

OTDK-dolgozat

2023

**BUDAPESTI CORVINUS EGYETEM
FENNTARTHATÓ FEJLŐDÉS INTÉZET**



**REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉG VÁLTOZÁSÁNAK VIZSGÁLATA
A VISEGRÁDI ORSZÁGOK KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSAINAK
TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉGEIN KERESZTÜL**

**EXAMINING CHANGES IN REGIONAL COMPETITIVENESS
THROUGH THE TERRITORIAL INEQUALITIES OF SMALL AND
MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE VISEGRÁD GROUP**

Égerházi Bálint

Konzulens: Dr. Varga Ágnes

Kézirat lezárásának dátuma: 2022. 04. 18.

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS.....	1
2. KKV SZEKTOR JELENTŐSÉGE ÉS KAPCSOLATA A REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉGGEL	3
2.1. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MEGHATÁROZÁSA.....	3
2.2. A KKV SZEKTOR HELYE A NEMZETGAZDASÁGBAN ÉS MEGKÖZELÍTÉSE A FEJLESZTÉSPOLITIKÁBAN	5
2.3. A REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉG TÉNYEZŐI	11
3. A KUTATÁS MÓDSZERTANA	13
3.1. A REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉG MÉRÉSI MÓDSZERE	13
3.2. A TERÜLETI SZINT MEGVÁLASZTÁSA	14
3.3. FELHASZNÁLT ADATOK ÉS MEGVÁLASZTÁSUK	15
4. A KKV-K TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉGEINEK ALAKULÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN	18
4.1. A SZOCIALIZMUS ÉS A RENDSZERVÁLTÁS HATÁSA A KKV SZEKTORRA KELET-KÖZÉP-EURÓPÁBAN ...	18
4.2. A KKV SZEKTOROK TERÜLETI MEGOSZLÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN	20
4.3. TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉG TÉRBELI MINTÁZATA	33
5. ÖSSZEFOGLALÁS.....	40
6. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	43
7. IRODALOMJEGYZÉK.....	44
8. MELLÉKLET	I

TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat: A kkv-k egységes nomenklatúra szerinti kategorizálása az Európai Bizottság 2003-ban kiadott rendelete szerint.....	6
2. táblázat: A magyar mikro-, kis- és közepes vállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030 fő céljai és indikátorai	11
3. táblázat: A regionális versenyképesség potenciális indikátorai a hatodik regionális jelentésben leírtak szerint.	15
4. táblázat: A vizsgált országok régióinak és kistérségeinek száma.....	17
5. táblázat: A dolgozat során felhasznált és/vagy előállított változók és területi egyenlőtlenségi mutatók.....	20
6. táblázat: Potenciális összefüggés a kisvállalkozások számának növekedése és a területi egyenlőtlenség között.....	25
7. táblázat: Településhierarchiai „urbanizációs csoportok” kialakítása területi megfontolások szerint	29
1. ábra: A magyarországi vállalkozások méretkategória szerinti megoszlása a nemzetgazdasági szempontból legfontosabb mutatók esetén 2018-ban	9
2. ábra: A működő magyar vállalkozások számának megoszlása összevont gazdasági ágak szerint, 2018-ban.....	10
3. ábra: Az egy kkv-ra jutó foglalkoztatottak száma egyes uniós tagállamokban, 2016-ban	12
4. ábra: Kérdőív – Felmérés kkv-k körében a kkv szegmens fejlesztendő területeiről	12
5. ábra: A versenyképes régió determinánsai a hatodik regionális jelentés szerint	15
6. ábra: KKV kategóriába tartozó vállalkozások járásonkénti számának átlagváltozása 2015-2020 között.....	24
7. ábra: A vizsgált országok kkv sűrűsége, vagyis az országosan ezer főre jutó kkv-k száma 2015-ben és 2020-ban.	25
8. ábra: Hirschman-Herfindahl-index - Kisvállalkozások LAU-1 területenként 2015-ben a Visegrádi Négyek országaiban	27
9. ábra: Hirschman-Herfindahl-index - Középvállalkozások LAU-1 területenként 2020-ban a Visegrádi Négyek országaiban	27
10. ábra: súlyozott Duál-mutató – Kisvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változásuk 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban.....	30
11. ábra: súlyozott Duál-mutató – Középvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változásuk 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban.....	30
12. ábra: súlyozott relatív szórás - Kisvállalkozás sűrűség szórása urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban.....	32
13. ábra: súlyozott relatív szórás – Középvállalkozás sűrűség szórása urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban	32

14. ábra: Hoover-index – Kisvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban.....	33
15. ábra: Hoover-index – Középvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban.....	33
16. ábra: Súlyozott Lorenz-görbe - Ezer főre jutó kisvállalkozások megoszlása járásonként (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban	35
17. ábra: Súlyozott Lorenz-görbe - Ezer főre jutó középvállalkozások megoszlása járásonként (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban	35
18. ábra: Kisvállalkozás-sűrűség járási szinten (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban.....	37
19. ábra: Középvállalkozás-sűrűség járási szinten (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban.....	38
20. ábra: Kisvállalkozás-sűrűség változása járási szinten (LAU-1) Magyarországon, a Szlovák Köztársaságban és a Cseh Köztársaságban 2015-2020 között	40
21. ábra: Középvállalkozás-sűrűség változása járási szinten (LAU-1) Magyarországon, a Szlovák Köztársaságban és a Cseh Köztársaságban 2015-2020 között.....	41

1. BEVEZETÉS

A kis- és középvállalatok (kkv-k) fejlesztésének kérdésköre egy olyan téma, amely rendszeresen napirenden van nemzeti és európai uniós szinten is. Nem véletlenül, hiszen a kkv szektor magasan a legnagyobb foglalkoztatási igénnyel rendelkezik és az innovatív üzleti és technológiai megoldásaik révén fontos hatással bírnak az elérhető termékek és szolgáltatások minőségére.

A kkv szektor szélesedésétől és fejlődésétől sokszor a társadalmi és területi egyenlőtlenségek csökkenését, a szegénység visszaszorulását is várjuk, hiszen arányaiban a legnagyobb foglalkoztató szegmens a vállalkozásokon belül, valamint a gazdasági szinergiák fontos eleme. A kkv-k a nagyobb vállalatoknak nyújtott, elérhető termékeiken és szolgáltatásaikon keresztül fontos gazdasági értéket képviselhetnek a térségben, éppen ezért az értékteremtő beruházások esetén a nagyvállalatok számára a régió, térség megválasztásánál nagyon fontos szempont a humántőke mellett az elérhető beszállítói értéklánc is. Nem véletlen, hogy a fejlett országok is részben ezen a területen keresik regionális versenyképességük javításának lehetőségét. A szektor gazdasági potenciálja és ellenállóképessége a különböző válságtényezőkkel szemben tehát a „versenyképesség” fogalmában keresendő. A versenyképesség „lényegében a piaci versenyben való pozíciószerzést és tartós helytállást jelenti, a piaci részesedés és a jövedelmezőség növelését, az üzleti sikerességet” (HORVÁTH 2001, p.204).

A versenyképesség alapvetően az üzleti szektorban használt kifejezés, azonban makrogazdasági és regionális szinten nem idegen regionális vagy nemzetállami gazdasági versenyképességről beszélni, mely jelentős részben a helyben megtalálható piaci szereplők sikerességéből fakad (PORTER 1990). A gazdaságföldrajzi szintézisben elfogadott koncepció tehát adott szektor vagy a nemzetek gazdasági versenyképessége helyett regionális versenyképességről beszélni. Ezeken a területi szinteken és vizsgálatokban nagyon fontos szerepet kap a régió gazdasági teljesítményét, kapcsolatrendszerét és potenciálját befolyásoló földrajzi tényezők viszonyrendszereinek és azok változásának értelmezése, hiszen a fejlődési út sok esetben determinálja, útfüggően meghatározza a jelen és a jövő lehetőségeit, fejlesztési szükségleteit és irányait. A fejlesztéspolitikai hatásvizsgálatok esetén is elterjedt szempont a regionalitás, gyakran a gazdaságfejlesztési stratégiák értékelésénél megjelennek a hátrányos régiók, vagy egyéb megfontolások szerint kiemelt régiók, melyek kiemelt figyelmet, akár egyedi stratégiai tervezést igényelhetnek. Az Európai Unió kohéziós politikája esetén is kitűnik a regionális gazdasági és -versenyképességi megfontolásokra alapozott stratégiaalkotás (pl. a

Kohéziós Alap esetén), ahol a fő szempont az EU területi egyenlőtlenségeinek minél nagyobb hatásfokú mérséklése.

Az Európai Unió napjainkban is kiemelt területként kezeli a kis- és középvállalkozások támogatását. A kisvállalkozások szektora az, amely gazdasági válságok esetén a legkevésbé ellenálló, hiszen reáltőkéjük viszonylag alacsony, a vállalati cashflow nem enged számukra nagy teret a hirtelen jött változásoknak, kiadási igényeknek és gazdasági kapcsolataik révén sokszor kitéttek megrendelőik irányába. Ugyanakkor a szektor támogatása erős stimuláló hatású lehet a regionális gazdasági légkört tekintve, mivel kiesésük a társadalmi és gazdasági értékláncok fontos elemeinek megszűnését jelentenék. Tehát jó „pajzsnak” bizonyulhat megvédésük a hosszútávú negatív gazdasági hatások ellen. Ez a sérülékeny természetük azonban alkalmassá teheti a szektort a gazdasági „légkör” feltérképezésére, hiszen több éves periódusokat vizsgálva ezen vállalkozások száma a legingadozóbb is. Legutóbb a COVID-19 világjárvány ébreszthetett rá mindenkit arra, hogy mennyire sérülékeny is valójában ez a szektor, számos szolgáltató volt kénytelen elbocsájtásokkal, pénzügyi megszorításokkal élni, többen sajnos be is kellett zárják ideiglenesen vagy végleg üzletüket. A gazdasági fejlődés, jólét-képzés szempontjából elengedhetetlen, hogy vigyázzuk ezeket a vállalkozásokat és támogassuk bővülésüket, fejlesztésüket, hogy ellenállóbbak és versenyképesebbek lehessenek, ezáltal a szűkebben és tágabban értelmezett régió is versenyképesebb maradhat földrajzi viszonyrendszerében (KOLTAI 2002; MORRISON et. al. 2003; HOLICZA 2016; MÁRTHA 2017).

Kutatásomban tehát arra a kérdésre keresem a választ, hogy vajon változott-e regionális versenyképességhez nagyban hozzájáruló kkv-k területi koncentrációja, valamint térbeli mintázata az elmúlt években a visegrádi országokban, milyen volt a változás „minősége” – területi mintázata. Kutatásom során arra vállalkoztam, hogy a visegrádi országok esetén a vállalkozások térbeli vizsgálatát nem a Eurostat¹ által harmonizált legalacsonyabb NUTS-3-as területi szinten, hanem a nemzeti statisztikai hivatalok adatbázisai alapján saját adatharmonizációt végrehajtva LAU-1²-es területi szinten végzem el, amely az adatharmonizáció kihívásai miatt példa nélküli a témával foglalkozó hazai és nemzetközi szakirodalomban egyaránt.

¹ <https://ec.europa.eu/eurostat>

² <https://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/local-administrative-units>

2. KKV SZEKTOR JELENTŐSÉGE ÉS KAPCSOLATA A REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉGGEL

2.1. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MEGHATÁROZÁSA

A kis-és középvállalkozások csoportjának meghatározása viszonylag sokáig nem volt egységes az Európai Unió története során. Az egységes definíció 2003-ban jelent meg a 2003/361/EC nyilvántartási számú bizottsági rendelettel (1.táblázat), melyet a hazai 2004. évi XXXIV. számú törvény honosított meg. A törvény nem csupán kisvállalatokról, hanem mikro-, kis- és középvállalati szféráról rendelkezik, hangsúlyozva ezen vállalkozáskategóriák közös vonásait, egymással való hasonlóságait, melyek megkülönböztetik őket a szerkezeti jellemzőikben és hatalmi pozícióikban jelentős eltéréseket mutató nagyvállalatoktól (KISS, 2014).

1.táblázat: A kkv-k egységes nomenklatúra szerinti kategorizálása az Európai Bizottság 2003-ban kiadott rendelete szerint

Vállalati kategória	Alkalmazotti létszám (fő)	Nettó árbevétel (millió €)		Mérlegfőösszeg (millió €)
Középvállalkozás	< 250	≤ 50	(vagy)	≤ 43
Kisvállalkozás	< 50	≤ 10	(vagy)	≤ 10
Mikrovállalkozás	< 10	≤ 2	(vagy)	≤ 2

Adatforrás: 2003/361/EC számú bizottsági rendelet (EC, 2003)

További fontos szabály, hogy csak az önálló vállalatok tartoznak a kkv-szférába, vagyis feltétel, hogy ne lehessen az adott vállalkozásnak 25 százaléknál nagyobb tulajdonosi vagy szavazati részesedése más vállalatban/vállalatokban, sem más vállalatnak/vállalatoknak ne lehessen ezen arányt meghaladó érdekeltsége az adott vállalkozásban.

A kkv-kategória alkalmazása esetén a vállalkozás maga választhatja meg, hogy definíció szerint melyik indikátor összeget kívánja alkalmazni, a nettó árbevételt vagy a mérlegfőösszeget, mivel elég az egyik kritériumnak megfelelni ahhoz, hogy kkv kategóriába sorolható legyen a vállalkozás (EC, 2003). Ez az átjárhatósági feltétel a fő oka annak, hogy a statisztikai vizsgálatok esetén túlnyomórészt kizárólag az alkalmazotti létszám alapján csoportosítják a kkv kategóriákat. Az adózott jövedelmi kategorizálás bizonytalan, különösen a nemzetközi összehasonlítások esetén. Így magam is kizárólag az alkalmazotti létszámokat

használok fel a kategorizáláshoz vizsgálataim során, amely önállóan is kellő pontosságot biztosít a kutatás keretének.

A létszám megadásánál az éves munkaegységek (AWU³) módszerét érdemes alkalmazni. Az ajánlás szerint, azon személyek számának felel meg az alkalmazotti létszám, akik az érintett vállalkozáson belül vagy annak megbízásából a teljes tárgyévben teljes munkaidőben dolgoztak. Azon személyek munkája, akik nem dolgoztak az egész évben, vagy részmunkaidőben dolgoztak, illetve az idénymunkások munkája az AWU töredékeként adható meg. Az alábbi személyeket kell figyelembe venni az alkalmazotti létszám kialakításánál:

- alkalmazottak;
- a vállalkozásnak alárendelt és a nemzeti jog szerint alkalmazottnak minősülő személyek;
- tulajdonos-vezetők;
- a vállalkozásban rendszeres tevékenységet folytató partnerek, akik a vállalkozás pénzügyi előnyeiből részesülnek.

A gyakornoki vagy szakképzési szerződéssel rendelkező tanulók nem számítanak alkalmazottnak. Ezek az adatok már ilyen módon érhetők el a statisztikai hivatalok online adatbázisaiban.

Érdemes áttekinteni azt is, hogy a kisvállalkozásokat milyen egyéb minőségi ismertető jegyek jellemzik. Természetesen ezek nem egzakt kritériumok és nincs esetükben egységes szempontrendszer, de általánosan elfogadott fontos ismérvek még a következők (KISS, 2014):

- az adott üzlet a vállalkozó (esetleg családja) számára elsődleges egzisztenciális alap;
- a vállalkozó önálló tulajdonosa cégének, a tőke és az irányítás saját kezében van, egyedül viseli a kockázatot és a felelősséget, illetve egyedüli haszonélvezője a vállalkozói nyereségnek is;
- a tulajdonos személye a vállalkozás védjegyének is tekinthető, a vállalkozó közvetlen kapcsolatban áll partnereivel;
- a vállalkozás tevékenysége a fogyasztói igényekhez (elvárásokhoz) szorosan illeszkedik, egyedi termékeket állít elő, illetve ilyen szolgáltatásokat nyújt;

³ [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Annual_work_unit_\(AWU\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Annual_work_unit_(AWU))

- a vállalkozásnak általában csak néhány termék-, illetve szolgáltatástípusa van (tevékenysége kevésbé diverzifikált), jellemző lehet az egyetlen termék/szolgáltatás is;
- a vállalkozó és munkatársai közötti kapcsolat informális és viszonylag szorosnak nevezhető;
- a vállalkozó tőkefelhalmozási képessége és pénzügyi forrásokhoz való hozzáférési lehetősége korlátozottabb.

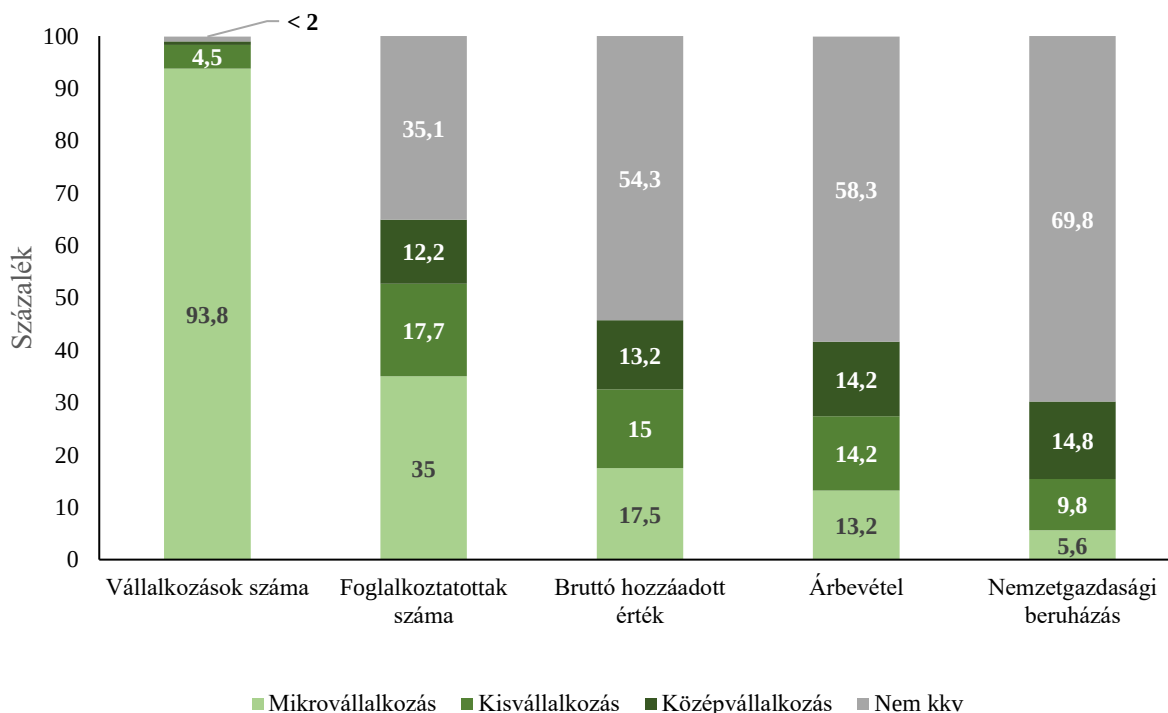
Ezek a szempontok a méretkategória növekedésével kevésbé válnak meghatározóvá, de még a közép-vállalkozások kategóriájára is általánosan igazak. Mindez jól érzékelteti a szektor gazdasági kitettségét és sérülékenységét is a gazdasági folyamatokkal, sokkhatásokkal szemben.

2.2. A KKV SZEKTOR HELYE A NEMZETGAZDASÁGBAN ÉS MEGKÖZELÍTÉSE A FEJLESZTÉSPOLITIKÁBAN

A gazdaságfejlesztés fontos évtizedes szemléletváltásának eredménye a regionalitás és a regionális versenyképesség szemlélete, amely egyedi gazdaságfejlesztési stratégiákat és terveket alkalmaz a helyi relatív előnyökre építve, azok fejlesztésének és hatékony kihasználásának céljából. A kkv szektor regionális elemzései – a hagyományos vállalkozásfejlesztési témakörök mellett – leginkább az innováció, a versenyképesség, a tudásáramlás témaköreire koncentráltak hazánkban az elmúlt években (BUZÁS et al, 2003; LUKOVICS, 2004, 2008; LENGYEL, 2006, 2009, 2017; LENGYEL et al., 2016). Nem véletlen a magasfokú tudományos érdeklődés, hisz a kkv-k jelentik Európa gazdaságának gerincét. Az új európai munkahelyek 85-90 százalékát a kkv-k biztosítják. Ennek következtében a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtés a kkv szektor fejlődőképességétől is függ (HOLICZA, 2016). A gazdasági növekedés akkor járhat együtt a jólét növekedésével, ha a megtermelt jövedelemből a lakosság széles rétegei részesülnek. Ezt elsősorban a foglalkoztatás és ezáltal a jövedelmek emelkedése révén lehet megvalósítani. A kkv szektor foglalkoztatási aránya jelentősen meghaladja a nagyvállalatokét, így fejlődőképességük és versenyképességük fokozása döntő fontosságú a társadalmi jólét szempontjából is (MÁRTHA, 2017). A kkv-k dominánsan nemzethatárokon belül működnek, és közülük viszonylag kevesen folytatnak határokon átvélt üzleti tevékenységet. Képesek gyorsan alkalmazkodni a piaci változásokhoz, de adottságaik révén kiszolgáltatottjai is ezeknek a változásoknak. A kkv-k többsége jellemzően

a regionális, térségi piacon működik, a jelentős költségek miatt önállóan nem lép ki nagyobb piacra, inkább beszállítóként csatlakozik egy globális vállalathoz vagy regionális klaszterekbe tömörül (LENGYEL, 2000).

2018-ban Magyarországon a vállalkozások több, mint 98 százaléka a kkv kategóriába tartozott (1.ábra). Ez az arány nem idegen a többi európai országtól sem, mindenhol megközelítőleg 90 százalék, vagy afölötti a kkv-szektor részaránya.

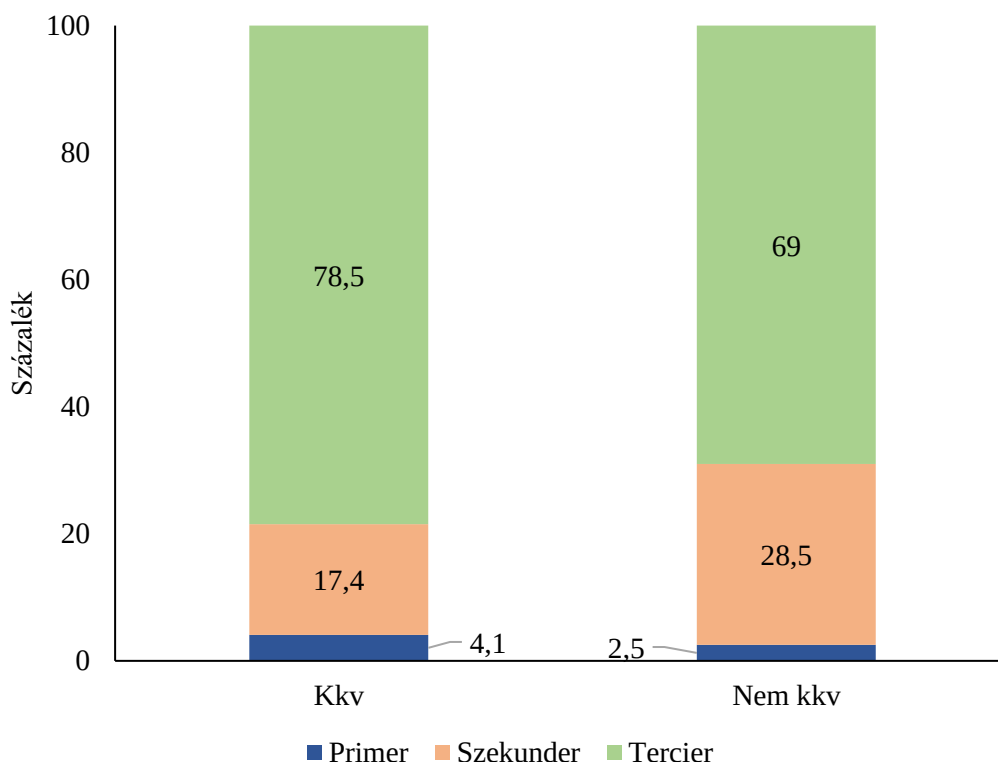


1.ábra: A magyarországi vállalkozások méretkategória szerinti megoszlása a nemzetgazdasági szempontból legfontosabb mutatók esetén 2018-ban
Adatforrás: KSH (2019)

A vállalati szféra gazdasághoz hozzáadott értékének nagyságrendileg feléért felelős a kkv szektor, ezen belül a legnagyobb vállalkozásonkénti hozzáadott értékkel általánosan a közepes méretű vállalkozások rendelkeznek, míg a mikrovállalkozások egyedi hozzájárulása a nemzetgazdasághoz ehhez képest minimális. Persze itt fontos megjegyezni, hogy a mikrovállalkozások elsődleges előnye nem a bruttó hozzáadott érték és a termelékenység terén keresendő, mindinkább abban, hogy egyes szektorok akár a társadalom számára nélkülözhetetlen termékeket vagy szolgáltatásokat nyújtanak, valamint a startup és az üzleti innovációs világ frontvonalát képviselik.

A vállalkozási tevékenység a gazdasági fejlettséggel nem csak mennyiségi de minőségi összefüggésben is áll, az ún. „flow – economy”, ahol a vállalkozások tevékenységük szerint

már dominánsan a tercier szektorba sorolhatóak, egy vágyott célja a fejlődő gazdaságoknak. A kkv-k jelentős hányada általában szolgáltatóágazati tevékenységet végez, mivel ez a kevésbé beruházásigényes vállalati modell jobban illik a reális tőkéjükhöz, mint az ipari tevékenység, amely jóval kisebb részben jellemző rájuk (2. ábra). A méretkategória növekedésével a primer és szekunder szektorba sorolható tevékenység aránya kissé nő a szektoron belül, de mindig a tercier szektor dominál.



2.ábra: A működő magyar vállalkozások számának megoszlása összevont gazdasági ágak szerint, 2018-ban
Forrás: KSH (2019)

A kkv szektor jelentőségét és egyedi fejlesztéspolitikai igényeit ma már senki sem vitatja. Magyarország is kiemelt stratégiai fejlesztési dokumentumban foglalkozik a szektor jövőjével (2. táblázat). A stratégia alapján átfogó fejlesztési és komoly támogató szerepet kíván betölteni az állam a szektor „korszakváltásának” és gazdasági potenciáljának növelése érdekében (ITM, 2019). A dokumentumot átvizsgálva megállapítható, hogy a dokumentum nem tett kísérletet a kkv-k gazdasági teljesítményének vagy nehézségeinek területi szintű feltérképezésére. Megjelenik néhány indikátor megyei bontásban, viszont a dokumentum nem reflektál érdemben a potenciális egyedi regionális fejlesztési igényekre. A forráselosztás esetén nem jelenik meg a területi egyenlőtlenségek súlya. Persze fontos megjegyezni, hogy a tervezett

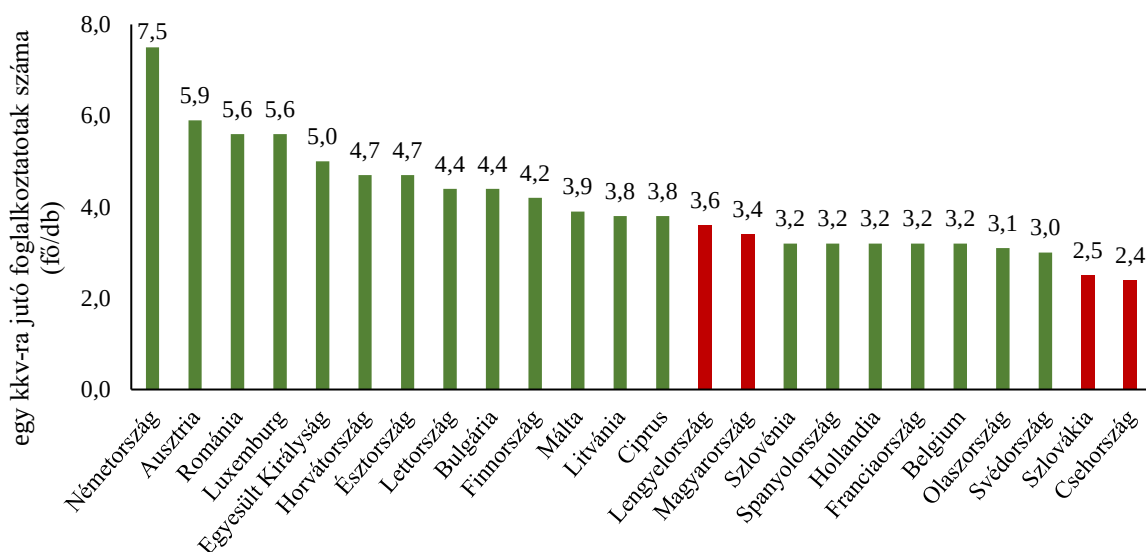
intézkedések között szerepel a hátrányos helyzetű térségek támogatása – pénzügyi és nem pénzügyi („soft”) eszközökkel egyaránt – de a holisztikus fejlesztési megközelítés arra enged következtetni, hogy a cél inkább a nemzeti uniform fejlődési ütem kialakítása, a területi egyenlőtlenségek mérséklése csak másodlagos célja a stratégiának.

**2.táblázat: A magyar mikro-, kis- és közepes vállalkozások megerősítésének stratégiája
2019-2030 fő céljai és indikátorai**

Cél	Kulcsindikátor	Jelenlegi érték	2030
Termelékenység növelése	Kkv-k által előállított, egy foglalkoztatottra jutó bruttó hozzáadott érték	17,8 ezer euró	22,5 ezer euró
Hazai tulajdonú kkv-k hozzáadott értékének növelése	Hazai tulajdonú vállalkozások hozzáadott értékének aránya a teljes hozzáadott értéken belül	48,6%	65,0%
Hazai tulajdonú kkv-k exportképességének növelése	Hazai tulajdonú vállalkozások hozzájárulása az export belföldi hozzáadott értékéhez	30,0%	45,0%

Adatforrás: ITM (2019)

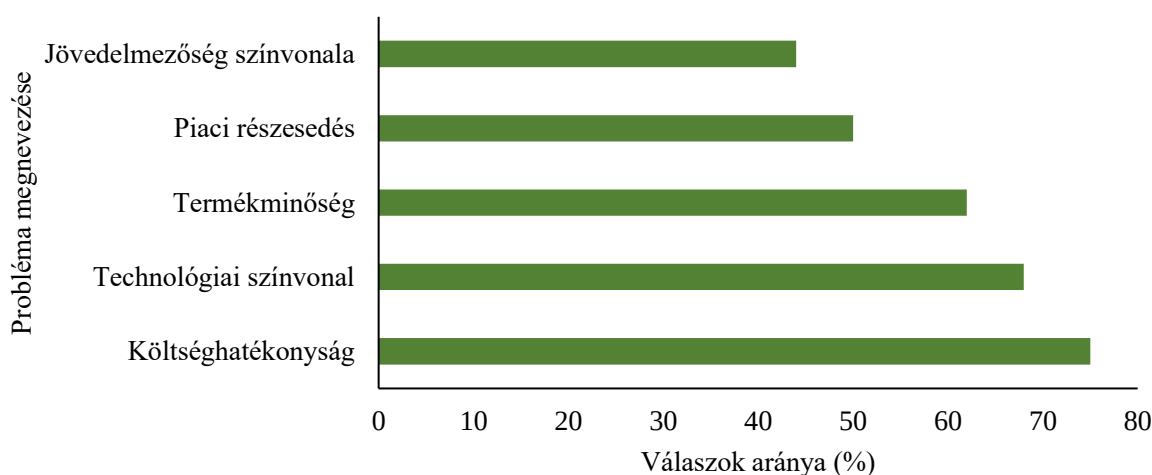
Az Európai Unió kkv politikája célul tűzte ki annak biztosítását, hogy az uniós stratégiai irányok és intézkedések kedvezzenek ezeknek a vállalkozástípusoknak, valamint hozzájáruljanak ahhoz, hogy Európa az üzleti tevékenység folytatása szempontjából vonzóbb hellyé váljon a vállalkozásalapításhoz, és megfelelő környezetet biztosítson azok működéséhez. Az Európai Bizottság a Small Business Act intézkedéseinek megfelelően évente elkészíti a tagállamokra vonatkozó kkv szektorális teljesítményértékelését (SME annual report) (EC, 2021), melyben elemzéseket, előrejelzéseket és ezekhez kapcsolódó szakpolitikai ajánlásokat is megfogalmaz. Ez a szakpolitikai dokumentum is nélkülözi azonban a regionális megközelítést, amely fontos lehet a hatásos fejlesztési- és támogatási politikák tervezése szempontjából, ugyanis minden tagállam rendelkezik eltérő adottságú és fejlesztési igényű régiókkal.



3.ábra: Az egy kkv-ra jutó foglalkoztatottak száma egyes uniós tagállamokban, 2016-ban

Adatforrás: KSH (2019)

A fejlesztéspolitikai hatástanulmányoknak és régiós szükségletek felmérésének az elvégzése nagyrészt a tagállamokra marad, azonban ahogy láthattuk, még ma is domináns a nemzetgazdasági (holisztikus) szemlélet a gazdaságpolitikai támogatások szempontjából, így ezek a vizsgálatok gyakran csak kevés figyelmet kapnak. Sokszor teljesen elhagyják a szerzők a régiós összehasonlítást, és kizárólag nemzetgazdasági (3. és 4. ábra) vagy teljes európai uniós területi szintű felmérések készülnek a gazdasági, fejlesztéspolitikai statisztikákban és döntéseket megalapozó dokumentumokban.



4. ábra: Kérdőív – Felmérés kkv-k körében a kkv szegmens fejlesztendő területeiről.

Forrás: KADOCSA (2012)

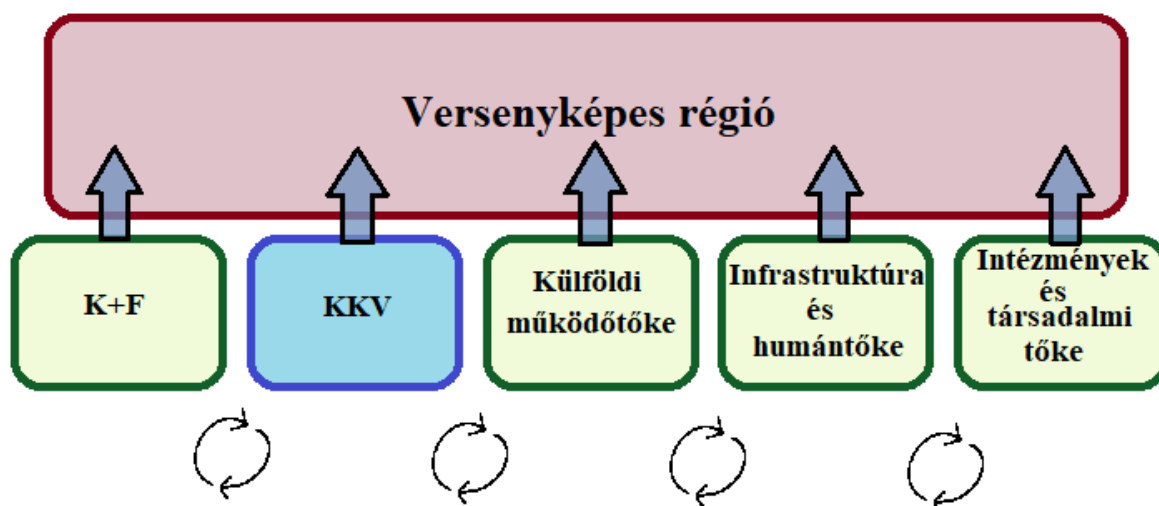
Úgy gondolom, a fejlesztéspolitikában fontos a célzott intézkedés lehetősége, mivel a forrásfelhasználás hatékonyságát jelentősen javítja, ha jól lehatárolható az a kedvezményezett kör, akiknek az előttük álló problémák megoldásában, a következő fejlődési szint elérésében a támogatások segítséget jelenthetnek. Ez a lehatárolás kkv-kra és régiókra egyaránt alkalmazható (KERTÉSZ, 2014). Ha egy régió gazdasági teljesítményének elmaradása egyértelműen visszavezethető 1-2 elmaradottabb térségre a régióon belül, akkor a beavatkozások hatásfokának fontos biztosítéka, hogy a gazdasági teljesítmény javítására irányuló kormányzati/helyhatósági intézkedések az elmaradottabb térségekben fejtsék ki hatásaikat, mert ellenkező esetben – a régió egészére felhasznált források esetében – legtöbbször nem érhető el ugyanaz a mértékű fejlődés és a régióon belüli területi egyenlőtlenségek elmélyülhetnek⁴. Az ilyen „egyedi beavatkozást” pedig nagyban segítheti, ha a 4. ábrán, 5. ábrán található információk területi bontásban is megjeleníthetők, hiszen a problémák területi eloszlása ritkán egyenletes.

A kkv szektorok területi mintázatának európai, vagy kelet-közép-európai vizsgálata általában megáll a NUTS-3 szintnél, amelynek háttérében az alacsonyabb területi szintű harmonizálatlan statisztikák állnak (SZERB et al, 2004; NAGY, 2004; MESTER– TÓTH, 2015; BAKSI, 2018; NYIKOS et al., 2021; MADARI, 2021). A hazai kkv-k területi eloszlásának, illetve mintázatának vizsgálatával egyébként is ritkán foglalkozik a szakirodalom. Vannak példák mintaelemzésekre (DEMETER, 2008; BORBÁS, 2017), de ezek nem teljeskörű vizsgálatok. Természetesen ezek a tanulmányok nem csak NUTS-3 területi szinten vizsgálják a szektort, de adott területen belül részegységeiben is (VARGA, 2019a; 2019b; JENEINÉ GERŐ et al, 2021), azonban olyan elemzéssel még nem találkozhatunk, amely NUTS-3-nál alacsonyabb területi szinten országos vagy több régióon átívelő adatokat dolgoz fel. Ugyanakkor megállapítható az is, hogy eleve kevés hazai tanulmány foglalkozik a vállalkozási tevékenység regionális különbségeivel (SZERB et al., 2004, 2017; ARGILES et al., 2013). A kkv szektor vizsgálata alacsonyabb területi szinten jelentős mértékben hozzájárulhat a fejlesztéspolitikai tervezés hatásfokának javításához, illetve általánosan a gazdaságpolitikai tervezéshez.

⁴ Tipikusan ilyen hazánkban Borsod-Abaúj-Zemplén megye, amely az egy főre jutó GDP alapján az utóbbi évek enyhe felzárkózásának ellenére sem tartozik versenyképes megyéink közé, ugyanakkor a Tiszaújvárosi és Miskolci járás a legjobb gazdasági teljesítményt nyújtó járásainkkal versenyez (VARGA, 2019a)

2.3. A REGIONÁLIS VERSENYPÉSSÉG TÉNYEZŐI

A versenypésség egy széles körben kutatott aspektusa a vállalati gazdaságtannak, valamint a regionális versenypésség fogalmát is számos szerző megvizsgálta az elmúlt évek folyamán (PORTER, 1990; LENGYEL 2006). Az elmúlt évtizedben a versenypésség az Európai Unió regionális politikájának kulcsfogalmává, a gazdasági és területi kohézió alapvető determinánsává vált. A regionális versenypésség egy komplex gazdaságföldrajzi aspektus, amelyet számos, önmagában is komplex gazdasági mutató befolyásol. A „versenypésség” fogalmát eredetileg a vállalatok értékesítési képességének összehasonlítására használta a közgazdaságtan. Porter volt az első, aki 1990-es „The Competitive Advantage of Nations” című értekezésében lefektette a regionális/nemzetgazdasági versenypésség makroökonómiai alapjait (PORTER, 1990). Porter munkájában megkülönbözteti egymástól a rövidtávon könnyen kialakítható, vagyis „alacsony rendű” előnyöket (így például az olcsó inputtényezőket), valamint a ténylegesen, hosszútávon is kedvező, versenypozíciót nyújtó „magasabb rendű” előnyöket (pl.: speciális szolgáltatások, szabadalmak, magasan képzett munkaerő stb.). Nem mindegy, hogy a versenyelőny az ún. értéklánc elemeinek mekkora körét érinti (a versenyelőnyöket nyújtó források száma), a gazdasági szereplő tartalékai mennyiben teszik lehetővé a versenyelőny megújítását (innovációs készség), biztosítva ezzel a konkurenciával szembeni tartósan kedvezőbb versenypozíciót. A regionális versenypésség elemzésekor – csakúgy, mint a termékek piacán – a „komponensek” kerülnek összehasonlításra (KOLTAI, 2002), azaz a régiók olyan adottságai, mint például a funkciók, az értéknövelő ágazatok jelenléte, a közszolgáltatások minősége, regionális elérhetőség, munkaerő képzettsége, környezet minősége stb. A régiókat egységes egészként értelmezve, a közöttük lévő verseny a nemzetgazdaságok versenyéhez hasonlatos, melyben kiemelt szerep jut a gazdasági teljesítményüknek, outputjuknak. Számos eltérő meghatározás született már a régiók versenypésségéhez hozzájáruló aspektusok tekintetében, azonban a legátfogóbb európai definíciót az Európai Bizottság alkotta meg az 1999-ben kiadott hatodik regionális jelentésével (EC 1999). A jelentés szerinti szempontokat az 5. ábra tartalmazza – fontos megjegyezni – ahogy azt már korábban is említettem, hogy ezek egymást segítő, szinergikus tényezők.



5. ábra: A versenyképes régió determinánsai a hatodik regionális jelentés szerint.

Adatforrás: EC (1999)

A jelentés külön említést tesz az elmaradott régiók kettős kihívását illetően, miszerint nem csak a felzárkózási versenyben vesznek részt, de külön figyelemmel kell lenniük a jövő kihívásaira is, ha meg akarják tartani fejlődésük relatív szintjét a regionális versenyben. Ez a gyakorlatban jelentheti például a digitalizáció elterjedésének fontosságát a gazdasági teljesítmény fokozása mellett. Az öt faktor esetében a hatodik regionális jelentés megnevez és felhasznál számos olyan mutatót, melyeket alkalmasnak tart a versenyképességsdimenzióinak összehasonlítására, ezeket a 3. táblázat tartalmazza.

3. táblázat: A regionális versenyképesség potenciális indikátorai a hatodik regionális jelentésben leírtak szerint.

K+F	• Benyújtott szabadalmi kérelmek száma • Kutatásra fordított kiadások
KKV	• Ezer lakosra jutó KKV-k száma
Külföldi működőtőke	<i>Önmagában mutatóként szolgál</i>
Infrastruktúra és humántőke	• Régiók közötti szállítási infrastruktúra • Energiamix / energiafüggettség • Diplomások/érettségizettek aránya a teljes lakónépességben
Intézmények és társadalmi tőke	<i>Nem nevez meg mérhető indikátort</i>

Adatforrás: EC (1999)

3. A KUTATÁS MÓDSZERTANA

3.1. A REGIONÁLIS VERSENYKÉPESSÉG MÉRÉSI MÓDSZERE

A regionális versenyképességnek a kis- és középvállalkozások szektora csak egyik fontos pillérét képezi (EC 1999), azonban a regionális versenyképességet alakító társadalmi, gazdasági tényezők között fontos szinergikus hatások vannak. Belátható például, hogy a humántőke (diplomások aránya, foglalkoztatottak aránya, aktív lakosság stb.) minősége direkt hatással van a vállalkozások gazdasági potenciáljára, vagy a régió vállalkozásvonzó képességére, mivel minden vállalkozás sikeressége függ a munkaereje minőségétől – ez különösképpen igaz az erősen egyénfüggő kkv szektorban (l. *II.1. fejezet* – kkv szektor minőségi aspektusai). Ezért dolgozatom során azzal a feltételezéssel élek, hogy egy régió versenyképességének vizsgálatához jól használható a kkv-k jelenléte indikátorként, hiszen rájuk valamennyi infrastrukturális, társadalmi és további gazdasági tényező komoly hatással van, így jó indikátorai a regionális versenyképességnek. A kkv szektor „teljesítményét” és ezáltal a regionális versenyképességet elsősorban a szektor elmúlt években nyilvántartott vállalkozások számával és az ezer főre jutó vállalkozások számával, vagyis a vállalkozássűrűség változásával mérem.

Joggal feltételezhető, hogy a nagyvárosi régiók erősen koncentrálnak a vállalkozásokat. Ez a koncentrálttság valószínűleg még jellemzőbb a tőke- és (képzett) munkaerő igényesebb középvállalati szektor esetén. Mivel a kelet-európai országok rendszerváltást követő korai gazdaságstratégiái is kedveztek az ilyen jellegű koncentrációnak, az a feltételezésem, hogy a jellemzően egy, maximum kettő nagyvárosi régióval rendelkező államok esetén ez a fajta „fejnehéz” gazdaság ma is élesen látszik a kkv-k lakosságra vonatkoztatott arányai esetén is. Azt is feltételezem, hogy rövid időszoron is kimutatható a fejlődés mértékének dichotómiája, mely a kohéziós- és vidékfejlesztési politika súlyának térnyerése ellenére arra utal, hogy a nagyvárosi régiók vállalkozás-felhajtó erejét még mindig nehéz ellensúlyozni. Eredményül azt várom, hogy a feldolgozott adatokból megmutatható a fajlagos vállalkozásszám lényeges különbsége a nagyvárosok és a többi régió esetén, valamint, hogy 2015 és 2020 között a magyar, szlovák és cseh kkv szektor abszolút mennyiségi változása nagyobb dichotómiát mutat a nagyvárosi és vidéki régiókban, mint a lengyel szektor esetén, ahol kevésbé jellemző a „fejnehéz” gazdaság. A regionális versenyképességet erősen befolyásolhatja a területi egyenlőtlenség is, ezek vizsgálatára több területi koncentrációt és polarizációt mérő mutatót is alkalmazok.

3.2. A TERÜLETI SZINT MEGVÁLASZTÁSA

Az Európai Unió standardizált NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) rendszerével szemben a LAU-1 („járások”) és LAU-2 (általában települési szint) területek meghatározásánál egyedi nemzetállami, közigazgatási és/vagy történelmi szempontokat jelentősebben vettek figyelembe. A LAU rendszer a NUTS rendszer fontos kiegészítése, azonban ritkán használják nemzetek közötti összehasonlításra, funkcióját tekintve inkább lokális, adminisztratív területi adatbázisként funkcionál, mivel az Európai Unióban a NUTS-3 szint és afeletti felosztás használatos statisztikai vizsgálatok és adatgyűjtés szempontjából (pl.: a Eurostat csak nagyon limitáltan közöl területi adatokat LAU-szinteken). Ez a jelenség persze nem véletlen, hiszen a NUTS szintek kijelölését az Európai Bizottság kezelte és a célja nem csak a statisztikai adatgyűjtés harmonizációja volt, hanem kifejezetten a Strukturális- és Kohéziós Alapok forráselosztásának kulcseszközeként szolgált. A LAU szintek pedig inkább a nemzetállamok saját adminisztratív, illetve közpolitikai megfontolásai szerint kerültek kialakításra – azonban ezek a megfontolások relevánsak kutatásom szempontjából. Fontos látni, hogy a LAU-1 szint eltérő adminisztratív területi egységeknek felelhet meg országonként (4. táblázat), ami különösen megnehezíti ezen a területi szinten az országok közötti összehasonlító vizsgálatokat.

4. táblázat: A vizsgált országok régióinak és kistérségeinek száma

Ország	NUTS-3 területek száma	LAU-1 területek száma	LAU-2 területek száma
Magyarország	20	175	3152
Szlovák Köztársaság	8	79	2928
Cseh Köztársaság	14	77	6254
Lengyelország	73	379	2478

Adatforrás: az országok statisztikai hivatalán elérhető adatbázisok: Központi Statisztikai Hivatal (KSH), Statistical Office of the Slovak Republic (SÚ), Statistics Poland (SP), Czech Statistical Office (CZSO)

Magyarországon a járásek (korábbi kistérségek), a Szlovák és Cseh Köztársaságok esetén ún. „okres” szintek, Lengyelországban pedig „powiat”-nak nevezik, de utóbbiak is jó közelítéssel a magyar járási felosztásnak feleltethetőek meg, azzal a kivétellel, hogy Lengyelországban számos nagyobb város önálló egységként jelenik meg a LAU-1 felosztásban.

A továbbiakban az egyszerűség és közérthetőség kedvéért egyaránt „járás”, illetve „járási szint” -ként fogok hivatkozni a LAU-1 felosztásra.

Korábbi fejezetekben is többször utaltam rá, hogy belátható, minden társadalmi, gazdasági jelenséget azon a térségi szinten és abban a területi viszonyrendszerben érdemes vizsgálni, ahol valójában szerveződik (BARTKE 1989). Mivel célom, hogy bemutassam, érdemes célzott kutatásokat vizsgálni alacsony területi szinteken a fejlesztéspolitikai tervezés szempontjából, mind NUTS-3 mind LAU-1 szintű adatokat használtam kutatásom során, azonban kutatásom fókuszában a járási szint dominál.

3.3. FELHASZNÁLT ADATOK ÉS MEGVÁLASZTÁSUK

Ahogy azt korábban említettem, dolgozatomban kifejezetten a kis- és középvállalkozásokra összpontosítok, a mikrovállalkozásokra vonatkozó területi adatokat nem veszem figyelembe. Ennek két oka van, az első egy kényszerhelyzet – az országos összehasonlításoknál a 10 fő alatti vállalkozások statisztikai nyilvántartása meglehetősen eltérő (pl. Szlovákia esetén az önálló vállalkozók már ehhez a létszámkategóriához tartozhatnak, míg Magyarország „0 és ismeretlen fős” kategóriaként tart számon sok önálló vállalkozót), valamint az országok gazdaságpolitikájából adódóan jelentős torzító tényezők léphetnek fel az összehasonlíthatóság kárára (pl. Magyarországon a KATA rendszer, amely valamilyen formában jelen lehet más országokban is, de az egyedi hatása az országos statisztikai adatgyűjtésre egyértelmű). Elképzelhető, hogy ez a probléma kellő kutatómunkával orvosolható lehetne, azonban a másik ok sokkal fontosabb magyarázatot ad döntésemre. A mikrovállalkozások száma minden térség esetén időben erősen ingadozó lehet. Ez számos okra vezethető vissza: viszonylag egyszerű mobilitás és térségek közötti átjárás, vállalkozás szüneteltetése, vállalkozói forma átszervezése, vállalkozás megszűnése stb. A kkv-k meghatározásánál kitértem a szektor kvalitatív ismereteire is, ahol bemutattam, mennyire függ egy ilyen kisvállalkozás a cégvezető/tulajdonos személyétől és a stratégiai iránytól, a vállalkozás lehetőségeit, kapcsolatrendszerét és jövőjét alapvetően határozhatja meg. Ez kifejezetten igaz a mikrovállalkozások rétegére. Amellett tehát, hogy gazdaságilag tőkéje és lehetőségei révén sokkal kitettebb egy mikrovállalkozás a közgazdasági „széliránynak”, rengeteg személyes oknál fogva is szűnhet meg, alakulhat át a mikrovállalkozás. Ez a bizonytalanság erősen korlátozza a szegmens statisztikai vizsgálhatóságát, a kis- és középvállalkozások rétegével összevetésre pedig erősen alkalmatlan, mivel pusztán a nagyságrendi különbségek miatt elnyomja az azokban jelentkező változásokat. A kis- és középvállalkozások méretüknél és gazdasági beágyazottságuknál fogva valamivel ellenállóbbak a negatív gazdasági folyamatokkal szemben, de még így is jelentősen kitettebbek

a nagy cégekkel ellentétben, így számuk időbeli változása és területi koncentrációja még jó indikátora a szektorális teljesítménynek.

A regionális adatokat a vállalkozásokra vonatkozóan az illetékes országos statisztikai hivatalainak szabadon hozzáférhető területi adatbázisaiból szereztem be. Azon adatok, amelyek nem voltak elérhetőek módszertani vagy egyéb hozzáférési okból, azt több esetben segítőkész hivatali kollégák bocsájtották rendelkezésemre rövid levelezést követően: a Szlovák Köztársaság esetén a létszámkategóriák nyilvántartása nem egyezett az európai uniós javasolt szabvánnyal, amit az *1. táblázatban* ismertettem. A kisvállalkozások, mikrovállalkozások és egyéni vállalkozók kategóriáját egy létszámintervallum alatt közölték a szlovák „DataCube”⁵ felületén, ez pedig a 0-49 fős létszámkategória. Ennek a kategóriának az alkalmazása teljesen kizárta volna a kisvállalkozások szegmensének összevetését a többi országgal, mivel nem állt rendelkezésemre információ a kisvállalkozások szegmensének (10-49 fő) közelítő leválogatásához sem. Szerencsére nagyon segítőkész volt a statisztikai hivatalban dolgozó kolléga, és 1-2 levélváltást követően az igényeimnek megfelelően le tudták válogatni a cégregiszterből a kért adatokat és díjmentesen megküldték kutatásomhoz. Sajnos Lengyelország esetén nem kaptam választ hasonló kérdéseimre, hogy lehetséges-e a jogszabálmódosítás okán a cégregiszterből 2018-ban törölt vállalkozások pótlása a 2015-2020-as idősorban, vagy ugyanezen vállalkozások törlése a 2015-2018-as kkv-k közül is. Ez nagyban segítette volna a lengyel kkv sűrűség változásának megértését, de enélkül kénytelen voltam az erre vonatkozó eredményeket negligálni munkám során. Az eredményeimet az *5. táblázatban* felsorolt változókra és mutatókra alapozva részletezem.

Az innovációs faktor egy kifejezetten nehezen mérhető aspektusa a versenyképességnek, számos szerző több oldalról közelítette meg eredményesen az innováció valamilyen formájú mérését a vállalkozások szempontjából (AYLWARD et al., 2014; RUCHKINA et al., 2017). Ezek gyakran inkább kvalitatív jellegű eseti felmérések, a területi statisztikában nem használható módszertannal (SAUNILA, 2020; TAQUES et al., 2021). Az Európai Unió hatodik regionális jelentésében alkalmazott módszer a szabadalmi kérelmek számának területi összehasonlítása volt, ez a módszer véleményem szerint nem fedezi teljesen az innovációs faktort, így fenntarásokkal kell kezelni a kapott eredményeket (HEIMONEN, 2012; FLIKKEMA et al., 2014). Sajnos a szabadalmi adatok területi bontásban nem jelennek meg a kért részletességgel, így eredeti tervem ellenére nem teszek kísérletet az innovációs faktor járási

⁵ <http://datacube.statistics.sk/#!/lang/en>

szintű feltárására, de meg kell jegyezni, hogy ez is egy nagyon fontos minőségi aspektusa a kkv-szektornak.

A hibaszázalék pontos meghatározására nem teszek kísérletet munkám során, mivel a legnagyobb statisztikai hiba abból eredeztethető, hogy több ország eltérő módon felvett és közölt adatállományait használok fel számításaimnál. Az eredményeimet torzító faktorokat azonban megnevezem az alkalmazások helyén, ezek figyelembevétele elengedhetetlen az eredmények értelmezésénél.

5. táblázat: A dolgozat során felhasznált és/vagy előállított változók és területi egyenlőtlenségi mutatók

Változó	Vizsgált folyamat/jelenség
Járási szintű kkv szám és változása	A gazdaság helyi mértékének indikátora
Járási szintű ezer főre jutó kkv szám és változása	A kkv-ellátottság indikátora
Területi egyenlőtlenségi mutató	Vizsgált folyamat/jelenség
Hirschmann-Herfindahl-index	A fővárosok relatív koncentrálo hatásának összehasonlításához
súlyozott Duál-mutató	A településhierarchia csoportjai közötti polarizáció összehasonlításához
súlyozott relatív szórás	A településhierarchia csoportjain belüli polarizáltság, szórás felmérésére
Hoover-index	Lakosságarányos megoszlás a településhierarchia csoportjain belül
súlyozott Lorentz-görbe	Az eddig felsorolt polarizációs mutatók szemléltetőeszköze

4. A KKV-K TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉGEINEK ALAKULÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN

4.1. A SZOCIALIZMUS ÉS A RENDSZERVÁLTÁS HATÁSA A KKV SEKTORRA KELET-KÖZÉP-EURÓPÁBAN

Fontosnak tartom megvizsgálni a régióra vonatkozó historikus trendeket annak megértéséhez, mennyire meghatározó a hasonló múltbéli fejlődési pálya a visegrádi országok gazdasági fejlődésének lehetőségeit és a regionális versenyben elfoglalt szerepüket illetően.

A szocializmus időszakában ambivalensnek volt nevezhető a hatalom vállalkozásokhoz fűződő viszonya. Mint az élet és a gazdaság megannyi aspektusa esetén a tiltás és a tűrés hozzáállása váltogatták egymást az éppen aktuális gazdasági, környezeti kényszerek fényében. Az 1980-as éveket megelőzően a szocializmus alatt nem igazán lehet beszélni gazdasági vállalkozásokról, különösen nem a mai formájukban kategorizálható kkv-król.

A mai visegrádi országok és a Német Demokratikus Köztársaság sok szempontból kitüntetett gazdasági helyzetet élvezhetett a keleti-blokkon belül a szocializmus későbbi éveiben, hiszen közvetlen európai szomszédjaik révén erősebb volt a szociális és gazdasági feszültség. Így a központi hatalom ezen országok esetén a „tűrés” politikáját választotta. Például a 60-as évektől kezdődően fokozatosan csökkent az üzemek ellenőrzésének szigora, ami kissé hozzájárult az életminőség javulásához. A mai V4-ek esetén az 1980-as évek jelentették a fordulópontot a vállalkozások számára, hiszen számos addigi akadályozó tényezőt feloldott a hatalom.

Magyarországon a többi országtól eltérően leginkább államilag irányított törvényi reformok kedveztek a későbbi piacliberalizációnak, melyet a Kádár-rendszer lassan, de folyamatosan lazuló politikája vezetett be, mint például (KISS, 2014):

- az 1981-es szövetkezeti törvénymódosítás engedélyezte a melléküzemági termelést – vagyis a termelőszövetkezetek önálló tevékenységből származó ipari bevétele növekedhetett.
- újra megjelent a vendéglátóegységek és kisiparos üzletek szerződéses magánbérleti rendszere.
- létrejött a kissozvetkezeti forma, amely gyakorlatilag burkolt elismerése volt a vállalkozói magántulajdonnak az államszocialista rendszeren belül. A klasszikus szövetkezetekkel szemben a tagok vagyona nem oszthatatlan közös alapba került, vagyis a megszűnésekor mindenki a megfelelő hozzájárulása alapján részesült az értékből.

- később megjelent a „vállalati gazdasági munkaközösség” (VGMK) a termelészövetkezetek után a nagyiparban is, ami engedélyezte a munkások számára, hogy bérleti szerződés kötése esetén használhassák rendes munkaidejük lejártával az ipari berendezéseket saját termékek előállítására.

Ez utóbbi változás kifejezetten az építőipari tevékenységet végző VGMK-k esetén volt jövedelmező, ahol 1986-1987-ben már a szektor termelékenységének 10%-ért volt felelős ez a gazdálkodási forma. Nem véletlen, hogy a rendszerváltást követően az egyik legerősebb kkv-szegmens az építőipar lesz.

A magyarhoz nagyon hasonló változások mentek végbe a többi kelet-európai szocialista állam esetén is, a rendszerváltások időszakában. Az 1980-ban alakuló lengyel 'Solidarność', azaz „Szolidaritás” szakszervezeti mozgalom a legerősebb motorja volt a lengyel rendszerváltási hangulatnak, az elégedetlenség fűtötte törvénytelen sztrájkok végül alapjaiban rengették meg a kommunista rezsimet és rendszerváltáshoz vezettek Lengyelországban. Eredetileg a növekvő államadósság és így az elmaradó életszínvonal, illetve az általánosan növekvő egzisztenciális bizonytalanság szülte a mozgalmat. Nagyban hozzájárult a feszültségekhez, hogy a vállalkozási lehetőség erősen szabályozott, szinte teljesen ellehetetlenített volt (FRITSCH et al., 2021), a legtöbb munkás maximálisan kitett volt a munkáltatója felé. A feszítő szükségét jól jelzi, hogy a rendszerváltást követő öt éven belül 1,3 millióra volt tehető a magánvállalkozók száma. Ez a teljes dolgozó lakosság 9%-át tette ki – robbanásszerű növekedésnek indult az addig nem létező vállalkozói szféra.

Csehszlovákia helyzete kifejezetten egyedi történelmi tekintetben, melyet nem kis mértékben annak köszönhet, hogy a volt Csehszlovák állam magában hordozta azt a gazdasági és szociális dichotómiát, amely (bár eltérő mértékben) ma is tapasztalható a két állam között. Az 1960-as években Moszkva erős szocialista iparosítási stratégiája okán Csehszlovákia relatív gazdasági recesszió elé nézett, mivel a cseh térség a keleti-blokk országai közül jelentősen iparosodottabb gazdaságának nem kedvezett a tervgazdálkodás üteme. A szlovák területeken ugyanakkor a magyar iparosodáshoz hasonló stratégia ment végbe, amely teljes városokat állított rá akár egyetlen termék előállítására, államilag irányított urbanizációs trend mellett. A korábban kiterjedt kisvállalkozói és kisiparos rétegek 1950-re már teljesen államosítva lettek, működésük beolvadt az állami iparba (BOHATÁ - MLÁDEK, 1999). Legelőször Csehszlovákiában indult meg egyfajta erősebb liberalizációs kísérlet az 1960-as évek második felében, amely végül a „prágai tavasz” néven elhíresült eseménysorozattal zárult, mely egyfajta rövid szovjet megszállással vetett véget ezeknek a kísérleteknek. Ez sajnos bebiztosította azt is,

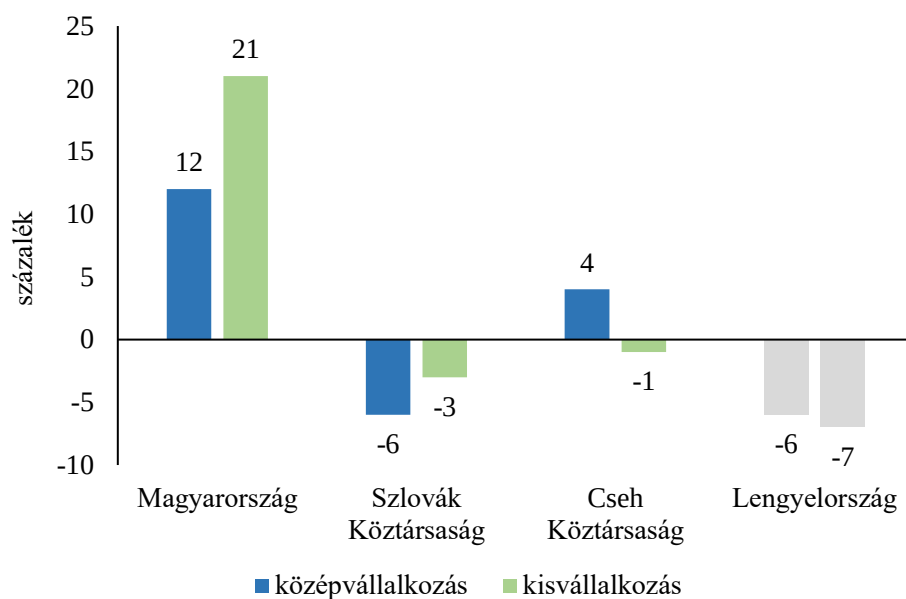
hogy a reformerek érdemi piacliberalizációra hajló kísérleteket a rendszerváltásig nem tudtak fogatosítani. Az 1980-as évek közepén a nemzeti vagyon több, mint 96,7%-a állami monopóliumok tulajdonában volt.

Az egykori Csehszlovákia szétválását követően Csehország azonnali és drasztikus piacliberalizációra váltott, ahol a vállalkozók egyúttal a társadalmi változások előmozdítói is voltak. Csehország lett ezt követően a volt Varsói Szerződés első tagja, amely meghívást kapott a NATO-hoz és az Európai Unióhoz is (DANA, 2000). Fontos jellemzője volt még a csehszlovák rendszerváltásnak, hogy a cseh területeken jelentős mértékű, a szocializmust megelőzően kkv tevékenységet folytató lakossága volt, akik az államosítás és az ipari konszolidáció áldozataként estek korábbi vállalkozási lehetőségüktől. A cseh privatizációs stratégia alapja ezen kisemmitett vállalkozói kör kompenzációja volt, elsődlegesen az eltulajdonított javak és jogok visszaállításával, majd vállalkozói tevékenységük előlendítésével.

Ezzel szemben a másik három állam „távolabbról rajtolt” a régiós versenyben. Szlovákia kifejezetten a lassú, de fokozatos reform politikáját követte és külön figyelmet fordított az egyéni vállalkozóknak és mikrovállalkozásoknak nyújtott támogatásokra (WILSON et al, 2016), próbálva elősegíteni a szocializmus alatt kikényszerített városiasodás megtartását az összeomló ipar árnyékában. Ugyanis Magyarországhoz hasonló mértékben meg kellett küzdenie számtalan olyan terület felzárkóztatásával, melyek a szovjet piacra termelő ipar összeomlását követően gazdasági és szociális terhek alatt roskadoztak. Magyarországon az 1990-es évtizedben pedig a multinacionális cégek gazdasági fejlődésben vállalt kulcsszerepét hangoztatták (PAPANEK, 2010), kevésbé vették figyelembe a gazdasági szakértők azt a (mára) alapvetést, hogy egy cég mérete és növekedési üteme nem függ egymástól, és a hazai tulajdonú tőke fontossága is csak jóval később kezdett el megülni a köztudatban.

4.2. A KKV SZEKTOROK TERÜLETI MEGOSZLÁSA A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN

A fejezetben későbbiekben leírt relatív változások és területi egyenlőtlenségek pontos megértéséhez szükséges látni az országokra vonatkoztatható abszolút változásokat is (6. ábra). Érdemes megjegyezni, hogy a kkv-szám változás tekintetében Magyarország az egyetlen, aki számottevő fejlődést mutat. A növekedés periódusát megvizsgálva látszik, hogy 2015-2020 között a legtöbb járásban folyamatos, stabil kkv-szám növekedés történt, így a változás nem a nemzeti adatgyűjtés módjában, vagy az adatközlés módjában történt, hanem valódi növekedést indikálnak az adatok.



6. ábra: KKV kategóriába tartozó vállalkozások járásonkénti számának átlagváltozása 2015-2020 között (Lengyelország területi kkv szám változásai módszertani okból nem vizsgálhatók)

Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

Ellenkező a helyzet azonban Lengyelország esetén, ahol 2019-re ugrásszerű csökkenés következett be az adatokban. A lengyel statisztikai hivatal (SP) közlése alapján jogi státuszváltozás okán 2018 júliusában kivezettek a nemzeti regiszterből hozzávetőlegesen 100.000 vállalkozást. Ez a módszertani változás sajnos megakadályozza Lengyelország esetén az abszolút kkv szám változás, illetve a fajlagos kkv-sűrűség változás elfogadható vizsgálatát. Területi egyenlőtlenségi mutatók változását azonban véleményem szerint nem akadályozza az adatrögzítésben történt változás, mivel a feltételezésem, hogy országos hatályú jogi változás elfogadható közelítéssel homogén eloszlással hat a járási szintekre. Ennek megfelelően a területi egyenlőtlenségi mutatók változásánál a másik három országhoz hasonlóan értelmezem a lengyel adatokat, azzal a fenntartással, hogy az említett változás statisztikai hibaként jelenik meg a lengyel adatsorból származtatott 2015-2020 közötti változásokat kifejező mutatókra.

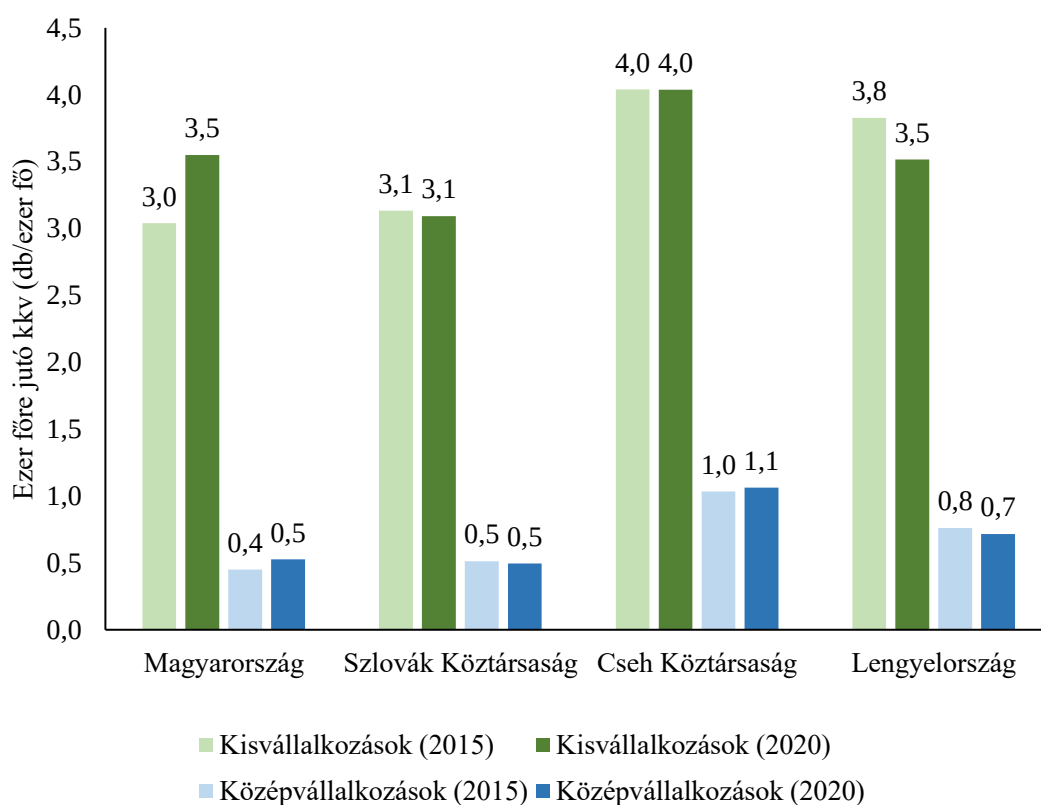
A 6. táblázatban az látható, hogy az abszolút átlagnövekedés eredményéhez milyen két maximális szélsőérték járul hozzá, azaz mennyi a legnagyobb és második legnagyobb változást mutató járási érték. Rögtön érezhető, hogy a fejlődés tehát „minőségi” kérdés is, a továbbiakban a fejlődés milyenségét – területi eloszlását igyekszem tehát közelebbről elemezni.

6. táblázat: Potenciális összefüggés a kisvállalkozások számának növekedése és a területi egyenlőtlenség között. A változást a 2015 és 2020-as adatok közti eltérés adja.

	Magyarország	Szlovák Köztársaság	Cseh Köztársaság	Lengyelország
Abszolút változás átlaga (db)	+27	-1	+8	-28
Legnagyobb abszolút változás (db)	+1008	+103	+390	+61
Második legnagyobb abszolút változás (db)	+196	+97	+129	+30
Különbség (db)	812	6	261	31

Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

A regionális versenyképesség fejlődésének leírásához és az országok közötti összevetés biztosításához szükséges fajlagos mutatóval számolni, tehát megvizsgálni a 2020-hoz és a 2015-2020 közötti időszakhoz tartozó változások lakosságarányos értékeit (7 ábra).



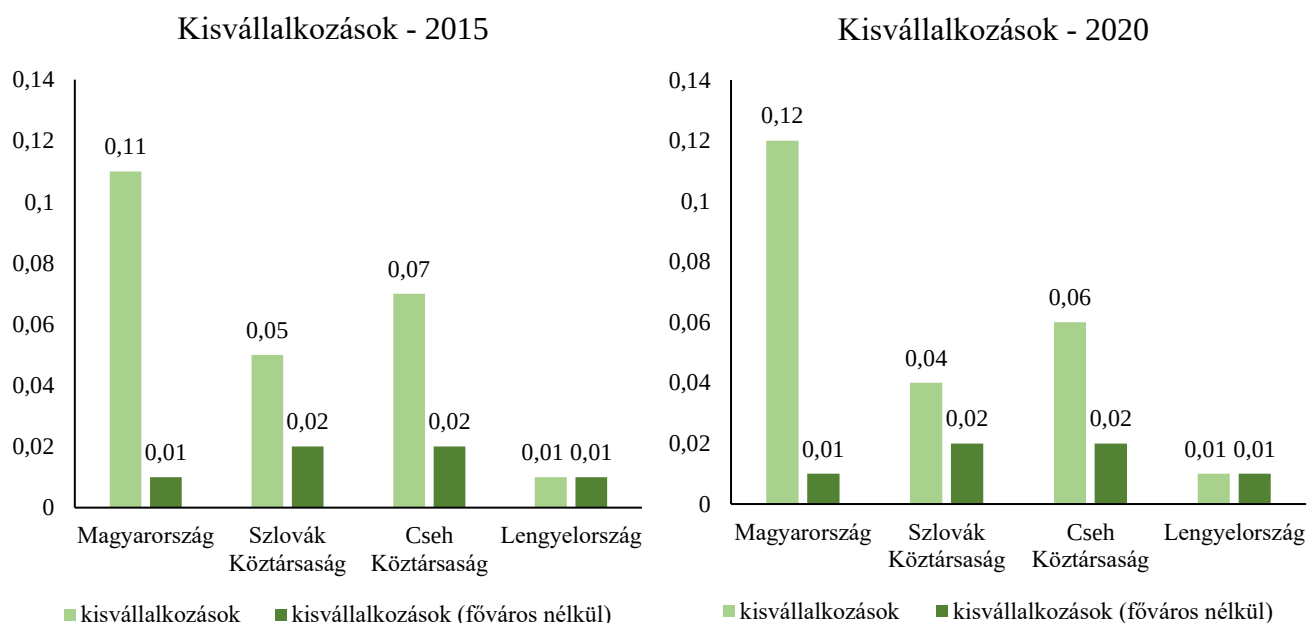
7. ábra: A vizsgált országok kkv sűrűsége, vagyis az országosan ezer főre jutó kkv-k száma 2015-ben és 2020-ban. (Lengyelország esetén a változás statisztikai adatbázisból fakad, nem tényleges csökkenés történt.)

Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

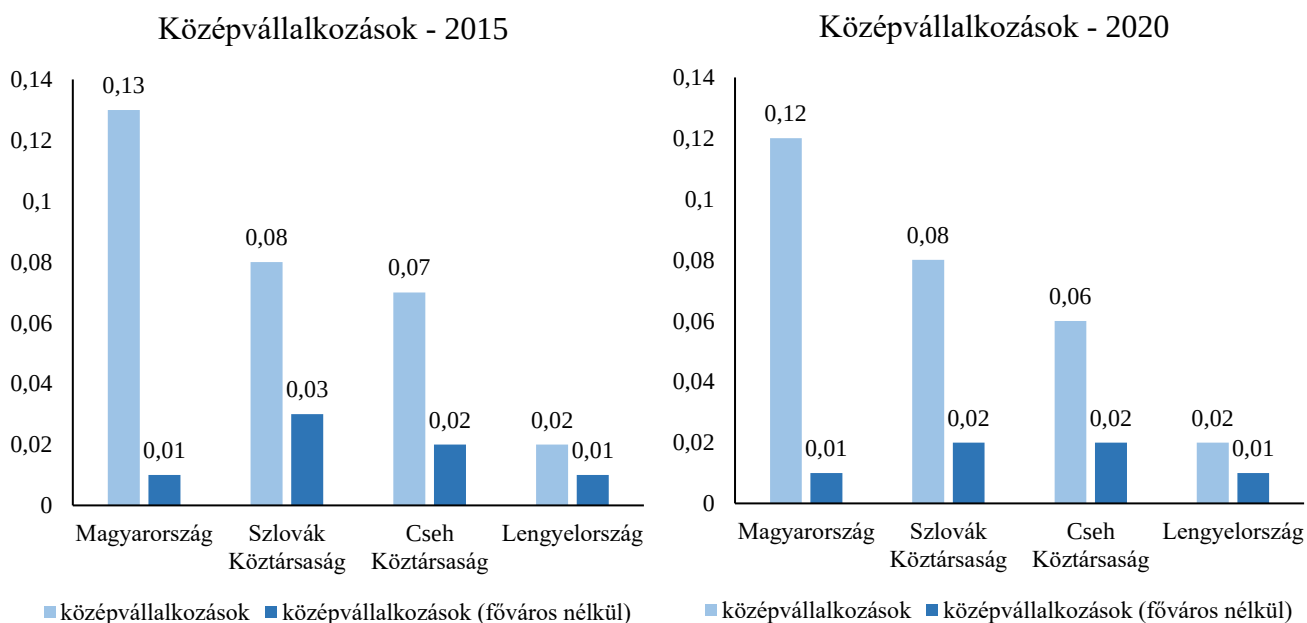
Lengyelország területe és népessége nyilván eleve feltételez egy olyan méretű gazdaságot, mellyel abszolút mértékben nem versenyezhet a másik három ország. Ennek ellenére „minőségi” mutatókban, például területi koncentrátságban és polarizáltságban érdemes összehasonlításokat végezni, hogy a fejlődés jellemzőiben összehasonlíthatók legyenek a trendek.

Ha pusztán az országos adatokat tekintjük, akkor kis- és közepes méretű vállalkozások ellátottsága terén kijelenthető, hogy a visegrádi négyek gazdasági versenyképesség tekintetében körülbelül „azonos ligában játszanak” az európai gazdasági térben. Persze számos aspektust figyelmen kívül hagyok ennél az összehasonlításnál, ami a vállalkozások potenciáljára hatással lehet (pl. földrajzi közelség fejlett nyugati gazdaságokhoz), de a vállalkozások száma természetesen eleve egy indikátora az ilyen piaci potenciáloknak. Számottevő eltérésről a cseh közép-vállalkozások tekintetében beszélhetünk, mivel több, mint kétszer annyi közép-vállalkozás jut egy cseh lakosra, mint egy magyarra vagy egy szlovákra. Ennek a különbségnek történelmi és gazdaságstratégiai okai is lehetnek – ahogy az előző fejezetben írtam a cseh rendszerváltás kevésbé volt jellemezhető „újrakezdésként”, hiszen fontos korábbi mintákhoz tudtak visszanyúlni a privatizáció és piacliberalizáció elindításával (államosított vagyon tömeges visszaszolgáltatása). Ezen felül a magyar vállalkozási stratégiát és a gazdaságfejlesztést nagyban jellemezte a rendszerváltás követően – de ugyanúgy napjainkban is – a mikro- és kisvállalkozások támogatása piacra lépési, tanácsadási és pénzügyi eszközökkel egyaránt, ami magyarázhatja a kisvállalkozások szegmensének népesedését, de a történelmi okokkal párosítva magyarázatot adhat a közép-vállalkozássá való kinövekedés elmaradásában is. Érdekes kérdés azonban, hogy a relatív hasonlóság a négy ország kisvállalkozás-sűrűsége esetén mennyiben terjed ki a területi eloszlásra is, eredeti feltételezésem szerint ugyanis a magyar és szlovák fejneház gazdaság nagyobb városi koncentráló erőt feltételez.

A Hirschman-Herfindahl-index-szel azt vizsgálom (8-9. ábra), hogy a területi polarizációért leginkább felelős területi egység – azaz a négy főváros – milyen relatív mértékben járul hozzá a polarizációhoz és azok mérőszámaihoz, azaz mekkora a koncentráló ereje. A koncentrációs (és később polarizáció) ilyen jellegű mérése különösen fontos, mert a fejlődés minőségi kérdés is: a területi egyenlőség befolyásolja a jóléti eloszlást (KERTÉSZ, 2004).



8. ábra: Hirschman-Herfindahl-index - Kisvállalkozások LAU-1 területenként 2015-ben a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



9. ábra: Hirschman-Herfindahl-index - Középvállalkozások LAU-1 területenként 2020-ban a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

Magyarország esetén mind a kis-, mind a közepes méretű vállalkozások számában Budapest egy nagyon jelentős központosító területi egység, ahogyan azt a történelmi gazdasági

adatokból is sejteni lehetett, nagyon jelentős a „fejneház gazdaság” jelensége a magyar térrendszerben (ENYEDI, 2004). A főváros „kedvező” földrajzi elhelyezkedése a nemzeti térhálózatban, valamint a jelentős mértékű és folyamatos budapesti agglomerizálódás elősegítette a gazdaság és a gazdasági szereplők koncentrációjának ilyen mértékű kialakulását. További rossz hír a változás szempontjából, hogy a koncentráló erő növekedni látszik a kisvállalkozások esetében, míg a többi ország és a közép vállalkozások esetén inkább felzárkózni látszik a többi járás – bár meg kell jegyeztem, a rövid időtáv okozta kis változások mértékéből nehéz trendszerű következtetéseket levonni. Meglepő eredményt mutat azonban Szlovákia esete: nagyon eltérő mértékű Pozsony koncentrációja a kis-, és a közép vállalkozások esetén. Itt figyelembe kell venni, hogy az ország keleti részén területileg jelentős koncentráló hatással bír még Kassa is, ez némileg tompítja Pozsony egyedi kitüntetett szerepét a kisvállalkozások koncentrációjának mutatószámára esetén, azonban a közép vállalkozások esetén ilyen tompító hatásról nem beszélhetünk.

Fontos megjegyezni, hogy a Hirschman-Herfindahl-index egy dimenzió nélküli viszonyszám, aminek értéke nagyban függ a területi szinttől is. Esetünkben azonos adminisztratív területi szinteket alkalmazok minden számításnál, de ahogy azt már korábban is említettem a járási szintek különböző funkciók és tulajdonságok mentén lettek felosztva a négy országban, így az összevetésben statisztikai hibaként jelentkeznek az eltérő belső viszonyok. A polarizáció és a koncentráció mérése esetén egy látható példa erre a lengyel eset. A területi felosztás megfelelő ismerete nélkül értelmezhető lenne ez az érték a területi polarizáltság alacsony szintjeként. Azonban ahogyan azt a *III. fejezetben* bemutattam, a lengyel LAU-1 felosztásban egyes kitüntetett városok önálló járási szintű ranggal rendelkeznek. Ezért az általuk okozott polarizáció egy ilyen „finomabb” felosztásban jobban eloszlik, mintha a várost körülölelő járási szint tartalmazná az adataikat. Ugyanakkor, mivel ezek fontos régiós központként funkcionáló nagyobb lélekszámú városok, eleve egy urbanizáltabb területi mintázatról beszélhetünk Lengyelország esetén, így a négy ország viszonyrendszerében jól mutatja a koncentrációt demonstráló Hirschmann-Herfindahl-index és a továbbiakban taglalt polarizációs egyenlőtlenségi mutatók, hogy egy „demokratikusabb” földrajzi részesedés jellemzi a lengyel térszerkezetet a kkv-k számából.

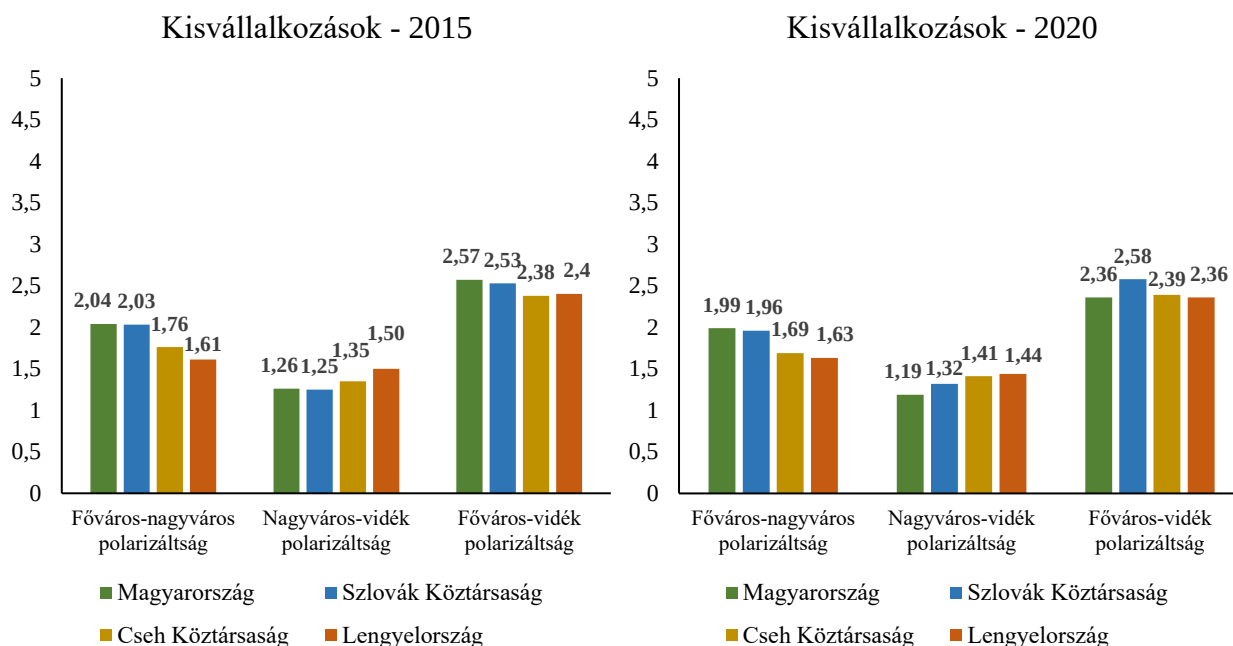
Az eloszlás egyenletesebb mértéke több szempontból is nagyon kedvező, hiszen amellet, hogy a helyileg beágyazott kis- és közepes vállalkozások helyben kedveznek a gazdaságnak, biztosabb foglalkoztatónak is tekinthetők a nagyvállalatokkal szemben (különösen a külföldi nagyvállalatoknál), már csak abból az egyszerű megfontolásból kiindulva

is, hogy egyetlen vállalat bezárása kisebb munkavállalói réteget érint. Amíg egy nagyvállalat megszűnése – vagy csak munkahelyeinek leépítése gazdasági racionalizálás céljából –, akár több ezer helyi lakos munkahelyét is érintheti. A lakosságarányos kedvező kkv eloszlás így egy fontos szociális- és gazdasági védőbástya – különösen a vidék szempontjából.

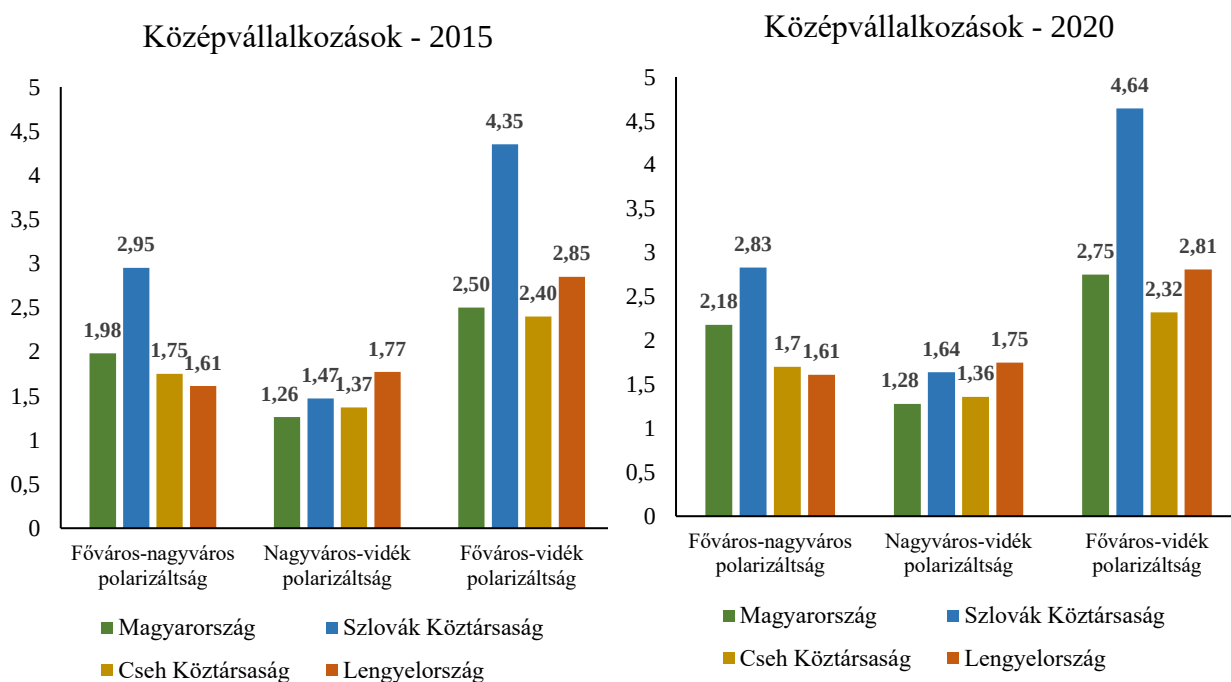
Azt megtudhattuk a Hirschman-Herfindahl index (8. és 9. ábra) segítségével, hogy a magyar és szlovák fővárosok különösen nagy földrajzi koncentrációerővel bírnak a kkv-eloszlás szempontjából a négy ország összehasonlításában, de Prága koncentrációja sem elhanyagolható. Azt azonban ezek alapján nem mondhatjuk, hogy a fővárosok egyedüli felelősei lennének a relatív polarizációnak. Ennek a kérdésnek a megválaszolásához több csoportot alkottam a járási szintű területekből településhierarchia, vagyis egyfajta „urbanizációs szint” szerint (7. táblázat). A ’nagyvárosok’ csoportját az adott ország LAU-1 felosztásának logikájához és mértékéhez képest arányosan alkottam meg. A csoportok közti különbséget számos polarizációs mutatóval vizsgálok a következőkben, először a súlyozott Duál mutatóval (10. és 11. ábra).

7. táblázat: Településhierarchiai „urbanizációs csoportok” kialakítása területi megfontolások szerint

Ország	Csoport neve			
	Országos	Főváros	Nagyvárosok (Fővárost kivéve)	Vidék
Magyarország	$\sum$ LAU-1	Budapest	Megyei jogú városokhoz tartozó járások (18 db)	$\sum$ LAU-1 – (Főváros + Nagyvárosok)
Szlovák Köztársaság	$\sum$ LAU-1	Pozsony	Régiós központi városokhoz tartozó járások (7 db)	$\sum$ LAU-1 – (Főváros + Nagyvárosok)
Cseh Köztársaság	$\sum$ LAU-1	Prága	Régiós központi városokhoz tartozó járások (12 db)	$\sum$ LAU-1 – (Főváros + Nagyvárosok)
Lengyelország	$\sum$ LAU-1	Varsó	Önálló járási rangú városok (65 db)	$\sum$ LAU-1 – (Főváros + Nagyvárosok)



10. ábra: súlyozott Duál-mutató – Kisvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változásuk 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



11. ábra: súlyozott Duál-mutató – Középvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változásuk 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

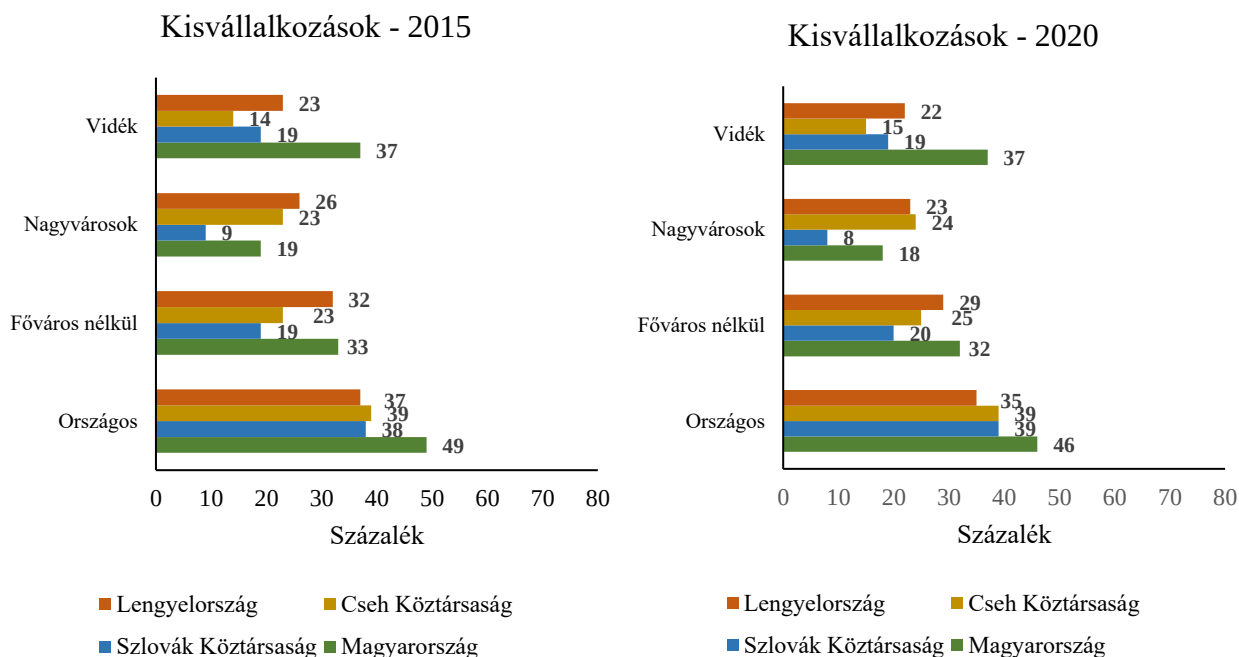
Kisvállalkozások esetén érdekesen egyenletes a területi polarizáció az országok közötti összehasonlításban: az eltérő összehasonlítások közel azonos eredményeket mutatnak a négy ország esetén. Magyarország kkv-sűrűség változása esetén úgy tűnik a kisvállalkozásokra számított területi polarizáció esetén tud javítani az egyenetlen város-vidék eloszlásokon, míg közepes méretű vállalkozások esetén minden összehasonlításnál nő a városok és a vidék közti területi polarizáltság. Ez önmagában nem nevezhető negatív trendnek, elvégre a kis lélekszámú vidéki járások középvállalkozásokat eltartó képessége végesebb, mint a jelentősebb lélekszámú városokat tartalmazó járásoké, azonban ez a növekvő diszparitás aligha azért jelentkezik mert kimerült a vidéki középvállalkozás-potenciál. Ennek a jelenségnek a további vizsgálatához szükséges megnézni adott csoportokon belül az egyenlőtlenséget, nem csak a csoportok között (12. és 13. ábra, illetve 14. és 15. ábra).

Figyelemre méltó továbbá a Duál-mutató szempontjából ismét Lengyelország esete, ahol Varsó a többi nagyvároshoz képest jelentősen alacsonyabb polarizáló hatással bír, mint Prága, Budapest és Pozsony. Ugyanakkor a nagyvárosi területek a vidékkel összehasonlítva polarizálóbb hatással bírnak. Ez az eredmény a sajátos lengyel városszerkezetre utal: számottevőbb mennyiségű nagyváros van jelen az országban, amelyek közül számos kiterjedt elővárosi területet vonzott magához a vidék kisebb településeiből.

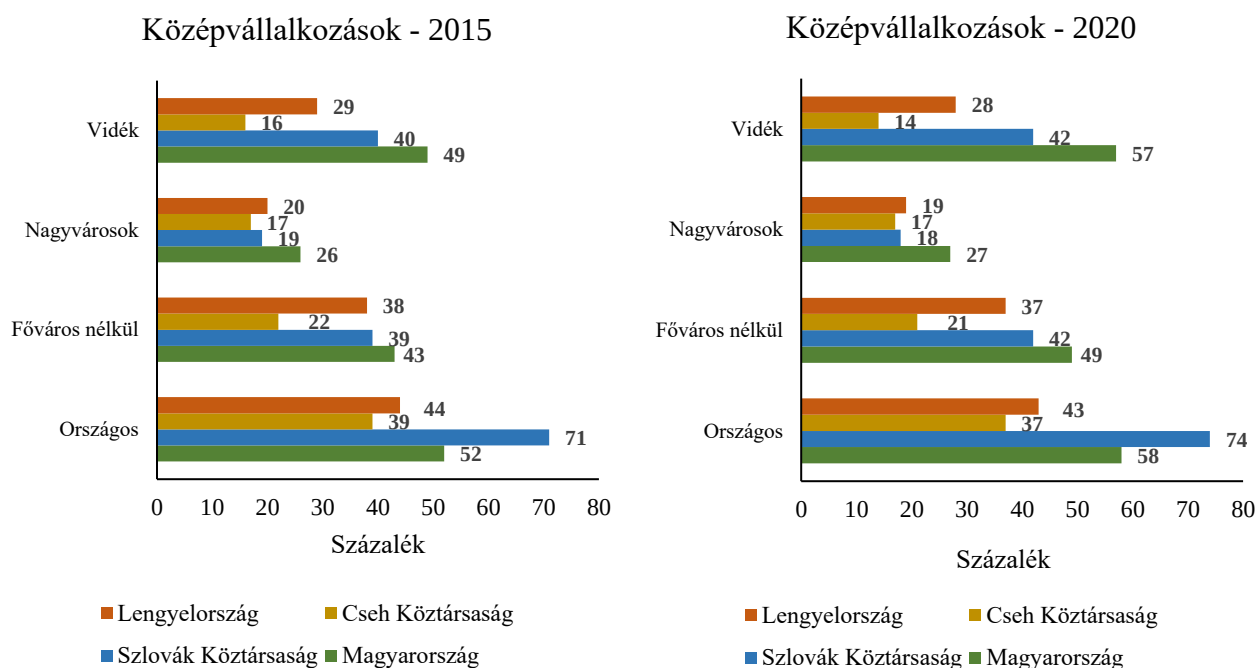
Izgalmasabb eredményt mutat azonban a középvállalkozások sűrűségére számított Duál mutató: rögtön szembetűnő, hogy Pozsony milyen nagy mértékben torzít a főváros-nagyvárosok és főváros-vidék összehasonlításban is, míg a nagyváros-vidék összehasonlításban Szlovákiához már nem tartozik ilyen kirívó érték. Ez arra utal, hogy kevés gazdaságilag jelentős városi térség van jelen Szlovákiában, igazán nagy – országos jelentőségű – nagyvárosnak csak Pozsony mutatkozik. Ez alapvetően igaz Budapest és Magyarország viszonyára is, jelen eredmények azért mutatják élesen Pozsony polarizáló hatását, mert a lakosságarányú súlyozott kkv-sűrűséggel számoltam, és Budapest gazdasági súlya mellett lakosságában is messze nagyobb a többi magyar nagyvároshoz, míg Pozsony és a szlovák városok lakosságszáma között nincs ekkora szakadék.

Érdekes egy szórás jellegű mutatóval kiszámítani, ezen csoportok közül melyikben a legnagyobb az egyenlőtlenség. A 12. és 13. ábrán bemutatott súlyozott relatív szórás értékek azt jelzik, hogy Magyarországon már a vidéken belül is olyan nagy eltérések vannak járási szinten, mint országosan, mind kisvállalkozások, mind középvállalkozások tekintetében. A nagyvárosok közötti különbségek minden ország esetén elmaradnak a többi csoporton belüli különbségek között, ez arra utal hogy többnyire az országon belüli nagyvárosok között kvázi

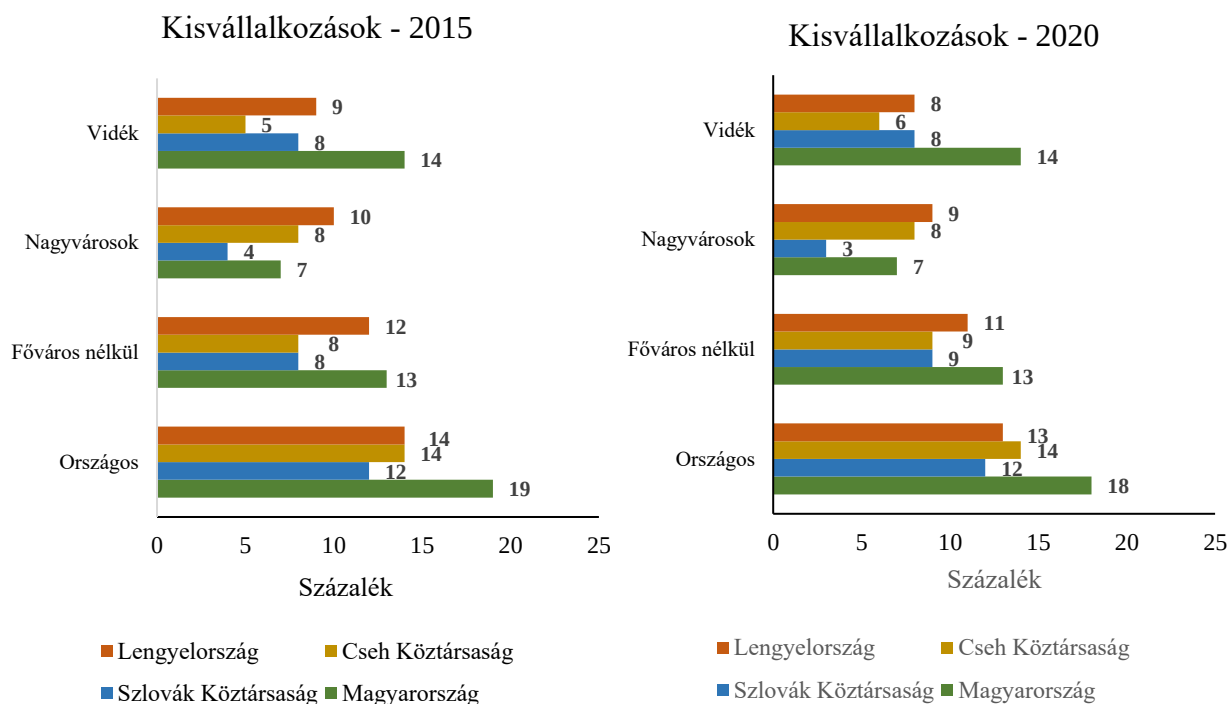
homogénean oszlanak meg a vállalkozások, ez a szlovákiai kisvállalkozások esetén különösen igaz, ahol az egyetlen igazán torzító város Pozsony.



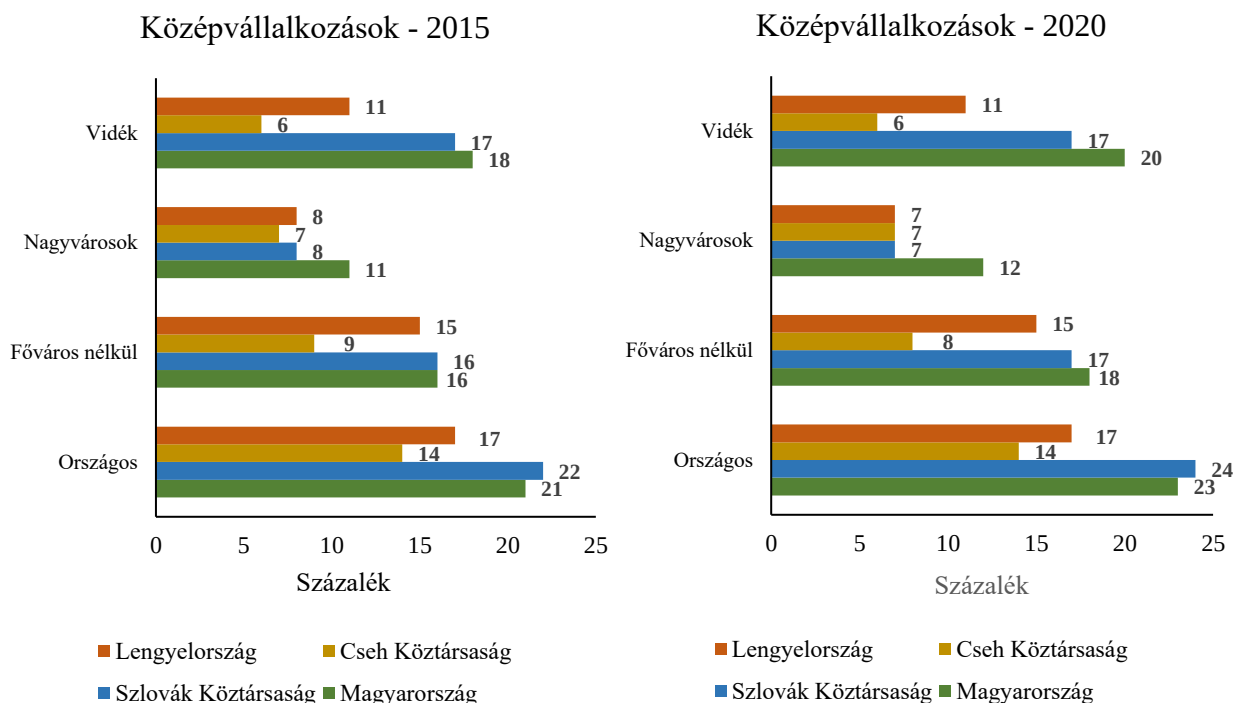
12. ábra: súlyozott relatív szórás - Kisvállalkozás sűrűség szórása urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



13. ábra: súlyozott relatív szórás – Középvállalkozás sűrűség szórása urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



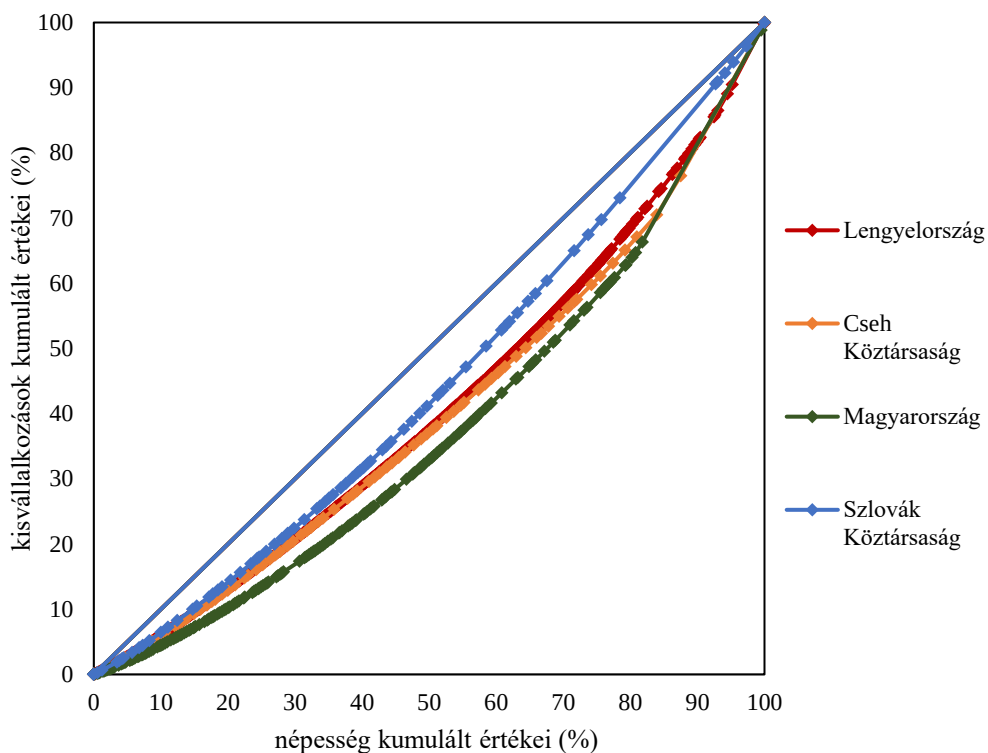
14. ábra: Hoover-index – Kisvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
 Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



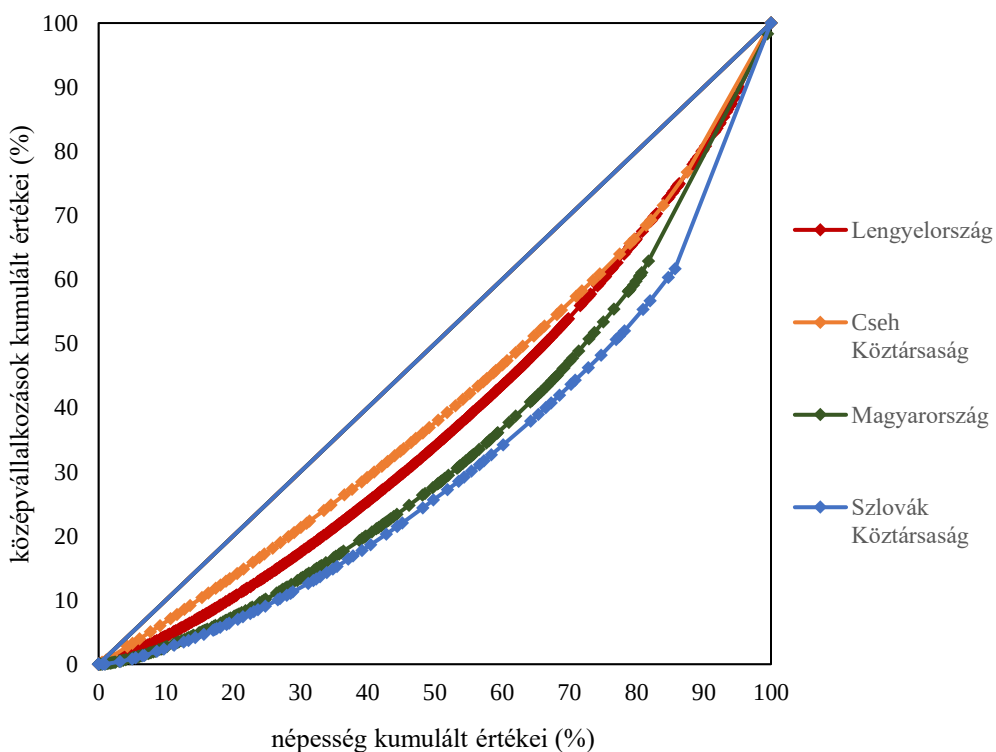
15. ábra: Hoover-index – Középvállalkozás sűrűség polarizációja urbanizációs csoportok szerint és változása 2015-2020 között a Visegrádi Négyek országaiban
 Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

A 14. és 15. ábrán látható Hoover-index azt mutatja meg, hogy adott csoporton belül mekkora a területi polarizáció, azaz a csoporton belül mennyire van egyes elemeknek domináns helyzete. Jelentős időbeli változásról itt sem beszélhetünk, ami valószínűleg a rövid rendelkezésre álló időtáv miatt lehetséges, azonban az világos, hogy Magyarország középvállalkozásainak lakosságárányos Hoover-indexe egységesen nő minden csoporton belül. Ez azt jelzi, hogy a településhierarchia minden szintjén, minden csoporton belül vannak „húzóterületek”, amelyek a regionális versenyképesség ütemének fő diktálói. Nagyvárosok esetén kifejezetten kiugró a másik három országhoz képest mért polarizáció – Magyarországon kevésbé arányosan oszlanak meg a közepes vállalkozások a megyeszékhelyek közt, mint a másik három országban. Meglepő módon a népességárányos megoszlásba a 4 főváros közül Prága avatkozik közbe legnagyobb arányban a saját országon belüli csoportok Hoover-indexeit összehasonlítva, de ennek oka nem a torzítás magas mértéke, sokkal inkább a főváros nélküli országos-, városi- és vidéki csoportok alacsony polarizáltsága.

Már a Hirschman-Herfindahl index esetén is jól látható, hogy van egy erős diszparitás Pozsony kisvállalkozásokat koncentráló és a közepes méretű vállalkozásokat koncentráló ereje között. Területén kimagasló hányada koncentrálódik a szlovák közepes méretű vállalkozásoknak. Ezt a tényt a 16. és 17. ábra Lorentz-görbéi is jól szemléltetik: kisvállalkozások tekintetében országosan Szlovákia rendelkezik a leghomogénebb lakosságárányos eloszlással a visegrádi négyek között, de középvállalkozás-sűrűség tekintetében a legkevésbé homogén. Ezt a jelenséget, illetve az előbbieken Prágára ismertetett torzító hatást a súly hiánya okozza – vagyis a lakosságárányos mutató esetén az állandó lakosságon túlnövő vállalati szféra populációja. A főváros a szolgáltatásai, kitüntetett közigazgatási szerepe és általában kitüntetett földrajzi helyzete miatt vonzó marad a vállalkozások számára akkor is, ha a foglalkoztatás igénye jelentősen meghaladja a lakosságszámot. Az ingázás és a várható növekvő lakosság fogja biztosítani az utánpótlást, azonban a vállalkozás méretének növekedésével nő a speciális szaktudás igénye is, mely helyek betöltésére a városok és kis országok esetén kifejezetten a fővárosban van lehetősége. Ez ugyanakkor hozzájárul egy erős országon belüli „brain drain” hatáshoz, ami nemcsak a képzett munkaerőt, de a növekvő vállalkozásokat is a nagy városokba vonzza. A vidék stabil fejlődéséhez ennek ellensúlyozására lehet szükség.



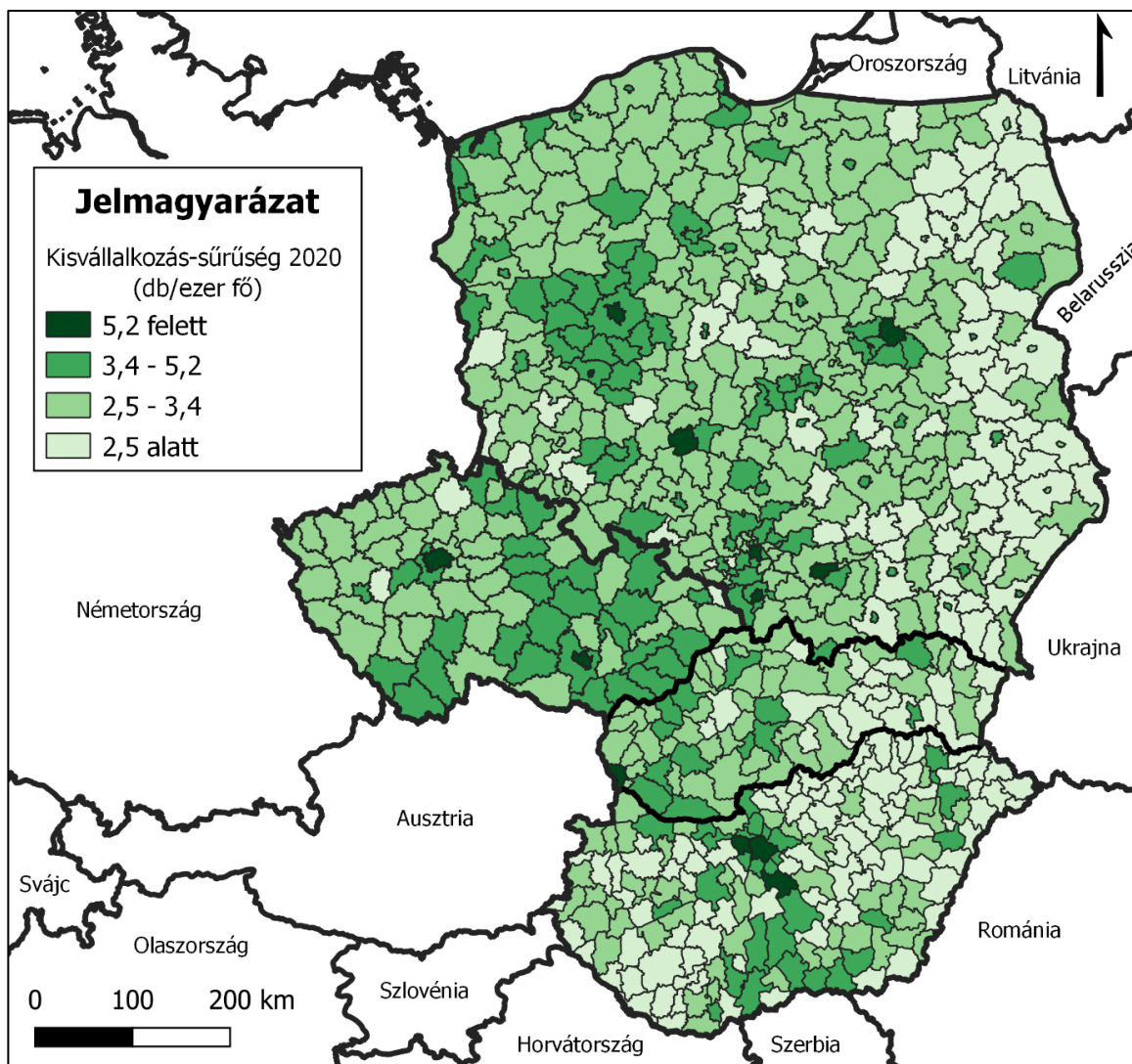
16. ábra: Súlyozott Lorenz-görbe - Ezer főre jutó kisvállalkozások megoszlása járásonként (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO



17. ábra: Súlyozott Lorenz-görbe - Ezer főre jutó középvállalkozások megoszlása járásonként (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

4.3. TERÜLETI EGYENLŐTLENSÉG TÉRBELI MINTÁZATA

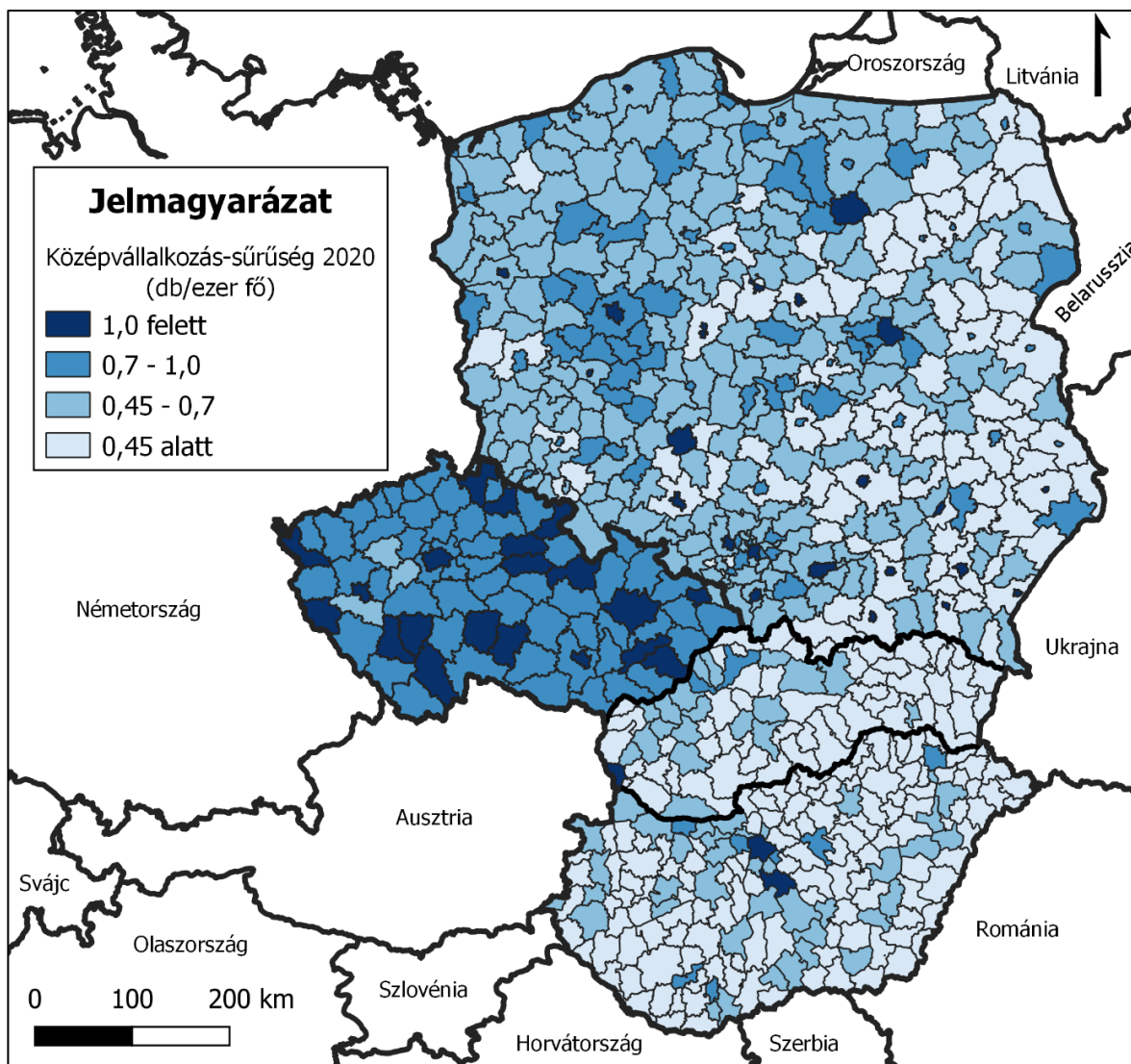
Az előző alfejezetben láthattuk, hogy az országos aggregált járási szintű kkv-sűrűségben kevés számbeli eltérés mutatkozik, egyedül Csehország fejlettebb vállalkozói szférájára és gazdaságára utaltak az értékek. Abszolút mennyiségben kissé elmaradásban van a magyar és a szlovák kkv-k népességarányos száma a cseh és lengyel adatokhoz képest, ami azt jelzi, hogy a szektor gazdasági súlya sem olyan jelentős – ennél fogva a két ország nemzetgazdasága is relatíve kitettebb a külföldi működőtőke számára. Az elmúlt évek változásait vizsgálva azonban azt láthatjuk, hogy Magyarországon komoly szektorális fejlődés ment végbe, a kkv-k száma a régiós trendtől elrugaszkodva jelentős mértékben nőtt. Azonban a területi koncentráció és polarizáció mutatóinak vizsgálatával megmutattam, hogy a földrajzi megoszlás egyenletessége az országokon belül jelentősen eltér, Magyarország és Szlovákia esetén kifejezetten a fővárosaik javára, ahogyan a magyar időbeli fejlődés is erősen polarizált módon ment végbe. Azt is láthattuk a súlyozott relatív szórás esetén, hogy a vidéki területeken belül mind a négy ország esetén jelentős a diszparitás. Fontos földrajzi viszonyrendszerben is látni ezeket az eltéréseket, hogy pontosabb következtetéseket vonhassunk le az okairól és megállapíthassuk egy esetleges vállalkozásfejlesztési támogatási politika kívánatos földrajzi lehatárolását.



18. ábra: Kisvállalkozás-sűrűség járási szinten (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban

Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

A kisvállalkozás-sűrűség (18. ábra) esetén országokon átívelően kirajzolódik egyfajta keleti kifakulás Magyarország, a Szlovák Köztársaság és Lengyelország tekintetében, ami a hagyományos gazdasági mutatókat is jól követi – ezek az országokon belüli felzárkózó régiókhoz tartozó járások. Jól látszik az is, hogy ezeken a területeken az uralkodó méretű városokhoz tartozó járásokat jellemzi a nyugati régiók átlagos kisvállalkozás-sűrűsége, pl.: Debrecen, Nyíregyháza, Kassa, Lublin, de a többség a legalacsonyabb sűrűségű kategóriához sorolható. Budapest és Prága esetén is megfigyelhető egyfajta vállalkozási agglomerációs jelleg – a környező járásokban viszonylag magas a vállalkozások lakosságarányos megoszlása, de a legfeltűnőbb ez a jelenség Lengyelországban: Katowice, Krakkó, Poznan és Varsó körül jól kirajzolódik egyfajta elővárosi/szuburbán jellegű sűrűsége a kisvállalkozásoknak.



19. ábra: Középvállalkozás-sűrűség járási szinten (LAU-1) a Visegrádi Négyek országaiban 2020-ban

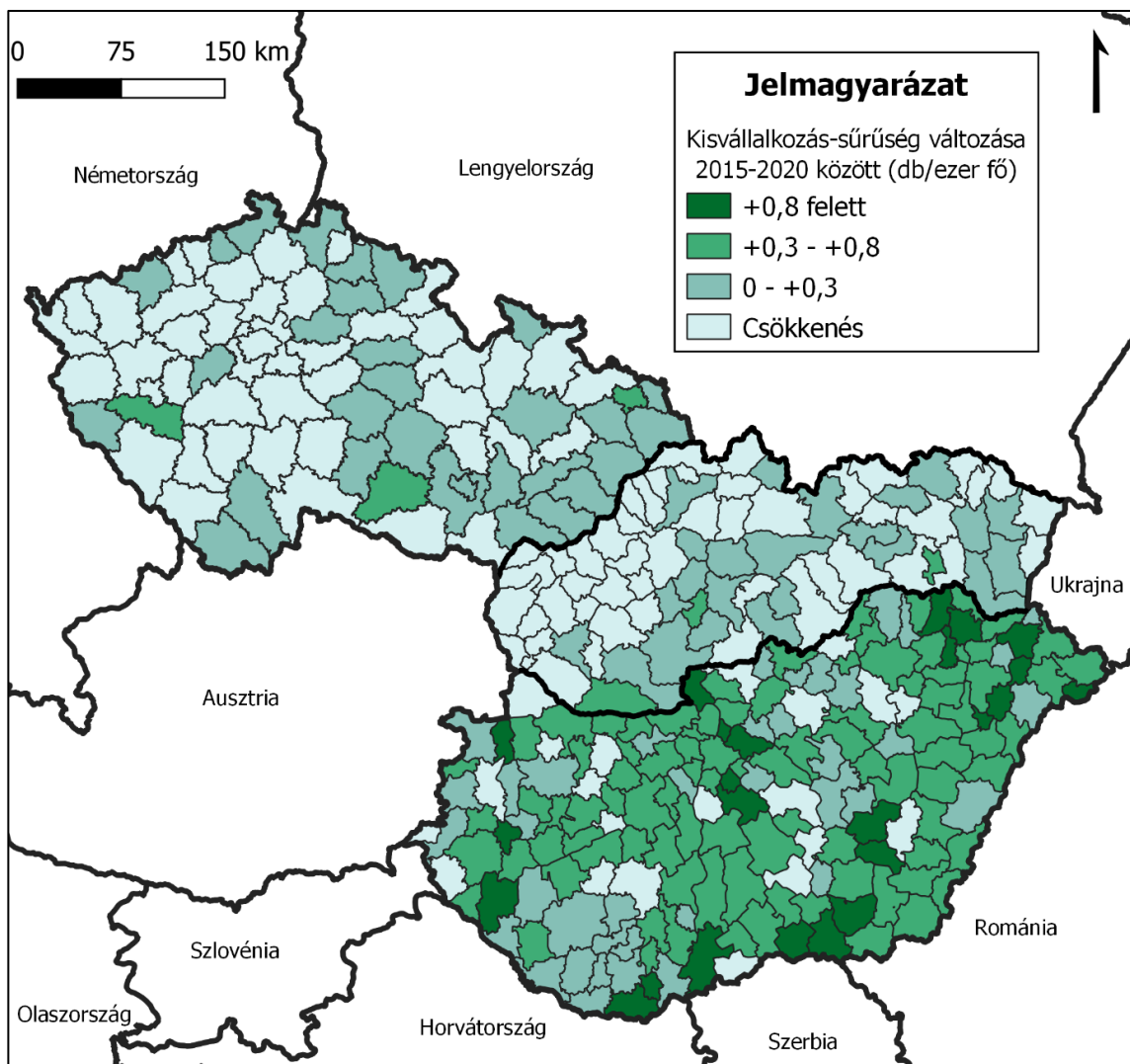
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

A közepes méretű vállalkozások sűrűsége (19. ábra) esetén sokkal diverzebb képet kapunk, mint a kisvállalkozásoknál, eltűnedeznek azok a finom átmenetek, amik a kisvállalkozás-sűrűség földrajzi eloszlásánál még érzékelhetők voltak. A Cseh Köztársaság dominanciája a négy ország középvállalkozási szféráját összevetve egyértelmű, területi mintázata is viszonylag homogénnek/jó eloszlásúnak tekinthető. A Szlovák Köztársaságban csak Pozsony tartozik a legmagasabb fajlagos kategóriába, az ország keleti felén egyedül Kassa haladja meg a legalacsonyabb kategóriát, a középvállalkozások dominánsan az ország nyugati felén találhatóak. A lengyel felosztást továbbra is erősen befolyásolja a 65 egyéni járási ranggal rendelkező városi térség, melyeket többnyire körülölel egy „vidéki” járás. Ez felelős a szigetes megjelenésért, ugyanakkor azt is mutatja, hogy a városhálózat eloszlásán át egy területileg

homogénebb közép vállalati eloszlás jelenhet meg az ország térszerkezetében. A kelet-nyugat osztottságában azonban az ország a mai napig hordozza a 19-20. századi örökségét.

Magyarországon Budapest mellett a dabasi járás jelenik meg, mint egyetlen legmagasabb fajlagos kategóriába sorolt terület. Lakossága 6 év alatt 48784 főről 50419 főre nőtt, és ezt a vállalkozások száma is követte, 2015-ben 51 db közepes méretű kkv, 2020-ban pedig már 87 db volt itt megtalálható. A dabasi járás alapvetően egy vidéki típusú járás, gazdasági növekedési centruma Dabas, de a járásban kis lakosságszáma ellenére több feltörekvő gazdasági alközpont is megjelenik (pl.: Hernád, Örkény) (KOVÁCS, 2013), melyekben szintén előre tör a kkv szektor. A térségnek számos erőssége van, amely gazdasági és társadalmi fellendülésnek is kedvezett az elmúlt években. Gazdaságilag nagyon jelentős, hogy északról már a budapesti agglomeráció határolja, területén át fut az M5-ös autópálya és az 5-ös főút vonal és több ipari park is települt területére vagy szomszédságába. Ugyanakkor tájkincse és a települések képe alapvetően vidékies, természetes hangulatot nyújtanak, amely ilyen közel a fővároshoz vonzó lehetőség sok betelepülő számára.

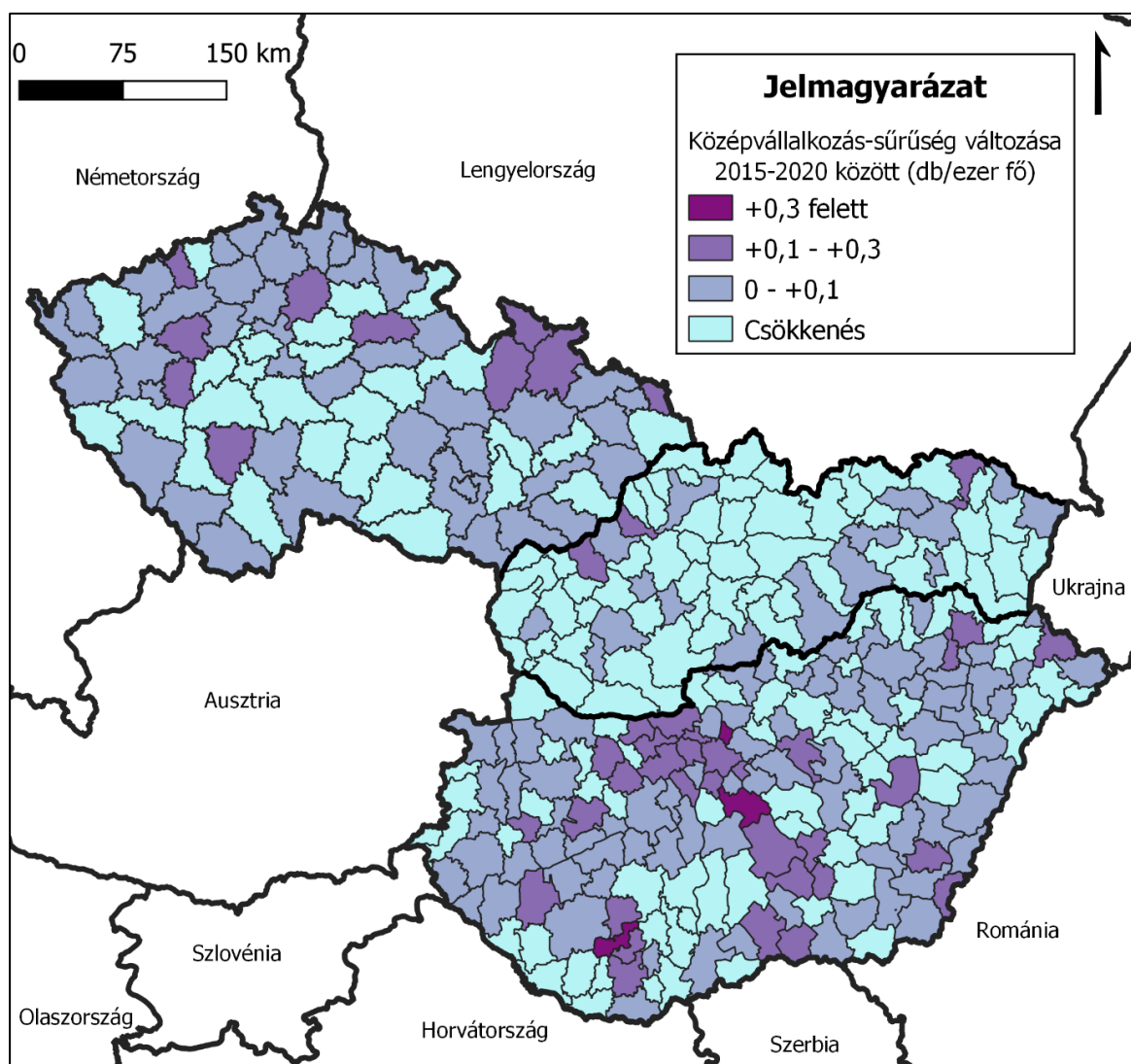
A vállalkozásszámok változásánál figyelembe kell venni, hogy alapvetően a 6 éves periódus vizsgálhatósága miatt kismértékű változások okozzák az eltérések jelentős részét 2015-2020 között, így sok esetben visszavezethető a vállalkozásszám változása akár 1-2 cég alapítására/megszűnésére. Például a Kemecsei (HU) és Poltár (SK) járások esetében 1-1 db közép vállalkozás megszűnése felelős a változás viszonylag magas relatív mértékéért (sorrendben: -33%, -50%). Valamint a lakosságszám csökkenése is okozhatja a fajlagos változás relatív emelkedését, például a Körmendi járás (HU), ahol a kisvállalkozások száma nem változott 2015-2020 között, de a lakosságra vonatkoztatott sűrűségük nőtt a lakosságszám csökkenése miatt. Nagyon jelentős eltérésekért nem felelősek ezek a jelenségek, de ez csak a rövid vizsgált időtávnak köszönhető, jelentősen félreértelmezhetőek ezek a mutatók, ha nem ellenőrizzük le a súlyok és a viszonyszámok mögött lévő abszolút változásokat (VARGA, 2019b).



20. ábra: Kisvállalkozás-sűrűség változása járási szinten (LAU-1) Magyarországon, a Szlovák Köztársaságban és a Cseh Köztársaságban 2015-2020 között (Lengyelországban módszertani okból nem értelmezhető az időbeli változás)
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

A kisvállalkozások 6 éves változása (20. ábra) arról árulkodik, amit már az előző alfejezetben is láthattunk, hogy Magyarország a többi vizsgált ország relatív viszonyában ez alatt a 6 év alatt is láthatóan érdemben fejlődött fajlagos kkv-szám növekedés tekintetében. Ami azonban nem volt egyértelmű az előző alfejezet polarizációs mutatóit vizsgálva, hogy a fejlődés a rászoruló térségeket érinti-e, vagy az eleve regionálisan jelentős gazdasággal és vállalkozás-sűrűséggel bíró húzótersegek fejlődtek-e még jobban. Most a területi mintázat vizsgálatánál azt láthatjuk, hogy a cseh és szlovák esetben viszonylag diverz a kép, ráadásul a szlovák járások közül fejlődés a kisebb kkv-ellátottsággal bíró keleti-délkeleti járásokat jellemzi. Magyarországon a szembejövően kevesebb azon járások száma ahol a vizsgált 6 év alatt csökkent a kisvállalkozások sűrűsége, de érdemes közelebbről megvizsgálni a változás

mintázatát. Számos esetben a lemaradó térségek még jelentősebb lemaradó trendet mutatnak, például Mezőkövesdi járás, Ózdi járás, Gyöngyösi járás északkeleten, vagy a Bácsalmási járás délen és a Tamási járás délnyugaton. Ezzel szemben a hagyományosan erősebb gazdasággal és magasabb kkv-ellátottsággal bíró járások Pest megyében vagy északkeleten a Sárospataki járás jelentős fejlődést könyvelhetett el (bár utóbbi járásban található a hazai vidéki adóparadicsom Komlóska, amely a vizsgált időszakban 9 db növekedést könyvelhetett el, amely a járás vállalkozásszám növekedésének. 27%-a). Az ilyen irányú fejlődés erősen kedvez a területi polarizációnak és sajnos szűkítheti a vidéki lemaradó járások növekedési lehetőségeit.



21. ábra: Középvállalkozás-sűrűség változása járási szinten (LAU-1) Magyarországon, a Szlovák Köztársaságban és a Cseh Köztársaságban 2015-2020 között (Lengyelországban módszertani okból nem értelmezhető az időbeli változás)
Adatforrás: KSH, SÚ, SP, CZSO

Középvállalkozások sűrűségének változása esetén (21. ábra) is azt mondhatjuk, hogy annak ellenére, hogy a Cseh és Szlovák Köztársaságok járásainak vállalkozássűrűsége arányaiban jobban csökkent, mint Magyarországé, a két ország esetén látszik egyfajta területi „demokratizálódási” folyamat, miszerint kifejezetten a rurális térségek tudtak kismértékben fejlődni középvállalkozások számában, míg a városi térségek stagnáltak vagy elmaradtak a 2015-ös értékhez képest. Csehországban ezen felül területi mintázata alapján beazonosítható egyfajta fővárosi „kinővekedési” folyamat is: a Prágához még viszonylag közeli, de azt nem közvetlen övező járások relatív jelentős középvállalkozás-sűrűség növekedést könyvelhettek el 2015-2020 között.

A hegyháti járás egy nagyon érdekes esete Magyarországnak, a kisvállalkozások számában nem történt változás, de 2015-ről 2020-ra 4-ről 9-re nőtt a közepes méretű vállalkozások száma. A hegyháti járást alapvetően az aprófalvas földrajzi elszigeteltség és előregedő társadalma jellemzi, sokáig a leghátrányosabb magyarországi járásként tartották számon (FINTA, 2019). A térség legjelentősebb települése Mágocs (4 db közepes méretű vállalkozás). A növekedés magyarázata a megyei portálon közzétett ismertetőkből található Mágocs⁶ önkormányzata úgy nyilatkozik, hogy „befektetőbarát adópolitikát” folytat, hogy minimalizálja a vállalkozások terheit. A helyi iparűzési adó Somogy megyén belül a legalacsonyabb, az adóalap 1,5%-a, a cégeket pedig nem terheli sem telekadó, sem építményadó. A városi tulajdonú telkeket foglalkoztatási vagy beruházási vállalkozásért cserébe kaphatják meg a piacinál kedvezőbb áron a Mágocsra érkező vállalkozások. Sásdon⁷, amely a második legjelentősebb járási település a középvállalkozások számának szempontjából (3 db) hasonlóan barátságos a vállalkozási adópolitika (az iparűzési adó az adóalap 1,8%-a, az építményadó 100 Ft/nm évente). Az önkormányzatok stratégiája ebben a járásban is az, hogy egyfajta adóparadicsomot teremtsen a vállalkozások bevonzásához és a helyi foglalkoztatottság biztosításához.

⁶ <http://www.baranya.hu/dokumentum/1194>

⁷ <http://www.baranya.hu/dokumentum/1200>

5. ÖSSZEFOGLALÁS

Kutatásom céljából azt tűztem ki, hogy megvizsgáljam a kkv szektor területi eloszlási mintáit a visegrádi négyek (V4) országaiban, és rávilágítsak arra az egyszerű, de további kutatások szempontjából nagyon fontos tényre, hogy a regionális versenyképesség jól mérhető ezen keresztül. Ennek oka, hogy a kkv szektor területi eloszlása jól kvantifikálható, nyilvántartott adat, fontos gazdasági és szociális jóléti konzekvenciák vonhatóak le a kis- és közepes méretű vállalkozásokkal való regionális ellátottságból. A vizsgálataimhoz a négy ország LAU-1 (járási) szintű területi felosztását alkalmaztam, hogy a fejlődések területi diszparitásai jobban beazonosíthatóak legyenek, mivel kiinduló feltételezésem az volt, hogy a regionális fejlődésnek a kelet-közép-európai országok esetén látványos „éllovasai” a városi és különösképpen a fővárosi térségek, míg a vidék folyamatosan elmarad a fejlődési indikátorok tekintetében.

Eredményeim alapján elmondható, hogy a fővárosok valóban erős torzító hatással bírnak az ezer főre jutó kkv-eloszlás (kkv sűrűség) tekintetében, de eltérő mértékben állapítható ez meg a négy országnál. Lengyelország esetén szinte egyáltalán nem jellemző, de ennek oka nemcsak a kiterjedt városszerkezete és számos nagyvárosi térsége a másik három országgal szemben, hanem a sajátos járási szintű térfelosztása is, ugyanis 65 regionális központként funkcionáló nagyváros önálló járási rangot képvisel a térszerkezetben. Ez némileg torzítja az összevetést, ugyanakkor földrajzilag a területi mintázat alapján kijelenthető, hogy valóban jobban elosztott kkv sűrűséget okoz a járási felosztásban. Lengyelország általában az összes egyenlőtlenségi mutató esetén második vagy első helyen szerepel a „területi egyenlőségi versenyben” a Cseh Köztársasággal váltakozva. Az eloszlás egyenletes mértéke sok szempontból kedvező, hiszen amellet, hogy a helyileg beágyazott kis- és közepes vállalkozások helyben kedveznek a gazdaságnak, biztosabb foglalkoztatónak is tekinthetők a nagyvállalatokkal szemben (különösen a külföldi nagyvállalatoknál), hiszen egyetlen vállalat bezárása kisebb munkavállalói réteget érint. Amíg egy nagyvállalat megszűnése – vagy csak munkahelyeinek leépítése gazdasági racionalizálás céljából –, akár több ezer helyi lakos munkahelyét is érintheti. A lakosságárányos kedvező kkv eloszlás így egy fontos szociális- és gazdasági védőbástya – különösen a vidék szempontjából. Továbbá a hozzáadott érték és a tőke helyben jelenik meg, mivel a kkv-k jelentősebb hányada általában hazai tulajdonban van.

A Cseh Köztársaság kkv szektora már országos szintű összehasonlításban is kimagaslik a többi ország közül, a fajlagos (népességre vetített) kkv eloszlás esetén a középállalatok több mint kétszer olyan sűrűn vannak jelen országosan, mint Magyarország vagy Szlovákia esetén.

Figyelemre méltó az abszolút többség mellett a területi eloszlás mintázata is: annak ellenére, hogy Prágának mérhető a többi várossal és a vidékkel szemben a koncentráló ereje, a nagyvárosok és a vidék között már nincs ilyen mértékű polarizáció, a vidéki eloszlása kkv sűrűségnek a négy ország közül a Cseh Köztársaságnak magasan a legkedvezőbb. Az eredményeim taglalását azzal kezdtem, hogy röviden áttekintettem a kommunizmus és a rendszerváltás sajátosságait a négy kelet-közép európai ország tekintetében, azzal a céllal, hogy megkísérlek párhuzamot vonni a történelmi fejlődés és a mai helyzetkép között. A Cseh Köztársaság esetén kijelenthető, hogy a középvállalati szektorának kiterjedtségét és területi beágyazottságát részben annak köszönheti, hogy a rendszerváltás alkalmával nemzetstratégiai lépésnek tekintette a korábban államosított vagyron célzott privatizációját, azaz minden vállalkozót kompenzálni a magántulajdon visszatérítésével, akinek vállalkozása bizonyítottan az államosítás áldozata lett. Ez adhatott egy fontos helyzeti előnyt a rendszerváltáskor egy stabil kisvállalkozói réteg megtelepedésének, amely a többi országhoz képest hamarabb kezdhette el kinővekedését.

A Szlovák Köztársaság esetén azonban óvatos privatizáció vette kezdetét a rendszerváltáskor és hangsúlyos volt a mikrovállalkozások támogatása, a helyi vállalkozói réteg megteremtésének érdekében. A szlovák területek a korábbi Csehszlovák államon belül erősen rurálisnak és gazdaságilag fejletlennek számítottak, a szovjet ipar összeomlásával a szlovák (csakúgy, mint a magyar) iparvárosok összeomlottak és ezt a hiányt több gazdasági eszközzel igyekezett a mindenkori kormány pótolni. Egyike volt a mikrovállalkozások kiszámítható támogatása az 1990-es években, ami az egyik magyarázata lehet a mai területi megoszlásnak: kisvállalkozások tekintetében ugyanis csak mérsékelten beszélhetünk főváros-városok, vagy főváros-vidék dualitásról, a kisvállalkozások lakosságárányos területi polarizációja a legalacsonyabb a négy ország között a szlovák járásokon belül. Ezen felül olyan járásokban tudott a kisvállalkozások és középvállalkozások számában gyarapodást elérni az ország, melyek hagyományosan az ország gazdaságilag és társadalmi jólét szempontjából is elmaradottabb részének számítanak (Kelet-Szlovákia). Ez a trend, ha maradandó, nagyban segíthető az országok gazdaságát belülről hagyományosan feszítő osztottság mérséklését. Ugyanakkor a középvállalkozások sűrűségét tekintve Pozsony messze a legnagyobb koncentráló erővel bír, az ország jelentős mennyiségű középvállalkozása található itt, ami magyarázható azzal, hogy Pozsony alapvetően nem egy nagy főváros (Budapest és Prága összevetésében semmiképp), ugyanakkor elhelyezkedése, infrastruktúrája és közelsége Bécshez nagyban vonzhatja a lakosságárányon felül is ezeket a vállalatokat.

Magyarország volt az elmúlt évek során a „legnagyobb fejlődő” és az egyetlen, aki érdemben növelni tudta járásai középállalati létszámát az országos átlagot tekintve. Azonban a koncentrációs és polarizációs mutatók vizsgálatával kijelenthető, hogy más képet fest a fejlődés „minősége”. A legtöbb esetben nem a lemaradó járásokhoz tartoznak a legnagyobb fajlagos kkv növekedési mutatók, épp ellenkezőleg, az egyébként is fejlett területek húzzák magukkal az országos átlagot, ami a belső jóléti feszültségek fokozásához vezethet és összességében csorbíthatja a régiók versenyképességét, mivel legtöbbször a főváros, vagy 1-2 területileg kitüntetett város (pl.: Debrecen, Miskolc) még jobban maga mögött hagyja gazdaságilag a „leszakadó” vidéket. A szektorális növekedés tehát abszolút mértékben bőven meghaladta az elmúlt 6 évben a másik három országét, de a fejlődés területi mintázata a hosszú távú fejlődés tekintetében aggodalomra adhat okot.

Kutatásomban arra a kérdésre kerestem a választ, hogy milyen relatív mértékben változott a regionális versenyképességhez nagyban hozzájáruló lakosságarányú kkv sűrűség a visegrádi országok jáásaiban (LAU-1 szinten), valamint milyen volt a változás „minősége” a nemzet szempontjából. Láthattuk, hogy Magyarország jelentős relatív fejlődést tudott elérni a nemzeti átlagot tekintve, azonban a regionális versenyképesség szempontjából is fontos területi egyenlőtlenség esetén rosszul szerepeltünk: a kkv elosztottság területi polarizációja is nőtt a fejlődéssel párhuzamosan, vagyis lemaradó járásaink még lemaradóbbak lesznek a regionális versenyben. Munkám eredménye segítheti a vállalkozásfejlesztési-gazdaságfejlesztési szakpolitikák tervezését az elkövetkezendő évekre, és hasznos alapja lehet további kiterjedt járási szintű, de nemzeti léptékű gazdaságföldrajzi kutatásoknak.

6. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Először is hálásan köszönöm témavezetőm, Dr. Varga Ágnes segítségét, iránymutatását, bátorítását és türelmét. Kimagasló lelkiismeretével mindig jó irányba terelgette a gondolataimat, ez a hozzáállás részéről az egyik legfontosabb alapkőve a dolgozatomnak.

Köszönettel tartozom továbbá Dr. Jeney László (BCE) és Dr. Farkas György (ELTE) tanár uraknak, akik szintén értékes szakmai információkkal láttak el, hozzájárulva a dolgozat elkészültéhez.

Végül - de nem utolsó sorban - köszönöm családom, barátaim támogatását és a nyelvtani korrektúrában való hozzájárulásukat.

I would also like to thank Marián Antala from the Statistical Office of the Slovak Republic, who continually assisted me in finding solutions for data harmonisation. His help was invaluable for this work.

7. IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

- Argiles, R. O.-Acs, Z. J.-Szerb, L.-Autio, E.-Komlosi, E. (2014): *REDI: The Regional Entrepreneurship and Development Index –Measuring regional entrepreneurship Final report*. Publications Office of the European Union, Luxembourg. ISBN: 9789279373343
- Aylward, D., Glynn, J., & Gibson, B. (2006): SME Innovation within the Australian Wine Industry: A Cluster Analysis. *Small Enterprise Research*, 14(1). pp. 42–54.
- Baksi Z. (2018): Egy KKV múltja, jelene, jövője. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 3(3). pp. 303–313.
- Bartke I. (1989): *A társadalom és a gazdaság területi szerkezetének alapvonásai*. Akadémiai Kiadó, Budapest. ISBN: 9630553740
- Bohatá, M., & Mládek, J. (1999): The development of the czech sme sector. *Journal of Business Venturing*, 14(5). pp. 461–473.
- Borbás, L. (2017): Észak-Magyarországi kis- és középvállalkozások versenyképességének vizsgálata. *Journal of Central European Green Innovation*. 5(3) pp. 125-145
- Buzás N.-Kállay L.-Lengyel I. (2003): Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. *JATEPress 2003, Szeged*
- Demeter L. (2008): Észak-magyarországi kis- és középvállalatok jellemzői és fejlesztési törekvéseik. *Acta Oeconomica*, pp.20-31. Eszterházy Károly Főiskola, Gazdaságtudományi Intézet, Eger
- Kadocsa Gy. (2012): A hazai kis és közepes vállalkozások helyzete és fejlesztési lehetőségei. *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században Tanulmánykötet II*, Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar Szervezési és Vezetési Intézet, Budapest
- Enyedi Gy. (2004). Regionális folyamatok a posztszocialista Magyarországon. *Magyar Tudomány* 0(9) pp.935-941
- Finta I. (2019): A magyar vidékfejlesztés sikereinek, kudarcainak speciális tényezői. *Alföldi kaleidoszkóp* 0(1), pp.84-98
- Flikkema, M.-De Man, A.-P.-Castaldi, C. (2014): Are Trademark Counts a Valid Indicator of Innovation? Results of an In-Depth Study of New Benelux Trademarks Filed by SMEs. *Industry and Innovation*, 21(4), pp.310–331
- Fritsch, M.-Pylak, K.-Wyrwich, M. (2021): Historical roots of entrepreneurship in different regional contexts—The case of Poland. *Small Business Economics* 2021 pp.1-16

- Heimonen, T. (2012): What are the factors that affect innovation in growing SMEs? *European Journal of Innovation Management*, 15(1), pp. 122–144
- Holicza, P. (2016): A magyar KKV szektor helyzete nemzeti és nemzetközi szinten - *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században VI.*, Óbudai Egyetem, Budapest, ISBN: 9786155460784
- Horváth G. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. *Tér és Társadalom*, 15(2), pp.203–231.
- Jeneiné G. H. E.–Kincses Á.–Tóth G. (2021): A hazai mikro-, kis- és középvállalkozások térbeli jellegzetességei. *Területi Statisztika*, 61(6), pp.769–796
- Kertész K. (2016): A nemzetgazdasági és a regionális konvergencia mérése az EU-ban. *Közgazdasági szemle* 61(12), pp. 1447–1462
- Kiss K. (2014): A hazai kis- és középvállalkozások strukturális és területi jellemzői európai uniós összevetésben. *Modern Geográfia* 9(4), pp. 1- 24
- Koltai Z. (2002): A versenyképesség regionális dimenziói. *Tudásmenedzsment* 3(2), pp. 21-27
- Kovács A. D. (2013): A dabasi járás, mint vidéki térségtípus jellemzői és sajátos vidékfejlesztési aspektusai. In Ferencz Á (szerk.): *Környezettudatos gazdálkodás és menedzsment 2013*. Kecskeméti Főiskola
- Lengyel, I. (2009): Regional Competitiveness, Innovation and Environment University of Szeged, JATEPress, Szeged 2009, pp.13-39
- Lengyel, I. (2006): A regionális versenyképesség értelmezése és piramismodellje. *Területi Statisztika* 46(2). pp. 131-147
- Lengyel, I.-Lukovics, M.-Imreh, S. (2016): Challenges of Entrepreneurship in a Less Developed Region of Hungary: The ELI-ALPS Laser Research Centre in Szeged. *Journal Transition Studies Review*, 23(1). pp. 79-96
- Lengyel, I. (2000): A regionális versenyképességről. *Közgazdasági Szemle*, 47(12), pp. 962–987
- Lengyel, I. (2017): Competitive and uncompetitive regions in transition economies: The case of the Visegrad post-socialist countries. *Handbook of Regions and Competitiveness*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 398-415 ISBN: 9781783475001
- Lukovics M. (2004): Regionális gazdaságfejlesztés: Eltérő fejlettségű megyék versenyképességének összehasonlító elemzése. *Tér és Társadalom*, 18(4), pp.149–168
- Lukovics M. (2008): Térségek versenyképességének mérése. *JATEPress 2008*, Szeged
- Madari Z. (2021): A magyar élelmiszeripari KKV szektor helyzete és kilátása. *Köz-gazdaság*, 16(1), pp. 39–49

- Mártha, B. B. (2017): A versenyképességet befolyásoló tényezők alakulása a visegrádi országokban, kiemelve a KKV-k szerepét és lehetőségeit. *Köztes-Európa*, 9(1–2), pp.281–289
- Mester É.-Tóth R. (2015): Financing SMEs – prospects in Hungary. *Studia Mundi - Economica*, 2(2), pp.113–126
- Morrison, A.- Breen, J.-Ali, S. (2003): Small Business Growth: Intention, Ability, and Opportunity. *Journal of Small Business Management*, 41(4), pp. 417–425
- Nyikos, G.-Soha, B.-Béres, A. (2021): Entrepreneurial resilience and firm performance during the COVID-19 crisis – Evidence from Hungary. *Regional Statistics*, 11(03), pp. 29–59.
- Papanek G. (2010): A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági Szemle* 0(4), pp. 354–370
- Dana, P. L. (2000): The hare and the tortoise of former Czechoslovakia: Reform and enterprise in the Czech and Slovak Republics. *European Business Review*, 12(6), pp. 337–344.
- Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. *New York: Free Press*, ISBN: 0029253616
- Ruchkina, G.-Melnichuk, M.-Frumina, S.-Mentel, G. (2017): Small and medium enterprises in the context of regional development and innovations. *Journal of International Studies*, 10(4), pp. 259–271.
- Saunila, M. (2020): Innovation capability in SMEs: A systematic review of the literature. *Journal of Innovation & Knowledge*, 5(4), pp. 260–265.
- Szerb, L.-Ulbert, J.-Varga, A.-Bodor, É.-Acs, Z. J. (2004): Az új vállalkozások hatásai nemzetközi összehasonlításban: A Global Entrepreneurship Monitor kutatás, 2001-2003 *Közgazdasági Szemle* 60(7), pp. 679–698.
- Szerb, L.-Vörös, Z.-Komlósi, É.-Acs, Z. J.-Páger, B.-Rappai, G. (2017): The Regional Entrepreneurship and Development Index: Structure, Data, Methodology and Policy Applications. *Publications Office of the European Union, Luxembourg*
- Taques, F. H.-López, M. G.-Basso, L. F.-Areal, N. (2021): Indicators used to measure service innovation and manufacturing innovation. *Journal of Innovation & Knowledge*, 6(1), pp. 11–26
- Varga, Á. (2019a): Perifériák függőségi viszonyainak változó gazdasági tényezői Borsod-Abaúj-Zemplén megyében. *Eötvös Loránd Tudományegyetem, Természettudományi Kar – doktori értekezés*
- Varga Á. (2019b). A vállalkozások térbeli koncentrációjának változása Borsod-Abaúj-Zemplén megye periferikus járásaiban. *Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek*, 16(3), pp. 52–61.

Wilson, N.-Ochotnický, P.-Káčer, M. (2016): Creation and destruction in transition economies: The SME sector in Slovakia. *International Small Business Journal*, 34(5), pp. 579–600

Egyéb dokumentumok

European Commission. [EC] (1999): Sixth periodic Report on the regions, Publications Office of the European Union, Luxembourg. ISBN: 9282868176

European Commission. [EC] (2003): Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC)

European Commission [EC] (2021): Annual report on European SMEs 2020/2021, Publications Office of the European Union, Luxembourg. ISBN: 9789294607102

Innovációs és Technológiai Minisztérium [ITM] (2019): A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája 2019-2030

Központi Statisztikai Hivatal [KSH] (2019): A kis- és középvállalkozások jellemzői, 2018.

Internetes források

Czech Statistical Office [CZSO]: <https://www.czso.cz/csu/czso/home>

Központi Statisztikai Hivatal [KSH]: <http://www.ksh.hu/>

Štatistický úrad SR [SÚ]: <http://datacube.statistics.sk/#!/lang/en>

Statistics Poland [SP]: <https://stat.gov.pl/en/>

QGIS projekt: <https://qgis.org/hu/site/index.html>

8. MELLÉKLET

Tételes szerzői hozzájárulás

Alulírott Égerházi Bálint igazolom, hogy a „Regionális versenyképesség változásának vizsgálata a visegrádi országok kis- és középvállalkozásainak területi egyenlőtlenségein keresztül” című Tudományos Diákköri Kutatásom nem kutatócsoport keretében valósult meg, az teljes egészében a saját önálló kutatásom eredménye.

Budapest, 2023.01.10.


.....
aláírás