

A magyar gazdaság versenyképességének
vállalati fókuszú vizsgálata,
figyelemmel a költségvetés bevételi és
kiadási összefüggéseire

Budapest, 2014. június

A tanulmány az Országgyűlés Hivatalának KVT/29-1/2014 sz. Vállalkozási szerződése alapján a Vállalatgazdasági Tudományos és Oktatási Alapítvány és a BCE Versenyképesség Kutató Központ közreműködésével készült.

A tanulmány elkészítésében közreműködött:

Bakonyi Zoltán

Chikán Attila

Czakó Erzsébet

Csesznák Anita

Gelei Andrea

Kazainé Ónodi Annamária

Matyusz Zsolt

Wimmer Ágnes

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

Összegző gazdaságpolitikai megfontolások

- A gazdaságpolitika fő prioritásainak a kiszámíthatóság növekedését, a tudásgazdaság fejlesztését, valamint a növekedés-orientáció erősítését javasoljuk.
- Érdemes lenne a gazdaságpolitikai eszközök megszokott kategóriák szerinti (pl. méret, eredmény) szegmentálását újragondolni, átalakítani mérlegelve a versenyképesség szerint kiemelt vállalatcsoportok megfelelő szerepét.
- Ne csak a már exportáló és innováló vállalatokra fókuszáljunk, hanem olyan vállalatokra is, amelyekben megvan a potenciál a növekedésre.
- A megfelelő működési, de gyenge pénzügyi teljesítménnyel rendelkező, valamint a proaktív vállalatok a fejlesztéspolitika új szegmensei lehetnének.
- A kiemelt vállalatcsoportok merőben másként észlelik és értékelik a gazdaságpolitika eszközrendszerét, így fejlesztésüket is szegmentálva érdemes támogatni.

A mintáról

- A 2013-ban felvett minta 300 magyarországi vállalat adatait tartalmazza. A minta eloszlása hasonlít a 2009-es felméréséhez, így alkalmas az eredmények összevetésére.
- A mintában a legnagyobb részarányt (74%) a kis- és közepes vállalatok képviselik.
- A minta nagyvállalatai jellemzően állami, vagy külföldi tulajdonban vannak.

Teljesítmények, erőforrások, kompetenciák

- A válság hatásait tekintve a keresletben és likviditásban történt visszaesésen kívül a vállalatok többsége „általánosságban”, azaz minden szempontból közepes mértékben érzékelte a válságot.
- A lemaradó, az átlagos és a vezető teljesítményű vállalatokon kívül megjelent egy új kategória: a működési teljesítményben kiemelkedő, de pénzügyi szempontból lemaradó vállalatok csoportja.
- A minta 53%-a végezett exporttevékenységet, mely arány felülmúlja a várakozásokat.
- Jellemzően a kisvállalatok nem exportálnak, a dominánsan exportra termelők között pedig külföldi tulajdonú és nagyvállalati fölényrel találkozhatunk.
- Az innováció legnagyobb gátjának az adókat, illetve a magas innovációs költségeket látják a vállalatok.
- A minta közel fele egyáltalán nem költött munkavállalói képzésre az elmúlt időszakban.
- Az adórendszer megítélése általánosan negatív. Ezen belül az SZJA és az egyszerűsített adófajták esnek a legjobb megítélés alá.

Kiemelt vállalatcsoportok tulajdonságai

- A minta háromnegyede innoválónak tartja magát, szignifikánsan több köztük a nagyvállalat.
- A minta 33%-a gyakran exportál, köztük nagyobb arányban vannak nagyvállalatok, illetve külföldi tulajdonossal rendelkezők mint a nem gyakran exportálók között.
- Kiemelkedő teljesítményűnek számít a minta 27%-a. Közöttük nagyobb arányban találunk nagyvállalatokat, illetve állami vagy külföldi tulajdonban lévő társaságokat.
- A változásokra proaktívan válaszolóknak tartja magát a minta 53%-a, az e csoportba tartozás esélye független a vállalatmérettől és a tulajdonostól.
- A gyakran exportálók enyhébben érzékelték a válságot és nagyobb termelésnövekedést tapasztaltak, mint a nem gyakran exportáló vállalatok.
- Az innoválók a finanszírozást befolyásoló tényezőket (alapkamat, hitelezési lehetőségek) előnyösebben élték meg, mint nem innováló társaik.
- A gyakran exportálók kevésbé negatívan ítélték meg a forint árfolyam ingadozását mint a nem gyakran exportáló vállalatok.
- A kiemelkedő teljesítményűek többségében hasonlóan észlelték a gazdaságpolitikai lépéseket mint az elmaradók, azonban sokkal nagyobb arányban ítélték semlegesnek a minimálbér szintjét.
- A proaktív vállalatok szinte minden gazdaságpolitikai lépést pozitívabban éltek meg mint a követők.
- Az innováló vállalatok kizárólag az ÁFA és az egyszerűsített adókat tekintették pozitívabban mint a nem innováló társaik.
- A kiemelkedő teljesítményű és a proaktív vállalatok több adónemmel szemben is pozitívabban gondolkodnak mint elmaradó társaik.

TARTALOMJEGYZÉK

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	3
ÁBRAJEGYZÉK.....	6
TÁBLÁZATJEGYZÉK	7
BEVEZETÉS	8
1. MINTA JELLEMZŐI.....	10
2. A VÁLLALATI JELLEMZŐK KÖZÖTTI KAPCSOLATOK	18
2.1. A VÁLLALATMÉRET ÉS A DOMINÁNS TULAJDONOS TÍPUSA KÖZÖTTI KAPCSOLAT	18
2.2. A VÁLLALATMÉRET ÉS AZ EXPORTORIENTÁCIÓ KAPCSOLATA	20
2.3. A DOMINÁNS TULAJDONOSOK TÍPUSA ÉS A FŐ TEVÉKENYSÉG KÖZÖTTI KAPCSOLAT.....	22
2.4. A DOMINÁNS TULAJDONOSOK TÍPUSA ÉS AZ EXPORTORIENTÁCIÓ KÖZÖTTI KAPCSOLAT	23
2.5. A FŐ TEVÉKENYSÉG ÉS AZ EXPORTORIENTÁCIÓ KAPCSOLATA.....	24
3. TELJESÍTMÉNYEK, ERŐFORRÁSOK, KOMPETENCIÁK.....	27
3.1. REAGÁLÓ-KÉPESSÉG: A VÁLTOZÁSHOZ VALÓ VISZONY	27
3.2. A VÁLSÁG MEGJELENÉSI FORMÁI	28
3.3. VÁLLALATI TELJESÍTMÉNYKLASZTEREK.....	33
4. A VÁLLALATI NÖVEKEDÉS TÉNYEZŐI	40
4.1. AZ INNOVÁCIÓ ÉS KUTATÁS-FEJLESZTÉS	40
4.2. A KÉPZÉS ÉS FOGLALKOZTATÁS.....	45
4.3. AZ ADÓFAJTÁK ÉRTÉKELÉSE	48
5. A NÖVEKEDÉSORIENTÁLT GAZDASÁGPOLITIKA CÉLCSOPORTJAI.....	54
5.1. AZ INNOVATÍV, AZ EXPORT-ORIENTÁLT, A KIEMELKEDŐ TELJESÍTMÉNYŰ ÉS A PROAKTÍV VÁLLALATCSOPORTOK JELLEMZŐI	55
5.2. AZ EGYES CSOPORTOK VÁLSÁGÉSZLELÉSE	57
5.3. A GAZDASÁGPOLITIKAI ESZKÖZRENDSZER ÉRTÉKELÉSE	59
5.4. AZ ADÓZÁSRÓL ALKOTOTT VÉLEMÉNYEK	61
6. GAZDASÁGPOLITIKAI JAVASLATOK	64
6.1. ÁLLÁSFOGLALÁS A GAZDASÁGPOLITIKÁVAL KAPCSOLATBAN	64
6.2. SPECIÁLIS GAZDASÁGPOLITIKAI MEGFONTOLÁSOK.....	65

ÁBRAJEGYZÉK

1. ÁBRA. A MINTA LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁK SZERINT (N=300)	10
2. ÁBRA. AZ ESZKÖZÉRTÉK SZERINTI MEGOSZLÁS (N=300).....	12
3. ÁBRA. ÁRBEVÉTEL SZERINTI MEGOSZLÁS (N=300).....	12
4. ÁBRA. A VÁLLALATOK FŐ TEVÉKENYSÉGE (N=300).....	13
5. ÁBRA. A MINTA MEGOSZLÁSA RÉGIÓNKÉNT (N=300)	16
6. ÁBRA. A VÁLLALATMÉRET KÜLÖNBÖZŐ DOMINÁNS TULAJDONÚ VÁLLALATI CSOPORTOKBAN 2013-BAN	19
7. ÁBRA. A DOMINÁNS TULAJDONOS TÍPUSA A KIS-, KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATI CSOPORTOKBAN 2013-BAN..	20
8. ÁBRA. A VÁLLALATMÉRET SZERINTI MEGOSZLÁS A KÜLÖNBÖZŐ EXPORTTEVÉKENYSÉGŰ CSOPORTOKBAN 2013-BAN	21
9. ÁBRA. A DOMINÁNS TULAJDONOS TÍPUSA A FŐ TEVÉKENYSÉG SZERINT 2013-BAN	23
10. ÁBRA. EXPORTORIENTÁCIÓ A DOMINÁNS TULAJDONOS TÍPUSA SZERINTI BONTÁSBAN 2013-BAN	24
11. ÁBRA. AZ EXPORTORIENTÁCIÓ SZERINTI MEGOSZLÁS A KÜLÖNBÖZŐ TEVÉKENYSÉGŰ VÁLLALATOK ESETÉBEN	26
12. ÁBRA. A VÁLSÁG ÉSZLELESE ALAPJÁN KIALAKÍTOTT KLASZTEREKBE SOROLT VÁLLALATOK JELLEMZŐI.....	33
13. ÁBRA. A TELJESÍTMÉNYKLASZTEREKBE SOROLT VÁLLALATOK JELLEMZŐI.....	39
14. ÁBRA. A K+F ÉS INNOVÁCIÓ TERÜLETÉNEK ÉRTÉKELÉSE	41
15. ÁBRA. AZ ÁRBEVÉTEL INNOVÁCIÓRA KÖLTÖTT ARÁNYA.....	42
16. ÁBRA. AZ ÚJ TERMÉKEK VERSENYKÉPESSÉGI TÉNYEZŐI (N=207)	43
17. ÁBRA. AZ INNOVÁCIÓT LEGJELENTŐSEBB(4-5) MÉRTÉKBEN AKADÁLYOZÓ TÉNYEZŐK, A VÁLASZADÓK %- ÁBAN	44
18. ÁBRA. AZ EMBERI ERŐFORRÁS MENEDZSMENT (HRM) TERÜLETÉN SZÜKSÉGESNEK TARTOTT VÁLTOZTATÁSOK	46
19. ÁBRA. ADÓFAJTÁK ÉS ADÓJELLEGŰ BEFIZETÉSEK (NAGYSÁGA ÉS SZABÁLYAI) A VÁLLALATOK BEL- ÉS KÜLPIACI VERSENYKÉPESSÉGÉRE GYAKOROLT HATÁSA NAGYSÁGÁNAK ÁTLAGOS ÉRTÉKELÉSE	50
20. ÁBRA. AZ ADÓFAJTÁK BELPIACI VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ÉRTÉKELÉSE	51
21. ÁBRA. AZ ADÓFAJTÁK KÜLPIACI VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ÉRTÉKELÉSE.....	51
22. ÁBRA. ADÓFAJTÁK ÉS ADÓ JELLEGŰ BEFIZETÉSEK NAGYSÁGÁNAK ÉS SZABÁLYAINAK HATÁSA A BELFÖLDI VERSENYKÉPESSÉGRE A PÉNZÜGYI VEZETŐK SZERINT.....	52

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. TÁBLÁZAT. A MINTA REPREZENTATIVITÁSA FŐ TEVÉKENYSÉG SZERINT (N=300)	14
2. TÁBLÁZAT. A VIZSGÁLT VÁLLALATI KÖR JELLEMZÉSE AZ EXPORTORIENTÁCIÓ ALAPJÁN	15
3. TÁBLÁZAT. A VÁLLALATOK TÖBBSÉGI TULAJDONOSA 2013-BAN (N=300)(FORRÁS: A FELMÉRÉS ADATBÁZISA)	16
4. TÁBLÁZAT. A MINTA ÉS A POPULÁCIÓ ÖSSZETÉTELE RÉGIÓK SZERINT (N=300.....	17
5. TÁBLÁZAT. A MINTA ALAPJELLEMZŐI KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉS MÉRTÉKE	18
6. TÁBLÁZAT. A VÁLLALATMÉRET ÉS A TULAJDONLÁS KAPCSOLATA 2013-BAN	19
7. TÁBLÁZAT. A VÁLLALATMÉRET ÉS AZ EXPORTORIENTÁCIÓ KAPCSOLATA 2013-BAN.....	21
8. TÁBLÁZAT. A FŐ TEVÉKENYSÉG ÉS A TULAJDONLÁS KAPCSOLATA 2013-BAN.....	22
9. TÁBLÁZAT. A FŐ TEVÉKENYSÉG ÉS AZ EXPORTORIENTÁCIÓ KAPCSOLATA 2013-BAN	25
10. TÁBLÁZAT. A VIZSGÁLT VÁLLALATOK JELLEMZÉSE A VÁLTOZÁSOKHOZ VALÓ VISZONYULÁS (REAGÁLÓKÉPESSÉG) ALAPJÁN	28
11. TÁBLÁZAT. A VÁLSÁG JELLEMZŐ MEGNYILVÁNULÁSI FORMÁI: ÁTLAGOS ÉRTÉKELÉS ÉS A VÁLASZOK MEGOSZLÁSA	29
12. TÁBLÁZAT. A VÁLSÁGGAL KAPCSOLATOS FAKTORELEMZÉS EREDMÉNYE (SPSS OUTPUT TÁBLÁZAT)	30
13. TÁBLÁZAT. A VÁLSÁGKLASZTEREK KÖZÉPPONTJAI (SPSS OUTPUT TÁBLÁZAT)	31
14. TÁBLÁZAT. A VIZSGÁLT VÁLLALATI KÖR MEGOSZLÁSA A VÁLSÁG JELLEMZŐ MEGJELENÉSI FORMÁI SZERINT	32
15. TÁBLÁZAT. AZ IPARÁGI ÁTLAGHOZ VISZONYÍTOTT TELJESÍTMÉNY: ÁTLAGOS ÉRTÉKELÉS ÉS A VÁLASZOK MEGOSZLÁSA	34
16. TÁBLÁZAT. A FAKTORELEMZÉS EREDMÉNYE (SPSS OUTPUT TÁBLÁZAT).....	36
17. TÁBLÁZAT. A TELJESÍTMÉNYKLASZTEREK KÖZÉPPONTJAI (SPSS OUTPUT TÁBLÁZAT)	37
18. TÁBLÁZAT. A MINTA MEGOSZLÁSA A VÁLLALATI TELJESÍTMÉNY ÖNÉRTÉKELÉSE ALAPJÁN	38
19. TÁBLÁZAT. A SZEMÉLYI JELLEGŰ KÖLTSÉGEK ÉS A KÉPZÉSRE FORDÍTOTT KÖLTSÉGEK ALAKULÁSA 2009-2012 KÖZÖTT.....	46
20. TÁBLÁZAT. A KÜLÖNBÖZŐ TÍPUSÚ KÉPZÉSI PROGRAMOK 2013-BAN, A VÁLASZADÓK %-BAN (N=270)	47
21. TÁBLÁZAT. ADÓFAJTÁK ÉS ADÓJELLEGŰ BEFIZETÉSEK NAGYSÁGA ÉS SZABÁLYAI HATÁSA A VÁLLALATOK BEL- ÉS KÜLPIACI VERSENYKÉPESSÉGÉRE.....	49
22. TÁBLÁZAT. A KIEMELT VÁLLALATCSOPORTOK ÉS A VÁLSÁGÉSZLELÉS KÖZÖTTI KAPCSOLAT	58
23. TÁBLÁZAT. A KIEMELT VÁLLALATCSOPORTOK ÉS A GAZDASÁGPOLITIKA ÉRTÉKELÉSE KÖZÖTTI KAPCSOLAT	60
24. TÁBLÁZAT. A KIEMELT VÁLLALATCSOPORTOK ÉS EGYES ADÓFAJTÁK ÉRTÉKELÉSE KÖZÖTTI KAPCSOLAT	62

BEVEZETÉS

A tanulmány a Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központja koordinálásában lebonyolított kérdőíves felmérések, különösen a 2013. évi (május és november között lebonyolított) adatfelvétel adatbázisai alapján készült.¹ A tanulmányban szereplő elemzésekhez és a megállapítások megfogalmazásához felhasználtuk az adatbázisok elemzése alapján készült gyorsjelentést és két megalapozó tanulmányt is, melyeket elektronikusan mellékelünk.² A gyorsjelentés és a két tanulmány a következőkben szereplő elemzések szakmai és módszertani részleteinek tárgyalásával arra is hivatott, hogy a tanulmányban kiemelt összefüggésekről további információkat és adatokat nyújtson. A tanulmányban szereplő ábrák alapját illetve háttérét képező táblázatokat és adatokat szintén mellékeljük elektronikusan.

Az elemzett adatbázisok (a 2013 mellett különösen 2004 és 2009) egy négy részből álló kérdőív alapján álltak össze. A közel 100 oldalas kérdőív egyes részeit a vállalati működésért felelős vezetőknek címeztük (V – felsővezetés, K – kereskedelem és marketing, T – termelés és szolgáltatás, P – pénzügyek). A kérdőívek átdolgozásakor az összehasonlítás szempontját szem előtt tartottuk, az összehasonlítás kérdései ugyanazok voltak a különböző felméréseknél. A kérdőív kérdéseinek megfelelően az adatbázisok egyrészt vállalatvezetői értékeléseket, másrészt pedig a vállalati működésre vonatkozó adatokat tartalmaznak. A kérdőívet 2013-ban és korábban is, legalább 300 vállalatnál töltötték ki. A tanulmányban szereplő V, K, T és P utalások a kérdőív meghatározott részére utalnak, és a mellékletben szereplő adatok azonosítását segítik.

A tanulmány célja, hogy a versenyképességi felmérések alapján vállalatcsoportokra bontva bemutassa a vállalati versenyképesség tényezőit, és rámutasson azokra a vállalattípusokra, amelyekre egy növekedés orientált gazdaságpolitika támaszkodhat. Az

¹ A vállalati versenyképességi felmérések szervezői és pénzügyi támogatója, és a tanulmány alapját jelentő adatbázisok tulajdonosa a Vállalatgazdasági Tudományos és Oktatási Alapítvány.

² A mellékelt anyagok: A 2013. évi felmérés első eredményeiről áttekintést adó Kilábalás göröngyös talajon – Gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről c. munka, Matyusz Zsolt tanulmánya a vállalati mintáról és a minta jellemzőinek a hazai vállalati populációval való összevetéséről, valamint Csesznák Anita és Wimmer Ágnes: Vállalati jellemzők és összefüggéseik – A "Versenyben a világgal" kutatási program 2013.évi felmérésében résztvevő vállalatok jellemzése c. munkája. Mindhárom tanulmány elektronikusan elérhető a Versenyképesség Kutató Központ honlapján (www.versenykepesség.uni-corvinus.hu).

elemzések eredményei alapján pedig a tanulmány megfogalmazza a Költségvetési Tanács szempontjából legfontosabb következtetéseket.

A tanulmány elsőként a minta jellemzőit tekinti át, a 2. fejezet azt mutatja be, hogy milyen kapcsolat van a különböző jellemzők (vállalati méret, domináns tulajdonos, exportorientáció és fő tevékenység) alapján képzett vállalatcsoportok között. Ez a két leíró fejezet készíti elő a gazdaságpolitikai szempontból releváns vállalatcsoportok kiválasztását és elemzését. A 3. fejezetben a cégek reagáló képessége, a válság megjelenésének formái, és a vállalati teljesítményklaszterek alapján mutatjuk be a vállalatcsoportokat, kitérve arra is, hogy milyen erőforrásokkal és kompetenciákkal rendelkeznek az egyes csoportokhoz tartozó vállalatok. A 4. fejezetben a vállalatok növekedése szempontjából meghatározó területekre, az innovációra, a képzésre és foglalkoztatásra, valamint az adófajták értékelésére vonatkozó eredményeket ismertetjük. Az 5. fejezetben egy növekedésorientált gazdaságpolitika négy lehetséges vállalati célcsoportját elemezzük, amelyek az innovatív, az exportorientált, a kiemelkedő teljesítményű és a proaktív vállalatok csoportjai. Elemzésünk azt mutatja be, hogy a válság észlelésében, a gazdaságpolitikai eszközrendszer értékelésében és az adózás megítélésében a négy csoport között vannak-e és milyen eltérések. Végül pedig a 6. fejezetben összefoglaljuk gazdaságpolitikai javaslatainkat.

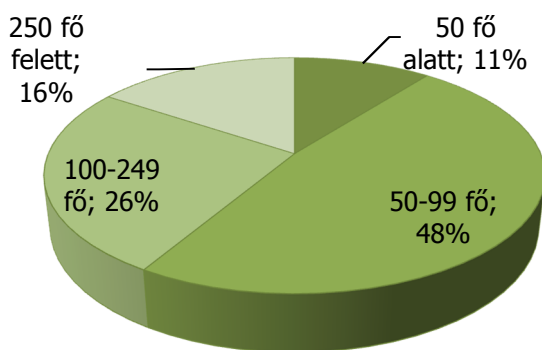
1. A MINTA JELLEMZŐI

- * A 2013-ban felvett minta 300 magyarországi vállalat adatait tartalmazza. A minta eloszlása hasonlít a 2009-es felméréséhez, így alkalmas az eredmények összevetésére.
- * A mintában felülreprezentáltak a feldolgozóipari, a hazai tulajdonú és a középvállalatok, alulreprezentáltak a közép-magyarországi és a közép-dunántúli régió vállalkozásai.
- * A minta 55%-a végzett exporttevékenységet, mely arány felülmúlja a várakozásokat.

Az 1. fejezetben³ a 2013-es felmérés vállalati mintájának az alapjellemzőit mutatjuk be, és annak reprezentativitását is megvizsgáljuk néhány olyan alaptulajdonságra nézve, melyekre összevethető gazdasági-statisztikai adatok állnak rendelkezésre. Ez az összegzés segíti a későbbi elemzések eredményeinek megfelelő kontextusba helyezését, elsősorban a gazdaságpolitikai szempontból leginkább releváns vállalatcsoportok elkülönítését.

A foglalkoztatottak létszáma alapján a mintában szereplő vállalatok közel háromnegyede közepes méretű. A felmérés során 300 vállalat szolgáltatott adatokat, és került a mintába. Legtöbbjük (74%) az 50-99 fős és a 100-249 fős létszám-kategóriába tartozik, azaz középvállalat, ezen kívül szerepel a mintában 11 százaléknyi 50 fő alatti vállalkozás is, és a cégek csaknem 16 százaléka működik 250 fő fölötti létszámmal.

1. ábra. A minta létszám-kategóriák szerint (N=300)



Forrás: A felmérés adatbázisa

³ A fejezet a Gyorsjelentés és Matyusz Zsolt (2014) mintát bemutató tanulmánya alapján készült.

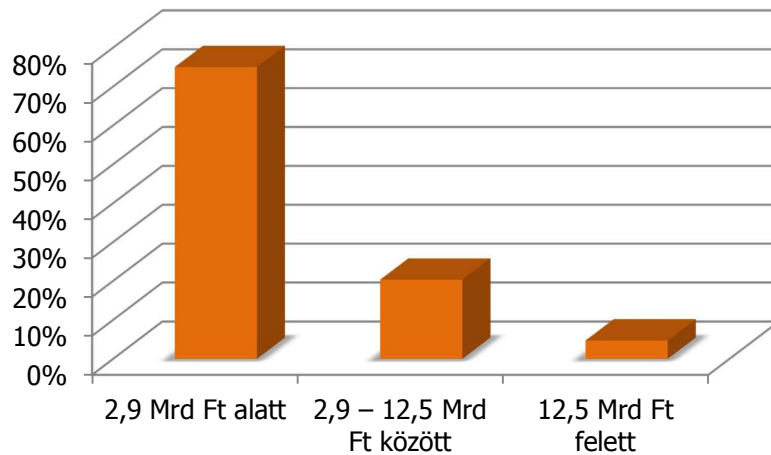
A KSH által közölt létszám-kategóriánkénti megoszlás alapján az uniós vállalatiméret-besorolásoknak megfelelő összehasonlítás is elvégezhető a populáció és a minta között. A felmért vállalatok között csak 3 darab 10 fő alatti, ún. mikrovállalkozás található, mivel vizsgálataink jelentős mértékben a vállalatokon belüli folyamatokra irányultak, s a mikrovállalkozásoknál jellemzően nem található meg az ilyen elemzésekhez szükséges belső munkamegosztás. Ugyanezért ezek a vállalkozások alkotják a hazai vállalati körben található társas vállalkozások döntő hányadát, 97 százalékát, ezért a minta reprezentativitásának vizsgálatakor csupán a 10 fő feletti vállalkozások összetételét vettük figyelembe.

A Magyarországon, 2013 novemberében működő 10 fő feletti társas vállalkozások 3 százaléka tartozik a 250 fő feletti, nagyvállalati kategóriába; 13 százalékuk működik 50-nél több, de 250-nél kevesebb alkalmazottal; a kisvállalatok csoportjába pedig körülbelül 84 százalékuk sorolható. Mintánk ennek alapján felülreprezentált a közepes (74%) és a nagyvállalati kategóriában (16%), míg a kisvállalati kategóriában alulreprezentált (11%).⁴ A 2009-es felméréshez képest csökkent a kisvállalatok aránya, a közepeseké erősebben, míg a nagyvállalatoké enyhébben nőtt. Ezzel a létszám szerint vizsgált minta távolabb került a populációtól arányaiban, és a közepes és nagyvállalatok továbbra is felülreprezentáltak.

A következő ábra a vállalatok eszközérték szerinti megoszlását mutatja. A vállalatok 75 százaléka esik a 2,9 milliárd forint eszközérték alatti kategóriába. 20 százalékuk rendelkezik 2,9-12,5 milliárd forint közötti eszközállománnyal, és 14 db olyan vállalat is található a mintában (5%), melyek eszközértéke 12,5 milliárd forint feletti. A 2009-es felméréshez hasonlóan ezen vállalatok száma némileg növekedett a kisebb eszközértékűek rovására. A kisebb eszközértékű kategóriák egymáshoz viszonyított aránya változott az előző fordulóhoz képest, a 2,9 milliárd forintnál kevesebb eszközállománnyal rendelkezők mértéke 2009-ben még 83% volt.

⁴ Forrás: KSH (3.2.7.2. A regisztrált társas vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint – GFO'11)

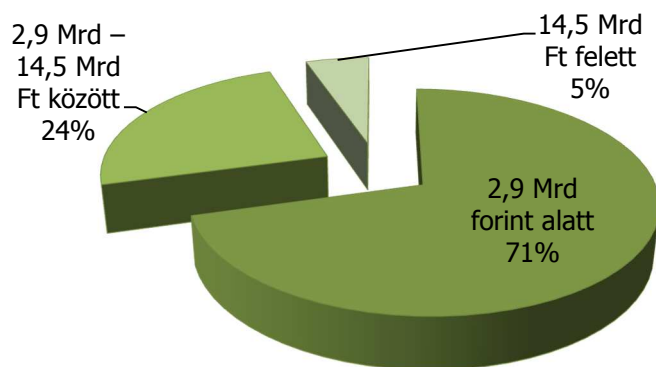
2. ábra. Az eszközérték szerinti megoszlás (N=300)



Forrás: A felmérés adatbázisa

Ahogy az a következő (3. ábra) kördiagramból kiderül, árbevétel alapján a vállalatok legtöbbször (71%) a 2,9 milliárd forint alatti kategóriába tartozik. 24 százalékuk realizált 2,9 – 14,5 milliárd forint közötti, 5 százalékuk pedig 14,5 milliárd forint feletti árbevételt. A 2009-es felméréssel összevetve az egyetlen jelentősebb különbség itt is a legkisebb vállalatok arányának jelentős csökkenése (78%-ról 71%-ra), míg a többi kategóriát tekintve az arányok nagyjából hasonlóak maradtak. Árbevétel kategóriák alapján a KSH nem közöl összehasonlítható megoszlási adatokat. Eszközérték és árbevétel alapján a 2013-as minta a közepes és nagyobb vállalatok felé tolódott el a 2009-es felméréshez képest.

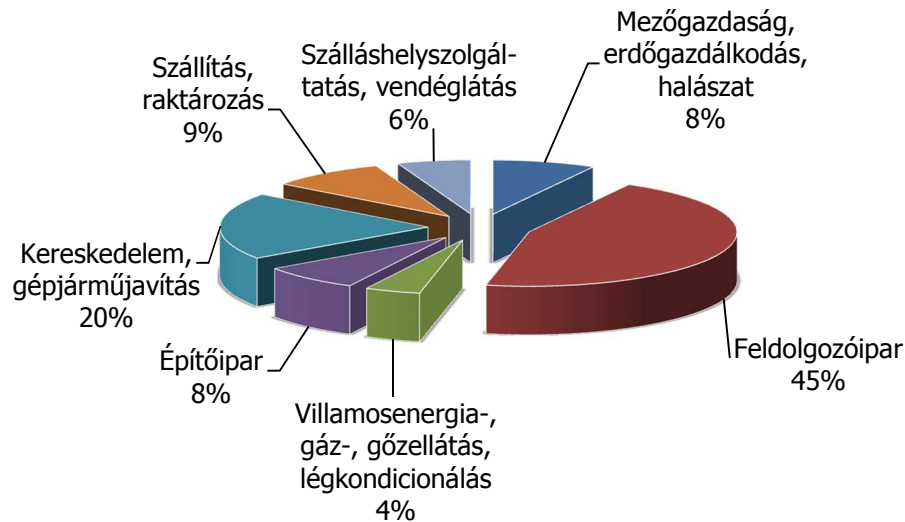
3. ábra. Árbevétel szerinti megoszlás (N=300)



Forrás: A felmérés adatbázisa

A 4. ábra a vállalatok fő tevékenység szerinti ágazati megoszlását ábrázolja. Mint látható, a vállalatok legtöbbször (45 %) a feldolgozóiparban tevékenykedik, csakúgy, mint az előző négy felmérés esetében.

4. ábra. A vállalatok fő tevékenysége (N=300)



Forrás: A felmérés adatbázisa

A fenti táblázat alapján elmondhatjuk, hogy mintánk ágazati megoszlás alapján főként abban tér el a magyarországi társas vállalkozások összetételétől, hogy arányaiban lényegesen több vállalatot tartalmaz a feldolgozóiparban. Ennek fő oka, hogy kutatásunk egyik fókuszja a vállalatok termelő tevékenységének vizsgálata, ami elsősorban ennél a vállalati körnél értelmezhető. Emiatt a szolgáltató tevékenységet nyújtó vállalatok vizsgálatát is csak bizonyos ágazatokra korlátoztuk, melyek a minta mintegy 15%-át teszik ki. Ez lényeges csökkenést jelent a 2009-es felmérés 23%-ához képest, de meghaladja a 2004-es felmérés 12 százalékos arányát. Érdeemes még megjegyezni, hogy kitermelőipari cég nem került bele a mintába, de tekintettel az ágazat részesedésére a fő tevékenység alapján, ez nem rontja le a mintát.

1. táblázat. A minta reprezentativitása fő tevékenység szerint (N=300)

	A magyar gazdaság egésze ⁵	Minta
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	2,3%	8%
Kitermelőipar	0,1%	0%
Feldolgozóipar	7,9%	45%
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	0,2%	4%
Építőipar	9,5%	8%
Kereskedelem, gépjárműjavítás	24,1%	20%
Szállítás, raktározás	3,4%	9%
Szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás	4,9%	6%

Forrás: A KSH és a felmérés adatbázisa

Az exporttevékenység jellemzésére a vállalatok nyilvánosan elérhető, 2012. évi pénzügyi kimutatásaiból nyert árbevétel és exportárbevétel adatok alapján kalkulált exportarány nagyságát használtuk.

A jelenleg használt besorolás szerint 75%-os exportarány felett domináns, 25 és 75% között közepes, 25% alatt alacsony exporttevékenységgel jellemeztük a vállalatokat, és külön csoportba soroltuk azokat, akiknek egyáltalán nincs exporttevékenységük. A 2. táblázat a vállalatok e kategóriák szerinti besorolását foglalja össze.

⁵ Forrás: KSH (3.2.3.2. A regisztrált társas vállalkozások száma gazdasági ágak szerint – GFO'11)

2. táblázat. A vizsgált vállalati kör jellemzése az exportorientáció alapján

Kategória elnevezése	Kategóriahatárok (az export részaránya)	Vállalatok száma	Arány a teljes mintában
Nincs exporttevékenység	0	141	47,0%
Alacsony exporttevékenység	0-24,9%	60	20,0%
Közepes exporttevékenység	25-74,9%	42	14,0%
Domináns exporttevékenység	75 -100%	57	19,0%
Összesen		300	100,0%

Forrás: A felmérés adatbázisa

A válaszadó vállalati kör több mint felének (53 százalékának) volt exportárbevétele 2012-ben, ezen belül a minta egyharmadának közepesnek vagy annál nagyobbak tekinthető az exporttevékenysége (25 százalékot meghaladó exportarányal). A válaszadók csaknem egyötöde esetében domináns az exporttevékenység, az árbevétel 75 százalékát meghaladta az export.

A korábbi felmérésekkel összevetve nagyobb exportorientáció jellemzi a 2013-as mintát. 2013-ban a 2004-es felméréshez képest jobban „széthúz” a minta az exportorientáció szempontjából: nagyobb a kizárólag belföldi piacra termelők aránya (2004-ben 39%, 2013-ban 47%), de a dominánsan exporttevékenységet folytatók, 75%-nál nagyobb exportarányal rendelkezők aránya is (15%-ról 19%-ra nőtt). Csökkent azok aránya, akik nem (52 vs. 47%) vagy csak kis mértékben exportálnak, nőtt a legalább közepes exporttevékenységet, és ezen belül a jelentős exporttevékenységet felmutatók aránya. 2009-ben a minta egynegyedénél haladta meg az exportarány a 20%-ot, 2013-ban a válaszadók harmadának 25% feletti exportértékesítése volt, s a dominánsan exportpiacra értékesítők aránya közel kétszeresére nőtt.

A vállalatok 44 százalékánál van olyan tulajdonos, akinek a tulajdonosi részaránya legalább 75 százalék. A vállalatok további 33 százalékánál a legnagyobb tulajdonos részesedése 50-75 százalék közötti. A vállalatok mindössze 3 százalékánál elaprózott a tulajdonosi részarány, és nincsen domináns tulajdonos.

A következő táblázat a mintában szereplő vállalatok jelenlegi többségi tulajdonosát mutatja tulajdonosi csoportonként. Mint látható, az összes tulajdon 6%-a van az állami kézben, 23%-át külföldiek birtokolják, és belföldiek rendelkeznek a tulajdon 71%-ával. A

tulajdonosi szerkezetet tekintve meghatározó a nagy részesedéssel bíró tulajdonosok szerepe mintánk vállalataiban.

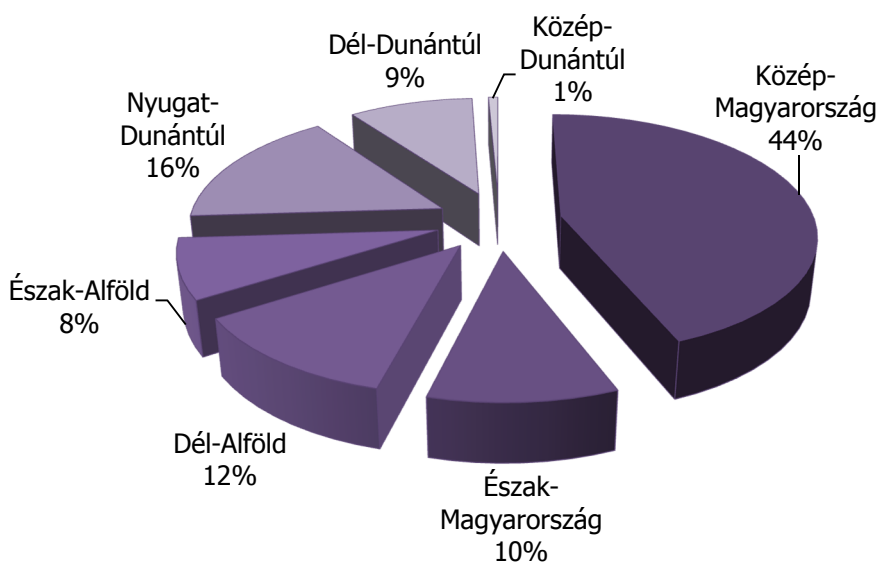
3. táblázat. A vállalatok többségi tulajdonosa 2013-ban (N=300)

Többségi tulajdonos	Vállalatok száma	Százalékos arány
Magyar állami tulajdon (magyar állam és/vagy önkormányzatok és/vagy állami/önkormányzati vállalatok)	17	6%
Magyar magántulajdon	214	71%
Külföldi tulajdon	69	23%
Összesen	300	100%

Forrás: A felmérés adatbázisa

A felmérésben részt vevő vállalatok túlnyomó többsége hazai tulajdonban van. A vállalatok területi elhelyezkedés szerinti megoszlását mutatja az alábbi ábra, és a hazai vállalatokra jellemző megoszlással veti össze a következő táblázat. A mintában kisebb arányban szerepelnek közép-magyarországi vállalatok, és nagyobb arányban alföldi vállalatok, mint a gazdaság egészében.

5. ábra. A minta megoszlása régióinként (N=300)



Forrás: A felmérés adatbázisa

4. táblázat. A minta és a populáció összetétele régiók szerint (N=300)

	Minta	Populáció ⁶
Közép-Magyarország	44%	55,4%
Észak-Magyarország	10%	6,5%
Dél-Alföld	12%	8,3%
Észak-Alföld	8%	8,4%
Nyugat-Dunántúl	16%	7,0%
Dél-Dunántúl	9%	6,3%
Közép-Dunántúl	1%	8,1%

Forrás: A felmérés adatbázisa

A minta tehát kisebb arányban tartalmaz budapesti és Pest megyei vállalatokat (Közép-Magyarország), mint a sokaság, míg az észak-magyarországi, dél-alföldi, nyugat- és dél-dunántúli vállalatok nagyobb része szolgáltatott számunkra információt. Közép-Dunántúl erősen alulreprezentáltak tekinthető adatbázisunkban. A 2009-es felméréshez képest a közép-magyarországi és észak-magyarországi régiók aránya hasonló maradt. Ugyanakkor az alföldi régiók aránya 30%-ról 20%-ra csökkent, míg a dunántúliaké 15%-ról 26%-ra emelkedett, ám a közép-dunántúli régióból mindössze két vállalat került be a mintába, ami lényegesen alulmúlja a régió tényleges arányát a populációban.

⁶ KSH Statisztikai Tükör VII. évfolyam 26. szám (2013. március 28.): A regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2012

2. A VÁLLALATI JELLEMZŐK KÖZÖTTI KAPCSOLATOK

- * A minta alapjellemzői között szignifikáns kapcsolatok azonosíthatóak.
- * A minta nagyvállalatai jellemzően állami vagy külföldi tulajdonban vannak.
- * Jellemzően a kisvállalatok nem exportálnak, a dominánsan exportra termelők között pedig külföldi tulajdonú és nagyvállalati fölényel találkozhatunk.
- * Az állami vállalatok jellemzően az energetikai szektorban, a külföldi tulajdonúak pedig a gép- és vegyiparban működnek.
- * A vegyi-, élelmiszeripari és kereskedelmi szektor jellemzően felülreprezentált az exportáló vállalatok között.

Ebben a részben⁷ négy vállalati jellemző – méret, domináns tulajdonos, fő tevékenység és exportorientáció - közötti kapcsolatokat mutatjuk be keresztátlák segítségével. Az elemzés során minden esetben 95%-os konfidencia-intervallummal, khi-négyzet összefüggés tesztet és a Cramer-féle V mutatót számítottuk ki.

5. táblázat. A minta alapjellemzői közötti összefüggés mértéke

	Méret	Tulajdonos	Tevékenység	Exportorientáció
Méret				
Tulajdonos	0,309			
Tevékenység	0,247	0,409		
Exportorientáció	0,21	0,383	0,319	

Forrás: A felmérés adatbázisa

2.1. A vállalatméret és a domináns tulajdonos típusa közötti kapcsolat

Az elemzések szerint a domináns tulajdonos típusa és a vállalatok mérete közötti kapcsolat szignifikánsnak tekinthető. A keresztátlák elemzéséből több következtetés is levonható. Ha az egyes tulajdonosi formák esetében megnézzük a vállalatméret szerinti megoszlást, akkor látható, hogy a vizsgált vállalati kör egészére nézve a vállalatok

⁷ A 2. fejezet Csesznák Anita és Wimmer Ágnes munkája alapján készült. Ez a tanulmány ad további információt a vállalati jellemzőkről is.

legjelentősebb része (72,7%-a) közepes méretűnek tekinthető. Ugyanakkor ez nem mondható el a többségi állami tulajdonban lévő vállalatokról, amelyek valamivel kevesebb mint 60 százaléka (58,8%) közepes vállalat. A többségében belföldi magántulajdonban lévő vállalatok pedig a mintabeli arányuknál jóval nagyobb mértékben vannak jelen a kisvállalati kategóriában. Az összes belföldi magántulajdonú vállalat 13,6%-a kisvállalat.

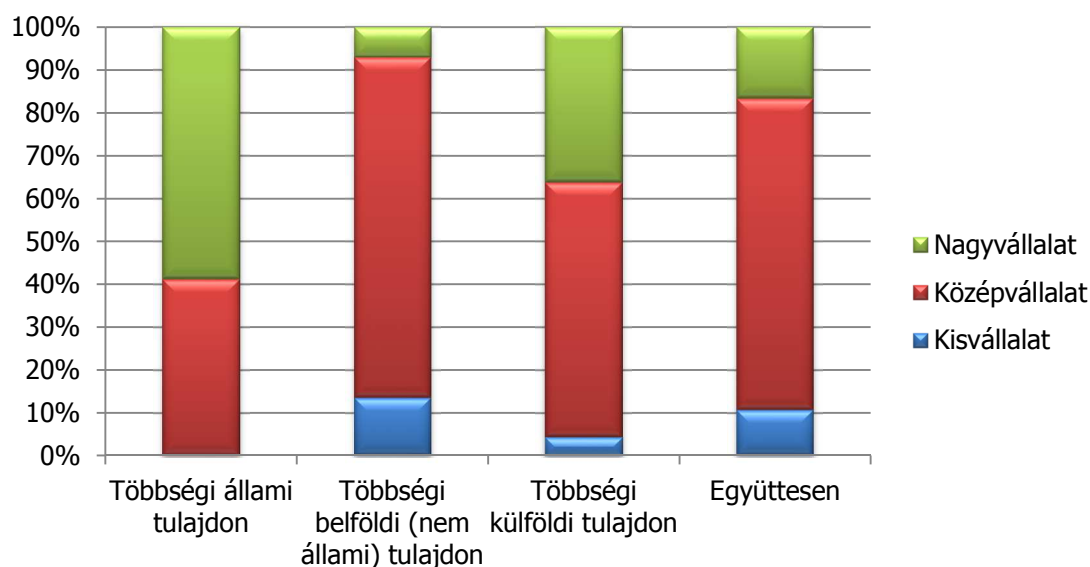
A 6. táblázat mutatja az egyes méretkategóriákon belül a domináns tulajdonostípusok arányát, a 6. és a 7. ábra a megoszlásokat szemlélteti.

6. táblázat. A vállalatméret és a tulajdonlás kapcsolata 2013-ban

	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Kisvállalat	0,0%	90,6%	9,4%	100%
Középvállalat	3,2%	78,0%	18,8%	100%
Nagyvállalat	20,0%	30,0%	50,0%	100%
Együttesen	5,7%	71,3%	23,0%	100%

Forrás: A felmérés adatbázisa

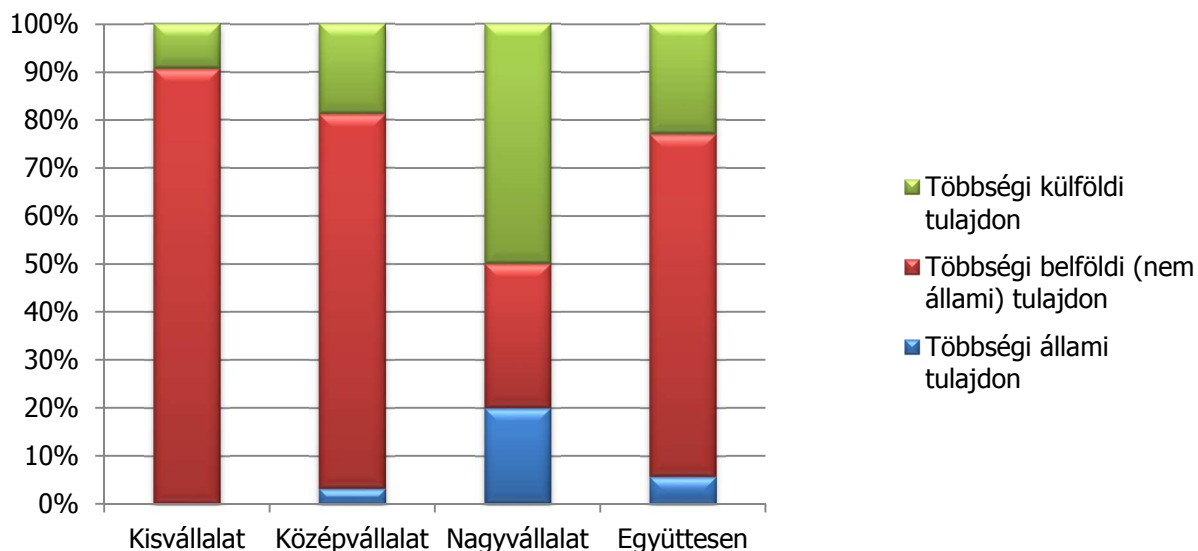
6. ábra. A vállalatméret különböző domináns tulajdonú vállalati csoportokban 2013-ban



Forrás: A felmérés adatbázisa

A 6. ábrát vizsgálva is hasonló következtetésekre juthatunk. A mintában az összes vállalat 71,3 százaléka belföldi magántulajdonban van. A kisvállalatok esetében ez az arány nagyobb (90,6%), a másik két kategóriában kisebb. A középvállalatok 78 százaléka, a nagyvállalatoknak pedig csupán 30 százaléka van belföldi magántulajdonban. A mintában szereplő nagyvállalatok leginkább többségi külföldi tulajdonban vagy belföldi magántulajdonban vannak. A kis- és középvállalatok inkább többségi belföldi magántulajdonúak, de a közepes méretű vállalatoknál a másik két tulajdonosi forma is gyakoribb, mint a kisvállalatoknál.

7. ábra. A domináns tulajdonos típusa a kis-, közép- és nagyvállalati csoportokban 2013-ban



Forrás: A felmérés adatbázisa

2.2. A vállalatméret és az exportorientáció kapcsolata

A vállalatméret és az exportorientáció kapcsolatának vizsgálatakor azt tapasztaltuk, hogy a kisvállalatok jellemzően nem folytatnak exporttevékenységet.⁸ A közepes vállalatoknál a teljes mintához hasonló az exporttevékenység szerinti megoszlás, valamivel nagyobb az alacsony (21,1%) és a közepes (15,6%) exporttevékenységgel jellemezhető aránya. A nagyvállalatoknak viszont majdnem felét (42 százalékat) domináns exporttevékenység jellemzi. E vállalati körben csak a cégek valamivel kevesebb mint egyharmadának nem volt

⁸ Egyáltalán nincs ilyen jellegű tevékenysége a vállalatok közel kétharmadának, s csak alig több mint egyötödüket jellemzi legalább közepes exporttevékenység.

egyáltalán exporttevékenysége, szemben a teljes minta 47 százalékaival és kisvállalati kör kétharmados arányával.

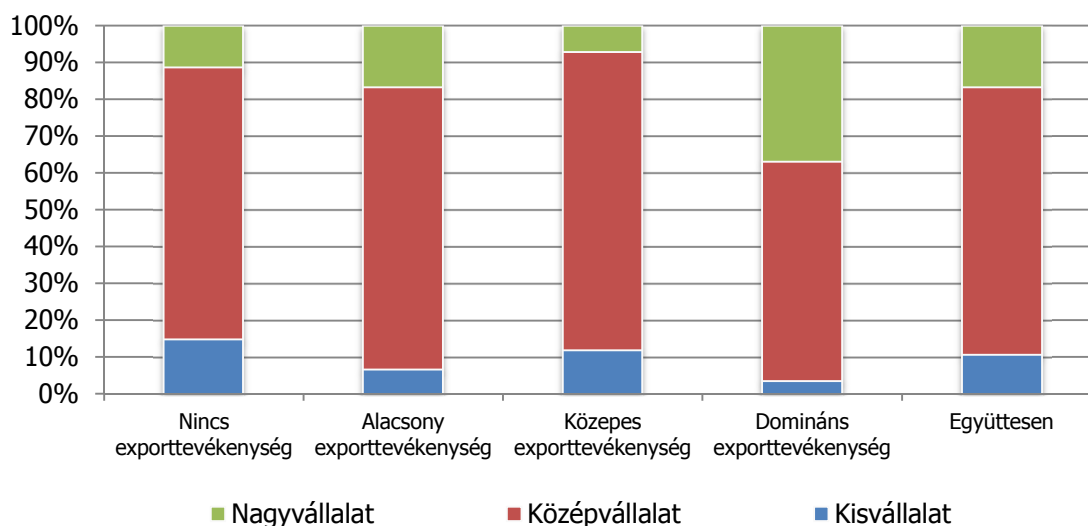
A 7. táblázat a különböző méretű vállalkozások megoszlásait mutatja exporttevékenység szerint:

7. táblázat. A vállalatméret és az exportorientáció kapcsolata 2013-ban

	Nincs exporttevékenység	Alacsony exporttevékenység	Közepes exporttevékenység	Domináns exporttevékenység	Együttesen
Kisvállalat	65,6%	12,5%	15,6%	6,3%	100,0%
Középvállalat	47,7%	21,1%	15,6%	15,6%	100,0%
Nagyvállalat	32,0%	20,0%	6,0%	42,0%	100,0%
Együttesen	47,0%	20,0%	14,0%	19,0%	100,0%

Forrás: A felmérés adatbázisa

8. ábra. A vállalatméret szerinti megoszlás a különböző exporttevékenységű csoportokban 2013-ban



Forrás: A felmérés adatbázisa

A 8. ábrán is látszik, hogy a mintába jellemzően közepes méretű vállalkozások kerültek, ám mintabeli arányuknál nagyobb arányban szerepelnek a közepes

exporttevékenységű kategóriában. A domináns exporttevékenységet végző vállalatok között a legmagasabb a nagyvállalatok aránya, míg a kizárólag belföldi piacra értékesítők között a minta egészéhez képest nagyobb arányban vannak kisvállalatok.

2.3. A domináns tulajdonosok típusa és a fő tevékenység közötti kapcsolat

A meghatározó tulajdonosok típusa és a fő tevékenységi kör közötti kapcsolat a legerősebb kimutatható kapcsolat a változóink között. A Cramer-féle V asszociációs együttható értéke 0,409, ami a közepesnél valamivel gyengébb kapcsolatot jelent. A megoszlásokat a 8. táblázat tartalmazza, valamint a 9. ábra szemlélteti.

8. táblázat. A fő tevékenység és a tulajdonlás kapcsolata 2013-ban

	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Mezőgazdaság	8,3%	87,5%	4,2%	100,0%
Energiaszolgáltatás	53,8%	30,8%	15,4%	100,0%
Élelmiszeripar	6,1%	69,7%	24,2%	100,0%
Könnyűipar	0,0%	69,0%	31,0%	100,0%
Vegyipar	0,0%	46,7%	53,3%	100,0%
Gépipar	0,0%	54,3%	45,7%	100,0%
Egyéb feldolgozóipar	0,0%	76,9%	23,1%	100,0%
Építőipar	4,3%	95,7%	0,0%	100,0%
Kereskedelem	1,7%	80,0%	18,3%	100,0%
Szolgáltatás	9,1%	77,3%	13,6%	100,0%
Együttesen	5,7%	71,3%	23,0%	100,0%

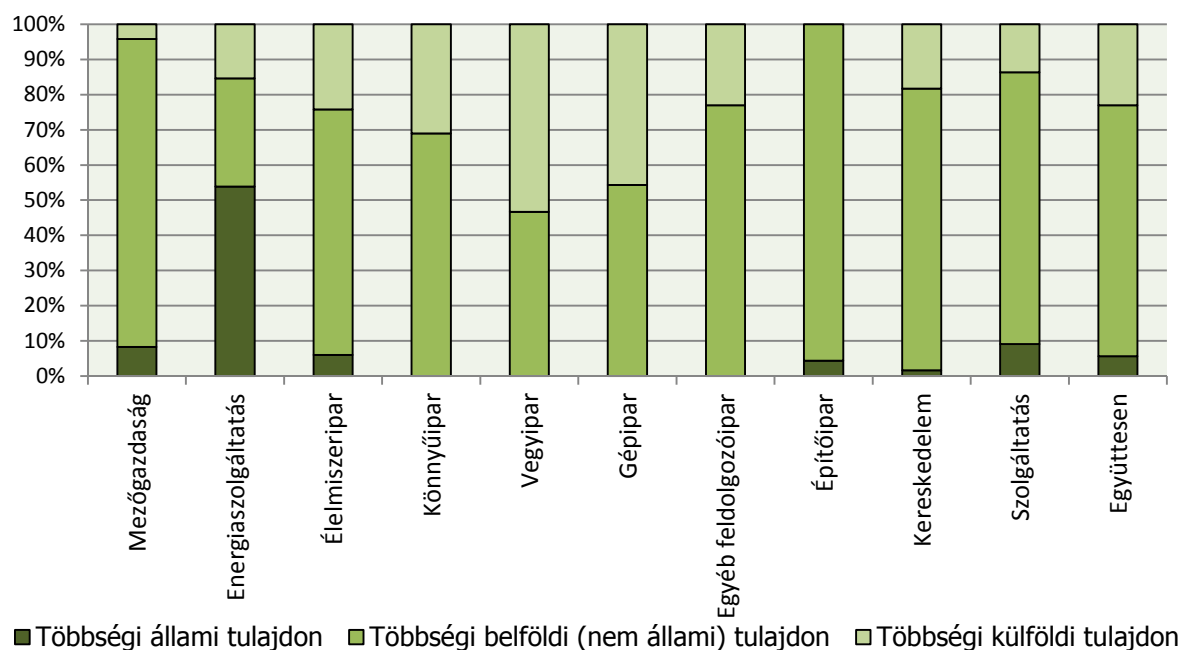
Forrás: A felmérés adatbázisa

A megoszlásokat vizsgálva látható, hogy a többségében állami tulajdonban lévő vállalatok jellemzően az energiaszolgáltatás területén tevékenykednek. A belföldi magántulajdonú vállalatok az élelmiszeriparban, az építőiparban és a kereskedelemben

vannak jelen némileg nagyobb súllyal, a többségi külföldi tulajdonossal rendelkező vállalatok pedig a gépipar és a vegyipar területén.

A 9. ábráról az olvasható le, hogy az egyes tevékenységek esetén mekkora a különböző tulajdonostípusokkal jellemezhető vállalatok aránya. Látható, hogy a főként külföldi tulajdonú vállalatok aránya a könnyűipar, a vegyipar, a gépipar, az egyéb feldolgozóipar esetén kiemelkedően magas; ezeken a területeken állami vállalat nem került a mintába. Az ábráról is leolvasható az állami tulajdonú cégek túlsúlya az energiaszolgáltatásban, s látható, hogy a mezőgazdaságban és az építőiparban a hazai magántulajdonban lévő cégek aránya jóval nagyobb, mint a minta egészében. A kereskedelemben és a szolgáltatásokban is megfigyelhető a dominánsan hazai magántulajdonban lévők nagyobb részesedése.

9. ábra. A domináns tulajdonos típusa a fő tevékenység szerint 2013-ban



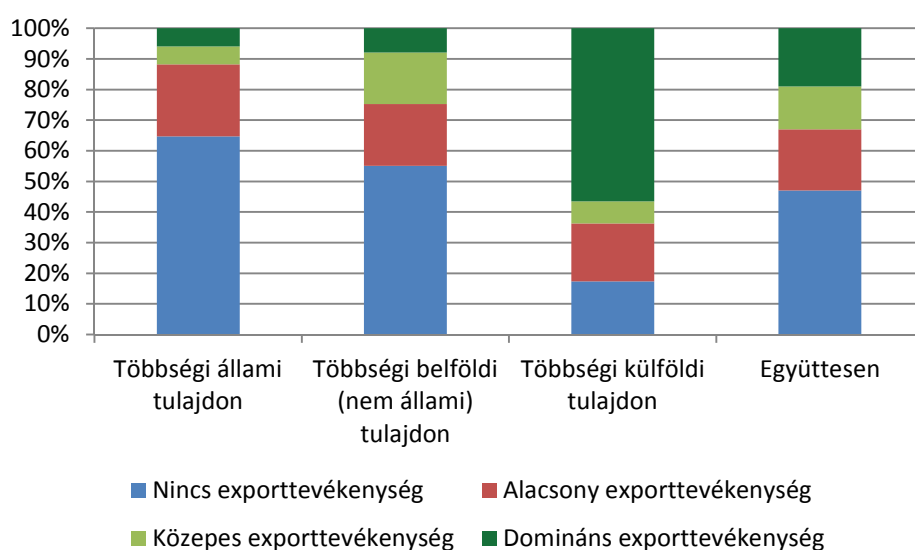
Forrás: A felmérés adatbázisa

2.4. A domináns tulajdonosok típusa és az exportorientáció közötti kapcsolat

A domináns tulajdonos típusa és az exportorientáció kapcsolatát szemlélteti a 10. ábra. A többségében állami tulajdonban lévő vállalatok csaknem kétharmada (64,7 százaléka) nem folytat exporttevékenységet. Ez jelentősen meghaladja a vizsgálatban

szereplő vállalati körre jellemző 47 százalékos arányt. A belföldi magántulajdonú vállalatok 55 százaléka a nem exportálók közé tartozik, s némileg felülreprezentáltak (16,8%) a közepes exporttevékenységgel jellemezhetőek között. A domináns exportorientáció egyértelműen a többségi külföldi tulajdonú vállalkozásokra jellemző, 56,5 százalékuk tartozik ebbe a csoportba, ami jelentősen meghaladja a minta egészére jellemző arányokat. A jelentős exporttevékenységet folytató vállalatok 68,4 százaléka a külföldi tulajdonú csoportba tartozik, s elenyésző részük, csupán 1,8 százalékuk van állami tulajdonban.

10. ábra. Exportorientáció a domináns tulajdonos típusa szerinti bontásban 2013-ban



Forrás: A felmérés adatbázisa

2.5. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolata

Az asszociációs együtthatók alapján az egyik legerősebb kapcsolatot a fő tevékenység és az exportorientáció között tapasztaltuk, bár itt is közepesnél gyengébbnek mondható a kapcsolat (az asszociációs mutató értéke 0,319). A minta egészére jellemző, hogy a válaszadók közel fele (47 százaléka) nem exportál. Ez leginkább – iparági sajátosságokból is adódóan – a mezőgazdaságra és az építőiparra jellemző, de a szolgáltatások és a kereskedelem esetében is felülreprezentált az exporttevékenységet nem folytató cégek aránya. A vállalatok egyötödénél alacsony az exporttevékenység, ehhez viszonyítva relatíve többen tartoznak ebbe a csoportba a vegyipari (33,3%) az élelmiszeripari (27,3%) és a

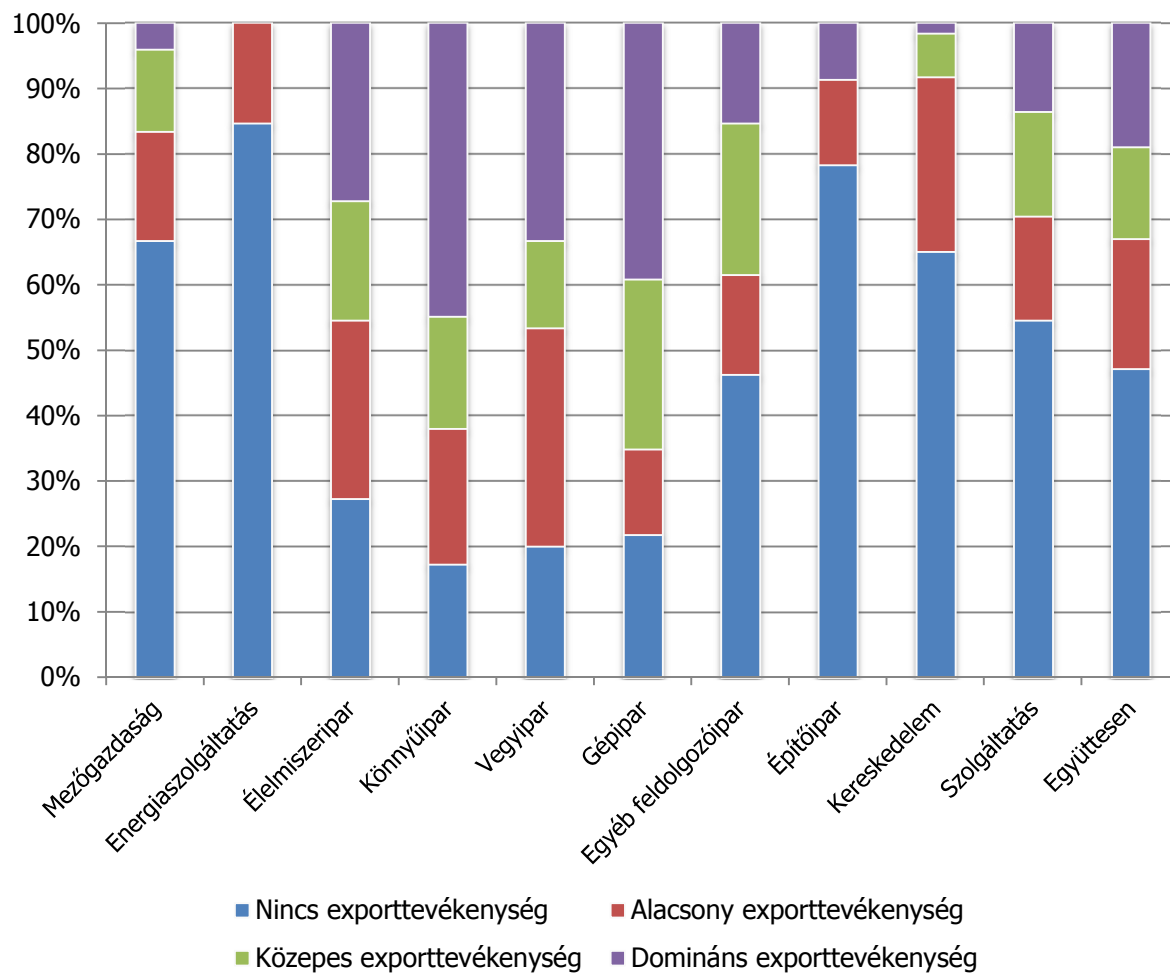
kereskedelmi (26,7%) a vállalkozások közül. Közepes az exporttevékenység a gépiparban (26,1%) és az egyéb feldolgozóiparban (23,1%). Domináns az exporttevékenység a gépiparban és a könnyűiparban, de a vegyiparban és az élelmiszeriparban is meghaladja a minta egészére jellemző arányt a jelentős exportot bonyolítók aránya. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolatát a 9. táblázat foglalja össze, és a 11. ábra szemlélteti.

9. táblázat. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolata 2013-ban

Fő tevékenység	Nincs export-tevékenység	Alacsony export-tevékenység	Közepes export-tevékenység	Domináns export-tevékenység	Együttesen
Mezőgazdaság	66,7%	16,7%	12,5%	4,2%	100%
Energiaszolgáltatás	84,6%	15,4%	0,0%	0,0%	100%
Élelmiszeripar	27,3%	27,3%	18,2%	27,3%	100%
Könnyűipar	17,2%	20,7%	17,2%	44,8%	100%
Vegyipar	20,0%	33,3%	13,3%	33,3%	100%
Gépipar	21,7%	13,0%	26,1%	39,1%	100%
Egyéb feldolgozóipar	46,2%	15,4%	23,1%	15,4%	100%
Építőipar	78,3%	13,0%	0,0%	8,7%	100%
Kereskedelem	65,0%	26,7%	6,7%	1,7%	100%
Szolgáltatás	54,5%	15,9%	15,9%	13,6%	100%
Együttesen	47,0%	20,0%	14,0%	19,0%	100%

Forrás: A felmérés adatbázisa

11. ábra. Az exportorientáció szerinti megoszlás a különböző tevékenységű vállalatok esetében



Forrás: A felmérés adatbázisa

3. TELJESÍTMÉNYEK, ERŐFORRÁSOK, KOMPETENCIÁK

- * A minta 16%-a érezte, hogy képes befolyásolni környezetét, 11%-a viszont csak késve reagált a változásokra.
- * A válság hatásait tekintve a keresletben és likvidításban történt visszaesésen kívül a vállalatok többsége „általánosságban”, azaz minden szempontból közepes mértékben érzékelte a válságot.
- * A lemaradó, az átlagos és a vezető teljesítményű vállalatokon kívül megjelent egy új kategória: a működési teljesítményben kiemelkedő, de pénzügyi szempontból lemaradó vállalatok csoportja.

Ebben a fejezetben⁹ több olyan kompetenciát elemzünk, melyek alapvetően befolyásolják a magyarországi vállalatok versenyképességét. A reagáló képesség elemzésénél azt vizsgáljuk, hogy milyen jellemzői vannak azoknak a vállalatoknak, akik nem képesek időben követni a változásokat, vagy épp ellenkezőleg, proaktívan befolyásolják a környezetüket. Ez után rátérünk arra, hogy miként érintette a hazai vállalatokat a gazdasági válság. A vállalati teljesítmény több megjelenését vizsgáljuk meg ezután, és bemutatjuk azt is, hogy mi jellemzi a vezetők és sereghajtók csoportjait. A fejezet végén röviden a 2013 adatfelvétel eredményeit a korábbi, 2004 és 2009 felmérések eredményeivel is összehasonlítjuk.

3.1. Reagáló-képesség: a változáshoz való viszony

A vállalatok változásokhoz való viszonyulását, reagáló-képességét a felsővezetők önértékelése alapján, a felsővezetői kérdőív vállalati magatartással, a környezeti változásokra való reagálással kapcsolatos (V25) kérdésére adott válaszok alapján kialakított kategóriák alapján értékeltük. Itt arra kértük a vezetőket, hogy válasszák ki a vállalatuk magatartását 2009 és 2012 között leginkább leíró jellemzést a következők közül:

- Rendszerint késve ismerte fel a fontosabb környezeti változásokat.*
- Felismerte a fontosabb környezeti változásokat, de nem volt képes megtalálni a megfelelő válaszokat a kihívásokra.*
- Felismerte a fontosabb környezeti változásokat és jellemzően reaktív, a*

⁹ A fejezethez felhasználtuk Csesznák Anita és Wimmer Ágnes tanulmányát.

környezeti kihívásokra utólagosan reagáló stratégiát követett.

- d) Rendszerint képes volt előre jelezni a fontosabb környezeti változásokat, azoknak elébe menő, a változásokra idejében felkészülő magatartást követett.*
- e) Rendszerint képes volt előre jelezni a fontosabb környezeti változásokat, azokra idejében felkészült és megfelelő válaszokkal alkalmazkodott, sőt maga is törekedett a környezeti feltételek tudatos befolyásolására.*

10. táblázat. A vizsgált vállalatok jellemzése a változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség) alapján

Kategória elnevezése	A V25 kérdésre adott válasz	Vállalatok száma	Arány a teljes mintában
A változásokat nehezen követők	a) vagy b)	34	11,3%
A változásokra késve reagálók	c)	108	36,0%
A változásokra felkészülők	d)	109	36,3%
A változásokat befolyásolók	e)	49	16,3%
Összesen		300	100%

Forrás: A felmérés adatbázisa

Látható (10. táblázat), hogy a válaszadók valamivel több mint fele sorolta magát a jobb reagálóképességgel rendelkezők (a változásokra felkészülők, illetve azokat befolyásolók) közé, közülük azonban csak a minta egyhatoda (16 százalék) érezte úgy, hogy a változásokat befolyásolni is képesek. A minta gyenge reagálóképességgel rendelkező felében a késve reagálók vannak többen, a teljes válaszadói kör több mint egyharmada (36 százaléka).

A korábbi felmérésekkel összevetve, hasonló eloszlást találunk a vállalatok reagáló képességét tekintve, bár azonosítható kismértékű javulás is.

3.2. A válság megjelenési formái

E csoportosításhoz a 2013-as felmérés V20-as kérdésére adott válaszokat alkalmaztuk: Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?

11. táblázat. A válság jellemző megnyilvánulási formái: átlagos értékelés és a válaszok megoszlása

	Átlagos értékelés	„1” (egyéltalán nem jellemző) válaszok aránya	„2” válaszok aránya	„3” (jellemző) válaszok aránya	„4” válaszok aránya	„5” (leginkább/nagyon jellemző) válaszok aránya
A vevők fizetőképességének romlása	3,58	3,4%	14,3%	30,0%	24,9%	27,3%
A kereslet visszaesése	3,45	8,9%	11,9%	31,7%	20,1%	27,3%
A környezeti bizonytalanság növekedése	3,29	11,9%	11,9%	31,1%	25,3%	19,8%
Egyes korábbi vevők kiesése (megszűnés, kivonulás a piacról)	3,06	14,8%	16,9%	29,3%	25,9%	13,1%
A hitellehetőségek, finanszírozási források csökkenésében.	2,72	22,6%	21,9%	26,7%	18,5%	10,3%
Egyes korábbi szállítók, alvállalkozók kiesése (megszűnés, kivonulás a piacról).	2,10	19,7%	22,1%	38,3%	13,8%	6,2%
Alapanyaghiány (pl. kínálati problémák, beszállítók készlethiánya miatt)	2,10	38,8%	28,0%	20,8%	9,3%	3,1%

Forrás: A felmérés adatbázisa

A válság jellemző megnyilvánulási formáival foglalkozó kérdés alapján faktoranalízist végeztünk. A hét eredeti változó információjának 72,2%-át három faktorba sűrítettük (ld. 18. táblázat).

A három faktor a következő változókkal van szoros összefüggésben: Az első faktor a keresleti oldal problémáit tartalmazza. Ebbe a mesterséges változóba került a kereslet visszaesése illetve a vevők kiesése és azok fizetőképességének romlása. A második faktor a beszállítói problémákat jellemzi. A harmadik faktorban a környezeti bizonytalanság és a finanszírozási problémák megnyilvánulásai (hitellehetőségek csökkenése és a vevők fizetőképességének romlása) található. Látható, hogy a három faktor jól értelmezhető csoportokra bontotta a két eredeti jellemzőt (az egyes faktorokba sűrített változók közül a szignifikánsakat bold-dal jelöltük).

12. táblázat. A válsággal kapcsolatos faktorelemzés eredménye (SPSS output táblázat)

Rotated Component Matrix^a

	Component		
	1	2	3
Zscore: Kereslet visszaesésében. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,814	,060	,081
Zscore: Vevők fizetőképességének a romlásában. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,633	-,122	,516
Zscore: Egyes korábbi vevők kiesésében (megszűnés, kivonulás a piacról). Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,729	,375	,143
Zscore: Egyes korábbi szállítók, alvállalkozók kiesésében (megszűnés, kivonulás a piacról). Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,243	,866	,073
Zscore: Alapanyaghiányban (pl. kínálati problémák, beszállítók készlethiánya miatt). Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	-,018	,811	,282
Zscore: Hitellehetőségek, finanszírozási források csökkenésében. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,040	,312	,808
Zscore: Környezeti bizonytalanság növekedésében. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?	,267	,131	,783

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.^a

a. Rotation converged in 6 iterations.

A faktorelemzést követő klaszterelemzéssel három jól elkülöníthető csoport alakult ki. A válaszok alapján 288 vállalat, a minta 96 százaléka volt besorolható. A klaszterközéppontokat a 13. táblázat, a minta megoszlását a 14. táblázat, a csoportok jellemzőit a 12. ábra foglalja össze.

13. táblázat. A válságklaszterek középpontjai (SPSS output táblázat)

Final Cluster Centers

	Cluster		
	1	2	3
REGR factor score 1 for analysis 3	-,37652	-,38159	,90375
REGR factor score 2 for analysis 3	,74921	-,56844	-,61115
REGR factor score 3 for analysis 3	-,24247	1,02139	-,55096

A válság észlelése szerinti csoportok jellemzői:

1. Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők (85 vállalat): e vállalatok számára a válság a kereslet csökkenésében, a vevők fizetőképességének a romlásában, korábbi vevők kiesésében nyilvánult meg. Észlelték a környezeti bizonytalanságot, de a beszállítói oldalon (szállítók kiesése vagy alapanyaghiány) vagy a finanszírozási lehetőségek terén nem vagy csak kis mértékben szembesültek problémákkal. A mintán belül ez a csoport észlelte leginkább jellemzőnek a válság vevői oldali megjelenését.

2. A válságot általánosan észlelők (127 vállalat): Az e csoportba sorolt cégek általánosan, több területre kiterjedően észlelték a válságot, jelentkezésének formáit tekintve a vevői és a beszállítói oldali, valamint a finanszírozási problémákat is közepesen jellemzőnek tartották. A válaszadók között ez a csoport érzékelt legerősebben a korábbi beszállítóik, alvállalkozóik kiesése, illetve esetenként az alapanyaghiány miatti problémákat.

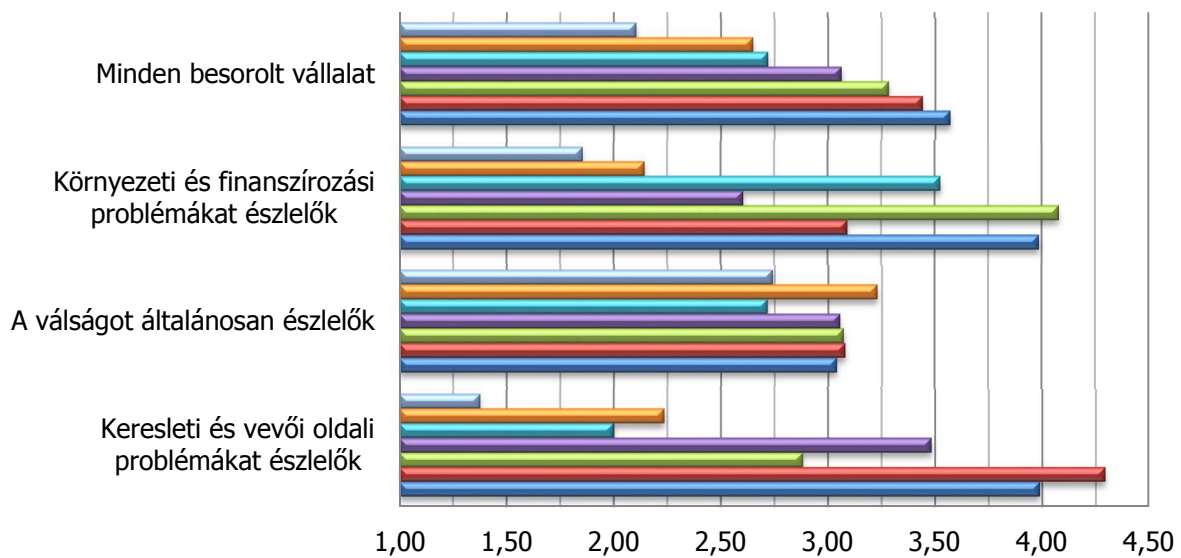
3. Környezeti és finanszírozási bizonytalanságot észlelők (76 vállalat): E csoport vállalatai a vevői oldalon a vevők fizetőképességének a romlását ítélték a legjelentősebbnek (hasonló mértékben, mint az első csoportba sorolt cégek), a kereslet visszaesését kevésbé, közepes mértékben tartották jellemzőnek, a beszállítói oldal problémáit nem észlelték meghatározónak.

14. táblázat. A vizsgált vállalati kör megoszlása a válság jellemző megjelenési formái szerint

	Vállalatok száma	Arány teljes mintában	Arány a besorolt vállalatok között
Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők	85	28,3%	29,5%
A válságot általánosan észlelők	127	42,3%	44,1%
Környezeti és finanszírozási problémákat észlelők	76	25,3%	26,4%
Összesen	288	96,0%	100,0%
Nem besorolható	12	4,0%	
Teljes minta	300	100,0%	

Forrás: A felmérés adatbázisa

12. ábra. A válság észlelése alapján kialakított klaszterekbe sorolt vállalatok jellemzői



	Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők	A válságot általánosan észlelők	Környezeti és finanszírozási problémákat észlelők	Minden besorolt vállalat
Alapanyaghiány (pl. kínálati problémák, beszállítók készlethiánya miatt)	1,38	2,74	1,86	2,10
Egyes korábbi szállítók, alvállalkozók kiesése (megszűnés, kivonulás a piacról).	2,24	3,23	2,14	2,65
A hitellehetőségek, finanszírozási források csökkenésében.	2,00	2,72	3,53	2,72
Egyes korábbi vevők kiesése (megszűnés, kivonulás a piacról)	3,48	3,06	2,61	3,06
A környezeti bizonytalanság növekedése	2,88	3,07	4,08	3,28
A kereslet visszaesése	4,29	3,08	3,09	3,44
A vevők fizetőképességének romlása	3,99	3,04	3,99	3,57

Forrás: A felmérés adatbázisa

3.3. Vállalati teljesítményklaszterek

A vállalati teljesítmény szerinti csoportképzés a felsővezetők által adott önértékelés alapján történt. A V37 kérdésben arra kértük e felsővezetőket, hogy az iparági átlaghoz

viszonyítva értékeljük vállalatuknak, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletáguknak teljesítményét belföldi összehasonlításban¹⁰ a következő szempontok szerint: árbevétel-arányos nyereség, tőkejövedelmezőség, piaci részesedés (az árbevétel alapján), technológiai színvonal, menedzsment (kompetens vezetők), alaptermék/szolgáltatás minősége.

A 15. táblázat eloszlásán látható, hogy a vállalatvezetők legnagyobb arányban a 3-as, az iparági átlagszínvonalhoz hasonló teljesítményt jelző választ jelölték meg mind a hat szempont esetében. A többség meglepően elégedett a teljesítményével, mindössze 4 és 16 százalék között van azoknak az aránya, akik az egyes szempontok szerint az átlag alattinak tartják cégük teljesítményét.

15. táblázat. Az iparági átlaghoz viszonyított teljesítmény: átlagos értékelés és a válaszok megoszlása

	Átlagos értékelés	"1" (mélyen az iparági átlagszínvonal alatt) válaszok aránya	"2" válaszok aránya	"3" (az iparági átlagszínvonalhoz hasonló) válaszok aránya	"4" válaszok aránya	"5" (az iparágban élenjáró színvonalat jelentő) válaszok aránya
Árbevétel-arányos nyereség	3,22	2,8%	10,8%	55,4%	23,7%	7,3%
Tőkejövedelmezőség	3,19	3,1%	12,5%	53,7%	23,3%	7,3%
Piaci részesedés (az árbevétel alapján)	3,24	1,4%	13,3%	51,7%	26,6%	7,0%
Technológiai színvonal	3,40	1,1%	5,6%	54,6%	29,9%	8,8%
Menedzsment (kompetens vezetők)	3,38	1,1%	4,9%	53,7%	36,1%	4,2%
Az alaptermék/szolgáltatás minősége	3,53	0,7%	3,5%	47,3%	38,5%	9,9%

Forrás: A felmérés adatbázisa

¹⁰ A következő skálát alkalmaztuk: 1 – Mélyen alatta; 3 – Az iparági átlagszínvonalhoz hasonló; 5 – Az iparágban élenjáró színvonalat jelentő.

A hat különböző tényező szerinti értékelések vizsgálatára faktoranalízist végeztünk. A különböző változók információtartalmának jelentős részét (72,9%-át) két faktorba sikerült sűríteni. Az eredmények a 16. táblázatban láthatók. Az első faktorba került a technológiai színvonal, a menedzsment (kompetens vezetők) és a termék/szolgáltatás minőségének értékelése. A második faktor az árbevétel-arányos nyereség és a tőkejövedelmezőség szerinti értékelést tartalmazta. Ennek megfelelően az első mesterséges változónk a vállalkozás működésével, míg a második faktorunk a pénzügyi teljesítmény értékelésével áll kapcsolatban. A piaci részesedés értékelése mind az első, mind a második faktoral összefüggésben van.

16. táblázat. A faktorelemzés eredménye (SPSS output táblázat)

Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
Zscore: Árbevétel-arányos nyereség tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,201	,892
Zscore: Tőkejövödelmezőség tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,260	,877
Zscore: Piaci részesedés (az árbevétel alapján) tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,524	,580
Zscore: Technológiai színvonal tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,700	,418
Zscore: Menedzsment (kompetens vezetők) tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,856	,145
Zscore: Az alaptermék/szolgáltatás minősége tekintetében. Az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!	,781	,243

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.^a

a. Rotation converged in 3 iterations.

A faktorok alapján elvégeztük a vállalatok csoportokba sorolását klaszteranalízis segítségével. Többféle futtatást is végezve a négycsoportos megoldás tűnt a legjobbnak. A klaszterközpontok jellemzőit a 17. táblázat tartalmazza.

17. táblázat. A teljesítményklaszterek középpontjai (SPSS output táblázat)

Final Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
REGR factor score 1 for analysis 2	- ,14348	-,81805	1,58352	,70045
REGR factor score 2 for analysis 2	- ,88109	,12485	-1,09879	1,01792

A minta vállalatainak több mint 94%-a (283 vállalat) volt besorolható az elemzés alapján. A négy jól elkülöníthető csoport jellemzői a következők (a kiinduló változók figyelembe vételével):

1. Lemaradók (64 vállalat): Átlagos működési teljesítmény, gyenge piaci és pénzügyi teljesítmény jellemzi ezt a csoportot. Az ide sorolt vállalatok vezetői a belföldi iparági átlagnál kis mértékben jobbnak tartották cégük terméke/szolgáltatása minőségét, az átlagoshoz hasonlóan értékelték a technológiai színvonalat és a menedzsmentet, míg az iparági átlagnál gyengébbnek észlelték a piaci részesedésüket és a jövedelmezőségi mutatóikat.

2. Átlagosan teljesítők (113 vállalat): Az iparági átlaghoz hasonlóan értékelték a működési, piaci és pénzügyi teljesítményüket is az ide tartozó vállalatok vezetői. A mintán belül ezzel az értékeléssel a működési teljesítményben az átlagosnál gyengébb, a piaci és pénzügyi teljesítmény tekintetében a minta átlagához hasonló teljesítményről számoltak be.

3. Pénzügyi teljesítményben elmaradók (31 vállalat): a működési teljesítmény jellemzőiben az iparági átlagnál jobbnak értékelték teljesítményüket az e csoportba sorolt cégek vezetői, a piaci részesedés tekintetében is valamivel jobbnak érezték magukat, ugyanakkor a jövedelmezőségi mutatók esetében az iparági átlag alatti teljesítményről számoltak be.

4. Vezetők (75 vállalat): Valamennyi vizsgált teljesítményjellemben, a működési, piaci és pénzügyi teljesítményben is az iparági átlagot meghaladó teljesítmény jellemzi az ide sorolt cégeket a vállalatvezetők szerint.

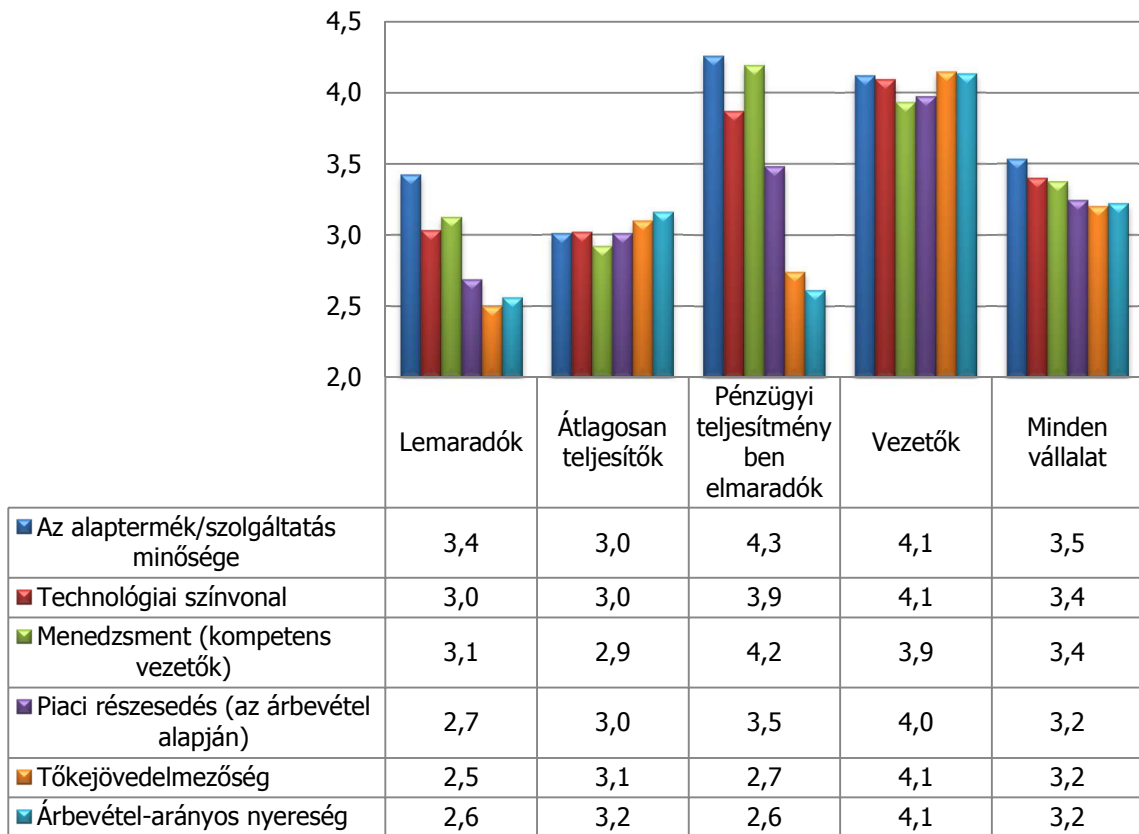
A 18. táblázat a minta megoszlását, a 13. ábra teljesítményklaszterek jellemzőit foglalja össze a besorolás alapját adó változók szerint.

18. táblázat. A minta megoszlása a vállalati teljesítmény önértékelése alapján

	Vállalatok száma	Arány teljes mintában	Arány a besorolt vállalatok között
Lemaradók	64	21,3%	22,6%
Átlagosan teljesítők	113	37,7%	39,9%
Pénzügyi teljesítményben elmaradók	31	10,3%	11,0%
Vezetők	75	25,0%	26,5%
Összesen	283	94,3%	100,0%
Nem besorolható (hiányzó válaszok miatt)	17	5,7%	
Teljes minta	300	100,0%	

Forrás: A felmérés adatbázisa

13. ábra. A teljesítményklaszterekbe sorolt vállalatok jellemzői



Forrás: A felmérés adatbázisa

4. A VÁLLALATI NÖVEKEDÉS TÉNYEZŐI

- * Enyhén növekedtek a K+F költségek az előző felmérés óta, viszont még mindig „túlzottan” elégedettek a vállalatvezetők az innovációs tevékenységükkel.
- * Az innováció legnagyobb gátjának az adókat, illetve a magas innovációs költségeket látják a vállalatok.
- * A minta közel fele egyáltalán nem költött munkavállalói képzésre az elmúlt időszakban.
- * Az adórendszer megítélése általánosan negatív. Ezen belül az SZJA és az egyszerűsített adófajták esnek a legjobb megítélés alá.

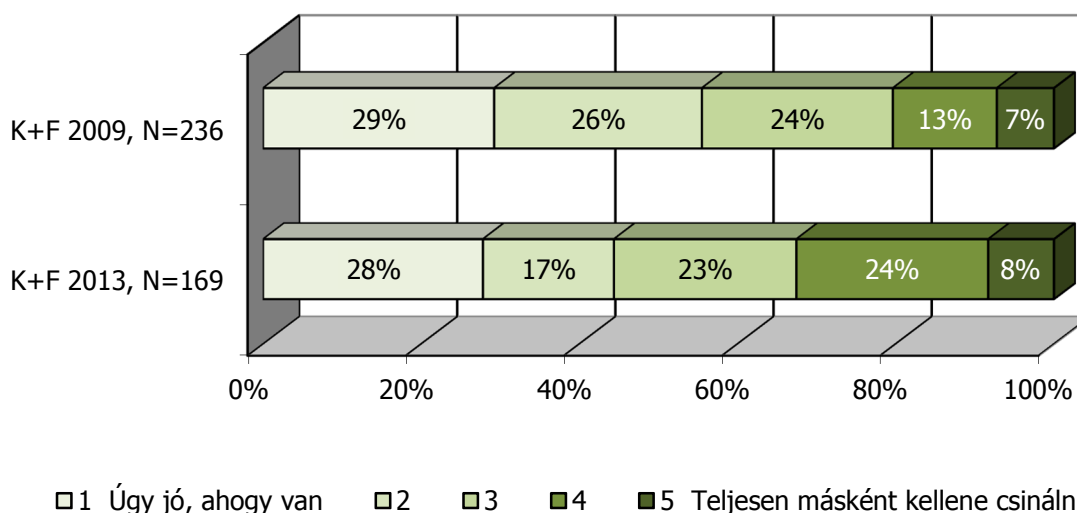
Ebben a fejezetben¹¹ a vállalatok növekedési potenciáljára hatással lévő három területet - az innováció, a képzés és foglalkoztatás, valamint az adórendszerhez való viszony – vizsgáljuk. E három terület a vállalati növekedésen keresztül a makrogazdasági növekedési potenciálra is hatással van, így e három vállalati terület gazdaságpolitikai eszközökkel történő alakítása ill. befolyásolása gazdaságpolitikai megfontolásokra érdemes.

4.1. Az innováció és kutatás-fejlesztés

A következőkben a K+F-hez és az innovációhoz való viszonyt elemezzük, melynek során nagyban támaszkodunk a 2009-es felmérés eredményeire is. 2013-ban háromszor annyian válaszoltak az innováció költséssel kapcsolatos kérdésekre (T7) mint 2009-ben. Összességében az árbevétel arányában növekedett a válaszadók átlagos innovációs ráfordítása 2013-ra az előző felméréshez képest.

¹¹ A fejezethez felhasználtuk a Gyorsjelentés vonatkozó részeit is.

14. ábra. A K+F és innováció területének értékelése

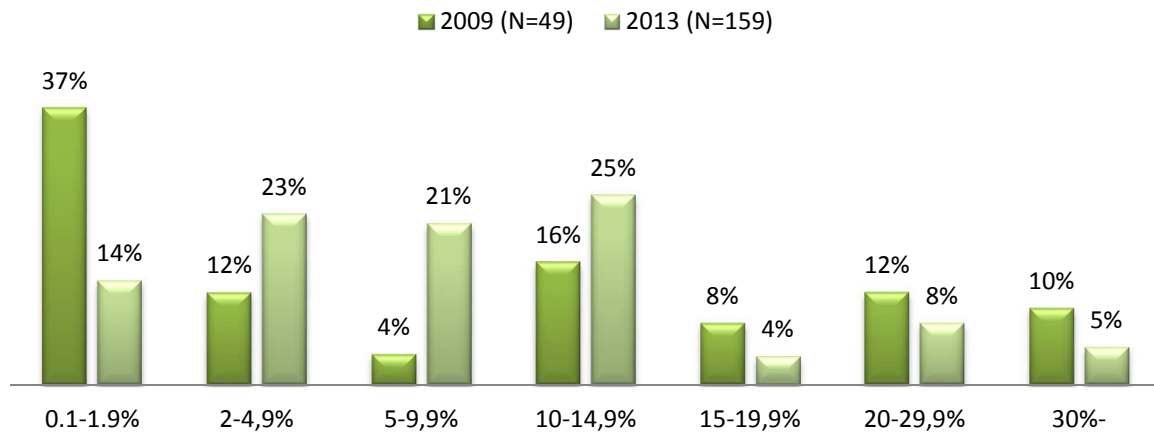


Forrás: A felmérés adatbázisa

A 2013-as adatok kritikussabb hozzáállást mutatnak a saját K+F és innovációs tevékenységhez, mint a 2009-es adatok. Közel ugyanakkora arányban tartották megfelelőnek e területen a meglévő gyakorlatukat a válaszadók a két időpontban, ám a másként kellene csinálni gondolata több válaszadónál merült fel 2013-ban, mint 2009-ben.

A válaszok szerint jelentősen alacsonyabb azoknak az aránya, akik az árbevétel 1%-át vagy annál alacsonyabb összeget költöttek innovációra, viszont magasabb az ennél valamennyivel magasabb költséssel bírók aránya. Legjelentősebben az 5-9,99% közötti tartományban költők aránya növekedett meg (4%-ról 21%-ra).

15. ábra. Az árbevétel innovációra költött aránya



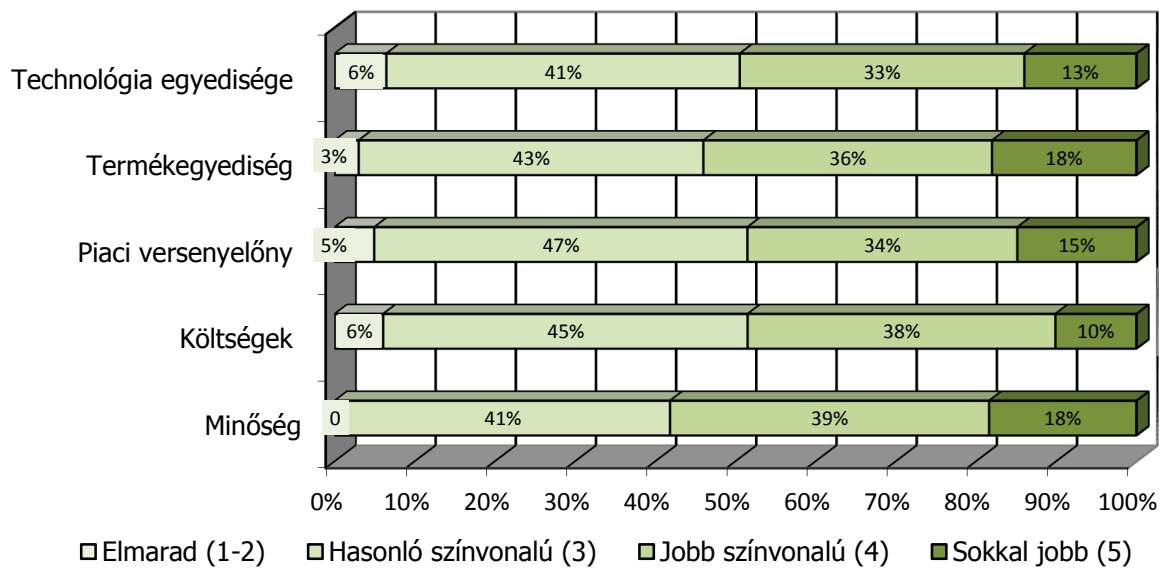
Forrás: A felmérés adatbázisa

Meg kell azonban említeni, hogy 2009-ben az innovációs költség kiemelkedő szórását az magyarázta, hogy sok vállalat költött 1%, vagy az alatti összeget, de a vállalatok egy jelentős része (30%-a) 15%-ot, vagy a fölötti összeget költött. Ezen vállalatok aránya 2013-ra 17%-os arányra csökkent. Ezt egyrészt magyarázhatja az átalakult minta-struktúra, de az is, hogy a nagy K+F költők valamennyire csökkentették a kiadásukat.

Az állami innovációs támogatásokat igénybe vevő vállalatok aránya csökkent, az EU-s támogatásoké stagnált. Az innovációhoz kötődő állami támogatásokat elnyerő vállalatok (T8) aránya 19% volt 2013-ban, míg 2009-ben 23%. Az EU-s pénzügyi támogatásokat igénybe vevők aránya ugyanakkora volt a két időpontban.

Az új termékeket bevezető vállalatok aránya stagnált, a szolgáltatásoké viszont jelentősen csökkent. Az innováló vállalatok elsősorban minőségelőnyt realizáltak a versenytársakkal szemben. 2013-ban a válaszadók 33%-a jelezte, hogy 2009 óta új terméket vezetett be (T12), mely lényegében azonos az előző felmérésben kapott értékkel. Ezzel szemben a 2009-es 31%-os arányhoz képest a válaszadók csupán 23%-a állította, hogy új szolgáltatást vezetett be, melyet már jelentős csökkenésnek tekinthetünk. A válaszadók 28%-a szerint cégük a bevezetett új termékével megelőzte versenytársait és 29%-a tartotta innovációját kizárólag a vállalat szemszögéből újdonságnak.

16. ábra. Az új termékek versenyképességi tényezői (N=207)

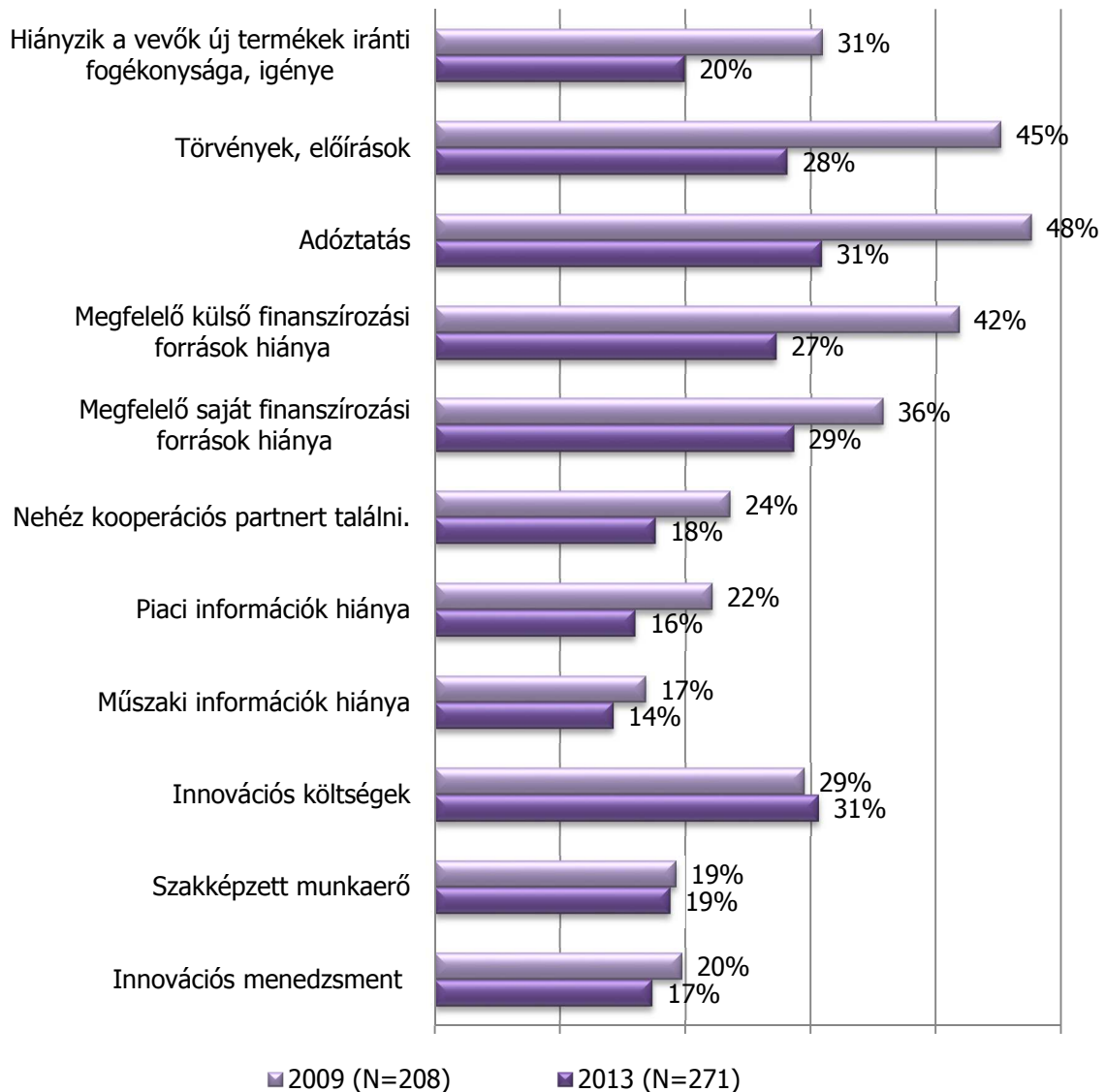


Forrás: A felmérés adatbázisa

A 2013-as válaszok szerint az innováló vállalatok többsége (57%) úgy értékelte, hogy minőségben és termék egyediségben (54%) versenyképesebbek új termékeik. (T14). Hasonló az új termékek megítélése költségek (48%), a piaci versenyelőny (49%) és a technológia egyedisége terén.

Az innováció legjelentősebb akadályait az adóztatás és az innovációs költségek jelentik, de hangsúlyos probléma még a törvényi előírások, illetve a saját finanszírozási források hiánya is. 2009 óta a külső finanszírozási források hiánya akadályozó tényező csökkent a legjelentősebb mértékben. Az innováció legjelentősebb akadályozó tényezőinek (T18) a következőket tartották válaszadóink 2013-ban: adóztatás, innovációs költségek, piacot uraló nagyvállalatok, saját finanszírozási források hiánya, valamint törvények és előírások. E területeken a legkisebb szórást az innovációs költségek, az adóztatás, valamint a törvények és előírások esetén találjuk, így ebben a legeggyöntetűbb a vállalatok véleménye. 2013-ban a műszaki és piaci információk hiánya jelentette a legkisebb akadályt, és mindkét esetben viszonylag alacsony szórást találunk. A minőség-alapú termékfejlesztés volt a legjellemzőbb trend az innovációs aktivitásban.

17. ábra. Az innovációt legjelentősebb(4-5) mértékben akadályozó tényezők, a válaszadók %-ában



Forrás: A felmérés adatbázisa

A 2009-es felmérésben is az adóztatás és a törvények, előírások jelentették a legnagyobb problémát a vállalatok innovációi számára. Ezen túl azonban a megfelelő külső finanszírozás hiánya volt még jelentős akadály, ám 2013-re ez a tényező csökkent a legjelentősebb mértékben. Ennek oka vélhetően összefügg azzal, hogy a vállalatok a környezet bizonytalansága miatt nem támasztottak jelentős hitelkeresletet.

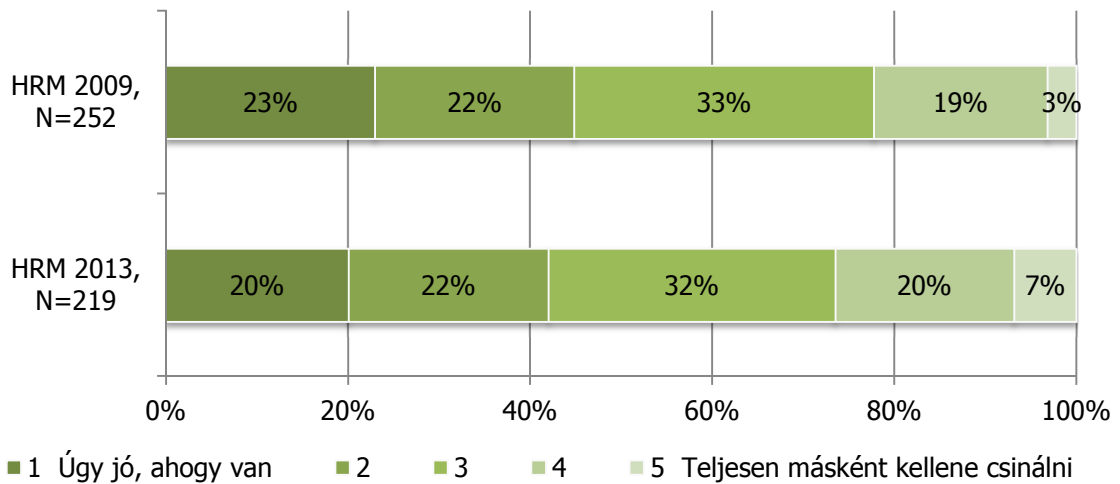
4.2. A képzés és foglalkoztatás

Versenyképességi felmérésünk csak érintőlegesen foglalkozott a foglalkoztatáspolitikával, így annak egy fontos altényezőjével, az emberi erőforrás menedzsmentre és a képzésre fogunk fókuszálni. Ennek különös jelentőséget ad, hogy általánosan elfogadott vélemény alapján a foglalkoztatás növelését leginkább a képzettség hiánya nehezíti. Felmérésünkben vizsgáltuk a vállalati tudásmenedzsment kérdéskörét, ezen belül a humán erőforrással és képzésével kapcsolatos gyakorlatot, de a szervezeti tudást támogató informatikai megoldásokat is.

A 2009-es és 2013-as munkavállalói elvárásokat megfigyelve azt tapasztaljuk, hogy a vállalatok véleménye egyre kevésbé egyöntetű, valamint a munkavállalók minden egyes elvárása veszít valamelyest prioritásából. A V31c-V31e kérdések a dolgozók munkáltatókkal szembeni elvárásaira irányulnak, melyek között találjuk például a fizetést (V31c), a kellemes légkört (V31d), valamint a stabilitást (V31e). Mindegyik kérdésre 1-től 5-ig terjedő skálán lehetett válaszolni, ahol az 1: „egyáltalán nem értek egyet”, az 5: „teljesen egyetértek” volt. 2009-ről 2013-ra csökkentek azok aránya, akik teljes mértékben egyetértettek azzal, hogy dolgozóik csupán fizetésért dolgoznak és növekedett a semlegesek aránya. Hasonló mértékben változott a jó munkakörnyezetről, valamint a stabilitásról alkotott vélemény.

A 2013. évi válaszadók 20%-ánál az emberi erőforrás menedzsment (HRM) úgy jó ahogy van, azonban a 2009-es felméréshez képes jelentősen megnőtt azok száma, akik szerint teljes mértékben mást kellene csinálniuk. A kisebb változtatásokat érzők aránya lényegében ugyanakkora volt a két időpontban.

18. ábra. Az emberi erőforrás menedzsment (HRM) területén szükségesnek tartott változtatások



Forrás: A felmérés adatbázisa

A HRM területhez kapcsolódóan a válaszadók a személyi jellegű költségeik folyamatos, bár nem túl erőteljes növekedéséről számoltak be, és ez a tendencia mondható el a képzésre fordított költségarányok alakulásáról is a 2009-2012. közötti időszakban. A személyi jellegű költségeknek ugyanakkor nemzetközi összehasonlításban rendkívül alacsony részét, átlagosan évente 2,2 %-át költötték a válaszadók képzésre (V100).

19. táblázat. A személyi jellegű költségek és a képzésre fordított költségek alakulása 2009-2012 között

	<i>Személyi költségek, millió Ft, átlag, N=137</i>	<i>Ebből a képzésre fordított összeg aránya, %-ban, N=138</i>
2009	6233	2,1
2010	7218	2,2
2011	7879	2,3
2012	8040	2,3

Forrás: A felmérés adatbázisa

A képzés elhanyagolását támasztja alá az is, hogy a 2009-2012-es periódus mindegyik évében a válaszadók 47 százaléka azt jelezte, az adott évben képzési programokkal kapcsolatos személyi kiadása egyáltalán nem volt. A helyzetet árnyalja, hogy a

vállalatok több mint 50 százaléka személyi jellegű költségeinek maximum 10%-át fordította képzésekre.

A képzési típusok (külső és belső képzések, együttműködés felsőoktatással és etikai képzés) alkalmazásának arányait mutatja az alábbi táblázat. Ezek szerint leginkább a válaszadók valamivel kevesebb, mint felére a belső képzések alkalmazása jellemző, azonban a felsorolt lehetőségekkel a válaszadók többsége nem élt (V101).

20. táblázat. A különböző típusú képzési programok 2013-ban, a válaszadók %-ban (N=270)

	Van	Nincs	Nem tudja/nem releváns
Külső képzések	33%	62%	5%
Folyamatos belső képzések	48%	47%	5%
Együttműködés felsőoktatással	11%	80%	9%
Etikai képzés	20%	70%	10%

Forrás: A felmérés adatbázisa

A képzéssel és ennek kapcsán az alkalmazottak és tágabb értelemben a vállalatok szervezeti tudásszintjével kapcsolatos további kérdéseinkre adott válaszok is azt tükrözik, a válaszadók körében a tudás, illetve annak fejlesztése nem kapott prioritást. A munkaerő tudásának erősítésére és a munkaerő felhatalmazására tett akciókra vonatkozó kérdést meglepő módon 104 vállalat, a válaszadók harmada például nem is tartja magára nézve relevánsnak (T55a).

A 2009-2013-as időszakban a vállalatoknak mindössze 21%-a fejlesztette szervezetén belüli tudásmenedzsment rendszerét valamilyen módon, a válaszadó cégeknek pedig csak 18%-a rendelkezett szakértői (tudásbázisú) rendszerrel és 14% jelezte, hogy a következő években tervezi bevezetését (T31, T45k).

A 2009-2013. közötti időszakban a válaszadók igen alacsony mértékben fektették képzésbe és más a szervezeti tudás megfelelő menedzsmentjét támogató beruházásokba saját erőforrásaikat. A tanulásban a formális képzéssel szemben felértékelődtek az üzleti kapcsolatok, a beszállítóktól és a vevőktől való tanulás.

Erőteljesnek mondható az üzleti partnerektől való tanulás. A vállalatok 51%-a jelezte, hogy erőteljes, vagy nagyon erőteljes mértékben tanult beszállítójától (N=196). Ugyan ez az arány a vevői oldalon 58% (N=196). A válaszadók 40%-a jelezte, hogy versenytársától tud

intenzíven tanulni (N=195), harmaduk pedig logisztikai szolgáltató partnerüktől való tanulást is jónak, vagy kiemelkedőnek ítélte meg (N=193).

A szervezeti tudás magas szintű menedzsmentje az alkalmazottaktól, de a támogató informatikai rendszerektől is függ (T43). Kiemelt fontosságú ezért az informatikát támogató humán erőforrás képzettségi szintje. A válaszadók 66%-a szerint ez megfelel az elvárásoknak, 29% elégedetlen e munkaerőcsoport képzettségével.

4.3. Az adófajták értékelése

Kutatásunkban megvizsgáltuk, hogyan értékelnek bizonyos adófajtákat és adójellegű befizetéseket¹² a pénzügyi vezetők vállalatuk belpiaci, illetve külpiaci versenyképessége szempontjából. A kérdés egyrészt a hatás irányára (rontja vagy javítja a versenyképességet), másrészt a hatás mértékére (1-től 5-ig terjedő skála) vonatkozott.

Az adókat természetes módon inkább a versenyképességet rontó tényezőként értékelik a vállalatok, ezen belül azonban érdekesek a különbségek az egyes adófajták megítélésében. A versenyképesség szempontjából észlelt hatások általában a relatív helyzetet tükrözik: valamely adófajta megítélése lehet kedvezőbb, ha kedvező irányba változott a szabályozás (pl. egyszerűsítés történt vagy csökkent az adómérték). A negatív megítélés a versenytársak kedvezőbb helyzetét is jelezheti.

A hatás irányát vizsgálva a legtöbben a helyi adók és a tb járulékok hatását értékelték kedvezőtlennek mind a belpiaci, mind a külpiaci versenyképesség szempontjából: a válaszadók több mint 80 százaléka szerint ezek rontják versenyképességüket. A legkedvezőbb megítélésben az egyszerűsített adózási formák részesültek (EVA, KATA, KIVA): ezeket a belföldi versenyképesség szempontjából a cégek 37, a külpiaci versenyképesség szempontjából 32 százaléka értékelte kedvezőnek. Az szja szabályok alakulása is a viszonylag kedvezőek közé sorolható, itt belpiaci viszonylatban a válaszadók harmada pozitívnak tekinti a versenyképességére gyakorolt hatást (21. táblázat).

¹² Általános forgalmi adó, fogyasztási adó, TB járulékok, személyi jövedelemadó, helyi adók, társasági adó, egyszerűsített adózási formák (EVA, KATA, KIVA).

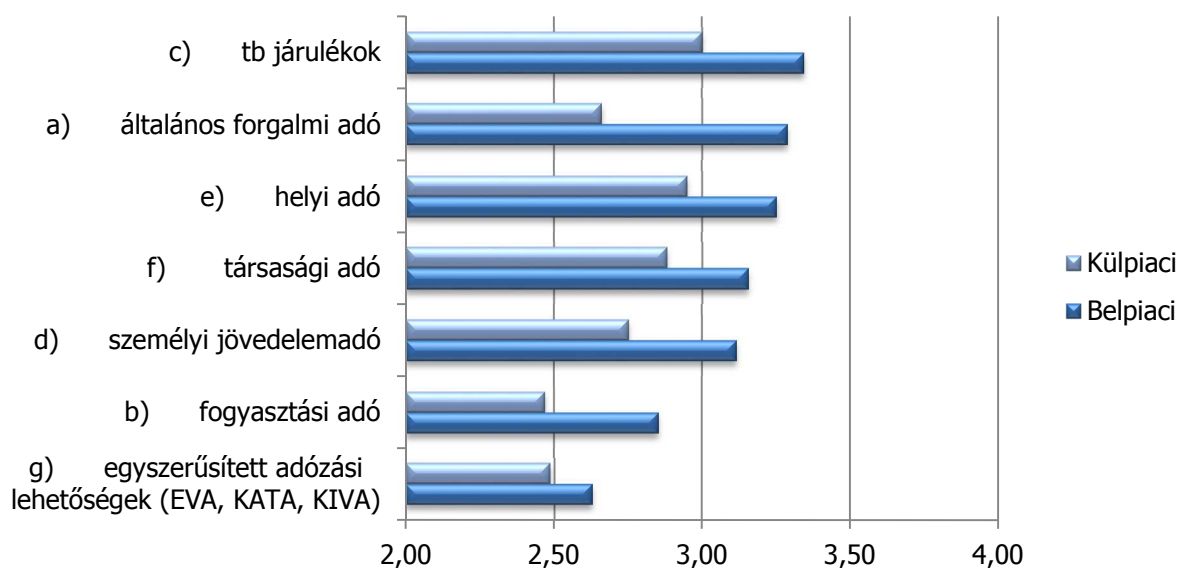
21. táblázat. Adófajták és adójellegű befizetések nagysága és szabályai hatása a vállalatok bel- és külpiazi versenyképességére

	Hatás iránya a belpiaci versenyképességre			Hatás iránya a külpiazi versenyképességre		
	Rontja	Javítja	N	Rontja	Javítja	N
a) Általános forgalmi adó	79%	21%	241	72%	28%	138
b) Fogyasztási adó	77%	23%	231	75%	25%	124
c) TB járulékok	82%	18%	240	83%	17%	145
d) Személyi jövedelemadó	67%	33%	201	75%	25%	134
e) Helyi adó	85%	15%	145	80%	20%	143
f) Társasági adó	75%	25%	241	71%	29%	146
g) Egyszerűsített adózási lehetőségek (EVA, KATA, KIVA)	63%	37%	247	68%	32%	108

Forrás: A felmérés adatbázisa

A hatások mértékét is értékelték a válaszadók egy 1–5 skálán. Ezeket a válaszokat önmagukban és a hatás irányával együttesen is érdemes vizsgálnunk: mennyire érzik ezek hatását jelentősnek a pénzügyi vezetők, függetlenül attól, hogy ezek a hatások kedvezőek vagy kedvezőtlenek a számukra. Az ilyen vizsgálatok segíthetik az adóváltozások hatásainak előrejelzését.

19. ábra. Adófajták és adójellegű befizetések (nagysága és szabályai) a vállalatok bel- és külpiaci versenyképességére gyakorolt hatása nagyságának átlagos értékelése

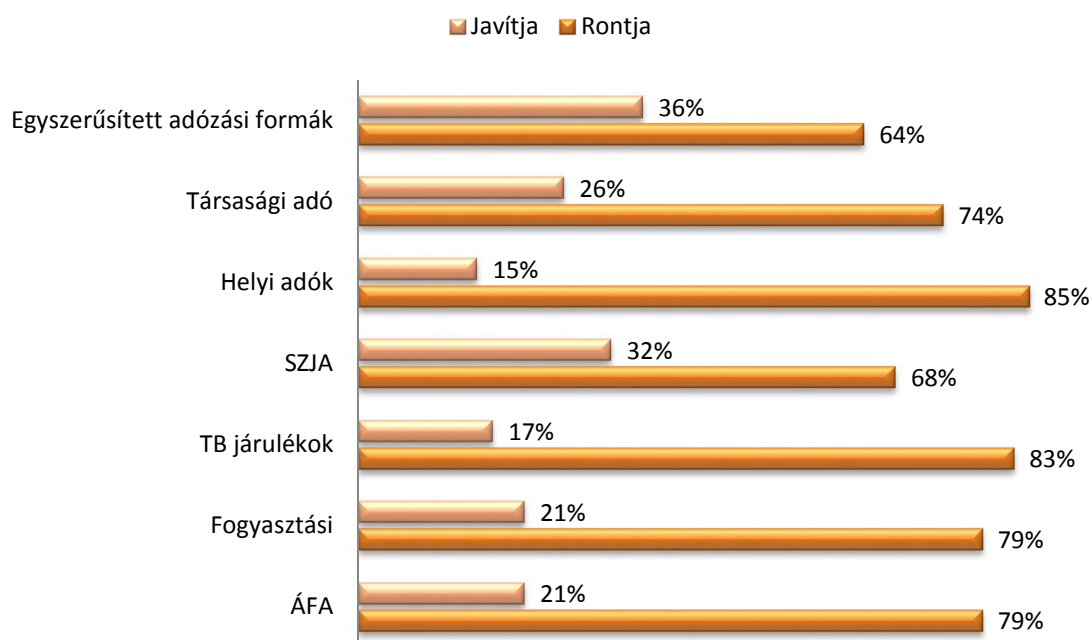


Forrás: A felmérés adatbázisa

A 19. ábrán látható, hogy a fogyasztási adót és az egyszerűsített adózási lehetőségeket kivéve közepesnél valamennyivel erősebb belpiaci versenyképesség-befolyásoló hatással rendelkeznek az adófajták. Leginkább a tb járulékok, az áfa és a helyi adók hatását észlelik jelentősnek. A külpiaci versenyképességet tekintve közepes vagy annál gyengébb hatást észlelnek (2,47 és 3,00 közötti átlagos értékelések), leginkább itt is a tb járulékok hatását érzik nagyoknak, melyet szorososan követnek a helyi adók és a társasági adó.

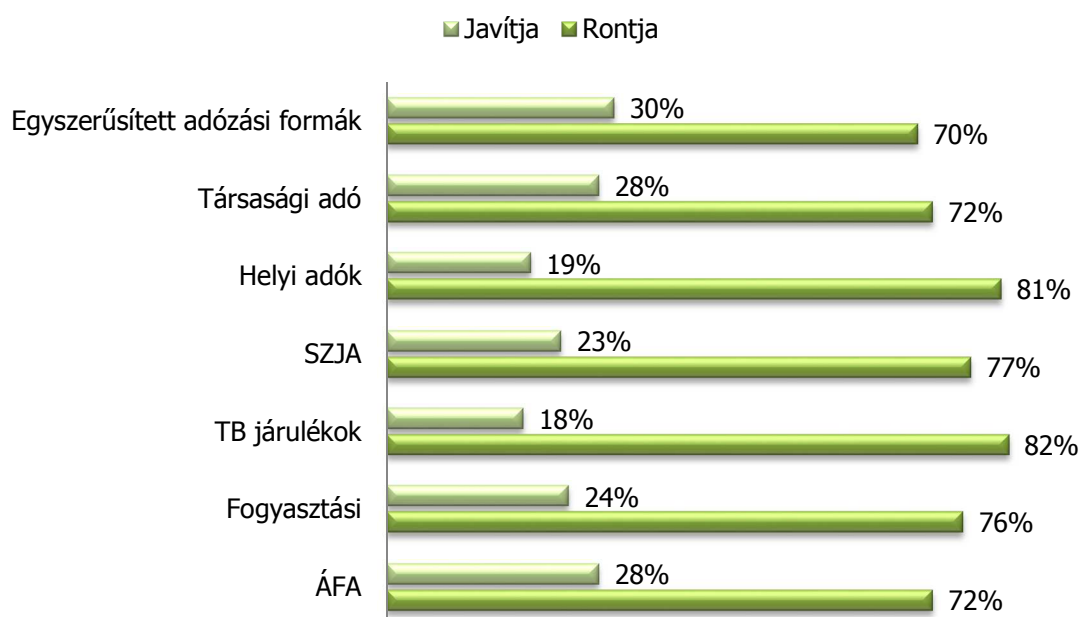
Az adófajták észlelt hatása (a versenyképességre való befolyásoló hatás iránya és mértéke) is irányadó lehet az adózási rendszer átalakításakor. A mellékletben csatolt táblázatokban a hatás mértéke negatív előjellel szerepel, ha a válaszadó szerint a versenyképességet rontó tényezőről van szó. A kumulált értékekből kiolvasható, hogy a válaszadók hány százaléka tartja kedvezőtlennek az adott adófajta hatását. Az itt közölt ábrák (20. és 21.) leegyszerűsítve jelzik a főhatásokat.

20. ábra. Az adófajták belpiaci versenyképességének értékelése



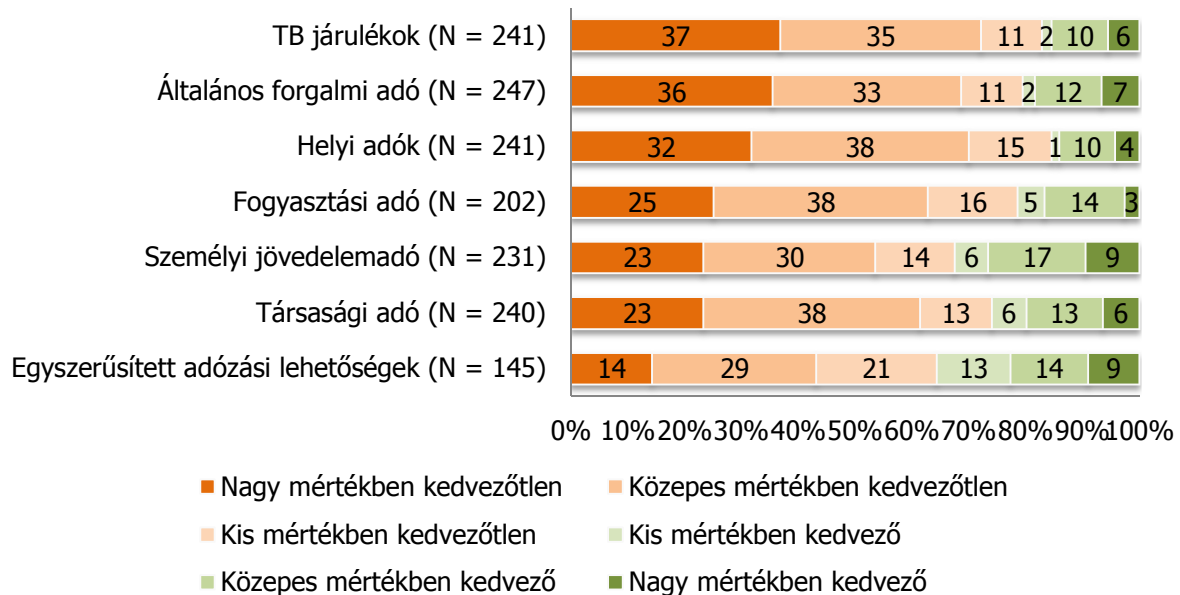
Forrás: A felmérés adatbázisa

21. ábra. Az adófajták külpiazi versenyképességének értékelése



Forrás: A felmérés adatbázisa

22. ábra. Adófajták és adó jellegű befizetések nagyságának és szabályainak hatása a belföldi versenyképességre a pénzügyi vezetők szerint



Forrás: A felmérés adatbázisa

Az általános forgalmi adó esetében látható, hogy a válaszadók 79 százaléka a versenyképességet rontó tényezőnek tekinti. A külföldi versenyképesség esetében kedvezőbb a kép (72 százalék, illetve 51 százalék). Jelentősebb javító tényezőként (4-ös vagy 5-ös válasz) mindössze a válaszadók 7, illetve 11 százaléka értékelte ezt az adónemet. A tb járulékok mellett az általános forgalmi adó hatását tekintik a leginkább meghatározó hatásúnak a vállalatvezetők: 88 százalékuk legalább közepesnek értékelte a versenyképességre gyakorolt hatása mértékét.

A fogyasztási adónál a belföldi versenyképesség esetében a cégek 79 százaléka szerint negatív a hatás. A külföldi versenyképességre itt is kedvezőbb a kép, de jelentősebb pozitív hatást nem érzékelnek a cégek.

A tb járulékok mértéke és szabályozása megítélése mind a belföldi, mind a külföldi versenyképesség szempontjából a legkedvezőtlenebb. A válaszadók több mint 83, illetve 82 százaléka szerint rontja a cég versenyképességét.

A személyi jövedelemadó a belföldi versenyképesség tekintetében a második legkedvezőbben értékelt adófajta azzal, hogy a válaszadók csak valamivel több mint kétharmada tekinti versenyképességét rontó tényezőnek. A külföldi versenyben többen értékelik kedvezőtlennek a hatást, mint belföldi viszonylatban, ami vélhetően a relatív

költséghátrány észlelésének következménye. Ugyanakkor a válaszadók harmada érzi az adónem jelentősen negatív hatását belföldi versenyképességükre, míg a külpiacira gyakorolt hatás esetében csak a cégek negyede jelzett így. Az szja esetében viszonylag több a pozitív válasz a többi vizsgált adóhoz képest.

A helyi adók (a TB járulékok mellett) a leginkább negatívan értékelt adózási formát jelentik bel- és külpiaci szempontból egyaránt. Ezen belül a többség közepes vagy erősebb negatív hatást észlelők aránya is jelentős, 70, illetve 63 százalék. Közepes vagy erősebb pozitív értékelést a válaszadók 15 százaléka adott.

A társasági adót a válaszadók valamivel kevesebb mint háromnegyede tekintette a versenyképességét rontó tényezőként. A pénzügyi vezetők 61, illetve 56 százaléka közepes vagy erősebb negatív, közel egyötöde közepes vagy erősebb pozitív hatást jelzett.

Az egyszerűsített adózási formák (EVA, KATA, KIVA) megítélésénél találjuk a leginkább kedvező véleményeket. A válaszadó pénzügyi vezetők kevesebb mint kétharmada értékelte negatívnak a hatását a belpiaci versenyképessége szempontjából, külpiaci viszonylatban ez az arány 70 százalék. A közepes vagy erősebb pozitív hatást jelzők aránya 23, illetve 22 százalék volt. A megítélést itt alapvetően befolyásolhatja, hogy a vállalat, illetve versenytársai élhetnek-e ezekkel a lehetőségekkel.

5. A NÖVEKEDÉS-ORIENTÁLT GAZDASÁGPOLITIKA CÉLCSOPORTJAI

A következő fejezetben¹³ a gazdaságpolitika számára a növekedés szempontjából fontos vállalatcsoportokat emeljük ki és elemizzük. Ezek a vállalatcsoportok a következők: innovációt folytató-, gyakran exportáló-, kiemelkedő teljesítményű- és a változásokra proaktívan lépő vállalatok csoportjai.

A fejezet első alfejezetében ismertetjük az adott vállalatcsoport mintán belüli jellemzőit: eloszlását, a többi vállalathoz képest mért átlagos létszám-, árbevétel- és üzemi eredmény növekedését 2009-2012 között, átlagos állományi létszámát 2009-2012 között, valamint a 2012-es sajáttőke arányos adózott eredményét¹⁴. A vállalatméret és a tulajdonosi típus kérdéseinél keresztábra elemzést végeztünk, 95%-os konfidencia-intervallummal, khi-négyzet összefüggés teszttel és Cramer-féle V mutató kiszámításával. Ezen jellemzők ismeretében ítélni lehet az egyes vállalatcsoportok súlyára a növekedés szempontjából. Ez után bemutatjuk, hogy az egyes csoportok miként észlelték a válságot, a gazdaságpolitika eszközrendszerét, illetve miként értékelik a különböző adófajtákat.

¹³ A fejezethez felhasználtuk a Gyorsjelentés vonatkozó részeit, valamint Csesznák Anita és Wimmer Ágnes tanulmányát.

¹⁴ A vonatkozó táblázatokat mellékletként közöljük.

5.1. Az innovatív, az export-orientált, a kiemelkedő teljesítményű és a proaktív vállalatcsoportok jellemzői

- * A minta háromnegyede innoválónak tartja magát, közöttük szignifikánsan több a nagyvállalat, mint a minta egészében.
- * A minta 33%-a gyakran exportál, melyek között nagyobb arányban vannak nagyvállalatok, illetve külföldi tulajdonossal rendelkezők mint a nem gyakran exportálók között.
- * Kiemelkedő teljesítményűnek számít a minta 27%-a. Közöttük nagyobb arányban találunk nagyvállalatokat, illetve állami és külföldi tulajdonban lévő társaságokat.
- * A változásokra proaktívan válaszolóknak tartja magát a minta 53%-a, mely független a vállalatmérettől és a tulajdonostól.
- * A kiemelt vállalatcsoportok az innováló vállalatokat kivéve (ha nem is minden kategóriában) mind felülteljesítenek a nem kiemelt vállalatokhoz képest növekedésben, megtérülésben vagy foglalkoztatásban.

1. csoport: Innovációt folytatók

A (T21) 2009-12 között az Ön vállalatánál volt-e valamilyen innovációs projekt? kérdésre válaszoló 251 vállalat 75%-a szerint történt valami innováció. Ez a várakozásunknál sokkal magasabb arány, de mégis ezt alkalmaztuk, mert itt elég tágan értelmezték a vállalatok az innováció fogalmát, így minden jellegű újdonság szerepelhet benne.

Érdekeség, hogy a saját bevallásuk szerint innovációt folytató vállalatok a mintán belül a nem innováló vállalatokhoz képest alacsonyabb átlagléttszámmal, átlagjövedelmezőséggel, és növekedéssel rendelkeztek.

A vállalatméret és az innováció tényezők között 0,217-es szignifikáns korrelációt figyelhetünk meg: a nagyvállalatok nagyobb mértékben innoválnak mint a közepes, vagy kisvállalatok. Az innováció és a tulajdonos típusa között nincs szignifikáns kapcsolat.

2. csoport: Gyakran exportálók

A korábban bemutatott exportorientációt vettük alapul ebben az esetben is. Az egyszerűsítés kedvéért a közepes (árbevétel 25-75%-a) és domináns (75%+)

exporttevékenységgel rendelkező vállalatokat tekintettük gyakran exportálóknak. Ezáltal a minta 300 válaszadójának 33%-a gyakran exportál.

Az átlagos gazdasági adatokat megfigyelve azt találjuk, hogy a gyakran exportálók 2009-2012 közötti átlagos létszámnövekedésben elmaradnak a gyakran nem exportálókhoz képest, azonban a többi növekedési, jövedelmezési és létszámmutatóban felülteljesítik őket.

A gyakran exportálók és a vállalatméret között 0,155 mértékű szignifikáns korrelációt tapasztalhatunk, azaz a nagyvállalatok jóval nagyobb arányban exportálnak gyakran mint a közepes vagy kisebb társuk. Hasonlóan szignifikáns, 0,363-as összefüggést találhatunk az export és a tulajdonos típusa között. Ezek alapján legkisebb mértékben az állami tulajdonú vállalatok exportálnak gyakran, de a többségi belföldi tulajdonúak aránya is jóval elmarad a külföldiekkel szemben. Legnagyobb mértékben a külföldi tulajdonú vállalatok képviseltetik magukat a gyakran exportálók között.

3. csoport: Kiemelkedő teljesítményűek

A teljesítményelemzésnél a szintén korábban bemutatott vállalati teljesítmény faktorelemzésen alapuló adatokkal dolgoztunk. Ezek alapján a vezető vállalati teljesítménnyel rendelkező vállalatokat elemeztük, melyek a 283 válaszoló 27%-át teszik ki.

Az adott vállalatcsoport egyedül a 2009-2012 közötti átlagos létszámváltozásban marad el a kevésbé jól teljesítők mögött. Ez magyarázható azzal, hogy a válságot sokkal könnyebben átvészelő kiemelkedő teljesítményű vállalatoknál kisebb volt a létszámingadozás. Mind az egyéb növekedési, átlagléttség és eredményességi mutatókban megelőzi őket.

Mind a vállalatméretet (0,174), mind a tulajdonosi struktúrát (0,181) tekintve szignifikáns kapcsolatot találunk a kiemelkedő teljesítményű vállalatok esetén, melyek között sokkal nagyobb arányban találunk nagyvállalatokat és többségi külföldi tulajdonú vállalatokat mint az elmaradó vállalatok között. Érdeemes megemlíteni, hogy a kiemelkedő teljesítményű vállalatok között 8%-os az állami tulajdonú vállalatok aránya, míg az elmaradók között ez csupán 4,8%.

4. csoport: Proaktív vállalatok

A proaktivitást a vállalatok változásra való reagáló-képességével mértük. Azokat a vállalatokat, melyek a V25 Melyik jellemzés írja le legjobban a vállalata magatartását 2009 és 2012 között? kérdésre d) Rendszerint képes volt előre jelezni a fontosabb környezeti változásokat, azoknak elébe menő magatartást követett, illetve e)... maga is törekedett a környezeti feltételek tudatos befolyásolására válaszokat adott, proaktívaknak tekintettük. A 300 válaszoló vállalat 53%-a tekinti magát proaktívnak.

A proaktív vállalatcsoport átlagos létszámban, létszám- és árbevétel növekedésben megelőzi a követőket, azonban megtérülésben és átlagos üzemi eredményben elmarad tőlük. Érdekesség, hogy a proaktivitás mind a vállalatmérettől, mind a tulajdonos típusától független.

5.2. Az egyes csoportok válságészlelése

- * A kiemelt vállalatcsoportok általánosságban enyhébben érzékelték a válságot, mint nem kiemelt társaik.
- * A gyakran exportálók enyhébben érzékelték a válságot és nagyobb termelésnövekedést tapasztaltak, mint a nem gyakran exportáló vállalatok.
- * A kiemelkedő teljesítményű vállalatok minden szempontból könnyebben vészelték át a válságot, mint az elmaradók.
- * A proaktív vállalatok bár hasonló mértékben találták súlyosnak a válságot, mint a késve reagálók, azonban nagyobb mértékben voltak képesek növekedni náluk.

Az alábbi fejezet célja, hogy bemutassa, miként észlelték a fenti vállalatcsoportok a válságot négy szempont szerint. Először a v21 A válság tényleges nagysága hogyan viszonyul az Önök által 2008 szeptemberében várt szinthez? kérdést elemezzük. A következő válaszokat adhatták a vállalatvezetők: 1- Sokkal enyhébb, 3- A várakozásainknak megfelelő a visszaesés, 5- Jóval súlyosabb mint vártuk.

Ezt specifikus kérdések (Milyen változás következett be a cégnél a válság miatt (2008) a 2009-2012 közötti időszak legrosszabb évét tekintve?) követik, melyek a termelés szintjét (V22a), az árbevételt (V22b), valamint az alkalmazottak számát (V22e) elemzik. Mindegyik kérdés esetében 1-től 5-ig terjedő skálán válaszolhattak a vállalatvezetők, mely

közül az 1: Nagymértékű csökkenés, 3: Stagnálás, 5: Nagymértékű növekedés értékeket vehették fel.

Mindegyik kérdést tekintve keresztábra elemzést végeztünk, 95%-os konfidencia-intervallummal, khi-négyzet összefüggés teszttel és a Cramer-féle V mutató kiszámításával. A 22. táblázat mutatja, hogy az egyes vállalatcsoportok és a fenti válsággal észleléssel kapcsolatos tényezők milyen szignifikáns Cramer-féle V összefüggéssel rendelkeznek.

22. táblázat. A kiemelt vállalatcsoportok és a válságészlelés közötti kapcsolat

	Tényleges válságszint (V21)	Termelés szintje (V22a)	Árbevétel (V22b)	Létszám (V22e)
Innoválók	0,198	n. sz.	n. sz.	n. sz.
Gyakran exportálók	0,181	0,239	n. sz.	n. sz.
Kiemelkedő teljesítményűek	0,232	0,288	0,351	0,271
Proaktívak	n. sz.	0,203	0,237	0,238

n.sz.: nincs szignifikáns kapcsolat

fehér háttér: semlegesebb

szürke háttér: pozitívabb megítélés

A válság tényleges szintjét tekintve az *innovációs* projekttel rendelkező vállalatok nagyobb arányban adtak közepes értékeket és kisebb arányban szélsőségeket a nem innováló vállalatoknál. Érdekesség, hogy más tekintetben nem különböztek tőlük. Ez valószínűleg az innovációs projekt túl szélesen értelmezett definíciójából fakad: olyan vállalatok is tartozhatnak ide, melyek valójában nem innováltak számottevő mértékben.

A *gyakran exportáló* vállalatok ezzel szemben egyértelműen enyhébbnek érezték a válságot mint a nem exportáló társaik. Ez megegyezik más kutatások eredményeivel is. A termelést tekintve a gyakran exportálók kisebb mértékben jeleztek stagnálást, viszont egyértelműen nagyobb arányban érezték jelentős termelésbővülést. Érdekes, hogy ezzel szemben nem érezték jelentős árbevétel-, illetve létszám-változást, ami magyarázható azzal, hogy a válság okozta kapacitásfelesleget külpiacon tudták lekötöni. A termelésnövekedés lehet, hogy azért nem nyilvánul meg árbevétel-növekedésben, mert a válságot követő árcsökkenés ellensúlyozta azt.

A *kiemelkedő teljesítményű* vállalatok jellemzően enyhébbnek érezték a válságot mint a teljesítményben elmaradó vállalatok. Nem meglepő módon mind a termelés szintjében, az árbevételben és a létszámban jelentősebb arányban tapasztaltak növekedést. Meg kell jegyezni, hogy ez a vállalatcsoport rendelkezik a legnagyobb Cramer-féle V összefüggés

mutatókkal, bár ez javarészt a definícióból következik (a sikeresebb vállalatokat általában kevésbé érinti a válság, illetve fordítva).

A *proaktív vállalatok* válság-észlelése nem tért el a változásokat követőktől. Ezzel szemben mind a termelés szintjében, az árbevételben, valamint a létszámban szignifikánsan nagyobb növekedést észleltek a követőknél. Ez még jobban aláhúzza, hogy hosszú távon a gyorsabban adaptáló vállalatok képesek fennmaradni.

5.3. A gazdaságpolitikai eszközrendszer értékelése

- * A kiemelt vállalatok egyes csoportjai szignifikánsan különbözőképpen élték meg a gazdaságpolitikai intézkedéseket.
- * Az innoválók a finanszírozást befolyásoló tényezőket (alapkamat, hitelezési lehetőségek) előnyösebben élték meg, mint nem innováló társaik.
- * A gyakran exportálók pozitívabban ítélték meg a forint árfolyam ingadozását, mint a nem gyakran exportáló vállalatok.
- * A kiemelkedő teljesítményűek többségében hasonlóan észlelték a gazdaságpolitikai lépéseket, mint az elmaradók, azonban sokkal nagyobb arányban ítélték semlegesnek a minimálbér szintjét.
- * A proaktív vállalatok szinte minden gazdaságpolitikai lépést pozitívabban élték meg, mint a követők.

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a kiemelt vállalatcsoportok miként értékelik a 2009-2013 közötti gazdaságpolitika egyes elemeit a következő kérdésre válaszolva: (x3a - x3f) Hogyan befolyásolták 2009 és 2012 között vállalata sikerességét az alábbi gazdasági tényezők?. A következő tényezőket elemeztük mélyebben: (x3a) jegybanki alapkamat mértéke, (x3b) a forint árfolyamának ingadozása, (x3c) az infláció mértéke, (x3d) a hitelfelvételi lehetőségek, (x3e) az adórendszer változásai, (x3f) a minimálbér szintje. Az eredetileg 1-től 5-ig terjedő skálát a könnyebb kezelhetőség kedvéért átkódoltuk -1: „hátrányosan”, 0: „semlegesen”, 1: „előnyösen kategóriákra”. Ebben az esetben is keresztábra elemzést alkalmaztunk a korábban leírt eljárás szerint. A 23. táblázat mutatja a vállalatcsoportok és a gazdaságpolitikai eszközrendszer szignifikáns összefüggéseit.

23. táblázat. A kiemelt vállalatcsoportok és a gazdaságpolitika értékelése közötti kapcsolat

	Alapkamat (x3a)	HUF ingadozása (x3b)	Infláció (x3c)	Hitel- felvétel (x3d)	Adó- rendszer (x3e)	Minimál- bér (x3f)
Innoválók	0,163	n.sz.	n.sz.	0,179	n.sz.	n.sz.
Gyakran exportálók	n.sz.	0,148	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
Kiemelkedő teljesítményűek	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.	0,167
Proaktívak	0,225	0,208	0,187	0,183	n.sz.	0,148

n.sz.: nincs szignifikáns kapcsolat

fehér háttér: semlegesebb

szürke háttér: pozitívabb megítélés

Amely vállalatban nem volt *innovációs* projekt, azok sokkal hátrányosabban érzékelték a jegybanki alapkamat szintjét, illetve a hitelfelvételi lehetőségek változását. Lehetséges, hogy az innovációs projekttel rendelkezők nagyobb teljesítményt értek el, így könnyebben finanszírozták működésüket.

A *gyakran exportáló* vállalatok nagyobb aránya találta a forint szintjének ingadozását semlegesnek, illetve előnyösnek mint a nem gyakran exportáló vállalatok. Logikailag elsősorban a gyenge forint kedvez az exportnak, de mivel 2010 óta folyamatosan, trendszerűen gyengült a forint 2013-ig, ezért a kérdésben szereplő „ingadozást” értelmezhetnék gyengülésnek is.

A *kiemelkedő teljesítménnyel* rendelkező vállalatok nagyobb arányban értékelték semlegesnek a minimálbér szintjét mint a kevésbé jól teljesítő vállalatok. Lehetséges, hogy azért mert, mint azt korábban bemutattuk általában a nagy bevétellel és megtérüléssel rendelkező vállalatok találhatóak itt, ezért lehetséges, hogy kevésbé befolyásolja a stratégiai megfontolásaikat. Másrészt mivel nagy részük külföldi tulajdonban lévő vállalat, ezért könnyebben tudják HR politikájukat nemzetközileg optimalizálni.

A *proaktív vállalatok* kisebb aránya találta hátrányosnak és nagyobb aránya előnyösnek a hitelfelvételi lehetőségeket, a minimálbér, a jegybanki alapkamat és az infláció szintjét mint a passzívabban reagáló vállalatok. A proaktív vállalatok nagyobb aránya tekintette semlegesnek a forint árfolyamváltozását és sokkal kisebb arányban találták hátrányosnak mint a passzívabb vállalatok.

Fontos eredmény, hogy *egy vállalatcsoport sem vélekedik egyedileg az adórendszerrel*, mivel amint azt korábban leírtuk, a vállalatok többsége súlyosan elégedetlen az adórendszerrel, ezért nem találhatunk itt különbséget.

5.4. Az adózásról alkotott vélemények

- * Szemben az adórendszer általános megítélésével, az adófajták szintjén találhatunk véleménykülönbségeket a kiemelt vállalatcsoportok között.
- * A kiemelt vállalatcsoportok inkább csak külpiaci versenyképességben gondolkodnak másképpen az adórendszerről, mint a nem kiemelt vállalatok.
- * Az innováló vállalatok kizárólag az ÁFA és az egyszerűsített adókat tekintették pozitívabban, mint a nem innováló társaik.
- * Ezzel szemben a kiemelkedő teljesítményű és a proaktív vállalatok több adónemmel szemben is pozitívabban gondolkodnak, mint elmaradó társaik.
- * A gyakran exportáló vállalatok adórendszerről való gondolkodása nem tér el a nem gyakran exportálókétól.

A következő fejezet bemutatja, hogy miként függ össze a fenti vállalatcsoportok, illetve az egyes adófajták és adójellegű befizetések versenyképességi hatása. A következő kérdéstípust elemeztük: Az alábbi adófajták és adójellegű befizetések nagysága és szabályai milyen hatással vannak az Ön vállalatának belpiaci / külpiaci versenyképességére? A korábbi elemzésekhez hasonlóan itt is külön kezeltük a bel és a külpiaci versenyképességre vonatkozó hatásokat. A kérdésre adható válaszok lehettek -1: rontják a versenyképességet, 0: semleges, 1: javítják a versenyképességet. A korábbi két fejezethez hasonló keresztábra elemzést hajtottunk végre, melynek szignifikáns eredményeit a 24. táblázat mutatja.

24. táblázat. A kiemelt vállalatcsoportok és egyes adófajták értékelése közötti kapcsolat

	Innoválók	Gyakran exportálók	Kiemelkedő teljesítményűek	Proaktívak
ÁFA belpiac (p10abeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
ÁFA külpia (p10akuha)	0,243	n.sz.	n.sz.	0,22
Fogyasztási adó belpiac (p10bbeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
Fogyasztási adókülpia (p10bkuha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	0,241
TB járulék belpiac (p10cbeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
TB járulék külpia (p10ckuha)	0,272	n.sz.	n.sz.	0,229
SZJA belpiac (p10dbeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	0,151
SZJA külpia (p10dkuha)	0,252	n.sz.	0,371	0,264
Helyi adó belpiac (p10ebeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
Helyi adó külpia (p10ekuha)	0,245	n.sz.	0,247	0,247
TAO belpiac (p10fbeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
TAO külpia (p10fkuha)	0,233	n.sz.	0,238	0,325
Egyszerűsített belpiac (p10gbeha)	n.sz.	n.sz.	n.sz.	n.sz.
Egyszerűsített külpia (p10gkuha)	0,247	n.sz.	n.sz.	0,291

n.sz.: nincs szignifikáns kapcsolat

fekete háttér: rosszabb

fehér háttér: semlegesebb

szürke háttér: pozitívabb megítélés

A kiemelt vállalatcsoportok belpiaci versenyképességét hasonlóan érintették az adók, mint a többi vállalatot, így szinte egy adóval sincs szignifikáns kapcsolatuk. Ezzel szemben a külpia (p10) versenyképességben több vállalatcsoportot is egyedileg érintette.

Az *innovációt folytató* vállalatok a nem innoválóknál nagyobb aránya látta úgy, hogy az általános forgalmi adó és az egyszerűsített adózási lehetőségek javították a külpia (p10) versenyképességüket. Ezzel szemben a nem innoválóknál sokkal nagyobb arányban érezték külpia (p10) versenyképességet csökkentő tényezőnek a TB járulékokat, a személyi jövedelemadót, a helyi adókat és a társasági adót.

Meglepő, hogy a *gyakran exportáló* vállalatok versenyképességét egyetlen adófajta sem érintette másként mint a nem gyakran exportálókét. Ez fakadhat abból, hogy e vállalatok többsége már annyira külpia (p10)-orientált, hogy úgy érzik a hazai adórendszer már nem igazán befolyásolja teljesítményüket. Illetve lehetséges, hogy attól, hogy termékeiket külföldön értékesítik, jelentősen nem tér el adózási logikájuk a hazai vállalatoktól.

A *kiemelkedő teljesítményű* vállalatok kevésbé sikeres társaiknál nagyobb arányban érezték a személyi jövedelemadó, a helyi adó, valamint a társasági adó külpiazi versenyképesség növelő hatását. Ide tartozhat az a megállapítás is, hogy az eleve sikeresebb vállalatokat kevésbé érintik hátrányosan az adórendszerbeli változások, de érdekes, hogy ez a csoport is kedvezőbbnek ítéli a felsorolt adókat, mint a kevésbé sikeres vállalatok. Ha megfontoljuk, hogy e vállalatok közé sok nagy és külföldi tulajdonú vállalat is tartozik, akkor nagyobb az esély, hogy adókedvezményben is részesülnek, ami jobban magyarázza az adórendszerrel kapcsolatos pozitívabb attitűdjüket.

A késve reagálókhoz képest a *proaktív vállalatok* nagyobb aránya szerint, az ÁFA, a fogyasztási adó, a TB járulékok, a helyi és társasági adók, valamint az egyszerűsített adózási lehetőségek növelték a külpiazi versenyképességüket. A személyi jövedelemadó rendszerét mind a bel-, mind a külpiazi versenyképesség szempontjából kedvezőnek tartották. Érdekes megállapítás, hogy a változásokra proaktívan reagáló vállalatok nagyobb része vélekedik pozitívan az adózási rendszerről mint a változásokat követők.

6. GAZDASÁGPOLITIKAI JAVASLATOK

- * A gazdaságpolitika fő prioritásának javasoljuk a kiszámíthatóság növekedését, a tudásgazdaság fejlesztését, valamint a növekedés-orientáció erősítését.
- * Érdemes lenne a gazdaságpolitikai eszközök megszokott kategóriák szerinti (pl. méret, eredmény) szegmentálását újragondolni és a versenyképesség szerint kiemelt vállalatcsoportoknak megfelelően átalakítani.
- * Ne csak a már exportáló és innováló vállalatokra fókuszáljunk, hanem olyan vállalatokra is, amelyekben megvan a potenciál a növekedésre.
- * A megfelelő működési, de gyenge pénzügyi teljesítménnyel rendelkező, valamint a proaktív vállalatok a fejlesztéspolitika új szegmensei lehetnének.
- * A kiemelt vállalatcsoportok merőben másként érzlelik és értékelik a gazdaságpolitika eszközrendszerét, így fejlesztésüket is szegmentálva érdemes elvégezni.

Jelen tanulmányunknak nem célja átfogó gazdaságpolitika megfogalmazása, kizárólag a versenyképességről szóló helyzetjelentés következtetésével összhangban emelünk ki néhány tételt. Ezzel szeretnénk hozzájárulni egy differenciáltabb gazdaságpolitika formálásához. Először néhány gazdaságpolitikai alapállást fogalmazunk meg, majd (tanulmányunk egyik fő üzeneteként) olyan sajátos vállalatcsoportokat és jellemzőket sorolunk fel, melyek a versenyképesség szempontjából egyedi gazdaságpolitikai megfontolásokat igényelnének.

6.1. Állásfoglalás a gazdaságpolitikával kapcsolatban

Kiszámíthatóság. Nagyban csökkentené a gazdasági szereplők adminisztrációs és tranzakciós költségeit, ha kiszámíthatóbbá és átláthatóbbá válna a gazdaságpolitika. Ide tartozik mindenekelőtt az adórendszer, melyet tekintve a terhe csökkentésén kívül a rendszer egyszerűsítésével is növelhető a versenyképesség. Középtávon az adózás stabilitása is már előnyt jelenthet. Hasonlók mondhatók el az állami intervenciókról, valamint a monetáris politikáról is.

Tudásgazdaság. Fontos lenne, hogy a kis hozzáadott-értékű termelési és hatékonyságra törekvő gazdaság helyett a fejlesztéspolitika fókusza a tudásgazdaság, illetve az innováció felé forduljon. Ehhez elengedhetetlen a köz- és felsőoktatás fejlesztése, illetve a tudás és innováció támogatása.

Növekedés-orientáció. A stabil, középtávú gazdasági növekedést hazánkban az export és a kutatás-fejlesztés erősítése hordozhatná. Nagyon fontos kiemelni, hogy a fejlesztéspolitikának nem csupán a már jól teljesítő vállalatokra, hanem a növekedési potenciállal rendelkező társaságokra is érdemes fókuszálnia.

6.2. Speciális gazdaságpolitikai megfontolások

Jelenlegi tanulmányunk egyik fő üzenete, hogy bár azonosíthatóak trendszerű versenyképességi jelenségek hazánkban, az egyes vállalati alcsoportok markánsan különbözően érzékelik a gazdasági környezetet és ennek megfelelően eltérő igényekkel rendelkeznek. Ennek tudatában a következő területeken javasolunk egyedi gazdaságpolitikai stratégiát.

Export és innováció vs. fejlődő vállalatok. Tanulmányunkban bemutattuk, hogy a gyakran exportáló és innovációt folytató vállalatokban felülreprezentáltak a külföldi tulajdonban álló társaságok és a nagyvállalatok. Egyrészt nyilván fontos, hogy a már sikeres innoválók és exportőrök tovább erősítsék a magyar gazdaságot, másrészt a fenti tényezőkben elmaradó kis és közepes, hazai tulajdonú vállalatok számára olyan fejlesztéspolitikai lépéseket kell megtenni, melyek lehetővé teszik, hogy belépjenek az innováló exportőrök táborába. Ez a felvetés nem új, de kutatásaink megerősítették a szükségességét. Fontos külön kiemelni, hogy kutatásaink szerint az export „rezisztensebbé” teheti a vállalatokat, hiszen a gyakran exportáló vállalatok sokkal kevésbé érezték súlyosnak a válságot, mint a nem gyakran exportáló társaik.

Általános gazdaságpolitika helyett specifikus fejlesztéspolitika. A fenti érvelés miatt fontos, hogy a KKV-kra továbbra is külön fókuszáljon a gazdaságpolitika, de ne önmagában a méretet, vagy a jelenlegi eredményességet nézze, hanem a növekedési potenciál szerint is szegmentálja stratégiáit.

Reálteljesítmény és pénzügyi teljesítmény. Megfontolásra érdemes, hogy – mint bemutattuk – a korábbi lemaradó, átlagos és vezető teljesítményű vállalatok mellett megjelent egy új, jelentős kategória, melybe a magas működési, de gyenge pénzügyi teljesítménnyel rendelkező társaságok tartoznak.

Ezek a szervezetek lehet, hogy önértékelési problémával küzdenek, de lehet, hogy fordulópont előtt állnak: vagy elbuknak, vagy a fejlődés útjára lépnek, így érdemes lenne számukra is külön programok kidolgozása. Fontos eredmény annak a bemutatása, hogy a változások szempontjából tekintett proaktivitás független a vállalatmérettől, azaz érdemes

lenne ebből a szempontból is külön fejlesztéspolitikai lépések kidolgozása. Mindezek mellett továbbra is előremutatónak látnánk egy szektor-specifikus fejlesztési stratégia megalkotását is.

Gazdaságpolitikai ösztönzők a különböző szegmensekben. Tanulmányunkban bemutattuk, hogy a kiemelt vállalatcsoportok másképpen értékelik a gazdaságpolitika és az adórendszer egyes elemeit. Érdeemes lenne a gazdaságpolitikai lépéseket célzottan ennek tudatában alkalmazni, pl. ha az innováló vállalatok hátrányosabban ítélték meg a helyi adót, akkor érdemes lenne célzott kedvezményeket adni az adott csoportnak.

Összegzés: Differenciáltabb gazdaságpolitika – eltérő költségvetési szerkezet

Egy differenciáltabb gazdaságpolitika megvalósítása a költségvetés mind kiadási, mind bevételi oldalának lényeges változásához vezet: máshová kerülnek mind a támogatásokkal, mind az adóbevételekkel kapcsolatos súlypontok. Egy ilyen gazdaságpolitika kimunkálása lényegesen meghaladja jelen kutatásunk kereteit – célunk az volt, hogy rámutassunk a több dimenzióban képzett vállalatcsoportok közti differenciálás szükségességére és lehetőségére.