

OTDK-dolgozat

Schum Gergely

2013

Hogyan lehet versenyképes a magyar kkv-szektor?
How may the Hungarian SMEs become competitive?

Kézirat lezárása: 2012. november 4.

Tartalomjegyzék

Táblázat- és ábrajegyzék	4
1. Bevezetés.....	5
1.1. Dolgozat célja, aktualitása	5
1.2. Alkalmazott módszertan.....	6
1.3. Elméleti, fogalmi háttér	6
2. A kkv-k helyzete a magyar gazdaságban.....	9
2.1. A vállalatok létszámbeli megoszlása	10
2.2. Regionális különbségek	12
2.3. Ágazati jellemzők.....	13
2.4. A külföldi tőke szerepe	13
3. A vállalati versenyképességi elemzések elméleti háttére	14
3.1. A kkv-k versenyképességi elemzésének a szükségessége	15
3.2. A vállalati versenyképesség elemzésének módszertana	16
4. A hazai kkv-szektor versenyképességét befolyásoló tényezők	22
4.1. A kkv-k versenyképességét meghatározó makro tényezők	23
4.1.1. Az EU kkv-politikája	23
4.1.2. Magyarország kkv-politikája és a kkv-k politikai környezete.....	24
4.2. A versenyképességre leginkább ható külső mikro tényező – a finanszírozás.....	26
4.2.1. Belső finanszírozási források.....	27
4.2.2. Külső finanszírozási források	27
4.3. A versenyképességre ható belső hatótényezők.....	31
4.3.1. Termelékenység.....	31
4.3.2. K+F és innováció.....	34
4.4. A hazai kkv-szektor eredményességi mutatói.....	35
4.4.1. Foglalkoztatás	35
4.4.2. Bruttó hozzáadott érték és nettó árbevétel.....	37
4.4.3. Export.....	38
5. A klaszterek szerepe a versenyképességben	39
5.1. A klaszterek kialakulása és működése	40
5.1.1. Regionális versenyképesség és a klaszterek.....	40
5.1.2. A klaszterkoncepció kialakulása	41
5.1.3. A klaszterek fő jellemzői.....	43
5.2. A klaszterek hatása a kkv-k versenyképességére.....	45
6. Magyarország és az EU klaszterpolitikája	51

6.1.	Az Európai Unió klaszterpolitikája.....	51
6.2.	Magyarország klaszterpolitikája.....	52
6.3.	A magyar klaszterpolitika sikerei és kudarcai.....	54
7.	Összefoglalás	58
7.1.	A kkv-szektor versenyképességének és a klaszterképzés hatásainak átfogó értékelése.....	58
7.2.	A dolgozat céljának és hipotéziseinek értékelése	62
	Irodalomjegyzék	63

Táblázat- és ábrajegyzék

1. táblázat: A vállalatok csoportosítása
2. táblázat Magyarországon regisztrált vállalatok száma 2008-2010
3. táblázat Magyarországon működő vállalatok száma 2008-2010
1. ábra Ezer lakosra jutó működő kis-és középvállalat 2009
2. ábra A kis- és középvállalatok külföldi tőkéjének megoszlása, 2009
3. ábra A vállalati versenyképesség modellje
4. táblázat A STEEP - tényezők rendszere
4. ábra A Porter-féle gyémántmodell és versenyerők modelljének integrálása
5. táblázat A vállalat mikrokörnyezetének értelmezése
5. ábra A cégeket leginkább akadályozó tényezők Magyarországon (a megkérdezettek százalékában), ECA=Kelet-Európa és Közép-Ázsia
6. ábra A munkatermelékenység alakulása 2000-2012 között (GPD/alkalmazott fő) (előző év = 100%)
7. ábra A kis- és középvállalatok által foglalkoztatottak aránya, 2009
8. ábra A kis- és középvállalatok részesedése a bruttó hozzáadott értékből, 2009
9. ábra Az egyes vállalatcsoportok exportrészesedésének alakulása, méret és tulajdoni szerkezet szerint, 2008-09 (%)
10. ábra A klaszterek által nyújtott lokális versenyelőnyök
7. táblázat A klaszteresedés lehetséges pozitív hatásai a hazai kkv-szektor főbb tulajdonságaira
11. ábra A klaszterek hatásmechanizmusának sematikus ábrája
8. táblázat A vizsgált Akkreditált Innovációs Klaszterek főbb mutatóinak a változása (2007-2010) (2007 = 100%) (%)

1. Bevezetés

1.1. Dolgozat célja, aktualitása

A dolgozatom címében azt a kérdést teszem föl, hogy miként lehet a magyar kis-és középvállalati-szektor versenyképes (a versenyképesség általános definícióját lásd az 1.3. fejezetben). Miért tartom fontosnak, hogy erre a kérdésre választ adjak? Azért, mert a kkv-szektor versenyképességét kulcskérdésnek tartom a magyar gazdaság Európai Unióhoz való felzárkózásában, illetve a lemaradásának csökkentésében. Éppen ezért szeretnék mesterszakos közgazdász hallgatóként több rálátást erre, az ország fejlődése szempontjából elengedhetetlen területre.

Dolgozatomnak a célja, hogy bemutassam a hazai kkv-szektor versenyképességének a főbb problémáit, majd a klaszterek által e problémákra lehetséges megoldási javaslattal szolgáljak. Mielőtt még ezt felvázolnám, megmutatom, hogy miért is kell a kkv-kkal kiemelten foglalkozni és mik azok a dimenziók, amelyek alapján a témát leginkább meg lehet ragadni, és amelyekben a problémák leginkább gyökereznek. A versenyképesség megközelítésének és elemzésének sok módja lehetséges. Ebben a dolgozatban én egy lehetséges elemzési keretrendszer fogok bemutatni, majd egy konkrét elemzést elvégezni. A felvázolt problémákra is természetesen sokféle megoldást lehet találni, én a klasztereket fogom lehetséges megoldásként felvázolni. Dolgozatomban arra a kérdésre fogok választ keresni, hogy versenyképesek-e a mai Magyarországon a kkv-k és hogy javít-e ezeken a versenyképességi mutatókon a klaszterekbe való tömörülés lehetősége.

Első kutatási hipotézisem szerint a hazai kis- és középvállalatok jelentős finanszírozási, termelékenység- és innovációs problémákkal küzdenek, melyek alapvetően gátolják a vállalatok életben maradását és versenyképességét. **Második kutatási hipotézisem** szerint a klaszterképzés két dimenzióban is elő tudná segíteni a kkv-k talpon maradását és fejlődési lehetőségeit. Ez történhet egyrészt a gazdaság vertikális integrációja révén, amit a nagyvállalatok stratégiai beszállítójaként tudnának elérni, másrészt pedig a többi piaci szereplővel létesített horizontális kapcsolatok révén, ami elsősorban a megfelelő bizalmi környezetben, kockázatmegosztásban, kielégítőbb tőkeellátásban és kutatás-fejlesztésben jutna kifejezésre. A klaszterek létrehozása ezen kívül nem csak a meglévő kkv-knak tudna stabilitást és versenyképességet biztosítani, hanem közvetetten a foglalkoztatás bővüléséhez, a gazdasági növekedéshez és a regionális egyenlőtlenségek csökkenéséhez is hozzájárulna.

Szükséges megemlítenem továbbá, hogy az elemzés alapvetően a 2000-es évek utáni időszakra vonatkozik, azonban a felvázolt problémák nem egy-egy évre vonatkoznak, hanem alapvetően a rendszerváltás után, vagy még az előtt alakultak ki. A 2008-ban bekövetkezett válság természetesen negatívan érintette az egész gazdaságot, így a kkv-szektor is, a dolgozat kereteit azonban meghaladja, hogy a válság hatásait is külön tárgyaljam, ezért csak nagyon érintőlegesen fogom említeni. Az elemzésben bemutatott problémák már a válság előtt és az után is jellemezték, illetve jellemzik a szektort, illetve a gazdaságot is, ezért a válság hatásaitól való eltekintés nem változtat az elemzés fő megállapításain.

1.2. Alkalmazott módszertan

Vizsgálódásom során törekszem arra, hogy **minél átfogóbb képet** adhassak a problémáról, ezért a felhasznált forrásokat is széles körből gyűjtöm össze.

A dolgozatban egyrészt megvizsgálom a magyar és Európai Uniók kkv-król szóló jogszabályi háttérét és politikai törekvéseket annak érdekében, hogy képet kapjunk a vállalatokat körülvevő intézményi környezetről.

Jelentős szerepet szentelek az elmúlt évek magyar és külföldi szakirodalmának. Nagy mennyiségű szakirodalmat dolgozok fel a magyar kkv-k versenyképességéről és a klaszterekről, illetve az utóbbinak az előbbire gyakorolt hatásáról.

Szeretném nem pusztán elméleti oldalról megközelíteni a kérdést, ezért az elmúlt években megjelent kormányzati terveket is meg fogom nézni, különös tekintettel a Pólus programra és az Új Széchenyi Tervre.

A téma aktualitása megkívánja továbbá azt is, hogy ne csak tanulmányokból, hanem a magyar sajtóban a közelmúltban megjelent témához kapcsolódó cikkeket is áttekintsem.

A vállalkozókat érintő problémák jobb megértése érdekében bemutatok több, az utóbbi években megjelent tanulmányt és cikket is olyan felmérésekről, amelyekben magukat a vállalkozókat, illetve a lakosságot kérdezték meg arról, hogy mit gondolnak a magyar vállalkozási lehetőségekről és a vállalkozás működtetéséről.

1.3. Elméleti, fogalmi háttér

Először fontos tisztázni a dolgozattal kapcsolatos **elméleti és fogalmi háttér**et. Miért is érdemes a kkv-kkal foglalkozni? Az 1970-es évek előtt a közgazdasági gondolkodásban nem volt jelentős szerepe a kisvállalatoknak. A helyzet a 1970-es években bekövetkezett

olajválsággal változott meg, amikor nyilvánvalóvá vált, hogy versenyképességi szempontból nagyon fontos az üzleti környezethez való alkalmazkodás, amire azonban leginkább a dinamikusan változó kisvállalatok voltak képesek. Az 1980-as évektől kezdve már az elméleti közgazdaságtanban is egyre nagyobb hangsúlyt kaptak a kisvállalatok. E. F. Schumacher „small is beautiful” („a kicsi szép”) szlogenjével elterjedt a humán és ökológia szempontokat hangoztató alternatív közgazdaságtan (Török - Papanek, 2004, 4. oldal).

Az Európai Unió számára is az 1980-as években vált fontossá foglalkozni a kisvállalatokkal, elsősorban – és ezért tulajdonítok én is nagy jelentőséget nekik – a jelentős innovációs és a foglalkoztatási szerepük miatt (Román, 1999, 53. oldal). Ugyanakkor azt is felismerték, hogy a kisvállalatok versenyhátrányban vannak a nagyokkal szemben, ami nagyrészt a méretgazdaságosságból adódik, ezért támogatás nélkül nem lehetnek versenyképesek (Kállay, 2003, 7. oldal). Közösségi kkv-politika 1983-tól létezik, amelynek két fő vonala van: kedvező jogi, szabályozási és gazdasági háttér megteremtése illetve a konkrét fejlesztési és támogatási programok megvalósítása (Kállay – Imreh, 2004, 62. oldal).

A dolgozatban **kkv-n kis- és középvállalatokat értek**, nem pedig kis- és középvállalkozásokat. A két fogalom megkülönböztetésére Román Zoltán hívta fel a figyelmet, azzal magyarázva mindezt, hogy a szocializmusban a vállalat szót az állami cégekre, a „maszek” cégekre pedig a vállalkozás szót használták. A nemzetközi gyakorlatban azonban a „vállalkozás” (entrepreneurship) szót magára a vállalkozási tevékenységre értik, míg a „vállalat” (enterprise) szót a cégre, mint szervezeti egységre (Román, 2007, 80-81. oldal). A továbbiakban tehát én is a kis- és középvállalat terminust fogom használni.

A fogalmak tisztázása után nézzük meg, hogy a gyakorlatban mit értünk kis- és középvállalatok alatt. Az Európai Unió az alábbi táblázatban foglaltak szerint különbözteti meg a kkv-kat:

1. táblázat: A vállalatok csoportosítása

Forrás: European Commission [2005]

Cég kategória	Foglalkoztatottak	Árbevétel	vagy	Mérleg szerinti eredmény
Közepes	< 250	≤ € 50 m		≤ € 43 m
Kicsi	< 50	≤ € 10 m		≤ € 10 m
Mikró	< 10	≤ € 2 m		≤ € 2 m

A fenti táblázat kiegészítéseként megjegyzendő, hogy az a vállalat nem számít kkv-nak, amelynek az állami, önkormányzati, vagy nagyvállalati tulajdoni, vagy szavazati részesedése meghaladja a 25 százalékot (2004. évi XXXIV. törvény).

A vállalkozásokkal, vállalatokkal kapcsolatos fogalmak után célszerű tisztázni a **versenyképességre vonatkozó definíciókat** is. A versenyképességnek, ahogy az Losoncz (2007a, 15-18. oldal) könyvéből is kiderül, nagyszámú értelmezési lehetősége van. Ezek közül én csak a dolgozatom szempontjából fontosakat említem meg. Először is elvetem azt a Krugman (1994, 30-31. oldal) által is vallott megközelítést, mely szerint a versenyképesség makrogazdasági szinten nem, csak vállalatok között értelmezhető. Ezzel szemben támaszkodni fogok Porter (1990) megközelítésére, aki a nemzetállamok versenyképességét, vagy az ő meghatározása szerint a termelékenységét¹ az országban jelen lévő ágazatok, vállalatok, klaszterek sikerességéből vezeti le.

Egy ország versenyképességét a továbbiakban úgy értelmezem, mint azt a tényezőt, amit hosszú távon a kínálat határoz meg. Ezen belül is egy ország akkor lesz sikeres, ha magas és növekvő a termelékenység² – és azon belül is kiemelten a munkatermelékenység³ – szintje, amin keresztül az országban a magas életszínvonalat⁴ biztosítja (Losoncz, 2007a, 18. oldal). Ezen értelmezés mellett még elfogadom az Európai Bizottság definícióját is, mely szerint „az ország versenyképessége a nemzet életszínvonalának fenntartható emelkedése és a nem önkéntes munkanélküliség lehető legalacsonyabb színvonala” (European Commission, 2004, 11. oldal).

A vállalatokra és a klaszterekre (Porter későbbi műveiben már a klasztert tekinti a versenyképességi elemzése alanyának) egyaránt tágabb értelemben a versenyképesség elsődleges feltételként a **termelékenység növekedését**, szűkebb értelemben viszont, a versenyképességet, mint **alkalmazkodóképességet** is értem. Alkalmazkodóképesség alatt pedig a vállalatnak a belső és külső környezet változásának érzékeléséhez és ahhoz való alkalmazkodásának a képességét értem, annak érdekében, hogy a vállalat profitabilitása lehetővé tegye a tartós működést (Chikán, 1997).

A versenyképesség kapcsán már szóba került a **klaszter** is, ezért elengedhetetlen, hogy ezt a fogalmat is definiáljam. A klaszter szót először Michael Porter használja műveiben, leggyakrabban idézett definíciója szerint a klaszterek „valamely tevékenységi terület egymással együttműködő, de egymással versenyben is álló, egymáshoz kapcsolódó vállalatainak, specializált beszállítóinak és szolgáltatóinak térbeli koncentrációi, valamint a

¹ „Porter szerint a „versenyképes nemzet” fogalom irreleváns, mert az egyes országok célja állampolgárai életszínvonalának emelése, nem pedig a verseny.” (Losoncz, 2007, 15. oldal)

² Egységnyi inputra jutó reálkibocsátás.

³ Egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték.

⁴ Az életszínvonal mérésére szolgáló leggyakoribb mutató az egy főre jutó GDP.

hozzájuk kapcsolódó iparágak cégei és más társult intézmények (például egyetemek, ügynökségek, kamarák)” (Porter, 1998, 199. oldal).

Porter a klaszterek kialakulását és működését négy fő tényezőre vezette vissza. Ezek az igényes piac, a fejlett kapcsolódó és támogató iparágak jelenléte, a megfelelő tényezőellátottság és a vállalati és piaci szerkezet (verseny). Amire nagy hangsúlyt szeretnék fektetni a dolgozatban, az az, hogy Porter ezek alapján úgy gondolta: a klaszterek kialakulása alulról szerveződő, természetes folyamatnak a része, ami a verseny és a piaci igények hatására jön létre.

Később más szerzők rámutattak, hogy a verseny tökéletlensége miatt ezek a gazdasági szerveződések földrajzilag eltérő sűrűséggel jönnek létre. Vagyis ezek az agglomerációs gócpontok többnyire ott jönnek létre, ahol nagy mennyiségben áll rendelkezésre a szakképzett munkaerő, a fejlett műszaki infrastruktúra, vagy kapcsolat létesíthető a helyi felsőoktatási intézmény és a cégek között. Az utóbbi évtizedben, ezekből az agglomerációkból fejlődtek ki, a ma már csak dinamikus klasztereknek nevezett szervezetek, amelyek többnyire valamilyen csúcstechnológiát igénylő termék gyártása köré szerveződtek és ahol már a termék gyártása helyett sokkal inkább a tudás átadás- és generálás, illetve az innováció a központi elem (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008).

Mindezt azért tartom fontosnak megemlíteni, mert az utóbbi években éppen az ilyen dinamikus klaszterek keltették fel az országok figyelmét, mert az innováció az, aminek segítségével a tartós versenyelőny megteremtése lehetséges. Mindez természetesen mit sem von le a porteri, hagyományos értelemben vett klaszterek kedvező hatásaiból, ezért foglalkozom én a dolgozatban mind a két fajta klaszterrel.

2. A kkv-k helyzete a magyar gazdaságban

Mielőtt érdemben elkezdhetnék foglalkozni a versenyképességi tényezőkkel és a klaszterekkel, szükséges feltérképeznem a **kis- és középvállalatok helyzetét a magyar gazdaságban**. A következőkben főként különböző statisztikai adatok segítségével fogom a kkv-k jelenlegi helyzetét bemutatni. A bemutatás szerepe, hogy feltárjam a szektor felépítéséből (fontos megjegyezni, hogy itt a felépítéséről és nem a teljesítményéről van szó, a teljesítményről későbbi fejezetekben lesz szó) adódó problémákat, hangsúlyozva azokat a mutatókat, ahol a klaszterek, mint lehetséges megoldás szerepelhetnek. A statisztikai adatok bemutatására a következőkben a már említett méretbeli definíciók alapján kerül sor.

2.1. A vállalatok létszámbeli megoszlása

Ahogy az a 2. táblázatból kitűnik Magyarországon 2010-ben több mint 1,5 millió regisztrált gazdasági szervezet volt, vagyis ennyi az adószámmal rendelkező vállalatok száma. Az is világosan látszik, hogy az összes vállalat 66%-a, vagyis több mint 1 millió vállalat 1 és 9 fő közötti foglalkoztatottal rendelkezik, azaz a **mikrovállalat** kategóriába tartozik. A **középvállalati réteg** egyértelműen hiányzik a magyar vállalati berendezkedésből, míg a **nagyvállalati szektor** alig 1%-át teszi ki az összes regisztrált vállalatnak. Érdekes ezzel szembeállítani a 3. táblázatban látható adatokat, amelyek a működő cégek számát mutatja az említett időszakban.

2. táblázat Magyarországon regisztrált vállalatok száma 2008-2010

Forrás: KSH [2011] alapján saját szerkesztés

Időszak	Létszámkategória	Regisztrált gazdasági szer. száma (db)	Regisztrált gazd. szer. száma (%)
2008.	Összesen Létszámkategória	1654299	100%
2009.	Összesen Létszámkategória	1686351	100%
2010.	Összesen Létszámkategória	1741662	100%
	Ismeretlen és 0 fő	540963	31,06%
	1-4 fő	1106029	63,50%
	5-9 fő	47114	2,71%
	10-19 fő	23564	1,35%
	20-49 fő	14460	0,83%
	50-249 fő	8203	0,47%
	250 fő felett	1329	0,08%

Működő vállalatnak számít a statisztikák alapján az a regisztrált gazdasági szervezet, amelynek volt árbevétele, vagy legalább egy alkalmazottja az említett időszakban. A táblázatból kiderül, hogy 2010-ben az összes regisztrált 1,7 millió vállalathoz képest **alig 700 ezer a ténylegesen is működő** vállalatok száma. A mikrovállalatok aránya a működőkön belül még jelentősebb, összesen csaknem 96%-a az összes 2010-ben működő vállalatnak rendelkezett maximum 9 alkalmazottal. A középvállalatokat mindösszesen 4640 cég képviseli, míg a nagyvállalat kategóriába összesen 872 cég tartozik.

3. táblázat Magyarországon működő vállalatok száma 2008-2010

Forrás: KSH [2011] alapján saját szerkesztés

Időszak	Létszámkategória	Működő váll. száma (db)	Működő váll. száma (%)
2008.	Összesen Létszámkategória	701390	100%
2009.	Összesen Létszámkategória	688996	100%
2010.	Összesen Létszámkategória	696680	100%
	1-4 fő	626631	89,95%
	5-9 fő	37857	5,43%
	10-19 fő	18067	2,59%
	20-49 fő	8613	1,24%
	50-249 fő	4640	0,67%
	250 fő felett	872	0,13%

A Dun & Bradstreet (2012) üzleti információszolgáltató cég jelentése szerint egyébként 2012-ben már csökkenő ütemben nőtt a vállalkozásalapítások száma (2010-2011 között 4,6%-kal, míg előtte folyamatosan meghaladta az 5%-ot), sőt egyes szektorokban csökkent a cégek száma. Ez azért is fontos lehet, mert, amint látjuk Magyarországnak elsősorban **nem több, hanem jobban működő** vállalkozásokra van szüksége. A regisztrált és működő cégek száma közti különbség igen jelentős, sőt az Európai Unió adatai alapján körülbelül 120 ezerrel kevesebbre tehető a működő cégek száma (Szerb - Farkas, 2010). Ez a rendkívüli számú cég elsősorban a nagyszámú felszámolás alatt álló céggel, vagy különböző fantomcégek meglétével magyarázható. A Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) honlapja szerint 2012. június 30-án 1643 olyan nem magánszemély adótartozó volt, akinek több mint 100 millió Ft adótartozása volt, ami legalább 180 napon keresztül folyamatosan fennállt (nav.gov.hu, 2012).

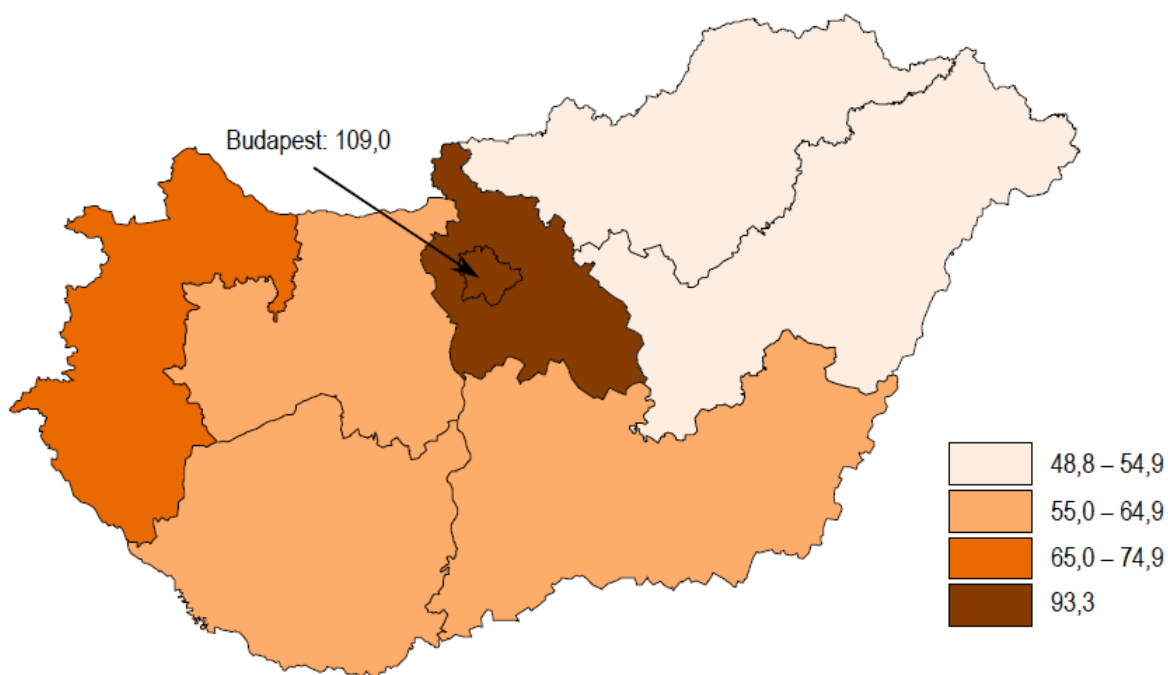
Az általános szerkezeti problémákon kívül nagy problémát jelent a **dinamikusan növekvő kisvállalatok** – amiket a szakirodalom csak „gazelláknak” nevez – **hiánya**. Nemzetközi tapasztalatok alapján ugyanis ez a szűk vállalati réteg (az összes vállalat kb. 1-3%-a) teremti az új munkahelyek 70-80%-át, és jelentős mértékben járul hozzá a gazdaság növekedéséhez és az innovációhoz is (Szerb, 2008).

Magyarországon, amire szükség van, az egy stabilan, közép-hosszú távon is életképes, üzleti stratégiával rendelkező vállalati réteg. A NAV már tett az irányba lépéseket, hogy nagy adósságállománnyal rendelkezők ne jegyezdhessenek be új cégeket. A megbízható vállalati

együttműködéshez is már rendelkezésre állnak olyan cégminősítő rendszerek, ahol a többiek szemmel tudják tartani, hogy a másik mennyire minősül megbízható partnernek (dbhun.hu, 2012).

2.2.Regionális különbségek

Ha szemügyre vesszük a vállalatok földrajzi elhelyezkedését, felfedezhetjük a második jelentős problémát a hazai kkv-szektor értékelésekor, mégpedig a **jelentős regionális eltéréseket**. A kkv-szektorban felfedezhető egy erős közép-magyarországi, illetve **budapesti koncentráció**, illetve szintén pozitív irányban tér el az átlagtól a nyugat- és észak-dunántúli régió. Ezzel szemben a legkisebb aktivitás az észak-magyarországi régióban van. Ez a tény egyébként később igen jelentős érv lesz a klaszterek kialakításában (lásd 5. fejezet). 2009-ben az összes kkv 40%-a működött Közép-Magyarországon, de még nagyobb dominanciát mutatnak a magasabb létszám-kategóriákban.



1. ábra Ezer lakosra jutó működő kis-és középvállalat 2009

Forrás: KSH [2011]

A 10-49 főt foglalkoztatók 44%-a, míg az 50-249 főt foglalkoztatók 43%-a működik ebben a régióban. Az ezer lakosra jutó kkv-k száma Közép-Magyarországon 93,3 (ezen belül Budapest 109), Nyugat-Dunántúlon 68,5, Közép-Dunántúlon 63,2, Dél-Dunántúlon 61,7, Dél-

Alföldön 59,5, Észak-Alföldön 53,0, míg Észak-Magyarországon csak 48,8 volt 2009-ben (az országos átlag 69 volt) (lásd 1. ábra).

A társasági formák esetében is hasonlóak a különbségek. A közép-magyarországi régióban működő összes kkv-nak 72%-a valamely társas formában működik, míg országosan az egyéni vállalkozások dominanciája figyelhető meg (regionálisan 54 és 57% között). Ennek oka összefügg a méretbeli adatokkal is, ugyanis ebben a régióban koncentrálnak a nagyobb tőkeigénnyel rendelkező gyakran multiknak beszállító vállalatok, ellentétben a vidéki, zömében helyi szolgáltatásokat nyújtó kkv-kkal (KSH, 2011).

2.3. Ágazati jellemzők

Az ágazati jellemzők esetében, csakúgy, mint a méretben és a vállalati formában, kiemelkedik a közép-magyarországi régió. Magyarországon 2009-ben a kkv-k 20%-a kereskedelemmel, 16%-a tudományos és műszaki tevékenységgel és 18%-a iparral és építőiparral foglalkozott. Nagy hányaduk található meg továbbá az adminisztratív és az egyéb szolgáltatás ágazatokban, de az információs, a kommunikációs, a turisztikai, a logisztikai és az ingatlanügyletekkel foglalkozó cégekből is legalább területenként 30 ezer van.

A regionális ellentét itt is látszik, mert a közép-magyarországi régióban kiemelkedő a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység (20%), az információ, a kommunikáció (7,6%), az ingatlanügyletek (6,5%) és az adminisztratív és szolgáltatástámogató tevékenység (6,1%). Mindez szintén azzal magyarázható, hogy ebben a régióban koncentrálnak a **magasan képzett humán tőkét és technológiát igénylő** vállalatok nagy része. A nyugat- és közép-dunántúli régiók ipari fejlettsége jól mutatja az ott működő kkv-k ipari (8,5 és 9%) és építőipari (11,8 és 12,6%) súlyát. Az alföldi és dél-dunántúli régiókban a helyi adottságok miatt számottevő a mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozó kkv-k száma is (5,4-5,8%).

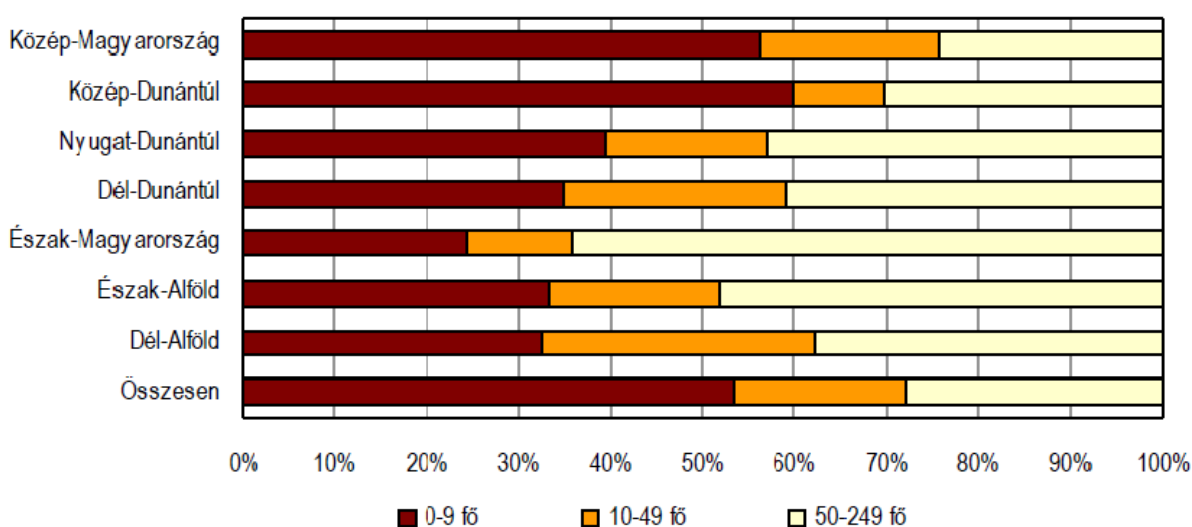
Az adatokból az is kiderül, hogy amíg a nagyvállalatok **57%-ban termelő** tevékenységet végeznek, addig a kkv-k **80%-a szolgáltatást** nyújt. A mikro vállalatok közel ugyanolyan arányban végeznek szolgáltató tevékenységet Budapesten, mint vidéken. A kisvállalatok esetében azt mondhatjuk, hogy minél szegényebb egy régió, annál nagyobb mértékben végeznek valamilyen termelő tevékenységet (KSH, 2011).

2.4. A külföldi tőke szerepe

2009-ben Magyarországon 29.266 külföldi érdekeltségű vállalat (a jegyzett tőke minimum 10%-a külföldi kézben van) volt, amelyből majdnem 29 ezer volt kis-és középvállalat.

Ezeknek a 70%-a volt Közép-Magyarországon bejegyezve, majd ezt követi Nyugat-Dunántúl, Közép-Dunántúl és a sort Észak-Magyarország zárja. Ebben a tekintetben is tisztán látszik, hogy Közép-Magyarországnak és a Dunántúlnak van a **legnagyobb tőkevonzó ereje**, míg a keleti régióknak csak csekély.

Ami a vállalatok méretét illeti, a külföldi tőke több mint fele (52%) a mikrovállalatokba, 20%-a a kisvállalatokba és 28%-a a közép-vállalatokba került befektetésre (lásd 2. ábra). Elmondható továbbá az is, hogy a külföldi tőkebefektetéseken 54%-ban osztozott 397 nagyvállalat és 46%-ban közel 29 ezer kis-és közép-vállalat. A kicsikre átlagosan 247 millió Ft értékű külföldi tőke jutott, azok közül is a leginkább tőkeerősnek a közép-magyarországi régió kis- és közép-vállalatai számítottak. A vállalatok többsége, összesen 11.600 cég az



2. ábra A kis- és közép-vállalatok külföldi tőkájének megoszlása, 2009

Forrás: KSH [2011]

ingatlanügyletek és gazdasági szolgáltatás területén működött. Ezek a cégek legnagyobb számban egyébként a közép-magyarországi régióban voltak jelen, illetve a legtöbb tőkét is ezek a vállalatok birtokolták (országosan átlagosan 1.196 millió Ft). Észak-Magyarországon az energia- és feldolgozóipar bizonyult a leginkább tőkeerősnek. (KSH, 2011)

3. A vállalati versenyképességi elemzések elméleti háttere

A versenyképesség fogalmának rövid, tömör megfogalmazását a dolgozat elején már megtettem. Ha választ szeretnék adni arra a kérdésre, hogy hogyan lehetnének a magyar kkv-k versenyképesebbek, akkor fel kell tárnom a versenyképesség elemzésére vonatkozó elméleti és módszertani hátteret is.

3.1. A kkv-k versenyképességi elemzésének a szükségessége

Az Európai Unióban jelentős igény mutatkozott meg az utóbbi évtizedben mind a tagállami, mind a Közösségi szintű versenyképesség biztosítására. A 2003-ban létrehozott Versenyképességi Tanács definíciója szerint: „**a versenyképesség a termelékenység növekedéséből és a foglalkoztatás magas szintjéből ered**, amely egyaránt megmutatkozik az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben és a reáljövedelem növekedésében, ami magas életszínvonalat biztosít mindenki számára.” (Competitiveness Council, 2004, 2. oldal) Ennek a meghatározásnak a legfontosabb mondanivalója, hogy összekapcsolja a versenyképesség Európai Unió megközelítését, amely elsősorban **az emberek jólétére** helyezi a hangsúlyt, az amerikai szemlélettel, ami elsősorban az országban tevékenykedő vállalatok nemzetközi sikereiből vezeti le a nemzet versenyképességét (Czakó, 2004, 16. oldal).

Ez a felfogás lényegében a bevezetőben már említett porteri elvek elfogadását jelenti, amely szerint a **makroszintű versenyképesség a mikro szinten tevékenykedő vállalatok versenyképességétől függ**. Ezzel azonban az a probléma, hogy az empiria az elmúlt évtized európai gazdaságáról egész más képet mutat. Megfigyelhető ugyanis, hogy a transznacionális vállalatok sikereivel nincs összhangban az ország gazdasági teljesítménye. Mivel a vállalatok elsődleges célja a profitjuk maximalizálása, és nem az anyanemzetük jóléte, ezért amennyiben a gazdaságpolitika nem biztosít nekik megfelelő feltételeket, akkor tevékenységüket könnyedén áthelyezik egy jobb feltételeket biztosító országba (Inotai, 2007, 10. oldal).

A transznacionális vállalatok betelepülése egyébként valóban javítja az ország versenyképességét, amennyiben azt, mint termelékenységet értékeljük, azonban nem biztos, hogy ugyanolyan mértékben a lakosság jólétéhez is hozzájárul⁵ (Keresek, 2004, 143. oldal) .

A fentiek alapján egyértelműen osztom Némethné (2009. 51. oldal) véleményét, miszerint egy ország versenyképessége nem vezethető le pusztán a területén működő multinacionális vállalatok sikeréből, hanem figyelembe kell venni – az EU definíciói alapján – a társadalom életszínvonalának az emelését is, ez az **életszínvonal emelés** pedig elsősorban a **foglalkoztatáson és a reálbér növelésén keresztül érhető el** tartós és fenntartható módon. A továbbiakban viszont ezen a ponton van a kkv-szektor versenyképességének a kulcsszerepe, mert ez a szektor foglalkoztatja Magyarország gazdaságilag aktív lakosságának a 74%-át.

⁵ Ennek empirikus bizonyítását Artner (2005) mutatatta be az 1990-es évek Írországa alapján.

A kkv-k fontosságát az EU is felismerte, amit a következőképpen fogalmaznak meg: „a kkv-k nem csak a munkalehetőségek biztosítóiként, de a helyi és regionális közösségek jólétét jelentősen befolyásoló tényezőként is egyre fontosabb szerepet töltenek be a társadalmunkban” (European Commission, 2008. 1. oldal).

Ennek az elvnek a továbbvitele kapcsán jelent meg az EU-ban egyre több helyen a klaszternek, mint a kkv-szektor versenyképességének egyik meghatározó eleme. Az EU több publikációban szerepet kap a kkv-k klaszterekbe való tömörítése és a klaszterek tagállami szintű fejlesztése is, azon belül is nagy hangsúllyal az innovatív klaszterek létesítése (Európai Bizottság, 2008. 652 végleges, 5. oldal).

3.2. A vállalati versenyképesség elemzésének módszertana

A versenyképesség elemzése egy igencsak összetett dolog, amiben meg kell határozni az **elemzés alanyát és az elemzés szintjét** is. A vizsgálat alanya lehet egy nemzetgazdaság, egy ágazat, egy vállalatcsoport, vagy egy vállalat is. Az elemzés szintje pedig történhet mikro-, mezo- és makroszinten is (Némethné, 2009, 31. oldal). A kkv-szektor elemzése összetett, csak nehezen lehet elemezni, ezért fogom a versenyképességét részben egy vállalat, részben pedig a szektor oldaláról megközelíteni.

Chikán (2006, 44. oldal) megfogalmazása szerint a vállalati versenyképességnek **két dimenziója van**; egyrészt létrehozni a fogyasztó értéket, másrészt profitot termelni. A vállalatnak tehát mind a kínálati, mind a keresleti oldalról versenyeznie kell. Befolyásoló tényezők az inputok, a fogyasztók, a versenytársak és termékeik, az üzleti környezet és a vállalaton belüli folyamatok is.

A versenyképesség elemzése továbbá meghatározható lesz a **versenyképességet alakító tényezők** figyelembe vételével. Az **ex ante** megközelítés az okokból indul ki, a versenyképességet meghatározó tényezőkre és azok javítására fókuszál. Az **ex post** megközelítés pedig az okozatokból, vagyis a múltban történt eseményekből létrejött végeredményből határozza meg a versenyképességet (Bató, 2004, 6. oldal).

Egy másik megközelítési mód **kínálati és keresleti** oldalra bontja a versenyképességet. A keresleti (piaci) oldalon a versenyképességet a piaci eredményekből, míg a kínálati (termelési) oldalon a feltételezett költségelőnyökből vezeti le (Török, 1996, 19. oldal).

Én az elemzésben Némethné (2009, 34. oldal) értelmezését fogom használni, amiben a kínálati és a keresleti oldal helyett **input és output** oldalakat alkalmaz. Nézete szerint erre azért volt szükség, mert többen felcserélve használják a kínálati és keresleti oldalt.

Megfogalmazza továbbá azt is, hogy mind az input, mind az output oldalon értelmezhető ex ante és ex post megközelítés is. Output oldalon, például ha a vállalat piaci részesedésének a változását vizsgáljuk, akkor az ex post megközelítés, ha viszont a kifinomult vásárlói igényekhez való alkalmazkodást nézzük, akkor az ex ante megközelítést igényel. Input oldalon az ex ante megközelítés a domináns, mert ilyen megközelítéssel vizsgáljuk a termékek, szolgáltatások létrehozásához szükséges termelési tényezők hatékonyságát és rendelkezésre állását. Abban az esetben viszont, ha egy vállalat például növeli a munkavállalói számát, vagy többet fektet a K+F tevékenységébe, azzal eredményt hoz létre az input oldalon, vagyis alkalmazható az ex post megközelítés is (Némethné, 2009, 36. oldal).

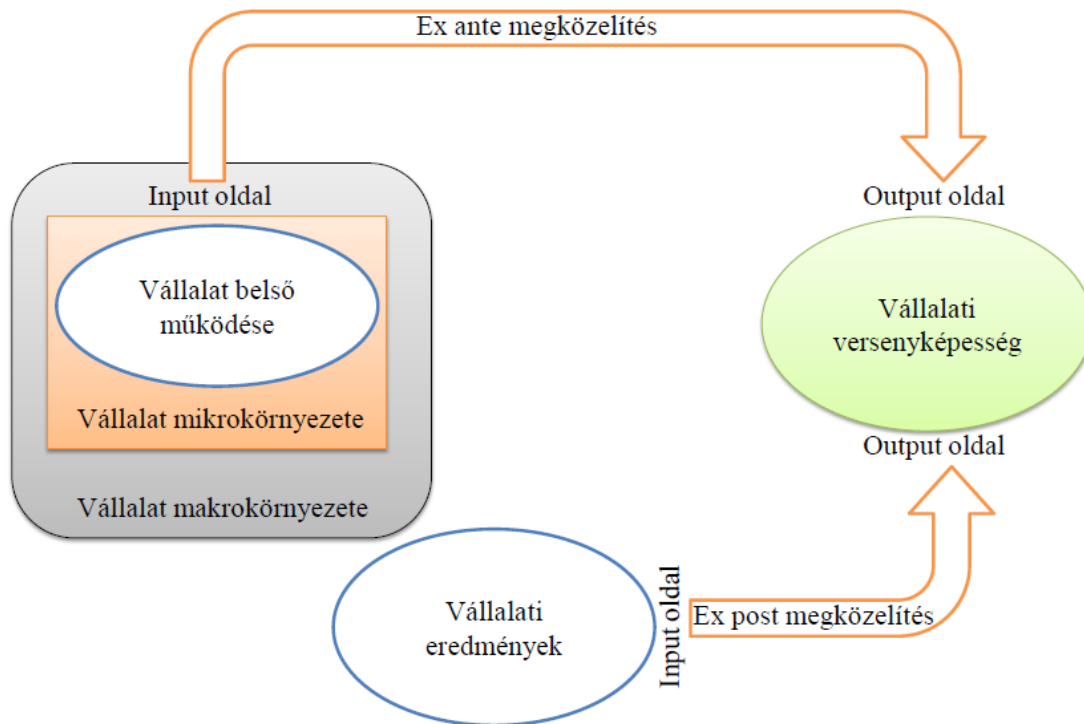
Az ex ante és ex post megközelítés hozzárendelhető továbbá mikro- és makroszintű megközelítéshez is és a vállalat belső és külső környezetéhez is. Az **ex post megközelítést csak mikro szinten**, és mint vállalaton belülről érkező tényezőként értelmezzük, hisz az eredmények csak innen származhatnak. Az ex ante megközelítés értelmezhető makroszinten, mint külső tényező – erre szokás a STEEP⁶, vagy más néven PESTEL elemzést használni – és értelmezhető mikro szinten is, vagy kívülről, mint a vállalat versenykörnyezetéből érkező tényező, vagy mint a vállalaton belülről érkező tényező is (Némethné, 2010a).

Némethné megállapításai alapján a következő modellben rendszereztem a lehetséges megközelítési módokat (lásd 3. ábra). A **modell főbb megállapításai** a következőképpen foglalhatóak össze:

- A modell a versenyképesség két oldalról közelíti meg, az egyik az ex post megközelítés, ami a vállalati eredményekből indul ki, a másik pedig az ex ante megközelítés, ami pedig a versenyképességet meghatározó külső és belső vállalati tényezőkből indul ki;
- Mind az ex post, mind pedig az ex ante megközelítéshez hozzárendelhető egy input és egy output oldal is, annak fényében, ahogy azt már fentebb kifejtettem;

⁶ A STEEP elemzés a vállalat makro környezetének az elemzésére létrehozott modell. A modell részletes bemutatása a 4. táblázatban történik.

- Makroszinten csak vállalaton kívüli ex ante megközelítést értelmünk, míg mikro szinten értelmezzük az ex post belső megközelítést és az ex ante belső és külső megközelítést is. Az ex ante megközelítésnek vannak a vállalaton belülről érkező tényezői is, és kívülről érkező tényezői is. A külső tényezők mikro szinten a Porter-féle gyémánt modell és az iparági versenymodell, míg makroszinten a PESTEL elemzés segítségével értelmezhetők.



3. ábra A vállalati versenyképesség modellje

Forrás: Némethné [2009] alapján, saját szerkesztés

A következőkben röviden bemutatom az egyes elemzésekhez alkalmazott modelleket, majd pedig a következő fejezetben ezek alapján végrehajtom a hazai kkv-szektor versenyképességi elemzését.

A vállalat makro környezetének az elemzésére Kotler (2006) modellje szolgál segítségül. E **modellnek fő elemei** a társadalmi, technológia, gazdasági, természeti és politikai illetve jogi feltételek. Ez a modell a vállalat számára nem befolyásolható külső tényezőket tartalmazza, melyeket ex ante megközelítésben vizsgálunk. (Némethné, 2009, 75. oldal) A továbbiakban én ezek közül a politikai, illetve jogi tényezőket fogom részletesebben megvizsgálni.

4. táblázat A STEEP - tényezők rendszere

Forrás: Németné [2009]

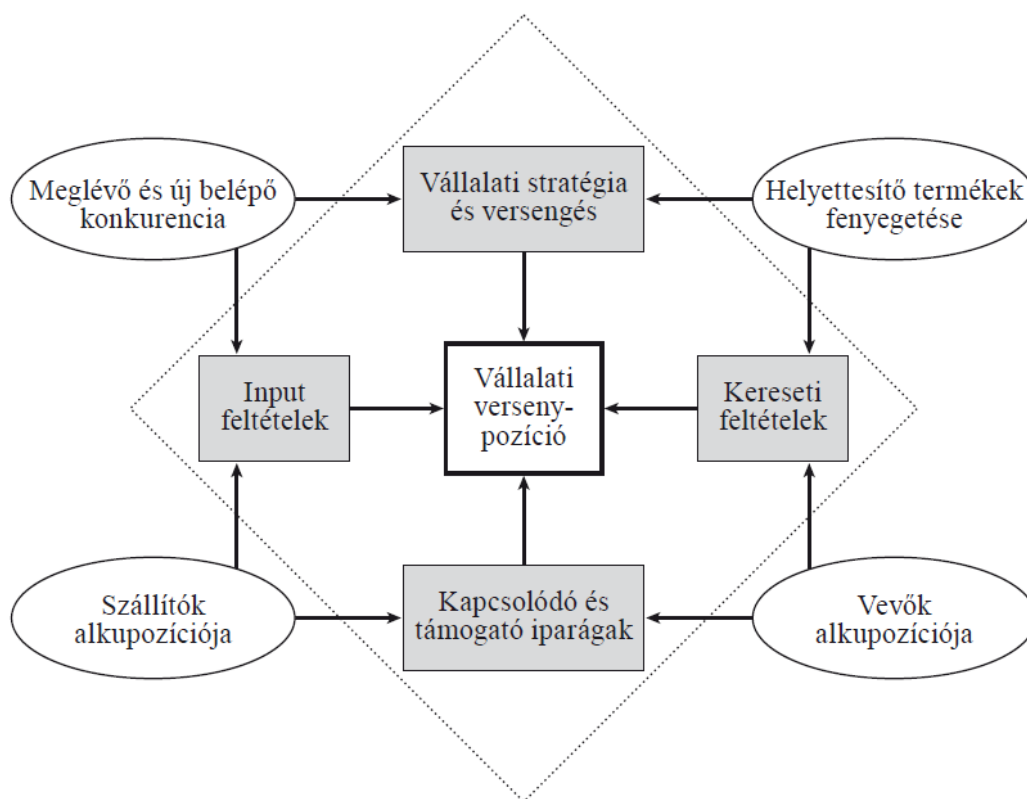
TÁRSADALMI tényezők	TECHNOLÓGIAI tényezők	GAZDASÁGI tényezők	TERMÉSZETI tényezők	POLITIKAI, JOGI tényezők
<i>Social</i>	<i>Technological</i>	<i>Economic</i>	<i>Ecological</i>	<i>Political</i>
▪ Demográfiai elemek (népesség száma, kor- és nem szerinti összetétele, stb.) ▪ Kulturális elemek (iskolázottság, szakképzettség, vallás, életstílus, szokások, stb.)	▪ <i>K+F ráfordítások</i> ▪ <i>Innováció</i> ▪ 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

A vállalat mikro környezetének elemzésére Porter a „Competitive Advantage of Nations” című korszakalkotó művében dolgozta ki a híres gyémánt⁷ modelljét. Porter szerint a vállalat kompetitív előnyeit négy tényező alapján lehet meghatározni. Ez a négy tényező pedig: *a tényezőellátottság, a keresleti viszonyok, a kapcsolódó és beszállító iparágak és a vállalati stratégia, struktúra és verseny*. A tényezőellátottság a termelési tényezők meglétét és azok hatékony felhasználását jelenti. 1997. évi művében Porter a termelési tényezőket már két csoportra osztja: az infrastrukturális elemekre és az erőforrásokra (humán, természeti, stb.) (Deák, 2000, 73. oldal). A keresleti viszonyok kapcsán a fogyasztói igények kifinomultsága a meghatározó tényező. Ez úgy hat a vállalatokra, hogy ösztönzi a termékinálat differenciálását, illetve kifinomult és minőségi termékek gyártását. Porter szerint a vállalatok mind egy nagy hálózat részei, éppen ezért csak úgy lehetnek sikeresek, ha mögöttük egy szintén eredményes beszállítói réteg áll. A vállalati stratégia, struktúra és viselkedés leginkább a vállalat speciális infrastruktúrájára és a kutatás-fejlesztésre támaszkodik. Fontos továbbá figyelembe venni a piacon működő, illetve az arra belépni akaró vállalatok viselkedését is (Bakács, 2003).

A másik mikro környezet elemzésére irányuló modellt is Porter dolgozta ki. Ez a vállalatot, mint az iparágban versenyző szereplőt helyezi a középpontba és számításba vesz négy, iparágon kívülről érkező versenytényezőt is. Ezek pedig a *lehetséges új belépők fenyegetése, a vevők alkupoziója, a szállítók alkupoziója és a helyettesítő termékek, vagy*

⁷ Sok szakirodalom használja a rombusz modell elnevezést is.

szolgáltatások fenyegetése. Ez modell határozza meg Porter szerint a vállalat viselkedését az iparágban (Porter, 2006, 30. oldal).



4. ábra A Porter-féle gyémántmodell és versenyerők modelljének integrálása

Forrás: Némethné [2010]

Porter ezen modelljeinek továbbfejlesztésére többen is vállalkoztak, ezek közül mutat be Hoványi (1999) többet is, mint például a kettős és hármas gyémánt modellt, illetve a STEEP modell és az iparági versenyképességi modellek ötvözését is. Én itt a Némethné (2010b) által továbbfejlesztett kombinált mikrokörnyezeti modellt fogom használni (lásd 4. ábra).

A mikro szinten történő külső környezet elemzését ex ante módon értelmezzük és megközelíthetjük input és output oldalról is. Az 5. táblázatban az előbb bemutatott integrált modell értelmezését mutatom be.

A modell bemutatja, hogy a **meglévő és újonnan belépő versenytársak** ereje és viselkedése hatással van a verseny intenzitására (*stratégia és versengés*) és az inputfeltételek alakulására (*input feltételek*) azáltal, hogy az ugyanazon a piacon versenyző vállalatok az inputokért is versenyeznek, nem csak a vevőkért. A **szállítók alkupozíciója** befolyásolja a tőlük származó inputokhoz való hozzájárulást (*input feltételek*) és a beszállítókkal való

kapcsolatból (*kapcsolódók és támogatók*) származó versenyelőnyöket. A **vevők alkupozíciója** a keresletet alakító feltételekre (*keresleti feltételek*) van elsősorban hatással, de a származékos kereslet által a kapcsolódó iparágak (*kapcsolódók és támogatók*) teljesítményét is befolyásolja. A **helyettesítő termékek** egyrészt átalakíthatják a kereslet paramétereit (*keresleti feltételek*), de a vállalatok egymáshoz való viszonyára is hatással van – együttműködésre, vagy versenyre kényszerítheti őket (*stratégia és versengés*) (Némethné, 2010b).

5. táblázat A vállalat mikrokörnyezetének értelmezése

Forrás: Némethné [2009] alapján saját szerkesztés

	Külső		
	Környezet	Szereplők	Verseny
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
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

A vállalatok versenyképessége természetesen nem csak kívülről befolyásolható tényező, hanem nagyban függ a vállalaton belüli folyamatoktól is. Chikán (1997) definíciójából már kiderült, hogy a vállalat versenyképességét belülről annak a **működőképessége és változóképessége** határozza meg leginkább. A „hagyományos” versenyképességi feltételek pl. a ráfordítások nagysága, a termék minősége, az ár nagysága, a marketing hatékonysága,

vagy a kapcsolódó szolgáltatások rendelkezésre állása. Az új megközelítés szerint azonban már olyan tényezők is elengedhetetlen szerepet játszanak, mint a tőkekoncentráció, a műszaki fejlettség, a kutatás-fejlesztés, a know-how, a képzett munkaerő, a stabil vevőkapcsolatok, a márkahűség, a döntéstámogató rendszerek megléte, illetve a menedzsment felkészültsége (Hoványi, 2000 és 2002).

4. A hazai kkv-szektor versenyképességét befolyásoló tényezők

Ebben a fejezetben az előző fejezetben bemutatott módszertan alapján fogom a választ megadni a hazai kkv-szektor főbb versenyképességi problémáira. A fentebb bemutatott elemzési módszertan leginkább egy-egy vállaltra értelmezhető, hisz minden vállalat más belső jellemzőkkel bír. Az elemzést én most mégis az egész szektorra fogom alkalmazni, azzal a simítással, hogy az elemzésen belül figyelembe veszem a szektort alkotó vállalatcsoportok eltérő jellemzőit.

1. táblázat A hazai kkv-szektor átfogó elemzési modellje

Forrás: Némethné [2009] alapján, saját szerkesztés

Makro szint (STEEP elemzés alapján)				
Ex ante megközelítés, külső tényezők				
Politikai és jogi feltételek				
Mikro szint				
Ex ante megközelítés			Ex post megközelítés	
Külső tényezők	Belső tényezők		Belső tényezők	
Finanszírozási források	Termelékenység	Input oldal	Foglalkoztatás	
Klaszterek, beszállítói hálózatok (input + output oldal)	K+F, innováció	Output oldal	GDP-ből való részesedés	Nettó árbevételből való részesedés
			Exportból való részesedés	Beruházásból való részesedés

Mivel a dolgozatban terjedelmi okok miatt nem lehetséges minden versenyképességi tényező vizsgálata, ezért én csak a szektor szempontjából legfontosabbnak ítélt tényezőket fogom vizsgálni. A makro környezet vizsgálatánál a STEEP elemzésre fogok támaszkodni. A

mutató elemei közül én a politikai tényezőről fogok behatóbban értekezni, hisz ez az egyik legfontosabb olyan tényező, amit az államapparátus befolyásolni tud. A politikai környezet az, ami dönt a vállalatok támogatásáról, az egyes csoportok prioritásáról, de működteti az adórendszert és a külkereskedelmi feltételeket is ez szabja meg. A mikrokörnyezet elemzésénél pedig az integrált versenyképességi modellt fogom alapul venni, mint a vállalat közvetlen környezetét leíró modellt, illetve megnézek néhány belső versenyképességi tényezőt is.

A 6. táblázatban foglaltam össze az elemzésemkor vizsgált mutatókat és megközelítéseket. Amint már említettem, előbb a politikai és jogi környezetet fogom megvizsgálni EU-s és magyar szempontból, majd megnézem a versenyképességre ható külső és belső tényezőket, végül pedig a szektornak a gazdaságban bemutatott eredményeit fogom bemutatni. A külső tényezők közül a finanszírozási forrásokat mutatom be, viszont a klaszteresedést, mint külső hatótényezőt ilyen formában nem fogom bemutatni, hanem a következő fejezetben taglalom, mégpedig olyan szempontból, hogy milyen hatást tud gyakorolni egy klaszter a benne lévő kkv egyes tényezőire (a vizsgálódás tárgyát piros nyilakkal jelöltem a táblázatban). A belső jellemzőknél a termelékenység és az innováció szerepe lesz a vizsgálódásom tárgya. Az eredmény oldalon a kkv-nak a magyar gazdaságban betöltött szerepére fogok figyelni, úgy, mint azok teljesítményét bemutató tényezőket.

4.1. A kkv-k versenyképességét meghatározó makro tényezők

A makro tényezők közül a STEEP elemzés alapján a kkv-kra ható politikai, illetve jogi hátteret fogom röviden bemutatni, Európai Unió és magyar szinten is.

4.1.1. Az EU kkv-politikája

A kisvállalatok legnagyobb hátránya a **méretgazdaságosság hiányából** származik, mert kis méretűknél fogva csak magas tranzakciós költségekkel tudják igénybe venni a szükséges erőforrásokat. Ebből kifolyólag egy kkv-t akkor lehet csak eredményesen támogatni, ha minimálisra csökkentjük a tranzakciós költségeiket és az állam által rájuk rakott terheket. A vállalkozásfejlesztési politikának a különböző piaci alapon működő üzleti szolgáltatásokat kell támogatnia, annak érdekében, hogy a kisvállalatok hatékonysági problémáit eredményesen kezelni tudja.

A „hagyományos” vállalkozásfejlesztési irányzat célja a kormányzaton keresztül nyújtott vissza nem térítendő támogatások rendszeréből állt, amelynek célja nem a versenyképesség

fokozása volt, hanem mindössze a versenyhátrány csökkentése. Ennek nagy hátránya, hogy a támogatások sokszor nem a rászorulóhoz jutottak, hanem máshoz. Nagy volt a korrupciós faktor is és **piacteremtés helyett csak piachelyettesítés** történt. Ezzel szemben az 1990-es évek közepén bekövetkező paradigmaváltás már a piacépítő támogatási rendszert szorgalmazta. A rendszer lényege, hogy üzleti alapon nyújtson olyan kedvezményes hiteleket és szolgáltatásokat, amelyek a kisvállalatok fenntartható növekedését szolgálják (Kállay, 2002).

Ennek fényében az EU is szabályba foglalta, hogy tilos a tagállamoknak olyan jellegű támogatásokat nyújtania, amelyeknek versenytorzító hatása van, helyette a piaci alapú finanszírozást szorgalmazza (Európai Bizottság, 2005, 107 végleges, 4. oldal). 2008-ban az Európai Bizottság kiadta a Small Business Act-et, amelyben a „Gondolkozz előbb kicsiben!” elvet szorgalmazza és ajánlásokat fogalmaznak meg a kkv-k fejlesztésére vonatkozóan (Európai Bizottság, 2008, 394 végleges, 3. oldal).

Az Európai Bizottság, az Európai Beruházási Alap és az Európai Beruházási Bank 2009-ben indította útjára JEREMIE programot, amelyet annak érdekében hoztak létre, hogy segítse a kkv-k forráshoz jutását. Támogatja mind a vállalatalapítást, mind a vállalatok fejlesztését, különös tekintettel az innovációs beruházásokra (ec.europa.eu, 2012). Összegzés képpen elmondhatjuk, hogy az EU évről-évre kiemelten kezeli a kkv-k helyzetét, azon elismeri, hogy az eredmények felemás képet mutatnak.

4.1.2. Magyarország kkv-politikája és a kkv-k politikai környezete

Magyarországon az első működőképes fejlesztési program a Széchenyi Terv volt, melynek két stratégiai célkitűzése volt. Az egyik a gazdaság dualitásának a csökkentését foglalta tervbe, a kkv-k hálózatokba történő rendezése és tartós életképességüknek az elősegítése révén, a másik pedig a külföldi függés csökkentését a szakképzett munkaerő, az innováció és a tőkebevonás révén próbálta elérni (Kállay, 2000). A rendszer elsődleges problémája az volt, hogy nagymértékben támaszkodott **a vissza nem térítendő támogatások** rendszerére, ami jellemzően nem piacépítő, hanem piachelyettesítő hatású (Kállay, 2002).

A 2006-ig tartó vállalkozásfejlesztési politikák közös jellemzője az volt, hogy mind nagyon alacsony hatékonysággal üzemelt. A GKM felmérése szerint a kkv-k alig 3,5%-a jutott támogatáshoz, ami pont a mikrovállalatok terén volt a legalacsonyabb. Probléma volt továbbá az is, hogy a korábban bemutatott piaci alapú finanszírozás helyett többnyire

adminisztratív koordináció valósult meg, amely alacsony hatékonysággal és magas fokú korrupcióval működött (GKM, 2007a, 48-49. oldal).

Az Új Magyar Fejlesztési Terv (2007-2013) és az Új Széchenyi Terv (2010) már jelentős újításokat tartalmazott annak érdekében, hogy piacokonform módon menjen végbe a vállalatok támogatása. Ezek a tervek több helyen csökkentették az adminisztrációs terheket, az adóterheket és egyszerűsítették a vállalatalapítás folyamatát is (NGM, 2012, 34-39. oldal).

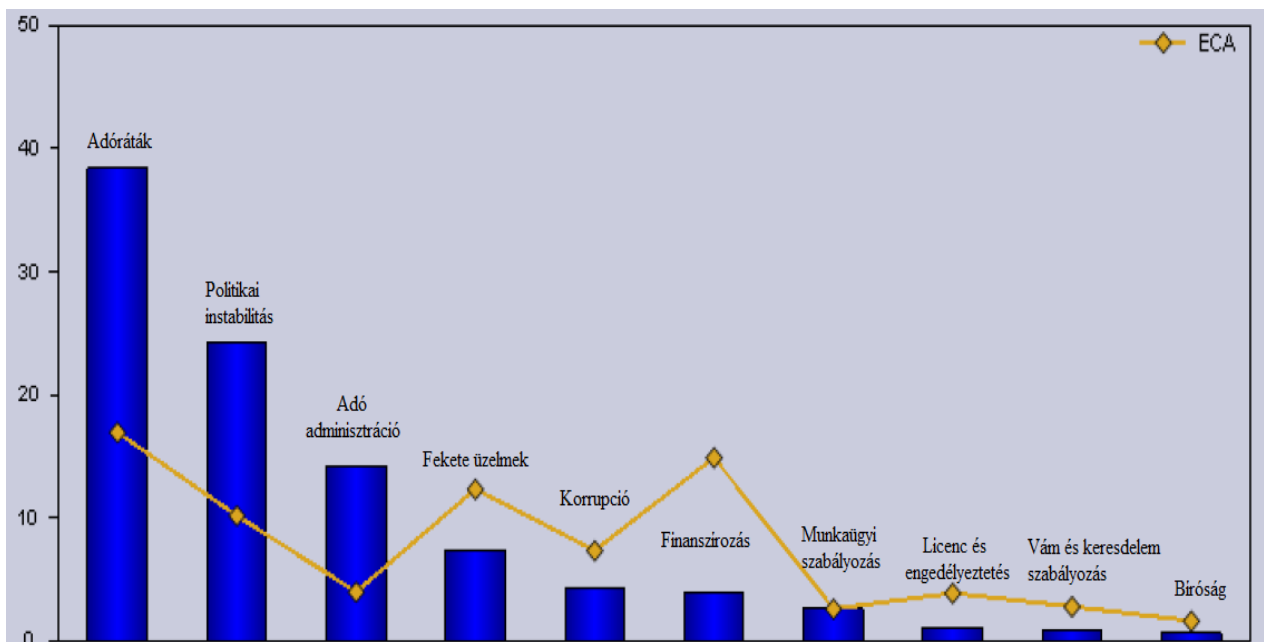
A rendszerváltás óta eltelt több mint 20 év jól bizonyítja, hogy a mindenkor magyar kormány nagy erőfeszítéseket tesz a kkv-szektor fejlesztése érdekében, azonban az eddigi eredmények azt mutatják, hogy a támogatások csak a kkv-k kis hányadához jutnak el, és a verseny torzítása továbbra jelentős (Kállay, 2003, 38. oldal).

Jelentős probléma továbbá az adórendszer is (az adórendszer részletes tárgyalása meghaladja a dolgozat kereteit), amely Papp szerint csalásra ösztönöz, a kkv-kra nehezedő hatalmas adóterhek⁸ miatt, létrehozva ezzel a „kétcsatornás bérrendszert”, amelynek egyik eleme a minimálbérre bejelentett fizetés, a másik eleme pedig a zsebbe adott kiegészítő jövedelem (hvg.hu, 2009). Ennek oka elsősorban az **élőmunkát terhelő magas tb-járulék**, amit valamelyest ellensúlyoz a személyi jövedelemadó-terhelés 2011. évi mérséklése. Ezzel azonban még mindig 7,1 százalékponttal magasabb a magyar adóék a visegrádi országok átlagánál (portfolio.hu, 2011).

A Világbank éves kiadványa, az Enterprise Surveys által 2008 augusztusa és 2009 februárja között elvégzett felmérés szerint Magyarországon a cégek majdnem 40%-a szerint a magas adókulcsok azok, amik a vállalkozásokat akadályozzák (lásd 5. ábra). Ezt követi a politikai instabilitás és az adószedés körülményessége, illetve a feketézés (Világbank, 2009).

Szintén a Világbank által publikált felmérés a Doing Business nevű évente megjelenő kiadvány, mely az országokat rangsorolja tíz különböző szempont szerint, azt figyelve, hogy a szabályozás mennyire könnyíti, illetve nehezíti meg az országban a kis- és középvállalatok indítását, illetve működtetését. A felmérés 1-től 183-ig helyezi sorrendbe az országokat a tíz szempont együttes eredményei alapján. **Magyarország 2012-ben az 51. helyen szerepelt** összetettben, öt helyet rontva az előző évi helyezéséhez képest (Világbank, 2012, 5. oldal). A régiós versenytársak közül Szlovákia a 48., Lengyelország a 62., míg Csehország a 64. helyen szerepelt. Magyarország a legrosszabb, 122. helyezést a befektetők védelmében érte el, de csak egy kicsivel végzett jobb helyen az adófizetésben (117. hely) (Világbank, 2012, 8. oldal).

⁸ Az EU-ban Magyarországon az ötödik legmagasabb a munkabért terhelő adók mértéke, összesen 39,4 százalékkal (GDP százalékában, Eurostat, 2010-es adat) (kitekinto.hu, 2012).



5. ábra A cégeket leginkább akadályozó tényezők Magyarországon (a megkérdezettek százalékában), ECA=Kelet-Európa és Közép-Ázsia

Forrás: Világbank [2009] alapján saját szerkesztés

„Elmondható, hogy vállalkozásalapítás, illetve vállalkozásindítás költségei, amelybe a vállalkozásalapítás időigénye is beleértendő, Magyarországon nem jelentősek, nem jelentenek akadályt a vállalkozásalapítás előtt” (Losoncz, 2007b, 14. oldal). **A továbbiakban szükség van** átláthatóbb és kiszámíthatóbb gazdaságpolitikára, bizalomi alapon működő társadalmi modellre, lényegesen alacsonyabb adó- és járulékrendszerre, az adminisztrációs terhek jelentős csökkentésére, illetve hatékonyabb finanszírozási rendszerre is (Némethné, 2009, 107. oldal).

4.2. A versenyképességre leginkább ható külső mikro tényező – a finanszírozás

Felmérések rendre kimutatták, hogy a 2000-es évek elejéig a szektor versenyképességét nagymértékben akadályozta a **finanszírozási források szűkössége**, mind a belő, mind a külső források tekintetében. A legfrissebb felmérések szerint azonban már nem ez számít a legnagyobb problémának a kkv-k körében, bár ez igencsak eltérő képet mutat az egyes tagállamok esetében. A felmérés szerint az EU27-ben a megkérdezett vállalkozók 21%-a mondta azt, hogy problémát jelentett neki a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés a vizsgált 2005-2006-os évben. Magyarországon ez az arány 29% volt, míg az újonnan csatlakozott 12 állam átlaga 25% volt. Tovább rontja a képet az a tény, hogy a megkérdezettek 56%-a nem is vár javulást a kérdést illetően (EU12-ben 38% volt) (Flash Eurobarometer 174, 2005, 3. oldal).

A Világbank 2012-es Doing Business felmérése alapján a hitelhez jutás tekintetében Magyarország a 48. helyre került. Ezzel az eredménnyel csak 7 hellyel marad el az OECD átlagtól, azonban például Lengyelországhoz (8. hely) és Szlovákiához (24. hely) képest jelentős a lemaradása (Világbank, 2012, 50-51. oldal). A források bővítését hivatott szolgálni a JEREMIE program is, mely piaci alapon nyújt a mikrohitelek mellett kockázati tőkebefektetéseket is (Antal – Pomázi, 2011).

A hazai kkv-król általánosságban elmondható az is, hogy elsősorban a **belső forrásokat részesítik előnyben**, majd a külső források közül az idegen tőkét, végül pedig a saját tőkét preferálják. A külső idegen források közül a kereskedelmi hitelek és bankhitelek vannak túlnyomó többségben, míg a kockázati tőke, a lízing és faktoring szerepe csekély. Részvénykibocsátásra a kkv-knak szinte egyáltalán nincs is lehetőségük, már csak azért sem, mert túlnyomó többségük nem részvénytársasági formában működik (GKM, 2007b, 37. oldal).

4.2.1. Belső finanszírozási források

A nem pénzügyi vállalatok tőkeáttétele 2004-ig bezárólag folyamatosan nőtt és a 88%-os értéke elérte az EU-s átlagot. (MNB, 2004, 53. oldal) Mindazonáltal egy 2006-ban a nagyvállalatoknak csak 38,3%-a, míg a kkv-k 74,1%-a rendelkezett banki hitelállománnyal, ami még inkább mutatja a saját tőke fontosságát a hazai vállalatoknál (Kállay, 2008, 163. oldal). Az egy vállalatra jutó saját tőke értéke⁹ 2002 és 2006 között a kkv-k körében 26,7%-kal, míg a nagyvállalatok körében 36,2%-kal nőtt. A kkv-szektor háromnegyedét kitevő mikro- és kisvállalatok körében az egy vállalatra jutó saját tőke értéke 22 millió Ft, míg a közepesek körében 557 millió Ft volt. Így az átlagos érték 32 millió Ft volt, ami a nagyvállalatokra jutó átlagos érték alig 36%-a (Kállay, 2008, 150 és 161. oldal). A fenti adatokból egyértelműen arra következtethetünk, hogy **az idegen források bevonásával jelentős mértékben javulhatna a kkv-k versenyképessége**. Már csak azért is, mert kizárólag saját tőkére támaszkodva nehéz növekedni, azonban a külső forrás hatására a növekedési lehetőségek sokat javulnak (Antal – Pomázi, 2011).

4.2.2. Külső finanszírozási források

A külső források közül én a kockázati tőke, a kereskedelmi hitel, a faktoring, a lízing és a bankhitel szerepét fogom jobban megvizsgálni. Magyarországon alacsony a tőkepiac

⁹ 2002-es árakon számolva

fejlettsége, a külső finanszírozás jellemzően a banki hiteleken keresztül valósul meg (GKM, 2007a, 39. oldal).

Tőkepiacok és kockázati tőke

Magyarországon a **banki finanszírozás a domináns**, épp ezért kevésbé jellemző a tőkepiacokról történő finanszírozás. Már csak azért is nehézkes ez a típusú finanszírozási forma, mert a magyar kkv-k kis mértékű és rövid múltjuk, illetve a tőkepiaci finanszírozás magas fajlagos költsége nem teszi ezt gazdaságossá számukra (Árvai, 2002, 98. oldal).

A kockázati tőkebefektetés¹⁰ tekintetében Magyarország már az 1990-es évek elejétől fogva kedvelt piaci lett a külföldi befektetőknek. A 2000-es évek elejétől a válságig sokszorosára emelkedett a kockázati tőkebefektetések száma és volumene az országban (Karsai, 2011).

Egy 2007-es adat szerint a rendszerváltás óta összesen 350 vállalat részesült kockázati tőkebefektetésben, melyeknek **40%-a volt kkv** (Karsai, 2007, 3. oldal). A hazánkban működő vállalatok közül a vizsgált húsz évben évente átlagos 19 vállalat részesül tőkében, összesen évi átlagos 170 millió dolláros értékben. Ebből láthatjuk, hogy a majdnem 9 millió dollár jutott egy vállalatra, azonban az ebben részesült vállalatok száma igen alacsony (Karsai, 2011).

Az EVCA¹¹ adatai szerint 2003 és 2007 között Magyarországon volt a régióban a legmagasabb a kockázati tőke GDP-hez viszonyított aránya (EVCA, 2007, 5. oldal). A vizsgált időszakban a kockázati tőkebefektetések 87%-a érkezett a magánszférából, ami arra enged következtetni, hogy a **piaci alapú finanszírozás megfelelően működik** ebben az ágazatban. Probléma azonban, hogy a magánbefektetések 90%-át külföldiek bonyolítják le, ami növeli az ország kiszolgáltatottságát.¹²

A felmérés továbbá azt is kimutatta, hogy a **befektetésben részesül vállalatok** jóval **versenyképesebbnek** bizonyultak, mint azok a társaik, akik nem részesültek benne. A foglalkoztatás terén ugyan nem mutatkozott jelentős eltérés, azonban az árbevétel tekintetében több mint kétszer olyan jó eredményeket produkáltak (Karsai, 2011).

¹⁰ A kockázati tőkebefektetés alapvetően abban különbözik a „hagyományos” befektetésektől, hogy itt a befektető a cég tulajdonosává is válik, de részt vesz annak irányításában is. A befektető célja, hogy a vállalatot felfuttassa, majd mikor már a befektetése sokszorosán megtérült, üzletrészét eladva kiszálljon belőle.

¹¹ European Privat Equity and Venture Capital Association

¹² Ezt jól mutatja az a tény is, hogy a válság alatt jelentős forráskivonás ment végbe az országban.

A dolog viszont ennél árnyaltabb. Mivel a kezdő cégekbe való befektetés költségei és kockázatai olyan mértékűek, hogy nem éri meg ennyire bizonytalan vállalatokba fektetni. Ezért alakult át az ágazat a későbbiekben úgy, hogy a befektetők már nem az induló vállalatokba kezdtek befektetni, hanem a már egy ideje a piacon lévő vállalatok felfuttatásába, vagy a leromlott állapotú cégek kivásárlásába és feljavításába kezdtek el potenciált látni. A magyar trendek is ezt a mintát követik, mert a magyarországi befektetések többsége is inkább a **fejlődő középvállalati réteg** felé irányult, vagy kivásárlásokban nyilvánult meg. Ezzel szemben az induló kisvállalatok csak igen kevés figyelmet kaptak, hisz jelentős kockázattal és költséggel bírtak (Karsai, 1997).

Szerb (2009) által lefutatott elemzés szerint a hazai kkv-szektornak mindössze **0,25%-a volt alkalmas** arra, hogy potenciális célja legyen a kockázati befektetőken, ez összesen 400-600 céget jelent. Ez az elemzés tükrözi a korábban megállapítottakat, miszerint a kockázati tőkebefektetések jelentős része csak igen kevés vállalatot érint. A témával foglalkozó szakemberek nagy része tehát egyértelműen megállapította, hogy a vállalatok kockázati tőkéhez jutását **nem a kínálati, hanem a keresleti oldal hiányossága** akadályozza (Karsai, 2011). Az ágazat sajátosságai, illetve a hazai kkv-szektor adottságai alapján megállapítható, hogy a kockázati tőkebefektetések sohasem fognak a banki finanszírozás igazi alternatívájaként szolgálni a hazai kkv-szektor hosszú távú finanszírozásában (Karsai, 1997).

Kereskedelmi hitel, lízing, faktoring

A **kereskedelmi hitelezés** a rövid távú hitelezés egyik legelterjedtebb formája. A kereskedelmi hitelezés alatt a vevői, vagy szállító oldali kötelezettségeket értjük. Ennek a legnagyobb problémája, hogy esetleges a megjelenése, illetve hogy a tartozások felhalmozása körbetartozásokat szülhet (Csubák, 2003, 161. oldal).

A körbetartozások mértékét 2007-ben 200 milliárd Ft-ra becsülték, ami rossz fizetési fegyelemre vall (GKM, 2007a, 39. oldal). Erre nyújthat megoldást a **faktoring**, ami a hosszú fizeti határidők miatt követelésekben ragadt tőke kézpénzre váltását jelenti (Béza, 2007, 245. oldal). A hazai faktoring piac 2003 és 2007 között megháromszorozódott, azonban a forgalom még így is csak a GDP 3%-át teszi, szemben az EU15 15-20%-os átlagával (Gergely – Sebestyén, 2008, 4-5. oldal.) 2008-ban a piacból 86%-ban részesedtek a kkv-k, azonban még így is csak igen kevés kkv használja ezt a fajta pénzügyi szolgáltatást.

A **lízingnek** a legnagyobb előnye az, hogy nem köti le a tőkét, és nem is kell fedezetet adni, azonban gyakran drágább, mint a bankhitel. Azonban egy 2002-es felmérés szerint a

magyar kkv-k 40%-a már használta ezt a fajta pénzügyi szolgáltatást (Csubák, 2003, 46. oldal).

Bankhitel

Ugyan az egész EU-ban növekszik az alternatív finanszírozási formák mértéke, azonban még mindig a bankhitel a leginkább elterjedt külső finanszírozási és ez nem is nagyon látszik megváltozni (Observatory, 2003, 7. oldal). Magyarországon **a rövid lejáratú hitelek a dominánsak** a hosszú lejáratúakkal szemben, ám így is csak a vállalatok 26%-a rendelkezett hitellel 2007-ben.

Minél kisebb méretű a vállalat, annál kisebb mértékben rendelkezik hitelekkel, és egyáltalán bármilyen külső forrással. Hosszú lejáratú hitelekkel leginkább a közepes méretű, gyorsan fejlődő vállalatok rendelkeznek. Az összes hitelmennyiség 75-80%-át a vállalkozások 1%-a birtokolja, míg a maradékon osztozik a többi 20-25%. Nem csak Magyarországon jelentenek problémát a finanszírozási források szűkössége, azonban míg Nyugat-Európában a vállalatok 70-85%-a hitelképes, addig ez a szám itthon csak 20-25%.

1999 és 2006 között közel **hétszeresére nőtt a kkv-knak folyósított banki hitelállomány** és az év végére már a kkv-k birtokolták az összes banki hitelállomány 54%-át. A legerőteljesebb növekedés a kisvállalatok körében mutatkozott, majd ezt követték a mikro- és középvállalatok. A dologhoz azonban az is hozzátartozik, hogy a nagyvállalatok sok esetben finanszírozzák magukat külföldről, a tőkepiacról, vagy az anyabankjaikon keresztül (GKM, 2007a, 36. oldal).

A változás okai között szerepelnek a következők: a nagyvállalatok hitelezése alacsony hozammal járt, míg a kkv-knak nagyobb hozammal lehetett hitelt kihelyezni. Az kkv-k már sok éve szolgáltak betétesként forrásként a bankoknak, ami olcsó és bőséges forráshoz jutatta a bankokat. A kereslet növekedése ösztönözte a bankokat a potenciális ügyfelek megragadásában. Nagyszámú vállalat hitelezése diverzifikálja a banki portfóliót, ami a kockázat csökkenésével jár. Az állam részéről is folyamatosan ösztönzés érkezett a szektor hitelezésével kapcsolatban (Némethné, 2009, 123. oldal). A korábbi pozitív tendencia tört meg előbb 2006-ban majd 2008-ban. Ez egyrészt a makrokörnyezet romlásának, másrészt a hitelezési feltételek szigorodásának volt betudható (MNB, 2008, 29. oldal). 2008-ban a felvett hitelek darabszámra mért értékében 58%-a volt a mikro-, 26%-a a kis- és 16%-a a középvállalatok kezében, azonban az általuk felvett átlagos hitelösszeg, 7, 17,6 és 28,6 millió Ft volt. Ebből arra következtetünk, hogy minél kisebb a vállalat annál kisebb összegű volt a hitelfelvétel összege (Némethné, 2009, 125. oldal).

Lejárat szerint a helyzet kevésbé biztató, mert az adatok azt mutatják, hogy a vállalatok többsége továbbra is az egy évnél rövidebb lejáratú hitellel finanszírozza magát, ami azért problémás, mert a nagyobb beruházásokat leginkább a hosszú lejáratú hitelekkel lehet megvalósítani. Az is megfigyelhető továbbá, hogy minél kisebb a vállalat, annál nagyobb a hosszú lejáratú hiteleinek az aránya az összes hitel tekintetében. A vállalat **méretével nő a hitellel rendelkező vállalatok aránya** is, amiből arra következtethetünk, hogy összességében csak igen kevés mikro- és kisvállalat rendelkezik hosszú lejáratú hitellel, ami tükrözi a vállalatok alacsony innovációs és beruházási készségét (Kállay 2002, 127. oldal és 2008, 163. oldal).

A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás a MFB ZRt. 2012-es felmérése alapján 2009 óta nem volt ilyen nehéz: a vállalatok egyharmada már a folyó kiadásait sem tudja finanszírozni. A felmérés szerint továbbá a vállalatok 44%-a tervezi bankhitel felvételét, míg második helyen az EU-s források állnak. A vállalatok szerint a legnagyobb probléma a magas kamatok és a szűkös hitelkínálat, amin csak valamelyest javít az a tény, hogy 2009 óta az állami kedvezményes hitelezés az összes vállalati hitelállomány közel 18-19%-ra nőtt. (penzugyiszemle.hu, 2012).

4.3. A versenyképességre ható belső hatótényezők

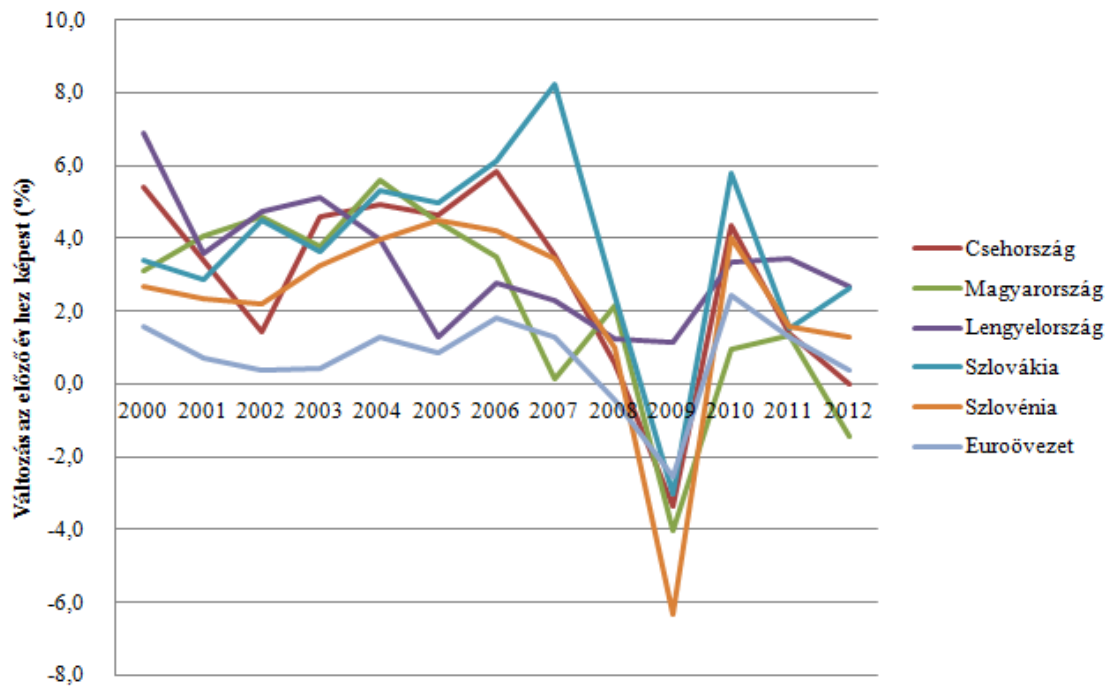
A belső hatótényezők közül a termelékenységet, illetve a kutatás-fejlesztés, innovációt fogom megvizsgálni.

4.3.1. Termelékenység

Általánosan elfogadott nézet, hogy a termelékenység **alapvetően meghatározza** a vállalat versenyképességét. A termelékenységgel szemben felmerülő legnehezebb feladat az aggregálás, ugyanis a termelékenység vállalati szinten keletkezik, azonban minket adatok a szektor szintjén érdekelnek.

A termelékenység mérésére leggyakrabban használt mutató az **egy foglalkoztatottra jutó és az egy ledolgozott munkaóraóra jutó GDP**. A hatodik ábra az egy foglalkoztatottra jutó GDP-t mutatja százalékos változásban. Az ábra alapján elmondható, hogy 2008-ig minden megfigyelt ország munkatermelékenysége növekedő tendenciát mutatott, és közel 3%-kal meghaladta az euroövezeti országok átlagát. 2000 és 2007 között Magyarországon az átlagos növekedés 3,7% volt, ami szorosan együtt mozog a többi országgal (egyedül Szlovákia produkált 4,9%-os növekedést), ezzel szemben az EU15-ök átlagos növekedése csak 1% volt.

Ennél viszont sokkal lehangolóbb képet mutat a válság utáni időszak, amely szerint, ugyan minden ország munkatermelékenysége visszaesett, mégis Magyarország visszaesése a legdrasztikusabb. Magyarország volt az egyetlen ország, amelyik 2008 és 2012 között nem növelte a munkatermelékenységét (-0,2%), ezzel szemben Lengyelország és Szlovákia 2-2,5%-os növekedésre is képes volt.



6. ábra A munkatermelékenység alakulása 2000-2012 között (GPD/alkalmazott fő)
(előző év = 100%)

Forrás: OECD Economic outlook No. 91. [2012] alapján, saját szerkesztés

A bemutatott eredményekből akkor tudjuk megállapítani igazán, hogy mennyire termelékeny a magyar munkaerő, ha szemügyre vesszük az adott időszakban a foglalkoztatottság és a GDP változását is. Mind a GDP, mind pedig a foglalkoztatás nőtt az adott időszakban, azonban az előbbinek a növekedése meghaladta az utóbbiét, ebből származik a termelékenységi növekedés. 1999 és 2007 között a magyar GDP évi 3,9%-kal, a foglalkoztatás pedig 0,3%-kal bővült. Összehasonlításként Csehország mutatói 4,4 és 0,7%, Szlovákiáé 5,6 és 0,6%, Lengyelorszáé pedig 4,0 és -0,6% voltak. Ezek az adatok ugyan egyértelmű fejlődést mutatnak, azonban dinamikájukban lassabbak, mint a többi versenytárs országé. 2007-ben az EU27 átlagához viszonyítva Szlovákiának volt a legjobb a munkatermelékenysége (az EU27 átlagának kb. 78%-a), ezt követte Magyarország és Csehország 75% körüli értékel (Némethné, 2009, 142-143. oldal).

A termelékenység mellett az munkaerőköltség és annak változása az, amiből a versenyképesség alakulását ki tudjuk mutatni. Az ULC¹³ mutató az **egy termékegységre jutó munkaerőköltséget adja meg**, melynek negatív változása azt jelenti, hogy a termelékenység nagyobb mértékben nőtt, mint a fajlagos munkaerőköltség, vagyis a versenyképesség javult.

1999 és 2007 között a fajlagos munkaerőköltség Magyarországon nőtt a legnagyobb értékben (évi 10,2%-os növekedés), míg Szlovákiában 8, Csehországban 6,8 és Lengyelországban 4,2%-os volt a növekedés. Az ULC mutató tehát hazánkban 0,3%-kal, Csehországban pedig 0,5%-kal nőtt, míg Szlovákiában 0,7%-kal, Lengyelországban pedig 4%-kal csökkent. Összegzésként elmondhatjuk, hogy **Magyarország régiós versenyképessége** a többi országhoz képest az elmúlt évtizedben **csökkent** (Némethné, 2009, 144-146. oldal).

A változás háttérében leginkább a magyar GDP alacsonyabb növekedése áll, amely a vállalati szféra alacsonyabb növekedését tükrözi, míg a fajlagos munkaerőköltség növekedése a béremelések és járulékterhek oka. 2002 és 2006 között az egy foglalkoztatottra jutó GDP országos szinten – ahogy már említettem – 4,2%-kal nőtt, azonban ennek a megoszlása már korántsem egyenletes.

Amíg a nagyvállalatok termelékenysége majdnem 9%-kal nőtt, addig a **kkv-szektoré mindösszesen 1,1%-kal**, sőt a mikrovállalatoké enyhén csökkent is. Emellett nem csak a növekedésben jelentős az eltérés, hanem annak a dinamikájában is, amit abból látunk, hogy míg 2002-ben a kkv-k termelékenységi mutatója 70%-a volt a nagyvállalatokénak, addig 2006-ban ez az arány már csak 52% volt.

Általános jelenség az EU-ban is, hogy a vállalatok méret növekedésével nő a termelékenység is. A jelentős a különbség viszont a nagyvállalatok előnyében rejlik. Az EU-ban a kkv-k termelékenysége 2005-ben közel 67%-a volt a nagyvállalatokénak, ezzel szemben ugyanez az arány 50% volt. A középvállalatok az EU-ban nagyobb hatékonysággal termelnek, mint a magyar nagyvállalatok, ezzel szemben Magyarországon alig haladják meg a teljes kkv-szektor átlagát. Az elmaradás annál kisebb, minél nagyobb a vállalat, kivéve a mikrovállalatokat, mert ott csökken a különbség. **Össességében** a magyar kkv-szektor termelékenysége az EU-s 56,6%-a, a nagyvállalatoké pedig az EU-s 76,6%-a. A kkv-szektor gyenge mutatói természetesen nem csak a kisebb hatékonyságukból fakad, hanem abból is, hogy a **tevékenységük erősen munkaintenzív** és a nagy tőkeigényű csúcstechnológiás ágazatokban csak kevésbé vannak jelen. A teljes vállalati és a kkv-szektor termelékenysége is

¹³ Unit labour cost – egységnyi munkaerőköltség

elmarad az EU-tól, ami önmagában még nem is lenne nagy probléma, tekintve az ország fejlettségi szintjét, azonban ami igazán nagy probléma az az, hogy a hazai kkv-k termelékenysége **nemzetközi összehasonlításban** is jelentősen elmarad a magyar nagyvállalatok termelékenységétől (Németné, 2009, 147-149. oldal).

4.3.2. K+F és innováció

Az innovációnak megkérdőjelezhetetlen szerepe van az ország fejlődésében, ezért elengedhetetlen a szerepe van az Európai Unióban is. A fejlett országokban **ebből a szektorból származik a GDP növekedés 65-80%-a**, miközben a kkv-k az összes K+F kiadásnak csak a 15-20%-át adják, addig hozzájuk köthető a tudományos és technológiai újítások 65-70%-a (Samuelson–Nordhaus, 1993). Magyarországon az innovációs teljesítmény a 2000-es években folyamatos, de lassú fejlődést mutat. 2010-ben K+F tevékenységre 310,2 milliárd Ft-t fordítottak, ami alig több a 2009-es évnél, ez az összeg a GDP 1,15%-át teszi ki és ezzel Magyarország az EU-ban az utolsók között áll. A regionális versenytársakhoz képest azonban a lemaradás nem jelentős: Csehországban 1,56%, Lengyelországban 0,74% és Szlovákiában 0,63% volt a GDP arányos kiadás 2010-ben. 2009-hez képest a vállalati szektor innovációhoz való hozzájárulása 8,4%-kal nőtt, azonban az oktatási intézményeké 1,3%-kal és az állami szektoré 4,2%-kal csökkent. A magánszektor teljes részesedése 2010-ben a K+F szektorból 47,4% volt, amiből 12,4% külföldről jött (NGM, 2012).

A magyar vállalati szektorban az innováció koncentráltan jelenik meg a nagyvállalatok körében, míg a kkv-szektor **igen kis mértékben költ** csak innovációra. A nagyvállalatok részesedése az innovációból 56%, a középvállalatoké 19% míg a miko- és kisvállalatokra 26% jutott. A nagyvállalatok esetében az egy kutatóhelyre jutó K+F ráfordítás 802 millió Ft volt, addig a középvállalatoknál ez az érték csak 133 millió Ft, a kisvállalatoknál 68 millió Ft, a mikrovállalatoknál pedig mindössze 34 millió Ft volt. A koncentráció egyéként nem csak méret, hanem tulajdonosi forma szerint is jelentős. A 100%-ban külföldi kézben lévő cégeknél ez az összeg átlagosan 567 millió Ft, míg a hazai tulajdonúaknál csak 64 millió Ft.

Az Innobarométer 2009-es felmérése szerint Magyarországon – főleg a kkv-k alacsony innováció készsége miatt – jelentősen elmarad az innovációból profitáló cégek számát tekintve. Hazánkban 30% azon cégek aránya, amik egyáltalán nem tesznek szert bevételre innováció révén, ezzel szemben az EU-27 átlaga 8% (NGM, 2012).

Az innovációt bevezető vállalatokat megkülönböztethetjük technológiai innovációt létrehozó vállalatokra és nem technológiai újítást bevezetőkre. Az EU27-ben az előbbi a kkv-

k körében 30%, míg hazánkban még a 15%-ot sem éri el. A nem technológia innovációt bevezetők aránya az EU27-ben 40%, míg nálunk 25% körül van. Csehország, Szlovákia és Lengyelország kkv-i rendre előttünk járnak mindkét területen. Ebből jól látszik, hogy mind az ország, mind vállalati szféra ráfordítása is – Csehország kivételével – magasabb a többi versenytársunkhoz képest, addig a kkv-szektorra pont a fordítottja jellemző (Némethné, 2009, 155. oldal).

Az kkv-szektor innovációjának hiányát kezdetben **a finanszírozási források szűkössége** okozza, később pedig a **kvalifikált munkaerő** rendelkezésre állásának a hiánya. A problémához az is hozzátartozik, hogy a kisvállalatok nagyon centralizáltan működnek, vagyis minden feladatokat a cég alapítója végez, ami alapvetően kockázatkerülő és változásra nehezen hajlandó viselkedéssel párosul (Szanyi, 2007, 4. oldal).

A vállalat mérete és az innovációs ráfordítás között minden országban pozitív korrelációt mutatott, azonban hazánkban azért nagyobb a szektor lemaradása, mert a legtöbb kisvállalatnak nincs elég tőkéje a költséges és kockázatos K+F tevékenység megvalósításához, helyette inkább egyfajta „bérmunka” jelleggel dolgoznak be a nagyvállalatoknak és az ő technológiájukat veszik át (Artner, 2004, 4. oldal). A GKM (2007) felmérése alapján a kkv-k 14,2% nevezhető innovatívnak, míg 5,5%-a végez K+F tevékenységet is, ami tökéletesen megfelel a fenti megállapításoknak.

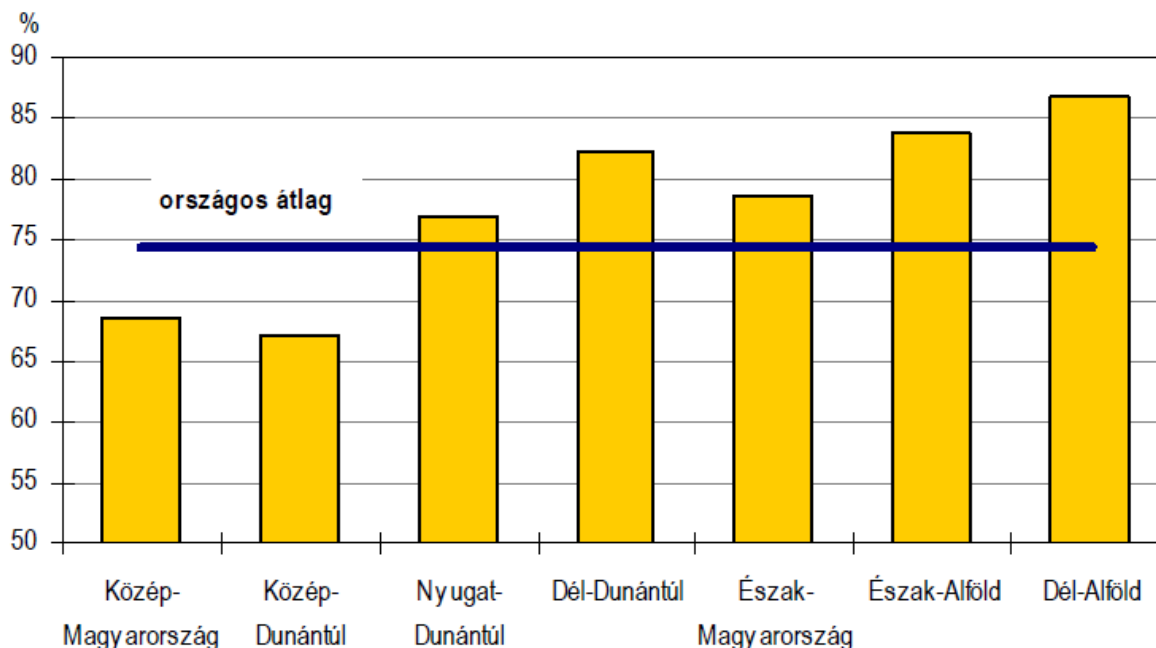
Összességében elmondhatjuk, hogy a hazai kutatás-fejlesztési tevékenység elmarad az európai átlagtól, ami leginkább a kkv-k regionálisan is nagyon alacsony innovációs tevékenységének köszönhető.

4.4. A hazai kkv-szektor eredményességi mutatói

4.4.1. Foglalkoztatás

Amint azt már említette a magas foglalkoztatási szint és az ez által elért magasabb életszínvonal az Unió versenyképességének az egyik alapeleme. A kkv-k fontossága ezen a területen mutatkoznak meg leginkább, hisz 2009-ben a vállalatok által foglalkoztatott **összes ember (2.706 ezer fő) 74%-át**, vagyis 2.012 ezer főt foglalkoztatták. A foglalkoztatásban hasonló a régiónkénti eloszlások, mint a vállalatok régiónkénti eloszlásában, vagyis Pest megyében és Budapesten dolgozik az alkalmazottak 40%-a, a többi régióban pedig átlagosan az alkalmazottak 10%-a. Munkaerőpiaci súlyuk azonban ennél sokkal érdekesebb képet mutat. A fejlettebb régiókban (főleg Közép-Dunántúl és Közép-Magyarország), ahol jelentős

a nagyvállalati jelenlét a foglalkoztatottak kb. kétharmadát adják, míg például a dél-alföldi régióban ez a szám 87% (lásd 7. ábra).



7. ábra A kis- és középvállalatok által foglalkoztatottak aránya, 2009

Forrás: KSH [2011]

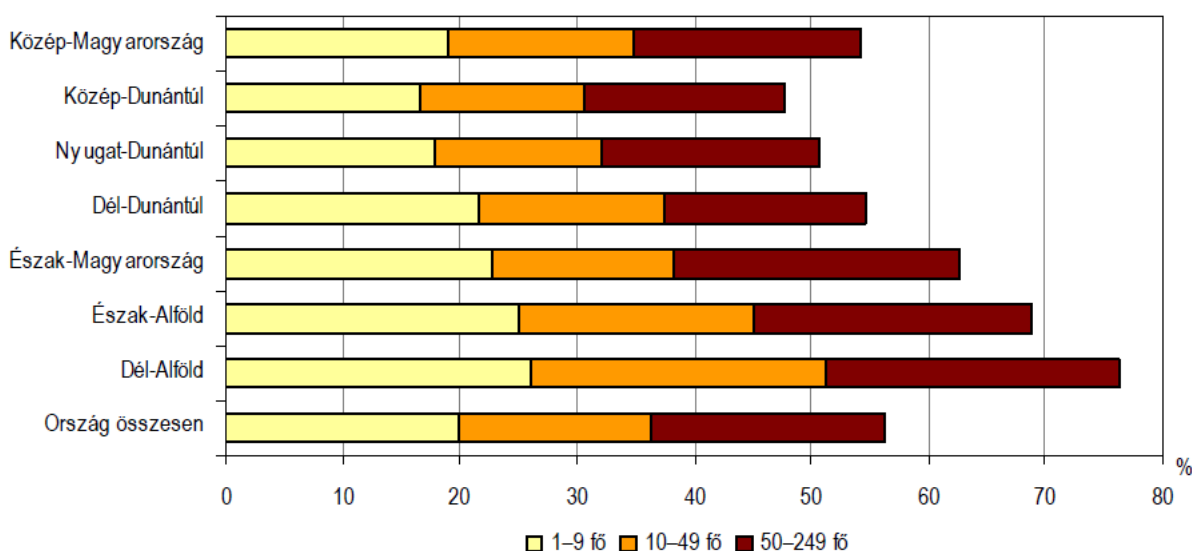
A mikrovállalatok, bár önmagukban alacsony hatékonysággal működnek és kevés hozzáadott értéket termelnek, együtt mégis több mint 1 millió főt alkalmaznak, ami az összes kkv-k által alkalmazott ember 52%-a. A kisvállalatok 23-27%-kal állnak, a középvállalatok pedig 21-24%-os súllyal szerepelnek (KSH, 2011).

Nemzetközi összehasonlításban a **magyar kkv-szektor részesedése** a foglalkoztatottságban **magasabb** az EU 67%-os átlagánál, de – kicsivel ugyan – magasabb a régiós versenytársakéhoz képest is. Ebből az következik, hogy Magyarországon az EU-snál is fontosabb célja van a kkv-szektor versenyképességének a biztosításának (Némethé, 2009, 161. oldal). Hazánkban a **mikrovállalatok súlya** jóval **jelentősebb**, mint az EU-ban, míg a középvállalatokból arányaiban kevesebb van. Ez egyébként nem csak annak köszönhető, hogy ők vannak a legtöbben, hanem annak is, hogy ennek a szektornak a foglalkoztatása növekszik a legdinamikusabban. Mindez kulcsfontosságú szerepet ad nekik az ország foglalkoztatási kérdései tekintetében. Problémát jelent azonban, hogy e vállalatok helyzete nagyon bizonytalan és nagymértékű a fluktuáció is. Továbbá, ahogy azt már korábban is írtam jelentős akadályokkal kell szembenéznie a vállalatoknak, ha növekedni és bővíteni szeretnének (Román, 2007, 75. oldal).

4.4.2. Bruttó hozzáadott érték és nettó árbevétel

Az Európai Unióban a kkv-szektor (az összes vállalat 99,8%-a) adja a GDP 57-58%-át (a régiós átlag valamivel alacsonyabb). Magyarországon a kkv-szektor hozzájárulása a GDP-hez 2000-ben még csak 50%, azonban **2009-ben 56% volt**, összesen több mint 7.100 milliárd Ft-ot jelent. A kkv-kon belül is a társas vállalatok adták a hozzáadott érték 93%-át, az egyéni vállalatok legkisebb mértékben (2,7%) Közép-Magyarországon adtak hozzá a GDP-hez. Ellentétben a foglalkoztatási adatokkal, Magyarországon a mikrovállalatok hozzájárulása a GDP-hez alacsonyabb volt, mint az EU-s átlag (21 és 16,5%).

A 8. ábra azt mutatja meg nekünk, hogy a kkv-k által hozzáadott érték az ország keleti régióiban jóval nagyobb, mint az ország középső, vagy nyugati felén. Ez természetesen azzal magyarázható, hogy ezekben a régiókban kevés a nagy gazdasági súllyal bíró nagyvállalat,



8. ábra A kis- és középvállalatok részesedése a bruttó hozzáadott értékből, 2009

Forrás: KSH [2011]

míg a többi országrészben jelentős a nagyvállalatok részesedése a GDP-ből. A mikro vállalatok jelentős GDP hozzájárulása annak tudható be, hogy ez a réteg teszi ki minden régióban a kkv-k 95-96%-át. Egy vállalatra vetítve a kkv-k GDP-hez való hozzájárulása Közép-Magyarországon 14 és fél millió Ft, míg a többi régióban 8 millió Ft körüli, kivéve Dél-Dunántúlt, ahol egy vállalat teljesítménye még a 7 millió Ft-t sem éri el.

Figyelembe véve, hogy Magyarországon 2000 és 2008 között csaknem 4%-kal növekedett a GDP, illetve azon belül is 6%-kal nőtt a kkv-k által hozzáadott érték, ezért azt állapíthatjuk meg, hogy **a kkv-szektornak nemcsak a foglalkoztatási, de a gazdasági súlya is nőtt.**

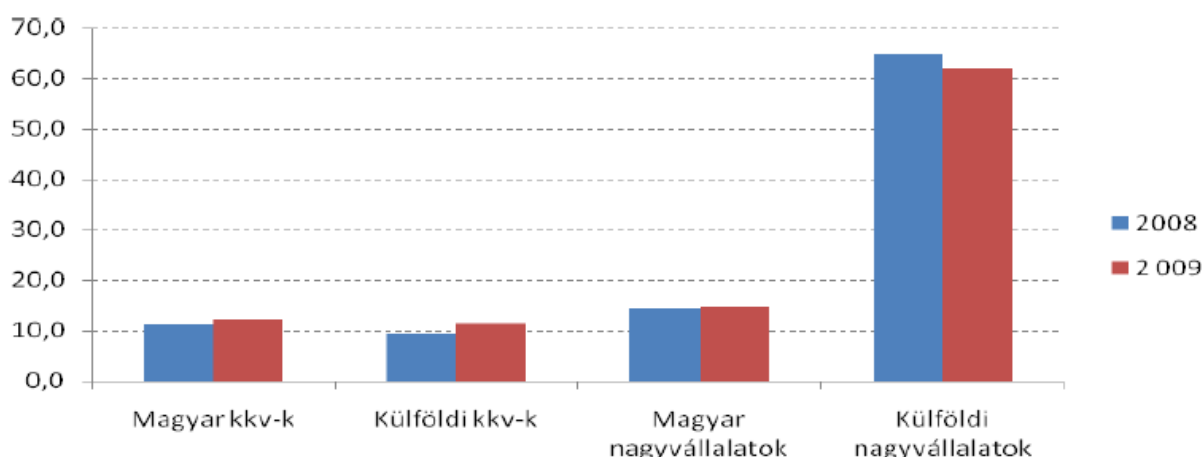
Nettó árbevétel

„A nettó árbevétel megfigyelésének jelentőségét az adja, hogy alakulásából következtetni lehet a vállalatok, vállalatcsoportok fejlődésére, növekedésére (Szerb, 2008, 17. oldal). Magyarországon 2009-ben a kkv-k 41.600 milliárd Ft árbevételt realizáltak. A kkv-szektor árbevétele a közép-dunántúli régió kivételével mindenhol **meghaladta a nagyvállalatokét**, aminek köszönhetően országosan az összes árbevétel 61%-át adták (az EU-s átlag 57-58% volt). Ez 5%-kal magasabb, mint a GDP-hez való hozzájárulása, ami arra enged minket következtetni, hogy a **nagyvállalatok hatékonyabban termelnek**, hisz egy egységnyi árbevételre nagyobb hozzáadott érték jut. Ez alól kivétel egyébként a közép-dunántúli és az észak-magyarországi régió. Az árbevétel regionálisan és létszám-kategóriát tekintve is a GDP eloszlását követi, vagyis a közép-magyarországi régió, illetve a mikro vállalatok realizálták a legtöbb árbevételt (KSH, 2011).

4.4.3. Export

Magyarország, kis, nyitott gazdaság lévén jelentős mértékben támaszkodik a külpiacokra. A magyar külkereskedelem termékszerkezetét tekintve erősen koncentrált, mivel döntő többségét a gépek és szállítóeszközök forgalma teszi ki (exportban 61%). A magyar export azonban nem csak **termékszerkezetileg koncentrált**, hanem **vállalati koncentrációja is magas**. A magyar export több mint 60%-át külföldi multinacionális cégek adják, ezen belül is a 10 legnagyobb exportáló adja a 40%-át.

A kkv-k **külkereskedelemből való részesedése** EU-s viszonylatban **alacsonynak számít**,



9. ábra Az egyes vállalatcsoportok exportrészesedésének alakulása, méret és tulajdoni szerkezet szerint, 2008-09 (%)

Forrás: APEH [2011]

ami főleg a magyar a kkv 96%-át kitevő mikrovállalatok alacsony exportképességének köszönhető. Ugyanakkor a magyar kis- és középvállalatok több mint fele végez valamely nagyvállalat számára beszállítói tevékenységet, amivel hozzájárulnak azok exportjához, ezt nevezzük közvetlen exportnak.

Az 9. ábra szerint a **magyar tulajdonú kkv-k mindösszesen 11%-kal** részesedtek az exportból 2009-ben, míg összesen a kkv-k részaránya 21%-ról 23,4%-ra nőtt 2008-ról 2009-re, ami azt mutatja, hogy bár a kkv-knak kicsi az exportból való részesedésük, de eltérő termékszerkezetük következtében őket mégsem viselte meg a válság (NGM, 2011).

A kkv-k alacsony exportképességére több modell is született. Ezekben a modellekben a vállalatnak **csak akkor érdemes exportálni, ha termelékenysége elér egy bizonyos szintet**. Amennyiben viszont a vállalat elkezd innovációba befektetni és ezzel növeli a termelékenységét, akkor elérheti azt a termelékenységi szintet, amikor már érdemes lesz exportálnia (Constantini – Melitz, 2009). A modell azt is megmutatja, hogy a már exportáló vállalatok is az innováció hatására elérhetnek egy **olyan termelékenységi szintet**, ami után már megéri nekik olyan, kisebb piacokra is betörniük, ahol a magasabb a kritikus termelékenységi szint (Bernard és szerzőtársai, 2006).

Az exportban egyébként nem csak a magyar kkv-k teljesítenek alacsonyan. Az európai kkv-k 8%-a értékesít külföldi piacokon és a nettó árbevételük 4,6%-át teszi ki az exportértékesítés. Ebből arra következtethetünk, hogy kevés kkv exportál kis értékben külföldre. Magyarországon az **exportáló vállalatok aránya 9%**, ami magasabb az EU-s átlagnál, azonban **árbevételüknek** csak alig több mint **3%-a származik exportból**, ami az egyik legalacsonyabbnak számít. Az export volumenét nézve 2000 és 2007 között 12,2%-os volt a bővülés, ami kicsit alacsonyabb a regionális versenytársakénál, de jelentősen meghaladja az EU15-ök átlagát (5%) Ebből az következik, hogy ugyan még mindig alacsony a kkv-k exportbevétele, de volumenét tekintve növekvő tendenciát mutat (Kállay, 2005, 145. oldal és 2008, 145. oldal).

5. A klaszterek szerepe a versenyképességben

Miután áttekintettem a hazai kkv-szektor versenyképességének legjelentősebb korlátait, **megvizsgálom, hogy a klaszterek létrehozása és a kkv-k klaszterekbe való tömörülése megoldást tudna-e kínálni a problémák megoldására, és ha igen, akkor hogyan**. Mielőtt megvizsgálom a lehetséges hatásokat, áttekintem a klaszterek fejlődését, szerepét és kialakulását, majd pedig a magyar klaszterfejlesztési eredményeket fogom áttekinteni.

5.1. A klaszterek kialakulása és működése

Miért épp a klasztereket állítom az elemzésem középpontjába? Azért, mert a magyar kkv-k már nem csak egymással versenyeznek, hanem a globális piacon is megmérettetnek, csak úgy, mint az ország aminek, a versenyképességének a javulásához nagyban hozzájárulhatnak. **A globális piacon való versenyzéshez viszont elengedhetetlen az együttműködés**, mely kompetitív előnyöket biztosíthat számukra.

5.1.1. Regionális versenyképesség és a klaszterek

Mielőtt rátérnék a klaszterek elemzésére ki kell térnem a regionális versenyképesség fogalmára. Az 1990-es években vált általánosan elfogadottá az a felismerés, miszerint a **vállalatok versenyképessége nagyban függ a földrajzi elhelyezkedésüktől**, mivel a versenyelőny forrásai sok esetben csak egy-egy földrajzi régióban koncentrálódnak. Ennek hatására alakult át a közgazdasági felfogás is, melyben egyre nagyobb hangsúlyt kap a lokalizáció, a decentralizáció és a szubszidiaritás elve is (Lengyel, 2000).

Porter szerint a mai globalizált világban paradox módon **a tartós versenyelőny sokszor nem globálisan, hanem lokálisan határozódik meg**, ami a speciálisan képzett munkaerő, a tudásáramlás, az intézmények, a versenytársak és az igényes fogyasztók földrajzi koncentrációjából származik. Mindezen tényezők jelenléte elősegíti az információáramlást, a tudásátadást, a tartós piaci kapcsolatokat és a vállalatok, illetve fogyasztók közti bizalmi kapcsolat kialakulását (Porter, 1998, 10. oldal).

A szakirodalomban a régióra két féle meghatározás alakult ki, használják egyrészt, mint regionális integráció (ilyen például az EU), másrészt pedig, mint az országokon belüli területi egység, amely szomszédos települések, területi egységek kapcsolataként jön létre (Lengyel, 2000). A dolgozatban **a régiót, mint az országos és a helyi szint elhelyezkedő mezo szint** értelmezem.

Korábban már megállapítottam, hogy a vállalati és nemzetgazdasági versenyképesség kapcsolatban van egymással. Mivel a régió a kettő szint között helyezkedik el, ezért annak versenyképessége egyrészt meghatározódik a vállalatok, másrészt pedig a nemzetgazdaság oldaláról is. Megállapítottam továbbá azt is, hogy **a kkv-k többsége helyi piacokon működik**, ezért **sikerességük meghatározza a régió sikerességét** is. A régió versenyképessége ellenben már a globális piacokon elért sikerekből fakad, amire önállóan csak kevés kkv képes. Ebből az következik, hogy elsődleges fontosságú, hogy a helyi kkv-k klaszterekbe tömörülve erősítsék a beszállítói pozíciójukat, illetve saját versenyképességüket, ezáltal képessé válva az

exportra és a külföldi versenytársakkal való eredményes versenyre (Németné, 2009, 70. oldal).

Porter szerint egy régió és ez által **egy nemzetgazdaság akkor lehet versenyképes**, ha az ott működő **klaszterek, iparágak számára tartós versenyelőnyt tud megteremteni**. Azt is kimondja továbbá, hogy mivel a klasztereket zömében kkv-k alkotják, ezért **a klaszterek versenyképessége egyben az azt alkotó vállalatok versenyképességét is meghatározza**. A régió versenyképessége tehát függ a foglalkoztatottság mértékétől, a megtermelt jövedelem nagyságától és a munkatermelékenységtől (Lengyel, 2000).

5.1.2. A klaszterkonceptió kialakulása

Ahogy azt már az első fejezetben bemutattam **a cégek alapvetően egymás közelségét keresik**, mégpedig a fejlett munkaerő, a tartós beszállítói kapcsolatok és a gyors tudásáramlás megléte miatt. Ezért vezette vissza Porter a klaszterek kialakulását és működését négy fő tényezőre. Ezek ***az igényes piac, a fejlett kapcsolódó és támogató iparágak jelenléte, a megfelelő tényezőellátottság és a vállalati és piaci szerkezet (verseny)***. A klaszterek kialakulása először az agglomerációs folyamatokból indult el. Azt figyelték meg, hogy a világtermelés nagy részét egy kevés számú, földrajzilag koncentrált ipari agglomeráció, központ adja. Megfigyelték továbbá azt is, hogy az azonos iparágakban működő vállalatok tudatosan egymás közelségét keresve hozták létre ezeket a földrajzi koncentrációkat, ipari központokat. A harmadik megfigyelés pedig az volt, hogy ezek az agglomerációk időben tartósan bizonyultak, és az ott jelenlévő vállalatok egy sajátos szervezeti formát kezdtek maguknak kialakítani, amit ma klaszternek nevezünk (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008).

Az utóbbi években empirikus kutatások bebizonyították, hogy egyes klaszterek a magas innovációtartalmú, csúcstechnológiát igénylő termékek előállítására szakosodtak. Ezekben a klaszterekben a tudásátadás és tudásgenerálás, illetve az innováció vette át a központi szerepet, ezért ezeket a klasztereket a szakirodalom **innovációs klasztereknek** nevezi (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008).

A koncentráció által létrehozott agglomerációs előnyök alapvetően két tényezőre vezethetők vissza: az **urbanizációs és lokalizációs előnyökre**. Az urbanizációs előnyök megnyilvánulnak a tranzakciós költségek csökkenésében és a méretgazdaságosságban és az infrastruktúra olcsóbb és hatékonyabb működtetésében. A lokalizációs hatások már megkövetelik a vállalati tevékenységek specializációját, amelynek hatására a cégek egymás közelségét felhasználva tehetnek szert szakképzett munkaerőre és hasznos információkra. A

klaszterek tehát alapvetően **abban különböznek az** egyszerű **agglomerációktól**, hogy a **benne résztvevő cégek között tudatos és rendszeres együttműködést teremtsen**, melyek tudatosan alkalmazzák a bemutatott urbanizációs és lokalizációs előnyöket (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008)

Porter első definícióját a klaszterekről 1990-ben adja (lásd: 1. fejezet), majd ezt követően még számos hasonló definíció születik. Az ICEG (2006) Porterre hivatkozva a következő definíciót adja: „A klaszter egymással kapcsolatban lévő, tevékenységük helyszínét tekintve egymáshoz közel fekvő vállalatok és a hozzájuk kapcsolódó intézmények csoportja, amelyek egy adott iparágban tevékenykednek, és amelyek közös vonásokkal és egymást kiegészítő tulajdonságokkal rendelkeznek” (ICEG, 2006, 17. oldal).

Az Európai Bizottság 2003-ban kiadott dokumentuma szerint a **klaszternek pozitív hatása van** az innovációra és versenyképességre, a szaktudásra az információáramlásra illetve a növekedésre és a hosszú távú üzleti dinamikára (European Commission, 2003).

Porter alapvetően egy **alulról szerveződő**, természetes folyamatként értelmezi a klaszterek kialakulását, amit alapvetően a vállalatok közötti kölcsönös bizalom és verseny határoz meg. A későbbiekben a klaszteresedésre már nem csak mint egy természetes folyamatra tekintenek, hanem mint egy felülről, elsősorban a politika oldaláról kiinduló kezdeményezésre is. Ezen politikai kezdeményezések elsősorban az innovatív klaszterek kialakítására és fejlesztésére irányulnak, mert az innováció az, ami képes a tartós versenyelőny biztosítására. Az innovatív, vagy dinamikus klaszter kifejezést először Sölvell és társai (2003) fogalmazzák meg (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008).

Empirikus kutatások bizonyítják, hogy **az innovatív klaszterekben működő vállalatok sikeresebbek azon társaiknál, amelyek nem tagjai klasztereknek**. Ennek egyik fő oka az, hogy a klaszterek elősegítik az innovációt és a műszaki fejlődést, ami a tartós versenyelőny megszerzésének alapfeltétele. Ennek oka, hogy a klaszterek fokozatosan csökkentik a vállalatokat körülvevő üzleti környezetben fellépő gazdasági és műszaki információhiányt és az ebből fakadó bizonytalanságot és kockázatokat. Az innovációt segíti a cégek közötti rendszeres és kiegyensúlyozott együttműködés, az oktatási intézményekkel történő kapcsolattartás és a személyes kapcsolatokon alapuló információáramlás. Az innovatív klaszterekre fokozottan jellemző továbbá a **globális piacokhoz való kapcsolódás** is, mely elősegíti a méretgazdaságos termelést, a munkamegosztást és a termelési tényezőkhöz való olcsóbb hozzáférést. A klaszterbeli vállalatok dinamikus fejlődése az, ami vonzza a

klasztereken kívüli vállalatokat, a kockázati tőkét, a képzett munkaerőt és egyéb termelési tényezőket (Sass – Szalavetz – Szanyi, 2008).

Látjuk tehát, hogy nem ugyanazokkal a jellemzőkkel bírnak az innovatív és a hagyományos klaszterek épp ezért nem is lehet gazdaságpolitikailag ugyanúgy kezelni őket. A hagyományos klaszterekben a folyamatos innováció nem tölt be központi szerepet, ettől függetlenül a hagyományos klasztereknek is megvannak a benne résztvevő vállalatok versenyképességére gyakorolt pozitív hatásai.

5.1.3. A klaszterek fő jellemzői

Minden klaszter más és más, azonban mindben megvan néhány közös jellemző. Egyik ilyen jellemző a **földrajzi koncentráció**, ami lehetővé teszi a gazdasági szereplők személyes kapcsolatokra épülő együttműködését. A földrajzi koncentráció egyik alapeleme a fejlett, differenciált tényezőpiacokban rejlik. Ez segíti elő a hatékony munkamegosztást és szakosodást. Az egymáshoz kapcsolódó cégek **rugalmasan ki tudják egészíteni egymás tevékenységét**, így képesek gyorsan alkalmazkodni a piac változásaihoz. A hálózati együttműködés azonban a termelésen kívül kiterjedhet az oktatásra, képzésre, pénzügyekre, műszaki fejlődésre, exportra, marketingre és értékesítésre is. A földrajzi közelség alapvető feltétele továbbá a kódolatlan tudásnak és információáramlásnak is.

A klaszterek abban különböznek az agglomerációktól, hogy **szakosodnak**. A klaszterek egy-egy iparág szereplőit fogják össze a hatékony együttműködés érdekében. Az innovációs klaszterek ezen már azonban túlmutatnak, mert nem feltétlenül az azonos iparág szereplői közötti együttműködést segítik el, hanem bármely innovatív, fejlett technológiaigényes vállalat együttműködését.

A klaszter működését alapvetően befolyásolják a **klaszterszereplők**. A klaszter sikerességét a különböző szereplők együttműködése adja. A klaszter szereplői között vannak vállalatok, kormányzati szervek, oktató-kutató intézmények és pénzügyi szereplők. A klaszter szereplői között létrejöhét **vertikális és horizontális kapcsolódás** is. A vertikális kapcsolódás vállalatok között létrejövő beszállítói kapcsolatot jelent, ami fontos szerepet játszik a nagyvállalatok és a kkv-k közötti gazdasági kapcsolat tartós megteremtésében. Ennél magasabb szintű a horizontális integráció, ami a különböző gazdasági szereplők között jön létre. Ez a fajta integráció nem csak a vállalatok egyes rétegeit érinti, hanem klaszterben résztvevő összes vállalatot és a többi piaci szereplőt is, amivel alapvetően segítik az adott régió versenyképességét és fejlődését.

A klaszterszereplők kapcsolatát egyidejűleg jellemzi a **verseny és az együttműködés**. A verseny javítja a vállalati teljesítményt, mert hatására javul a minőség, csökkennek az árak, megbízhatóság és állandó törekvés alakul ki az új termékek és piacok, illetve az innováció fejlesztésére. A szereplők nem csak versenyeznek is, hanem együtt is működnek olyan területeken, ahol tudásukkal **kiegészítik egymás ismereteit, kompetenciáit**. Az együttműködő cégek **vonzóbbak új források és tevékenységek bevonására** is, amire önállóan nem lennének képesek. A források és kockázatok összegyűjtése és megosztása, illetve az egymást kiegészítő tevékenységek összeillesztése a szereplők számára **méretgazdaságossági és termékdifferenciálási előnyökkel** is jár. A klaszterben létrejövő tudásáramlás alapvető fontosságú az említett versenyelőnyök biztosításához. Ahhoz azonban, hogy ez létrejöjjön elengedhetetlen a kölcsönös bizalom megteremtése. A klaszterek azonban együttműködnek a hálózaton kívüli vállalatokkal is, amelyekkel szemben egységesen eredményesebben képesek fellépni.

A klaszterek fejlődését és fennmaradását belső erők tartják fent, ehhez azonban kellő számú gazdasági szereplőre van szükség. A **kritikus tömeg** elérése segíti az optimális belső szerkezet kialakulását, megfelelő összhangot teremt a kkv-k, a nagyvállalatok és a többi szereplő között. A klaszter akkor működik jól, ha nem csak egy nagyvállalat köré csoportosul a többi szereplő, hanem több-pólusú és kiegyenlített erőviszony uralkodik.

Az **innováció** központi szerepet játszik a dinamikus klaszterekben, de fontos szerepe van a hagyományos klaszterekben is. A dinamikus klaszteren belül az innovációban az összes klaszterszereplő nagymértékben vesz részt, míg a hagyományos klaszterekben az innovációs hatások főleg a multinacionális vállalatoktól származnak. A kis- és középvállalatok főként a **nagyvállalatok ismereteit sajátítják** el, de fontos szerepet játszanak az innovatív megoldások piaci alkalmazásában az egyetemek és kutatóintézetek is. A dinamikus klaszterekben az innováció főleg a csúcstechnológiai fejlesztésekre irányul, míg a hagyományos klaszterekben főleg a termékek, folyamatok, szervezeti felépítés megújítására irányul. Az innováció bevezetésének **nem kell feltételen kutatás-fejlesztéssel párosulnia**, elég, ha a cégnél eddig nem alkalmazott újítást vezetnek be. Az innovatív klaszterek tevékenységében fontos szerepet töltenek be a „spin-off” cégek, amelyek az egymás közti, vagy az egyetemekkel folytatott innovációs tevékenységből létrejövő, de az innovációt végrehajtó cég profiljához közvetlenül nem kapcsolódó innovációt hasznosító cégek. A klaszterszervezetek különféle szolgáltatásokat is nyújtanak a tagjaiknak, amivel segítik a

tagokat, hogy erősítsék képességeiket, szakosodásukat, szakképzett munkaerőt képezzenek, és tartós együttműködést alakítsanak ki.

Az országok **mérete** befolyásolja a klaszterek fejlődését, mivel hatással van a kritikus tömeg létrehozására, a helyi piacok diverzifikáltságára és a nemzetközi termék- és tényezőáramlásra. A nagyobb országoknak erősebb a tőkevonzó képessége, nagyobb tömegben áll rendelkezésre megfelelő munkaerő és költségesebb kutatás-fejlesztéseket is meg tudnak valósítani. A kis országok **jobban függenek a globális piacoktól**, ezért a kutatás-fejlesztés és a finanszírozás kérdése sokkal nagyobb jelentőséggel bír. Szerencsére azonban a klaszterek az erőforrások koncentrációjával pont ezeket a szűk keresztmetszeteket képesek kiküszöbölni. A méret vállalati szinten is jelentős szereppel bír. A nagyvállalatoknak jellemzően nagyobb a K+F kapacitásuk és bőségesen van finanszírozási forrásuk is, illetve a vállalati folyamatok is hatékonyabban, profibban működnek. A „kicsiknek” ezzel szemben előnyök van abban, hogy rugalmasabbak, mint a nagyok, ezért akár kockázatosabb innovációkba is belefognak. A finanszírozási és információs erőforrásokat a nagyvállalatok, illetve a támogató intézmények tudják biztosítani a kkv-knak, amelyek ezzel a támogatással le tudják küzdeni korlátaikat és hasznos tagjává tudnak válni a klaszterszervezetnek.

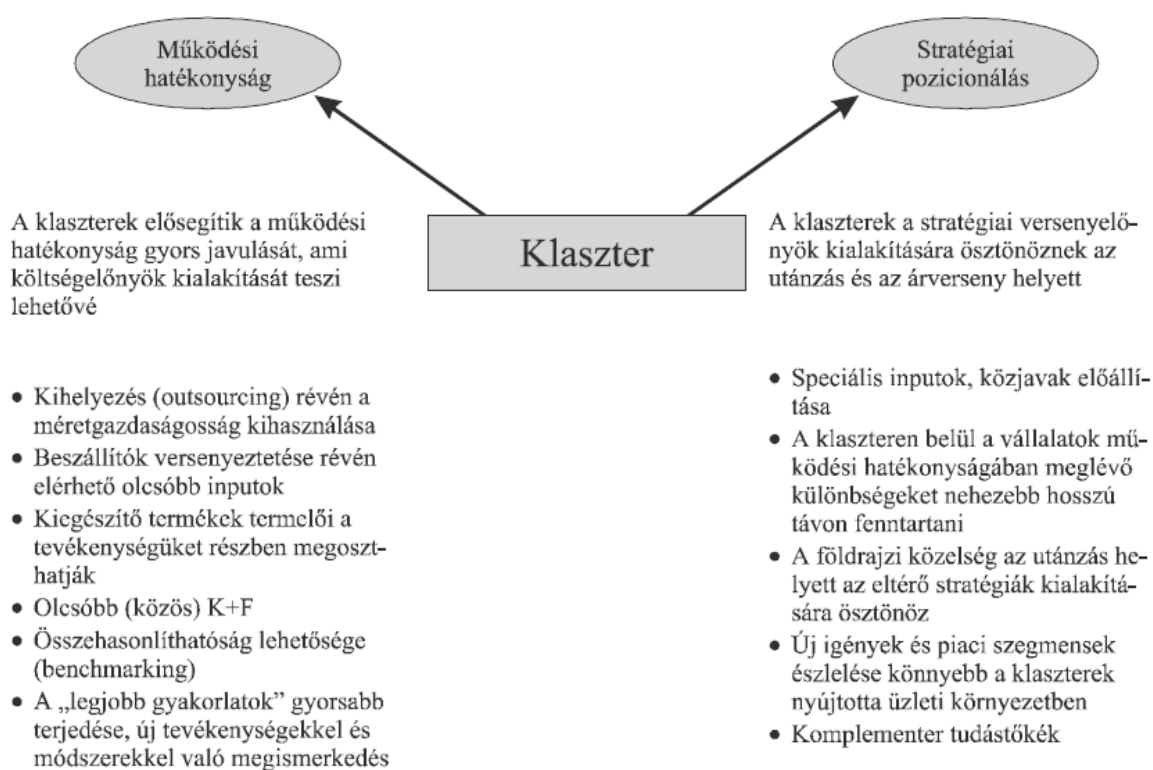
Az olyan országok, mint Magyarország esetében ezek a jellemzők részben torzultan vannak csak jelen, ami a piacgazdaság fiatalságának tudható be. Az erőforrások allokálásában még mindig nagyon jelentős az állam, míg kevésbé erős a piac szerepe. Az országok egyetemei, kutatóintézetek jelentős tudást halmoztak fel az oktatásban és a képzésben, azonban az innovációk piacosításában csak marginálisan vesznek részt. Az országok vállalati szektorára jellemző a **dualitás**, melynek egyik pólusán a külföldi multik állnak, a másik felén pedig a hazai kkv-k. A kis- és középvállalatokra **általánosan jellemző**, hogy gyengén fejlett a marketingjük, rossz a szerződéses fegyelmük, alacsony a megbízhatóságuk, az innovációra nem hajlamosak és rosszul működik sok más vállalati funkciójuk is. A gazdasági környezet hiányosságai a túlszabályozásban, vagy épp a szabályozás alulfejlettségében, a finanszírozási források szűkösségében és az intézmények rosszul működésében nyilvánul meg (Szanyi, 2008, 25-38. oldal).

5.2. A klaszterek hatása a kkv-k versenyképességére

Láthatjuk tehát, hogy **a klasztereknek rengeteg pozitív hatása van a vállalati teljesítményre**, és azt is, hogy a globális kihívásokra a vállalatok egyre inkább ilyen klaszterekben tömörülve adnak választ. A vállalatok felismerték, hogy csak akkor tudnak

fennmaradni és versenyképességüket növelni, ha regionális klaszterekben tömörülve veszik fel a versenyt a globális piacokon. Kimutatták, hogy **a klaszterekben működő vállalatok 2-4%-kal jövedelmezőbbek és túlélésü arányuk a sokszorosa az önállóan működő társaikénak** (Lengyel – Deák, 2002).

Egy mondatban összefoglalva a klaszterek kis- és középvállalatokra gyakorolt pozitív hatása úgy valósul meg, hogy a kkv-k is a kooperáció révén a nagyvállalatokéhoz hasonló piaci pozícióba kerülhetnek, anélkül, hogy feladnák rugalmasságukat. Az előnyök között kiemelkedő fontosságú az erőforrásokhoz (pénzügyi, tárgyi, humán, stb.) való könnyebb hozzájutás, ami lehetővé teszi a termelékenység növelését. Előnyt jelent továbbá a piacokhoz



10. ábra A klaszterek által nyújtott lokális versenyelőnyök

Forrás: Lengyel – Deák [2002]

való könnyebb hozzáférés, a költségek csökkenése, az innováció gyorsabb és egyszerűbb megvalósítása és az informális tudás terjedése (Porter, 1998).

A klaszterek pozitív hatással vannak a vállalat és a régió versenyképességére is. A klaszterek a vállalati versenyképességre a fenti modell alapján fejtik ki pozitív hatásukat. A modell két fő kategóriára bontja a klaszterek hatásait. Hatását egyrészt a **működési hatékonyságon keresztül, másrészt pedig a stratégiai pozicionáláson keresztül** fejt ki. A működési hatékonyság elsősorban a költségek leszorítására, a termelékenység növekedésére

és a hatékonyabb vállalati funkciók kialakítására gyakorol hatást. Ezek főleg az életben maradáshoz és az alkalmazkodáshoz segítenek. A stratégiai pozicionálás ezzel szemben már a hosszú távú versenyelőny megteremtését segíti elő. A globális versenyben pusztán költséghatékonyan termelni nem elég, szükség van a folyamatos fejlődésre, újításra, a tartós piaci kapcsolatok kialakítására és a fogyasztókkal való együttműködésre (Lengyel – Deák, 2002).

7. táblázat A klaszteresedés lehetséges pozitív hatásai a hazai kkv-szektor főbb tulajdonságaira

Forrás: Saját szerkesztés

Klaszteresedés lehetséges hatásterületei	
Erősségek	Nagyszámú és bővülő vállalati kör
	Növekvő igény a különböző finanszírozási források igénybevételére
	Nélkülözhetetlen szerep a foglalkoztatottságban
	Nagymértékű hozzájárulás a GDP-hez és a nettó árbevételhez
	Rugalmasság és mozgékonyosság
Gyengeségek	Regionális egyenlőtlenségek
	Finanszírozási forrásokkal való gyenge ellátottság
	Nemzetközi és országos szinten is alacsony termelékenységű szint
	Technológiai fejletlenség
	Alacsony innovációs készség és hajlam
	Az EU-s átlagnál alacsonyabb GDP-hez való hozzájárulás
	Alacsony készség az exportra, illetve alacsony részesedés az ország exportjából

A 7. táblázatban a 4. fejezetben bemutatott versenyképességi tényezőket mutatom be, erősségek és gyengeségek szerint csoportosítva és azt mutatva, hogy a klaszterek mely tényezőkön tudnak pozitívan változtatni. A klaszterek segítségével az kkv-szektor meglévő erősségei lehetőséget teremtenek a további fejlődésre, a gyengeségei pedig erősségé alakíthatóak.

Erősségek

A kkv-szektor erőssége, hogy **nagyszámú vállalat alkotja**, amik többnyire stabil bázisát adják a magyar vállalati szektornak. A klaszteresedés segítségével ebből a bázisból képesek lesznek olyan vállalatok kifejlődni, amelyek innovációval és folyamatos fejlesztéssel jelentős szerepet tudnak vállalni a foglalkoztatottságban és a gazdasági növekedésben, illetve exportban.

A hazai kkv-k körében egyértelmű **növekvő igény mutatkozik a külső finanszírozási források iránt**. Ugyan a saját tőke bír még mindig a legnagyobb súllyal, azonban egyes bankok felmérései szerint az ügyfelek részéről növekvő igény mutatkozik a hitelfelvételre, azon belül is főleg a rövid lejáratú hitelekre. Jelentős az igény az EU-s forrásokra is, például a JEREMIE program által nyújtott pénzekre, illetve az állami garanciákkal nyújtott forrásokra is. Az állam kedvezményes hitelekkel, kamattámogatásokkal, kezességvállalással és kockázati tőkealapokkal is segíti a forráshoz jutást (penzugyiszemle.hu, 2012). A klaszterekben működő vállalatok forrásigénye a klaszterek által nyújtott pozitív hatások következtében tovább fog nőni, melyre a piacoknak és az államnak kell reagálni.

A kkv-szektor egyik legnagyobb erőssége, hogy **nélkülözhetetlen szerepe van a foglalkoztatottságban**, mert a gazdaságilag aktív lakosság 74%-át foglalkoztatják. Klaszterekbe tömörülve a kkv-k stabil működésre és növekedésre képesek, ezzel tovább növelve szerepüket a foglalkoztatottságban.

A GDP és a nettó árbevétel több mint felét a kis- és középvállalatok adják, ezzel jelentős gazdasági erőt képviselve. A klaszteresedés, ahogy már említettem növeli a vállalatok termelékenységét és exportképességét, ezzel járulva hozzá a bruttó hozzáadott értékhez és az árbevételhez is.

A kkv-kra általánosságban jellemző a nagyfokú **rugalmasság és mozgékonyság**, melynek következtében alkalmassá válnak a klaszterek által kínált lehetőségek felhasználására és alkalmazására. Így válhatnak szerves részévé egy beszállítói kapcsolatnak, de így lehetséges a saját fejlesztések és piacszerzés megvalósítása is.

Gyengeségek

A kkv-szektor gyengeségei közé sorolhatjuk a **regionális egyenlőtlenségeket**. A bemutatottak alapján látható, hogy a kkv-k magasabb számban vannak jelen Közép-Magyarországon, Közép-Dunántúlon, vagy Nyugat-Dunántúlon. Ezekben a régiókban a kkv-k sokkal nagyobb arányban végeznek valamilyen beszállítói tevékenységet (főleg autóipari és elektronikai) és nagyobb arányban vesznek részt képzett munkaerőt és tőkét igénylő

ágazatokban. A klaszterek, ahogy azt tárgyaltuk nem csak a vállalatok, de a régiók versenyképességéhez is hozzájárulnak. Az innováción, a termelékenységen és az exportképesség növelésén alapuló vállalatfejlődés közreműködik az ország szegényebb régióinak a lemaradásának a csökkentésében. Mivel a régióban megtermelt jövedelem nagyrészt a régióban kerül elköltésre ezzel az ottani vállalatokhoz és vállalkozókhoz kerül vissza, ezzel fokozva a régió növekedését.

A kkv-szektor legnagyobb problémája a ***finanszírozási forrásokkal való gyenge ellátottság***. A vállalatok életciklusának a korai szakaszában a leginkább kritikus tényezőt a finanszírozási források adják, mert a vállalat külső források nélkül legtöbb esetben nem képes fejlődni, újításokat bevezetni, fejleszteni, marketingre és egyéb elengedhetetlen dolgokra költeni. A klaszterek úgy fejtik ki pozitív hatásukat a finanszírozásra, hogy a klaszterben résztvevő nagyvállalatok, pénzintézetek és állami szereplők nyújtanak forrásokat a klaszter kis- és középvállalatai számára. A klaszterben alapvetően egy kölcsönös bizalmi környezet jön létre, illetve a klaszteren kívüli vállalatok és intézmények is nagyobb bizalommal vannak egy olyan kisvállalat iránt, akit a klaszter többi szereplője „fedez”.

A kkv-szektor ***termelékenysége nemzetközi és országos szinten is nagyon alacsony***. Az alacsony termelékenység oka egyrészt, hogy a kkv-k inkább munkaintenzív tevékenységet végeznek, ami főleg a mikrovállalatokra jellemző. Ez azonban önmagában nem okozna problémát, mert a kkv-k jellemzően a szolgáltató szektorban dominálnak az egész világon. A problémát leginkább az okozza, hogy alacsony a vállalatvezetők menedzseri készsége, kevésbé hajlamosak az innovációra, kis mértékben alkalmazzák az infokommunikációs eszközöket és nem alkalmazzák a hatékony vállalatirányi eszközöket sem. A klaszterek egyik alapvető jellemzője a tudásáramlás és tudásgenerálás, illetve az informatív jellegű információk cseréje. **A klaszterek lehetővé teszik** a best-practice gyakorlatok elterjedését, melynek segítségével a vállalatok hamar szert tehetnek az újabb és hatékonyabb eljárásokra, információkra és tudásra. A klaszterszereplők képessé válnak a benchmarkingra, aminek következtében össze tudják mérni teljesítményüket és ösztönzötté válnak a teljesítményük javítására. A klaszterek ugyancsak lehetővé teszik, hogy a vállalatok egymást közt úgy osszák meg a tevékenységeket, hogy mindenki arra tudjon koncentrálni, amiben a legjobb, így abban maximális hatékonyságot tud elérni (Lengyel – Deák, 2002).

A kkv-szektor jellemzői közé tartozik az ***alacsony technológiai fejlettség, illetve az alacsony innovációs készség és igény***. A technológiai fejlettség és az innovációs készség egyértelműen összefüggésben van a termelékenységgel. Az innovatív, technológiailag fejlett

vállalatok Magyarországon 17%-kal termelékenyebbek, mint azon társaik, akik nem élnek az újítás adta lehetőségekkel. Az innováció egyben egy pozitív visszacsatolással bíró folyamat is, mert a termelékenyebb vállalatok aztán még többet költenek K+F tevékenységre és innovációra, mely tovább növeli termelékenységüket. Innovációt és kutatást-fejlesztést nagyobb mértékben hajtanak végre nagyvállalatok, mint kicsik. Ez egyrészt azzal magyarázható, hogy a „kicsiknek” nincs elegendő szabad forrásuk újítások végrehajtására, másrészt viszont azzal is magyarázható, hogy sok esetben a vállalatvezetők nem tartják fontosnak az innovációt (Halpern – Muraközy, 2010). **A klaszterekben létrejövő kapcsolatok lehetővé teszik a kockázatok és költségek megosztását.** Az klaszternek, mint egésznek jóval magasabb az innovációs kapacitása, mint a vállalatoknak egyenként. Ez lehetővé teszi az együttműködésen alapuló K+F tevékenységet és innovációt. Az oktató-kutató intézményekben felhalmozott nagymértékű tudásmennyiség piaci alkalmazása előnyére válik a cégeknek és új cégek, „spin-off” vállalatok létrejöttét is eredményezheti. Az innovációs hajlam növekedése pedig a már korábban említett best-practice és benchmarking jelenségeknek köszönhető.

Az EU-s átlagnál alacsonyabb GDP-hez való hozzájárulás az előzőleg bemutatottakból származik. Az innováció és a termelékenység növekedése azt eredményezi, hogy a kkv-szektor nagyobb mértékben fog részesedni az előállított GDP-ből, és nettó árbevételből is.

A hazai kkv-knak *alacsony a részesedése az ország exportteljesítményéből és alacsony hajlamot és készséget is mutatnak az exportra való termelésre.* A hazai kkv-k mindössze 9%-a exportál, ami döntően az előzőleg bemutatott termelékenységi és innovációs problémákból fakad. Azt is bemutattam már, hogy az exportálásnak van egy egyszeri elsüllyedt költsége, amit a legtöbb kisvállalat nem tud megfizetni. Az innováció hatására történő termelékenység növekedés viszont már elérhetővé teszi a vállalatok számára, hogy gazdaságosan tudjanak az akciórádiuszokon belül (vagyis a telephelyükön belüli 800-1000 kilométeren) exportálni.

A 11. ábrán felvázolt folyamattal összegeztem, hogy a 4. fejezetben felvázolt versenyképességi tényezőkre hogyan fejt ki a klaszter a hatását. Ugyan a folyamat ennél lényegesen összetettebb, mégis az ábra jól szemlélteti az egymással kölcsönösen kapcsolatban álló folyamatokat és a klasztereknek a vállalati versenyképességre gyakorolt hatását.



11. ábra A klaszterek hatásmechanizmusának sematikus ábrája

Forrás: Saját szerkesztés

6. Magyarország és az EU klaszterpolitikája

Végezetül áttekintem, hogy a klaszterképzés milyen szerepet tölt be az EU és Magyarország gazdaságpolitikájában, illetve hogy mennyire sikeres, vagy sikertelen hazánkban a klaszterek létrehozása és működése.

6.1. Az Európai Unió klaszterpolitikája

Ahogy már korábban hivatkoztam, az Európai Unióban is az 1990-es években kezdtek nagy hangsúlyt fektetni a klaszterek létrehozására és fejlesztésére. Az Európai Unió a tagállamokat kiemelten támogatja a klaszterpolitikájuk kialakításában és a klasztereik fejlesztésében. **Az Európai Bizottság a klaszterpolitikák stratégiai tervezésének elősegítésére az alábbi javaslatokat határozta meg:**

- Klaszterterkép elkészítése, főleg az olyan régiók, szektorok vagy tevékenységek, illetve technológiák szempontjából, amelyek profitálhatnak a klaszteresedési

folyamat beindulásából vagy erősödéséből, és ezeknek integrálása a gazdasági és szociális növekedési stratégiába;

- A klaszteresedési folyamat akadálymentesítése, a korlátozó tényezők felmérése és az erre vonatkozó gazdaságpolitika folyamatos ellenőrzése, felülvizsgálata;
- A kormányzat hosszú távú elkötelezettsége a klaszteresedés és a klaszterpolitika fejlesztése mellett;
- A klaszteresedés folyamata által kiváltott pozitív hatások megismertetése a folyamatban érintett gazdasági szereplőkkel (Európai Bizottság, 2003).

Az EU-ban alapvetően **kétféle módon közelítik meg** a klaszterek fejlesztését. Egyrészt, mint **a regionális politika egyik eszköze**, melynek segítségével növelhető az egyes régiók konvergenciája. Másrészt pedig, mint **az innováció és a tudásbázis létrehozásának magja**. A második megközelítés szerint a klaszterek a növekvő fontosságú kutatás-fejlesztési bázis tömörülései (Lengyel, 2002, 171. oldal) A második felfogást az Európai Klaszter Memorandum is erősíti, mely leszögezi, hogy idővel minden klaszternek innovatív klaszterré kell válnia (European Cluster Observatory, 2007).

6.2. Magyarország klaszterpolitikája

A közép – kelet – európai EU-s tagállam országok klaszterfejlesztési politikája leginkább abban különbözik a korábban csatlakozott tagállamokétól, hogy míg a régiókban a klasztertámogatást a piac hiányosságainak a kiküszöbölésére és az automatikus folyamatok háttérének a megteremtésére használják, mindezt erősen regionális szintekre lebontva, addig az új tagállamokban **erőteljesen nemzeti szintű és kormányzati kezdeményezésű**, illetve **piachelyettesítő magatartású** a kezdeményezés. A klaszterpolitikák stratégiai megközelítése még nem jellemző, ellenben **gyakoriak az ad-hoc programok**, melyek nem illeszkednek egy általános gazdaságfejlesztési stratégiába. Az Európai Bizottság javaslatai alig teljesülnek, mivel a legtöbb esetben nem készül el a szükséges klaszterterkép, nem mérik fel a klaszter kialakításához szükséges erőforrásokat és nincsenek tudatában az intézkedések következményeinek (ICEG, 2006, 36. oldal)

Magyarországon az első hálózati fejlesztést célzó programok a 1990-es évek végén indultak és céljuk elsősorban a magyar kkv-k külföldi multikkal való beszállítói kapcsolatának az erősítése volt. **A beszállítói programok a magyar vállalatok hozzáadottérték-tartalom növelését célozták meg**. Kezdetben főleg a gépipar, elektronikai

iparban és a műanyag- és gumiiparban jöttek létre az ilyen beszállítói kapcsolatok (Szanyi, 2008, 157. oldal).

Az első klaszterek 2000-ben¹⁴ jelentek meg először, nem meglepő módon szintén az autóiparban. A későbbiek során klaszterek alakultak az elektronika, a faipar, az élelmiszeripar, az építőipar és még sok más ágazat területén is. Az klaszteresedés jellemzően a nyugati és középső országrészben fejlődött dinamikusán, de megjelentek klaszterek az ország fejletlenebb régióiban is. **Az első hazai klaszterek alulról szerveződnek és jellemzően FDI-alapú fejlődést mutattak.** Ez annyit tesz, hogy a klasztertagok az exportra termelő iparágakban alakultak és kezdtek el együttműködő szervezetet alkotni. A hazai klaszterépítés éppen ezért elsősorban külföldi kezdeményezésű volt, azonban ma már léteznek a hazai piacra termelő és hazai kezdeményezésű klaszterek is (Grosz, 2006, 174-175. oldal).

Nemzeti klaszterpolitika a Széchenyi terv óta van. A legutóbbi sikeres klaszterfejlesztési tervet a 2008-as **Pólus program** keretein belül került kidolgozásra. A program által várt eredmények közé tartozik, hogy 2013-ra 5-10 sikeres pólus innovációs klaszter jöjjön létre és mindegyik sikeresen kapcsolódjon a globális piachoz és jelentős piaci részesedéshez jusson. A program várt eredményei közé tartozik többek közt az is, hogy a kkv-szektor megerősödik, nemzetközileg is versenyképes lesz és képes lesz a továbbiakban az önálló fejlődésre is. A klaszterpolitikák két jellemző célkitűzését is tartalmazza, mégpedig a foglalkoztatottság növelését és a regionális egyenlőtlenségek csökkentését.

A program két fejlesztési irányt tűzött ki célul; **a horizontális gazdaságfejlesztést és a vállalkozásfejlesztést.** A vállalkozásfejlesztési pillér a vállalatok fejlesztését célozza meg, míg a horizontális gazdaságfejlesztés az egyetemeket és önkormányzatokat, illetve a velük való együttműködést tűzte ki céljául. A program 2007 és 2013 között közel 400 milliárd forintnyi koncentrált támogatással hivatott támogatni a vállalatokat, az egyetemeket és az önkormányzatokat. A program legfőbb célja, hogy az exportpotenciállal rendelkező vállalatok illetve a jelentős innovációs bázissal rendelkező városok beruházásait támogassa (Pólus Klaszter Kézikönyv, 2008).

A Pólus program utódja, az Új Széchenyi Terv újfent célul tűzi ki a vállalkozások fejlesztését és a vállalatok versenyképességének a növelését. A program célul tűzi a vállalatok finanszírozási, innovációs, termelékenységi problémáit. Fontosnak tartja az vállalatok üzleti környezetének a javítását és a kölcsönös bizalom megteremtését is. Kiemeli a klaszterek

¹⁴ Az első bejegyzett klaszter a Pannon Autóipari Klaszter (PANAC) volt, amely 2000-ben került bejegyzésre.

szerepét is, mint a regionális és innovációs politika egyik eszközét, illetve mint a vállalkozásfejlesztés egyik alapvető elemét (Új Széchenyi Terv, 2011, 188-226. oldal).

6.3. A magyar klaszterpolitika sikerei és kudarcai

Amint már említettem a hálózatépítés egyik módja a **vertikális integráció**, vagyis a beszállítói kapcsolatok létrehozása, a másik pedig a **horizontális integráció**, vagyis a hagyományos és innovatív klaszterek kialakítása.

Beszállítói hálózatok

A beszállítói hálózatban általában **egy nagyvállalat és több kis- és középvállalat vesz részt**. Beszállítónak azok a kkv-k válhatnak, amelyek teljesíteni tudják a szükséges feltételeket: A szállítások a megrendelő által elvárt áron, minőségben és késések nélkül történjenek. A megrendelések mennyiségének növekedése esetén a beszállítók alkalmasak legyenek kapacitásuk rövid időn belüli bővítésére. A beszállítók szükség esetén innovatív segítséget is nyújtsanak, vagyis a felmerülő műszaki problémák megoldására és a termék vevői igényeknek megfelelő átalakítására képesek legyenek. A magyar kkv-kra jellemző, hogy csak az első feltétele teljesülésére koncentrálnak (Szalavetz, 2002).

Egy 2009-ben elvégzett felmérés szerint, **a kkv-k 33,1 százaléka volt valamilyen beszállító státuszban**. A középvállalatoknál ez az arány 55,6%, a kisvállalatoknál 48,9%, a mikrovállalatoknál pedig 25,6%. Ebből arra következtethetünk, hogy a vállalat méret pozitív korrelációt mutat a beszállító státusz meglétével. A felmérés azt is megkérdezte a vállalatoktól, hogy szerintük a beszállítói státusz megszerzése, vagy növelése hozzájárulhat-e a közeljövőben a cégük növekedéséhez. A kkv-k 39,7%-a nemleges választ adott, 32,4%-a azt mondta, hogy pozitív hatása lenne, de nincs rá lehetősége, míg 27,9% nyilatkozta azt, hogy pozitív hatása lenne és van is rá lehetősége. A válaszok ebben az esetben is hasonló eredményt produkáltak, mint az előző kérdésnél. Vagyis **minél kisebb egy vállalat, annál kisebb jelentőséget tulajdonít a beszállítói kapcsolatnak és annál kevesebb lehetőséget is lát az pozíció megszerzésére**. A kis- és középvállalatok, de főleg a középvállalatok esetében hangsúlyos a beszállítói státusz elnyerése, illetve növelése. A beszállítói pozícióból származó jövőbeli előnyök megítélése nem csak a vállalatmérettől, hanem a beszállítói pozíció meglététől is függ. Ezek alapján a már meglévő beszállítói státusszal rendelkezők 67,3%-a látta a cége növekedést a kapcsolatok további mélyítésében, míg a nem beszállító vállalatok 91,9%-a gondolta úgy, hogy cégére nem lenne pozitív hatással (56,9%), vagy pozitív hatással lenne, de nem elérhető (35%) egy lehetséges beszállítói státusz (Némethné, 2009b). A

beszállítói lehetőségek elemzéséből azt látjuk, hogy **a hazai beszállítói kapcsolatok nehezen fejlődnek és a „kisebbségek” se esélye, se motivációja nincs a beszállítói státusz elérésére.** Szanyi úgy látja, hogy a legtöbb kkv nem képes a nagyvállalatok által támasztott feltételek teljesítésére, mivel nem képesek a megfelelő szintű sorozatgyártásra, a gyors alkalmazkodásra és sokszor küzdenek finanszírozási problémákkal is (Szanyi 2004, 138. oldal).

Regionális klaszterek

A hálózatépítés egy komplexebb fajtája a regionális klaszterekbe való tömörülés. A tagokat a **mellérendeltségi viszony** jellemzi és az együttműködés lehetőségei is színesebbek. Nikodémus (2002) szerint Magyarországon háromféle klaszter típus található meg: a **logisztikai alapú klaszterek** még a klaszteresedési folyamat kezdetén vannak, az **FDI-alapú klaszterek** jellemzően külföldi kezdeményezésűek és az exportra termelnek, illetve vannak a **hazai bázisú klaszterek**, amelyek inkább hazai piacra termelnek (ICEG, 2006, 46. oldal).

Egy 2004-es EU-s felmérés összesen 38 klaszter kategóriát határozott meg és ez alapján rangsorolta az országokban található klasztereket. Magyarországon 62 klasztert térképeztek föl (8,9 klaszter régióként), amelyekben az aktív lakosság 37,6%-a dolgozott. Mindkét tényező alapján Magyarország a közép-kelet-európai régió országai közül a második helyen állt. A felmérés minden országban kiválasztotta azokat a klaszter kategóriákat, amelyek exportált termékeinek értéke nagyobb súllyal szerepel az ország exportjában, mint az adott termékcsoporthoz a világ összexportjában, vagyis amelyek megnyilvánuló komparatív előny mutatója (RCA) nagyobb 1-nél. E szempont alapján 14 klaszter kategóriát találtak az országban, amelyek összesen az ország exportjának 71%-át tették ki. A koncentráció mértéke Magyarországon volt a legnagyobb, azon belül is az autóipar, az elektronika és az élelmiszeripar domináltak. Egy 2006-os felmérés ezen felül azt állapította meg, hogy **Magyarországon a vállalatok összesen 7%-a működik klaszterekben**, ami a 10 új csatlakozó ország 6%-os átlagához képest magasabb, azonban az EU15-ök 15%-ától jelentősen elmarad. A felmérések rendre megállapították, hogy Magyarországon a klaszterbeli **vállalatok zöme a már említett FDI-alapú klaszterekben működik**, vagyis külföldi kezdeményezésű és exportra termel (Némethné, 2009b, 6-9. oldal).

Szanyi által készített felmérés 2008-ban Magyarországon 56 bejegyzett klasztert talált, amelyek közül 23 volt, ami már megszűnt, vagy nincs a működéséről semmilyen információ. Az 56 klaszter közül 12 volt bejegyezve Közép-Magyarországon, 10 volt Nyugat-Magyarországon, de mindössze 4 volt Észak-Magyarországon. Klaszteralapítás

szempontjából 2006 volt a legjelentősebb év, mert az 56 közül 14 ebben az évben alakult. Továbbá azt is érdemes figyelembe venni, hogy a 33 működő klaszterből csak 42%-uk részesült valamilyen állami támogatásban, ami komolyan megkérdőjelezi az állami klasztertámogatások hatékonyságát (Szanyi, 2008, 196-200. oldal). 2012-ben az internetes források alapján 65 klaszter van bejegyezve Magyarországon, ami alapján azt látjuk, hogy a klaszteralapítások az utóbbi években is folytatódtak (klaszter.lap.hu, 2012).

Különböző kutatási eredmények azt is igazolták, hogy a klaszterszervezetek által kitűzött célok között a K+F+I tevékenységnek jellemzően a fejlett országokban van kiemelkedő szerepe. Az olyan országok, mint Magyarország jellemzően **a hozzáadott-érték tartalom növelése és az exportfejlesztés a kitűzött cél**. Mindazonáltal ma már Magyarországon is egyre nagyobb hangsúlyt kap az innovatív klaszterek alapítása és fejlesztése. A Pólus programban a kormányzat a magyar gazdaság hosszú távú versenyképességét javító innovatív és exportorientált kis- és középvállalatok, illetve az ezeknek otthont adó egyetemi városokat támogatja kiemelkedően (Szanyi, 2008, 163. oldal).

A program keretében 2008-ban 12, majd 2009-ben további 3 szerveződés nyerte el az „Akkreditált Innováció Klaszter” címet. A 15 klaszter összesen 300 vállalatot (ezekből 76% kkv) tömörít, amelyek közel 400 milliárd forintnyi pályázati pénz elnyerésére pályázhatnak (GKI, 2007, 131. oldal).

A Magyar Gazdaságfejlesztési Központ ZRt. (MAG ZRt.) által kiadott innovatív klaszterekkel foglalkozó anyaga szerint **2012-ben 20 Akkreditált Innovációs Klaszter volt Magyarországon**. A klaszterektől elmondható, hogy többségük országos méretű hálózattal bír, és főleg az infokommunikációs, egészségipar és környezet-, illetve energiaipar területén működnek. A klaszterek közül több támaszkodik nagyvállalatokra is, de jelentős mértékben vannak jelen a kkv-k is. A klasztert tömörítő 622 vállalat közel **80%-a kkv, melyeknek értékesítési árbevétele közel 18%-ban exporttevékenységből származik**. A tanulmány 10 innovatív klaszteren keresztül vizsgálta 5 mutató alakulását, a foglalkoztatás alakulását, a kkv jelleget, az exportorientáltságot, az együttműködést és az innovációt.

A klaszterek fejlődését nagymértékben befolyásolják egyrészt az új belépő, esetleg kilépő vállalatok, másrészt pedig a nagyvállalatok eredményessége. A klaszterek területileg zömében a fővárosba, illetve a megyeközpontokba (leginkább Pécs, Debrecen, Szeged, Székesfehérvár és Veszprém), vagy nagyobb városokba koncentrálnak.

8. táblázat A vizsgált Akkreditált Innovációs Klaszterek főbb mutatóinak a változása (2007-2010) (2007 = 100%) (%)

Forrás: MAG ZRt. adatok alapján saját szerkesztés

	Kkv tagok száma (db)	Foglalkoztatottak száma (fő)	Egy főre jutó átlagos személyi jellegű ráfordítás (millió Ft)	Kkv-k árbevétele (millió Ft)	Kkv-k exportárbevétele (millió Ft)
1	119%	117%	344%	117%	198%
2	122%	16%	152%	308%	402%
3	145%	114%	297%	336%	4856%
4	111%	109%	137%	1160%	207%
5	128%	65%	117%	233%	2320%
6	188%	262%	143%	159%	101%
7	160%	130%	123%	209%	113%
8	114%	550%	155%	4425%	240%
Átlag	136%	170%	184%	868%	1055%

A 8. táblázat adatait 8 innovációs klaszter alapján számoltam, amely nem bizonyul reprezentatív adatsornak, azonban az klaszterek fejlődési iránya tisztán kirajzolódik. Egyes klaszterek esetében jelentős változások figyelhetők meg az adatokban (pl. 2. és 5. klaszter). Ez annak tudható be, hogy egy-egy nagyvállalat be- illetve kilépése nagymértékben változtatta meg a klaszterbeli foglalkoztatottságot, árbevételt, vagy exportot. Mindazonáltal elmondható, hogy **a kkv-tagok száma 36%-kal nőtt 3 év alatt**, ami igencsak pozitív eredménynek számít. A foglalkoztatottak számának a növekedése elsősorban egy-egy nagyvállalat belépésének tudható be (6. és 8. klaszter), azonban vannak ellenpéldák is, mikor is egy-egy nagyvállalat kilépésre került sor (2. és 5. klaszter). A foglalkoztatottság bővülése és a személyi jellegű ráfordítások növekedése mindazonáltal nagyobb részben az új vállalatok belépésének tudható be és csak kisebb részben a már bent lévő vállalatok bővítésének. Határozottan **megfigyelhető azonban az árbevétel és az export bővülése**, ami elsősorban a klaszteresedés (korábban már említett) pozitív hatásainak tudható be.

A vizsgált innovatív klaszterek részesedése az ország exportjából 7,7%-ot tett ki 2010-ben és összesen 11%-kal nőtt a kkv-k exportárbevételből való részesedése a klaszteren belül. Csak a kkv-kat vizsgálva az exportárbevételük több mint 1000%-kal nőtt, ami jól mutatja a kkv-k klaszterekben elért sikereit. Az export mellett **az innovációban is jelentős fejlődést értek el** a vizsgált klaszterek, mivel 2010-ben 129 szabadalommal rendelkeztek és összesen 142 innovációs pályázatot nyertek el. Összegzésképpen elmondhatjuk, hogy ugyan továbbra is jelentős szerepet töltenek be a nagyvállalatok a vizsgált klaszterek működésében, mindazonáltal a kkv-k száma a klaszterekben folyamatosan bővül és mind az árbevétel, mind

az innováció, mind pedig az export terén **jelentősen javult a klasztertag kkv-k versenyképessége** (MAG ZRt, 2012, 4-79. oldal).

7. Összefoglalás

7.1. A kkv-szektor versenyképességének és a klaszterképzés hatásainak átfogó értékelése

Milyen következtetéseket tudunk a tárgyaltaiból levonni és milyen összképet kapunk egy átlagos magyar kkv-ról? A magyar kkv-szektor versenyképességének az értékelését leghatékonyabban egy SWOT elemzés¹⁵ segítségével tudom megtenni.

A kkv-szektor erősségei:

- A szektor erősségei között lehet megemlíteni, hogy **nagyszámú** (az összes vállalat 99%-a) és **bővülő vállalati körrel rendelkezik**, ami azért jelentős, mert az emberek öngondoskodása nő, jelentős szerepet tud betölteni a foglalkoztatásban és az ország növekedéséhez is hozzá tud járulni.
- A kkv-k körében **egyre nagyobb az igény és a képesség** a finanszírozási források befogadására. A kkv-k finanszírozása főleg a banki hitelek terén tört elő, ami alapjában véve jellemző az ország beállítottságára, de jelentős előrelépések történtek az egyéb finanszírozási források terén is.
- A szektor jelentős szerepet tölt be a **lakosság foglalkoztatásában** (a gazdaságilag aktív lakosság 74%-át foglalkoztatja), ami nemzetközi összehasonlításban is átlagon felüli. Az utóbbi években egyedül a kkv-k voltak képesek a foglalkoztatottság további növelésére.
- A kkv-szektor adja a magyar GDP több mint felét és a nettó árbevétel közel 60%-át, amivel jelentős gazdasági erőt képviselnek.

A kkv-szektor gyengeségei:

- Az első problémát az adja, hogy **sok a nem működő, adótartozással bíró vállalat**, ami közvetetten bizalmatlansági problémát is szül, hiszen nehéz eldönteni, hogy melyik vállalat megbízható és melyik nem. Az is látszik továbbá, hogy elsősorban nem a vállalatalapításokkal van baj, hanem azzal, hogy a vállalat életben maradjon és fejlődjön.

¹⁵ A SWOT elemzés kombinálja a vállalatokat körülvevő külső környezet és a vállalatok belső versenyképességi jellemzőit. Belső: erősség és gyengeség. Külső: lehetőségek, veszélyek.

- Probléma a **regionális egyenlőtlenség** is. Az fejlettebb régiókban jelentős a szerepük a nagyvállalatoknak, azonban az ország keleti és déli megyékben már a kkv-k a dominánsak. Ezekben a régiókban már kiemelkedően jelentős a szerepük a térség életszínvonalának az emelésében is.
- A külföldi működőtőke legnagyobb része igen csekély számú nagyvállalatnál és a középső, illetve nyugati régiókban koncentrálódik. Jól látható tehát a gazdaság dualitása, ami a magyar tulajdonú és kis tőke erejű kkv-kra, illetve a jelentős tőkével rendelkező külföldi nagyvállalatokra osztja az országot.
- A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás még mindig sok vállalat esetében okoz gondot. A méretük miatt a tőkepiacokról egyáltalán nem képesek finanszírozni magukat, de a banki hitelfelvételre való támaszkodás is sok esetben nem lehetséges, vagy nem kívánt mód. A vállalatok növekedésének igen erős gátat szab az **alulfinanszírozottságuk**, ami a válság után csak tovább erősödött.
- A kkv-szektor **termelékenysége** európai viszonylatban is igen **alacsony** és Magyarországon is jelentős a lemaradásuk a nagyvállalatokhoz képest.
- Az **innováció** és a kutatás-fejlesztés terén még nagyobb a **lemaradása** a szektornak, mint a termelékenység terén, ami egyrészt a kutatás-fejlesztés magas költségeiből, másrészt a vállalatok alacsony innovációs hajlandóságából fakad.
- Az EU-s átlaghoz viszonyítva alacsonyabb a szektor hozzájárulása a GDP-hez és a nettó árbevételhez, ami a nagy számokat tekintve az alacsony termelékenységből következik.
- Az ország exportjából **csekély mértékben részesednek** a kkv-k. Többségük alapvetően nem olyan szektorban működik, amely exportra termel, de sok az olyan vállalat is, amely azért nem exportál, mert nincsenek a megfelelő forrásai, vagy kapacitásai.

A kkv-szektor lehetőségei:

- Mind az Európai Unióban, mind pedig Magyarországon **egyre nagyobb szerepet kap a kkv-k fejlesztése**. A szektor fejlesztésére irányuló kormányprogramok egyre nagyobb hatékonysággal működnek, és az EU pályázatait is egyre több kkv veszi igénybe.
- A szektor finanszírozási problémáinak a megoldására az EU, a magyar állam és a piaci szereplők is egyre nagyobb mértékben kínálnak forrásokat, ami ugyan a

válság alatt jelentősen megcsappant, összességében azonban javuló tendencia figyelhető meg.

- A vállalkozások alapítása sokat egyszerűsödött az elmúlt években és a továbbiakban is megvan rá a szándék, hogy tovább egyszerűsödjön.

A kkv-szektor veszélyei:

- Ugyan sokat javult az EU-s és magyar vállalkozásfejlesztési és finanszírozási programok hatékonysága, azonban továbbra is **sok hiányossággal működik**, és sok esetben valósul meg a programok piachelyettesítő hatása a piacteremtő hatás helyett.
- Magyarországon jelentős problémát jelent mind a makrogazdasági, mind pedig a jogi és politikai környezet **kiszámítatlansága és romlása**, ezzel jelentősen megnehezítve a vállalatok kilátásait. Ezen kívül a magyar adórendszer is jelentős terheket ró a vállalatokra, amelyeket a legtöbb esetben nem képesek kifizetni és ezért a szürkegazdaságba kényszerülnek.
- Magyarország mind a termelékenység, mind pedig az innováció terén elmarad a környező országoktól.

A SWOT elemzés tanúsága szerint arra a megállapításra jutottam, hogy a harmadik fejezetben lefektetett versenyképességi követelmények alapján **a hazai kkv-szektor kizárólag a foglalkoztatás terén minősül nemzetközi összehasonlításban is versenyképesnek**. A szektor termelékenységének javulása, a GDP-hez, árbevételhez és az exporthoz való hozzájárulásának növekedése döntően hozzájárulhat a lakosság életszínvonalának az emeléséhez, és ezáltal ország versenyképességéhez.

A következtetések pontos levonásához nem tekinthetek el azonban attól sem, hogy a szektort három különböző vállalatcsoport alkotja, amelyek jellemzői sokban különböznek. Összességében azt a következtetést tudom levonni, hogy **a kkv-szektor versenyképességi problémái különösen jellemzőek a mikrovállalatokra, de kevésbé jellemzőek a középvállalatokra**, vagyis a vállalatméret növekedésével pozitívan korrelál a versenyképesség. A középvállalatokra és részben a kisvállalatokra is jellemző a stabilabb működési háttér, a kielégítőbb finanszírozás, a magasabb innovációs hajlandóság és a kedvezőbb termelékenység. Ezzel szemben a kkv-szektor túlnyomó többségét adó mikrovállalatok alulfinanszírozottak, termelékenységük kiugróan alacsony, innovációs, illetve K+F tevékenységet pedig szinte egyáltalán nem végeznek. **Két mutató van, amiben a mikrovállalatok jobban teljesítenek a nagyobb társaiknál, ez pedig a foglalkoztatottság**

és a hitelfelvevő készség. A mikrovállalatok, számosságuknak is köszönhetően az ország aktív lakosságának a többségét foglalkoztatják, ezért mindenképpen kiemelt figyelmet érdemelnek. Továbbá az utóbbi években ennek a szektornak a banki hitelmennyisége nőtt a legnagyobb mértékben, illetve ezek a vállalatok rendelkeznek a legtöbb hosszú lejáratú hitellel is. Mindez arra enged minket következtetni, hogy ennek a vállalati körnek a felzárkózása is folyamatosan növekszik.

Klaszterek és beszállítói kapcsolatok

A klaszterek kapcsán megállapítottam, hogy a klaszterképzés a versenyelőnyökre való támaszkodás egyik alapköve. A kkv-k hálózatba való tömörülése vertikális és horizontális módon is megvalósulhat. A klaszterek a benne lévő vállalatokon kívül a klaszter környezetére és a régióra is pozitív hatással vannak, ami nagyban hozzájárulhat a regionális egyenlőtlenségek csökkenéséhez.

Dolgozatomban megvizsgáltam a klaszterek hatását a már említett versenyképességi tényezők szerint és arra a következtetésre jutottam, hogy **a klaszterek minden vizsgált tényező tekintetében pozitív hatást gyakorolnak a kkv-k versenyképességére.** A klaszterekbe kapcsolódva a vállalatok egymással együttműködve versenyeznek, ami sajátos bizalmi kapcsolatot és tudásátadást generál. A klaszterbeli vállalatok egyrészt az állami és az EU-s forrásokhoz is könnyebben hozzájutnak, másrészt pedig a piaci finanszírozás is kedvezőbb, mert a klaszterbeli kockázatok és bizonytalanságok megoszlanak a klaszter szereplői között. A finanszírozási forrásokhoz való magasabb hozzájutási lehetőség elérhetővé teszi költséges innovációs és K+F tevékenység végzését is, ami hozzájárul a termelékenység növeléséhez és végső soron az export, a GDP és a foglalkoztatás növekedéséhez is. A klaszterszereplő pénzintézetek finanszírozási forrást tudnak nyújtani a kkv-knak, a nagyvállalatoktól és egymástól képesek átvenni a best-practice (legjobb gyakorlat) eljárásokat, összehasonlítási alapot biztosítanak egymásnak illetve közösen képesek kutatás-fejlesztési tevékenységet végezni.

A magyar tapasztalatokat kiértékelve arra a következtetésre jutottam, hogy **a vállalatok beszállítói hálózatokba való tömörülése javult ez elmúlt évek során,** azonban a nagyvállalatok továbbra sem értékelik jól a magyar beszállítói tevékenységet. Azt is megállapíthatjuk továbbá, hogy a vállalatok nagyobb részének nincs lehetősége, vagy motivációja beszállítói hálózatokba való tömörülésre. Ez összefügg egyrészt a vállalatmérettel, másrészt pedig azzal, hogy már rendelkezik-e beszállítói kapcsolattal, vagy sem. A nagyobb, illetve a beszállítói kapcsolatokkal már rendelkező vállalatok egyértelműen

pozitívan ítélik meg a beszállítói kapcsolatokból adódó előnyöket a cégük számára. Összességében azt a következtetést tudom levonni, hogy **a beszállítói kapcsolatok terén is jellemzően a közép- és kisebb mértékben a kisvállalatok tudnak a jövőben profitálni, míg a mikrovállalatok nem látnak esélyt az ilyen jellegű kapcsolatok fejlesztésére.**

A magyarországi klaszterkapcsolatok értékelésénél **egyértelműen pozitív irány figyelhető meg.** A klaszterek száma regionális szinten is megfelelő, illetve évről-évre növekvő. Mindazonáltal **a klaszterek által létrehozott pozitív hatások még csak kevésbé jellemzőek hazánkban.** Ez arra vezethető vissza, hogy egyrészt a legtöbb klaszterben aránytalanul nagy a multinacionális vállalatok súlya, másrészt kevés az olyan kkv, amely alkalmas lenne arra, hogy ilyen hálózatban részt vegyen. Az innovatív klaszterek elmúlt éveire jellemző, hogy az állami kezdeményezések és az egyre több belépő hatására pozitív fejlődési képet mutatnak, ami leginkább a kkv-k árbevételében és exportbevételében mutatkozik meg. Összességében a klaszteresedés pozitív hatásai lassacskán is, de egyre inkább kimutathatóak, azonban **az ebben részesülő vállalatok többnyire a közép- és kisebb részben a kisvállalatok köréből kerülnek ki, míg a mikrovállalatok bevonása eddig szinte egyáltalán nem történt meg.**

7.2. A dolgozat céljának és hipotéziseinek értékelése

Dolgozatomban célul tűztem a kkv-szektor versenyképességi problémáinak a bemutatását, illetve azt, hogy a klaszteresedés miként tud megoldást kínálni a bemutatott problémákra. Úgy vélem, hogy **a célkitűzésemet sikerült megvalósítom.** Először bemutattam egy átfogó elemzési keretrendszert, amely segítségével a kkv-szektor problémáit eredményesen meg tudtam ragadni, utána bemutattam az elemzési módszertan gyakorlati alkalmazását végül pedig bemutattam, hogy miként tudják a klaszterek mindezeket a problémákat kiküszöbölni.

Első kutatási hipotézisemet – amely szerint a hazai kis- és középvállalatok jelentős finanszírozási, termelékenységi és innovációs problémákkal küzdenek, amelyek alapvetően gátolják a vállalatok életben maradását és versenyképességét – **elfogadom,** azzal a kitételrel, hogy a szektor egészére nem mondhatjuk ki egyértelműen, mivel a középvállalatok esetében ezek a problémák már kevésbé jelentkeznek, bár nem teljesen oldódtak meg.

Második kutatási hipotézisem szerint a klaszterképzés két dimenzióban is elő tudná segíteni a kkv-k talpon maradását és fejlődési lehetőségeit. Ez történhet egyrészt a gazdaság vertikális integrációja révén, amit a nagyvállalatok stratégiai beszállítójaként tudnának elérni, másrészt pedig a többi piaci szereplővel létesített horizontális kapcsolatok révén, ami

elsősorban a megfelelő bizalmi környezetben, kockázatmegosztásban, kielégítőbb tőkeellátásban és kutatás-fejlesztésben jutna kifejezésre. A klaszterek létrehozása ezen kívül nem csak a meglévő kkv-knak tudna stabilitást és versenyképességet biztosítani, hanem közvetetten a foglalkoztatás bővüléséhez, a gazdasági növekedéshez és a regionális egyenlőtlenségek csökkenéséhez is hozzájárulna. A hipotézist **elfogadom**, azzal a megjegyzéssel, hogy ezek az eredmények a magyar klaszterek estében még csak kevésbé fejtették ki hatásukat a korábban már bemutatott tényezők miatt.

Véleményem szerint a jövőben több téren is lehetőség kínálkozik a téma továbbfejlesztésére. Ugyan megpróbáltam minél átfogóbb képet adni a vállalatok versenyképességét befolyásoló tényezőkről, azonban vannak olyan területek, amelyekre nem tértem ki. Nem tértem ki például a manapság igencsak fontos infokommunikációs eszközök (IKT) alkalmazására és a vállalkozói kultúrára, illetve vállalkozói kvalitásokra sem. Mindazonáltal úgy vélem, hogy ezek a tényezők szintén komolyan tudják befolyásolni a vállalatok versenyképességét. Lehetségesnek vélem a továbbiakban a klaszterbeli vállalatok versenyképességének tüzetesebb elemzését is, mivel jelenleg még kevés konkrét számadat, illetve statisztika áll rendelkezésre a klaszterek tényleges hatásait tekintve. Meg kell említenem továbbá azt is, hogy ugyan én nem foglalkoztam a válság hatásaival, azonban több tekintetben hosszú távú változást is előidézhetett, ami szintén egy további kutatási terület lehet.

Irodalomjegyzék

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
<http://www.complex.hu/kzldat/t0400034.htm/t0400034.htm>, 2012-10-04

ANTAL – POMÁZI KRISZTINA (2011): A finanszírozási források szerepe a kis- és középvállalkozások növekedésében. Közgazdasági Szemle, LVIII. évf., 2011. március (275-295. o.)

ARTNER ANNAMÁRIA (2004): A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzi a műszaki fejlődés szempontjából. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások 171. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

ARTNER ANNAMÁRIA (2004): A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzői a műszaki fejlődés szempontjából. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások 171. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A

kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

ÁRVAI ZSÓFIA (2002): A vállalatfinanszírozás új fejlődési irányai. In: Tanulmányok a bankszektor középtávú fejlődési irányairól. MNB Műhelytanulmányok 26. 91-111. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

BAKÁCS ANDRÁS (2003): Versenyképesség koncepciók. Magyar Tudományos Akadémia, Világgazdasági Kutatóintézet.

BATÓ MÁRK (2004): Az Európai Unió versenyképessége. PhD értekezés. Budapesti Corvinus Egyetem. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

BERNARD, A.–REDDING, S.–SCHOTT, P. [2006]: Multi-product Firms and Trade Liberalization. CEP Discussion Paper, No. 769. – hivatkozza Halpern László – Muraközy Balázs (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. április (293–317. o.)

BÉZA DÁNIEL – CSAPÓ KRISZTIÁN – FARKAS SZILVESZTER – FILEP JUDIT SZERB LÁSZLÓ (2007): Kisvállalkozások finanszírozása. Perfekt, Budapest. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

CHICKÁN ATTILA (1997): Jelentés a magyar vállalati szféra nemzetközi versenyképességéről. Gazdaság – Vállalkozás – Vezetés, 1997 6-7. szám.

CHIKÁN ATTILA (2006): A vállalati versenyképesség mérése. Pénzügyi Szemle, 1. 42- 56. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

COMPETITIVENESS COUNCIL (2004): Forging a Competitiveness Agenda Background to the Productivity Problem. Dublin, 12 January. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

COSTANTINI, J.–MELITZ, M. [2009]: The Dynamics of Firm Level Adjustment to Trade Liberalization. Megjelent: Helpman, E.–Marin, D.– Verdier, T. (szerk.): The Organization of Firms in a Global Economy. Harvard University Press, Cambridge, MA., 107–141. o. – hivatkozza Halpern László – Muraközy Balázs (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. április (293–317. o.)

CZAKÓ ERZSÉBET (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Papanek Gábor et al. (szerk.): Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, 2004. október 21-22. 15-21. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

CSUBÁK TIBOR KRISZTIÁN (2003): A kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon. PhD értekezés. BKÁE, Budapest. – hivatkozza Némethné Gál Andrea

(2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

DEÁK SZABOLCS (2000): A Porter-féle rombusz-modell főbb közgazdasági összefüggései, in: Farkas B. – Lengyel I. (szerk.), Versenyképesség – regionális versenyképesség, SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei, JATEPress, Szeged, (67- 87.o.) – hivatkozza Bakács András (2003): Versenyképesség koncepciók. Magyar Tudományos Akadémia, Világgazdasági Kutatóintézet.

DUN & BRADSTREET (2012): <http://www.dbhun.hu/news/mar-nem-szaporodnak-gombamod-magyar-cegek>, 2012-10-05

EURÓPAI BIZOTTSÁG (2005) 107, végleges: Állami támogatási cselekvési terv. Brüsszel

EURÓPAI BIZOTTSÁG (2008) 652, végleges: Úton a világszínvonalú klaszterek felé az Európai Unióban: A széles körű innovációs stratégia végrehajtása. Brüsszel

EURÓPAI BIZOTTSÁG (2008): 394, végleges: „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Brüsszel

EURÓPAI BIZOTTSÁG (2008): Soroljuk a kkv-kat az első helyre! Európai Bizottság, Vállalkozás és Ipar, Brüsszel

EUROPE CLUSTER OBSERVATORY (2007): The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: An Agenda for Policy Action. Europe Cluster Observatory. – hivatkozza: Szanyi Miklós (2008): Versenyképesség javítása együttműködéssel: Regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.

EUROPEAN COMMISSION (2003) Final report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks. Enterprise Directorate General. – hivatkozza ICEG (2006): A beszállítói programoktól a klaszter-támogatásig. ICEG European Center

EUROPEAN COMMISSION (2004): European competitiveness report 2004. Competitiveness and benchmarking. Commission staff working document, SEC (2004) 1397.

EUROPEAN COMMISSION (2005): The New SME definition – User guide and model declaration. Enterprise and Industry Publications

EUROPEAN COMMISSION (2012): http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/instruments/jeremie_hu.cfm#1, 2012-10-13

EVCA (2007): Central and Eastern Europe Statistics 2006. <http://www.evca.eu/pressroom/pressroom.aspx?id=1560&terms=Central+and+Eastern+Europe+Statistics+2006> – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

FLASH EUROBAROMETER 174. (2005): SME Access to Finance. Executive Summary. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

GERGELY KRISZTINA – SEBESTYÉN ISTVÁN (2008): Faktoring piac Magyarországon. Online elemzések az MKB-tól 2008. július 9. MKB Bank Zrt.

http://www.mkb.hu/friss_informaciok/elemzesek/index.html?cid=5&p=2 – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

GKI (2007): Versenyképességi Évkönyv 2007. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest. – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009b): A hálózati együttműködés hatása a kis- és középvállalatok versenyképességére – nemzetközi összehasonlításban. Közgazdász Fórum, 2009

GKM (2007a): Kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája, 2007-2013. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest

GKM (2007b): Piac, növekedés, finanszírozás (Kérdőíves felmérés a kis- és középvállalkozásokról). Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest. – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

GROSZ ANDRÁS (2006): Klaszterek és támogatásuk az Európai Unióban és Magyarországon. In: Kihívások és válaszok. A magyar építőipari vállalkozások lehetőségei az Európai Unió csatlakozás utáni időszakban. Szerk.: Lengyel I. – Rechnitzer J. Győr: Novadat Kiadó, 2006. 159–187. p.

HALPERN LÁSZLÓ – MURAKÖZY BALÁZS (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. április (293–317. o.)

HOVÁNYI GÁBOR (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere; Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf., 1999. november (1013–1029. o.)

HOVÁNYI GÁBOR (2000): A párhuzamos versenyelmélet koncepciója és néhány hazai tanulsága. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf. július-augusztus, 600-618.

HOVÁNYI GÁBOR (2002): Versenyelőny: A gyenge jelekre tájolt menedzsment (WSOM). Vezetéstudomány, XXXIII. évf. 5. 30-39. – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

HVG.HU (2012): http://hvg.hu/velemen/20090706_papp_jozsef_interju_adorendszer, 2012-10-13

ICEG (2006): A beszállítói programoktól a klaszter-támogatásig. ICEG European Center

INOTAI ANDRÁS (2007): Javíthatja-e az európai részvénytársaság (Societas Europaea) Európa globális versenyképességét? Európai Tükör 6. 9-27. – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KÁLLAY LÁSZLÓ – IMREH SZABOLCS (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest. – hivatkozva Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KIHEGYI KÁLMÁN –MASZLAG LUDMILLA (2008): A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2007. Nemzeti

Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, Budapest. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KIHEGYI KÁLMÁN –MASZLAG LUDMILLA (2005): A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2003-2004. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KÁLLAY LÁSZLÓ (2000): Mikrohitelzés piaci alapon; Vállalkozásélénkítés intézményfejlesztéssel. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. január (41–63. o.)

KÁLLAY LÁSZLÓ (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, XLIX. évf., 2002. július–augusztus (557–573. o.)

KÁLLAY LÁSZLÓ (2003): A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikák alapja Magyarországon és az Európai Unióban. In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JATEPress, Szeged, 7-100. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KÁLLAY LÁSZLÓ (2003): A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikák alapja Magyarországon és az Európai Unióban. In: Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I.: Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JATEPress, Szeged, 7-100. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KARSAI JUDIT (1997): A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok finanszírozásában. Közgazdasági Szemle, XLIV. évf., 1997. február (165–174. o.)

KARSAI JUDIT (2011): A kockázati tőke két évtizedes fejlődése Magyarországon. Közgazdasági Szemle, LVIII. évf., 2011. október (832–857. o.)

KEREKES SÁNDOR (2004): A fenntartható fejlődés és a társadalmilag felelős vállalat. In: Czakó E. – Dobos I. – Köhegyi A. (szerk.): Vállalati versenyképesség, logisztika, készletek. Tanulmányok Chikán Attila tiszteletére. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest, 141-146. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

KITEKINTŐ.HU (2012): http://kitekinto.hu/europa/2012/05/22/egyelre_nincs_novekedesbarat_adozas/, 2012-10-13

KLASZTER.LAP.HU (2012): <http://klaszter.lap.hu/> , 2012-11-01

KOTLER, P. – KELLER, K. L. (2006): Marketing Management. Upper Saddle River, New Jersey.

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL (2011): A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban. Budapest.

KRUGMAN, PAUL (1994): Competitiveness – a dangerous opsession. Foreign Policy, March/April, Volume 73, No. 2. – hivatkozza Loconcz Miklós (2007): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester Bt., Tatabánya

LENGYEL IMRE – DEÁK SZABOLCS (2002): Klaszter: a helyi gazdaságfejlesztés egyik sikeres eszköze. in: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.) 2002: Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek. SZTE GTK, JATEPress, Szeged. 125-153. o.

LENGYEL IMRE (2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. december (962–987. o.)

LENGYEL IMRE (2002): A klaszterek fejlesztésének általános tapasztalatai. in: Lengyel I. – Rechnitzer J. (szerk.) 2002: A hazai építőipar versenyképességének javítása: klaszterek szerepe a gazdaságfejlesztésben. Régió Art, Győr, 168-190. oldal

LOSONCZ MIKLÓS (2007a): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester Bt., Tatabánya

LOSONCZ MIKLÓS (2007b): A fenntartható vállalkozások elősegítése. Munkaanyag az ILO-konferencia Promotion of sustainable enterprises című témájához, Budapest

MAGYAR GAZDASÁGFEJLESZTŐ KÖZPONT (2012): A magyar klaszteresedés elmúlt 3 éve az akkreditált innovációs klaszterek példáján. MAG ZRt. – Klaszterfejlesztési Iroda

MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2011): Új Széchenyi Terv, Budapest, 2011

MAGYARORSZÁG KORMÁNYA (2012): J/8112. számú jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről, Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest

MNB (2004): Jelentés a pénzügyi stabilitásról. 2004. december, Magyar Nemzeti Bank. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2009b): A hálózati együttműködés hatása a kis- és középvállalatok versenyképességére – nemzetközi összehasonlításban. Közgazdász Fórum, 2009

NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2010a): Competitiveness of small and medium sized enterprises – a possible analytical framework. Széchenyi István Egyetem, Győr

NÉMETHNÉ GÁL ANDREA (2010b): A kis- és középvállalatok versenyképessége – egy lehetséges elemzési keretrendszer. Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. február (181–193.o.)

NÉMETHNÉ GÁL ANREA (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

NEMZETI ADÓ ÉS VÁMHIVATAL (2012): http://www.nav.gov.hu/nav/adatbazisok/adoslista/hiany_hatralek/nemmagan180.html, 2012-10-05

NGM (2011): Külgazdasági stratégia, Szakmai vitairat. Nemzetgazdasági Minisztérium 2011, Budapest

NIKODÉMUS A. (2002): Klaszterek a posztszocialista országokban. Magyarországi klaszterek. Esettanulmány. Budapest, GKM. – hivatkozza ICEG (2006): A beszállítói programoktól a klaszter-támogatásig. ICEG European Center

OBSERVATORY (2003): SMEs and access to finance. Observatory of European SMEs 2003/2. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

PENZUGYISZEMLE.HU (2012): <http://www.penzugyiszemle.hu/vitaforum/allami-tamogatas-a-magyar-kkv-szektorban-mibol-mennyi-jut>, 2012-10-15

PÓLUS PROGRAMIRODA KHT. (2008): Pólus Klaszter Kézikönyv, Budapest, 2008

PORTER, MICHAEL (1994): Competitive Advantage. The Free Press, New York, USA

PORTER, MICHAEL (2006): Versenystratégia. Akadémia Kiadó, Budapest.

PORTER, MICHAEL (1998): On Competition. Harvard Business School Press, Boston – hivatkozza: Szanyi Miklós (2008): Versenyképesség javítása együttműködéssel: Regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.

PORTFOLIO.HU (2012): http://www.portfolio.hu/gazdasag/magas_a_kozvetett_adok_merteke_magyarorszagon.145776.html, 2012-10-14

ROMÁN ZOLTÁN (1999): A kis- és középvállalatok az EU-csatlakozás tükrében. Európai Tükör. Műhelytanulmányok 51. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

ROMÁN ZOLTÁN (2007): A vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükrében. Köz-Gazdaság, 2. 67-84. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

SASS MAGDOLNA – SZALAVETZ ANDREA – SZANYI MILÓŠ (2008): A beszállítói központoktól a tudásközpontokig: A klaszterfejlődés tényezői három európai ország példáján. Magyar Tudományos Akadémia, Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok 77. szám.

SÖLVELL, Ö. – LINDQUIST, G. – KETELS, C. (2003): The Cluster Initiative Greenbook. Ivory Tower AB, Stockholm – hivatkozza: Szanyi Miklós (2008): Versenyképesség javítása együttműködéssel: Regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.

SZALAVETZ ANDREA (2002): A hazai kis- és középvállalatok beszállítási képessége – képtelensége. Tudományos Közlemények, Általános Vállalkozási Főiskola, április, 81- 85. – hivatkozza Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

SZANYI MIKLÓS (2007): Kis országok innovációs rendszereinek összehasonlító elemzése – tanulások Magyarország számára. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, augusztus-szeptember. – hivatkozta Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

SZANYI MIKLÓS (2008): Versenyképesség javítása együttműködéssel: Regionális klaszterek. Napvilág Kiadó, Budapest.

SZERB LÁSZLÓ – FARKAS SZILVESZTER (2010): A kis- és középvállalati (kkv) és vállalkozási politika Magyarországon: vonzások és választások. Vállalkozás & Innováció, 4. évfolyam, 1. szám

SZERB LÁSZLÓ (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. Vállalkozás & Innováció, 2. évfolyam, 2. szám

TÖRÖK ÁDÁM – PAPANÉK GÁBOR et al. (2004): Az EU tagországok innováció- és kkvpolitikájának kapcsolódása. Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítvány, GKI Gazdaságkutató Rt., Budapest. – hivatkozta Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

TÖRÖK ÁDÁM (1996): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. „Versenyben a világgal” kutatási program 8. műhelytanulmány. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem. – hivatkozta Némethné Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr

VILÁGBANK (2009): Enterprise Surveys: Hungary Country Profile, 2009

VILÁGBANK (2012): Doing Business: Economy Profile Hungary, 2012

Felhasznált adatbázisok:

OECD (www.oecd.org/statsportal)

KSH (www.ksh.hu)