

LUKÁCS Edit

# A MAGYAR KISVÁLLALKOZÁSOK TIPIZÁLÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI AZ ELMÚLT ÉVTIZED HAZAI KUTATÁSAINAK TÜKRÉBEN

A kis- és közepes méretű vállalkozások világszerte nagyon színes képet mutatnak, többnyire a kereskedelemben, a szolgáltató szektorban működnek, de jelentős a szerepük a mezőgazdaságban is. Számos tanulmány születik világszerte a vállalkozásokról, azok piaci szerepéről, típusairól. Többnyire a statisztikák megeleghszenek a méret, tevékenység, foglalkoztatás, adófizetés, jogi forma, régió vagy település szerinti tipizálással, de a kutatók számos egyéb szempontot figyelembe véve vizsgálják a kkv-szektor. E tanulmány célja összefoglalni az elmúlt másfél évtized hazai vállalkozás kutatásainak főbb csoportképző ismérveit és elemzési szempontjait.

**Kulcsszavak:** vállalkozás, vállalkozáskutatás, vállalkozások tipizálási ismérvei

Általánosan elfogadott az a tény, hogy a világ gazdaságának meghatározó, domináns szereplői a nemzetközi nagyvállalatok. Mégis az elmúlt évtizedekben a gazdaságban egyre nagyobb szerepet töltenek be a kis- és közepes vállalkozások. Gazdasági szerepük és helyzetük vizsgálata népszerű kutatási területnek tekinthető. A vállalatok méret szerinti besorolása nem újdonság, azonban megállapítható, hogy az 1980-as évektől egyre erősebb igény és törekvés mutatkozik arra a világ-gazdaságban, hogy jogszabályba foglaltan, pontosan definiálják, az egyes gazdasági szereplők számára is egyértelművé tegyék, mely vállalatok tekinthetők kis vagy közepes méretű vállalkozásnak.

A tipizálás során figyelembe vett tényezőket két csoportra oszthatjuk. Számunkra, az Európai Unió tagországaként, az uniós egységes szabályozás az ismert és elfogadott, amely a kvantitatív tényezőket alkalmazza, míg megvizsgálva más országok gyakorlatát számos kvalitatív tényezővel találkozunk a definíciókban.

Fontos kiemelni, hogy a termelékenység és a méretgazdaságosság pontos számításokkal meghatározható egy-egy konkrét vállalkozás esetében, azonban

jogszabályban általános feltételként egyetlen érték nem adható meg, hiszen ahány vállalkozás, annyiféle érték felel meg például a méretgazdaságossági kritériumnak. Ezért a Japánban használt minősítési ismérvet elfogadva a termelékenység és a méretgazdaságosság fogalmánál hangsúlyozni kell, hogy e mutatók értékét jogszabályban meghatározni nem lehet, csak mint minőségi tényezőt lehet definiálni (Lukács, 2005) (1. táblázat).

1. táblázat

A vállalatok méret szerinti besorolásakor figyelembe vehető tényezők

Kvalitatív tényezők	Kvantitatív tényezők
<ul style="list-style-type: none"> <li>tevékenység</li> <li>tulajdonosi szerkezet</li> <li>szervezeti felépítési forma</li> <li>jogi forma</li> <li>termékszerkezet</li> <li>piaci kapcsolatok</li> <li>termelékenység</li> <li>méretgazdaságosság</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>saját tőke</li> <li>alkalmazotti létszám</li> <li>éves árbevétel</li> <li>mérlegfőösszeg</li> <li>tárgyi eszközök értéke</li> <li>életkor (az alapítástól eltelt évek száma)</li> </ul>

Forrás: saját szerkesztés, 2012

## VEZETÉSTUDOMÁNY

## Az európai uniós és a magyar kkv-szektor összehasonlítása

Az Európai Unióban széles körben elismert a kisvállalkozások társadalmi és gazdasági jelentősége. A közösségi KKV-fejlesztési politika a nyolcvanas évek közepén alapvetően a belső piac kiterjesztése mellett, annak a kisvállalkozásokra gyakorolt hátrányos hatásainak a csökkentésére indult fejlődésnek. Az Európai Bizottság megállapítása szerint a kis- és közepes vállalkozások döntő szerepet játszanak az új munkahelyek teremtésében és a gazdasági növekedésben. Az új üzleti elgondolások kidolgozásával, a piaci rések feltárásával, az innovációval és az új technológiák előnyös felhasználásával kapcsolatos képességük biztosítja a jövőbeli versenyképességet. Napjainkban is meghatározó gazdaságpolitikai cél a KKV-szektor versenyképességének erősítése. Számos program született az EU FP 7 keretprogram keretében, a 2007-2013 tervezési időszakban, jelentős támogatási forrásokkal. Ilyen támogatási programok a Versenyképességi és innovációs keretprogram (CIP), az EUREKA, mely a piacorientált kutatási és fejlesztési hálózatok fejlesztését, kiépítését tűzte célul. Ebbe a sorba tartozik az Eurostars vagy LIFE+ program sőt, a fiatal vállalkozókat támogató ERASMUS is.

A mikro-, kis- és középvállalkozások jelentős szerepet töltenek be az ország és az Európai Unió gazdasági életében egyaránt. Magyarországon az alkalmazottak mintegy 60%-át foglalkoztatják, a bruttó hozzáadott értéknek csaknem 40%-át állítják elő, és az exportértékesítés közel 20%-át realizálják. Az EU-ban működő vállalatok 99,8%-a a kis- és középvállalatok (kkv) körébe tartozik. E vállalatok foglalkoztatják a munkaerő kétharmadát, és állítják elő a bruttó hazai termék (GDP) valamivel több mint felét. A kis- és közép-, illetve a nagyvállalkozások ágazati súlya eltérő. A nagyvállalkozások között az ipar és az építőipar túlsúlya figyelhető meg, a kis- és középvállalkozások esetében viszont a szolgáltatásoké (2. táblázat).

Magyarországot mind gazdasági, mind pedig területi szempontból kettősség jellemzi. Egyfelől a GDP jelentős hányadát a külföldi kézben levő – nagyrészt exportorientált – nemzetközi nagyvállalatok termelik. Másrészt nagyszámú, hazai tulajdonban levő kis- és középvállalkozással találkozhatunk, melyek – habár arányosan több munkavállalót foglalkoztatnak – gazdasági értelemben a GDP-hez viszonylag kismértékben járulnak hozzá. A területi polarizálódás úgyszintén érzékelhető. A kkv-k Magyarországon belüli földrajzi el-

2. táblázat

A vállalati szektor teljesítménymutatói Magyarországon és az EU-ban (2010. év)

	Vállalkozások száma			Foglalkoztatás			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-27	Magyarország		EU-27	Magyarország		EU-27
	db	%	%	fő	%	%	Mrd €	%	%
<b>Mikrovállalkozás</b>	516 092	94,23	92,10	917 258	35,56	29,80	8	17,80	21,60
<b>Kisvállalkozás</b>	26 370	4,81	6,60	500 905	19,42	20,40	7	15,60	18,90
<b>Középvállalkozás</b>	4 432	0,81	1,10	430 770	16,70	16,80	9	20,00	17,90
<b>Kkv-k</b>	546 894	99,85	99,80	1 848 933	71,68	67,00	24	53,30	58,40
<b>Nagyvállalkozás</b>	806	0,15	0,20	730 334	28,32	33,10	21	46,70	41,60
<b>Összesen</b>	<b>547 700</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>2 579 267</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>45</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Forrás: Nemzetgazdasági Minisztérium: A kkv-k helyzete, Magyarok a piacon, forrásteremtés kkv-knak., Heti Válasz Kiadó konferencia 2011.

3. táblázat

Regisztrált és működő vállalkozások Magyarországon és az EU-ban (2008)

	A regisztrált vállalkozások megoszlása	Magyarország működő vállalkozásainak a megoszlása	Az EU-27 működő vállalkozásainak a megoszlása
Nagyvállalkozás	0,06%	0,15%	0,20%
Kkv összesen	99,94%	99,85%	99,50%
Mikro	97,48%	94,36%	91,80%
Kis	2,14%	4,71%	6,70%
Közép	0,32%	0,77%	1,10%
Összesen	100,00%	100,00%	100,00%

Forrás: KSH, 2009 és Eurostat, 2010

helyezkedése meglehetősen egyenlőtlen, erős nyugat-kelet diverzifikáció mutatható ki. A nyugati megyékben működő vállalkozások több tőkével rendelkeznek és erősebb a külpiazi orientációjuk a keleti területekéhez viszonyítva. A kkv-szektor jellemző vonása a vállalkozások koncentrációja a központi régióban, azon belül is Budapest székhellyel, ahol a társaságok aránya sokkal magasabb az egyéni vállalkozások számához képest.

A vállalkozások méret szerinti besorolása alapján a magyar vállalati szektor sajátos struktúrárt vesz fel: a túlsúlyos alap és az aránytalanul vékony csúcsosodás jellemzi. Kevés a nagy- és középvállalat, és különösen sok a kezdő, jórészt önfoglalkoztatáson alapuló kényszervállalkozás aránya. Ez a tartós és kiegyensúlyozott fejlődés szempontjából kedvezőtlen. A ténylegesen működő vállalatok aránya is viszonylag alacsony, a regisztrált szervezeteknek csak 53-55 százaléka folytat rendszeres termelő- illetve szolgáltató tevékenységet (Ecostat, 2008) (3. táblázat).

Magyarországon a kkv-k szignifikáns gazdasági jelentőséggel bírnak. Az összes adó 68%-a, a fizetések 57%-a ebből a szektorból származik. A kkv-k termelték a belföldi értékesítés 63%-át, a külföldi értékesítés 33%-át, a befektetések 44%-át realizálva, és a dolgozók 56%-át foglalkoztatva. A reprezentatív gazdasági adatok szerint Magyarországon 1000 főre 75 működő kkv jut, míg az EU-ban 48. Ennek ellenére a vállalkozói szféra által termelt GDP-ből a kkv-szektor részesedése elmarad az EU hasonló adataitól (KSH, 2010).

A közepes vállalkozások jelentős része nagy multinacionális cégek vagy a feldolgozóipar terjeszkedő exportorientált, külföldi tulajdonú vállalkozásainak kisebb fióktelepei, üzletágai. Vannak magyar tulajdonú dinamikusan fejlődő, új alapítású kisvállalkozások, valamint a privatizáció során a nagy állami vállalatokból kivált vállalkozások. Másrészt vannak magyar tulajdonú, dinamikusan fejlődő, új alapítású kisvállalkozások, valamint a privatizáció során a nagy állami vállalatokból kivált kisvállalkozások is.

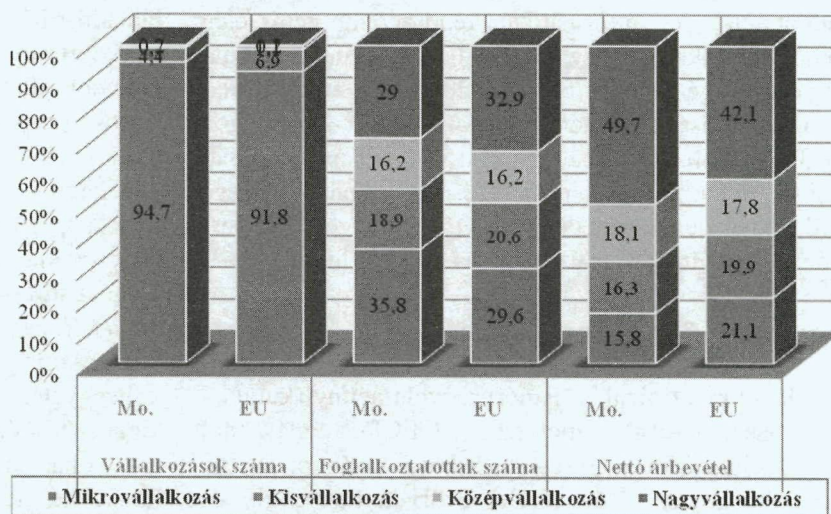
Az 1. ábra a vállalkozások néhány fontos mutatójának százalékos megoszlását mutatja, összehasonlítva az Európai Unió vállalkozásainak átlagos adataival. A kkv-k gazdaságban betöltött szerepe változatlanul stabil, és jelentősen befolyásolják a gazdaságok versenyképességét. A vállalkozások száma alapján elmondható, hogy a magyar és az EU-s kkv-szektor

közötti különbség csökken, a kis- és középvállalkozói szektoron belül a mikrovállalkozásokból van a legtöbb. A foglalkoztatottak aránya a kkv- és a nagyvállalkozói szektorban is magasabb az EU-27 átlagánál. Ugyanakkor a hozzáadott értékük és a munkatermelékenységük jóval az EU-27 átlag alatt marad. Ennek oka, hogy a munkatermelékenységet az egy alkalmazottra eső hozzáadott értékkel mérjük. Az átlagos vállalatméretet vizsgálva megállapítható, hogy egyedül a kisvállalatok átlagos nagysága haladja meg az EU-s átlagot.

Az ágazati megoszlást vizsgálva megállapítható, hogy a szolgáltató szektor foglalkoztatja a legtöbb mun-

1. ábra

Magyarország és az EU vállalkozási struktúrája 2008 (%)



Forrás: Statisztikai Tükör, 2009

kavállalót, ugyanakkor e szektorban a legalacsonyabb az egy vállalkozásra jutó munkavállalók aránya. A mezőgazdaság az első, az ipar a második a munkavállalók száma alapján. A területi megoszlást vizsgálva közel azonos az egy vállalkozásra jutó munkavállalók átlagos aránya a nyugati országokban és a keleti területeken. További jellemző vonása a magyar kkv-szektorban az önfoglalkoztatás meglepően magas száma, ezt támasztja alá, hogy az egyéni vállalkozók aránya 58%. A legtöbb kisvállalkozás is családi munkamegosztás keretében működik, és nem alkalmaznak idegeneket. Míg Magyarországon a vállalkozások kétharmadának nincsen alkalmazottja, az EU-ban ugyanez az arány mindössze 52%, és a nagyobb arányú önfoglalkoztatás csupán az unió kevésbé fejlett, déli részein jellemző. A kkv-k további problémája, hogy a bérekben nem tudnak versenyezni a multinacionális vállalatokkal, és ezért nem tudnak megfelelő szakképzett munkaerőt alkalmazni. Ez az oka annak, hogy néhány esetben csak kevésbé szakképzett munkaerővel rendelkeznek e vállalkozások.

VEZETÉSTUDOMÁNY

A kkv-k a jelenlegi szabályozási és jogi környezetben jelentős adminisztrációs és fiskális teherrel szembesülnek, ami szintén csökkenti a versenyképességüket. A hazai kkv-k jellemzője az is, hogy további terjeszkedésük meglehetősen korlátozott, mivel erre a célra szinte lehetetlen számukra hitelt vagy kölcsönt szerezni. A szektor sajátos jellemzőiből adódóan a tőkeerejük és hitelképességük általában alacsonyabb a nagyobb vállalkozásokéhoz képest.

Riasztó az a tény is, hogy a multinacionális vállalatok a saját, eredeti alvállalkozóikra támaszkodnak, kihasználatlanul hagyva a potenciális magyar kkv-kat. A korábban említett elmaradó pénzügyi kapacitás miatt a kkv-k kevésbé innovatívak, a K+F és a technológiai beruházások szintje alacsony. Eszközeik, technológiájuk, az informatikai rendszereik nem elég modernek ahhoz, hogy megfeleljenek a multinacionális cégek igényeinek (Sasvári, 2010). A termelés alacsony minősége szintén hátráltatja a kkv-k országon belüli és nemzetközi hálózatokba való bekapcsolódását. A kkv-szektor jövőbeni növekedése és versenyképessége érdekében elengedhetetlen a vezetői készségek és képesség, a marketing és az üzleti tudás intenzív fejlesztése.

### Általános tipizálási ismérvek

A klasszikus tipizálási ismérvek valamennyi kutatásban használatosak, amelyek az OECD ajánlásában, az Európai Unió egységes szabályozásában, illetve hazánkban a 2004. évi XXXIV. törvényben (a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról) definiáltak. A törvény *rendelkezik a mikrovállalkozás, a kisvállalkozás és a középvállalkozás, valamint az önálló és a kapcsolódó vállalkozás fogalmáról.*

A méret szerinti csoportosításon túl a jogi forma szerinti elemzések szerepe is meghatározó. Az első társasági törvény (1988. évi VI. törvény a gazdasági társaságokról) megjelenése óta csökkent az alapítható vállalkozások jogi formáinak a száma. Sok esetben a *jogi személyiségű és a jogi személyiség nélküli* kategóriák szerint készülnek az elemzések, mások a statisztikai adatközlésben megjelenő tényleges jogi forma szerint (*betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság*, a 2006. évi IV. törvény a gazdasági társaságokról) készítik el elemzéseiket. Természetesen a jogi forma szerinti vizsgálatokból nem maradhatnak ki az *egyéni vállalkozások és a szövetkezetek* sem.

A vállalkozáskutatások általános szempontjai közé tartozik a vállalkozások tevékenység szerinti elemzése. Az iparágak fejlődési tendenciái, a foglalkoztatásban betöltött szerepük, a GDP-hez való hozzájárulásuk, a külpia-aci aktivitásuk önálló kutatási témák. Valamennyi kutatás

első számú adatforrása a KSH adatbázisa, mely adatokat gyűjt és szolgáltat a TEÁOR-számok szerint is. A statisztikai nyilvántartás adatokat gyűjt *regisztrált, működő és nem működő vállalkozások* kategóriájában is.

Az OECD szerinti fő csoportok: *megszűnő, túlélő és növekvő vállalkozások*. E három kategóriával is számos kutatásban találkozhatunk.

### A hazai vállalkozáskutatások eredményei, újabb tipizálási módok

A rendszerváltást követően a vállalkozási dinamika elemzése és a jogi formák szerinti összetétel vizsgálata volt a meghatározó. Az 1990-es évek első felének gazdasági depresszióját (inflációs csúcs 1995-ben, az államadósság és a munkanélküliségi ráta) követően egyre nagyobb figyelmet kaptak a vállalkozások mint foglalkoztatók, illetve a privatizáció nyomán kialakult tulajdonosi szerkezeti vizsgálatok. E témakörben készült Czako (1997) tanulmánya. Vizsgálata során a tulajdonosokat a foglalkoztatotti/tulajdonosi státus szerint három csoportba osztotta. A *teljes állásban vállalkozók*, akik a vállalkozói szférában dolgoznak főállásban, sőt kiegészítő foglalkozásuk is vállalkozói tevékenység, a *mellékállásban vállalkozók*, akiknek van munkaviszonya valamely állami vállalatnál, szövetkezetnél vagy költségvetési, illetve önkormányzati intézménynél, de kiegészítésként vállalkozási tevékenységet is folytatnak. A harmadik csoport a *nyugdíj mellett vállalkozók*. Ezeken túlmenően egy speciális csoportot különített el, a *többszörös tulajdonosok csoportját*, azok a vállalkozók, akik egyszerre több vállalkozásban is tulajdonosok még, ha az előbbi három kategória valamelyikébe tartoznak is. Ez a csoport majd kiemelt jelentőségű lehet a vállalkozások növekedésében.

Egy addig még nem vizsgált, újszerű vizsgálati szempontot követve Török (1997) a vállalkozások munkamegosztásban betöltött szerepét elemezte. Megállapítása szerint „az ipari kkv-k olyan munkamegosztási struktúrákban helyezkednek el, amelyek horizontális és vertikális, kompetitív és komplementer elemeket egyaránt tartalmaznak. Ezeken a bonyolult struktúrákon belül nagyon sok ipari kkv helyzete rögzített, és versenykilátásait ez a pozíció gyakran teljesítményénél is jobban befolyásolja.” Míg a kiskereskedelem minden egyes piaci résztvevője a fogyasztókért versenyez, addig az iparban a verseny a beszállítókért és alvállalkozókért folyik, s a piaci szereplők csak többszörös áttételen keresztül kapcsolódnak a fogyasztói piacokhoz. A magyar ipar kkv-it a szerző hat csoportba osztotta, kiemelve azonban, hogy csak ritkán tölthető meg mind a hat csoport valós piaci szereplőkkel. „A csoportosítás

alapelve az, hogy az adott cég mennyire játszik aktív szerepet a fő partnereivel fenntartott tartós munkamegosztási kapcsolataiban. Ez az aktivitási fok összefügg az egyes cégeknél képződött hozzáadott érték arányával a végső eladási árban. A kapcsolatrendszer jellege függ a kérdéses cég tőkeerejétől, műszaki fejlettségétől, piaci bevezettségétől, valamint attól, hogy milyen, a piac által is elismert K+F potenciállal rendelkezik. A szempontokat figyelembe véve Török a következő hat csoportot definiálta: 1. *passzív bérmunkázó cég*, 2. *aktív bérmunkázó cég*, 3. *passzív beszállító cég*, 4. *aktív beszállító cég*, 5. *önálló fejlesztésre képes vállalkozás*, 6. *a végtermékek piacán önállóan is versenyképes vállalkozás („önálló” piaci szereplő)* (Török, 1997).

Ma már klasszikusnak tekinthető Vecsenyi (1999) tipizálása, mely a szocialista ipari szerkezet felbomlása után kialakult hazai vállalkozásokat, szervezeteket négy csoportba sorolta: *hangya, gazella, tigris és dinoszaurusz*. A portfólióelemzés két vizsgálati szempontja az üzleti és működési tapasztalat, valamint a vállalkozási és változási készség. A statisztikai adatokat vizsgálva megállapítható, hogy hazánkban a mai napig a hagyományos kisvállalkozások – a hangyák – a legnépesebb vállalkozói csoport. A dinamikus növekvő vállalkozó nagyvállalatok aránya nagyon alacsony, s a válság visszafogta az éppen megerősödő induló gazellákat, akiket gyors, dinamikus növekedés jellemezhetne. A tigrisek csoportjában többnyire a külföldi tulajdonú, jelentős piaci erőt képviselő vállalatok szerepelnek.

Lengyel (2002) a kkv négy típusát különíti el. A tipizálásakor a regionális gazdaságfejlesztés nézőpontját alkalmazza. Szerinte a kkv-k körébe számos és sokszínű vállalkozás tartozik, melyek az alábbi kategóriákba oszthatók: *multinacionális vagy helyi nagyvállalatokhoz kapcsolódó kkv-k*. Ezek, mint elnevezésükből is kiderül, szorosan kötődnek egy-egy nagyvállalathoz, azok beszállítói, illetve szolgáltatói körét alkotják. E vállalkozások tehát nagymértékben függnek a nagyvállalattól. *Innovatív, főleg tudásalapú kkv-k*, amelyek önállóan vagy regionális hálózatba, klaszterbe szerveződve sikeresen részt tudnak venni a globális versenyben, és sikeresen tudják növelni piaci részesedésüket. *Helyi, regionális piacon működő kkv-k*, ezek főleg az idegenforgalom és vendéglátás vállalkozói. A *helyi lakossági keresletet kielégítő olyan kkv-k*, amelyek termelékenységüket javítva olcsóbb és jobb minőségű szolgáltatást tudnak nyújtani. Lengyel felhívja a figyelmet arra, hogy minden típusú kkv más-más fejlesztési eszközt, forrást és módozatot igényel.

Nem meglepő, hogy az EU-csatlakozás apropóján, a vállalkozói korszak hajnala után másfél évtizeddel megjelent az első Vállalkozások demográfiája című jelentés (2006), követve az egységes európai módszertant. Ez

az 1999 és 2003 közötti időszak statisztikai adatait elemelve határozta meg a hazai vállalkozások négy csoportját: *működő, valódi új vállalkozás, valódi megszűnt vállalkozás, túlélő vállalkozás*. Azóta ezeket a kategóriákat valamennyi kutató használja és hivatkozza.

A vállalkozások gazdasági teljesítményének mérése a statisztikai adatszolgáltatás és az adóbevallások adatainak felhasználásával, elemzésével lehetséges. Idősoros elemzések méret, jogi forma, működési élettartam, regionális és területi elhelyezkedés alapján, iparágak szerinti bontásban végezhetőek. A GKM 2004. évi országos jelentésében a hazai vállalkozások négy csoportját határozta meg: *kiforratlan vállalkozók, életvitel-vállalkozók, növekedésorientált vállalkozók, „hősök”,* amelyek szintén növekedésorientáltak, magas kockázatvállalási és bizonytalanságtűrő képességgel rendelkeznek.

A piaci kapcsolatok elemzése a kétezres évekre vált népszerű kutatási témává. Nagy (2005) kutatásaiban négy csoportot definiál: *multinacionális vagy helyi nagyvállalatokhoz kapcsolódó, innovatív, főleg tudásalapú, helyi, regionális piacokon működő, helyi lakosság keresletét kielégítő vállalkozások*.

Román 2006-os tanulmányában felveti a vállalkozásokról rendelkezésre álló és potenciálisan gyűjthető és feldolgozható statisztikai adatok problémáját. Az EU-s irányelveknek megfelelő, törvényben meghatározott kategóriák pontos szabályozása már lehetőséget ad arra, hogy definiáljuk, mit értünk a vállalkozás fogalma alatt, és milyen méretnagyságok különböztethetők meg. Azonban semmilyen adat nem áll rendelkezésre a teljesítményekkel, az átalakulásokkal vagy a közös tulajdonosi körhöz való tartozásukkal kapcsolatosan. Ezek hiányában viszont a jelenlegi rendszerünkben nyilvánosságra hozott adatok, statisztikák téves következtetéshez is vezethetnek (Román, 2006a). Vállalkozáskutatásában már hat fontos csoportot különít el a hazai vállalkozások vizsgálata során. Megkülönbözteti a *születő; önfoglalkoztató* (lehet: fő- és mellékfoglalkozású vállalkozó), *„vállalkozó vállalat”, életstílus-vállalkozás, növekedésre törekvő vállalkozás, túlélő vállalkozás* (Román 2006b).

Bálint (2006) értekezésében a vállalkozások stratégiai céljait vizsgálva 8 csoportot különböztetett meg. Egyre többször merül fel a vállalkozás átadásának, öröklésének a kérdése, hiszen az első vállalkozó generáció már a nyugdíjaskorba lép. Kutatásában erre a kérdéskörre is kitért. Az általa megkülönböztetett, elsősorban tulajdonosi szempontból tipizált vállalkozási, vállalati típusok a következők: *multinacionális vállalatok, nemzetközi családi tulajdonú vállalkozások, magyar tulajdonú nagy- és középvállalkozások, magyar tulajdonú mikro- és kisvállalkozások, kényszervállalatok*.

A hazai kkv-k kutatási tipizálási ismérvei és típusai

Kutató neve	Kutatás éve	Tipizálási ismérv	kkv-típusok
Czakó Ágnes	1997	– a tulajdonosok foglalkoztatotti, tulajdonosi státusa szerint	– teljes állásban vállalkozók – mellékállásban vállalkozók – nyugdíj mellett vállalkozók – többszörös tulajdonosok
Török Ádám	1997	– a vállalkozások munkamegosztásban betöltött szerepe alapján	– passzív bérmunkázó cég – aktív bérmunkázó cég – passzív beszállító cég – aktív beszállító cég – önálló fejlesztésre képes vállalkozás – a végtermékek piacán önállóan is versenyképes vállalkozás
Vecsenyi János	1999	– üzleti és működési tapasztalat, valamint a vállalkozási és változási készség	– hangya – gazella – tigris – dinoszaurusz
Lengyel Imre	2002	– regionális gazdaságfejlesztés	– multinacionális vagy helyi nagyvállalatokhoz kapcsolódó kkv-k – innovatív, főleg tudásalapú kkv-k – helyi, regionális piacon működő kkv-k – a helyi lakossági keresletet kielégítő kkv-k
A vállalkozások teljesítménye GKM	2004	– gazdasági teljesítménymutatók elemzése	– kiforrotlan vállalkozók – életvitel-vállalkozók – növekedésorientált vállalkozók – „hősök”
A vállalkozások demográfiája	2006	– egységes európai módszertannal végzett életpálya-elemzés	– működő – valódi új vállalkozás – valódi megszűnt vállalkozás – túlélő vállalkozás
Román Zoltán	2006	– vállalkozási életpálya vizsgálata	– születő – önfoglalkoztató (lehet: fő- és mellékfoglalkozású vállalkozó) – „vállalkozó vállalat” – életstílus-vállalkozás – növekedésre törekvő vállalkozás – túlélő vállalkozás
Bálint András	2006	– tulajdonosi szerkezet vizsgálata	– multinacionális vállalatok – nemzetközi családi tulajdonú vállalkozások – magyar tulajdonú nagy- és középvállalkozások – magyar tulajdonú mikro- és kisvállalkozások – kényszervállalkozások – taktikai vállalkozások – állami vállalkozások – önkormányzati vállalkozások
Palócz Éva	2010	– növekedés módja szerinti elemzés	– nominálisan csökkenő vállalkozás – stagnáló – dinamikus vállalatok – kiemelkedően növekvő – rakéták

kozások, taktikai vállalkozások, állami vállalkozások, önkormányzati vállalkozások.

A világgazdasági válságból és annak negatív makrogazdasági hatásaiból az erős innovatív vállalkozások piaci térnyerése lehet a megoldás. Ezeknek a gyorsan növekvő kkv-knak a „titkait” kutatva Palócz (2010) öt vállalkozási csoportot különített el, kiemelve, hogy a gazdaságpolitikának a növekedésorientált vállalkozá-

Forrás: saját szerkesztés, 2012

sokra kellene összpontosítania. Megkülönbözteti a *nominálisan csökkenő vállalkozás, stagnáló, dinamikus vállalatok, kiemelkedően növekvő, rakéták* csoportját. Ugyanezzel a kérdéskörrel foglalkozik a GKI kutatásvezetője, mikor a magyar gazellák jellemzőit vizsgálja (Némethné Pál, 2010) (4. táblázat).

Az elmúlt években mind a hazai, mind pedig a regionális kis- és középvállalkozás-kutatások jelentős fejlődést mutatnak. A vállalkozások szerkezeti jellemzői nem változtak az utóbbi években, így továbbra is a magas munkaerő és alacsony tőkeintenzitás jellemzi őket. A foglalkoztatottak mintegy kétharmada a kkv-khoz köthető, míg az árbevételből és a jövedelemtermelésből való részesedésük a nagyvállalkozásokhoz képest elenyésző. Bár ez a jelenség természetesnek mondható, mértéke jóval meghaladja a fejlett országokban mért különbséget. A vállalkozások elaprózottsága mind regionális, mind országos szinten megfigyelhető, és közös probléma, hogy hiányzik egy erős középmezőny, mely a betelepülő multinacionális cégek beszállítójává válhatna.

Összegzésként megállapítható, hogy számos szempontból vizsgálható az a sokaság, melyet kkv-knak nevezünk. A kutatási témák és irányok egyes esetekben egymásra épülnek, míg mások új megközelítést jelentenek (2. ábra).

Némethné Pál K. (2010): Hol szökellnek a magyar gazellák? A dinamikus növekvő kis- és középvállalatok néhány jellemzője. *Vezetéstudomány*, 4., p. 32–44. [http://www.gki.hu/sites/default/files/users/admin/nemethne\\_gazellak.pdf](http://www.gki.hu/sites/default/files/users/admin/nemethne_gazellak.pdf)

NKTH (2009): OECD Innovációpolitikai országtanulmányok. Magyarország. [www.nih.gov.hu/...tanulmanyok/oece-innovaciopolitikai-090831](http://www.nih.gov.hu/...tanulmanyok/oece-innovaciopolitikai-090831) (letöltés: 2012. április 20.)

Palócz É. (2010): Hallgat a felszín – fecseg a mély. Egy elhanyagolt szegmens a gyorsan növekvő KKV. A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági Szemle*, LVII. évf., 2010. április, p. 354–370. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00169/pdf/04papanek.pdf> (letöltés: 2012. március 20.)

Román Z. (2006a): Akis- és középvállalatok és a vállalkozások statisztikai helyzete. *Gazdaság és Statisztika (GÉS)*, 17.56, 2, p. 37–53.

Román Z. (2006b): A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség. KSH [http://tudasbazis.org.hu/doktar/makro-gazdasag/kkv\\_ksh.pdf](http://tudasbazis.org.hu/doktar/makro-gazdasag/kkv_ksh.pdf) (letöltés: 2012. március 28.)

Sasvári P. (2008): Az információs és kommunikációs

2. ábra

## Felhasznált irodalom

Bálint A. (2006): Merre tovább középvállalkozások? – stratégiai lehetőségek a vállalkozásátadás folyamatában. PhD-értekezés. [http://phd.lib.uni-corvinus.hu/4/1/balint\\_andras.pdf](http://phd.lib.uni-corvinus.hu/4/1/balint_andras.pdf)

Czakó Á. (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején: Vállalkozások-e a kisvállalkozások? *Szociológiai Szemle*. No. 3, p. 93–116.

Ecostat (2008): Fenntartható növekedés és a vállalati struktúra. *Mikroszkóp*, XI. évfolyam 2. szám, február

GKM (2004): A vállalkozások teljesítménye. Budapest: GKM

GKM (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007–2013. Budapest: GKM

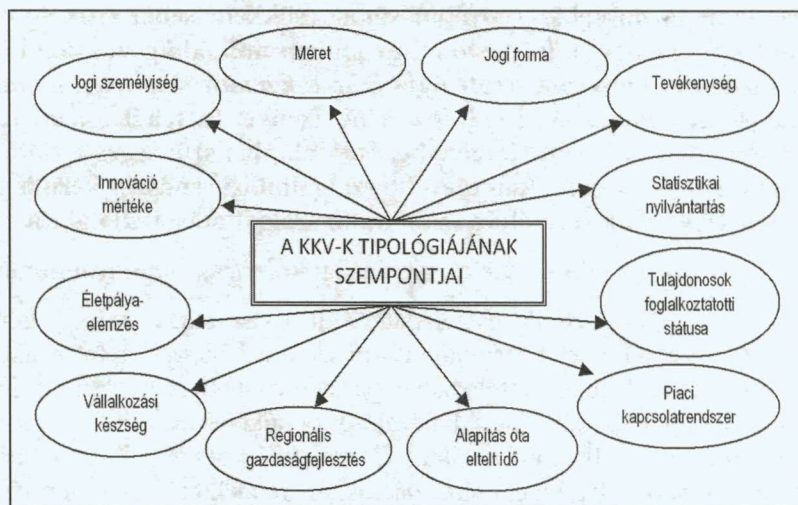
Lengyel I. (2002): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. in: Buzás N. – Lengyel I. (szerk.): *Ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. Szeged: SZTE GTK, JATE Press

Lukács E. (2005): The economic role of SMEs in the world economy, especially in Europe. in: *European Integration Studies*, 4 (1), p. 3–12. University of Miskolc [www.unimiskolc.hu/uni/res/kozlemenyek/2005/EIS1.doc](http://www.unimiskolc.hu/uni/res/kozlemenyek/2005/EIS1.doc)

Makra Zs. (szerk.) (2007): *A technológiaorientált kisvállalkozások jellegzetességei és fejlődése Magyarországon*. Szeged: U. Szeged Kiadó

Nagy H. (2005): Kkv-k Magyarországon. [www.rgvi.gtk.szie.hu/upload\\_files/Kkv\\_Mo.ppt](http://www.rgvi.gtk.szie.hu/upload_files/Kkv_Mo.ppt) (letöltés: 2011. márc 20.)

## A hazai kkv-kutatások vizsgálati szempontjai



Forrás: saját szerkesztés, 2012

technológia fejlettségének empirikus vizsgálata. PhD-értekezés. Miskolci Egyetem. <http://mizar.mab.hu/odt-111003/index.php?menuid=193&vid=1581> (letöltés: 2011. október 20.)

Török Á. (1997): Az EU-hoz való közeledés várható hatásai a magyar kis- és középvállalatokra – a vállalkozások munkamegosztási szerepe. (Vitaindító a CIPE 1997. június 27-i konferenciájára). [http://www.cipe.hu/publication\\_roundtable8.asp](http://www.cipe.hu/publication_roundtable8.asp) (letöltés: 2005. augusztus 27.)

*Vállalkozások demográfiája 1999–2003*. (2006) Bp.: KSH

*A vállalkozások teljesítménye* (2004) Budapest: GKM

Vecsenyi J. (1999): *Vállalkozási szervezetek és stratégiák*. Budapest: Aula

Vecsenyi J. (2003): *Vállalkozás – Az ötlettől az újrakezdésig*. Budapest: Aula

## VEZETÉSTUDOMÁNY