

dr. Papanek Gábor D.Sc.<sup>1</sup>

## A gyorsan növekvő magyar kkv-k: a gazdaság potenciális motorjai

Megjelent: Közgazdasági Szemle 2010. 4. sz. 354-370. oldal.

*A cikk a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium megbízásából a GKI Gazdaságkutató ZRt.-ben készített András et al. (2009) kutatás egyes fontos eredményeit mutatja be. Cikkünk mondanivalóját /1/ a magyar kkv-k növekedését befolyásoló tényezőkkel, /2/ a gyorsan növekvő kkv-k jellemzőivel és /3/ a szféra dinamizmusának jelentős nemzetgazdasági hatásaival kapcsolatos eredményeinkre koncentráltuk.*

### A kutatás tárgya, módszerei

A gazdasági növekedés „motorjainak” (forrásainak) kérdése a közgazdaságtan hagyományos, de soha nem lezárt témája. A nézet-ütközések egyik jellegzetes terepe a vállalati méretek, illetve a gazdasági haladás közti kapcsolatrendszer kérdése. Az XIX. század második, s a XX. század első felében világszerte általánosan elismert volt a nagyságrendi megtakarítások fontossága, s a nagyvállalatoknak a gazdasági fejlődésben vállalt vezető szerepe (például a nagyobb innovativitás miatt – lásd: *Schumpeter* 1942). A magyar main stream közgazdaságtan az 1960-1970-es években is a szocialista nagyvállalatok fölényét, s az 1990-es évtizedben is a multiknak a gazdasági fejlődésben vállalt kulcs-szerepét hangoztatta. R. Gibrat (1904-1980) francia mérnök és ökonóméter azonban már 1931-ben írt doktori disszertációjában megfogalmazta azt az ismertté vált „törvényt”, hogy egy cég mérete és növekedési üteme egymástól függetlenül alakulnak. A gyorsan növekvő gazellák a fejlett országokban *Penrose* (1959) alapművét, majd *Schumacher* Small is beautiful című (1973) könyvét<sup>2</sup> követően kerültek a figyelem előterébe. Nem csak a kutatóknak, hanem a gyakorlati gazdasági szereplőknek a figyelmét is felkeltették. *Sutton* 1997, *Bakucs L.Z. – Fetrő I. 2004 stb.* a kisvállalatoknak a nagyokénál magasabb növekedési valószínűségét igazolva a Gibrat-tételt is cáfolták. *P. Drucker* (1985) a kkv-sikerek indokait is megjelölte. Arra mutatott rá, hogy az 1960-1970-es évek során az USA gazdaságában – mivel a felgyorsult változások nyomán a rugalmasság a siker egyre jelentősebb feltételévé vált – sorra szűntek meg a munkahelyek az acél-, a gépkocsi-, a gumi-, és a szórakoztató elektronikai ipar korábban legfontosabb munkahelyteremtő nagyvállalatainál, illetve a kormány által finanszírozott nagy szolgáltató intézményeknél, iskoláknál, egyetemeken, kórházakban. Az újonnan alapított innovatív kis- közepes vállalatok például a Microsoft, a Netscape, a Cisco Systems, az Amazon.Com, a Yahoo, (később pl. a Google), s számos, a piaci lehetőségeket kihasználó kis oktatási, egészségügyi intézmény gazdasági ereje viszont szinte robbanásszerű gyorsasággal nőtt.

Magyarországon (a KSH adatai szerint) a kkv-k adnak munkahelyet a versenyszférában foglalkoztatottak több, mint 70%-ának, innen származik a nemzetgazdaságban előállított hozzáadott érték nagyjából fele és az export harmada, s az elmúlt években szinte kizárólag a kkv-knál keletkeztek új munkahelyek. Ezért mind a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (NFGM), mind a GKI Gazdaságkutató ZRt. fontosnak, s a jelenlegi válság időszakában kiemelkedő jelentőségűnek ítélte a szektor helyzetének, perspektíváinak és gondjainak pontos feltárását.

---

<sup>1</sup> Professzor emeritus

<sup>2</sup> A Times Literary Supplement a II. világháborút követően megjelent 100 legnagyobb hatású mű közé sorolta Schumacher könyvét (October 6, 1995. p. 39)..

Kutatásunk a következő kérdésekre keresett választ: Milyen újtjai vannak a magyar kkv-k növekedésének? Melyek a kkv-ket növekedésre készítő, illetve az ezt fékező fő tényezők? Mik a gyorsan növekvő magyar vállalatok jellemzői? Milyen makro-gazdasági következtetések vonhatók le a vizsgálat nyomán? S úgy tűnik, a kapott eredmények jelentősen módosítják a magyar kkv-k bizonytalan helyzetével, perspektíváival és gazdasági szerepével kapcsolatos korábbi ismereteinket.

A vizsgálatok során – a szokásos magyar szóhasználattól eltérően, de a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően – elkerültük a *kisvállalkozás* kifejezés használatát (mivel e kifejezést többféleképp lehetne értelmezni). *Vállalkozásnak* (entrepreneurship) csak tevékenységeket neveztünk (egyaránt ide értve a vállalatalapításokat, illetve az innovációk vállalaton belüli megvalósítását). A cégeket, mint szervezeti egységeket kizárólag *vállalat* (enterprise), illetve cég elnevezéssel említettük. A témáról részletesebben lásd például: *Román* (2003), *Szerb* (2004) – *NFGM* (2008).

A *kis és közepes méretű vállalat (kkv)* fogalmát, ha lehet, hagyományos módon, azaz az EU ajánlások szerint (a létszámot, az árbevételt, a mérleg-főösszeget és az ún. függetlenségi kritériumot figyelembe véve) értelmeztük. E cégeknek maximum 249 foglalkoztatottja, 43 millió eurós mérleg-főösszege és 50 millió eurós éves árbevétele lehet, s – az ún. függetlenségi kritérium értelmében – az állam, az önkormányzat, illetve egy nagyvállalat tulajdoni vagy szavazati részesedése nem haladhatja meg a 25%-ot (2004. évi XXXIV. törvény) – s a csoport mikro-, kis és közepes cégekre osztható. Nem tudtuk figyelmen kívül hagyni azonban a különböző adatszolgáltatások adottságait. A hazai helyzet egyes elemzéseinél például a cég-csoportokat elhatároló határértékekkel kapcsolatos hazai törvények euróban rögzített irányelveit forintban kellett érvényesítenünk, a függetlenségi kritérium érvényesítésekor viszont (adathiány miatt) a vállalat – a társasági adóbevallás kitöltési útmutatóját követve – saját magát sorolta be a cég-csoportokba.<sup>3</sup>

A gyorsan növekvő cégeket – *Birch* (1987) nyomán<sup>4</sup> – gyakran gazelláknak nevezzük. A (nemzetközi) szakirodalom tanúsága szerint azonban e cég-csoportnak, pontosabban a gyors növekedésnek szintén nincs egységes definíciója.<sup>5</sup> Tanulmányunkban a fogalmat a megszokott módon értelmeztük: a növekedést alapvetően az árbevétel és a foglalkoztatott létszám adatokban bekövetkező növekedéssel mértük, s gyorsnak akkor tekintjük, ha üteme meghalad valamely „átlagoshoz” közeli szintet. Jelezzük azonban, hogy – a mérés számos elvi és gyakorlati problémája miatt – további álláspontok is ismertek. A *Menedzser Fórum* szerint például: „A vállalati növekedést nem lehet az árbevételek rövidtávon tapasztalt emelkedésével azonosítani. Csak a hozzáadott érték hosszú távú növekedése tekinthető a vállalati növekedés bizonyítékának. A hozzáadott érték növekedése pedig az innováció és a tartós versenyelőny következménye. Következésképpen a vállalati növekedés nem azonosítható a nagyobb piaci részaránnyal vagy a méretek megnagyobbításával.”(2003.

<sup>3</sup> A nem kkv-k csoportjába a nagy, valamint a „nem besorolható” cégek kerültek.

<sup>4</sup> Birch három csoportba sorolta a vállalatokat: a nagy, de lassan reagáló ún. elefántokra, a maximum 2-3 főnek munkalehetőséget teremtő és nem növekvő egerekre és a gyorsan változó, növekvő gazellákra. *Vecsenyi* (1999) a közép-európai sajátosságok figyelembe vételével kissé módosította a terminológiát: a gazellák nevet ugyan változtatlanul hagyta, de a nagyok körében megkülönböztette a szocialista örökség képviselőit, a dinoszauruszokat és a piacgazdasági magatartást követő tigriseket, s az egerek elnevezést a Magyarországon gyakori, alkalmazott nélküli cégekre utalva hangyákra cserélte.

<sup>5</sup> A szerző egyetért ugyan *Penrose* (1959) iránymutatásával abban, hogy a növekedés a cég méretének valamely, az elért teljesítmények változásait mérő mutatóval kimutatható nagyobbdása. Úgy látja azonban, hogy a továbbiak tisztázatlanok. Egy OECD tanulmány például gyors növekedésüként kezeli azokat a (10 fő feletti) vállalatokat, amelyek vagy az árbevétel, vagy a foglalkoztatott létszám alapján 3 éven keresztül legalább évi 20%-os növekedést értek el (*Lunati*, 2008). Ehhez közeli definíciót fogalmaz meg egy holland tanulmány is (*Gibcus*, 2006): az ebben közöltek szerint gyorsan fejlődőnek a 3 év alatt összesen 60%-os árbevétel-, vagy/és foglalkoztatás növekedést produkáló vállalat nevezhető.

október 3.). Növeli a nézetkülönbségek miatti zavart, hogy a dinamizmust az árbevétel-változás ütemével mérők közt sincs egyetértés a normának tekinthető „átlagos” érték nagyságáról (ezért a konkrét elemzések elején megadtuk az adott számításnál alkalmazott szintet).

A vizsgálódások keretében a következő módszereket alkalmaztuk (rész-feladatokat végeztük el) – s cikkünkben is felhasználtuk mindegyik vizsgálódás néhány eredményét:

- A témára vonatkozó friss nemzetközi és magyar szakirodalom (kiemelten: az elmúlt időszakban gyorsan fejlődő egyes európai országok tapasztalatainak) áttekintése. Elsősorban természetesen a *gyorsan növekvő* vállalatokkal, az e vállalatok előtt a globalizált gazdaságban nyíló lehetőségekkel, az innováció versenyképességre gyakorolt szerepével és a mindezeket elősegítő gazdaságpolitikákkal foglalkoztunk. Ugyanakkor céltudatosan fókuszáltunk az utóbbi években megjelent elemzésekre, hiszen különösen fontosaknak véltük a napjaink recessziójával kapcsolatos tapasztalatoknak, s ezen belül is a recesszió elleni küzdelem céljaira kimunkált ajánlásoknak a feltérképezését.
- Az elmúlt évek során a magyar sajtóban megjelent, a kkv-szférára vonatkozó cikkek tartalom-elemzése.

A Magyar Nemzet, a Népszabadság és a Napi Gazdaság napilapok, a HVG hetilap, a Piac és Profitlap magazin, valamint az Index és a Portfólió interneten megjelenő, folyamatosan frissített hír-források 2006-ban és 2007-ben megjelent lapszámain néztük át. Az adott időszakban e lapokban megjelent mintegy 240 ezer cikk közt 2600 olyan találtunk, amely vagy a <kkv>, vagy a <kisvállalkozás>, vagy a <kis- és középvállalkozás> szavakat tartalmazza. E nagy volumenű cikk-csoport közleményeiről elektronikus adatbázist készítettünk, s ezt – egy e célú szoftver kialakításával és felhasználásával - *bibliometriai* jellegű statisztikai vizsgálatoknak vetettük alá. Keresőszavak, szó-„bokrok”, illetve ezek logikai kapcsolatai segítségével széles körben kerestük ki a vizsgálati időszak alatt megjelent, a kkv-kkal kapcsolatos egy-egy konkrét témakört érintő cikkeket, s határoztuk meg ezek számát, összefüggéseit.

- Az elmúlt években gyorsan növekvő magyar kkv-k fő jellemzőinek feltérképezése a társaságiadó-adatbázis matematikai statisztikai vizsgálatával.

Az adatbázis azon (300 ezret meghaladó számú) cég adatait tartalmazza, amelyek 2004<sup>6</sup>-2007 közt legalább egyszer benyújtották társasági adóbevallásukat. A vizsgálatok során először elkészítettük a mind 2004-re, mind 2007-re társasági adó adatokat közlő cégeknek (közel 200 ezer vállalat adatait tartalmazó) adatbázisát. Majd a nettó (ÁFA-mentes) árbevétel 2004-2007 közötti változását figyelembe véve meghatároztuk a cégek növekedésének mértékét. A kiszámított növekedési ütemek minősítése során abból indultunk ki, hogy 2004-ről 2007-re az ipari termelői árak 11,3%-kal, a fogyasztói árak 16,3%-kal emelkedtek, s ezt is figyelembe véve *növekedőknek* azokat a vállalatokat ítéltük, ahol az árbevétel 2004-ről 2007-re legalább 50%-kal nőtt, gyorsan növekvőknek azokat, amelyeknél e növekedés legalább 200%.

- A kkv-k növekedését befolyásoló cégen belüli tényezők vizsgálata 400 vállalatra kiterjedő felmérés révén.

A CATI (Computer Assisted Telephon Interview) módszerű telefonos megkérdezést - a GKI kérdőíve alapján és véletlen mintavétellel - a Marketphone Kft. hajtotta végre. A megkeresettek mintáját (az interjúk előkészítő kérdése nyomán, rétegzett mintavétellel) úgy állítottuk össze, hogy nagyjából azonos arányban tartalmazzon gyorsan növekvő és „egyéb” cégeket. A vállalatok növekedését az árbevétellel mértük: gyorsan növekvőknek azokat ítéltük, amelyek 2000 – vagy, ha az későbbi, az alapítás éve – óta legalább másfélszeresére növelték folyóáras árbevételüket.<sup>7</sup>

- A növekedés perspektíváinak, motorjainak és fékjeinek áttekintése innovatív kkv-k vezetőivel készített interjúk segítségével.

A megkérdezettek alapsokaságát az elmúlt években a 100 legdinamikusabb magyar cég listáin szereplő, illetve az Innovációs Nagydíjat nyert cégek alkották. Közülük (mivel az általánossá váló bizalmatlanság miatt sokan visszautasították kérésünket<sup>8</sup>) végül is - **anonimitást ígérve** - azokat kérdeztük meg, akik

<sup>6</sup> Csak 2004-től vannak összehasonlítható adatok.

<sup>7</sup> E követelmény nem túl szigorú, hiszen a megkívánt növekedés mértéke lényegében alig haladja meg a 2000-2008 közötti inflációt (fogyasztói ár-növekedés) 149%-os mértékét. Mivel azonban nem feltételezhettük, hogy a telefonos felmérés során a válaszolók *pontos* információkat szerezhetnek cégük múltbeli teljesítményeiről, a némileg feszítettebb, de csak sok számjeggyel megszabható határérték előírását illuzórikusnak véltük.

<sup>8</sup> Hasonló tapasztalatokat szerzett a Népszabadság (2007. okt. 23.) is. „A kkv-k ... nem nyújtanak szívesen céginformációt: vonakodva nyilatkoznak és még a sikereikről sem beszélnek szívesen” – mondta erről Kőrösi I., az Üzlettárs főszerkesztője. (HVG Index, 2008. máj. 15.)

vállalták a válaszadást. Az interjúk tematikája (amelyet a 6. mellékletben adunk meg) többségében nyílt kérdéseket tartalmazott - azaz az interjúadókat nem korlátozta válaszaik megfogalmazásában

A következőkben a kutatási eredményeket nem a vizsgálati *módszerek* fenti csoportjai, hanem elemzésünk főbb *témakörei* szerint tagoltan mutatjuk be. Minden rész-témánál megjelöljük, hogy állításaink alátámasztásához mely módszerekkel kapott információinkat használtuk fel.

## A vállalati növekedést befolyásoló tényezők

A *nemzetgazdaságok* (extenzív) bővülését kiváltó tényezők iránti érdeklődés a klasszikus szerzők óta töretlen.<sup>9</sup> A szakirodalom sokféleképp csoportosítja a kkv-k növekedését befolyásoló tényezőket is. Például:

- *Barney* (1997), jelentős elméleti hagyományokra támaszkodva, a cég rendelkezésére álló **erőforrások** szerepét hangsúlyozza.
- *Perren* (1999, p. 366) a hatótényezők négy típusát – a **tulajdonos** növekedési motivációját, szakértelmét, a rendelkezésre álló erőforrások jellemzőit és a keresletet - különbözteti meg.
- *Ghoshal et al.* (2002) a vállalkozók (**menedzserek**), illetve a vállalati szervezet kompetenciáit határoolja el.
- *Davidsson et al.* (2006) a cégek igényei, **piaci lehetőségei** és képességei szerinti megkülönböztetés fontosságát is kiemeli.
- *Porter* (1980, 1990) egyes „külső” tényezőkre - így az iparágon belüli **verseny** hatásaira, a szállítók és vevők törekvéseire, az új belépők és a helyettesítő termékek fenyegetéseire - is felhívja a figyelmet.
- De a külső tényezők fontosságát kiemelő álláspontot osztják azok a szerzők is, akik szerint az országok **gazdasági „környezetének”** (kiemelten: szabályozásainak) különbségei, ezen belül különösen a vállalat, a kkv-k és az innováció támogatását célzó intézkedések alapvető eltérései magyarázzák a kkv szférának az európai országokban kialakult hatékonysági különbségeit. Például a különböző nemzetközi versenyképességi jelentések és az ezek megállapításait összefoglaló magyar *Versenyképességi Évkönyvek* egyaránt rávilágítanak, hogy az európai országok között hatalmas különbségek vannak a gazdaság fizikai infrastruktúrájának minőségében, a vállalkozási feltételekben, a vállalatok adminisztratív terheinek nagyságában, a közterhek méreteiben, valamint az üzleti etika és a korrupció terén egyaránt.

A kutatás szerint a magyar gazdaságban a növekedésre ható tényezők köre néhány jellegzetes eltérés mellett hasonló a nemzetközihez. A legfontosabb azonosságok, illetve különbségek komplex rendszert alkotnak, s a következőkkel jellemezhetők.

Amint ismeretes, a világpiacon a versenyképes vállalatoknak ma gyakran a **globalizáció** nyit – az ún. négy szabadság (az áruk és szolgáltatások, a munka és a tőke szabad áramlása) révén – új (külföldi) erőforrás piacokat, valamint új értékesítési lehetőségeket (miközben a gyengébbeknek új versenytársakat teremt). Jellegzetes magyar eltérés azonban e trendtől, hogy még a magyar gazelláknak is csak viszonylag szűk köre tudta hasznosítani a

---

<sup>9</sup> A két hagyományos motor, a tőke és a munka már Adam Smith klasszikus művében is, de a *Solow* (1957) műve nyomán meginduló korszerű matematikai vizsgálatok során is részletes elemzés tárgyai voltak. Az elmúlt évtizedekben azonban a szerzők (például *J. Schumpeter* és követői) már úgy ítélték meg, hogy a fejlett gazdaságokban e két forrás egyre kevésbé járul hozzá az előrehaladáshoz, és jóval szélesebb (akár a kulturális összefüggésekig terjedő) körben keresték a növekedés és az egyéb gazdasági jellemzők összefüggéseit.

világgazdasági nyitás lehetőségeit, integrálódott a nemzetközi piacokba (s e körben a leggyakoribb a tőkeimport előnyeinek kihasználása volt). **A legtöbb kis magyar cég nem, még számos gazella sem exportál, igen sok szembesül viszont azzal, hogy az importverseny erőteljesen szűkítette piacait.**

### Exportbevételek\* megoszlása (%), 2005-2007

Vállalat-csoportok**	2005	2006	2007
Mikro vállalatok	3,7	3,5	3,0
Kisvállalatok	6,0	5,8	5,2
Közepes vállalatok	12,6	11,4	11,2
Kkv-k együtt	22,3	20,6	19,4
Egyéb vállalkozások	77,7	79,4	80,6
Összes	100,0	100,0	100,0

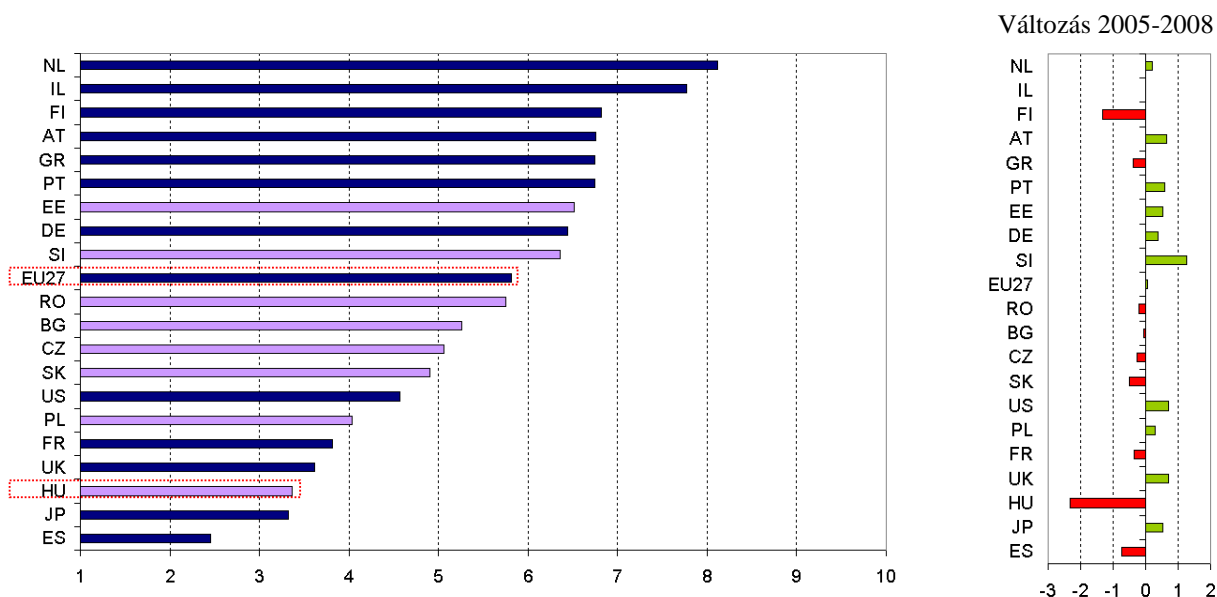
\* = Pénzintézetek nélkül. \*\* A ismert hazai kritériumok szerint csoportosítva.

Forrás: A társaságiadó-adatbázisnak az ezen adatbázis cég-besorolását figyelembe vevő feldolgozása

A magyar kkv-k idézett alacsony exporthányadának alapvető oka **a nemzetközi piacokon való jártasság széleskörű hiánya**, amelyet a vállalkozók többségének alacsony nyelvtudása is szimbolizálhat. A nemzetközi összehasonlítások kifejezetten tragikusnak minősítik ugyanis munkavállalóink e készségeit – arra mutatnak, hogy ez az egy tényező is meggátolhatja, hogy a hazai gazdasági szereplők is hasznosíthassák a globalizációs folyamatokban rejlő előnyöket.<sup>10</sup>

### A nyelvtudás értékelése a vállalatok megítélésében 2008

1=nem megfelelő, 10= megfelelő



Forrás: IMD: World Competitiveness Yearbook 2008.

Ne gondoljuk azonban, hogy a nyelvi problémák megoldása elég lenne a jövőbeli sikerekhez. Felmérésünk szerint további súlyos gond például, hogy **a magyar üzleti életben nem megszokott a világgazdasági nyitáshoz elengedhetetlen stratégiai gondolkodás** – és az

<sup>10</sup> A nemzetközi összehasonlítás megállapítását számos hazai kutatás is alátámasztja. Lásd például Polónyi (2007), Kádek – Zám (2008).

alapfokú oktatás gyengesége miatt nehéz ennek fejlesztése is, hiszen hallgatóik hiányos gazdasági alapismeretei az üzleti megfontolások felsőfokú oktatásának lehetőségeit is korlátozzák. A határon túli expanzióban sok céget a **forráshiány** is korlátoz stb.

A nemzetközi és a magyar tapasztalatok fő vonalakban megegyeznek viszont abban, hogy a gyorsan növekvő cégek sikerei elsősorban vezetőiknek tulajdoníthatók.<sup>11</sup> Vizsgálatunk tapasztalatai szerint ugyanis a magyar kkv-knél általában – gyakran a fejlett piacgazdaságokban kialakultnál is meghatározóbb mértékben – szintén **a vezetők személyiségi jegyei a kiemelkedő fontosságú siker-tényezők**. Olykor elsősorban magas felkészültségük, alkotóképességük, máskor inkább céltudatosságuk, kivételes vezetési képességük, ismét máskor kapcsolatteremtő készségük, illetve mindezek kombinációja hozott jó eredményeket. Sajtó-feldolgozásunk is számos, a cégek (magas, vagy szerény) dinamizmusát a vezetés mentalitására visszavezető állítást tárt fel. Egy idézet:

*„Egy helyi ingatlanforgalmazónak köszönhető, hogy Kecskeméten megfelelő helyszín adódott a Daimler autógyárának, amely a földtulajdonosoktól a tanárokig és a beszállítóig máris sokak fantáziáját megmozgatta.” HVG, 2008. jún. 26*

Az interjúk során pedig különösen gazdag és meggyőző tájékoztatást kaptunk arról, hogy a sikeres magyar cégeknél miként váltak a vezetői képességek és ambíciók a növekedés hazai fő forrásaiává. **A gyors növekedés magyarázatai közt a válaszadók szinte minden cégnél kiemelték a vezető érdemeit (a profil szerencsés kiválasztását, a termékek piacképességét, a jó stratégiát, a cég piaci rugalmasságát stb.) – illetve a részben ugyancsak a vezetést dicsérő versenyképes kollektívát és jó munkahelyi légkört.** Úgy véljük, ez a tapasztalat nagyon sok súlyos gondokkal küzdő, de a vezetés (és a munkahelyi légkör) minőségére nem sokat adó magyar cég számára jelenthet világos iránymutatást. A konkrétan elhangzottakat a következő idézetekkel szemléltetjük:

*„Sajátos szolgáltatásunknak elengedhetetlen előfeltétele a vevők bizalma, ami a mindennapi kapcsolatok során alakul ki.” Ügyvezető*

*„Csak hosszú távon érdemes vállalkozásban gondolkodni. Ha valaki hisz valamiben, akkor azt végig lehet vinni - feltéve, hogy a megvalósítás tisztességes. A partnerek és munkavállalók számára ugyanis a megbízhatóság és a családias légkör is kiemelten fontos.” Igazgató*

**A vezető különösen kedvezően befolyásolhatja cége növekedési potenciálját az innovációk megvalósításával.** Nem véletlen, hogy a növekedés és az innovációk szoros kapcsolatát a szakirodalom is egyre inkább hangsúlyozza, és a gazdaságpolitikusok – valamint a nemzetközi szervezetek – is egyre fontosabbnak ítélik. Ez némiképp szemben áll ugyan azzal a korábbi megközelítéssel, hogy elsősorban a monopolhelyzetben lévő nagyvállalatok képesek és hajlandók jelentős összegeket áldozni K+F-re, pedig ez az, ami alapvetően befolyásolja az innovációt (Scherer - Ross, 1990). Az újabb felfogásmód hívei szerint azonban nem a befektetések nagysága, hanem az innováció minősége az alapvető fontosságú. Lehet, hogy *a kkv-k a nagyoknál kevesebbet fektetnek be, de motiváltabbak az igazán radikális innovációkra* (Drucker, 1985, Baumol, 2002). Az OECD 2005-ös tanulmánya is megerősíti a kkv-szektorban tapasztalható „pezsgés” (churning) fontosságára

<sup>11</sup> A nemzetközi szakirodalomban ezt az állítást Schumpeter (1911) óta nem igen vitatják.

vonatkozó, az amerikai szakirodalomban gyakran hangsúlyozottan kiemelt tapasztalatokat. E jelenség az új cégek létrejöttének sebességében, illetve térbeli sűrűsödésében (de az elavuló vállalatok megszűnésében is) megmutatkozik, s arányaiban a kisebb innovatív high-tech vállalatok számbeli gyarapodásánál jóval jelentősebb növekedési hatást generál.

A statisztikák szerint az innovációk terén ma az USA a világ vezető hatalma,<sup>12</sup> s az EU az elmúlt két évtized során jelentős versenyképességi hátrányra tett szert. Az európai gond fő okait az ún. európai paradoxon fogalmazza meg, kiemelve, hogy bár az EU-ban a legtöbb tudományterületen világszínvonalú kutatóhelyek, kutatók és kutatások is találhatóak, illetve a nemzetközi piacokon egyes magyar kutató intézmények és kutatások is versenyképesek, mindez nem mutatkozik meg a gazdaság fejlettségében. Az állítás statisztikákkal is alátámasztható: míg az európai publikációs adatok általában kedvezőek, esetenként magas színvonalú kutatási eredményekre utalnak, addig az ezek alkalmazásait számszerűsítő indexek, így a szabadalmi statisztikák, vagy az új termékek és technológiák bevezetésének gyakoriságára vonatkozó adatok igen kedvezőtlenek (*Cresson, E. – Bangemann, M. 1995; Papanek, 2003*).<sup>13</sup>

Kelet-Közép-Európában az európai paradoxon – miként ezt számos kutatás<sup>14</sup> igazolta – az Unióban kimutatottnál is szélsőségesebb: az átlagos európai verseny-hátrányt a kutatószféra és a gazdaság elkülönülésének ma is élő „szovjet” hagyományai,<sup>15</sup> az ennek következményeként kialakult leszakadás is kiegészítik. A magyar kutatók nemzetközi összehasonlításban is jelentős, esetenként a politikai váltás előttinél (vagy egyes uniós államokénál) is jobb publikációs teljesítménye alig van hatással a gazdaság teljesítményére – így a szabadalmak számára). A termékek és technológiák korszerűsége széles körben (sok szektorban és nagyszámú vállalatnál) alacsonyabb a kívánatosnál, a nemzeti K+F eredmények hasznosítása az EU-hoz hasonlítva is gyenge, a szabadalmak korábban sem magas számának a politikai váltást követően megindult erőteljes csökkenése azonban máig nem állt meg. S mindezek alapvető okának a tudásáramlás lassúságát, az innovációk vontatott terjedését, a „tudomány” és az „ipar” közti kapcsolatok gyengeségét kell tekintenünk (hiszen a tudást közvetítő hatékony társadalmi kapcsolatrendszer – például a *Nonaka – Takeuchi* (1998) által leírt jó társadalmi, kiemelten: munkatársi kapcsolatok, a híressé vált „ba” - mind az új tudás létrejöttének, mind hasznosításának alapvető előfeltétele lenne).

A magyar nemzetgazdaság teljesítményét a legnagyobb mértékben rontó innovációs probléma azonban az, hogy **csak minden ötödik hazai vállalat tekinthető „innovatívnak”**, ami a következő ábra adatai szerint európai összehasonlításban szinte a legrosszabb helyezésnek felel meg. Különösen kevés az innováció a hazai *tulajdonú* kkv-knál, s ennek korántsem mond ellent, hogy ismertek olyan kisvállalatok is, amelyek tevékenységének lényege éppen az innováció, ez alapozza meg a versenyképességüket, szakmai és üzleti sikereiket. A **sikeres innovatív kkv száma** ugyanis **alig pár ezer**, az iparban is csak a vállalatoknak néhány százaléka, s még ezek többsége sem növekszik.

---

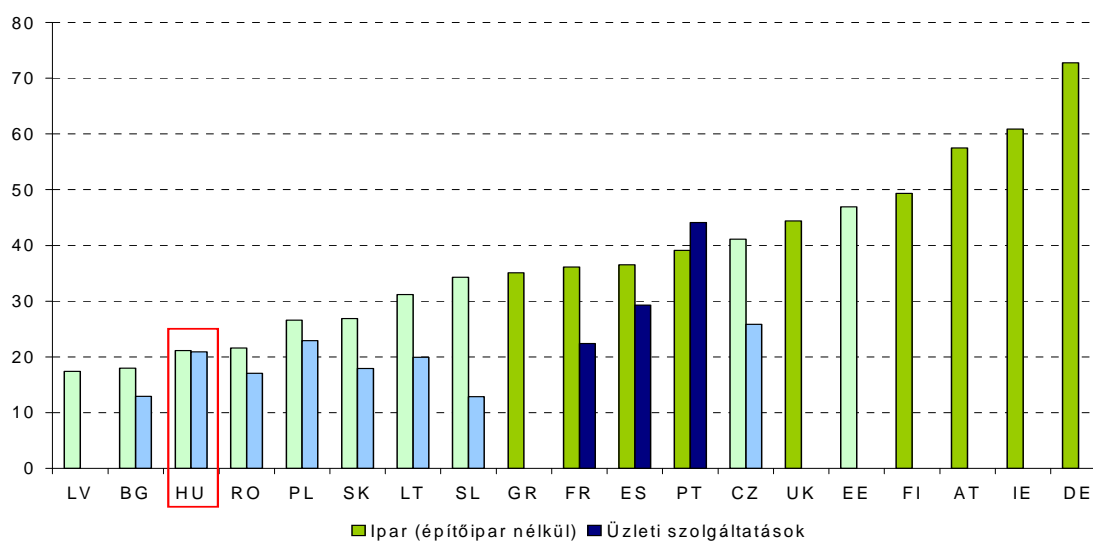
<sup>12</sup> Sokak szerint az USA ezt az előnyt a szellemi tulajdon erősítését célzó, 1980-ban hozott Bayh – Dole, majd az 1992-es technológiai transzfer törvényekkel alapozta meg.

<sup>13</sup> A világ más tájain inkább a fordított probléma ismert: a K+F szféra számos világhírű intézménye vállalt szívesebben jól fizető tanácsadást, tesztelést, mérést, hitelesítést, stb., mint mindenkor kockázatos K + F-et (*Rush et al.* (1996).

<sup>14</sup> A jelzett lemaradás már évtizedek óta közismert. A téma korszerű módszerekkel végzett első vizsgálata azonban (tudomásunk szerint) csak *Ray* [1991] kutatásaihoz fűződik.

<sup>15</sup> Az elmúlt évtizedekben számos kutatás mutatta ki és bírálta a kutatás, az oktatás és a termelőszféra (az „ipar”) merev szétválasztásának „kelet”-európai hagyományait. Lásd például a *Dévai – Papanek – Borsi* [2002] kötet „Examples of Evaluating R&D in the Candidate Countries” című II. fejezetét, illetve *Kutlača* [2002] cikkét.

### Az innovatív vállalatok aránya 2004 (százalék)



Forrás: Eurostat: Community Innovation Survey (CIS) 2004, Versenyképességi Évkönyv 2007.

Mindenképp ki kell végül emelnünk a magyar kkv-k azt az igen gyakori, de a fejlett országok gyakorlatától élesen elütő tulajdonságát is, hogy e körben igen sok vezető nem is törekszik innovációra és cége bővítésére. E magatartás jól ismert egyes fejlődő országok (például: kényszer-) vállalkozói körében. Ugyanakkor mind vállalati felmérésünk, mind a gyorsan növekvő kkv-k vezetőitől kapott interjú-válaszok arra mutatnak, hogy a magyar kkv szférában a személyes kompetenciák hiánya mellett tényezők visszafogó hatása is erős. Gyakran **közvetlenül a gazdálkodásnak a fejlett gazdaságokban szokásosnál magasabb kockázatai**, s ezek okai, a versenyképes tudással és képességekkel rendelkező szakemberek megszerzésének nehézségei, és a tőkehiány (más megközelítésben: a nemzetgazdaságban rendelkezésre álló tőkék szub-optimális allokációja) **fékezik a fejlődést**.

De tapasztalataink szerint az a vélemény is megfelel a valóságnak, hogy a gondok messze vezető gyökerei – a *közvetett* okok hálózatai – is erőteljes hatásúak. Számos elemzés igazolta például, hogy a piactudásokban a versenyképes termékeket kínáló kkv-k növekedését a bővülő piaci lehetőségek is húzhatják, az innovációk is gyorsíthatják, s a gyors fejlődést a kockázati tőke is elősegítheti. Mindennek általános keretfeltétele a vállalkozás-barát társadalmi gondolkodás és magatartás is. A magyar gazdaságban alapvetően fogja viszont vissza a kkv-k dinamizmusát a rendszeres bírálatok ellenére szinte változatlanul bürokratikus és túladóztató **gazdasági környezet**. Mindezek még a gyorsan növekvő gazellák körében is sokhelyütt magyarázzák az ambíció hiányt, a nagyobb ütemű növekedés elutasítását.

Kutatásunk – s kiemelten a nagy társaságiadó-adatbázis szélesebb körű matematikai statisztikai elemzése - a kkv körben nem tudta feltárni további fontos (gyakoribb) tényező dinamikázó hatását. Az elmondottak azonban így is a hazai, a sikert *kizárólag* az adók mérséklésétől remélő közvélemény nézeteitől is eltérő, s ez idáig a húzóhatást *döntően* a nagy multiktól váró gazdaságpolitikánkban sem érvényesült ismeretek.

#### A magyar gazellák jellemzői

Az e témában meglehetősen ritka szakirodalom szerint a vállalatoknak világszerte sokféle „életútja” lehet. Az elméleti pályának, **az indulás, növekedés, érettség és hanyatlás**



**fázisainak végigkövetése azonban a valóságban sehol nem túl gyakori**, minden fázisban csak kevesen – az ún. gazellák - tudnak komolyabb dinamikát elérni, s hosszabb idő alatt is csak igen kevés cégből lesz nagyvállalat. A cég növekedésének a sebessége többnyire nincs összefüggésben a korával.

*A foglalkoztatás bővülése világszerte a gyors növekedésű vállalatok viszonylag meglepően szűk csoportjának köszönhető.* Így például az 1980-as években Egyesült Királyságban az új kkv-knak mindössze 4%-a volt az, amely tíz év alatt mintegy 50%-os foglalkoztatás bővülést generált (Storey, 1994). Az USA-ban az 1992-96 között létrejött kis-közepes cégek csoportjában a gazellák aránya 3%-os volt, és a foglalkoztatás bővülése ezeknek tulajdonítható (Autio, 1997). A *Global Entrepreneurship Monitor* 2007-es felmérés szerint a gyors növekedésre számító cégek évtizedünkben is az új vállalkozásoknak kevesebb, mint tíz százalékát teszik ki, ugyanakkor az ettől a csoporttól várt új munkahelyeknek 80%-át hozzák létre.

Az Europe's 500 Entrepreneurs for Growth non-profit intézmény rendszeresen közreadja a leggyorsabban növekvő európai cégeket felsorakoztató 500-as listáját.<sup>16</sup> Mivel az elmúlt években az ICT szektor adta a gyorsan növekvő cégeknek mintegy 30%-át, a *Deloitte TMT* (2008) az EMEA (európai, közel-keleti és afrikai) térség leggyorsabban növekvő technológiai cégeinek ún. Technology Fast 500-as listáját is összeállítja.<sup>17</sup> S talán meglepő is, hogy e listákon egy-két éves jó teljesítménye alapján **viszonylag sok gazellának minősülő magyar kkv található.**

Az elmondottak miatt mindenképp igen sajnálatosnak véljük, hogy **a sajtó-feldolgozás alig talált közleményt gazelláinkról.** A fent idézett gazella-rangsorok, s az ezeken az utóbbi években helyezést elért magyar sikerek híre se keltette fel különösebben a hazai kutatók (a szakirodalom), illetve a sajtó érdeklődését (de a gazdaságpolitika figyelmét se). Így a „jó gyakorlat” sem buzdíthat a példák követésére.

Ugyanakkor kutatásunknak további fontos, és a csekély számú korábbi vizsgálatával<sup>18</sup> egybehangzó tapasztalata, hogy a magyar cég cégek életútjai nem a fejlett országokban megszokott módon alakulnak. **A hazai kkv szférában** az indulást és a stabilizálódást követően számos okból **a hozzávetőleges stagnálás a hagyományos pálya**, s a fejlett országokban kialakult arányoknál és **a kívánatosnál lényegesen kevesebb a hosszú ideig dinamikus** - azaz a mikro-vállalatok közül *rövid idő alatt* a kicsik, majd a közepes méretűek (végül a nagyok) közé kerülő – **cég.** Vizsgálatunk a társaságiadó-adatbázisának a felhasználásával 2005-2007 közt közel 50 ezer gyorsan növekvő hazai kkv-t regisztrált ugyan, de úgy találta, hogy ezek döntő többsége csak a jelzett rövid időtávon tudott (múlt) sikert felmutatni. Sokuk akár évtizedes, vagy ennél is hosszabb múlttal rendelkezett, s még a 2007-es adatai alapján is mikro-vállalatnak minősült.

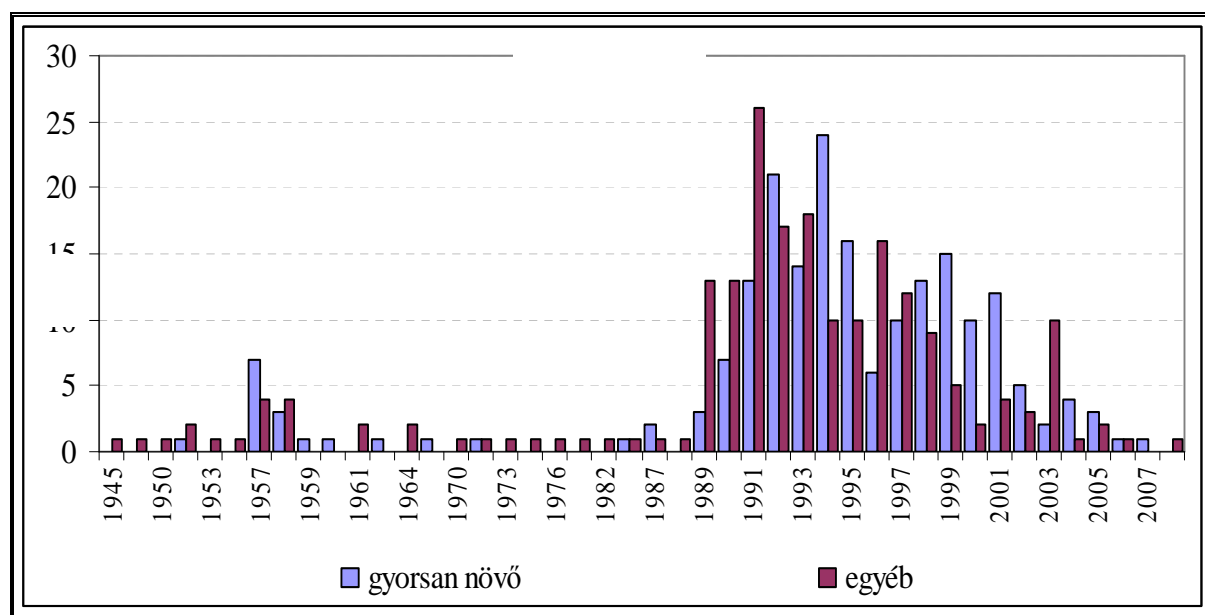
---

<sup>16</sup> <http://www.europes500.eu>. A listára azok a legalább 50 főt foglalkoztató és független EU-28 cégek kerülhetnek be, amelyeknek a forgalma 2005. 01. 01. és 2007. 12. 31. közt legalább 30%-kal nőtt – és regisztráltatta magát.

<sup>17</sup> E lista az EMEA térség azon technológiai cégeit rangsorolja árbevételük öt éves növekedése alapján, amelyek működésük első évében legalább 50.000 eurós árbevételt realizáltak.

<sup>18</sup> Például: Laki M. (1998), Salamonné (2006), GKM (2007)

## Az adott évben alapított válaszadó cégek száma\*



\* Emlékeztetünk rá, hogy az „egyéb” cégek a mintába kerültek, a kevesebb, mint 50%-kal növekvő kkv-k.

Forrás: Telefonos GKI-Marketphone felmérés

A siker „megalapozásához” tehát még a perspektivikus szférákban létrejött magyar kkv-k többségének is viszonylag hosszú időre volt szüksége. Ez olykor - például a technológiai innovációra alapozott növekedéshez szükséges több évnyi befektetés miatt - elkerülhetetlen volt. Más, nem ritka esetekben azonban a lendület időleges kifulladására nyomán a teljesítmények erőteljes hullámszerűsége volt megállapítható, „több csúcsú” életgörbe alakult ki (s e tapasztalat mindenképp megkérdőjelezte azt a vélekedést, hogy a gondokkal küzdő kkv-k esetében a felszámolás az egyetlen lehetséges terápia).

Az elmúlt évtizedekben a nemzetközi kutatások megkezdtek a gazellák jellemző jegyeinek a vizsgálatát. Számos szerző keresi a „tudás”, a „műszaki” fejlődés, az innováció terén a kkv-k versenyképességének és dinamizmusának fő forrásait. Abból indulnak ki, hogy a XX. század elején a villamosság, a gépkocsi-ipar, a század végén pedig az elektronika stb. néhány évtized alatt megváltoztatta az egész világot. Rámutatnak továbbá, hogy a fejlődési „gócpontokban” a mai elméleti kutatók, gyártmány- és technológiafejlesztők, menedzserek korábban elképzelhetetlenül hatékony együttműködésben dolgoznak az új termék- (technológiai, marketing stb.) ötletek megvalósításán. A nukleáris, az info-kommunikációs ipar, a biotechnológia, a menedzsment gyakorlat új és új piaci lehetőségeket kínál. A korszerű technikák egyes „hagyományos” ágazatokban (az élelmiszer-, vagy a textiliparban) is robbanásszerű ütemben terjednek. A sikeres innovációkat nem csak a legfejlettebbek körében, vagy Finn-és Írországból és a távol-keleti kis tigriseknél, hanem Kínában és Indiában is általánosan alkalmazzák.<sup>19</sup> Egyes – például a szétfolyó, sőt, elpazarolt fejlesztési pénzekkel kapcsolatos - tapasztalatok arra mutatnak azonban, hogy súlyos tévedés, ha a vázoltakból arra következtetünk, hogy korunkban a gyors növekedés alapvető előfeltételei a nagyarányú kutatás-fejlesztési és innovációs ráfordítások és a technikai csillogás.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> A változások nyomán kialakuló társadalmi formációt egyes szerzők „tudásalapú”, mások „új” gazdaságnak, ismét mások információs társadalomnak nevezik.

<sup>20</sup> Egyes gazdaságtörténeti vizsgálódások szerint például „csak” valami új feltalálásának soha nem volt gazdasági hatása. Az újdonságoknak akkor volt kedvező gazdasági eredménye, ha széles körben alkalmazásra kerültek. Minden sikeres társadalom kreatív volt, ösztönözte a társadalmi tudásbázis bővítését is, de megteremtette az új tudás alkalmazásához szükséges intézményi, piaci stb. feltételeket is. Lásd: Moky (1990).

A Deloitte TMT 2008-as Technology Fast 500 listája szerint az EMEA térségben a gazellák közt legnagyobb arányban szoftver-cégek vannak, az 500 cégből 197 ebben az iparágban tevékenykedik. Ezt az Internet/média szektor követi 98 résztvevővel, majd a Telekom/hálózat ág 64 képviselője következik. A tér-gazdasági elemzések a dinamikus kkv-k hálózatokba, klaszterekbe illeszkedésének kulcs-szerepére világítanak rá, s például a szilícium-völgybeli, az észak-olasz, a baden-württembergi kkv-hálózatok sikereiről számolnak be.

A gazella-jellemzők **magyarországi** vizsgálata azonban (mivel, mint említettük, a téma a nemzetközi gyakorlattól eltérően alig keltette fel a magyar gazdaságpolitikusok figyelmét) ez ideig a szükségesnél ritkább volt. Ezért kutatásunk intenzíven törekedett feltárásukra.

A társaságiadó-adatok elemzése úgy találta, hogy a gyorsan növekvő  *hazai*  cégek „átlagos” jellemzői - a nemzetközi tapasztalatokkal nehezen összeegyeztethető módon - nem térnek el lényegesen a többi cég-csoportétól, azaz **a gazellák „arányosan” oszlanak el a magyar gazdaságban** (miként ezt a Gibrat törvény állítja). Súlyuk a legnagyobb cég-számú ágakban a legmagasabb, s a gyorsan bővülő, vagy a high-tech ágakban, illetve a leginkább lendületes központi régióban is csak alig több az átlagosnál. A  *teljes sokaságban*  és a  *mikro-vállalatok*  csoportjában egyaránt az „egyéb gazdasági szolgáltatás” ágazatban találtuk például a legtöbb céget, s az se lényeges eltérés az átlagtól, hogy a kkv körben a  *kicsik*  között az építőipariak, a  *középvállalatok*  között pedig a nagykereskedők voltak a legtöbben. **Azaz: e számítás nem igazolta az a feltételezésünket, hogy a gyorsan növekvő cégek nagyobb arányban fordulnak elő korszerű, high-tech, tudásigényes és hasonló területeken.** Ellenőriztük továbbá, hogy van-e  *korreláció*  az árbevétel növekedése, illetve a legkorábbi összehasonlítható (2004-es) adó-kimutatásokban rögzített, illetve ezekből számítható mérlegmutatók között – és **a sokaság egészére ez úttal is csak nagyon gyenge összefüggéseket találtunk.** Mindössze a mikro-vállalatok árbevétel arányos üzemi eredménye mutatott némi (negatív!) kapcsolatot az árbevétel növekedéssel. A faktor-analízis se adott említésre méltó eredményeket. Ez azt igazolja, hogy sikerre a magyar gazdaság legtöbb szférájában található esély, s a csak a túlélésre törekvő cégek körében az átlagosnál előnyösebb környezet sem kellően dinamizáló hatású.

Lényegesen élesebb képet kaptunk a gazellák fontos jellemzőiről egyes „nem mérhető” tényezők feltárásával.<sup>21</sup> Mindenekelőtt úgy találtuk, hogy - a siker-tényezőkről mondottakkal összhangban – **a magyar gazdaságban is világosan kimutathatók a gazellák és a többiek vezetésbeli különbségei.** A gyorsan növekvőknél többféle menedzsment stílus is eredményesnek bizonyult. A vezetők korszerűsítési hajlandósága gyakran a magas dinamizmust megalapozó legfontosabb tényezőnek is minősült. Esetenként valószínűsíthető volt a munkatársaknak az egyéb cégeknél szokásosnál jobb megbecsülése, máskor a kapcsolati tőke kamatoztatása stb. is.

Talán nem is meglepő, hogy a gazellák és a többiek közötti leghatározottabb különbség a cégek  *innovációs*  gyakorlatában volt felfedezhető. A gyorsan növekvők vezetői felmérésünk során is a többiekénél lényegesen gyakrabban tájékoztattak arról, hogy (2000, illetve az alapítás óta, ha ez volt a későbbi dátum) termék-, technológiai, szervezési vagy marketing innovációkra vállalkoztak. Úgy tűnik, hogy **a magyar gazdaságban is a vezetők korszerűsítési hajlandósága a gazellák gyors növekedését lehetővé tevő egyik lényeges (sőt, gyakran a legfontosabb) tényező.**

---

<sup>21</sup> Különös nyomatékkal hangsúlyozza e tényezők fontosságát a modern institucionalista szakirodalom. Lásd például: Hodgson (2003), Papanek (2006).

## Egyes innováció-típusok megvalósításáról informáló cégek gyakorisága (százalék)

Innovációk terepe	Gyorsan növekvők	Egyéb	Összes cég
Termékek	34	25	29
Technológiák	43	31	37
Szervezés	47	29	37
Marketing	39	30	35
Legalább egy innováció	65	45	55

Forrás: Telefonos GKI-Marketphone felmérés

Jelentősek a különbségek a hatékony vezetési módszerek alkalmazása terén is. A korszerű menedzsment módszerek a sajtóban is gyakran a siker feltételeként kerülnek kiemelésre. Tipikus (bár talán reklám-ízű) állásfoglalás például a következő:

„A modern cégvezető nem elégszik meg a könyvelője által készített, számviteli logikájú kimutatásokkal, hanem maga akarja monitorozni a cégénél zajló folyamatokat. ... El kell döntenie: vagy komolyabb megoldásra cseréli a korábbi, az egyszerűbb üzleti funkciókat még úgy-ahogy ellátó ügyviteli rendszert, vagy vállalja a lemaradás kockázatát.” HVG, 2007 okt. 17.

Vállalati felmérésünk a vezetők érdeklődési körét illetően is különböző arányokra mutatott rá a dinamikus, illetve stagnáló cégeknél. A vevők elégedettségének a vizsgálata ugyan (legalább is a kapott ön-értékelések szerint) egyaránt magas gyakoriságú mind a gyorsan fejlődő cégeknél, mind az „egyéb” csoportban, az előzők azonban valamivel gyakrabban informáltak tudatos jövőkép-alkotásról, mint az utóbbiak stb.

### Adott vezetési módszer alkalmazásáról tájékoztató cégek gyakorisága (%)

Módszerek	Gyorsan növekvők	Egyéb	Összes cég
A vevők elégedettség mérése	72	72	72
Küldetés megfogalmazása	67	62	65
Stratégia írásban rögzítése	48	45	46

Forrás: Telefonos GKI-Marketphone felmérés

Interjúink a vázoltaknál kissé borúsabb képet adtak menedzsereinkről. Csaknem valamennyi interjúadónk a vezetés jó teljesítményét ítélte ugyan az elmúlt években elért siker egyik fő magyarázó tényezőjének. Különösen jól felkészült vezetőkről kaptunk tájékoztatást (s ilyeneket ismerhettünk meg) a high-tech ágakban, akik a profi módon készült üzleti terveket és pályázatokat, a felkészült HR menedzsmentet, a kifinomult marketinget, minőségbiztosítást, illetve kontrollingot nevezték meg az eredményeiket magyarázó eszközökként.

Ugyanakkor több interjú-válasz is igen éles megvilágításba helyezte gazelláink egyes sajátos, olykor kifejezetten „nemzeti” árnyoldalait is. Például a megkérdezett egyes vezetők annak ellenére is elégedetten nyilatkoztak vezetési módszereikről, hogy azt is közölték: nem ismerik a menedzsment szakirodalom e tárgyú ajánlásait, s az elmúlt években cégükönél nem korszerűsítették az irányítást.<sup>22</sup> Ezt az álláspontot aligha ítélnéjük a cég versenyképességét

<sup>22</sup> A korszerű menedzsment módszerek ismeretének hiányát széles körben az magyarázza, hogy a hazai gazellákat vitathatatlanul sikerrel irányító vezetők többsége - bár nagy tapasztalatokkal rendelkezik, s többnyire

javító tényezőnek. Több további vezető pedig (jól látva a növekvő cég irányításának szaporodó nehézségeit) menedzsment módszereik jelentős korszerűsítését ítélte szükségesnek például a marketing, a döntés-előkészítés, az emberi erőforrás hasznosítás, a kontrolling területén. Ez utóbbi cégeket az adott felismerés óvatosságra készíteti növekedési törekvéseik terén is, mivel tudják, hogy piacgazdasági gyakorlatuk óhatatlan hiányos, s **nem felkészültek az esetleg létrejövő nagyvállalat irányítására.**

Megerősíti a fenti állítást az az „ellenpélda”, hogy a lassabban növekvő hazai kkv-knél gyakran éppen a „szocialista” idők vezetési hagyományainak a konzerválása (a formális tervezés, a menedzsment-döntések megkérdőjelezhetetlen volta, a vevők kívánságainak és a munkatársak érdekeinek tulajdonított kis súly stb.) tűnt a cégek alapvető jellemzőjének.

### Gazdaságpolitikai következtetések

A közelmúltban a magyar gazdaságpolitika nem tudott gyors fejlődést elindítani (ha voltak is ilyen törekvései, ezek eredményei nem kimutathatók). Vizsgálatunk szerint a trend módosítását célzó javaslatok többsége se siker-esélyes. A napjainkban szokásos hivatalos állásfoglalások - és a szakirodalom – (implicit módon) egyaránt azt feltételezik, hogy minden vállalat növekedni akar, s a cégek elsősorban a finanszírozás terén szembesülnek a növekedés akadályaiival. A makro-, és a mikro-szféra képviselői gyakran még a válság-elhárítás lehetőségeiről szólva sem térnek ki az innováció, vagy a kkv politika lehetséges szerepére. Mindezek miatt **az indokoltnál kevesebbet foglalkozunk a gondok valós elhárítási lehetőségeivel.** Nem keressük intenzíven a megoldást arra, hogy a nemzetközi összehasonlítások szerint az elmúlt években a hazai kicsik – átlagos (!)<sup>23</sup> - hatékonysága egyértelműen elmaradt a nagyokétól, hogy a nagy szolgáltató ágakban (az oktatásban és az egészségügyben) köztudottan az állami tulajdonú dinoszauruszok a fő szereplők és a kevés kkv többsége is csőd-közeli helyzetben van, hogy a kkv-k fejlődése terén kulcs-fontosságú klaszterek kialakulása épp hogy elindult. Gazdaságpolitikai törekvéseink következetlenségeivel kapcsolatosan különösen gondolatébresztők azok az információk, amelyek szerint a hazai kamatkedvezményekből minden méret-csoportban lényegesen nagyobb arányban részesedtek a stagnáló cégek, mint a gazellák (lásd a táblázatot).

#### Mikro- kis- és középvállalati kamatkedvezmény megoszlása, 2004, 2007 (%)

	Stagnálók		Kissé növekvők		Gazellák		Összesen	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Mikro	19,5	9,9	5,6	9,6	1,8	9,5	26,9	29,0
Kisvállalat	31,1	22,0	9,5	18,0	0,9	4,5	41,5	44,5
Középvállalat	19,8	13,8	9,0	9,0	0,4	0,9	29,3	23,7
Egyéb*	1,5	2,0	0,8	0,8	0,0	0,0	2,3	2,8
Összesen	71,9	47,8	24,9	37,3	3,2	14,9	100,0	100,0

\* Emlékeztetünk rá, hogy e cégcsoportban sok „nem besorolható” cég is van, tehát nem állítható, hogy nagy cég is kapott kkv kedvezményt.

Forrás: társaságiadó-adatbázis, az ezen adatbázis cég- csoportosítását figyelembe vevő GKI számítások

jogosan büszke alkalmazott módszereire, de – nem rendelkezik (korszerű) közgazdasági tudást adó végzettséggel.

<sup>23</sup> Információink szerint a hatékonyság terén igen nagyok a szórások. Számos példát idézhetnénk arra, hogy egyes gazellák teljesítményei az export piacokon a nemzetközi sztenderdeknel is magasabbnak bizonyulnak, sok mikro-vállalat viszont még saját helyi piacain sem képes legyőzni az importversenyt.

A kutatás elsősorban azt a nemzetközi tapasztalatot támasztja alá, amely szerint **a gazdaságpolitika mindenképp előtte a vállalkozás-barát gazdasági környezet kialakításával segítheti a kkv-k előrehaladását**. Ezért a magyar gazdaságpolitika számára megismételjük azt a idehaza is gyakran olvasható javaslatot, hogy törekedjen elsősorban a színvonalas oktatási rendszer kialakításával, a gazdaságpolitika kiszámíthatóságának megteremtésével, az önfinanszírozási lehetőségek növelésével (így a túlzott adminisztratív terhek és az elvonások mérséklésével), a kockázati tőke-piac további fejlesztésével (ennek keretében a potenciális finanszírozók jobb informálásával), és a gazdasági jogbiztonság erősítésével dinamizálni, kivezetni a válságból a hazai gazdaságot. Nem vitatjuk ugyanakkor, hogy mindez egyszerű akciókkal nem, csak szemléletváltással és folyamatos erőfeszítésekkel valósítható meg.

Úgy találtuk ugyanakkor, hogy van mód néhány, a kkv-k fejlődését célzottan támogató - valamint a felsoroltaknál gyorsabban megvalósítható – intézkedésre. E **tennivalók többsége eltérő az életútjuk különböző fázisaiban lévő kkv-k esetén**, s ezen eltérésekhez a gazdaságpolitikának is illeszkednie kell. **A megvalósításnak pedig csak akkor van esélye a sikerre, ha a növekedés ösztönzése valamennyi fázisban eredményes** (azaz ha nincsenek „szűk keresztmetszetek”).

- Sürgetőnek láttuk a *vállalkozási kedv* romlásának megállítását, sőt, e hajlandóság javítását, kiemelten az innovatív kutatók üzleti ambícióinak erősítését is (a vállalkozók társadalmi presztízsét javító „hangulat-javító” kommunikációs intézkedéseken túlmenően a vállalkozás-gazdaságtan oktatásával, a spin-off cégek népszerűsítésével, tanácsadással, a magvető tőke piac megteremtésével).
- Tapasztalataink ugyancsak kívánatosnak mutatták a *vállalat-alapítás* ösztönzését (tanácsadással, inkubációs támogatással, az induló cégek tőke-ellátottságát javító JEREMIE program hatékony működtetésével, de adókedvezményekkel is).
- Kiemelkedően fontosnak találtuk továbbá a *gyors sikereket elért kkv-k* további lendületes fejlődésének kiemelt támogatását. A feladat megvalósulásának előfeltétele a vállalkozók közti kapcsolatok erősítése – mindenképp előtte a szerződésekhöz fűződő jogok érvényesítési lehetőségeinek megteremtése (kiemelten: a „hitelezők”, azaz a szállítók érdekeinek védelme a vevő nem-fizetése esetén). Sokoldalú feladatokat körvonalazhatunk **külgazdasági kapcsolataik építésének segítése terén** (ide értve azt is, hogy ösztönözzük a kamarákat arra, hogy intenzíven vegyenek részt e tennivaló megvalósításában), valamint a kockázati tőke piac fejlesztésével kapcsolatosan is. De igen fontosnak láttuk - a pozitív példák és a jó gyakorlat (best practice) mozgósító erejének kihasználása érdekében - **a sikeres vállalkozók és kkv-k „népszerűsítését”** is (részben annak ellensúlyozására is, hogy a kkv-k nehézségeiről minden lapunkban naponta-kétnaponta jelenik meg sajtóhír).

Végül kiemelkedő fontossága miatt nagy nyomatékkal idézzük interjú-adóink egyik, a gazdaságpolitikai váltás fontosságát illusztráló (s másutt is hallott) megjegyzését is:

„A kormányzat nem hagyja a vállalatokat dolgozni. Amennyiben ez nem változik, a céget áttelepítjük a környező országok valamelyikébe.” High-tech cég projekt-igazgatója.

## Irodalom

Andrási Z., Borsi B., Farkas L., Némethné P.K., Papanek G. (kutatásvezető), Viszt E. (2009): *A mikro-, kis és közepes vállalatok növekedésének feltételei*. GKI.  
[http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1998604/kkv\\_nov\\_felt.pdf](http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1998604/kkv_nov_felt.pdf)

- Autio, E.: (1997): *New, technology-based firms in innovation networks symplectic and generative impacts*. Research Policy. No 3.
- Bakucs L.Z. – Fetrő I. (2004): *Érvényes-e a Gibrat-törvény a magyar mezőgazdaságban?* Közgazdasági Szemle, 2008. január.
- Birch, D. (1987): *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York, Free Press
- Barney, J. (1991): *Special Theory Forum: The Resource-Based Model of the Firm: Origins, Implications, and Prospects*. Journal of Management, vol. 17, no. 1.
- Baumol, W. (2002): *The Free Market Innovation Machine; Analysing Growth Machine of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton
- Cresson, E. – Bangemann, M. (1995): *Green Paper on Innovation*. EC, Brussels.
- Davidsson, P. - Delmar, F. - Wiklund, J. (2006): *Entrepreneurship and the growth of firms*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Deloitte (2008): *Lighting the way: Technology Fast 500 EMEA 2008, Ranking and CEO Survey*. November  
www.fast500europe.com, www.deloitte.com/dtt/section\_node/0,1042,sid%253D56072,00.html
- Dévai K. – Kerékgyártó Gy. – Papanek G. – Borsi B. (2000): *Az egyetemi K+F szerepe az innovációs folyamatokban*. Oktatási Minisztérium. Összefoglaló angolul: Role of the Technical University's R&D in Hungarian Innovations. Periodica Polytechnica, 2001. 1. sz.
- Drucker, P.E. (1985): *Innovation and Entrepreneurship, Practice and Principles*. Heinemann. London. Magyarul: Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban. Park, Bp. 1993.
- Ghoshal, S. - Hahn, M. - Moran, P. (2002): *Management competence, firm growth and economic progress*. In: Pitelis, C. (ed.): *The Growth of the Firm – The legacy of Edith Penrose*, Oxford University Press.
- Gibcus, P. (2006): *Entrepreneurship in the Netherlands. High Growth Enterprises; Running Fast but Still Keeping Control*. pp 17-32 EIM Business & Policy Research
- Gibrat, Robert (1930): *Une loi des réparations économiques: l'effet proportionnel*. Bulletin Statistique générale Française, 19, p. 469.
- Gibrat, Robert (1931): *Les inégalités économiques*, Sirey, Paris.
- GKM (2007): *A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium.
- Hodgson, G. M. (ed. 2003): *A Modern Reader in Institutional and Evolutionary Economics*. E. Elgar, Cheltenham. UK.
- Kádek I. – Zám É. (szerk, 2008): *A diplomás pályakezdők szakmai beilleszkedése Észak-Magyarországon*. Acta Oeconomica. EKF. Eger.
- Kutlača, D. (2002): *University-industry Relations: a Key to a Successful NIS and a Mystery for Transition Economies*. In: Borsi, B., - Papanek, G. – Papaionnou, T.: *Industry Relationship for Accession States. Centres of Excellence in Higher Education*. Budapesti Műszaki Egyetem.
- Laki Mihály (1998): *Kisvállalkozás a szocializmus után*. Közgazdasági Szemle Alapítvány.
- Lunati, M. (2008): *High-Growth SMEs, Innovation, Intellectual Assets and Value Creation*. OECD Conference: Montreal, June 9.
- Mokyr, J. (1990): *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. Oxford University Press. Magyarul: A gazdaság gépezete. Technológiai kreativitás és gazdasági haladás. Nemzeti Tankönyvkiadó. 2004
- NFGM (2008): *A kis- és középvállalkozások helyzete. 2007-es éves jelentés*. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium
- Nonaka, I. – Takeuchi, H. (1995): *The Knowledge-creating Company*. Oxford U. Press.
- OECD (2005): *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris.
- Papanek Gábor (2003): *Az „európai paradoxon” a magyar K+F szférában*. Fejlesztés és finanszírozás, 4. sz.
- Papanek Gábor** (2006): *Tudásáramlás, jogbiztonság, együttműködés. A magyar gazdaság fejlődésének láthatatlan forrásai*. Akadémiai doktori disszertáció. Aula.
- Penrose, E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press, Oxford.
- Perren, L. (1999): *Factors in the growth of micro-enterprises*. Journal of Small Business and Enterprise Development, vol. 6, no. 4, and vol. 7. no. 1.
- Polónyi István (2007): *A gazdaság és a felsőoktatás kapcsolata*. In: Kocziszky György (szerk.): *A Miskolci Egyetem VI. Nemzetközi konferenciája*. M.E. Miskolc-Lillafüred. 2007. I. kötet.
- Porter, M. (1980) *Competitive strategy*. The Free Press, New York. Magyarul: Versenysztratégia. Akadémiai. 2006.
- Ray, G. F. (1991): *Innovation and Technology in Eastern Europe*. NIESR. Report Series. No. 2.
- Román Zoltán (2003): *A kisvállalatok helyzete és segítségük az Európai Unióban*. Európai Unió Kommunikációs Közalapítvány Budapest

- Rush, H. – Hobday, M. – Bessant, J. – Arnold, E. (1996): *Technology Institutes: Strategies for Best Practice*. International Thomson Business Press. London.
- Salamonné Huszty Anna (2006): *Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése*. Competitio. 3. sz.
- Scherer, F. - Ross, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton and Maffin Company, Boston
- Schumpeter, J. (1911): *The Theory of Economic Development*. Harvard UP. Cambridge, Mass. 1934.
- Schumpeter J. (1942) : *Capitalism, socialism and Democracy*
- Schumacher, E. F. (1973): *Small is beautiful*. Blond & Briggs. Magyarul: A kicsi szép. KJK. 1991.
- Solow, R. (1957): *Technical Change and Aggregate Production Function*. Review of Economics and Statistics. Vol. 39.3, 312-20.
- Storey, D.J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*. Routledge, London
- Sutton, J. (1997) : *Gibrat's Legacy*. *Journal of Economic Literature*. Vol 35. p. 40-59.
- Szerb László (2004): *A vállalkozás és vállalkozói aktivitás mérése*. Statisztikai Szemle Vol 82 no. 6-7.
- Vecsenyi János (1999): *Vállalkozási szervezetek és stratégiák*. Aula.
- Versenyképességi Évkönyv 2008. Szerk.: Vértes A. – Viszt E. Microsoft-GKI.