási súlyára igaz, hogy a vizsgált időszakban meghaladta az Európai Unió átlagát és az összes vizsgált középkelet-európai versenytárs ország átlagát, emellett növekvő tendenciát mutatott, vagyis

alakulása mind nemzetközi összevetésben, mind pedig dinamikus szemléletben kedvezően hatott az ország versenyképességére.

A kutatás eredményei alapján a fentiekhez *három kiegészítés* kapcsolható. Az első az, hogy a kkv-k vizsgált mutatókkal mért teljesítménye nemcsak arról nyújt információt, hogy a kis- és középvállalatok hogyan járulnak hozzá a nemzetgazdaság versenyképességéhez, hanem *egyúttal magának a szektornak a versenyképességét is minősíti*, mivel ex post módon, az eredmények oldaláról utal annak alakulására. Ez a kettősség fejeződik ki a 3.1. fejezetben megfogalmazott definícióban, valamint a „komplex modell”-ben szereplő „Eredmények” oszlop tartalmában. A második kiegészítés, hogy a hazai kkv-szektor foglalkoztatási szerepének alakulása nem mutat egységes képet: elsősorban a mikro-vállalatok, másodsorban pedig a kisvállalatok tudták növelni az általuk foglalkoztatottak létszámát, ezáltal foglalkoztatási súlyuk növekedett, míg a középvállalatoké csökkent. Eszerint tehát *nem a teljes kkv-kör, csak a mikro- és kisvállalatok foglalkoztatási szerepének alakulása hatott pozitívan az ország versenyképességre*. Ehhez kapcsolódik a harmadik kiegészítés, amely szerint a vizsgált időszakban a mikro- és kisvállalatok foglalkoztatás-bővítése képes volt kompenzálni a közép- és nagyvállalatoknál tapasztalható létszámcsökkenést, de ez nem eredményezte a nemzetközi összehasonlításban nagyon magas inaktivitási ráta érzékelhető csökkenését. Így *a mikro- és kisvállalatok e téren nyújtott teljesítménye valójában csak ahhoz volt elegendő, hogy ne romoljon Magyarországnak a foglalkoztatás terén meglévő – egyébként igen kedvezőtlen – nemzetközi versenypozíciója*.

A fenti kiegészítésekkel együtt a *H2* hipotézist bizonyítottnak fogadom el.

Az első két hipotézis azt emelte ki, hogy a kis- és középvállalatok hatással vannak működési területük versenyképességére, ugyanakkor az értekezés egészéből kitűnik, hogy ez a hatás kölcsönös. Egy régió, ország vagy makrorégió által biztosított makro- és mikrokörnyezeti feltételek pozitív és negatív módon is befolyásolhatják az ott működő kkv-k versenyképességét, de a kedvező hatások többségének érvényesüléséhez az is szükséges, hogy a vállalatok készek és képesek legyenek kiaknázni a környezet által kínált versenyelőnyöket. Ebbe a gondolatkörbe illeszkedik a következő két hipotézis.

H3: A hazai kkv-szektor versenyképességének javulását nem a felkínált külső források szükségessége, sokkal inkább az azok befogadására való készség és alkalmasság hiánya, elégtelensége akadályozza.

A hipotézis igazolását az értekezés 4.3.1. és 5.2.1. fejezetei tartalmazzák. Mind a vállalatok versenyképességével foglalkozó szakirodalomban, mind pedig a kkv-fejlesztést célzó közösségi és hazai programok dokumentumaiban folyamatosan visszatér egyrészt annak hangsúlyozása, hogy a finanszírozási forrásokkal való ellátottság a kkv-k versenyképességének egyik legfontosabb hatótényezője, másrészt pedig annak megállapítása, hogy a kkv-finanszírozás színvonala – a tapasztalható fejlődés ellenére – nem kielégítő. Hazai és európai uniós kutatási eredmények segítségével mutattam be, hogy egyrészt a finanszírozás elégtelensége a kkv-k fejlődésének létező, de nem a legsúlyosabb akadályozó tényezője, és az utóbbi években javuló tendencia mutatkozik ezen a téren, másrészt a nagyobb gondot nem a hitelfinanszírozás, hanem a saját tőke elégtelensége okozza. Ezt követően a különböző külső finanszírozási forrásokra – főként a bankhitelekre – vonatkozó hazai adatok elemzésével támasztottam alá, hogy az ezredfordulót követően egyrészt növekedett a külső finanszírozási források kínálata, és a forrásokat kínálók egyre nagyobb figyelmet fordítanak a kkv-kör igényeinek kiszolgálására, másrészt bővült a kkv-k külső források iránti kereslete is. Ennek ellenére a hazai kkv-k külső forrásokkal való ellátottsága alacsony, amit a primer kutatás is alátámasztott és több szempontból kiegészített. A kutatás eredményei szerint a kkv-k alapvetően elégedettek a külső forrásokhoz való hozzájutás lehetőségével, és csak elenyésző részük gondolja úgy, hogy nem lenne képes hozzájutni ezekhez, ha szándékában állna. A külső forrásokat igénybe vevők alacsony arányának elsődleges oka, hogy a vállalatok jó része úgy véli, nincs szüksége ilyen típusú forrásokra, működésük és fejlesztéseik finanszírozására elsősorban – gyakran kizárólag – saját tőkére kívánnak támaszkodni. Ez minden vállalati méretkategóriára egyaránt igaz, de a mikrovállalati körben a legnagyobb a saját tőke finanszírozási szerepe.

A kutatási eredmények alapján *egy pontosítást és egy kiegészítést* szükséges fűzni a hipotézishez. Feltételezésem szerint a kkv-körben gyakran tapasztalható forráshiányos állapot kialakulásában fontos szerepet játszik, hogy a vállalatok nem alkalmasak vagy nem készek a források befogadására. A primer kutatás eredményei ezt annyiban pontosítják, hogy a két ok közül *nem az „alkalmasság”, hanem a „készség” hiánya a döntő tényező*. Emellett a kockázati tényezők vállalati megítélésének vizsgálata alapján az a kiegészítés fogalmazható meg, hogy bár a forráshiány létező probléma, de *a kkv-k elsősorban a piaci nehézségekben, másodsorban a szabályozási környezet*

problémaiban, és csak harmadsorban a finanszírozási források elégtelenségében látják működésük legfőbb kockázatát.

E pontosítással és kiegészítéssel együtt a *H3* hipotézist bizonyítottnak fogadom el.

H4: A vállalatközi együttműködések (hálózatok és klaszterek létrejötte és működése) terén elért eredmények eddig még nem tudtak érzékelhetően hozzájárulni a hazai kis- és középvállalatok versenyképességének javulásához.

E megállapítás kifejtésével a 4.3.2. és az 5.2.2. fejezetek foglalkoznak. A globalizált világ gazdaságban a kis- és középvállalatok versenyképességének alakulását egyre nagyobb mértékben befolyásolja az együttműködésre való készség és képesség, mert a hálózathoz való csatlakozás, klaszterbe tömörülés előnyeit kihasználva a megsokszorozódik az esélye a kisebb méretű vállalatok világ gazdasági versenybe való sikeres bekapcsolódásának. A témához kapcsolódó források elemzésével megállapítottam, hogy az ezredfordulót követően egyre nagyobb hangsúllyal szerepel mind az Európai Unió, mind hazánk kkv-fejlesztési programjaiban a hálózatok, klaszterkezdeményezések ösztönzése, ami a legutóbbi években határozottan felerősödött. Ennek oka, hogy az eddigi programok csak mérsékelt sikerrel jártak, és – több európai uniós kutatás tanúsága szerint – nem eredményezték a szektor versenyképességének kívánt mértékű javulását sem Magyarországon, sem a vizsgált versenytárs országokban.

A primer kutatás a hazai kkv-k beszállítói hálózatokhoz való csatlakozása tekintetében egészítette ki a fentieket. A *kiegészítés* lényege, hogy a kutatási eredmények szerint a hálózatosodás bővülésének egyik fontos akadályozó tényezője a *kkv-k együttműködési hajlandóságának elégtelensége*. A kkv-k döntő többsége szerint a beszállítói válás vagy a beszállítás mértékének növelése a közeljövőben nem fogja elősegíteni a cég növekedését, ráadásul *nagyobb részük egyáltalán nem ezt látja a növekedés útjának*, kisebb részük viszont igen, de nem bízik a sikerben. Emellett a vállalatméret szerinti elemzés alapján megállapítható, hogy *a beszállítói lehetőség megszerzésére vagy növelésére a kisebb vállalatok jóval kevésbé látnak esélyt, sőt kevésbé törekcsenek, mint a nagyobbak*.

A kiegészítéssel együtt a *H4* hipotézist bizonyítottnak fogadom el.

Végül az utolsó hipotézis a vállalatméret és a versenyképesség összefüggésére világít rá a hazai kkv-szektor vonatkozásában.

H5: A versenyképesség szempontjából a kis- és középvállalati szektor heterogén, ezért a versenyképességi vizsgálatok során célszerű szegmentálni. Az egyik legfontosabb szegmentációs ismerv a vállalat mérete, amelynek növekedése a hazai kkv-k esetén a versenyképesség javulásával jár együtt.

A hipotézis bizonyításához a dolgozat 4. és 5. fejezetei számos versenyképességi faktor vállalatméret szerinti elemzésével járulnak hozzá. Ezekből egyértelműen kitűnik, hogy a versenyképesség mikroszintű feltételei és eredményei tekintetében is lényeges eltérések mutathatók ki az egyes vállalati méretkategóriák között, vagyis a vállalatméret hatással van a kkv-k versenyképességének alakulására. Mind a hazai kutatások és szekunder adatforrások, mind a primer kutatás eredményeinek összefoglalása (25. és 51. táblázat) azt mutatja, hogy a hazai kkv-szektoron belül a nagyobb vállalatok szinte minden vizsgált versenyképességi faktor tekintetében kedvezőbb versenypozícióban vannak, mint a kisebbek. A dolgozatban bemutatott néhány *kivétel* közül – a kutatás eredményei alapján – legfontosabbnak a *foglalkoztatásban betöltött szerep* tekinthető, amiben egyértelműen a mikrovállalatok járnak az élen.

Az említett „kivétel”-t hangsúlyozva a *H5* hipotézist bizonyítottnak fogadom el.

6.2. A kutatás új és újszerű tudományos eredményei

A 2.2. fejezetben található, a versenyképesség elemzésével kapcsolatos kérdések, valamint az 1.1. fejezetben ismertetett 1-3. kutatási kérdéscsoportok módszertani jellegűek, amelyekkel kapcsolatban tézisek nem kerültek megfogalmazásra. Ezek megválaszolása során azonban – véleményem szerint – ***a versenyképességnek, illetve konkrétan a kis- és középvállalatok versenyképességének elemzésével kapcsolatban több tekintetben is olyan újszerű megközelítésmódot dolgoztam ki és/vagy alkalmaztam, amely ebben a formában nem fordul elő a szakirodalomban.*** Ezeket az alábbiak szerint lehet összefoglalni:

A versenyképesség elemzésének általános kérdései

(1) Felhívtam a figyelmet arra, hogy *világosan meg kell különböztetni a versenyképességi vizsgálatok alanyának és tényezőinek szintjeit*, amelyek a szakirodalomban gyakran összemosódnak.

(2) Szintén meglehetősen zavar uralkodik a szakirodalomban a versenyképesség kínálati és keresleti oldali, valamint ex ante és ex post szemléletű elemzésével kapcsolatban. A fogalmakat használó szerzők általában a kínálati oldalt az ex ante, a keresleti oldalt pedig az ex post megközelítéssel azonosítják, ami nézetem szerint helytelen. Kifejtettem, hogy *a kínálati és a keresleti oldalhoz egyaránt kapcsolódhatnak ex ante (feltétel) és ex post (eredmény) jellegű versenyképességi faktorok is*, majd a kkv-k versenyképességének mikroszintű elemzésére kidolgozott „komplex modell”-ben *ezt a szemléletet a gyakorlatban is alkalmaztam*.

(3) Rámutattam, hogy a „kínálati/keresleti oldal” – mint megnevezés – már önmagában is problémás, mert egyes szerzők éppen fordítva alkalmazzák a fogalom párt, mint mások. Ezért *javasoltam – és a dolgozatban alkalmaztam is – az „input/output oldal” megnevezést*, ugyanis ez egyértelművé teszi, hogy az elemzett faktor a vizsgált versenyképességi alany előtt vagy után helyezkedik-e el az értéklánc-rendszerben.

(4) A versenyképesség meghatározásával kapcsolatban kifejtettem, hogy nem tartom a *definíció* elengedhetetlen kritériumának, hogy közvetlenül mérhető fogalmakat tartalmazzon, azt viszont igen, hogy – a különböző szintű vizsgálati alanyok sajátosságait figyelembe véve – *segítse elő a fő elemzési irányok és faktorok kijelölését*. Mindezt a kis- és középvállalatok versenyképességének definiálásakor igyekeztem alkalmazni.

A kis- és középvállalatok versenyképességi elemzésének kérdései

(1) A versenyképességi szakirodalom, valamint a kkv-fejlesztéssel foglalkozó közösségi és kormányzati dokumentumok áttanulmányozása után nem találtam olyan definíciót, amely kifejezetten a kis- és középvállalatok – mint vállalatcsoport – versenyképességének meghatározását adta volna. Ezért – a nemzetgazdasági, a regionális és a vállalati szintű versenyképesség-definíciók és elemzési módszerek áttekintése alapján kialakult elveknek megfelelően – a következő *saját definíciót* fogalmaztam meg: *Egy régió, ország vagy makrorégió kis- és középvállalati szektora akkor tekinthető versenyképesnek, ha tevékenységével képes jelentős és lehetőleg növekvő mértékben hozzájárulni az adott földrajzi terület gazdasági teljesítményének és foglalkoztatási szintjének emelkedéséhez. E versenyképesség feltétele, hogy a szektor vállalatai – a méretükből adódó rugalmasság kihasználásával – képesek legyenek a vállalaton kívüli és belüli változásokhoz való alkalmazkodásra és a környezet által*

kínált versenyelőnyök kiaknázására, ennek révén pedig hazai és/vagy nemzetközi piaci pozíciójuk javítására a tulajdonosok számára nyereséget biztosító feltételek mellett.

(2) A kis- és középvállalatok versenyképességének makroszintű tényezőiről megállapítottam, hogy azok olyan külső, ex ante jellegű tényezők, amelyek többnyire azonos módon hatnak minden vállalatra, ezért ezek elemzésekor a kkv-szektorot egységes egészként kezeltem. *A makroszintű tényezők rendszerezésére a STEEP-elemzést alkalmaztam.*

(3) A *mikroszintű faktorok* számbavétele során megállapítottam, hogy azok között input és output oldali, ex ante és ex post jellegű, valamint vállalaton kívüli és belüli elemek is megtalálhatók, amelyeket a „komplex modell” segítségével foglaltam egységes rendszerbe. (6. ábra) Azon túl, hogy a modell a felsorolt csoportosítási szempontok mindegyikét figyelembe veszi, integrálja a Porter-féle gyémánt-modell és versenyerők modell, valamint a Chikán-féle vállalati versenyképességi index fogalomrendszerét is. A mikroszintű elemzések során az elemzés alanyát kétféle módon határoztam meg: egyrészt egységes egészként kezeltem a kkv-szektorot, másrészt – ahol csak lehetőség volt rá – vállalatméret szerinti szegmentálást alkalmaztam.

A kutatás ***új tudományos eredményei elsősorban a primer kutatáshoz, azon belül is a vizsgált versenyképességi faktorok vállalati méretkategóriák szerinti különbségeinek feltárásához köthetők a hazai társas kkv-körre vonatkozóan***, és az alábbiak szerint foglalhatók össze:

(1) *Finanszírozás:*

- A kkv-k működésük és fejlesztéseik finanszírozásakor döntő mértékben saját tőkére támaszkodnak, de a mikrovállalatok körében a saját tőke finanszírozási szerepe szignifikánsan nagyobb, mint a többi vállalatméret esetén.
- A kkv-k többsége elzárkózik a tőkés partner bevonásának lehetőségétől. A középvállalatoknak rendelkezik legnagyobb hányada tőkés partnerrel, ugyanakkor a mikrovállalatok a leginkább nyitottak erre a lehetőségre.
- A mikro- és kisvállalatok bankhitellel való ellátottsága alatta marad a közép- és nagyvállalatokénak, ugyanakkor a hitellel rendelkező cégek körében a hosszú lejáratú hitelek éppen a két kisebb vállalati méretkategóriában fordulnak elő gyakrabban.
- A bankhitellel nem rendelkező kkv-knak – mérettől függetlenül – csak töredéke szeretne a közeljövőben hitelt felvenni, és az elutasítás legfőbb oka, hogy a vállalatnak nincs szüksége erre a forrásra.

- A kkv-k elenyésző hányada véli úgy, hogy nem kapna hitelt, ha szándékában állna felvenni, ugyanakkor a mikrovállalatok körében a legnagyobb azoknak az aránya, akik saját hitelképességüket vagy hitelvisszafizető-képességüket elégtelennek ítélik.
- A pályázati források igénybevétele „népszerűbb” a kkv-k körében, mint az államilag támogatott hiteleké.
- A mikrovállalatoknak lényegesen kisebb hányada pályázott, és átlagosan kevesebb pályázatot adott be, mint a többi vállalat, és e vállalati kör pályázói és pályázatai jóval szerényebb sikereket értek el a pályázatokon a többi vállalatcsoporthoz – különösen a kisvállalatokhoz – viszonyítva.

(2) *Hálózatosság:*

- A kkv-k döntő többsége szerint a beszállítói státusz vagy a beszállítás mértékének növelése a közeljövőben nem fogja elősegíteni a cég növekedését.
- Mind a beszállítói pozícióval rendelkező, mind pedig az e státuszt pozitívan megítélő cégek aránya a vállalatméret növekedésével együtt szignifikánsan növekszik.

(3) *Export:*

- Az exportőr kkv-k körében a kisebb vállalatok exportteljesítménye nem marad el a nagyobbakétól abban az értelemben, hogy az árbevételnek kb. ugyanakkora hányada származik exportból minden vállalati méretkategóriában. A teljes vállalati körre jellemző méret szerinti differenciálódás (kisebb cégek alacsonyabb exporthányada) eszerint annak köszönhető, hogy a kisebb vállalatoknak lényegesen kisebb hányada folytat exporttevékenységet.
- A kkv-k többsége – mérettől függetlenül – erősnek érzékeli az exportpiaci versenyt, ugyanakkor a kis-, és főként a középvállalatok bíznak a növekvő exportpiaci lehetőségekben, míg a mikrovállalatok inkább változatlan vagy csökkenő lehetőségekkel számolnak.

(4) *Versenyhelyzet, a piaci kilátások és a kockázat megítélése:*

- A vállalatok többsége minden méretkategóriában és minden piacon erősnek érzi a versenyt, de ezzel együtt piaci lehetőségeinek növekedésére (helyi piac) vagy szinten maradására (országos és exportpiac) számít.
- A mikrovállalatok kisebb hányada érzi erősnek a versenyt (az exportpiac kivételével) a többi kkv-hoz képest, ugyanakkor jövőbeni piaci kilátásaik megítélésakor kevésbé optimisták, mint a nagyobb vállalatok.
- A kkv-k elsősorban a piaci nehézségekben (erősödő verseny, piacvesztés, vevők fizetési fegyelmének romlása), másodsorban a szabályozási környezet problémáiban,

és csak harmadsorban a finanszírozási források elégtelenségében látják működésük legfőbb kockázatát.

6.3. További lehetséges kutatási irányok

A hazai kis- és középvállalatok versenyképességével foglalkozó kutatásaim továbbfejlesztésére négy szempontból is látok lehetőséget:

(1) Ahogyan azt már a „Bevezető”-ben is jeleztem, az értekezés keretében nem volt mód minden lényeges versenyképességi faktor elemzésére, így ezek vizsgálata további kutatások témája lehet. Az általam legfontosabbnak tartott ilyen témák a következők:

- *Jövedelmezőség:* Ennek keretében elemezhető a nyereséges/veszteséges vállalatok arányának, valamint különféle jövedelmezőségi mutatóknak (pl. árbevétel-arányos nyereség, ROA, ROE, ROIC, stb.) az alakulása a szektor egészére nézve és szegmensenként is. Emellett több olyan kapcsolódó téma is felvethető, amely hatással van a jövedelmezőség alakulására, vagy a vállalatok számviteli dokumentumai alapján kimutatható jövedelmezőségi adatokra: pl. adó- és járulérendszer hatása a jövedelmezőségre, a rejtett gazdaság (be nem jelentett foglalkoztatás, eltitkolt jövedelem) torzító hatása, stb.
- *IKT-technológia alkalmazása:* Dolgozatban utaltam rá (2.3.2. és 2.3.3. fejezetek), hogy mind az európai uniós, mind a hazai kkv-fejlesztési programok fontos célként jelölik meg a kkv-k modernizációjának elősegítését, aminek egyik fő területe a gyorsan fejlődő infokommunikációs technológiák minél szélesebb körű alkalmazása. Érdekes kutatási téma lehet annak vizsgálata, hogy mi jellemzi e téren a hazai kkv-kat, és milyen hatással van ez versenyképességük alakulására.
- *Vállalkozói gondolkodás, készség:* A közelmúltban jelentős megújuláson átment vállalkozás-statisztikai adatgyűjtés rendszerének egyik új iránya a „vállalkozói gondolkodás és készség” megfigyelése. (Román 2007: 68) Az így keletkező adatforrások – esetleg kiegészítve primer adatgyűjtésekkel – megteremtik a lehetőséget annak, hogy a kkv-k versenyképességének erről a fontos belső hatótényezőjéről mélyebb elemzések készüljenek. Az ilyen jellegű elemzések fokozott szükségességére hívja fel a figyelmet Szirmai-Szerb (2009: 25) tanulmánya is, amely szerint a kkv-k versenyképességi problémái mögött gyakran az egyéni (személyes és vállalati) képességek, készségek elmaradottsága húzódik meg.

(2) A továbblépés másik lehetséges iránya az egyes versenyképességi faktorok mérésére, jellemzésére használható indikátorok körének bővítése, valamint a közöttük lévő összefüggések, kölcsönhatások feltárása. Ezt elsősorban primer kutatás keretei között tartom megvalósíthatónak, ahol a kutató maga is „alkothat” indikátorokat, ezek relevanciáját ellenőrizheti, és segítségével olyan többváltozós elemzéseket (pl. faktor-, klaszter- és diszkriminanciaanalízis) végezhet, amelyek eredményeként lehetőség nyílik a kkv-szektor versenyképességi szempontú szegmentálására¹¹⁸.

(3) Fontos kutatási irány lehet továbbá a kkv-szektoron belül meglévő „természetes” szegmensek versenyképességbeli sajátosságainak feltárása. Dolgozatomban kizárólag a vállalatméret – mint szegmentációs ismérv – szerinti különbségeket igyekeztem bemutatni, de az ágazati hovatartozás, a területi elhelyezkedés, esetleg egyéb ismérvek szerinti csoportosítás alapján elvégzett elemzések is lényeges jellemzőit tárhatják fel a kkv-k versenyképességének. Külön figyelmet érdemelnek az új, gyorsan növekvő cégek, az ún. „gazellák”¹¹⁹, ugyanis a külföldi tapasztalatok alapján a vállalatoknak ez a mintegy 1-3%-a teremti az új munkahelyek 70-80%-át (Szerb 2008: 2).

(4) Végül fontosnak tartom megemlíteni, hogy a 2008 őszi kirobbant gazdasági világválság rövid és hosszú távú hatásainak elemzése új kutatási irányt jelent a versenyképességi vizsgálatok terén.

¹¹⁸ A közelmúltban több ilyen irányba mutató kutatási eredmény is publikálásra került, pl.: Márkus (2009), Némethné P. K. (2009).

¹¹⁹ A témával több hazai tanulmány is részletesen foglalkozik, pl.: Szirmai (2002), András et al. (2009: 64-83., Szirmai et al. (2009: 78-110).

Irodalomjegyzék

1999. évi XCV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
<http://www.complex.hu/kzldat/t9900095.htm/t9900095.htm> (letöltve: 2008. október)
2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
<http://www.complex.hu/kzldat/t0400034.htm/t0400034.htm> (letöltve: 2008. október)
- AIGINGER, K. – LANDESMANN, M. (2002): *Competitive Economic Performance: The European View*. Wifo Working Papers, No. 179. Vienna.
- ANDRÁSI ZOLTÁN – BORSI BALÁZS – FARKAS LÁSZLÓ – NÉMETHNÉ PÁL KATALIN – PAPANÉK GÁBOR – VISZT ERZSÉBET (2009): *A mikro-, kis és közepes vállalatok növekedésének feltételei*. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.
http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1998604/kkv_nov_felt.pdf (letöltve: 2009. szeptember)
- ARTNER ANNAMÁRIA (2004): *A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzői a műszaki fejlődés szempontjából*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások 171.
- ARTNER ANNAMÁRIA (2005): *Versenyképesség, külföldi tőke, jövedelemelosztás: Az ír példa*. Magyar Tudomány, 3. 287-294.
- ARTNER ANNAMÁRIA – CSÁKI GYÖRGY – INOTAI ANDRÁS – SZALAVETZ ANDREA (2003): *Gazdasági versenyképesség a 21. században*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 53.
- ÁRVAI ZSÓFIA (2002): *A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai*. In: Tanulmányok a bankszektor középtávú fejlődési irányairól. MNB Műhelytanulmányok 26. 91-111.
- BABBIE, E. (1996): *A társadalomtudományi kutatás gyakorlata*. Balassi Kiadó, Budapest.
- BAKÁCS ANDRÁS (2004): *Versenyképesség-koncepciók*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 57.
- BARAKONYI KÁROLY – PETER LORANGE (1991): *Stratégiai management*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BATÓ MÁRK (2004): *Az Európai Unió versenyképessége*. PhD értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem.
- BELYÓ PÁL – BECSEI JÓZSEF – BÖCSKEI ELVIRA (2008): *Kis- és középvállalkozások fejlődési tendenciái*. Fejlesztés és Finanszírozás, 1. 63-72.
- BENKE DÁVID – CSERHÁTI ILONA – TAKÁCS TIBOR (2004): *A magyar kis- és középvállalatok versenyképessége az EU-ban*. Fejlesztés és Finanszírozás. 4. 38-47.
- BETHLENDI ANDRÁS–NASZÓDI ANNA (2003): *A kis- és középvállalkozások preferált kezelésének hazai relációi*. In: Tanulmányok az új bázeli tőkeegyezmény várható hatásairól. MNB Műhelytanulmányok 27. Budapest, 73-101.
- BETHLENDI ANDRÁS–BODNÁR KATALIN (2005): *A hazai hitelpiac strukturális változása. A hitelezési felmérés tapasztalatai*. Hitelintézeti Szemle, 2005. IV. évf. 3. 1-21.
- BÉZA DÁNIEL – CSAPÓ KRISZTIÁN – FARKAS SZILVESZTER – FILEP JUDIT – SZERB LÁSZLÓ (2007): *Kisvállalkozások finanszírozása*. Perfekt, Budapest.
- BÍRÓ TIBOR – PUCSEK JÓZSEF – SZTANÓ IMRE (2001): *Vállalkozások tevékenységének komplex elemzése*. Perfekt, Budapest.

- BODA ZSOLT – PATAKI GYÖRGY (1995): *A nemzetközi versenyképesség és a környezetügy*. Közgazdasági Szemle, XLII. évf. 1. 66-94.
- BORSI BALÁZS (2005): *A vállalalkozási környezet és a hazai versenyképesség*. Európai Tükör 11. 61-78.
- BOTOS JÓZSEF (1982): *Nemzetközi versenyképesség és árforradalom*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BÖCSKEI ELVIRA (2005): *A magyar kis- és közepes vállalkozások a kibővült Európában – források és versenyképesség*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 39-56.
- BUCKLEY, P. J. – PASS, C. L. – PRESCOTT, K. (ed.) (1992): *Servicing international markets: competitive strategies of firms*. Blackwell Publishers, Oxford.
- BUZÁS NORBERT (2002): *Önkormányzati szolgáltatások a regionális gazdasági hálózatok kiépítésében*. In: Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, 93-101.
- BUZÁS NORBERT (2003): *A kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége*. In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATEPress, Szeged, 171-216.
- CHIKÁN ATTILA – CZAKÓ ERZSÉBET – ZOLTAYNÉ PAPRIKA ZITA (szerk.) (2002): *Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- CHIKÁN ATTILA – CZAKÓ ERZSÉBET (2003): *Az EU versenyképesség-megközelítése és következményei a magyar vállalati versenyképességre*. Társadalom és Gazdaság 25/1. 79-87.
- CHIKÁN ATTILA (2006): *A vállalati versenyképesség mérése*. Pénzügyi Szemle, 1. 42-56.
- CHIKÁN ATTILA – GELEI ANDREA (2007): *Vállalati versenyképesség – vevői érték és a képességalapú megközelítés összekapcsolása*. Vezetéstudomány, XXXVIII. évf. 3. 2-11.
- CHIKÁN ATTILA – CZAKÓ ERZSÉBET (szerk.) (2009): *Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- COX, A. (1997): *Business Success: A Way of Thinking about Strategy, Critical Supply Chain Assets and Operational Best Practice*. Earlsgate Press, Boston.
- CSUBÁK TIBOR KRISZTIÁN (2003): *A kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon*. PhD értekezés. BKÁE, Budapest.
- CZAKÓ ERZSÉBET (2000): *Versenyképesség iparágak szintjén – a globalizáció tükrében*. PhD disszertáció, BKÁE, Budapest.
- CZAKÓ ERZSÉBET (2003): *Have competitiveness research projects brought a system paradigm shift*. Society and Economy 25. 3. 337-349.
- CZAKÓ ERZSÉBET (2004): *Az EU versenyképesség felfogása*. In: Papanek Gábor et al. (szerk.): *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után*. A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, 2004. október 21-22. 15-21.
- CZAKÓ ERZSÉBET – CHIKÁN ATTILA (2007): *Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból – 2004-2006*. Vezetéstudomány, XXXVIII. évf. 5. 2-8.

- DEÁK SZABOLCS (2000): *A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései*. In: Farkas B. – Lengyel I. (szerk.): *Versenyképesség – regionális versenyképesség*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, 67-87.
- DEÁK SZABOLCS (2002): *A klaszter-alapú gazdaságfejlesztés*. In: Hetesi E. (szerk.): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, 102-121.
- DINYA LÁSZLÓ – DOMÁN SZILVIA (2004): *Gazdasági hálózatok tanulmányozásának módszertani kérdései*. In: Czagány L. – Garai L. (szerk.): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress, Szeged, 127-150.
- EUROPE CLUSTER OBSERVATORY (2007): *The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action*. Europe Cluster Observatory.
- EUROSTAT (2004): *Innovation activity in the new Member States and Candidate Countries*. Statistics in focus, 12/2004.
- EUROSTAT (2006): *SMEs and entrepreneurship in the EU*. Statistics in focus, 24/2006.
- EUROSTAT (2008a): *Enterprises by size class – overview of SMEs in the EU*. Statistics in focus, 31/2008.
- EUROSTAT (2008b): *Employment in Europe 2008*.
<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=119&langId=en> (letöltve: 2009. január)
- EVCA (2007): *Central and Eastern Europe Statistics 2006*.
<http://www.evca.eu/pressroom/pressroom.aspx?id=1560&terms=Central+and+Eastern+Europe+Statistics+2006> (letöltve: 2009. január)
- EVCA (2008): *Central and Eastern Europe Statistics 2007*.
<http://www.evca.eu/Toolbox/search.aspx?s=Central+and+Eastern+Europe+Statistics+2007> (letöltve: 2009. május)
- FARKAS BEÁTA – LENGYEL IMRE (2001): *A regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban*. Tér és Társadalom, XV. évf. 3-4. 238-260. o.
- FARKAS SZILVESZTER – SZABÓ JÓZSEF (2004): *A kis- és középvállalkozások kockázatkezelési stratégiái*. Varsányi Judit (szerk.): *Kis- és középvállalkozások az Európai Unió küszöbén*. Széchenyi István Egyetem, Győr, 258-268.
- FINDRIK MÁRIA – SZILÁRD IMRE (2000): *Nemzetközi versenyképesség – képességek versenye*. Kossuth Kiadó, Budapest.
- FLASH EUROBAROMETER 174. (2005): *SME Access to Finance. Executive Summary*.
- FLASH EUROBAROMETER 187. (2006): *Innobarometer on cluster's role in facilitating innovation in Europe. Analytical Report*.
- FLASH EUROBAROMETER 196. (2007): *Analytical report*. Observatory of European SMEs.
- FREY MÁRIA (2005): *Az Európai Unió foglalkoztatási stratégiájának fejlődéstörténete*. In: Hárs-Landau-Nagy (szerk.): *Európai Foglalkoztatási Stratégia. Lehetőségek és korlátok az új tagállamok számára*. Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, Budapest, 13-32.

- FUTÓ PÉTER (2001): *Az EU és a globalizáció hatása a magyar kis- és középvállalkozásokra*. Európai Tükör 4. 3-9.
- GÁCS JÁNOS (2005): *A lisszaboni folyamat – egy hosszú távú stratégia rejtélyei, elméleti problémái és gyakorlati nehézségei*. Közgazdasági Szemle, LII. évf. március, 205-230.
- GERGELY KRISZTINA – SEBESTYÉN ISTVÁN (2008): *Factoring piac Magyarországon*. Online elemzések az MKB-tól 2008. július 9. MKB Bank Zrt.
http://www.mkb.hu/friss_informaciok/elemlzesek/index.html?cid=5&p=2 (letöltve: 2009. január)
- GKI (2007): *Versenyképességi Évkönyv 2007*. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.
- GKI (2008): *Versenyképességi Évkönyv 2008*. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.
- GKM (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- GKM (2006): *Program-kiegészítő Dokumentum. Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004-2006*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- GKM (2007a): *Piac, növekedés, finanszírozás (Kérdőíves felmérés a kis- és középvállalkozásokról)*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- GKM (2007b): *A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- GROSZ ANDRÁS – RECHNITZER JÁNOS (szerk.) (2005): *Régiók és nagyvárosok innovációs potenciálja Magyarországon*. MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs – Győr.
- GVI (2009): *KKV-körkép 2009/1*. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet.
<http://www.gvi.hu/index.php/hu/research/showItem.html?id=89> (letöltve: 2009. március)
- HAJÓS RÉKA ZITA (2006): *Az ír csoda. Írország gazdasági fejlődése a függetlenné válástól napjainkig*. Európai Műhelytanulmányok 112.
- HORVÁTH GYULA (2001): *A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben*. Tér és Társadalom, XV. évf. 2. 203-231.
- HOVÁNYI GÁBOR (1999): *A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése*. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf. november, 1013-1029.
- HOVÁNYI GÁBOR (2000): *A párhuzamos versenyelmélet koncepciója és néhány hazai tanulsága*. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf. július-augusztus, 600-618.
- HOVÁNYI GÁBOR (2002): *Versenyelőny: A gyenge jelekre tájolt menedzsment (WSOM)*. Vezetéstudomány, XXXIII. évf. 5. 30-39.
- HUNYADI LÁSZLÓ – VITA LÁSZLÓ (1992a): *Statisztika I*. Aula Kiadó, Budapest.
- HUNYADI LÁSZLÓ – MUNDRUCZÓ GYÖRGY – VITA LÁSZLÓ (1992b): *Statisztika II*. Aula Kiadó, Budapest.
- IMREH SZABOLCS (2005): *Vállalkozásfejlesztés, mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése*. Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola. Doktori értekezés.
- IMREH SZABOLCS (2008): *Eltérő motivációk a kis- és középvállalkozások hálózati együttműködéseiben*. Vezetéstudomány, XXXIX. évf. 3. 20-31.

- INOTAI ANDRÁS (2007): *Javíthatja-e az európai részvénytársaság (Societas Europaea) Európa globális versenyképességét?* Európai Tükör 6. 9-27.
- INOTAI ANDRÁS – VERESS JÓZSEF (2004): *Hogyan lehetünk sikeres tagjai az Európai Uniónak?* MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 58.
- INZELT ANNAMÁRIA – SZERB LÁSZLÓ (2003): *Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel.* Közgazdasági Szemle, L. évf. november, 1002-1021.
- JÓZSA LÁSZLÓ (2003): *Marketing-stratégia.* KJK-KERSZÖV, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ (2002): *Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben.* Közgazdasági Szemle, XLIX. évf. július-augusztus, 557-573.
- KÁLLAY LÁSZLÓ (2003): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikák alapja Magyarországon és az Európai Unióban.* In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban.* JATEPress, Szeged, 7-100.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – IMREH SZABOLCS (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana.* Aula Kiadó, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN (2003): *Piaci környezet, szabályozás és vállalkozásösztönzés.* PM Kutatási Füzetek 1., Pénzügyminisztérium, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN – MASZLAG LUDMILLA (2002): *A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2002.* Magyar Gazdaságelemző Intézet, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN – MASZLAG LUDMILLA (2005): *A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2003-2004.* Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN – MASZLAG LUDMILLA (2007): *A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2005-2006.* Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN – MASZLAG LUDMILLA (2008): *A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2007.* Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- KARSAI JUDIT (2004): *Honnan remélhetnek kockázati tőkét a magyarországi vállalkozások?* Külgazdaság, XLVIII. évf. 4. 60-70.
- KARSAI JUDIT (2007): *A magyar kockázati- és magántőke-ipar öt éves fejlődése 2002-2007.* Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület.
http://www.hun.hvca.hu/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=64&Itemid=98
 (letöltve: 2008. október)
- KARSAI JUDIT (2008): *„Az aranykor vége” A kockázati- és magántőke-ágazat fejlődése Közép- és Kelet-Európában.* MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Műhelytanulmányok MT-DP – 2008/23.
- KATONA JÓZSEF (2006): *Az innováció értelmezése a 2005. évben kiadott Oslo kézikönyv harmadik kiadása alapján.* Magyar Innovációs Szövetség, Budapest.
- KEREKES SÁNDOR (2004): *A fenntartható fejlődés és a társadalmilag felelős vállalat.* In: Czakó E. – Dobos I. – Köhegyi A. (szerk.): *Vállalati versenyképesség, logisztika, készletek.* Tanulmányok Chikán Attila tiszteletére. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest, 141-146.

- KEREPESI KATALIN (2005): *A magyarországi kis- és közepes méretű vállalkozások versenyképességének néhány aktuális kérdése*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 19-28.
- KEREPESI KATALIN (2007): *Versenyképes vállalat – megfelelő finanszírozás*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 35-44.
- KEREPESI KATALIN – OPITZ ÉVA – TÓTH ARNOLD (2006): *Változások a magyar kis és közepes vállalkozások nemzetközi versenyképességének kritériumaiban és gazdálkodásának külső feltételeiben*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 21-30.
- KETELS, C. – SÖLVELL, Ö. (2005): *Clusters in the EU10 New Member Countries*. Europe INNOVA.
- KETELS, C. – LINDQVIST, G. – SÖLVELL, Ö. (2006): *Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies*. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.
- KETELS, C. – LINDQVIST, G. – SÖLVELL, Ö. (2008): *Clusters and Cluster Initiatives*. Center for Strategy and Competitiveness, Stockholm.
- KOTLER, P. (1991): *Marketing management*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- KOTLER, P. – KELLER, K. L. (2006): *Marketing Management*. Upper Saddle River, New Jersey.
- KOZMA FERENC (2000): *A versenyképesség tényezői más felfogásban*. Statisztikai Szemle, 78. évf. 8., 620-629.
- KOZMA FERENC (2001): *A kis- és középvállalkozások Magyarországon*. Alma-Mater 5., BGF KVIF Kar, Budapest, 43-51.
- KOZMA FERENC (2004): *Néhány gondolat a komplex fejlettségi szint becsléséről*. Statisztikai Szemle, 82. évf. 12., 1077-1091.
- KOZMA FERENC – FALUSNÉ SZIKRA KATALIN (2002): *A humántőke állapota és beilleszkedésünk Európába*. Társadalom és Gazdaság, 24. évf. 2., 149-171.
- KRUGMAN, P. (1990): *Rethinking International Trade*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- KRUGMAN, P. (1994): *Competitiveness: a dangerous obsession*. Foreign Affairs, 73(2) 28-44.
- KRUGMAN, P. (1998): *The Age of Diminished Expectation*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- KRUGMAN, P. (1999): *The Role of Geography in Development*. International Regional Science Review, 2. 142-161. (Magyarul: Krugman, P. (2000): A földrajz szerepe a fejlődésben. Tér és Társadalom, XIV. évf. 4. 1-21.)
- KSH (2008a): *A vállalkozások regionális különbségei Magyarországon*. Központi Statisztikai Hivatal, Győr.
- KSH (2008b): *A munkaerőköltség alakulása, 2006*. Központi Statisztikai Hivatal, Statisztikai Tükör, II. évf. 56.
- KSH (2009): *Kutatás és fejlesztés, 2007*. Központi Statisztikai Hivatal, Statisztikai Tükör, III. évf. 8.

- LAKI MIHÁLY – VOSZKA ÉVA (szerk.) (2008): *Kaleidoszkóp. Versenyhelyzet Magyarországon 2007-ben*. Pénzügykutató Rt., Budapest.
- LENGYEL IMRE (2000a): *Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje*. Tér és Társadalom, XIV. évf. 4. 39-86.
- LENGYEL IMRE (2000b): *A regionális versenyképességről*. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf. december, 962-987.
- LENGYEL IMRE (2001): *Iparági és regionális klaszterek. Tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései*. Vezetéstudomány, XXXII. évf. 10. 19-43.
- LENGYEL IMRE (2003a): *Verseny és területi fejlődés*. JATEPress, Szeged.
- LENGYEL IMRE (2003b): *Kis- és középvállalkozások együttműködése*. In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATEPress, Szeged, 101-170.
- LEV, B. (2004): *Sharpening the Intangibles Edge*. Harvard Business Review, June, 109-116. (Magyarul: Baruch Lev (2004): *Az immateriális javakban rejlő versenyelőny fokozása*. Harvard Business Manager, december, 39-47.)
- LOSONCZ MIKLÓS (2002): *Nemzetközi versenyképesség*. Cégvezetés, X. évf. 3. 88-93.
- LOSONCZ MIKLÓS (2004a): *Európai uniós kihívások és magyar válaszok*. Osiris Kiadó, Budapest.
- LOSONCZ, M. (2004b): *Hungary's Competitiveness in an International Comparison – A Supply-side Approach*. Acta Oeconomica 54. 2. 201-226.
- LOSONCZ MIKLÓS (2008): *Az EU-csatlakozás és a magyar kutatás-fejlesztési és innovációs stratégia*. Közgazdasági Szemle, LV. évf. február, 169-182. o.
- MAGYAR FAKTORINGSZÖVETSÉG (2008): *Factoring a tavalyi statisztikai adatok tükrében*. <http://www.faktoringszovetseg.hu/html/hirek.html> (letöltve: 2009. március)
- MAGYAR LÍZINGSZÖVETSÉG (2007): *A lízingpiac*. <http://www.lizingszovetseg.hu/Lizingpiac> (letöltve: 2009. március)
- MAJOROS PÁL (1997): *A versenyképességről. A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve mint a technikai színvonal közvetett jelzője*. Európai Műhelytanulmányok 7. 1-28.
- MARJÁN ATTILA (2007): *Európa a nemzetközi versenyben*. Európai Tükör 3. 14-29.
- MARKOVICS, K. (2005): *Competitiveness of Domestic Small and Medium Enterprises in the European Union*. European Integration Studies, Miskolc, Volume 4. Number 1. 13-24.
- MÁRKUS GÁBOR (2009): *A porteri gyémántmodell alkalmazása a mikroszintű versenyképesség mérésére*. Vezetéstudomány, XL. évf. 6. 16-32.
- MKK (2002): *Nemzeti Fejlesztési Terv*. Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.
- MKK (2004): *Nemzeti Foglalkoztatási Akcióterv*. Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.
- MKK (2006): *Az Új Magyarország Programja*. Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.
- MKK (2007a): *Új Magyarország Fejlesztési Terv*. Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.

- MKK (2007b): *Gazdaságfejlesztési Operatív Program*. Magyar Köztársaság Kormánya, Budapest.
- MNB (2004): *Jelentés a pénzügyi stabilitásról*. 2004. december, Magyar Nemzeti Bank.
- MNB (2005): *Jelentés a pénzügyi stabilitásról*. 2005. október, Magyar Nemzeti Bank.
- MNB (2007): *Jelentés a pénzügyi stabilitásról*. 2007. április, Magyar Nemzeti Bank.
- MNB (2008a): *Jelentés a pénzügyi stabilitásról*. 2008. április, Magyar Nemzeti Bank.
- MNB (2008b): *Jelentés a pénzügyi stabilitásról*. 2008. október, Magyar Nemzeti Bank.
- MPO (2006): *Statistical data on SMEs in the Czech Republic*. Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic. www.mpo.cz (letöltve: 2009. február)
- NADSME (2005): *State of Small and Medium Enterprises in the Slovak Republic 2005*. National Agency for Development of SMEs, Slovakia. www.nadsme.sk (letöltve: 2009. február)
- NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2007): *The significance of small and medium-sized enterprises in terms of employment policy*. II. KHEOPS Konferenciakötet, KHEOPS Automobil-Kutató Intézet, Mór, 475-484.
- NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2009): *Kis- és középvállalatok együttműködése: hálózatok és klaszterek*. Acta Periodica MÜTF, 5. kötet, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, Tatabánya, 83-104.
- NÉMETHNÉ PÁL KATALIN (2009): *Jelentések a frontvonalból – verseny és versenyképesség vállalati mélyinterjúk tükrében*. Vezetéstudomány, XL. évf. 6. 33-45.
- NFGM (2009): *Városfejlesztési Kézikönyv*. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest.
- OBLATH GÁBOR – PÉNZES PETRA (2004): *A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság*. Külgazdaság, XLVIII. évf. február, 33-64.
- OBLATH GÁBOR (2005): *Mire jó a vásárlóerő-paritás?* Világgazdaság, 2005. április 19.
- OBSERVATORY (2000): *Sixth Report. Executive Summary*. Observatory of European SMEs.
- OBSERVATORY (2003): *SMEs and access to finance*. Observatory of European SMEs 2003/2.
- OECD (1992): *Technology and the Economy: The Key Relationships*. Paris.
- OECD (1994): *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*. Paris.
- OECD (1997): *Regional Competitiveness and Skills*. Paris.
- OECD (2005): *Business Clusters: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe. Executive Summary*.
- PAKUCS JÁNOS – PAPANÉK GÁBOR (szerk.) (2006): *Innovációs menedzsment kézikönyv*. Magyar Innovációs Szövetség, Budapest.
- PALÁNKAI TIBOR (2004): *Az európai integráció gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- PALÁNKAI TIBOR (2005): *Magyarország modernizációja, versenyképessége és uniós felzárkózása*. Európai Tükör 5. 24-50.

- PALKOVITS ISTVÁN (2000): *Szemponatok a területi versenyképesség értelmezéséhez*. Tér és Társadalom, XIV. évf. 2-3. 119-128.
- PAPANÉK GÁBOR (2003): *Az „európai paradoxon” a magyar K+F szférában*. Fejlesztés és Finanszírozás 4. 62-76.
- PORTER, M. E. (1990): *The competitive advantage of nations*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. (1998a): *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review, November-December, 77-90. (Magyarul: Porter, M. E. (1999): Regionális üzletági központok – a verseny új közgazdaságtana. Harvard Business Manager, I. évf. 4. 7-19.)
- PORTER, M. E. (1998b): *On competition*. Harvard Business School Press, Boston.
- PORTER, M. E. (2003): *The economic performance of regions*. Regional Studies, Vol.37., No.6., 549-578.
- PORTER, M. E. (2006): *Versenysztratégia*. Akadémiai Kiadó, Budapest. (Angolul: Porter, M. E. (1980): *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. The Free Press, New York.)
- PORTER M. E. – DELGADO M. – KETELS C. – STERN S. (2008): *Moving to a New Global Competitiveness Index*. In: *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. World Economic Forum, 43-63.
- PSZÁF (2009): *A PSZÁF által felügyelt szektorok adatainak idősorai*. (Frissítve: 2009. február 20.) Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete.
http://www.pszaf.hu/data/cms762374/Hit_Rt_id_sor200905.xls (letöltve: 2009. ápr.)
- RAPKIN, D. P. – AVERY, W. P. (1995): *National Competitiveness in a Global Economy*. Lynne Rienner, London.
- RASKÓ GYÖRGY (2009): *Külkereskedelmi doktorokat az exportképes kkv-khoz*. Világgazdaság, 2009. 04. 21., 4.
- RECHNITZER JÁNOS (1997): *Az Észak-Dunántúl térségének gazdasági adottságai és versenyelőnyei*. Tér és Társadalom, XI. évf. 1. 1-50.
- RECHNITZER JÁNOS (1998): *Területi stratégiák*. Dialóg Campus Kiadó, Budapest – Pécs.
- RECHNITZER JÁNOS (2002): *A magyar építőipari klaszter lehetséges fejlesztési stratégiája*. In: Lengyel Imre – Rechnitzer János (szerk.): *A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben*. Régió Art Kiadó, Győr, 191-214.
- RECHNITZER JÁNOS (2004): *A regionális politika egyik eszköze: az ipari park*. In: Varsányi Judit (szerk.): *Kis- és középvállalkozások az Európai Unió küszöbén*. Széchenyi István Egyetem, Győr, 38-57.
- ROMÁN ZOLTÁN (1999): *A kis- és középvállalatok az EU-csatlakozás tükrében*. Európai Tükör. Műhelytanulmányok 51.
- ROMÁN ZOLTÁN (2001): *A kis- és középvállalatok finanszírozása: az európai közelítés*. Európai Tükör 6. 127- 130.
- ROMÁN ZOLTÁN (2002): *A kutatás-fejlesztés teljesítményértékelése*. Közgazdasági Szemle, április, 334-347.

- ROMÁN ZOLTÁN (2004): *Termelékenységünk és versenyképességünk az EU-csatlakozás küszöbén*. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- ROMÁN ZOLTÁN (2006): *A kis- és középvállalatok és a lisszaboni célok*. Fejlesztés és Finanszírozás, 3. 20-29.
- ROMÁN ZOLTÁN (2007): *A vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben*. Köz-Gazdaság, 2. 67-84.
- ROSENFELD, S. A. (2001): *Networks and Clusters: The Yin and Yang of Rural Development*. Proceedings, Federal Reserve Bank of Kansas City, issue September, 103-120.
- SAJTOS LÁSZLÓ – MITEV ARIEL (2007): *SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest.
- SALAMONNÉ HUSZTY ANNA (2005): *Kis- és középvállalkozások jövőképe, növekedési stratégiái*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 29-38.
- SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS W. D. (1988): *Közgazdaságtan I-II-III*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SÁNDORNÉ KRISZT ÉVA (2000): *Piacgazdasági hatások, döntéshozatal*. KSH Könyvtár és Dokumentációs Szolgálat, Budapest.
- SASS MAGDOLNA – SZALAVETZ ANDREA – SZANYI MIKLÓS (2008a): *Klaszterfejlődés: három európai klaszter tapasztalatai*. Külgazdaság, LII. évf. május-június, 4-29.
- SASS MAGDOLNA – SZALAVETZ ANDREA – SZANYI MIKLÓS (2008b): *A beszállítói hálózatoktól a tudásközpontokig. A klaszterfejlődés tényezői három európai klaszter példáján*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 77.
- SCHUMACHER, E. F. (1991): *A kicsi szép*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SMAHÓ MELINDA (2008): *A tudás és a regionális fejlődés összefüggései*. Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem, Multidiszciplináris Társadalomtudományi Doktori Iskola, Győr.
- SÖLVELL, Ö. – LINDQVIST, G. – KETELS, C. (2003): *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB.
- STACHÓ ANDREA (2005): *A tőkepiac szerkezete és szerepe a vállalati finanszírozásban*. PSZÁF Elemzési és Kutatási Főosztály, Budapest.
- SZALAVETZ ANDREA (2002): *A hazai kis- és középvállalatok beszállítási képessége – képtelensége*. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 81-85.
- SZANYI MIKLÓS (2002): *Az EU csatlakozás hatása a ki- és közepes vállalkozásokra Magyarországon*. OM NKFP 5/020/2001. sz. projektje keretében készült tanulmány, Budapest.
- SZANYI MIKLÓS (2004): *A külföldi tőke és ágazati versenyképesség*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 63.
- SZANYI MIKLÓS (2007): *Kis országok innovációs rendszereinek összehasonlító elemzése – tanulságok Magyarország számára*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, augusztus-szeptember.

- SZANYI MIKLÓS (2008): *A versenyképesség javítása együttműködéssel: regionális klaszterek*. Napvilág Kiadó, Budapest.
- SZANYI MIKLÓS (2009): *Tudomány és innováció, avagy mit és hogyan fejlesszen az állam a kis európai országokban?* *Külgazdaság*, LIII. évf. május-június, 63-90.
- SZÉKELYI MÁRIA – BARNA ILDIKÓ (2005): *Túlélőkészlet az SPSS-hez*. Typotex Kiadó, Budapest.
- SZENTES TAMÁS (1999): *Világ gazdaságtan I. kötet*. Aula Kiadó, Budapest.
- SZENTES TAMÁS ÉS MUNKAKÖZÖSSÉGE (2005): *Fejlődés Versenyképesség Globalizáció I.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- SZENTES TAMÁS ÉS MUNKAKÖZÖSSÉGE (2006): *Fejlődés Versenyképesség Globalizáció II.* Akadémiai Kiadó, Budapest.
- SZERB LÁSZLÓ (2008): *A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén*. *Vállalkozás és Innováció*. 2. évf. 2. szám, 1-35.
- SZILÁGYI GYÖRGY (2008): *A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében*. *Statisztikai Szemle*, 86. évf. 1. 5-21.
- SZIRMAI PÉTER (2002): *A kisvállalkozások fejlődési szakaszai és a szakaszváltások konfliktusai*. Kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Budapest.
- SZIRMAI PÉTER – SZERB LÁSZLÓ (2009): *A kkv-k növekedése empirikus megközelítésben. Vezetői összefoglaló*. Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ. http://www.nfgm.gov.hu/feladataink/kkv/vallpol/elemzesek/kkv_nov_teny.html (letöltve: 2009. szept.)
- SZIRMAI PÉTER – SZERB LÁSZLÓ – CSAPÓ KRISZTIÁN – FILEP JUDIT – KERÉKGYÁRTÓ GÁBOR – KÓSA LAJOS – MIHALKOVNÉ SZAKÁCS KATALIN – PETHEŐ ATTILA ISTVÁN (2009): *A kkv-k növekedése empirikus megközelítésben*. Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ. http://www.nfgm.gov.hu/feladataink/kkv/vallpol/elemzesek/kkv_nov_teny.html (letöltve: 2009. szept.)
- TOMCSÁNYI PÁL (2000): *Általános kutatómódszertan*. Szent István Egyetem, Gödöllő.
- TORONTÁLI ZOLTÁN (2009): *Apró cég, óriási baj*. *Figyelő*, 2009. május 7-13. 46-47.
- TÖRÖK ÁDÁM (1986): *Komparatív előnyök. Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM (1996): *A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. „Versenyben a világgal” kutatási program 8. műhelytanulmány*. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
- TÖRÖK ÁDÁM – PETZ RAJMUND (1999): *Kísérletek a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban*. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. március, 213-230.
- TÖRÖK ÁDÁM (2001): *A versenyképesség mérése és értelmezése – egy kis ország szempontjából – a globalizálódott világban*. *ÁVF Tudományos Közlemények* 3: 7-16.
- TÖRÖK ÁDÁM (2003): *Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról*. *Európai Műhelytanulmányok* 93: 73-106.
- TÖRÖK ÁDÁM (2004): *Felzárkózás és versenyképesség*. *Európai Tükör*, 3. 60-77.

TÖRÖK ÁDÁM – PAPANÉK GÁBOR et al. (2004): *Az EU tagországok innováció- és kkv-politikájának kapcsolódása*. Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítvány, GKI Gazdaságkutató Rt., Budapest.

UBREZIOVÁ, I.–WACH, K.–HORVÁTHOVÁ, J. (2008): *Entrepreneurship in small and medium-sized enterprises: Comparative study between Slovakia and Poland for the years 2001-2007*. Agric.Econ. – Czech, 54, 2008/8. 358-366.

VÁRHEGYI ÉVA (1997): *A bankrendszer és a kisvállalkozások*. MVA Kutatási Füzetek 10. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.

VÉRTES ANDRÁS – VISZT ERZSÉBET (2007): *Versenyképesség – 2015, jövőkép és tennivalók*. Pénzügyi Szemle 3-4. 477-500.

VG (2009): *Klasztersikerek a régiókban*. Világgazdaság, 2009. 03. 16., 5.

VG ONLINE (2009): *Nyolc nyertes a Jeremie-program alapkezelői pályázatán*. Világgazdaság Online, 2009. 10. 9. <http://www.vg.hu/kkv/palyazati-forrodrot/nyolc-nyertes-a-jeremie-program-alapkezeloi-palyazatan-292015> (letöltve: 2009. október)

VISZT ERZSÉBET (2001): *A kis- és középvállalatok munkaerőpiaci szerepe és a foglalkoztatással kapcsolatos magatartása*. B.O.S.S., március

VISZT ERZSÉBET (2002): *A versenyképesség alakulása Magyarországon a csatlakozás előtt*. Európai Tükör, 5. 7-38.

WORLD BANK (2004): *Doing Business in 2005*.

<http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2005.PDF> (letöltve: 2009. február)

WORLD BANK (2008): *Doing Business in 2009*.

http://www.doingbusiness.org/Documents/FullReport/2009/DB_2009_English.pdf (letöltve: 2009. február)

ZIDEK, L. (2004): *Comparative Analysis of Competitiveness: the Czech Republic and Hungary – an Institutional Approach*. Hungarian Academy of Sciences. Institute for World Economics. Working Papers No. 144.

ZUZÁK, R. – JIROVSKÁ, E. (2007): *Comparative analysis of small and medium-sized enterprises in the Czech Republic*. Agric.Econ. – Czech, 53, 2007/10. 479-482.

ZSÁMBOKI BALÁZS (2007): *A pénzügyi szabályozás hatása a banki tőkekövetelmények ciklikusságára és a pénzügyi stabilitásra*. MNB-Szemle, Budapest, november, 45-51.

Felhasznált közösségi dokumentumok

COM(2005)24végleges: *Közös munkával a növekedésért és a munkahelyekért. A lisszaboni stratégia új kezdete*. Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2005)107végleges: *Állami támogatási cselekvési terv*. Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2005)121final: *New Framework Programme on Competitiveness and Innovation*. European Commission, Brussels.

COM(2005)330final: *Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Program*. European Commission, Brussels.

COM(2005)551végleges: *A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv-politika a növekedésért és foglalkoztatásért.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2006)349végleges: *A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása: A kis és középvállalkozások gazdasági növekedésének finanszírozása – Európai többletérték.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2006)502final: *Putting knowledge into practice: A broad-based innovation strategy for the EU.* European Commission, Brussels.

COM(2006)690végleges: *Az elért eredményekről szóló első jelentés a szabályozási környezet egyszerűsítésére vonatkozó stratégiáról.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2006)697final: *Economic reforms and competitiveness: key messages from the European Competitiveness Report 2006.* European Commission, Brussels.

COM(2007)592végleges: *Kis- és középvállalkozások – megoldás a további növekedésre és a jobb munkahelyteremtésre. A modern kkv-politika félidős felülvizsgálata.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2007)666final: *Raising productivity growth: key messages from the European Competitiveness Report 2007.* European Commission, Brussels.

COM(2007)803végleges: *Stratégiai jelentés a növekedést és foglalkoztatást célzó megújult lisszaboni stratégiáról: új ciklus indítása (2008-2010).* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2007)804végleges: *A 2008–2010-es lisszaboni közösségi programról szóló javaslat.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2007)853végleges: *A kockázatitőke-alapok határokon átívelő befektetéseit korlátozó akadályok felszámolása.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2008)394végleges: *„Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2008)652végleges: *Úton a világszínvonalú klaszterek felé az Európai Unióban: A széles körű innovációs stratégia végrehajtása.* Európai Bizottság, Brüsszel.

COM(2008)774final: *Communication from the Commission on the European Competitiveness Report.* European Commission, Brussels.

COMPETITIVENESS COUNCIL (2004): *Forging a Competitiveness Agenda Background to the Productivity Problem.* Dublin, 12 January.

EC (1996): *Commission Recommendation 96/280/EC.* Official Journal L107 30.4.1996.

EC (1999): *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of Regions in the EU.* European Commission, Luxembourg.

EC (2000): *European Competitiveness Report 2000. Executive summary.* European Commission, Brussels.

EC (2001a): *European Competitiveness Report 2001. Executive summary.* European Commission, Brussels.

EC (2001b): *A Bizottság 70/2001/EK rendelete az EK-Szerződés 87. és 88. cikkének a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott állami támogatásokra történő alkalmazásáról.* Európai Közösségek Hivatalos Lapja L10. 2001.01.13.

- EC (2002): *European Competitiveness Report 2002. Executive summary*. European Commission, Brussels.
- EC (2003a): *European Competitiveness Report 2003. Executive summary*. European Commission, Brussels.
- EC (2003b): *Commission Recommendation 2003/361/EC*. Official Journal L 124 20.5.2003. 36-41.
- EC (2004a): *European Competitiveness Report 2004. Executive summary*. European Commission, Brussels.
- EC (2004b): *Code of Conduct between credit institutions and SMEs*. European Commission, Brussels.
- EC (2004c): *European Innovation Scoreboard 2004*. European Commission, Brussels.
- EC (2005): *European Innovation Scoreboard 2005*. European Commission, Brussels.
- EC (2006a): *A Bizottság 1976/2006/EK rendelete a 2204/2002/EK, a 70/2001/EK és a 68/2001/EK rendeletnek az alkalmazási időszak kiterjesztése tekintetében történő módosításáról*. Európai Közösségek Hivatalos Lapja L368/85. 2006.12.23.
- EC (2006b): *European Innovation Scoreboard 2006*. European Commission, Brussels.
- EC (2007): *European Innovation Scoreboard 2007*. European Commission, Brussels.
- EC (2008): *European Innovation Scoreboard 2008*. European Commission, Brussels.
- EU (1996): *Benchmarking the Competitiveness of European Industry*. Brussels-Luxembourg.
- EU (2004): *Kisvállalkozások Európai Chartája*. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxemburg.
- EU (2006): *Jobb szabályozás – dióhéjban*. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxemburg.
- EU (2007a): *Soroljuk a kkv-eket az első helyre!* Európai Bizottság Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság.
- EU (2007b): *Kisvállalkozások Európai Chartája. Helyes gyakorlatok gyűjteménye – 2007*. Az Európai Közösségek Hivatalos Kiadványainak Hivatala, Luxemburg.

Felhasznált adatbázisok

- Cseh Statisztikai Hivatal (CSU) adatbázisa (www.czso.cz)
- Európai Bizottság AMECO adatbázisa (ec.europa.eu/economy_finance/ameco)
- Eurostat adatbázisa (epp.eurostat.ec.europa.eu)
- Központi Statisztikai Hivatal (KSH) Stadat adatbázisa (www.ksh.hu)
- Lengyelország Központi Statisztikai Hivatala (GUS) adatbázisa (www.stat.gov.pl)
- OECD Statistics Portal adatbázisa (www.oecd.org/statsportal)
- Románia Nemzeti Statisztikai Intézete (INS) adatbázisa (www.insse.ro)
- Szlovák Köztársaság Statisztikai Hivatala (SUSR) adatbázisa (portal.statistics.sk)

Melléklet

A válaszadás önkéntes!

KÉRDŐÍV

a kis- és középvállalatok gazdálkodásáról

1. A cég alapadatai:

- a) alakulás éve:
- b) székhely:
- c) társasági forma:
- d) foglalkoztatottak száma: teljes munkaidőben: fő
részmunkaidőben: fő

2. Milyen ágazatban működik a cég?

- a) Mezőgazdaság, vad-, erdőgazdálkodás, halászat
- b) Bányászat
- c) Feldolgozóipar
- d) Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás
- e) Építőipar
- f) Kereskedelem, javítás
- g) Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás
- h) Szállítás, raktározás, posta és távközlés
- i) Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás
- j) Oktatás, egészségügy, szociális ellátás
- k) Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás

3. Mi a cég legnagyobb árbevételt nyújtó tevékenysége?

.....

4. Milyen tulajdonú ingatlanban folytatja tevékenységét?

- a) saját
- b) bérelt
- c) saját és bérelt

5. Milyen nagyságrendű nettó árbevételt ért el az utóbbi 5 évben (millió Ft)?

Kérjük az első oszlopban jelölje X-szel, ha EVA-s volt, és ilyenkor értelemszerűen a bruttó árbevételre vonatkozik a kérdés.

Év	EVA	1 alatt	1,01 – 5	5,01 – 10	10,01 – 50	50,01 – 100	100 fölött
2001							
2002							
2003							
2004							
2005							

6. Milyen eredményt ért el vállalkozása az elmúlt 5 évben?

(Nyereséges volt: + Veszteséges volt: –)

Év	2001	2002	2003	2004	2005
Eredmény					

7. Milyen hányadot képviseltek árbevételében visszatérő megrendelői 2005-ben?

..... %

8. 2005-ben nettó árbevételének hozzávetőleg mekkora hányada származott:

- a) Exportból: %
- b) Lakosságtól: %
- c) Kis- és középvállalkozásoktól: %
- d) Nagyvállalatoktól: %
- e) Multinacionális vállalatoktól: %
- f) Államtól, önkormányzattól: %

9. 2005-ben nettó árbevételének kb. mekkora hányadát kapta meg:

- a) készpénzben: %
- b) átutalással: %
- c) bizományosi értékesítés keretében: %
- d) egyéb módon (éspedig:)

10. Milyenek érzékeli a versenyt a fő tevékenysége kapcsán?

Verseny erőssége	Helyi piacon	Országos piacon	Exportpiacon
Jelen van a piacon?	Igen – Nem	Igen – Nem	Igen – Nem
Erős			
Mérsékelt			
Nincs			

11. Miben látja fő versenytársa(i) versenyelőnyét! (Több választ is megjelölhet!)

- a) nagyobb a tőkeerejük
- b) jobbak a fizetési feltételeik
- c) jobb a marketing tevékenységük
- d) korszerűbb az eszközállományuk
- e) alacsonyabbak az áraik
- f) jobb a termékük/szolgáltatásuk minősége
- g) jobb a kapcsolati tőkéjük
- h) több üzleti tapasztalattal rendelkeznek
- i) jobb a szakember-ellátottságuk
- j) egyéb, éspedig:

12. Hogyan ítéli meg saját piaci lehetőségeit a közeljövőben fő tevékenységénél?

Piaci lehetőségek	Helyi piacon	Országos piacon	Exportpiacon
Növekvő			
Változatlan			
Csökkenő			

13/A. Az Ön cége beszállítója-e nagyvállalatnak, multinacionális cégnek?

- a) Igen
- b) Nem

13/B. Jelenthet-e vállalkozása számára növekedési lehetőséget a nagy- vagy multinacionális vállalatoknak való beszállítási lehetőség megszerzése (ha Ön nem beszállító) vagy annak növelése (ha Ön már beszállító)?

- a) Igen, komoly esélyt látok ennek megvalósulására
- b) Jó lenne, de nem látok esélyt a megvalósulásra
- c) Nem

14. Beszerzéseinek hozzávetőleg mekkora hányada származott 2005-ben a következő forrásokból?

Beszerzési forrás	Anyagbeszerzés (%)	Árubeszerzés (%)
Import		
Kis- és középvállalkozás		
Nagy- vagy multinacionális vállalat		
Egyéb, éspedig:		

15. 2005-ben beszerzéseinek körülbelül mekkora hányadát egyenlítette ki:

- a) készpénzben: %
 b) átutalással: %
 c) bizományosi vásárlás keretében: %
 d) egyéb módon (éspedig:)

16. Mekkora volt eszközeinek értéke (vagy azok megoszlása) 2005 végén?

Befektetett eszközök: ezer Ft %
 Forgóeszközök: ezer Ft %

17. Eszközei kb. milyen arányban oszlottak meg főbb csoportokra 2005 végén?

Befektetett eszközök	%	Forgóeszközök	%
Immateriális javak		Készletek	
Tárgyi eszközök		Követelések	
Befektetett pénzügyi eszközök		Értékpapírok	
		Pénzeszközök	

18. Fejlesztéseiben milyen fontos szerepet játszanak az alábbi források? Kérjük minősítse ötfokozatú skálán (1 – egyáltalán nem fontos...5 – nagyon fontos)!

Forrás	Befektetett eszközök	Forgóeszközök
Saját tőke		
Rövid lejáratú bankhitel		
Hosszú lejáratú bankhitel		
Államilag támogatott hitel		
Kereskedelmi hitel (szállítók)		
Tagi kölcsön		
Baráti kölcsön		
Pályázati forrás		
Vevői előleg		
Factoring		
Lízing		
Tőkés partner		
Egyéb, éspedig:.....		

19. Milyennek ítéli meg tárgyi eszközei (épületei, gépei, járművei) állapotát?

- a) Korszerűek, s később is könnyen tudom majd fejleszteni, cserélni őket.
 b) Korszerűek, de később nehézségekbe fog ütközni a fejlesztés, csere.
 c) Nem elég korszerűek, de a közeljövőben képes leszek fejleszteni, cserélni.
 d) Nem elég korszerűek, s nem látok lehetőséget a fejlesztésre, cserére.

20. A közeljövőben mely területeken lenne szüksége fejlesztésre, milyen tőkeigénnyel és milyen forrásból kívánja ezeket megvalósítani?

Fejlesztendő eszközcsoport	Tőkeigény (ezer Ft)	Saját forrás (%)	Idegen forrás (%)	Az idegen forrás fajtája
Ingatlanok				
Gépek, berendezések				
Járművek				
Számítástechnikai eszközök				
Egyéb, éspedig:.....				

21. 2005 végén hozzávetőleg milyen volt forrásainak összetétele?

Saját tőke:%
Hosszú lejáratú kötelezettség:%
Rövid lejáratú kötelezettség:%

22. Milyenek értékeli a saját tőke fontosságát a fejlesztések finanszírozásában?

- a) Alapvető fontosságú, csak ezt a forrást használom.
- b) Fontos, de más források bevonása is feltétlenül szükséges a fejlesztések megvalósításához.
- c) Nem olyan fontos, de nem jutok más forráshoz.
- d) Egyáltalán nem fontos, csak más forrásokból fejleszték.

23/A. Milyenek ítéli meg eladósodottságát?

- a) Egyáltalán nem vagyok eladósodva
- b) Alacsony szintű
- c) Éppen megfelelő
- d) Túlzott mértékű

23/B. Kérjük röviden indokolja meg a 23/A. kérdésre adott válaszát!

.....
.....

24/A. Van-e jelenleg bankhitele?

- a) Van
- b) Nincs

24/B. Ha van, akkor:

Lejárat	Rövid	Hosszú
Összeg (ezer Ft)		
Hitelcél (Mire vette fel?)		

24/C. Ha nincs, akkor szándékozik-e felvenni a közeljövőben?

Rövid lejáratú bankhitelt		
Igen		Nem, mert:
Összeg (ezer Ft)		a) Nincs rá szükségem.
Hitelcél		b) Nem kapnék hitelt.
		c) Kapnék hitelt, de túl drága.
		d) Kapnék hitelt, de nem tudnám kitermelni.
		e) Egyéb, éspedig:
Hosszú lejáratú bankhitelt		
Igen		Nem, mert:
Összeg (ezer Ft)		a) Nincs rá szükségem.
Hitelcél		b) Nem kapnék hitelt.
		c) Kapnék hitelt, de túl drága.
		d) Kapnék hitelt, de nem tudnám kitermelni.
		e) Egyéb, éspedig:

25. Kérjük minősítse ötfokozatú skálán (1 – egyáltalán nem megfelelő.... 5 – teljesen megfelelő, 0 – nem tudja megítélni) a következőket a bankhitelekkel kapcsolatban:

Minősítési szempontok	Rövid	Hosszú
	lejáratú hitel	
Hitelhez jutás lehetősége		
Banki ügyintézés színvonala		
Kamatszint (1-nagyon magas ... 5-nagyon alacsony)		
Egyéb bankköltségek szintje		
Visszafizetési feltételek		
Kockázat (1-nagyon magas ... 5-nagyon alacsony)		
Megtérülés szintje		

26. Kérjük minősítse ötfokozatú skálán (1 – egyáltalán nem megfelelő ... 5 – teljesen megfelelő) a következő hitelkonstrukciókat, amennyiben ismeri azokat! Az igénybevételt a következő módon jelölje:

- Igénybe vette, s a jövőben újra szándékában áll: I+**
Igénybe vette, de a jövőben nem áll szándékában: I-
Nem vette igénybe, de a jövőben szándékában áll: N+
Nem vette igénybe, és nem is áll szándékában: N-

Hitelkonstrukció	Ismeri-e?	Minősítés	Igénybevétel
Mikrohitel			
Széchenyi Kártya			
Midihitel			
Európa Hitel			

27. Pályázott-e már bármilyen állami vagy EU-s forrás elnyerésére?

- a) Igen Beadott pályázatok száma: db
 Nyertes pályázatok száma: db
 Elnyert összeg összesen: ezer Ft
- b) Nem, de szándékában áll pályázni.

c) Nem, és nem is áll szándékában pályázni, mert:

28. Mi a véleménye a kamarák, vállalkozásfejlesztési központok tevékenységéről? Jelölje X-szel a nézetének leginkább megfelelő állítást!

Állítások	Kamarák	Vállalkozásfejlesztési központok
Jelentős mértékben támogatják tevékenységemet.		
Kis mértékben támogatják tevékenységemet.		
Támogatásukat egyáltalán nem érzékelem.		
Nem tudom megítélni.		

29. Jónak tartaná-e tőkés partner bevonását vállalkozásába?

- a) Igen, sőt már van ilyen partnerem vagy hamarosan lesz.
- b) Igen, de még nem látok erre konkrét lehetőséget.
- c) Nem, nem is áll szándékomban.

30. Hogyan ítéli meg vállalkozása kockázatát és jövedelmezőségét?

- a) Kockázatosságához képest jövedelmezősége alacsonyabb az elvárhatónál.
- b) Jövedelmezősége megfelel kockázata mértékének.
- c) Kockázatosságához képest jövedelmezősége igen jónak mondható.

31. Miben látja vállalkozása legfőbb kockázatát?

.....

**32. Milyen formában jut Ön jövedelemhez vállalkozásából?
(Több válasz is megjelölhető!)**

- a) munkabér
- b) megbízási jogviszony
- c) bérleti jogviszony
- d) osztalék
- e) tagi jövedelemkivét
- f) egyéb, éspedig:

Személyi adatok:

Neme: a) Férfi b) Nő

Kora: a) 30 év alatti b) 30-39 év c) 40-49 év d) 50-59 év e) 59 év fölötti

Legmagasabb iskolai végzettsége: a) 8 általános vagy alatta
b) szakmunkásképző
c) érettségi
d) felsőfokú szakképesítés
e) diploma

Mi a beosztása a cégnél?

Köszönjük, hogy válaszaival segítette munkánkat!

A kérdezőbiztos neve:Telefon:

A megkérdezett cég neve, címe, telefonszáma:.....