

Csite András – Major Klára

AZ ÁLLAM ÉS A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATÁNAK NÉHÁNY JELLEGZETESSÉGE MAGYARORSZÁGON HÁTTÉRTANULMÁNY

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Műhelytanulmányok IV.

Csite András

Major Klára

AZ ÁLLAM ÉS A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATÁNAK NÉHÁNY JELLEGZETESSÉGE MAGYARORSZÁGON
HÁTTÉRTANULMÁNY

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Műhelytanulmányok IV.

Budapest
2010. szeptember 1.

A kézirat lezárásának időpontja: 2010. március

ISBN 978-963-08-0282-6

Felelős kiadó: Csite András igazgató

HÉTFA Kutatóintézet

H-1051, Budapest Október 6. utca 19. IV/2.

Telefonszám: +36 30/730 6668; Fax: +36 1 /700-2257

info@hetfa.hu

TARTALOMJEGYZÉK

A KKV-FEJLESZTÉSI STRATÉGIA ÉS HÁTTERE	3
A VIZSGÁLATOT FÓKUSZÁLÓ HIPOTÉZISEK	6
A HAZAI KKV-K HELYZETE ÉS FŐBB A SZÉKTOR FŐBB PROBLÉMÁI.....	10
Dokumentumelemzés	10
A hazai KKV-szektor problémái.....	10
<i>Nemzetköziesedés és duális gazdaságszerkezet</i>	<i>11</i>
<i>A mikrovállalkozás-probléma: önfoglalkoztatás és kényszervállalkozás.....</i>	<i>12</i>
<i>Az innováció-probléma</i>	<i>14</i>
A KKV-k növekedésének és sikerének tényezői: vezetés, diverzifikáció, hálózatosodás	15
A KKV-k növekedésének akadályai: az állam vagy a vállalkozó?	17
A vállalkozók társadalmi megítélése.....	18
Adatelemzés	20
H1.1. A KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék.....	20
H1.2. A vállalkozások valós és jogilag definiált határai gyakran eltérnek egymástól.....	24
A SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZET ALAKULÁSA	29
Dokumentumelemzés	29
Bizalmatlanság	29
Az állammal szemben támasztott elvárások: egyszerűen, olcsón, gyorsan, kiszámíthatóan.....	29
Adózás és adóelkerülés.....	30
A vállalkozások adminisztratív terhei	33
Adatelemzés	35
H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek	35
1. A növekedést akadályozó tényezők	35
2. Állami-önkormányzati intézmények vállalkozói megítélése.....	43
3. Az állami működésről alkotott véleményt befolyásoló tényezők.....	44
4. A vállalkozások állammal szemben támasztott elvárásai.....	48
H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását.....	52
A KKV-TÁMOGATÁSOK HATÁSAI	54
Dokumentumelemzés	54
Innováció vagy járadékszerzés?.....	54
A KKV-k pályázási szokásai.....	55
A közvetlen és közvetett vállalkozás-támogatási beavatkozások hatásai	56
Adatelemzés	57
H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban levő különbségek ..	57
1. A pályázati aktivitás vizsgálata	57
Tulajdonosi szerkezet	59
Árbevétel	60
Exportárbevétel.....	61
Foglalkoztatottak száma	61
Eredmény	62

Költségszerkezet	64
Eredményesség.....	65
Termelékenység	69
Hatékonyság.....	69
Eladósodottsági mutatók.....	71
A vállalkozások növekedési jellemzői	73
A vállalkozások stabilitásának vizsgálata	79
2. A pályázási szándékok vizsgálat.....	81
H3.2. A kormányzati beavatkozások hatásai	94
A foglalkoztatás vizsgálata	96
A termelékenység vizsgálata	98
Az árbevétel vizsgálata	100
ÖSSZEFOGLALÁS.....	103
A hazai KKV-szektor problémái.....	103
A KKV-stratégia célrendszere a vállalkozói elvárások tükrében.....	103
A KKV-stratégia megvalósulása a vállalkozók szemszögéből	106
A főbb elemzési eredmények táblázatos összefoglalása	108
KÖNYVÉSZET	112
MELLÉKLET – AZ APEH-EMIR ADATBÁZIS.....	117

A KKV-FEJLESZTÉSI STRATÉGIA ÉS HÁTTERE

A 2007-ben elfogadott KKV-fejlesztési stratégia fő célkitűzése a kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének növeléséhez való hozzájárulás volt. Átfogó (ÁC) és stratégiai célként (SC) a stratégia a következő – beavatkozási területként értelmezett – célokat fogalmazta meg:

ÁC1. Támogató szabályozási környezet kialakítása

SC1.1. Versenyképes közteherviselés

SC1.2. Állami szabályozásból adódó adminisztratív terhek csökkentése

SC1.3. Gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny

ÁC2. Finanszírozási források bővülése

SC2.1. Magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővülése

SC2.2. KKV-k felhalmozásának növelése

SC2.3. KKV-k likviditásának javulása

ÁC3. Vállalkozói tudás fejlődése

SC3.1. Vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővülése

SC3.2. Vállalkozói készség fejlesztése

ÁC4. Vállalkozói infrastruktúra fejlődése

SC4.1. Üzleti és K+F infrastruktúra fejlődése

SC4.2. IKT infrastruktúra és használat fejlődése

A stratégia horizontális, mind a 4 beavatkozási területen érvényes célként (HC) négy célt fogalmazott meg:

HC1. Javuló termelékenység

HC2. Bővülő foglalkoztatás

HC3. Integrálódás a globális világgazdaságba

HC4. Hatékonyabb vállalatok közti együttműködés

A stratégia három eszközcsoporthoz (E) alkalmazásával kívánja a fenti átfogó és horizontális célok elérését előmozdítani:

E1. A támogató szabályozási környezet (üzleti környezet) kialakítását célzó intézkedések

E2. Kötött célú állami támogatások (uniós és hazai finanszírozású)

E3. Államilag támogatott finanszírozó eszközök (pénzügyi konstrukciók, pl. mikrohitel, garancia és tőkeprogramok)

A KKV-fejlesztési stratégia a piachelyettesítő eszközökkel szemben a piacerősítő beavatkozások súlyát kívánta növelni a kisvállalkozás-fejlesztésben (Kállay–Imreh 2004). Az új paradigmát meghirdető írásában Kállay László (2002) javasolta, hogy – a korábbiakkal ellentétben – a tranzakciós költségek csökkentése és a hatékonyság javítását szolgáló üzleti szolgáltatások fejlesztése álljon a hazai KKV-politika fókuszában.

„A kisvállalkozások fejlődésével kapcsolatos problémák legnagyobb része abból származik, hogy méretgazdaságossági okok miatt túl magas az általuk igénybe venni szándékozott erőforrások és szolgáltatások relatív tranzakciós költsége. Ez igaz a pénzügyi szolgáltatásokon belül főleg a hitelezésre és a tőkebevonás lehetőségére, a technikai jellegű üzleti szolgáltatások jelentős részére és az állam által előírt kötelezettségek (adózás, könyvvitel, járulékfizetés, információszolgáltatás) teljesítéséhez kapcsolódó szolgáltatásokra is.” (Kállay 2002: 557)

A piachelyettesítő paradigma alapján végrehajtott korábbi kisvállalkozás-fejlesztési programok kedvezőtlen – a stratégiai szintű változtatást indokló – következményei több területen is megjelennek:

- a magyar kisvállalkozásoknak csak néhány százaléka kapott érzékelhető támogatást a vállalkozásfejlesztési rendszertől,
- az alkalmazott eszközök ebben a kevés esetben is csak kismértékben szolgálták a versenyképesség javítását, sokkal inkább a viszonylag olcsó források szűk körű juttatására szorítkoztak,
- a támogatás feltételeinek sokkal nagyobb célcsoport felel meg, mint amennyien abból valóban részesedhettek. Ennek következtében az elosztási döntésekkel a vállalkozók jelentős része elégedetlen, sokszor a korrupció gyanúja is megfogalmazódott,
- a vállalkozásfejlesztési szervezetek egy részénél járadék vadász (rent seeking) típusú magatartás alakult ki, kevés az érdekeltség a tényleges eredményben és az erőfeszítések jelentős részét a finanszírozási források megszerzése köti le,
- alig alakultak ki a piacba integrálódó vagy integrálódni képes, fenntartható, önszabályzó alrendszerek és tevékenységek.

Kállay megállapításainak helytállóságát alátámasztotta az Állami Számvevőszék 2008-as jelentése is, mely szerint az állami eszközrendszerében a vállalkozásfejlesztési, ezen belül a kis- és középvállalkozások fejlesztésével összefüggő célok megvalósítására fordítandó eszközöket országos szinten nem tervezték meg. Az ÁSZ kritikaként fogalmazta meg, hogy a vállalkozások támogatását szolgáló pénzügyi konstrukciók indokolatlanul sokfélék és programonként gyakran több termék útján nyújtottak finanszírozást a vállalkozásoknak. A kis összegű és kisszámú tranzakciók magas relatív-tranzakciós költségeket okoztak a támogatásokat bonyolító állami intézmények számára.

A 2007-ben meghirdetett, a piacépítésre koncentráló új KKV-stratégia több tekintetben is radikális változást jelentett a korábbiakhoz viszonyítva. A téma egyik legtekintélyesebb hazai szakértője, Szerb László szerint (2009) a stratégia magas szakmai színvonalat képviselő, az EU-követelményeknek is megfelelő anyag.

A VIZSGÁLATOT FÓKUSZÁLÓ HIPOTÉZISEK

Feladatunk az volt, hogy a kutatómunka irányát meghatározó előzetes hipotézisekhez kapcsolódóan föltárjuk a kapcsolódó szakcikkek főbb megállapításait, és elemzést végezzünk a rendelkezésünkre bocsátott adatbázisokon. Vizsgálatunkat előzetesen a megbízóval egyeztetett hipotézisek szervezték:

H1.1. A KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék.

H1.2. A vállalkozások valós és jogilag definiált határai gyakran eltérnek egymástól: A KKV-k adatközlésének egy része stratégiai jellegű – a költségek (ellenőrzések, esetleges retorziók, adó-, járulékfizetés) minimalizálására és a hivatalos adatokra épülő potenciális hasznok (állami támogatások, hitelhozzáférés, vevői bizalom) maximalizálására optimalizálják. Az adatközlési stratégia ágazatonként, térségenként jelentősen eltérhet, ami a valós különbségektől eltérő statisztikai eltérésekhez vezet.

H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek.

H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását.

H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban jelentős különbségek vannak. A KKV-k sokszínűsége nem csak a méret, az ágazat és a piaci kapcsolatok, finanszírozási csatornák sokszínűségében jelentkezik, hanem az állami szabályokra, támogatásokra adott válaszokban is. Egyes vállalkozások – feltételezéseink szerint – tudatosan használják az állam nyújtotta lehetőségeket, mások valós működésük minden részletét rejtve tartják. A szabályozási feladatokra van, aki kiszervezéssel, van, aki tevékenysége egyszerűsítésével, s olyan is van, aki pedig az ellenőrzést követő büntetés kockázatának vállalásával válaszol.

H3.2. A kormányzati beavatkozások hatása szerény. A KKV-k egy része rutinszerűen használja az állami erőforrásokat, üzleti modellje részévé teszi az állami fejlesztési források felhasználását, s nagyobb valószínűséggel von be állami erőforrásokat az a vállalkozás, amelyik ezt már korábban megtette. A KKV-knak jutó támogatások haszonélvezői ráadásul gyakran nem a közvetlenül támogatott vállalkozások, hanem azok piaci partnerei.

Az egyes előzetesen felállított hipotézisek szorosan kapcsolódnak a KKV-fejlesztési stratégia célrendszerének elemeihez. A jelen háttér tanulmánynak ugyanakkor nem volt célja a célrendszer teljes körű vizsgálata, ez a projekt során születő elemzések szintetizálását követően történhet majd meg.

A KKV-stratégia célrendszerének és hipotéziseink kapcsolata

KKV-stratégia célrendszere	KKV-stratégia elsődleges és másodlagos fontosságú eszközei	A tapasztalatok alapján a korábbi KKV-politikával kapcsolatban megfogalmazott kritika (Kállay 2002)	A jelen elemzés során vizsgált hipotézisek
SC1. A kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének növelése	Stratégiai cél		H1.1. KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék
HC1. Javuló termelékenység	Horizontális célok, mind a négy beavatkozási területen van jelentőségük		H1.2. A vállalkozások valós és jogilag definiált határai gyakran eltérnek egymástól
HC2. Bővülő foglalkoztatás			
HC3. Integrálódás a globális világgazdaságba			
HC4. Hatékonyabb vállalatok közti együttműködés			
ÁC1. Támogató szabályozási környezet kialakítása	E1. A támogató szabályozási környezet (üzleti környezet) kialakítását célzó intézkedések		H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek
SC1.1. Versenyképes közteherviselés			H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását
SC1.2. Állami szabályozásból adódó adminisztratív terhek csökkentése			
SC1.3. Gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny			

KKV-stratégia célrendszere	KKV-stratégia elsődleges és másodlagos fontosságú eszközei	A tapasztalatok alapján a korábbi KKV-politikával kapcsolatban megfogalmazott kritika (Kállay 2002)	A jelen elemzés során vizsgált hipotézisek
ÁC2. Finanszírozási források bővülése	Elsődleges: E3. Államilag támogatott finanszírozó eszközök (pénzügyi konstrukciók, pl. mikrohitel, garancia- és tőkeprogramok)	a.) a magyar kisvállalkozásoknak csak néhány százaléka kapott érzékelhető támogatást a vállalkozásfejlesztés i rendszertől b.) az alkalmazott eszközök ebben a kevés esetben is csak kismértékben szolgálták a versenyképesség javítását a támogatás feltételeinek sokkal nagyobb célcsoport felel meg c.) a vállalkozásfejlesztés i szervezetek egy részénél járadék vadász (rent seeking) típusú magatartás alakult ki	H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban jelentős különbségek vannak
SC2.1. Magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővülése	Másodlagos: E2. Kötött célú állami támogatások (uniós és hazai finanszírozású) E1. A támogató szabályozási környezet (üzleti környezet) kialakítását célzó intézkedések		H3.2. A kormányzati beavatkozások hatása azért nem érzékelhető, mert nincs hatásuk
SC2.2. KKV-k felhalmozásának növelése			
SC2.3. KKV-k likviditásának javulása			
ÁC3. Vállalkozói tudás fejlődése	Elsődleges: E2. Kötött célú állami támogatások (uniós és hazai finanszírozású) Másodlagos: E1. A támogató szabályozási környezet (üzleti környezet) kialakítását célzó intézkedések		
SC3.1. Vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővülése			
SC3.2. Vállalkozói készség fejlesztése			
ÁC4. Vállalkozói infrastruktúra fejlődése			
SC4.1. Üzleti és K+F infrastruktúra fejlődése			
SC4.2. IKT infrastruktúra és használat fejlődése			

Elemzésünket egyrészt a vonatkozó hazai és nemzetközi szakirodalom feldolgozásával, másrészt három adatbázis többváltozós statisztikai vizsgálatával végeztük el. Elemeztük az NFGM 2007, 2008 és 2009. évi vállalkozásvizsgálati adatbázisát, a jelen projekthez

kapcsolódó adatfelvétel eredményeit (Bizalom és Vállalkozás 2010 adatfelvétel), ill. az NFGM által rendelkezésünkre bocsátott APEH TAO és EMIR adatsorok összekapcsolásából keletkezett vállalkozássoros adatbázist. A hipotézisek és az adatelemzés kapcsolatát a következő táblázat mutatja.

A vizsgálatot fókuszáló feltételezéseink és az adatelemzés empirikus alapjai

A vizsgálatot fókuszáló feltételezéseink	Az adatelemzés empirikus alapja
H1.1. KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék	KKV_STRAT KÉRDŐÍVES LEKÉRDEZÉS
H1.2. A vállalkozások valós és jogilag definiált határai gyakran eltérnek egymástól	NFGM kérdőíves adatfelvétel elemzése
H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek	1. KKV_STRAT KÉRDŐÍVES LEKÉRDEZÉS 2. NFGM kérdőíves adatfelvétel elemzése
H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását	NFGM kérdőíves adatfelvétel elemzése
H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban jelentős különbségek vannak	1. NFGM kérdőíves adatfelvétel elemzése 2. EMIR – TAO adatelemzés
H3.2. A kormányzati beavatkozások hatása szerény	EMIR – TAO adatelemzés

A HAZAI KKV-K HELYZETE ÉS FŐBB A SZÉKTOR FŐBB PROBLÉMAI

Dokumentumelemzés

A hazai KKV-szektor problémái

A KKV-szektor problémáinak bemutatásakor három olyan kérdéssel foglalkozunk, melyekre az utóbbi időben jelentős kutatói és szakpolitikai figyelem irányult: az alacsony szintű nemzetköziesedés, a magas arányú önfoglalkoztatás és az innováció hiányának kérdéseivel. E kérdések kiemelt kezelését az is indokolja, hogy a Global Entrepreneurship Index (GEINDEX) e kérdésekhez kapcsolódó 2006–2007-es értékei rendkívül alacsonyak Magyarországon (Acs–Szerb 2009a és 2009b). Míg a vállalkozói attitűdök és aktivitás területén Magyarország a hasonló fejlettségű és a szomszédos országokhoz hasonló helyezést kapott a 64 ország ranglistáján, addig az új termékeket és szolgáltatásokat bevezető cégek és a „gazellák” aránya, a nemzetköziesedés mértéke, valamint a kockázati tőke rendelkezésre állását mérő aspirációs kompozit index hazai értéke rendkívül alacsony lett: Magyarország csak Bolíviát és Ugandát előzi meg e tekintetben¹.

¹ E helyütt nem kívánunk azzal a kérdéssel foglalkozni, hogy Magyarország és a szomszéd országok közötti jelentős különbségeket valóban működő gazdasági tényezők vagy az indexképzés módszertani problémái okozzák-e.

A Global Entrepreneurship Index (GEINDEX) értékei alapján képzett országgranglista

Helyezés	Vállalkozói attitűd alindex	Vállalkozói aktivitás alindex	Vállalkozói aspiráció alindex	GEINDEX
1.	Új-Zéland	Dánia	Svájc	Dánia
2.	Ausztrália	Új-Zéland	Egyesült Államok	Svédország
3.	Svédország	Írország	Izland	Új-Zéland
...				
	Szlovénia (10.)	Szlovénia (18.)	Csehország (4.) ²	Szlovénia (16.)
	Ausztria (11.)	Ausztria (27.)	Ausztria (16.)	Ausztria (19.)
	Lengyelország (27.)	Magyarország (29.)	Szlovénia (23.)	Csehország (24.)
	Magyarország (35.)	Lengyelország (37.)	Románia (42.)	Lengyelország (34.)
	Csehország (37.)	Csehország (43.)	Lengyelország (45.)	Magyarország (44.)
	Szerbia (47.)	Románia (48.)	Szerbia (50.)	Románia (47.)
	Románia (49.)	Szerbia (53.)		Szerbia (51.)
...				
62.	Ecuador	Venezuela	Magyarország (62.)	Bolívia
63.	Uganda	Irán	Bolívia	Ecuador
64.	Oroszország	Uganda	Uganda	Uganda

Forrás: Acs – Szerb 2009b

Nemzetköziesedés és duális gazdaság szerkezet

Habár Magyarország relatíve jól szerepel a külföldi működő tőke bevonása és az export GDP-hez viszonyított aránya szerint, a kisebb méretű vállalatok esetében a különböző felmérések többé-kevésbé alacsony szintű nemzetköziesedést mutatnak (Szerb–Márkus 2008). A GEM adatok alapján a hazai vállalatoknak csak mintegy negyede exportál vagy akar a megalapítás után a külpiacokra lépni. Ezzel Magyarország a regionális összehasonlításban lemaradónak tűnik. A kisvállalatok 14%-ának volt a GEM szerint külföldi tulajdonosa, ami az esetek többségében egyben többségi részesedést is jelentett. Nemzetközi csoportnak mindössze a cégek 9% volt tagja 2006-ban, ami a nemzetköziesedés fejlettebb formáinak hiányát látszik valószínűsíteni a hazai KKV szektorban. A külföldi tulajdonos jelenléte szignifikánsan befolyásolta a külkereskedelmi kapcsolatokat mind az export, mind az import irányába.

² „In the first ten countries there is one surprise: the performance of the Czech Republic (4th place), which is puzzling, especially considering that Hungary, another similar, former socialist country, is a negative outlier with extremely low entrepreneurial aspiration achievement.” (Acs–Szerb 2009b: 40)

Más felmérési eredmények szerint (Kállay–Lengyel 2008) a magyar tulajdonban lévő kis- és középvállalkozások többsége csak a helyi piacon van jelen és árbevételüknek csak 5-10%-a származik exportból. A hazai kereslet hiánya csak néhány magyar tulajdonban lévő kis- és középvállalkozás számára tette eddig lehetővé, hogy a növekedés útjára lépjen. A magyar tulajdonban lévő közép- és nagyvállalkozások nem eléggé versenyképesek, kevés alkalmazottal rendelkeznek és alacsony az exportjuk aránya – még a külföldi tulajdonban lévő kis- és középvállalkozások is többet exportálnak, mint a magyar nagyvállalatok. A külföldi tulajdonban lévő kis- és középvállalkozások árbevételének 25-40%-át teszi ki az export; többségük nagy multinacionális vállalatok által kiszervezett tevékenységeket lát el. A külgazdasági teljesítmények koncentrációját mutatja, hogy az exportteljesítmények közel négyötödét a külföldi érdekeltségű vállalkozások determinálják, a hazai export 69%-át a TOP 50 nagyvállalat adja (Pitti 2008).

A külföldi tőkebeáramlás nemigen ösztönözte a hazai vállalkozói aktivitást³, kevés a kapcsolat a hazai és külföldi cégek között, a „túlcsordulás” jelensége sem nagyon figyelhető meg (Acs et al. 2006). Acs és szerzőtársai szerint a magyar vállalkozásszerkezet duális jellegű, jelentős termelékenységi, exportorientációs és profitabilitási különbségek jellemzik. David Stark és Vedres Balázs hálózatelemzési eszközökkel végzett vizsgálatai azonban nem mindenben erősítik meg ennek az állításnak a helytállóságát (Stark–Vedres 2009). A hazai nagyvállalatok tulajdonosi kapcsolatainak alakulásának vizsgálata során azt állapították meg, hogy a külföldi tulajdonban levő cégek egy része integrálódott a magyar gazdaságba, míg más részüik izolált maradt, s ugyanez mondható el a hazai tulajdonban levő nagyvállalatokról is. Ugyanakkor a nagyvállalatok mérlegadatainak hosszabb időtávú vizsgálata során Stark és Vedres azt is megállapították, hogy a tulajdonosi hálózatokban működő nagyvállalatokat lényegesen stabilabb gazdálkodás jellemezte, mint a kereszttulajdonlás szempontjából izolált nagyvállalatokat.

A mikrovállalkozás-probléma: önfoglalkoztatás és kényszervállalkozás

Stark és Vedres tulajdonosi hálózatokra vonatkozó vizsgálatai nem terjedtek ki azonban a KKV-k világára, így megállapításaik nem cáfolják annak a széles körben osztott megállapításnak a helytállóságát, mely szerint a magyarországi gazdaság egyik legnagyobb problémáját a helyi piacra termelő, alacsony hatékonyságú, a napi túlélésükért küzdő hazai tulajdonban levő mikrovállalatok léte és alacsony dinamizmusa jelenti. A hazai statisztikák szerint jelenleg a regisztrált vállalkozások száma meghaladja az 1,5 milliót. Ez a szám nem vállalkozói, hanem önfoglalkoztatói kategóriákat (vállalkozói igazolvánnyal nem rendelkezők, őstermelők, albérlési szobakiadók stb.), nem főállású, csupán adóelkerülés céljából létrehozott látszat és kényszervállalkozásokat és nem működő cégeket egyaránt tartalmaz (Szerb 2009).

³ A magyar és az ír KKV-szektor összehasonlításának eredményei szerint Magyarországon magasabb a kényszervállalkozók aránya (és alacsonyabb a lehetőség-motivációból kialakított), míg Írországból erősebb a vállalkozói kultúra. Az ír népesség vállalkozóbarátabb, többen ismernek vállalkozókat, jobbnak tartják a vállalkozásindítás feltételeit, s úgy vélik, rendelkeznek a vállalkozásindításhoz szükséges tudással és képességekkel. Az ír vállalkozók jobban is képzettek, és nagyobb eséllyel fektetnek be a tudásintenzív szektorokban (Acs et al. 2009).

Az Európai Unió besorolásnak a 2006-os statisztikák alapján csupán 698 000 működő cég felel meg (akinek volt árbevétele vagy/és alkalmazottja). Ezekből a cégekből is csak 229 000 olyan KKV van, amely a tulajdonoson kívül legalább egy alkalmazottal rendelkezik (Szerb 2009).

A hazai vállalkozók polarizációja már az 1990-es évek első felében megfigyelhető volt. Tömegesen jöttek létre ekkor a munkahelyüket elvesztő vagy attól féltő, sokszor a munkáltatók „gazdasági megfontolásai” által erőltetett vagy az adóterhek csökkentése miatt alapított kényszervállalkozások százezrei (Czakó és szerzőtársai 1995). A napjainkban működő vállalkozások létrehozásának legfontosabb motivációi a nagyobb függetlenség és a magasabb jövedelem együttes biztosítása, vagyis az egyéni függetlenség és jólét növelése, míg a kényszerűség szorító erejének jelentősége elhalványodott. Frissebb kutatások szerint (KSH 2009) az önfoglalkoztató státusz preferálásának hazai okai nem különböznek jelentősen az Európai Unió új tagállamaiban tapasztaltnál.

A kis- és középvállalkozások alapvető szerkezeti jellemzői – számarányuk, részesedésük a jövedelemtermelésből, stb. – 2000 óta csak kismértékben változtak, jellemzően magas munkaerő- és alacsony tőkeigényű tevékenységet folytatnak. Nagyobb mértékben részesednek a foglalkoztatásból, mint az árbevételből vagy a jövedelemtermelésből (NFGM 2009). A vállalkozások társaságiadó-terhelése a vállalkozások méretével fordítottan arányos, vagyis a kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva csökken. Az Állami Számvevőszék 2008-as jelentése szerint 2007-ben az összes bevallott társasági adó 373 Mrd Ft, ebből a KKV-k által bevallott 55%, 203,7 Mrd volt. Az összes társasági adókedvezmény 112,9 Mrd Ft volt, amiből a KKV-k 2%-ban, 2,4 Mrd Ft-tal részesedtek. 2006-ban a versenyszféra foglalkoztatottainak csak mintegy 31%-ával rendelkező nagyvállalatok fizették be a járulékok 43,6%-át.

Pitti Zoltán számításaiból (2008) tudjuk, hogy miközben az egy főre jutó hazai termelékenység (16,0 ezer €/fő) mindössze 33,1%-a az EU-15 országok átlagának (48,4 ezer € /fő), addig a nemzetgazdaságon belül a kizárólagos külföldi tulajdonú vállalkozások termelékenysége több mint másfélszerese, a kizárólagos hazai tulajdonú vállalkozások termelékenysége azonban alig kétharmada a hazai átlagnak.

A felhalmozási célú források, a munka- és tőkejövedelmek eloszlása koncentrált, nagy részük a nagyvállalatoknál képződik. A nagyvállalatoknál a bér- és személyi jellegű kifizetések közel kétszeresen haladják meg a mikro- és kisvállalkozásoknál elérhető jövedelmet. A munkavállalói jövedelmek reálértéken 2007-ben a 0-1 fős mikrovállalkozások kivételével nőttek minden létszám-kategóriájú vállalkozásnál (NFGM 2009).

Látnunk kell azonban, hogy ezek a sajátosságok nemcsak a magyarországi vállalkozásstruktúrát, hanem az újonnan csatlakozott kelet-európai EU tagállamok szinte mindegyikét jellemzik. Pitti Zoltán szerint ezeknek az országoknak közös gondja a vállalkozások alultőkésítetttsége (elégtelenek mind a befektetett eszközök, mind a forgóeszközök), amit tovább súlyosbít az a körülmény, hogy a saját tőke kiegészítését szolgáló idegen forrásokat csak olyan többletköltségekkel lehet igénybe venni (kamat- és kezelési költség), amelynek fedezetét a vállalkozásba fektetett tőke jövedelmezősége – az EU-15 országok gyakorlatával szemben – nem képes biztosítani (Pitti 2008).

Az egyéni vállalkozásoknak a lakosság, a társas vállalkozásoknak más belföldi vállalkozás a legfőbb piaca (Kőhegyi 1999). Az egyszerűsített könyvvitelt vezető, jogi

személyiség nélküli vállalkozások inkább a lakossági piacokon, a kettős könyvvitelt vezető jogi személyiségű társaságok inkább a belföldi vállalkozások piacán működnek.

A kisvállalkozók gazdaságirányító, gazdaságsszabályozó nagyszervezetekkel tartott kapcsolatai a nagyvállalkozások menedzsereihez képest igen szegényesek, döntő többségük jellemzően a helyi társadalom érintkezési formái szerint, az országos nagyszervezetektől meglehetősen távol, saját rokoni, baráti, volt munkatársi kapcsolataira támaszkodik a munkában (Czakó 1997). A KKV-k társadalmi felelősségvállalása is informális, s a helyi normák, értékek, kapcsolatok befolyásolják a területű működésüket, nem pedig a formális szabályok és elvárások (Málovics 2009).

Az alkalmazott nélküli vállalkozásoktól a közepesek felé haladva nő a gazdaságilag integráltabb vállalkozások aránya: azoké, amelyek jobban részt vesznek a vállalatközi munkamegosztásban, az informális és formális együttműködésekben. Ugyanez a trend érvényesül a létszámbővítésben, a beruházásban, az innovációban, a növekedésben, a növekedés finanszírozásában, a pénzügyi közvetítőrendszer igénybe vételében, az infokommunikációs infrastruktúra kiépítésében, a szervezett képzésben – továbbképzésben való részvételben (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Vállalkozásfinanszírozási Főosztály 2007). A nagy- és a kisvállalatok közötti kapcsolat minimális (Szerb 2009), a hazai kis- és középvállalatok (KKV) jórészt képtelenek betagozódni a nagyvállalati beszállítói hálózatokba, de a nagyvállalatok is kevés hajlandóságot mutattak a kisvállalatok tanítására, támogatására.

A mikrovállalkozás-probléma egy sajátos aspektusát alkotja banki finanszírozásuk kérdésköre. A KKV alszektorai a széles nettó árbevétel kategóriák miatt finanszírozási szempontból nem homogén vállalati szektort képviselnek, különösen igaz ez a mikrovállalati körre (Bankárképző Központ Zrt. 2008). Vannak olyan vállalkozási körök, amelyek vagy nem is kívánnak hitelt felvenni, vagy nem is indukálnak finanszírozási keresletet:

- Az összes működő társas vállalkozás 38%-a olyan 0-1 főt foglalkoztató vállalkozás, melyek éves árbevétele nem éri el a 15MFt-ot, s melyek természetesen e paraméterek miatt finanszírozási kereslettel sem rendelkeznek.
- Szintén a 0-1 főt foglalkoztató kategóriában, arányában magas azon cégek száma, amelyek rendkívül magas nettó árbevétellel és saját tőkével rendelkeznek, melyeknek éppen ebből fakadóan vélhetően nincs is finanszírozási igényük, s mely vállalkozások vagy befektetési holdingtársaságok vagy projektcégek.

A mikrovállalkozások közül a 0-1 főt foglalkoztató cégeket a finanszírozók nem minősítik KKV célcsoportnak (Bankárképző Központ Zrt. 2008). Ezeket a vállalkozásokat csak lakossági módszerekkel tartják finanszírozhatónak, sok esetben a tulajdonosok ingatlanfedezet mellett felvett jelzáloghitelre szolgál a vállalkozás forrásául.

Az innováció-probléma

A vállalkozások versenyképességi gondjai mögött vagy az intézményi rendszer alulfejlettsége vagy pedig az egyéni képességek elmaradottsága áll. Dr. Szirmai Péter és szerzőtársai (2009) álláspontja szerint a magyarországi intézményi rendszer fejlettsége megfelel az ország gazdasági fejlettségének, ám az egyéni (személyes és vállalati) tényezők elmaradottsága még a hasonló fejlettségű országokhoz képest is jelentős. Ez

különösen igaz az innovációs jellegű mutatókra, vagyis – hangzik a szerzők megállapítása – a magyarországi vállalkozások zöme még a közepesen fejlett infrastruktúra lehetőségeit sem tudja kiaknázni. A vállalkozók szubjektív egyéni céges teljesítményük megítélésében nemcsak a nyereség és az árbevétel növekedését, hanem a cég fennmaradását, a családi szükségletek kielégítését és önálló szakmai célok megvalósítását is fontosnak tartják. A cégek 72 %-a se termék-, se piacfejlesztést nem végez, alapvető céljuk a fennmaradás, az adott szint stabilizálása.

A KSH 2006-os jelentése is alacsony innovációs készségüket, képességüket, teljesítményüket tartotta a hazai kis- és középvállalatok egyik fő gyengeségének. Az innovatív vállalkozások aránya 18-20% között mozog, s a K+F ráfordításokban 39-43% a versenyszektor és 49-45% az állami költségvetés tehervállalása.

Pitti Zoltán (2008) számításai szerint a vállalkozások K+F tevékenységében erős csomósodás mutatható ki. A vállalkozások 25,7%-át kitevő nagyvállalkozások nyújtják a K+F ráfordítások 88,8%-át; 28:72% a hazai és a külföldi érdekeltségű társaságok közötti teljesítmény-megoszlás; a K+F ráfordítások 73,4%-a a feldolgozóiparban realizálódik (ennek 42,8%-át a gyógyszeripar, 22,9%-át az irodagép és műszertechnika adja). Pitti (2008) szerint azonban a nemzetközi gyakorlatnak megfelelő hazai K+F ösztönzési rendszer alacsony hatékonyságú, mert a felkínált kedvezmények többsége – a szabályozói törekvéssel szemben – olyan „átlag-vállalkozások” számára biztosít előnyöket, amelyek az üzleti világban kis súllyal vannak jelen, illetve pozitív adóalap vagy fejlesztési lehetőség hiányában nem tudnak élni a lehetőségekkel.

Az újabb vizsgálatok szerint ez a helyzet nem változott, s az OECD innovációpolitikai országjelentésének összefoglalója (2008: 3) a magyar innovációs rendszer fő gyengeségei között első helyen jelöli meg az „alacsony aktivitás- és teljesítményszint a K+F-ben és az innovációban, különösen a KKV-k részéről.” Ezt erősíti meg a 2008-as európai versenyképességi riport is (European Commission 2009). Ugyanakkor a Global Entrepreneurship Monitor eredményeihez kapcsolódó vizsgálatok (Soogwan Doh–Acs 2009) kimutatták, hogy az innovációra a bizalom és az együttműködés légköre kedvezően hat, vagyis azokban az országokban, ahol magas a társadalmi tőke szintje, erősebb az innovációs tevékenység is. E vizsgálati eredmények azt mutatták, hogy a sikert elérni kívánó innovációs beavatkozásoknak nemcsak az emberi tőkébe és K+F+I-be való befektetést kell megcéloznia, hanem a társadalmi tőkét is erősítenie kell.

A KKV-k növekedésének és sikerének tényezői:

vezetés, diverzifikáció, hálózatosodás

A kilencvenes évek hazai vállalkozáskutatásainak az volt a fő kérdése, hogy kiből lesz (sikeres) vállalkozó. A sikeres vállalkozóvá válás tényezőinek vizsgálata során a kutatók azt állapították meg, hogy a piacképes tudás, a megfelelő vállalkozói képességek és tapasztalat mellett a családi háttér és a kulturális közeg által meghatározott társadalmi kapcsolatok is rendkívül fontos tényezők (Czakó et al. 2005, Kuczi 1998, Róbert 1999). Scharle Ágota vizsgálatából azt is tudjuk, hogy ahol a társadalmi normák a családi összetartást hangsúlyozták és a gazdasági racionalitás is megfelelően erősnek bizonyult, ott a családi vállalkozások nagymértékben segítették az egyének önfoglalkoztatóvá válását (Scharle 2000).

A 2000-es években a szakmai viták fókuszába az a kérdés került, hogy milyen tényezők járulnak hozzá a KKV-k növekedéséhez. Az, hogy melyik induló vállalkozás növekszik majd gyorsan – nemzetközi tapasztalatok szerint –, előre nem lehet eldönteni, s így

ebben a szakpolitikai beavatkozásoknak nincs pozitív szerepük (Audretsch et al. 2007). E belátás ellenére a hazai vállalkozásfejlesztési politika formálói komoly figyelmet fordítanak a beavatkozások növekedés-generáló szerepének biztosítására. Mint a fentiekben láttuk, s az alábbiakban is látni fogjuk, e törekvések csak részben teljesülnek.

Az eddigi hazai kutatások (Szerb 2009) azt találták, hogy a magyar KKV szektorból hiányoznak a gyors növekedési potenciálú, innovatív „gazella” cégek. Ezek a fiatal cégek, amelyek a KKV szektor cégeinek csak 2-4%-át teszik ki, azért lehetnek fontosak a szakértők szerint, mert az új munkahelyek mintegy 70-80%-át ezek a cégek alakítják ki. Azaz nem az új cégek tömegei, hanem azoknak csak egy kis része generál új munkahelyeket. Ezt a megállapítást számos országra kiterjedő tanulmány támasztja alá (Szerb–Dezsériné 2007).

A magyar cég cégek életútja azonban gyakran nem a fejlett országokban „megszokott” módon alakul (GKI Gazdaságkutató Zrt. 2009). A hazai KKV szférában a fejlett országokban kialakult arányoknál lényegesen kevesebb a hosszú ideig dinamikus – azaz a mikrovállalatok közül rövid idő alatt a kicsik, majd a közepes méretűek (végül a nagyok) közé kerülő – cég (az indulást és a stabilizálódást követően számos okból kifolyólag a hozzávetőleges stagnálás a hagyományos pálya). A magyar KKV-knál általában – a nemzetközi tapasztalatokkal egyezően, sőt a fejlett piacgazdaságokban kialakultnál is meghatározóbb mértékben – a vezetők személyiségi jegyei bizonyultak kiemelkedő fontosságú sikertényezőknak. Olykor elsősorban a vezetők magas felkészültsége, alkotóképessége, máskor inkább céltudatossága, kivételes vezetési képessége, ismét máskor kapcsolatteremtő készsége, illetve mindezek kombinációja hozott jó eredményeket.

A mérlegadatok elemzése (GKI Gazdaságkutató Zrt. 2009) szerint a hazai gazellák „arányosan” oszlanak el a gazdaságban: súlyuk a legnagyobb cégszámú ágakban a legmagasabb, s a gyorsan bővülő, vagy a high-tech ágakban, illetve a leginkább lendületes központi régióban is csak alig több az átlagosnál. Ez azt igazolja, hogy a túlélésre törekvő cégek körében az átlagosnál előnyösebb környezet sem kellően dinamizáló hatású – s a gazdaságpolitika sem tud gyors fejlődést elindítani (ha vannak is ilyen törekvései, ezek eredményei nem kimutathatóak).

A sikertényezőkről mondottakkal összhangban idehaza is világosan kimutathatók a gazellák és a többiek vezetésbeli különbségei (GKI Gazdaságkutató Zrt. 2009). A gyorsan növekvőknél többféle menedzsment stílus is eredményesnek bizonyult. A vezetés korszerűsítési hajlandósága gyakran a magas dinamizmust megalapozó legfontosabb tényezőnek is minősült. Esetenként valószínűsíthető volt a munkatársak egyéb cégeknél szokásosnál jobb megbecsülése, máskor a kapcsolati tőke kamatoztatása is.

A cégek sikertényezőinek azonosítása során Szerb László (2008) azt állapította meg, hogy a legsikeresebbek a jól előkészített lehetőség-motivációból létrehozott cégek, amelyek nem csupán hazai, hanem külföldre is termeltek, nem csupán egy tevékenységi körre specializálódtak, ráadásul egyszerre ruháztak be magas összegeket és valósítottak meg innovációt. Tehát nem egy tevékenység, hanem ezek kombinációja a sikeres növekedés záloga. Szerb talált egy olyan csoport is, amelynek cégei igen hasonló stratégia-kombinációt valósítottak meg, mint a legsikeresebb cégek, de az alkalmazottak számát illetően mégis stagnáltak, az árbevétel szempontjából pedig jelentősen visszaestek. Nem folyamatos beruházás és innováció esetén a cégek hamar negatív növekedési pályára kerülhetnek. A cégek kiszolgáltatottságát növeli, ha a piaci vagy a tevékenység diverzifikáció alacsony szintű, azaz ha a cég egy termékkel helyi

piacra termel. Érdemi növekedést az tud elérni, aki szélesebb piacra, magas növekedés esetében külföldre termel, és tevékenységi köre az ágazati szinten a kettőt meghaladja.

A sikeres vállalkozás alapvetően nem egyedülként, hanem hálózatban, társakkal együtt valósítható meg (Kőhegyi 2005, Szerb 2009). A társak pótolhatják a hiányzó személyes kompetenciákat, finanszírozási forrásokat nyújthatnak, a külső szakértők olyan tanácsokat is adhatnak, amelyek révén elkerülhetők a tipikus hibák, a közös piaci fellépés javíthatja a piaci megjelenést, a közös kutatás, innováció csökkentheti a kockázatot és a költségeket, a szakmai szervezetek értékes információk nyújtása mellett információval is szolgálhatnak. A hazai KKV-k közötti együttműködések azonban igen alacsony szintűek.

A KKV-k növekedésének akadályai: az állam vagy a vállalkozó?

A hazai kis- és középvállalkozók vállalkozásuk növekedését leginkább akadályozó tényezőknek a magas közterhek teljesítését és a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát tekintik (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Vállalkozásfinanszírozási Főosztály 2007). A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők vállalkozói megítélésének sorrendjében azonban 2007-ben fontos változások történtek, amelyeket 2008-ban teljesen azonosan mértek a kutatók: az 1999-ben a második helyre előlépett erős verseny ugyanis 2007-ben ismét a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága mögé szorult (NFGM 2009).

Ezeknél a problémáknál Szerb László (2009) szerint külső és belső (vállalaton belüli) tényezők is szerepet játszhatnak. Folyamatosan sok a panasz a nagyvállalatok, és ezen belül is főleg a multinacionális cégek erőfölénnyel történő visszaéléseire⁴, de a kisvállalatok között is akad számos tisztességtelen eszközzel élő, eleve megtévesztésre „utazó” vállalkozó. A vállalkozók jó része nem lát új, jó üzleti lehetőségeket, olyan területen próbálkozik, ahol már eleve éles a verseny. A finanszírozási források hiánya a pénzügyi válság kirobbanása előtt még a harmadik helyen szerepelt a KKV szektor működését, növekedését gátló tényezők között. A vállalkozások leginkább a tőkeforrások és az állami támogatások hiányára panaszkodtak, kevesebbet érintett a hitelezési források szűkössége. A vállalkozásoknak saját magukról meglehetősen jó a véleményük, nem igazán tartják problematikusnak a belső szervezési hiányosságokat, a termékek alacsony versenyképességét vagy az alkalmazott technológiát. A beszerzési nehézségek vagy a munkaerő-képzettség problémái szintén a rangsor végén szerepelnek (Szerb 2009).

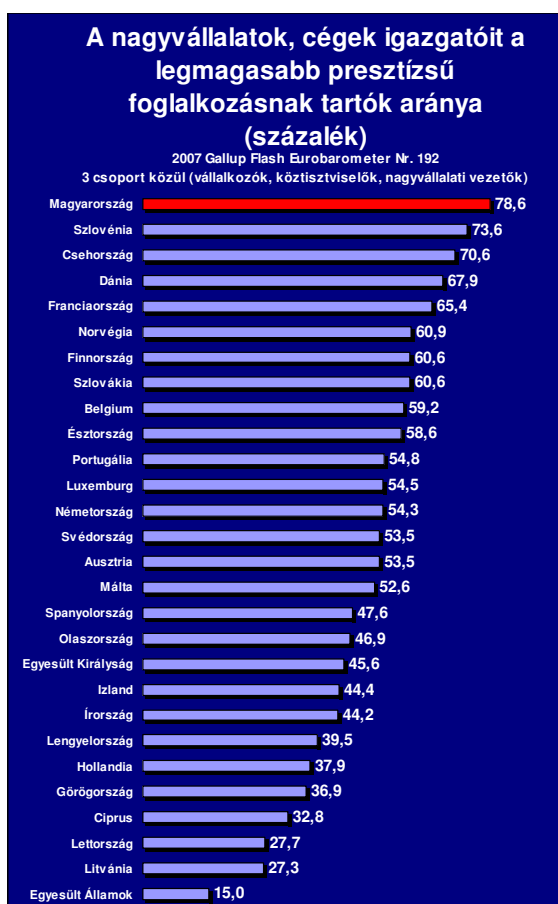
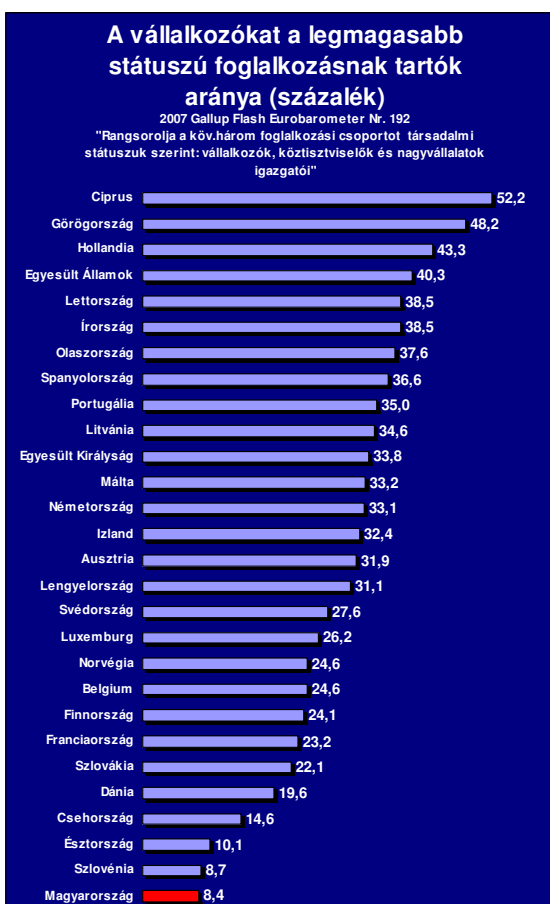
Dr. Szirmai Péter és szerzőtársainak (2009) tanulmánya – a vállalkozói megítéléssel szemben – ugyanakkor azt állapítja meg, hogy annak ellenére is, hogy a vállalkozók önképében a növekedés gátja elsősorban külső természetű, a hazai vállalkozások növekedése előtt álló legfontosabb akadályok mégis belső, menedzsment természetűek: magas adó- és tb-terhek, a szabályozás kiszámíthatatlansága, így a növekedési gondok megoldását az államtól várják.

⁴ Ezt részben alátámasztja az MKIK GVI 2008-as tanulmánya, mely szerint a nagy kereskedelmi láncok a szervezeti változásokra képesek, azokat végrehajtó, a többi cégnél a jövőben valószínűleg dinamikusabban növekedni szándékozó beszállítókat jelentősebb vevői erőt fejtenek ki (pl. termékfejlesztésben, árképzésben).

A vállalkozók társadalmi megítélése

A vállalkozói tulajdonságok, a kezdeményezőkészség, a függetlenségre törekvés, az innovációs hajlam, az egyéni erőfeszítések széles körű elismertsége pozitívan befolyásolhatja a vállalkozóvá válást és a vállalkozók társadalmi elismertségét is. A kultúra által meghatározott együttműködési, kommunikációs minták, a támogató családi-rokoni háttér, a pozitív szerepmodellek, a társadalmi mobilitás, a vállalkozói lehetőségek észlelése mellett arra is magyarázatot adhatnak, mennyire lesz sikeres a vállalkozó a szükséges erőforrások megszerzésében (Szerb–Kocsis-Kisantal 2008).

Magyarországon a vállalkozásokkal kapcsolatos pozitív társadalmi értékek egyelőre nem szilárdultak meg, s a vállalkozók társadalmi megítélése rendkívül ellentmondásos. A Gallup 2007-es összehasonlító európai vizsgálatából tudjuk azonban, hogy a nagyvállalati vezetőikkel és a köztisztviselőkkel összehasonlítva a felmérésben szereplő országok közül a magyarországi válaszadók tartják a legalacsonyabbnak a vállalkozók társadalmi státuszát.



A vállalkozói vs. alkalmazotti lét közti elvi választás esetében 2007-ben az EU lakosságának közel fele (45%-a) mutatott vállalkozói hajlandóságot (Lengyel 2009). Ennél némileg alacsonyabb (27%) volt a potenciális vállalkozók, vagyis azok aránya, akik vonzónak látták a következő öt évben a vállalkozásindítás lehetőségét. A válaszadók 15%-a számára vonzó és egyben kivitelezhető a vállalkozás személyes lehetősége. A tényleges vállalkozókat a felmérés tanúsága szerint a felnőtt népességben belül egytizedük képviseli.

A vállalkozói hajlandóság és a potenciális vállalkozók aránya a felmérés szerint az átlagosnál magasabb a mediterrán és a kelet-európai országokban. A vállalkozói hajlandóság különösen felülreprezentált a fiatalok, a diákok, a közép- és felsőfokú végzettségűek, valamint a munkanélküliek körében. Kelet-Európában átlag feletti érdeklődést mutatnak a vállalkozás lehetősége iránt a háztartásbeliek is. A vállalkozói aspirációkban gátoltak – akik szívesen vállalkoznának, de ezt nem tartják kivitelezhetőnek – általában a diákok és a munkanélküliek, Kelet-Európában azonban inkább a munkások köréből kerülnek ki átlag fölött (Lengyel 2009).

Arra a kérdésre, hogy miért lennének vállalkozók, az emberek leggyakrabban a függetlenség motívumát jelölték meg. Az üzleti és a családi-baráti környezeti hatások érvrendszerét átlag fölötti arányban használták a mediterrán és a poszt szocialista országokban, s az utóbbiakban jóval átlag fölött a jövedelmi kilátások motívumát is. Azok, akik nem lennének vállalkozók, leggyakrabban az alkalmazotti lét nagyobb biztonságára hivatkoztak, de a poszt szocialista országokban, s így Magyarországon is, az átlagosnál gyakrabban érveltek az üzleti készségek és anyagi eszközök hiányával, valamint a kockázatkerüléssel (Lengyel 2009).

A sikeres vállalkozók egy része a magyarországi közvélemény számára elítélendő vagy olyan „gyanús” ügyletek révén gazdagodott meg, mint a privatizáció (Szerb–Kocsis-Kisantal 2008). Indokolatlan előnyöket élvezőként ítélték meg a társadalmi kapcsolataikat sikeresen kamatoztató, az állami vállalatokban korábban vezető tisztséget betöltő, anyagilag akár jelentősen gyarapodó új vállalkozókat. A válaszadók négyötöde szerint Magyarországon becsületesen nem lehet meggazdagodni, háromnegyedük szerint pedig aki vinni akarja valamire, annak egyes szabályokat át kell hágnia (Tóth 2009).

A tömeges adóelkerülés nyomán korán kialakult az adócsaló vállalkozó modellje is (Semjén–Tóth 2004, Tóth 1998). Voltak olyanok is, akik hiányzó vállalkozói-menedzseri képességeiket és az elégtelen erőforrásokat gátlástalan módon kisebb-nagyobb gazdasági bűncselekménynek elkövetésével pótolták (Rimler 1999), ami erősítette a „bűnöző vállalkozó” képének általános elterjedését.

A vállalkozók alacsony szintű társadalmi elfogadottsága, megbecsülése legalábbis részben annak köszönhető, hogy magas a törvényeken, etikai magatartási elvárásokon túllépők száma (Szerb 2009). Ezt a 2000-es években végzett kutatás eredményei is megerősítik, hisz a vállalkozók több mint negyede a piacokonform viselkedési normákat megszegő magatartás követésében látja a hatékony gazdálkodás megvalósításának egyetlen lehetőségét (Janky–Lengyel 2004).

Keller Tamás egy 2009-es tanulmányában ugyanakkor azt is kimutatta, hogy a magyarok erősen normakövetőnek számítanak, ám az anyagi hátrányt is jelentő normák esetében európai viszonylatban meglehetősen rosszul teljesít Magyarország. Ennek a „pragmatikus”, önérdek által vezérelt gondolkodásnak a magyarázata abban rejlik Keller szerint, hogy a vizsgált országok közül a magyarok gondolják legkevésbé, hogy az egyéni igyekezet segítheti a társadalmi boldogulást, Európa-szerte itt érzi a legkevésbé úgy a közvélemény, hogy a foglalkoztatottság helyzete javulni fog, s Németország után Magyarországon a legalacsonyabb a munkaerő-piaci biztonságérzet.

A Kocsis-Kisantal Orsolya és Szerb László (2008) által vizsgált két napilapban a negatív és a vállalkozót kedvezőtlenül bemutató hírek voltak többségben, így ezek a sajtótermékek visszatükrözték azt a közhiedelmet, hogy a vállalkozó bűnöző, adócsaló, mások kárán meggazdagodó gazdasági szereplő. A vizsgált tudósítások a „tipikus” vállalkozót a szürke- és feketegazdaságban tevékenykedő, (köztörvényes) bűnöző,

adócsaló, a fogyasztók kárára nyereszkeskedő, a munkaügyi, -védelmi és egészségügyi szabályokat rendszeresen megszegő emberként mutatták be. A pozitív vállalkozói szerepmodellek szinte teljes mértékben hiányoznak a híradásokból, a kiegyensúlyozott hangvételű cikkek pedig még ennél is ritkábbak.

Ezek után nem csodálkozhatunk Keller és Sík 2009-es tanulmányának összegző megállapításán: a magyarországi lakosság nem ismeri be, hogy korrupt, noha egyrészt ezt mások esetében széles körben érzékeli, másrészt el is fogadja (2009: 181).

Adatelemzés

H1.1. A KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék

A KKV-stratégia értékeléséhez készített online kérdőíves lekérdezés során információkat gyűjtöttünk a vállalkozásvezetők vállalkozással és vállalkozói léttel kapcsolatos motivációiról és céljairól. A válaszadók kilenc előre felsorolt célról alkottak véleményt abból a szempontból, hogy ezekkel mennyire (teljesen, kicsit, inkább nem, egyáltalán nem) azonosulnak:

- A családom megélhetését szeretném biztosítani.
- Fontos, hogy munkatársaim, dolgozóim biztonságban érezzék magukat, jó légkörben végezzék munkájukat.
- Igyekszem szakmámban a lehető legjobbat nyújtani.
- Jómódban szeretnék élni.
- Mindig keresem az új üzleti lehetőségeket.
- Projektekben gondolkodom, projekteket szervezek, a vállalkozás ehhez csak keret.
- Szeretek évekre előre tervezni.
- Szeretném, ha gyermekeim továbbvinnék a vállalkozást.
- Találmányomat, újításomat szeretném üzleti sikerre váltani.

A 281 válaszadó 54 %-a vállalkozást vezető tulajdonos, 25 %-a nem tulajdonos felsővezető, míg 21 %-a nem felsővezető alkalmazott volt.

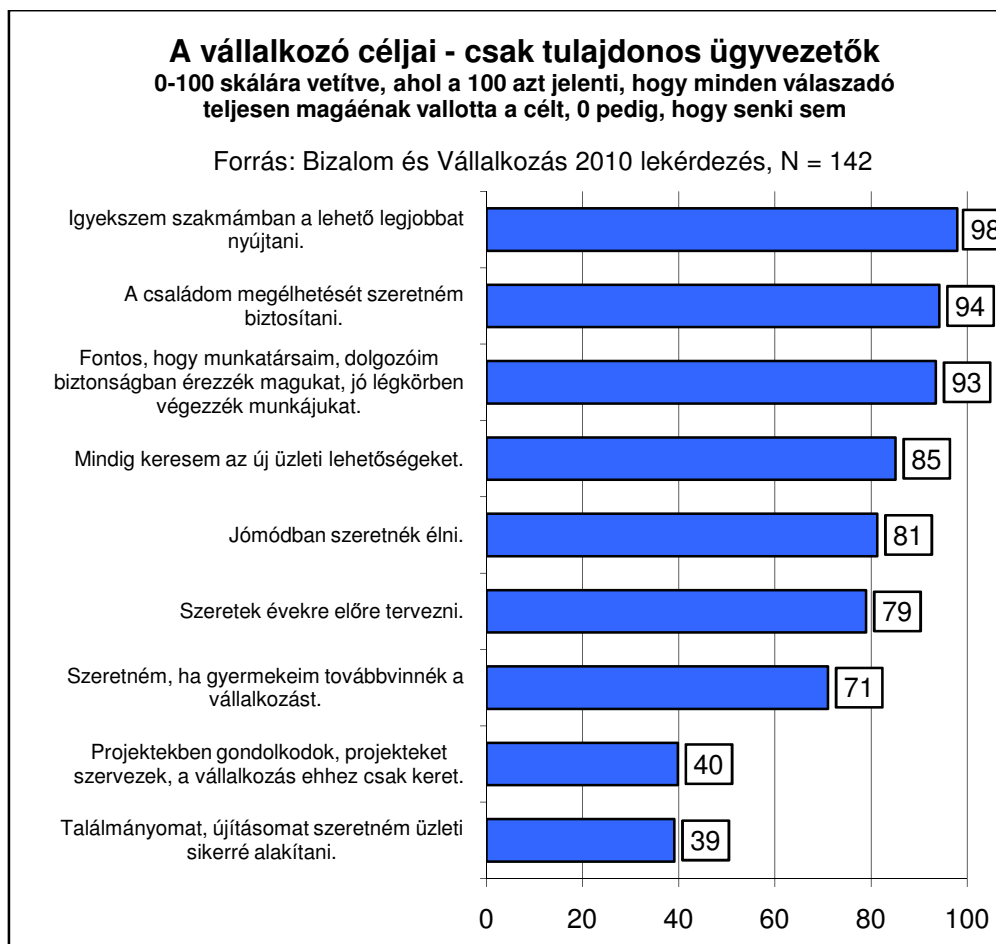
Kiinduló hipotézisként azt fogalmaztuk meg, hogy a válaszok alapján jól elkülönülő csoportokat tudunk majd képezni. Előzetes várakozásainkat a válaszok nem igazolták, ugyanis a válaszadók céljaival kapcsolatos válaszok alapján a motivációkat négy csoportba tudtuk sorolni:

- Mindenki által osztott, nagy fontosságú célok:
- Igyekszem szakmámban a lehető legjobbat nyújtani
- A családom megélhetését szeretném biztosítani
- Fontos, hogy munkatársaim, dolgozóim biztonságban érezzék magukat, jó légkörben végezzék munkájukat
- Fontos, de másodlagos jelentőségű célok:
- Mindig keresem az új üzleti lehetőségeket
- Jómódban szeretnék élni
- Szeretek évekre előre tervezni
- Családi vállalkozáshoz kapcsolódó cél:
- Szeretném, ha gyermekeim továbbvinnék a vállalkozást

- Csak néhány vállalkozó által osztott, nem általános érvényű célok:
- Projektekben gondolkodom, projekteket szervezek, a vállalkozás ehhez csak keret
- Találmányomat, újításomat szeretném üzleti sikerre váltani



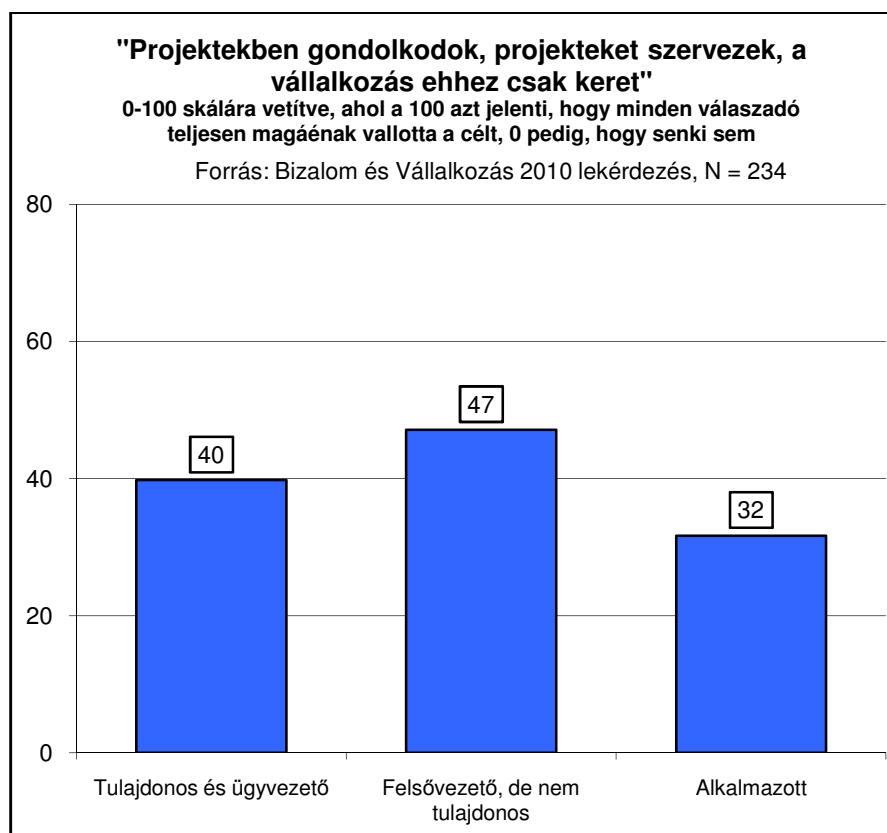
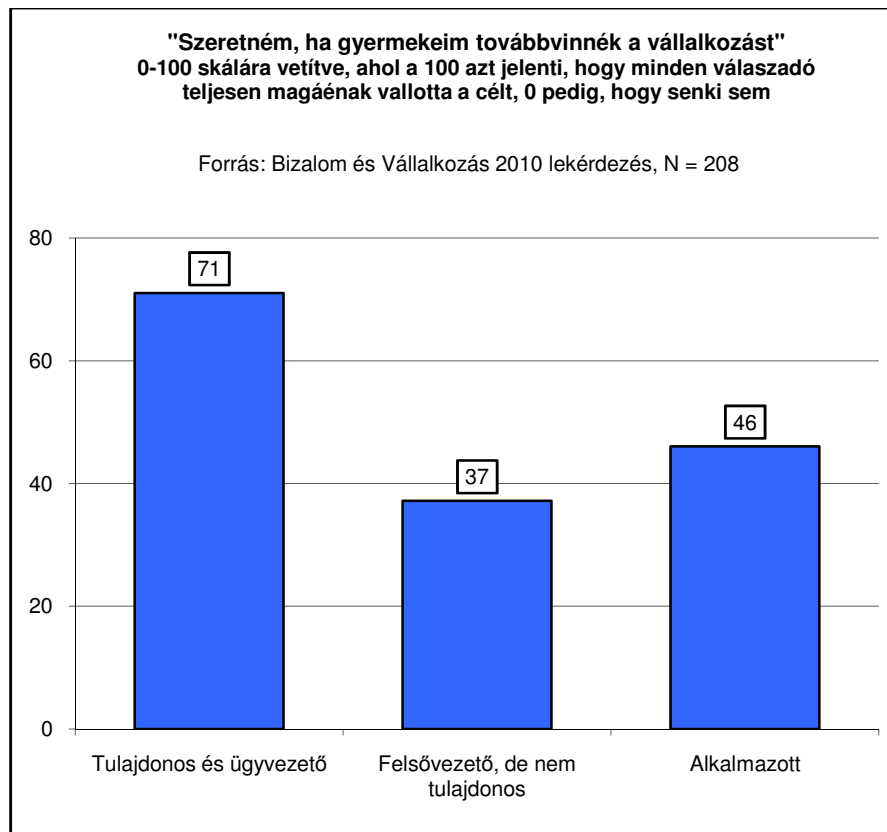
A válaszadók által fontosnak tartott, a vállalkozáshoz kapcsolódó célok között – két kivételtől eltekintve – nincs érdemi eltérés a tekintetben, hogy a válaszadó tulajdonos-ügyvezetőként, alkalmazott felsővezetőként vagy beosztott alkalmazottként töltötte-e ki a kérdőívet.



A két kivétel a következő:

- Szeretném, ha gyermekeim továbbvinnék a vállalkozást
- Projektekben gondolkodom, projekteket szervezek, a vállalkozás ehhez csak keret

A vállalkozás gyermekeknek való továbbörökítése jellemzően a vállalkozást tulajdonosként vezető, családi vállalkozók számára fontos cél, míg a projektek szervezése inkább az alkalmazott felsővezetők számára fontosabb.



Mindez azt mutatja, hogy léteznek a vállalkozások működtetői, irányítói által osztott általános célok, úgymint a szakmai minőség, a család megélhetése és a dolgozók számára stabil környezet biztosítása. Mindez azt is jelenti, hogy a vállalkozások vezetői számára egyaránt fontos társadalmi kapcsolatrendszerük három csoportja: mind piaci-szakmai partnereik, mind családjuk, mind pedig munkatársaik elvárásainak igyekeznek megfelelni, s azonosulnak az e kapcsolatok által közvetített célokkal. A vállalkozás vezetőinek céljait a tulajdonosi és szervezeti pozíció csak kis mértékben befolyásolja. Mindezek alapján – a vizsgált minta korlátait is figyelembe véve – nem tekinthetjük igazoltaknak, hogy a vállalkozók motivációi különösebben sokfélék lennének: vannak ugyan árnyalatnyi különbségek, ám a szakmai elismerés, a családi biztonság és a dolgozók elégedettsége olyan stratégiai jelentőségű, szinte kivétel nélkül osztott cél, ami a magyarországi vállalkozások mindegyikének működését befolyásolja.

H1.2. A vállalkozások valós és jogilag definiált határai gyakran eltérnek egymástól

A vállalkozások valós és jogilag meghatározott határai feltételezéseink szerint gyakran eltérnek egymástól, ami megnehezítheti, hogy a különböző statisztikai és adóadat-szolgáltatások során gyűjtött információk alapján megbízható képet alkothassunk a vállalkozások helyzetéről.

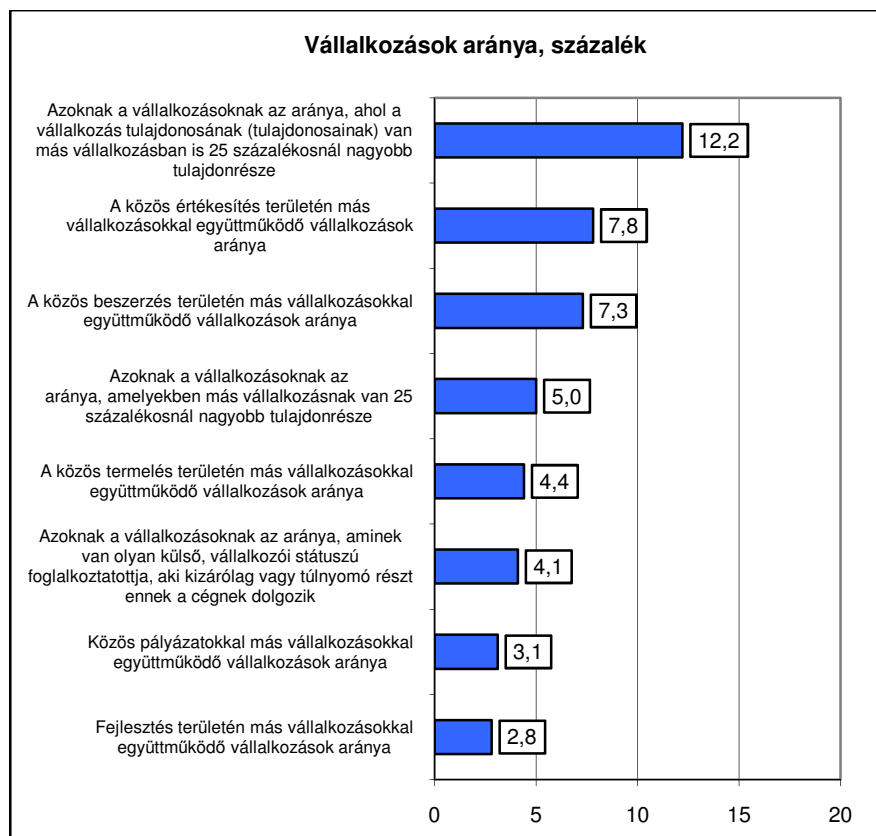
Az adóbevallásokon alapuló adatelemzés megbízhatóságát csökkentheti, hogy az általunk 2009 első felében megkérdezett vállalkozásvezetők közel fele szerint leginkább a könyvelő hozzáértése határozza meg, hogy egy vállalkozás mennyi adót fizet. A vállalkozások statisztikai és adózási adatszolgáltatása során keletkezett információk alapján történő helyzetértékelés készítését egy másik tényező is nehezíti: a vállalkozások hálózatokba szerveződése. A hazai vállalkozáspopuláció egy részét kereszttulajdonosi kapcsolatok fűzik össze, s gyakran tömörülnek a cégek olyan stratégiai szövetségekbe, ami a beszerzés és értékesítés mellett a közös fejlesztésekre, közös pályázásra is kiterjed. A vállalkozások közti stabil, hosszú távú együttműködés sajátos formáját képviselik a külső cégbe kiszervezett tevékenységek. A következőkben azt vizsgáljuk az NFGM 2009-es, a hazai vállalkozások helyzetét felmérő vizsgálatának adatai alapján, hogy a vállalkozások mekkora köre vesz részt tartós vállalkozásközi együttműködésben.

A vizsgálatra három dimenzió mentén kerül sor: a különböző üzleti együttműködésekben, tulajdonosi hálózatokban és munkaerő külső vállalkozásba történő kiszervezésében való érintettséget mérjük. Az üzleti együttműködést öt szempontból, a kereszttulajdonlást kettő, a munkaerő kiszervezését egy változó segítségével mérjük.

A vállalkozások közti együttműködés mérését szolgáló változók és az együttműködés típusai közti kapcsolat

	Üzleti együttműködés	Kereszt- tulajdonlás	Munkaerő külső cégbe történő kiszervezése
Fejlesztés területén más vállalkozásokkal együttműködő vállalkozások aránya	X		
Közös pályázatokkal más vállalkozásokkal együttműködő vállalkozások aránya	X		
A közös termelés területén más vállalkozásokkal együttműködő vállalkozások aránya	X		
A közös beszerzés területén más vállalkozásokkal együttműködő vállalkozások aránya	X		
A közös értékesítés területén más vállalkozásokkal együttműködő vállalkozások aránya	X		
Azoknak a vállalkozásoknak az aránya, ahol a vállalkozás tulajdonosának (tulajdonosainak) van más vállalkozásban is 25%-osnál nagyobb tulajdonrésze		X	
Azoknak a vállalkozásoknak az aránya, amelyekben más vállalkozásnak van 25%-osnál nagyobb tulajdonrésze		X	
Azoknak a vállalkozásoknak az aránya, aminek van olyan külső, vállalkozói státuszú foglalkoztatottja, aki kizárólag vagy túlnyomó részt ennek a cégnek dolgozik			X

Az NFGM 2009-es adatfelvételének eredményei szerint a vállalkozások mintegy nyolcadánál fordul csak elő, hogy a tulajdonos(ok)nak más vállalkozásban is van 25 %-nál nagyobb tulajdonrésze. Mint az alábbi grafikon is mutatja, a kereszttulajdonlás e formája a leggyakrabban előforduló „együttműködési” forma a magyarországi vállalkozási populációban. Viszonylag gyakori még a vállalkozások közös értékesítése és beszerzése, de ilyenről csak a válaszadók alig több mint 7%-a számolt be. A többi vizsgált együttműködési forma még ennél is kisebb arányban jelenik meg a hazai vállalkozások körében.



Forrás: NFGM adatfelvétel 2009

Mindezek alapján azt gondolhatjuk, hogy a vállalkozások közti stratégiai együttműködések meglehetősen ritkák, s a hazai vállalkozások csoportokba, hálózatokba szerveződése csak kevés esetben figyelhető meg. E képet némileg árnyalja, hogy a vállalkozások mintegy háromnegyede számolt csak be arról, hogy semmilyen általunk vizsgált vállalkozásközi együttműködésben nem vesz részt. A képet nemcsak árnyalja, de már módosítja is az együttműködésekben nem érintett vállalkozások által foglalkoztatottak létszámának vizsgálata, hisz mint a következő táblázatból kiolvashatjuk, az ilyen cégeknél a minta vállalkozásainál foglalkoztatottaknak alig valamivel több, mint fele dolgozik. Vagyis – amennyiben az adatközlő cégek a hazai vállalkozáspopuláció reprezentatív mintáját alkotják – a vállalkozásoknál foglalkoztatottak közül Magyarországon minden második alkalmazott olyan cégnél dolgozik, amely kisebb-nagyobb intenzitású együttműködés jellemezte vállalkozási hálózatok részét.

A vállalkozások közti együttműködés különböző típusaiban érintett cégek aránya, százalék

	Vállalkozások száma	Foglalkoztatottak száma
nincs együttműködése	73,3	54,6
csak üzleti együttműködés	9,8	14,5
csak tulajdonosi együttműködés	8,3	11,8
csak foglalkoztatási együttműködés	1,7	3,6
üzleti és tulajdonosi	4,4	6,7
üzleti és foglalkoztatási	0,9	2,8
tulajdonosi és foglalkoztatási	0,9	2,4
mindhárom	0,7	3,6

Forrás: NFGM adatfelvétel 2009

A vállalkozások mintegy tizede csupán üzleti együttműködések révén kapcsolódik más vállalkozásokhoz (itt dolgozik a foglalkoztatottak 14,5 %-a), 8,3%-uk csak kereszttulajdonlás révén, míg 4,4%-uk üzleti és kereszttulajdonosi együttműködésekben is érintett. A vállalkozások kevesebb mint 1%-a érintett mindhárom együttműködési típusban, ám ezeknél dolgozik a foglalkoztatottak 3,6%-a. Eredményeink tehát arra utalnak, hogy a vállalkozások stabil hálózatokba szerveződése elsősorban a nagyobb foglalkoztatókat érinti. Amint azt a következő táblázat adatai mutatják, a tíznél több dolgozót foglalkoztató cégek közül minden második a tagja kisebb-nagyobb vállalkozási hálózatnak. A hazai kisvállalkozások közül ráadásul minden negyediknél megjelenik valamilyen formában a kereszttulajdonlás jelensége.

**Vállalkozások közti együttműködés és létszám-kategóriák
(vállalkozások aránya, oszlopszázalék)**

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
nincs együttműködés	83,2	73,1	46,8	46,2	73,3
csak üzleti	8,2	9,5	15,2	23,1	9,8
csak tulajdonosi	6,4	8,6	13,4	7,7	8,3
csak foglalkoztatási	-	1,7	6,9	-	1,7
üzleti és tulajdonosi	2,3	4,5	10,4	3,8	4,4
üzleti és foglalkoztatási	-	0,9	3,5	3,8	0,9
tulajdonosi és foglalkoztatási	-	1,1	1,7	7,7	0,9
Mindhárom	-	0,6	2,2	7,7	0,7
Összesen, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: NFGM adatfelvétel 2009

A SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZET ALAKULÁSA

Dokumentumelemzés

Bizalmatlanság

A vállalkozások és az állam kapcsolatát a bizalmatlanság jellemzi. Ahogy Szepesi és Szalai 2008-as cikkükben megállapították, az üzleti együttműködést gyakran akadályozza a gyanakvás, az új üzleti kapcsolat kiépítése lassú és drága, ezért ritka. Gyakori, hogy a vállalkozások kényszerhelyzetben vannak. Az ilyen körülmények között létrejövő (általában beszállítói) szerződések nem csak tartalmukban épülnek a jobb pozícióban lévők erőfölényére, jogintézményeink működési hibái és hiányosságai miatt gyakran a szerződés betartatását is nehezebben érik el a kisebb vállalkozások (a magyar kapitalisták). A rendőrség, a bíróság a kisebb tranzakciókkal képtelen érdemben foglalkozni. A jogérvényesítés nagyobb ügyekben is lassú és nehezen kiszámítható, ezért a vállalkozók kevésbé számítanak az igazságszolgáltatásra.

Szepesi és Szabó-Morvai (2009) vizsgálati eredményei szerint a megkérdezett cégvezetők 82%-a értett egyet azzal a kijelentéssel, hogy a hatóságok nem a szabályok betartásáért, hanem a minél magasabb büntetési összegek behajtásáért dolgoznak.

A vállalkozások és környezetük szereplői közti bizalmatlanság abban is megnyilvánul, hogy a vállalkozásfejlesztési szervezetek nem játszanak kitüntetett szerepet a kis- és közepes vállalkozások életében. A vállalkozások gyakrabban fordulnak üzleti tanácsért családjukhoz, üzleti partnereikhez, szakmai szövetségekhez, bankokhoz, mint vállalkozásfejlesztési szervezetekhez. A munkáltató által szervezett vagy támogatott képzésben részt vevő vállalkozások aránya rohamosan nő a kisebbektől a nagyobbak felé haladva (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Vállalkozásfinanszírozási Főosztály 2007). A személyes kapcsolatok üzleti életben játszott szerepének felértékelődése részben annak a következménye, hogy az állami és piaci intézmények csak részben kínálnak megfelelő garanciákat a vállalkozások közötti megállapodások betartásának biztosításához (Szepesi–Szabó-Morvai 2009).

Az állammal szemben támasztott elvárások:

egyszerűen, olcsón, gyorsan, kiszámíthatóan

A vállalkozások körében készült felmérések eredményei (Bankárképző Központ Zrt. 2008) szerint a fejlesztési célú állami támogatások (beleértve a kedvező kamatozású hiteleket is) iránt akkor van kereslet, ha azok:

- egyszerűek, könnyen megérthetők,
- nem járnak túlzott adminisztrációval,
- reális elvárásokat fogalmaznak meg úgy a bankok/közvetítők, mint az ügyfelek felé,
- gyorsan lebonyolíthatóak.

Tóth István János a KKV-k EU-pályázatokon való részvételével kapcsolatos elemzésében (2006) részletesen vizsgálta, hogy a KKV-szektor sajátosságai alapján a forrásallokációt miként kellene az irányító hatóságoknak szabályozniuk. A szektor adminisztratív terhekre való érzékenységet figyelembe véve a lehető legegyszerűbb

pályázati kiírás és a könnyen áttekinthető pályázati feltételrendszer a célravezető elemzési eredményei szerint. A szektor likviditási problémái miatt ugyanakkor a finanszírozási konstrukciókat úgy kellene kialakítani, hogy utófinanszírozás esetén a támogatások a projektek lezárultát követően minél előbb kifizetésre kerüljenek.

Pitti Zoltán az Európai Unió tagországainak adórendszereit vizsgáló előadásában (2007b) az adórendszerrel szembeni elvárások között az egyszerűség és igazságosság mellett kihangsúlyozta a kiszámíthatóság és a semlegesség elvét is, megjegyezve, hogy a magyarországi adórendszer ezeknek az elveknek az érvényesülésétől mintha távolodna. Semjén és Tóth (2004) eredményei szerint az adórendszer átláthatatlansága, illetve gyakori változtatása érzékenyebben érinti a kisebb cégeket, jobban veszélyezteti biztonságos üzleti kalkulációjukat, és ezzel inkább rontja üzleti kilátásaikat, mint a nagyobb cégeké.

Adózás és adóelkerülés

A munkajövedelmeket terhelő teljes (az adókat és járulékokat is tartalmazó) *számított* adóterhelés tekintetében Magyarország a világ élvonalába tartozik: nem csak az újonnan csatlakozó országokat előzi meg, hanem a fejlett országok döntő többségét is. Az OECD számításai szerint az átlagjövedelmeket terhelő átlagos adók és járulékok tekintetében 2005-ben Magyarország a 3. az országok rangsorában. A magas adóterhelésért elsősorban nem a magas személyi jövedelemadó-kulcsok, hanem az európai viszonylatban magas társadalombiztosítási járulékok, azon belül is elsősorban a munkáltatók által fizetett járulékok kiugróan magas szintje tehető felelőssé. (Krekó–P. Kiss é.n.)

A nemzetközi statisztikai adatok szerint a befizetendő adó (SZJA) és járulék (tb) együttes összege egyedül Magyarországon haladja meg a nettó jövedelmet, amivel az előkelő első helyet foglalja el az európai rangsorban (Lakatos 2008: 497). Papp József (2008) szerint egy átlagos magyarországi kisvállalkozás nem tud annyi hozzáadott értéket létrehozni, ami egyidejűleg tudná fedezni az alkalmazottak jövedelmét, a vállalkozó elvárt profitját és az állam által igényelt elvonások összességét. Az adóelkerülés mértéke így rendkívül magas (Balás–Vékony 2008). A vizsgálatok a feketegazdaság mértékét és az adóelkerülést 20-25% körüli értékre becslik. A hivatalos (effektív) adókulcs és a valós (effektív) adókulcs a magyar gazdaságban átlagban 25%-kal eltér egymástól.

Az adóelkerülés mértékére vonatkozó vizsgálatok szerint a magas adókerülési arányt alapvetően nem a feketegazdaság, hanem a szürkegazdaság termeli ki. Az adózás szempontjából a magyar vállalatok tehát nem fekete és fehér cégekre tagozódnak: a vállalkozások a szürke legkülönbözőbb árnyalatait képviselik. Magyarországon az adóelkerülés nem normaszegés, hanem maga a norma (Balás–Vékony 2008).

2009-es adatfelvételi eredményeink szerint abban, hogy egy vállalkozás mennyi adót fizet, a könyvelő hozzáértésének van meghatározó szerepe, a vállalati teljesítmény csak másodlagos jelentőségű, míg az adóhatóság informális elvárásai a harmadik legfontosabbnak tartott tényezőcsoportot alkották a megkérdezett vállalkozások szerint. Mint az alábbi táblázatban közölt relatív szórási adatok mutatják, e három tényező befolyását a vállalkozások nagy része hasonlóan ítéli meg.

„Melyik tényezők a fontosabbak annak meghatározásában, hogy mennyi adót fizet egy cég? Kérem, értékelje a következő tényezők jelentőségét!”

	Átlag (0-100-ra vetítve, ahol 100 azt jelenti, hogy minden vállalkozás szerint meghatározó jelentősége van)	Relatív szórás, %
Könyvelő hozzáértése	78,4	31,1%
Vállalati teljesítmény	76,9	37,1%
APEH informális elvárása	59,8	48,7%
A cég jövőbeli hitelfelvételi/támogatásigénylési tervei	54,8	61,9%
A vállaltvezető meggyőződése a szabályok igazságosságáról	48,8	71,3%
A vállalkozás vezetőjének személyes kapcsolatai	46,9	76,6%
Az, hogy mekkora a számla nélküli bevételek aránya	44,5	85,3%
A vállalkozás vezetőjének politikai kapcsolatai	43,2	83,6%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2009-es adatfelvétel (N=701)

Krekó-Kiss (2008) becslése szerint a minimálbérre bejelentett foglalkoztatottak 60-65% nem minimálbéren dolgozik, Semjén és szerzőtársai (2008) lakossági felmérése szerint a lakosság legalább negyede érintett a szürkegazdaságban. A vállalatok adózási magatartásával kapcsolatos vizsgálatok szerint a vállalati méret nem az adóelkerülésben való érintettséget, sokkal inkább annak technikáját befolyásolja (Semjén–Tóth, 2004), a nagyobb cégek egyszerűen „kiszereződik” alvállalkozóikra az adóoptimalizálás feladatait vagy külföldre menekítik jövedelmeiket.

Az Opten szakértői szerint (Opten Kft. 2010) a 2008-ról mérleget adó 350 ezer magyar vállalkozás adatai azt mutatják, hogy a kisebb cégek jelentős része valamilyen munkaviszonyt helyettesítő, adóelkerülésre létrehozott cég, a minimálbér kétszerese körüli fizetésekkel. A 100MFt alatti 301 ezer cég összesen 530 ezer főt foglalkoztat. E kis cégekben az egy főre vetített átlagos havi ráfordítás 145 ezer Ft, míg a közepes, 100M és 1Mrd Ft közötti cégek 560 ezer főnek adnak munkát, és személyenként hivatalosan havi 221 ezer Ft ráfordítással működnek. Az 1 Mrd Ft-nál nagyobb árbevételű vállalkozások – szintén 560 ezer főt foglalkoztatva – munkavállalóik után járulékokkal együtt átlagosan havi 657 ezer forintot fizetnek ki személyenként.

Ennek oka az lehet Papp József (2008) szerint, hogy a kis- és közepes vállalkozói szektorban az alkalmazottak jelentős része kétcsatornás kereseti rendszerben dolgozik: minimálbérhez közeli szinten bejelentett bér után adózik, keresetének másik részét pedig zsebbe kapja. Ám Papp azt is megállapítja, hogy a gazdaságnak azok a szereplői, amelyek meg tudnák fizetni a magas adókulcsokat, kevesebbet fizetnek a kettőtől vagy egyáltalán nem fizetnek adót. A magas termelékenységű multinacionális vállalatok

ugyanis Papp szerint annyi központi támogatást kapnak és annyi adókedvezményben részesülnek, hogy valóságos adóterhelésük lényegesen alacsonyabb a tényleges adókulcsok mellett fizetendő adók és járulékok összegénél. A rejtett gazdaság egy szegmensében – elsősorban a vendéglátásban, kereskedelembe, a lakossági szolgáltatásban, a mezőgazdaságban és az építőiparban –, bár tehetnék, egyáltalán nem fizetnek adót (Papp 2008: 663).

Az adóelkerülést ösztönző és lehetővé tevő adózási szabályrendszer, valamint az adóelkerülés fent jelzett elterjedtsége arra enged következtetni, hogy a tényleges (effektív) adókulcs nem a 60% vagy a feletti mértéke, hanem sokkal inkább az átlagos és a tőkejövedelmek adóztatásához közelítő 40%-os mértéke ma a bevett gyakorlat Magyarországon (Balás–Vékony 2008, Papp 2008).

A „normaszegés normajellegét” mutatja, hogy Balás és Vékony (2008) eredményei szerint ha egy cégről kiderül, hogy az adószabályok megsértéséért megbüntetik, az nem sokat mond az adott cég üzleti tisztességéről. Az adórendszer arra ösztönzi az adóhatóságban dolgozókat és a vállalkozásokat, hogy az adórendszer valós logikáját elfedő előírásoknak megfelelően „papírozassák” és „papírozzák le” a gazdaság működését. E jelenség elterjedtségét jelzi, hogy a Balás és Vékony által megkérdezett vállalkozások szerint egy-egy cég adófizetésének mértékét leginkább a könyvelő hozzáértése határozza meg.

A vállalkozások jelentős része igyekszik tevékenységét minél kisebb transzparencia mellett végezni. Ennek egyik jele az a finanszírozói vélemény (Bankárképző Központ Zrt. 2008), mely szerint a pénzügyi beszámolók bizonytalansága⁵ miatt a szektor jelentős része a hagyományos vállalatfinanszírozási módszerekkel nem értékelhető. Ennek következménye, hogy az éven túli/fejlesztési finanszírozás sok esetben ingatlan alapú finanszírozással vagy rövid lejáratú, „Széchenyi-kártya típusú” hitelekbe valósult meg. A KKV-k finanszírozási módszerei a hagyományos vállalatfinanszírozási módszerektől az alábbiakban térnek el:

- a pénzügyi mutatók az adósminősítési rendszerekben csak bizonyos alapkritériumként szerepelnek, ezeknél sokkal nagyobb jelentősége van az ügyfél ismeretének, megbízhatóságának,
- az ügyfelek nagy számából következően csak azok a termékek sikeresek melyek egyszerűen megérthetőek úgy az ügyfelek, mint a hitelintézeti ügyintézők számára, fontos követelmény, hogy az eljárás gyors és sztemderd legyen,
- jellemző a könnyen érvényesíthető fedezetek (lízing, szabadfelhasználású jelzáloghitel) használata.

A bankok a mikrovállalkozások közül a 0-1 főt foglalkoztató cégeket nem is igazán tekintik gazdálkodó szervezetként működőnek (Bankárképző Központ Zrt. 2008).

⁵ Pitti Zoltán 2008-as tanulmányában ehhez kapcsolódóan arra hívja fel a figyelmet, hogy a vállalkozások alapítói vagyonának főbb tulajdonosi csoportok szerinti megoszlása nem minden esetben tükrözi a valóságos döntési viszonyokat. Az alapító okiratok tanúsága szerint ugyanis a jegyzett tőkének magasabb arányú a döntési jogosítványok koncentrációja, s terjedőben van a tulajdonosi hálózatok kiépítése is (társaságok alapítanak újabb társaságokat, illetve egy-egy magántulajdonos 6-8 vállalkozás felett rendelkezik, jellemzően úgy, hogy a vállalkozások között nincs érdemi termelési kooperáció). Mindez arra utal, hogy a vállalkozások kötelező adatszolgáltatásai során képződött információk elemzésekor rendkívül óvatosan kell a kapott összefüggéseket értelmeznünk.

Ezeket a vállalkozásokat csak lakossági módszerekkel finanszírozzák a bankok, sok esetben a tulajdonosok ingatlanfedezet mellett felvett jelzáloghitel szolgál a vállalkozás forrásául. Mindez arra utal, hogy a hitelintézetek a „megbújó” vállalkozások finanszírozását vagy nem vállalják, vagy olyan garanciákat alakítanak ki, amik növelik a hitelek visszafizetésének valószínűségét.

Szabó-Morvai Ágnes kimutatta, hogy a cégek többsége számára adózási többletköltséggel jár a külső finanszírozás igénybevétele. Amíg a cég „csupán” egy-két tulajdonos és az adóhatóság felé tartozik elszámolni, addig sok cég arra törekszik, hogy minimalizálja az adókiadásait. Amikor megjelenik egy külső finanszírozó (pl. bank, kockázati befektető vagy akár tőzsdére szeretnék vinni a céget), számára – többé-kevésbé – közérthetően be kell mutatni a vállalat pénzügyi, gazdasági helyzetét, ez pedig elkerülhetetlenül a dokumentált és a valós folyamatok közeledését jelenti, vagyis be kell vallani a megtermelt jövedelmet és adózni kell utána. Ha valaki tud, akkor inkább családtaghoz vagy barátához fordul pénzügyi segítségért, minthogy formális finanszírozáshoz folyamodjék. A másik megoldás lehet, hogy a tulajdonos személyi kölcsönt vagy jelzáloghitelt vesz fel a cég számára, így szintén kikerülhet a cég pénzügyi beszámolóinak tüzetes vizsgálata. Az induló és növekedő vállalatok finanszírozásának esélyei hazánkban sokkal alacsonyabbak, mint máshol az EU-ban. Ebben az a szomorú, hogy ez igaz azokra a cégekre is, amelyek megpróbálnak tiszta könyveléssel talpon maradni, vállalva annak minden hátrányát és kellemetlenségét. Vagyis ezek a cégek a költségversenyben saját hazai versenytársaikkal szemben maradnak alul, míg finanszírozásban nemzetközi vetélytársaik körözik le őket. Ez erős ellenérdekeltséget alakít ki a tiszta könyvelésre való áttéréssel szemben. Azáltal, hogy a cégek igen nagy része nemcsak adózási, de finanszírozási szempontból is árnyékban van, a helyes gazdaságpolitikai beavatkozás esélye minimális, ugyanis e cégek pénzügyi helyzetéről, működéséről, erősségeiről és igényeiről szinte lehetetlen megbízható információt szerezni (Szabó-Morvai 2009)

A vállalkozások adminisztratív terhei

A piaci működés szabályozása gyakran áttekinthetetlen és túlbürokratizált. Az összes előírás betartása sokszor az üzletmenetet lehetetlenné tévő költségekkel járna. Ezt az állam részben tolerálni kénytelen, és ennek következménye, hogy a szabályok ellenőrzése következtelenné és kiszámíthatatlanná válik (Szepesi–Szalai 2008). Az állami szabályoknak való megfelelés költségei Magyarországon EU összehasonlításban is jelentősek: a bruttó hazai termék mintegy 6,8 %-ának megfelelő összeget tett ki a vállalkozásoknak az előírások betartásával kapcsolatos adminisztrációs költsége. Ez az arányszám Görögország mellett az egyik legmagasabb Európában.

Administrative costs by Member State																					
	AT	BL ²	CZ	DE	DK	ES	FI	FR	UK	GR	HU	IE	IT	NL	PL	PT	RE ²	SK	SI	SE	EU-25
Administrative cost share in GDP (in %) ¹	4.6	2.8	3.3	3.7	1.9	4.6	1.5	3.7	1.5	6.8	6.8	2.4	4.6	3.7	5.0	4.6	6.8	4.6	4.1	1.5	3.5
¹ Based on Kox (2005): Intra-EU differences in regulation-caused administrative burden for companies. CPB Memorandum 136. CPB, The Hague.																					
² BL combines Belgium and Luxembourg; RE combines the Baltic Member States, Malta and Cyprus; EU-25 figures are GDP-weighted averages																					

Forrás: Commission Working Document (2006: 3)

Balás és Vékony (2008) mélyinterjú vizsgálatának eredményei szerint a vállalkozók az adórendszer szabályainak jelentős körét életszerűtlennek tartják, betartásuk a normál üzletmenet mellett jelentős többletköltségeket igényel. A megkérdezett könyvelők szerint több szabály ellentmond egymásnak, ezért azok maradéktalan betartása lehetetlen. Az interjúalanyok szerint az utóbbi időkben már az APEH munkatársai sem tudják megfelelő sebességgel követni a változó szabályokat: ma már egy gyakorló könyvelő sokszor az átlagos APEH dolgozónál jobban eligazodik az adórendszer szabályaiban. Nem csodálkozhatunk tehát a Világgazdasági Fórum 2009–2010-es versenyképességi felmérésének eredményein sem, melyek szerint Magyarországon az adófizetéssel kapcsolatos szabályozás számít a vállalkozások működésével kapcsolatos legjelentősebb problémának.

Az adórendszer működésének adminisztratív költségei (Balás–Vékony 2008) a kisvállalkozásokat sújtják elsősorban, versenyhátrányba hozva őket a nagyobb cégekkel szemben. Az adózás adminisztrációja még a nagyobb cégeknél is eléri az éves nettó árbevétel 1%-át, de a kisvállalkozások alsó kategóriájában 10% körüli becslések születtek. Ennek nagyobbik része nem a könyvelőknek kifizetett összegből, hanem az adórendszer teljesítésével (kisebb cégeknél nagyrészt a vezető által) eltöltött idő magas arányából adódik.

A Világban „Doing Business” felmérése során vizsgált kérdések közül szinte semmi nem változott Magyarországon 2008–2009 között, vagyis szinte ugyanolyan szabályokkal terhelik meg a vállalkozni, üzletelni kívánókat, mint egy éve (Szalai 2009). A két legfontosabb könnyítés a cégalapítás további egyszerűsítése, illetve a munkaviszonnyal összefüggő szabályozás némi liberalizálása volt. Mivel a deregulálás, az adminisztrációs terhek csökkentése elmaradt, Magyarország majd minden vizsgált területen rontott a helyezésén. A legrosszabb továbbra is az adórendszer értékelése – a magyar adórendszer adminisztrációs terhei (egy vállalkozás tisztességes adóbevallásához szükséges időt mérve) olyan nagyok, hogy az EU, az OECD és a Balkán országai közül csak Bulgáriában, Csehországban, Lengyelországban és Montenegróban kell több időt adóbevallással foglalkozni.

Adatelemzés

H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek

Az állam és a vállalkozások kapcsolatának milyenségét és időbeli alakulását háromféleképpen vizsgáljuk:

- 1.) Megvizsgáljuk, hogy a vállalkozások növekedését akadályozó tényezők között az állami működéshez köthetők milyen helyet foglalnak el;
- 2.) Másrészt elemezzük, hogy mi a véleménye a vállalkozásoknak az egyes állami intézmények működéséről;
- 3.) Harmadrészt megvizsgáljuk az állam működését jelentősen akadályozó tényezőknek tartó vállalkozások jellemzőit;
- 4.) Negyedrészt pedig föltárjuk, hogy a vállalkozások – részben a KKV-fejlesztési stratégia célrendszeréhez kapcsolódóan – mely területeken várnak el változást az állami működésben.

1. A növekedést akadályozó tényezők

Az NFGM és elődszervezetei 1997 óta gyűjtenek részletes kérdőíves adatokat a KKV szektor növekedését akadályozó tényezőkről. A háttérelmézés készítése során alkalmunk volt újraelemezni a 2007-es, 2008-as és 2009-es adatbázist, s ezek segítségével föltárni az egyes akadályozó tényezők megítélésének 1997 és 2009 közti változását. A következő táblázatban adatelemzésünk eredményét mutatjuk be, ami 0-100 fokú skálára vetítve mutatja a 15 vizsgált tényező jelentőségét. Az adatok a KKV-k reprezentatív országos mintájának átlagát mutatják, s az adott tényező értéke minél közelebb van 100-hoz, annál jelentősebb növekedés-akadályozó szereppel bír az „átlagos” vállalkozás vezetője szerint.

**A vállalkozások termelés- (szolgáltatás) növelését akadályozó tényezők 1997-2009
(0-100-as skálán)**

Növekedést akadályozó tényezők	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008	2009
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	84	78	73	74	72	77	76	75
Nincs elég megrendelése	48	45	52	45	48	45	48	63
Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53	58	55	63	63	61
Erős verseny	53	58	61	61	61	56	57	58
A hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek							50	50
Tisztességtelen verseny	46	44	44	47	48	45	45	41
Tőkehiány	40	37	37	34	32	31	33	30
A vevők fizetési késedelmei	30	31	30	32	34	35	33	30
Korrupció							30	27

Növekedést akadályozó tényezők	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008	2009
Nem érvényesíthető jogos követelések							20	18
Hitelhiány	27	26	26	20	15	12	16	13
Beszerzési nehézségek	14	16	16	17	16	13	16	13
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	17	19	17	17	13	12	12	9
Egyéb akadályozó tényezők	19	20	17	16	13	19	16	8
Munkaerőhiány	9	9	9	12	8	9	9	5

Forrás: NFGM 2009: 171; ill. 2009-re vonatkozóan: NFGM kérdőíves adatfelvétel során gyűjtött információk elemzése

2009-re jelentős változás egy területen következett be: a „nincs elég megrendelése” válasz a 0-100 fokú skálán a 2008-as 48-ról 2009-re 63-ra növekedett, ami a válsággal összefüggésbe hozható keresletszűküléssel magyarázható. A növekedést akadályozó más tényezők megítélése alig változott, a legjelentősebb akadállynak – mint 1997 óta minden vizsgált évben – a „magas adó- és társadalombiztosítási terheket” tartották a megkérdezett vállalkozások.

Mivel itt mi nem arra vagyunk elsősorban kíváncsiak, hogy a válság milyen változásokat idézett elő a vállalkozásvezetők ítéletalkotásában, így figyelmünket a következőkben arra fordítjuk, a 15 vizsgált tényező közül melyek az állammal kapcsolatba hozhatók? Ezt a kérdést főfaktor-elemzés segítségével vizsgáltuk, ahol arra voltunk kíváncsiak, hogy a válaszadók ítéletalkotásában mely akadályozó tényezők kapcsolódnak össze. A következő táblázatban közöljük (rotálást követő) elemzési eredményeinket, melyből látható, hogy a főfaktor-elemzés eredményeként 4 csoportba sorolhatjuk az akadályozó tényezőket.

**A vállalkozások termelés- (szolgáltatás) növelését akadályozó (2009) tényezők
főfaktor-elemzése
(A rotálás eredményeként kapott faktorsúlyok)**

	Termelési tényezők hiánya	Állami működés	Verseny	Késedelmes fizetés
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága		,741		
A hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek		,640		
Beszzerzési nehézségek	,457			
Erős verseny			,523	
Hitelhiány	,607			
Korrupció			,558	,300
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek		,693		
Meglévő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	,556			
Munkaerőhiány	,536			
Nem érvényesíthető jogos követelések	,275			,816
Nincs elég megrendelés			,252	
Tisztességtelen verseny			,873	
Tőkehiány	,551	,325		
Vevők fizetési késedelmei				,618
Variancia, %	12,8	12,2	11,0	8,9

KMO = 0,806

Az első tényezőcsoport a termelési tényezők hiányosságaival kapcsolatos vélekedéseket „tömöríti”, míg a második az állami szabályozásból, az állam működéséből fakadó akadályozó tényezőket. A harmadik a versennyel és annak egyes torz megnyilvánulásai (pl. korrupció) kapcsolatosak, míg a negyedik faktor a késedelmes fizetéshez, a nem érvényesíthető jogos követelésekhez kapcsolódó vélekedéseket tömöríti.

A főfaktor-elemzés eredményei – előzetes várakozásainknak megfelelően – arra utalnak, hogy az állam működésével kapcsolatos növekedési akadályok egy csoportot képeznek, s a vállalkozások többségének véleményében ezek összekapcsolódnak. Ebből az összefüggésből kiindulva a 15 akadályozó tényezőtől 4 csoportot képeztünk, mégpedig úgy, hogy kiszámítottuk a csoporthoz tartozó tényezők értékeinek vállalkozássoros számtani átlagát. A tényezőket ebben az elemzésben nem súlyoztuk. Az 1997–2009-re kiterjedő időszor képzését akadályozta, hogy egyes tényezők jelentőségét csak 2008-ban és 2009-ben mérték fel.

A vállalkozások termelés- (szolgáltatás) növelését akadályozó tényezők csoportjai
(0 = az adott tényező nem tartozik a csoporthoz;
1 = a tényezőcsoport képzésében részt vesz)

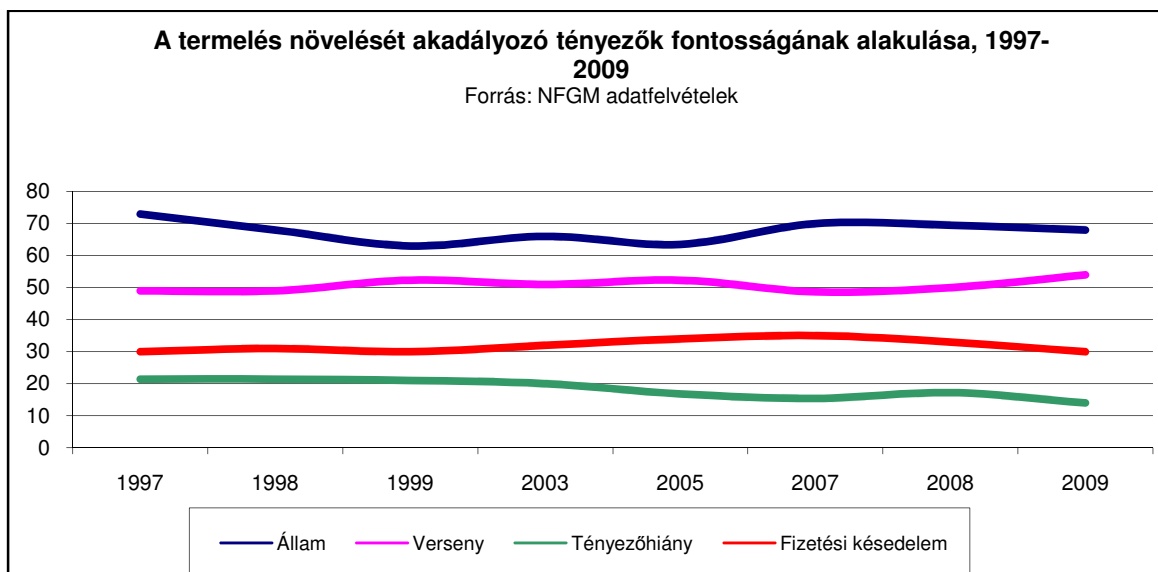
Növekedést akadályozó tényezők	Termelési tényezők hiánya	Állami működés	Verseny	Késedelmes fizetés
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	0	1	0	0
A hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek	0	1 (csak 2008-ban és 2009-ben)	0	0
Beszerzési nehézségek	1	0	0	0
Egyéb akadályozó tényezők	0	0	0	0
Erős verseny	0	0	1	0
Hitelhiány	1	0	0	0
Korrupció	0	0	1 (csak 2008-ban és 2009-ben)	0
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	0	1	0	0
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	1	0	0	0
Munkaerőhiány	1	0	0	0
Nem érvényesíthető jogos követelések	0	0	0	1 (csak 2008-ban és 2009-ben)
Nincs elég megrendelés	0	0	1	0
Tisztességtelen verseny	0	0	1	0
Tőkehiány	1	0	0	0
Vevők fizetési késedelmei	0	0	0	1

2008-ra és 2009-re vonatkozóan lehetőségünk nyílt mind a 15 fenti tényező alapján képzett 4 csoport vizsgálatára. Az akadályozó tényezőcsoportok közül az állami működés zavarai és a piaci verseny (valamint torzulásai) mindkét évben 60 körüli értéket vettek fel, míg a késedelmes fizetés és a termelési tényezők hiánya lényegesen kisebb jelentőségű akadályozó tényezőcsoportnak bizonyult. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a vállalkozások növekedését akadályozó tényezők egyrészt az állam működésének problémáira, másrészt pedig az értékesítési piacokon tapasztalható kereslethiányra, versenyre vezethetők vissza. Az állam működése, a magas adó- és adminisztratív terhek, valamint a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága – a vállalkozók és vállalatvezetők véleménye szerint – meghatározó jelentőségű akadálya a termelés bővítésének.

**A vállalkozásokat akadályozó tényezőcsoportok jelentőségének alakulása
2008-ban és 2009-ben
(15 tényező alapján képzett csoportok)**

Növekedést akadályozó tényezők	Termelési tényezők hiánya	Állami működés	Verseny	Késedelmes fizetés
2008	17	63	60	27
2009	14	62	63	24

Hosszabb időtávon a 15 tényezőtől csak 12 vizsgálható, s elemzésünk során a fentiekben írtaknak megfelelően e 12 tényezőtől is kialakítottuk a 4 csoportot. Eredményeinek a következő grafikonon tüntettük föl, melyből jól látható, hogy az állam működéséből fakadó növekedési akadályok 1997 óta minden egyes évben a legjelentősebb tényezőcsoportnak bizonyultak. A vállalkozók „üzenete” tehát az, hogy a növekedés akadályainak lebontásához csökkenteni kell az állami elvonások mértékét, egyszerűsíteni és kiszámíthatóbbá kell tenni a gazdasági tevékenységek szabályozását.



Az adózással és járulékfizetéssel kapcsolatos, a vállalkozásokat terhelő adminisztratív költségek csökkentése iránti komoly igényre egy másik, nemzetközi felmérés eredményei is rávilágítanak. Az EBRD üzleti környezetre vonatkozó 2002-es, 2005-ös és 2009-es vállalati felmérési eredményeiből képet kaphatunk a vállalkozások működését akadályozó tényezők jelentőségének magyarországi és kelet-közép-európai alakulására vonatkozóan. Az EBRD a reprezentatív kérdőíves adatgyűjtés során 5 tényező jelentőségét vizsgálta:

- Adóterhek – tax rates
- Adózási adminisztráció – tax administration
- Engedélyezés – Business licensing and permits
- Korruptió – Corruption
- Bíróságok működése - Courts

Az adatok összehasonlíthatóságát növelendő a kapott országátlagokat 0-100 fokú skálára transzformáltuk, ahol a 100 azt jelenti, hogy minden válaszadó nagyon komoly akadálynak tartja az adott tényezőt, míg a 0 azt, hogy egyetlen válaszadó sem tekinti ezt akadályozó tényezőnek. Az öt tényező éves átlagértékeiből számtani átlagot képeztünk. Eredményeink szerint Magyarországon 2005 és 2009 között jelentős elmozdulás volt megfigyelhető az akadályozó tényezők jelentőségének megítélésében. Mind az öt tényező megítélése romlott, azaz a válaszadók lényegesen nagyobb része ítélte 2009-ben e tényezőket a normális üzletmenetet akadályozó tényezőnek, mint 2005-ben. Különösen az adózási adminisztrációval kapcsolatos terhek és a korrupció jelentőségének megnövekedése volt erős a vizsgált időszakban.

**A vállalkozások működését akadályozó tényezők jelentősége – Magyarország
(0-100-as skála, ahol a 100 azt jelenti,
hogy minden válaszadó nagyon komoly akadálynak tartja az adott tényezőt)**

Év	Adóterhek	Adózási adminisztráció	Engedélyezés	Korrupció	Bíróságok működése	Átlag
2002	43	28	16	19	13	24
2005	55	33	17	18	15	28
2009	65	55	32	37	16	41
Változás 2009-2002	23	27	15	17	4	17
Változás 2009-2005	10	22	15	19	1	13

Forrás: BEEPS adatfelvételek

Magyarország átlagértéke 2009-ben 41 volt, ami a térségi átlagtól nem tér el jelentősen, s lényegében azonos a cseh, a horvát és a lengyel átlaggal.

**A vállalkozások működését akadályozó tényezők aggregált jelentőségének alakulása
néhány országban, 2005–2009**

	2005	2009	Változás 2005 – 2009
Románia	41	55	14
Lengyelország	39	43	4
Horvátország	26	42	16
Magyarország	28	41	13
Csehország	44	40	-4
Szlovákia	18	38	20
Bulgária	28	36	8
Szerbia	37	33	-4
Szlovénia	24	24	1

Forrás: BEEPS adatfelvételek

Az öt vizsgált szempontból Magyarország kettő tekintetében emelkedik ki negatív értelemben a térségi átlagból, s ezek egyrészt a magasnak ítélt adóterhelés, másrészt pedig az adózási adminisztráció nehézsége. Különösen ez utóbbival kapcsolatban romlottak 2005 és 2009 között a magyarországi vélekedések, s így 2009-re az ország – a vállalkozások véleménye szerint – Románia után a vállalkozásokat magas adóterhelés mellett bonyolult adószabályokkal is leginkább „büntető” országgá vált a régióban.

**Az adózási adminisztráció vállalkozások működését akadályozó jelentőségének alakulása
néhány országban, 2005–2009**

	Adózási adminisztráció				Adóterhek		
	2005	2009	Változás 2005– 2009		2005	2009	Változás 2005– 2009
Lengyelország	48	43	-5		57	63	6
Románia	47	59	11		46	67	21
Szerbia	35	29	-6		46	43	-3
Csehország	56	43	-13		60	55	-5
Magyarország	33	55	22		55	65	10
Szlovákia	17	32	15		22	46	24
Szlovénia	33	20	-13		31	43	12
Bulgária	26	35	10		34	42	8
Horvátország	11	46	34		30	51	21

Forrás: BEEPS adatfelvételek

A vállalkozások helyzetének felmérését szolgáló 2008-as NFGM adatfelvétel eredményeiből tudjuk, hogy a hazai vállalkozások döntő többségét érintik a különböző adóbevallás-készítési és foglalkoztatási kötelezettségek, és nagy többségük fontosnak vagy nagyon fontosnak tartaná a kapcsolódó adatszolgáltatási kötelezettségek, adminisztratív költségek csökkentését.

„Mennyire fontos az Önök vállalkozásának, hogy az alábbi területeken az adminisztráció csökkenjen?”

(0 = egyetlen vállalkozásnak sem fontos; 100 = minden vállalkozásnak nagyon fontos)

	Nem érinti %	Mennyire lenne fontos, hogy az adminisztráció csökkenjen (0-100 skála)	Relatív szórás, %
Központi adók bevallása	6,6	78,5	31,0%
Járadékok bevallása	6,8	77,5	31,9%
Helyi adók bevallása	6,6	75,0	34,6%
Egyéb foglalkoztatással összefüggő kötelezettségek	15,3	74,3	35,9%
Támogatások elnyerése pályázati úton	30,2	74,1	36,7%
Engedélyezések	22,9	72,4	38,0%
Vállalkozás átalakítása, megszüntetése	35,2	71,0	38,6%
Vállalkozásindítás	37,1	69,2	41,0%
Vámeljárásokkal kapcsolatos kötelezettségek	44,6	68,8	42,2%
Környezetvédelemmel kapcsolatos előírások	32,5	68,5	38,8%
Műszaki előírásoknak való megfelelés	22,4	68,4	39,2%
Statisztikai adatszolgáltatások	17,4	67,9	39,7%
Közbeszerzésben való részvétel	39,5	67,4	42,1%

Forrás: NFGM adatfelvétel 2008

2. Állami-önkormányzati intézmények vállalkozói megítélése

A fentiekben azt találtuk, hogy a hazai vállalkozások a növekedésük előtt álló akadályok közül a legjelentősebbnek az állam nem megfelelő működésével kapcsolatos akadályokat tartják. Most megvizsgáljuk, hogy a vállalkozások mely állami szervezetekkel és hatóságokkal vannak gyakori kapcsolatban, s elemezzük, hogy ezeket mennyire tartják vállalkozóbarátnak. Kiinduló feltételezésünk az, hogy – mivel az állam működését nem tartják megfelelőnek – a vállalkozásvezetők rossz véleményrel vannak az egyes hivatalok működéséről is.

Az online adatgyűjtésünkben részt vevő 301 vállalkozásvezető közül 227 válaszolt arra a kérdésünkre, hogy az elmúlt egy évben volt-e kapcsolata a felsorolt 17 közigazgatási intézménnyel, állami hatósággal, s hogy ha volt kapcsolata, akkor azok működését mennyire találta vállalkozóbarátnak. A legtöbb vállalkozás az APEH-hel és a helyi polgármesteri hivatalokkal került kapcsolatba (négyből három vállalkozás). A KSH, az okmányiroda, az OEP, ONYF, VPOP, ÁFSZ és a Földhivatal a gyakran fölkeresett hatóságok csoportját alkotják, míg a Zöldhatóság, az OMMF, az ÁNTSZ, a Bíróság, az NKH és az NFÜ a kevés vállalkozás által megkeresetteket. Az MVH-val és a fogyasztóvédelemmel a vállalkozások töredéke került kapcsolatba.

Állami, önkormányzati intézményekkel való kapcsolat és megítélés, %

	Volt kapcsolatuk, %	Inkább vállalkozó- barátnak találták, %
APEH	78%	49%
Helyi önkormányzat, polgármesteri hivatal	71%	65%
Központi Statisztikai Hivatal	53%	65%
Okmányiroda	51%	70%
Egészségbiztosító – OEP	50%	61%
Nyugdíjbiztosító – ONYF	41%	67%
Vám és pénzügyőrség – VPOP	41%	60%
Földhivatal	39%	66%
Munkaügyi Központ – ÁFSZ	38%	72%
Környezetvédelmi felügyelőség - Zöldhatóság	32%	49%
Munkaügyi felügyelőség – OMMF	32%	38%
ÁNTSZ	30%	56%
Bíróság	29%	29%
Nemzeti Közlekedési Hatóság	26%	49%
Nemzeti Fejlesztési Ügynökség – NFÜ	25%	66%
Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal	17%	77%
Fogyasztóvédelem – Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság	11%	8%

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 adatfelvétel

Az állami, önkormányzati hatóságokkal kapcsolatba került vállalkozások közel háromötöde (58%) inkább vállalkozásbarátnak érzékelt e hatóságok ügyintézését, ám az egyes szervezetek vállalkozásbarátságának megítélése különböző. A gyakrabban felkeresett hatóságok közül az ÁFSZ és az okmányirodák működését ítélték meg a válaszadók a leginkább vállalkozóbarátnak. Különösen az APEH megítélése tekinthető rossznak e hatóságcsoportban, hisz minden második válaszadó nyilatkozta azt, hogy nem találták az adóhatóság működését vállalkozásbarátnak. A ritkábban felkeresett állami hatóságok közül a fejlesztéspolitika végrehajtóinak (NFÜ, MVH) megítélése a legjobb, míg a bíróságoké és a fogyasztóvédelmé kimondottan rossz.

Eredményeink egyrészt arra utalnak, hogy a hazai vállalkozások számos állami hatósággal kerülnek működésük során kapcsolatba, s ezek működését inkább vállalkozóbarátnak tartják. Különösen azoknak a szervezeteknek jó a megítélése, melyek a vállalkozások támogatásával is foglalkoznak (NFÜ, MVH, ÁFSZ). Általában azoknak a hatóságoknak a működését tartják kevésbé vállalkozásbarátnak a válaszadók, amelyek a szabályok be nem tartása esetén büntetési jogkörrel is rendelkeznek (pl. APEH, VPOP, OMMF, Zöldhatóság). A kölcsönösen előnyös gazdasági együttműködés fenntartásában kiemelt szerepet játszó bíróságokkal viszonylag kevés vállalkozásnak van kapcsolata, s megítélésük kimondottan rossznak tekinthető.

3. Az állami működésről alkotott véleményt befolyásoló tényezők

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a fentiekben megalkotott, az állami működés akadályozó jelentőségét aggregáltan mutató index (mely 0-100 közti értéket vehet fel

egy-egy vállalkozás esetében) különbségeit mely tényezők befolyásolják. Három feltételezéssel élünk:

- a. mivel az egyes ágazatok és alágazatok szabályozottsága eltérő, azt feltételezzük, hogy ágazatok közt az állami működés akadályozó jelentőségének megítélésében jelentős különbségek mutatkoznak;
- b. az adózás milyensége befolyásolja az index értékét, mégpedig úgy, hogy az egyszerűsített vállalkozói adót (EVA) fizető vállalkozások átlagos indexértéke alacsonyabb, mint a bonyolultabb formában adózóké. A feltételezés mögött az a megfontolás húzódik meg, hogy az egyszerűbb adózás egyszerűbb adminisztrációs tevékenységet jelent;
- c. az exporttevékenységet folytató vállalkozások adminisztratív terhei magasabbak a csak belföldi piacokra termelőknél, így az állami működés akadályozó jelentőségét nagyobbak tartják.

A három feltételezés helytállóságát lineáris regressziós paraméterbecsléssel vizsgáltuk, mégpedig úgy, hogy a függő változóban az állami működés akadályozó szerepét jelző vállalkozássoros kompozit index értéke szerepel, a magyarázó változók közt pedig az

- a. hipotézis esetében a vállalkozás ágazati besorolását mutató dummy változók
- b. hipotézis esetében a vállalkozás adózását mutató dummy változók
- c. hipotézis esetében a vállalkozás exporttevékenységének mértékét mutató változó, ami 0-100 közti értéket vehet fel attól függően, hogy cég értékesítésének hány százalékát realizálja az exportpiacokon.

Kontrollváltozóként a válaszadó nemét, korát, iskolai végzettségét, valamint a vállalkozás korát és méretét mutató változókat vontunk be. A hipotézisvizsgálat első szakaszában öt elemzést végeztünk, a paraméterbecslés eredményeit a következő táblázatban tüntettük föl. Modelljeink illeszkedése gyenge, a függő változó varianciájának kevesebb mint 5%-át magyarázzák az elemzésbe vont változók.

Az állami működés akadályozó szerepének lineáris regressziós modellje I.

	Állami működés akadályozó szerepe (0-100)				
	B				
	1. modell	2. modell	3. modell	4. modell	5. modell
Női vállalkozó /vállalkozásvezető	-1,392	-2,386	-2,734	-3,822**	-2,235
35 évnél fiatalabb válaszadó	0,851	0,804	0,725	1,121	1,213
Egyetemi, főiskolai végzettségű	-6,322***	-6,885***	-6,938***	-6,734***	-6,336***
A vállalkozás kora – év (folytonos)	0,117	0,136	0,062	0,071	0,142
Önfoglalkoztató vállalkozás	-5,503*	-6,311*	-6,095*	-7,809***	-4,211
Mikrovállalkozás	-1,386	-2,116	-1,125	-1,282	-0,307
Egyéni vállalkozó	8,696*	8,415	-	-	8,431
Bt	14,447***	13,541***	-	-	13,419** *
Kft	15,972***	14,982***	-	-	14,391** *
Mezőgazdaság	11,044***	-	-	-	10,619** *
Ipar	8,349***	-	-	-	8,396***
Kereskedelem	2,629	-	-	-	2,494
EVA szerint adózó	-	-3,343	-0,848	-	-4,395
TAO szerint adózó	-	0,917	5,433***	-	0,011
Az export értékesítésen belüli aránya, % (folytonos)	-	-	-	0,153**	0,119*
Konstans	52,281***	56,406***	65,801***	69,830***	52,770** *
Kiigazított R- négyzet	4,8 %	3,8 %	3,0 %	3,0 %	5,2 %
N	1972	1972	1972	1905	1905

p < 0,001 ***; p < 0,01 **; p < 0,05 *

Ami az állami működés akadályozó jelentőségének megítélésében mutatkozó ágazati különbségeket illeti (1. modell), azt találtuk, hogy a mezőgazdasági és az ipari vállalkozások vezetői lényegesen jelentősebb növekedést akadályozó szerepet tulajdonítanak az államnak, mint a különböző szolgáltató ágazatokban tevékenykedők. A különbségek jelentősek és szignifikánsak.

Az egyszerűsített vállalkozói adóval kapcsolatos feltételezésünk helytállóságát eredményeink nem támasztják alá (2. és 3. modell). Ugyanakkor eredményeink azt mutatják, hogy a gazdasági társaságok (amit egyrészt a vállalkozás jogi formája – 2. modell –, másrészt adózása – 3. modell – mutat) vezetői lényegesen magasabbnak tartják az állam növekedést akadályozó jelentőségét (az önfoglalkoztatók pedig alacsonyabbnak), mint a nem társasági formában működő és kisebb vállalkozások. A paraméterbecslés eredményét torzíja azonban, hogy a társasági méretét, formáját és adózását jelző változók közt erős a kollinearitás, mely problémát a későbbiekben kiküszöböljük. Előtte még bemutatjuk a c. hipotézis helytállóságának vizsgálata során kapott eredményeket (4. modell), mely szerint az export aránya az értékesítésen belül – ha kis mértékben is – de befolyásolja az állam működésének megítélését, mégpedig úgy, hogy az inkább exportálóknak rosszabb a véleményük az állam növekedést akadályozó szerepéről. A fenti eredményeket az 5. modell eredményei is alátámasztják: ebben a modellben mind a három hipotézishez kapcsolódó változók helyet kaptak. A paraméterbecslés eredményét azonban torzíja az adózás típusát és a társasági formát jelző dummy változók közti erős kollinearitás, aminek kiküszöbölésére átalakítottuk a vizsgált változók körét: külön dummy változót alkottunk a társasági formában működő, az EVA-s és az alkalmazottal rendelkező cégek elkülönítésére, míg a többi adózást és társasági formát mutató változót kihagytuk az elemzésből. A kollinearitást így már sikerült megszüntetnünk, s a fentiekben (1-5. modell) kapott eredmények robusztusságát ellenőrizni tudtuk (6. modell).

Az állami működés akadályozó szerepének lineáris regressziós modellje II.

	Állami működés akadályozó szerepe (0-100)
	B
	6. modell
Női vállalkozó /vállalkozásvezető	-2,548
35 évnél fiatalabb válaszadó	1,255
Egyetemi, főiskolai végzettségű	-6,497***
A vállalkozás kora – év (folytonos)	0,106
Mezőgazdaság	8,922**
Ipar	7,970***
Kereskedelem	2,575
Gazdasági társaság	4,860**
EVA szerint adózik	-4,432*
Van alkalmazottja	3,807*
Az exportértékesítésen belüli aránya, % (folytonos)	0,125*
Konstans	57,775***
Kiigazított R-négyzet	4,5%
N	1896

$p < 0,001$ ***; $p < 0,01$ **; $p < 0,05$ *

Noha ennek a modellnek az illeszkedése némileg rosszabb az 5-diknél, a kapott eredmények jól interpretálhatók:

- az állami működés növekedést akadályozó szerepét jelentősebbnek látják az ipari és a mezőgazdasági vállalkozások, mint a más, elsősorban szolgáltató ágazatokban működők;
- a gazdasági társaságként működő, az alkalmazottal és a nem EVÁ-s vállalkozások jelentősebbnek tartják az állam növekedést akadályozó szerepét, vagyis azok a vállalkozások, ahol bonyolultabb az adminisztráció (adózás, foglalkoztatás, társasági működés), több a tapasztalat az állam működésének negatívumaival kapcsolatosan;
- az összértékesítésen belül magasabb arányban exportálóknak némileg szintén rosszabb a véleménye az állam működéséről, ám jeleznünk kell, hogy ez a hatás eltűnik, ha az elemzést az exportálókat elkülönítő dummy változóval futtatjuk le.

Mindezek alapján kijelenthető: a vállalkozások állami működéssel kapcsolatos vélekedését befolyásolja a vállalkozás belső működésének és külső piacainak állami szabályozása. Minél erősebb ez a szabályozottság, annál inkább vélik úgy a vállalkozók, hogy növekedésüknek komoly akadálya a magas közteher, a szabályozás gyakori változása és az adminisztratív költségek mértéke. Ezekkel a jobban képzett, magasabb iskolai végzettséggel rendelkező vállalkozók és vállalkozásvezetők talán jobban meg tudnak birkózni, legalábbis ezt mutatja az index értékét minden modellünkben erősen befolyásoló iskolázottság változó.

4. A vállalkozások állammal szemben támasztott elvárásai

A KKV-fejlesztési stratégia célrendszerének relevanciáját a szempontból is megvizsgáltuk, hogy a 2010 elején, a „Bizalom és Vállalkozás 2010” adatgyűjtés során megkérdezett vállalkozások mely területeken látják szükségesnek az állami terhek csökkentését, az állam korábbinál fokozottabb szerepvállalását. 10 beavatkozási terület vállalkozói megítélését vizsgáltuk, válaszadóinkat arra kérve, hogy ezek közül válasszák ki a 3 legfontosabbat. A következő táblázatban a 281 választ adó vállalkozásvezető véleményét és elvárásait összegeztük.

A vállalkozások által legfontosabbnak tartott jogszabály-változtatások, állami beavatkozások

„A következőkben a vállalkozásokat érintő programokat, intézkedéseket, jogszabály-változtatásokat lát. Kérem, válassza ki azt a hármat, amelyek a legfontosabbak lennének az Önök vállalkozásának a szempontjából! Először a legfontosabbat jelölje, majd a második legfontosabbat, végül a harmadik legfontosabbat.”

Beavatkozási terület	Első helyen említették	Második helyen említették	Harmadik helyen említették	Említesek aránya, %	Fontosság (0-100)⁶
Adó- és járulékkerhek csökkentése	153	47	34	83%	70
Az adózás és a foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése	27	71	45	51%	32
A gyakori jogszabályváltozások gyakorlatának visszaszorítása, a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása	28	40	60	46%	27
Vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások nagyságának növelése, a vállalkozások fejlesztéseinek pályázati forrásokból való támogatása	27	35	31	33%	22
A hitelek elérhetőségének könnyítése, hogy a vállalkozások könnyebben és olcsóbban juthassanak hitelekhez	24	35	36	34%	21
A bírászkodás, a csődeljárások kiszámíthatóságának, elfogulatlanságának erősítése	7	18	17	15%	9
A hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítése	5	8	17	11%	6
A vállalkozói képzések, önképzések, munkahelyi képzések támogatása, hogy bővüljön a vállalkozók és a dolgozók szakismerete	2	10	13	9%	5
Vállalkozásokat segítő szolgáltatások fejlesztése (például inkubátorházak létesítése, vállalkozásfejlesztési alapítványok munkájának támogatása)	5	8	10	8%	5
A vállalkozásindítással és működéssel kapcsolatos engedélyezés, szabályozási eljárások egyszerűsítése	3	7	10	7%	4

Forrás: Bizalom és Vállalkozás 2010 adatfelvétel

⁶ A beavatkozási terület fontosságát mutató értéke 0 és 100 közötti értéket vehet fel, s minél közelebb van 100-hoz, annál jelentősebbnek tartják azt a megkérdezett vállalkozások. A mutató 100-as értéket akkor vesz fel, ha az adott beavatkozási területet minden válaszadó elsődleges fontosságúnak tartja. A mutató értékét úgy képeztük, hogy a beavatkozási területet a legfontosabbnak tartó vállalkozások számát megszoroztuk hárommal, majd összeadtuk a második helyen bejelölő vállalkozások számának duplájával és a harmadik helyen bejelölő vállalkozások számával, majd ezt az összeget elosztottuk a válaszadó vállalkozások számának háromszorosával.

Eredményeink szerint a hazai vállalkozások legfontosabb állammal szemben támasztott elvárása a közteherviselés versenyképesebbé tétele, ami ma jelentős, de legalábbis érzékelhető adó- és járulékteher-csökkentést jelent. A második legfontosabb beavatkozási területet a vállalkozások adminisztrációs terheinek csökkentése jelenti: az adózás és foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése és a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása. A vállalkozók egy, igaz kisebb része tartja csak fontos állami beavatkozási területnek a hitelek elérhetőségének javítását és a vállalkozásfejlesztés mai pályázatos támogatási megoldásait. A vállalkozások kevesebb mint hatoda sorolta a három legfontosabb állammal szemben támasztott elvárás közé a bíraskodás és hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítését, a képzések támogatását, az üzleti környezet fejlesztését és az engedélyezési eljárások egyszerűsítését.

Felmérési eredményeink azt mutatják, hogy a KKV-fejlesztési stratégia célrendszere tartalmazza azokat a célokat, beavatkozási területeket, melyekkel a hazai vállalkozások azonosulni tudnak és ahol az államtól előrelépést várnak el. Szinte egyöntetű vállalkozói vélemény, hogy a magyarországi gazdaság jelenlegi állapotában – a stratégia 1. átfogó céljában megfogalmazottak szerint – a közteherviselés versenyképességének érzékelhető javítására, az adminisztratív terhek jelentős csökkentésére és a szabályozási környezet kiszámíthatóságának növelésére van szükség.

A KKV-fejlesztési stratégia második átfogó célterülete (Finanszírozási források bővülése) fontos, ám másodlagos jelentőségű beavatkozási terület a vállalkozásvezetők szerint. A harmadik és negyedik átfogó célterület (vállalkozói tudás fejlődése, ill. vállalkozói infrastruktúra fejlődése) beavatkozásait kiegészítő jelentőségűnek ítélik a hazai vállalkozások.

A KKV-fejlesztési stratégia célterületei és a vállalkozások által fontosnak tartott beavatkozási területek

Cél	Vizsgált beavatkozási terület	Vállalkozók véleménye a beavatkozás fontosságáról (0-100)
ÁC1. Támogató szabályozási környezet kialakítása		
SC1.1. Versenyképes közteherviselés	Adó- és járuléktérhek csökkentése	70
SC1.2. Állami szabályozásból adódó adminisztratív terhek csökkentése	Az adózás és a foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése	32
	A vállalkozásindítással és működéssel kapcsolatos engedélyezés, szabályozási eljárások egyszerűsítése	4
SC1.3. Gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny	A gyakori jogszabályváltozások gyakorlatának visszaszorítása, a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása	27
	A hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítése	6
	A bírászkodás, a csődeljárások kiszámíthatóságának, elfogulatlanságának erősítése	9
ÁC2. Finanszírozási források bővülése		
SC2.1. Magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővülése	A hitelek elérhetőségének könnyítése, hogy a vállalkozások könnyebben és olcsóbban juthassanak hitelekhez	21
SC2.2. KKV-k felhalmozásának növelése	Vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások nagyságának növelése, a vállalkozások fejlesztéseinek pályázati forrásokból való támogatása	22
SC2.3. KKV-k likviditásának javulása		
ÁC3. Vállalkozói tudás fejlődése		
SC3.1. Vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővülése	A vállalkozói képzések, önképzések, munkahelyi képzések támogatása, hogy bővüljön a vállalkozók és a dolgozók szakismerete	5
SC3.2. Vállalkozói készség fejlesztése		

Cél	Vizsgált beavatkozási terület	Vállalkozók véleménye a beavatkozás fontosságáról (0-100)
ÁC4. Vállalkozói infrastruktúra fejlődése		
SC4.1. Üzleti és K+F infrastruktúra fejlődése	Vállalkozásokat segítő szolgáltatások fejlesztése (például inkubátorházak létesítése, vállalkozásfejlesztési alapítványok munkájának támogatása)	5
SC4.2. IKT infrastruktúra és használat fejlődése		

H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását

Feltételezésünk szerint a KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségei megoldását. Amennyiben feltételezésünk helytálló, a piaci nehézségekkel küzdő vállalkozások számára a vállalkozás növekedését akadályozó állami tényezők jelentősebbek, mint az ilyen nehézségekkel nem küzdők számára. A feltételezés helytállóságának vizsgálatára logit modellt szerkesztettünk, melyben a függő változó egy dummy változó, ami 1-es értéket akkor vesz fel, ha a megkérdezett a vállalkozás helyzetét rossznak ítéli, míg 0 értéket, ha jónak vagy közepesnek. Feltételezéseink szerint az állami működés növekedést akadályozó szerepét mutató változó értéke a rossz helyzetű vállalkozások körében vélhetően magasabb, mint a közepes vagy jó helyzetűek körében a véleményt befolyásoló kontrollváltozók (válaszadó neme, kora, iskolai végzettsége, a cég ágazata, mérete, kora, adózási formája, gazdasági társaságtípusa) hatásának kiszűrése mellett is. Elemzési eredményeink szerint az önfoglalkoztatók, a mezőgazdaságban működők, a nem EVA szerint adózók és az alacsonyabb iskolai végzettségű vezetővel rendelkező vállalkozások nagyobb valószínűséggel ítélik rossznak helyzetüket. Eredményeink szerint (7. modell) hipotézisünk helytálló, hisz a rossz helyzetű vállalkozások vezetőinek megítélése szerint az állami működés problémái jobban akadályozzák növekedésüket, mint a jó és közepes helyzetűekét. Ebben a modellben azonban nem vizsgáltuk a további 3 növekedést akadályozó tényező (termelési tényezők hiánya, verseny, késedelmes fizetés) hatását. A 8. modellbe már e változókat is bevontuk, aminek az lett az eredménye, hogy az állami működés akadályozó szerepének mértékét mutató változó hatása erősen lecsökkent.

A rossz helyzetű vállalkozások logit modellje

	Rossz helyzetű vállalkozások Referenciacsoport = jó és közepes helyzetű vállalkozások	
	Esélyhányados Exp(B)	
	7. modell	8. modell
Állami működés akadályozó szerepe (folytonos)	1,011***	1,004*
Termelési tényezők hiánya akadályozó szerepe (folytonos)	-	1,008*
Verseny akadályozó szerepe (folytonos)	-	1,017***
Késedelmes fizetés akadályozó szerepe (folytonos)	-	0,996
Női vállalkozó /vállalkozásvezető	1,098	1,100
35 évnél fiatalabb válaszadó	0,880	0,894
Egyetemi, főiskolai végzettségű	0,695***	0,743**
Mezőgazdaság	1,863**	2,114**
Ipar	0,997	0,926
Kereskedelem	1,129	1,087
Gazdasági társaságként működik	0,968	0,996
EVA szerint adózik	0,596**	0,645*
Van alkalmazottja	0,604***	0,558***
A vállalkozás kora – év (folytonos)	1,015*	1,013*
Exporttevékenységet folytat	1,013	0,980
Konstans	0,367***	0,194***
Log Likelihood	-1181,126	-1129,735
Likelihood arány teszt: Chi-square	106,351***	177,122***
N	1954	1930

$p < 0,001$ ***; $p < 0,01$ = **; $p < 0,05$ = *

A 8. modell paraméterbecslése során azt kaptuk, hogy a verseny növekedést akadályozó szerepét mutató változó mintegy „átvette” az állami működés változó hatását. Ez értelmezésünk szerint azzal hozható összefüggésbe, hogy a két változó között közepes a kapcsolat erőssége ($\text{corr} = 0,458$), vagyis van egy olyan „részük”, amit azonos mögöttes tényezők (pl. általános elégedettség) magyaráznak. Ha eltekintünk a két változó értékeit befolyásoló közös tényezőktől, akkor azt kapjuk, hogy a rossz helyzetű vállalkozások erős versenyről és a megrendelések elégtelenségéről számoltak be, s helyzetüket inkább magyarázzák ezzel, mint az állam működéséből származó nehézségekkel.

A KKV-TÁMOGATÁSOK HATÁSAI

Dokumentumelemzés

Innováció vagy járadékszerzés?

A közgazdasági gondolkodás járadéknak azt a jövedelemrészt nevezi, amivel a tulajdonos többet kap annál, mint amit a tényező más felhasználási lehetőségeivel lehetséges (Lőrincz 2006). Járadékszerzés jelenségéről akkor beszélhetünk, ha a járadék nem természetes módon keletkezik (pl. innovációból átmeneti jelleggel), hanem mesterségesen hozzák létre, például állami intézkedéssel, s a járadékért verseny alakul ki. Ilyenkor azok az erőforrások, amiket a járadék megszerzésére költenek, társadalmi szempontból kárba veszik. A vállalkozások attól függően végeznek produktív vagy járadékszerző tevékenységeket, hogy a társadalom szabályai és normái mit engednek meg számukra, s mire ösztönzik őket.

A járadékszerző tevékenységből nemcsak előny származik az azt folytató vállalkozásnál, hanem költség is keletkezik. Ez a járadékszerzés társadalmi költségének egyik fajtája, míg másikat a kormányzati hivatalnokok jutalomszerző erőfeszítései jelentik. A járadékszerzés piaci torzulásokat is előidézhet, amik szintén társadalmi szinten jelentkező költségnek tekinthetők.

A járadékszerzés jelenségével foglalkozó közgazdasági kutatások feltárták, hogy a rosszul teljesítő, hanyatló ágazatok szereplői más ágazatokénál több erőforrást fordítanak járadékszerzésre (Baldwin–Robert-Nicoud 2002). Mások azt állapították meg, hogy a jelentős korrupció, a gyenge jogi környezet egyes országok esetében a járadékszerző tevékenységet önfenntartóvá teheti, legalábbis abban az értelemben, hogy a produktív innováció helyett érdemesebb az erőforrásokat a járadékok megszerzésére fordítani. Egyes, a tulajdonjogok érvényesítésének rendezetlensége jellemezte országok esetében azt figyelték meg, hogy a járadékszerzést a növekvő skáláhozadék jellemzi (Murphy – Shleifer–Vishny 1993).

A magyarországi tapasztalatokat elemezve Szepesi és Szalai (2008) azt állapította meg, hogy a szabályok gyakran az országos politikaalkotást befolyásolni képes nagyobb vagy jobban helyezkedő cégek szája íze szerint alakulnak. Ezért nagyobb nyereséggel kecsegtet, ha valaki inkább politikai privilégiumok szerzésére és piaci erőfölény kiépítésére építi profitterveit. Sok meghatározó üzleti csoport stratégiája így a járadékszerzésre, és nem jobb áruk piacra vitelére vagy az olcsóbb működésre épül.

E magyarországi tapasztalatok igazolják Baumol (1990) tételét: a vállalkozás nemcsak termelő (produktív) lehet, hanem improduktív és destruktív is. E két utóbbi tevékenység (járadékszerzés, bűnözés, adócsalás stb.) bár profitot hoz magának a vállalkozónak, holtteher-vesztést jelent a társadalom számára. Így azok a kapitalizmusok, amelyek intézményrendszere az effajta vállalkozásokhoz kapcsolódó kifizetéseket nagyra értékeli, nem eredményeznek gazdasági fejlődést. Baumol azt is megállapítja azonban, hogy a gazdasági tevékenység szabályozása és a társadalomban uralkodó normák erősen befolyásolják azt, hogy egy társadalomban mekkora az improduktív, destruktív gazdasági tevékenységek súlya. Sőt, teszi hozzá, a politika ezt az arányt sokkal jobban tudja befolyásolni, mint azt, mekkora a vállalkozók aránya egy adott társadalomban.

Az EU fejlesztési források magyarországi megjelenéséhez kapcsolódó járadékszerzés veszélyeire figyelmeztetett Váradi Balázs nagyhatású 2006-os cikkében. Úgy vélte,

mivel az állam jelentős, nem egyéni produktív munkából származó bevételek fölött diszponál, az ország értékteremtésre alkalmas lakosságának és vállalatainak jó része járadékvadászattal fog foglalkozni, azaz idejét és találékonyságát nem a piacon beárazott termékek, szolgáltatások, alkotások előállítására, hanem az EU fejlesztési forrásokból fakadó bevétel közvetlen vagy közvetett elsajátítására, illetve az érték való marakodásra fordítja. Váradi az EU-támogatásokkal kapcsolatban arra is figyelmeztetett, hogy e csábítás a járadékok törvénytelen vadászatára is csábít, így vélhetően nagyobb lesz a társadalom szövetét szétziláló korrupció.

Váradi előrejelzését részben alátámasztják az EU fejlesztési forrásainak hazai allokációs mechanizmusairól készült újabb elemzések. Csite és Szepesi (2008) például az EU-társfinanszírozású fejlesztési források megszerzésének helyi hálózatait vizsgálta az I. Nemzeti Fejlesztési Terv végrehajtása során. A szerzők a szereplők három csoportját azonosították a hálózatok szerkezeté és eredményessége szempontjából. A forrásgyűjtő olyan szereplő, aki tevékenysége fejlesztésének finanszírozásához gyakran használ EU-s forrásokat, ezért jártasságra tesz szert a fejlesztéspolitika intézményeivel való sikeres együttműködés területén. A helyi forrásközvetítő leggyakrabban egy, a fejlesztéspolitika országos viszonyaiban jártas embert jelent, aki erre a tudásra épülve nyújt szolgáltatást a helyieknek. Az országos vagy regionális piacon tevékenykedő pályázatíró cégektől az különbözteti meg őket, hogy helyi beágyazottságuk erősebb. A helyi forrásközvetítőkkel szemben az ágazati vagy nagyobb területi egységben működő regionális forrásközvetítők helyi társadalmi beágyazottsága csekély, előnyük és erőforrásuk a forráselosztó (döntéshozó) központok működésének ismeretéből, és az azok által megfogalmazott elvárásoknak való megfelelésből (legalábbis annak reményéből) származik. Lokális fejlesztési központról Csite és Szepesi akkor beszél, amikor a közvetítő és forrásgyűjtő szerepek egy intézményben egyesülnek. Ilyen esetekben egy, az EU-források intézményrendszerével közvetlen és rendszeres kapcsolatban álló szereplő lesz a helyi fejlesztések kezdeményezője és megvalósítója. Lényegében egy új csatorna jön létre, amelyen keresztül a központi kormányzat támogatásai helyi forrásként szolgálhatnak.

A helyi fejlesztési központok problémakörét vizsgálta a civil szerveződések oldaláról Bruszt és Vedres (2009) is. A helyi fejlesztési ügynökség (local developmental agency) a szerzők megközelítésében a helyi szereplők (szervezeteinek és ezek hálózatainak) probléma-definiálási, programgenerálási és erőforrás-mobilizálási képessége, kapacitása.

A KKV-k pályázási szokásai

A 2004–2006 közötti első EU-társfinanszírozású programozási ciklus pályázati eredményei azt mutatják, hogy a kis- és középvállalati szféra megoszlik az új finanszírozási forráshoz való viszony alapján. Egy 2008-as KKV-felmérésben (Dezsériné 2008) részt vevő cégek 22,5%-a nyert már pályázatot, a nagyobb és az idősebb cégek lényegesen magasabb arányban, mint a kisebb és fiatalabb cégek. A válaszadó cégek 59%-a nem kíván a közeljövőben pályázatot benyújtani. Előzőek többnyire úgy vélik, az általuk megvalósítani kívánt célok és a kiírás céljai nem találkoznak. A cégek közel harmada valamilyen szempontból nem felel meg a kiírás feltételeinek, mintegy negyedének személyes rossz tapasztalatai vannak a pályázatok kapcsán (túlzott adminisztráció, időigényes megírás), egyötödük számára pedig a magas önrész jelent megoldhatatlannak látszó problémát. A felmérésben részt vevő

vállalkozások hatoda olyan kedvezőtlen dolgokat hallott másoktól a pályázatokról, hogy nem is kíván belevágni a pályázatírásba.

A pályázatok ismertsége általában meghaladja az 50%-ot, a Széchenyi Program esetében pedig a 90%-ot is. Egy országos hatókörű reprezentatív adatfelvétel (Kocsis–Kisantal 2008) eredményei azt mutatják, hogy a vállalkozók leginkább az Internetről szerzik meg ilyen irányú ismereteiket, az országos és helyi napilapokat viszont a legkevésbé releváns hírforrások közé sorolják ebből a szempontból.

Az NFGM 2008-as felmérés eredményei szerint (NFGM Vállalkozásfejlesztési Főosztály 2008) a vállalkozások negyede (24%) nem hallott a pályázati lehetőségekről. A válaszolók 63%-a hallott róluk, de nem tervezi, hogy pályázik, míg a vállalkozásoknak mindössze 13%-a tervezi is, hogy részt vesz valamilyen pályázaton. A pályázni tervező vállalkozások aránya méretükkel monoton nő.

A közvetlen és közvetett vállalkozás-támogatási beavatkozások hatásai

Az állam (önkormányzat) által a társaságoknak különböző jogcímeken folyósított közvetlen és közvetett juttatások értéke alig marad el a gazdasági társaságok által teljesített költségvetési befizetések értékétől (Pitti 2007a). A támogatások folyósítása a költségvetésnek jelentős teher, a támogatások teljesítményjavító hatása azonban alig-alig érzékelhető (munkahelyek számának stagnálása, amortizációtól elmaradó felhalmozási hányad, vállalati K+F tevékenység alacsony szintje). Pitti Zoltán szerint mindez azt jelenti, hogy támogatáspolitikánk romló hatékonyságú. A juttatások „szabályszerű” áramlását feltételezve a magyarázat csak az lehet, hogy a támogatások jelentős része működtetési, s nem fejlesztési céllal hasznosul.

Az 1997–2007 közti időszakban Pitti Zoltán kutatási eredményei (2008) szerint a kedvezményi és támogatási feltételek látszólagosan normatív jellegűek voltak, ám az igénybevétel tényleges lehetőségei differenciáltak, s a gazdasági teljesítmények különbségéből következően a hatások egyenlőtleneknek mutatkoztak: minél magasabb a külföldi érdekeltségű vállalkozások adózás előtti eredménye, a szabályozás logikájából következően annál nagyobb értékű adókedvezményt tudtak igénybe venni. Az adókedvezmények feltételeinek „magasan meghúzott” értékhatárából következően a hazai vállalkozások kiszorultak a kedvezményezett köréből, a mikro- és kisvállalkozások kiemeltsége következtében pedig a hazai közép- és nagyvállalkozások kerültek hátrányba.

A kisvállalkozások fejlesztéséhez kapcsolódó, EU-társfinanszírozású fejlesztési beavatkozások első hatásairól is egyre szaporodó tudásanyag áll rendelkezésünkre. Kiss és szerzőtársai 2006-os tanulmányukban azt állapították meg, hogy a KKV-knak szóló konstrukciók pályázói körében alig jelennek meg a mikrovállalkozások. Ennek okai között nemcsak a pályázással és projektmenedzsmenttel járó magas adminisztrációs terhek szerepelnek, hanem az is, hogy a képzéseket támogató kiírások híre sem jut el az önfoglalkoztató, családi vállalkozásokhoz (Kiss et al 2006). Az állami fejlesztési források hiányára érdekes módon inkább azok panaszkodnak, akik már nyertek ilyen pályázatot (Dezsériné 2008).

Az elnyert pályázatoknak a vállalkozások növekedésére gyakorolt hatása az elemzések alapján meglehetősen ellentmondásos. Az I. NFT GVOP 2.1.1. konstrukciójának ökonometria vizsgálatát során Béres Attila (2008) azt állapította meg, hogy a támogatott vállalkozások ténylegesen több beruházást hajtottak végre, mint a támogatás hiányában

tették volna, ám növekedési hatásokat nem sikerült kimutatni. Béres azt is megállapította, hogy a pályázati rendszerben megjelenő vállalkozások a többiekhez képest már eleve nagyobbak és gyorsabban növekednek, s azok a vállalkozások is több beruházást hajtottak végre, amelyek pályáztak, de nem kaptak támogatást. A vizsgálat eredményei arra utalnak, hogy a beavatkozásoktól várt hatások jelentős része nem jött létre, vagy támogatás hiányában is megvalósult volna.

Egy másik elemzés is megerősíti e megállapításokat: a 2003–2006 között sikeresen pályázó cégek összességében nem növekedtek gyorsabban, mint a nem támogatottak (Dezsériné 2008). Az alkalmazott klaszteranalízis azonban kimutatta, hogy létezik az a vállalati kör, amelyik vélhetően részben a pályázatoknak köszönhetően volt képes növekedni, ugyanakkor számos olyan cég is volt, amely a nyertes pályázat ellenére is zsugorodott. Figyelemre méltó az is, hogy a sikeresen növekvő cégek egy jelentős része pályázatokra egyáltalán nem támaszkodott. Szerb és Dezsériné (2007) vizsgálatai szerint a KKV kategóriában a nagyobb méretű, idősebb cégek gyakorlatilag „lenyúlták” a pályázatokat és azt alacsony hatékonyságú működésük fenntartására használták fel.

Adatelemzés

H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban levő különbségek

A kérdést két módszer alkalmazásával vizsgáljuk: egyrészt az APEH TAO EMIR összekapcsolt adatbázis, másrészt az NFGM 2009-es adatfelvételének elemzésével.

1. A pályázati aktivitás vizsgálata

Az APEH-EMIR adatbázisra épülő vizsgálatunk során a fejlesztési forrásokért folyamodó cégek gazdálkodásának legfőbb jellemzőit összevetjük az átlagos vállalati jellemzőkkel. Mivel több pályázati konstrukcióra vonatkozó pályázati aktivitást és hatásokat vizsgálunk, ezért első lépésben klasszifikáljuk az egyes vállalatokat az állami támogatásokkal kapcsolatos szokásaik szerint. Megkülönböztetünk rendszeres forrásfelhasználókat, eseti forrásfelhasználókat, sikertelen pályázókat, „most először” típusú felhasználót és a „nem, nem soha” típusúakat. Az egyes típusokat elsősorban a pályázati aktivitás (hány pályázatot nyújtott be), azok sikere (hányszor nyert támogatást) alapján határoljuk el. A vizsgálat során e típust az alábbi táblázatban szereplő sorszámmal azonosítjuk.

**Az NFT és ÚMFT összevont pályázati és támogatásszerzési aktivitás szerint
(APEHTAO-EMIR összekapcsolásból állapítható meg)**

	Nem pályázik	1 alkalommal pályázik	2 és több alkalommal pályázik
Nem kap támogatást	Nem pályázók Típus = 1	Egyszeri pályázók Típus = 2	Sikertelen rendszeres pályázók Típus = 3
1 alkalommal kap támogatást		Eseti forrásfelhasználók Típus = 4	
2 és több alkalommal kap támogatást			Rendszeres forrásfelhasználók Típus = 5

Mindezek alapján öt csoportra osztjuk a társasági adóbevallást benyújtó vállalkozásokat. Az egyes csoportokban méretét és néhány főbb statisztikai mutatószámát az alábbi táblázatban foglaljuk össze.

A pályázási aktivitási típusok főbb jellemzői

Típus	Db	Benyújtott pályázatok száma	Támogatott pályázatok száma	Igényelt támogatási összeg [MFt/váll]	Kifizetett támogatási összeg [MFt/váll]
1	85 429	0	0	0	0
2	5 101	5 101	0	14,67	0
3	1 533	3 627	0	42,57	0
4	6 509	9 735	6 509	23,83	13,22
5	1 726	6 238	4 233	88,12	52,83
Összesen	100 298	24 701	10 742		

A vizsgálat következő fázisában megvizsgáljuk, hogy a pályázati szokások típusa szerint létrehozott csoportokban szereplő vállalatok szignifikánsan különböznek-e néhány fontos vállalati jellemző szerint. A vizsgálat során alapvetően a csoportátlagok kiszámítása a célunk, mégis OLS regressziót végzünk annak érdekében, hogy a csoportképző ismérv (a pályázati szokások típusa változó) szignifikanciáját ellenőrizni tudjuk. A vizsgálat kulcskérdései a pályázati szokásokkal vélhetően összefüggésbe hozható vállalati jellemzők azonosítása. A jelen fázisban a következő változók relevanciáját feltételezzük:

- tulajdonosi szerkezet (külföldi tulajdon aránya)
- árbevétel, exportárbevétel
- foglalkoztatotti létszám
- eredmény (üzleti tevékenység eredménye)
- költségszerkezet (bérjellegű ráfordítás, ill. anyagjellegű ráfordítás aránya)
- eredményességi mutatók (ROA, ROE, ROS)

- termelékenység (egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték)
- hatékonysági mutatók (eszközarányos árbevétel, egy foglalkoztatottra jutó árbevétel)
- eladósodottsági mutatók (hosszú lejáratú adósság/saját tőke aránya, tőkeáttétel)

Tulajdonosi szerkezet

A tulajdonosi szerkezet vizsgálata során a külföldi tulajdon arányának az egyes forrásszerzési csoportokban megfigyelt átlagainak eltéréseit kívánjuk megvizsgálni. A társasági bevallásban szerepel a jegyzett tőke külföldi tulajdonban lévő részére vonatkozó adat, a jegyzett tőke százalékában kifejezett adat egyes csoportátlagait hasonlítjuk össze. Az eredményt az alábbi táblázat mutatja.

A külföldi tulajdon részarányának átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: KULFTULARANY				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 20:06				
Sample: 2004 2007				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 100092				
Total panel (unbalanced) observations: 399405				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.058438	0.000737	79.30586	0.0000
TIPUS2	0.015011	0.001640	9.150954	0.0000
TIPUS3	0.004811	0.002933	1.640203	0.1010
TIPUS4	0.010406	0.001463	7.112236	0.0000
TIPUS5	0.018129	0.002765	6.557197	0.0000
EV2005	-0.001448	0.001018	-1.421491	0.1552
EV2006	-0.001586	0.001019	-1.556790	0.1195
EV2007	-0.001807	0.001019	-1.773798	0.0761
R-squared	0.000420	Mean dependent var		0.059056
Adjusted R-squared	0.000403	S. D. dependent var		0.227451
S. E. of regression	0.227405	Akaike info criterion		-0.124150
Sum squared resid	20654.01	Schwarz criterion		-0.123931
Log likelihood	24800.97	Hannan-Quinn criterion		-0.124087
F-statistic	23.97942	Durbin-Watson stat		0.168072
Prob (F-statistic)	0.000000			

A kontrollcsoportban a külföldi tulajdon részaránya 5,8%. Ehhez képest a többször sikertelenül pályázó vállalatok populációja nem mutat szignifikáns eltérést. Meglepő módon az egyszer sikertelenül pályázó vállalkozások átlaga azonban szignifikánsan különbözik ettől, mintegy 1,5%ponttal nagyobb érték. A legalább egyszer sikeresen pályázók vállalatok esetében az átlagos külföldi tulajdon aránya 1 százalékponttal nagyobb, mint a kontrollcsoporté, míg a többször sikeresen pályázó vállalatok esetében

az arány az 1,8 százalékpontos felfelé irányuló eltérés. A többször sikeresen pályázó vállalatok között tehát valamivel nagyobb a külföldi tulajdon aránya.

Árbevétel

A vállalatok átlagos árbevételének alakulására vonatkozó vizsgálatba csak az 1 Mrd Ft-nál kisebb árbevétellel rendelkező vállalatokat vontuk be. Ezzel a mintánk elemszáma 2554-el, 97744 vállalkozásra csökkent. A nem pályázó vállalatok 2004-es átlagos árbevételét mutatja a regresszió konstans tagja, amely a fenti specifikáció mellett 46,7MFt. A másik négy csoport átlagos árbevétele ettől az értéktől szignifikánsan különbözik, a 2-es típus esetében mintegy 120MFt-al nagyobb, a 3-as típus esetében 160MFt-al nagyobb. A támogatott vállalatok körében az átlagos árbevétel nagysága az egyszer támogatott vállalatok esetében (4-es típus) a kontrollcsoporthoz képest közel 148MFt-al nagyobb, míg a többször támogatott vállalatok esetében az árbevétel átlagosan 262MFt-al nagyobb, mint a kontrollcsoportbeli érték.

Láthatjuk azt is, hogy a vizsgált vállalati körben a következő, 2005-ös évben reálértékben is növekedett az árbevétel, azaz 2005-ben 2004-hez képest 2,9MFt-al volt nagyobb az átlagos árbevétel, 2006-ban a megelőző évhez képest 6,2-2,9=3,3MFt-al. Végül 2007-ben az előző évhez képest $3,1 - 6,2 = -3,1$ MFt a változás, azaz csökkenés.

Az átlagos árbevétel alakulása az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ARBEV			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 06:18			
Sample: 2004 2007 IF ARBEV <1000000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 97744			
Total panel (unbalanced) observations: 387610			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	46703.83	429.0650	108.8502
TIPUS2	120361.0	993.9522	121.0933
TIPUS3	160357.4	1836.449	87.31927
TIPUS4	147621.6	900.0843	164.0087
TIPUS5	262451.4	1846.130	142.1630
EV2005	2905.549	595.5444	4.878812
EV2006	6219.119	595.9631	10.43541
EV2007	3128.325	595.8518	5.250173
R-squared	0.140880	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.140864	S. D. dependent var	
S.E. of regression	131204.1	Akaike info criterion	
Sum squared resid	6.67E+15	Schwarz criterion	
Log likelihood	-5117785.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	9079.938	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Exportárbevétel

A vállalatok átlagos export-árbevételének alakulására vonatkozó vizsgálatba csak az 1 Mrd Ft-nál kisebb exportból fakadó árbevétellel rendelkező vállalatokat vontuk be. Ezzel a mintánk elemszáma 99970 vállalkozásra csökkent. A nem pályázó vállalatok 2004-es átlagos export-árbevételét mutatja a regresszió konstans tagja, amely a fenti specifikáció mellett 2,5MFt. A másik négy csoport átlagos árbevétele ettől az értéktől szignifikánsan különbözik, a 2-es típus esetében mintegy 15MFt-al nagyobb, a 3-as típus esetében 24MFt-al nagyobb. A támogatott vállalatok körében az átlagos export-árbevétel nagysága az egyszer támogatott vállalatok esetében (4-es típus) a kontrollcsoportéhoz képest 22MFt-al nagyobb, míg a többször támogatott vállalatok esetében az export-árbevétel átlagosan 43MFt-al nagyobb, mint a kontrollcsoportbeli érték.

Láthatjuk azt is, hogy a vizsgált vállalati körben a következő, 2005-ös évben reálértékben csökkent az export-árbevétel, azaz 2005-ben 2004-hez képest 0,7MFt-al volt kisebb az átlagos export-árbevétel, 2006-ban a megelőző évhez képest $2,6 + 0,7 = 3,3$ MFt-al. Végül 2007-ben az előző évhez képest szerényebb, mindössze $3,0 - 2,6 = 0,4$ MFt az átlagos növekedés.

Az átlagos exportárbevétel alakulása az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: EXPARBEV			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 06:30			
Sample: 2004 2007 IF EXPARBEV < 1000000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 99970			
Total panel (unbalanced) observations: 372749			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	2556.620	160.9902	15.88059
TIPUS2	15167.25	456.5594	33.22077
TIPUS3	24216.90	795.9636	30.42464
TIPUS4	22239.90	412.0655	53.97176
TIPUS5	42910.03	759.7472	56.47936
EV2005	-763.7369	222.8672	-3.426870
EV2006	2633.312	225.8446	11.65984
EV2007	3034.796	222.9496	13.61203
R-squared	0.021824	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.021806	S.D. dependent var	
S. E. of regression	46945.97	Akaike info criterion	
Sum squared resid	8.21E+14	Schwarz criterion	
Log likelihood	-4538473.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	1188.025	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Foglalkoztatottak száma

A vállalatok átlagos foglalkoztatotti létszámának alakulására vonatkozó vizsgálatba csak a 20 000 főnél kevesebb főt foglalkoztató vállalatokat vontuk be. Ezzel igazából nem szűkítettük jelentősen a minta nagyságát, mindösszesen egyetlen vállalatot zártunk

ki az elemzésből. Ez azonban elengedő ahhoz, hogy a 2006-os és a 2007-es év szignifikánssá váljon.

A nem pályázó vállalatok 2004-es átlagos foglalkoztatotti létszámát mutatja a regresszió konstans tagja, amely a fenti specifikáció mellett 6 fő. Számításaink szerint az állami támogatásokért pályázó vállalatok ennél szignifikánsan nagyobbak, a 2-es típus mérete közel 23 fővel nagyobb, a 3-as típusé közel 46 fővel. A 4-es típus átlaga 33 fővel nagyobb, míg az 5-ös típus, azaz a rendszeres forrásfelhasználók átlagosan 54 fővel nagyobb vállalkozások.

Az időbeni változást figyelve a 2005-ös év nem különbözik szignifikánsan a 2004-es évtől, ezzel szemben 2006-ban 0,8-el nagyobb átlagos foglalkoztatást látunk, mint 2004-ben. Hasonlóképpen 2007-ben az átlagos foglalkoztatás 0,9 fővel nagyobb, mint 2004-ben.

Az átlagos foglalkoztatotti létszám alakulása az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: FOGL			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 06:39			
Sample: 2004 2007 IF FOGL < 20000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 100297			
Total panel (balanced) observations: 401188			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	5.991534	0.313156	19.13277
TIPUS2	22.96734	0.699667	32.82611
TIPUS3	45.63327	1.250882	36.48088
TIPUS4	33.60390	0.624185	53.83647
TIPUS5	53.83149	1.180180	45.61294
EV2005	0.309989	0.433537	0.715024
EV2006	0.801131	0.433537	1.847894
EV2007	0.869109	0.433537	2.004693
R-squared	0.016406	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.016388	S. D. dependent var	
S. E. of regression	97.08568	Akaike info criterion	
Sum squared resid	3.78E+09	Schwarz criterion	
Log likelihood	-2404930.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	955.9056	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Eredmény

A vállalkozás által elért eredményt egyfelől az üzleti tevékenység eredményével nézzük. Az üzleti tevékenység eredménye a vállalkozás értékesítési árbevétele és a termelés/gyártás/értékesítés költségeinek a különbségeként közvetlenül méri a vállalkozás termelő tevékenységének eredményességét.

Az üzleti tevékenység eredményének vizsgálata során csak azokat a vállalkozásokat vettük figyelembe, amelyek üzleti eredménye (abszolút értékben) kisebb volt, mint 1Mrd Ft. Ez a vizsgálati populáció méretét 120-al csökkentette. Az átlagos üzleti

tevékenység eredménye 2004-ben a kontrollcsoportban 3,3MFt volt szemben a pályázó, illetve támogatott csoportokkal, ahol mindegyikben magasabbnak bizonyult. A pályázó, de nem támogatott csoportokban az átlagos üzleti eredmény a kontrollcsoporthoz képest rendre 13,3MFt-al (2-es csoport) és 19,8MFt-al (3-as csoport) bizonyult magasabbnak. A támogatott vállalkozások esetében az átlagos értékek szintén a kontrollcsoporthoz képest 22,5MFt-os (4-es típus), illetve 45,8MFt-os (5-ös típus) eltérést mutatnak.

Az évek hatásait mérő dummy változók esetében a 2005-ös év változója a jelen specifikációban nem szignifikáns és a 2007-es év is csak 10%-on az. Ezzel szemben a 2006-os évben szignifikánsan magasabb volt az átlagos üzleti eredmény, mint 2004-ben, a különbség azonban kevesebb, mint 1MFt.⁷

Az üzleti tevékenység átlagos eredménye az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: UZLETIER			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 07:03			
Sample: 2004 2007 IF UZLETIER<1000000 AND UZLETIER>-1000000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 100178			
Total panel (unbalanced) observations: 400310			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	3352.117	151.0495	22.19218
TIPUS2	13324.97	338.2321	39.39595
TIPUS3	19836.26	604.3237	32.82390
TIPUS4	22501.45	301.8522	74.54460
TIPUS5	45783.15	571.5566	80.10257
EV2005	333.2085	209.1449	1.593194
EV2006	920.0170	209.1554	4.398725
EV2007	362.0900	209.1423	1.731309
R-squared	0.032384	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.032367	S. D. dependent var	
S. E. of regression	46786.69	Akaike info criterion	
Sum squared resid	8.76E+14	Schwarz criterion	
Log likelihood	-4872686.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	1913.889	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

⁷ Az időváltozók szignifikanciája azonban megjelenik, ha az „outlierek” kiszűrésében szigorúbb határokat húzunk meg. Ha csak azokat a vállalkozásokat vizsgáljuk, amelyek üzleti tevékenységének eredménye 10MFt-nál kisebb (abszolút értékben), akkor az év dummyk is szignifikánssá válnak, és ebben az átlagosan kisebb méretű vállalati populációban egyértelművé teszik az egyes évek közötti különbséget. A kis számú, több nagyságrenddel nagyobb értékekkel rendelkező vállalkozások azonban igen „elviszik” a regressziót.

Költségszerkezet

A vállalkozások költségszerkezetének vizsgálata alatt azt nézzük, hogy a termelőtevékenységük költségeiben milyen arányban vannak jelen anyagköltség és személyi jellegű ráfordítás. A termelő, illetve szolgáltató tevékenység összes költségét az értékesítési árbevétel és az üzleti tevékenység eredmény változók különbségéből nyertük, ehhez viszonyítottuk az anyagjellegű ráfordítások és a személyi jellegű ráfordítások értékeit. Az így kapott anyagköltség-arány és bérköltség-arány mutatók értékkészlete szükségszerűen a (0,1) intervallum.

A kontrollvállalkozásokban a bérköltség arány átlagos értéke 19,8%. Ettől szignifikánsan különbözőek a pályázó, illetve támogatott vállalatok, mivel ezen vállalatokat átlagosan 3,6-4,3%-al alacsonyabb bérköltség-arány jellemzi. A bérköltségek arányát időben enyhén emelkedő trend jellemzi.

Az átlagos bérköltség-arány az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: BERKTGARANY			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 05:42			
Sample: 2004 2007 IF BERKTGARANY<1 AND BERKTGARANY>-1			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 100026			
Total panel (unbalanced) observations: 397697			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.197911	0.000644	307.4919
TIPUS2	-0.043572	0.001438	-30.30300
TIPUS3	-0.043774	0.002576	-16.99207
TIPUS4	-0.036149	0.001284	-28.16167
TIPUS5	-0.041637	0.002438	-17.07913
EV2005	0.006288	0.000891	7.056395
EV2006	0.017414	0.000891	19.53683
EV2007	0.033062	0.000892	37.08215
R-squared	0.009088	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.009071	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.198757	Akaike info criterion	
Sum squared resid	15710.45	Schwarz criterion	
Log likelihood	78244.40	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	521.0708	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Az anyagjellegű ráfordítások aránya a kontrollcsoport szerepét betöltő vállalkozások körében mintegy 69,4%, míg a pályázó, illetve támogatott vállalatok esetében ennél 8,2-11,2%-al magasabb. A pályázó, illetve támogatott vállalkozások nem csak a kontrollcsoporttól, de pályázati szokásaik szerint tipizálva egymástól is szignifikánsan különböznek. A legmagasabb anyagköltség-arány a rendszeresen sikeresen pályázó vállalkozások esetében figyelhető meg. Az anyagköltségek arányának időbeni alakulását enyhe csökkenő trend jellemzi.

Az átlagos anyagköltség-arány az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ANYAGKTGARANY			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 05:42			
Sample: 2004 2007 IF ANYAGKTGARANY<1 AND ANYAGKTGARANY > -1			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 99315			
Total panel (unbalanced) observations: 380707			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.694133	0.000770	901.9281
TIPUS2	0.082084	0.001722	47.66698
TIPUS3	0.096532	0.003092	31.22072
TIPUS4	0.088413	0.001551	57.01434
TIPUS5	0.111673	0.002947	37.89504
EV2005	-0.005800	0.001065	-5.444271
EV2006	-0.016546	0.001066	-15.52886
EV2007	-0.035644	0.001065	-33.45349
R-squared	0.021686	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.021668	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.232372	Akaike info criterion	
Sum squared resid	20556.51	Schwarz criterion	
Log likelihood	15413.92	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	1205.544	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Eredményesség

Egy vállalkozás eredményességét a nyereség abszolút tömegén túlmenően annak eszközarányos, sajáttőke arányos vagy árbevétel arányos értékével is vizsgálhatjuk. A jelen szakaszban a vállalkozások forrásszerzési szokásai szerint létrehozott típusok átlagos eredményességét fogjuk bemutatni. Az eredményességet mérjük egyfelől a ROA (eszközarányos megtérülés = üzleti eredmény/mérlegfőösszeg), ROE (sajátőke arányos megtérülés = adózás előtt eredmény / sajátőke) és a ROS (árbevétel arányos megtérülés = üzleti tevékenység eredménye / árbevétel) mutatószámaival.

ROA

Az eszközarányos megtérülés átlagos mértéke a kontrollcsoportban, 2004-ben 3,6%.⁸ A pályázó, illetve támogatott vállalkozások körében ennek értéke szignifikánsan nagyobb, 2,3-4,7 százalékponttal. A legmagasabb a ROA értéke a rendszeresen sikeresen pályázó vállalkozások körében. A nyereségesség 2005-ben csökkent, majd 2006-ban és 2007-ben egyaránt minimális mértékben a 2004-es érték fölé növekedett.

⁸ A vizsgálatban csak azok a vállalkozások szerepelnek, amelyek esetében a ROA értéke kisebb, mint 100%, illetve nagyobb, mint -100%. A mutató értékkészlete így a (-1,1) intervallum.

Az eszközarányos megtérülés átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ROA			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 07:32			
Sample: 2004 2007 IF ROA<1 AND ROA >-1			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 99667			
Total panel (unbalanced) observations: 380942			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.035941	0.000806	44.61722
TIPUS2	0.022933	0.001752	13.09296
TIPUS3	0.024858	0.003124	7.956052
TIPUS4	0.043572	0.001559	27.94590
TIPUS5	0.046994	0.002940	15.98666
EV2005	-0.003848	0.001110	-3.465816
EV2006	0.003494	0.001109	3.151907
EV2007	0.005435	0.001109	4.901365
R-squared	0.003245	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.003227	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.241553	Akaike info criterion	
Sum squared resid	22226.76	Schwarz criterion	
Log likelihood	661.5506	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	177.1601	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

ROE

A sajáttőke-arányos megtérülés vizsgálata során a korábbiaknál is élesebben jelentkezett az outlier-szűrés hatásossága és a pontos, értelmezhető képalkotás képessége közötti átváltás. A ROE értékkészlete elviekben tetszőleges pozitív vagy negatív érték lehet, azonban ha értéke 1, az éppen azt jelenti, hogy az adózás előtti nyereség értéke a saját tőke 100%-nak felel meg, vagy -1 érték esetében a veszteség a saját tőke értékének 100%-a. A mutató extrém értékei, pl. 100-at meghaladó értékek esetén a nyereség a saját tőke értékénél több nagyságrendet jelent. Az általunk vizsgált 400298 megfigyelés 88%-ban, azaz 352381 esetben a ROE értéke valóban a (-1,1) intervallumba esett. A kimaradó 12%-ban azonban számos olyan megfigyelés van, amely támogatott vállalatoknál, a támogatás évében figyelhetünk meg ettől eltérő értékeket.⁹ Amennyiben az átlagszámításnál figyelembe vett populációt bővítjük az extrémebbnek nevezhető ROE értékekkel rendelkező vállalatokra, akkor azonban a csoportképző ismerv szignifikanciája eltűnik. Mindezek miatt a jelenlegi, szűkebb mintán végzett számítás tartjuk az átlag szempontjából releváns számításnak.

⁹ Ekkor összesen 391 olyan esetet találtunk, amikor a támogatott vállalatnak a támogatás évében „extrémnek” nevezhető ROE értéke adódott. Igazán extrém értékeket, pl. (-10,10) közöttieket azonban ezek közül is csak 29 esetben találtunk. A legtöbb esetben azonban e vállalatok ROE értékei is normalizálódtak a minta más éveire. Mindezek miatt azt gondoljuk, hogy bár a fenti átlagszámítási eljárásban nem szerepel az összes megfigyelés, mégis kellően sok szerepel ahhoz, hogy az átlagos eltérésekről megbízható véleményt lehessen formálni.

A kontrollcsoport vállalatainak átlagos ROE értéke 16,6%. Ettől a pályázó és támogatott vállalatok átlagos értékei egyaránt szignifikánsan eltérnek, 1,5-3,6 százalékponttal magasabb értékeket vesznek fel. A legnagyobb eredményességet a rendszeresen sikeresen pályázó (5-ös típus) vállalatai mutatják fel, amelyek esetében a ROE átlagos értéke 20%. A nyereségesség 2004-hez képest folyamatosan csökkent, 2007-re átlagosan 2,7%ponttal lett kisebb az átlag, mint 2004-ben.

A sajáttőke-arányos megtérülés átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ROE			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 07:52			
Sample: 2004 2007 IF ROE<1 AND ROE >-1			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 99656			
Total panel (unbalanced) observations: 352381			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.165829	0.001081	153.4657
TIPUS2	0.023885	0.002308	10.34907
TIPUS3	0.015805	0.004090	3.864261
TIPUS4	0.034886	0.002031	17.17408
TIPUS5	0.035675	0.003793	9.405158
EV2005	-0.011964	0.001479	-8.091773
EV2006	-0.019593	0.001477	-13.26267
EV2007	-0.027456	0.001470	-18.67863
R-squared	0.002384	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.002365	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.307698	Akaike info criterion	
Sum squared resid	33362.02	Schwarz criterion	
Log likelihood	-84674.03	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	120.3201	Durbin-Watson stat	
Prob(F-statistic)	0.000000		

ROS

Az árbevétel-arányos nyereség mutatószáma az üzleti eredmény nagyságát az árbevétel nagyságához viszonyítja. Mivel az üzleti eredmény az árbevétel és a termelés, illetve szolgáltatás különbségeként áll elő, ezért értékkészletének az 1-nél kisebb valós számok feleltethetők meg. A veszteség értéke nyilván tetszőlegesen nagy lehet, ezért minimuma elvileg nincs a mutatószámnak. Ugyanakkor felfelé leginkább csak adathiba miatt térhet el az elvileg maximális 1 értékétől.

A jelen vizsgálatban szereplő megfigyelések 96%-ban a ROS mutató értéke a (-1,1) intervallumba esik, ugyanakkor a többi megfigyelés jellemzően nagyon magas, kiugróan negatív értékeket jelent. Emiatt a vizsgálat során ezeket az értékeket nem vettük figyelembe.

A kontrollcsoportban szereplő vállalkozások átlagos ROS értéke 1,5%, miközben a pályázó és támogatott populációkban ennél egyaránt szignifikánsan magasabb értéket vesz fel. Legkevesbé az egyszer pályázó, de nem támogatott vállalkozások esetében

találunk eltérést, az ő ROS értékük átlagosan 1,8 százalékponttal nagyobb, mint a kontrollcsoporté. A legnagyobb eltérést a rendszeresen sikeresen pályázó vállalkozások esetében tapasztaljuk, az átlagos ROS érték náluk közel 5 százalékponttal magasabb.

A 2005 év átlagos ROS értéke nem tér el szignifikánsan a 2004-es évtől, miközben 2006-ban és 2007-ben egyaránt kismértékű átlagos növekedést tapasztalunk.

Az árbevétel-arányos eredmény átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ROS			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 08:33			
Sample: 2004 2007 IF ROS<1 AND ROS>-1			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 99913			
Total panel (unbalanced) observations: 384049			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.014894	0.000761	19.57010
TIPUS2	0.018542	0.001675	11.06684
TIPUS3	0.022936	0.002989	7.673947
TIPUS4	0.040101	0.001491	26.89938
TIPUS5	0.049502	0.002812	17.60119
EV2005	0.000863	0.001051	0.820538
EV2006	0.010386	0.001050	9.887833
EV2007	0.016325	0.001052	15.51195
R-squared	0.003756	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.003737	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.230194	Akaike info criterion	
Sum squared resid	20350.06	Schwarz criterion	
Log likelihood	19165.80	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	206.8188	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Termelékenység

A vállalat termelékenységét az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték (árbevétel – anyagjellegű ráfordítások) nagyságával mérjük. A vizsgálatba csak azokat a megfigyeléseket vontuk be, amelyekben a termelékenység értéke nagyobb, mint -1 Mrd Ft és kisebb, mint 1 Mrd Ft. Ebben az esetben a kontrollcsoportot képező vállalkozások átlagos termelékenységi mutatója 2004-re közel 2,5MFt/fő. Ennél szignifikánsan nagyobb mértékű a pályázó, illetve a támogatott vállalkozások termelékenysége, a legnagyobb értéket a rendszeres forrásfelhasználó vállalkozások (5-ös típus) esetében találunk (4MFt/fő). A vállalkozások átlagos termelékenysége 2004-hez képest 2005-ben és 2006-ban tovább növekedett, míg 2007-ben némi visszaesést tapasztalunk.

A termelékenység átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: TERM			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 05:42			
Sample: 2004 2007 IF TERM>-1000000 AND TERM<1000000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 93531			
Total panel (unbalanced) observations: 345695			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	2484.310	40.53452	61.28875
TIPUS2	1130.325	85.30209	13.25085
TIPUS3	954.8904	151.3287	6.310040
TIPUS4	1071.323	75.48804	14.19196
TIPUS5	1327.820	141.2793	9.398542
EV2005	168.3303	55.80506	3.016399
EV2006	339.3464	55.44007	6.120960
EV2007	295.6472	55.58209	5.319109
R-squared	0.001425	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.001405	S. D. dependent var	
S. E. of regression	11520.90	Akaike info criterion	
Sum squared resid	4.59E+13	Schwarz criterion	
Log likelihood	-3723427.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	70.48921	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Hatékonyság

A vállalati hatékonyságot egyfelől az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel, másfelől az eszközarányos árbevétel mutatókkal vizsgáljuk.

Az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel adatainak vizsgálata során csak azokat a vállalkozásokat vonjuk be a vizsgálatba, amelyek esetében a foglalkoztatottak száma pozitív¹⁰, másfelől a mutató értéke kisebb, mint 1 Mrd Ft. Összesen 345490 ilyen megfigyeléssel rendelkezünk.

¹⁰ 345735 ilyen megfigyelésünk van.

A kontrollsóport-vállalkozások esetében az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel értéke 14,5MFt/fő. Mind a pályázó, mind a támogatott vállalkozások átlagos hatékonysága ennél nagyobb értéket vesz fel. Legnagyobb mértékben a 3-as típusú, azaz rendszeresen sikertelenül pályázó vállalatok térnek el ettől az értéktől, az ő átlagos hatékonyságuk közel 9,6MFt/fő értékkel nagyobb. A rendszeresen sikeresen pályázó vállalkozások átlagos hatékonysága csak 8,2MFt/fő-vel haladja meg a kontrollsóport átlagát, az egyszer támogatottaké 7,6MFt/fő-vel, az egyszer pályázó, de egyszer sem támogatottaké (2-es típus) pedig 8,9MFt/fővel. Érdekes eredmény, hogy ez az első mutatószám, amelyben a pályázó, de nem támogatott vállalkozások „jobbak”, mint a támogatott vállalkozások. Hipotézisként megfogalmazhatjuk, hogy ha a támogatás hiánya erősebb költséghatékonyságot indukál, akkor a jelen eredmény a nem támogatott vállalkozások relatíve alacsonyabb foglalkoztatási adataival lehet összefüggésben.

Az egy foglalkoztatottra jutó árbevétel átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: FOGLARBEV			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 08:55			
Sample: 2004 2007 IF FOGLARBEV<1000000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 93505			
Total panel (unbalanced) observations: 345490			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	14556.30	137.9324	105.5321
TIPUS2	8958.819	290.3287	30.85750
TIPUS3	9657.007	515.1347	18.74657
TIPUS4	7663.508	256.8924	29.83159
TIPUS5	8260.902	480.7507	17.18334
EV2005	346.5217	189.9073	1.824688
EV2006	901.6449	188.6611	4.779178
EV2007	-19.66007	189.1447	-0.103942
R-squared	0.006440	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.006420	S. D. dependent var	
S. E. of regression	39195.06	Akaike info criterion	
Sum squared resid	5.31E+14	Schwarz criterion	
Log likelihood	-4144233.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	319.9029	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Az eszközarányos árbevétel mutatója a vállalkozás által realizált árbevétel (értékesítés nettó árbevétele) és a vállalkozás összes eszközeinek (mérlegfőösszeg) aránya. A mutató az eszközöknek a termelési folyamatban, illetve a szolgáltatások nyújtásában jelentkező hatékonyságát méri. A kiugró értékek szűrése miatt a jelen vizsgálatban is csak a 1000-nél alacsonyabb eszközhatékonysági mutatójú vállalkozásokat vettük be a vizsgálatba (a mutató mintánkban szereplő átlaga 4,45).

A mutató átlagos értéke a kontrollcsoportban a legnagyobb, 328% (amely szerint 1 Ft eszközből az átlagos vállalkozás 3,28 Ft árbevételt termel).¹¹ A pályázó és a támogatott populációban az átlagos érték egyaránt alacsonyabb, mintegy 123-137 százalékponttal alacsonyabb. A pályázó populációban azonban – az előzőekben tárgyalt másik hatékonysági mutató, az egy foglalkoztatottra jutó árbevételnél látottakhoz hasonlóan – a mutató értéke magasabb, mint a támogatott populációban.

2005-ben 2004-hez képest csökkent a hatékonyság, ami folytatódott 2006-ban is. 2007-re azonban valamelyes javulás következett be, a hatékonysági mutató átlagos értéke néhány százalékpontot emelkedett.

Az eszközarányos árbevétel átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ESZKARBEV			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 09:44			
Sample: 2004 2007 IF ESZKARBEV < 1000			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 100293			
Total panel (unbalanced) observations: 400297			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	3.289528	0.045629	72.09214
TIPUS2	-1.230250	0.101680	-12.09922
TIPUS3	-1.358936	0.181858	-7.472505
TIPUS4	-1.376071	0.090718	-15.16872
TIPUS5	-1.653123	0.171441	-9.642536
EV2005	-0.187760	0.063087	-2.976200
EV2006	-0.295217	0.063079	-4.680084
EV2007	-0.275075	0.063089	-4.360134
R-squared	0.001248	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.001230	S. D. dependent var	
S. E. of regression	14.10196	Akaike info criterion	
Sum squared resid	79603539	Schwarz criterion	
Log likelihood	-1627304.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	71.44809	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Eladósodottsági mutatók

A vállalkozás eladósodottságát az adósság-saját tőke aránnyal mérő mutató a vállalkozás hosszú távon rendelkezésre álló forrásainak szerkezetét méri. Az egy forintnyi saját tőke mellett a vállalkozásnak hány forintnyi hosszú lejáratú további külső forrásbevonásra van szüksége a tevékenysége folytatásához. Csak a 100-nál alacsonyabb mutatójú vállalkozások szerepelnek a vizsgálatban (a mutató 100-as értéke azt jelenti, hogy az eladósodottsági mutató értéke 1000%.)

¹¹ Mivel a kiugró értékek szűrése a jelen esetben a kiugróan magas értékek szűrését jelenti, ezért a regresszióban szereplő értékek átlaga alacsonyabb, mint az összes megfigyelés átlaga.

A kontrollcsoportot jelentő vállalkozások esetében a mutató átlagos értéke 28%. A pályázó, de nem támogatott vállalkozások átlagos eladósodottsága ennél 7-9 bázisponttal nagyobb, a támogatott vállalkozásoké pedig átlagosan 8-15 bázisponttal kisebb érték. A pályázó és a támogatott vállalkozások elsőként ennél a mutatónál mutatnak eltérést a kontrollcsoporthoz képest.

A mutató értékében nem látunk szignifikáns változást a vizsgálati időszak (2004–2007) alatt a csoportátlagok vonatkozásában.

Az adósság-saját tőke arány átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: DERATIO			
Method: Panel Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 10:01			
Sample: 2004 2007 IF DERATIO<100 AND DERATIO >-100			
Periods included: 4			
Cross-sections included: 100289			
Total panel (unbalanced) observations: 399584			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.285386	0.014075	20.27620
TIPUS2	0.371689	0.031363	11.85109
TIPUS3	0.352199	0.056057	6.282892
TIPUS4	0.201090	0.027960	7.192031
TIPUS5	0.136479	0.052839	2.582913
EV2005	0.007918	0.019456	0.406969
EV2006	0.036740	0.019457	1.888319
EV2007	-0.020453	0.019453	-1.051405
R-squared	0.000568	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.000550	S. D. dependent var	
S. E. of regression	4.344692	Akaike info criterion	
Sum squared resid	7542536.	Schwarz criterion	
Log likelihood	-1153952.	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	32.42914	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

A tőkeáttétel mutatója az egységnyi saját tőkére jutó idegen forrás arányát méri (alternatívája, az egységnyi saját tőkére jutó eszközök nagysága elvileg 1-el nagyobb mutatót jelent, ez tehát nem jelent érdemi eltérést a jelen vizsgálatban alkalmazott definícióhoz képest). A tőkeáttétel mutatója egyfelől jelentősen eltér a különböző iparágakban (jellemzően a pénzügyi szektorban lényegesen nagyobb, mint más szektorokban), illetve a vállalatvezetés szemlélete szerint is jelentős eltérések mutatkozhatnak. A következő egyszerű vizsgálatban csak azt nézzük, hogy a tőkeáttétel különböző átlagos értékeit vesz-e fel a pályázati szokások szerint különböző csoportokban. A vizsgálat eredményét az alábbi táblázat foglalja össze.

A tőkeáttétel mutató átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: LEVERAGE				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 20:02				
Sample: 2004 2007 IF LEVERAGE < 100 AND LEVERAGE > -100				
Periods included: 4				
Cross-sections included: 100267				
Total panel (unbalanced) observations: 397167				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.248564	0.027613	45.21705	0.0000
TIPUS2	1.231337	0.061437	20.04241	0.0000
TIPUS3	1.348715	0.109832	12.27977	0.0000
TIPUS4	0.959803	0.054731	17.53659	0.0000
TIPUS5	0.618149	0.103334	5.982039	0.0000
EV2005	0.018286	0.038157	0.479218	0.6318
EV2006	0.283983	0.038172	7.439486	0.0000
EV2007	-0.154177	0.038140	-4.042391	0.0001
R-squared	0.002382	Mean dependent var		1.442368
Adjusted R-squared	0.002365	S. D. dependent var		8.504328
S. E. of regression	8.494266	Akaike info criterion		7.116680
Sum squared resid	28656035	Schwarz criterion		7.116899
Log likelihood	-1413247.	Hannan-Quinn criterion		7.116743
F-statistic	135.4979	Durbin-Watson stat		1.438167
Prob (F-statistic)	0.000000			

A tőkeáttétel átlagos értéke a kontrollcsoportban 1,25. Ehhez képest az egyszer pályázók átlagos értéke ennél 1,23-al nagyobb, a többször sikertelenül pályázóké 1,34-el nagyobb. Az egyszer sikerrel pályázók a sikertelenül pályázóknál alacsonyabb tőkeáttételi mutatóval rendelkeznek, a többször sikeresen pályázók átlagos értékei állnak legközelebb a kontrollcsoport vállalataiéhoz, az ő átlaguk „csak” 0,62-vel tér el a kontrollcsoportétól. Megállapíthatjuk, hogy a tőkeáttételi mutató csoportátlagai hasonló képet mutatnak, mint amit a korábban vizsgált eladósodottsági mutatónál tapasztaltunk.

A vállalkozások növekedési jellemzői

A támogatott, pályázó, de nem támogatott és a kontrollcsoport vállalatának átlagos növekedési ütemeit is összehasonlítottuk. A vizsgálat során az árbevétel, a foglalkoztatottság és az adózás előtti eredmény (továbbiakban eredmény) változóknak az átlagos növekedési ütemeit hasonlítjuk össze a pályázati szokások alapján elkülönített csoportok között. Az egyes változó növekedési üteme alatt a 2004 és 2007 között megfigyelt változásból számított, átlagos növekedési ütemet értjük.¹²

¹² Az egyes vállalkozások átlagos árbevétel növekedési üteme tehát $g_{ARBEV} = (\log(ARBEV_{2007}) - \log(ARBEV_{2004}))/4$.

Árbevétel

Az árbevétel átlagos növekedési üteme 2004 és 2007 között a kontrollcsoportban nem különbözik szignifikánsan nullától. Ezzel szemben a pályázó és a támogatott vállalati populációban ennek értéke 3,5 és 6,3% között ingadozik. Érdekes, hogy a többször sikertelenül pályázó populáció (3-as csoport) átlagosan jobb teljesítményt ért el, azaz nagyobb az árbevétel átlagos növekedési üteme, mint az egyszer legalább sikerrel járt populációnak. Önmagában a jelen számítás nem alkalmas ok-okozati összefüggések levonására, de a hatás irányára vonatkozó vizsgálatok jelentőségét ez az eredmény némileg felértékeli.

Az átlagos árbevétel-növekedési ütemek átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

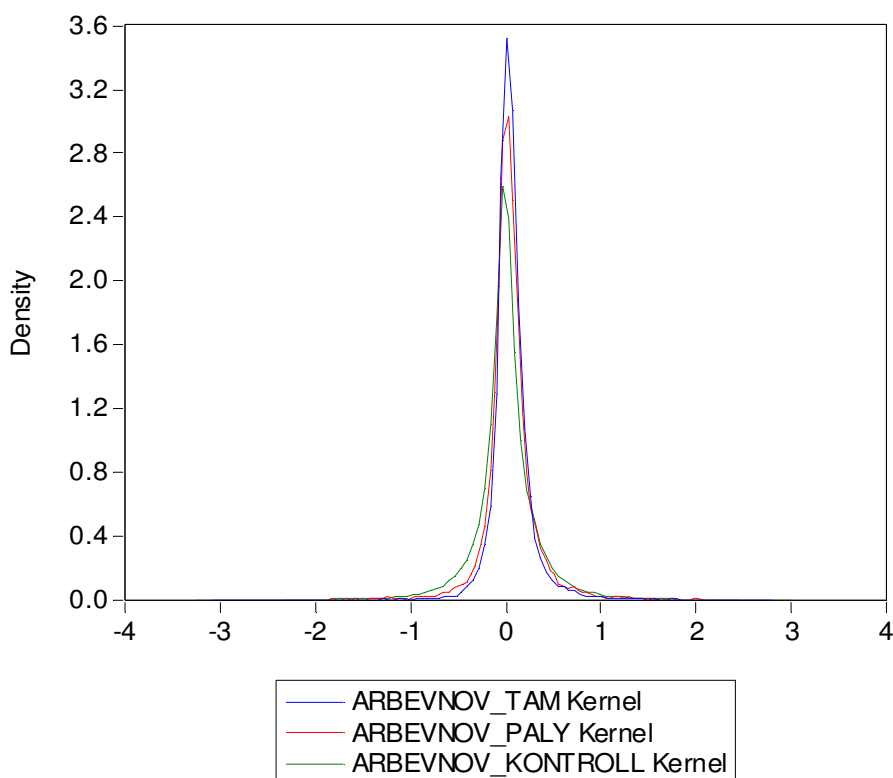
Dependent Variable: ARBEV_NOV			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 11:59			
Sample: 1 100298			
Included observations: 100298			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.001539	0.001080	1.424930
TIPUS2	0.035591	0.004550	7.822570
TIPUS3	0.055093	0.008134	6.773073
TIPUS4	0.044897	0.004059	11.06140
TIPUS5	0.063041	0.007674	8.214422
R-squared	0.002660	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.002621	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.315661	Akaike info criterion	
Sum squared resid	9993.402	Schwarz criterion	
Log likelihood	-26662.03	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	66.88459	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Az átlagok eltérése mellett a három populáció (pályázó: 2-es, 3-as típus; támogatott: 4-es, 5-ös típus; és kontrollvállalatok) árbevétel-növekedés szerinti megoszlásának különbségeit is megvizsgáljuk. A fenti regresszió alapján arra számíthatunk, hogy a támogatott vállalatok árbevétel-növekedés szempontjából egy jobbra tolódott eloszlás írja le. Ezzel szemben az eloszlások közvetlen, kernel sűrűségfüggvénnyel történő vizsgálata arra utal, hogy e három populáció eloszlása igen hasonló. Talán a kontrollvállalatok esetében némileg nagyobb a szóródás, de nem találtunk arra utaló jelet, hogy a támogatott vállalatok árbevétel-növekedés szempontjából más eloszlás jellemezné. A három populáció adataira rajzolt eloszlásfüggvényeket mutatja az alábbi ábra és a következő táblázat is.

Az árbevétel átlagos növekedési ütemének megoszlása a három vizsgált alpopulációban

Az átlagos növekedési ütem	Támogatott vállalkozások megoszlása (%)	Pályázó vállalkozások megoszlása (%)	Kontrollvállalkozások megoszlása (%)
átlag alatti	18,04	23,50	32,98
átlagos	49,62	43,91	37,14
átlag feletti	32,34	32,59	29,88

Az árbevétel átlagos növekedési ütemének megoszlása a három vizsgált alpopulációban



A táblázat elkészítése során az átlagos növekedési ütemű intervallumot a teljes populációra számított átlagos növekedési ütem (0,82%) negyed szórásnyi (7,77%) környezete jelenti. Ennek megfelelően az átlagosnak tekintett növekedési ütem tartománya (-6,95 – 8,59)%-os értékeket tartalmaz. Az intervallumok megválasztásánál az eloszlás ismert csúcsossága jelentette a kiindulópontot, az átlag egy szórásnyi környezete szinte az összes megfigyelést tartalmazza.

Foglalkoztatás

A foglalkoztatás szintje a kontrollcsoportban 2004 és 2007 között nem változott (a növekedési ütem szignifikánsan zérus). Ezzel szemben a pályázó és a támogatott vállalati populációban ennek értéke 2,6 és 6,5% között ingadozik. Legnagyobb mértékben a rendszeresen sikerrel pályázó vállalkozásoknál növekedett a foglalkoztatás

(6,5%), míg legkevesbé a csak egyszer és akkor is sikertelenül pályázóknál (2,6%). A 3-as típus átlagos foglalkoztatottsági növekedési üteme 3,6%, a 4-es típusé 4,3%.

A foglalkoztatás átlagos növekedési ütemek átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

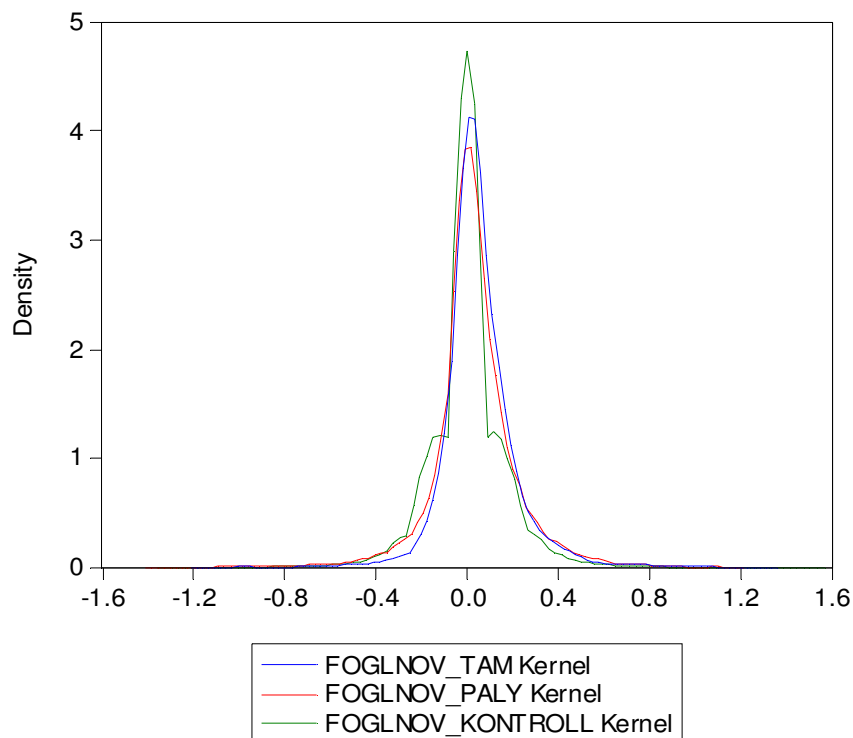
Dependent Variable: FOGL_NOV			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 12:04			
Sample: 1 100298			
Included observations: 79594			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.003674	0.000599	6.132511
TIPUS2	0.026152	0.002324	11.25228
TIPUS3	0.036590	0.004123	8.875372
TIPUS4	0.043971	0.002045	21.49788
TIPUS5	0.065733	0.003802	17.28690
R-squared	0.010738	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.010688	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.153540	Akaike info criterion	
Sum squared resid	1876.284	Schwarz criterion	
Log likelihood	36206.05	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	215.9746	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Az átlagok eltérése mellett a három populáció (pályázó: 2-es, 3-as típus; támogatott: 4-es, 5-ös típus; és kontrollvállalatok) foglalkoztatás-növekedés szerinti megoszlásának különbségeit is megvizsgáljuk. A fenti regresszió alapján arra számíthatunk, hogy a támogatott vállalatok foglalkoztatás-növekedés szempontjából egy jobbra tolódott eloszlás írja le. Ezzel szemben az eloszlások közvetlen, kernel sűrűségfüggvénnyel történő vizsgálata arra utal, hogy e három populáció eloszlása igen hasonló. Talán a kontrollvállalatok esetében némileg nagyobb a szóródás, de nem találtunk arra utaló jelet, hogy a támogatott vállalatok foglalkoztatás-növekedés szempontjából más eloszlás jellemezné. A három populáció adataira rajzolt eloszlásfüggvényeket mutatja az alábbi ábra és a következő táblázat is.

A foglalkoztatottság átlagos növekedési ütemének megoszlása a három vizsgált alpopulációban

Az átlagos növekedési ütem	Támogatott vállalkozások megoszlása (%)	Pályázó vállalkozások megoszlása (%)	Kontrollvállalkozások megoszlása (%)
átlag alatti	20,87	27,91	27,35
átlagos	35,86	33,60	46,42
átlag feletti	43,27	38,49	26,24

A foglalkoztatás átlagos növekedési ütemének megoszlása a három vizsgált alpopulációban



A táblázat elkészítése során az átlagos növekedési ütemű intervallumot a teljes populációra számított átlagos növekedési ütem (1,06%) $\pm$ negyed szórásnyi (3,86%) környezete jelenti. Ennek megfelelően az átlagosnak tekintett növekedési ütem tartománya (-2,79-4,92)%-os értékeket tartalmaz. Az intervallumok megválasztásánál az eloszlás ismert csúcsossága jelentette a kiindulópontot, az átlag egy szórásnyi környezete az összes megfigyelés 70%-át tartalmazza.

Eredmény

Az eredmény átlagos növekedési üteme a kontrollcsoportban 1,2%. A 2-es típus (egyszer pályázott, nem sikerrel) esetében a növekedési ütem nem tér el ettől szignifikánsan, míg a többi típus esetében szignifikánsan nagyobb növekedési ütemeket mértünk. A 3-as típus átlagos növekedési üteme 2,9 százalékponttal magasabb, mint a kontrollcsoporté, a 4-es típus esetében a növekmény 2,6 százalékpont, míg az 5-ös típus esetében 2,3 százalékpont.

Az eredmény átlagos növekedési ütemének átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ADOE_NOV			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 12:05			
Sample: 1 100298			
Included observations: 57281			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.012939	0.002064	6.267425
TIPUS2	0.008340	0.007549	1.104745
TIPUS3	0.029089	0.013022	2.233834
TIPUS4	0.026397	0.006405	4.121534
TIPUS5	0.023849	0.011507	2.072594
R-squared	0.000430	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.000360	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.440911	Akaike info criterion	
Sum squared resid	11134.62	Schwarz criterion	
Log likelihood	-34367.65	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	6.157047	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000060		

A vállalkozások stabilitásának vizsgálata

A vállalkozások stabilitásának vizsgálata arra a kérdésre irányul, hogy megfigyelhetőek-e a különbségek a pályázó, illetve támogatott vállalkozások és a kontrollcsoport vállalkozásai között főbb mutatószámaik stabilitása között. A stabilitást a volatilitás hiányával definiáljuk és a mérés során a változók relatív szórását számítjuk ki. A vizsgálatban az árbevétel, a foglalkoztatás és az adózás előtti eredmény (továbbiakban eredmény) relatív szórását számítottuk ki a mintában minden egyes megfigyelt vállalkozásra és az egyes forrásszerzés szerinti típus csoportokban ezen relatív szórásértékek átlagát.

Árbevétel

Az árbevétel relatív szórása a kontrollcsoportban 40%, azaz az árbevétel adatok standard hibája a mintában a megfigyelt átlagos érték 40%-a. A pályázó és a támogatott populációkban a relatív szórás rendre kisebb, a pályázó vállalkozások esetében 7,5-9,8 százalékponttal, míg a támogatott vállalkozások esetében 12-14 százalékponttal.

Az árbevétel relatív szórásának átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ARBEV_RELSZORAS			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 11:48			
Sample: 1 100298			
Included observations: 100298			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.400908	0.001049	382.3263
TIPUS2	-0.075457	0.004418	-17.08135
TIPUS3	-0.098703	0.007898	-12.49755
TIPUS4	-0.121424	0.003941	-30.81081
TIPUS5	-0.143628	0.007451	-19.27541
R-squared	0.015758	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.015719	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.306488	Akaike info criterion	
Sum squared resid	9420.995	Schwarz criterion	
Log likelihood	-23704.03	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	401.4379	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Foglalkoztatás

A foglalkoztatás relatív szórására irányuló vizsgálat nagyon hasonló eredményeket mutat, mint az árbevétel esetében láttuk. A foglalkoztatás relatív szórása a kontrollcsoportban 40%, azaz a foglalkoztatás adatok standard hibája a mintában a megfigyelt átlagos érték 40%-a. A pályázó és a támogatott populációkban a relatív szórás rendre kisebb, a pályázó vállalkozások esetében 9,5-10,5 százalékponttal, míg a támogatott vállalkozások esetében 15-17 százalékponttal.

A foglalkoztatás relatív szórásának átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: FOGL_RELSZORAS			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 11:51			
Sample: 1 100298			
Included observations: 93540			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.401604	0.001602	250.7116
TIPUS2	-0.095819	0.006541	-14.64982
TIPUS3	-0.105886	0.011649	-9.089511
TIPUS4	-0.150756	0.005823	-25.89033
TIPUS5	-0.171855	0.010952	-15.69202
R-squared	0.011583	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.011541	S. D. dependent var	
S. E. of regression	0.449708	Akaike info criterion	
Sum squared resid	18916.28	Schwarz criterion	
Log likelihood	-57971.92	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	274.0392	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000000		

Eredmény

Az eredmény relatív szórásának átlagos értékei a forrásszerzési típusok szerinti csoportokban kiszámítható az alábbi regresszióból. A vizsgálat során csak azokat a megfigyeléseket vettük figyelembe, amelyek esetében az eredmény relatív szórása nagyobb volt, mint -35, de kisebb volt, mint 35. Ezzel a feltétellel a mintabeli értékek 1-1%-át vágjuk le, amelyek kiugróan extrém (pozitív és negatív) értékeket jelentik. A kiugró értékek levágása nélkül a csoportképző ismérv nem szignifikáns.

A jelen vizsgálatban kontrollcsoport eredményének relatív szórása 32%. Ennél a támogatott és a pályázó vállalatok eredményének átlagos relatív szórása mind nagyobb. A 2-es csoport átlagos relatív szórása 49,7%, a 3-as csoporté 54,22%. Ezzel szemben a 4-es csoportban 61,76% és az 5-ös csoportban 53,55% relatív szórást számítottunk. Ez az eredmény azonban nagyon érzékenyen változik attól függően, hogy a kiugró értékek levágása során hol húzzuk meg a határt. Ezért az eredmény változó relatív szórásának vizsgálata alapján nem lehet elhatárolni a pályázási szokások szerinti típusok alkotta csoportokat.

Az eredmény relatív szórásának átlagos értékei az egyes forrásszerzési típusú csoportokban

Dependent Variable: ADOE_RELSZORAS			
Method: Least Squares			
Date: 02/23/10 Time: 14:06			
Sample: 1 100298 IF ADOE_RELSZORAS<35 AND ADOE_RELSZORAS>=35			
Included observations: 98405			
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic
C	0.321798	0.015967	20.15410
TIPUS2	0.147590	0.067087	2.199965
TIPUS3	0.220547	0.119685	1.842732
TIPUS4	0.295930	0.059781	4.950225
TIPUS5	0.213896	0.112824	1.895842
R-squared	0.000338	Mean dependent var	
Adjusted R-squared	0.000298	S. D. dependent var	
S. E. of regression	4.619897	Akaike info criterion	
Sum squared resid	2100196.	Schwarz criterion	
Log likelihood	-290224.5	Hannan-Quinn criterion	
F-statistic	8.328287	Durbin-Watson stat	
Prob (F-statistic)	0.000001		

2. A pályázási szándékok vizsgálat

Feltételezéseink szerint a KKV-k egyes csoportjai közt jelentős különbségek vannak a tekintetben, hogy az állami támogatási lehetőségeket miként használják ki. E feltételezésünket a következő oldalakon az NFGM 2009-es vállalkozások helyzetére vonatkozó adatfelvételének eredményeit vizsgálva elemezzük. Célunk a kérdőív egy kérdésére adott válaszok elemzésével annak föltárása, hogy a fejlesztési pályázatokon milyen típusú vállalkozások indulnak nagyobb eséllyel. Ha erre a kérdésre választ tudunk adni, akkor újabb ismereteket szerzünk az állami támogatásokkal kapcsolatos vállalkozói vélemények struktúrájára vonatkozóan. A következő oldalakon a kérdőív következő kérdésére adott válaszokat fogjuk vizsgálni: „Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak?”

A válaszadók három válaszlehetőség közül választhattak: „Nem”, „Igen, de nem tervezi, hogy pályázzon” vagy „Igen, és tervezi is, hogy pályázik”. A kérdőív e kérdését az NFGM 2007-ben és 2008-ban is lekérdezte, így három egymást követő évre vonatkozóan is ismerjük a válaszok megoszlását.

„Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak?” (oszlopszázalék)

	2007	2008	2009
Nem	25,7	24,0	25,7
Igen, de nem tervezi, hogy pályázzon	59,5	63,4	61,4
Igen, és tervezi is, hogy pályázik	14,7	12,6	13,0
Elemszám	1995	1997	1997

Forrás: NFGM adatfelvételek 2007, 2008 és 2009

A válaszok megoszlása nagy stabilitást mutat, a válaszadók háromötöde mindhárom évben azt válaszolta, hogy ismeri a pályázati lehetőségeket, de nem kíván pályázni, negyedük nem is tudott a pályázatokról, s pusztán nyolcaduk nyilatkozott úgy, hogy tervezi a pályázást. A felvétel eredményeiből nem tudjuk, hogy közülük végül is hányan és kik nyújtottak be fejlesztési támogatás iránti kérelmet. Tudjuk viszont, hogy a pályázat benyújtását nem tervezők leginkább azért járnak el így, mert alacsonynak tartják a „nyerés” esélyét, vagy úgy vélik, a pályázati feltételeknek nem tudnak eleget tenni.

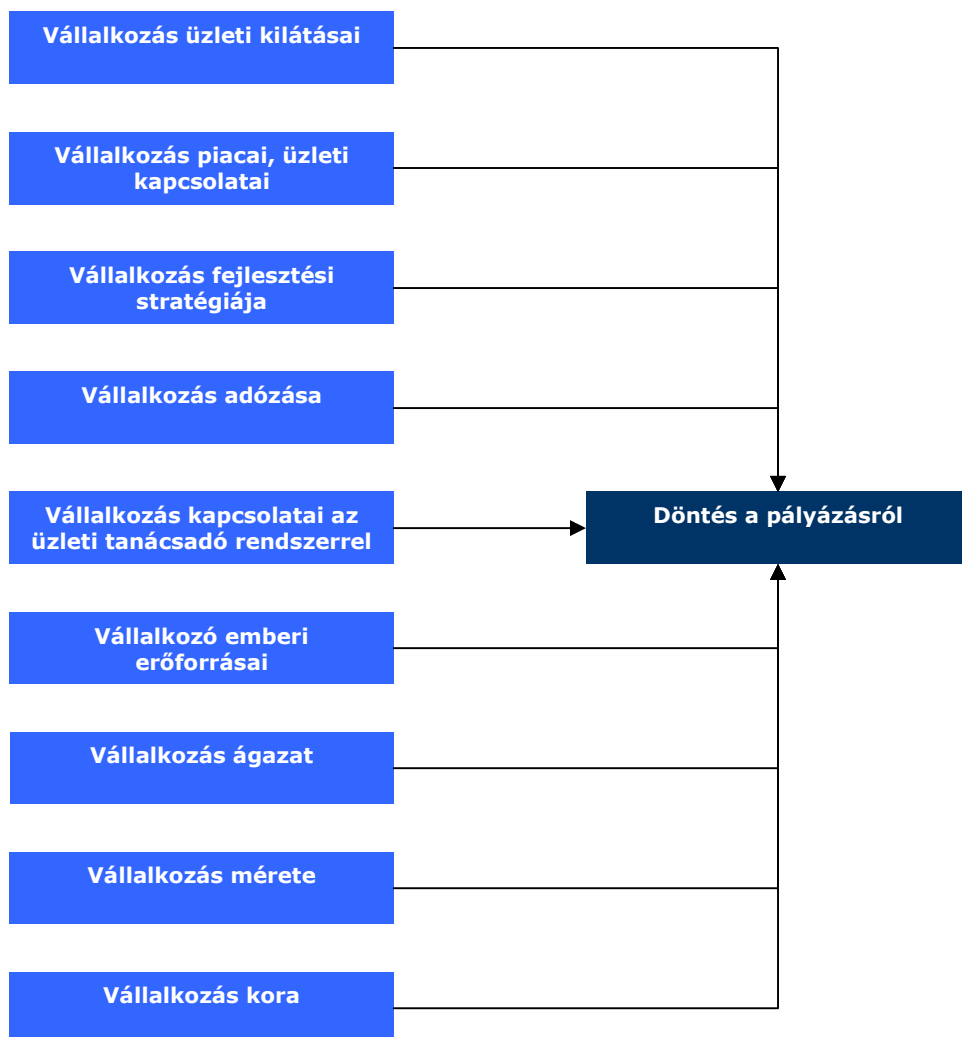
**„Ha nem tervezi, hogy pályázzon, akkor miért nem tervezi?”
(több válasz is lehetséges volt)**

	2007	2008	2009
Kicsi a nyerés esélye	40,8	41,0	39,4
Nem tud eleget tenni a pályázati feltételeknek	28,8	22,5	33,3
Túl nagy teher a pályázat elkészítése és benyújtása	14,0	17,6	15,0
Nem szeretné megkötni a gazdálkodását a pályázati feltételek betartása miatt	19,6	19,3	17,5
Egyéb okból	21,6	20,4	6,1
Elemszám	1175	1246	1222

Forrás: NFGM adatfelvételek 2007, 2008 és 2009

Azt feltételezzük, hogy a fejlesztési pályázaton való indulás egy olyan döntéssorozat eredménye, aminek során a vállalkozás vezetője többféle szempontot is mérlegel. Feltételezéseink szerint e szempontok közül a legfontosabbak a következők:

A pályázási döntésre feltételezéseink szerint ható tényezők



Feltételezéseink szerint e tényezők a pályázási szándékokra és döntéshozatalra a következőképp hatnak:

- A vállalkozási üzleti kilátásai: a jobb üzleti, növekedési kilátásokkal rendelkező cégek nagyobb eséllyel pályáznak;
- A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai: a nem csupán a helyi piacokra kiterjedő, szélesebb üzleti kapcsolatrendszerrel rendelkező vállalkozások nagyobb eséllyel pályáznak;
- A vállalkozás fejlesztési stratégiája: a növekedés- és innováció-orientált cégek fejlesztéseik finanszírozásához nagyobb eséllyel vesznek igénybe állami forrásokat, mint a fejlesztést nem tervezők;
- A vállalkozás adózása: mivel számos pályázatból az EVÁ-s vállalkozások ki vannak zárva, ezért azt feltételezzük, hogy a pályázatokon a nem EVÁ-s vállalkozások indulnak nagyobb eséllyel;

- e. A vállalkozás kapcsolatai a vállalkozásfejlesztésben működő üzleti tanácsadó-rendszerrel: azok a vállalkozások, melyek a múltban már együttműködtek üzleti tanácsadókkal, nagyobb eséllyel pályáznak;
- f. A vállalkozó emberi erőforrásai: a jelentősebb szakmai tudással rendelkező vállalkozók, menedzserek vezette cégek nagyobb eséllyel pályáznak;
- g. A vállalkozás ágazata: a pályázati szándékok tekintetében jelentős ágazati különbségek vannak;
- h. A vállalkozás mérete: a pályázati szándékok tekintetében jelentős különbségek vannak az önfoglalkoztató és a több foglalkoztatottal működő cégek közt ez utóbbiak javára;
- i. A vállalkozás kora: a régibb, korábbi alapítású cégek – felhalmozott tapasztalataik miatt – nagyobb eséllyel nyújtanak be pályázatot, mint a későbbi alapítású, fiatalabb cégek.

Feltételezéseink helytállóságának tesztelésére az NFGM 2009-es vállalkozói adatfelvétele során gyűjtött adatokat használjuk. Az egyes feltételezett hatótényezőket a következő változókkal operacionalizáltuk:

A hatótényezők és a vizsgálatba vont változók közti kapcsolat

Feltételezett hatótényező	Változó	Változó típusa	Változó értéke
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	A vállalkozás nemcsak helyben értékesít	Képzett változó (7. kérdés)	Helyben 0
			Nem helyben 1
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	Közcélú szervezetek mekkora hányadát teszik ki értékesítéseinek / szolgáltatásainak?	6.2. kérdés	%
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Az elmúlt évben volt a vállalkozásnak korábban nem végzett, új tevékenysége, szolgáltatása	8. kérdés	Nem 0
			Igen 1
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt	45. kérdés	Nem 0
			Igen 1
A vállalkozás adózása	EVA szerint adózik	58. kérdés	Nem EVA szerint 0
			EVA szerint 1
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Szükségnek érzi, hogy üzleti, vállalkozási ismereteit bővítse	60. kérdés	Nem 0
			Igen 1
A vállalkozás kapcsolatai a vállalkozásfejlesztésben működő üzleti tanácsadó-rendszerrel	Fordult már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez	63. kérdés	Nem 0
			Igen 1
A vállalkozó emberi erőforrásai	Egyetemi, főiskolai végzettségű	29. kérdés	Főiskola, egyetem 1
			Főiskolánál alacsonyabb 0
A vállalkozó emberi erőforrásai	35 évnél fiatalabb vezető / válaszadó	28. kérdés	35 évnél fiatalabb 1
			36 éves és idősebb 0
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Vásárolt külső szolgáltatást	16. kérdés alapján képzett változó	NEM 0
			IGEN 1
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Fejlesztett vagy folyik fejlesztés	20. és 21. kérdés alapján képzett változó	NEM 0
			FEJLESZTETT vagy fejleszt 1
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Együttműködik más vállalkozásokkal	22. és 23. kérdések alapján képzett változó	NEM 0
			EGYÜTTMŰKÖDIK 1
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Van kereszttulajdonlás	24. és 25. kérdések alapján képzett változó	NINCS 0
			VAN 1
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Tervez fejlesztést	43. kérdés alapján képzett változó	NEM TERVEZ 0
			TERVEZ 1

Feltételezett hatótényező	Változó	Változó típusa	Változó értéke
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Részt vett képzéseken	61. kérdés alapján képzett változó	NEM VETT RÉSZT 0 RÉSZTVETT KÉPZÉSEN 1
A vállalkozás üzleti kilátásai	Vállalkozásuk helyzetét jónak ítéli	51. kérdés alapján képzett változó	Jó 1 Rossz vagy közepes 0
A vállalkozás üzleti kilátásai	Vállalkozásuk kilátásait javulónak ítéli	52. kérdés alapján képzett változó	Javul 1 Romlik vagy nem változik 0
A vállalkozó emberi erőforrásai	Női vezető	27. kérdés alapján képzett változó	Férfi 0 Nő 1
A vállalkozás ágazata	Mezőgazdaság	5. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1
A vállalkozás ágazata	Ipar	5. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1
A vállalkozás ágazata	Kereskedelem	5. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1
A vállalkozás mérete	Gazdasági társaságként működik	4. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1
A vállalkozás mérete	Van alkalmazottja	30. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1
A vállalkozás kora	A vállalkozás kora – év (folytonos)	3. kérdés alapján képzett változó	Év
A vállalkozás piaci, üzleti kapcsolatai	Exporttevékenységet folytat	6. kérdés alapján képzett változó	NEM 0 IGEN 1

A vizsgálat során kétféle logit modellt készítettünk annak feltárására, hogy a milyen tulajdonságok megléte esetén van nagyobb esélye egy-egy válaszadónak arra, hogy a három válaszadói csoport („Nem”, „Igen, de nem tervezi, hogy pályázzon” vagy „Igen, és tervezi is, hogy pályázik”) valamelyikébe kerüljön. A két modell (a pályázati lehetőségekről értesült, ill. a pályázni kívánó vállalkozások) elemzésbe vont változóval való kapcsolatát a következő táblázat mutatja:

		Pályázati lehetőségekről értesült	
		Igen	Nem
Pályázni kíván	Igen	Igen, és tervezi is, hogy pályázik A	
	Nem	Igen, de nem tervezi, hogy pályázzon B	Nem C

A logit modellek által becsült esélyhányadosok értékét és szignifikanciáját a következő táblázatban tüntettük föl. A 9. és 10. modell a pályázati lehetőségekről értesült és nem értesült vállalkozások közti különbségeket (A+B vs. C), a 11. és 12. pedig a pályázni kívánó és nem kívánó vállalkozások közti különbségeket (A vs. B) mutatja. A 9. és a 11. modellnél a vizsgálat „alapváltozóit” vontuk elemzés alá, a 10. és 12. modellben ezeket kiegészítettük a vállalkozások helyzetét jelző további változókkal.

A pályázati lehetőségeket ismerő és a pályázni kívánók logit modellje

	A pályázati lehetőségekről értesült vállalkozások Referenciacsoport = a pályázati lehetőségekről nem értesült vállalkozások		A pályázni kívánó vállalkozások Referenciacsoport = a pályázati lehetőségekről értesült, de pályázni nem kívánó vállalkozások	
	Esélyhányados Exp(B)			
	9. modell	10. modell	11. modell	12. modell
Női vállalkozó /vállalkozásvezető	0,818	0,873	0,674**	0,695*
35 évnél fiatalabb válaszadó	1,059	1,126	1,062	1,094
Egyetemi, főiskolai végzettségű	1,265	1,166	1,617***	1,265
Mezőgazdaság	1,126	1,186	3,207***	2,714***
Ipar	0,946	0,977	1,153	1,162
Kereskedelem	0,964	1,001	0,838	0,825
Gazdasági társaságként működik	1,686***	1,725***	1,567*	1,451
EVA szerint adózik	0,537***	0,607**	0,373**	0,396**
Van alkalmazottja	1,464**	1,296*	2,647***	2,167***
A vállalkozás kora – év (folytonos)	1,013	1,012	0,992	0,995
Exporttevékenységet folytat	1,101	0,915	1,574	1,163
Közcélú szervezetek mekkora hányadát teszik ki értékesítéseinek? (%)		1,003		1,007
Vállalkozásuk helyzetét jónak ítéli		0,687		0,889
Vállalkozásuk kilátásait javulónak ítéli		0,979		1,114
A vállalkozás nemcsak helyben értékesít		0,943		0,882
Az elmúlt évben volt a vállalkozásnak korábban nem végzett, új tevékenysége, szolgáltatása		1,170		0,818
A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt		1,232		1,922***
Szükségesnek érzi, hogy üzleti, vállalkozási ismereteit bővítse		1,306*		1,667**

	A pályázati lehetőségekről értesült vállalkozások Referenciacsoport = a pályázati lehetőségekről nem értesült vállalkozások		A pályázni kívánó vállalkozások Referenciacsoport = a pályázati lehetőségekről értesült, de pályázni nem kívánó vállalkozások	
	Esélyhányados Exp(B)			
	9. modell	10. modell	11. modell	12. modell
Fordult már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez		1,492		1,878**
Vásárolt külső szolgáltatást		1,223		0,711
Fejlesztett vagy folyik fejlesztés		0,949		1,349
Együttműködik más vállalkozásokkal		1,477*		1,042
Van kereszttulajdonlás		1,101		0,964
Tervez fejlesztést		1,176		3,132***
Részt vett képzéseken		1,134		1,499*
Konstans	1,775***	1,117	0,094***	0,048***
Log Likelihood	-1012,040	-964,947	-720,296	-609,696
Likelihood arány teszt: Chi-square	89,321***	122,315***	148,672***	314,150***
N	1958	1883	1507	1441

$p < 0,001$ ***; $p < 0,01$ **; $p < 0,05$ *

Az egyes változók feltételezéseinktől részben eltérő módon hatnak a válaszok alakulására. A következő táblázatban összefoglaltuk, hogy mely tényezők és mely változók döntéshozatalban játszott hatását tudtuk elemzésünk során kimutatni.

Az egyes változók hatásának erőssége, összefoglalás

Feltételezett hatótényező	Változó	Hatás
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	A vállalkozás nemcsak helyben értékesít	Nincs
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	Közcélú szervezetek mekkora hányadát teszik ki értékesítéseinek / szolgáltatásainak?	Nincs
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Az elmúlt évben volt a vállalkozásnak korábban nem végzett, új tevékenysége, szolgáltatása	Nincs
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolata	A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt	Van
A vállalkozás adózása	EVA szerint adózik	Van

Feltételezett hatótényező	Változó	Hatás
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Szükségnek érzi, hogy üzleti, vállalkozási ismereteit bővítse	Van
A vállalkozás kapcsolatai a vállalkozásfejlesztésben működő üzleti tanácsadó-rendszerrel	Fordult már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez	Van
A vállalkozó emberi erőforrásai	Egyetemi, főiskolai végzettségű	Van
A vállalkozó emberi erőforrásai	35 évnél fiatalabb vezető / válaszadó	Nincs
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Vásárolt külső szolgáltatást	Nincs
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Fejlesztett vagy folyik fejlesztés	Nincs
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Együttműködik más vállalkozásokkal	Van
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Van kereszttulajdonlás	Nincs
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Tervez fejlesztést	Van
A vállalkozás fejlesztési stratégiája	Részt vett képzéseken	Van
A vállalkozás üzleti kilátásai	Vállalkozásuk helyzetét jónak ítéli	Nincs
A vállalkozás üzleti kilátásai	Vállalkozásuk kilátásait javulónak ítéli	Nincs
A vállalkozó emberi erőforrásai	Női vezető	Van
A vállalkozás ágazata	Mezőgazdaság	Van
A vállalkozás ágazata	Ipar	Nincs
A vállalkozás ágazata	Kereskedelem	Nincs

Feltételezett hatótényező	Változó	Hatás
A vállalkozás mérete	Gazdasági társaságként működik	Van
A vállalkozás mérete	Van alkalmazottja	Van
A vállalkozás kora	A vállalkozás kora – év (folytonos)	Nincs
A vállalkozás piacai, üzleti kapcsolatai	Exporttevékenységet folytat	Nincs

A három válaszadói csoportot az elemzésbe vont változók csak részben tudták elkülöníteni, hiszen a „nem” és az „igen, de nem tervezi, hogy pályázzon” válaszok alapján képzett csoportok között egyedül az a lényegi különbség, hogy a „nem” választ adók jellemzően az EVA és SZJA szerint adóznak, míg a pályázatokról tudók, de pályázni nem tervezők a TAO alapján. E két csoporttól jól elkülönül viszont a pályázatokon indulni tervezők csoportja, amik jellemzően nem az EVA szerint adóznak, van vagy volt már bankhitelük, a vállalkozásfejlesztési szervezetekkel már korábban is együttműködtek, terveznek újabb fejlesztéseket, s a vállalkozási, szakmai ismereteiket bővíteni kívánják. A mezőgazdasági vállalkozások az átlagosnál nagyobb eséllyel kívánnak pályázatot benyújtani, mint ahogy a női és egyetemi, főiskolai végzettségű vezetővel rendelkező vállalkozások.

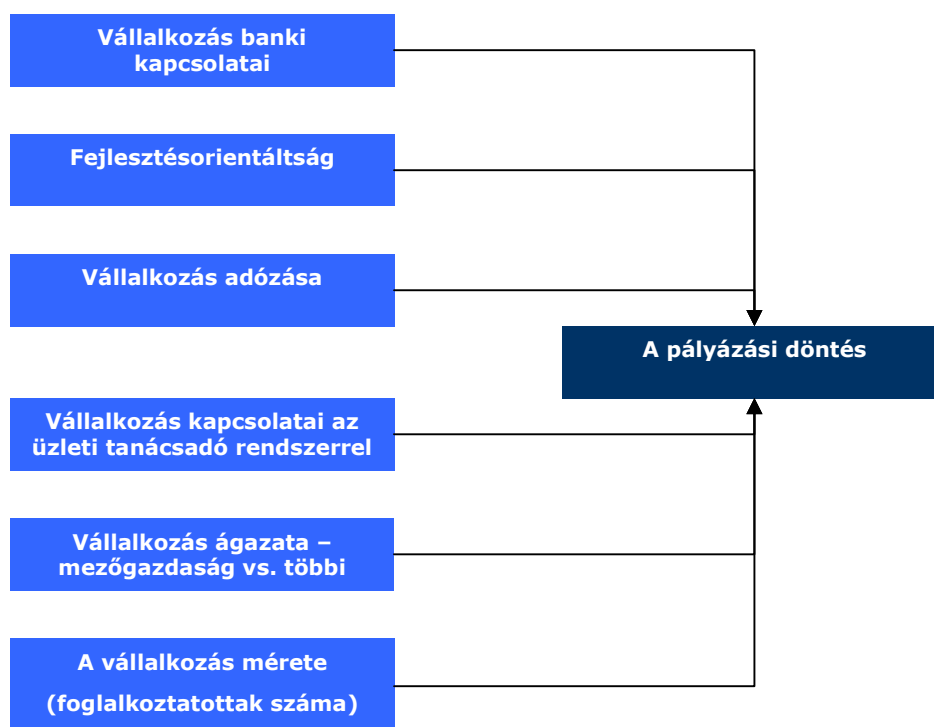
A pályázási szándékok alapján képzett csoportok jellemzői

Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak?	Jellemző
Igen, és tervezi is, hogy pályázik	Mezőgazdasági vállalkozások Nem EVA szerint adózók Alkalmazottal rendelkezők Bankhitellel, banki kapcsolattal már rendelkezők Vállalkozásfejlesztési szervezetekkel már kapcsolatba lépettek Fejlesztést tervezők A vállalkozási, szakmai ismereteket bővíteni kívánók Kisebb hatás: Férfi vállalkozásvezető Egyetemi, főiskolai végzettségű vállalkozásvezető
Nem	Egyéni vállalkozások EVÁ-s vállalkozások Önfoglalkoztató vállalkozások

Eredményeink arra utalnak, hogy az állami támogatások, kedvezmények jelenlegi rendszerében „kereslettel” a vállalkozások viszonylag kis része tud és akar megjelenni. A pályázatokról, kedvezményes hitellehetőségekről a vállalkozások négyötöde hallott, ill. ismeri ezeket, ám közülük csak minden hatodik kíván pályázatot, hitelkérelmet benyújtani, mert úgy vélik, a nyereség kicsi az esélye és úgysem felelnek meg a kiírási feltételeknek. Az állami támogatások különböző formáit igénybe venni kívánó vállalkozások csoportját jellemzően a nagyobb, növekedés-orientált, fejlesztési tervekkel rendelkező és ehhez megfelelő piaci kilátásokkal is bíró cégek alkotják. E vállalkozások hitelfeltevőként már jelentkeztek a bankok ügyfelei között, vagyis korábbi életszakaszukban már hitelképesnek bizonyultak és a hitelfelvételhez szükséges átvilágításon is keresztülmentek. E cégek nagy része a vállalkozásfejlesztési szervezetrendszer partnereként is megjelent már, vagyis tapasztalatokat szerzett a szűkebb beszállítói és vevői kapcsolatokon kívüli üzleti élet működéséről.

Nem véletlen, hogy ezeknek a vállalkozásoknak a képviselői mondták azt, hogy szükségesnek ítélik a szakmai, üzleti ismeretek bővítését, hisz ez arra utal, hogy tisztában vannak azzal, hogy a tervbe vett fejlesztések, a növekedési vágyak a szakmai ismeretek folyamatos megújítását is megkövetelik. A mezőgazdasági vállalkozások pályázati hajlandóságának erőssége arra vall, hogy az agrár- és vidékfejlesztés más fejlesztéspolitikai területektől jól elkülönülő intézményrendszere más ágazatoknál lényegesen jobban tudta megismertetni a pályázati lehetőségeket ágazati „ügyfélkörével”.

A pályázási döntésre befolyással levő tényezők



A pályázati és kedvezményes hitellehetőségeket ismerő vállalkozásvezetők – mint azt a főtiekben bemutattuk – négy válaszlehetőség közül választhatták ki, hogy ha nem kívánnak pályázni, akkor ennek okát miben látják. A válaszokat (kiválasztotta-e az adott válaszlehetőséget) logit modellek segítségével vizsgáltuk, s a már korábban is elemzésbe vont tényezők és a válaszok (választotta / nem választotta) kapcsolatát vizsgáltuk (13-16. modellek). A logit modellek illeszkedés meglehetősen gyenge, így a kapott esélyhányadosok csak indikatív jellegűek.

A pályázati lehetőségeket ismerők, ám nem pályázók logit modellje

	Kicsi a nyerés esélye	Nem tud eleget tenni a pályázati feltételeknek	Túl nagy teher a pályázat elkészítése és benyújtása	Nem szeretné megkötni a gazdálkodását a pályázati feltételek betartása miatt
	Esélyhányados Exp(B)			
	13. modell	14. modell	15. modell	16. modell
Női vállalkozó /vállalkozásvezető	1,022	1,250	1,136	0,796
35 évnél fiatalabb válaszadó	1,101	1,159	1,104	0,681
Egyetemi, főiskolai végzettségű	0,835	0,763	0,844	1,429*
Mezőgazdaság	1,169	0,955	1,114	1,030
Ipar	1,188	1,328	0,869	0,902
Kereskedelem	1,288	1,049	0,932	0,976
Gazdasági társaságként működik	1,077	0,870	0,750	0,918
EVA szerint adózik	0,958	0,464***	1,162	1,609*
Van alkalmazottja	1,132	0,988	1,405	1,751**
A vállalkozás kora – év (folytonos)	1,001	0,988	0,986	1,009
Exporttevékenységet folytat	0,570	0,706	0,803	2,587*
Közcélú szervezetek mekkora hányadát teszik ki értékesítéseinek? (%)	0,996	1,001	0,994	0,998
Vállalkozásuk helyzetét jónak ítéli	0,761	0,375**	0,610	1,306
Vállalkozásuk kilátásait javulónak ítéli	0,715	1,096	1,084	1,508
A vállalkozás nemcsak helyben értékesít	1,578**	0,965	1,095	0,621*
Az elmúlt évben volt a vállalkozásnak korábban nem végzett, új tevékenysége, szolgáltatása	0,496*	1,484	1,371	1,197

	Kicsi a nyerés esélye	Nem tud eleget tenni a pályázati feltételeknek	Túl nagy teher a pályázat elkészítése és benyújtása	Nem szeretné megkötni a gazdálkodását a pályázati feltételek betartása miatt
	Esélyhányados Exp(B)			
	13. modell	14. modell	15. modell	16. modell
A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt	1,140	1,058	1,892**	0,525**
Szükségessnek érzi, hogy üzleti, vállalkozási ismereteit bővítse	1,019	0,999	0,831	1,290
Fordult már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez	0,548*	1,159	0,838	1,358
Vásárolt külső szolgáltatást	1,028	1,078	1,199	0,483***
Fejlesztett vagy folyik fejlesztés	1,195	1,676*	0,589	1,281
Együttműködik más vállalkozásokkal	1,083	1,050	1,541	1,106
Van kereszttulajdonlás	1,006	0,955	0,833	0,737
Tervez fejlesztést	1,096	1,021	1,296	1,174
Részt vett képzéseken	0,780	0,942	1,055	1,179
Konstans	0,526*	0,587*	0,165***	0,238***
Log Likelihood	-721,328	-680,885	-457,327	-503,071
Likelihood arány teszt: Chi-square	37,095	52,652**	27,304	68,555***
N	1105	1105	1105	1105

p < 0,001 ***; p < 0,01 **; p < 0,05 *

Eredményeink arra utalnak, hogy a pályázati és kedvezményes hitellehetőségeket ismerő, de a pályázatokon indulni nem kívánó vállalkozásvezetők e döntése a cég korábbi tapasztalatain, a pályázati feltételek és kööttségek ismeretén alapul. A kicsi nyelési esély miatt azok a vállalkozások nem kívánnak pályázni, akik a helyi és megyei piacokon kívül is értékesítenek, az elmúlt években nem innováltak, s a vállalkozásfejlesztési szervezetekkel korábban nem alakítottak ki kapcsolatokat. Ez utóbbi összefüggés megerősíti a fentiekben kapott eredményeket, melyek szerint a vállalkozók pályázási aktivitását jelentősen növeli, ha van élő kapcsolatuk a vállalkozásfejlesztés szervezetrendszerével, s ezzel tapasztalatközel, „arcos” információkat kapnak a pályázás folyamatának részleteiről.

A feltételek teljesítésének nehézsége miatt elsősorban a rosszabb helyzetben levő és a nem EVA szerint adózó vállalkozások vezetői említették pályázásukat nehezítő körülményként. Ez azt jelenti, hogy e vállalkozások vezetői tisztában vannak cégük helyzetével, jövőbeli működési kilátásaival, s ennek fényében döntenek a pályázatokon való indulásról. A pályázatok elkészítését nagy tehernek tartó vállalkozások jellemzően azok köréből kerülnek ki, akik korábban vettek már igénybe bankhitelt, s akik így a gyakorlatban is megtapasztalták az állami támogatások, hitelek igénylésének és a projektek lebonyolításának nehézségeit. A gazdálkodásukat a pályázati előírások miatt

megkötni nem kívánó vállalkozások jellemzően bankhitelek és külső tanácsadói szolgáltatások igénybevétele nélkül működnek, vagyis gazdálkodásukat nemcsak a pályázatokkal, de más piaci szereplő előtt sem kívánják átláthatóvá tenni.

H3.2. A kormányzati beavatkozások hatásai

A támogatások hatásának vizsgálata a támogatás ténye és a vállalkozás egyes jellemzői – foglalkoztatás, árbevétel és termelékenység – közötti statisztikai kapcsolat szignifikáns jelenlétét keresi. Amennyiben a támogatás ténye és a vállalkozás vizsgált jellemzője között statisztikai értelemben kapcsolatot tudunk kimutatni, akkor feltehető, hogy az adott jellemző ok-okozati összefüggésbe hozható a támogatás tényével. Ennek a kérdésnek a vizsgálatára fix hatásokra kontrollált panel regressziókat végeztünk.

A panel regressziókban figyelembe vesszük, hogy az egyes egyedek nem megfigyelhető sajátosságokkal rendelkeznek, amelyekre szintén kontrollálni szeretnénk, ezek az ún. „fix hatások”. Emellett megfigyelésekkel rendelkezünk néhány egyéb, kvantifikálható vállalati jellemzőről további a vizsgálni kívánt függő változóról. A jelen vizsgálatban a foglalkoztatás, a termelékenység és az árbevétel panel vizsgálatát végeztük el.

A vizsgálat során a függő változó értékét általában az alábbi változók egy részahalmazával hoztuk összefüggésbe.

1. Iparág szerinti megoszlást a 2003-as TEÁOR szerinti főcsoportok alapján képezett iparági dummy-k segítségével vizsgáltuk. Az alábbi dummy-k szerepelnek a vizsgálatban:

Változónév	Iparág	TEÁOR
MEZOGAZD	Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdálkodás, halgazdálkodás	100-999
BANYA	Bányászat	1000 – 1499
FELDOLGIPAR	Feldolgozóipar	1500 – 3799
ENERGIA	Villamos energia, gáz-, gőz-, vízellátás	4000 – 4199
EPITO	Építőipar	4500 – 4599
KERESK	Kereskedelem, javítás	5000 – 5299
VENDEGL	Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	5500 – 5599
SZALLITM	Szállítás, raktározás, posta, távközlés	6000 – 6499
PUSZOLG	Pénzügyi közvetítés	6500 – 6799
GAZDSZOLG	Ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatás	7000 – 7499
EGYEBSZOLG	Minden egyéb (főleg szolgáltató) tevékenység	7500 –

2. A vállalati méret mutatószámai: tárgyi eszközök állománya (TARGYIE), foglalkoztatás (FOGL), árbevétel (ARBEV);
3. A vállalati pénzügyi mutatószámai: eladósodottság (DERATIO), tőkeáttétel (LEVERAGE);
4. A vállalat teljesítményének, hatékonyságának mutatószámai: sajáttőke-arányos nyereség (ROE), eszközarányos árbevétel (ESZKARBEV), egy foglalkoztatottra jutó árbevétel (FOGLARBEV), anyagköltség aránya (ANYAGKTGARANY), üzleti eredmény (UZLETIER), termelékenység (TERM);
5. A vállalat tulajdonosi hátterét méri a jegyzett tőke külföldi tulajdonban lévő hányadát megmutató KULFTULARANY változó;
6. A vállalat által az adott évben folytatott beruházási tevékenység (BERUH, E Ft);
7. A támogatás tényét kifejező dummy változó (TAMOG).

A vizsgálati mintában csak azokat a megfigyeléseket szerepeltettük, amelyek a korábbi outlier szűrés során bent maradtak. Tovább csökkentette a megfigyelések számát, hogy 2004 évre nem állt rendelkezésre a TEÁOR adat, ezért a vizsgálatban csak 2005–2007 adatai szerepelnek (a konkrét elemszámokat az egyes regressziók összefoglaló táblázata tartalmazza).

A foglalkoztatás vizsgálata

A foglalkoztatottság vizsgálatára végzett panel regresszió eredményét mutatja az alábbi táblázat.

A foglalkoztatásra gyakorolt hatás panel vizsgálata

Dependent Variable: FOGL				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 23:00				
Sample: 2004 2007 IF ARBEV < 1000000 AND FOGL<20000 AND UZLETIER < 1000000 AND UZLETIER >-1000000 AND TERM> -1000000 AND TERM<1000000 AND ROA<1 AND ROA >-1 AND ROE<1 AND ROE >-1 AND ROS<1 AND ROS >-1 AND ESZKARBEV < 1000 AND FOGLARBEV<1000000 AND DERATIO<100 AND DERATIO >-100 AND LEVERAGE<100 AND LEVERAGE>-100 AND ANYAGKTGARANY<1 AND ANYAGKTGARANY > -1				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 83154				
Total panel (unbalanced) observations: 200966				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.899594	0.076900	102.7255	0.0000
MEZOGAZD	-0.149573	0.040174	-3.723128	0.0002
BANYA	-0.088021	0.133856	-0.657580	0.5108
ENERGIA	-0.026451	0.191294	-0.138274	0.8900
EPITO	0.138349	0.068278	2.026271	0.0427
FELDOLGIPAR	0.138233	0.064895	2.130100	0.0332
GAZDSZOLG	-0.129546	0.051535	-2.513743	0.0119
PUSZOLG	-0.151837	0.190509	-0.797006	0.4254
SZALLITM	0.150166	0.092812	1.617962	0.1057
VENDEGL	0.152743	0.109545	1.394339	0.1632
TARGYIE	1.08E-05	3.18E-07	33.86929	0.0000
UZLETIER	1.60E-05	9.93E-07	16.09504	0.0000
KULFTULARANY	0.331650	0.156961	2.112949	0.0346
TAMOG	-0.347998	0.066918	-5.200358	0.0000
DERATIO	0.009464	0.006096	1.552501	0.1205
ESZKARBEV	0.012600	0.003119	4.039819	0.0001
ANYAGKTGARANY	-1.459812	0.104256	-14.00220	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.974089	Mean dependent var		7.344635
Adjusted R-squared	0.955795	S.D. dependent var		15.73252
S.E. of regression	3.307769	Akaike info criterion		5.523946
Sum squared resid	1288846.	Schwarz criterion		9.749734
Log likelihood	-471892.7	Hannan-Quinn criter.		6.767426
F-statistic	53.24559	Durbin-Watson stat		2.581271
Prob (F-statistic)	0.000000			

A vizsgálat során kontrolláltunk a vállalat iparági helyzetére, teljesítményére, pénzügyi mutatószámaira és támogatotti státuszára. Az eredmények a következő képet mutatják:

- A kontrollált változók mellett az iparági hovatartozás csak a mezőgazdasági, építőipari, feldolgozóipari és a gazdasági szolgáltató cégek esetében jelent

szisztematikus eltérést a mintaátlagtól. Habár az eltérés szignifikáns, nagysága minimális, $\pm 0,12-0,14$ fő.

- A vállalati méret mutatószámai (tárgyi eszközök állománya, üzleti eredmény eFt-ban) egyaránt szignifikáns, pozitív kapcsolatban állnak a foglalkoztatottak létszámával. Habár a leginkább kiugró outliereket kiszűrtük, a hatás még így is elenyésző: a tárgyi eszközök esetében ceteris paribus 100MFt-os különbség okoz átlagosan 1 fő eltérést.
- A külföldi tulajdoni arány hatása is szignifikáns, minden más változó változatlansága mellett a 100%-ban külföldi tulajdonban lévő vállalat 1/3 fővel többet foglalkoztat, mint a teljes mértékben belföldi tulajdonban lévő vállalat.
- Az eszközarányos árbevétel változó hatása szintén pozitív a foglalkoztatásra (hatékonysági mutató), míg az anyagköltségek nagyobb súlya a költség szerkezetben általában alacsonyabb foglalkoztatási *szinttel* jár együtt.
- A támogatás hatása a foglalkoztatásra szignifikáns és *negatív*. A változó késleltetett értékei nem bizonyultak szignifikánsnak. A negatív hatás intuíciónak ellentétes eredménynek tűnik, elképzelhető, hogy valamely kihagyott változó hatását tartalmazza.

A termelékenység vizsgálata

A termelékenység vizsgálatára végzett panel regresszió eredményét mutatja az alábbi táblázat.

A termelékenységre gyakorolt hatás panel vizsgálata

Dependent Variable: TERM				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 23:29				
Sample: 2004 2007 IF ARBEV < 1000000 AND FOGL<20000 AND UZLETIER < 1000000 AND UZLETIER >1000000 AND TERM> -1000000 AND TERM<1000000 AND ROA<1 AND ROA >-1 AND ROE<1 AND ROE >-1 AND ROS<1 AND ROS >-1 AND ESZKARBEV < 1000 AND FOGLARBEV<1000000 AND DERATIO<100 AND DERATIO >-100 AND LEVERAGE<100 AND LEVERAGE>-100 AND ANYAGKTGARANY<1 AND ANYAGKTGARANY > -1				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 83298				
Total panel (unbalanced) observations: 201357				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4066.955	85.34967	47.65051	0.0000
MEZOGAZD	-62.98978	44.76644	-1.407076	0.1594
BANYA	44.98697	149.2816	0.301356	0.7631
ENERGIA	-141.3404	213.3542	-0.662468	0.5077
EPITO	134.3311	76.12754	1.764553	0.0776
FELDOLGIPAR	-28.17508	72.29511	-0.389723	0.6967
GAZDSZOLG	153.6280	57.34602	2.678965	0.0074
PUSZOLG	938.3337	212.1038	4.423936	0.0000
SZALLITM	-84.01895	103.4183	-0.812419	0.4166
VENDEGL	-103.4656	121.9172	-0.848654	0.3961
TAMOG	112.2477	74.62501	1.504157	0.1325
LEVERAGE	-11.38383	3.284087	-3.466362	0.0005
ROE	2285.152	44.72855	51.08934	0.0000
MERLEGFOOSSZ	0.003944	0.000170	23.17998	0.0000
ANYAGKTGARANY	-2431.451	116.0719	-20.94780	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.877426	Mean dependent var		3052.121
Adjusted R-squared	0.790919	S.D. dependent var		8068.514
S.E. of regression	3689.358	Akaike info criterion		19.55778
Sum squared resid	1.61E+12	Schwarz criterion		23.78337
Log likelihood	-1885736.	Hannan-Quinn criter.		20.80110
F-statistic	10.14281	Durbin-Watson stat		3.029245
Prob (F-statistic)	0.000000			

A vizsgálat során kontrolláltunk a vállalat iparági helyzetére, teljesítményére, pénzügyi mutatószámaira és támogatotti státuszára. Az eredmények a következő képet mutatják:

- A kontrollált változók mellett az iparági hovatartozás csak a gazdasági szolgáltatás és a pénzügyi szolgáltatás esetében jelent szisztematikus eltérést a mintaátlagtól. Gazdasági szolgáltató cégek esetében ceteris paribus a tevékenységből kifolyóan 153eFt/fő, pénzügyi közvetítést végző cégek esetében

ceteris paribus 938eFt/fő-vel nagyobb a termelékenység (egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték), mint más iparágakban.

- A vállalati méret mutatószáma (mérlegfőösszeg eFt-ban) szignifikáns és pozitív kapcsolatban áll a termelékenység alakulásával. A hatást nem nevezhetjük jelentősnek: 1MFt-tal nagyobb mérlegfőösszegű cégeket, ceteris paribus és átlagban 3eFt/fő értékkel nagyobb termelékenység jellemzi.
- A külföldi tulajdon arány hatása ebben az esetben nem szignifikáns.
- A sajáttőke arányos nyereség, a tőkeáttételi mutató és az anyagköltségek aránya változók magasan szignifikánsak. Jellemzően magasabb ROE jár együtt magasabb termelékenységgel, alacsonyabb anyagköltség-arány jár együtt magasabb termelékenységgel és végül alacsonyabb tőkeáttételű cégek esetén a termelékenység alacsonyabb (ceteris paribus).
- A támogatás hatása a termelékenységre nem szignifikáns (habár átlagos értéke pozitív).

Az árbevétel vizsgálata

Az árbevétel vizsgálatára végzett panel regresszió eredményét mutatja az alábbi táblázat.

Az árbevételre gyakorolt hatás panel vizsgálata, első modell

Dependent Variable: ARBEV				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 22:29				
Sample: 2004 2007 IF ARBEV < 1000000 AND FOGL<20000 AND UZLETIER < 1000000 AND UZLETIER >1000000 AND TERM>1000000 AND TERM<1000000 AND ROA<1 AND ROA >-1 AND ROE<1 AND ROE >-1 AND ROS<1 AND ROS >-1 AND ESZKARBEV <1000 AND FOGLARBEV<1000000 AND DERATIO<100 AND DERATIO >-100 AND LEVERAGE<100 AND LEVERAGE>-100 AND ANYAGKTGARANY<1 AND ANYAGKTGARANY > -1				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 83154				
Total panel (unbalanced) observations: 200966				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	33331.05	926.0741	35.99177	0.0000
MEZOGAZD	-6410.643	478.9971	-13.38347	0.0000
BANYA	1179.683	1596.870	0.738747	0.4601
ENERGIA	-370.4249	2281.901	-0.162332	0.8710
EPITO	2198.179	814.4635	2.698929	0.0070
FELDOLGIPAR	840.9306	774.0916	1.086345	0.2773
GAZDSZOLG	-3137.069	614.7870	-5.102692	0.0000
PUSZOLG	-6073.899	2272.738	-2.672503	0.0075
SZALLITM	642.0841	1107.119	0.579959	0.5619
VENDEGL	-2870.656	1306.723	-2.196836	0.0280
BERUH	-0.001239	0.000491	-2.526358	0.0115
DERATIO	-158.7987	72.70565	-2.184131	0.0290
ANYAGKTGARANY	59942.04	1244.615	48.16110	0.0000
KULFTULARANY	3476.010	1872.304	1.856541	0.0634
ROE	15538.05	484.5023	32.07012	0.0000
TAMOG(-1)	4075.200	689.4283	5.910985	0.0000
TARGYIE	0.141097	0.003791	37.21459	0.0000
TERM	1.712544	0.031108	55.05129	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.962208	Mean dependent var	86356.07	
Adjusted R-squared	0.935524	S.D. dependent var	155390.8	
S.E. of regression	39456.98	Akaike info criterion	24.29733	
Sum squared resid	1.83E+14	Schwarz criterion	28.52317	
Log likelihood	-2358298.	Hannan-Quinn criter.	25.54083	
F-statistic	36.05999	Durbin-Watson stat	2.725245	
Prob (F-statistic)	0.000000			

Az árbevételre gyakorolt hatás panel vizsgálata, második modell

Dependent Variable: ARBEV				
Method: Panel Least Squares				
Date: 02/28/10 Time: 23:53				
Sample: 2004 2007 IF ARBEV < 1000000 AND FOGL<20000 AND UZLETIER < 1000000 AND UZLETIER >1000000 AND TERM> -1000000 AND TERM<1000000 AND ROA<1 AND ROA >-1 AND ROE<1 AND ROE >-1 AND ROS<1 AND ROS >-1 AND ESZKARBEV < 1000 AND FOGLARBEV<1000000 AND DERATIO<100 AND DERATIO >-100 AND LEVERAGE<100 AND LEVERAGE>-100 AND ANYAGKTGARANY<1 AND ANYAGKTGARANY > -1				
Periods included: 2				
Cross-sections included: 78565				
Total panel (unbalanced) observations: 135594				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	34787.39	1242.410	27.99992	0.0000
MEZOGAZD	-4583.924	2246.991	-2.040028	0.0414
BANYA	1922.866	2041.199	0.942028	0.3462
ENERGIA	3287.083	2725.133	1.206210	0.2277
EPITO	3646.886	1070.245	3.407525	0.0007
FELDOLGIPAR	-1619.029	1141.819	-1.417938	0.1562
GAZDSZOLG	-3418.616	822.8603	-4.154553	0.0000
PUSZOLG	-5258.962	3338.527	-1.575234	0.1152
SZALLITM	-1073.844	1421.784	-0.755279	0.4501
VENDEGL	-2173.853	1788.001	-1.215801	0.2241
BERUH	0.000262	0.000922	0.284166	0.7763
DERATIO	-160.7100	108.2732	-1.484301	0.1377
ANYAGKTGARANY	58857.48	1680.258	35.02884	0.0000
KULFTULARANY	1125.806	2437.712	0.461829	0.6442
ROE	18518.79	689.3190	26.86535	0.0000
TAMOG(-1)	9179.849	1207.339	7.603376	0.0000
TAMOG(-2)	5696.180	992.7939	5.737525	0.0000
TARGYIE	0.131510	0.006393	20.56943	0.0000
TERM	1.335697	0.039218	34.05801	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.978269	Mean dependent var		86271.20
Adjusted R-squared	0.948316	S.D. dependent var		155563.5
S.E. of regression	35365.85	Akaike info criterion		24.07755
Sum squared resid	7.13E+13	Schwarz criterion		29.76720
Log likelihood	-1553803.	Hannan-Quinn criter.		25.78093
F-statistic	32.66025	Durbin-Watson stat		4.631575
Prob (F-statistic)	0.000000			

A vizsgálat során kontrolláltunk a vállalat iparági helyzetére, teljesítményére, pénzügyi mutatószámaira és támogatotti státuszára. Az eredmények a következő képet mutatják:

- A kontrollált változók mellett az iparági hovatartozás csak a bányászat, energia, feldolgozóipar és szállítmányozás esetében *nem* jelent szisztematikus eltérést a mintaátlagtól.
- A vállalati méret mutatószáma (tárgyi eszközök állománya eFt-ban) szignifikáns és pozitív kapcsolatban áll az árbevétel alakulásával. A hatás nagysága: 1MFt-tal

nagyobb tárgyi eszköz állomány önmagában, ceteris paribus és átlagban 141eFt-tal nagyobb árbevétellel jár együtt.

- A külföldi tulajdonú vállalatok árbevétele ceteris paribus magasabb (3,5MFt-tal több a teljesen külföldi tulajdonban lévő cégek és a teljesen belföldi tulajdonban lévő cégek között az előbbiek javára).
- A sajáttőke arányos nyereség, az anyagköltségek aránya, a termelékenység-változók magasan szignifikánsak. Jellemzően magasabb ROE, nagyobb anyagköltség-arány és nagyobb termelékenység jár együtt magasabb árbevétellel (ceteris paribus). A vállalat eladósodottságának mértéke negatív hatást gyakorol az árbevételére, hasonlóan az adott évi beruházásokra. Ez utóbbi esetben azonban a hatás nagysága gyakorlatilag nulla (1000Ft-al többet beruházó vállalat árbevétele 1Ft-al alacsonyabb).
- A támogatás hatása az árbevételre nem szignifikáns, de *késleltetett értékének* a hatása igen. Az egy időszakkal korábban kapott támogatás hatása szignifikáns és pozitív.

Megvizsgáltuk, hogy a támogatás hatása hány éven keresztül mutatkozik meg az árbevétel alakulásában. Tekintettel arra, hogy a jelen mintában mindösszesen négy év adatai állnak rendelkezésünkre, ezért ezt a vizsgálatot csak igen korlátozottan tudtuk elvégezni. Minden egyes további késleltetés esetén a felhasználható időszakok hossza eggyel csökken. Emiatt a jelen mintában maximum 3 lépéses késleltetést lehet vizsgálni, ám ekkor már érdemben csak két megfigyeléssel rendelkezünk. Ráadásul ekkor az iparági hovatartozás változóját ki kell hagyni, tekintettel arra, hogy ez 2004-re nem áll a rendelkezésre, ezért valójában az idősor hossza (iparági dummy-k alkalmazása esetén) 3 időszak.

Mindezen korlátok mellett is azt tapasztaltuk, hogy a két időszakkal késleltetett változó szignifikánsnak bizonyult. Együttható pozitív, de értéke kisebb, mint az egy időszakkal késleltetett változóé. A modellben szereplő kontrollváltozók mellett a támogatás hatására az árbevétel a támogatási pályázat benyújtását, illetve elfogadását követő évben átlagosan 9,2MFt-tal növekedett a támogatott vállalatok körében, a második évben pedig további 5,7MFt-tal.

ÖSSZEFOGLALÁS

A hazai KKV-szektor problémái

Magyarországon a vállalkozásokkal kapcsolatos pozitív társadalmi értékek nem tekinthetők megszilárdultnak, a vállalkozók társadalmi megítélése ellentmondásos. Annak ellenére van ez így, hogy hazai vállalkozók és vállalkozásvezetők motivációiban a szakmai elismerés, a családi biztonság és a dolgozók elégedettsége olyan stratégiai jelentőségű, szinte kivétel nélkül osztott cél, ami a magyarországi vállalkozások mindegyikének működését befolyásolja. A vállalkozói önkép és a vállalkozók társadalmi megítélése között tehát jelentős különbségek vannak, annak ellenére is, hogy a vállalkozók, vállalkozásvezetők céljai egyáltalán nem térnek el jelentősebben a társadalom egésze által osztott céloktól.

A kis- és középvállalkozások alapvető szerkezeti jellemzői az ezredforduló óta csak kis mértékben változtak, jellemzően magas munkaerő- és alacsony tőkeigényű tevékenységet folytatnak. A hazai KKV-k egyik fő gyengesége alacsony innovációs készségük és teljesítményük. A magyarországi gazdaság egyik legnagyobb problémájának a szakmai konszenzus a helyi piacra termelő, alacsony hatékonyságú, a napi túlélésükért küzdő hazai tulajdonban levő mikrovállalatok alacsony dinamizmusát tartja.

A legsikeresebb KKV-k azok a jól előkészített, lehetőség motivációból létrehozott cégek, amelyek külpiacon is termelnek, több tevékenységi körre specializálódnak, és egyszerre ruháznak be magas összegeket és innoválnak. A hazai vállalkozások növekedése előtt álló legfontosabb akadályok egyrészt belső, menedzsment természetűek; másrészt külső, az állami működéshez kapcsolódóak (magas adó és adminisztratív terhek, a szabályozás kiszámíthatatlansága). A szakértői konszenzus és a vállalkozói önkép között jelentős különbség van e tekintetben.

A KKV-stratégia célrendszere a vállalkozói elvárások tükrében

Dokumentum- és adatelemzésünk legfontosabb eredménye, hogy a vállalkozói megítélés alapján súlyozni tudjuk a KKV-fejlesztési stratégia célrendszerében megjelenő célokat. Eredményeink azt mutatják, hogy a hazai KKV-szektor teljesítményének növekedését ma leginkább az állami működésből adódó problémák és – a válság által felerősített – értékesítési nehézségek akadályozzák. Az állam működéséből fakadó nehézségek nem a hatóságok mindennapi ügyintézésének nehézkességéből fakadnak, hisz a legtöbb állami szervezetet inkább vállalkozóbarátnak tartják a velük kapcsolatba kerülők. A problémák inkább az üzleti működés túlszabályozottságából, a magas adóterhekből és a jogszabályok gyakori változtatásból származnak.

A KKV-fejlesztési stratégia célrendszere tartalmazza azokat a célokat, beavatkozási területeket, melyekkel a hazai vállalkozások azonosulni tudnak és ahol az államtól előrelépést várnak el. Szinte egyöntetű vállalkozói vélemény, hogy a magyarországi gazdaság jelenlegi állapotában – a stratégia 1. átfogó céljában megfogalmazottak szerint – a közteherviselés versenyképességének érzékelhető javítására, az adminisztratív

terhek jelentős csökkentésére és a szabályozási környezet kiszámíthatóságának növelésére van szükség.

A KKV-fejlesztési stratégia második átfogó célterülete (Finanszírozási források bővülése) fontos, ám másodlagos jelentőségű beavatkozási terület a vállalkozásvezetők szerint. A harmadik és negyedik átfogó célterület (vállalkozói tudás fejlődése, ill. vállalkozói infrastruktúra fejlődése) beavatkozásait kiegészítő jelentőségűnek ítélik a hazai vállalkozások.

A KKV-fejlesztési stratégia célterületei és a vállalkozások által fontosnak tartott beavatkozási területek

Cél	Vizsgált beavatkozási terület	Vállalkozók véleménye a beavatkozás fontosságáról (0-100)
ÁC1. Támogató szabályozási környezet kialakítása		
SC1.1. Versenyképes közteherviselés	Adó- és járulékkerhek csökkentése	70
SC1.2. Állami szabályozásból adódó adminisztratív terhek csökkentése	Az adózás és a foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése	32
	A vállalkozásindítással és működéssel kapcsolatos engedélyezés, szabályozási eljárások egyszerűsítése	4
SC1.3. Gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny	A gyakori jogszabályváltozások gyakorlatának visszaszorítása, a szabályozási környezet kiszámíthatóságának javítása	27
	A hatósági ellenőrzések elfogulatlanságának erősítése	6
	A bíráskodás, a csődeljárások kiszámíthatóságának, elfogulatlanságának erősítése	9
ÁC2. Finanszírozási források bővülése		
SC2.1. Magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővülése	A hitelek elérhetőségének könnyítése, hogy a vállalkozások könnyebben és olcsóbban juthassanak hitelekhez	21
SC2.2. KKV-k felhalmozásának növelése	Vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások nagyságának növelése, a vállalkozások fejlesztéseinek pályázati forrásokból való támogatása	22
SC2.3. KKV-k likviditásának javulása		
ÁC3. Vállalkozói tudás fejlődése		
SC3.1. Vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővülése	A vállalkozói képzések, önképzések, munkahelyi képzések támogatása, hogy bővüljön a vállalkozók és a dolgozók szakismerete	5
SC3.2. Vállalkozói készség fejlesztése		
ÁC4. Vállalkozói infrastruktúra fejlődése		
SC4.1. Üzleti és K+F infrastruktúra fejlődése	Vállalkozásokat segítő szolgáltatások fejlesztése (például inkubátorházak létesítése, vállalkozásfejlesztési alapítványok munkájának támogatása)	5
SC4.2. IKT infrastruktúra és használat fejlődése		

A vállalkozások állami működéssel kapcsolatos vélekedését befolyásolja a vállalkozás belső működésének és külső piacainak állami szabályozása. Minél erősebb ez a szabályozottság, annál inkább vélik úgy a vállalkozók, hogy növekedésük komoly akadálya a magas közteher, a szabályozás gyakori változása és az adminisztratív költségek mértéke. Az állami működés növekedést akadályozó szerepét jelentősebbnek látják az ipari és a mezőgazdasági vállalkozások, mint a más, elsősorban szolgáltató ágazatokban működők. A gazdasági társaságként működő, az alkalmazottal és a nem EVÁ-s vállalkozások jelentősebbnek tartják az állam növekedést akadályozó szerepét, vagyis azok a vállalkozások, ahol bonyolultabb az adminisztráció (adózás, foglalkoztatás, társasági működés), több a tapasztalat az állam működésének negatívumaival kapcsolatosan.

A stratégia célrendszere szempontjából ez azt jelenti, hogy az 1. átfogó cél „Támogató szabályozási környezet kialakítása” érdekében szükséges a stratégiával kapcsolatos közpolitikai beavatkozásokat összpontosítani, míg a másik három átfogó cél (finanszírozás, vállalkozói ismeretek, üzleti infrastruktúra) jelentősége a jelen időszakban másod- és harmadlagosnak tekinthető.

Nem tudtuk azt a feltételezésünket bizonyítani, hogy a hazai KKV-k piaci nehézségeik megoldását állami beavatkozásoktól várnák. A rossz gazdasági helyzetben levő vállalkozások erős versenyről és a megrendelések elégtelenségéről számoltak ugyanis be, helyzetüket inkább magyarázzák ezzel, mint az állam működéséből származó nehézségekkel, vagyis piaci nehézségeik okozóját elsősorban nem az állami működésben látják.

A stratégiai célok megvalósításához a KKV-k együttműködése a közvetlen, visszatérítendő vagy vissza nem térítendő támogatási eszközök révén nem látszik biztosíthatónak, mert ezek az eszközök a vállalkozások kis részéhez (tizedéhez-kilencedéhez) jutnak el. Helytállóbbnak tartjuk annak kijelentését, hogy a KKV-k zöme a kormányzattól stabil, kiszámítható és a mainál alacsonyabb köz- és adminisztratív terhek jellemezte üzleti környezet megteremtését várja.

A KKV-stratégia megvalósulása a vállalkozók szemszögéből

A KKV-stratégia elemei közül e vizsgálatban az EU-társfinanszírozásával megvalósult I. NFT-s vállalkozásfejlesztések hatásaira és a pályázási szándékok struktúrájára fókuszáltunk. Azt láttuk, hogy az állami támogatások, kedvezmények jelenlegi rendszerében „kereslettel” a vállalkozások viszonylag kis része tud és akar megjelenni. A pályázatokról, kedvezményes hitellehetőségekről a vállalkozások negyötöde hallott, ill. ismeri ezeket, ám közülük csak minden hatodik kíván pályázatot, hitelkérelmet benyújtani, mert úgy vélik, a nyereség kicsi az esélye és úgysem felelnek meg a kiírási feltételeknek. Az állami támogatások különböző formáit igénybe venni kívánó vállalkozások csoportját jellemzően a nagyobb, növekedés-orientált, fejlesztési tervekkel rendelkező és ehhez megfelelő piaci kilátásokkal is bíró cégek alkotják. E vállalkozások hitelfelvevőként már jelentkeztek a bankok ügyfelei között, vagyis korábbi életszakaszukban már hitelképesnek bizonyultak és a hitelfelvételhez szükséges átvilágításon is keresztülmentek. E cégek nagy része a vállalkozásfejlesztési szervezetrendszer partnereként is megjelent már, vagyis tapasztalatokat szerzett a szűkebb beszállítói és vevői kapcsolatokon kívüli üzleti élet működéséről.

A mezőgazdasági vállalkozások pályázati hajlandóságának erőssége arra vall, hogy az agrár- és vidékfejlesztés más fejlesztéspolitikai területektől jól elkülönülő

intézményrendszere más ágazatoknál lényegesen jobban tudta megismertetni a pályázati lehetőségeket ágazati „ügyfélkörével”.

A fejlesztési célú állami támogatások (beleértve a kedvező kamatozású hiteleket is) iránt akkor van elsősorban kereslet, ha azok egyszerűek, könnyen megérthetők; nem járnak túlzott adminisztrációval; reális elvárásokat fogalmaznak meg mind a bankok/közvetítők, mind pedig az ügyfelek felé; gyorsan lebonyolíthatóak.

A társasági adóbevallást benyújtó vállalkozások 8,1 %-a kapott NFT vagy ÚMFT támogatást, s a fejlesztési források fele azokhoz a többször is sikeresen pályázó cégekhez került, amik a vizsgált vállalkozási populáció csupán 1,7 %-át teszik ki. Az EU-társfinanszírozású vállalkozásfejlesztések jellemzően a nagyobb méretű, jelentősebb külföldi tulajdonnal rendelkező, exportáló, nagyobb termelékenységű és eredményességgel működő, valamint stabilabb gazdálkodás jellemezte vállalkozási populációban valósultak meg.

Az EU-társfinanszírozású vállalkozásfejlesztési támogatások elsősorban a kedvezményezettek árbevételének növekedésére hatottak kedvezően. A beavatkozások foglalkoztatási és termelékenységi hatásai a 2004–2007 közti időszakban nem bizonyultak kimutathatónak.

A főbb elemzési eredmények táblázatos összefoglalása

Az elvégzett elemzés során föltárt jelentősebb összefüggéseket, ill. a célrendszer és hipotéziseink kapcsolódását a következő táblázatokban foglaljuk össze.

A KKV-stratégia célrendszere és főbb megállapításaink I.

KKV-stratégia célrendszere	A jelen elemzés során vizsgált hipotézisek	Főbb elemzési eredmények
SC1. A kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének növelése	H1.1. KKV-k stratégiai céljai nagy különbségeket mutatnak, a vállalkozók vállalkozással kapcsolatos motivációi sokfélék	H1.1.1. Magyarországon a vállalkozásokkal kapcsolatos pozitív társadalmi értékek nem tekinthetők megszilárdultnak, a vállalkozók társadalmi megítélése ellentmondásos.
HC1. Javuló termelékenység		H1.1.2. A vállalkozók és vállalkozásvezetők motivációiban csak árnyalatnyi különbségek vannak, a szakmai elismerés, a családi biztonság és a dolgozók elégedettsége olyan stratégiai jelentőségű, szinte kivétel nélkül osztott cél, ami a magyarországi vállalkozások mindegyikének működését befolyásolja.
HC2. Bővülő foglalkoztatás		H1.1.3. A kis- és középvállalkozások alapvető szerkezeti jellemzői az ezredforduló óta csak kismértékben változtak, jellemzően magas munkaerő- és alacsony tőkeigényű tevékenységet folytatnak.
HC3. Integrálódás a globális világ gazdaságba		H1.1.4. A hazai KKV-k egyik fő gyengesége alacsony innovációs készségük és teljesítményük.
HC4. Hatékonyabb vállalatok közti együttműködés		H1.1.5. A magyarországi gazdaság egyik legnagyobb problémájának a szakmai konszenzus a helyi piacra termelő, alacsony hatékonyságú, a napi túlélésükért küzdő hazai tulajdonban levő mikro-vállalatok alacsony dinamizmusát tartja. H1.1.6. A legsikeresebb KKV-k azok a jól előkészített, lehetőség motivációból létrehozott cégek, amelyek külföldi piacokra is termelnek, több tevékenységi körre specializálódnak, és egyszerre ruháznak be magas összegeket és innoválnak. H1.1.7. A hazai vállalkozások növekedése előtt álló legfontosabb akadályok egyrészt belső, menedzsment természetűek; másrészt külső, az állami működéshez kapcsolódóak (magas adó és adminisztratív terhek, a szabályozás kiszámíthatatlansága). A szakértői konszenzus és a vállalkozói önkép között jelentős különbség van e tekintetben.

		H1.2.1. Noha a vállalkozások közti stratégiai együttműködések meglehetősen ritkák, s a hazai vállalkozások csoportokba, hálózatokba szerveződése csak kevés esetben figyelhető meg, a vállalkozásoknál foglalkoztatottak közül Magyarországon minden második olyan cégnél dolgozik, amely kisebb-nagyobb intenzitású együttműködés jellemezte vállalkozási hálózatok része.
--	--	---

A KKV-stratégia célrendszere és főbb megállapításaink II.

KKV-stratégia célrendszere	A jelen elemzés során vizsgált hipotézisek	Főbb elemzési eredmények
ÁC1. Támogató szabályozási környezet kialakítása	H2.1. A KKV-k a kormányzattal szemben bizalmatlanok, a kormányzati beavatkozásokat nem tartják hitelesnek H2.2. A KKV-k jelentős része a kormányzattól várja piaci nehézségeinek megoldását	H2.1.1. A vállalkozások állami működéssel kapcsolatos vélekedését befolyásolja a vállalkozás belső működésének és külső piacainak állami szabályozása. Minél erősebb ez a szabályozottság, annál inkább vélik úgy a vállalkozók, hogy növekedésük komoly akadálya a magas közteher, a szabályozás gyakori változása és az adminisztratív költségek mértéke.
SC1.1. Versenyképes közteherviselés		H2.1.2. Az állami működés növekedést akadályozó szerepét jelentősebbnek látják az ipari és a mezőgazdasági vállalkozások, mint a más, elsősorban szolgáltató ágazatokban működők.
SC1.2. Állami szabályozásból adódó adminisztratív terhek csökkentése		H2.1.3. A gazdasági társaságként működő, az alkalmazottal és a nem EVÁ-s vállalkozások jelentősebbnek tartják az állam növekedést akadályozó szerepét, vagyis azok a vállalkozások, ahol bonyolultabb az adminisztráció (adózás, foglalkoztatás, társasági működés), több a tapasztalat az állam működésének negatívumaival kapcsolatosan.
SC1.3. Gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny		H2.1.4. Az adóelkerülést ösztönző és lehetővé tevő adózási szabályrendszer, valamint az adóelkerülés elterjedtsége miatt a tényleges effektív adókulcs nem a 60% vagy a feletti, hanem sokkal inkább az átlagos és a tőkejövedelmek adóztatásához közelítő 40%-os mértékű ma Magyarországon. H2.1.5. A hazai vállalkozások számos állami hatósággal kerülnek működésük során kapcsolatba, s ezek működését inkább vállalkozóbarátnak tartják. Különösen azoknak a szervezeteknek jó a megítélése, melyek a vállalkozások támogatásával is foglalkoznak (NFÜ, MVH, ÁFSZ). Általában azoknak a

		hatóságoknak a működését tartják kevésbé vállalkozásbarátnak a válaszadók, amelyek a szabályok be nem tartása esetén büntetési jogkörrel is rendelkeznek (pl. APEH, VPOP, OMMF, Zöldhatóság). A kölcsönösen előnyös gazdasági együttműködés fenntartásában kiemelt szerepet játszó bíróságokkal viszonylag kevés vállalkozásnak van kapcsolata, s megítélésük kimondottan rossznak tekinthető. H2.2.1. A rossz gazdasági helyzetben levő vállalkozások erős versenyről és a megrendelések elégtelenségéről számoltak be, helyzetüket inkább magyarázzák ezzel, mint az állam működéséből származó nehézségekkel, vagyis piaci nehézségeik okozóját elsősorban nem az állami működésben látják.
--	--	--

A KKV-stratégia célrendszere és főbb megállapításaink III.

KKV-stratégia célrendszere	A jelen elemzés során vizsgált hipotézisek	Főbb elemzési eredmények
ÁC2. Finanszírozási források bővülése		H3.1.1. A hazai KKV-k többsége számára döntést meghatározó jelleggel befolyásoló adózási többletköltséggel jár a külső finanszírozás igénybevétele.
SC2.1. Magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővülése	H3.1. A KKV-k közt az állami támogatásokra adott válaszokban jelentős különbségek vannak	H3.1.2. Az állami támogatások, kedvezmények jelenlegi rendszerében „kereslettel” a vállalkozások viszonylag kis része tud és akar megjeleníteni. A pályázatokról, kedvezményes hitellehetőségekről a vállalkozások negyötöde hallott, ill. ismeri ezeket, ám közülük csak minden hatodik kíván pályázatot, hitelkérelmet benyújtani, mert úgy vélik, a nyereség kicsi az esélye és úgysem felelnek meg a kiírási feltételeknek. Az állami támogatások különböző formáit igénybe venni kívánó vállalkozások csoportját jellemzően a nagyobb, növekedés-orientált, fejlesztési tervekkel rendelkező és ehhez megfelelő piaci kilátásokkal is bíró cégek alkotják. E vállalkozások hitelfelvevőként már jelentkeztek a bankok ügyfelei között, vagyis korábbi életszakaszukban már hitelképesnek bizonyultak és a hitelfelvételhez szükséges átvilágításon is keresztülmentek. E cégek nagy része a vállalkozásfejlesztési szervezetrendszer partnereként is megjelent már, vagyis tapasztalatokat szerzett a szűkebb beszállítói és vevői kapcsolatokon kívüli üzleti élet működéséről.
SC2.2. KKV-k felhalmozásának növelése	H3.2. A kormányzati beavatkozások hatása azért nem érzékelhető, mert nincs hatásuk	
SC2.3. KKV-k likviditásának javulása		

		H3.1.3. A mezőgazdasági vállalkozások pályázati hajlandóságának erőssége arra vall, hogy az agrár- és vidékfejlesztés más fejlesztéspolitikai területektől jól elkülönülő intézményrendszere más ágazatoknál lényegesen jobban tudta megismertetni a pályázati lehetőségeket ágazati „ügyfélkörével”. H3.1.4. A fejlesztési célú állami támogatások (beleértve a kedvező kamatozású hiteleket is) iránt akkor van elsősorban kereslet, ha azok egyszerűek, könnyen megérthetők; nem járnak túlzott adminisztrációval; reális elvárásokat fogalmaznak meg mind a bankok/közvetítők, mind pedig az ügyfelek felé; gyorsan lebonyolíthatóak. H3.1.5. A társasági adóbevallást benyújtó vállalkozások 8,1 %-a kapott NFT vagy ÚMFT támogatást, s a fejlesztési források fele azokhoz a többször is sikeresen pályázó cégekhez került, amik a vizsgált vállalkozási populáció csupán 1,7 %-át teszik ki. Az EU-társfinanszírozású vállalkozásfejlesztések jellemzően a nagyobb méretű, jelentősebb külföldi tulajdonnal rendelkező, exportáló, nagyobb termelékenységű és eredményességgel működő, valamint stabilabb gazdálkodás jellemezte vállalkozási populációban valósultak meg. H.3.2.1. Az EU-társfinanszírozású vállalkozásfejlesztési támogatások elsősorban a kedvezményezett árbevételének növekedésére hatottak kedvezően. A beavatkozások foglalkoztatási és termelékenységi hatásai a 2004-2007 közti időszakban nem bizonyultak kimutathatónak.
--	--	--

KÖNYVÉSZET

Acs, Zoltan – Colm O’Gorman – Laszlo Szerb – Siri Terjesen (2006): Could The Irish Miracle Be Repeated in Hungary? Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. No. 3305.

Acs, Zoltán .J. – László Szerb (2009a): The global entrepreneurship Index (GEINDEX). Foundations and Trends in entrepreneurship Vol 5. No. 5 pp. 341-435.

Acs, Zoltán .J. – László Szerb (2009b): The global entrepreneurship Index (GEINDEX). Jena Economic Research Papers No. 28.

Állami Számvevőszék (2008): Jelentés a gazdaságfejlesztés állami eszközrendszere működésének ellenőrzéséről. No. 0802. 2008. március

Audretsch, David B. (2007). The entrepreneurial society. New York, Oxford University Press

Balás Gábor – Vékony András Benjámin (2008): Az adórendszer hatása a vállalkozás szabadságára - Egy lepapírozott adórendszer költségei. Műhelytanulmányok 16. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.

<http://kozjoeskapitalizmus.hu/files/MT16.Balas-Vekony.Ado2008.pdf>

Baldwin, Richard E. – Frédéric Robert-Nicoud (2002): Entry and Asymmetric Lobbying: Why Governments Pick Losers. NBER Working Paper No. 8756.

Bankárképző Központ Zrt. (2008): A kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásainak alakulása, a forrásbevonást befolyásoló tényezők 2005-2007. Bankárképző Zrt., Budapest

Baumol, William J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. In: Journal of Political Economy, Vol. 98. No. 5. pp. 893-919.

Béres Attila (2008): A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében a KKV-k számára megítélt technológiafejlesztési támogatásoknak a vállalkozások beruházásaira és növekedésére gyakorolt hatásának elemzése (GVOP 2.1.1). Nemzeti Fejlesztési Ügynökség, Budapest

Bruszt, Laszlo – Balazs Vedres (2009): Fostering developmental agency from without. Paper prepared for the EUSA Eleventh Biennial International Conference Los Angeles, California, April 23-25. 2009.

Commission Working Document (2006): Measuring administrative costs and reducing administrative burdens in the European Union. COM(2006) 691 final

Czakó Ágnes – Kuczi Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes (1995): A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején. Közgazdasági Szemle, Vol. 42. No. 4. pp. 399-419.

Czakó Ágnes (1997): Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején : Vállalkozások-e a kisvállalkozások? Szociológiai Szemle. No. 3. pp. 93-116.

Csité András – Szepesi Balázs (2008): Versengés az EU-s fejlesztési forrásokért. Az I. Nemzeti Fejlesztési Terv hatásai és eredményei 10 kistérségben. HBF Hungaricum Kft., Kecskemét

Dezsériné Dr. Major Mária (2008): A kis- és középvállalatok pályázati aktivitása és hatásai vállalati felmérés alapján. Vállalkozás és Innováció Vol. 2. No. 2. pp. 88-105.

- European Commission (2009): European Competitiveness Report 2008. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities
- Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Vállalkozásfinanszírozási Főosztály (2007): Piac, növekedés, finanszírozás. GKM, Budapest
- GKI Gazdaságkutató Zrt. (2009): A mikro-, kis és közepes vállalatok növekedésének feltételei. GKI Zrt., Budapest
- Janky Béla – Lengyel György (2004): Vállalati magatartás és túlélési esélyek a poszt szocialista átmenet gazdaságban. Közgazdasági Szemle Vol. 51. No. 7-8. pp. 699-716.
- Kállay László – Imreh Szabolcs (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. AULA, Budapest.
- Kállay László – Lengyel Imre (2008): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozás előtt. Vállalkozás és innováció Vol. 2. No. 1. pp. 54-76.
- Kállay László (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. In: Közgazdasági Szemle Vol. 49. No. 7-8, pp. 557-573
- Keller Tamás – Sík Endre (2009): A korrupció észlelése, elfogadása és gyakorlata. In: Tóth István György szerk.: TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009. Táarki Zrt, Budapest, pp. 167-182.
- Keller Tamás (2009): A gazdasági erkölcsösséget szabályozó társadalmi normákról – normakövetés és normaszegés. In: Tóth István György szerk.: TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009. Táarki Zrt, Budapest, pp. 155-166.
- Kiss Attila et al. (2006): A feldolgozóipari, építőipari, kereskedelmi és szolgáltató mikrovállalkozások részére indított állami finanszírozású (felnőtt)képzési pályázati programok tapasztalatainak felmérése és a tovább lépés lehetőségei. Nemzeti Felnőttképzési Intézet, Budapest
- Kocsis-Kisantal Orsolya (2008): A kisvállalkozások pályázati lehetőségeinek forrásai és azok ismertsége a sajtó és az Internet tükrében. Vállalkozás és Innováció Vol. 2. No. 2., pp. 59-87.
- Kőhegyi Kálmán (1999): A kisvállalkozások értékesítési piacai. Közgazdasági Szemle Vol. 46. No. 12. pp. 1076–1091
- Kőhegyi Kálmán (2005): Vállalkozói hálózatok. In: Közgazdasági Szemle Vol. 52. No. 5. pp. 480–493.
- Központi Statisztikai Hivatal (2009): A kis- és középvállalatok és a vállalkozás helyzete. Statisztikai Tükör III. évfolyam, 109. szám
- Krekó Judit – P. Kiss Gábor (2008): Adóelkerülés és adóváltoztatások Magyarországon. MNB Szemle, 2008. április
http://www.mnb.hu/Resource.aspx?ResourceID=mnbfile&resourcename=krekó_judit_p_kiss_gabor
- Krekó Judit – P. Kiss Gábor (é.n.): Az adóoptimalizálástól az optimális adóig - az első lépés. Adóelkerülés és a magyar adórendszer. Kézirat
- Kuczi Tibor (2000): Kisvállalkozás és társadalmi környezet. Replika Könyvek 5.

- Lakatos Mária (2008): A magyar adófizetők magatartásának változása az szja- és a tb-változások tükrében, 1995–2006. Pénzügyi Szemle No. 3. pp. 486-505.
- Lengyel György (2009): Vállalkozói hajlandóság, potenciális vállalkozók és kockázatkerülés. In: Tóth István György szerk.: TÁRKI Európai Társadalmi Jelentés 2009. TáRKi Zrt, Budapest, pp. 119-135.
- Lőrincz László (2006): A járadékszerzés elmélete. Kormányzat, Közpénzügyek, Szabályozás II. évfolyam, 1. szám
- Málovics György (2009): The Social Role and Responsibility of Small and Medium-sized Enterprises - Results of an Empirical Investigation Applying the Social Capital Approach. In: Zoltán Bajmócy - Imre Lengyel eds.: Regional Competitiveness, Innovation and Environment. JATEPress, Szeged, 2009. pp. 222-236
- MKIK GVI (2008): Nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítók kapcsolatának oksági elemzése. Kutatási Füzetek 2.
<http://www.gvi.hu>
- Murphy, Kevin M. – Andrei Shleifer – Robert W. Vishny (1993): Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth? In: The American Economic Review, Vol. 83. No. 2. pp. 409-414.
- NFGM (2008): A kis- és középvállalkozások helyzete 2007. NFGM, Budapest
- NFGM (2009): A kis- és középvállalkozások helyzete 2008. NFGM, Budapest
- NFGM Vállalkozásfejlesztési Főosztály (2008): Mikro-, kis-, és közepes vállalkozások jellemzői és várakozásai. Jelentés egy kérdőíves felmérés alapján. NFGM, Budapest
- OECD (2008) OECD Reviews of Innovation Policy: Hungary 2008. OECD Publishing
- OECD (2009): Measuring Entrepreneurship. A Collection of Indicators. OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme
- OPTEN Kft. (2010): Pillanatkép 2009-ről a cégszolgálat tükrében.
http://opten.hu/ismerteto/cikkek.html#cikk0105_pill2009. [A letöltés időpontja: 2010. január 8.]
- Papp József (2008): A gúzsba kötött gazdaság kiszabadítása. Pénzügyi Szemle No. 4. pp. 663-693.
- Pitti Zoltán (2007a): A társas vállalkozások gazdasági teljesítményeinek tulajdonosfüggő jellemzői. Nemzeti Érdek Vol. 1. No. 2.
<http://www.nemzetierdek.hu/download/12pitti.pdf>
- Pitti Zoltán (2007b): Európa a nemzetközi adóversenyben és adóverseny az Európai Unióban. Előadás.
<http://www.szazadveg.hu/files/hirek/Pitti-Zoltan--Europa-a-nemzetkozi-adoversenyben-es-adoverseny-az-Europai-Unioban.pdf>
- Pitti Zoltán (2008): Az EU-25 országok vállalkozásainak demográfiai, teljesítményi és eredményességi jellemzői az innovációs gyakorlat és a K+F ráfordítások tükrében.
<http://www.mta.hu/fileadmin/2008/11/12-EU25.pdf>
- Rimler Judit (1999): A kreativitásról vállalkozói vallomások alapján. In: Közgazdasági Szemle Vol. 46. No. 1. pp. 53–65.
- Róbert Péter (1999): Kikből lettek a vállalkozók? Közgazdasági Szemle Vol. 46. No. 5. pp. 403–427.

Scharle Ágota (2000): Önfoglalkoztatás, munkanélküliség és családi vállalkozások Magyarországon. *Közgazdasági Szemle* Vol. 47. No. 3. pp. 250–274.

Semjén András – Tóth István János – Medgyesi Márton – Czibik Ágnes (2008): Adócsalás és korrupció: lakossági érintettség és elfogadottság. *MTA-KTI Műhelytanulmányok*, No. 2008/13.

http://econ.core.hu/file/download/mtdp/MTDP_0813.pdf

Semjén András – Tóth István János (2004): Rejtett gazdaság és adózási magatartás, 1996-2001. *Közgazdasági Szemle* Vol. 51. No. 6. pp. 560–583.

Soogwan Doh – Zoltan J. Acs (2009): Innovation and Social Capital: A Cross-country Investigation. *Jena Economic Research Papers in Economics 2009-082*, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics, Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek.

Stark, David – Vedres Balázs (2009): A tulajdonosi hálózatok evolúciója és külföldi tulajdon Magyarországon. *Szociológiai Szemle* No.2. pp. 3-41.

Szabó-Morvai Ágnes (2009): Finanszírozás a hazai kapitalizmus nézőpontjából. *Közjó és Kapitalizmus Intézet Műhelytanulmány* No. 15.

Szalai Ákos (2009): Csak látszólag stagnál Magyarország megítélése. *Index*, 2009. szeptember 24.

http://index.hu/gazdasag/penzbeszel/2009/09/24/stabilabban_de_egyre_gyengőbb_kilatasokkal

Szepesi Balázs – Szabó-Morvai Ágnes (2009): A bizalom infrastruktúrája – a vállalkozások együttműködésének biztosítékai Magyarországon. *Közjó és Kapitalizmus Intézet Műhelytanulmányok* No. 17.

Szepesi Balázs – Szalai Ákos (2008): Mit nem tudunk a magyar kapitalizmusról? *Közjó és Kapitalizmus Intézet Műhelytanulmányok* No. 3.

Szerb László – Dezsériné Major Mária (2007): A kis- és középvállalkozások növekedési lehetőségei: külső és belső támogató és gátló tényezők. *Tanulmány a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal megrendelésére*

Szerb László – Kocsis-Kisantal Orsolya (2008): Vállalkozói kultúra Magyarországon két napilap tükrében. *Közgazdasági Szemle* Vol. 55. Nr. 3. pp. 243-261

Szerb László – Márkus Gábor (2008): Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén *Vállalkozás és innováció* Vol.2. No. 2. pp. 36-58.

Szerb László (2000): *Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan*. Pécsi Tudományegyetem Kiadó, Pécs

Szerb László (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. *Vállalkozás és Innováció* Vol. 2. No. 2. pp. 1-35.

Szerb László (2009): Gazdaságpolitikai javaslatok a Reformbizottság számára a kis- és középvállalatok helyzetének javítására.

http://reformszovetseg.hu/hatteranyag/Realgazdasagi_Munkacsoport/KKV.doc [A letöltés időpontja: 2009. december 8.]

Szirmai Péter et al. (2009): *A KKV-k növekedése empirikus megközelítésben*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest

The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank (2009) Doing Business 2010 – Hungary (2009)

<http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/HUN.pdf>

Tóth István György (2009): Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékszerkezetében. Társ. Zrt, Budapest

http://www.tarki.hu/hu/research/gazdkult/gazdkult_elemzeszaro_toth.pdf

Tóth István János (1998): Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között. In: Közgazdasági Szemle Vol. 45. No. 6. pp. 591–615.

Tóth István János (2006): A kis- és közepes vállalkozások EU-s pályázatokban való részvételének néhány összetevője. Budapest. Kézirat.

http://www.wargo.hu/tij/publications/nft_KKV_2006_elemzes_060401.pdf

Váradai Balázs (2006): Miért folyik a csata? Avagy a 8000 milliárd átka. Élet és Irodalom 2006/44. szám

World Economic Forum (2009): The Global Competitiveness Report 2009-2010.

<http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>

Elemzett adatbázisok:

APEH TAO és EMIR összekapcsolt adatbázis 2004-2007

Hétfa Kutatóintézet - Bizalom és Vállalkozás 2010 adatfelvétel – 302 elemű KKV-minta. Az adatfelvétel időpontja: 2010. február – március.

EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) 2002, 2005 és 2009.

<http://www.ebrd.com/country/sector/econo/surveys/beeps.htm>

NFGM 2009-es 2000 elemes reprezentatív KKV-vizsgálata „Vállalkozások helyzetének felmérése.” A lekérdezést a Társ. Zrt. hajtotta végre négy megyében és Budapesten 2009 szeptemberében és októberében.

NFGM 2007-es és 2008-as 2000-2000 elemes reprezentatív KKV-vizsgálata „Vállalkozások helyzetének felmérése.”

MELLÉKLET – AZ APEH-EMIR ADATBÁZIS

Az ökonometriai elemzéshez az APEH társasági adó bevallásának adatai és az EMIR-ben szereplő támogatási adatok anonim összekapcsolásával kapott adatbázist használtuk. A pályázó, illetve támogatott vállalatok körében azon vállalatok szerepelnek a vizsgálatban, amelyeknek a vizsgálatban szereplő időtartam (2004-2007) alatt minden évre találtunk bevallást. Az NFT és az ÚMFT programok együttes hatásának vizsgálatakor a mindkét programból részesült vállalatok adatait így tehát összevontuk.

A vizsgálatához szükséges kontrollvállalatok körének adatai szintén az APEH társasági adó bevallást benyújtó vállalatok köréből kerültek ki. A nagyságrendileg 300e db vállalkozás adatait tartalmazó adatbázisból 150 000 elemű véletlen mintát vettünk a 2005. évi bevallást benyújtó vállalkozások köréből. Ezek közül a vállalkozások közül azokat szerepeltettük a vizsgálat kontrollcsoportjában, akik az összes vizsgált évre nyújtottak be bevallást, ezzel a kontrollcsoport mérete 109567 vállalkozásra szűkült.

Ezt követően kiszűrtük azokat a vállalkozásokat, amelyek APEH TAO bevallásaiban szereplő árbevétel adatuk mind a négy évben zérus. A szűrést követően kialakuló adatbázis így végül 100298 vállalkozás négyévi adatait tartalmazza, amelyből 14869 pályázó. Az elemzéshez felhasznált adatbázis tehát összesen 401192 megfigyelést (rekordot) tartalmaz, az adatbázis kiegyensúlyozott panel szerkezetű (100298x4 mérettel).

A pénzügyi adatok időbeni összehasonlításához a pénzáram jellegű, flow adatokat (árbevételek, költségek, eredményváltozók) 2004-es forintban kifejezett értékre számítottuk át a fogyasztói árindex adatai segítségével. Az állományi adatok esetében a rövid és hosszú lejáratú kötelezettségek állományváltozásából kiszűrtük az inflációs kompenzáció hatását. Ez azt jelenti, hogy az állományváltozás azon részét, amely az infláció miatt következett be, nem vettük figyelembe. Az egységesítést követően a pénzügyi változók egységesen, 2004-es értéken számított ezer Ft-ban szerepelnek a vizsgálatban.

Végül a társasági adóbevallásban szereplő árbevétel TEÁOR-megoszlás szerinti adataiból azonosítottuk a vállalatok fő tevékenységi körét. Ehhez a 2003-as TEÁOR főcsoportjainak megfelelő beosztást alkalmaztuk.