



Széchenyi István Egyetem
Regionális- és Gazdaságtudományi
Doktori Iskola

Némethné Gál Andrea
okleveles közgazda – közgazdász tanár

A kis- és középvállalatok versenyképessége

Doktori értekezés tézisei

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

Győr, 2009. november

Tartalomjegyzék

1. Az értekezés témája, célja és szerkezete	3
2. A kutatás hipotézisei	9
3. A kutatás módszerei	11
4. A hipotézisek értékelése.....	15
5. A kutatás új és újszerű tudományos eredményei.....	26
6. További lehetséges kutatási irányok.....	34
7. A tézisfűzetben hivatkozott irodalom.....	37
8. A szerző kutatási témához kapcsolódó publikációi.....	38
9. A szerző konferencia előadásai a témában.....	40

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; hálózatosodás; 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)24végleges: 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 mérésükre, jellemzésükre használt indikátorok száma lényegében végtelen, ezért nem vállalkozhattam ezek teljes körű számbavételére, ennek megfelelően célom 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 5. fejezet a hazai társas kkv-kra vonatkozó 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.

2. A kutatás hipotézisei

Az alábbiakban megfogalmazott hipotézisek elsősorban a fentiekben 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.

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.

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.

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. 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 lehetlenné 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 felmérése – 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 varianciaanalízis).

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 ≠

vállalkozás. (Román 2007: 80). A két fogalom keveredése 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 lisszaboni 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 alkalmasnak.

4. A hipotézisek értékelése

A 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.

Az értekezés a megállapítás többszintű igazolását tartalmazza. 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. 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 közép-kelet-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 az általam 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- és kisvállalatok, másodsorban pedig a közép- és nagyvállalatok tudták növelni az általuk foglalkoztatottak létszámát, ezáltal foglalkoztatási súlyuk növekedett, míg a közép- és nagyvállalatoké 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 közép- és nagyvállalatok 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 szűkössége, sokkal inkább az azok befogadására való készség és alkalmasság hiánya, elégtelensége akadályozza.

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 leg súlyosabb 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 problémáiban, 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.

A globalizált világgazdaságban 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 világgazdasági 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 beszállítási lehetőség megszerzésére vagy növelésére a kisebb vállalatok jóval kevésbé látnak esélyt, sőt kevésbé törekszenek, 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 ismérv a vállalat mérete, amelynek növekedése a hazai kkv-k esetén a versenyképesség javulásával jár együtt.

A dolgozatban a hipotézis bizonyítása számos versenyképességi faktor vállalatméret szerinti elemzésével történt. 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 eredményei azt mutatják, 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.

5. A kutatás új és újszerű tudományos eredményei

A disszertáció 2. fejezetében található, a versenyképesség elemzésével kapcsolatos kérdések (a versenyképesség alanyának és tényezőinek szintjei, keresleti és kínálati, valamint ex ante és ex post megközelítés, definíciós és mérési kérdések), valamint az 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 összemósódnak.

(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) Ráműtattam, hogy a „kínálati/keresleti oldal” – mint megnevezés – már önmagában is problémás, mert egyes szerzők éppen fordítva alkalmazzák a fogalompárt, 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* elengedhetlen 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-szektor 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.* (1. ábra) Azon túl, hogy a modell a felsorolt csoportosítási szempontok mindegyikét figyelembe veszi, integrálja a Porter-féle gyémánt-modell (Porter et al. 2008:49) és versenyerők modell (Porter 2006 [1980]: 30), valamint a Chikán-féle vállalati

versenyképességi index (Chikán 2006: 44) fogalomrendszerét is.

A mikroszintű elemzések során az elemzés alanyát kétféle módon határoztam meg: egyrészt egységes egészként kezeltem a kkv-szektor, másrészt – ahol csak lehetőség volt rá – vállalatméret szerinti szegmentálást alkalmaztam.

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

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

Forrás: Saját szerkesztés

A kutatás **új tudományos eredményei elsősorban a primer kutatáshoz, azon belül is a vizsgált versenyképességi faktorok vállalati méretkategóriák szerinti különbségeinek feltárásához köthetők**, és az alábbiak szerint foglalhatók össze a hazai társas kkv-körre vonatkozóan:

(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) Hálózatosodás:

- A kkv-k döntő többsége szerint a beszállítónak válás 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. További lehetséges kutatási irányok

A hazai kis- és középvállalatok versenyképességével foglalkozó kutatásaim továbbfejlesztésére négy szempontból is látok lehetőséget:

(1) 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 járulékrendszer hatása a jövedelmezőségre, a rejtett gazdaság (be nem jelentett foglalkoztatás, eltitkolt jövedelem) torzító hatása, stb.

- *IKT-technológia alkalmazása:* Dolgozatban utaltam rá 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 lehetőségét 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 szegmentálására.

(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”, 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.

7. A tézisfűzetben hivatkozott irodalom

CHIKÁN ATTILA (2006): *A vállalati versenyképesség mérése*. Pénzügyi Szemle, 1. 42-56.

COM(2005)24 végleges: *Közös munkával a növekedésért és a munkahelyekért. A lisszaboni stratégia új kezdete*. Európai Bizottság, Brüsszel.

EU (2007a): *Soroljuk a kkv-ket az első helyre!* Európai Bizottság Vállalkozáspolitikai és Ipari Főigazgatóság.

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.

ROMÁN ZOLTÁN (2007): *A vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükröben*. Köz-Gazdaság, 2. 67-84.

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.

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.)

8. A szerző kutatási témához kapcsolódó publikációi

1. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2009): *A hálózati együttműködés hatása a kis- és középvállalatok versenyképességére – nemzetközi összehasonlításban.* Közgazdász Fórum, XII. évf. 89. Kolozsvár, 67-80.
2. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2009): *Kis- és középvállalatok együttműködése: hálózatok és klaszterek.* Acta Periodica MÜTF 5. kötet, MÜTF, Tatabánya, 83-104.
3. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2009): *The role of SMEs in Hungary, Romania and Slovakia.* Case Studies No. 6. Research Institute, J. Selye University, Komárno, p.22.
4. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2008): *A kis- és középvállalatok szerepe a magyar, a román és a szlovák gazdaságban.* Közgazdász Fórum, XI. évf. 83. Kolozsvár, 15-31.
5. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA – SINKOVICS ALFRÉD – SZENNYESSY JUDIT (2008): *Helyzetbe hozhatóak-e a kis- és középvállalati szektor társas vállalkozásai?* Közgazdasági Szemle, LV. évf. szeptember, 807-825.
6. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2008): *A kis- és középvállalkozások banki hitelezésének alakulása (1999-2007)* Hitelintézeti Szemle, 7. évf. 3. sz. 265-288.
7. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2008): *A magyarországi kis- és középvállalkozások banki kapcsolatainak alakulása a rendszerváltástól napjainkig.* Közgazdász Fórum, XI. évf. 76. Kolozsvár, 37-53.
8. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2008): *A kis- és középvállalkozások szerepe a foglalkoztatásban.* Acta Periodica MÜTF 4. kötet, MÜTF, Tatabánya, 169-185.

9. 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.
10. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA – SINKOVICS ALFRÉD (2007): *A Magyarországon működő nem pénzügyi vállalkozások forrás- és tőkeszerkezetének empirikus vizsgálata, 1995-2003*. Közgazdasági Szemle, LIV. évf. április, 350-375.
11. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2006): *A kis- és középvállalkozások helye és szerepe a magyar gazdaságban*. Acta Periodica MÜTF 3. kötet, MÜTF, Tatabánya, 211-222.
12. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2006): *Statisztikai módszerek alkalmazásának lehetőségei a kis- és középvállalkozások versenyképességének elemzésében*. SZIE, Győr, (CD formátum)
13. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2006): *A kis- és középvállalkozások finanszírozásának sajátosságai*. Tavasz Szél 2006. Konferenciakötet, DOSz, Kaposvár, 473-476.
14. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2006): *A bankhitelek szerepe a kis- és középvállalkozások finanszírozásában*. I. KHEOPS Konferenciakötet, KHEOPS Automobil-Kutató Intézet, Mór, 440-448.
15. NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2005): *Presentation of the significance of small and medium-sized enterprises in Hungary with the help of the statistical analysis of the most important data of their business management*. Európai Kihívások III. Konferenciakötet, Szegedi Tudományegyetem, Szeged, 459-464.

9. A szerző konferencia előadásai a témában

1.

Időpont: 2008. november 5.

Helyszín: Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, Tatabánya

A konferencia címe: Hálózatok

A szekció megnevezése: Hálózati gazdaság

Az előadás címe: Hálózatok és klaszterek a KKV-szektorban

2.

Időpont: 2008. szeptember 25.

Helyszín: Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

Székelyudvarhelyi Képzési Központ, Románia

A konferencia címe: Gazdaság és iskola határok nélkül

Az előadás címe: A magyar, a román és a szlovák kis- és

középvállalkozások gazdasági szerepének összehasonlítása

3.

Időpont: 2007. május 30.

Helyszín: Hétkúti Wellness Hotel, Mór

A konferencia címe: II. KHEOPS Tudományos Konferencia

A szekció megnevezése: Angol nyelvű szekció

Az előadás címe: The significance of small and medium-sized enterprises in terms of employment policy

4.

Időpont: 2006. november 22.

Helyszín: Modern Üzleti Tudományok Főiskolája Tatabányai
Tagozat

A konferencia címe: Tudomány Napi Konferencia

A szekció megnevezése: Közgazdasági és Módszertani

Alapozó Tanszék

Az előadás címe: A kis- és középvállalkozások szerepe a
foglalkoztatásban

5.

Időpont: 2006. május 31.

Helyszín: Hétkúti Wellness Hotel, Mór

A konferencia címe: I. KHEOPS Tudományos Konferencia

A szekció megnevezése: Kihívások nemzetgazdasági szektorokban és a közszférában

Az előadás címe: A bankhitelek szerepe a kis- és középvállalkozások finanszírozásában

6.

Időpont: 2006. május 4-7.

Helyszín: Kaposvári Egyetem

A konferencia címe: „Tavaszi Szél 2006” DOSZ Konferencia

A szekció megnevezése: Pénzügy – Számvitel

Az előadás címe: A kis- és középvállalkozások finanszírozásának sajátosságai

7.

Időpont: 2005. december 2-3.

Helyszín: Széchenyi István Egyetem, Győr

A konferencia címe: „Átalakulási folyamatok Közép-Európában” Konferencia

A szekció megnevezése: Versenyképesség az új európai gazdasági térben

Az előadás címe: Statisztikai módszerek alkalmazásának lehetőségei a kis- és középvállalkozások versenyképességének elemzésében

8.

Időpont: 2005. november 9.

Helyszín: Modern Üzleti Tudományok Főiskolája Budapesti
Tagozat

A konferencia címe: „A verseny évtizede 1995-2005.”

Konferencia

A szekció megnevezése: Kis- és középvállalkozások
versenyhelyzete és versenyesélyei

Az előadás címe: A kis- és középvállalkozások helye és
szerepe a magyar gazdaságban

9.

Időpont: 2005. november 3.

Helyszín: Szegedi Tudományegyetem Szegedi Élelmiszeripari
Főiskolai Kar

A konferencia címe: III. Európai Kihívások Nemzetközi
Tudományos Konferencia

A szekció megnevezése: Vezetés-szervezés

Az előadás címe: A kis- és középvállalkozások jelentőségének
bemutatása a magyar gazdaságban a gazdálkodásukat jellemző
legfontosabb adatok statisztikai elemzése segítségével