

OTDK-DOLGOZAT

Horváth Imola
BA

Kulcsár Andrea
BA

2013

**HOGYAN TUDJUK MÉRNI A MIKRO- ÉS KISVÁLLALKOZÁSOK
VERSENYKÉPESSÉGÉT?**

**HOW CAN WE MEASURE THE COMPETITIVENESS OF THE MICRO
AND SMALL ENTERPRISES?**

Horváth Imola

Kulcsár Andrea

Kézirat lezárása: 2012. június 3.

1 Tartalom

I. Bevezetés (Horváth Imola-Kulcsár Andrea)	1
II. Versenyképesség fogalmának alakulása (Horváth Imola)	4
III. Versenyképesség definíciója (Horváth Imola)	7
IV. Versenyképesség mérésének különböző módszerei (Horváth Imola-Kulcsár Andrea)	11
IV.1. Némethné Gál Andrea doktori disszertációjában feltárt elemzési lehetőségek:	12
IV.2. Jancsó András, Birkás László, Arató János: A versenyképesség vizsgálata Potstar módszerrel	20
IV.3. Szerb László és szerzőtársai munkássága:	21
IV.4. Saját elemzési módszer	23
IV.4.1. Opten adatbázis	24
IV.4.2. A versenyképességi-index számításának módszertana	25
IV.4.3. Kamarai kérdőív	27
V. Hazai KKV szektor alakulásának rövid történeti áttekintése (Horváth Imola)	29
VI. Külföldi kutatások, eredményei, visszacsatolás Magyarországhoz (Horváth Imola-Kulcsár Andrea)	34
VI.1. Observatory of European SME-s felmérése:	34
VI.2. „Jelentés a kkv-k teljesítményéről”	36
VI.3. Összehasonlító statisztikák:	38
VII. A fenti témához kapcsolódó néhány hazai kutatás eredményei (Horváth Imola-Kulcsár Andrea)	39
VII.1. Némethné Gál Andrea	39
VII.2. Szerb László	41
VII.3. A saját kutatás eredményei	42
VII.3.1. Versenyképességi-index összetevők	42
VII.3.2. A versenyképességi-index összefoglalása	52
VII.3.3. A beérkezett kérdőívek elemzése	55
VII.3.3.1. Általános jellemzés:	55
VII.3.3.2. A versenyképesség tényezői	58
VII.3.3.3. Az export szerepe	62
VII.3.3.4. Versenyképességi kilátások	65
VIII. Összefoglaló (Horváth Imola-Kulcsár Andrea)	66
Felhasznált irodalom:	69
Mellékletek:	71

Ábrajegyzék

1. ábra: Porter-féle gyémánt-modell: A mikroökonómiai üzleti környezet minőségét meghatározó tényezők.....	6
2. ábra: A vállalati versenyképességi faktorok típusai.....	13
3. ábra: A STEEP-tényezők rendszere	13
4. ábra: A Porter-féle gyémánt-modell és versenyerők modell integrálása	14
5. ábra: A legfontosabb belső versenyképességi kritériumok két vállalati körben	16
6. ábra: A vállalati versenyképességi index összetevői.....	17
7. ábra: A vállalati teljesítmény értékelésének területei és azok kapcsolódása.....	18
8. ábra: A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex modellje.....	19
9. ábra: A versenyképességi modell főbb elemei, belső struktúrája.....	20
10. ábra: A vállalati növekedés tényezőinek modellje	22
11. ábra: A vizsgált KKV megalapításának éve	29
12. ábra: A vizsgált KKV-k megerősödésének időszaka	30
13. ábra KKV-k megoszlása gazdasági formák szerint.....	31
14. ábra: KKV-k ágazatai bontás(2010)	32
15. ábra:KKV-k területi megoszlás(2010).....	32
16. ábra: A vállalkozások helyzetét jellemző fontosabb mutatók megoszlása méretkategóriák szerint 2007	33
17. ábra: Magyarország SBA-teljesítménye.....	39
18. ábra:Állományi létszám megoszlása	43
19. ábra: Állományi létszám változás(2006-2010).....	43
20. ábra:Jegyzett tőke változás 2006-2010.....	44
21. ábra:Átlagos jegyzett tőke	45
22. ábra: Átlagos saját tőke alakulása.....	45
23. ábra: ROE mediánja.....	51
24. ábra: Versenyképességi-index eloszlása	53
25. ábra:Létszám szerinti megoszlás	56
26. ábra:Nettó árbevétel.....	57
27. ábra: Versenyképesség alakulása	58
28. ábra: Versenyképesség gátjai.....	59
29. ábra: Versenyképesség záloga	60
30. ábra:Versenytársak	61
31. ábra: Üzleti kapcsolatok	61
32. ábra: Kamarai támogatás	62
33. ábra: Exporttevékenység	64

Táblázatjegyzék

1. táblázat: KKV definíció.....	3
2. táblázat: Observatory of European SME-s felmérése	35
3. táblázat: Összehasonlító KKV statisztika(2011).....	38
4. táblázat: Saját tőke alapján kiosztott versenyképességi-index összetevők.....	46
5. táblázat: Csoportosítás a 2010-es tőkenövekedési ráta alapján	47
6. táblázat: árbevétel változás.....	48
7. táblázat: Egy főre jutó árbevétel változás.....	49
8. táblázat:Csoportosítás az egy főre jutó árbevétel változás 2009-2010 alapján (Ezer Ft).....	49
9. táblázat:A versenyképességi-index legfontosabb statisztikai jellemzői	53
10. táblázat:Sajáttőke és versenyképességi-index kapcsolat	54
11. táblázat: Létszám és versenyképességi-index kapcsolata	54
12. táblázat:Gazdálkodási formák	55
13. táblázat:KKV definíció alapján.....	57
14. táblázat: Export	63

I. Bevezetés:

A TDK dolgozatunkat Günter Verheugennek, az Európai Bizottság tagjának, az ipar- és vállalkozáspolitikai felelősének rövid nyilatkozatával kezdjük, amely rávilágít a KKV szektor kiemelkedő szerepére és fontosságára, a nemzetgazdaságban betöltött szerepére. *„A mikro-, a kis- és a középméretű vállalkozások (a KKV-k) jelentik az európai gazdaság motorját. A munkahelyteremtés lényeges forrását képezik, vállalkozó szellemet és innovációt teremtenek az EU-ban, és így döntő fontosságúak a versenyképesség erősítése és a foglalkoztatás szempontjából.”* (Európai Bizottság [2006], 3. oldal)

Az idézetből is látható, hogy az Európai Unió nagy jelentőséget tulajdonít a kis- és középvállalatok gazdaságban betöltött szerepének, ennek eredményeként több stratégia és tervszöveg is született a szektor fejlesztésére és támogatására.

Közösségi kkv- politika az 1983-as évtől kezdve létezett, melynek főbb irányvonalai az alábbiakban határozhatóak meg: egyrészt a kedvező jogi, szabályozási (adminisztrációs) és gazdasági környezet feltételeinek megteremtése, másrészt pedig konkrét fejlesztési programok, források biztosítása, akciók elindítása. 1986-ban és 1991-ben indultak különféle keretprogramok, a fent meghatározott irányvonalakat követve (Némethné Gál Andrea[2010a]). Mérőföldkőnek mégis a 2000-ben elfogadott Kisvállalatok Európai Chartája tekinthető, amelynek fő célja a kis- és középvállalatok alapításának, fejlődésének és a vállalkozók, illetve a vállalkozói gondolkodásmód támogatása volt. További megerősítésként a Lisszaboni Stratégia című dokumentum: „A közösség lisszaboni programjának végrehajtása: Modern kkv- politika a növekedésért és foglalkoztatásért” közleménye szolgált, mely kulcsfontosságúnak tartotta a KKV szerepét abban, hogy Európa 2010-re a világ legdinamikusabban fejlődő tudásalapú gazdaságává váljon, mely képes a fenntartható fejlődésre, több és jobb munkahely és nagyobb társadalmi kohézió megteremtésére. (EU Vonal[2012]). A válság nyomán szükségessé vált a Lisszaboni Stratégia pontjainak és célkitűzéseinek felülvizsgálata, valamint aktualizálása, ennek eredményeképp jelent meg 2008-ban a Small Business Act (SBA), egy kisvállalkozói intézkedéscsomag. A csomag hangsúlyozza, hogy a kkv-k számára a jobb 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 (Némethné Gál Andrea[2010a]). Legutóbb 2010 tavaszán jelent meg „Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés” címmel a 2020-ig tartó új uniós stratégia, mely a Lisszaboni Stratégia szellemében íródott, kiemelve a gazdasági válság eredményezte problémákat, a környezettudatosság, a fenntarthatóság és a KKV-k fejlődésére szolgáló megfelelő környezet kialakításának koncepcióját. (Némethné Gál Andrea[2010a])

Az európai uniós stratégiák nyomán szeretnénk volna feltérképezni, hogy a hazai KKV szektorban mennyire teljesülnek az uniós irányelvek, kikutatni jelenlegi állapotát, nemzetgazdasági szerepét, azaz a versenyképességüket és a versenyképességet meghatározó faktorokat feltárni. Munkánkhoz Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara Kutató Nonprofit szervezet nyújtott segítséget, melyet ezúton is szeretnénk megköszönni. Az általuk támogatott kutatás két részből állt:

Kamarai kérdőív	Opten adatbázis
• budapesti kamarai tagok körében • a kérdőíven 15 kérdés szerepelt • 98 válasz érkezett be	• Opten Kft-től lekérdezett idősoros mérlegadatok • 205 cég • 164 mikrovállalkozás • 41 kisvállalkozás

Kutatásunk az alábbi hipotéziseken nyugszik:

- ◆ érdemi versenyképesség kutatás a KKV szektor területén még nem zajlott hazánkban, az eddigi kutatások a nagyvállalatokra fókuszáltak
- ◆ a versenyképesség fogalma sem kiforrott
- ◆ általában nemzetgazdaságra, régiókra vonatkozóan alkottak definíciókat
- ◆ viszont KKV szektorra vonatkozó egységes definíció, index még nem született

Munkánk során célul tűztük ki egy KKV specifikus versenyképességi index kidolgozását valamint egy versenyképességi definíció megalkotását.

Dolgozatunkban a kis- és középvállalkozás fogalmát a 2005. január elsején életbe lépett európai uniós szabályzat alapján értelmeztük, mely alapján:

1. táblázat: KKV definíció

Típus	Létszám (fő)	Értékesítés nettó árbevétele (mEUR)	Mérlegfőösszeg (mEUR)
Mikrováll.	0-9	2	2
Kisváll.	10-49	10	10
Középváll.	50-249	50	43

Saját szerkesztés Európai Bizottság [2006] alapján

Fontosnak tartjuk kihangsúlyozni, hogy hazánkban a versenyképesség kutatásával, a versenyképesség fogalmának megalkotásával, illetve a vállalati szféra versenyképességének kutatásával Chikán Attila, Czakó Erzsébet és a Versenyképesség Kutató Központ járt élen, munkásságuk közül kiemeljük a Versenyben a világgal, Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban című könyvüket. Kutatásuk során a nagyvállalatokra koncentráltak és nem foglalkoztak a KKV szektorral, így dolgozatunkban nem elemezzük külön az általuk elért eredményeket, ezért tettük fel a hipotézisünkben, hogy érdemi kutatás a KKV szektor versenyképességére vonatkozólag nem készült. A hazai kutatások közül Szerb László, Némethné Gál Andrea, valamint Jancsó András, Birkás László, Arató János munkásságát szeretnénk ismertetni, akik kifejezetten a KKV szektor állapotát elemezték és versenyképességük mérésére dolgoztak ki különböző modelleket és versenyképességi indexeket. Ezek a kutatások azonban egymástól elszigetelten zajlottak, szintézisük még nem történt meg, nem álltak össze egységes elméletté. A magyar tanulmányok mellett megemlítenénk két uniós felmérést és modellt is („Observatory of European SMEs”, „Jelentés a kkv-k teljesítményéről”) összehasonlítva a magyar kutatásokkal, hogy az egyes esetekben milyen faktorokat vizsgáltak és mire helyezték a hangsúlyt, milyen szemléletmódot alkalmaztak a KKV szektor versenyképességének kutatása kapcsán.

II. Versenyképesség fogalmának alakulása

Némethné Gál Andrea [2009] alapján megállapíthatjuk, hogy a versenyképességgel kapcsolatos elméletekben magának a fogalomnak a megjelenése a neoklasszikus közgazdaságtani elméletekben következik be, melyeknek lényege abban áll, hogy a vállalatot egy termelési függvénnyel írja le, a cég belső struktúrája, döntéshozatala pedig az ismeretlen „fekete doboz” kategóriába sorolható. Ezen elméletekben a versenyképességet egyedül a termelés hatékonysága és ebből adódóan a minél előnyösebb külkereskedelmi kapcsolatok kialakítása határozza meg. Adam Smith szerint az az ország versenyképesebb, akinek abszolút előnye van a többiekkel szemben, tehát nagyobb termelékenységgel és olcsóbban tudja előállítani termékeit. David Ricardo szerint nem szükséges abszolút előny, elég a komparatív is, azaz relatív előny árány és munkatermelékenység arányának tekintetében a partner országgal szemben. Heckscher és Ohlin tovább fűzve ezen elméletek vonalát kimondják, hogy a fejlett ország a tőke intenzív, míg a fejlődő ország a munka intenzív termék gyártására szakosodjon az eredményesség érdekében.

A neoklasszikus elméletek egyik kiemelkedő irányzata az erőforrás alapú elméletek, melyeknek alapfeltevése, hogy az erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre és többféleképpen felhasználhatóak, valamint a jelenbeli és jövőbeni fogyasztás növelésének alapja az erőforrások minél hatékonyabb kihasználása. Tehát az erőforrás alapú elméletek 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, úgy, hogy megfelelő kínálatot hoz létre, akkor biztosan versenyképes lesz. Az előnyök (versenyképesség) forrását a komparatív költségek elve alapján magyarázzák, amit költség-versenyképességnek, vagy (másként) *áralapú versenyképességnek* nevez a szakirodalom. (Török [2003], 76. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 16. oldal). A komparatív előnyöket (azok forrásait) adottságnak tekintik, az időtényező nem jelenik meg a modellekben, vagyis *statikus* szemléletmóddal jellemezhetők. (Majoros [1997], 7. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 16. oldal)

Ezt a statikus szemléletmódot oldják föl a dinamikus elméletek, melyek szerint Burckley ([1992], 318. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 18. oldal) megfogalmazása alapján „a versenyképesség időben változó kategória, nem adottság, hanem kialakítható és javítható. Kiemelkedő szerepet tulajdonítanak az innovatív gazdasági környezetnek, amely elősegíti a komparatív előnyök kialakulását.” A dinamikus elméletek sorát a neofaktor irányzat nyitotta,

mely a termelési tényezőket árnyalta, valamint a tudást, mint szellemi tőkét beemelte az eddigi (munka és tőke) termelési tényezők közé, és hangsúlyozta, hogy a versenyképesség nem csak a termelési tényezők mennyiségében, árában rejlik, hanem a minőségében is. A neotechnológiai elméletrendszer már nem a termelési tényezőkre, hanem magára a technológiára és a fejlesztésekre helyezik a hangsúlyt. Ezen elméletrendszer egyike Posner technológiai szakadék modellje, mely 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. oldal, idézi :Némethné Gál Andrea [2009], 17. oldal)

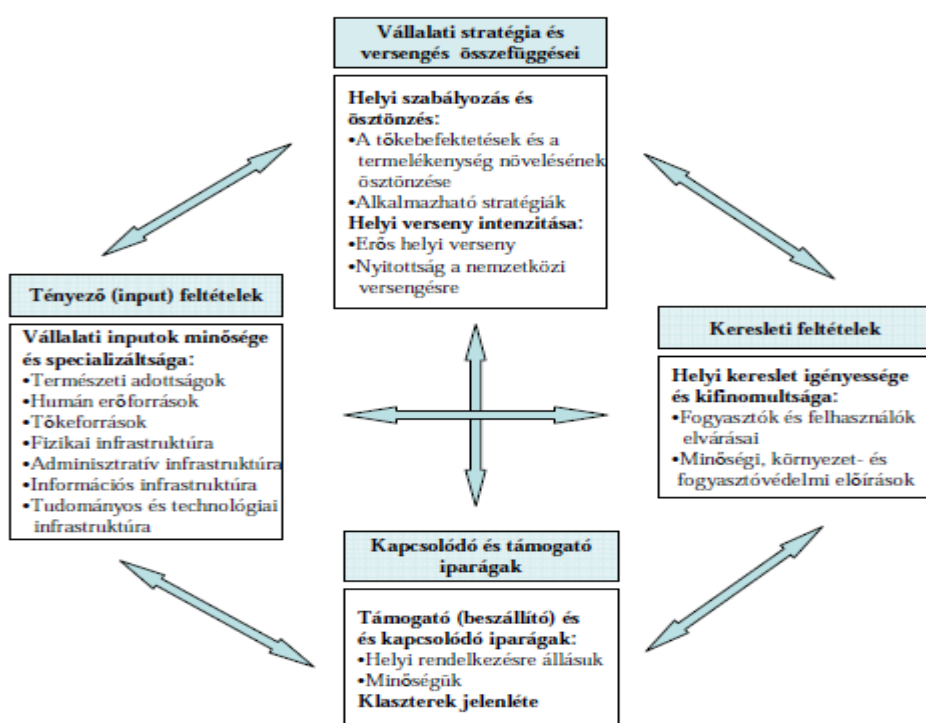
Ide sorolható még Vernon és Hirsch termékciklus modellje, melynek lényege, hogy a gyártási technológia addig jelent versenyelőnyt, amíg a gyártott termék az érettség szakaszába nem lép, eddig érdemes csak exportálni, innentől kezdve át lehet adni a technológiát és egy korszerűbb termék előállítására kell fókuszálni. A kutatás és fejlesztés fontosságát hangsúlyozza Krugman tökéletlen piacok elmélete is, mely szerint oligopolisztikus piacon a K+F révén lehet monopolisztikus előnyre szert tenni, továbbá a tudás csak addig jelent előnyt, amíg még újabb meg nem jelenik. Krugman mellett Michael Porter is „a nemzetközi versenyképesség (a tartós külpiaci sikerek) alapvető feltételének tekinti az innovációra ösztönző hazai gazdasági környezetet”. (Boda–Pataki [1995], 84. oldal, idézi :Némethné Gál Andrea [2009], 18. oldal) Ezzel Porter új szemléletmódot indított el a versenyképesség fogalmának értelmezésében, hiszen az eddigi makroszintű elméletekkel ellentétben ő mikro szintre helyezte az elemzés kiindulópontját. Az eddigi elméletekhez hasonlóan Porter szerint is a termelékenységen van a hangsúly, de ezt a termelékenységet nem a költséghatékonyság biztosítja, hanem olyan kompetitív tényezők, amelyek lehetővé teszik egy országban/ régióban a nemzetközi versenyben helytállni tudó vállalatok felnövekedését, megtelepedését, tehát a globális világban tartós versenyelőnyt a lokális telephely adottságai jelentenek. Ezen hatótényezőknek két csoportját különítette el Porter, melyek közül a belső tényezők a vállalatok mikroökonómiai környezetét jelentik, a külső tényezők csoportját pedig az ország/régió vagy telephely politikai, jogi és makrogazdasági környezetének elemei alkotják, melyeket a híressé vált gyémánt-modellben foglalta össze. A modell a következő négy determináns köré csoportosítja a versenyelőnyök forrásait (Porter [1990], 127. oldal és Deák[2000], 72. oldal alapján összeállította :Némethné Gál Andrea [2009], 23. oldal):

- *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 kölcsönhatásban állnak egymással, dinamikus befolyásolják egymást, ahogy azt a modell ábrájából is láthatjuk.

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



Forrás: Porter et. al. [2008], 49. oldal alapján szerkesztette Némethné Gál Andrea [2009], 24. oldal

Porter további érdeme, hogy kutatásait empirikus iparági vizsgálatokra alapozta és bevezette a stratégiai, management és marketing szemléletet az elemzése során, mellyel jelentősen hozzájárult a gazdálkodás- és szervezéstudományi versenyképességi felfogás elterjedéséhez. A gazdálkodástani szemléletmód jellegzetességei:

- Elfogadja a közgazdaságtan szűkösséggel kapcsolatos alapfeltevését 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. (Némethné Gál Andrea [2009], 19.oldal)
- Látható, hogy a versenyképesség fogalmának alakulása három vonulatra osztható fel. Első körben a versenyképesség kulcsának az árat tekintették: input, azaz termelési tényező rendelkezésre állása, beszerzése és az ehhez kapcsolódó költségek, valamint az output, azaz a kész termék eladhatósága a nemzetközi piacokon. Második menetben a dinamikus elméletek során már foglalkoztak a termelési tényezők minőségével, megjelentek az immateriális javak (pl.: szellemi tőke). A neoklasszikus elméletekkel ellentétben a „fekete dobozzal” is foglalkoztak, mint transzformáció, technológia és K+F, ami meghatározza az előállított output minőségét és eladhatóságát, azaz kulcsa a nemzetközi piacon való szereplés eredményességének. A gazdálkodástani elméletek pedig már a „fekete dobozra” fókuszálnak, az ebben zajló folyamatokat tekintik a versenyképesség forrásának, ezért definiálják, hogy pontosan milyen tényezőkből áll össze és milyen külső környezeti hatásoknak van kitéve.

III. Versenyképesség definíciója:

A versenyképesség fogalmának alakulása kapcsán láthattuk, hogy az egyes elméletek mindegyikében más-más hatótényező kapott hangsúlyt, nem született egységes álláspont arról, hogy konkrétan mi is a versenyképesség, mikor mondhatjuk azt, hogy a vizsgálat alanya versenyképes. Nehéz egy egzakt, tömör és rövid definíciót megfogalmazni, mert nagyon sok tényező befolyásolja a versenyképességet, ezek közül a fő faktorok kiválasztása szubjektív és önkényes lehet, másrészt a vizsgálat alanyától függően is alakulhat. Ha a versenyképesség vizsgálatának alanya makroszintű, akkor beszélünk egy ország versenyképességéről/ nemzetközi versenyképességéről, mezo szintnél régió vagy térség versenyképességéről van szó és a mikor szintű versenyképesség szól a vállalatok versenyképességéről. Miután a dolgozat a KKV szektor versenyképességéről szól, ezért csak a vállalati versenyképességet részletezzük. Miután „a vállalatok versenyképessége nem választható el az általuk előállított termékek,

szolgáltatások versenyképességétől, amelyet ár jellegű és nem ár jellegű tényezők egyaránt befolyásolnak, valamint a vállalati versenyképességet számos tényező együttes hatása alakítja, amelyeket nem célszerű egy adott pillanatban vizsgálni, hanem mindig dinamikusan, a változások tendenciáit figyelembe véve kell értékelni.” (Chikán [2006],43.odal, idézi:Némethné Gál Andrea [2009], 71.oldal), ezért először fontosnak tartjuk a termék versenyképességére vonatkozó definíció ismertetését.

A termékek (szolgáltatások) versenyképessége 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 (Botos [1982], 33.oldal, idézi:Némethné Gál Andrea [2009], 71.oldal)

A következő kiegészítésekkel lehet pontosítani Botos meghatározását:

- az alacsonyabb ár akkor versenyképes, ha az eladó számára biztosítja a költségek megtérülését és még profitot is tartalmaz
- a magasabb minőségben használati értékkel bíró és megfizethető tulajdonságok rejlenek
- az eladhatóságot pedig befolyásolja a marketingtevékenység is

(Szentes et al. [2005], 112-113.oldal alapján írta Némethné Gál Andrea [2009], 72.oldal)

Ezek alapján elkülöníthetjük azokat a definíciókat, amelyek csak a termék versenyképességére építenek, mint például:

- „Az a vállalat versenyképes, amely képes kiemelkedő minőségű és a hazai és külföldi versenytársaknál alacsonyabb költség szintű termékeket és szolgáltatásokat előállítani.” (Aldington Report [1985], idézi Jancsó és munkatársai [2001],5.oldal)
- Tovább lépésnek ítéljük meg, amikor a szerzők a versenyképességet már egyfajta képességnek, lehetőségnek vagy erősségnek tartják:
- „Versenyképesség a vállalatok közötti harcban alkalmazott azon erősségek összessége, melyek arra kényszerítik, hogy az előállított költségeket csökkentsék és a fizetőképes meghatározott fogyasztói körök vásárlói igényét minél rövidebb idő alatt, minél

jobb minőségben kielégítsék.” (Lapid Koty[1997], idézi: Jancsó és munkatársai[2001],4.oldal)

Előre mutatóbb gondolkodásmódnak találtuk azokat a definíciókat, amelyek nem a termék/szolgáltatás eladhatóságával, hanem a piaci részesedés növekedésével hozzák összefüggésbe a vállalat versenyképességét:

- „A versenyképesség a piac egy bizonyos részének megszerzésére, illetve megvédésének rendelkezésre álló kapacitás, illetve teljesítmény” (Majoros Pál [1997], idézi: Jancsó és munkatársai[2001],5.oldal)
- „A piaci versenyképesség alkalmazkodási dimenziójában akkor versenyképes egy vállalat, ha a konkurencia akcióira hatásosan reagál, szükség esetén offenzív magatartásra is képes; saját erőből úrrá tud lenni a piaci krízishelyzeteken; képes új piacokra betörni és az ott megszerzett pozíciót megtartani.” (Halászné Sipos Erzsébet [1998], idézi: Jancsó és munkatársai [2001], 5.oldal)
- „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. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 73.oldal)

Komplexebb, több tényezőt is magába foglaló definíció:

- „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. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 73.oldal)

Némethné Gál Andrea doktori értekezésében külön definíciót ad a KKV szektor versenyképességére, mert véleménye szerint a többi vállalat típustól eltérően a KKV szektor teljesítménye nagyban meghatározza az adott régió vagy település versenyképességét, a foglalkoztatottak számát, a munkahelyek számának változását, valamint a KKV szektorbeli

vállalatok teljesítményét nagyban befolyásolja az egész szektor teljesítménye, ezért ezt a kölcsönös függőséget külön ki is emeli:

- „Egy régió, ország vagy makro régió 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.” (Némethné Gál Andrea [2009], 83. oldal)

A kutatócsoportunk is kísérletet tett egy versenyképességi definíció megfogalmazására. Úgy gondoltuk, hogy Némethné és Chikánék meghatározása már túl szerteágazó, minél több tényezőt akarnak belevenni, annak érdekében, hogy komplex, mindent magába foglaló definíciót alkossanak, annál jobban érezzük a kiemelt tényezők mellett a többi hiányát. Úgy ítéltük meg, hogy a versenyképesség kulcsa a vállalkozás számára rendelkezésre álló erőforrások hatékony fölhasználásában rejlik. Minden vállalkozás alapvetően kétféle erőforrással rendelkezik, anyagi erőforrásokkal és humán erőforrással. Az anyagi erőforrásokba beleértjük mind az állóeszközöket, mind a forgóeszközöket, tehát a pénzeszközöket is. A humán erőforrást is a legtágabban értelmezzük, tehát nem csak a dolgozói létszámot értjük ide, hanem a foglalkoztatott dolgozók szellemi fölkészültségét, iskolázottságát, szellemi kapacitását, céghez való hűségét, motiváltságát stb., is. Úgy gondoljuk, hogy egy vállalat csak akkor nevezhető versenyképesnek, ha erőforrásait a termelési ciklusok során folyamatosan bővíteni, de legalább megőrizni képes. Ha egy vállalat erre hosszabb idő átlagában nem képes, akkor ez azt jelenti, hogy tőkéjét folyamatosan föléli, míg végül tönkremegy és kiszorul a piacról. Az erőforrások folyamatos megújítása nem monopolisztikus piacon csak akkor lehetséges, ha a vállalkozás versenyképesen képes termelni illetve szolgáltatni, tehát az értékesítés során nem csak költségei térülnek meg, hanem értéktöbbletet is tud realizálni. Vagyis a versenyképesség megragadáshoz az erőforrások megújítási képességére fókuszáltunk. A fentiek alapján azt mondtuk, hogy „A versenyképes vállalat hatékonyan használja föl a rendelkezésére álló erőforrásokat úgy, hogy közben nem csak megőrzi, de növelni is képes erőforrásait, vagyis erőforrásainak növekvő megtérülését realizálja”. Ezzel egyben azt is mondjuk, hogy egy vállalkozás

versenyképességének megítéléséhez nem elég egy időpontot vizsgálni, hanem a vállalkozások teljesítményét hosszabb időszak átlagában kell néznünk, tehát a versenyképesség mérésére dinamikus modellt kell alkotnunk.

IV. Versenyképesség mérésének különböző módszerei:

Nagy nehézségeket okoz a versenyképesség mérése. A kiindulópontnak tekinthető definíciók csupán általános kritériumokat tartalmaznak, emellett összetett fogalom révén nagyon sok tényező befolyásoló hatását kell szem előtt tartani, ráadásul ezen fogalmak értelmezése, mérhetősége is bizonytalanságokat okoz. Emiatt különböző megközelítési módjai lehetnek a versenyképesség elemzésének, sokszor az is előfordulhat, hogy ugyanazt a fogalmat különböző kutatók más tartalommal töltik meg, de Némethné Gál Andrea doktori értekezésében lefektetett hat olyan kérdést, amelyekre a kutatás során mindenképp választ kell adni:

1. Kire vagy mire vonatkozhat a versenyképességi elemzés, azaz *milyen szintű* a vizsgálat *alánya*? (miután a dolgozat csak a KKV szektorról szól, ezért a vizsgálat alánya csak mikro szintű lehet)
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?
4. Milyen *eredményekben* nyilvánul(hat) meg a versenyképesség léte, illetve javulása vagy romlása?

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? (Némethné Gál Andrea[2009], 30.oldal)

A második kérdéshez kapcsolódóan szükségesnek találtuk az elemzési módszerek során használt hatótényezők csoportosítási lehetőségeinek ismertetését. (Némethné Gál Andrea[2009])

- tényezők szint szerinti csoportosítása alapján elkülöníthető
 - makro szint (a vállalat telephelyének tulajdonságaiból, jellegzetességéből adódó vállalatot érintő környezeti hatások)
 - mikro szint (a vállalat mikroökonómiai környezetének hatásai)
- tényezők időbeli elhatárolásának megközelítési módja lehet
 - ❖ ex ante: azon tényezők, melyek a versenyképesség kialakításának vagy javításának jövőbeli feltételei
 - ❖ ex post: azon tényezők, amelyek a vállalat múltbeli teljesítményét tükrözik
- Kereslet/kínálat (Török) vagy bemeneti/kimeneti (Szentés) oldalról:
 - bemeneti, kínálati tényezők a költségelőnyt jelentő tényezők: „alacsonyabb fajlagos költségek lehetővé teszik vagy a nyereség vagy a piaci részesedés növekedését a versenytársakhoz képest” (Török [2003],80.oldal, idézi: Némethné Gál Andrea[2009],34.oldal)
 - kimeneti, keresleti oldali tényezők a piaci teljesítményhez kapcsolódó tényezők: „A keresleti tényezők közé tartoznak a keresleti feltételek, valamint a piac működését és az ahhoz való alkalmazkodást leíró versenyhelyzet és stratégiai összefüggései” (Török[2001],8.oldal, idézi: Némethné Gál Andrea[2009],34.oldal)
 - A főbb alapelvek lefektetése és a gyakran használt fogalmak, csoportosítási módok megismerése után rá lehet térni a kutatók versenyképességi elemzési módszereire.

IV.1. Némethné Gál Andrea doktori disszertációjában feltárt elemzési lehetőségek:

A vállalati versenyképességre ható tényezőket Némethné Gál Andrea a következőképp csoportosította:

2. ábra: 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: Némethné Gál Andrea [2009], 74. oldal

a.) Makroszint, ex ante, külső tényezők:

Ezen külső tényezők a vállalat telephelyéül szolgáló ország feltételrendszere. További magyarázatként szolgál Kotler értelmezése, mely szerint azok a tényezők, amelyeket a vállalat nem képes befolyásolni de ezek folyamatos figyelése és hozzájuk való alkalmazkodás elengedhetetlen. Ebbe a körbe tartoznak a demográfiai, gazdasági, kulturális, politikai, technológiai és természeti környezet elemei. Ezeket a faktorokat legjobban a STEEP rendszer segítségével lehet csoportosítani és elemezni:

3. ábra: 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>
▪ Demográfiai elemek (népesség száma, kor- és nem szerinti összetétele, stb.) ▪ Kulturális elemek (iskolázottság, szakképzettség, vallás, életstílus, szokások, stb.)	▪ <i>K+F ráfordítások</i> ▪ <i>Innováció</i> ▪ IKT fejlődése ▪ Szabadalmi rendszer ▪ Egyéb	▪ <i>GDP, GNP alakulása</i> ▪ Infláció ▪ <i>Munkanélküliség</i> ▪ <i>Beruházás</i> (benne FDI) <i>mértéke</i> ▪ Egyéb	▪ Ökotudatos gondolkodás terjedése ▪ Ökotechnológia ▪ Zöldmozgalmak ▪ Egyéb	▪ Törvénykezés (versenyjog, munkajog, társasági jog, stb.) ▪ Gazdaságpolitika (adópolitika, fejlesztés- és támogatáspolitikák, stb.) ▪ Egyéb

Forrás: Józsa[2003] 50-62.oldal és Kotler-Keller[2006] 79-95. oldal alapján szerkesztette Némethné Gál Andrea [2009],75. oldal

A kiemelt tényezők esetén (K+F ráfordítások, innováció,GDP és GNP alakulása, munkanélküliség, beruházás) megfigyelhető, hogy aktív közreműködés esetén a mikro környezet visszahat a makro környezetre, befolyásolva ezzel a nemzetgazdaság

versenyképességét. KKV szektor esetén meg kell jegyezni, hogy jog és gazdaságpolitika esetén a társas vállalkozások típusától függően más-más szabályok lehetnek érvényesek.

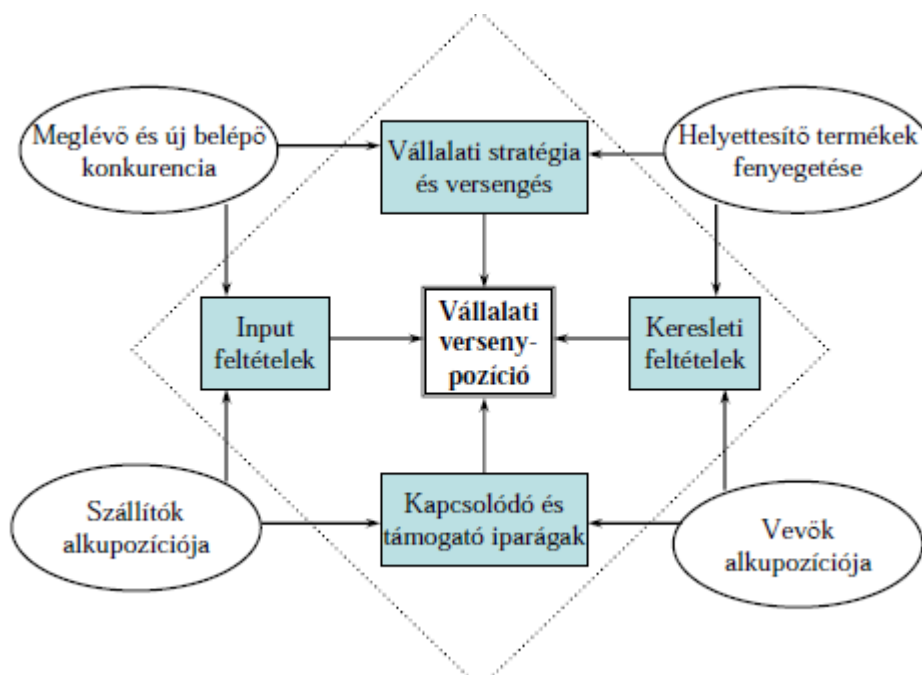
b.) mikroszint, ex ante, külső tényezők:

Ebből a szempontból a külső tényezők csoportosíthatóak a porteri gyémánt-modell valamint a versenyerők modellje szerint. A *Porter-féle gyémántmodell* a vállalatok, iparágak, klaszterek *versenyelőnyeinek* lehetséges forrásait tartalmazza: *tényezőellátottság, keresleti viszonyok, kapcsolódó és beszállító iparágak*, illetve *vállalati struktúra és verseny* (Porter [1990], idézi Némethné Gál Andrea[2010b],4.oldal). Porter versenyerő elmélete alapján az adott iparágban a következő öt tényező határozza meg a verseny intenzitását:

„verseny az iparágban már működő vállalatok között, új belépők fenyegetése, helyettesítő termékek fenyegetése, a szállítók alkupozíciója, a vevők alkupozíciója” (Porter [2006] 30. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea[2009],74.oldal).

Dinya-Domán ([2004],134.oldal, idézi: Némethné Gál Andrea[2009],75.oldal) szerint a vállalat versenypozíciója nem más, mint a verseny intenzitása és a külső forrásokból eredő versenyelőny eredője. Ez alapján Némethné Gál Andrea összekapcsolta Porter két modelljét, felcserélve a vevők alkupozíciójának és a helyettesítő termékeknek a helyét.

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



Forrás: Dinya-Domán[2004], 135. oldal módosítása alapján szerkesztette Némethné Gál Andrea [2009], 76. oldal

Az ábra alapján is látható, hogy a meglévő és újonnan belépő konkurencia viselkedésének, erejének változása hatással van a versengés intenzitására nem csak az outputok tekintetében, hanem az input piac esetén is. Az input beszerzési feltételeket a szállítók alkupozíciója is befolyásolja, ugyanakkor versenylőnyt is jelenthet a beszállítókkal való kapcsolat minősége. Másik oldalról a keresleti feltételeket meghatározza a vevők alkupozíciója, illetve a keresleti szerkezet kialakításában még nagy szerepet játszik a helyettesítő termékek körének változása.

c.) mikroszint, ex ante, belső tényezők:

A gazdálkodás és menedzsment tudományok szakirodalma nagy hangsúlyt helyez a vállalaton belüli versenyképességi tényezők vizsgálatára, elemzésére. Klasszikus versenylőnyt biztosító faktornak tekinthető az alacsonyabb ár, a jobb minőség, kapcsolódó szolgáltatások, de *Hoványi* ([2000], 605. oldal, idézi: Némethné Gál Andrea [2009], 78. oldal) tanulmánya felhívja a figyelmet az új típusú tényezők szem előtt tartására is, melyek közé a tőkekoncentráció, piacszerkezet, műszaki trend, immateriális javak, mint például a know-how, szoftver, munkaerő, menedzsment felkészültsége is beletartoznak. Ezen versenylőnyt biztosító elemek tematizálására, elemzésére Hoványi kidolgozott egy rendszert, melyet kisebb átdolgozásokkal Némethné Gál Andrea doktori disszertációjában is bemutat.

5. ábra: 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	
	Lokális versenyelőnyökből származó lehetőségek kihasználása	Rugalmasság megőrzése
Operatív	Hozam és ráfordítás kockázattal súlyozott különbsége megfelelő	Vevői igényekhez való mind teljesebb alkalmazkodás
	Eredménynövelés lokális lehetőségeinek kihasználása	Vevők által elfogadható árak
Mindkettő	Egyéni és csoportmunkák optimális arányának kialakítása	Csoportmunka előnyeinek kihasználása

Forrás: Hoványi[2000], 606-607. oldal alapján szerkesztette Némethné Gál Andrea [2009], 78. oldal

Némethné értekezésében bemutatja Chikán Attila, Czakó Erzsébet és a Versenyképesség Kutató Központ versenyképességi indexét is, mint a belső tényezők ex ante szemléletű elemzésének egy lehetséges módját. Ez az index az erőforrás alapú elméletek és a kettős értékteremtés nyomán a versenyképességet három fogalom együttes hatására építi: működőképesség, változásoképesség folyamatos fenntartására, és ezek nyomán kialakuló teljesítményre. „A versenyképesség mércéje a működőképesség és a változásoképesség együttes mértékének a piac által elismert hányada.” (Chikán [2006],44.oldal, idézi Némethné Gál Andrea[2009],80.oldal)

$$c = (m + v) \times t$$

A fogalomhármashoz kapcsolódó faktorokat és mutató számokat Némethné egy táblázatban összegyűjtötte és megjegyzésként csak annyit fűzött az elméleti rendszerhez, hogy a teljesítményhez kapcsolódó elemek már ex post szemléletűek.

6. ábra: A vállalati versenyképességi index összetevői

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

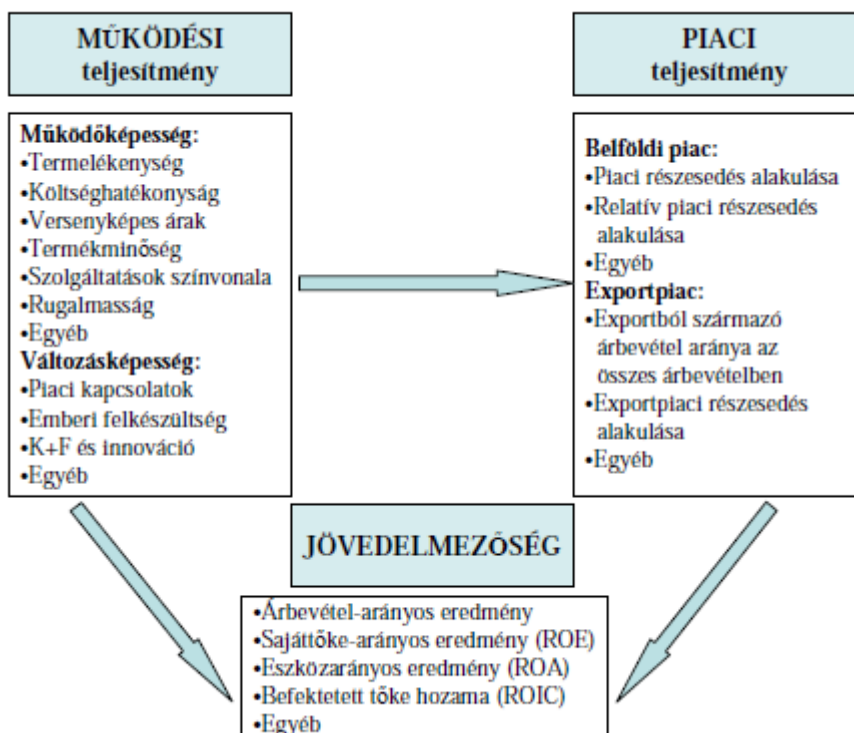
Forrás: Chikán[2006], 46-47. oldal alapján szerkesztette Némethné Gál Andrea [2009], 80. oldal

d.) mikroszint, ex post, belső tényezők:

Ex post szemléletű tényezők a vállalat által elért eredményre koncentrálnak, így a versenyképességet meghatározó ezen faktorok mindegyike jól mérhető és kvantitatív jellegű. Empirikus kutatások támasztják alá, hogy a vállalatok működési teljesítményének javulása

jobb piaci szerepléssel és magasabb jövedelmezőséggel jár együtt (*Chikán és szerkesztőtársai* [2002], 50.oldal, idézi: Némethné Gál Andrea[2009], 81.oldal), vagyis a működési, a piaci és a pénzügyi teljesítmény egymásra épül, amit szemléletesen tükröz a Némethné által szerkesztett folyamatábra.

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



Forrás: Némethné Gál Andrea [2009], 81. oldal

e.) KKV versenyképességének elemzésére specializálódott komplex modell

Némethné Gál Andrea az eddig ismertett elméletek felhasználásával készítette el a kis- és középvállalkozások versenyképességének elemzésére szolgáló komplex modelljét, melyben továbbra is meghagyta az ex post és ex ante szemléletmódot, a versenyképességi faktorokat külső és belső tényezőkre osztotta, de további szempontokat jelent a porteri gyémánt és erő modell elemeinek valamint Chikán-féle index fogalmi rendszerének használata. Némethné célja a megközelítési módok átlátható, egyszerű rendszerbe való foglalása volt a fő tényezőcsoportokkal egyetemben, valamint törekedett arra, hogy a legfontosabbnak tartott elemek kerüljenek bele a felsorolásba, de a determinánsokat input és output oldal között osztotta fel. (Némethné Gál Andrea[2009])

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

		Feltételek, hatótényezők (ex ante)			Eredmények (ex post)
		Külső		Belső	
		Környezet	Szereplők		
Input oldal	Input feltételek •Természeti adottságok •Humán erőforrás •Tőkeforrások •Infrastrukturális adottságok (IKT logisztika, stb.)	Kapcsolódók és támogatók •Szállítók minősége és alkupozíciója •Támogatók jelenléte •Klaszteresedés jellemzői	Stratégia és versengés Inputokért folyó verseny erőssége: •Versenytársakkal •Új belépők fenyegetése	Működőképesség •Termelékenység •Költséghatékonyság •Árak •Termékminőség •Gyártás színvonala •Szállítási feltételek •Szolgáltatások színvonala •Rugalmasság	Input oldali eredmények •Foglalkoztatás alakulása •K+F kiadások alakulása •Tőkebevonás mértékének alakulása
	Output oldal	Keresleti feltételek •Kereslet mennyisége és kifinomultsága •Fogyasztók és felhasználók igényei •Fogyasztóvédelmi és egyéb előírások	Keresleti feltételek •Vevők alkupozíciója •Klaszteresedés jellemzői	Stratégia és versengés Vevőkért folyó verseny erőssége: •Versenytársakkal •Új belépők fenyegetése •Helyettesítő termékek fenyegetése	Változóképesség •Piaci kapcsolatok •Alkalmazottak képzettsége •Menedzsment felkészültsége •Döntési/működési módszerek •K+F és innováció

Forrás: Némethné Gál Andrea [2009], 86. oldal

- *környezet*: a vállalat tágan értelmezett mikroökonómiai adottságai, azon tényezők, melyekhez mindenképp kell alkalmazkodnia, hogy a versenyelőnyét kiaknázza és/vagy hátrányát legyűrje
- *szereplők*: olyan üzleti partnerei a vállalatnak, akikkel klaszterrendszert is alkothat (regionális klaszter felépülése: ~~piac~~ szereplő együttműködő vállalatok=hálózat lehetséges értéklánc-rendszer + intézmények = regionális klaszter)
- *verseny*: a vállalat mindkét piacon versenyben van a benn levőkkel és a belépni szándékozókkal is
- *belső feltételek*: nincs értelme input és output oldali felosztásnak, így a Chikán-féle index fogalomrendszerét építette bele Némethné a modellbe
- *eredmény*: vállalaton belül jelenik meg

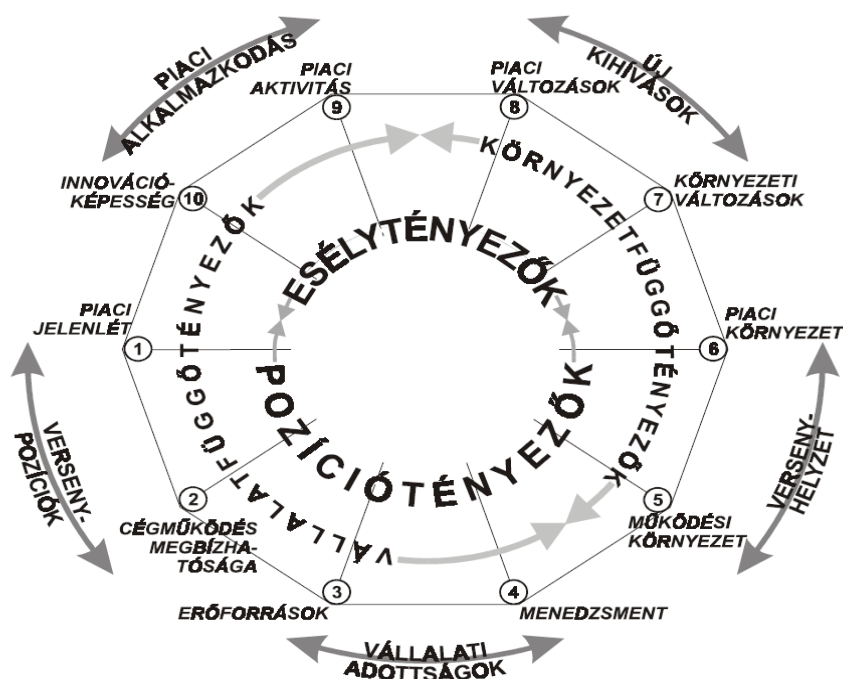
A modellt kiválóan alkalmazhatónak ítélte meg a szerző, ha a vizsgálat alanyát egy konkrét vállalat jelenti, ha vállalatcsoportra vonatkoztatva akarja valaki elvégezni az elemzést, akkor aggregált adatokkal vagy átlaggal kell dolgozni, ami esetleges torzításokhoz vezethet. KKV

esetén érdemes szektorra bontva végezni a vizsgálatokat, a kvalitatív adatok mérési módjának gondos megválasztása mellett.

IV.2. Jancsó András, Birkás László, Arató János: A versenyképesség vizsgálata Potstar módszerrel

E szerint az oligofol típusú modell szerint a versenyképességet befolyásoló tényezőknek két csoportja különíthető el a vállalat- és környezetfüggő, illetve pozíció és esélytényezők. A módszer dinamikusnak tekinthető, miután a pozíciótényezők a vállalat jelenbeli, míg az esélytényezők a vállalat jövőbeni lehetőségeit és kockázatait tárja fel. Függőségi szempontrendszer alapján elkülöníti a modell a vállalatfüggő (belső) és a környezetfüggő (külső) tényezőket. A modell tényezőit a következő öt csoport foglalja magában: vállalati versenypozíció, vállalati adottságok, versenyhelyzet, új kihívások, piaci alkalmazkodás, melyeket további 10 ágra bontanak le a szerzők, amik az ábrán is megjelennek. Az értékelési rendszer kialakítása során minden egyes elemhez kérdőíves vagy értékelő lapos felmérést kell végezni, hogy a feldolgozás után az eredmények tükrében ki lehessen alakítani egy öt fokozatú skálázási rendszert, így minden egyes elem értéke -2 és 2 között változhat, amit az ábrán is rögzítünk.

9. ábra: A versenyképességi modell főbb elemei, belső struktúrája



Forrás: Jancsó-Aráto-Birkás[2001], 10. oldal

A modell lényege, hogy tükröt mutasson a vállalatnak a versenyképességéről, kimutassa, hogy melyik tényező gyakorol pozitív vagy negatív hatást a vállalati teljesítményre, ez alapján mi tekinthető gyengeségnek és erősségnek. Az elemzés során kirajzolódott ábra segítségével könnyű összehasonlítást végezni a versenytársakra vonatkozólag. A hátránya viszont, hogy a gyors elkészíthetőség a hatékonyság rovására mehet, így az eredményeket csak útmutatóként szabad kezelni, és a valódi probléma feltárásához konkrét vizsgálatok, felmérések, mély interjúk szükségesek. (Jancsó és munkatársai[2001])

IV.3. Szerb László és szerzőtársai munkássága:

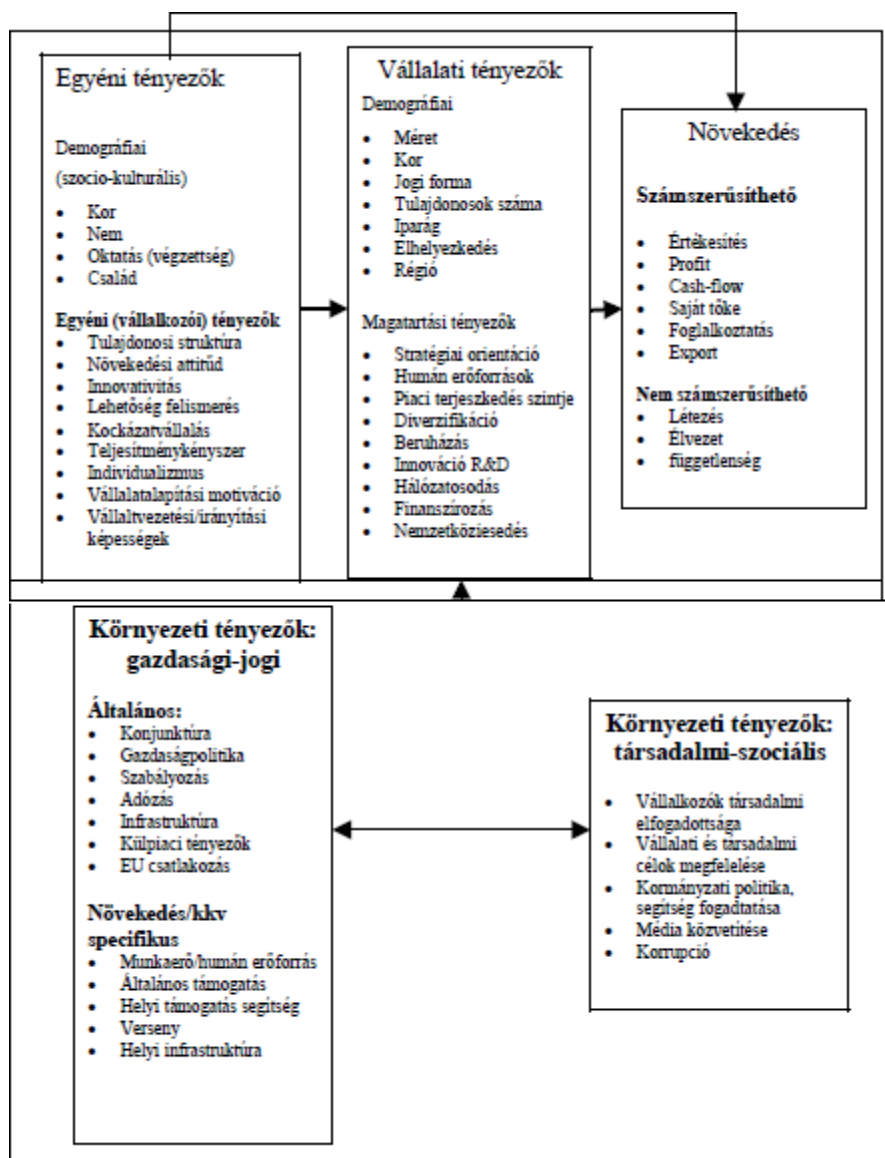
a.) A Magyar Közgazdasági Egyesület konferenciája 2007: A növekedés meghatározó tényezői a magyar kis- és középvállalati szektorban

Ebben a tanulmányban Szerb László egy olyan modellt mutat be, melyben a vállalati növekedésre ható tényezők külső és belső csoportosításán túl további alosztályokat alakít ki:

- belső: egyéni/vállalkozói és vállalati csoportok, melyekbe tartozó faktorok közül az adottnak és hozottnak tekinthetőket demográfiai körhöz, míg a tanultaknak tekinthetőket a magatartási körhöz csatolja,
- külső: jogi-gazdasági és társadalmi-szociológiai csoportok alkotják

Megállapítható, hogy az egyéni tényezők befolyásolják azokat a vállalati jellemzőket, amelyek hatással vannak a vállalati növekedésre, de ez a befolyás, akár közvetlen is lehet. Biztosan közvetlen hatást gyakorol a növekedésre az egyéni tényezőkön belül a vállalkozói tulajdonság, amelyek közül a hajlandóságot szükséges kihangsúlyozni, ami a vállalkozói és menedzseri szerepekre bontható le. Még kiemelkedő szerep tulajdonítható a stratégia alkotásának, humán és szellemi tőkének, az innovációnak, beruházásnak, diverzifikációnak, networkingnek. (Szerb László [2007])

10. ábra: A vállalati növekedés tényezőinek modellje



Forrás: Szerb László[2008], 10. oldal

b.) szűk keresztmetszetért történő büntetés:

Szerb László módszere a kisvállalati versenyképesség koncepcionális modelljéből indul ki, mely szerint a versenyképességet a következő hét pillér határozza meg: fizikai erőforrás, humán erőforrás, innováció, networking adminisztratív rutinok, stratégia és K+F. A szerző szerint ezek a pillérek csak korlátozottan helyettesíthetőek, így egyik pillér alacsonyabb értéket csak csekély mértékben tudja egy magasabb értékkel rendelkező pillér kompenzálni. Első lépésben a pillérértékeket kell kialakítani, a pillérértékeket alkotó változók kiátlagolása révén, úgy hogy közben a változók értékét 0-1 közötti intervallumra kell konvertálni. Ezek után jól látszik, hogy a vállalat melyik pillére a leggyengébb láncszem. Ekkor a szűk

keresztmetszetekért történő büntetés (PFB) alapján a legalacsonyabb és a legmagasabb pillérérték különbségéhez hozzáadunk 1-t, majd a kapott számnak vesszük a természetes alapú logaritmusát, majd a kapott eredményhez hozzáadjuk a legalacsonyabb pillérértéket, így kiigazítottuk a leggyengébb láncszem értékét. Tehát a büntetés mértéke nem más, mint a legmagasabb pillérérték és a kiigazított leggyengébb láncszem értékének különbsége. Ekkor a vállalatok versenyképességi pontszáma nem lesz más, mint a PFB-módszerrel kiigazított pillérértékek összege. Ebből adódóan az így kapott vállalati versenyképességi index értékét alapvetően meghatározza a leggyengébb láncszem, azaz a legrosszabb változó értéke. A modell útmutatást ad a versenyképesség javítására is. Pótlólagos forrás bevonása esetén mindent a lemaradás behozására kell fordítani, ha csak egy leggyengébb elem van, és ennek javítása után nem alakul ki másik leggyengébb pillér, valamint további eredményt javító lépés lehet, ha ezen feltételek mellett nem csak egy tényezőre, hanem többre is fordítunk a bevont erőforrásokból. (Szerb László[2010] és Szab László-Rappai Gábor[2011])

IV.4. Saját elemzési módszer

Chikán Attila és Czákó Erzsébet[2009] a „Versenyben a világgal kutatási program” keretében az 50 főnél nagyobb hazai vállalatok versenyképességét vizsgálta. Ezért döntöttünk úgy, hogy mi az 50 főnél kisebb mikro- és kisvállalkozások körében fogjuk kutatásunkat elvégezni. A vállalkozások közel 99%-a tartozik ebbe a méretkategóriába (European Council[2011]), így versenyképességük fejlesztése döntő fontosságú lehet a magyar gazdaság számára.

Kutatásunk célja volt, hogy átfogó képet kapjunk az 50 főnél kevesebb főt alkalmazó vállalkozások versenyképességi helyzetéről. Mint, ahogy már a bevezetőben említettük kutatásunk a 205 cég mérlegadatait tartalmazó Opten adatbázis, illetve a budapesti kamarai tagok által kitöltött kérdőív elemzésére épül. Az Opten adatbázis segítségével meg tudtuk figyelni a vizsgált 205 cég 5 éves teljesítményét, s ki tudtunk dolgozni egy dinamikus szemléletű, erőforrás alapú versenyképességi indexet. A kérdőívben pedig az érintettektől, a mikro- és kisvállalkozóktól kaphattunk információt arról, hogy melyek azok a külső- illetve belsőtényezők, amelyek elősegítik, vagy gátolják cégük versenyképességének alakulását. Ebben a fejezetben külön-külön ismertetjük a kétféle forrást:

- az Opten adatbázis kapcsán a lekérdezés szisztémáját, s a versenyképességi-index kidolgozásának módszertanát
- a kérdőív felvételének módszereit, kérdéscsoportjait, elemzési módszereit

Tehát itt az elemzési módszer alapjait vázoljuk fel, míg a részletes elemzésre, és a saját kutatásunk eredményeire csak a VII. fejezet 3. alpontjában térünk ki, a KKV szektor és a témában eddig végzett kutatások bemutatása után.

IV.4.1. Opten adatbázis

A csoport által megfogalmazott versenyképességi definíció szerint: „*A versenyképes vállalat hatékonyan használja föl a rendelkezésére álló erőforrásokat úgy, hogy közben nem csak megőrzi, de növelni is képes erőforrásait, vagyis erőforrásainak növekvő megtérülését realizálja*”. A versenyképesség kulcsa tehát a vállalkozás számára rendelkezésre álló erőforrások kihasználásában, az ebből fakadó előnyökben rejlik. Ez az állítás lesz a saját kutatásunk kiinduló hipotézise. Mint láthatjuk a versenyképességre vonatkozó állításunk dinamikus szemléletű, a ciklusok között bekövetkező erőforrás változásokra kíváncsi. Éppen ezért kértünk 5 éves időszakra vonatkozó: 2006 és 2010 közötti mérlegadatokat az Opten Kft-től.

Az adatlekérdezéskor a következő kéréseink voltak:

- a vállalatok állományi létszáma 1-9 fő (mikrovállalkozás), illetve 10-49 fő (kisvállalkozás) között legyen, a 0 fős vállalkozások kiszűrése azért volt szükséges, mert ezek legtöbbje kényszervállalkozás
- a 150-300 db céget tartalmazó minta jól reprezentálja a sokaságot (205 db cég adatait kaptuk meg, ezek közül 164 mikrovállalkozás, 41 pedig kisvállalkozás)
- Az adatbázis tartalmazza a következő 2006-2010 közötti adatokat:
 - o Jegyzett tőke
 - o Saját tőke
 - o Árbevétel
 - o Exportértékesítés nettó árbevétele
 - o Befektetett eszközök
 - o Mérleg szerinti eredmény
 - o Létszám

A jegyzett tőke mérlegsorból tudunk következtetni, hogy mennyire stabil tulajdonosi tőkeháttérrel rendelkezik a vállalat. Illetve a saját és jegyzett tőke arányának 1-nél nagyobb

értéke tőkefelhalmozásról, 1-nél kisebb értéke tőkevesztésről ad felvilágosítást. Az árbevételek a vállalatok éves teljesítményét tükrözik, s azt is fontos megfigyelnünk, hogy ezt évről-évre milyen megbízhatóan tudják teljesíteni. Az export, mint ahogy már említettük nagy hatással lehet a versenyképességre, azonban az adatbázisban a vállalkozásoknak csak 8%-ánál szerepelt export adat, így ezekkel itt nem tudunk számolni. (A kérdőíves fölmérésnél, amely nem ugyanezen vállalkozói körben lett kiküldve rákérdeztünk az exporttevékenységre, ott értékelhető mennyiségű adatot kaptunk.) A befektetett eszközök mérlegsor segítségével tudjuk vizsgálni, hogy a befektetett erőforrásokat milyen hatékonyan tudta felhasználni a vállalat a vizsgált időszakban illetve, hogy tudta-e a cég befektetett eszközeit növelni. Természetesen a mérleg szerinti eredményt, illetve az ezekből számítható mutatókat is nagyon fontos megvizsgálunk a versenyképesség szempontjából. A létszámra azért voltunk kíváncsiak, hogy lássuk a méretkategóriák szerinti megoszlást, s azt hogy az 5 év során, hogy változik az állományi létszám, mint a vállalatok egy fontos erőforrása.

IV.4.2. A versenyképességi-index számításának módszertana

Az elmúlt években egyre inkább divatba jöttek a komplex indexek (pl.: Humán Fejlődési Index, Korruptciós index, Globális Versenyképességi index). Az index készítés alapvető célja az, hogy a vizsgálati egységek (országok, régiók vagy vállalatok) egy konkrét szempontú, ámde sok összetevőből álló jellemzőjét egy számmal írja le. Az indexszám egy olyan összesített mutató, amely alkalmas arra, hogy összehasonlítsuk az egyes vizsgálati egységek összteljesítményét vagy rangsort képezhessünk köztük. (Szerb László-Rappai Gábor [2011])

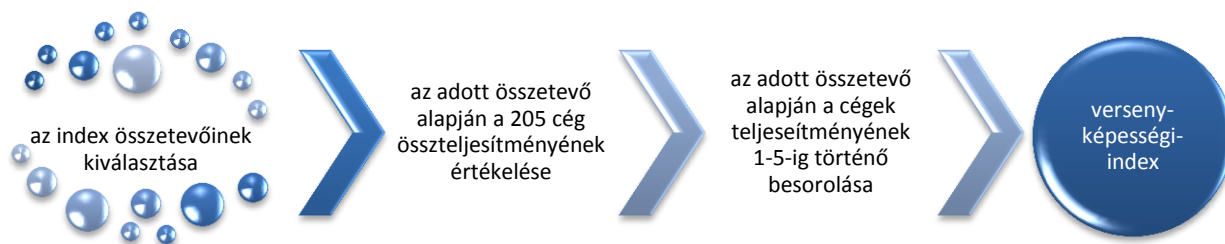
A következőkben megalkotott versenyképességi-index ex post szemléletű lesz, azaz a vállalatok múltbeli teljesítményét veszi alapul. A fent említett idősoros adatokból, azok öt éven keresztüli alakulásából, s az ezekből számolt mutatókból sorra vesszük, hogy melyek azok, amelyek a mikro-, és kisvállalkozások versenyképessége szempontjából meghatározó fontosságúak lehetnek. Ezek után minden egyes lényegesnek ítélt adat alapján a cégekhez hozzárendelünk egy 1 és 5 közötti számot, aszerint, hogy azon adat alapján hogyan teljesített az adott vállalat. A vállalatok 1-től 5-ig terjedő besorolását, úgy fogjuk megtenni, hogy ugyanolyan darabszámú ($205/5=41$) csoportokat képezünk, tehát 41 cég fog 1-est, 41 cég 2-est, 41 cég 3-ast, 41 cég 4-est és 41 cég 5-öst kapni az adott adat szerinti teljesítményére.

Másképp fogalmazva az SPSS program segítségével kvintiliseket képezünk, s a vizsgált adat alapján a legfelső 20%-ba tartozó cégekhez 5-ös számot rendelünk, míg a leggyengébben teljesítő 20%-hoz 1-est. (Előfordulhat, például az, hogy 41-nél több cég alkalmaz 1 főt, ekkor ezeket a cégeket egy csoportba fognak kerülni, még ha így nem lesznek a csoportok egyforma darabszámúak, s akár ötnél kevesebb csoport is képződhet)

Miután mindegyik versenyképességre hatással lévő adat alapján kiosztottuk ezeket az „osztályzatokat”, nincs más hátra, mint hogy cégenként összeadjuk ezeket. Ez az összeg lesz az egyes cégekhez tartozó versenyképességi-index, mely alapján sorba tudjuk rendezni a vállalatokat.

A megalkotott indexszel szemben kritikaként meg lehet fogalmazni, hogy ha csak önmagában egy cég adatait ismerjük, nem tudjuk meghatározni ezt az indexet, hisz a számítás lényege, hogy a teljesítményt a többi vállalathoz viszonyítja. Azonban úgy ítéltük, hogy ennek a módszernek több lesz az előnye, mint a hátránya, hiszen minden verseny több résztvevőből áll, s az a lényege, hogy meghatározza ki az, aki jobban teljesít az átlagnál. Tehát, hogyha egy mikro-vagy kisvállalkozó azzal keresne meg minket, hogy határozzuk meg a versenyképességi-indexét, a mérlegadatit beraknánk a már meglévő 205 vállalatot tartalmazó adatbázisunkba. És csak ezután tudnánk megvizsgálni, hogy az adott tényezők alapján a többi 205 céghez viszonyítva az egytől-ötös skálán, hogyan teljesített az adott vállalat az elmúlt öt évben. Valószínűsíthető, hogy a 2008-as válság a legtöbb vállalat teljesítményében visszaesést okozott, de mivel a versenyképességi-indexünk a többi versenytárhoz viszonyítja az adott vállalat teljesítményét, így azt fogja tükrözni, hogy a válság adta körülményekre hogyan tudott a vállalat reagálni a többiekhez képest.

Dolgozatunkban a versenyképességi-index komponenseinek ismertetése a következő struktúrában fog megvalósulni:



A versenyképességi-index összetevőinek kiválasztásakor az Opten Kft-től kapott mérlegadatokat közül kell kiválasztanunk azt, amely szerintünk legjobban tükrözi a cégek versenyképességét. Illetve arra is lehetőségünk van, hogy a mérlegadatokból továbbszámolt mutatókat válasszuk indexünk komponensei közé. A statikus adott évre vonatkozó adatokon túl, a dinamikus szemléletből fakadóan nagy hangsúlyt fogunk fektetni, az évenkénti változásokra. Melyet minél sokszínűbben próbálunk mérni, például láncindexszel, vagy a változás átlagos mértékének, ütemének kiszámolásával. Így figyelembe tudjuk venni azt, hogy a vállalat milyen megbízhatóan teljesített az 5 év folyamán.

IV.4.3. Kamarai kérdőív

A kérdőíves felmérést a budapesti kamarai tagok körében végeztük el, a kutatás folytatásának egy lehetséges iránya lehet felmérés kiterjesztése a vidéki illetve országhatáron túli kamarákra. A felmérésben való részvétel önkéntes és díjmentes volt, az adatokat bizalmasan kezeljük. A felmérés nem reprezentatív jellegű, de megvizsgáltuk, hogy a minta milyen mértékben tükrözi kkv halmaz jellemzőit.

Kutatásunk benchmark jellegű volt, a későbbi lekérdezésekhez, kutatásokhoz kíván összehasonlítási alapot biztosítani, illetve képet szeretnénk adni arról, hogy a válaszadók hogyan vélekednek a cégük versenyképességéről.

A kutatási kérdőívünk fő célja az volt, hogy egy képet kapjunk arról, hogy a magyar mikro- és kisvállalatok versenyképességét mely külső és belső tényezők befolyásolják döntően. A

kérdéseink a Porteri gyémántmodell, Némethné Gál Andrea és Szerb László által kidolgozott modellek versenyképességi faktorainak bizonyos körére irányultak.

A kérdőív 15 kérdést tartalmazott, és a következő főbb részekből állt (A kérdőívet az I. számú melléklet tartalmazza):

- Első kérdéscsoport: a vállalkozás főbb adatai
 - cég neve, e-mail címe, gazdálkodási formája
 - 2010. évi átlagos állományi létszáma
 - árbevétel, és ezen belül az export bevétel aránya
- Második kérdéscsoport: a versenyképesség faktorai a tulajdonosok megítélése alapján



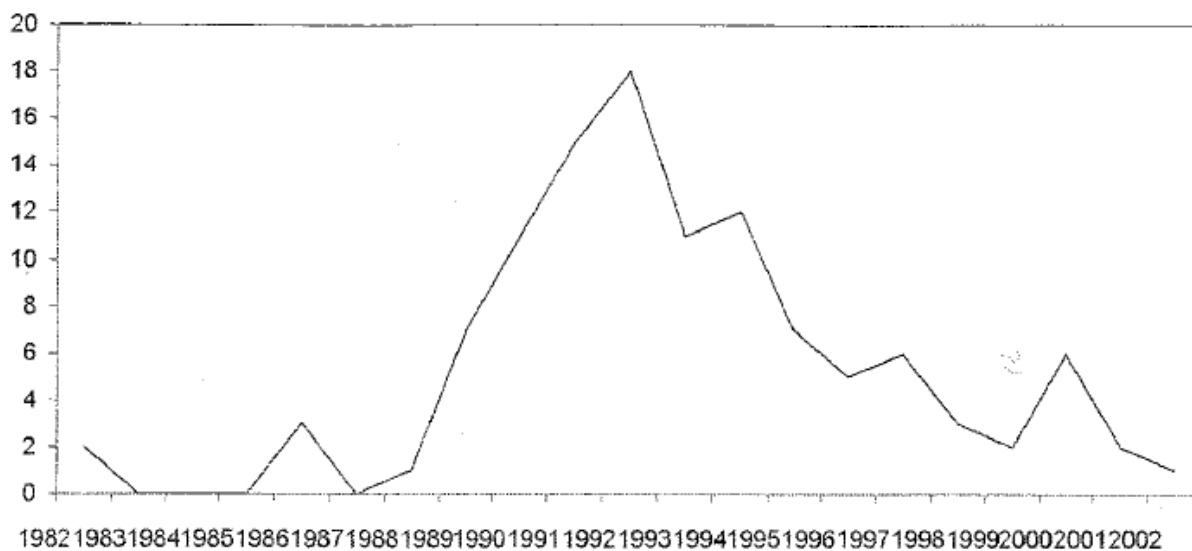
- a versenyképesség változásának tendenciája
- a cég versenyképességének záloga, jövőbeni kilátásai
- a cég export tevékenysége
- kamarai tagság megítélése

A kérdőív Google Docs-sal készült, összesen 98 budapesti kamarai tag töltötte ki, amely 2,7%-os válaszadási arányt jelentett. A 98 válaszadó cég közül 2db 0 főt alkalmazott, a fent említett indokok miatt ezt a két céget kiszűrtük és 96 vállalattal végeztük el az elemzésünket. A megállapításainkat az általános statisztikai módszerek felhasználásával alapoztuk meg, az elemzést Excel és SPSS programcsomaggal végeztük el.

V. Hazai KKV szektor alakulásának rövid történeti áttekintése

Poór és munkatársai[2007] 112 cég teljesítményét vizsgálták az 1987 és 2005-ig terjedő időszakban, melyek az európai uniós KKV előírásnak megfelelnek. Eredményeiket, következtetéseiket ábrák és táblázatok segítségével foglalták össze.

11. ábra: A vizsgált KKV megalapításának éve



Forrás: Poór és szerzőtársai[2007], 3. oldal

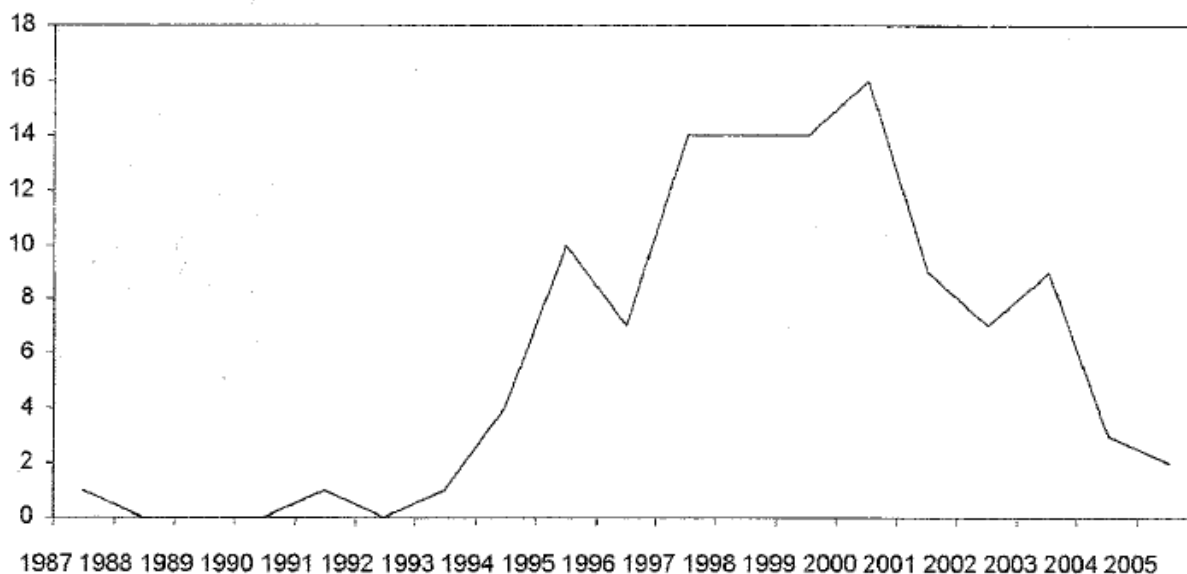
Látható, hogy cégalapítás szempontjából a rendszerváltást követő időszak, a kilencvenes évek eleje volt kiemelkedő és optimista, majd a tapasztalat és a realitások megfékeztek a vállalkozni szándékozók kedvét és lendületét, így egy meredek visszaesés volt tapasztalható.

Az alapítás fő motivációs tényezője a megkérdezett vállalatok két harmadánál saját elhatározásból eredt, 8% esetében a privatizációból, 6%-nál szükségességből, 11% esetében átszervezésből és 7%-nál egyéb okból származott

Növekedés tekintetében viszont a kilencvenes évek második fele volt prosperáló, a legeredményesebb éveknek 1998-t lehet tekinteni, majd az európai uniós csatlakozás közeledtével egyre fokozódott a verseny, amire a hazai KKV-szektor vállalatainak többsége későn és/ vagy rosszul reagált, így a növekedési lendületben hanyatlás állt be. Ezen időszak alatt megfigyelhető növekedési trend alapján elmondható, hogy a mikro vállalkozások nagy része kisvállalkozássá nőtte ki magát, így arányuk 69%-ról 29%-ra csökkent, míg a

kisvállalkozások aránya 18%-ról 43%-ra nőtt. Ugyanakkor a kezdetben kisvállalkozásként induló cégek már kevésbé tudták középvállalkozássá kinőni magukat, ennek köszönhetően arányuk az időszak folyamán 13%-ról csupán 28%-ra emelkedett.

12. ábra: A vizsgált KKV-k megerősödésének időszaka

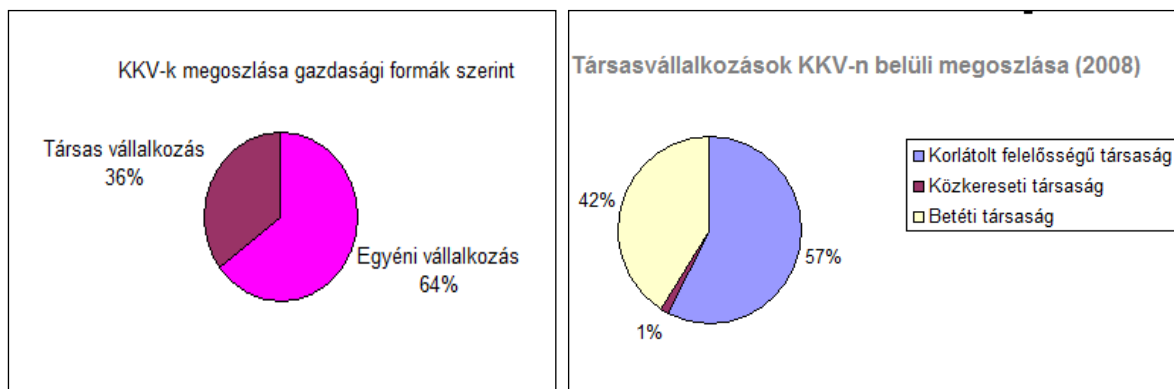


Forrás: Poór és szerzőtársai[2007], 3. oldal

A növekedést meghatározó tényezők tekintetében elmondható, hogy 2004-ig a foglalkoztatottság évi 5%-kal bővült, az árbevételek is dinamikusabban növekedtek, így 2004-re a vizsgált cégek több mint egyötödének forgalma meghaladta az egy milliárd forintot. Továbbá elmondható, hogy a vállalatok többsége rugalmasan, gyorsan reagált a környezeti változásokra, ami leginkább a termékek és szolgáltatások bővítése és változtatása révén mutatkozott meg, mintsem új tevékenységi kör bevezetése révén. A növekedés elérése érdekében egyre több vállalat élt külső forrás bevonásával, átlagban a saját tőke aránya 58%-ról 30%-ra, míg a hitel 26%-ról 54%-ra változott és a tőkehiánnyal küzdők aránya is 30%-ról 23%-ra csökkent. Egyre több vállalat kapcsolódott a világgazdaság vérkeringéséhez, és kezdett el külföldre is termelni, ennek ellenére a kereslethiánnyal küszködők aránya 13%-ról 23%-ra nőtt, ami visszaigazolja, hogy az uniós csatlakozás közeledtével egyre kiélezettebbé vált a verseny. Valószínűleg a nehezedő körülmények következtében csökkent a tisztán tulajdonos irányította vállalatok aránya (80%-63%) és egyre nagyobb hangsúlyt kapott a menedzsment összetétele, amely pozitívan korrelált az árbevétel nagyságával is.

Az uniós csatlakozást követő évekre is érdemes a szektorról átfogó statisztikákat nézni, melyekhez szükséges forrásokat a KSH Regisztrált gazdasági szervezetek [2008]-as és [2010]-es adatbázisából nyertük ki. 2008-ban a 250 főnél kisebb létszámú regisztrált vállalatok 64%-a egyéni vállalkozás, míg 36%-a társas vállalkozás volt.

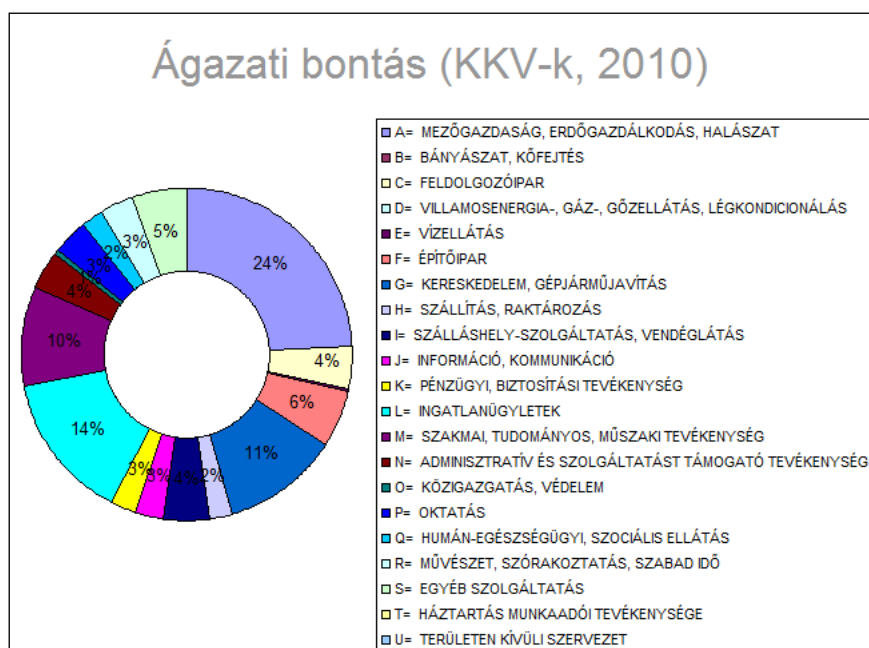
13. ábra KKV-k megoszlása gazdasági formák szerint



Saját szerkesztés a KSH Regisztrált gazdasági szervezetek 2008-as adatbázisa alapján

A társas vállalkozáson belül a legtöbb cég Kft. (57%) vagy Bt. (42%) formában működött 2008-ban. 2010-es ágazati bontás alapján azt mondhatjuk, hogy a mikro-, kis és középvállalatok 24%-a az „A” TEÁOR kódba sorolható be, mely ágazat a mezőgazdasággal, erdőgazdálkodással, halászattal foglalkozik. Ezenfelül jelentős az ingatlanügyekkel(14%); kereskedelemmel, gépjárműjavítással(11%); szakmai, tudományos, műszaki tevékenységgel(10%); és az építőiparral (6%) foglalkozó KKV-k száma.

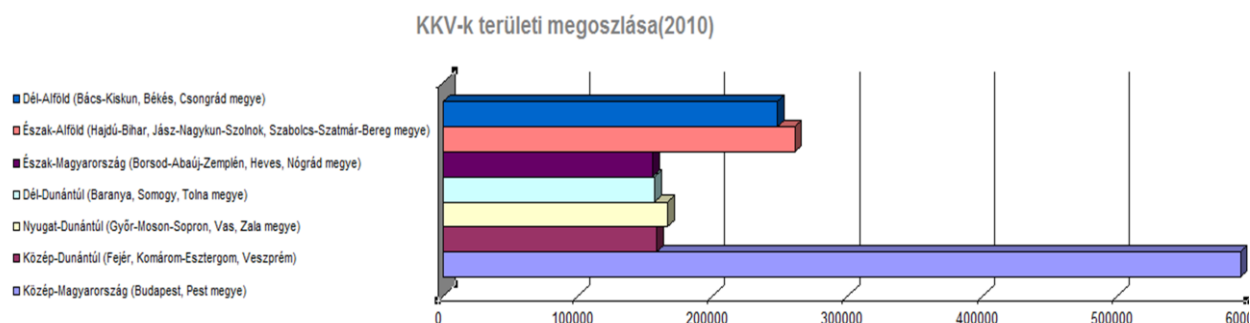
14. ábra: KKV-k ágazatai bontás(2010)



Saját szerkesztés a KSH Regisztrált gazdasági szervezetek 2010-es adatbázisa alapján

A legtöbb mikro-, kis- és középvállalkozást Közép-Magyarországon: Budapesten és Pest megyében regisztrálták, a lenti grafikonból is láthatjuk a főváros meghatározó dominanciáját a vállalkozások körében, de Dél- és Északalföldön is sok KKV-val találkozhatunk.

15. ábra:KKV-k területi megoszlás(2010)



Saját szerkesztés a KSH Regisztrált gazdasági szervezetek 2010-es adatbázisa alapján

2008-ban jelentetett meg utoljára éves jelentést a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium a kis- és középvállalkozások helyzetéről, melyből a következő legfontosabb mutatókat összefoglaló táblázat is származik.

16. ábra: A vállalkozások helyzetét jellemző fontosabb mutatók megoszlása méretkategóriák szerint 2007

%

2007	0–1 fő	2–9 fő	10–49 fő	50–249 fő	KKV összesen	250 főnél nagyobb	Összesen
Vállalkozások száma*	75,9	19,6	3,7	0,7	99,9	0,1	100,0
Alkalmazottak*	6,7	21,4	21,8	19,7	69,6	30,4	100,0
Árbevétel	8,7	14,6	18,9	20,5	62,8	37,2	100,0
Export	6,2	6,0	10,1	14,8	37,1	62,9	100,0
Hozzáadott érték	9,5	11,3	16,0	19,1	55,8	44,2	100,0
Saját tőke	10,8	9,0	16,2	19,2	55,1	44,9	100,0

*Vállalkozások száma, alkalmazottak mutatói pénzügyi szektorral.

Az árbevétel, export, saját tőket, bruttó hozzáadott érték mutatói pénzügyi szektor nélkül.

Forrás: NFGM[2008], 17. oldal

Ha jobban a táblázat számai mögé nézünk, láthatjuk azt a hatékonyságbeli ellentmondást, mely a mikro-, kis- és középvállalkozások számarányát jellemző dominancia (99,9%), s az ehhez képest sokkal alacsonyabb összárbevételből való részesedés(62,8%) között áll fenn. A vállalkozások számánál észrevehetjük, hogy nagyon jelentős a cégek elaprózódása, 75,9%-ka a vállalatoknak 0-1 főt alkalmaz. Itt fontos megemlíteni, hogy a 0 főt alkalmazó, önfoglalkoztató cégek többsége kényszervállalkozás, ezért megkülönböztettünk regisztrált, s működő vállalkozásokat. Egy vállalkozást akkor tekintünk működőnek az adott évben, ha rendelkezett árbevétellel vagy volt foglalkoztatottja.

Az uniós csatlakozás után készülő hatástanulmány volt Papanek Gábor[2010] *A gyorsan növekvő magyar kkv-k: a gazdaság potenciális motorjai* című munkája. A szerző abból a feltevésből indul ki, hogy a globalizáció a munka, termék, szolgáltatás és tőke szabad áramlása révén teremt új erőforrás piacokat és értékesítési lehetőségeket. Ennek ellenére a hazai KKV szektor vállalatainak elég kis hányada exportál, ugyanakkor egyre többen érzékelik, hogy az importverseny miatt beszűkült a piacuk. Mindez annak tudható be, hogy a magyar vállalkozók nemzetközi piacokon való jártasságban hiányt szenvednek, többek között a gyenge nyelvtudásuk, a stratégiai gondolkodás hiánya és a nem megalapozott gazdasági ismeretek miatt. Ebből leszűrhető, hogy a vezető szerepe és kvalitása mennyire meghatározó a KKV-k versenyképessége kapcsán. Azok a vállalatok tudtak dinamikusán és gyorsan fejlődni, melyek vezetői felkészültek, céltudatosak voltak, alkotó és jó kapcsolatteremtő és vezetői képességgel rendelkeztek. Másik sikertényezőnek az innováció és a K+F számított a vállalatok között, bár az átlagos eredmények elég rossz képet festenek a hazai vállalatok innovációs képességéről, ugyanis a hazai termékek és technológiák korszerűsége elmarad az uniós átlagtól, emellett a tudásáramlás is lassú, ami miatt az innovációk vontatottan mennek

végbe, így csökken a hazánkban kiadott szabadalmak száma is. Magyarországon csupán minden ötödik vállalat, azaz pár ezer tekinthető innovatívnak, és ez az arány a hazai tulajdonú KKV esetén még rosszabb. Összességében elmondható, hogy a vállalkozói és alapítási kedv tovább romlott, és a teljesítményt csak tovább rontja a bürokratikus, túladóztatott gazdasági környezet. A legsikeresebb magyar kis- és középvállalatok, a gazellák viszont az uniós rangsorokban is szerepelnek. Számuk arányosan oszlik el a magyar gazdaság egyes iparágában, ami viszont megfigyelhető, hogy a közepesek az építőiparban, míg a nagyobbak a nagykereskedésben dominálnak. A gazellákról elmondható, hogy lassan növekednek, gyakori a hullámszó teljesítmény és a „több csúcsú” életgörbe, emiatt a méret és a kor között nem mutatható ki kapcsolat. Kiemelkedő teljesítményük a többféle menedzsment stílus alkalmazásának, a stratégiai gondolkodásmódnak és a szervezés korszerűsítésének köszönhető, ugyanakkor még így is elég hiányosnak mondható a vezetők szakirodalmi ismerete és nem tudják rugalmasan alakítani a vállalatuk szervezetét a környezeti változásokhoz és a növekedéshez.

VI. Külföldi kutatások, eredményei, visszacsatolás Magyarországhoz

VI.1. Observatory of European SME-s felmérése:

Az **Observatory of European SMEs** [2002, 2003, 2007] vagyis az Európai kis- és középvállalkozások megfigyelése néven zajló kutatást a Bizottság indította 1992-ben azzal a szándékkal, hogy könnyebben figyelemmel tudják kísérni az európai kis- és középvállalkozások teljesítményét és követni tudják azok fejlődését, életképességüket. A cél emellett egyben az is volt, hogy információt nyújtsanak a kkv-król a törvényalkotók, kutatók, közgazdászok és persze maguk a kkv-k számára. Az utolsó felmérés 2006. november 17. és december 15. között, telefonon zajlottak le, majd 2007-ben került publikálásra. Az Unió 27 tagállamának, valamint Norvégiának, Törökországnak, Izlandnak kis- és középvállalatai közül összesen 16 339 céggel készítettek interjút az alábbi szempontokat vizsgálva:

- az aktívan működő társaságok általános jellemzői;
- a sikeres üzletmenetet legjobban nehezítő körülmények;
- versenytársak;
- humán erőforrás problematikái;
- nemzetköziesedés;

- innováció.

A kutatás eredményeit a következő táblázat foglalja magában:

2. táblázat: Observatory of European SME-s felmérése

szempont	százalék	értelmezés
export	8%	exportból is származik bevétele kis, nyitott gazdaságoknál nagyobb az arány (Észtország 23%, Szlovénia 21%, Finnország 18%, Dánia 17%)
exportot hátráltató körülmények	13%	külpiacon ismeretének a hiánya
	9%	célországok import tarifái
külföldi kapcsolt vállalkozások	5%	külföldi társult vállalkozással rendelkeznek beszállítóként a földrajzi közelség miatt
	18%	külföldi partner pozitív hatással van a hazai foglalkoztatásra
növekvő verseny	növekvő intenzitás	reakció: termékek minőségének javítása és a marketing akciók növelése
innováció	30%	rendelkezett új termékkel a vizsgálat időtartama során (régebbi tagállamok vállalatai)
	12%	bevételek 12%-a származik új avagy lényegesen átalakított termékből
innovációt akadályozó tényezők		pénzügyi forrásokhoz való hozzáférés képzett munkaerő hiánya piaci igény hiánya illetve a drága munkaerő
energiafelhasználás	4%	széleskörű energiahatékonysági rendszerekkel való

hatékonysága:		rendelkezés
	30%	egyszerűbb energia megtakarítást szolgáló berendezések használata
megfelelő munkaerőhöz való hozzáférés lehetősége:	50%>	problémát okoz a megfelelő szakképzettségű munkaerő felkutatása
adminisztrációs terhek	44%	túlszabályozott a környezet
	29%	elégedett a szabályzással
	12%	lehetnének konkrétabbak, pontosabbak a szabályok
csökkenő fogyasztási kedv	46%	2005-2007 közötti időszak hatásait megsínylő vállalkozások aránya

VI.2. „Jelentés a kkv-k teljesítményéről”

A 2010-ben készült jelentés áttekintést ad az Európai Unió kis- és középvállalatainak méretéről, a struktúrájáról, és az európai gazdasági növekedéséhez és munkahelyteremtéshez való hozzájárulásukról, vagyis a szektor versenyre való képességéről. Tartalmaz továbbá a jelentés egy összehasonlítást is a jelentősebb, Európán kívüli, versenytársnak tekinthető országokkal. A felmérést az alábbi 10 elv mentén készítették:

- „Gondolkozz előbb kicsiben!” („Think small first”): „gondolkozz előbb kicsiben!” elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni;
- hatékony közigazgatás („responsive administration”): a közigazgatási rendszereknek meg kell felelniük a kkv-k szükségleteinek;
- forrásokhoz való hozzáférés („access to finance”): meg kell könnyíteni a kkv-k finanszírozáshoz való jutását, továbbá olyan jogi és üzleti környezetet kell teremteni, amely támogatja a kereskedelmi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések időben történő teljesülését;
- képességek és innováció („skills and innovation”): elő kell segíteni a kkv-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját;

- nemzetköziesedés („internationalization”): ösztönözni és támogatni kell a kkv-kat, hogy részesüljenek a növekvő piacok előnyeiből;
- vállalkozói szellem („entrepreneurship”): olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, és amely díjazza a vállalkozói készséget;
- második esély („second chance”): biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez;
- közbeszerzések és állami támogatás („state aid and public procurement”): a szakpolitikai eszköztárat hozzá kell igazítani a kkv-k szükségleteihez: meg kell könnyíteni a kkv-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a kkv-k állami támogatásának lehetőségét;
- egységes piac („single market”): segíteni kell a kkv-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket;
- környezet („environment”): lehetővé kell tenni a kkv-k számára, hogy a környezetvédelmi kihívásokat üzleti lehetőségekké alakítsák. (SBA[2010])
- A kutatás legfőbb célja az volt, hogy a bemutatott szempontrendszer segítségével felmérjék, hogy a kis- és középvállalatoknak mennyire sikerült felépülniük a válságból. Az eredmények összességében azt sugallják, hogy 2010 végén még megmutatkozott a válság a hatása a vállalkozások teljesítményében, de mutatkoztak már biztató jelek. A vállalkozások száma összesítve stagnált, de ezen belül a mikro vállalatok száma növekedett, míg a közép és kisvállalkozások száma pedig csökkent, további tendencia, hogy a régebbi tagállamokban (EU-15) mutatkozott meg a csökkenés (1%), míg az EU-12-ben pedig 2,3%-os növekedés volt kimutatható a vállalkozások számának gyarapodásában. További pozitívként említhető a forgalom 2,6%-os emelkedése, valamint a befektetések számának enyhe növekedése. A hozzáadott érték és foglalkoztatás tekintetében meglehetősen heterogén képet kapunk, így érdemes három csoportot elkülöníteni: akiknek mindkét mutatója pozitív volt(Ausztria, Németország, Luxemburg, Málta, Románia), akik negatív eredményt produkáltak (Írország, Görögország, Lettország és Litvánia) valamint akik a hozzáadott érték növekedése mellett nem tudták a foglalkoztatottak állományát növelni (Magyarország, Belgium, Olaszország és Hollandia).

Az általános európai uniós körkép és a magyar helyzet részletes felvázolása után érdemes összehasonlító statisztikát nézni, melyek élesen rávilágítanak hazánk uniós átlaghoz viszonyított teljesítményének eltéréseire.

VI.3. Összehasonlító statisztikák:

Az összehasonlításhoz használt adatokat és grafikonokat a már bevezetőben említett SBA 2010 és 2011-re kiadott Magyarországra vonatkozó éves jelentései tartalmazzák.

3. táblázat: Összehasonlító KKV statisztika(2011)

	Vállalkozások száma			Foglalkoztatottság			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-27	Magyarország		EU-27	Magyarország		EU-27
	Darabszám	Arány	Arány	Darabszám	Arány	Arány	milliárd EUR	Arány	Arány
Mikrovállalkozás	516.092	94,2%	92,1%	917.258	35,6%	29,8%	8	18,0%	21,6%
Kisvállalkozás	26.370	4,8%	6,6%	500.905	19,4%	20,4%	7	16,5%	18,9%
Középvállalkozás	4.432	0,8%	1,1%	430.770	16,7%	16,8%	9	20,0%	17,9%
Kkv-k	546.894	99,9%	99,8%	1.848.932	71,7%	66,9%	25	54,6%	58,4%
Nagyvállalkozás	806	0,1%	0,2%	730.334	28,3%	33,1%	21	45,4%	41,6%
Összesen	547.700	100,0%	100,0%	2.579.266	100,0%	100,0%	45	100,0%	100,0%

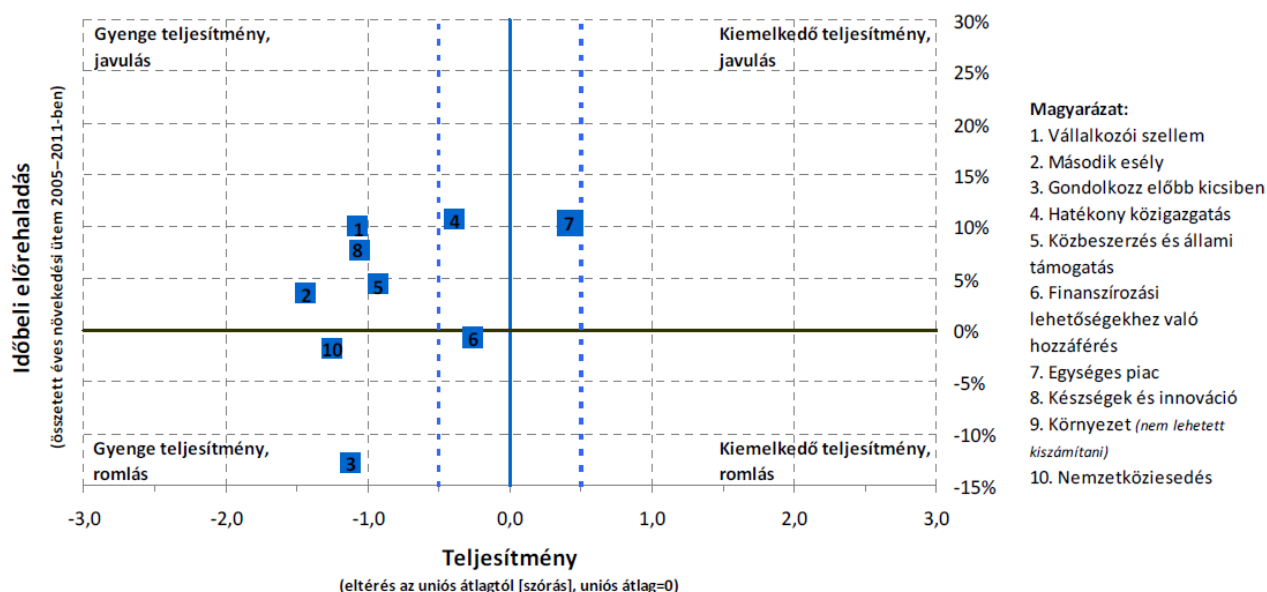
Forrás: European Commission [2011] , 1. oldal

Látható, hogy hazánkban a kkv szektoron belül a mikrovállalkozások dominánsabbak az uniós átlaghoz képest, mint darabszám, mint foglalkoztatottság tekintetében. Azonban a kkv szektor vállalkozó szférán belüli nagy arányának ellenére a hozzáadott értéke nem éri el az uniós átlagot.

„Összességében Magyarország a felzárkózó országokra jellemző profillal rendelkezik. Az összes SBA-területet figyelembe vevő aktuális teljesítménye legjobb esetben megegyezik az uniós átlaggal, ám jórészt (kétharmad arányban) lemarad az uniós területi átlagtól. Jó hír azonban, hogy a területek többségének mutatószámai (szintén kétharmad) jelentős fejlődést mutatnak a 2005–2011-es időszakra nézve. Így Magyarország hátránnyal indul, ám ha az eddigi növekedés mértékét fenn tudja tartani, jó eséllyel fel tud majd zárkózni az uniós átlaghoz. Ami az egyes területeket illeti, az „Egységes piac” kiemelkedik a többi közül, ugyanis Magyarország összesített növekedési üteme további gyors fejlődésre enged következtetni. A „Gondolkozz előbb kicsiben” és a „Nemzetköziesedés” területén fokozott figyelemre van szükség, itt ugyanis az ország átlagon alul teljesített, és a 2005—2011 közötti időszak negatív növekedési rátái további romlást jeleznek előre. Politikai téren 2010–2011-ben a „Vállalkozói szellem” és az „Egységes piac” kivételével Magyarország minden SBA-területen hozott intézkedéseket.”[European Commission [2011] , oldal

17. ábra: Magyarország SBA-teljesítménye

Magyarország SBA-teljesítménye: A fennálló helyzet és a 2005–2011 közötti tendenciák ⁵



Forrás: European Commission[2010], *European Commission* [2011], 3. old.)

VII.A fenti témához kapcsolódó néhány hazai kutatás eredményei

A már ismertetett versenyképesség mérési módszerek mellett az egyes szerzők tanulmányaikban empirikus felméréseket is készítettek modelljeik segítségével, melyek eredményeit is szeretnénk ismertetni, rávilágítva az egyezőségekre, eltérésekre. Továbbá összehasonlíthatnánk a szerzők megállapításait a központi országos felmérés és a saját kutatás eredményeivel is.

VII.1. Némethné Gál Andrea

Némethné Gál Andrea[2009] 2006-2007 között végzett felmérést a MÜTF megbízásából egy 812 vállalatból álló mintán a finanszírozás, hálózatosodás és export jellegzetességeit vizsgálva a KKV szektor rétegeiben.

Finanszírozás tekintetében megfigyelhető volt, hogy a saját tőke nagysága a legmeghatározóbb, különösen a mikro vállalkozások esetében. Csak végső esetben vonnak be külső forrást a vállalatok a működésükhöz (nem a források hiánya miatt), akkor is első körben

vevői előleghez, tagi kölcsönhöz folyamodnak, hitelek közül pedig tőkés partner bevonásával, lízinggel vagy faktoringgal élnek. A befektetett és forgóeszköz állomány növelését inkább pályázati forrásból, mint állami támogatásból oldják meg a vállalatok. *Hálózatosodás* esetén a nagyobb méret kedvezően befolyásolja a kialakítandó üzleti kapcsolatokat és beszállítói státusz megszerzésének lehetőségét. *Export* esetében is hasonló tendencia figyelhető meg, a nagyobbak optimistábban állnak hozzá, nagyobb mértékben is törekednek külföldi piacokon való értékesítésre. A versenyhelyzet megítélésében a vállalkozók a helyi és az országos piacon való verseny kiélezettségét emelték ki, mégis itt várják a piaci részesedésük növekedését, holott az exportpiac kockázatát ítélték a legkisebbre. A nagyobb vállalatok optimistán állnak hozzá növekedési potenciáljuk lehetőségeihez, a mikro vállalatok csak stagnálására számítanak. A megkérdezett vállalkozók nagy része a tőkeerőt nevezte meg a legfontosabb versenyelőnynek. A felmérés alapján a középvállalatok bizonyultak a legversenyképesebbeknek. Némethné Gál Andrea doktori disszertációjában beigazolódott hipotézisei a következők voltak:

- A kis- és középvállalatok teljesítménye és fejlődőképessége jelentős mértékben befolyásolja a telephelyül szolgáló földrajzi terület (régió, ország, makrorégió) versenyképességét.
- Az ezredfordulót követően a hazai kis- és középvállalatok elsősorban a foglalkoztatásban betöltött szerepükön keresztül voltak képesek pozitív hatást gyakorolni a nemzetgazdaság versenyképességének alakulására.
- A hazai kkv-szektor versenyképességének javulását nem a felkínált külső források szűkössége, sokkal inkább az azok befogadására való készség és alkalmasság hiánya, elégtelensége akadályozza
- 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 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.

VII.2. Szerb László

Szerb László [2007] tanulmányaiban a hazai KKV szektor hiányosságait is összegyűjtötte a nemzetközi és az európai uniós trendekhez képest. Meglátása szerint a hazai KKV méretstruktúrája elaprózott, túl sok a kis és kevés a közepes vállalkozás, a vállalkozások alultőkésítettek, alacsony szintű az innovációjuk, általában nem foglalkoznak a K+F-el az adódó lehetőségekkel ritkán tudnak élni, kevés közöttük a dinamikusan növekvő vállalkozás és nem kapcsolódnak be a világgazdaság vérkeringésébe. Szerb László kutatása során örömmel konstataálta, hogy a kilencvenes években nagy arányban alakuló kényszervállalkozások aránya az általa vett mintában 14%-ban volt jelen és 53%-a a vállalkozóknak magasabb jövedelmezőség, önálló egzisztencia érdekében hoznak létre önálló céget. Ugyanakkor a kis családi tulajdonú vállalkozások többsége még mindig a családi szükségletek kielégítését szolgálják, és számukra kockázatos a növekedéshez szükséges külső forrás bevonása és az irányítás megosztása. Pedig a felmérésben megmutatkozik, hogy a vállalkozói és menedzsmentképessegek (magas iskolai végzettség, üzleti szaktudás, nyelvtudás) pozitívan hatottak a növekedésre, de még így is a mintában résztvevő vállalkozóknak csupán 38%-a rendelkezett megfelelő vállalkozói ismeretekkel és 42% pénzügyi ismeretekkel. A növekedésre ható tényezők további vizsgálatánál kiemelkedtek a vállalati magatartási és stratégiai tényezők: beruházás, diverzifikált tevékenységi kör (de bővítésnél nem szabad az erőforrásokat szétforgácsolni), nyelvtudás, innováció (közepesek a legaktívabbak, de csak a proaktív bizonyult hatékonyak). A növekedésen belül az alkalmazottak létszámának a növekedését szignifikáns befolyásolja a családi tulajdonba tartozás, motivált alapítás, vállalati méret (kisebbek nagyobb mértékben növelik a létszámot), beruházás nagysága. A reál árbevétel nagyságára pedig szignifikánsan hat a beruházás, vállalat mérete, a nem, a felsőfokú végzettség és a magasabb tevékenység vagy termék diverzifikáció. Összességében Szerb László kutatásai alapján a sikeres vállalkozás jól előkészítetten, motivációból alakult, külföldön is értékesít/termel, több tevékenységi körrel rendelkeznek, magas összegeket fordítanak beruházásra és innovációra, ami folyamatos és proaktív jellegű.

VII.3. A saját kutatás eredményei

VII.3.1. Versenyképességi-index összetevők

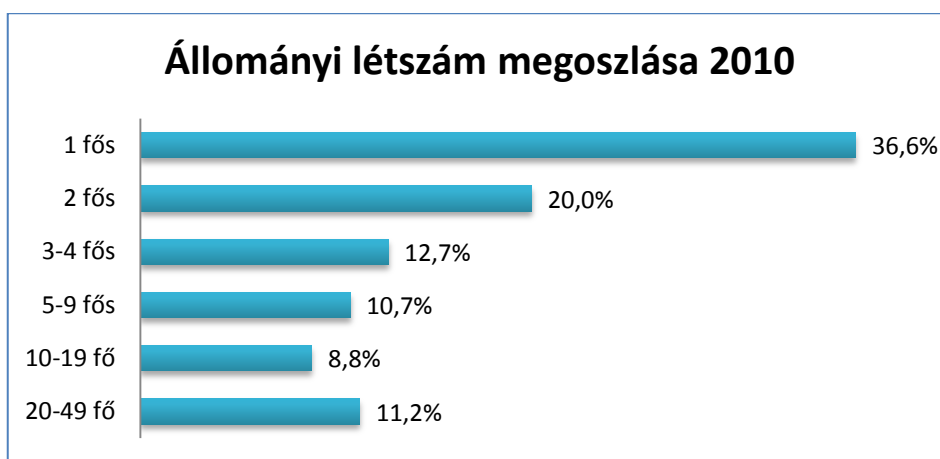
A következőkben a versenyképességi-index összetevőit fogjuk sorra venni, megindokolva, hogy miért tartottuk fontosnak szerepeltetni az indexben, s megvizsgálva, hogy az adott összetevő alapján mit mondhatunk a 205 mikro- és kisvállalkozás összteljesítményéről. Majd a IV. fejezet 4. pontjában ismertetett módszer szerint SPSS program segítségével minden egyes összetevő alapján 5 csoportba soroljuk a vállalatokat. Így annyi 1 és 5 közötti szám fog szerepelni az egyes vállalatok mellett, ahány versenyképességi-index összetevőnk lesz. Ezeket összeadva megkapjuk a cégek versenyképességi-indexeit, mely további elemzéshez nyújt kiindulópontot.

a) Létszám

Az Opten Kft-től lekérdezett adatok a létszámot kivéve mérlegsoros adatokból származnak. A vállalatok állományi létszámára mindenképp szükségünk volt, hiszen egyrészt erőforrás központú indexünkben fontos tényező a humánerőforrás, másrészt dolgozatunk központi kérdése, hogy van-e összefüggés a méretkategóriák és a versenyképesség között. Más szóval állíthatjuk-e például azt, hogy egy cég annál versenyképesebb, minél több főt foglalkoztat?

Azt kértük az Opten Kft-től, hogy a mintánk jól tükrözze a sokaságot. A lekérdezett adatbázis 164 db 1 és 9fő közötti vállalkozást és 41db 10 és 49 fő közötti vállalkozást tartalmaz. Mint láthattuk a SBA 2010 és 2011-re kiadott éves jelentései szerint 516 092 mikro- és 26 370 kisvállalkozás van Magyarországon, ezt levetítve a mi 205 fős mintákra 195 db mikro- és 10 db kisvállalkozást jelentene. Azonban, mi azt a kikötést tettük, hogy a mintákba ne szerepeljenek azok a vállalkozások melyeknek 2010-es állományi létszáma 0 fő volt, hiszen ezek többsége valószínűsíthetően kényszervállalkozás. Ez indokolhatja, hogy a 195db mikrovállalkozás(0-9 fő), helyett 165db 1 és 9fő közötti vállalkozás szerepel mintákban. A létszám további megoszlását, és az 1 fős vállalkozások dominanciáját a következő grafikon szemlélteti:

18. ábra: Állományi létszám megoszlása



Mivel kutatásunk során tisztázni akartuk, hogy a méret és a versenyképesség között van-e összefüggés, és ezt nem akartuk előre deklarálni, így az versenyképességi-indexben nem a pillanatnyi létszámot, hanem annak öt éves alakulását akartuk megjeleníteni. A robbantott-tortadiagramon azt láthatjuk, hogy hogyan változott a vizsgált időszak alatt az állományi létszám a 205 vállalat esetén:

19. ábra: Állományi létszám változás(2006-2010)



Ezt látva döntöttük úgy, hogy a *2006 és 2010 közötti állományi létszám változás átlagos mértékét* fogjuk vizsgálni, melyet a következőképp számoltunk ki:

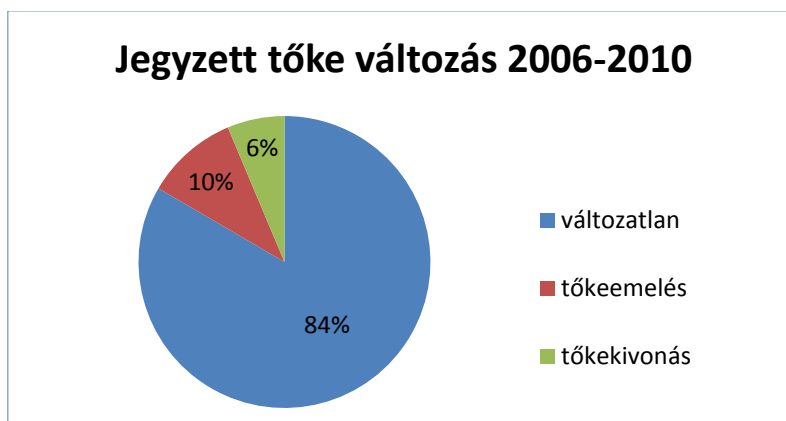
$$d = \frac{y_n - y_1}{n - 1} = \frac{\text{létszám}(2010) - \text{létszám}(2006)}{5 - 1}$$

Ez azt mutatja meg, hogy évente átlagosan mennyivel nőtt vagy csökkent a vállalatok állományi létszáma. Majd ez alapján rangsoroljuk a vállalatok teljesítményét, megkapva versenyképességi-indexünk első komponensét(itte csak 3 csoport képződött).

b) Jegyzett tőke

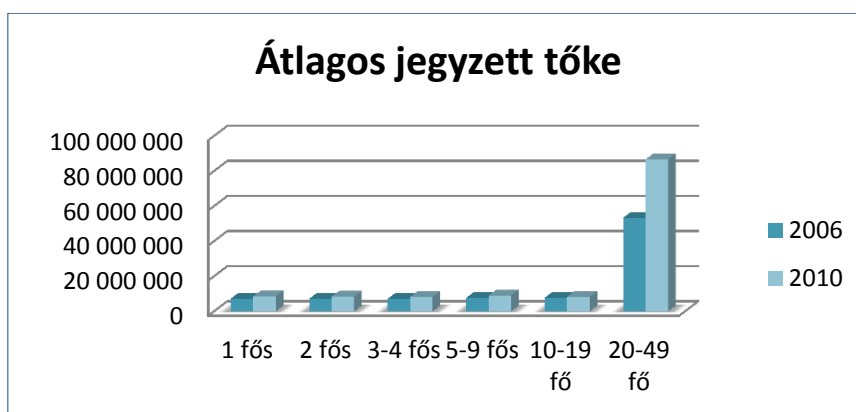
A jegyzett tőke az a tőkerész, amelyet a tulajdonosok a vállalkozás alapításakor, illetve tőkeemeléskor időbeli korlátozás nélkül bocsátottak a vállalkozás rendelkezésére, hogy abban tagsági jogot, tulajdonosi részesedést szerezzenek, vagy a már meglévőt növeljék. (ecopedia[2011]) Az, hogy mennyi alaptőkével rendelkezik egy cég döntően meghatározhatja a vállalat versenyképességét.

20. ábra: Jegyzett tőke változás 2006-2010



A kördiagramról leolvashatjuk, hogy az öt év során a vállalatok 84%-a esetén a jegyzett tőke nem változott, 10%-ában tőkeemelést, míg 6%-a tőkekivonást végeztek a tulajdonosok. A létszám szerinti megoszlást tekintve azt vehetjük észre, hogy csak a 20-49 fő közötti vállalkozásoknál hajtottak végre jelentősebb tőkeemelést a öt év során.

21. ábra: Átlagos jegyzett tőke

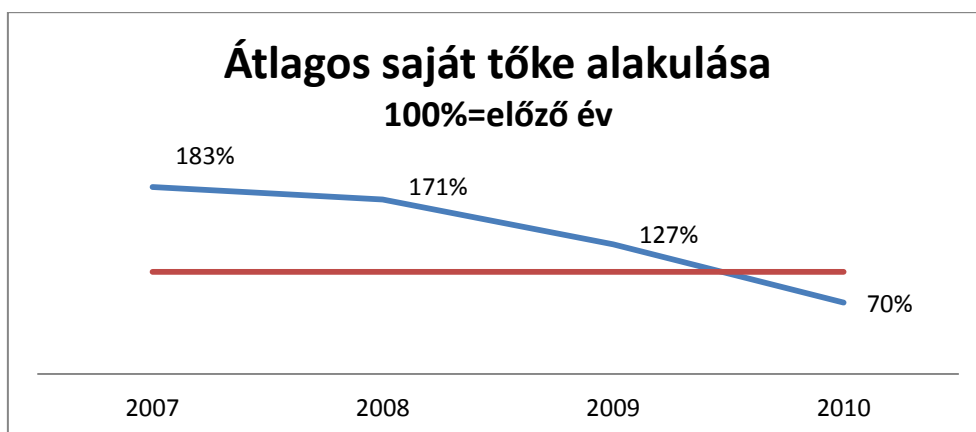


Mindezt mérlegelve a versenyképességi-indexünk következő két komponense a **2006-os**, illetve **2010-es jegyzett tőke** alapján kiosztott „osztályzatok” lettek.

c) Sajáttőke

Mivel a kurzus által megalkotott versenyképességi definíció a vállalat erőforrásaira, s ezek gazdasági ciklusok általi növekedésére helyezi a hangsúlyt, nagyon fontos elemeznünk a cégek egyik legfontosabb erőforrásának a saját tőkéjüknek változását. Ezt láncindex számítással fogjuk megtenni, mely megmutatja, hogy az előző évi saját tőke hány százalékára növekedett illetve csökkent az adott évben.

22. ábra: Átlagos saját tőke alakulása



Ha megfigyeljük a 2009-ig csökkenő ütemben nőtt a 205 cég sajáttőkéjének átlaga, míg 2010-re már csökkenés volt megfigyelhető. 2006 és 2007 között 83%-kal, 2007 és 2008 között

71%-kal, 2008 és 2009 között 27%-kal nőtt, azonban 2009 és 2010 között 30%-kal csökkent. Itt már megfigyelhetjük a válság negatív hatását a mikro-, és kisvállalatokra.

A következő négy versenyképességi-index összetevőt a **2006-2007, 2007-2008, 2008-2009 és a 2009-2010 közötti sajáttőke változás láncindexei** alapján számoljuk, mely mindig az előző évet veszi 100%-nak. Természetesen az is fontos, hogy milyen szintről indult ez a változás, ezért a **2006-os saját tőkéjük** alapján is hozzárendelünk egy 1 és 5 közötti számot a vállalatokhoz.

4. táblázat: Saját tőke alapján kiosztott versenyképességi-index összetevők

Vállalkozások állományi létszáma	2006-os saját tőke alján kiosztott versenyképességi-index összetevők átlaga	2006-2007 közötti sajáttőke változás láncindexei alapján kiosztott versenyképességi-index összetevők átlaga	2007-2008	2008-2009	2009-2010
1 fős	2,28	2,72	3,03	2,76	2,61
2 fős	2,73	3,07	3,07	2,95	3,22
3-4 fős	3,00	3,12	3,27	3,04	3,31
5-9 fős	3,91	3,18	2,77	3,05	2,77
10-19 fős	3,50	3,27	2,44	3,39	2,89
20-49 fős	4,25	3,17	3,09	3,00	3,22

A táblázatból felfigyelhetünk érdekességekre, például hogy a 2007 és 2008 közötti év volt az amikor a 4 főnél kisebb vállalkozások sajáttőkéjük változása alapján jobban teljesítettek, mint a 4 főnél nagyobbak. Ha megfigyeljük, a 2006-os saját tőke alapján kiosztott versenyképességi komponens átlaga a létszám növekedésével a legtöbb esetben növekszik (ez alól csak egy kivétel van, mely szerint az 5-9 fős vállalkozásoknak több volt 2006-ban a saját tőkéjük, mint a 10-19 fős vállalkozásoknak). A táblázat alapján megfigyelhető kapcsolatnak a szorosságát statisztika eszközökkel ki is számolhatjuk:

$$H^2 = \frac{SSK}{SST} = 0,29 = 29\%$$

Tehát a létszám kategóriák 29%-ban magyarázzák a 2006-os saját tőke alapján kiosztott versenyképességi-index komponensét. Ez ugyan a közepesnél gyengébb kapcsolatnak számít, de mindenképp figyelemre méltó.

A versenyképesség szempontjából szintén fontos megfigyelnünk a tőkenövekedési rátát, melyet a következőképp számolhatunk:

Tőkenövekedési ráta=	Saját tőke
	Jegyzett tőke

Ennek a mutatónak 1-nél kisebb értéke tőkevesztésre, 1-nél nagyobb értéke tőkefelhalmozásra utal (NFGM[2008]). 2010-ben az általunk vizsgált 205 vállalat 30%-a esetén volt megfigyelhető tőkevesztés, 70%-a esetén pedig tőkefelhalmozás. A versenyképességi-indexünk következő 5 összetevőjét a tőkenövekedési ráta alapján fogjuk kiosztani, figyelembe vesszük a **2006,2007,2008,2009 és 2010-es tőkenövekedési rátát** is.

5. táblázat: Csoportosítás a 2010-es tőkenövekedési ráta alapján

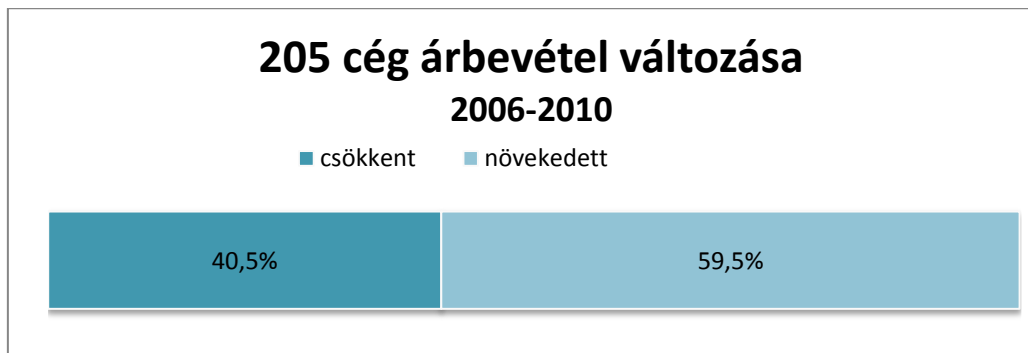
	Cégek db száma	Átlag	Minimum	Maximum
1	41	-17,83	-25,70	0,47
2	42	0,86	0,48	1,08
3	40	1,65	1,09	2,47
4	41	5,51	2,53	10,14
5	41	28,57	10,25	43,52
Összesen	205	3,75	-25,70	43,52

Sárga színnel kiemelve láthatjuk a 2010-es tőkenövekedési ráta alapján kiosztott versenyképességi-index összetevőket, az átlagok alapján megállapíthatjuk, hogy a cégek annál jobb „osztályzatot” kaptak minél magasabb volt a tőkenövekedési rátájuk.

d) Árbevétel

A következő versenyképesség szempontjából fontos teljesítménymutató az éves árbevétel. A kutatásunkban szereplő 205 cég 40,5%-ról, azt mondhatjuk, hogy az 5 év során csökkent az árbevétele, míg 59,5%-uknak növekedett.

6. táblázat: árbevétel változás



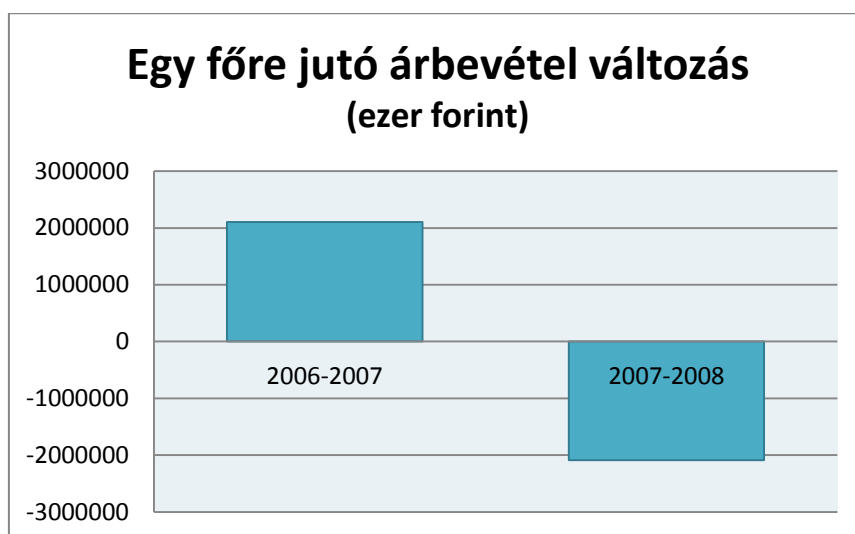
A versenyképességi-indexünkbe a cégeket a **2006 és 2010 közötti árbevételük változásának átlagos üteme** szerint fogjuk rangsorolni. A változás átlagos ütemét a következőképp tudjuk kiszámolni:

$$I = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} = \sqrt[5-1]{\frac{\text{árbevétel}(2010)}{\text{árbevétel}(2006)}}$$

Ez azt fejezi ki hogy átlagosan évente hány százalékkal növekedett/csökkent az árbevétel az egyes cégek esetében.

A munkaerő-termelékenysége alapvetően hatással lehet egy cég versenyképességére, ha a cégek árbevételeit leosztjuk az állományi létszámmal megkapjuk a vállalkozás egy főre jutó árbevételét. Az indexünk következő komponenseként 1-5-ös skálán rangsoroltuk a cégeket **2006-os egy főre jutó árbevételét**. Azonban arra is kíváncsiak voltunk, hogy ezt milyen megbízhatóan tudta évről-évre teljesíteni a vállalat, ezért megnéztük az **egy főre jutó árbevétel változás mértéket 2006-2007, 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010 között**.

7. táblázat: Egy főre jutó árbevétel változás



A grafikonon látszik a válság okozta nagymértékű visszaesés a 205 cég esetében, az egy főre eső árbevételek 2006 és 2007 között növekedését egy jelentős csökkenés követte 2007 és 2008 között. Ezért tartottuk szükségesnek, hogy minden évről-évre változást külön komponensként szerepeltessünk a versenyképességi-indexünkben. A 205 cég esetében is megfigyelhető, hogy a kiugróan magas, vagy alacsony árbevételű vállalatok el tudják torzítani a sokasági átlagot. Ezért is szerencsés a vállalatok több csoportba sorolása, hogy így külön-külön is lássuk az 5 csoport átlagát. A következő táblázat az mutatja, hogy a vállalatok többségének csökkent az egy főre jutó árbevétele 2009 és 2010 között, akiknek az 1-es, 2-es, vagy 3-as a versenyképességi-index komponensük mind rontottak az előző évi egy főre eső árbevételükhöz képest.

8. táblázat: Csoportosítás az egy főre jutó árbevétel változás 2009-2010 alapján (Ezer Ft)

	Átlag	Minimum	Maximum
1	-61440,97	-963115,00	-7852,00
2	-3945,02	-7591,00	-1600,00
3	-445,08	-1420,00	0,00
4	1171,15	62,00	3675,00
5	39525,82	4101,00	402107,00
Összesen	-4922,95	-963115,00	402107,00

e) Befektetett eszközök

A befektetett eszközök hatékony felhasználása szintén a versenyképesség egyik záloga, melyet a következőképp tudunk mérni:

Befektetett eszközök hatékonysága=	Árbevétele
	Befektetett eszközök

A versenyképesség-indexünkbe eszerint beletettük a **2006,2007,2008,2009,2010-dik évi befektetett eszközök hatékonysági mutatója** alapján számított besorolását a vállalatoknak. Az SPSS program segítségével egy lineáris regressziós modellben vizsgáltam, hogy a 2010-dik évi befektetett eszközök hatékonysága alapján kiosztott versenyképességi-index komponent mennyiben magyarázza a létszám, a jegyzett tőke és a sajáttőke alapján kiosztott indexösszetevőkkel. A legszignifikánsabb magyarázó erővel 2009-2010 közötti saját tőke változás láncindexe alapján meghatározott összetevő bírt. Ez leegyszerűsítve azt jelenti, hogy ha egy cégnek 2009 és 2010 között növekedett a sajáttőkéje, akkor nagy valószínűséggel a 2010-es befektetett eszközök hatékonysági mutatója is növekedett.

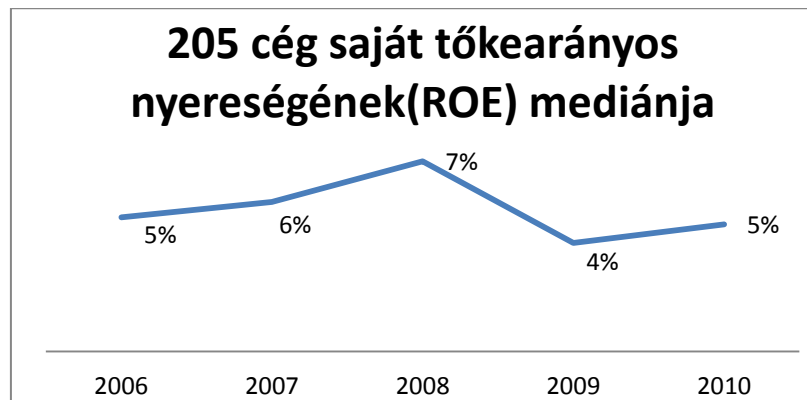
e) Mérleg szerinti eredmény

A mérleg szerinti eredmény foglalja össze a vállalkozások éves teljesítményét, így egy teljesítmény alapú versenyképességi-index megalkotásakor mindenképp figyelembe kell vennünk. A mérleg szerinti eredmény és a sajáttőke hányadosaként számolható a legfontosabb átfogó jövedelmezőségi mutató a sajáttőke-arányos nyereség (Return on Equity = ROE). Segítségével arra a kérdésre kaphatunk választ, hogy a saját tőke (alaptőke és tartalékok) az adott időszakban mekkora hozamot biztosított a tulajdonosoknak az egyéb gazdasági szereplők (hitelezők, szállítók, állam stb.) követeléseinek kielégítése után.(econom[2010])

$$\text{ROE} = \frac{\text{Mérleg szerinti eredmény}}{\text{Saját tőke}}$$

Jelen esetben a kiugró értékek miatt az átlagnál, sokkal hatékonyabb a 205 cég mediánját megfigyelni, mely 4-7% közötti hozamot mutat.

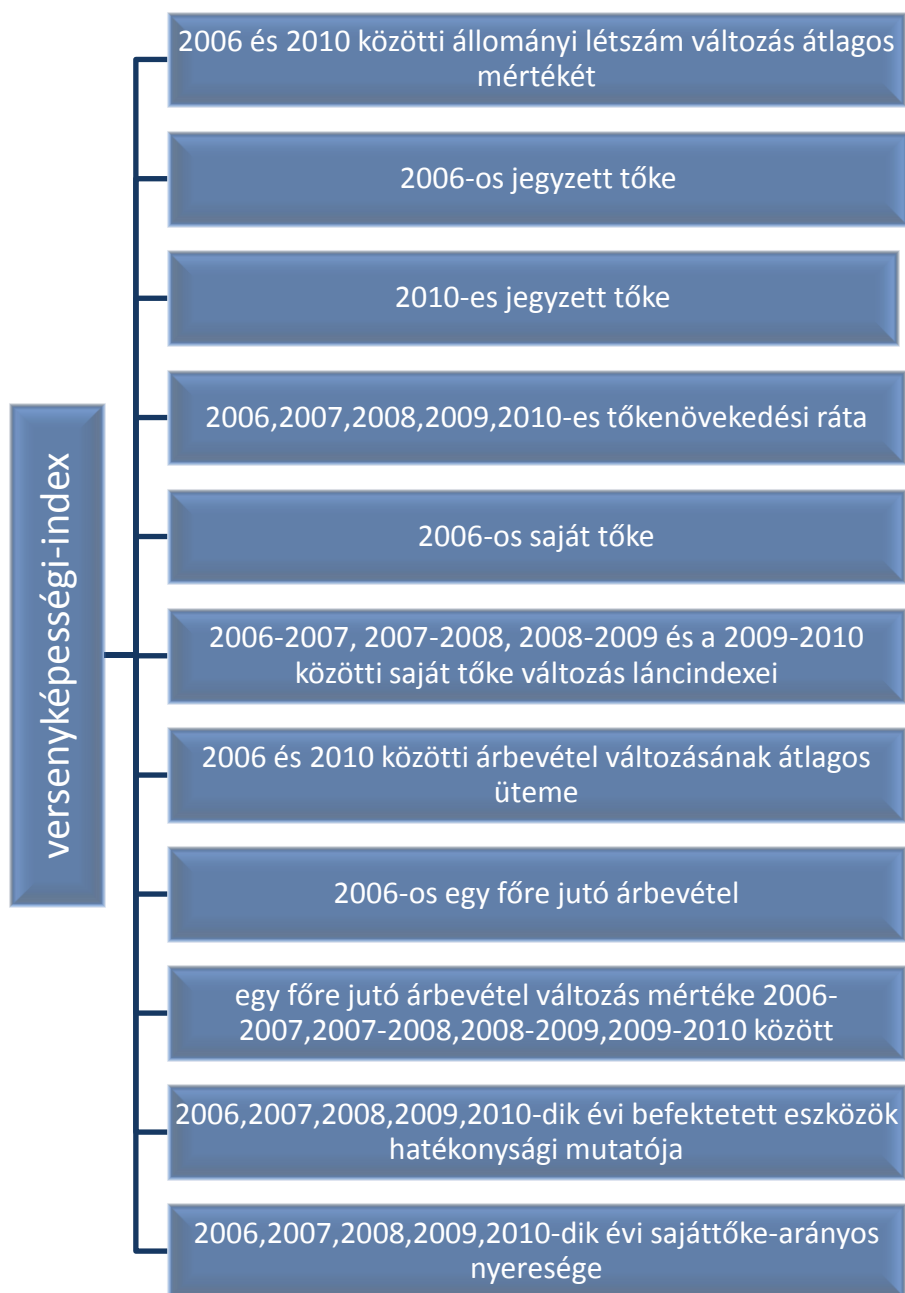
23. ábra: ROE mediánja



A versenyképességi-indexünk utolsó öt komponense az *5 év saját tőke-arányos nyeresége* alapján állapítjuk meg.

VII.3.2. A versenyképességi-index összefoglalása

Tehát összesen 29 versenyképességi-index összetevőt gyűjtöttünk össze, melyek a következők:



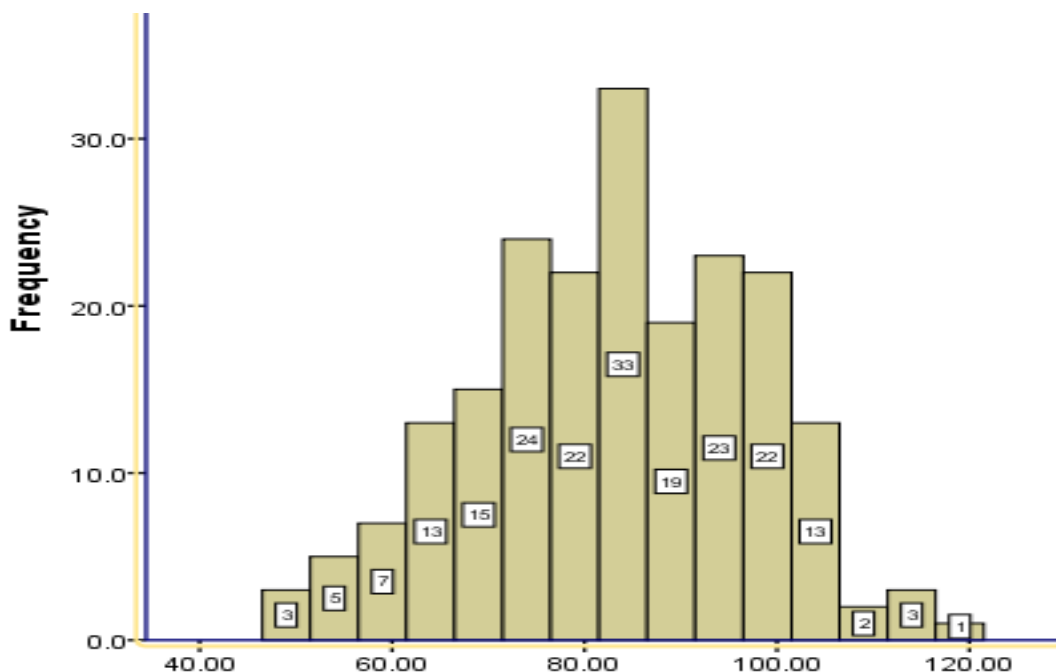
Ezen tényezők mindegyike alapján a vállalatok teljesítményét 1-5-ös skálán pontoztuk. Majd ezeket a pontokat cégenként összeadva megkaptuk az egyes vállalatokra jellemző versenyképességi-indexet. Így egy számba összefoglalva meg tud jelenni mind a 29 tényező, s ezen index alapján egy sorrendet tudunk képezni a vállalatok között. A táblázat a versenyképességi-index legfontosabb statisztikai jellemzőit tartalmazza:

9. táblázat: A versenyképességi-index legfontosabb statisztikai jellemzői

	Cégek(db)	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Versenyképességi index	205	49,00	119,00	83,15	14,09

Mely alapján azt mondhatjuk, hogy 205 cég közül a legversenyképesebb vállalat 119 pontot kapott, míg a legrosszabb teljesítményt nyújtó 49 pontot. A versenyképességi-index szórása viszonylag nagynak számít, ez utal a vállalatok között jelenlévő jelentős versenyképességi különbségekre. A 205 cég versenyképességi-indexének megoszlását a következő hisztogram ábrázolja, a kis négyzetekben azt láthatjuk, hogy hány vállalat esik a megadott intervallumokba.

24. ábra: Versenyképességi-index eloszlása



Mint láthatjuk a legtöbb vállalatnak 60 és 100 pont közé esik a versenyképességi-indexe, ez összhangba van azzal, hogy a 205 vállalat versenyképességi-indexének átlaga 83,15. Ha a

2010-dik évi sajáttőke alapján 4 csoportja osztjuk a 205 vállalat, és megnézzük a versenyképességi-indexük átlagát:

10. táblázat: Sajátőke és versenyképességi-index kapcsolat

2010-dik évi sajáttőkéje	Versenyképességi-index átlaga
alacsony	71,1
közepes	83,1
magas	87,6
kiemelkedő	91,1

A táblázat alapján elmondhatjuk, hogy általában a tőkeerősebb vállalatoknak nagyobb a versenyképességük. Az átlagokat létszám kategóriánként is kiszámolhatjuk:

11. táblázat: Létszám és versenyképességi-index kapcsolata

Vállalkozások állományi létszáma	Versenyképességi-index átlaga
1 fős	77,6
2 fős	81,7
3-4 fős	85,6
5-9 fős	87,9
10-19 fős	88,5
20-49 fős	92,1

Gyönyörűen megmutatkozik, hogy a versenyképességi-indexek átlaga a vállalatok méretével párhuzamosan növekszik. Ez alapján kijelenthetjük, hogy az 1-2 fős vállalkozások versenyképességi lemaradásban vannak a náluk több főt foglalkoztató cégekhez képest.

A vizsgálat legvégén összevetettük a kiszámított versenyképességi-index alapján a legjobban és a legrosszabbul teljesítő vállalatok adatait. Jelentős mértékű különbség mutatkozott a jegyzett tőke nagyságában a versenyképesebb vállalatok javára. Ebből levezethető, hogy a nagyobb kezdeti tőkével induló vállalkozások nagyobb mértékben tudnak fejlődni, azaz jobb tőkenövekedési rátájuk, nagyobb árbevételt tudnak elérni. Az idősből kivehető volt, hogy a válság a legversenyképesebb vállalatokat kevésbé rázta meg, teljesítmény mutatóikban kisebb mértékű volatilitás volt megfigyelhető, mint a leggyengébb versenyképességi-indexszel rendelkező vállalatoknál. A válság hatására legérzékenyebben a vállalati befektetések reagáltak, drasztikusabb mértékű csökkenés volt felfedezhető a legrosszabbul teljesítő

vállalatok körében. Itt is kimutatható volt, hogy a tőkeerősebb vállalatok nagyobb volumenű befektetéseket tudnak kivitelezni, s ezeket főleg saját tőkéből finanszírozzák, ügyelve a megfelelő tőkefedezetre, ennek eredményeként jobb hatékonysági mutatóval rendelkeznek. Eddigi vizsgálati eredményeinknek némileg ellentmondott, hogy a legjobban és a legrosszabbul teljesítő vállalatok között létszámukat tekintve nem mutatható ki nagymértékű különbség. A legversenyképesebbek között is találunk 2 főt alkalmazó vállalatokat, azonban a leggyengébbek között főleg 1 fős vállalatokat találunk.

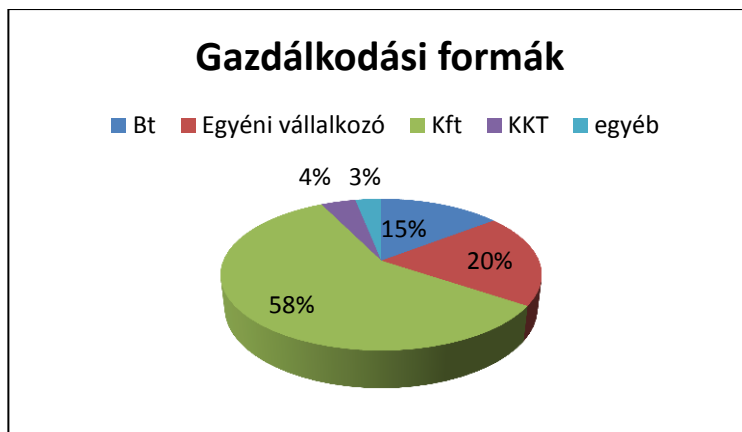
VII.3.3. A beérkezett kérdőívek elemzése

Az elemzési keretrendszernek megfelelő 96 vállalatot a már fent leírt szempontok alapján vizsgáltuk. A kapott eredményeket és ezek mögöttes jelentését a következő alpontokban mutatjuk be.

VII.3.3.1. Általános jellemzés:

A mintánk gazdasági formák szerinti megoszlását a következő grafikonon láthatjuk:

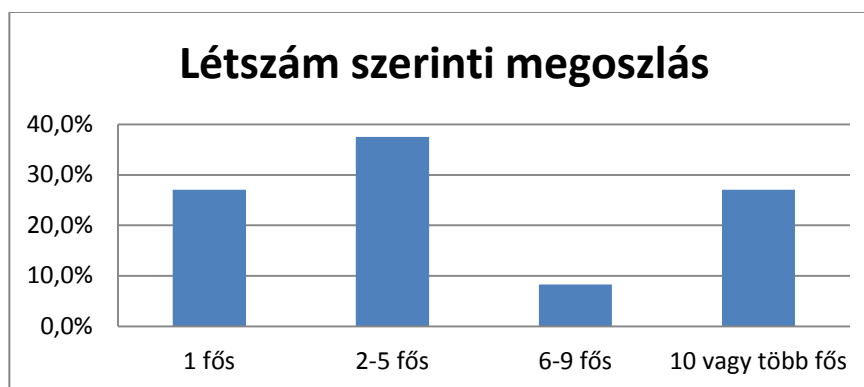
12. táblázat:Gazdálkodási formák



A KSH regisztrált gazdasági szervezetek 2008-as adatbázisa szerint a vállalkozások 36%-ka társas vállalkozás, míg 64%-ka egyéni vállalkozás volt. A mi mintákban az egyéni vállalkozások alul vannak reprezentálva, de ez abból adódhat, hogy célunk volt kutatásunkban 0 főt alkalmazó vállalkozások kiszűrése, hiszen úgy gondoltuk, hogy ezek nagy hányada kényszervállalkozás.

Ugyanezen KSH adatok szerint a társas vállalkozások közel 57%-a korlátolt felelősségű társaság volt, ez a magas arány a kutatási mintákban is megmutatkozik (58%), sőt a társas vállalkozások belül felülreprezentáltak a kft-ék (73%). Míg a betéti társaságok a magyar statisztikák alapján 42%-a a társas vállalkozásoknak, ez a gazdálkodási forma a mi mintákban alulreprezentált maradt. Ugyanis a válaszadó szervezetek csupán 15%-a (a társas vállalkozások 18%-a) volt Bt. Ezenfelül mintákban csak négy közkereseti társaság, és egy-egy szövetkezet, Zrt is képviselve volt.

25. ábra:Létszám szerinti megoszlás

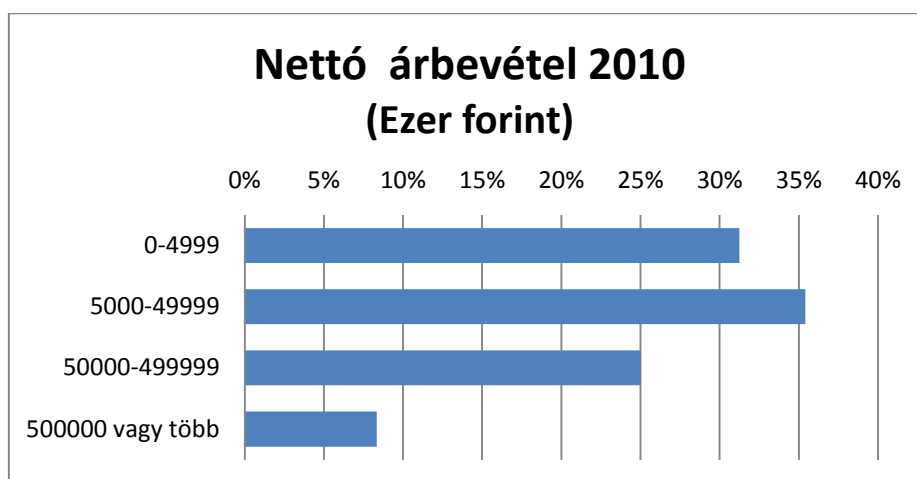


Az ábrán látható módon létszám kategóriákat alakítottunk ki: 1 fős, 2-5 fős, 6-9 fős, 10 vagy több fős osztályközökkel. A kitöltő cégek körében is megfigyelhető a magyar vállalatokra jellemző elaprózódás, a létszám átlaga ugyanis 8,34 fő volt a mintánkban.

A mintán megvizsgáltuk, a gazdasági forma és létszám kapcsolatának szorosságát, a korrelációs mutató értéke: 0,146 alapján csak a közepesnél gyengébb pozitív irányú kapcsolat mutatható ki. A már korábban is alkalmazott H^2 mutató alapján azt mondhatjuk, hogy a vállalat gazdálkodási formájának ismerete, 19,4%-kal csökkenti a létszám nagyságával kapcsolatos bizonytalanságot. Ugyanis például a Kft-kre az sokasági átlagon felüli, míg a Bt-ékre az átlagon aluli létszámnagyság jellemző.

A vizsgált cégek közül a legtöbbnek 5.000.000 és 49.000.000Ft közé esett a 2010-dik évi nettó árbevétele. Az ábrán látható osztályközökbe soroltuk be a vállalatokat:

26. ábra:Nettó árbevétel



Az egyik vállalat kiugróan magas árbevétellel rendelkezett (1.093.000 ezer Ft), ezért trimmelt átlagolást alkalmaztunk és így az átlagos nettó árbevétel: 108.666 ezer Ft. Említésre méltó, hogy a medián értéke csupán 17.835 ezer Ft, tehát az átlagot jelentős mértékben felhúzza az a pár jobban teljesítő vállalat. Ezt az eredményt magyarázhatja a létszám és az árbevétel közötti erős pozitív irányú korreláció, melynek értéke 0,64; tehát vállalatoknál a nagyobb létszámmal rendelkezők magasabb árbevételt tudnak elérni.

Elemzésünk során megvizsgáltuk, hogy a kérdőívet kitöltő cégek a bevezetésben ismertetett európai uniós definíció alapján a kkv-k melyik kategóriájába tartoznak 2010. évi átlagos állományi létszámuk, és nettó árbevételük alapján (az euróban megadott árbevétel értékhatárokat 2012. március 21-dikei 290 euro-forint árfolyamon számoltuk.)

13. táblázat:KKV definíció alapján

cégek száma (db)	2010. évi átlagos állományi létszám alapján	2010-dik évi nettó árbevétel alapján
mikrovállalkozás	68	91
kisvállalkozás	26	5
középvállalkozás	2	0

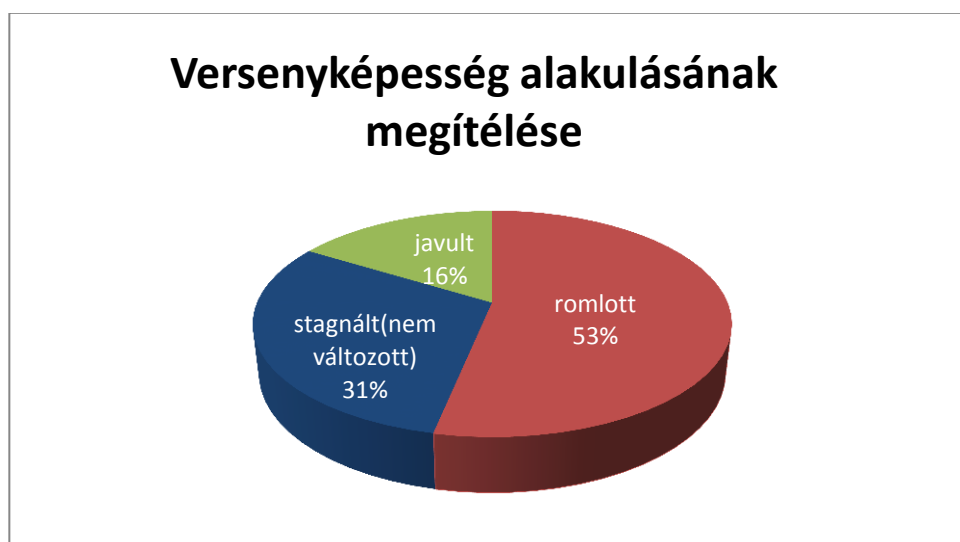
Meglepő volt látni azt a tendenciát a vállalatok 28%-ánál, hogy a méretkategóriájukhoz tartozó árbevételt nem tudták elérni, csak az eggyel kisebb árbevétel kategóriába esett bele a 2010. évi nettó árbevételük. Itt meg kell jegyeznünk, hogy 2004-től a KSH az EU-

statisztikákkal összhangban csak a létszám-kategóriák alapján dolgozik, míg a korábban figyelembe vették a nettó árbevételre és a mérleg-főösszegre vonatkozó kritériumokat is. [Hágen,2008].

VII.3.3.2. A versenyképesség tényezői

Kíváncsiak voltunk, hogy a vállalkozók hogyan ítélik meg cégük versenyképességének elmúlt öt éves alakulását.

27. ábra: Versenyképesség alakulása



Sajnos megállapíthatjuk, hogy a kérdőívet kitöltők több mint fel azt mondta, hogy cége kevésbé versenyképes ma, mint öt éve volt. 31%-uk vélte úgy, hogy versenyképességük nem változott ezen öt év során, míg 16%-uk vélekedett pozitívan cége versenyképességének alakulásáról. Az SPSS program segítségével készített CRT döntési fa(II.számú melléklet) alapján azt mondhatjuk, hogy míg a 25 főnél több főt alkalmazóknak 60% mondta azt, hogy versenyképességük javult, addig a 25 főnél kevesebbet alkalmazóknak csak 10,5%-ka.

Az elmúlt öt éves tendenciához kapcsolódóan kérdeztük meg a vállalkozásoktól, hogy mely tényezők hatottak negatívan, illetve pozitívan cégük versenyképességének alakulására. A következő grafikon a vállalkozók véleményét tükrözi arról, hogy mely területeket érzik a legproblémásabbnak:

28. ábra: Versenyképesség gátjai



Mint láthatjuk a magyar társadalomra jellemzően a vállalkozók is negatívan ítélik meg az állami intézkedéseket. Általános vélekedés, hogy a béreket terhelő adók jelentik a legnagyobb terhet számukra, ez sokszor vezethet ahhoz, hogy egyre kevesebb főt alkalmaznak. Kutatásunk során már többször láthattuk, hogy a cégek elaprózódása negatív hatással van a versenyképességre. Az adórendszer folyamatos változása és a jogbizonytalanság egy olyan kiszámíthatatlanságot visz a rendszerbe, mely visszavetheti a vállalkozások teljesítményét. A bizonytalanságon kívül a bizalmatlanság is jellemző, nemcsak a gazdálkodó szervezetek és az állam között, hanem a vállalkozások között is. Ez a megkérdezettek által a vállalkozási szférában észlelt korrupcióval is összefüggésben lehet. Érdekes, hogy a versenytársak megjelenését kevesen tartották cégük versenyképességére veszélyesnek, előfordulhat, hogy az elmúlt öt év során nem érzékelték konkurenseik erősödését, vagy a fokozódó versenyt éppen motiválónak tartották cégük versenyképességének növelésére. Ha egy lineáris regressziót illesztünk az árbevételre, mint eredményváltozóra, s a versenyképesség gátjaira, mint magyarázóváltozókra láthatjuk, hogy míg a vállalkozások között meglévő bizalmatlanságot az alacsonyabb árbevételű cégek emelték ki jobban, addig a beszerzés nehézségei a magasabb árbevételűek körében jelent nagyobb problémát. (V. számú melléklet)

A kérdőívben a kutatásunk szempontjából talán a legizgalmasabb kérdés azzal foglalkozott, hogy a vállalkozók mit tartanak a versenyképességük zálogának.

29. ábra: Versenyképesség záloga



A tapasztalat áll az első helyen, hiszen az évek során egyre több olyan dolgot tanulhattak a vállalkozói világról, melyek segítik őket versenyképességük javításában. Illetve egyfajta biztosíték arra, hogy az évek során már sok helyzetben helytállt a vállalkozás, ugyanis a mikro- és kisvállalkozások sokkal jobban ki vannak téve a külső tényezőknek, mint a nagyok, így ha életbe akarnak maradni meg kell tanulniuk ezekre gyorsan reagálni. Ez az alkalmazkodási képesség is a versenyképességük egyik feltétele. Szintén fontosnak tartják a tulajdonos szakértelmét, s elkötelezettségét, s hogy rendelkezzen kiterjedt üzleti kapcsolatokkal. Érdekes megfigyelni a versenyképesség tényezői és a létszám közötti korrelációt, a tulajdonosok elkötelezettségét inkább a kisebb létszámú vállalatok tartották a versenyképességük fő forrásának (negatív korreláció: -0,19), míg az alkalmazottak elkötelezettségének versenyképesség zálogává való emelése a létszám növekedésével lett egyre gyakoribb (pozitív korreláció: 0,23). A magasabb árbevétel 10%-os szignifikancia szinten magyarázta az, hogyha a vállalat a versenyképessége zálogának tartotta az alkalmazottak elkötelezettségét, vagy szakértelmét. (III. számú melléklet). A marketinget például kevés vállalkozás emelte ki, ennek egyfajta magyarázata lehet, hogy nem rendelkeznek a mikro-vagy kisvállalkozások elegendő tőkével ahhoz, hogy hatékony

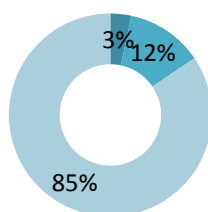
marketing eszközök használhassanak. Csak utolsó helyen említették a szoros együttműködést más vállalatokkal, ez azt sugallja, hogy a „networking”, hálózatosodás nagyon ritka hazánkban a mikro- és kisvállalkozások körében.

Kutatásunk során kíváncsiak voltunk a vállalkozások egymás közötti viszonyára, üzleti kapcsolataikra. Rákérdeztünk, hogy hány versenytársa van a vállalatnak a piacon.

30. ábra: Versenytársak

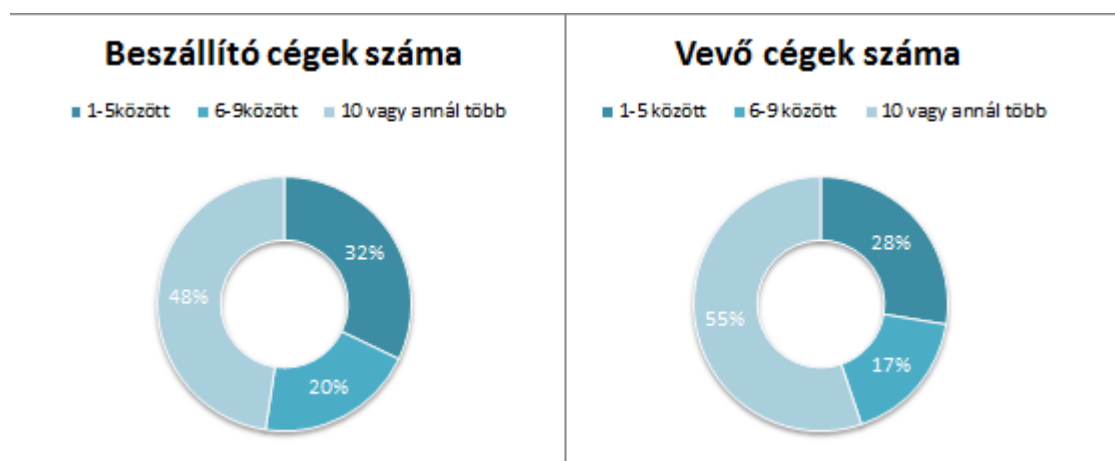
Versenytársak száma

■ 0 ■ 1-5 ■ 6 vagy annál több



A legtöbb cég 6 vagy annál több konkurens céggel rendelkezik, igen ritka (3%) az olyan vállalat, aki olyan tevékenységet folytat, amit senki más a piacon. A vállalatok egymás közötti kapcsolatait is a versenyképesség egy fontos külső tényezőjének tekintettük, így külön megkérdeztük, hogy hány céggel áll rendszeres üzleti kapcsolatban (input oldalon: beszállítók és output oldalon: vevők) a vállalkozás.

31. ábra: Üzleti kapcsolatok

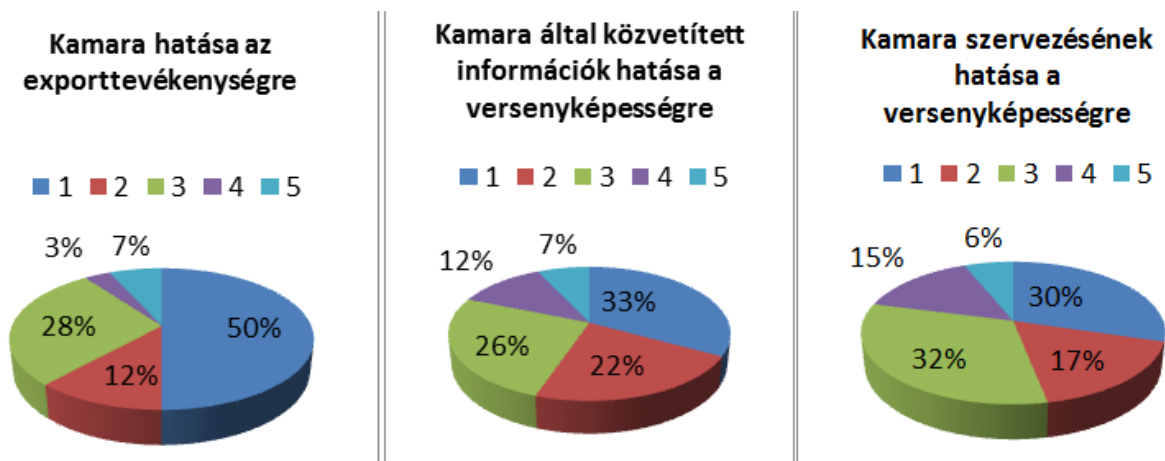


Lineáris regresszióval alátámasztottuk az üzleti kapcsolatok pozitív hatását, a beszállító cégek 10 feletti száma már 5%-os szinten magyarázza a magasabb árbevételt, míg a vevő cégek 10 feletti száma 25%-os szignifikancia szinten. (IV. számú melléklet).

A kutatásunkat támogató Budapesti Kereskedelmi és Iparkamarára is, mint a vállalkozások együttműködésének egyik színterére tekintettünk. Kérdőívünk egyik blokkjában a Kamarai tagsághoz kapcsolódó kérdéseket tettünk föl. 1-5-ig tartó skálán kellett értékelniük, hogy a Kamara mennyire támogatja a vállalkozások exporttevékenységét, a Kamara által szervezett programok és közvetített információk mennyire járulnak hozzá a versenyképességükhöz, ahol az 1 jelentése az egyáltalán nem, míg az 5 jelentése a nagy mértékben hozzájárul. . A következő kérdéseket tettük fel:

- Mennyire támogatja a Kamara az export tevékenységét?
- Mennyire segíti a Kamara által szervezett programok, kiállítások, üzleti utak az innovációt/versenyképességet?
- Mennyire segítik a Kamara által közvetített információk a versenyképességét?

32. ábra: Kamarai támogatás



Az eredmények alapján azt mondhatjuk, hogy ezekre a területekre a Kamarának a jövőben nagyobb hangsúlyt kell fektetnie.

VII.3.3.3. Az export szerepe

Elemzéseink során feltűnt, hogy szignifikáns eltérés mutatkozik az exportáló és a nem exportáló vállalatok eredményeiben. Az exportáló vállalatokról elmondható, hogy többségük már a kisvállalkozás kategóriába tartozik, magasabb árbevételt érnek el a nem exportálókkal szemben, emellett kiterjedtebb kapcsolati hálózattal is rendelkeznek, több beszállítóval és vevővel állnak rendszeresebb üzleti kapcsolatban. A stabilabb teljesítmény abban is

megmutatkozik, hogy az exportáló vállalatok vezetői a cégük versenyképességének változását pozitívabban ítélték meg, mint a nem exportálók. Erre vonatkozólag korrelációs számításokat is végeztünk, mely alapján szignifikánsan kimutatható, hogy az állományi létszám 0,83%-ban magyarázza az exportáló vállalatok versenyképességi tendenciájának megítélését, ugyanis a 20 főnél több alkalmazottal rendelkező cégek versenyképességük javulását prognosztizálták. A nagyobb méret és a jobb teljesítmény következtében az exportáló vállalatok kevesebb versenytársat is érzékelnek a piacon, mint a nem exportálók.

Az exportáló és nem exportáló vállalatok teljesítménymutatóit az alábbi táblázatban foglaltuk össze. Az értelmezéshez hozzátartozik, hogy a beszállítói és vevői kapcsolatok esetében három kategóriát alakítottunk ki, melyekhez számokat rendeltünk, hogy kvantitatív elemzéseket tudjunk végezni:

10 vagy annál több	1
6-9 között	2
1-5 között	3

Tehát minél kisebb értéket kapunk átlag gyanánt, annál több üzleti kapcsolattal rendelkezik az adott vállalatcsoport. Hasonló értékelési rendszert alkalmaztunk a versenyképesség és a konkurencia mérése esetén is.

romlott	1
stagnált (nem változott)	2
javult	3

6 vagy annál több	1
1-5 között	2
0	3

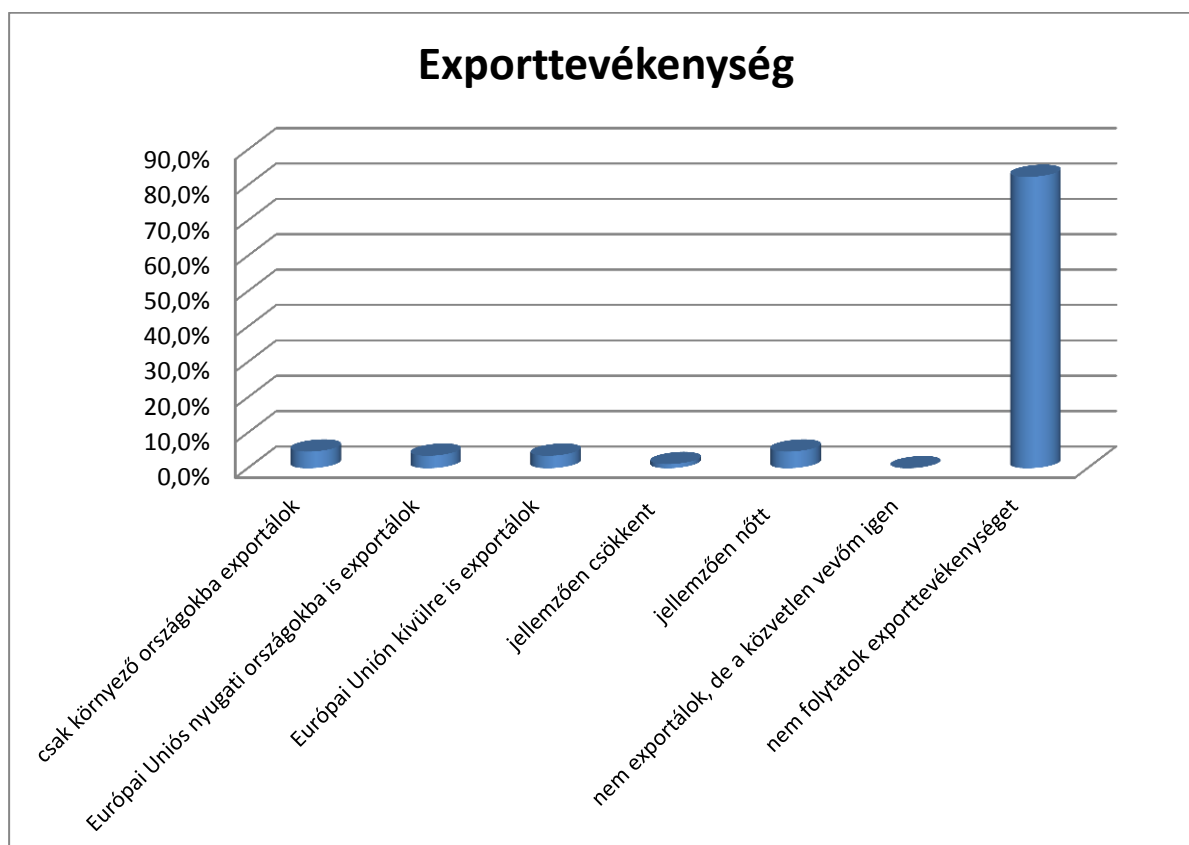
14. táblázat: Export

	Exportáló vállalatok	Nem exportáló vállalatok	Teljes minta
létszám	13,07	6,10	7,71
árbevétel (ezer forint)	171 687,79	79 419,30	104 138,34
versenyképesség változása	2,07	1,55	1,63
beszállítói kapcsolatok száma	1,53	2,17	2,07
vevői kapcsolatok száma	1,27	2,02	1,91
versenytársak száma	1,33	1,04	1,08

Az exportáló cégek versenyképességük szempontjából sokkal fontosabbnak tartottak a szoros együttműködést más vállalatokkal, a megfelelő tőkeerőt és a marketinget, mint a nem exportálók. Illetve az exportáló vállalatok nagyobb problémának érzékelik a jogbizonytalanságot, és a gazdálkodó szervezetek és az állam közt meglévő bizalom hiányát.

Ezen felül arra kértük a vállalkozókat, hogy jellemezzék elmúlt öt éves exporttevékenységüket, a következő szempontok szerint:

33. ábra: Exporttevékenység



A grafikon alapján kimondhatjuk, hogy a legtöbb mikro- és kisvállalkozás nem exportál, nem tud megjelenni a nemzetközi piacokon. Ennek egyik oka lehet a kisvállalatok versenyképességi lemaradása a nagyvállalatokhoz képest, mely tovább mélyül azzal, hogy kimaradnak a nemzetközi versenyből. Hiszen a külföldi piacokon való helytállás ösztönző hatással lehet a cégek fejlesztésére, versenyképességének javítására.

VII.3.3.4. Versenyképességi kilátások

Az utolsó kérdésünket az ex ante szemlélet jegyében fogalmaztuk meg, azt kértük a vállalkozóktól, hogy határozzák meg azokat a főbb trendeket, amelyek hatással lehetnek cégük versenyképességére az elkövetkező 12-24 hónapban. Nagy öröm volt számunkra, hogy ugyan ez a kérdés pár mondatos kifejtős választ igényelt, a vállalkozók 68,8%-ka időt szánt ennek a kérdésnek a megválaszolására is. Ez azt sugallja számunkra, hogy a mikro- és kisvállalkozók fontosnak érzik a versenyképesség fejlesztésének területét, és erről jól kialakult véleményük is van. A jelenlegi helyzetből való kitörési pontként a következőket fogalmazták meg: beruházások növekedése, alkalmazottak továbbképzése, innovációk, internetben rejlő lehetőségek további kihasználása, hatékonyabb marketing, exportösztönző politika, állami beruházások elérhetővé tétele a mikrovállalkozások számára is, együttműködések, Duna-stratégia, több pályázati forrás K+F-re stb. Többen kihangsúlyozták, hogy egy gondolkodásbeli váltásnak kéne lezajlania a társadalomban, ahhoz hogy a mikro- és kisvállalkozások versenyképességi javulni tudjon. A vevőknek például át kéne térniük egy minőségi szemléletre, persze ehhez szükséges, hogy jobb anyagi helyzetbe kerüljenek a jelenleginél, és ne csak az árakat, hanem a minőséget is figyelni tudják. Ezen kívül a tiszta versenyfeltételek megteremtését is elengedhetetlennek érzik a vállalkozók, a korrupció csökkenését, a fizetési fegyelem növekedését várják a jövőtől. Volt aki leírta, hogy „Ügyfélkörünk a kis-és mikro vállalkozásokból tevődik össze”, tehát jellemző egyfajta egymásra utaltság ezen vállalkozások között, ez azt jelenti, hogy versenyképességüket nem egymás rovására kell növelniük, hanem együtt. Érzik, hogy nagyon ki vannak téve a gazdasági környezetnek, az árfolyam-ingadozásnak, tehát versenyképességük alakulása nagyban függ országunk versenyképességének alakulásától.

VIII. Összefoglaló

Kutatásunk a KKV szektor versenyképességének mérési lehetőségét vizsgálta, és egy versenyképességi-index létrehozását tűzte célul. A saját kutatás megkezdése előtt mindenképp szükségesnek láttuk az eddigi hazai kutatások részletes megismerését. Azt a kutatási hipotézisünket, mely szerint érdemi versenyképesség kutatás a KKV szektor területén még nem zajlott hazánkban Némethné Gál Andrea illetve Szerb László tanulmányai cáfolták meg. Azonban úgy éreztük, hogy ahhoz képest, hogy az Európai Unióban milyen szerepet tulajdonítanak a KKV-k versenyképességének rendkívül kevés kutatás foglalkozik a versenyképességük mérhetőségével, illetve a jelenlegi helyzetből való kitörési lehetőségeikkel. Az 50 főnél nagyobb vállalatok versenyképességére fókuszáló átfogó kutatás már született, melyet Chikán Attila és Czakó Erzsébet vezetett. Ezért döntöttünk úgy, hogy mi a saját kutatásunk az 50 főnél kisebb kis- és mikrovállalkozások körében végezzük el.

A versenyképesség fogalmát sem éreztük kiforrottnak, nagyon sokféle definícióval találkoztunk, de ezek többségét a nemzetgazdaságokra vonatkoztak. Mi egy olyan átfogó versenyképességi definíciót szerettünk volna megalkotni, melyet jól lehet alkalmazni kutatási halmazokra, a KKV-kra. Úgy gondolkodtunk, hogy egy vállalat csak akkor nevezhető versenyképesnek, ha erőforrásait a termelési ciklusok során folyamatosan bővíteni, de legalább megőrizni képes. A versenyképesség megragadáshoz az erőforrások megújítási képességére fókuszáltunk. Dinamikus szemléletű versenyképességi definíciónk azt állította, hogy „a versenyképes vállalat hatékonyan használja föl a rendelkezésére álló erőforrásokat úgy, hogy közben nem csak megőrzi, de növelni is képes erőforrásait, vagyis erőforrásainak növekvő megtérülését realizálja”.

Véleményünk szerint a vállalkozások teljesítményét hosszabb időszak átlagában kell néznünk, így versenyképességi-indexünk megalkotásához a vállalatok 2006 és 2010 közötti mérlegsoros adatait használtuk fel. Ezen idősoros adatokból megmutatkozott a válság negatív hatása a kis- és középvállalkozásokra, melynek hatására a teljesítményük nagyban visszaesett, jelentősen csökkent az árbevételük, és saját tőkéjük. A versenyképességi-index megalkotásánál mérlegeltük, hogy mely teljesítmény adatok, illetve mutatók írhatják le jól a vállalatok versenyképességét. Az index összetevői a

vállalat erőforrásainak (tőke, humánerőforrás, befektetett eszközök) gazdasági ciklusokon keresztüli változását mérte. Ezen index alapján egy versenyképességi sorrendet tudtunk felállítani a vállalatok között, melynek alapján kijelenthettük, hogy a létszám növekedésével átlagosan a versenyképessége is növekszik a vállalatoknak. Illetve láthattuk, hogy a 1-2 fős vállalkozások versenyképességi lemaradásban vannak a náluk több főt foglalkoztató cégekhez képest. Ezen kívül az is megmutatkozott, hogy általában a tőkeerősebb vállalatoknak nagyobb a versenyképességük. A nagyobb kezdeti tőkével induló vállalkozások nagyobb mértékben tudtak fejlődni, és nagyobb árbevételre tudnak elérni. Kutatásunk arra is rámutatott, hogy a válság a versenyképesebb vállalatokat kevésbé rázta meg, teljesítmény mutatóikban kisebb mértékű volatilitás volt megfigyelhető, mint a gyengébb versenyképességi-indexszel rendelkező vállalatoknál.

Ahhoz, hogy teljes képet kapjunk a mikro- és kisvállalkozások versenyképességéről, szeretnénk volna a cégek teljesítményén túl, a vállalkozók személyes véleményét is megismerni, arról hogy melyek azok a belső és külső hatótényezők, amelyek jelentős befolyásoló erővel vannak versenyképességükre. Szomorú tény, hogy a kérdőívünket kitöltő 96 vállalkozó több mint fel azt mondta, hogy cége kevésbé versenyképes ma, mint öt éve volt. Míg a 25 főnél több főt alkalmazóknak 60% mondta azt, hogy versenyképességük javult, addig a 25 főnél kevesebbet alkalmazóknak csak 10,5%-ka. Általános vélekedés, hogy a béreket terhelő adók jelentik a legnagyobb terhet a mikro-és kisvállalkozásoknak, és ez sokszor vezethet ahhoz, hogy egyre kevesebb főt alkalmaznak. Kutatásunk során többször láthattuk, hogy a cégek elaprózódása negatív hatással van a versenyképességre. Az adórendszer folyamatos változása és a jogbizonytalanság egy olyan kiszámíthatatlanságot visz a rendszerbe, mely visszavetheti a vállalkozások versenyképességét. A bizonytalanságon kívül a bizalmatlanság is jellemző, nemcsak a gazdálkodó szervezetek és az állam között, hanem a vállalkozások között is, mely a válaszolók által észlelt korrupcióval is összefüggésben lehet. A legtöbb vállalkozó a vállalkozásban felhalmozott sokéves tapasztalatot tartotta a versenyképessége zálogának. Jelentős versenyképességi eltérések mutatkoztak az exportáló, és a nem exportáló vállalatok között, de a legtöbb mikro- és kisvállalkozás nem tud megjelenni a nemzetközi piacon.

Úgy gondoljuk, hogy dolgozatunk jó kiindulási pont lehet a további kutatásokhoz. Egy lehetséges irány lehet a folytatáshoz, az index és a kérdőív összehangolása, mely által

ugyanazon vállalatok teljesítmény mutatóit tudnánk elemezni, mint akiktől személyes véleményt kapunk a versenyképességüket meghatározó faktorokról. Ezáltal be tudnánk építeni a versenyképességi-indexünkbe további belső illetve külső versenyképességet meghatározó tényezőket. Ezen kívül fontosnak tartanánk olyan területek vizsgálatát, melyet most dolgozatunk korlátai miatt nem tudtunk megtenni, ilyen lehet a vállalkozások innovációs tevékenységének, az alkalmazottak szakképzettségének és a versenyképesség kapcsolatának vizsgálata. Illetve fontosnak tartjuk, hogy a kutatások eredményeiről a mikro- és kisvállalkozások is értesüljenek, és azok tanulságait fel tudják használni a gyakorlatban.

Irodalomjegyzék:

- Chikán Attila-Czakó Erzsébet [2009]: Versenyben a világgal -Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén, Akadémia kiadó,Budapest
- econom[2010]:Econom.hu[Internet],Budapest
Letölthető:<http://www.econom.hu/roe-sajattoke-aranyos-nyereseg/>
Letöltve:2012.03.20.
- ecopedia[2011]:Ecopedia.hu [Internet],Budapest
Letölthető: <http://ecopedia.hu/action/search> Letöltve:2012.03.20.
- Európai Bizottság (2006): Az új kkv meghatározás – Felhasználói útmutató és nyilatkozatminta, Vállalkozás és Iparpolitikai Kiadványok
Letölthető:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_hu.pdf
Letöltve:2012.03.12.
- *European Commission* [2011] SME Performance Review-SBA Fact Sheet Hungary
Letölthető:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/2010_2011/hungary_en.pdf
Letöltve:2012.03.04.
- Euvonal[2012]: Euvonal [Internet], Budapest
Letölthető:http://www.euvonal.hu/index.php?op=kerdesvalasz_reszletes&kerdes_valasz_id=1431
Letöltve: 2012.03.01.
- Jancsó és munkatársai [2001]: Jancsó András, Arató János, Birkás László: Felkészülés az uniós versenyre: A versenyképesség vizsgálata a Potstar módszerrel
Letölthető:
http://epa.oszk.hu/00000/00026/00012/pdf/euwp_EPA00026_2001_02_020-047.pdf
Letöltve: 2012.02.27.
- KSH Regisztrált gazdasági szervezetek [2008], [2010]: [Internet], Budapest
Letölthető: http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qvd010a.html
Letöltve:2012.03.10.
- Némethné Gál Andrea[2010a]: Az Európai Unió kis- és középvállalati politikája, Modern Üzleti Tudományok Főiskolája, 2010

Letölthető:http://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2010/nemethne_gal_andrea.pdf

Letöltve: 2012.02.21.

- Némethné Gál Andrea[2010b]: A kis- és középvállalatok versenyképessége –egy lehetséges elemzési keretrendszer

Letölthető: http://epa.oszk.hu/00000/00017/00167/pdf/5_nemethne.pdf

Letöltve:2012.02.03.

- Némethné Gál Andrea [2009]: A kis- és középvállalatok versenyképessége.Doktori értekezés. Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola,Győr.

Letölthető: <http://rgdi.sze.hu/files/Ertekezesek,%20tezisek/Disszertacio-NGA.pdf>

Letöltve:2012.01.31.

- NFGM[2008]: *A kis- és középvállalkozások helyzete. 2007-es éves jelentés.* Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest.

- The Observatory of European SMEs – 2002, 2003, 2007

Letölthető: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-observatory/index_en.htm

Letöltve:2012.03.06.

- dr. Papanek Gábor[2010] A gyorsan növekvő magyar kkv-k: a gazdaság potenciális motorjai, Közgazdasági Szemle 2010. 4. sz. 354-370. old

- Poór és munkatársai[2007]:Poór József, Kiss Katalin, Gross András, Francsovics Anna: Kis- és Középvállalkozások fejlődésének vizsgálata. *Vezetéstudomány*.2007/ 38/ 12/35-42.

- SBA[2011]:SBA Fact Sheets – Hungary 2010-2011

Letölthető:http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/hungary_en.pdf

Letöltve:2012.03.15.

- Szerb László[2007]: A Magyar Közgazdasági Egyesület konferenciája 2007: A növekedés meghatározó tényezői a magyar kis- és középvállalati szektorban. Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar Gazdálkodástudományi Intézet

Letölthető: <http://www.mktudegy.hu/?q=system/files/Szerb.pdf>

Letöltve:2012.01.27.

- Szerb László-Rappai Gábor [2011]: Összetett indexek készítése új módon: A szűk keresztmetszetekért történő büntetés módszere. Közgazdasági és Regionális Tudományok Intézete Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar. Műhelytanulmányok
Letölthető: http://www.krti.ktk.pte.hu/files/tiny_mce/File/MT/mt_2011_1.pdf
Letöltve:2012.02.03.
- Szerb László[2010]:A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások versenyképességének mérése és vizsgálata. *Vezetéstudomány* 2010/41/ 12/20-34.oldalig

Mellékletek:

I.számú :

Kérdőív a mikro- és kisvállalkozások versenyképességének felméréséhez

Mikro- és kisvállalkozási szektor versenyképesség kutatási program
A VÁLASZADÁS ÖNKÉNTES! VÁLASZAIT BIZALMASAN KEZELJÜK, CSAK ÖSSZESÍTVE, STATISZTIKAI MÓDSZEREKKEL DOLGOZZUK FÖL!

1.A vállalkozás neve:

2. e-mail címe:

3. Gazdálkodási formája:



KKT



Bt



Kft



Egyéni vállalkozó



Egyéb:

4. 2010. évi átlagos állományi létszáma (fő):

5. 2010. évi nettó árbevétele: (forint):

6. A 2010-es export értékesítés aránya a nettó árbevételből (%)

7. Összességében hogyan ítéli meg vállalkozása versenyképességének alakulását az elmúlt öt évben:

- ☐ romlott
- ☐ stagnált(nem változott)
- ☐ javult

8. Az alábbi tényezők közül melyek hatottak negatívan az elmúlt öt évben vállalkozása versenyképességére? Maximum három tényezőt jelölhet

- ☐ Jogbizonytalanság
- ☐ Az adórendszer folyamatos változása
- ☐ A béreket terhelő magas közterhek
- ☐ Korruptió
- ☐ Az állam és a gazdálkodó szervezetek között meglévő bizalom hiánya
- ☐ A vállalkozások között meglévő bizalmatlanság (fizetési fegyelem, minőségi problémák, szállítási fegyelem, stb.)
- ☐ Külföldi versenytársak megjelenése
- ☐ Beszerzési nehézségek
- ☐ Egyéb:

9. Hány versenytársa van a piacon?

- ☐ 0
- ☐ 1-5
- ☐ 6 vagy annál több

10. Hány céggel áll rendszeres üzleti kapcsolatban?

a) vevők

- ☐ 1-5
- ☐ 6-9
- ☐ 10 vagy annál több

11. Hány céggel áll rendszeres üzleti kapcsolatban?

b) szállítók

- ☐ 1-5
- ☐ 6-9

☐ 10 vagy annál több

12. Az alábbi tényezők közül melyeket tartja versenyképessége zálogának? Maximum három tényezőt választhat.

- ☐ Az alkalmazottak szakképzettsége
- ☐ Az alkalmazottak elkötelezettsége
- ☐ A tulajdonos elkötelezettsége és szakértelme
- ☐ A vállalkozásban fölhalmozódott sokéves tapasztalat
- ☐ Kiterjedt üzleti kapcsolatok
- ☐ Szoros együttműködés más vállalatokkal
- ☐ Hatékony költséggazdálkodás
- ☐ Hatékony marketing kommunikáció
- ☐ Megfelelő tőkeerő
- ☐ Egyéb:

13. Hogyan jellemezné az elmúlt öt év export tevékenységét?

- ☐ nem folytatok exporttevékenységet
- ☐ nincs kapacitásom exporttevékenységet folytatni/fenntartani
- ☐ jellemzően nőtt
- ☐ jellemzően csökkent
- ☐ csak környező országokba exportálok
- ☐ európai uniós nyugati országokba is exportálok
- ☐ Európai Unión kívülre is exportálok
- ☐ nem exportálok, de a közvetlen vevőm jellemzően exportálja a számára értékesített termékeimet

14. Mennyire támogatja a Kamara az export tevékenységét?

1 2 3 4 5

egyáltalán nem  nagy mértékben

--	--	--	--	--

Mennyire segítik a Kamara által szervezett programok, kiállítások, üzleti utak az innovációt/versenyképességet?

1 2 3 4 5

egyáltalán nem  nagy mértékben

Mennyire segítik a Kamara által közvetített információk (brosúrák stb) a versenyképességemet?

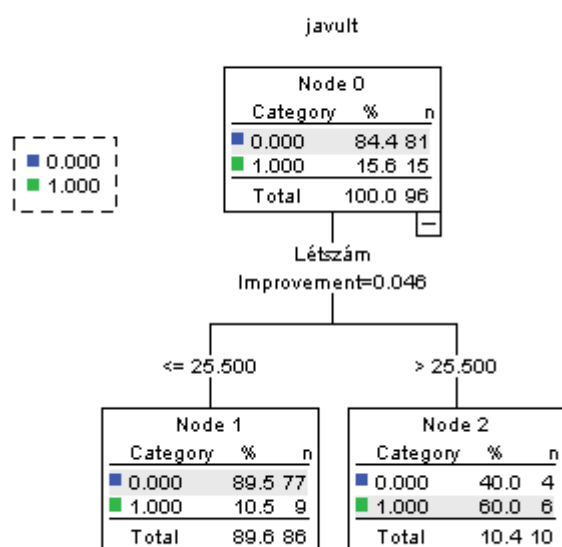
1 2 3 4 5

egyáltalán nem  nagy mértékben

15. Kérjük határozza meg azokat a főbb trendeket amelyek hatással lehetnek cége versenyképességére az elkövetkező 12-24 hónapban!

Segítségét azzal is szeretnénk megköszönni, hogy kutatásunk eredményét megküldjük Önöknek, amennyiben megadták Cégük nevét és e-mail elérhetőségét.

II.számú : Döntési fa



III.számú:Lineáris regresszió(árbevétel-gátló tényező)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	120633.808	56214.922		2.146	.035
	Jogbizonytalanság	27789.369	50980.284	.060	.545	.587
	biz.hiány_állam	-6001.349	54846.757	-.012	-.109	.913
	vállkőzöttbiz.hiány	-64314.885	49764.234	-.138	-1.292	.200
	adórendszer	-5608.839	47561.165	-.013	-.118	.906
	bérekterhei	34267.927	48767.803	.076	.703	.484
	korruptió	-49233.796	60250.422	-.087	-.817	.416
	belföldibelepő	-145900.386	233450.397	-.067	-.625	.534
	kölföldibelepő	-65835.655	98068.188	-.072	-.671	.504
	beszerzésinehézségek	288083.083	166488.551	.186	1.730	.087
	belföldikonkurencia	-42713.808	232694.552	-.020	-.184	.855

a. Dependent Variable: Árbevétel

IV.számú:Üzleti kapcsolatok

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19353.323	76711.695		.252	.801
	vevocég1és5között	-5175.060	68398.027	-.010	-.076	.940
	vevocég6és9között	-69932.540	63223.827	-.118	-1.106	.272
	vevocég10nél több	32796.988	28240.791	.154	1.161	.249
	beszállítók6és9között	-15591.547	62565.868	-.027	-.249	.804
	beszállítók10fellett	103914.208	51084.818	.231	2.034	.045

a. Dependent Variable: Árbevétel

V.számú: Árbevétel-versenyképesség záloga

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	139171.038	68161.926		2.042	.044
	alkalmazottakelkötelezettsége	102292.434	57440.350	.191	1.781	.078
	alkalmazottakszakképzettsége	86563.633	51599.639	.183	1.678	.097
	hatékonyköltséggazdálkodás	13709.282	58544.866	.026	.234	.815
	tulajdonoselkötelezettsége	-57266.130	47251.245	-.128	-1.212	.229
	üzletikapcs	30758.845	47121.928	.068	.653	.516
	tapasztalat	-59825.730	52057.529	-.124	-1.149	.254
	marketing	23573.516	61699.891	.041	.382	.703
	tokeero	-83476.557	55900.665	-.163	-1.493	.139
	szorosegyuttm	4635.764	69870.248	.007	.066	.947

a. Dependent Variable: Árbevétel