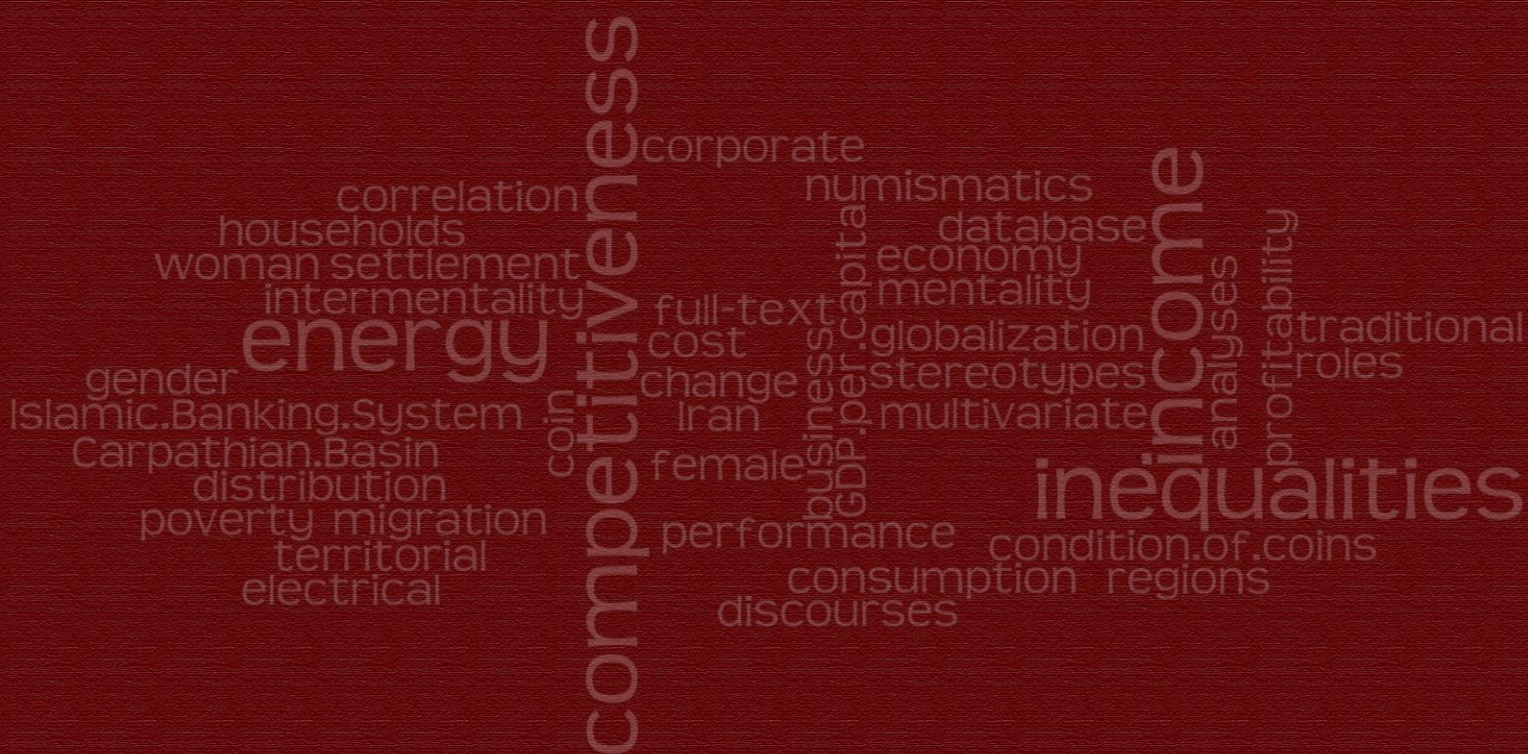


E-CONOM

Online tudományos folyóirat
Online Scientific Journal

Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok területéről
Studies on the Economic and Social Sciences



E-CONOM

Online tudományos folyóirat | Online Scientific Journal

Főszerkesztő | Editor-in-Chief

JUHÁSZ Lajos

Kiadja | Publisher

Soproni Egyetem Kiadó |
University of Sopron Press

A szerkesztőség címe | Address

9400 Sopron, Erzsébet u. 9., Hungary
e-conom@uni-sopron.hu

A kiadó címe | Publisher's Address

9400 Sopron, Bajcsy-Zs. u. 4., Hungary

Szerkesztőbizottság | Editorial Board

CZEGLÉDY Tamás

JANKÓ Ferenc

KOLOSZÁR László

SZÓKA Károly

Tanácsadó Testület | Advisory Board

BÁGER Gusztáv

BLAHÓ András

FÁBIÁN Attila

FARKAS Péter

GILÁNYI Zsolt

KOVÁCS Árpád

LIGETI Zsombor

POGÁTSA Zoltán

SZÉKELY Csaba

Technikai szerkesztő | Technical Editor

TAKÁCS Eszter

A szerkesztőség munkatársa | Editorial Assistant

DURGULA Judit

ISSN 2063-644X



Tartalomjegyzék | Table of Contents

NAGY Zita Barbara – KISS Livia Benita

***A jövedelemkülönbségek megjelenésének vizsgálata tartalomelemzéssel
tudományos online full-text adatbázisokban***

*The Examination of the Appearance of Income Inequality with Content Analysis in Scientific
On-line Full-text Databases 3*

HORVÁTH Júlia Borbála

Intermentality

Az intermentális 16

DURKÓ Emília – HUZSAI László – CSIPKÉS Margit

Városi és vidéki háztartások villamosenergia fogyasztásának modellezése

Magyarországon

Electricity Consumption of Hungarian Households According to Settlement Size..... 28

RAFIEI Arman

Az Iráni Iszlám Köztársaság bankjai és az egy főre jutó GDP összefüggései

A 2007–2009-es gazdasági válság aranyra gyakorolt hatása

Links Between the Banks of the Islamic Republic of Iran and the GDP per Capita..... 42

KOVÁCS Tamás – VARGA Imre

Mennyit ér egy pénzérme?

What is the Value of a Coin?..... 51

NAGY Balázs

Regionális különbségek a Kárpát-medencében

Regional Disparities in the Carpathian Basin 62

SÁPINÉ DUDUK Ildikó

Vállalati versenyképességi tényezők az üzleti tevékenységben

Corporate Competitiveness Factors in Business Activity..... 77

BERTALAN Laura – HEGEDÜS Judit

A városi szétterülés problémaérzékelése és kezelése a hazai városokban

– egy kérdőíves felmérés alaperedményei

Perception and politics of urban sprawl in Hungarian towns:

basic data of a questionnaire survey 94

SÁPINÉ DUDUK ILDIKÓ¹

Vállalati versenyképességi tényezők az üzleti tevékenységben

A tanulmány a vállalati versenyképesség elméleti összefoglalását teszi meg hazai és a nemzetközi szakirodalom segítségével, melynek során azonosításra és bemutatásra kerülnek a legfontosabb versenyképességi tényezők, amelyek jellemzik a vállalatok üzleti tevékenységét. Ezeknek a versenyképességi tényezőknek gazdasági és kompetitív csoportosítását követően a vállalatok érintettjei által, egy kérdőíves felmérés keretében rangsorolásra kerülnek a versenyképességi tényezők szerepe és a jelentősége a vállalati versenyképességben. A megkérdezettek a profittermelő-képességet, az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodást, a pénzügyi stabilitást és fizetőképességet, a vállalatvezetés hatékonyságát és a tartós működő- és növekedési képességet tartják legfontosabbnak. A kutatás eredményeként összefoglalásra kerül, hogy a vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben az erőforrásokkal való hatékonyság teremti meg a vállalati versenyképesség alapját. A gazdasági tényezők pénzügyi mutatószámokkal mérhetők, a kompetitív jellemzők vállalati képességek, melyek megjelennek az üzleti teljesítményekben és a versenytársakkal való összehasonlításban jellemzik a vállalatok versenyképességét.

Kulcsszavak: vállalati gazdálkodás, üzleti teljesítmény, versenyképesség, globalizáció

JEL-kódok: M21, L25, I2, M11, F40

Corporate Competitiveness Factors in Business Activity

The case study proceeds the theoretical summary of the corporate competitiveness with the help of the domestic and international literature, where the most important competitiveness factors are identified and introduced, which characterise the companies' business activities thereby they appear in their business performance. Following the economic and competitive grouping of these competitiveness factors by the companies concerned, the role and the importance of the competitiveness factors are ranked with the help of the survey in the corporate competitiveness. The respondents consider the profit producer ability, the efficient management of the resources, financial stability and solvency, business management efficiency and the durable operating and growing ability as the most important ones. As the result of the research it is summarized that the companies' competitiveness is determined by the combination of the durable economic and competitive features, where the efficiency in resources creates it on the basis of corporate competitiveness. The economic factors can be measured by financial indexes; the competitive features are corporate abilities, which appear in the business performance and they characterize the companies' competitiveness in comparison with the competitors.

Keywords: corporate economy, business performance, competitiveness, globalization

JEL Codes: M21, L25, I2, M11, F40

¹ A szerző az Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola hallgatója, valamint: Samsung Zrt (2004–2014) pénzügyi vezető, Lear Corporation Hungary Kft (2014–) főkönyvelő (ildiko.duduk@gmail.com).

Bevezetés

A globális gazdaságban bekövetkező változások, a rendszerváltás és az Európai Unióhoz való csatlakozás, amelyek hatással voltak a Magyarországon működő vállalati szféra üzleti tevékenységére és szerkezetére. Számos külföldi tulajdonú vállalat helyezte át működését hazánk területére, és a külföldi működő tőke két szektorra bontotta a magyar vállalati struktúrát, létrejött egy külföldi és hazai tulajdonú elkülönülően alapuló vállalati dualitás. Emellett meg kell még említeni a vállalati szektor összetételét, miszerint a nagyvállalatok 1 százalékos, a KKV-k 99 százalékos arányt képviselnek. A külföldi tulajdonú vállalatok, melyek döntően a feldolgozóiparban tevékenykednek, de más ágazatban is domináns helyet szereztek maguknak, export orientáltak, és a globális versenynek vannak kitéve üzleti tevékenységük révén. A magyar tulajdonú vállalatoknak sok problémával kellett megküzdeniük a szocialista múlt miatt. Infrastrukturális és műszaki fejletlenség, innováció hiánya, piaci gazdaságnak megfelelő vezetői készségek hiánya, a tőkehiány, az elaprózódott méret és növekedési képesség, amik nehezítik a vállalatok működését. A magyar tulajdonú vállalatok többsége vagy a külföldi tulajdonú leányvállalatok beszállítói, vagy a lokális piacok szereplői, de üzleti tevékenységük révén versenyszereplőkké váltak. A két vállalatcsoportnak egy nemzetgazdaságon belül, mégis a globális gazdasági körülmények között kell megtalálnia a megfelelő válaszokat az új gazdasági és környezeti kihívások kapcsán felmerülő kérdésekre annak érdekében, hogy versenyképességük növelhető lehessen, ezért napjainkra a versenyképesség megteremtése, megőrzése és növelése alapvető célkitűzéssé vált minden vállalat számára.

A tanulmány fő témája a vállalati versenyképesség legfontosabb gazdasági és kompetitív tényezőinek feltárása és fontossági sorrendbe állítása. A téma releváns és időszerű közgazdasági problémának tekinthető, mert a vállalatok érintettjei nap, mint nap szembesülnek azzal a ténnyel, hogy a globális gazdasági életben a verseny ereje és intenzitása folyamatosan növekszik. A vállalatok érintettjei számára megbízható és valós információk szükségesek a vállalatok működési jellemzőiről, üzleti teljesítményéről, versenyképességéről, hogy minden helyzetben a legmegfelelőbb válaszokat tudják megadni döntéseik meghozatalánál. A témát hazai és külföldi elemzők és kutatók is folyamatosan vizsgálat alá vonják, amely szintén igazolja a téma aktualitását. A téma időszerűsége mellett elmondható, hogy sokak érdeklődésére számot tartó kérdéskör, mind makro-, mind mikroökonómiai szinten. A vállalati teljesítmények nemzetgazdasági szinten jelentősek a bruttó hozzáadott érték előállításában, az export biztosításában, a foglalkoztatásban és a vállalatok állítják elő azokat a termékeket és szolgáltatásokat, melyeket a fogyasztók megvásárolnak. A vállalati versenyképességi vizsgálat gyakorlati jelentősége abban van, hogy tisztázza a vállalati versenyképességgel kapcsolatos fogalmakat. A cikk hasznossága pedig abban rejlik, hogy bemutatja azokat a gazdasági és kompetitív tényezőket, melyek hatással vannak a vállalatok versenyképességére. A téma elméleti jelentősége, hogy a folyamatosan változó gazdasági életünkben ismereteink nem teljes körűek, ezért az új vizsgálatok új kutatási eredményekkel szolgálnak. A kutatás egyik fő célja, hogy a versenyképesség elméleti megközelítésével tisztázza a legfontosabb fogalmakat. A témával kapcsolatosan nagyszámú és sokrétű eredmények születtek az elmúlt évtizedekben, a rendelkezésre álló terjedelmi keretek nem teszik lehetővé a versenyképesség vizsgálatának teljes tartalmi összefoglalását, ezért az elméleti összefoglalás során csak azokat a tudományos megközelítések kerülnek bemutatásra, amelyek segítségével meghatározásra kerülnek a főbb versenyképességi tényezők. A vizsgálat másik fő célja, hogy rangsorolja a vállalatok érintettjei véleménye alapján a legfontosabb gazdasági és kompetitív tényezőket, amelyek megjelennek az üzleti teljesítményekben és a vállalatok versenyképességére hatnak.

A verseny és a versenyképesség értelmezése

„A globalizáció korunk meghatározó történelmi folyamata. A globalizációval minőségi fordulat következik be az emberiség történetében. Kiinduló tételünk, hogy a globalizációt – Polányi Károly után – nagy átalakulásnak tekintjük, s tartalma nem más, mint globális integráció.” (Palánkai, 2010, 237). Az integráció a vállalatok nemzetközi porondon való megjelenésében nyilvánul meg. A globalizáció fő hordozói a transznacionális társaságok és tőkepiacok. A multinacionális vállalatoknak, a transznacionális társaságoknak célja a vállalati szintű globális optimalizálás. Globális működésüknek köszönhetően számos nemzet kerül kapcsolatba, és a kulturális jellemzőik is keverednek, globalizálódnak (Csáki, 2008). A globalizáció térhódításával erősödött fel a gazdasági életben jelenlévő verseny nemzetgazdasági, vállalati és régió szinten. Napjainkban a gazdálkodásban, a kereskedelemben már nincsenek határok. A világ bármely pontján, bármilyen termék beszerezhető. A nemzeti határok átlépése során különböző nemzetgazdaságokban működő vállalkozások kerülnek egymással gazdasági kapcsolatba, a gyors tőkeáramlás, vállalati kapcsolatok és befektetési lehetőségek kiszélesedése révén egy-egy vállalat számos nemzetgazdaságban végezhet gazdasági tevékenységet. A nemzetgazdaságok számára komoly feladat hárul, hogy megteremtsék azt a megfelelő infrastruktúrát, amely a nemzetközi vállalatok működtetése miatt szükséges. A több országban való vállalati működés pedig a tranzakciós költségek csökkenéséhez vezetett, amely a versenyképesség fenntartásában, növelésében játszik nagy szerepet. Ezek a globalizációs folyamatok fokozzák a gazdasági életben jelenlévő verseny intenzitását, ezért a verseny és a versenyképességhez szorosan köthető fogalom.

A verseny az ember életében, számos területen, így a sportban, a művészetben, az oktatásban, a gazdasági életben régóta jelen van. A verseny egy folyamatos küzdelem, amelyben a résztvevők célja a fennmaradás, a többiek legyőzése, és a lehető legjobb pozíciók megszerzése. Minden versenyben vannak győztesek és vesztesek. Hosszú távon győztesek csak azok lehetnek, akik a piaci információk birtokában helyes következtetéseket tudnak levonni, képesek a szükséges időpontban és formában alkalmazkodni, képesek a versenytársaiktól magukat előnyösen megkülönböztetni (Dinya, 2000). A verseny színtere a világ gazdaság, a versenyképességi vizsgálatok makroszintje ország vagy ország-csoport, a mezo szint az iparág, a mikro szint a vállalati szint (Lengyel, 2000). A gazdaság szférájában a versenyképesség elkülöníthető vagy megkülönböztethető az ún. rész piaci szintre, vagyis azonos termékek, szolgáltatás, illetve termelési tényező piacának szintjére, vállalati mikro szintre, az ágazatok, szektorok szintjére, az országon belüli egyes területi egységek, régiók, városok és települések szintjére, a nemzetgazdaságok makroszintjére, a világ gazdaság makro régiói, regionális integrációi szintjére, vagy a világ gazdaság, illetve világpiac szintjére (Szentes, 2009). A versenyképesség általános értelemben véve egy gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a gazdaság szereplői képesek az erőforrásaik leghatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb gazdasági, üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legmegfelelőbb válaszokat megadni a gazdasági, társadalmi, környezeti szempontok figyelembe vétele mellett.

Ronald Coase 1937-ben írta meg A vállalat természete című tanulmányát, amely magyar nyelven 1984-ben jelent meg. Magyarázatot kívánt adni a vállalatok létezésére, és arra, hogy mi határozza meg a vállalaton belül zajló tevékenységek körét. Coase (1984/1937) szerződéses vállalatelméletében a vállalat optimális megoldás a különböző szerződéses szituációkban. Ha nem lennének tranzakciós költségek, akkor csak a piac koordinálna, a vállalatok léteének oka így a tranzakciós költségekben keresendő.

A vállalat olyan viszonyrendszer, ami akkor jön létre, ha az erőforrások felett egy vállalkozó rendelkezik. A vállalat akkor nő, hogyha a vállalkozó további tranzakciókat szervez meg és akkor csökken, ha lemond bizonyos tranzakciók megszervezéséről. A vállalat méretének határa ott van, ahol a tranzakciók vállalaton belüli megszervezésének költsége megegyezik azzal a költséggel, ami a piacon szervezett tranzakcióval járna. Ez határozza meg, hogy a

vállalat mit vásárol, mit termel, mit ad el. Ehhez szükséges piaci környezet megteremtése és azoknak a jogi eszközöknek a bevezetése, melyek szabályozzák a tranzakciókat lebonyolító személyek jogait és kötelezettségeit. A vállalat optimális megoldás a különböző szerződéses szituációban (*Coase, 1984/1937*).

A vállalat két vagy több személy integrált és tartós szervezete, amely jogi személyként cselekszik, eszközök tulajdonos lehet, javak vagy szolgáltatások előállítása és piaci értékesítése céljából jött létre (*Hodgson, 1998*). A vállalat jogi személyiséggel rendelkező üzleti egység, olyan struktúra, amelyben az alapvető cél eléréséhez szükséges tevékenységek végbemennek (*Chikan, 2010*). A központi Statisztikai Hivatal Gazdasági Szervezetek Regisztere módszertana szerint 1997. január elsejétől „A vállalkozás olyan gazdasági egység, amelyik saját nevében, saját felelősségére üzletszerű tevékenységet folytat, a piaci szereplőktől tevékenységében és tulajdonában elkülönül, de a piac által azokkal kapcsolatban van, nyereség elérésére törekszik és ennek érdekében kockázatot vállal” (www.ksh.hu). A vállalatok jogi személyek, üzleti tevékenységüket hivatalosan nyilvántartott és ellenőrizhető formában végezhetik. Az üzlet (angolul: business) egy gazdasági tevékenység, amelyet rendszeresen csak hivatalosan nyilvántartott és ellenőrizhető formában lehet folytatni. Üzletszerű tevékenység az ellenérték fejében nyereség, illetve vagyonszerzés végett, rendszeresen folytatott gazdasági tevékenység. A sikeres üzleti szervezetek fő célja a folyamatos működés, a nyereség realizálása, a piaci részesedés növelése és a társadalmi küldetés, vevői érték létrehozása. Az üzleti tevékenység természetes velejárója a folyamatos verseny, mellyel folyamatosan meg kell küzdenie minden vállalkozásnak (*Szentes, 2006*).

A vállalati versenyképesség kifejezés használata a globalizációs folyamatos felgyorsulásával került előtérbe, és az első vizsgálati eredmények az USA-ban születtek. *Stigler (1989/1971)* a Piac és az állami szabályozás tanulmánykötetében jelent meg egy fejezet, amely a versennyel foglalkozik. Véleménye szerint a verseny fontos szerepet játszik a termelés megszervezésében, valamint az árak és a jövedelmek meghatározásában. A verseny a gazdasági életben a gazdasági tevékenység céltudatos megszervezésének eszköze, a versenyben a résztvevők a legjobb pozíció elérésére töreksenek. A verseny gazdasági jelentősége elsősorban abban áll, hogy olcsó és jó minőségű javak előállítására készíti a gazdasági élet szereplőit (*Stigler, 1989/1971*). Amennyiben a elfogadjuk Stigler álláspontját, úgy a versenyképesség levezethető a vállalkozások pénzügyi beszámolóiból és stratégiai terveiből.

Porter (1990) öt versenytényezőben (piacra újonnan belépők korlátai; szállítók alkupozíciója; vevők alkupozíciója; helyettesítő termékek fenyegetése; iparági konkurens vállalatok hatása) határozta meg a vállalati versenyképességet. *Grant (1991)* véleménye szerint az üzleti tevékenység során az erőforrások felhasználásának folyamatában szükség van képességekre, amellyel az üzleti tevékenység végezhető. A folyamat során kialakul egy munkahelyi gyakorlat, működési rutin. Ennek során létrejön egy speciális tudás, az úgynevezett tacit tudás, amely személyes tapasztalatok összessége. Ezek a sajátos képességek, az úgynevezett kompetenciák, amelyekkel képes lesz a vállalat a vevői érték előállítására. Ez úgy valósul meg, hogy olyan termékeket értékesítenek, amelyek megkülönböztető jellemzőkkel bírnak a versenytársakhoz képest, fizetőképes kereslet mellett. A vállalat számára rendelkezésre kell állni azoknak az erőforrásoknak, sajátos képességeknek, kompetenciáknak, melyek révén elő tudja állítani a vevőinek legfontosabb értékdimenziókat (*Grant, 1991*).

Hope–Hope (1997) szerzőpáros szerint a versenyképesség alaptényezője a fizikai és humán erőforrások együttese, amelynek birtokában a vállalkozások vevőértéket hoznak létre. Vevőérték lehet különleges érték, egy újdonság, ami megkülönbözteti terméküket másokétól, de lehet költségcsökkentő, minőségjavító. A vevőérték előállításához szükség van az erőforrások hatékony felhasználására, amelyek a kompetitív jellemzők révén lehetséges. Kulcskompetenciák képességek és tapasztalatok összessége, amelyekkel versenytársaknál nagyobb értéket képes teremteni vevői számára. A kompetenciák minél értékesebbek, ha eltérőek a versenytársaiknál. A

lényeg, hogy milyen hatékonyan és innovatívan hasznosítja egy vállalat erőforrásait. Az erőforrások hatékony felhasználása megjelenik az üzleti teljesítményben, és a pénzügyi mutatók elemzését követően fel lehet tárni az eredményekre ható tényezőket (*Hope–Hope, 1997*).

Gelei és Schubert (2006) szerint a vállalatok fő célja vevői érték létrehozása. Ennek létrehozásához szükség van vállalati erőforrásokra és képességekre. A vállalati erőforrások olyan tényezők, amelyek megvásárolhatók, bérelhetők, tulajdonosok által rendelkezésre bocsájthatók. A megfogható, úgynevezett fizikai erőforrások az épületek, gépek és berendezések, számítástechnikai eszközök, készletek, pénzeszközök, tőke, technológiai felszereltség. Az épületek elhelyezkedése és megközelíthetősége, a műszaki berendezések technológiai színvonala, az alapanyagok elérhetősége időben és mennyiségben, az informatikai háttér biztosítottága, a rendelkezésre álló pénzeszközök mind befolyásolják a vállalkozások jövedelemtermelő képességét és likviditását. A nem megfogható, nem fizikai erőforrások közé sorolható a márkanév, jogdíj, vagyoni értékű jogok. Mindezek a vállalatoknál eszközként, készletként, pénzeszközként könyveikben kimutathatóak, azok azonosítására lehetőséget teremtenek a pénzügyi beszámolók és kiegészítő mellékletek, melyeket a vállalatok minden évben nyilvánosságra hoznak. Ezekből a számadatokból pénzügyi mutatók segítségével tárható fel az erőforrások felhasználásának eredményessége. Az eltérő erőforrások birtokában és azok felhasználásának hatékonyságában eltérő a vállalkozások jövedelemtermelő és fizető képessége is. Ezen eltérések mérhetőek és összehasonlíthatóak jövedelmezőségi és fizetőképességi mutatókon keresztül (*Gelei-Schubert, 2006*).

Szerb László (2011) elfogadja a *Chikán-Czakó-féle (2006)* meghatározást, amely a vállalati versenyképességet a vállalat azon képességével azonosítja, ahogyan az versenytársaihoz viszonyítva inkább képes megfelelni a fogyasztói igények kielégítésének, olyan módon, hogy az nem sérti a társadalmi normákat és nyereséget biztosít a cégnek is. Ehhez hozzátartozik a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésének és az erre történő reagálásnak a képessége. Egyben kiegészíti azzal, hogy „a vállalati szintű versenyképességet a rendelkezésre álló fizikai erőforrások, a humán erőforrások, a hálózatosodás, az innovációs képességek és az adminisztratív rutinok kompetenciáiként határozom meg”. Ezek teszik lehetővé a cég számára, hogy a fogyasztókat magas szinten szolgálják ki és hatékonyan versenyezzenek más cégekkel. A belső erőforrások, képességek és készségek összessége teszi ki azokat a kompetenciákat, amelyeket egyrészt a fogyasztók igényeihez (kereslet), másrészt pedig az iparágban levő versenytársakhoz és a helyettesítő termékek előállítóihoz (kínálati tényezők) kell igazítani. A versenyképesség hét pillérje magyarázza a vállalati teljesítményt, amely nyereségességi, hatékonysági és növekedési mutatókkal mérhető” (*Szerb, 2011; 9*). A vállalati szintű teljesítmény és versenyképesség hét tényezője (pillérje): a fizikai erőforrások, a humán erőforrások, az adminisztratív rutinok, kapcsolatrendszer, keresleti tényezők, kínálati tényezők és az innováció jelenti (*Szerb, 2011*).

Torugsa et al. (2011) elemezték a proaktív társadalmi felelősségvállalás és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatát. Azt találták, hogyha nő a pénzügyi teljesítmény, akkor nagyobb a társadalmi felelősségvállalás, ezért ösztönözni kell a job pénzügyi teljesítményt (*Torugsa et al. 2011*). *Gill és Biger (2012)* vizsgálta a vállalati növekedés problémáját Kanadában.

A vizsgálat eredményeként bemutatásra került, hogy a finanszírozási problémák, a növekedési akadályok, a piaci kihívásoknak való nem megfelelés jelentik a legnagyobb versenyképességi akadályokat (*Gill-Biger, 2012*). Az eszközök és források elemzéséhez horizontális és vertikális mutatószámokat alkalmazhatunk. Az elemzéssel többek között rávilágíthatunk a vállalkozások tőkehelyzetére, a hitelek és támogatások szerepére a finanszírozást illetően, ezáltal az egyes források hogyan tudják szolgálni a vállalkozás likviditását és diszponibilitását (*Baranyi et al., 2012*). A tőke szabad áramlásának köszönhetően számos multinacionális vállalat jött létre a különböző országokban. Ezeknek a globális vállalatoknak a lokális kisvállalatok jelentősen ki van szolgáltatva (*Maeseneire, 2012*). *Wiersch és Shane (2013)* és *Peek*

(2013) az Amerikai Egyesült Államokban a tőkehiányára, fizető képesség problémájára és a hitelezési nehézségekre mutattak rá, amelyek jelentősen befolyásolják a vállalati versenyképességet (Wiersch-Shane, 2013; Peek, 2013).

A vállalati versenyképesség fogalmának nincs általánosan elfogadott definíciója, mert a vállalat érintettjei más és más környezetben és megközelítésből vizsgálják, más és más tartalommal ruházzák fel a kifejezés jelentését. Az előzőekben bemutatott számos vizsgálat kiemeli annak fontosságát és jelentőségét, hogy a vállalatok különböző erőforrásokkal rendelkeznek és ezekkel való hatékony gazdálkodás versenyképességi tényező. Az erőforrások hatékony vizsgálatában első szempont maguknak az erőforrásoknak a rendelkezésre állása, mint egy gazdasági versenyképességi tényező. A másik szempont pedig az erőforrások alkalmazása, az üzleti tevékenység folyamában, amely a vállalati (szervezeti) képességek révén valósul meg. A szervezeti képességek, a kompetenciák, mint kompetitív jellemzők biztosítják az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás megvalósulását, amely megjelenik az üzleti teljesítményben. A vállalati versenyképesség egy gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a vállalatok képesek az erőforrásaik leghatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legmegfelelőbb válaszokat megadni, képesek hozzájárulni a fenntartható fejlődéshez azáltal, hogy megteremtik a gazdasági, társadalmi és környezeti tényezők egyensúlyát.

Anyag és módszer

A szekunder kutatás, a másodlagos adatgyűjtés mindig egy korábbi primer kutatás adatainak felhasználása, már feldolgozott anyagok saját célnak megfelelő használata a vizsgálat során. A primer kutatás a kutató által történő elsődleges, eredeti és új, még nem ismert és nem publikált adatok összegyűjtése (Sajtos–Mitev, 2009; Tamusné, 2010). A kutatási kérdés megválaszolásához kapcsolódó vizsgálat szekunder és primer kutatásokkal került megalapozásra. Szekunder adatgyűjtés keretében összefoglalásra került a relevánsnak tekinthető hazai és nemzetközi kutatási eredmények.

A versenyképességi tényezők összeállítása a szekunder kutatás keretében feldolgozott szakirodalmi feldolgozás eredményei alapján történt. A kérdőívbe 18 gazdasági és 18 kompetitív tényező került kiválasztásra, melyben a gazdasági jellemzők számokban kifejezhető, mérhető és pénzügyi kimutatásokból származó adatok, míg a kompetitív tényezők a vállalat érintettjeihez köthető kompetenciák, képességek (Porter 1990, 1993, 2000; Barney 1991; Grant 1991; Hamel–Prahalad 1994; Kale 2002; Shen–Liu 2003; Gelei–Schubert, 2006; Chikan 2001, 2006, 2008, 2009, 2010; Lu et al. 2008; Shen et al. 2009, Nábrádi–Felföldi, 2007; Szerb 2004, Szerb–Márkus, 2008; Kállai 2010; Fenyves–Tarnóczi, 2011; Syverson, 2011; Bordáné, 2012; Takacs, 2013; Tarnóczy et al., 2015).

A primer kutatáson belül kvantitatív kutatással, kérdőíves felmérés történt a vállalatok érintettjeivel, a szakirodalmi összefoglalás során összegyűjtött és fontosnak ítélt versenyképességi tényezők helyességének megerősítésének és rangsorolásának érdekében. A kérdőíves felmérés előnyei, hogy előre rögzítettek a kérdések, megválaszolásuk relatíve kevés időt vesz igénybe, a válaszok kiértékelésével fontos információkhoz juthat a kérdező. A választás az online kérdőívre esett, mert széles körben, nagyobb számban kitölthetőek a papíralapú kérdőívekkel szemben. A kérdések egyben megfogalmazott állítások, melyeket a Likert-skála módszerével rangsorolni kellett egytől hétig terjedő skálán. A kérdőív a Google Drive alkalmazásában készült és ennek segítségével került kiküldésre a megkérdezettek számára. A válaszadók körének kiválasztása során olyan magánszemélyekre esett a választás, akikről feltételezhető volt, a vállalkozások érintettjei és tanulmányaik, munkájuk során a vállalati gazdálkodással, üzleti teljesítményméréssel, vállalati versenyképességgel kapcsolatosan megbízható vé-

leménnyel rendelkeznek, ezért az állítások rangsorolásában segítségre lehetnek. *Cseres és Csorba (2006)* a magánszemélyek email címének összegyűjtése, tárolása, ezek számítógépes feldolgozása során felmerülnek adatvédelmi kérdések. Személyes adat a természetes személyvel kapcsolatba hozható adat, az adatról levonható, az érintettre vonatkozó következtetés (*Cseres és Csorba (2006)*). A magánszemélyek email címei személyes adatnak tekinthetők, ezért Nemzeti Adatvédelmi Hivatalhoz a kérdőíves felmérés bejelentetésre került és NAIH-97971/2016. nyilvántartási számot kapta, amelyet tartalmazott a kérdőív kísérő levele.

A primer kutatás eredményei, így a kérdőíves felmérés kiértékelése SPSS programban történt. A kérdőíves felmérés során Likert-skála jellegű kérdések kerültek alkalmazásra. *Huzsvai (2011)* a Likert-skála a szemantikus differenciál egyik speciális változata, egyetértő skála, a meghatározott témakörhöz kapcsolódó állítást kell értékelni. A megfigyelés csoportjának ábrázolása, a nominális változók összetételét kördiagram szemlélteti. Az ordinális típusú adatok kiértékelésének eredménye sorba rendezhető, valamilyen rangsor állítható fel közöttük, vagy oszlopdiagrammal ábrázolható (*Huzsvai, 2011*). A válaszok a Google Drive alkalmazásával kerültek összegyűjtésre egy excel file-ban. SPSS program segítségével először a nominális változók kiértékelése történt, majd a válaszadók fontossági rangsora alapján a versenyképességi tényezők sorrendbe állítása következett.

Vizsgálati eredmények és azok értékelése

A vállalatok versenyképességét meghatározó tartós gazdasági és kompetitív jellemzők összefoglalása és rangsorolása

Hipotézis: A vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben az üzleti hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.

A szekunder kutatás keretében, a szakirodalmi feldolgozás eredményei alapján összeállított, a primer kutatás alapját adó versenyképességi tényezők az *1. táblázatban* találhatók.

A kérdőív 1200 magánszemély email címére került kiküldésre a Google Drive alkalmazásában. A megkeresett vállalatok az Opten Kft nyilvántartásában szereplő, 2005-2014 között Magyarországon működő, illetve a Eastern Europe Major Companies Directory (2009) kiadványában lévő adatok alapján kerültek legyűjtésre. A válaszadók kiválasztásánál fontos szerepet kapott az, hogy minél szerteágazóbb vélemény álljon rendelkezésre az eltérő vállalatmétrét, tevékenységi kör, működési terület tekintetében. Elmondható, hogy a megkérdezettek cégtulajdonosként, vezetőként, és a vállalatok érintettjeként a vállalati gazdálkodással, üzleti teljesítményméréssel, vállalati versenyképességgel kapcsolatosan megbízható véleménnyel rendelkeznek.

Az 1200 online kérdőívre adott válaszokat 354² válaszadó küldte meg, amelyek a Google Drive alkalmazásba, anonim módon érkeztek meg. A kérdőívek 2016. május 1. és június 30. között kerültek kiküldésre és megválaszolásra. A válaszadóknak egy hétfokozatú skálán kellett értékelni a gazdasági és kompetitív jellemzők erősségét abban a tekintetben, hogy milyen befolyást gyakorolnak a vállalati versenyképességre. Először a 7 nominális változó kiértékelése történt, hogy milyen gyakorisággal fordulnak elő.

² Corvinus Egyetemen, Chikan Attila Versenyképességi Kutatóműhelyében 1996, 1999, 2004, 2009, 2014 években történtek kérdőíves felmérések a vállalkozások helyzetéről, a megkérdezettek száma 300 volt, ezért a 354 válaszból összeállított versenyképességi tényező modell megbízhatónak tekinthető. (www.versenykepessseg.uni-corvinus.hu)

1. táblázat: Vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív jellemzői

Kompetitív jellemzők	Gazdasági jellemzők
Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	Vállalati méret
Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás képesség	A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása
Vállalat kora és múltja, jó hírneve	Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség
Technológiai színvonal, innovációs készség	Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)
Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	Tevékenység összetettsége
Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	Jövedelmezőség
Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	Vállalati, cégforma
Vállalati kultúra	Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás
Networking, kapcsolat állami szervekkel	Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység
Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	Költség és időgazdálkodás
Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	Adózás
Vállalatvezetés hatékonysága	Tartós működőképesség és növekedési képesség
Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció	Fenntarthatóság, öko-hatékonyság
Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk
Vállalati és egyéni célok egyensúlya	Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája
Termék és szolgáltatás minőség, termék márkaneve, vevői értékteremtés	Profit termelő képesség
Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása
Networking, kapcsolat multinacionális cégekkel	Saját tőkében a külföldi működőtőke

Forrás: saját szerkesztés

A kiküldésre került 1200 kérdőívből 354 válasz érkezett. A válaszadók több mint a fele, 198 fő volt nő (55,9%), és 156 fő volt férfi (44,1%). Foglalkozás tekintetében 169 fő (47,7%) alkalmazott, 118 fő (33,3%) vezető, 41 fő (11,6%) cégtulajdonos, 19 fő (5,4%) egyéni vállalkozó, 7 fő (2 %) egyéb foglalkozású volt. A 354 főből 152 fő (42,9 %) főiskolai, 114 fő (32,2%) egyetemi, 78 fő (22%) középiskolai, 10 fő (2,8%) végzettséggel rendelkezett.

A megkérdezett 354 főből, 30 fő nem jelezte be az iparágat, melyekre a válaszok vonatkoztak. A 324 válaszadóból 104 fő (29,4%) ipar, 94 fő (26,6%) egyéb, 58 fő (16,4%) kereskedelem, gépjárműjavítás, 32 fő (9%) szállítás, raktározás, 20 (5,6%) fő építőipar, 16 fő (4,5%) szálláshely és vendéglátás iparágra vonatkozóan adott véleményt.

A 354 megkérdezettből 139 fő (39,3%) Közép-Magyarország, 71 fő (20,1%) Észak-Magyarország, 55 fő (15,5%) Észak-Alföld, 29 fő (8,2%) Nyugat-Dunántúl, 28 fő (7,9%) Dél-Alföld, 17 fő (4,8%) Közép-Dunántúl, 15 fő (4,2%) Dél-Dunántúl. Az első két legnagyobb régió Közép-Magyarország és Észak-Magyarország szerepel. Ennek oka, hogy sok vállalat székhelye, logisztikai központja ezekben a térségekben kerültek regisztrálásra.

A válaszadók közül 185 fő (52,3%) külföldi tulajdonú, 120 fő (33,9%) magyar magántulajdonú, 49 fő (13,8%) magyar állami tulajdonú vállalkozásra vonatkozóan adta meg a válaszokat. A vállalatokat a foglalkoztatottak létszámának megfelelően, a 250 fő feletti vállalkozásokat sorolhatjuk a nagyvállalati körbe. A mintába 42,8% nagyvállalatra vonatkozó véle-

mény került. 50-249 foglalkoztatott létszámtól középvállalati kategóriáról beszélhetünk, a mintába 27,2% került. 1-49 fő között kisvállalati kategóriában pedig 30% szerepel.

Összességében megállapítható, hogy a nagyvállalati kör kellően reprezentált, az ipar és kereskedelem, gépjárműjavítás nagy arányban jelenik meg, és a külföldi tulajdon van túlsúlyban a mintában. A válaszadók összetétele megbízhatóan biztosítja a kutatási kérdések megválaszolását és a kutatási hipotézis igazolását, így a rangsorolások során megkapott eredmények elfogadhatóak. A kérdőív fő kérdése az volt, hogyan látják a vállalatok érintettjei, hogy melyek azok a tényezők, amelyek hosszú távon keresztül a legjobban növelik a vállalatok versenyképességét.

A kérdőíves felmérés kiértékelése az SPSS statisztikai program segítségével történt. A válaszok feldolgozása során az került figyelembevételre, hogy a versenyképességi tényezők közül a megkérdezettek, melyik tényezőre hány „legjobban” választ adtak, mert a kutatás fő kérdése az volt, hogy melyek a legbefolyásolóbb versenyképességi tényezők, ezért csak a „legjobban” – 7-esre értékelt – válaszokat vettem figyelembe. Megjegyzendő, hogy ha a válaszártékek átlaga lett volna a kiértékelés alapja, az első öt tényező ugyanaz maradna, csak sorrendjük módosulna, azaz az eredményt a választott kiértékelési módszer nem befolyásolta.

A skálán 7 (legjobban) értékelések közül, az első öt tényező kapta a legmagasabb értékelést, amelyben szerepel négy gazdasági tényező, a Profittermelő képesség, Az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás, Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség, Tartós működőképesség. Egy tényező a kompetitív jellemzők közül került ki, amely a Vállalatvezetés hatékonysága. Az öt legerősebb kategóriába kerülő tényező igazolta a kutatási hipotézisemben megfogalmazottakat, miszerint az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás a vállalati versenyképességnek fontos tényezője (2. táblázat).

2. táblázat: Vállalati versenyképességi tényezők rangsora

A versenyképesség gazdasági és kompetitív tényezői	G/K*	1	2	3	4	5	6	7	Átlag
Profittermelő-képesség	G	4	1	4	15	57	94	179	6,158
Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás	G	0	1	2	21	51	115	164	6,172
Vállalatvezetés hatékonysága	K	0	3	3	15	43	129	161	6,189
Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség	G	0	4	1	12	51	128	158	6,181
Tartós működőképesség és növekedési képesség	G	0	2	2	19	63	110	158	6,121
A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása	G	0	0	9	14	61	137	133	6,048
Technológiai színvonal, innovációs készség	K	0	0	7	17	44	156	130	6,088
Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás	K	0	2	3	20	42	161	126	6,076
Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	K	0	2	15	38	70	103	126	5,794
Termék és szolgáltatás minőség, termék márkaneve, vevői értéktérítés	K	0	3	6	16	79	151	99	5,881
Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk	G	2	4	8	21	78	145	96	5,791
Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	K	3	4	2	37	77	136	95	5,737
Jövedelmezőség	G	2	2	10	23	70	155	92	5,797
Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása	G	1	3	8	31	87	145	79	5,686
Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység	G	1	4	5	47	91	131	75	5,588
Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	K	1	4	8	27	102	142	70	5,630
Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	K	0	4	4	36	114	128	68	5,588
Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció	K	1	1	3	47	128	106	68	5,514
Költség és időgazdálkodás	G	0	0	5	22	85	189	53	5,743
Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	K	2	4	22	49	114	110	53	5,290
<i>Folytatás a következő oldalon!</i>									

A versenyképesség gazdasági és kompetitív tényezői	G/K*	1	2	3	4	5	6	7	Átlag
Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)	G	10	16	36	104	96	43	49	4,653
Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	K	3	8	20	40	130	105	48	5,240
Vállalat kora és múltja, jó hírneve	K	0	5	17	68	116	103	45	5,215
Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája	G	1	4	19	60	140	87	43	5,167
Adózás	G	4	3	18	91	129	75	34	4,975
Vállalati és egyéni célok egyensúlya	K	1	7	13	54	151	99	29	5,147
Saját tőkében a külföldi működőtőke	G	31	30	26	60	88	91	28	4,494
Fenntarthatóság, ökohatékonyaság	G	2	7	20	67	125	106	27	5,068
Vállalati méret	G	3	17	48	102	121	37	26	4,514
Vállalati kultúra	K	1	3	20	69	156	79	26	5,025
Tevékenység összetettsége	G	3	10	28	84	150	57	22	4,771
Networking, kapcsolat állami szervekkel	K	5	15	36	124	95	56	22	4,544
Networking, kapcsolat multinacionális cégekkel	K	13	22	39	92	90	76	22	4,525
Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	K	5	12	27	86	147	57	20	4,720
Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	K	1	8	16	86	153	75	15	4,884
Vállalati, cégforma	G	14	30	68	103	97	31	11	4,062

* G = gazdasági tényező; K = kompetitív tényező

Forrás: saját szerkesztés

A profittermelő-képesség árbevétel növelő és költségcsökkentő tényezők kombinációja, egy számviteli kategória, amely az eredmény kimutatásban kerül bemutatásra a vállalat érintettjei számára. A nyereség a vállalat számára növekedési lehetőséget biztosít, amely a versenytársakkal szembeni versenyelőny, ez az oka annak, hogy a megkérdezettek a legfontosabb és legmeghatározóbb versenyképességi tényezőnek a profittermelő képességet tartották. A vállalatok arra törekednek, hogy minél nagyobb bevételre tegyenek szert, ezzel pedig minél nagyobb piaci részesedést érjenek el, de ennek megszerzése során a versenytársakkal kell megküzdeniük. A bevétellel, jövedelemmel szemben az üzleti tevékenység során kiadások merülnek fel, ezek csökkentése teremt lehetőséget a nagyobb nyereség realizálására. A 354 válaszadóból 179 fő (50,6%) a legfontosabb versenyképességi tényezőnek ítélte meg a profittermelő képességet. A 179 fő iparági összetétele: ipar 45 fő, egyéb 36 fő, kereskedelem és gépjárműjavítás 31 fő, mezőgazdaság 21 fő, szállítás és raktározás 20 fő, szálláshely és vendéglátás 14 fő, építőipar 12 fő volt.

Az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás a második legfontosabb versenyképességi tényezőnek bizonyult a felmérés során. A vállalatok az üzleti tevékenységük végzése érdekében erőforrásokat szereznek be és használnak fel. Az erőforrások jellege szerint különbséget teszünk anyagi (tárgyi, pénzügyi, emberi) és nem anyagi (innovációs, technológiai) erőforrások között. Ezek az erőforrások (kivétel az emberi erőforrások) megjelennek a vállalatok pénzügyi beszámolóiban a tárgyi eszközök, az immateriális javak és forgó eszközök között. Az erőforrások beszerzése és használata kiadással és ráfordítással jár, csökkentik a vállalat bevételét és ezzel nyereségét. Minél kedvezőbb áron jut a vállalat az erőforrásokhoz és minél hatékonyabban használja fel, annál nagyobb lesz a jövedelme és ezáltal a nyeresége, ami kihat a versenyképességére. A megkérdezettből 164 fő (46,3%), melyből egyéb 44 fő, ipar 38 fő, kereskedelem és gépjárműjavítás 29 fő, szállítás és raktározás 18 fő, mezőgazdaság 15 fő, építőipar 12 fő szálláshely és vendéglátás 8 fő iparágban tevékenykedik és úgy vélték, hogy a legfontosabb tényezője a versenyképességnek az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás, így került megjelölésre a nyereség után a második legjelentősebb versenyképességi tényezőként.

Az erőforrások beszerzése, a finanszírozási módok megválasztása, az erőforrások optimális működtetése, hatékony kihasználása, az üzemi költségek minimalizálása vezetői dönté-

seket tesznek szükségessé, amelynek fő célja a nyereség maximalizálása. A vállalatokat a befektetők, tulajdonosok hozzák létre. A vállalati formától és mérettől függően a tulajdonosi és a vezetői funkció elválíik egymástól. A tulajdonosok azt várják a vezetőktől, hogy az általuk befektetett tőkével maximalizálják a profitot és eredményesen vezessék a vállalatot.

Akkor hatékony a vállalatvezetés, hogyha képes a stratégia megalkotására, hogyha a döntéshozáshoz szükséges tudással és információkkal rendelkezik és ennek birtokában képes felmérni a döntések következményeit, képes a döntések meghozatalára és a szervezetet megfelelő módon irányítani a megvalósításban, képes észlelni a környezeti változásokat és az azokhoz időben alkalmazkodni. A vállalatvezetés hatékonysága egy kompetitív jellemző, amely személyekhez köthető, megjelenik a vállalati üzleti teljesítményben és versenyképességben, de abból közvetlenül nem mérhető. A vállalatvezetőket nagy szaktudás, kommunikációs képesség, empátia kell, hogy jellemezze, hogy minden helyzetben a versenytársaknál jobb módszereket válasszanak, jobb döntéseket hozzanak.

A megkérdezettek közül 161 fő (45,5%) tartotta meghatározó versenyképességi tényezőnek a vállalatvezetés hatékonyságát, megoszlásban egyéb 40 fő, ipar 37 fő, kereskedelem és gépjárműjavítás 27 fő, mezőgazdaság 19 fő, szállítás és raktározás 16 fő, építőipar 12 fő, szálláshely és vendéglátás 10 fő.

A pénzügyi stabilitás lehetővé teszi, hogy a vállalatok üzleti tevékenységük végzése során megfelelő likviditási és pénzfolyamot érjenek el. A likviditás fizetőképességet és fizetőkészséget jelent vállalati vonatkozásban.

A fizetőképesség a pénzügyi beszámolókból nyerhető adatokból pénzügyi mutatókon keresztül vizsgálható. Az erőforrások beszerzése és működtetése pénzkidrást jelent, az értékesített termékek és szolgáltatások ellenértéke pénzbevételt jelent a vállalatok számára, ami pedig újabb lehetőséget nyújt újabb erőforrások megvásárlására. Ebben a körforgásban a fizetőképesség és fizetési egyensúly azt jelenti, hogy a hosszúlejárátú kötelezettségeket hosszúlejárátú követelésekkel, a rövid lejárátú kötelezettségeket, rövid lejárátú követelésekkel kel biztosítani. A fizetőképességnél a vállalat érintettjei arra kíváncsiak, hogy a vállalat a rövidtávú fizetési kötelezettségeinek képes megfelelni. A fizetőkészség pedig egy szervezeti magatartás, amely a vállalatot jellemzi, hogy kötelezettségeinek megfelelő időben és mértékben eleget tud-e tenni. Az ezt legnagyobb értékkel jelölő 158 (44,6%) válaszadó megoszlása: ipar 45 fő, egyéb 37 fő, kereskedelem és gépjárműjavítás 24 fő, mezőgazdaság 19 fő, szállítás és raktározás 16 fő. Az állami tulajdonú vállalatoknál néhány válaszadó kevésbé tartotta fontosnak a pénzügyi stabilitást és fizetőképességet, ami magyarázható azzal, hogy nincsenek kitéve a versenyszférára jellemző folyamatoknak.

Az üzleti tevékenység nyereség és vagyonszerzés céljából, ellenérték fejében történő termelő vagy szolgáltató tevékenység folytatása. A vállalatok működésének, illetve működő képességének legfontosabb feltételei az önállóság, a hosszú távon nyereséges működés, a kockázat vállalás és a piaci megmérettetés, versenyben való helytállás. Ehhez szükség van az erőforrások rendelkezésre állására, innovációra, vállalati stratégiára, fizetőképes keresletre, a vállalat termékeire, illetve szolgáltatásaira, hatékony vállalati vezetésre. A tartós működőképesség és növekedési képesség jellemzője az árbevétel, az alkalmazotti létszám, az eszközök értéke és a hatékonyság. A növekedéssel együtt járó kategória a piaci részesedés, amely a versenytársakkal való összehasonlítás során egy fontos és mérhető kategória. Minél nagyobb egy vállalat, annál meghatározóbb a szerepe a piaci versenyben. A megkérdezettek közül 158 fő (44,6%), amelyből egyéb 42 fő, ipar 33 fő, kereskedelem és gépjárműjavítás 25 fő, szállítás és raktározás 19 fő, mezőgazdaság 19 fő, építőipar 10 fő, szálláshely és vendéglátás 10 fő tartotta fontos versenyképességi tényezőnek a működőképességet és növekedési képességet.

A gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetők, amelyek lehetőséget teremtenek megkülönböztető versenyelőnyök és versenyhátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre.

Az első öt legfontosabb kategóriájú versenyképességi tényezőhöz társítottam pénzügyi mutatószámokat. A profittermelő képesség és az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás vizsgálható megtérülés és jövedelmezőség (ROE, ROA I., ROCE, ROA II., ROS) mutatókon keresztül.

A tartós működőképesség és növekedési képesség vizsgálata történhet az EBIT, EBITDA és EBDA mutatószámokkal. Az árbevétel a vállalatok főtevékenységének bevétele, amely lehetőséget teremt a költségek és ráfordítások ellentételezésére. Az árbevétel növekedése hozzájárul a vállalatok növekedéséhez, piaci pozíciójának javításához, a vállalatok főtevékenységének eredménye, iparágak tekintetében pedig az iparági piaci folyamatok eredménye. Az EBIT Margin (mérték) az EBIT és az árbevétel aránya. Az EBITDA az EBIT és az értékcsökkenési leírás együttes értéke. A mutató így kiszűri az egyes vállalatok által alkalmazott eltérő értékcsökkenési leírási módokból eredő különbségeket. A különböző tárgyi eszköz igényességű iparágak esetén jobb összehasonlítást tesz lehetővé a mutató. Az EBITDA Margin (mérték) az EBITDA és az árbevétel hányadosa. Az EBDA (Earnings Before Depreciation) az értékcsökkenéssel növelt adózott eredmény. Az adózás utáni eredmény a saját tőkében jelenik meg, ha pozitív, akkor a saját tőkét növeli, ez teremti meg a lehetőséget a vállalati vagyon növelésére. Ehhez jön hozzá az értékcsökkenés, mint jövőbeni fejlesztési forrás.

A pénzügyi stabilitás és fizetőképesség likviditási mutatókon keresztül vizsgálható, amelyek azt jellemzik, hogy mekkora a vizsgálatba bevont vállalatoknak a pénzben meglévő, vagy könnyen pénzzé tehető eszközeik értéke és az milyen arányban áll a rövidlejáratú kötelezettségekkel. A Lik. I. mutató számlálójában a pénzeszközök, értékpapírok és a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni követelések szerepelnek. Ennek az oka, hogy sok olyan nagyvállalat van, amely cash pooling rendszerben működik és a bankszámláján nincs kimutatott egyenleg, ezért a fizetőképesség vizsgálatakor érdemes ezt a tényezőt is tekintetbe venni. A Lik. II. mutató a Lik. I. mutatóval ellentétben, a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni követeléseket már nem veszi figyelembe, ezért a mutató értéke is alacsonyabb fizetőképességet mutat, mint a Lik. I. esetben. A cikkben szereplő elméleti bázisra és a kérdőíves felmérés eredményeire épített, előzőleg a bemutatott pénzügyi mutatószámok rendszere a Magyarországon működő különböző méretű vállalatok, vagy azonos iparágban működő vállalatok üzleti teljesítményének és versenyképességének vizsgálatára teremtenek lehetőséget.

A pénzügyi mutatószámok csoportosítása és számítása a 3. táblázatban található.

3. táblázat: Üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutatószámok

Mutató	Mutató elnevezése	Mutató kiszámítása
ROE	Saját tőke arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/Saját tőke*100
ROA I.	Eszköz arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/Eszközök összesen*100
ROCE	Tőke arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/(Saját tőke+Hosszú lejáratú kötelezettség)*100
ROA II.	Eszköz arányos adózott eredmény	Adózott eredmény/Eszközök összesen*100
ROS	Árbevétel arányos adózott eredmény	Adózott eredmény/Árbevétel*100
EBIT Margin	EBIT mérték	EBIT/Árbevétel*100
EBITDA Margin	EBITDA mérték	(EBIT+Értékcsökkenés)/Árbevétel*100
EBDA Margin	EBDA mérték	(Adózott eredmény +Értékcsökkenés)/Árbevétel * 100
Lik. I.	Likviditás I.	(Értékpapírok+Pénzeszközök+Követelések kapcsolt vállalkozással szemben)/ Rövid lejáratú kötelezettségek
Lik. II.	Likviditás II.	(Értékpapírok+Pénzeszközök)/Rövid lejáratú kötelezettségek

Forrás: saját összeállítás

Következtetések és összefoglalás

A tanulmány fő célja a vállalati versenyképesség és sajátos jellemzőinek bemutatása volt. A kérdés megválaszolása és a hipotézis igazolása érdekében számos hazai és nemzetközi szakirodalom került feldolgozásra. A szakirodalmi feldolgozást követően a vállalati versenyképesség fogalma új megközelítésbe került. A vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a vállalatok képesek az erőforrásaik hatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legmegfelelőbb válaszokat megadni, képesek hozzájárulni a fenntartható fejlődéshez azáltal, hogy megteremtik a gazdasági, társadalmi és környezeti tényezők egyensúlyát. A szakirodalmi áttekintés során 18 gazdasági és 18 kompetitív vállalati versenyképességi jellemző került összegyűjtésre. Ezt követően sor került egy kérdőíves felmérésre a tényezők rangsorolásának érdekében.

A vizsgálat eredményét az jelenti, hogy a vállalatok érintettjei 36 versenyképességi tényező közül az első öt legfontosabb kategóriába sorolták a profittermelő-képességet, az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodást, a pénzügyi stabilitást és fizetőképességet, a tartós működő- és növekedési képességet. Ezek a vállalati teljesítmény és versenyképesség gazdasági jellemzői, amelyek megjelennek a vállalatok üzleti teljesítményében, pénzügyi beszámolóikban, ezekből képzett mutatószámokkal mérhetőek és a gazdasági szereplők összehasonlítására alkalmasak, így azokból megállapítások tehetőek a versenyképességükre vonatkozóan.

A kutatás folytatását jelentő doktori értekezésében a cikk szerzője, a tanulmányban feltárt versenyképességi tényező rangsor és az ezekhez rendelt mutatószámok alapján, 1455 nagyvállalatnál, 2005–2014 közötti időszakra, longitudinális vizsgálatban elemzi a vállalati üzleti teljesítményt és versenyképességet.

Irodalomjegyzék

- Baranyi A. – Csernák J. – Pataki L. (2011): *Mezőgazdasági vállalkozások vagyoni, pénzügyi helyzetének elemzése*. In: Balázs J. – Székely Cs.: Változó környezet – Innovatív stratégiák: Nemzetközi Tudományos Konferencia Sopron, 2011.11.02. pp. 743–758.
ISBN: 978-963-9883-87-1
- Barney, J. (1991): *Firm resources and sustained competitive advantage*.
[https://business.illinois.edu/josephm/BA545.../Barney%20\(1991\).pdf](https://business.illinois.edu/josephm/BA545.../Barney%20(1991).pdf). Letöltve: 2015. 03. 21.
- Bordáné Rabóczki M. (2012): *Számveteli információk a versenyképesség szolgálatában*. BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ. TM 72. sz. műhelytanulmány. 26.
- Chikán A. (2001): *A hazai versenyképességi kutatások koncepcionális kerete és gyakorlati relevanciája: „A versenyképesség koncepcionális háttere és alakulása a XXI. század küszöbén”* című tudományos konferencia előadaskötete. BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék.
- Chikán A. – Czakó E. – Kazainé Ónodi A. (2006): *Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból – Versenyben a világgal 2004–2006 kutatási program*. Zárótanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
- Chikán A. – Czakó E. (2008): *Versenyképesség-ahogy a vállalatvezetők látják. A Versenyben a világgal 2004–2006*. Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás 49. sz. műhelytanulmánya. BCE Versenyképesség Kutató Központ, Budapest
- Chikán A. – Czakó E. (2009): *Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén*. Akadémia Kiadó, Budapest, 376. o. ISBN 978 963 05 8682 5.
- Chikán A. (2010): *Bevezetés a vállalat gazdaságtanba*. Elvek és gyakorlat. Aula, Budapest. 340 oldal. ISBN 978 963 9698 11 6
- Coase, R. H. (1984/1937): A vállalat természete. In.: Coase, R. H.: A vállalat, a piac és a jog. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004; Coase, R. H.: The Nature of the Firm. *Economica* Vol.4, No16, pp. 386-405.

- Csáki Gy. (2008): *Globalizáció és jövedelemkülönbségek a világgazdaságban*. In: Csáki Gy. – Farkas P.: A globalizáció és hatásai. Európai válaszok. Napvilág Kiadó, Budapest, 21-22.
- Cseres G. Zs. – Csorba G. (2006): Műkincs vagy működőtőke? Gondolatok a kutatási célú adatok hozzáférhetőségéről. *Közgazdasági Szemle*, LIII. 2006. október, 902–918.
<http://epa.oszk.hu/00000/00017/00130/pdf/4cseres-csorba.pdf>. Letöltve: 2016.03.10.
- Dinya L. (2000): *Sikeres vállalkozások*. SZMFK Kiadó, Budapest. ISBN 963 05 8274 0. 360.1
- Eastern Europe Major Companies Directory (2009):
https://books.google.hu/books/about/EASTERN_EUROPE_Major_Companies_Directory.html?id=2EwPAD8gVJcC&redir_esc=y. Letöltve: 2016.03.10.
- Fenyves V. – Tarnóczy T. (2011): Kockázatról kontrollereknek. A *CONTROLLER*: A gyakorló kontrollerek szakmai tájékoztatója, 7: (4), 4-7, Gödöllő. ISSN: 1787-3983
- Gelei A. – Schubert A. (2006): *Kompetencia alapú versenyképesség egy vezető FMCG vállalat példáján*. Corvinus Egyetem Vállalat gazdaságtani Intézet, Műhelytanulmányok. 27 o.
<http://edok.lib.uni-corvinus.hu/110/1/Gelei-Schubert72.pdf>. Letöltve: 2015. 03.18.
- Gill, A. – Biger, N. (2012): Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 19, 656–668.
https://www.researchgate.net/publication/262966357_Barriers_to_small_business_growth_in_Canada. Letöltve: 2014.12.13.
- Grant, R. M. (1991): The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, Spring, 114–135.
- Haltiwanger, J. (2011): Firm dynamics and economic productivity growth. *European Investment Bank Papers*, 16(1), Luxemburg.
- Hamel, G – Prahalad, C. K. (1994): *Competing for the future*. Harvard Business Books, Boston.
- Hope, J. – Hope, T. (1997): *Competing in the Third Wave*. Harvard Business School Press, Boston.
- Huzsvai L. (2011): *Biometria módszerek az SPSS-ben*. SPSS alkalmazások.
seneca-books.hu/doc/spsskonyvphd.pdf. Letöltve: 2015.12.13.
- Kale, S. (2002): *Competitive advantage in the construction industry; Firm-specific resources and strategy*. PHD dissertation Illinois Institute of Technology, Chicago.
- Kállay L. (2010): *KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás*. Műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1. B-09/1/KMR-2010-0005 nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.
- Lengyel I. (2000): Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom* XIV(4), 39–86.
- Lu, W. – Shen, L. – Yam, M. C. H. (2008): Critical success Factors for competitiveness of Contractors: China Study. *Journal of Construction Engineering and Management*.
<http://prof.incheon.ac.kr:8082/~uicem/pdf/seminar/090212.pdf>. Letöltve: 2016.03.11.
- Maeseneire, W. (2012): SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium. *International Business Review*, 21(3), 408–424.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593111000448>, Letöltve: 2014.12.13.
- Nábrádi A. – Felföldi J. (2007): *A mezőgazdasági vállalkozások eredményének mérése*. Üzemtan I.
http://www.mtk.nyme.hu/fileadmin/user_upload/gazdasag/Letoeltsek/29-Uzemtan-I.pdf. Letöltve: 2016.01.20.
- Nábrádi A. (2008): *A hatékonyság mérésének módszertana*. In.: Szűcs I. – Farkasné Fekete M. (szerk.): Hatékonyság a mezőgazdaságban (Elmélet és gyakorlat). Agroinform Kiadó, Budapest, 23–51. ISBN: 978-963-502-889-4.
- Paláncsai T. (2010): *Nemzet és globalizáció. Globalizáció mint „Nagy átalakulás” és integráció*. In: Magas I. – Kutasi G. (szerk.): Változó világgazdaság. Tanulmányok Simai Mihály 80. születésnapjára. Budapest Corvinus Egyetem, 237.
- Peek, J. (2013): The Impact of Credit Availability on Small Business Exporters. *Small Business Administration Office of Advocacy* (3), 52,
<https://www.sba.gov/sites/default/files/files/rs404tot>. Letöltve: 2014.12.13.
- Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. *The Free Press*, New York.
- Porter, M. E. (1993): *Versenysstratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 384.

- Porter, M. E. (2000): *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*. <http://edq.sagepub.com/cgi/content/abstract/14/1/15>. Letöltve: 2015.11.13.
- Sajtos L. – Mitev A. (2009): *SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest, 396 p. ISBN: 978-963-9659-08-7
- Schumpeter, J. A. (1980/1934): *A gazdasági fejlődés elmélete*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Shen, C. J. – Tai, T. H. – Hui, H. Y (2009): Service Delivery Innovation: Antecedents and Impact on firm Performance. *Journal of Service Research*, 12(1), pp. 36–55. <http://dx.doi.org/10.1177/1094670509338619>. Letöltve: 2015.03.21.
- Shen Q. P. – Liu G. W. (2003): Critical success factors for value management studies in construction. *J. Constr. Eng. Manage.* 129(5), 485–491. [http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/\(ASCE\)0733-9364\(2003\)129:5\(485\)](http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/(ASCE)0733-9364(2003)129:5(485)). Letöltve: 2016.03.11.
- Stigler, G. J. (1989/1971): *Az állami szabályozás elmélete*. Megjelent: Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Syverson, C. (2011): What Detrmines Productivity? *Journal of Economic Literature* 2011, 49:2, 326-365. home.uchicago.edu/syverson/productivitysurvey.pdf. Letöltve: 2016.03.21.
- Szentes T. (2006): *Fejlődés, versenyképesség, globalizáció I-II*. ISBN 963 05 8315 (1). ISBN 963 05 8317 (ö). 411. és 285.
- Szentes T. (2009): *Ki, mi és miért van válságban?* Napvilág Kiadó, Budapest, 232.
- Szerb L. (2004): A vállalkozás és a vállalkozási aktivitás mérése. *Statisztikai Szemle* 82(6-7)
- Szerb L. (2011): *A magyar mikro-, kis- és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. Magyar Minőség Társaság*. Elektronikus folyóirat. XX(08-09-10) www.matarka.hu/cik_list.php?fun=98458
- Szerb L. – Márkus G. (2008): Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. *Vállalkozás és Innováció* 2(2) II. negyedév, 36–58.
- Takács I. (2013): *A vállalkozások elemzése*. Üzemtan I. Nábrádi István szerkesztésében. 12–139. http://www.mtk.nyme.hu/fileadmin/user_upload/gazdasag/Letoeltsek/29-Uzemtan-I.pdf. Letöltve: 2016.01.20.
- Tamus Antalné (2010): *A marketingkutatás gyakorlata*. Károly Róbert Kutató-Oktató Közhasznú Nonprofit Kft., Gyöngyös, 298. ISBN: 9789639941083
- Tarnóczy T. – Fenyves V. – Bács Z. – Böcskei E. (2015): Versenyképesség és gazdasági etika. Vállalati teljesítmény elemzése panel regresszióval. *Polgári Szemle*, 11(4-6) http://www.polgariszemle.hu/?view=v_article&ID=705. Letöltve: 2016.02.23.
- Torugsa, A. N – O'Donohue, W. – Hecker, R. J. (2011): *Capabilities, Proactive CSR and Financial Performance in SMEs: Empirical Evidence from an Australian Manufacturing Industry Sector*. Springer Science+Business Media B.V. <http://link.springer.com/article/10.1007/s10551-011-1141-1#page-1> Letöltve: 2014.12.01.
- Wiersch, M. A. – Shane, S. (2013): *Why Small Business Lending Isn't What It Used to Be*. Economic Commentary, Cleveland Federal Reserve, 10. <http://www.clevelandfed.org/research/commentary/2013/2013-10.cfm>. Letöltve: 2015.01.05.

VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG TÉNYEZŐI KÉRDŐÍV

Kérem, hogy a következő kérdéseknél a helyes választ jelölje be! Ezzel megadásra kerülnek azok az adatok, amely alapján a válaszok csoportosításra kerülnek.

1. Az Ön neme:

- ☐ Férfi
- ☐ Nő

2. Az Ön foglalkozása:

- ☐ Alkalmazott
- ☐ Vezető
- ☐ Diák
- ☐ Cégtulajdonos
- ☐ Egyéni vállalkozó
- ☐ Egyéb

3. Legmagasabb iskolai végzettsége:

- ☐ Általános iskola
- ☐ Középiskola
- ☐ Főiskola
- ☐ Egyetem
- ☐ Tudományos fokozat

4. Melyik iparágban működő vállalat főbb jellemzőit adja meg?

- ☐ Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat
- ☐ Ipar
- ☐ Építőipar
- ☐ Kereskedelem, gépjárműjavítás
- ☐ Szállítás, raktározás
- ☐ Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás
- ☐ Egyéb

5. A vállalati többségi (51%-ot meghaladó) tulajdonos

- ☐ Magyar állami tulajdon
- ☐ Magyar magántulajdon
- ☐ Külföldi tulajdon

6. A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma

- ☐ 01-49 fő
- ☐ 50-249fő
- ☐ 250 fő felett

7. Régió, amelyben a vállalat működik

- ☐ Közép-Magyarország
- ☐ Észak-Magyarország
- ☐ Dél-Alföld
- ☐ Észak-Alföld
- ☐ Nyugat-Dunántúl
- ☐ Dél-Dunántúl
- ☐ Közép-Dunántúl

Értékelje 1-7-ig terjedő skálán az alábbi állítások alapján a vállalati versenyképességi tényezők szerepét és jelentőségét a vállalati versenyképességben. Melyek azok a tényezők, amelyek kevésbé és melyek azok amelyek jobban növelik a versenyképességet. (1=legkevésbé...7=legjobban)

1.	Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
2.	Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
3.	Vállalati méret	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
4.	Vállalat kora és múltja, jó hírneve	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
5.	Technológiai színvonal, innovációs készség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
6.	A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
7.	Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
8.	Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
9.	Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
10.	Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
11.	Tevékenység összetettsége	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
12.	Jövedelmezőség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
13.	Vállalati, cégforma	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
14.	Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
15.	Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
16.	Vállalati kultúra	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
17.	Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
18.	Networking, kapcsolat állami szervekkel	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
19.	Költség és időgazdálkodás	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
20.	Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
21.	Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
22.	Adózás	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
23.	Vállalatvezetés hatékonysága	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
24.	Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
25.	Tartós működőképesség és növekedési képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
26.	Fenntarthatóság, öko-hatékonyság	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
27.	Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
28.	Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
29.	Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
30.	Vállalati és egyéni célok egyensúlya	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
31.	Termék és szolgáltatás minőség, termék márkanéve, vevői értékteremtés	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
32.	Profit termelő képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
33.	Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
34.	Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
35.	Saját tőkében a külföldi működőtőke	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
36.	Networking, kapcsolat multi cégekkel	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.