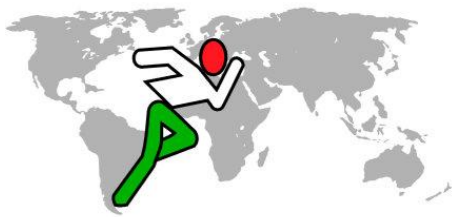


Versenyképesség könyvsorozat



Versenyképesség Kutató Központ

Csesznák Anita – Wimmer Ágnes

Vállalati jellemzők és összefüggéseik –

A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi
felmérésében résztvevő vállalatok jellemzése

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
Vállalatgazdaságtan Intézet

Versenyképesség könyvsorozat

A könyvsorozat eddigi kötetei:

1. Csesznák Anita – Wimmer Ágnes: Vállalati jellemzők és összefüggéseik
– A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésében
résztevő vállalatok jellemzése, 2014.

Csesznák Anita – Wimmer Ágnes

Vállalati jellemzők és összefüggéseik –

A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi
felmérésében résztvevő vállalatok jellemzése

Budapesti Corvinus Egyetem
Gazdálkodástudományi Kar
Vállalatgazdaságtan Intézet
Versenyképesség Kutató Központ

© Csesznák Anita, Wimmer Ágnes, 2014

© Versenyképesség Kutató Központ, 2014

Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, akadémikus, igazgató, Versenyképesség
Kutató Központ

Felelős kiadó: Czakó Erzsébet, igazgató, Budapesti Corvinus Egyetem,
Gazdálkodástudományi Kar, Vállalatgazdaságtan Intézet

Köszönet a versenyképességi felmérések lehetővé tételéért, az adatbázisokért és a könyvsorozat elindításának lehetőségéért az OTP Bank Nyrt-nek, a Költségvetési Tanácsnak, a Vállalkozók Országos Szövetségének és a Vállalatgazdasági Tudományos és Oktatási Alapítványnak.

ISBN 978-963-503-584-7

ISSN 2064-9347

A kötet szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a szokásos hivatkozási normák betartásával felhasználható és hivatkozható.

Javasolt hivatkozás: Csesznák Anita – Wimmer Ágnes (2014): Vállalati jellemzők és összefüggéseik – A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésében résztvevő vállalatok jellemzése. Versenyképesség könyvsorozat, 1. kötet. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ.

Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástudományi Kar
Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ
Budapest, Fővám tér 8.

<http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=46171/>

E-mail: versenykeppesseg@uni-corvinus.hu

Tartalomjegyzék

TARTALOMJEGYZÉK	5
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE	8
ÁBRÁK JEGYZÉKE	10
ELŐSZÓ	11
1. BEVEZETÉS.....	15
2. A VÁLLALATI KATEGÓRIÁK KIALAKÍTÁSÁNAK CÉLJA ÉS MÓDSZERE	19
3. A VÁLLALATI KATEGÓRIÁK KIALAKÍTÁSÁHOZ HASZNÁLT SZEMPONTOK	23
3.1. Vállalatméret.....	23
3.2. A domináns tulajdonos típusa	26
3.3. A fő tevékenység	27
3.4. Exportorientáció.....	30
3.5. Piaci koncentráció.....	31
3.6. A változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség).....	32
3.7. Vállalati teljesítmény	33
3.8. A válság megjelenési formái	39
3.9. A vizsgált vállalati kör összefoglaló jellemzése a kiválasztott szempontok szerint	45

4. A VIZSGÁLT VÁLLALATI JELLEMZŐK ALAKULÁSA – ÖSSZEHASONLÍTÁS AZ ELŐZŐ VERSENYKÉPESSÉGI FELMÉRÉSEKKEL.....	49
4.1. Vállalati méret szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben.....	50
4.2. A domináns tulajdonosok típusa szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben	52
4.3. A fő tevékenység szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben.....	54
4.4. Az exportorientáció szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben.....	55
4.5. A piaci koncentráció szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben.....	57
4.6. A reagálóképesség szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben.....	58
4.7. A 2004-es, 2009-es és 2013-es versenyképességi felmérések mintáinak összevetése.....	59
5. A VIZSGÁLT VÁLLALATI JELLEMZŐK KÖZÖTTI KAPCSOLATOK FELTÁRÁSA, JELLEMZÉSE	61
5.1. A vállalati méret kapcsolatai.....	64
5.1.1. A vállalati méret és a domináns tulajdonos típusa közötti kapcsolat	64
5.1.2. A vállalati méret és az exportorientáció kapcsolata	66
5.1.3. A vállalati méret és a vállalati teljesítmény kapcsolata	68
5.2. A tulajdonosok típusa kapcsolatai	69
5.2.1. A domináns tulajdonosok típusa és a fő tevékenység közötti kapcsolat	70
5.2.2. A domináns tulajdonosok típusa és az exportorientáció közötti kapcsolat.....	72
5.2.3. A domináns tulajdonos típusa és a teljesítmény kapcsolata	73
5.2.4. A domináns tulajdonos típusa és a válság észlelése közötti kapcsolat.....	74

5.3. A fő tevékenység kapcsolatai	76
5.3.1. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolata	76
5.4. A vállalati teljesítmény kapcsolatai	78
5.4.1. A vállalati teljesítmény és a változásokhoz való viszonyulás kapcsolata	78
5.4.2. A vállalati teljesítmény és az exportorientáció kapcsolata	79
5.5. A vállalati jellemzők közötti kapcsolati háló	80
6. ZÁRSZÓ	83
7. FORRÁSOK	86
8. MELLÉKLET	88
A VERSENYKÉPESSÉG KÖNYVSOROZAT RÖVID ISMERTETŐJE	91
A KÖTET RÖVID ISMERTETŐJE.....	93
SUMMARY	94

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat. A kutatásban a közös elemzésekhez kialakított változók listája	22
2. táblázat. A vállalatméret jellemzői – kategóriahatárok	23
3. táblázat. A minta létszám, eszközérték és árbevétel szerinti jellemzése.....	24
4. táblázat. A vállalatméret különböző jellemzői közti kapcsolat – kereszttáblák (vállalatok száma).....	25
5. táblázat. A vizsgált vállalatok méret szerinti besorolása	26
6. táblázat. A vizsgált vállalatok megoszlása a fő tulajdonosi kör típusa alapján .	27
7. táblázat. A minta megoszlása gazdasági ágak szerint	27
8. táblázat. A fő tevékenység megoszlása a feldolgozóiparon belül.....	28
9. táblázat. A vizsgált vállalati kör megoszlása a fő tevékenységek alapján	29
10. táblázat. A vizsgált vállalati kör jellemzése az exportorientáció alapján	31
11. táblázat. A vizsgált vállalati kör jellemzése a piaci koncentráció szerint	32
12. táblázat. A vizsgált vállalatok jellemzése a változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség) alapján.....	33
13. táblázat. Az iparági átlaghoz viszonyított teljesítmény: átlagos értékelés és a válaszok megoszlása	34
14. táblázat. A faktorelemzés eredménye (SPSS output táblázat)	35
15. táblázat. A teljesítményklaszterek középpontjai (SPSS output táblázat).....	36
16. táblázat. A minta megoszlása a vállalati teljesítmény önértékelése alapján...	37
17. táblázat. A válság jellemző megnyilvánulási formái: átlagos értékelés és a válaszok megoszlása	40
18. táblázat. A válsággal kapcsolatos faktorelemzés eredménye (SPSS output táblázat).....	41
19. táblázat. A válságklaszterek középpontjai (SPSS output táblázat)	42
20. táblázat. A vizsgált vállalati kör megoszlása a válság jellemző megjelenési formái szerint	43
21. táblázat. A vizsgált vállalatok jellege többségi tulajdonosi kör jellege és a méret alapján	46
22. táblázat. A minta összefoglaló jellemzése.....	48

23. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a vállalatméret szerint.....	50
24. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a létszám alapján.....	51
25. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a domináns tulajdonos alapján	52
26. táblázat. A vizsgált vállalatok a domináns tulajdonos típusa és a méret alapján 2004-ben, 2009-ben és 2013-ban	53
27. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a fő tevékenység alapján	54
28. táblázat. A 2004-es és 2013-as vállalati minta összevetése az exportorientáció alapján.....	56
29. táblázat. A 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése az exportorientáció alapján.....	56
30. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a piaci koncentráció alapján	58
31. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a reagálóképesség alapján	59
32. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minták összevetése a kutatásban a közös elemzésekhez kialakított vállalati jellemzők alapján (összefoglaló táblázat)	60
33. táblázat. A vizsgált vállalati jellemzők közötti szignifikáns kapcsolatok a 2009. évi és a 2013. évi versenyképességi felmérésben.....	62
34. táblázat. A vállalatméret és a tulajdonlás kapcsolata 2013-ban.....	64
35. táblázat. A vállalatméret és az exportorientáció kapcsolata 2013-ban	67
36. táblázat. A vállalatméret és a vállalati teljesítmény kapcsolata 2013-ban.....	68
37. táblázat. A fő tevékenység és a tulajdonlás kapcsolata 2013-ban	70
38. táblázat. A domináns tulajdonosi forma és a vállalati teljesítmény kapcsolata 2013-ban.....	73
39. táblázat. A domináns tulajdonosi forma és a válság észlelésének kapcsolata 2013-ban.....	75

40. táblázat. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolata 2013-ban	77
41. táblázat. A vállalati teljesítmény és a változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség) 2013-ban	78
42. táblázat. A vállalati teljesítmény és az exportorientáció (2013)	80

Ábrák jegyzéke

1. ábra. A teljesítményklaszterekbe sorolt vállalatok jellemzői	38
2. ábra. A válság észlelése alapján kialakított klaszterekbe sorolt vállalatok jellemzői.....	44
3. ábra. A vállalatméret különböző domináns tulajdonú vállalati csoportokban (2013).....	65
4. ábra. A domináns tulajdonos típusa a kis-, közép- és nagyvállalati csoportokban (2013).....	66
5. ábra. A vállalatméret szerinti megoszlás a különböző exporttevékenységű csoportokban (2013).....	67
6. ábra. A vállalatméret szerinti megoszlás a különböző teljesítményt nyújtó csoportokban (2013).....	69
7. ábra. A domináns tulajdonos típusa a fő tevékenység szerint (2013)	71
8. ábra. Exportorientáció a domináns tulajdonos típusa szerinti bontásban (2013)	72
9. ábra. A vállalati teljesítmény a domináns tulajdonos típusa szerint vizsgálva ..	74
10. ábra. A tulajdonos típusa szerinti megoszlás a válságot különbözőképpen észlelő csoportokban.....	75
11. ábra. A különböző tevékenységű vállalatok esetében az exportorientáció szerinti megoszlás.....	77
12. ábra. A különböző teljesítményű csoportokban a változásokhoz való viszonyulás szerinti megoszlás	79
13. ábra. A különböző exportorientációjú vállalatok teljesítmény szerinti megoszlása.....	80
14. ábra. A vállalati jellemzők közötti kapcsolati háló.....	81

Előszó

A versenyképességhez kapcsolódó kutatásokat 1995-ben indítottuk el. Változó fókuszpontokkal immár 15 éve folytatjuk egyetemi oktatói és oktatásfejlesztési tevékenységeink mellett a mikrogazdasági, különösen a hazai vállalati szférára irányuló kutatásainkat, 10 éve pedig a Versenyképesség Kutató Központ koordinálásával végezzük ezt a feladatot. A kutatási eredményeinket folyamatosan jelentettük meg nyomtatott és elektronikus formában is. Több mint száz műhelytanulmány, közel félszáz PhD disszertáció, valamint magyar és angol nyelvű szakfolyóiratcikkek és könyvek fémjelzik eredményeinket.

A versenyképességi kutatási programok. A kerek évfordulók apropót kínálnak arra, hogy áttekintsük eddig eredményeinket és értékeljük tapasztalatainkat. Az *első kutatási fázis 1995–1997* között a piacgazdasági átmenet idején zajlott, és legfőbb üzenet az volt a „*Versenyben a világgal*” kutatási program eredményeinek, hogy vége az átmentnek. Azaz a vállalatok magatartására a piacgazdaságokban megfigyelt és leírt jellemzők illettek, és nem a hiánygazdaságok jellemzői. A *második kutatási fázis 1999–2001* között az információtechnológia (IT) rohamos térhódításának idejére esett. Számos fejlett országhoz hasonlóan a gazdasági eredményesség egyik legnagyobb lehetőségeként és kihívásaként az IT megoldások és alkalmazási lehetőségeik kerültek fókuszba itthon is. Az EU-csatlakozás évében indítottuk el a *harmadik kutatási fázist*, amelyben 2004–2006 között arra kerestünk választ, hogy hogyan értékelhetők a vállalatok és vezetőik gazdálkodási kompetenciái nemzetközi összehasonlításban. Kutatási eredményeink azt mutatták, hogy a vállalatok és vezetőik gazdálkodási kompetenciáik közelebb járnak a nemzetközi trendekhez, mint a közszféra kompetenciái. Ez a megállapítás összhangban volt a versenyképesség terén élenjáró járó országban leszűrt következtetéssel. A gazdasági eredményesség fejlesztését is célzó új megoldások kidolgozásával és bevezetésével reagáltak erre számos fejlett piacgazdaságban. Ezek a megfigyelések is arra ösztönöztek bennünket arra, hogy *2007–2009 között a*

negyedik kutatási fázisban a közszféra és a versenyképesség kapcsolatát állítsuk középpontba. A *2010-ben indított jelenlegi, ötödik fázisban* a versenyképességre hatással lévő nemzetközi kontextusokat választottuk kutatási programunk fő témájául. A 2008-tól datált gazdasági válság arra is felhívta a figyelmet, hogy a világgazdaság átalakult, az egyes országok és vállalataik lehetőségeit a nemzetközi elkötelezettségeik és beágyazódásaik a korábbiaknál határozottabban befolyásolják.

A vállalati versenyképességi felmérések. A kutatási fázisokhoz kapcsolódó kutatási projektek közös eleme a vállalati versenyképességi kérdőíves felméréssorozat. Az első adatfelvételre 1996-ban került sor, amelyet 1999-ben, 2004-ben, 2009-ben és 2013-ban immár ötször ismételtünk meg. A kérdőíves felmérések kiindulási pontja, hogy a vállalati versenyképesség két meghatározó eleme a vállalatirányítási, vállalatvezetési és gazdálkodási módszerek alkalmazása, és a vállalatvezetők felkészültsége. A felmérések kérdőíveinek szerkezete 1996-tól azonos, legalább 50 főt foglalkoztató vállalatokra irányul, és döntően a vállalatvezetők önértékelésére támaszkodik. A kérdőív négy részből áll, és a vállalati működés azon területeit fedi le, amelyek önálló tevékenységi területként felelős vezető irányításával minden vállalatnál megtalálhatóak: felsővezetés, kereskedelmi (marketing), termelés (termékek és szolgáltatások előállítása) és pénzügyek. Az egyes felmérések előtt a kérdőívet szakértői csoporttal áttekintjük, és szükség szerint átdolgozzuk úgy, hogy az összehasonlítás lehetősége mellett a vállalati gyakorlat legfrissebb fejleményeit is fel tudjuk térképezni. A gyakorlati megoldásokhoz is alkalmazkodva a közel 100 oldalas kérdőívben egy-egy témakör (pl. export) több kérdőívrészben is szerepel. Ez lehetőséget ad a kutatóknak arra, hogy több oldalról is megvizsgálhassanak egy-egy témakört, és elemezzék, hogy a vállalatok működésére jellemző-e a konzisztens rendszerszerű működési mód. Mindegyik adatfelvételnél arra törekedtünk, hogy a felmérés eredményeként legalább egy 300 vállalatra kiterjedő minta álljon rendelkezésre. A kérdőív szerkezete és a minta nagysága ad alapot arra, hogy a minta jellemzőit figyelembe véve megállapításokat tehesünk a vállalatok teljesítményére, alkalmazkodásukra, egyes területeik módszertani felkészültségére, kihívásaikra és

azok kezelésére általában is, és egy-egy részterületre is, mint pl. logisztika vagy finanszírozás. Megállapításainkat igyekszünk összevetni a fejlett piacgazdaságok vállalataira vonatkozó megállapításokkal, és következtetéseket megfogalmazni a fejlesztendő területekre és ismeretekre vonatkozóan. A felmérések első eredményeit hagyományosan egy gyorsjelentésben foglaljuk össze.

A vállalatok sokszínűsége. A vállalati szféra számos ismerv és jellemző alapján csoportosítható, és egyáltalán nem homogén populáció. A 2004-es felmérés alapján alakítottunk ki egy olyan csoportosítási rendszert, amely lehetővé teszi a különböző jellemzőkkel rendelkező vállalatcsoportok azonosítását és további vizsgálatát. A vállalatcsoportokat a standard szempontok szerint alakítottuk ki, mint méret, többségi tulajdonos és fő tevékenység, és a kérdőív lehetőségeit kihasználva további csoportokat képeztünk az exportorientáció, a piaci koncentrátsága, a változásokhoz való viszony és a vállalati teljesítmény alapján. Ezekhez kapcsolódott korábban az EU-csatlakozáshoz való viszony, 2013-ban pedig a válság észlelése. A vállalatcsoportok bemutatásával elsőként árnyaljuk az átfogó képet felmutató gyorsjelentések eredményeit, és lehetőséget teremtünk a kutatóknak arra, hogy szakterületükre vonatkozóan tovább vizsgálják a különböző vállalatcsoportokat. A Versenyképességi könyvsorozat első kötete *Csesznák Anita és Wimmer Ágnes* munkája a vállalatcsoportokat mutatja be a 2004-es, 2009-es és 2013-as adatfelvételek mintái alapján. A könyv önmagában is érdekes megállapításokkal szolgál arról, hogy hogyan alakultak a különböző jellemzők szerint meghatározott vállalatcsoportok, és milyen kapcsolatok azonosíthatók az egyes jellemzők és a teljesítmény között. E mellett olyan kutatási munka eredményeit mutatja be a könyv, amelyekre versenyképességi adatbázisunk további elemzésekben építeni fogunk, és amelyekre a vállalatok működésével foglalkozó kutatók is építhetnek.

Akiknek ajánljuk a Versenyképesség könyvsorozatot. Örömmel nyújtjuk át virtuálisan a könyvsorozat első kötetét. Úgy véljük, hogy muníciót szolgáltat a tudományos és szakmai munka fejlesztéséhez különösen a kutatók és oktatók számára. Mégsem csak ők azok, akik számára tanulságokkal szolgálhat. A vállalatok közötti eredményességi különbségeket számos tényező mellett

befolyásolja és magyarázza a vezetők, a menedzserek felkészültsége és vezetői munkájuk eredményessége és hatékonysága. A vállalat rendszerként való ismerete, irányítani és működtetni tudása és tapasztalata fejlődik, el- és megtanulható, és a vezetői munkát végzőknél fejleszthető és fejlesztendő. A vállalatcsoportok megismerése lehetőséget kínál arra, hogy a vállalati szakemberek összehasonlíthassák cégüket a hozzájuk hasonló vállalatcsoportok működési jellemzőivel és teljesítményével, és hogy lássák miben térnek el és miben hasonlóak. A vállalatok magatartását formáló gazdaságpolitikai döntések előkészítésén munkálkodók számára is érdekes lehet a könyv. A gazdaságpolitika területeinek prioritásai, és az azok megvalósítását szolgáló eszközök hatással vannak a vállalatok alkalmazkodására, formálják eredményességi céljaik megfogalmazását, megvalósítási módját és költségeit – segítik vagy hátráltatják a cégeket a hazai és nemzetközi versenyben való helytállásban.

* * *

Az elmúlt 15 évben Magyarország mindegyik versenyképességi listán hátrébb került. Ebben közrejátszott, hogy a világgazdasági átrendeződések nyomán számos korábban nem értékelt ország került be a listákba, és az is, hogy a listán élénk került országok az értékelt jellemzőkben eredményesebbek voltak éppen úgy, mint az anyagi boldogulásukat jelző GDP növekedésben. Ezzel együtt is úgy véljük, hogy a mai vállalatok versenyképesebbek, mint voltak 15 évvel ezelőtt. A versenyképességi listák eredményei felhívják a figyelmet ugyanakkor arra, hogy az önmagunkhoz képest növekvő teljesítmény összehasonlításban nem feltétlenül elegendő a lépéstartásra. Bízunk abban, hogy a versenyképességi kutatásainkkal hozzá tudunk járulni ahhoz, hogy önmagunkhoz viszonyítva tovább fejlődjünk, és ahhoz is, hogy másokhoz viszonyítva lássuk, tudunk-e lépést tartani, s ha nem, feltárjuk az okait annak, hogy miért nem, és megtaláljuk a módját a felzárkózásnak.

Budapest, 2014. június

Chikán Attila

Czakó Erzsébet

1. Bevezetés

Tanulmányunkban nyolc vállalati jellemzőt és összefüggéseiket vizsgáljuk a „Versenyben a világgal” kutatási program 2013-as kérdőíves felmérésének 300 vállalatból álló mintáján. A vizsgált tényezők között objektív, mérhető jellemzők (pl. a vállalatok mérete, a meghatározó tulajdonosi kör típusa) és szubjektív, a vállalatvezetők véleményén, önértékelésén alapuló jellemzők (pl. az iparági átlaghoz viszonyított teljesítmény vagy a gazdasági válság észlelése) egyaránt szerepelnek.

2013-ban ötödik alkalommal került sor a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézete Versenyképesség Kutató Központja által vezetett „Versenyben a világgal” kutatási program nagyszabású kérdőíves felmérésére. Hasonlóan a kutatás korábbi (1996-os, 1999-es, 2004-es és 2009-es) adatfelvételeihez, a válaszadó vállalatok egy-egy felsővezetője, pénzügyi, kereskedelmi/marketing és termelési/szolgáltatási területen dolgozó vezetője töltött ki egy-egy terjedelmes (összességében többszáz oldalas) kérdőívet, mely a vállalati működés és a gazdasági környezet számos területét átfogja. A felmérések adatfelvételeinek jellemzőit részletesen bemutatja a kutatásról készült dokumentációs kötet (Tátrai, 2014). A 2013-as mintavétel és felmérés jellemzőit Matyusz Zsolt (2014) tanulmánya tárgyalja részletesebben.

Munkánk célja a 2013-as versenyképességi kutatás vállalatainak több szempontú jellemzése olyan szempontok alapján, melyek alapot nyújtanak a további elemzésekhez is a felmérés adatbázisával dolgozó kutatók számára. A Versenyképesség-kutatás harmadik felmérését követően, 2004-ben merült fel az igény, hogy fogalmazzunk meg olyan vállalati jellemzőket, melyek alapján tovább vizsgálhatók a különböző vállalatcsoportok sajátosságai, s amelyeket a kutatók az egységesen elfogadott értelmezés alapján kialakított kategóriákra építve használhatnak. Ennek jegyében készítettünk 2005-ben egy tanulmányt (Wimmer–Csesznák, 2005), melyben tíz kiválasztott jellemző szerint soroltuk csoportokba a minta vállalatait, jellemeztük a felmérésben résztvevő vállalati kört, valamint

vizsgáltuk e jellemzők összefüggéseit, kapcsolatait is. A 2009-es versenyképességi felméréshez is készült egy hasonló tanulmány (Wimmer–Csesznák, 2011), hasonló elveket követve, az akkori felmérés sajátosságai szerint aktualizálva az elemzési szempontokat, hét csoportosító jellemzőt használva. A kérdőíves felmérések adatbázisát most is – ahogyan a két előző kutatási körben is – kiegészítettük a tanulmányban vizsgált változókkal: ezek a kutatási program belső szóhasználatában az ún. „közös változók”, melyek a minta jellemzését szolgálják a különböző részterületekre irányuló további elemzéseknél is, azonos értelmezésre építve.

A Versenyképesség-kutatás előző két hullámában számos olyan tanulmány, szakcikk, tudományos dolgozat készült, melyekben az idézett két tanulmányunkra építve vállalati csoportok közti különbségeket vizsgáltak a kutatók. A kutatási program eredményeit összegző kötet (Chikán–Czakó, szerk., 2009) több tanulmánya is tárgyalta ezeket a tapasztalatokat (Chikán–Czakó, 2009; Demeter, 2009; Kolos, 2009; Wimmer–Zoltayné, 2009).

A kötetben bemutatott elemzésünk tehát a harmadik abban a sorban, mely a vállalati kör több szempontú jellemzése mellett a közös változók kialakítását és bemutatását is célozza. A munka a kutatás előkészítése, a kérdőívek frissítésének szakaszában kezdődött. Kiindulásként áttekintettük az előző két felmérésnél használt csoportképző ismérveket, és ennek alapján fogalmaztunk meg javaslatokat. A kérdőívek kapcsolódó kérdéseinek pontosításával arra törekedtünk, hogy csökkentsük a nem egyértelmű válaszadás lehetőségét (a kérdések és a válaszlehetőségek megfogalmazásának pontosításával, vagy csak egy válasz megjelölésének lehetőségével, stb.). Előző tapasztalatainkra építve az adatfelvétel időszakában szorososan együttműködtünk a felmérést végző TÁRKI munkatársaival, aminek eredményeként a közös változók esetében sikerült jelentősen csökkenteni az adathiányt és javítani a konzisztenciát az esetlegesen ellentmondó adatok kiszűrésével.

A 2013-as felmérésben szereplő vállalatok jellemzésére használt közös változók kialakításánál a legutóbbi felmérésnél használt hét szempontot

megtartottuk, de több változónál módosítottuk a kategória-besorolásokat az előző felmérések tapasztalatai alapján. A lista egy új szemponttal is bővült: a 2013-as felmérés egyik fókuszához illeszkedő új jellemző a válság vállalatok általi észlelése.

A vállalatok csoportba sorolása nyolc szempont alapján történt:

1. Vállalati méret
2. A domináns tulajdonos típusa
3. A vállalat fő tevékenysége (ágazat)
4. Exportorientáltság
5. A piac koncentrálttsága
6. A piaci/környezeti változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség)
7. A vállalati teljesítmény értékelése az iparági átlaghoz képest
8. A válság vállalat által észlelt fő megjelenési formája

A korábbi hasonló elemzéseinknél 2004-ben a vizsgált jellemzők között szerepelt még a tevékenység diverzifikáltsága, az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások és a vállalat piaci céljainak jellemzése. E szempontok a kérdőívek változása miatt, illetve módszertani okokból 2009-ben és 2013-ban nem szerepeltek a vizsgált közös jellemzők között. 2013-ban egy új változót, a gazdasági válság vállalat által észlelt fő megjelenési formáit is bevontuk az elemzésbe.

A kötetben először a vizsgálandó vállalati jellemzők meghatározásának, a vállalatok csoportokba sorolásának néhány módszertani kérdését tekintjük át. Ezt követően (a 3. fejezetben) sorra vesszük a nyolc kiválasztott szempontot, bemutatjuk a kategóriák kialakítását, a besorolást, jellemezzük a felmérésben résztvevő vállalati kört a szempontok alapján. A Versenyképesség-kutatás hasonló módszertan alapján készült kérdőíves felmérései lehetőséget adnak az időbeli változások elemzésére is, ezért külön fejezetben foglalkozunk a 2004-es és a 2009-es mintákkal való összehasonlítással (4. fejezet). A kötet 5. fejezetében a vizsgált vállalati jellemzők közötti kapcsolatokat, e jellemzők összefüggéseit elemezzük. A bemutatott eredmények nemcsak a Versenyképesség-kutatásban 2013-ban résztvevő 300 vállalatot jellemzik, hanem – különösen az összefüggések vizsgálata – egyfajta képet ad a magyar gazdaságban működő vállalatok

jellemzőiről 2013-ban, a válságot követő, egyes cégek számára már a kilábalás kezdetét jelentő, mások számára még a trendfordulót váró időszakban.

Szeretnénk itt köszönetet mondani azoknak a kollégáknak, akik segítették munkánkat: A kutatás vezetőinek, Chikán Attilának és Czakó Erzsébetnek, akik az előző két felméréshez hasonlóan most is támogatták a közös változók kialakításra irányuló törekvéseinket. A kutatás előkészítésében közreműködő kollégáknak köszönjük az együttműködést a kérdőívek alakításában és egyes, a korábbi kutatásokban használt kérdések megőrzésében, illetve pontosításában, ami lehetővé teszi az összehasonlító elemzések végzését. András Zoltánnak, a TÁRKI Társadalomkutatási Intézet adatfelvételi osztályvezetőjének és munkatársainak, Melles Ágnesnek, az adatfelvételért felelős projektvezetőnek és Tátrai Annamáriának, az adatfelvétel módszertani szakértőjének, akik az adatfelvétel lebonyolítása során mindvégig támogatták törekvésünket a konzisztens válaszadás biztosítására és a minél nagyobb válaszadási ráta elérésére a felmérés egészére, és különösen a közös változókra vonatkozóan. A kutatásról készült gyorsjelentés elkészítésében közreműködő kollégáknak (Bakonyi Zoltán, Chikán Attila, Czakó Erzsébet, Gelei Andrea, Kazainé Ónodi Annamária és Matyusz Zsolt), akik értékes észrevételeket fűztek az anyag első változatához. Matyusz Zsolt a vállalati minta reprezentativitását elemző tanulmány szerzője egyben a minta vállalati tevékenységekre vonatkozó elemzésével is hozzájárult tanulmányunk elkészítéséhez. Pálfi Ildikó a kutatás előkészítésétől kezdve az adminisztratív lebonyolításában, technikai teendőkben és egyeztetésekben nyújtott sok segítséget. Köszönjük mindenkinek az együttműködést, egyben reméljük, hogy elemzéseink és az ehhez kapcsolódóan az adatbázisba beillesztett közös változók hasznos adalékul szolgálnak a kutatási programban közreműködő kutatók további munkájához.

2. A vállalati kategóriák kialakításának célja és módszere

Tanulmányunkban nyolc előzetesen kiválasztott vállalati jellemző alapján soroltuk csoportokba és jellemeztük a Versenyképesség-kutatás 2013. évi felmérésében résztvevő vállalatokat. A vállalati csoportok kialakításának gondolata a 2004-es, hasonló versenyképességi felméréshez kapcsolódóan fogalmazódott meg: az eredeti cél – ahogyan a bevezetésben már utaltunk rá – az volt, hogy egységes, minden kutató által azonosan értelmezett, egyformán használható kategóriákat hozzunk létre. (Wimmer–Csesznák, 2011, 7. o.) Ezekre építve az elemzések során egységes fogalomrendszerrel dolgozhatnak a kutatók: azonos módon értelmezhetjük, mit tekintünk kis-, közép- illetve nagyvállalatnak, melyek a többségi állami tulajdonú vagy éppen az exportorientáltak tekintett vállalkozások a kutatásban, mikor tekinthető koncentrálnak vagy megosztottnak a piac, amelyen a vállalat versenyez stb. Az itt kialakított ún. közös változókat használva jobban összehasonlítható, egymással kompatibilis elemzések készülhetnek, melyek segítik az eredmények szélesebb spektrumot átfogó összevetését is.

Az 1996 óta folytatott versenyképességi felmérések alapján készült nagy számú tanulmány is jelezte, hogy a besorolás még az objektív jellemzők esetében sem feltétlenül egyértelmű (pl. a vállalatméret szerinti csoportokat csak a létszám, vagy a jogszabályi értelmezéshez igazodva a létszám, az árbevétel és az eszközérték figyelembe vételével határozzák meg). A tényadatokra (vagy azokra vonatkozó vállalatvezetői észlelésekre) épülő jellemzőknél a kategóriahatárok meghúzása sokféleképpen lehetséges (pl. milyen exportarány mellett tekintjük alacsonynak, közepesnek, dominánsnak az exporttevékenységet), míg a véleményekre épülő, és a felmérés több kérdésében is vizsgált jellemzőknél a lehetőségek köre még ennél is szélesebb. Mindezek miatt fontosnak tartottuk, hogy a kiválasztott jellemzőkkel kapcsolatban legyen egy egységes álláspont, mely az összehasonlító elemzéseket segíti. Ennek jegyében készítettük el immár harmadik alkalommal (először a 2004-es, majd a 2009-es felméréshez kapcsolódóan) a közös változókat bemutató és elemző tanulmány. A közös

változók között vannak olyan jellemzők, melyek a kezdetektől szerepelnek a felmérésben: az általános jellemzés (méret, tulajdonos, tevékenységi kör, exporttevékenység) mellett ilyen például a vállalati teljesítmény hat szempontra, vállalatvezetői önértékelésre épülő jellemzése. Ez a kérdés már az 1996-os felmérésben is szerepelt, s korábban is készült hasonló elvek alapján klaszterelemzés (ld. pl. Wimmer, 2001), melyet az utóbbi két felmérésnél a közös változók közé is beépítettünk. Néhány szempont az egyes felmérések aktuális fókuszához kapcsolódóan változott, tíz éve például az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások, most a válság észlelése volt ilyen terület.

Összegezve tehát a célokat, a vizsgált vállalati kör több szempontú jellemzése mellett fontos elvárás volt, hogy a kutatásban egységesen értelmezzük és használjuk a kiválasztott vállalati jellemzőket, és az ezek alapján kialakított vállalatcsoportokat lehetőség szerint minél több szempontból jellemezhessek majd a továbbiakban a Versenyképesség-kutatásban közreműködő kutatók.

A 2013-as kérdőíves felmérés a TÁRKI közreműködésével készült (ld. Tátrai, 2014). Az adatfelvétel során igyekeztünk kiemelt figyelmet fordítani arra, hogy a vállalatok besorolásához szükséges adatok (méret, tulajdonosi kör, fő tevékenység, exportarány stb.) lehetőség szerint minden válaszadónál rendelkezésre álljanak. A besoroláshoz használt változók egy része a vállalatvezetők véleményét tükröző információ – ezen kérdéseknél is arra törekedtünk, hogy minél nagyobb legyen a kitöltési arány. A minta tisztítását és alapjellemezőinek, valamint reprezentativitásának vizsgálatát (lásd Matyusz, 2014) követően készült el az elemzésekhez ajánlott közös változók (vállalati jellemzők) listája, s a vállalatok kategorizálása e jellemzők szerint. Az 1. táblázatban látható a kutatásban a közös elemzésekhez kialakított változók listája, valamint a változók kategóriái. A 2. fejezetben részletesen bemutatjuk az egyes kategóriák kialakításának elveit és a besorolás eredményeit.

A kialakított kategóriák nagyrészt megegyeznek a legutóbbi, 2009-es felmérés adatainak elemzésekor használtakkal. A kategóriák egy része (a vállalatméret, a többségi tulajdonosok típusa, a fő tevékenység, az

exportorientáció, a piac koncentrálttsága) bizonyos értelemben egyértelmű, „objektív”, tényszerű jellemzőkre épül. Itt a kategóriahatárok meghúzásánál a szokásos értelmezésekre (pl. kis- és középvállalati kategóriák törvényi értelmezése) és az előző két, 2004-es és 2009-es hasonló besorolások elveire támaszkodtunk.

A csoportképző jellemzők egy másik csoportja a vállalatvezetők véleményén alapuló kategóriákra épül, így a vállalatok változásokhoz való viszonyulásának, reagálóképességének az értékelésére, a vállalati teljesítmény jellemzőinek iparági átlaghoz viszonyított értékelésére, a gazdasági válság fő megjelenési formáinak észlelésére. A két utóbbi esetben többváltozós elemzésekkel (klaszterezés az eredeti változókból képzett faktorok alapján) alakítottuk ki a csoportokat.

1. táblázat. A kutatásban a közös elemzésekhez kialakított változók listája

A változó neve	A változó kódja	A változó értékei
1. Vállalatméret	B1_meret	1 – Kisvállalat, 2 – Középvállalat 3 – Nagyvállalat
2. Tulajdonosok típusa	B2_tul	1 – Többségében állami tulajdon 2 – Többségében belföldi (nem állami) tulajdon 3 – Többségében külföldi tulajdon
3. Fő tevékenység	B3_tev	1 – Mezőgazdaság 2 – Energiaszolgáltatás 3 – Élelmiszeripar 4 – Könnyűipar 5 – Vegyipar 6 – Gépipar 7 – Egyéb feldolgozóipar 8 – Építőipar 9 – Kereskedelem 10 – Szolgáltatás
4. Exportorientáció	B4_export	1 – Nincs exporttevékenység 2 – Alacsony exporttevékenység 3 – Közepes exporttevékenység 4 – Jelentős exporttevékenység
5. Piaci koncentráció	B5_piac	1 – Koncentrált piac 2 – Mérsékelt koncentrált piac 3 – Megosztott piac
6. Változásokhoz való viszonyulás	B5_reak	1 – A változásokat nehezen követők 2 – A változásokra késve reagálók 3 – A változásokra felkészülők 4 – A változásokat befolyásolók
7. Vállalati teljesítmény	B6_telj	1 – Lemaradók 2 – Átlagosan teljesítők 3 – Pénzügyi teljesítményben elmaradók 4 – Vezetők
8. A válság észlelése	B8_valsag	1 – Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők 2 – A válságot általánosan észlelők 3 – Környezeti és finanszírozási problémákat észlelők

A vállalatok besorolásának módját és eredményeit a 3. fejezetben tárgyaljuk.

3. A vállalati kategóriák kialakításához használt szempontok

Ebben a fejezetben sorra vesszük a vállalatok jellemzésre kiválasztott szempontokat, a kategóriák képzésének elveit, bemutatjuk a kialakított kategóriákat és a minta vállalatainak megoszlását e kategóriákban, végül összefoglalóan jellemezzük a vizsgált vállalati kört a kiválasztott, a kutatásban központi változóként kezelt jellemzők alapján. A csoportok kialakítása a már bemutatott nyolc szempont (vállalati méret, a domináns tulajdonosok típusa, a vállalat fő tevékenysége, az exportorientáltság, a piaci koncentráció, a piaci/környezeti változásokhoz való viszonyulás, a vállalati teljesítmény jellemzői, a válság észlelése) szerint történt.

3.1. Vállalati méret

A vállalatok méret szerinti besorolása a vállalatok nyilvánosan elérhető, 2012. évi pénzügyi kimutatásaiban szereplő létszám, eszközérték és árbevétel adatok alapján történt, az általánosan elfogadott kategória-határok (a 2004. évi XXXIV. törvény alapján, a 2012. december végi 291 forint/euró árfolyamon számolva) figyelembe vételével.¹ A kategória-határokat a 2. táblázat foglalja össze.

2. táblázat. A vállalati méret jellemzői – kategória-határok

Kategóriák:	Létszám szerinti méret	Eszközérték szerinti méret	Árbevétel szerinti méret
Kisvállalat	0- 49 fő	< 10 millió euró (< 2,91 milliárd Ft)	< 10 millió euró (< 2,91 milliárd Ft)
Középvállalat	50 – 249 fő	10 és 43 millió euró között (2,91 és 12,5 milliárd Ft között)	10 és 50 millió euró között (2,91 és 14,5 milliárd Ft között)
Nagyvállalat	250 főtől	≥ 43 millió euró (≥ 12,5 milliárd Ft)	≥ 50 millió euró (≥ 14,5 milliárd Ft)

¹ A besorolásnál a hatályos, 2004. évi XXXIV. törvény kis- és középvállalati (KKV) meghatározását vettük alapul. Eszerint: 3. § (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg. (2) A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

A minta vállalatainak árbevétel, létszám és eszközérték szerinti kategóriák közötti megoszlását a 3. táblázat tartalmazza. Látható, hogy a létszám alapján a vizsgált vállalati kör csaknem háromnegyede a középvállalati kategóriába sorolható, ugyanakkor az árbevétel és az eszközérték tekintetében a többség (70, illetve 75%) a kisvállalati kategóriának megfelelő sávba tartozik. A nagyvállalati besorolásnak megfelelő létszám jellemzi a minta 16 százalékát, ugyanakkor az eszközérték és az árbevétel csak a vállalati kör 5 százalékánál haladja meg a középvállalati kategória felső értékhatárát.

3. táblázat. A minta létszám, eszközérték és árbevétel szerinti jellemzése

Létszám	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
0- 49 fő	32	10,7%
50 – 249 fő	221	73,7%
250 főtől	47	15,7%
Összesen	300	100,0
Eszközérték	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
< 10 millió euró (< 2,91 milliárd Ft)	225	75,0%
10 és 43 millió euró között (2,91 és 12,5 milliárd Ft között)	61	20,3%
≥ 43 millió euró (≥ 12,5 milliárd Ft)	14	4,7%
Összesen	300	100,0%
Árbevétel	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
< 10 millió euró (< 2,91 milliárd Ft)	212	70,7%
10 és 50 millió euró között (2,91 és 14,5 milliárd Ft között)	72	24,0%
≥ 50 millió euró (≥ 14,5 milliárd Ft)	16	5,3%
Összesen	300	100,0%

A létszám, az eszközérték és az árbevétel szerinti besorolások alapján 60 olyan vállalat van 2013-as felmérés mintájában, mely mindhárom jellemző alapján azonos kategóriába tartozik (30 kisvállalat, 23 középvállalat, 7 nagyvállalat). A 4. táblázat a három jellemző szerinti besorolások közötti páronkénti kapcsolatokat mutatja. Látható, hogy a létszám és az eszközérték alapján 79, a létszám és az

árbevétel alapján 86, az árbevétel és az eszközérték alapján 247 vállalat esik azonos kategóriába. (A korreláció az eszközérték és az árbevétel közötti besorolásoknál a legmagasabb: 0,68, míg a létszám és az eszközérték szerinti besorolásoknál 0,54, a létszám és az árbevétel esetében 0,55.) 159 olyan cég szerepel a mintában, melynek árbevétele és eszközértéke a kisvállalati kategóriának felelne meg, de a nagyobb (50–249 fő közötti) létszám miatt a jogszabályok szerint középvállalatnak tekinthető. További 33 cég a 250 fő feletti létszám alapján nagyvállalat, bár az árbevétele és/vagy eszközértéke alatta maradt a nagyvállalati kategóriahatárnak. Három olyan vállalkozás volt csupán a mintában, melyek középvállalati kategóriának megfelelő létszám mellett mind az árbevételben, mind az eszközértékben meghaladják a középvállalati kategória felső határát. Összességében tehát – a kkv-k jogszabályi meghatározását figyelembe véve – a méretbesorolásnál a létszám a leginkább domináns jellemző, az árbevétel és az eszközérték kevés kivétellel (a minta egy százaléka) inkább „lefelé húzza” a vállalatokat a besorolásban.

4. táblázat. A vállalatméret különböző jellemzői közti kapcsolat – kereszt táblák (vállalatok száma)

a.)		Eszközérték szerinti méret			
		Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Összesen
Létszám szerinti méret	Kisvállalat	31	1	0	32
	Középvállalat	179	38	4	221
	Nagyvállalat	15	22	10	47
	Összesen	225	61	14	300
b.)		Árbevétel szerinti méret			
		Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Összesen
Létszám szerinti méret	Kisvállalat	31	1	0	32
	Középvállalat	172	44	5	221
	Nagyvállalat	9	27	11	47
	Összesen	212	72	16	300
c.)		Eszközérték szerinti méret			
		Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Összesen
Árbevétel szerinti méret	Kisvállalat	197	15	0	212
	Középvállalat	28	40	4	72
	Nagyvállalat	0	6	10	16
	Összesen	225	61	14	300

A vizsgált vállalatok méret szerinti besorolását (B1_meret változó az adatbázisban) a már idézett törvényben szereplő meghatározást alapul véve végeztük el. Ennek eredményeit, a minta megoszlását az 5. táblázat foglalja össze. Látható, hogy a minta 83 százaléka a kis- és középvállalatok közé sorolható, és csaknem háromnegyede középvállalat.

5. táblázat. A vizsgált vállalatok méret szerinti besorolása

	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
Kisvállalat	32	10,7%
Középvállalat	218	72,7%
Nagyvállalat	50	16,7%
Összesen	300	100,0%

3.2. A domináns tulajdonos típusa

A meghatározó tulajdonostípust jellemző besoroláshoz a felsővezetői kérdőív fő tulajdonosi körre vonatkozó (V4) kérdésére adott válaszokat használtuk fel.^{2, 3} A tulajdonlás jellemzésére kialakított B2_tul változó azt jelzi, hogy többségében milyen típusú tulajdonban van a vállalat: állami, belföldi nem állami vagy külföldi tulajdonban. A vizsgált vállalatok besorolását a 6. táblázat foglalja össze. Látható, hogy a mintában szereplő vállalatok többsége dominánsan belföldi magántulajdonban van.

² Az elemzésünkhöz használt kérdések a mellékletben megtalálhatók.

³ A felmérés előkészítése során az előző, 2009-es felmérésben használt kérdést pontosítottuk annak érdekében, hogy minden vállalattól választ kaphassunk, nem csak azoktól, ahol van egyetlen, meghatározó tulajdonhányaddal bíró tulajdonos, valamint egyszerűsítettük, egyértelművé tettük a kategóriák megnevezését.

6. táblázat. A vizsgált vállalatok megoszlása a fő tulajdonosi kör típusa alapján

	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
Többségében állami tulajdon	17	5,7%
Többségében belföldi (nem állami) tulajdon	214	71,3%
Többségében külföldi tulajdon	69	23,0%
Összesen	300	100,0%

3.3. A fő tevékenység

A vállalatok fő tevékenysége szerinti besorolása a felsővezetők által megadott információk, illetve a vállalati kimutatásokban szereplő fő tevékenységi kör TEÁOR számának első két számjegye alapján történt. A közös elemzésekhez a 2004-ben kialakított és 2009-ben is alkalmazott csoportosítást használtuk: a szokásos ágazati besorolásból indultunk ki, majd ezen belül a legnagyobb arányban (2013-ban 45,3%) szereplő feldolgozóipart több kategóriára bontottuk. (Matyusz, 2014) A minta e kategóriák szerinti megoszlását a 7. és a 8. táblázatok mutatják, a végleges besorolás a 9. táblázatban található.

7. táblázat. A minta megoszlása gazdasági ágak szerint

	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
Mezőgazdaság	24	8,0%
Kitermelő ipar	0	0,0%
Feldolgozóipar	136	45,3%
Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás	13	4,3%
Építőipar	23	7,7%
Kereskedelem, gépjárműjavítás	60	20,0%
Szállítás, raktározás	27	9,0%
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	17	5,7%
Összesen	300	100,0%

8. táblázat. A fő tevékenység megoszlása a feldolgozóiparon belül

	Vállalatok száma	Arány a teljes mintában	Arány a feldolgozóiparon belül
Élelmiszeripar	33	11,0%	24,3%
Textil-, bőr-, ruházati ipar	19	6,3%	14,1%
Fa-, papír- és nyomdaipar	10	3,3%	8,2%
Vegyipar	15	5,0%	11,1%
Nem fém ásványi termék	1	0,3%	0,1%
Kohászat	1	0,3%	0,1%
Gépipar	46	15,3%	33,9%
Egyéb feldolgozóipar	11	4,0%	8,2%
Összes feldolgozóipar	136	45,3%	100,0%
Nem feldolgozóipar	164	54,7%	
Teljes minta	300	100,0%	

Forrás: Matyusz, 2014

A közös elemzésekhez a mintában 45%-os részesedést képviselő feldolgozóipari cégek részletesebb besorolását tartottuk szükségesnek. A klasszikus ágazati kategóriák megtartása és a feldolgozóipar részletes bontása esetén túl sok kategória adódott volna, így az elemzések céljainak leginkább megfelelően tíz csoportot alakítottunk ki a 2004-es és 2009-es elemzéssel megegyező módon. A kategórianeveket néhány esetben a könnyebb kezelhetőség érdekében egyszerűsítettük: a minta összetételét figyelembe véve „Energiaszolgáltatás” szerepel a „Kitermelőipar és energiaszolgáltatás” kategória nevéként, mivel kitermelőipari cég nem volt a mintánkban. A „Kereskedelem és gépjárműjavítás” csoport az érvényes TEÁOR-besorolások miatt nem választható szét kereskedelemre és a szolgáltatásként jellemezhető gépjárműjavításra, ezt a csoportot tehát nem bonthattuk szét, de az elnevezése a könnyebb kezelhetőség

érdekében „Kereskedelem” kategóriaként szerepel. A csoportokhoz tartozó tevékenységeket és a minta megoszlását a 9. táblázat foglalja össze.

9. táblázat. A vizsgált vállalati kör megoszlása a fő tevékenységek alapján

Kategória megnevezése	A csoportba sorolt tevékenységek	Vállalatok száma	Arány a teljes mintában
Mezőgazdaság		24	8,0 %
Energiaszolgáltatás	Kitermelő ipar és energiaszolgáltatás ⁴	13	4,3 %
Élelmiszeripar	Élelmiszer-, ital- és dohányipar	33	11,0 %
Könnyűipar	Textil-, bőr- és ruházati ipar, Fa-, papír- és nyomdaipar, kiadói tevékenység	29	9,7 %
Vegyipar		15	5,0 %
Gépipar	Gép-, berendezés-, műszer-, járműgyártás	46	15,3 %
Egyéb feldolgozóipar	Nem fém ásványi termékek gyártása, Kohászat, Egyéb feldolgozóipar	13	4,3 %
Építőipar		23	7,7 %
Kereskedelem	Kereskedelem, gépjárműjavítás	60	20,0 %
Szolgáltatás	Szállítás, raktározás Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	44	14,7 %
Összesen		300	100,0 %

Forrás: Matyusz, 2014

A minta egészét tekintve tehát a feldolgozóipari cégek aránya volt a legnagyobb (45%). Az előbbieket szerint kialakított – a feldolgozóipari cégeket öt csoportba, a teljes vállalati kört tíz csoportba soroló – tevékenységi kategóriákat tekintve a mintában legnagyobb arányban a kereskedelmi (20%), a gépipari és a szolgáltató (15-15%) tevékenységet folytató cégek vannak. Ezt követik 10, illetve 8 százalékos körüli arányban az élelmiszeripari és a könnyűipari, illetve a mezőgazdasági és az építőipari vállalatok. A mintában 5 százalékos vagy kisebb súllyal szerepelnek energiaszolgáltató, vegyipari és egyéb feldolgozóipari cégek.

⁴ A 2013-as mintában nem volt kitermelőipari cég.

3.4. Exportorientáció

Az exporttevékenység jellemzésére a vállalatok nyilvánosan elérhető, 2012. évi pénzügyi kimutatásaiból nyert árbevétel és exportárbevétel adatok alapján kalkulált exportarány nagyságát használtuk. A felmérésben az export mértékére több kérdőívben is rákérdeztünk. A felsővezetői kérdőív V1d („Az export részaránya a bevételből:%”) kérdésében négy évre (2009, 2010, 2011, 2012 évekre) kértünk válaszokat. A kereskedelmi és marketing vezetőknek szóló kérdőív egyik kérdése (K10) is rákérdezett az exportarányra. Az adatbázis konzisztenciájának ellenőrzése során látható volt, hogy a kérdőívekben inkább nagyságrendeket, megközelítő értékeket adtak meg a vállalatvezetők, melyek esetenként eltértek a pénzügyi adatokból számítható exportaránytól. A besoroláshoz az egyértelműség érdekében a (P9 változócsoporthoz rögzített) 2012. évi árbevétel és exportárbevételből kalkulált exportarányt használtuk.

A csoportok kialakításánál a korábban használt kategóriákat módosítottuk. A 2004-es minta jellemzéséhez kialakított hat kategóriát (nincs export, nincs jelentős export, alacsony export, közepes export, jelentős export, domináns exporttevékenység) 2009-ben egyszerűsítettük, és négy kategóriába vontuk össze (Wimmer–Csesznák, 2011). 2013-ban a kategóriák határait módosítottuk, a korábban használt 20 és 60%-os határok helyett 25 és 75% között definiálva a közepes exporttevékenységet. Ezt a mintában szerelő vállalatok exporttevékenysége intenzitásának megoszlása igazolja, és összhangban van a hazai vállalatok exporttevékenységét vizsgáló kutatásokkal (Ábel–Czakó, szerk., 2013). A jelenleg használt besorolás szerint tehát 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 10. táblázat a vállalatok e kategóriák szerinti besorolását foglalja össze.

10. 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%

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.

3.5. Piaci koncentráció

A piaci koncentráció, piacszerkezet jellemzéséhez a kereskedelmi és marketingvezetők által kitöltött kérdőív egyik kérdését (K5) használtuk, melyben arra kértük a kitöltőket, hogy becsüljék meg, hány vállalat realizálja a piac teljes forgalmának 75 százalékát. A hiányzó válaszok miatt 210 vállalat (a minta 70 százaléka) volt besorolható. A kategóriákat a 2004-es és 2009-es elemzéshez hasonló módon alakítottuk ki. A kategóriák értelmezését és a minta megoszlását a 11. táblázat foglalja össze.

11. táblázat. A vizsgált vállalati kör jellemzése a piaci koncentráció szerint

Kategória	A piac teljes forgalmának 75%-át realizáló vállalatok száma	Vállalatok száma	Arány a teljes mintában	Arány a besorolt vállalatok között
Koncentrált piac	1-4 vállalat	98	32,7%	46,7%
Mérsékelten koncentrált piac	5-10 vállalat	59	19,7%	28,1%
Megosztott piac	> 10 vállalat	53	17,7%	25,2%
Összesen		210	70,0%	100,0%
Nem válaszolt		90	30,0%	
Teljes minta		300	100,0%	

A válaszadók nagyobb része (47%) úgy ítélte meg, hogy a piac teljes forgalmának háromnegyedét 1-4 vállalat realizálja, vagyis koncentrálnak tekinthető piacon működnek. Egynegyedük szerint megosztott a piacuk, vagyis több mint 10 cég osztozik a forgalom háromnegyedén.

3.6. A változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség)

A vállalatok változásokhoz való viszonyulását, reagálóképességét a felsővezetők önértékelése alapján, a felsővezetői kérdőív vállalati magatartással, a környezeti változásokra való reagálással kapcsolatos (V25) kérdésére adott válaszok alapján kialakított kategóriák felhasználásával értékeltük. Itt arra kértük a vezetőket, hogy válasszák ki a vállalat 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 környezeti kihívásokra utólagosan reagáló stratégiát követett.*
- Rendszerint képes volt előre jelezni a fontosabb környezeti változásokat, azoknak elébe menő, a változásokra idejében felkészülő magatartást követett.*
- 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.*

A 2004-es és 2009-es elemzésekhez hasonlóan az első két választ (az „a) rendszerint késve ismerte fel a fontosabb környezeti változásokat” és „b) felismerte a fontosabb környezeti változásokat, de nem volt képes megtalálni a megfelelő válaszokat a kihívásokra” válaszokat) vontuk össze egy kategóriába. A minta megoszlását a 12. táblázat tartalmazza.

12. 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	100,0%

Látható, 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).

3.7. Vállalati teljesítmény

A vállalati teljesítmény szerinti csoportképzés a felsővezetők által adott önértékelés alapján történt. A V37 kérdésben arra kértük e felsővezetőket, hogy az iparági átlaghoz viszonyítva értékeljék vállalatuknak, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletáguknak teljesítményét belföldi összehasonlításban (1 – mélyen alatta; 3 – az iparági átlagszínvonalhoz hasonló; 5 – az iparágban élenjáró

színvonalat jelentő) a következő szempontok szerint: árbevétel-arányos nyereség, tőkejövedelmezőség, piaci részesedés (az árbevétel alapján), technológiai színvonal, menedzsment (kompetens vezetők), az alaptermék/szolgáltatás minősége.

Az egyes szempontok szerinti átlagos értékelést és a kérdésekre adott válaszok megoszlását a 13. táblázat mutatja. 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.

13. 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%

A hat különböző tényező szerinti értékelések vizsgálatára faktoranalízist végeztünk. A különböző változók információtartalmának jelentős részét (72,9%-át) két faktorba sikerült sűríteni. (Mind a minta egészének, mind az egyes változóknak a megfelelőségét vizsgáltuk, az elemzés feltételei teljesültek.) A két faktor kialakításánál Varimax rotálást végeztünk. Az eredmények a 14. 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 faktorról összefüggésben van.

14. 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: Tőkejövedelmezőség 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 15. táblázat tartalmazza.

15. 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 érezték 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 minta vállalatai között ez az értékelés a működési teljesítményben az átlagosnál gyengébb, a piaci és pénzügyi teljesítmény tekintetében a minta átlagához hasonló teljesítményt jelez.)

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.

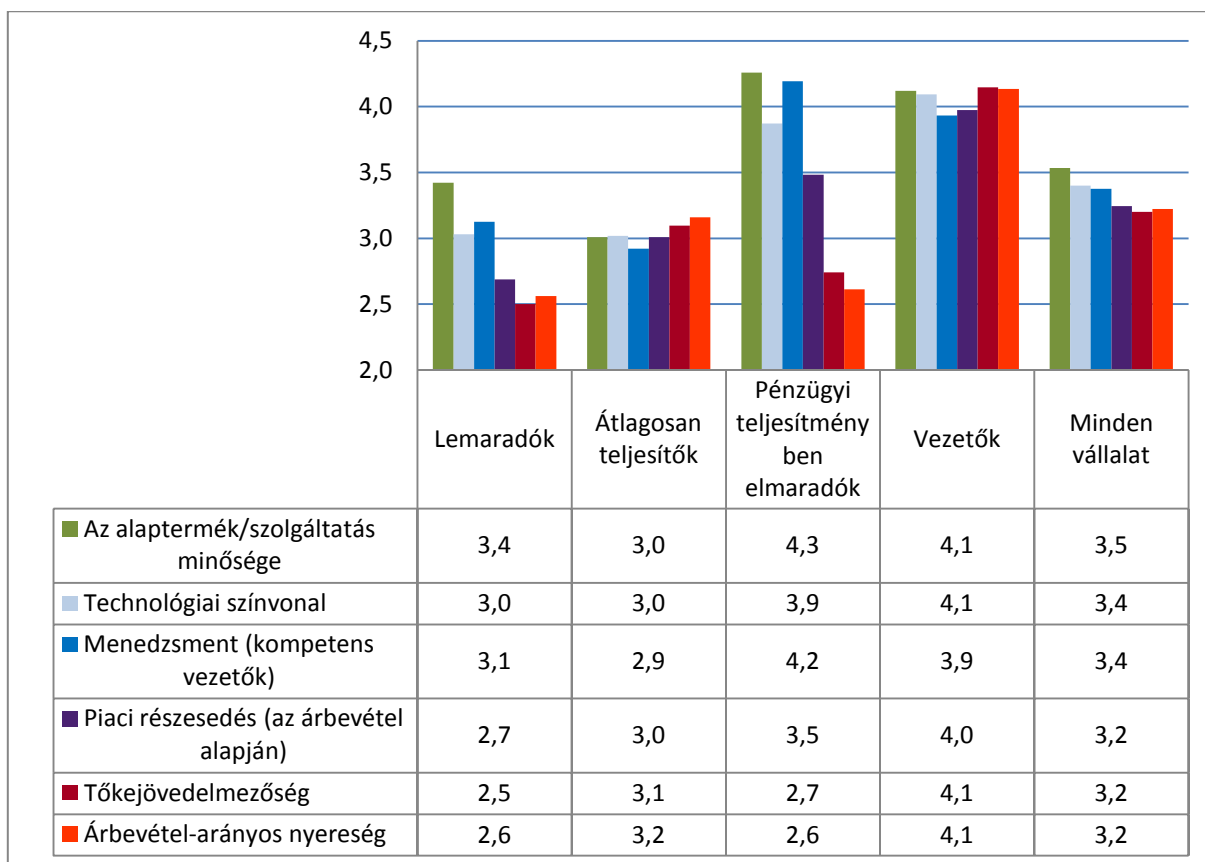
4. Vezetők (75 vállalat): Valamennyi vizsgált teljesítményjellemezőben, a működési, piaci és pénzügyi teljesítményben is az iparági átlagot meghaladó teljesítmény jellemzi az ide sorolt cégeket a vállalatvezetők szerint.

A 16. táblázat a minta megoszlását, a 17. táblázat a teljesítményklaszterek jellemzőit foglalja össze a besorolás alapját adó változók szerint.

16. 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%	

1. ábra. A teljesítményklaszterekbe sorolt vállalatok jellemzői



Érdeemes kiemelni, hogy a teljesítményjellemzők értékelése nem objektív tényezők, hanem a vállalatvezetők önértékelése alapján történt. Az előző négy felmérés tapasztalatai is arra utaltak, hogy a könnyebben mérhető pénzügyi tényezők esetében szigorúbbak az önértékelések, mint a szubjektívebben megítélhető minőség, vagy a belső erőforrások (menedzsment, technológia) színvonalának minősítésénél. A válaszok eddig minden korábbi felmérésben a különböző versenytényezők egymásra épülésére is utaltak: a minőség, a menedzsment és a technológia színvonala alapozhatja meg (de nem feltétlenül következik belőle!) a piaci eredményességet, és majd a pénzügyi eredményességet is. A mostani eredményeket tekintve az egyes tényezők értékelésének átlaga a minta egészére minden vizsgált tényezőnél az átlagos megítélést vagy ahhoz közeli értéket jelzett.

A korábbi klaszterelemzések (ld. pl. Wimmer, 2001, Wimmer–Csesznák, 2005, 2011) eredményeként eddig minden felmérésben három, tartalmilag

nagyon hasonlóan jellemezhető, eltérő teljesítményt mutató csoport alakult ki: a lemaradók, az átlagosan teljesítők és a vezetők csoportja. A 2013-as eredményeket vizsgálva érdekes fejlemény egy újabb sajátosságokat mutató csoport megjelenése: a működési teljesítményjellemzőkben magát az átlag felettinek, de a pénzügyi jellemzőkben gyengének értékelő csoport. E vállalati kör vizsgálata mindenképpen további elemzéseket igényel. Ide tartozhatnak új, feltörekvő cégek, akik jónak tartják termékük/szolgáltatásaik minőségét és belső erőforrásaikat/képességeiket is, a piacon javuló pozíciókat várják, de még az építkezés fázisában vannak és a jövedelmezőségi mutatóik még gyengék. De ide tartozhatnak olyan cégek is, melyek a saját területükön hagyományosan jó minőséggel, jó technológiával működtek, de nem tudtak alkalmazkodni a piaci változásokhoz, illetve adekvát válaszokat adni a válság megjelenésére. Felmerül, hogy önértékelési problémákat is jelezhetnek-e a válaszok: a gyenge pénzügyi teljesítményt felmutatók úgy észlelik, hogy a működési teljesítményük átlag feletti, de ezt nem értékeli a piac, és nem jönnek a pénzügyi eredmények. E csoport vizsgálata (a három korábban is megmutatózó csoporttal együtt) érdekes adalékokkal szolgálhat vállalatunk válságra adott válaszainak és a kilábalás sikerének értékelésekor is.

3.8. A válság megjelenési formái

A 2013-as felmérésben több kérdés is foglalkozott a gazdasági válság megjelenési formáival, a vállalatok általi észlelésével (ld. Chikán–Czakó–Wimmer, szerk., 2014). Ezek közül az egyik kérdést (V20. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?) új szempontként a csoportképzéshez is felhasználtuk. A szempontok szerinti átlagos értékeléseket és a válaszok megoszlását a 17. táblázat foglalja össze.

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

	Átlagos értékelés	"1" (egyáltalán 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%

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, valamint a vevők kiesése, illetve fizetőképességük romlása. A második faktor a **beszállítói problémákat** jelzi. A harmadik faktorban a **környezeti bizonytalanság és a finanszírozási**

problémák megnyilvánulásai (hitellehetőségek csökkenése és a vevők fizetőképességének romlása) található.

18. 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 19. táblázat, a minta megoszlását a 20. táblázat, a csoportok jellemzőit a 2. ábra foglalja össze.

19. 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 (az eredeti, faktorelemzés alapjául szolgáló kérdések figyelembe vételével):

1. Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők (85 vállalat): az e csoportba tartozó cégek számára a válság leginkább a keresleti, vevői oldalon jelentkezett: 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 érzekelte legerősebben a korábbi beszállítóik, alvállalkozóik kiesése, illetve esetenként az alapanyaghiány miatti problémákat. (Előbbi átlagosan jellemzőbbnek ítélték, mint a vevői oldalon jelentkező gondokat.)

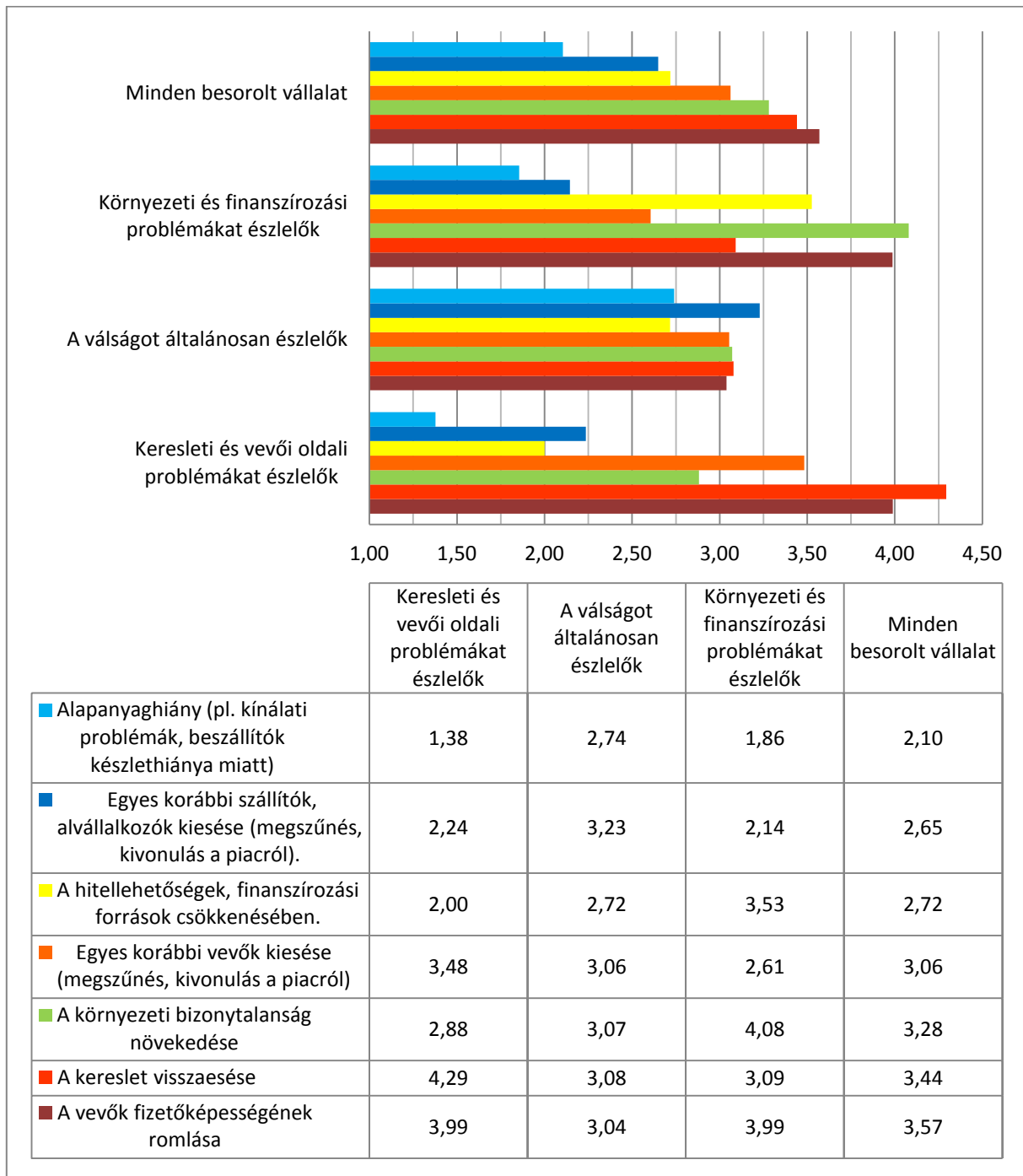
3. Környezeti és finanszírozási bizonytalanságot észlelők (76 vállalat): Ebben a csoportban a finanszírozási problémák és a környezeti bizonytalanság növekedése voltak a válság megnyilvánulásának fő formái. A vevői oldalon a vevők fizetőképességének a romlását ítélték a legjelentősebbnek

(hasonló mértékben, mint az első csoportba sorolt cégek), a kereslet visszaesését kevésbé, közepes mértékben tartották jellemzőnek, a beszállítói oldal problémáit nem észlelték meghatározónak.

20. 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%	

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



3.9. A vizsgált vállalati kör összefoglaló jellemzése a kiválasztott szempontok szerint

Ebben az alfejezetben a Versenyképesség-kutatás 2013. évi felmérésében résztvevő vállalatok fő jellemzőit foglaljuk össze röviden (a részletes adatok az előző, 3.1.-3.8. alfejezetekben található). A nyolc változó közül öt szempont, a vállalatméret, a domináns tulajdonos, a fő tevékenység, az exportorientáció és a változásokhoz való viszonyulás alapján mind a 300 vállalatot be tudtuk sorolni csoportokba. A vállalatok több mint 90 százalékát tudtuk besorolni a vállalati teljesítmény (94%), illetve a válság fő megjelenési formái (96%) alapján kialakított kategóriákba. A piaci koncentrációt vizsgáló változó esetén a legkisebb a besorolható cégek aránya: 70%.

A minta csaknem kétharmada (65 százaléka), vagyis a 300 vállalat közül 194 cég mind a nyolc szempont alapján besorolható volt a kategóriákba. További 93 céget (a minta 31 százalékát) hét változó alapján, a fennmaradó 13 céget (a minta 4 százalékát) hat változó alapján tudtunk jellemezni. Összességében tehát a teljes minta vállalatainak mindegyikét legalább hat, 96 százalékát pedig hét közös változó alapján tudtuk csoportokba sorolni és jellemezni.

A létszám és az árbevétel, illetve az eszközérték figyelembe vételével a Versenyképesség-kutatás 2013. évi felmérésében szereplő vállalatok többsége (83 százaléka) a kis- és középvállalatok közé tartozik, ezen belül a középvállalatok teszik ki a minta csaknem háromnegyedét (73 százalékát), míg relatíve kis súllyal (de a sokasághoz képest így is felülreprezentáltan) szerepeltek a nagyvállalatok (17%).

A domináns tulajdonlási forma a cégek több mint 70 százaléka esetében a hazai magántulajdon, míg a válaszadók valamivel kevesebb mint egynegyede nagyjából külföldi, 6 százaléka döntően magyar állami tulajdonban van. A tulajdonosi kör és a méret kapcsolatát figyelembe véve a legnagyobb súlyt (a minta 70 százalékát) a döntően hazai magántulajdonban lévő kis- és középvállalatok képviselik. A 21. táblázat a többségi tulajdonosi kör és a méret alapján jellemzi a vizsgált vállalati kört.

21. táblázat. A vizsgált vállalatok jellege többségi tulajdonosi kör jellege és a méret alapján

	Vállalatok száma	Aránya a teljes mintában
Magyar állami tulajdonú kis- vagy középvállalat	7	2,3%
Magyar állami tulajdonú nagyvállalat	10	3,3%
Magyar magántulajdonban lévő kis- vagy középvállalat	199	66,3%
Magyar magántulajdonban lévő nagyvállalat	15	5,0%
Külföldi tulajdonban lévő kis- vagy középvállalat	44	14,7%
Külföldi tulajdonban lévő nagyvállalat	25	8,3%
Összesen	300	100,0%

A fő tevékenységi kört tekintve a cégek 45 százaléka a feldolgozóiparban működik, ezen belül a gépipar és az élelmiszeripar súlya a legnagyobb, 15, illetve 11 százalékos részesedéssel. A teljes mintában 20 százalékát adták a kereskedelemben tevékenykedő, 15 százalékát a szolgáltató tevékenységet folytató cégek. (A részletes megoszlást lásd a 7–9. táblázatokban. A minta ágazati reprezentativitásáról lásd Matyusz (2014) tanulmányát.)

Az exportorientációt vizsgálva a mintában szereplő cégek több mint felének (53 százalékanak) van kisebb-nagyobb exporttevékenysége, egyharmaduk esetében az értékesítés 25 százalékát meghaladó, közepes vagy jelentős exporttevékenység volt jellemző. A minta 19 százaléka számára meghatározó az export, értékesítési árbevételük több mint háromnegyede a külpiacokról származik.

A piac koncentrátságáról a vállalatok 70 százaléka nyilatkozott: az e kérdésre választ adók közel fele (47 százaléka) koncentrált piacon tevékenykedik, ahol a forgalom háromnegyedét néhány (1-4) cég realizálja, és csak negyedrészüket megítélése szerint sokszereplős, megosztott a piac.

A reagálóképességet értékelve a vállalatvezetők több mint fele úgy nyilatkozott, hogy a környezeti változásokat előre jelezte és felkészült (36%), illetve tudatosan befolyásolta (16%), míg az önértékelés szerint nem vagy késve reagálók aránya 47 százalék volt (ezen belül 11 százalék a változásokat nehezen követő cégek aránya).

Az üzleti teljesítmény több szempontú (működési, piaci és pénzügyi szempontok szerinti) önértékelése alapján a válaszadók valamivel több mint negyede a vezető, 40 százaléka az átlagosan teljesítő, közel egynegyede a lemaradó kategóriákba sorolható. A klaszterelemzés alapján a válaszadók egytizede olyan csoportba sorolható, melyek a működési teljesítményüket jónak, az iparág átlagot meghaladónak, ugyanakkor a pénzügyi teljesítményüket gyengének érzik. Ez a csoport különösen érdekes, mivel többféle ok is állhat e jellemzés mögött (nem régóta működő, működési kiválóságra törekvő cégek, vagy a válság miatt leszakadó, korábban jó teljesítményt nyújtó vállalatok, de akár önértékelési problémákat is jelezhetnek e válaszok), így vizsgálata mindenképp további elemzésekre érdemes.

A válság fő megjelenési formáinak észlelése alapján három csoport rajzolódott ki: a válaszadók legnagyobb része (44 százaléka) általános formában, több területen is hasonlóan észlelte a válságot, keresleti és beszállítói oldali problémákat is érzékelt. A vállalatok közel 30 százaléka számára elsősorban a kereslet csökkenése és a vevői oldal problémái jelentettek gondot, míg valamivel több mint negyede (27%) számára főként a környezeti és a finanszírozási bizonytalanságok (beleértve a vevők fizetőképességének romlását is) jelentett leginkább problémát.

A 22. táblázat a 2013-as versenyképességi felmérés mintájának jellemzőit összegzi a vizsgált nyolc szempont szerint.

22. táblázat. A minta összefoglaló jellemzése

Jellemző	Csoportok	Arány a mintában
1. Vállalati méret	1 – Kisvállalat,	10,70%
	2 – Középvállalat	72,70%
	3 – Nagyvállalat	16,70%
2. Tulajdonosok típusa	1 – Többségében állami tulajdon	5,70%
	2 – Többségében belföldi (nem állami) tulajdon	71,30%
	3 – Többségében külföldi tulajdon	23,00%
3. Fő tevékenység	1 – Mezőgazdaság	8,00%
	2 – Energiaszolgáltatás	4,30%
	3 – Élelmiszeripar	11,00%
	4 – Könnyűipar	9,70%
	5 – Vegyipar	5,00%
	6 – Gépipar	15,30%
	7 – Egyéb feldolgozóipar	4,30%
	8 – Építőipar	7,70%
	9 – Kereskedelem	20,00%
	10 – Szolgáltatás	14,70%
4. Exportorientáció	1 – Nincs exporttevékenység	47,00%
	2 – Alacsony exporttevékenység	20,00%
	3 – Közepes exporttevékenység	14,00%
	4 – Jelentős exporttevékenység	19,00%
5. Piaci koncentráció	1 – Koncentrált piac	46,70%
	2 – Mérsékelt koncentrált piac	28,10%
	3 – Megosztott piac	25,20%
6. Változásokhoz való viszonyulás	1 – A változásokat nehezen követők	11,30%
	2 – A változásokra késve reagálók	36,00%
	3 – A változásokra felkészülők	36,30%
	4 – A változásokat befolyásolók	16,30%
7. Vállalati teljesítmény	1 – Lemaradók	22,60%
	2 – Átlagosan teljesítők	39,90%
	3 – Pénzügyi teljesítményben elmaradók	11,00%
	4 – Vezetők	26,50%
8. A válság észlelése	1 – Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők	29,50%
	2 – A válságot általánosan észlelők	44,10%
	3 – Környezeti és finanszírozási problémákat észlelők	26,40%

4. A vizsgált vállalati jellemzők alakulása – összehasonlítás az előző versenyképességi felmérésekkel

A következőkben – ahol erre lehetőség van – összevetjük a 2004-es, a 2009-es és a 2013-as versenyképességi felmérés mintáit a vizsgált vállalati jellemzők szerint.

A Versenyképesség-kutatás kérdőíves felmérését 1996 óta ötödik alkalommal szervezte meg a Versenyképesség Kutató Központ, így a felmérések eredményeinek elemzésekor természetes módon felmerül az igény a korábbi eredményekkel, következtetésekkel való összevetésre. A felmérések hasonló módszertana, a kérdőívekben több felmérésben is (sok esetben az első felmérés óta változatlan formában) szereplő kérdések jó lehetőséget kínálnak erre, ugyanakkor a minták eltérései óvatosságra intenek a közvetlen összehasonlítások tekintetében.

Az összehasonlító, időbeli változásokat vizsgáló elemzések támogatásához megvizsgáltuk és röviden összefoglaltuk a 2004-es, a 2009-es és a 2013-as Versenyképesség-kutatás felmérésében szereplő vállalati minták fő jellemzőit a vállalatméret, a domináns tulajdonos típusa, a fő tevékenység, az exportorientáció, a piaci koncentráció és a változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség) alapján. A vállalati teljesítmény önértékelése alapján mindhárom felmérésnél ugyanazon kérdés alapján készült klaszterelemzés, 2013-ban faktorelemzést követően, de a kialakult csoportok közvetlenül nem összevethetők, így erre itt nem térünk ki (a 3.7. fejezetben utaltunk a korábbi eredményekre). A válsággal kapcsolatos kérdések a 2013-as felmérésben újak, így itt nem volt összevetési alapunk. A 2004-es és 2009-es adatok korábbi műhelytanulmányainkból (Wimmer–Csesznák, 2005, 2011) származnak, részletesebb elemzésük ott megtalálható.

4.1. Vállalati méret szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A 23. táblázat a három minta vállalati méret szerinti megoszlását mutatja. Látható, hogy a 2004-es felméréshez képest jelentősen nőtt a kis- és középvállalatok aránya, mellyel javult a minta méret szerinti reprezentativitása. (A sokaság jellemzőiről és a minták reprezentativitásáról lásd Lesi 2004-es, illetve Matyusz 2011-es és 2014-es tanulmányait.)

23. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a vállalati méret szerint

	2004-es minta	Megoszlás (2004)	2009-es minta	Megoszlás (2009)	2013-as minta	Megoszlás (2013)
Kisvállalat	73	24,3%	210	70,0%	32	10,7%
Középvállalat	126	41,9%	69	23,0%	218	72,7%
Nagyvállalat	102	33,9%	21	7,0%	50	16,7%
Összesen	301	100 %	300	100 %	300	100,0%

Megjegyezzük, hogy 2004 és 2009 között az elmozdulás nemcsak a vállalati kör eltérő összetételéből ered: ekkor a vállalati méret szerinti besorolás értékhatárai is változtak. Mindegyik felmérésnél a hatályos törvényben meghatározott értékhatárokat használtuk a besoroláshoz, a 2004. évi versenyképességi felmérés elemzéseinél a 2004 végéig hatályban lévő 1999. évi XCV. törvény besorolását, a 2009-es és 2013-as minta jellemzésénél pedig a most hatályos 2004. évi XXXIV. törvény kis- és középvállalati meghatározását vettük alapul. A létszámot tekintve nem történt változás a kategória határokon belül, a

mérlegfőösszeg eszközérték) és az árbevétel euróban megadott kategória-határai azonban magasabbak lettek, összhangban az EU-s meghatározással.⁵

A 24. táblázatban a három minta vállalatának méretét a létszám alapján hasonlítjuk össze.

24. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a létszám alapján

	2004-es minta	Megoszlás (2004)	2009-es minta	Megoszlás (2009)	2013-as minta	Megoszlás (2013)
50 fő alatt	15	5,0 %	101	33,6 %	32	10,7 %
50-250 fő	170	56,5 %	156	52 %	221	73,7%
250 fő felett	112	37,2 %	43	14,4 %	47	15,6%
Összesen	297	98,7 %	300	100 %	300	100,0
Hiányzó válasz	4	1,3 %	0	0%	0	0%
Teljes minta	301	100 %	300	100%	300	100%

A 24. táblázatban látható, hogy a létszám alapján vizsgált vállalatméretet tekintve is jelentősen nőtt a kis- és középvállalatok aránya. 2009-es felmérésben a válaszadók egyharmada foglalkoztatott kevesebb mint 50 főt, míg a 2004-es válaszadói körben csak 5% volt ez az arány, a 2013-as mintában 11%. A 250 főnél nagyobb létszámot foglalkoztató nagyvállalatok aránya viszont jelentősen csökkent (37%-ról 14%-ra). A kis- és középvállalati kategóriát együtt vizsgálva a létszám alapján a kkv-k aránya a 2004-es minta valamivel 60% feletti arányához képest 85%-ra nőtt a legutóbbi két felmérésben.

⁵ A kisvállalati kategória korábbi felső értékhatára 500 millió forintos eszközérték, illetve 700 millió forintos árbevétel volt, mely 2005-től mindkét mutató esetében 2,65 Mrd forintra emelkedett az egységes EU-s meghatározás szerint. A középvállalati besorolás felső határa 2,7 Mrd forintos eszközérték, illetve 4 Mrd forintos árbevétel volt, mely a 2009-es felmérés idején hatályos törvény szerint 11,395 illetve 13,25 Mrd forint lett. A 2013-as felmérés vállalatainál az aktuális, 2012. évi végi árfolyamon számítva a középvállalati kategória alsó értékhatára 2,91 Mrd forintos eszközérték, illetve árbevétel volt, felső határa (a nagyvállalati kategória alsó határa) 12,5 milliárd forintos eszközérték, illetve 14,5 Mrd forintos árbevétel.

4.2. A domináns tulajdonosok típusa szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A 25. táblázatban a legutóbbi három versenyképességi felmérés mintáiban szereplő vállalatok megoszlása látható a domináns tulajdonosi kör jellege alapján.

25. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a domináns tulajdonos alapján

	Vállalatok száma (2004)	Arány a teljes mintában (2004)	Arány a besorolt vállalatok között (2004)	Vállalatok száma (2009)	Arány a teljes mintában (2009)	Arány a besorolt vállalatok között (2009)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)	Arány a besorolt vállalatok között (2013)
Többségi állami tulajdon	86	28,6 %	30,2 %	27	9,0 %	9,9 %	17	5,7%	5,7%
Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	141	46,8 %	49,5 %	199	66,3 %	73,2 %	214	71,3%	71,3%
Többségi külföldi tulajdon	58	19,3 %	20,4 %	46	15,3 %	16,9 %	69	23,0%	23,0%
Összesen	285	94,7 %	100%	272	90,7 %	100%	300	100%	100%
Nem válaszolt	16	5,3 %		28	9,3 %		0	0	
Teljes minta	301	100 %		300	100%		300	100%	

A 25. táblázatból látható, hogy a 2004-es felméréshez képest jelentősen kisebb a dominánsan állami tulajdonban lévő cégek aránya, 2009-ben 10, 2013-ban már csak 6 százalék. A dominánsan külföldi tulajdonban lévő vállalatok 2004-ben a minta közel egyötödét tették ki, 2013-ban megközelítették az egynegyed arányt. A legnagyobb súlyt mindhárom felmérésben a belföldi nem állami tulajdonban lévő céget képviselték: 2004-ben a minta közel felét, 2009-ben a minta kétharmadát (a besorolható vállalatainak közel háromnegyedét), 2013-ban valamennyi válaszadó több mint 70 százalékát tették ki.

A 26. táblázat a meghatározó tulajdonosi típus és a vállalatméret alapján együttesen jellemzi a három mintát. 2004-ben a tulajdonosok típusa és a méret kapcsolatát figyelembe véve a legnagyobb súlyt (36%) a döntően hazai magántulajdonban lévő kis- és középvállalatok képviselték. A 2009-es és a 2013-as felmérésben is ez a legnagyobb csoport, azonban közel kétszeres, 70, illetve 66 százalékos részesedéssel a teljes mintából.

26. táblázat. A vizsgált vállalatok a domináns tulajdonos típusa és a méret alapján 2004-ben, 2009-ben és 2013-ban

	Vállalatok száma (2004)	Arány a teljes mintában (2004)	Arány a besorolt vállalatok között (2004)	Vállalatok száma (2009)	Arány a teljes mintában (2009)	Arány a besorolt vállalatok között (2009)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)	Arány a besorolt vállalatok között (2013)
Magyar állami tulajdonú kis- vagy középvállalat	41	13,6 %	14,1 %	26	8,7%	9,6%	7	2,3%	2,3%
Magyar állami tulajdonú nagyvállalat	44	14,6 %	15,1 %	1	0,3%	0,4%	10	3,3%	3,3%
Magyar magántulajdonban lévő kis- vagy középvállalat	106	35,2 %	36,4 %	190	63,3%	69,9%	199	66,3%	66,3%
Magyar magántulajdonban lévő nagyvállalat	33	11,0 %	11,3 %	9	3,0%	3,3%	15	5,0%	5,0%
Külföldi tulajdonban lévő kis- vagy középvállalat	36	12,0 %	12,4 %	36	12,0%	13,2%	44	14,7%	14,7%
Külföldi tulajdonban lévő nagyvállalat	31	10,3 %	10,7 %	10	3,3%	3,7%	25	8,3%	8,3%
Összesen	291	96,7 %	100%	272	90,7%	100%	300	100%	100%
Nem besorolható	10	3,3 %		28	9,3%		0	0	
Teljes minta	301	100%		300	100%		300	100%	

4.3. A fő tevékenység szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A 27. táblázat a vállalatok fő tevékenysége alapján mutatja a három minta jellemzőit.

27. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a fő tevékenység alapján

Fő tevékenység	Vállalatok száma (2004)	Megoszlás (2004)	Vállalatok száma (2009)	Megoszlás (2009)	Vállalatok száma (2013)	Megoszlás (2013)
Mezőgazdaság	26	8,6%	13	4,3 %	24	8,0 %
(Kitermelő ipar és) energiaszolgáltatás	23	7,6%	6	2,0 %	13	4,3 %
Élelmiszeripar	30	10,0%	20	6,7 %	33	11,0 %
Könnyűipar	40	13,3%	13	4,3 %	29	9,7 %
Vegyipar	27	9,0%	14	4,7 %	15	5,0 %
Gépipar	26	8,6%	44	14,7 %	46	15,3 %
Egyéb feldolgozóipar	31	10,3%	36	12,0 %	13	4,3 %
Építőipar	17	5,6%	28	9,3 %	23	7,7 %
Kereskedelem	29	9,6%	57	19,0 %	60	20,0 %
Szolgáltatás (és közösségi szolgáltatás)	52	17,3%	69	23,0 %	44	14,7 %
Összesen	301	100,0%	300	100,0 %	300	100,0 %

Mindhárom mintában a feldolgozóipari cégek voltak túlsúlyban, 51, 42, illetve 45 százalékos részaránnyal. A 2013-as mintában az előző felméréshez hasonló arányban szerepelnek kereskedelmi, gépipari, vegyipari és építőipari cégek. Nagyobb az energiaiparban, a mezőgazdaságban, az élelmiszeriparban, a könnyűiparban működők, kisebb az egyéb feldolgozóiparban és a szolgáltatásokban tevékenykedők aránya, mint a 2009-es mintában volt. A 2009-es mintában az előző, 2004-es felméréshez képest csaknem kétszeres volt a kereskedelmi cégek részaránya, és nagyobb a szolgáltatások, a gépipar, az építőipar és az egyéb feldolgozóipar súlya is. Csökkent a mezőgazdasági, a kitermelőiparban és energiaszolgáltatásban, a könnyűiparban, a vegyiparban, az élelmiszeriparban működő cégek aránya a korábbi felméréshez képest. A minták reprezentativitását részletesen elemzi Lesi (2005), illetve Matyusz (2011, 2014) tanulmánya.

4.4. Az exportorientáció szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A 28. és a 29. táblázatban az exporttevékenységre vonatkozó besorolásokat vetettük össze. Az összehasonlításhoz a 2004-es minta elemzésénél alkalmazott hat kategóriát a jelenleg használthoz hasonló négy kategóriába vontuk össze. (Kisebb eltérést jelenthet a kategória határon lévő cégek eltérő kezelése a korábbi felmérésnél.) A 2009-es elemzésben már csak négy kategóriát használtunk, és ezek elnevezései hasonlóak voltak, mint 2013-ban, azonban az értékhatárok eltértek – ezt a 29. táblázatban jeleztük.⁶

⁶ Az elnevezésben eltérés, hogy a legnagyobb exportarányal rendelkező csoportnál 2009-ben a „jelentős”, 2013-ban – nagyobb exportarány mellett – a „domináns” exporttevékenység kifejezést használtuk.

28. táblázat. A 2004-es és 2013-as vállalati minta összevetése az exportorientáció alapján

Kategória elnevezése	Kategóriahatárok, 2004 (az export részaránya)	Vállalatok száma (2004)	Arány a besorolt vállalatok között (2004)	Arány a teljes mintában (2004)	Kategóriahatárok, 2013 (az export részaránya)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)
Nincs exporttevékenység	0	101	38,8%	33,6%	0	141	47,0%
Nincs jelentős vagy alacsony exporttevékenység	0,1-25%	69	26,5%	22,9%	0-24,9%	60	20,0%
Közepes vagy jelentős exporttevékenység	26-75%	52	20,0%	17,3%	25-74,9%	42	14,0%
Domináns exporttevékenység	76-100%	38	14,6 %	12,6 %	75 -100%	57	19,0%
Összesen		260	100 %	86,4 %		300	100,0%
Hiányzó válasz		41		13,6 %			
Teljes minta		301		100 %			

29. táblázat. A 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése az exportorientáció alapján

Kategória elnevezése	Kategóriahatárok, 2009 (az export részaránya)	Vállalatok száma (2009)	Arány a besorolt vállalatok között (2009)	Arány a teljes mintában (2009)	Kategóriahatárok, 2013 (az export részaránya)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)
Nincs exporttevékenység	0	135	51,7%	45,0%	0	141	47,0%
Alacsony exporttevékenység	0-20 %	65	24,9%	21,7%	0-24,9%	60	20,0%
Közepes exporttevékenység	20,1-60 %	36	13,8%	12,0%	25-74,9%	42	14,0%
Jelentős / Domináns exporttevékenység	60,1 -%	25	9,6%	8,3%	75 -100%	57	19,0%
Összesen		261	100,0%	87,0%		300	100,0%
Hiányzó válasz		39		13,0%			
Teljes minta		300		100,0%			

Szembetűnő a jelentős/domináns exporttevékenységgel rendelkezők arányának növekedése 2013-ban mindkét korábbi felméréshez képest. A legutóbbi minta 19 százalékos aránya nagyobb a 2004-es, hasonló értékhatárok mellett vizsgált 15 százalékos arányánál, és jelentősen nagyobb a 2009-es közel 10 százalékos aránynál (ahol a kategória értékhatára is alacsonyabb volt, tehát a csoporton belül a 75% feletti exporttevékenységet elérők aránya még kisebb volt). Az exporttevékenységet tekintve az újabb minták jobban „széthúznak”: nemcsak a jelentős exporttal rendelkezők, hanem a csak belföldi piacra értékesítők aránya is nagyobb, mint 2004-ben volt, míg a 2009-es arány hasonló a legutóbbihoz. (Ugyanakkor a teljes közvetlen összevetést nehezíti, hogy az előző két felmérésnél nem volt teljes körű a válaszadás.)

4.5. A piaci koncentráció szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A piacok megosztottságát vizsgáló 30. táblázatban látható, hogy az e kérdésre választ adó cégek körében 2004-hez képest 2009-ben valamelyest kisebb volt a koncentrált piacon működők aránya. (Ugyanakkor a válaszok kevéssé adnak teljes képet a két mintáról, mivel 2009-ben kevesebb cég adott választ erre a kérdésre.) 2013-ban nőtt azok aránya, akik úgy nyilatkoztak, hogy 1–4 cég adja a piaci forgalom háromnegyed részét, vagyis koncentrálnak tekinthető piacon versenyeznek. A megosztott piacon versenyzők (ahol több mint 10 cég adja a forgalom 75 százalékát) aránya hasonló a három felmérésben, a 2004-es 20 százalékról 25 százalék körüli arányra növekedett. (Az összehasonlítást itt is nehezítik a hiányzó válaszok: a vizsgált közös változók közül ebben az esetben a legalacsonyabbak a válaszadási ráták: 62 és 72 százalék közöttiek.)

30. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a piaci koncentráció alapján

	Vállalatok száma (2004)	Arány a teljes mintában (2004)	Arány a besorolt vállalatok között (2004)	Vállalatok száma (2009)	Arány a teljes mintában (2009)	Arány a besorolt vállalatok között (2009)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)	Arány a besorolt vállalatok között (2013)
Koncentrált piac	99	32,9%	42,5%	65	21,7%	35,1%	98	32,7%	46,7%
Mérsékelt koncentrált piac	84	27,9%	36,0%	72	24,0%	38,9%	59	19,7%	28,1%
Megosztott piac	50	16,6%	21,5%	48	16,0%	25,9%	53	17,7%	25,2%
Összesen	233	77,4%	100%	185	61,7%	100,0%	210	70,0%	100,0%
Nem válaszolt	68	22,6%		115	38,3%		90	30,0%	
Teljes minta	301	100%		300	100,0%		300	100,0%	

4.6. A reagálóképesség szerinti megoszlás a 2004-es, 2009-es és 2013-as felmérésekben

A változásokra való reagálás megítélésében nincs jelentős elmozdulás a három felmérés vállalatvezetői között, ahogyan ez a 31. táblázatban is látható. Mindhárom felmérésben a válaszadók közelítőleg fele érezte úgy, hogy gyenge a reagálóképessége, nem vagy csak késve tudott reagálni a környezeti kihívásokra. 2009-ben kis mértékben csökkent, 2013-ban ehhez képest kis mértékben nőtt azoknak az aránya, akik úgy ítélik meg, hogy nem vagy csak nehezen tudtak reagálni. Tendenciájában 2013-ban a korábbiakhoz képest valamivel nagyobb azok aránya, akik úgy érzik, hogy befolyásolták a változásokat, a növekedés azonban nem jelentős.

31. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minta összevetése a reagálóképesség alapján

	Vállalatok száma (2004)	Arány a teljes mintában (2004)	Arány a besorolt vállalatok között (2004)	Vállalatok száma (2009)	Arány a teljes mintában (2009)	Arány a besorolt vállalatok között (2009)	Vállalatok száma (2013)	Arány a teljes mintában (2013)	Arány a besorolt vállalatok között (2013)
A változásokat nehezen követők	41	13,6%	13,8%	29	9,7%	10,0%	34	11,3%	11,3%
A változásokra késve reagálók	110	36,5%	36,9%	117	39,0%	40,5%	108	36,0%	36,0%
A változásokra felkészülők	111	36,9%	37,2%	99	33,0%	34,3%	109	36,3%	36,3%
A változásokat befolyásolók	36	12%	12,1%	44	14,7%	15,2%	49	16,3%	16,3%
Összesen	298	99%	100%	289	99,3%	100%	300	100,0%	100%
Hiányzó válasz	3	1%		11	3,7%		0	0	
Teljes minta	301	100 %		300	100%		300	100%	

4.7. A 2004-es, 2009-es és 2013-es versenyképességi felmérések mintáinak összevetése

A 32. táblázatban összefoglaltuk 2013-as minta előző két felméréshez viszonyított jellemzőit a közös változók alapján. Mindhárom mintában a kis- és középvállalatok voltak túlsúlyban, a domináns tulajdonosi típust tekintve a hazai magántulajdonban lévő cégek, a fő tevékenység alapján a feldolgozóipari cégek voltak többségben. A 2013-as mintában erősebb exportorientáció jellemezte a cégeket, s a vállalatvezetők megítélése szerint nagyobb a koncentrált piacon működők aránya.

32. táblázat. A 2004-es, 2009-es és 2013-as vállalati minták összevetése a kutatásban a közös elemzésekhez kialakított vállalati jellemzők alapján (összefoglaló táblázat)

Vállalati jellemző	A 2013-as minta jellemzői a 2004-es és 2009-es mintákhoz viszonyítva
1. Vállalati méret	Mindhárom mintában a kis- és középvállalatok szerepeltek a legnagyobb súllyal. A 2004-es mintához képest 2009-ben és 2013-ban is nagyobb volt a kis- és középvállalatok, kisebb a nagyvállalatok aránya. 2013-ban a 2009-es felméréshez képest némileg nőtt a nagyvállalatok aránya (17% a korábbi 7%-kal szemben), s a továbbra is meghatározó kis- és középvállalati körön belül a közepes vállalatok felé tolódott el az arány.
2. Tulajdonosok típusa	Mindhárom mintában a belföldi magántulajdonban lévő vállalatok voltak többségben. A 2004-es felméréshez képest nőtt e csoport aránya a következő két felmérésben (50% 2004-ben, ezt követően 73%, illetve 71%, míg jelentősen csökkent a többségében állami tulajdonban lévő cégek aránya (30%, majd 10%, majd 6%). A többségében külföldi tulajdonban lévő cégek aránya rendre 20%, 17%, 2013-ban 23% volt.
3. Fő tevékenység	Mindhárom mintában a feldolgozóipari cégek voltak túlsúlyban (51%, 42%, illetve 45%). 2013-ban a 2004-es mintához képest nagyobb súllyal szerepel a mintában a gépipar, az építőipar és a kereskedelem, hasonló arányban a mezőgazdaság és az élelmiszeripar, valamivel kisebb súllyal az energiaszolgáltatás, a könnyűipar, a vegyipar, az egyéb feldolgozóipar és a szolgáltatások. 2013-ban a 2009-es mintához képest nőtt a mezőgazdaság, energiaszolgáltatás, az élelmiszeripar, a könnyűipar súlya, hasonló a vegyipar, a gépipar, az építőipar és a kereskedelem aránya, csökkent az egyéb feldolgozóipar és a szolgáltató cégek aránya.
4. Exportorientáció	A korábbiaknál 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). A 2009-es mintához képest egyértelműen erősebb exportorientáció jellemzi a 2013-as minta vállalatait: 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 (2009-ben 60% feletti exportértékesítéssel határoztuk meg ezt a kört, és a minta közel egytizede tartozott ide, 2013-ban 75% feletti export jellemezte a minta 19%-át.)
5. Piaci koncentráció	2013-ban nagyobb volt a mintában azon cégek aránya, akik koncentrált piacon működnek (a vállalatvezetők szerint 1-4 cég adja a piac forgalmának háromnegyedét): 47% a korábbi felmérések 43, illetve 35%-os arányához képest. A mérsékelt koncentrált (5-10 meghatározó cég) piacon tevékenykedők aránya kisebb, mint a korábbi felméréseknél (28% a korábbi 36%, illetve 39%-hoz képest), míg a megosztott piacon működők aránya hasonló, 22-26% közötti volt a három felmérésnél. (Megjegyezzük, hogy ennél a kérdésnél a legnagyobb a hiányzó válaszok aránya.)
6. Változásokhoz való viszonyulás	A vállalatok reagálóképességének a megítélése hasonló volt mindhárom felmérésben, a válaszok megoszlása az idő előrehaladtával némileg jobb reagálóképességet jelez.
7. Vállalati teljesítmény	A 2004-es és 2009-es felmérésben hasonló jellemzőkkel leírható három vállalatcsoportot különítettünk el. 2009-ben némileg kisebb volt a lemaradóknak tekinthetők részesedése, s nagyobb az átlagosan teljesítők aránya, míg hasonló volt a vezetők közé sorolható cégek aránya, mint 2004-ben. 2013-ban négy vállalati csoport alakult ki, az új csoportba olyan cégek kerültek, melyek a működési teljesítményjellemezőkben jobbnak tartják magukat, de pénzügyi szempontból az iparági átlaghoz képest gyengébbnek értékelik a teljesítményüket.
8. A válság észlelése	A korábbi felmérésekben nem szerepelt a besorolás alapjául szolgáló kérdés.

5. A vizsgált vállalati jellemzők közötti kapcsolatok feltárása, jellemzése

Ebben a fejezetben a vizsgált vállalati jellemzők közötti kapcsolatokat szeretnénk feltérképezni. A mesterséges változóink számszerűek, de nem tekinthetők mennyiségi ismérveknek, mivel az értéküknek csak kódolási jelentése van. Ebből következően a mennyiségi ismérvek esetében alkalmazható elemzési eszköztár (korreláció- és regressziószámítás) nem alkalmazható. Mivel ezek a változók már csak minőségi jellemzőknek tekinthetők, a kombinációs táblák és az asszociációs kapcsolatok vizsgálata a legmegfelelőbb elemzési lehetőség, ha a változók közötti kapcsolatot szeretnénk elemezni.

A kereszt táblák elkészítésével együtt tesztelhetjük azt is, hogy a két változó között milyen valószínűség mellett állítható, hogy létezik a kapcsolat. Ez a valószínűség általában 90 és 99% között elfogadott. Ennek komplementere a szignifikanciaszint. Az elemzés során minden esetben 5%-os szignifikanciaszinttel dolgoztunk. A következőkben áttekintjük, mely változók között mutatható ki szignifikáns kapcsolat, ahol a szignifikanciaszint, az alfa értéke kisebb, mint 5%.

A 33. táblázatban a vizsgált vállalati jellemzők között fellelhető szignifikáns kapcsolatokat tüntettük fel, nemcsak a legutóbbi, 2013-as felmérés eredményeit, hanem az előző, 2009. évi versenyképességi felmérésben végzett elemzéseink alapján kapott eredményeket is. Így módon képet kaphatunk arról, mely jellemzők közötti kapcsolatok létét sikerült újra kimutatni, ezek közül mely kapcsolatok erősödtek vagy gyengültek, esetleg szűntek meg, vagy éppen újak jelentek meg. A táblázatban a Cramer-féle asszociációs együttható értékeit tüntettük fel. A mutató értéke 0 és 1 közötti lehet. Minél kisebb az értéke, annál gyengébb kapcsolatokról beszélhetünk, ha nulla, akkor a két változó egymástól függetlennek tekinthető. Ha felveszi a maximumát, akkor függvényszerű kapcsolatokról beszélünk, ami azt jelenti, hogy az egyik tulajdonságból egyértelműen következik a másik.

33. táblázat. A vizsgált vállalati jellemzők közötti szignifikáns kapcsolatok a 2009. évi és a 2013. évi versenyképességi felmérésben

A változók	Mintaelemek száma (2009)	Asszociációs együttható (2009)	A kapcsolat szignifikanciaszintje (2009)	Mintaelemek száma (2013)	Asszociációs együttható (2013)	A kapcsolat szignifikanciaszintje (2013)
Vállalati méret * Tulajdonosok típusa	272	0,265	0,0%	300	0,309	0,0%
Vállalati méret * Fő tevékenység	Nem szignifikáns			300	0,247	0,6%
Vállalati méret*Exportorientáció	Nem szignifikáns			300	0,210	0,0%
Vállalati méret * Változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség)	269	0,154	4,6%	Nem szignifikáns		
Vállalati méret*Teljesítmény	Nem szignifikáns			283	0,189	0,3%
Tulajdonosok típusa * Fő tevékenység	272	0,409	0,0%	300	0,409	0,0%
Tulajdonosok típusa * Exportorientáció	243	0,308	0,0%	300	0,383	0,0%
Tulajdonosok típusa * Piaci koncentráció	172	0,184	0,0%	Nem szignifikáns		
Tulajdonosok típusa * Teljesítmény	Nem szignifikáns			283	0,153	3,9%
Tulajdonosok típusa * Válság észlelése	Nem szignifikáns			288	0,129	4,9%
Fő tevékenység *Exportorientáció	261	0,362	0,0%	300	0,319	0,0%
Változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség)* Vállalati teljesítmény	262	0,253	0,0%	283	0,171	0,3%
Teljesítmény * Exportorientáció	Nem szignifikáns			283	0,160	0,1%

A táblázatból leolvasható, hogy mely változók között van a legerősebb kapcsolat: a tulajdonosok típusa és a fő tevékenység között, valamint a tulajdonosok típusa és az exportorientáció között. (Megjegyezzük, hogy a 2004-es és a 2009-es felmérés változóinak vizsgálatakor szintén e jellemzők között tapasztaltuk a legerősebb kapcsolatokat. Részletesen lásd: Wimmer–Csesznák, 2005, 2011) Ez utóbbi kapcsolat az előző felméréssel összehasonlítva erősödött, csakúgy, mint a méret és a tulajdonosok típusa közötti összefüggés. Gyengülő kapcsolatokat is találtunk, s vannak olyan kapcsolatok is, melyek ebben a vizsgálatban már nem szignifikánsak. Ugyanakkor megjelentek olyan összefüggések is, amelyek a korábbi vizsgálatokban nem bizonyultak szignifikánsnak: a méret és tevékenység között, illetve a méret és exportorientáció között gyenge kapcsolat van. (A vállalatméret és a fő tevékenység közötti kapcsolatot részletesen nem elemeztük, mivel a módszer alkalmazási előfeltétele – vagyis, hogy minden cellában legalább 5 elem legyen – nem teljesült.) Ezeknél is lazább, de statisztikailag igazolható az összefüggés a többi változó esetében.

5.1. A vállalatméret kapcsolatai

A vállalat mérete, mint az előző, 33. táblázatból látszik, 2013-ban négy változóval (a domináns tulajdonos típusa, a fő tevékenység, az exportorientáció és a teljesítmény) is gyenge kapcsolatban volt. Ezek közül valamivel erősebb volt a tulajdonos jellegével mért kapcsolat szorossága. (Az előző felmérésben két változóval volt összefüggésben, de ezek közül a változásokhoz való viszonyulás kapcsolata már nem mondható szignifikánsnak.)

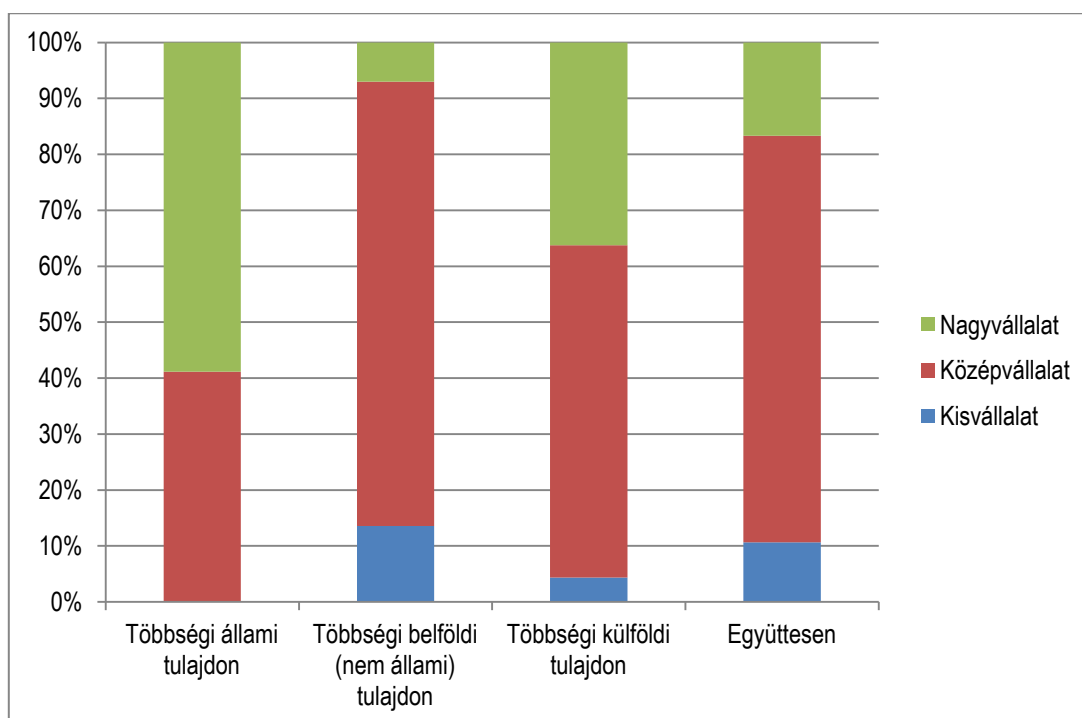
5.1.1. A vállalatméret és a domináns tulajdonos típusa közötti kapcsolat

A tesztek szerint a domináns tulajdonos típusa és a vállalatok mérete közötti kapcsolat szignifikánsnak tekinthető. A keresztábrák 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 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 34. táblázat mutatja az egyes méretkategóriákon belül a domináns tulajdonostípusok arányát, a 3. és a 4. ábra a megoszlásokat szemlélteti.

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

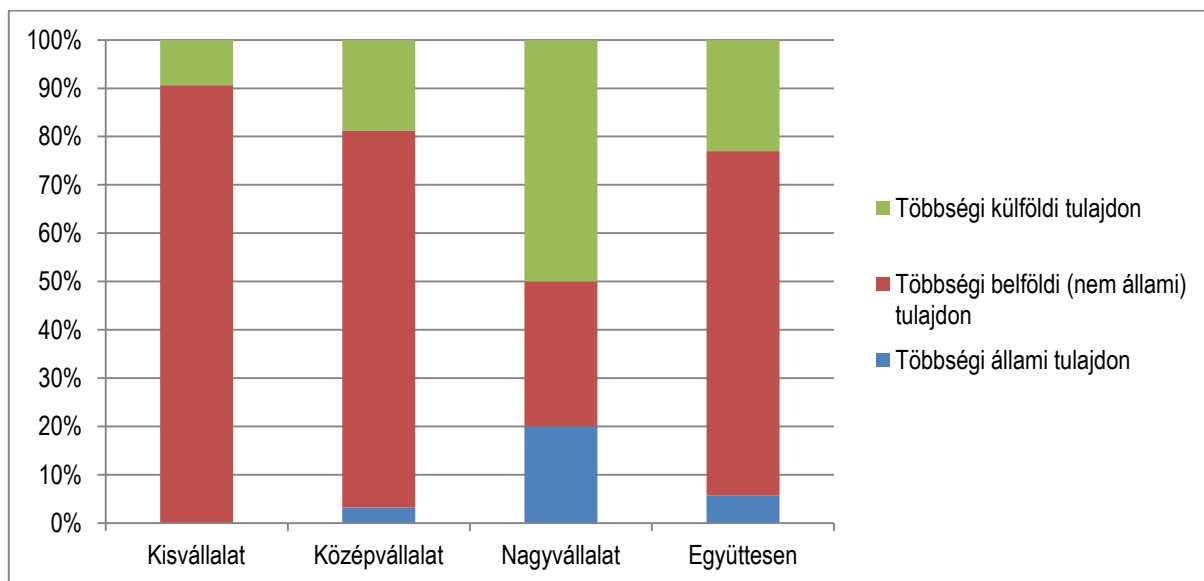
	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Kisvállalat	0,0%	90,6%	9,4%	100,0%
Középvállalat	3,2%	78,0%	18,8%	100,0%
Nagyvállalat	20,0%	30,0%	50,0%	100,0%
Együttesen	5,7%	71,3%	23,0%	100,0%

3. ábra. A vállalatméret különböző domináns tulajdonú vállalati csoportokban (2013)



A 4. 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.

4. ábra. A domináns tulajdonos típusa a kis-, közép- és nagyvállalati csoportokban (2013)



5.1.2. A vállalatméret és az exportorientáció kapcsolata

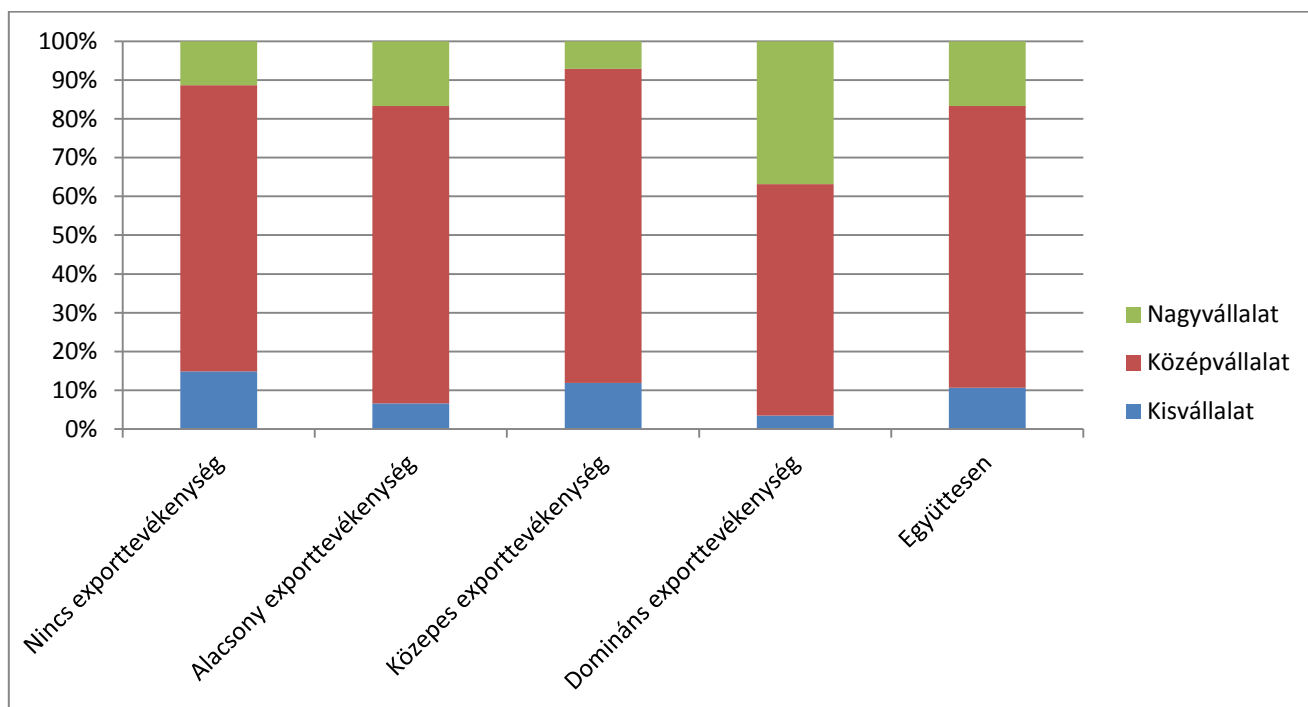
A méret és az exportorientáció kapcsolatának vizsgálatakor azt tapasztaltuk, hogy a kisvállalatok jellemzően nem folytatnak exporttevékenységet. (Egyáltalán nincs ilyen jellegű tevékenysége a vállalatok közel kétharmadának, s csak alig több mint egyötödüket jellemzi legalább közepes exporttevékenység.) 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 százalékát) domináns exporttevékenység jellemzi. E vállalati körben csak a cégek valamivel kevesebb mint egyharmadának nem volt egyáltalán exporttevékenysége, szemben a teljes minta 47 százalékával és kisvállalati kör kétharmados arányával.

A 35. táblázat a különböző méretű vállalkozások megoszlásait mutatja exporttevékenység szerint.

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

	Nincs export- tevékenység	Alacsony export- tevékenység	Közepes export- tevékenység	Domináns export- tevékenység	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%

5. ábra. A vállalatméret szerinti megoszlás a különböző exporttevékenységű csoportokban (2013)



Az 5. 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.

5.1.3. A vállalatméret és a vállalati teljesítmény kapcsolata

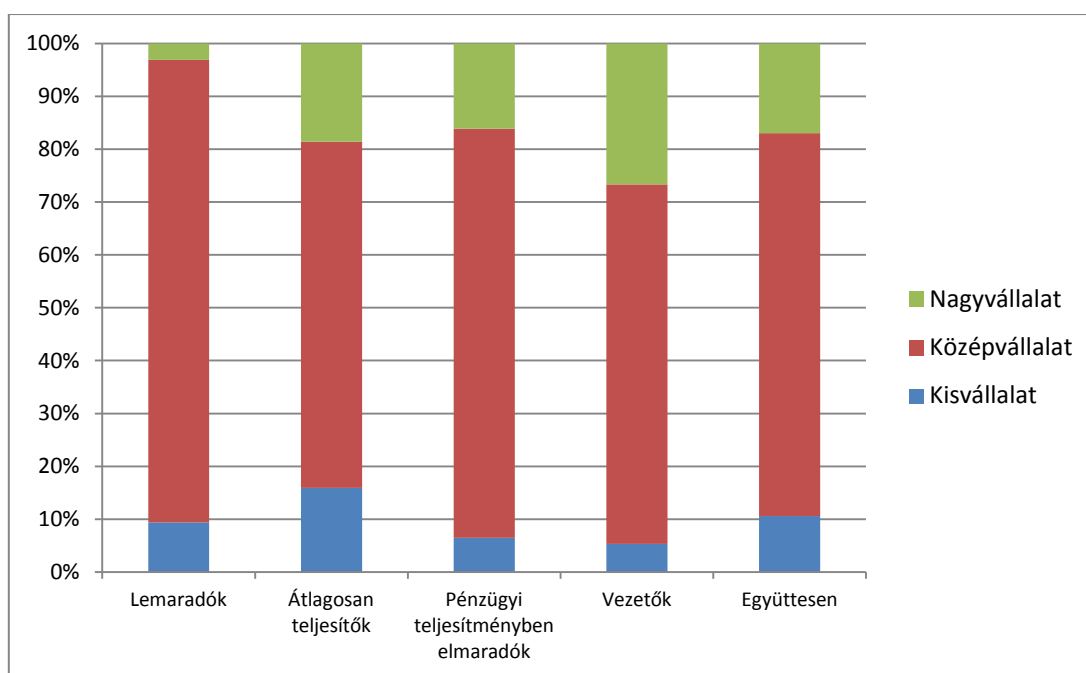
A vállalati teljesítmény és a vállalatméret változói között gyenge, de igazolható kapcsolatot mutattunk ki. A kisvállalatok jelentős része (60%) az átlagosan teljesítők közé tartozik, kevesen kerültek a vezetők közé, ugyanakkor mintabeli arányukhoz képest kevesebben vannak a lemaradók között is. Ezzel szemben a közepes méretű vállalatok esetében a lemaradók aránya 27,3%, miközben a teljes mintában ez az arány csak 22,6%. A nagyvállalatok 41,7%-a tartozik a vezetők közé, de igen magas az átlagosan teljesítők aránya is (43,8%). A két változó kapcsolatát a méretkategóriákon belüli teljesítmény alapján a 36. táblázat foglalja össze, a teljesítményklasztereken belül a vállalatméret szerinti megoszlást a 6. ábra szemlélteti.

36. táblázat. A vállalatméret és a vállalati teljesítmény kapcsolata 2013-ban

	Lemaradók	Átlagosan teljesítők	Pénzügyi teljesítményben elmaradók	Vezetők	Együttesen
Kisvállalat	20,0%	60,0%	6,7%	13,3%	100,0%
Középvállalat	27,3%	36,1%	11,7%	24,9%	100,0%
Nagyvállalat	4,2%	43,8%	10,4%	41,7%	100,0%
Együttesen	22,6%	39,9%	11,0%	26,5%	100,0%

A 6. ábrán látszik, hogy az egyes teljesítménykategóriákon belül milyen a vállalatok méret szerinti megoszlása. Minden csoportban a közepes méretű vállalatok aránya a legnagyobb, de az együttes megoszláshoz képest a lemaradókon belül igen magas a közepes cégek aránya. Az átlagosan teljesítők között a kisvállalatok aránya viszonylag magas. A vezetők között arányait tekintve több a nagyvállalat, mint a többi csoportban.

6. ábra. A vállalatméret szerinti megoszlás a különböző teljesítményt nyújtó csoportokban (2013)



5.2. A tulajdonosok típusa kapcsolatai

A domináns tulajdonosok típusa az a változó, melynek elemzéseink szerint a legtöbb vizsgált változóval szignifikáns a kapcsolata. A legerősebb (közepesnél gyengébb) a fő tevékenységgel és az exportorientációval, de kimutatható a vállalatmérettel is. A vállalatmérettel való kapcsolatot az 5.1.1. alpontban mutattuk be, most a többi változót vesszük sorra.

5.2.1. 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 asszociációs együttható értéke 0,409, ami a közepesnél valamivel gyengébb kapcsolatot jelent. A megoszlásokat a 37. táblázat tartalmazza, valamint a 7. ábra szemlélteti.

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

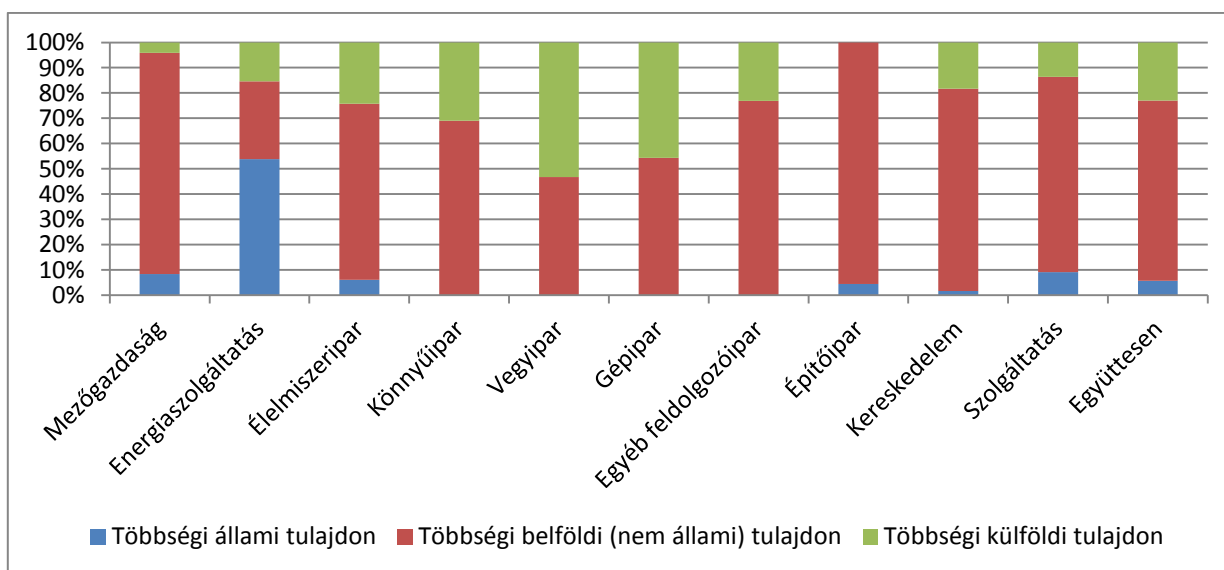
	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Együttesen
Mezőgazdaság	8,3%	87,5%	4,2%	100,0%
Energiaszolgáltatás	53,8%	30,8%	15,4%	100,0%
Élelmiszeripar	6,1%	69,7%	24,2%	100,0%
Könnyűipar	0,0%	69,0%	31,0%	100,0%
Vegyipar	0,0%	46,7%	53,3%	100,0%
Gépipar	0,0%	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%

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 7. 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.

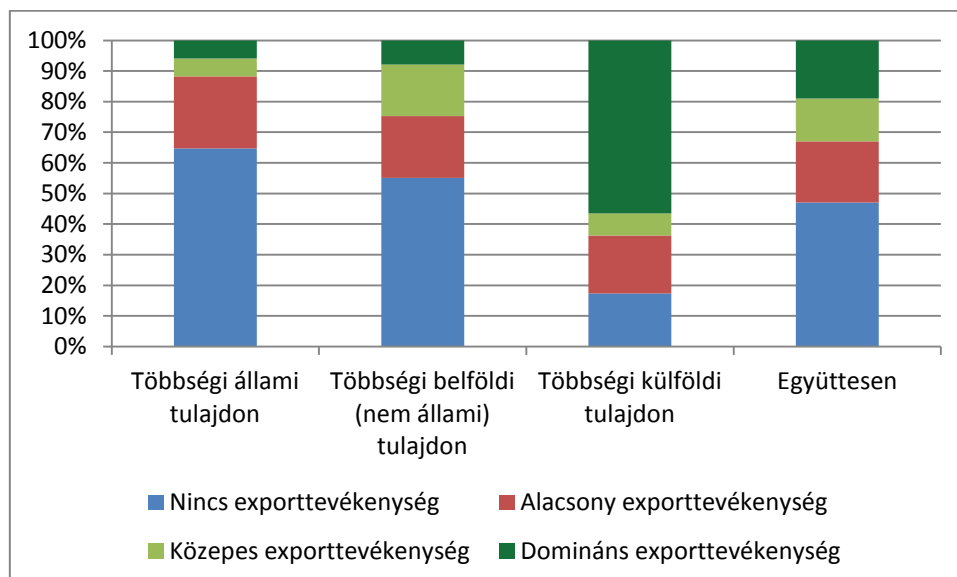
7. ábra. A domináns tulajdonos típusa a fő tevékenység szerint (2013)



5.2.2. A domináns tulajdonosok típusa és az exportorientáció közötti kapcsolat

A domináns tulajdonos típusa és az exportorientáció kapcsolatát szemlélteti a 8. 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 százaléka van állami tulajdonban.

8. ábra. Exportorientáció a domináns tulajdonos típusa szerinti bontásban (2013)



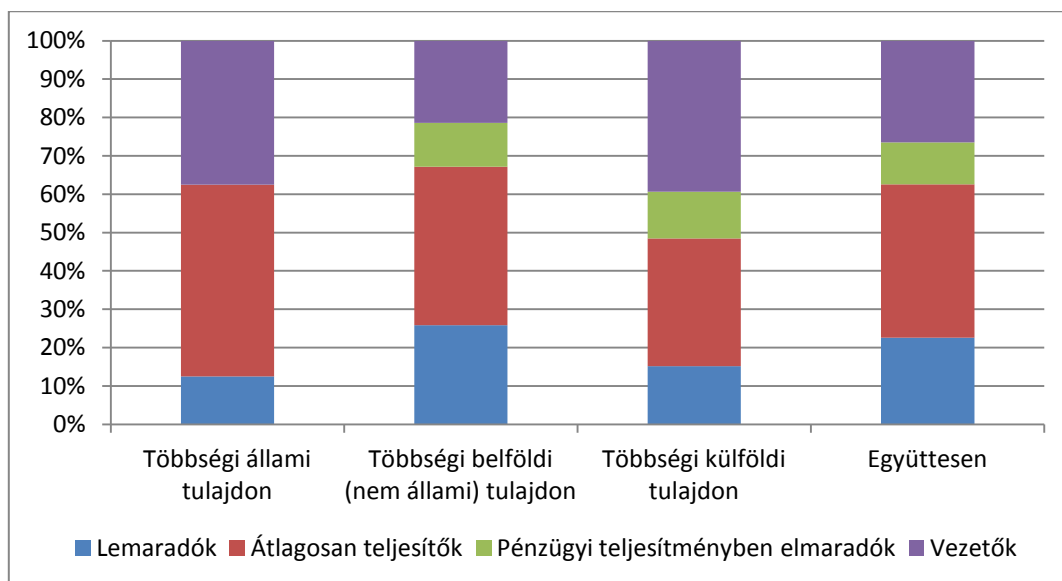
5.2.3. A domináns tulajdonos típusa és a teljesítmény kapcsolata

A vállalati teljesítmény és a meghatározó tulajdonos típusa közötti kapcsolatot vizsgálva megállapítható, hogy míg a teljes vállalati minta 22,6 százaléka a lemaradók közé tartozik, ez az arány a belföldi magántulajdonban lévő vállalatoknál 25,9%. Az átlagosan teljesítők aránya a mintában 39,9%, míg a többségi állami tulajdonossal rendelkező vállalkozások fele tartozik ide. A vezetők csoportjába tartozik a teljes minta valamivel több mint negyedrésze (26,5%), míg az állami vállalatok 37,5 százaléka, illetve a külföldi tulajdonban lévő vállalatok 39,4 százaléka. A megoszlásokat a 38. táblázat foglalja össze és a 9. ábra szemlélteti.

38. táblázat. A domináns tulajdonosi forma és a vállalati teljesítmény kapcsolata 2013-ban

Fő tulajdonos	Lemaradók	Átlagosan teljesítők	Pénzügyi tevékenységben lemaradók	Vezetők	Együttesen
Többségi állami tulajdonú	12,5%	50,0%	0,0%	37,5%	100,0%
Többségi belföldi (nem állami) tulajdonú	25,9%	41,3%	11,4%	21,4%	100,0%
Többségi külföldi tulajdonú	15,2%	33,3%	12,1%	39,4%	100,0%
Együttesen	22,6%	39,9%	11,0%	26,5%	100,0%

9. ábra. A vállalati teljesítmény a domináns tulajdonos típusa szerint vizsgálva



5.2.4. A domináns tulajdonos típusa és a válság észlelése közötti kapcsolat

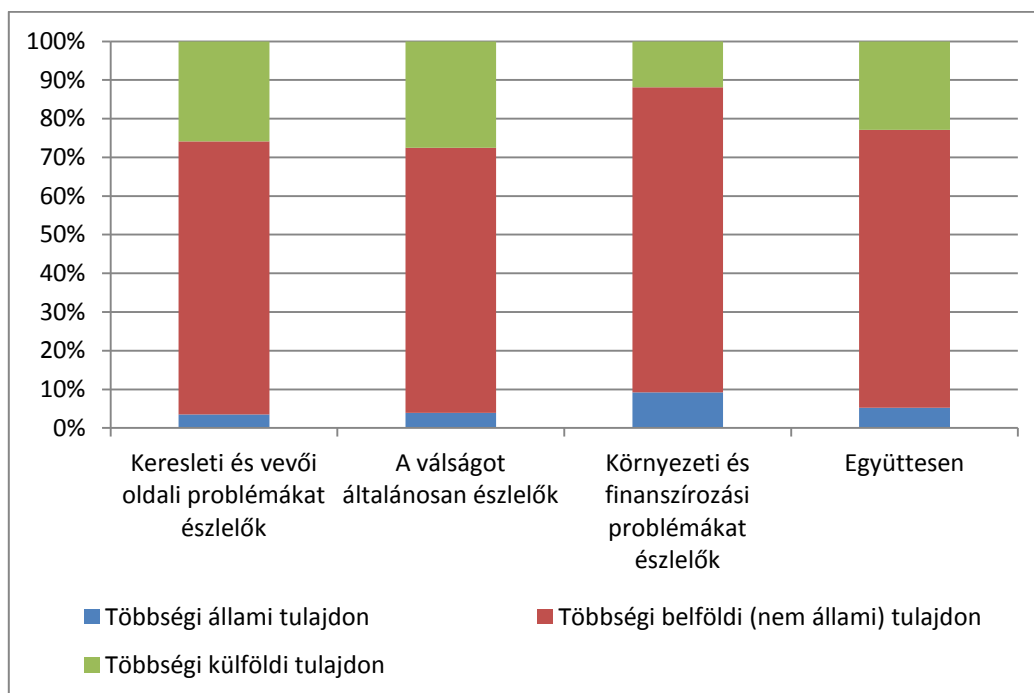
A válság észlelésével kapcsolatban megállapítható, hogy a vállalatok nagyobb része általánosan, egyszerre több területen szembesült a problémákkal. A teljes mintában a vállalatok 44 százaléka tartozik ebbe a csoportba (a klaszterek leírását ld. a 3.8. alfejezetben), mely egyik területen sem észlelt az átlagnál erősebb válságjeleket. A többségében külföldi tulajdonban lévő vállalatoknak nagyobb része, több mint fele tartozik ebbe a csoportba, míg további egyharmaduk elsődlegesen keresleti és vevői problémákkal szembesült (valamivel nagyobb arányban észlelték ezt a válság fő megjelenési formájaként, mint a belföldi tulajdonban lévő vállalatok). Ezzel szemben a többségi állami tulajdonú vállalatok inkább környezeti és finanszírozási problémákat észleltek, jóval nagyobb arányban (46,7%), mint a teljes minta vállalatai (26,4%). (Ld. 39. táblázat.)

39. táblázat. A domináns tulajdonosi forma és a válság észlelésének kapcsolata 2013-ban

Fő tulajdonos	Keresleti és vevői oldali problémákat észlelők	A válságot általánosan észlelők	Környezeti és finanszírozási problémákat észlelők	Együttesen
Többségi állami tulajdonú	20,0%	33,3%	46,7%	100,0%
Többségi belföldi (nem állami) tulajdonú	29,0%	42,0%	29,0%	100,0%
Többségi külföldi tulajdonú	33,3%	53,0%	13,6%	100,0%
Együttesen	29,5%	44,1%	26,4%	100,0%

A 10. ábráról látható, hogy a környezeti és finanszírozási problémákat észlelőkön belül a teljes mintabeli arányukhoz képest felülreprezentáltak az állami tulajdonú és a belföldi magántulajdonú vállalatok. A keresleti és a vevői oldal problémáival inkább a többségében magántulajdonú vállalatok szembesültek.

10. ábra. A tulajdonos típusa szerinti megoszlás a válságot különbözőképpen észlelő csoportokban



5.3. A fő tevékenység kapcsolatai

A vállalatok fő tevékenysége változó, mint az a kapcsolatok erősségét bemutató táblából is látszik, két változóval is szignifikáns kapcsolatban van. Ezek közül a tulajdonosok típusával való kapcsolatot már bemutattunk, most a másik, az exportorientációval való kapcsolat jellemzése következik.

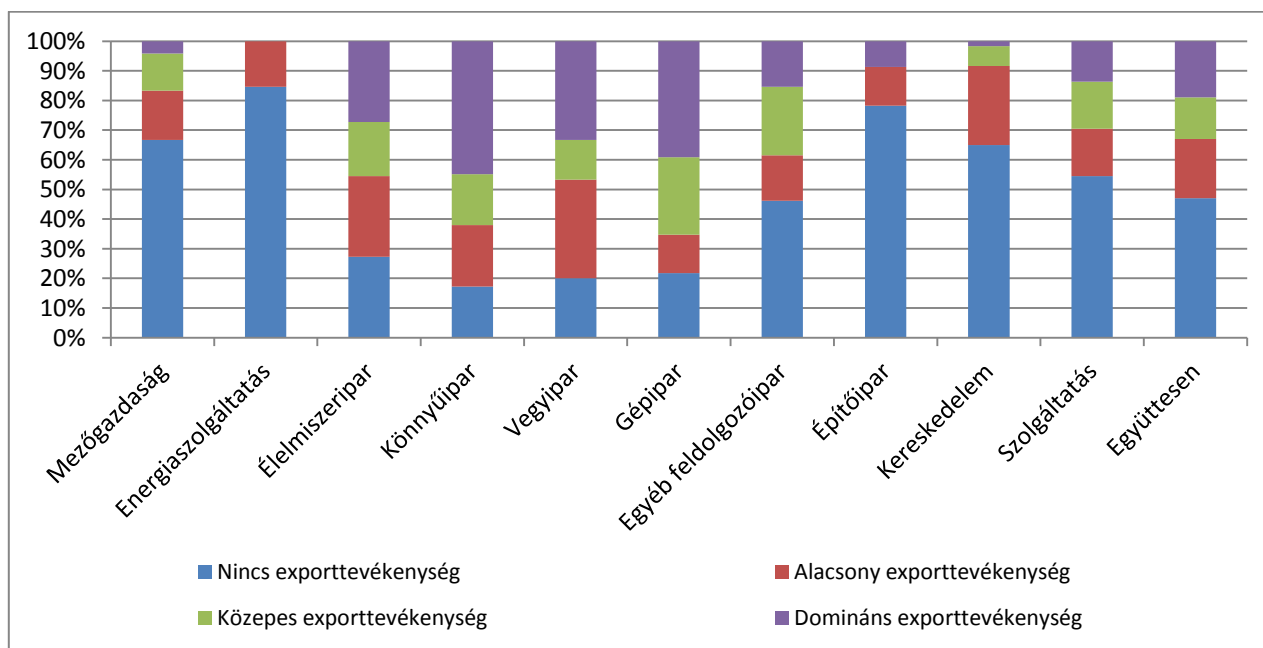
5.3.1. A fő tevékenység és az exportorientáció kapcsolata

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 40. táblázat foglalja össze, és a 11. ábra szemlélteti.

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

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

11. ábra. A különböző tevékenységű vállalatok esetében az exportorientáció szerinti megoszlás



5.4. A vállalati teljesítmény kapcsolatai

A vállalati teljesítmény mutatója korábbiakban bemutatott változók mellett (méret, tulajdonosok típusa) további két mutatóval (a változásokhoz való viszonyulás és az exportorientáció) van szignifikánsan kapcsolatban.

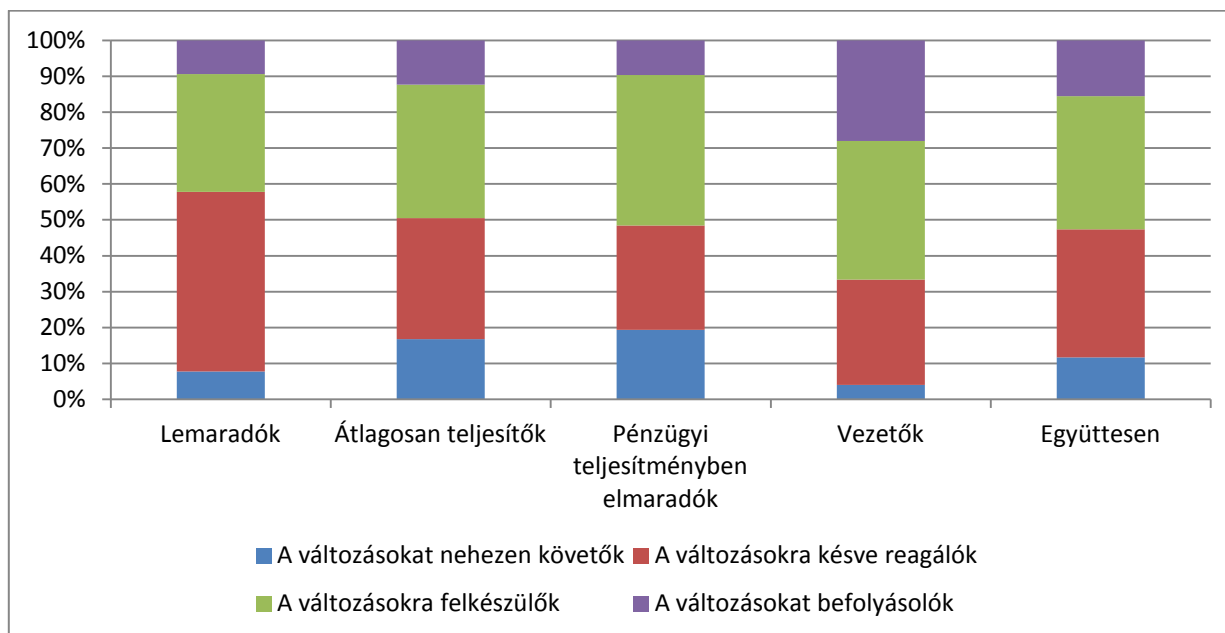
5.4.1. A vállalati teljesítmény és a változásokhoz való viszonyulás kapcsolata

A két változó között gyenge a kapcsolat, a Cramer-féle mutató értéke 0,171. A kapcsolat jellege nem meglepő, a változásokat nehezen követők jellemzően a vállalati teljesítmény szempontjából is lemaradnak. A késve reagálók már az átlagos teljesítményűek közé tartoznak. A vezetők csoportjába sorolt cégek között mind a változásokra felkészülők, mind a változásokat befolyásolók aránya nagyobb. A besorolásokat a 41. táblázat tartalmazza, illetve a 12. ábra szemlélteti.

41. táblázat. A vállalati teljesítmény és a változásokhoz való viszonyulás (reagálóképesség) 2013-ban

	Lemaradók	Átlagosan teljesítők	Pénzügyi teljesítményben lemaradók	Vezetők	Együttesen
A változásokat nehezen követők	7,8%	16,8%	19,4%	4,0%	11,7%
A változásokra késve reagálók	50,0%	33,6%	29,0%	29,3%	35,7%
A változásokra felkészülők	32,8%	37,2%	41,9%	38,7%	37,1%
A változásokat befolyásolók	9,4%	12,4%	9,7%	28,0%	15,5%
Együttesen	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

12. ábra. A különböző teljesítményű csoportokban a változásokhoz való viszonyulás szerinti megoszlás



5.4.2. A vállalati teljesítmény és az exportorientáció kapcsolata

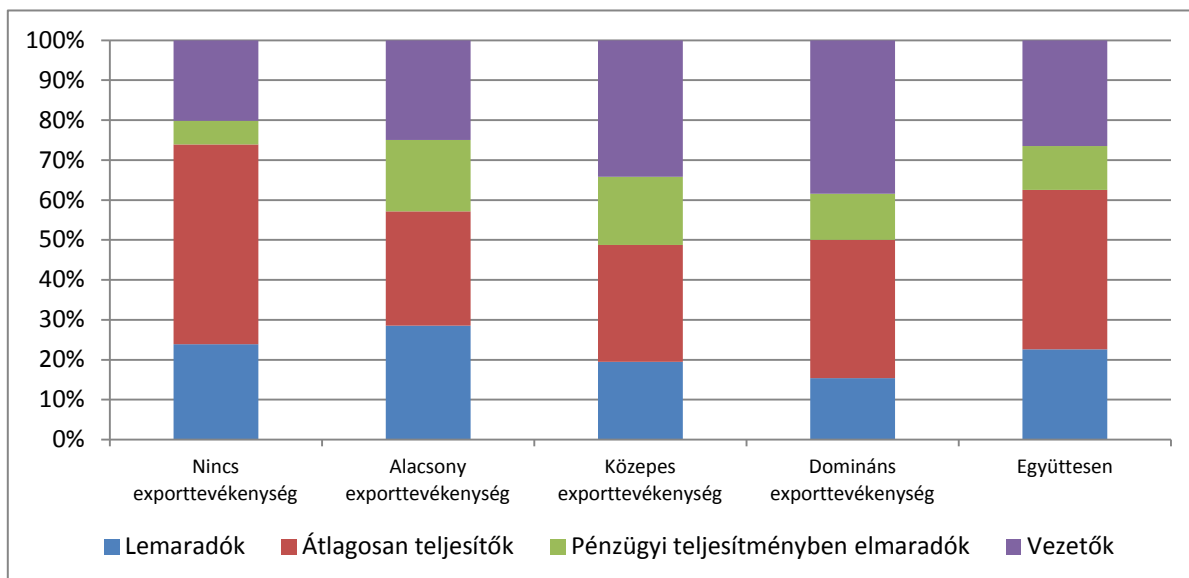
Az előző, 2009-es felmérésben nem találtunk statisztikailag igazolható kapcsolatot a vállalati teljesítmény és az exportorientáció között, 2013-ban gyenge, de szignifikáns a kapcsolat (a Cramer-féle asszociációs együttható: 0,16) mutattunk ki. A 42. táblázat és a 13. ábra összegzi a két változó kapcsolatát. Mint korábban leírtuk, a mintába került vállalatok valamivel kevesebb mint fele nem végez exporttevékenységet, ám ez az arány magasabb a lemaradók (50%) és az átlagosan teljesítők (59,3%) között. A domináns exporttevékenységet végző vállalatok 38,5 százaléka a teljesítmény szempontjából a vezető kategóriába sorolható, pedig a teljes vállalati mintának csak 26,5 százaléka tartozik ebbe a csoportba.

A pénzügyi teljesítményben elmaradókra az alacsony exporttevékenység jellemző. A teljes mintában a vállalatok 20 százalékának alacsony az exporttevékenysége, míg a pénzügyi lemaradók egyharmada végez kisebb mértékű exporttevékenységet.

42. táblázat. A vállalati teljesítmény és az exportorientáció (2013)

	Lemaradók	Átlagosan teljesítők	Pénzügyi teljesítményben lemaradók	Vezetők	Együttesen
Nincs exporttevékenység	50,0%	59,3%	25,8%	36,0%	47,3%
Alacsony exporttevékenység	25,0%	14,2%	32,3%	18,7%	19,8%
Közepes exporttevékenység	12,5%	10,6%	22,6%	18,7%	14,5%
Domináns exporttevékenység	12,5%	15,9%	19,4%	26,7%	18,4%
Együttesen	100,0%	100,0%	100,0%	100,0	100,0%

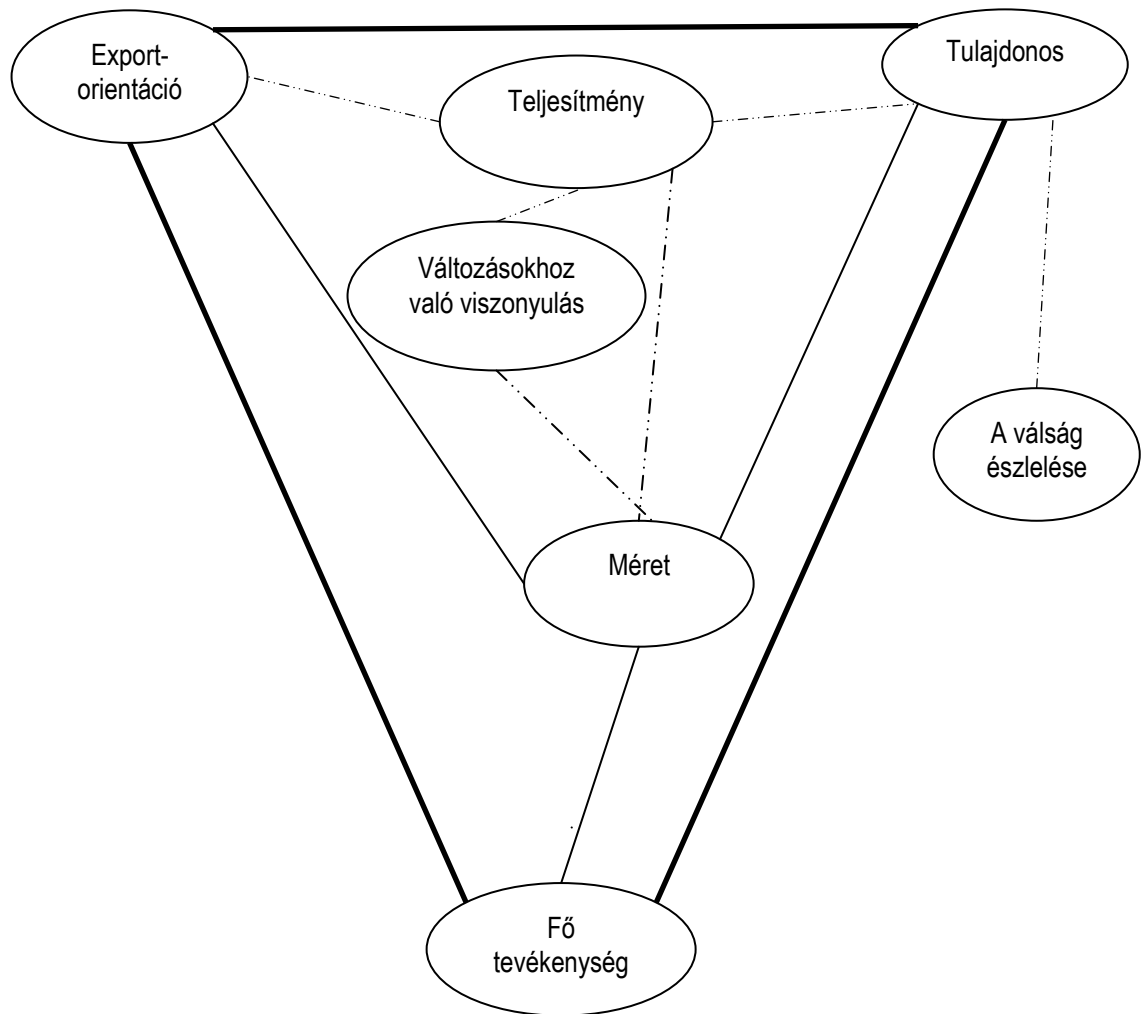
13. ábra. A különböző exportorientációjú vállalatok teljesítmény szerinti megoszlása



5.5. A vállalati jellemzők közötti kapcsolati háló

Az előbbieken bemutatott elemzésekre építve készítettük el a 14. ábrát, mely azt mutatja, hogy az egyes változóink mely változókkal vannak kapcsolatban. Az asszociációs kapcsolat esetén (amikor nem mennyiségi ismérvek között vizsgáljuk a kapcsolatokat) a kapcsolatnak nincs iránya, vagyis, nem állapítható meg egyértelműen, hogy mely változó befolyásolja a másikat, tehát ezek a változók kölcsönösen hatnak egymásra.

14. ábra. A vállalati jellemzők közötti kapcsolati háló



A 2013-as versenyképességi felmérés vállalatainak jellemzőit vizsgálva a legtöbb változóval a domináns tulajdonos típusa van kapcsolatban. Emellett öt változóval van összefüggésben a vállalat mérete, négygel az exportorientáció és a vállalati teljesítmény. Három további változóval van kapcsolatban a vállalat fő tevékenysége. Két kapcsolat jellemzi a változásokhoz való viszonyulást, míg a válság észlelése csak a tulajdonos típusával hozható összefüggésbe. Az ábrából hármas kapcsolatokat is leolvashatunk. A legfontosabbnak nevezhető a fő tevékenység – exportorientáció – tulajdonos hármas. Ezek a kapcsolatok további elemzésekre érdemesek. A kapcsolati háló alapján az is megállapítható, hogy összességében a változók közötti kapcsolatok az előző, 2009-es felmérésben feltártakhoz képest némileg bonyolultabbakká váltak.

A kapcsolatok elemzése azt is jelzi, hogy az egy-egy részterületre vonatkozó elemzések során több tényezős vizsgálatok szükségesek. Érdemes a vállalatok jellemzésének több szempontú megközelítésére építve vizsgálni a jellemzők hatásait, befolyásoló szerepüket a vállalati működés különböző területeire, a vállalati teljesítményre és versenyképességre.

6. Zárszó

Tanulmányunkban nyolc szempont alapján vizsgáltuk a Versenyképesség-kutatás 2013. évi felmérésében résztvevő vállalatok jellemzőit. A 300 vállalatból álló minta több szempontú jellemzése mellett célunk volt az is, hogy a további kutatásokhoz támpontot adó „közös változókat”, egységesen értelmezett vállalati csoportokat alakítsunk ki. 2005-ben és 2009-ben már készült hasonló vizsgálat, így a legutóbbi versenyképességi felmérés mintájának jellemzése mellett fontosnak tartottuk az összevetést a megelőző két minta jellemzőivel is, támpontot adva ezzel a kutatók által feltárt változások értelmezéséhez is. Elemzésünkben a változók közötti kapcsolatokat is igyekeztünk feltárni, egyfajta gyorsfényképet adva ezzel a hazai vállalatokról a 2009–2012-es időszakban.

A vizsgált jellemzők egy része objektív, tényyszerű jellemzőkön alapult. Ide sorolható a vállalatok mérete, fő tevékenysége, a domináns tulajdonosi típus, és az (exportértékesítés arányával mért) exportorientáció. E jellemzők szerint a vizsgált vállalati körben többségében (70%) hazai magántulajdonban lévő kis- és középvállalatok (nagyobb részben középvállalatok) találhatóak. Jelentős a feldolgozóiparban tevékenykedők aránya (45%), s további 20, illetve 15 százalékot tesznek ki a kereskedelmi, illetve szolgáltató tevékenységet folytató cégek. A vizsgált vállalati kör több mint felének van exportárbevétele, s ezen belül közel egyötödénél domináns az exporttevékenység.

A további vizsgált jellemzők a vállalatvezetők észlelésén, véleményén alapultak, így a piac koncentráltságának érzékelése, a vállalat reagálóképességének megítélése, az iparági átlaghoz viszonyított teljesítményének értékelése és a válság fő megjelenési formáinak észlelése. A vállalati teljesítményre vonatkozó önértékelésekre épülő klaszterelemzés eredményeként négy csoport rajzolódott ki, mely szerint a válaszadók 40 százaléka az átlagosan teljesítő, közel egynegyede a vezető, illetve a lemaradó kategóriákba sorolható. Különösen érdekes a negyedik csoport, melybe a válaszadók egytizede volt besorolható, akik a működési teljesítményüket jónak, az

iparág átlagot meghaladónak, ugyanakkor a pénzügyi teljesítményüket gyengének érzik. Többféle oka is lehet ennek az értékelésnek (nem régóta működő, működési kiválóságra törekvő cégek, vagy a válság miatt leszakadó, korábban jó teljesítményt nyújtó vállalatok, de akár önértékelési problémákat is jelezhetnek a válaszok), így e jelenség vizsgálata további elemzésekre érdemes. A válság fő megjelenési formáinak észlelése alapján három csoport rajzolódott ki: a válságot általános formában, több területen is hasonlóan észlelők, az elsősorban a kereslet csökkenésével és a vevői oldal problémáival szembesülők, valamint (a legkisebb csoport) a főként a környezeti és a finanszírozási bizonytalanságokat (beleértve a vevők fizetőképességének romlását is) érzékelők csoportjai.

A két legutóbbi (2004-es és 2009-es) versenyképességi felmérés mintáival összevetve közös jellemző, hogy mindhárom mintában a kis- és középvállalatok voltak túlsúlyban, a domináns tulajdonosi típust tekintve a hazai magántulajdonban lévő cégek, a fő tevékenység alapján a feldolgozóipari cégek voltak többségben. A 2013-as mintában erősebb exportorientáció jellemezte a cégeket, s a vállalatvezetők megítélése szerint nagyobb a koncentrált piacon működők aránya. A vállalati teljesítmény több szempontú vizsgálata alapján a korábbi felmérésekben is beazonosított csoportok (az iparági átlaghoz képest lemaradó, átlagos és vezető cégek) jelenléte mellett új fejlemény a már említett, pénzügyi teljesítményben elmaradó, de magát a működési jellemzőkben (pl. termékminőségben) jónak gondoló cégek megjelenése, mely a válsággal kapcsolatos változásokkal is összefügghet.

A vállalati jellemzők közötti kapcsolatokat vizsgálva több esetben olyan szignifikáns, közepesen erős vagy gyenge kapcsolatokat mutattunk ki, melyeket már az előző két felmérés során is igazoltunk. A vállalati jellemzők kapcsolati hálójában meghatározó kapcsolatok a domináns tulajdonosi kör típusa, a fő tevékenység és az exportorientáció közötti kapcsolatok. A vállalatméret mindhárom változóval és a vállalat teljesítménnyel is szignifikáns, de gyenge kapcsolatban van. A teljesítmény esetében az exportorientációval, a tulajdonos típusával és a reagálóképességgel is kimutatható a gyenge kapcsolat. A válság észlelése leginkább a tulajdonosi kör szerint differenciált.

A kapcsolatok elemzése arra is rávilágít, hogy az egyes vállalati csoportoknak milyen erősségei, illetve gyengeségei lehetnek, és mely területek menedzselése jelenthet leginkább kihívást a számukra. További elemzésekre ad lehetőséget e vállalati jellemzők részletesebb vizsgálata, többek között a különböző funkcionális területek (termelés- és szolgáltatások menedzsmenete, kereskedelem és marketing, pénzügyek, kontrolling, vevői és beszállítói kapcsolatok, kutatás-fejlesztés stb.) értékelése, a stratégia, a teljesítmény, a válsághoz és a környezethez való viszonyulás elemzése. A vállalati jellemzők közötti összetett kapcsolati háló azt is jelzi, hogy több szempontú elemzésekkel érdemes vizsgálni a vállalatok stratégiai és működési jellemzőit és teljesítményét. Mindez segítheti nemcsak a kritikus tényezők feltárását, hanem a sikeres példák hátterének, befolyásoló tényezőinek, a mögöttes képességeknek a megértését is, ami a teljesítmény és a versenyképesség fejlesztését szolgálhatja.

7. Források

A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésének adatbázisa. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.

A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésének kérdőívei. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.

Ábel István – Czakó Erzsébet (szerk., 2013): Az exportsiker nyomában. Alinea Kiadó.

Chikán Attila – Czakó Erzsébet (szerk., 2009): Versenyben a világgal – Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó.

Chikán Attila – Czakó Erzsébet (2009): Versenyképesség vállalati nézőpontból. In: Chikán Attila – Czakó Erzsébet (szerk., 2009): Versenyben a világgal – Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó.

Chikán Attila – Czakó Erzsébet – Wimmer Ágnes (szerk., 2014): Kilábalás göröngyös talajon – Gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapesti Corvinus Egyetem, Versenyképesség Kutató Központ. (Letölthető: http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014_2.pdf)

Demeter Krisztina (2009): Értékkeremtés funkcionális alapokon. In: Chikán–Czakó (szerk., 2009): Versenyben a világgal – Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó. pp. 231-298.

Kolos Krisztina (2009): A vállalatközi kapcsolatok és a versenyképesség összefüggései. In: Chikán–Czakó (szerk., 2009): Versenyben a világgal – Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó. pp. 299-340.

Lesi Mária (2005): A 2004-es versenyképesség kutatás vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. 2. sz. műhelytanulmány. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet. (Letölthető: http://edok.lib.uni-corvinus.hu/139/1/2_mht_Lesi_minta.pdf)

Matyusz Zsolt (2011): A 2009-es versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Műhelytanulmány. Versenyképesség műhelytanulmány-sorozat. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ. (Letölthető: http://edok.lib.uni-corvinus.hu/365/1/TM1_Matyusz.pdf)

Matyusz Zsolt (2014): A 2013-as versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Versenyképesség tanulmányosorozat. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ.

Wimmer Ágnes (2001): A vállalati teljesítmény jellemezői. Vezetéstudomány, XXXII. évf. 2. sz., 2-11. o.

Wimmer Ágnes – Csesznák Anita (2005): Vállalati jellemezők és összefüggéseik az EU-csatlakozás idején – A „Versenyben a világgal 2004-2006” kutatási programban résztvevő vállalatok jellemezése. A „Versenyben a világgal 2004-2006 – Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból” című kutatás 3. sz. műhelytanulmánya. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ. (Letölthető: <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/97/1/WimmerCseszny%C3%A1k65.pdf>)

Wimmer Ágnes – Csesznák Anita (2011): Vállalati jellemezők és összefüggéseik a válság időszakában – A „Versenyben a világgal” kutatási program 2009. évi felmérésében résztvevő vállalatok jellemezése. Műhelytanulmány. Versenyképesség műhelytanulmányosorozat. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ. (Letölthető: http://edok.lib.uni-corvinus.hu/366/1/TM2_Wimmer_Csesznak.pdf)

Wimmer Ágnes – Zoltayné Paprika Zita (2009): Vezetés, döntéshozatal, versenyképesség. In: Chikán–Czakó (szerk., 2009): Versenyben a világgal – Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó. pp. 185-230.

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

8. Melléklet

Az elemzéshez a „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésének kérdőíveinek következő kérdéseit használtuk:

Felsővezetői kérdőív

VEZÉRIGAZGATÓ / ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ ÉS TÖRZSKAR (KÖZGAZDASÁGI ELEMZÉS)

V1. A vállalat mérete: kérjük, adja meg az alábbi adatokat minden évre.

	2009	2010	2011	2012 (várható)
a) Átlagos állományi létszám (fő)				
b) Mérleg eszközérték (millió Ft)				
c) Nettó árbevétel (millió Ft)				
d) Az export részaránya a bevételből (%)				

V2. A vállalat fő tevékenységi köre a TEÁOR'08 első két számjegye alapján:

V4. A fő tulajdonosi kör:

Kérjük, csak egy választ jelöljön meg!

a) Vállalatunk többségében magyar állami tulajdonban (a magyar állam és/vagy önkormányzatok és/vagy állami/önkormányzati vállalatok tulajdonában) van.	1
b) Vállalatunk többségében magyar magántulajdonban (cég(ek) és/vagy magánszemély(ek) tulajdonában) van.	2
c) Vállalatunk többségében külföldi tulajdonban (cég(ek) vagy magánszemély(ek) tulajdonában) van.	3

V20. Miben nyilvánult meg leginkább az Önök vállalata számára a gazdasági válság?

(1 – egyáltalán nem jellemző, 3 – jellemző, 5 – leginkább/nagyon jellemző)

a) kereslet visszaesésében.	1	2	3	4	5
b) vevők fizetőképességének a romlásában.	1	2	3	4	5
c) egyes korábbi vevők kiesésében (megszűnés, kivonulás a piacról).	1	2	3	4	5
d) egyes korábbi szállítók, alvállalkozók kiesésében (megszűnés, kivonulás a piacról).	1	2	3	4	5
e) alapanyaghiányban (pl. kínálati problémák, beszállítók készlethiánya miatt).	1	2	3	4	5
f) hitellehetőségek, finanszírozási források csökkenésében.	1	2	3	4	5
g) környezeti bizonytalanság növekedésében.	1	2	3	4	5

V25. Melyik jellemzés írja le legjobban a vállalata magatartását 2009 és 2012 között?

Kérjük, csak egy választ jelöljön meg!

a) Rendszerint késve ismerte fel a fontosabb környezeti változásokat.	1
b) Felismerte a fontosabb környezeti változásokat, de nem volt képes megtalálni a megfelelő válaszokat a kihívásokra.	2
c) Felismerte a fontosabb környezeti változásokat és jellemzően reaktív, a környezeti kihívásokra utólagosan reagáló stratégiát követett.	3
d) Rendszerint képes volt előre jelezni a fontosabb környezeti változásokat, azoknak elébe menő, a változásokra idejében felkészülő magatartást követett.	4
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.	5

V37. Kérjük, az iparági átlaghoz viszonyítva értékelje vállalatának, illetve (több üzletág esetén) kiemelt üzletágának teljesítményét (belföldi összehasonlításban)!

(1-mélyen alatta; 3- az iparági átlagszínvonalhoz hasonló; 5- az iparágban élenjáró színvonalat jelentő)

a) Árbevétel-arányos nyereség tekintetében...	1	2	3	4	5
b) Tőkejövedelmezőség tekintetében...	1	2	3	4	5
c) Piaci részesedés (az árbevétel alapján) tekintetében...	1	2	3	4	5
d) Technológiai színvonal tekintetében...	1	2	3	4	5
e) Menedzsment (kompetens vezetők) tekintetében...	1	2	3	4	5
f) Az alaptermék/szolgáltatás minősége tekintetében...	1	2	3	4	5

Kérdőív a kereskedelmi, marketing vezetők részére

K5	Kérjük, becsülje meg, hogy hány vállalat realizálja a piac teljes forgalmának 75%-át? db vállalat
-----------	--	-------------------

K10	Az értékesítési árbevétel hány százaléka származott exportból 2012-ben?	
	<i>Ha több, mint 5%, akkor kérjük, folytassa a K11. kérdéssel!</i>	
	<i>Ha kevesebb, mint 5%, akkor kérjük, lépjen a K14. kérdéshez!</i> %

Kérdőív a pénzügyi vezetők részére

P9. Kérjük, adja meg a következő információkat vállalatára vonatkozóan!

	2009	2012
Nettó árbevételeFteFt
ebből: export árbevétel:eFteFt
...		
MérlegfőösszegeFteFt
...		

Átlagos statisztikai létszámfőfő
------------------------------	---------	---------

A Versenyképesség könyvsorozat rövid ismertetője

A Versenyképesség könyvsorozat célja, hogy a versenyképesség témakörében megjelenő, ezen belül elsődlegesen a „Versenyben a világgal” kutatási programhoz kapcsolódó több szempontú, átfogó elemzések eredményeit bemutassa, és a kutatási programhoz kapcsolódó átfogó tanulmányokat szélesebb szakmai közönség számára elérhetővé tegye.

A Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központjában 1995-ben kezdtük el versenyképességi kutatásainkat. Eredményeink első változatait műhelytanulmány-sorozatban jelentettük meg a kezdetektől, amelyek elektronikusan elérhetőek és a továbbiakban is elérhetőek lesznek. A kutatások kezdete óta számos változás következett be a kutatási munka eredményeinek publikálásában és közzétételében is: az eredmények sok részterületre kiterjedő, kisebb terjedelmű műhelytanulmányokban, szakcikkekben és átfogóbb, terjedelmesebb kutatási jelentésekben, valamint két összefoglaló tanulmánykötetben is megjelentek. Többek között ezért is döntöttünk úgy, hogy a műhelytanulmány-sorozat mellett elindítjuk elektronikus formában elérhető Versenyképesség könyvsorozatunkat, mely szélesebb kör számára is lehetővé teszi a kutatások legfontosabb eredményeinek, egy-egy témakör átfogó elemzésének megismerését.

A Versenyképesség sorozat darabjai műfajukat tekintve a kutatási könyvek (research book) kategóriába tartoznak. Annak az olvasóközönségnek szánjuk köteteinket, akik maguk is kutatásokat folytatnak, legyenek azok akár elsődleges, akár másodlagos kutatások, illetve gazdasági döntéshozóként érdeklődnek a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképességgel foglalkozó elemzések iránt. Terveink szerint a sorozat egyes kötetei olyan kiérleltebb tanulmányok lesznek, amelyek egy-egy témát átfogóan tárgyalnak, alapját jelenthetik folyóiratcikkeknek és döntéshozók számára készülő további elemzéseknek, terjedelmüket tekintve pedig a szokásos folyóiratcikkeknel hosszabbak. A Versenyképesség könyvsorozat

darabjai elektronikusan jelennek meg, limitált példányszámban pedig nyomtatásban is elérhetőek lesznek. Úgy tervezzük, hogy évente legalább 3-4 kötettel jelentkezünk majd a sorozatban.

Reményeink szerint a Versenyképesség sorozat kötetei hozzájárulnak ahhoz, hogy a versenyképességről folyó hazai és – a későbbiekben angol nyelvű munkák publikálásával – nemzetközi diskurzusok továbbfejlesszék és gazdagítsák a témakör kutatásának elméleti és empirikus eredményeit, és hozzájáruljanak a versenyképesség alakításában közreműködők tudásbázisának növeléséhez is.

A kötet rövid ismertetője

Csesznák Anita, egyetemi docens,

Budapesti Gazdasági Főiskola, Módszertani Intézeti Tanszék

Wimmer Ágnes, egyetemi docens,

Budapesti Corvinus Egyetem, Döntéshelmélet Tanszék

Vállalati jellemzők és összefüggéseik

– A „Versenyben a világgal” kutatási program 2013. évi felmérésében résztvevő vállalatok jellemzése

Milyen összefüggések figyelhetők meg a különböző vállalati jellemzők, a vállalatok mérete, tevékenysége, tulajdonosi köre, teljesítménye és más jellemzői között a mai magyar gazdaságban? Kutatásunkban a „Versenyben a világgal” kutatási program 2013-ban készült felmérésének 300 vállalatra kiterjedő mintáját elemeztük, a résztvevő vállalatok kiválasztott jellemzőit és e jellemzők összefüggéseit vizsgálva. A nyolc vizsgált jellemző egy része objektív, mérhető vagy tényyszerű szempontokra épül (pl. vállalatméret, tevékenység), mások a vállalatvezetők véleményén alapulnak (pl. a változásokhoz való viszonyulás, a vállalati teljesítmény megítélése a versenytársakhoz képest, a válság észlelése). A munka célja egyben olyan vállalatcsoportok, kategóriák kialakítása volt, melyek alapul szolgálnak a különböző kutatók további elemzéseikhez, és a kiválasztott jellemzők alapján egységesen értelmezett vállalatcsoportok jellemzőinek vizsgálatához.

**E-mail: agnes.wimmer@uni-corvinus.hu*

Summary

Anita Csesznak, Associate Professor,

Budapest Business School, Department of Methodology

Agnes Wimmer Associate Professor,*

Corvinus University of Budapest, Department of Decision Sciences

Firm Characteristics and Their Connections – A Description of Companies Participating in the „In Global Competition” Enterprise Survey 2013

What kind of connections can be revealed between various firm characteristics in the Hungarian economy? We have investigated the sample of 300 companies surveyed in 2013 in the „In Global Competition” project. The results are compared with that of the analyses of the 2004 and 2009 datasets. Eight selected characteristics and the relationship between them were analyzed: size, ownership, activity, export intensity, market concentration, enterprise performance, attitudes toward changes, and perception of the economic crises. Some of these characteristics were set by objective, measurable data (e.g. size or export intensity), and others were based on the opinion of the managers of the firms (e.g. attitudes toward changes or perception of the economic crisis). Another aim of the work was to define groups of firms, which serve as a basis for further analysis of the dataset.

**Corresponding author: agnes.wimmer@uni-corvinus.hu*