

CZAKÓ Erzsébet – JUHÁSZ Péter – RESZEGI László

## VERSENYKÉPESSÉG ÉS EXPORT – VÁLLALATI SZINTŰ KVALITATÍV ÉS KVANTITATÍV KUTATÁSI EREDMÉNYEK ÖSSZEVEETÉSE

Az exportálást és az exportáló vállalatokat a nemzetközi gazdaságtan és a versenyképesség szakterületei egyaránt kutatási témájuknak tekintik. A nemzetközi üzleti gazdaságtan a vállalati teljesítményekre összpontosít, s elsősorban kvalitatív eszköztárat használ. A versenyképesség inkább a nemzetgazdasági szintű kérdésekre fókuszál és a kapcsolódó kutatásokban a kvantitatív módszerek dominálnak. E cikk egyik újdonsága, hogy e kétféle kutatási módszer eredményeit összeveti ugyanazon vállalati mintára támaszkodva. A szerzők megvizsgálják, hogy az exportorientált hazai KKV-k teljesítménye hogyan értékelhető a vállalati pénzügyi teljesítmények mintázatai alapján, és milyen következtetések adódnak az eredményekből a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképességre. Eredményeik szerint az exportintenzív KKV-k a kimagasló teljesítményű magáncégek közé tartoznak, és ebben a kiváló menedzsment, valamint a folyamatos tanulás és az innováció is közrehat. Ugyanakkor jó teljesítményt más módon és a hazai piacokon is el lehetett érni, s a kivitel önmagában nem volt garancia a kiválóságra.

**Kulcsszavak:** export, pénzügyi teljesítmény, nemzetköziesedés, KKV, jövedelmezőség, hazai és külföldi cégek, versenyképesség

2015-ben ünnepelte negyedszázados megjelenését Michael Porter (1990) könyve, amely kulcsszerepet játszott abban, hogy a versenyképesség kutatásai világszerte népszerűvé váltak. Miközben a könyv számos tudományos és szakmai vitát provokált, Porter elvitathatatlan érdeme, hogy a vállalatokat helyezte a versenyképességi diskurzus és kutatások középpontjába (Porter, 1990, 1. fejezet). A különböző megfigyelések és a sikertörténetek sokkal inkább igazolják ennek a megközelítésnek a célravezető voltát, mint az elméleti és a tudományos előrelépések.

A versenyképességet számos módon határozhatjuk meg. Gyakorlatilag minden nemzetközi (például EU Bizottság, World Economic Forum), nemzeti (például különböző kormányzati hivatalok) és tudományos szervezet kidolgozza saját definícióját (Chikán – Czakó, 2009, 2010). Ha összehasonlítjuk ezeket a definíciókat, azt állíthatjuk, hogy egy többszintű elméleti konstrukcióról van szó, ahol a kutatási fókusz a gazdasági teljesítmény egy vagy több egységére terjed ki (vállalatok, iparágak, klaszterek, nemzetgazdaságok, makrorégiók és globális értékláncok), és nemzetközi összehasonlítások alapján igyekeznek a meghatározott teljesítményeket értékelni.

Ugyanakkor a versenyképesség kutatási projektjeiben azonosítható néhány közös kutatási kérdés, például (1) hogyan értelmezhetők és mérhetők a gazdasági teljesítmények, (2) mi az alapja a jövőbeni gazdasági teljesítményeknek, és hogyan határozható meg ezek potenciálja, illetve (3) milyen környezeti tényezőknek lehetnek meghatározó hatásai a jövőbeni gazdasági teljesítményekre. A versenyképesség kutatási megközelítései és eredményei sokszínűek, ami annak köszönhető, hogy a vizsgált kutatási egységek alapvetően meghatározzák a tudományos és szakmai kutatási kereteket.

A hazai vállalati és nemzetgazdasági versenyképesség-kutatások Chikán (2008, magyarul Chikán – Czakó, 2009) definícióin alapulnak. A nemzetgazdasági versenyképesség definíciója összhangban van Scott (1985, p. 14-15.) nemzetgazdaságversenyképesség-definíciójával, amely egy versenyképességet középpontba állító gyűjteményes kötetben jelent meg, és 2015-ben ünnepelte publikálásának 30. évfordulóját. Chikán nemzetgazdaságra vonatkozó versenyképesség-definíciója szerint „egy nemzetgazdaság versenyképessége abban áll, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy

ennek során állampolgárainak jóléte és saját termelési tényezőinek hozadéka fenntartható módon növekszik” (Chikán – Czakó, 2009, p. 77).

Cikkünk a nemzetgazdasági és a vállalati szintű versenyképesség közötti kapcsolatokat vizsgálja, ahol az exportteljesítmény és az exportálási tevékenység jelenti e két szint között a kapcsolatok vizsgálatának alapját. Chikán vállalati versenyképesség-definíciója a következő: „a vállalatok versenyképessége abban áll, hogy a társadalmi normák betartásával úgy kínáljanak termékeket a fogyasztóknak, hogy azok hajlandók legyenek ezekért a versenytársakénál nagyobb jövedelmezőséget biztosító árat kifizetni. Ennek feltétele, hogy a vállalatok oly módon legyenek képesek alkalmazkodni a külső és belső változásokhoz, hogy a piaci versenykritériumokat a versenytársaiknál kedvezőbbben tudják teljesíteni” (Chikán – Czakó, 2009, p. 78.). A cikkben a fogyasztói igények profit melletti kielégítésére helyezük a hangsúlyt, ami pénzügyi mutatókkal jól mérhető.

A képesség közös eleme a két definíciónak, és szintén általános a versenyképesség narratíváiban, még ha a legnehezebben mérhető eleme is a definícióknak. Így a nemzetköziesedés, főként az exporttevékenység kvalitatív és a kvantitatív kutatási eredményeinek összehasonlításával vonunk le következtetéseket a képességekről.

E cikkben kiindulásként a szakirodalomhoz igazodva az exportot és az exportteljesítményt tekintjük a vállalati versenyképesség egyik közelítő változójának. Elemzésünk egysége a vállalat. A tanulmányunkban hivatkozott és használt kvalitatív kutatási projekt (lásd Ábel – Czakó, 2013) célja az volt, hogy feltárja és bemutassa a hazai tulajdonban álló exportintenzív KKV-k exporttevékenységeinek folyamatait és mechanizmusait, valamint megfogalmazza ezek kritikus sikertényezőit. A kvantitatív kutatási projekt (részletesen lásd Reszegi – Juhász, 2014) fő célja az volt, hogy feltárja a vállalatok nemzetköziesedéséhez társított teljesítmények mintázatait, és megragadja ezeknek a nemzetgazdasági versenyképességhez való hozzájárulásait.

A két kutatási projekt eredményei és következtetései alapján cikkünk két kérdést vizsgál: (1) a kvantitatív kutatási eredmények alapján hogyan értékelhetjük az exportáló KKV-k pénzügyi mutatóit, és (2) az eredmények alapján milyen következtetések fogalmazhatók meg a vállalati és a nemzetgazdasági versenyképesség kutatására és alakítására vonatkozóan. A két módszer összekapcsolásával fejezzük ki azt az alapfeltevésünket is, hogy a kvalitatív és a kvantitatív kutatási módszertant természetüknél fogva egymást kiegészítőnek tekintjük.

A cikk négy részből áll. Az első két rész a kvantitatív és a kvalitatív kutatási projektek eredményeiről ad áttekintést. A kvalitatív nézőpont mutatja be a tíz KKV-t magába foglaló projekt módszertanát, a minta jellemzőit, és ismerteti az esettanulmányokon alapuló kutatási megállá-

pításokat. A cikkben ezt a tíz vállalatot ESV-ként, (mint az „exportban sikeres vállalatok” rövidítése) fogjuk hivatkozni. Ennek a résznek a végén mutatjuk be azokat a kutatási állításainkat (propozícióinkat), amelyeket a harmadik részben fogunk vizsgálni.

A második rész egy sokkal nagyobb elemszámú adatbázison végzett kvantitatív kutatási projekt eredményein alapul. Az adatbázis több mint 4000 Magyarországon működő, hazai, magántulajdonban lévő vállalat publikusan hozzáférhető pénzügyi kimutatásai alapján állt össze. Erre az adatbázisra a VTA (vállalatiteljesítmény-adatbázis) rövidítéssel hivatkozunk. A harmadik részben vetjük össze a kvalitatív és a kvantitatív kutatási projektek eredményeit. Ehhez a pénzügyi mutatókat hasonlítjuk össze, gyakorlatilag az ESV-k pénzügyi mutatóit a VTA-mutatók értékeihez viszonyítjuk ellenőrizve, hogy a hazai magántulajdonú vállalatok pénzügyi mutatói alapján hogyan értékelhetjük a tíz ESV sikertörténetét. Ez a rész foglalkozik az (1) kutatási kérdésünkkel: tisztázzuk, vajon a tíz ESV a pénzügyi mutatók szerint a kiváló cégek közé tartozik-e.

Cikkünk utolsó része a kutatás eredményeit mutatja be. Itt tárgyaljuk a cikk második részében megfogalmazott proposíciókat és értékeljük a kutatási eredményeinket a (2) kutatási kérdésünk nézőpontjából.

### **A kvalitatív nézőpont: az exportsiker nyomában kutatás – az ESV-k és a proposíciók**

A kvalitatív és a kvantitatív kutatási projekteket párhuzamosan indítottuk 2012-ben annak érdekében, hogy a nemzetközivé válás és a teljesítmény közötti kapcsolatot feltárjuk és jobban megértsük (Ábel – Czakó, 2013; Reszegi – Juhász, 2014). A kvalitatív projekt keretében áttekintettük a nemzetközi és a hazai irodalmat (Ábel – Czakó – Reszegi, 2013; Kazainé Ónodi, 2013b), aminek eredményei befolyásolták a tíz esettanulmány elkészítését és értékelését. A nemzetközivé válás felső vezetőket és versenyképességi programokat formálókat érintő kutatási eredményeit magyar és angol nyelven külön kiemelte Czákó – Könczöl (2014a, 2014b).

A nemzetközivé válás mechanizmusai álltak az interjúközpontú esettanulmányok középpontjában. Az esettanulmányok elkészítésekor további információkat, így pénzügyi adatokat is gyűjtöttünk. Ezek szolgálnak alapul a cikk harmadik részében szereplő összehasonlításhoz.

Mind a tíz cég hazai többségi magántulajdonban állt, azaz a meghatározó tulajdonosok hazai magánszemélyek vagy szervezetek voltak. Mindegyiküket a rendszerváltás (1989) után alapították vagy újraalapították. Valamennyi exportorientált vállalat volt, azaz árbevételének több mint 25 százaléka származott exportból. A cégek alkalmazotti létszám alapján kis- és középvállalatok voltak. A vállalatok központjai Magyarországon találhatóak, termékkörük változatos.

A tíz cég öt, szélesen definiált iparágba sorolható (mezőgazdaság – A és P, gépgyártás – B és G, autóalkatrészek – C és H, egészségipar – L, M és S, végül infokommunikációs szolgáltatások – E). A tíz vállalat közül nyolc, nemzetközileg új (vagy globálisnak született) vállalkozás, azaz tulajdonosai úgy alapították, hogy nemzetközi piacokon is értékesítsen, és már alapításuk első évében exportáltak. 2011-ben a nemzetközi működésben a legkevésbé tapasztalt cégnek hat év exportpiaci tapasztalata volt, a többieknek tíz éven felüli, azaz mintánk tapasztalt exportáló cégeket foglalt magába. (1. táblázat)

A megfogalmazott és tesztelt propozícióink a nemzetközi és hazai irodalomban megjelent kutatási eredményeken alapultak, és középpontjukban a nemzetközivé válás folyamata, illetve annak főbb tényezői álltak. Az interjúkérdések a nemzetközivé válás és a nemzetközi működés sikeres és kevésbé sikeres történeteire összpontosítottak. Az esettanulmányok elemzéséhez a gondolati térképek (*mind mapping*) technikáját alkalmaztuk. Az volt a célunk, hogy a tíz eset alapján a vezetői nézőpontból meghatározó kritikus sikertényezőket megragadjuk és kiemeljük.

Az esettanulmányok alapján nyert eredményeink alátámasztották a nemzetköziesedés Johanson – Vahlne

(1977, 2009) modelljének állításait (a cégek saját tapasztalataiból tanulnak, a külkapcsolataikban ma már a vevői kapcsolatok meghatározóak). Ezen kívül megerősítették a KKV-k nemzetköziesedéséről megjelent kutatási eredményeket is, miszerint a tulajdonosoknak és a felső vezetőknek meghatározó szerepük van a nemzetközivé válásban és a nemzetközi működés (export) fenntartásában. A Czákó – Könczöl (2014b, p. 34-35.) alapján cikkünk szempontjából a következő igazolt propozíciókat ismételjük meg:

1. Az alapítók és a felső szintű vezetők a KKV-k nemzetközivé válásának kezdeményező és képecsítő tényezői, szereplői.
2. A nemzetközivé válást ösztönző tényezők közül a beszállítói pozíció éppen olyan fontos, mint a hazai lőkest adó tényezők (mint például a piac mérete).
3. A vevőkkel meglévő stratégiai szövetségek a piacfejlesztés stratégiai prioritásai közé tartoznak.
4. A földrajzi lefedettség és a külpiacra lépési formák másodlagosak a beszállítói pozícióhoz és a stratégiai partneri kapcsolatokhoz viszonyítva.

1. táblázat

A tíz, exportban sikeres cégre vonatkozó információk, 2011-re

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
A cikkben hivatkozott név	Profil, termékkör	Alapítás éve	Az export első éve	Exporttapasztalat, évek	Árbevétel, m Ft, 2011	Exportárbevétel, m Ft, 2011	Export/Árbevétel, % 2011	Alkalmazottak létszáma, 2011	1 főre jutó hozzáadott érték, ezer Ft, 2011	Forrás
A	takarmánykeverékek	2001	2001	10	15496	6 939	62%	118	17 689	Boda – Stocker (2013a)
B	kerámiaalapú ipari termékek	2000	2000	11	1491	1 339	90%	135	4 768	Kozma (2013)
C	alumíniumnyomásos öntési technológiájú gépjárműalkatrészek	1999	1999	12	7897	6 030	76%	230	5 202	Kiss (2013)
E	call, contact center, ERP rendszerfejlesztés, bevezetés	2000	2000	11	649	192	29%	38	4 940	Tátrai (2013)
G	csiszolókorongok	2001	2001	10	1566	826	53%	114	4 779	Juhász (2013)
H	autóipari termékek	2005	2005	6	5822	1 910	33%	138	9 900	Kazainé Ónodi (2013a)
L	állatgyógyászati termékek	1991	1993	18	2880	2 010	70%	42	20 200	Pecze (2013)
M	orvosdiagnosztikai készülékek	1990	1994	17	4736	3 041	64%	133	11 900	Szántó (2013)
P	laskagomba	1991	1991	20	674	513	76%	42	2 029	Boda – Stocker (2013b)
S	ortopédiai és traumatológiai eszközök	1996	1996	15	2637	1 860	70%	218	7 478	Szalay (2013)

Forrás: Czákó – Könczöl (2014b) átszerkesztéssel és a tíz esettanulmányból származó kiegészítésekkel. Rövidítések: NoE – alkalmazottak létszáma, fő; SR – árbevétel, ER – exportárbevétel; EI – exportintenzitás; VA – hozzáadott érték. További információkat lásd a 2. táblázatban.

## VEZETÉSTUDOMÁNY

**Az összehasonlításra használt pénzügyi adatok és mutatók**

Rövidítés	Tartalom	Mértékegység	Az adat forrása/számítása
NoE	Alkalmazottak létszáma	Fő	Pénzügyi beszámoló*
SR	Árbevétel	M Ft**	Pénzügyi beszámoló
ER	Exportárbevétel	M Ft	Pénzügyi beszámoló
EI	Exportintenzitás	%	Számított: ER/SR
PAT	Adózott eredmény	M Ft	Pénzügyi beszámoló
VA	Hozzáadott érték	M Ft	Számított: EBITDA + bérek és közterhek
ROS	Árbevétel-arányos nyereség/ eredmény	%	Számított: PAT/SR
VAOS	Az árbevétel hozzáadott érté- ke aránya	%	Számított: VA/SR

\* A publikusan elérhető pénzügyi beszámolókat a magyar számviteli törvény szerint állították össze. Ezek forrása a [www.e-beszamolo.hu](http://www.e-beszamolo.hu) kormányzati portál, ahol elvileg mindegyik Magyarországon működő vállalkozás minden évben elérhetővé teszi éves pénzügyi beszámolóját.

\*\* Nemcsak mutatókat adunk meg, hanem időnként forintban is megadunk adatokat. Ennek célja, hogy a nagyságrendek terén orientáljuk az olvasót. Az összehasonlításokhoz érdemes szem előtt tartani, hogy 2011-ben 279,21 Ft volt az euró, 200,94 Ft pedig a USD éves átlagos árfolyama a Magyar Nemzeti Bank információi szerint.

A kutatáshoz nem határoztunk meg önálló pro-  
pozíciót a tanulásról. Ennek oka, hogy ez a tényező a  
Johanson – Vahlne (1977, 2009) nemzetközivé válási  
modell koherens tényezője. A tíz esettanulmány szöve-  
ge nagyon határozottan ezt demonstrálta. Érdekes volt  
látni mindegyik esetben, hogy a releváns tudás kere-

sése és forrásainak feltárása, a folyamatos tanulás és a  
lépésenkénti innováció mennyire domináns és milyen  
integráns jellemzője volt az alapítók és a felső vezetők  
napi tevékenységeinek.

Az esettanulmányokhoz gyűjtött pénzügyi adato-  
kat és az azok alapján számított mutatókat mindegyik

**A tíz ESV-cég összehasonlításra használt adatai**

	2010	2011	2011/2010	2011	2011
	Átlag, N=10			Minimum érték	Maximum érték
NoE – Alkalmazottak létszáma, fő	136,7	150,6	110%	42	521
SR – Árbevétel, M Ft	3 599,8	4 385,0	122%	649	7 897
ER – Exportárbevétel, M Ft	2 310,8	2 736,0	118%	191	6 029
EI – Exportintenzitás (ER/SR), %	64%	62%	97%	30%	90%
PAT – Adózott eredmény, M Ft	448,9	419,4	93%	3	870
PAT/fő, M Ft	3,3	2,8	85%	0 1	20,7
VA – Hozzáadott érték, M Ft	1 378 4	1 354,5	98%	175	2 709
VA/fő – Egy főre eső hozzáadott érték, M Ft	10,1	9,0	89%	4,1	20
ROS – Árbevétel-arányos nyereség (PAT/SR), %	12%	10%	77%	0,4%	30%
VAOS – VA/SR, %	38%	31%	81%	13%	62%

Forrás: Czákó – Könczöl (2014b) átszerkesztéssel és a tíz esettanulmányból származó kiegészítésekkel

esettanulmány tartalmazza. Ennek az egyik oka az volt, hogy informáljuk az olvasókat a cég méretéről és teljesítménymutatóiról, alapot adva esetleges összehasonlításoknak (*benchmarking*). Az összevethetőségnek az érdekében a pénzügyi adatokat és mutatókat a kvantitatív projektével megegyező módszertan szerint gyűjtöttük és számítottuk. A 2. táblázat ad áttekintést arról, hogy a két kutatási projektben milyen mutatókat, milyen forrásból és tartalommal használtunk.

Az esettanulmányok része volt a pénzügyi mutatók elemzése is (3. táblázat), azonban egyértelmű mintázatot sem a vizsgált vállalatokra, sem a vizsgált időszakokra vonatkozóan nem tudtunk megállapítani (Könczöl, 2013).

A vállalatok közötti különbségek feltárását és megértését nagyban segítette a kvantitatív vizsgálat. A kvalitatív és kvantitatív kutatási eredmények összehasonlítása számos ok miatt kihívásokkal teli. A nemzetközi üzleti gazdaságtan külföldi és hazai kutatási eredményei nem egyértelműek a nemzetköziesedés foka (exportárbevétel aránya az árbevételben) és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatának viszonyát illetően sem, és külföldi tulajdonosok és a belföldi tulajdonosok cégeinek teljesítményének viszonylatában sem (lásd Reszegi – Juhász, 2014, p. 47-70.; Kazainé Ónodi, 2013b; Calof, 1994; Dyker, 2004; Hooly et al., 1996; Mayer – Ottaviano, 2007; Singh, 2009; Sullivan, 1994). A kutatási eredmények nem támasztják alá egyértelműen azt, hogy az exportáló, nemzetköziesedett cégek jobbak, sem azt, hogy a külföldi tulajdonú cégek hatékonyabbak vagy termelékenyebbek. A nemzetközi kutatásokhoz is kapcsolódva végül a következő két proposíciót fogalmaztuk meg:

1. proposíció (P1): A külföldi többségi tulajdonban álló vállalatoknak pénzügyi teljesítménymutatói jobbak, mint a belföldi többségi tulajdonban lévő cégeké. A tíz, exportban sikeres vállalat pénzügyi mutatóinak átlagos értéke a külföldi többségi tulajdonban álló cégeké alatt lesz.

2. proposíció (P2): A belföldi többségi tulajdonban lévő exportáló cégek pénzügyi mutatói jobbak, mint a nem exportáló, belföldi többségi tulajdonú társaságoké. A tíz, exportban sikeres vállalat pénzügyi mutatóinak átlagos értéke a nem exportáló belföldi többségi tulajdonú cégeké felett lesz.

### **A kvantitatív nézőpont: a vállalati teljesítmény nyomában – a VTA és néhány megállapítás**

Eredetileg a feltáró kvantitatív kutatás célja az volt, hogy az exportáló cégek pénzügyi teljesítményeit elemezze, és az eredményeket összehasonlítási pontként használhassunk a kvalitatív kutatási projekt eredményeinél. A vállalati pénzügyi beszámolók alapján a 2008-2011 időszakra összeállított saját adatbázis azon-

ban a Magyarországon működő vállalatok széles körű és mélyebb elemzését tette lehetővé. A kutatási projekt eredményeit a Reszegi – Juhász (2014) mutatta be. Ez a rész a kutatási eredmények közül azokat ismerteti, amelyek az ESV-összehasonlítás szempontjából érdekesek. Ezt megelőzően a vállalati teljesítmény adatbázisának mintáját jellemezzük.

A kvantitatív vizsgálat két, általános kutatási kérdést járt körül. Az egyik a pénzügyi eredményesség és a nemzetköziesedettség (tulajdonos és exporthányad) kapcsolatára összpontosított. A nemzetköziesedettség mérésére az exportárbevétel-hányad (EI) mutató és a külföldi többségi tulajdon szolgált közelítő változóként. Ebben a keretben azt feltételeztük, hogy a nagyobb nemzetköziesedettség együtt jár a jobb pénzügyi teljesítménnyel. A másik kutatási kérdés arra fókuszált, vajon a vállalati szintű teljesítmények hogyan értékelhetők a nemzetgazdasági versenyképesség szempontjából.

A nemzetgazdasági szintű versenyképesség egyik közelítő változója a GDP, és számos olyan vállalati szintű hozzájárulás megragadható a vállalati pénzügyi beszámolókon keresztül, amelyek végső soron a GDP alakulását befolyásolják. A nyereséget (adózott vállalati eredmény: PAT), a béreket és a hozzáadott értéket (EBITDA+személyi ráfordítások: VA), valamint néhány hatékonysági (adózott eredmény/árbevétel: ROS, hozzáadott érték/árbevétel: VAOS) és termelékenységi mutatót (hozzáadott érték/alkalmazottak száma) elemeztünk, hogy képet alkossunk a vállalati teljesítmények GDP-t befolyásoló hatásáról. A két kérdés vizsgálatakor, és különösen a következtetések levonásakor két érintett csoport nézőpontját tartottuk szem előtt: a vállalatok vezetőit és a gazdaságpolitika területén a versenyképesség növelését szolgáló döntéshozókat.

A vállalati teljesítmény adatbázisának összeállításához négy szempont alapján szűrtük meg a szóba jöhető cégeket. (i) A profitorientált reálszférában működő cégekre összpontosítva kizártuk a pénzügyi, biztosítási és banki szektorokban működőeket.

(ii) A minta csak a legalább húsz alkalmazottat foglalkoztató cégeket foglalta magába. Ennek a kritériumnak az volt a célja, hogy az érett és átlátható vállalat-szerű működéssel jellemezhető cégek szerepeljenek az adatbázisban.

(iii) Jelentős figyelmet és erőfeszítést fordítottunk a tulajdonosi szerkezet feltárására. Csak az igazoltan magántulajdonban lévő, nyereségorientált cégekre fókuszáltunk. A magántulajdon azt jelentette, hogy egyértelműen beazonosítható volt a többségi tulajdonos, és el lehetett dönteni, hogy külföldi vagy belföldi magánszemély, vagy nyereségorientált szervezet. Ez a kritérium kizárta az állami és a helyi önkormányzati tulajdonban lévő cégeket is, és a nem-átlátható (adóparadicsomban bejegyzett) tulajdonú cégeket is.

(iv) Csak azok a cégeket foglalja magába az adatbázis, amelyek 2008–2011 között minden évre a magyar számviteli szabályok szerinti teljes pénzügyi beszámolót nyújtottak be.

A négy kritérium együttes alkalmazása nyomán a vállalati teljesítmény adatbázisa végül 4641 vállalatot foglal magába. A 4. táblázat a VTA-adatbázisban szereplő vállalati populációt veti össze a nemzetgazdaságban működő vállalatok sokaságával méretkategóriák alapján. Érdeemes figyelni arra, hogy a vállalati teljesítmény-adatbázis a hazánkban működő vállalatoknak ugyan csak 0,7%-át fedte le 2011-ben, ám a nagyvállalatok közel kétharmadát, a középvállalatoknak pedig mintegy felét foglalta magába.

4. táblázat

**A VTA-minta és a Magyarországon működő vállalatok méretkategóriáinként, 2011**

NoE, fő (méretkate- goriák)	Működő vállalatok száma a		a VTA-minta a NG %-ában
	nemzetgazda- ságban (NG)	VTA-min- tában	
1-4 (Mikro 1)	626 631	0	
5 – 9 (Mikro 2)	37 857	0	
10 – 19 (Kis 1)	18 067	0	
20 – 49 (Kis 2)	8 613	1 889	21,9%
50 – 249 (Közép)	4 640	2 222	47,9%
250 – (Nagy)	872	530	60,8%
Összesen	696 680	4 641	0,7%

*Forrás: saját számítás a VTA-adatbázison*

A vállalati teljesítmény-adatbázis sokasága adta a hazai ipar kibocsátásának több mint felét, ezek a cégek foglalkoztatták a nyereségorientált vállalati szféra alkalmazottainak közel 40 százalékát, és realizálták a termékkivitel 71 százalékát. Ezek az adatok azt jelzik, hogy bár számossága alapján a VTA a hazai teljes vállalati populációhoz képest kicsi, a nemzetgazdasági versenyképességi teljesítmények (export és munkahelyek) szempontjából meghatározó a vizsgált sokaság. Ez lehetőséget ad arra, hogy a nemzetgazdasági versenyképesség szempontjából erőteljes, robosztus megállapításokat tudjunk tenni.

A vállalati teljesítmények elemzése a pénzügyi ki-mutatásokból kalkulálható pénzügyi mutatókra ösz-szponosított. A négyéves, 2008-2011 közötti időszak, amely a válság kitörésének évével indult, lehetőséget adott a növekedési trendek vizsgálatára is. Reszegi és

Juhász (2014) elsőként a VTA-adatbázis leíró statisztikai elemzését adja. Az elemzések során az egyik legfőbb elemzési dimenzió a tulajdonosi érték, ahol a befektetett tőke (saját tőke + kamatköteles adósság: IC) megtérülése (EBITDA/IC: ROIC) szolgált a vizsgálato-k alapjául. Ezek és más vállalatiteljesítmény-mutatók alapján több klaszterelemzést végeztek, többek között a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégekre is.

A teljes tényező termelékenység (TFP) vizsgálatát a feldolgozóipar 1600 vállalatára azért végezték el, hogy kezelni tudják a vállalati szintű és a nemzetgazdasági szintű mérések és elemzések támasztotta összevetési kihívásokat.

A klaszterelemzések fő kérdése az volt, hogy van-nak-e a vállalatoknak tipikus csoportjai (klaszterei) amelyek eltérően járultak hozzá a nemzetgazdasági versenyképességhez. A vállalatiteljesítmény-adatbázis többszintű és összetett elemzései számos, érdekes kutatási eredményre vezettek. Ezek közül azokat is-mertetjük, amelyek az ESV-vállalatokkal való össze-hasonlításban meghatározók, illetve a propozíciók ér-tékelésében figyelembe veendőek.

1. A vállalati átlagok alágazatokon belül és regio-nálisan sem jeleztek jelentős teljesítménykülönb-ségeket.
2. Általánosságban, a teljesítménymutatók átlagai alapján az jelenthető ki, hogy a külföldi többségi tulajdonban (FMO) lévő vállalatok tipikusan nem hatékonyabbak (ROIC), de termelékenyebbek, mint a belföldi többségi tulajdonban (DOM) lé-vők. Mind a két csoporton belül (FMO és DOM) további két-két szignifikánsan eltérő jellemzőkkel bíró csoport volt azonosítható. Ez azt jelzi, hogy a szakmai közvélekedéssel szemben a tulajdonosi szerkezet alapján nemcsak egy (külföldi versus belföldi) dualitás van a hazai vállalati szférában, hanem több. A tulajdonosi hozamok, a ROIC-mu-tató átlagértékei alapján nincs jelentős különbség a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégek között.
3. A hazai tulajdonú cégek körében az exportintenzi-tás (EI) korrelált a kiemelkedő teljesítménymuta-tókkal (ROIC, VA). Az intenzív exporttevékeny-ség differenciálja a belföldi többségi tulajdonú cégeket (DMO): ez alapján van különbség a cégek teljesítményei (ROIC és termelékenység) között.

**A feltérképező összehasonlítás: az exportban sikeres vállalatok és a vállalati teljesítmény-adatbázis tükrében**

Ebben a részben azzal foglalkozunk, hogy a tíz ESV pénzügyi teljesítményeit hogyan lehet értékelni a

VTA-eredmények alapján. Az alábbiakban az 1., 2. és 3. táblázatokban bemutatott információkra is fogunk támaszkodni, és 2010 és/vagy 2011 adatait hasonlítjuk össze. Az exportban sikeres vállalatok pozicionálásánál elsőként a tíz ESV adatait a vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges vállalati részmintájának eredménye-  
ihez viszonyítjuk. Ezt követően a VTA tulajdonosi klaszterekre vonatkozó eredményekkel hasonlítjuk össze, végül pedig az egyidejűleg exportintenzív és belföldi tulajdonú vállalatok klaszterének adatai jelentik az összehasonlítás alapját.

Az 5. táblázat a VTA nyereséges vállalatainak rész-  
mintáit mutatja 2010-re és 2011-re. Ez a VTA-részmin-  
ta csak azon cégek eredményeit foglalta magába, ame-  
lyek mind a két évben nyereségesek voltak, így ennek  
a részmintának az átlagos teljesítménymutatói a teljes  
VTA-mintáénál jobbak.

5. táblázat

**A tíz ESV és a VTA nyereséges vállalati  
részmintája, átlagok**

	VTA		ESV	
	2010	2011	2010	2011
Nyereséges cégek, N	3 742	3 632	10	10
Arányuk a VTA-ban (4641), %	81%	78%		
Átlagos SR (Mrd Ft)	6,85	7,14	3,60	4,40
Átlagos PAT (Mrd Ft)	0,47	0,46	0,45	0,42
ROS (PAT/SR), %	6,8%	6,4%	12,0%	10,0%
VA/SR, %	28,6%	29,1%	38,0%	31,0%

Forrás: Reszegi – Juhász (2014, 86. o.) és saját számítás

Az átlagos árbevétel (SR) azt jelzi, hogy a tíz ex-  
portban sikeres vállalat árbevétel alapján sokkal ki-  
sebb, mint a VTA-részmintáé: a kvalitatív vizsgá-  
lat cégei mintegy fele akkora. Amikor az adózott  
eredményt nézzük (PAT), akkor azt látjuk, hogy ezek  
az értékek nagyjából megegyeznek a két vállalatcsop-  
portnál. Ebből következően az árbevétel-arányos nye-  
reség (ROS) átlaga a tíz ESV-nél közel kétszerese a  
VTA-részmintáé átlagának mind a két vizsgált évben.  
Ez azt jelenti, hogy a kvalitatív kutatásban részt vevő  
tíz, exportban sikeres vállalat a legjövedelmezőbb vál-  
latok közé tartozik. A hozzáadott érték súlyát kife-  
jező (VA/SR) mutatót vállalati versenyképességi indi-  
kátorként értelmezzük.

A vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges rész-  
mintájánál ez a mutató 30 százalék alatt volt mindkét  
évben, miközben a tíz, exportban sikeres cégnél e fölött  
volt. A többlet forrása elsősorban a nagyobb jövedel-  
mezőségből ered. Az összehasonlítás alapján azt ál-  
líthatjuk, hogy bár a tíz ESV árbevétele alapján kicsi,  
jövedelmezőségük kiemelkedő: a ROS- és a VA/SR-  
mutatók a VTA nyereséges részmintájának adataival  
összehasonlításban kimagaslóak.

A 6. táblázat a vállalatiteljesítmény-adatbázis tu-  
lajdoni és bérszint alapján szétválasztott részmintáira  
mutat be eredményeket. Csak a pozitív saját tőkéjű vál-  
latok szerepelnek az összehasonlításban. Így VTA e  
részmintája 4261 céget tartalmaz, amelyek közül 1618  
külföldi és 2643 belföldi többségi tulajdonban volt. A  
vállalatokat átlag alatti és átlag feletti bérszínvonalú  
cégekre osztottuk a 2011-es bérek alapján, attól füg-  
gően, hogy saját ágazatuk országos átlagos bérszint-  
jéhez képest mekkora egy főre jutó havi bérköltséget  
számoltak. Az egyes csoportok mutatóinak elemzése  
néhány további teljesítménykülönbségre is felhívta a  
figyelmet.

6. táblázat

**Az ESV-k és a VTA tulajdonosi klaszterei, 2011**

	Külföldi – FMO		Belföldi – DMO		ESV	
	Alacsony bérszint	Magas bérszint	Alacsony bérszint	Magas bérszint	A leg- alacsonyabb medián alatt	A legmagasabb medián felett
	Medián	Medián	Medián	Medián		
EI,%	67,2	21,6	1,6	1,7	–	5 (B, C, L, P, S)
ROS, %	4,2	3,7	3,5	4,9	1 (P)	9 (A, B, C, E, G, H, L, M, S)
VA/SR, %	26,5	21,8	20,8	27,4	1 (A)	9 (B, C, E, G, H, L, M, P, S)
VA/fő, M Ft	4 217	9 729	3 774	7 173	1 (P)	4 (A, H, L, M)
N (4 261)	542	1 076	1 965	678		

Forrás: saját számítás

**VEZETÉSTUDOMÁNY**

A 6. táblázatnál a mediánokat használjuk összehasonlításra, mivel a tíz, exportban sikeres vállalatnál nem állt rendelkezésre adat a bérszintre. A medián használatát indokolja az is, hogy az ESV-vállalatok méretben sokkal kisebbek voltak a VTA-vállalatok átlagánál. Ha a külföldi és a belföldi többségi tulajdonú cégek közötti különbséget nézzük, az exportintenzitási (EI) mutató jelzi a legnagyobb különbséget a tulajdonosi klaszterek között. A külföldi többségi tulajdonban lévő (FMO) cégek sokkal exportintenzívebbek, mint a belföldi tulajdonban lévők legtöbbször, amelyek közül számos egyáltalán nem vagy alig exportál. Azaz a belföldi tulajdonban lévő cégek többsége a hazai piacra dolgozik elsősorban.

Meglepő eredmény viszont az, hogy a tíz, exportban sikeres vállalatból öt cég magasabb EI-értékkel rendelkezik, mint az alacsony bérszintű külföldi tulajdonú cégek, a másik 5 cég EI-értéke pedig a külföldi cégek legalacsonyabb medián értéke (21,6 százalék) fölött van. Azaz a tíz, exportban sikeres társaság a kimagasló exportintenzitású cégek közé tartozik.

Az árbevétel-arányos eredmény (ROS) és hozzáadott érték (VA/SR) mediánjait vizsgálva azt látjuk,

diánérték felett, egy pedig a legalacsonyabb érték alatt helyezkedik el. Ez az összehasonlítás azt jelzi, hogy a kvalitatív kutatásba bekerült exportban sikeres cégek egy része nemcsak a legjövedelmezőbb cégek közé tartozik, hanem a hozzáadott értékben is a legjobban teljesítő külföldi tulajdonú cégek csoportjával áll egy szinten.

Mivel az ESV-vállalatok kiemelkedő exportintenzitással rendelkeztek, a 7. táblázatban a belföldi tulajdonban (DMO) lévő exportintenzív vállalatok klasztereivel is összevetjük a tíz, exportban sikeres társaság eredményeit. A vállalatiteljesítmény-adatbázis e részmintájába azok a cégek kerültek be, amelyeknek EI-mutatója 2010-ben 25 százalék felett állt és 2008 és 2011 között minden esztendőben exportáltak. A belföldi tulajdonúak (N=2646) kevesebb, mint 20 százaléka (518) tartozott ebbe a kategóriába. Az exportintenzív vállalati részminta a jövedelmezőség (ROIC) alapján négy klaszterre oszlott. Az egy főre eső nyereség (PAT/fő) és az egy főre eső hozzáadott érték (VA/fő) átlagértékei mindegyik klaszterre kiszámoltuk, és ezeket hasonlítottuk össze a tíz ESV adataival.

7. táblázat

**Az ESV-k jövedelmezősége és hozzáadott értéke és a VTA belföldi tulajdonú exportintenzív klaszterek, 2011**

Klaszterek	N (518)	PAT/fő M Ft		VA/fő, M Ft	
		VTA részminta	ESV	VTA részminta	ESV
1	240	2,3		7,1	
2	71	2,7		8,1	
3	30	3,3	A, H, L, M	8,1	S, A, H, L, M
4	177	0,5	P, S, E, G, B, C	4,3	P, E, G, B, C
Átlag		1,8	2,8	6,3	9,0
ESV minimum		(-15,9)	0,1	0,4	4,1
ESV maximum		38,0	20,7	68,8	20,0

Forrás: saját számítás

hogy a külföldi és a hazai tulajdonú cégek sokkal közelebb állnak egymáshoz, a különbségek inkább a bérek szintjéhez kapcsolódnak még egy-egy tulajdoni csoporton belül is. A ROS- és a VA/SR-mutatóknál a tíz, exportban sikeres vállalat közül kilenc a legmagasabb mediánérték felett helyezkedik el, ami kiemelkedő versenyképességüket jelezi.

Az egy főre jutó hozzáadott érték (VA/fő) inkább a bérszint alapján válik szét és kevésbé a tulajdon alapján. E mediánok szerint négy ESV a legmagasabb me-

Önmagukban az intenzíven exportáló vállalatok is nagyon differenciáltak. Egyharmaduk lényegesen alacsonyabb egy főre jutó hozzáadott értéket és profitot termel, míg a többiek itt is kiemelkednek. Az exportintenzív hazai tulajdonú cégek négy klasztere közül a 3. és 4. klaszter képezi az összehasonlítás alapján a PAT/fő alapján. A tíz, exportban sikeres társaságból három a legmagasabb, hat pedig a legalacsonyabb értékkel rendelkező klaszterbe sorolható be. A VA/fő értékek alapján is a legmagasabb (8,1) és a legalacsonyabb (4,3)



értékekkel rendelkező klaszterekbe lehet besorolni az ESV-eket, ekkor öt-öt cég esett mindegyik kategóriába.

A tíz ESV átlagértékei mind a PAT/fő, mind a VA/fő tekintetében magasabbak, mint a belföldi tulajdonú exportintenzív cégek részmintájának átlaga. Az átlagon felüli teljesítmény mögött az öt ESV-cég áll, amelyek a legeredményesebb magyar tulajdonú intenzív exportáló cégek klaszteréhez állnak közel. Ugyanakkor a többi exportban sikeres cég a legalacsonyabb egy főre jutó hozzáadott értéket előállító exportálók körébe tartozik. Igaz, még ezzel a hozzáadott értékkel is eléri vagy meghaladják a külföldi tulajdonú alacsony bérű és igen magas exporthányaddal rendelkező cégek mediánját (lásd 6. táblázat). Ez a heterogenitás lehet a magyarázat arra, hogy az esettanulmányok önálló elemzésénél a pénzügyi mutatók alapján nem sikerült közös mintázatot találni.

### Következtetések

Vizsgálatunk újdonsága abban rejlik, hogy két, széles körben használt kutatási módszert alkalmaztunk ugyanarra a vállalati mintára és időszakra. Az egyik kutatási módszer az esettanulmányokra alapozott kvalitatív kutatás – ez különösen a nemzetközi üzleti gazdaságban általános –, a másik pedig a pénzügyi kimutatásokon alapuló – ez a versenyképességi kutatásokban elterjedtebb. Eredményeink azt jelzik, hogy a két módszertan összekapcsolásával teljesebb képet nyertünk a nemzetköziesedés tevékenységei és a vállalati eredményesség közötti kapcsolatokról.

A cikkünkben tíz, kvalitatív kutatásban részt vevő, exportban sikeres cég pénzügyi mutatóit vetettük össze a 4641 hazai magántulajdonú vállalat (vállalatiteljesítmény-adatbázis) néhány eredményével. A tíz, exportban sikeres társaság belföldi többségi tulajdonú, és a kis- és középvállalatok közé tartozik a foglalkoztatottak létszámát és az árbevétel nagyságát tekintve. Ezeknek a vállalatoknak a jövedelmezőségi mutatói (Adózott eredmény/Árbevétel és Hozzáadott érték/Árbevétel) kimagaslóak voltak a vállalatiteljesítmény-adatbázis nyereséges részmintájának eredményeivel való összehasonlítás alapján. Első ránézésre ez vállalati és nemzetgazdasági szinten is pozitív versenyképességi hozzájárulásokra utal.

A 4641 cég két részmintáját is használtuk összehasonlításra. Az egyik a tulajdonlási klaszterek (külföldi – FMO és belföldi – DMO), a másik pedig az exportintenzív belföldi tulajdonú cégek részmintája volt. Az exportban sikeres tíz társaság pénzügyi eredményei a mediánok alapján azt mutatták, hogy összességében a jól teljesítő külföldi tulajdonú cégekkel vannak egy szinten.

Az exportintenzív belföldi cégekkel összevetve exportban sikeres vállalataink eredményeit azt láttuk,

hogy az átlagon felüli összkép mögött színesebb a kép: az Adózott eredmény/Fő és a Hozzáadott érték/Fő mutatók átlaga az exportintenzív belföldi tulajdonú cégek átlaga felett van, azonban az exportban sikeres cégek egyik fele a legmagasabb, másik fele pedig a legalacsonyabb értékkel rendelkező csoportokba esett.

Mindezek alapján a megfogalmazott 1. proposíció az összehasonlításunk és a vállalatiteljesítmény-adatbázis eredményei alapján módosításra szorul.

Módosított 1. proposíció: A magas bérszínvonalú belföldi többségi tulajdonú cégek (DMO) pénzügyi mutatóinak átlagos értékei hasonlóak a külföldi többségi tulajdonú, magas bérszínvonalú cégekéhez. Ugyanakkor az alacsony bérszínvonalú külföldi többségi tulajdonú cégeknek sem jobb az átlagos teljesítménye, mint az alacsony bérszínvonalú belföldi tulajdonú cégeké. Az alacsony bérszínvonalú cégek vállalatiteljesítmény-mutatói tulajdonságaitól függetlenül messze elmaradnak a magas bérszínvonalú külföldi többségi tulajdonú cégek mutatóitól.

Ez a módosítás azt fejezi ki, hogy a belföldi és a külföldi többségi tulajdon önmagában nem jelez előre különbséget a vállalati teljesítményekben, legalábbis a legalább húsz főt foglalkoztató, magántulajdonban lévő, hazai cégek körében.

A vállalatiteljesítmény-adatbázis elemzéseinek eredményei azt mutatják, hogy a belföldi és a külföldi többségi tulajdonban lévő cégek két csoportját további alcsoportokra szükséges bontani. Ez azt jelzi, hogy a vállalati szféra külföldi és belföldi tulajdon szerinti dualitása helyett, amit például Dyker (2004) vetett fel, a vállalati szférában párhuzamos dualitások léteznek az összehasonlítást lehetővé tevő pénzügyi mutatók szerint.

Írásunkban az exportintenzitás és a bérszínvonal volt az a két teljesítménymutató, amelyek alapján dualitásról beszélhetünk. A magas bérszínvonalú és a magyar tulajdonú vállalatokon belül az exportintenzitás is pozitívan korrelál a jobb pénzügyi teljesítménymutatókkal. Eredményeink alapján azt is állíthatjuk, hogy önmagában a külföldi többségi tulajdon nem szükségképpen jár együtt a közhelyszerűen hozzá társított és elvárt nemzetgazdasági versenyképességi hozzájárulással, így a magasabb bérekkel és a magasabb hozzáadott értékkel.

A 2. proposíciót a vállalatiteljesítmény-adatbázis elemzéseinek következtetései is és a tíz exportban sikeres társaság eredményeivel való összevetések alapján is fenntartjuk:

(P2) A belföldi többségi tulajdonban lévő exportáló cégeknek az átlagos pénzügyi mutatói jobbak, mint a nem exportáló, belföldi többségi tulajdonú cégeké. A tíz ESV átlagos pénzügyi mutatói a nem, illetve a keveset exportáló belföldi többségi tulajdonú cégeké felett van.

Ez a propozíció azt is mutatja, hogy a fenntartott magas exportintenzitás jobb előre jelző mutatója a nemzetköziesedett működés pozitív eredményeinek (például magasabb nyereség), mint a külföldi többségi tulajdon. A versenyképesség szempontjából ez azt jelenti, hogy a KKV-k nemzetköziesedésének ösztönzése és támogatása csak első lépés az export-versenyképesség felé vezető úton. Az igazi kihívás az, hogy a KKV-k több éven keresztül, mintegy beágyazódva a nemzetközi piacba, tartósan magas (25 százalékon felüli) exportintenzitást tudjanak fenntartani.

Más szavakkal, a két kutatási projekt eredményeinek összevetése azt mutatta, hogy az export kéz a kézben járhat a jövedelmezőséggel (Adózott eredmény/Árbevétel, Hozzáadott érték/Árbevétel), azonban a cégek vagy csak kvantitatív, vagy csak kvalitatív kutatási eredményekkel történő bemutatása nem tudja a legkiválóbb gyakorlatokat megragadni.

Bemutattuk, hogy a magas jövedelmezőség és hatékonyság jelen volt a kevésbé exportintenzív vállalatok egyes csoportjainál is. Ez a versenyképességgel összefüggésben azt jelenti, hogy nem szerencsés a vállalati versenyképességet egy kiemelt jellemzőre vagy mutatóra, például az exportintenzitásra leszűkíteni. A versenyképesség vállalati szintű dimenziói és mutatói (például az export teremtette növekedési lehetőségek, a hatékonyság, a jövedelmezőség és a megújulás) nem szükségszerűen mutathatók ki egyazon időpontban vagy szűkebb időszakban még mindegyik intenzíven exportáló vállalatra sem.

A nemzetgazdasági versenyképesség támogatásán munkálkodó döntéshozók számára ez azzal a következménnyel jár, hogy az export ösztönzése nem szükségképpen növeli egy ország versenyképességét. Ennek érdekében a vállalatoknak hatékonyan, jövedelmezőnek, értékteremtőnek és tanulásra képesnek is kell lenniük egyszerre. Olyan tevékenységkombináció ez, amely a vállalati szinten megfelelő stratégia kialakítását és megvalósítását követeli a cégvezetőktől.

A tíz, exportban sikeres cégről készített esettanulmány és a vállalatiteljesítmény-adatbázis összevetése alapján megfogalmazhatjuk azt a határozott sejtésünket, hogy egymást erősítő kapcsolat áll fenn a menedzsment színvonala, az alkalmazott menedzsmentképeségek, az innováció, a tanulás és a pénzügyi eredményesség között. A felsorolt tényezőket nehéz a pénzügyi kimutatások alapján számszerűsíteni és mérni. A kvalitatív kutatások eredményei (különösen az esettanulmányoké) bemutatják ezek szerepét az exportban és más vállalati teljesítményekben. Azok a felmérések lehetnek e téren ígéretesek, ahol a pénzügyi eredményekre is rendelkezésre állnak adatok.

Kutatási eredményeinknek megvannak a maguk korlátai is. A tíz, exportban sikeres vállalat mindössze

egy maroknyi exportintenzív cég egyetlen országból. Pénzügyi mutatóik és adataik csak jelzésértékkel bírnak a vállalati populációra nézve. A pénzügyi teljesítmény mutatói, az esettanulmányok nyújtotta háttérinformációkkal és propozícióikkal, további kutatókora irányítják a figyelmet a korábbiakban felsorolt, nehezen mérhető tényezők (menedzsment színvonala, innováció és tanulás) vállalati teljesítményben játszott szerepében.

Kifinomultabb megközelítésre lenne szükség a kutatások és a gazdaságpolitika döntéshozói számára egyaránt. Példaként az innovációt említjük. Az innovációt legáltalánosabban a K+F-ráfordítások összegével, a bejegyzett szabadalmak számával mérjük vállalati és nemzetgazdasági szinten is. A jelentős K+F-ráfordítás és a nagyszámú bejegyzett szabadalom általában az eszközintenzív termékhez kapcsolódó innovációknál jellemző.

A nemzeti számviteli és adózási előírásoknak azonban van szerepük abban, hogy vállalati szinten mire és mekkora K+F-ráfordítást számolnak el a vállalatok. Az esettanulmányok azt mutatták, hogy a lépésenkénti, működési folyamatokra irányuló innovációk elengedhetetlenek ahhoz, hogy a cégek a nemzetközi mezőnyben versenyképesen meg tudják állni a helyüket.

Ezeket az innovatív megoldásokat általában nem számolják el K+F-ráfordításként a cégek kimutatásaikban, és bejelentett szabadalommal sem járnak, különösen a KKV-k esetében. Ugyanakkor ezek elengedhetetlenek a folyamatos tanulás és az életben maradáshoz is szolgáló inkrementális innovációs gyakorlatok szempontjából – ezeket mind a tíz, exportban sikeres vállalatnál napi gyakorlat szintjén tudtuk azonosítani az esettanulmányokban.

A VTA-adatbázis 4641 vállalatának nemzetgazdasági teljesítményekből való részesedése garantálja az eredmények erőteljességét, robosztusságát. Figyelemre méltó és általánosítható következtetése ennek a kutatási projektnek, hogy az összes működő céghez képest csak néhány az, amelyik a nemzetgazdasági versenyképesség (például export) szempontjából meghatározó. Úgy gondoljuk, hogy ez a szám a néhány száz „boldog kevesek”-nél (Mayer – Ottaviano, 2007) több, mint ami a nagy cégek aggregátumai alapján első ránézésre adódik.

Az egy kutatási projektben egyidejűleg elvégzett mikro- (vállalati) és makroszintű (nemzetgazdasági) versenyképességi vizsgálatok idő- és erőforrás-igényesek. Úgy gondoljuk azonban, hogy a kisebb méretű országokban lehetőség van az ilyen típusú vizsgálatokra. A VTA-adatbázis magánadatbázis, limitált hozzáférhetőséggel. Az adatbázis adatai azonban évente publikáltak és nyilvánosan hozzáférhető vállalati, pénzügyi kimutatásokból származnak. A vállalatok által alkalmazott

nemzeti szabványok, mint esetünkben a magyar számviteli törvény, a nemzetközi összehasonlítások korlátját jelentik, azonban az adott országban működő cégeknél biztosítják az azonos adattartalmat és értelmezést.

A pénzügyi kimutatásoknak is megvannak a maguk korlátai abban, hogy milyen vállalati teljesítmények mérhetők és hasonlíthatók össze. Csak azok a teljesítmények mérhetők, amelyeket a pénzügyi kimutatásokból ki lehet számítani. Ráadásul, különösen a KKV-k gyakorlatában, a vezetők a beszámolási kötelezettség költségei és az adófizetési kötelezettségek optimalizálása érdekében gyakran az egyszerűbb pénzügyi-számviteli megoldásokat követik. A pénzügyi kimutatások eredményei mögé nézés, a bemutatotthoz hasonló elemzések és összehasonlítások jelezhetik azokat a területeket, ahol további kutatások és fejlesztések lehetnek szükségesek.

### Felhasznált irodalom

- Ábel I. – Czakó E. – Reszegi L. (2013): A nemzetközivé válás és az exportteljesítmény. in: Ábel I. – Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 23-54. o.
- Ábel I. – Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Boda Gy. – Stocker M. (2013a): A paragon hagyott tudástólke megmentői – az Agrofeed Kft. esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 107-116. o.
- Boda Gy. – Stocker M. (2013b): Az egyszeri lehetőségek és a gomba bajnoka. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 85-92. o.
- Calof, J. L. (1994): The Relationship Between Firm Size and Export Behavior Revisited. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 367-387. o.
- Chikán A. – Czakó E. (2009): Konceptcionális és módszertani alapok: Versenyképesség vállalati nézőpontból. in: Chikán A. – Czakó E. (szerk.) (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Budapest: Akadémiai Kiadó, 33-96. o.
- Chikán A. (2008): National and Firm Competitiveness: A General Research Model. *Competitiveness Review*, 18(1 and 2), 20-28. o.
- Chikán A. – Czakó E. (eds.) (2010): Theoretical and Practical Context and Implications of Competitiveness. Round-table discussion with Stephane Garelli; Competitiveness Research Centre, November. [http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user\\_upload/hu/kutatokozpontok/%20versenykepesség/belso\\_linkek/Round\\_table\\_with\\_Professor\\_Garelli\\_vegleges.pdf](http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kutatokozpontok/%20versenykepesség/belso_linkek/Round_table_with_Professor_Garelli_vegleges.pdf), Letöltve: June 20, 2015

- Czakó E. – Könczöl E. (2014a): Critical Success Factors of Export Excellence and Policy Implications. The Case of Hungarian Small and Medium-Sized Enterprises. Chapter 5. in: Gubik, A. S. – Wach, K. (eds.) (2014): *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries*. Miskolc: University of Miskolc, 69-83. o., [http://www.visegrad.uek.krakow.pl/publications\\_miskolc.html](http://www.visegrad.uek.krakow.pl/publications_miskolc.html), Letöltve: December 20, 2015
- Czakó E. – Könczöl E. (2014b): A hazai kis- és középvállalatok exportjának kritikus sikertényezői. *Külgazdaság*, LXVIII., november – december, 30-52. o.
- Dyker, D. A. (2004): Closing the Productivity Gap Between Eastern and Western Europe: the Role of Foreign Direct Investment. *Science and Public Policy*, 31(3), 279-287 o.
- Hooly, G. – Cox, T. – Shipley, D. – Fahy, J. – Beracs J. – Kolos K. (1996): Foreign Direct Investment in Hungary: Resource Acquisition and Domestic Competitive Advantage. *Journal of International Business Studies*, 27(4), 683-709. o.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. (2009): The Uppsala Internationalization Process Model Revisited. From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*, (9), 1411-1431. o.
- Johanson, J. – Vahlne, J-E. (1977): The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 1, 23-32. o.
- Juhász P. (2013): Gránit: Az export csiszolta fényesre. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 129-140.o.
- Kazainé Ónodi A. (2013a): Mosógéptől a kipufogó rendszerig: készségek és képességek – a Hajdu Zrt. esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 155-168. o.
- Kazainé Ónodi A. (2013b): Hazai kutatási eredmények exportáló vállalatainkról. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 55-80. o.
- Kiss J. (2013): Csaba Metál: exportsikerek a kukorica-földek szomszédságában. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 169-176. o.
- Kozma M. (2013): Bakony Ipari Kerámia Kft.: kemenében sült siker. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 141-154. o.
- Könczöl E. (2013): Az export kritikus sikertényezői. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 199-214. o.
- Mayer, T. – Ottaviano, F. I. P. (2007): The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. *New*

- Facts base on Firm-Level Evidence. Brussels: Bruegel Blueprint Series
- Pecze K.* (2013): Állatgyógyászat világszínvonalon – a Lavet Kft. esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 177-186. o.
- Porter, M. E.* (1990): Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press
- Reszegi L. – Juhász P.* (2014): A vállalati teljesítmény nyomában. Nem csak tulajdonosoknak és menedzsereknek! Budapest: Alinea Kiadó
- Scott, B. R.* (1985): U.S. Competitiveness: Concepts, Performance, and Implications. in: Scott, B. R. – Lodge, G. C. (eds.) (1985): U.S. Competitiveness in the World Economy. Boston: Harvard Business School Press, 13-70. o.
- Singh, D. A.* (2009): Export Performance of Emerging Market Firms. *International Business Review*, 18, 321-330 o.
- Sullivan, D.* (1994): Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*, 25(2), 325-342 o.
- Szalay Zs. E.* (2013): Vegyesvállalatból magyar céggé – a Sanatmetal esete. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 93-106. o.
- Szántó R.* (2013): MEDISO: van képük növekedni. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 187-198. o.
- Tátrai T.* (2013): Szerencse és fantázia – mérnökök a kormányznál. in: Ábel I.- Czakó E. (eds.) (2013): Az exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó, 117-128. o.
-