

## A GAZELLÁK HÚZZÁK A MAGYAR GAZDASÁGOT? – AVAGY A GYORSAN NÖVEKVŐ KKV-K JELLEMZŐI, HAZAI HELYZETÜK

CSIKÁNY FERENCNÉ  
TAKÁCS ISTVÁN

### Összefoglalás

*A nemzetgazdaságok többségében az alkalmazandó gazdaságpolitika kulcskérdése a gazdasági növekedés ütemének növelése, a munkanélküliségi ráta csökkentése, illetve a foglalkoztatottság növelése. A gazdasági szakemberek és a gazdaságpolitikusok keresik a megoldás kulcsát. A tartós és fenntartható növekedési pálya kulcsfigurái a mikro-, kis- és középvállalkozások (kkv) lehetnek. Az eredményeik alapján a kkv-ék a kutatások középpontjába kerültek, melyet megerősít az utóbbi években megjelenő, dinamikusán fejlődő gazella típusú vállalkozások megjelenése. A tanulmány a kkv szektor gazella típusú vállalkozásaival foglalkozik. A kutatásunk célja a kkv-ék és a gazella vállalkozások jobb megismerése, a gazellává válás folyamatának vizsgálata, illetve az elméleti gondolatok összevetése a gyakorló vállalkozóktól kérdőíves és interjú formájában kapott információkkal. A kutatáshoz hipotéziseket állítottunk fel, vizsgáltuk azok érvényességét. Az eredményeink megerősítették, hogy a kkv-ék nemzetgazdasági jelentősége egyre fontosabbá válik, érvényesülésüknek, növekedésüknek meg kell teremteni a vállalkozó barát környezetet (szabályozó rendszer, támogatások, pályázatok stb.). Az erős kkv szektor gazdasági teljesítményének növekedése segíti az egyes gazdaságok növekedési pályára állását és a foglalkoztatottságban betöltött szerepük társadalompolitikai, szociológiai problémákat old meg.*

**Kulcsszavak:** növekedés, foglalkoztatás, gazella, munkanélküliség, GDP

**JEL:** M41

### Do gazelles pull Hungarian economy? – or characteristics and Hungarian situation of fast growing SMEs

#### Abstract

A key issue of the most of national economies for an applicable policy is increasing the economic growth, reducing the unemployment rate and increasing employment. The economists and economic politicians are looking for the solution. Durable and sustainable growth track drivers could be the micro-, small- and medium-sized enterprises (SMEs). Based on the results the SMEs have got into the focus of researches, which has confirmed by the appearance of dynamically developing Gazelle enterprises during the past few years. This study deals with the Gazelle types enterprises of SMEs sector. The aim of our research a better understanding the SMEs as well as the process of becoming Gazelle firms, and a comparison of the theoretical ideas with the received information getting from operating enterprises by a questionnaire and interviews. For the research hypotheses have been set up and their validity were examined. The results confirmed that the SMEs becomes more and more important economic significance of national economy, and the business friendly environment (regulatory system, grants, competitions, etc.) of their operation and growth has to be created. Increased the economic performance of a strong SMEs sector could help economies getting growing path and their role in the employment solves social political and sociological problems.

**Keywords:** growth, employment, start-up, unemployment, GDP

**JEL:** M41

## Bevezetés

Napjainkban a nemzetgazdaságok többségében az alkalmazandó gazdaságpolitika kulcskérdéseként kezelik egyrészt a gazdasági növekedést és annak mértékét, másrészt igen fontos társadalmpolitikai kérdés a munkanélküliség és foglalkoztatás kérdése. Az utóbbi tíz év adatait vizsgálva megállapítható, hogy szinte minden európai uniós tagországban lassult a növekedés üteme, nőtt a munkanélküliségi ráta. (1. táblázat)

**1. táblázat: Jellemző gazdasági mutatók 2008-2013 között**

A nemzetgazdaság megnevezése	Az egy főre eső GDP növekedése %	A munkanélküliségi ráta %
Európa Unió (28)	2,0–2,3	7,0–10,8
Magyarország	4,9–3,3	7,8–10,2

*Forrás: Unemployment rates by sex, age and highest level of education attained (%) 2015 alapján saját szerkesztés és számítás*

A nemzetgazdaságok és a vállalkozások stratégiai célja a tartós és fenntartható növekedési pályára állás és a foglalkoztatottság növelése – munkanélküliségi ráta csökkentése mellett – kell legyen, mert e két tényező a sikeres gazdaság és vállalkozás alapja.

Az utóbbi időszak gazdasági kutatásai, illetve a vállalkozások gazdasági tevékenységeinek elemzése során a közgazdászok arra figyeltek fel, hogy a kkv szektoron belül – mintegy 10%-os arányban – dinamikus fejlődő vállalkozások jelentek meg. Ezek a vállalkozások arra képesek, hogy a növekedési ütemük 3-5 éves időszak alatt meghaladja akár az évi 20%-ot is. Ezeket a vállalkozásokat a szakirodalom gazella típusú vállalkozásoknak nevezi. A jövőben fontos kérdés a gazella típusú vállalkozások részarányának növelése a kkv szektoron belül, mivel így a kkv-ék, a gazellák, illetve a kkv szektor a tartós és fenntartható növekedési pályára állhat.

A fenti gondolatok is alátámasztották és időszzerűvé tették a témaválaszt, egyrészt azért mert kevés szakirodalmi forrás foglalkozik a gazella típusú vállalkozásokkal, másrészt azért mert a gazdaságpolitika uniós és hazai szinten a kkv-éket a gazdaság mozgatórugóinak, illetve motorjainak tekintik.

Békési és Muraközy (2012) szerzőpáros tanulmányában arra tett kísérletet, hogy meghatározza a magyar vállalatoknak ezt a fontos csoportját, és bemutassák jellemzőiket. A gazellává válást magyarázó tényezők elemzése lényeges gazdaságpolitikai szempontból, hiszen ez alapján azonosítható a potenciális gazellák csoportja. A gyors növekedést magyarázó tényezők elemzése segít annak megértésében is, hogy milyen tényezők akadályozzák más vállalatok gyors növekedését. A gazellák növekedését segítő gazdaságpolitika hosszabb távon jelentősen hozzájárulhat a tartós munkahelyek létrejöttéhez és a gazdasági növekedéshez.

### **Kkv-ék és a gazellák**

A gazellák fogalom meghatározását illetően számos megközelítés található a szakirodalomban. A gazellák fogalmának uniós értelmezését követve (OECD-EUROSTAT 2007): „...minden olyan vállalkozás, amelynek az átlagos éves növekedési üteme egymást követő három éven keresztül meghaladja a 20%-ot és 10 vagy ennél több munkavállalóval rendelkezik a vizsgált időszak elején, gazellának tekinthető. A növekedés az alkalmazottak számával és a forgalommal mérhető.”

A szakirodalomban számos más szempont alapján is megközelítik a definíciót. A tejség igénye nélkül kiemeltünk néhány megfogalmazást (2. táblázat).

**2. táblázat: Gazella tanulmányok (részlet)**

Tanulmány	Foglalkoztatás növekedésének mérése	Növekedési folyamat: teljes vagy szerzett	Időszak	Gazella meghatározás	Ország	Iparágak	Legfőbb eredmény
Birch and Medoff (1994)	abszolút foglalkoztatás	teljes	1988-1992	Legalább 100.000\$-os árbevétellel rendelkezik az első évben, és évente legalább 20%-kal növelték forgalmukat egymást követő 3 évben	USA	Minden típusú vállalat	Az új munkahelyek 60%-át a kiscégek hozzák létre az USA-ban
Kirchhoff (1994)	relatív foglalkoztatás	teljes	1977-1978 1984	10%-os leggyorsabban növekvő cég a vizsgált populációban	USA	Minden típusú vállalat	A kiscégek 4%-a adja a foglalkoztatás 75%-át
Schreyer (2000) Franciaország	összetett index	teljes	1985-1994	10% leggyorsabban növekvő cég a vizsgált populációban	Franciaország	Feldolgozóipar és nem szolgáltató iparágak pl. bányászat	A gyorsan növekvő vállalkozások nagy mértékben hozzájárulnak a munkahelyteremtéshez

*Forrás: Henrekson, Johansson 2009, 23-24. pp. alapján saját szerkesztés*

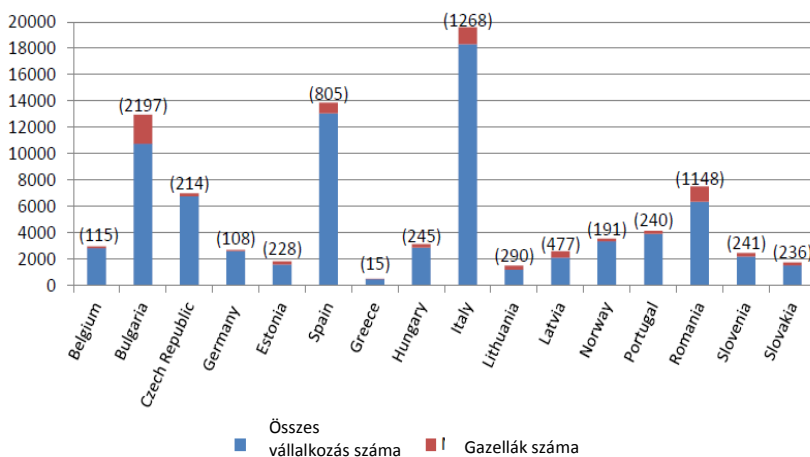
A gazellákat főbb jellemzői a következők:

- Gazellák sérülékenyek:* A fiatal és kis cégek a legsérülékenyebbek, sokkal érzékenyebben érinti őket a szervezési hibák, a tapasztalat hiánya, általában nem áll mögöttük tökeerős tulajdonos
- Gazellák új területeket hódítanak meg:* A növekedés, az innováció és a nemzetközivé válás fontos a gazella típusú vállalkozások számára.
- Gazellák innovatívak:* Az innováció egyik legfontosabb eszköze a vállalkozások versenyképességének. A versenyképesség pedig elengedhetetlen feltétele a növekedésorientált vállalkozások terjeszkedésének.
- Gazellák gyorsak, dinamikusak és lendületesek:* A gazellák gyorsak, lendületesek abban az értelemben, hogy növekedésük rövid idő távon belül nagyobb, mint más típusú vállalkozások esetében. Dinamikusak, mert az alkalmazkodó képességük miatt gyorsabban reagálnak a kihívásokra.

### **Gazellák Európában**

A gazellák jelentőségét a Lisszaboni program emelte ki, amikor így fogalmazott: „... ha Európa meg kívánja őrizni társadalmi modelljét, akkor nagyobb ütemű gazdasági növekedésre, több új vállalatra, a vállalkozók részéről az innováció terén fokozottabb befektetési kedvre, és még több magas növekedési potenciállal rendelkező kis- és középvállalkozásra van szüksége.” (A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása, 2006, 3. p.).

Mitusch és Schimke az Európai Bizottság számára készített, 2011-ben kiadott Gazelles – High–Growth Companies című jelentésében már részletesen foglalkozott a gazellavállalkozásokkal. (Mitusch, Schimke 2011) Az 1. ábra mutatja az egyes tagországokban működő gazellákat, melyek növekedése meghaladta a 10%-os küszöbértéket. Magyarország – a méretéhez képest – az első negyedben található a gazellák számát és arányát tekintve a tagországok között.



1. ábra: Gazellák eloszlása egyes országok szintjén (gazellák száma/cégek száma) 2009.

*Forrás: Mitusch, Schimke 2011, 21. p.*

### Gazellák Magyarországon

A magyar gazdaság helyzetét az elmúlt két évtized viszonylatában vizsgálva megállapítható, hogy a rendszerváltás után a gazdasági helyzet hosszabb időszak alatt stabilizálódott, hullámozó teljesítményt mutat.

A magyar gazellák helyzetét Békési és Muraközy (2012) vizsgálata alapján mutatjuk be. Az 5 fős, vagy annál nagyobb vállalkozásokat vették figyelembe és így határozták meg a vizsgálathoz szükséges elemszámot (a minta elemszámát a 3. táblázat első sora tartalmazza). A kiválasztott kategória lehetővé teszi a nagyobb vállalkozások vizsgálatát is. A 3. táblázatban két ismérv rendszer alapján került meghatározásra a gazella típusú vállalkozások száma, nevezetesen az OECD ismérvek és a Schreyer index alapján. Az OECD alapján történő számítást az tette indokolttá, hogy az Európai Unióban ez az elfogadott irányelv, a Schreyer index alapján számított adatok azonban az abszolút különbségek mellett figyelembe veszi a relatív változásokat is. Az utóbbi számítási módot korrektebbnek tartjuk.

A vizsgálati mintából számított eredmények alapján, általánosan megfogalmazhatjuk – mint azt a hivatkozott szakirodalom is teszi –, hogy a gazella típusú vállalkozások kb. a kkv-ék 10%-át teszik ki.

Összegzésként elmondható, hogy a gazella típusú vállalkozások jelentőségét kiemeli, hogy növekedésük dinamikus, hatékonyságuk, termelékenyséjük magasabb a többi vállalkozástól. A gazella-lét és a magas termelékenység között természetesen kétirányú összefüggés állhat fenn: egyrészt a termelékenységi előny jelentheti a gyors növekedés

forrását, másrészt a gyors növekedés megteremtheti a hatékony termelési módszerek bevezetésének feltételeit.”Aktívan vesznek részt a foglalkoztatásban – jellemző ismérv a definíciók szerint az alkalmazotti létszám növekedése – ezzel fontos társadalmpolitikai és szociológia kérdés megoldásában nyújtanak hathatós segítséget. A fenti megállapításaink természetesen szintén számításokon és elemzéseken alapulnak, azonban ezek bemutatásának határt szabott az előírt terjedelem nagysága, melyet be kellett tartanunk. Bár a gazellákkal foglalkozó szakirodalom igen új keletű és meglehetősen kevés – különösen a statisztikai adatok területén –, azonban a téma rendkívül széles skálát ölel fel. Igyekeztünk a sokaságból kiragadni az általunk lényegesnek tekintett momentumokat, amelyek segítenek bemutatni a gazella típusú vállalkozásokat.

**3. táblázat: Gyorsan növekvő vállalkozások száma eltérő definíciók szerint (5 fős vagy nagyobb vállalkozásoknál)**

Sor-szám	Megnevezés	Vizsgált időszakok		
		2000-2003	2002-2005	2005-2008
1	Vállalatok száma a vizsgált időszak elején 5 fő, vagy nagyobb	43440	47877	59620
2	Gazella vállalkozások száma az alkalmazotti létszám figyelembevételével, 20%-os növekedés, <b>OECD (2010) ismérvek alapján</b>	2863	3249	3709
3	<b>Részarány alkalmazottak alapján 3=2/1 %</b>	<b>6,59%</b>	<b>6,79%</b>	<b>6,22%</b>
4	Gazella vállalkozások száma az árbevétel figyelembevételével 20%-os növekedés, <b>OECD (2010) ismérvek alapján</b>	4630	3329	3641
5	<b>Részarány árbevétel alapján 5=4/1 %</b>	<b>10,66%</b>	<b>6,95%</b>	<b>6,11%</b>
6	Gazella vállalkozások az alkalmazotti létszám figyelembevételével, a <b>Schreyer index ismérvei alapján</b>	4339	4779	5877
7	<b>Részarány alkalmazottak alapján 7=6/1 %</b>	<b>9,99%</b>	<b>9,98%</b>	<b>9,86%</b>
8	Gazella vállalkozások az árbevétel figyelembevételével, a <b>Schreyer index ismérvei alapján</b>	4286	4745	5922
9	<b>Részarány árbevétel alapján 9=8/1 %</b>	<b>9,87%</b>	<b>9,91%</b>	<b>9,93%</b>

*Forrás: Békési, Muraközy (2012) 64. p. 3.b. táblázat alapján saját szerkesztés*

A tanulmány célja a kkv-ék és a gazella típusú vállalkozások jelenlegi magyarországi helyzetének megismerése, a gazellává válás folyamatának vizsgálata, az elmélet összevetése a gyakorló vállalkozóktól kérdőíves és interjú formájában kapott tapasztalati információkkal. A kutatáshoz hipotéziseket állítottunk fel, és vizsgáltuk azok érvényességét.

#### **Anyag és módszer**

A tanulmány vezérfonala a kkv-ék és az induló vállalkozások gazellává válás lehetőségének, illetve az azt gátló tényezőknek a vizsgálata. Foglalkozunk az európai és hazai helyzetükkel a gazdaságban és társadalomban betöltött szerepük alapján. A kutatás során összevetettük a korábbi kutatások eredményeit bemutató munkákban kifejtett

fejlődési irányokat és tényezőket (*szekunder kutatás*) a vállalkozások elképzeléseivel a fejlődésről, növekedésről, a segítő és hátráltató tényezőkről (*primer kutatás*).

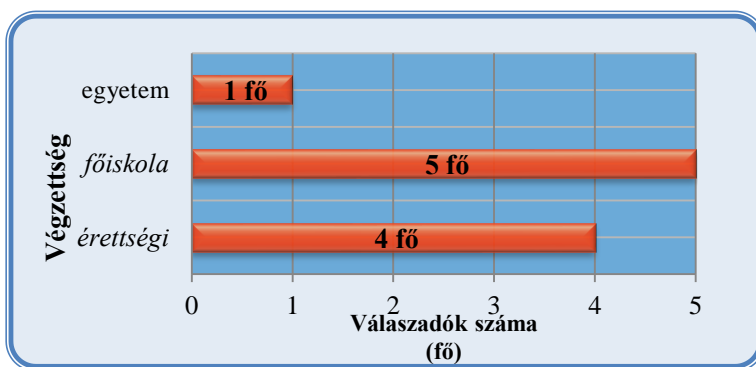
A kutatáshoz a félig strukturált kérdéslista alapján lefolytatott mélyinterjú módszerét alkalmaztuk, amelynek alanyai induló vállalkozások vezetői voltak. Kiválasztásuknál ügyeltünk arra, hogy minden megkérdezett csak a kkv szektorból kerüljön ki, és hogy tevékenységük lefedje a vállalkozások széles körét, vagyis több gazdasági szektor véleményét ismerjük meg (*építőipar, faipar, szállítmányozás, kereskedelmi szolgáltatás, járműipar, szervizelés*).

A szakirodalmi kutatások eredményeire alapozva hipotézisek kerültek felállításra, melyek a növekedéshez, a növekedést legjobban biztosító „akció területek” kiválasztásához, a beruházások és a működés finanszírozásához, az exporthoz és a nemzetközi piacra lépéshez és az innovációhoz kapcsolódtak. A hipotézisek a következők:

- H1:** A vállalkozások tulajdonosai a növekedési lehetőséget nem csak a divatos high-tech ágazatokban látják, hanem a többi ágazatban is.
- H2:** A növekedni szándékozó vállalkozások esetében a hagyományos források (önerő, banki hitel, pályázati támogatások) előnyt élveznek a kockázati tőke finanszírozásával szemben.
- H3:** A vállalkozások tulajdonosai a növekedés érdekében hajlandóak megosztani tulajdonosi hányadukat.
- H4:** A vezetés terveiben már induláskor szerepet kap a nemzetközi színrelépés, mivel a magyar piac kicsi számukra.
- H5:** A cégvezetés figyel a folyamatos megújulásra, innovációra, fontosnak tartják a fejlesztéseket.
- H6:** Jelenlegi gazdasági helyzetben a növekedést leginkább a finanszírozás nehézsége, és a megfelelő piac kialakítása befolyásolja.

## Eredmények

A kutatás során 10 interjúalany megkérdezésére került sor. Az interjúalanyok átlagéletkora 42 év, nem szerinti megoszlásuk 9 férfi és 1 nő. A válaszadók iskolai végzettségét a 2. ábra mutatja.



2. ábra: Válaszadók legmagasabb iskolai végzettsége (az interjú adataiból saját szerkesztés)

Kutatás arra kereste a választ, hogy a megkérdezetteknek mi az álláspontjuk a növekedésről, a vállalkozó kívánatosnak tartja-e a növekedést, terjeszkedést. Ugyanis nagyon sok vállalkozó vagy kényszervállalkozóként lép be a piacra (huzamosabb ideig munkanélküli, állásvesztett stb.) vagy beérik egy eltartó vállalkozással, és direkt módon elutasítják a növekedést, még akkor is, ha ez új távlatokat, lehetőségeket nyújtana számukra. A válaszadók 90%-a igennel válaszolt a kérdésre (azaz lehetőséget nyújt számukra. Ezek alapján a H1 hipotézisünk elfogadását igazolva látjuk, mivel a növekedést nem csak high-tech szakmában látják a tulajdonosok, hanem az egyéb ágazatokban is.

A vállalkozások tevékenységének finanszírozása két területen is fontos kérdés, *egyrészt* a működéshez szükséges források biztosítása, *másrészt* a fejlesztések, beruházási tevékenység finanszírozása.

A vállalkozások finanszírozása, az induló tőke megszerzése az egyik legkritikusabb tényező a vállalkozások életében. A növekedés érdekében a finanszírozási forrást elsősorban fejlesztésekre, alkalmazotti létszám bővítésére fordítják. A legfőbb forrás, mely leginkább az alapító megtakarítása, és a családtagok befektetése, ezt a megállapítást igazolja az interjúalanyok válaszai is. Bár már Magyarországon is megjelent a *kockázati tőke és az üzleti angyal finanszírozási* lehetősége, a válaszadók mégis a „*hagyományos*” módszert részesítik előnyben. Adódik ez abból, hogy a kezdő vállalkozások nem hitelképesek, banki hitelhez nehezen jutnak, ugyanakkor a *tulajdonrészüket sem szívesen osztják meg „idegenekkel”*. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a válaszadók mennyire nyitottak a külső források bevonására. A vállalkozók többsége rendkívül óvatos az indulást illetően (60% csak saját tőkéből finanszírozna), ugyanis a saját tőke bevonásán kívül, idegen tőkét leginkább a bővítéshez, a növekedéshez, a különböző fejlesztésekhez, illetve beruházásokhoz vennék igénybe. Amennyiben mégis idegen tőkére lenne szükségük, azt leginkább a család-baráti kölcsön formájában vennék igénybe (30%), illetve további 10% az állami támogatást is számításba venné.. Ezen a téren vannak ismerethiányok a megkérdezettek körében. Legtöbben csak „nem nagyon” illetve „kicsit” esetleg „alapszinten” ismerik az állami, illetve EU-s támogatási lehetőségeket. A válaszadók egyike sem venné igénybe a finanszírozásnak ezt a módját indulásnál. Többen jelezték, hogy amennyiben vállalkozásuk nyereséges és további fejlesztésekre lesz szükség, ahhoz már szívesen vennék igénybe ilyen jellegű támogatást. A pályázatok, illetve támogatási lehetőségek igénybevételenek elutasítása elsősorban azok ismeretének hiányára vezethető vissza, illetve az ezzel kapcsolatos költségek visszatartó erejének. A H2 finanszírozási források igénybevételevel kapcsolatos hipotézist igazolva látjuk, mivel a válaszok alapján a tulajdonosok a „hagyományos” forrásokat részesítik előnyben.

A vállalkozás indítása előtt nagyon fontos, az üzleti terv elkészítése, irányítóként szolgál a cégvezetésnek. Még nagyobb jelentőséggel bír, ha növekvő vállalkozásokról van szó, a kezdeti lépéseknél elengedhetetlen a célkitűzés, a jövőképp, ennek elérésnek eszközei meghatározása, végrehajtásának módjának megtervezése. Az üzleti terv segít akkor is, ha finanszírozási problémával szembesülünk, külső források bevonásánál mit preferáljon a cég inkább a banki hitelt, támogatásokat, vagy már kellőképpen stabil a cég helyzete ahhoz, hogy kockázati tőkét vonjunk be. Mindehhez nagy segítséget nyújt, ha van egy megfelelően összeállított üzleti terv. Az interjúk tanulsága szerint a növekedési ambícióval rendelkező vezetőknek van üzleti terve. A H3-as hipotézisemet elvetjük, a vállalkozók tulajdoni hányaduk megosztását illetően, mivel téves volt a felvetés, hogy a cégvezetők számára a függetlenségük mindennél fontosabb volt.

A növekedési ambícióval rendelkező cégek esetében meghatározó a külföldi szerepvállalás, a nemzetközi színre lépés. Azok a vállalkozók, akik vállalják a nemzetközi szerepvállalást, olyan termék, illetve szolgáltatással jelennek meg, amelyek szerintük megállják a helyüket a hazai piacon túl is. A nemzetközi versenyképesség lehetőséget teremt a vállalkozásnak a növekedésre, mivel a hazainál jóval nagyobb piacot biztosít a számukra. A válaszokból kitűnt, hogy a válaszadók fele-fele arányban a hazai és az európai piacon szeretnének sikereket elérni. Azonban az interjú során az európai piacra lépő vállalkozók jelezték, hogy kezdetben a magyar piacon szeretnék megvetni a lábukat, majd a stabil hazai helyzet elérése után, nemzetközi szinten is meg szeretnének jelenni. Célpiacként elsősorban az uniós országokat jelölték meg. A H4 hipotézist a fenti megállapításoknak megfelelően elvetjük. Reális az a célkitűzés, hogy a vállalkozások először a hazai piacon szeretnének megmérettetni, és a hazai vevőkör elfogadása után, célszerű a nemzetközi piacot is meghódítani.

Ahhoz, hogy egy vállalkozás gyors növekedést érhessen el, elengedhetetlen az újdonságok, a legújabb technológia, újszerű megoldások alkalmazása. Általánosan elfogadott nézet, hogy az innováció a növekedés motorja. Tapasztalatunk, hogy a növekedni kívánó vállalkozók sokkal pozitívabban viszonyulnak az innovációhoz és a megújuláshoz, mint az egyéb vállalkozó. A H5-ös hipotézist igazolva látjuk, a növekedési ambícióval nem rendelkező vállalkozó is fontosnak tartja a legújabb technikai vívmányok alkalmazását, a növekedni vágyók pedig az átlagnál is nyitottabbak voltak a fejlesztésekre, újításokra.

A növekedni kívánó vállalkozások részéről fontos azoknak a tényezőknek az ismerete, illetve jelentősége, amelyek a növekedését segítik, illetve hátráltatják. (5. és 6. táblázat)

**5. táblázat: A vállalkozás növekedését elősegítő tényezők**

	<b>Válaszok száma (db)</b>	<b>Részarány (%)</b>
Független egzisztencia	10	100,0
Széleskörű üzleti kapcsolatok kiépítése	10	100,0
Szakmai becsület, megbízhatóság	7	70,0
Kínálkozó üzleti lehetőség	7	70,0
Szakmai kihívás	4	40,0
Megélhetés biztosítása	1	10,0

Forrás: interjú adatok alapján saját számítás, szerkesztés

A kényszervállalkozóként induló tulajdonos a növekedést segítő tényezőknél egyet sem tudott megjelölni, ugyanakkor a hátráltató tényezők esetében igen markánsan fogalmazott.

A növekedni vágyó vállalkozók, már sokkal optimistábban látták a helyzetüket, egy-egy alkalommal több olyan tényezőben is meglátták a lehetőséget, amelyek által növekedési pályára tudják állítani vállalkozásukat.

A vállalkozások a növekedésük előtt álló akadályok közül legjelentősebbnek a finanszírozást, az üzleti kapcsolatok hiányát, valamint a bürokratikus közigazgatás valamint a hatósági ellenőrzéseket látják. Ezekből következően a H6-os hipotézist igazolva látjuk, mivel a megkérdezett vállalkozók számára a legnagyobb kihívást a tőkehiány és az üzleti kapcsolatok hiánya jelenti



6. táblázat: A vállalkozás növekedésének akadályai

	Válaszok száma (db)	Részarány (%)
Finanszírozási nehézségek, pénzügyi erőforrások hiánya	10	100,0
Üzleti kapcsolatok hiánya	8	80,0
Bürokratikus igazgatás, magas adminisztrációs terhek, hatósági előírások és ellenőrzések	8	80,0
Munkaerő, foglalkoztatással kapcsolatos magas költségek	6	60,0
Erős verseny	6	60,0
Vállalkozói képességek, tapasztalat hiánya	5	50,0
Képzetlen munkaerő	4	40,0

Forrás: az interjú adatok alapján saját számítás, szerkesztés

### Következtetések, javaslatok

A tanulmány áttekintette a kkv-ék helyzetét és rámutatott nemzetgazdasági szerepükre hazai és európai uniós szinten, ismertetve az ún. „gazella” típusú vállalkozások jellemzőit is.

Megállapítottuk, hogy a makrogazdasági környezetre az elmúlt évtizedben a lassú, olykor stagnáló növekedés és a gazdaság szempontjából optimálisnak nem mondható foglalkoztatás (magas munkanélküliségi ráta) volt a jellemző.

A kkv-ék esetében hasonló tendenciákat figyelhetünk meg (ami igaz a makrogazdaságra, az visszatükröződik a mikro gazdaságban). A kedvezőtlenül alakuló gazdasági mutatók arra készítetik a gazdaságpolitika irányítóit, hogy lépéseket tegyenek a nemzetgazdaságok és azon belül a vállalkozások tartós és fenntartható növekedési pályára állítására.

Nehéz feladat annak megfogalmazása, hogy mi a helyes út a kkv-k gazdasági környezetét érintő gazdaságpolitikai célok és gazdasági szabályozó rendszerek kialakítása terén. Ezt az is mutatja, hogy az Európa Unióban, illetve Magyarországon is számos dokumentum született, amelyben kísérletet tettek a hatékony gazdaságpolitika irányelveink a meghatározására: ilyenek például a: *Lisszaboni stratégia (2000)*, *Gondolkozz kicsiben SBA (2008)*, *Európa 2020*, *Európai Beruházási offenzíva (2014)*, *Széchenyi 2020*, illetve az *Unió Bizottsága valamennyi tagország részére ajánlja a nemzeti alkalmazások kidolgozását*.

A termelő szervezetek alapvető tevékenysége a termelés, a másik fő tevékenysége az irányítás, valamint a harmadik fontos tényező a két egységet összehangoló ellenőrzés és kontroll megvalósítása. E három rendszerelem összehangolt, megtervezett tevékenysége a záloga annak, hogy egy termelő vagy egyéb (kereskedelem, szolgáltatás stb.) tevékenységet végző szervezet versenyképes legyen, növekedése dinamikussá váljon, és a fejlődése során képes legyen az emberi erőforrások hatékony felhasználására, így téve eleget annak a társadalmi elvárásnak, hogy a foglalkoztatottság mértéke is növekedjen. Az eredményes működéshez elengedhetetlenül szükség van bizonyos „mankóra”, amely kellő támogatást nyújt a vezetésnek abban, hogy a kihívásokra megfelelő választ adjon. Ez a „mankó” lehet a kontrolling, amely tágabb értelemben egy komplex vezetési támogató eszköz. (Körmendi, Tóth 2006, Horváth 1995)

A siker fontos záloga a vállalkozásoknál alkalmazott szervezeti struktúra, vagyis a célszerű vállalati szervezet kialakítása. A vállalkozások szervezetének vizsgálatára gazdasági célszerűségi szempontból legalább két fontos indokból van szükség. Egyrészt a gazdasági környezet rohamos fejlődése mellett a vállalkozás szervezete nem maradhat

változatlan, mert akkor a fejlődés egyik akadályává válna. A világgazdaságban korszakváltás van, illetve lesz, amely megköveteli a korszerű alkalmazkodni képes vállalati struktúra kialakítását. Másrészt a fejlődés és a növekedés problémájától eltekintve a vállalkozások kisebb-nagyobb gazdasági gondokkal, bajokkal küszködnek, melyek jelentős hányada szervezeti hibákra vezethetők vissza. (Marosi 1981.)

A tanulmány címében feltett kérdésre, mely szerint „A gazellák húzzák a magyar gazdaságot?” a válaszuk határozott igen. Véleményünk szerint rendkívüli szerepük van abban, hogy a gazdaságot fellendítsék, ugyanakkor tevékenységükkel, eredményükkel példaként szolgálhatnak minden vállalkozásnak.

### Hivatkozott források

- [1.] Békés G.- Muraközy B. (2012): Magyar gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése. *Közgazdasági Szemle*. 49(3): 233–262.
- [2.] Horváth P. (1995): Controlling a sikeres vezetés eszköze. Budapest, Közgazdasági és Jogi könyvkiadó.
- [3.] Körmendi L. — Tóth A. (2006): A kontrolling elmélete és gyakorlata. Budapest, Perfekt könyvkiadó
- [4.] Marosi M. (1981): A célszerű vállalati szervezet. Budapest, Közgazdasági és Jogi könyvkiadó.
- [5.] OECD-EUROSTAT (2007): Kézikönyv az üzleti demográfiai statisztikákról. EUROSTAT. European Commission. Luxemburg. 63 p.
- [6.] Unemployment rates by sex, age and highest level of education attained (%) (2015). EUROSTAT. Online: [http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa\\_urgaed&lang=en](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_urgaed&lang=en) Letöltés: 2015.04.27.
- [7.] Henrekson, M. – Johansson, D. (2009): Gazelles as Job Creators – A Survey and Interpretation of the Evidence, Research Institute of Industrial Economics. Stockholm. 28 p. Online: [www.ifn.se/Wfiles/wp/wp733.pdf](http://www.ifn.se/Wfiles/wp/wp733.pdf). Letöltés: 2015.02.03.
- [8.] Mitusch, K. – Schimke, A (2011): Gazelles – High-Growth Companies. Final report. European Commission. Enterprise and Industry. Europe Innova. Sectoral Innovation Watch. 82 p. Online: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/\\_proinno/gazelles-final-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/_proinno/gazelles-final-report_en.pdf). Letöltés: 2015.04.27.
- [9.] A Közösség lisszaboni programjának végrehajtása: A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és a tanulás révén (2006). Európai Közösségek Bizottsága. Bizottság Közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának. 2006. 12. p [http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/dokumentumok/com2006\\_0033hu01.pdf](http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/dokumentumok/com2006_0033hu01.pdf) Letöltés: 2015.02.18.

**Szerzők:**

**Csikány Ferencné**

Gazdálkodási és menedzsment BA

IV. évfolyam

[kcsikany18@gmail.com](mailto:kcsikany18@gmail.com)

**Prof. Dr. Takács István PhD**

egyetemi tanár, intézetigazgató

Károly Róbert Főiskola, Gyöngyös

Üzleti Tudományok Intézete

[itakacs@karolyrobert.hu](mailto:itakacs@karolyrobert.hu)