

**GKI Gazdaságkutató Zrt.**

**KISVÁLLALATI SIKER SZÁMOKBAN**

Adatbázis-elemzés

Budapest, 2014. július

# **GKI Gazdaságkutató Zrt.**

1092 Budapest, Ráday u. 42-44.

1461 Budapest, Pf. 232.

[http:// www.gki.hu](http://www.gki.hu)

*Tel:* 318-1284; 266-2088 *Fax:* 318-4023; 266-2118

[gki@gki.hu](mailto:gki@gki.hu)

*Készítették:*

**Némethné dr. Pál Katalin**

**Tímár Szabolcs**

© GKI Gazdaságkutató Zrt.

*A tanulmánynak vagy részeinek bármely módon való sokszorosítása tilos.*

*A tanulmány megállapításai csak a forrás megjelölésével idézhetők.*

## Tartalom

### Tartalom

Vezetői összefoglaló .....	4
A vizsgálat célja és adatbázisa .....	5
A siker értelmezése és mutatója .....	8
Alapjellemzők és siker.....	10
A kis- és középvállalatok hatékonysága és a siker .....	11
Pénzügyi stabilitás és a siker .....	12
Piaci pozíciók és siker.....	14
Fejlesztés.....	15
A tényezők hatása a sikerre.....	17
Függelék: .....	18
Növekedési és túlélési kategóriák kapcsolata .....	18
Modellszámítások statisztikái.....	19

### Ábrák

1. ábra A sokaság megoszlása túlélési kategória szerint .....	6
2. ábra Vállalatok eloszlása az ágazatok között .....	7
3. ábra Vállalatok eloszlása a régiók között.....	7
4. ábra Vállalati árbevétel változása, 2008-2012.....	8
5. ábra A siker-kategóriák megoszlása vállalatméretek szerint .....	10
6. ábra A siker-kategóriák megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint .....	11
7. ábra Egy főre jutó árbevétel, 2008-2012 .....	11
8. ábra Árbevétel arányos adózás előtti eredmény, 2008-2012 .....	12
9. ábra Rövid lejáratú hitelek aránya a vállalati források között, 2008-2012.....	13
10. ábra Hosszú lejáratú hitelek aránya a vállalati források között, 2008-2012.....	13
11. ábra Vevő- és szállító állomány aránya, 2008-2012.....	14
12. ábra Átlagos exporthányad az árbevétel arányában, 2008-2012 .....	15
13. ábra Beruházások a tárgyi eszközök arányában, 2008-2012.....	16
14. ábra Létszámváltozás, 2008-2012.....	16

### Táblázatok

1. táblázat A vállalatok megoszlása méret és túlélési kategória szerint .....	5
2. táblázat A vállalatok megoszlása növekedési kategóriák között méret és túlélés szerint.....	9
3. táblázat A cégek eloszlása túlélési és méret kategóriák szerint .....	9

## Vezetői összefoglaló

A **GKI - Magyar-Telekom kisvállalati sikerkutatás** első fázisában feltárt sikertényezők a vállalati működés olyan „lágy” jelenségei, amelyek a vállalati adatokkal nehezen mérhetők. Azt azonban a szakirodalmi adatok is kiinduló feltételnek vették, hogy a sikeres vállalat üzletileg sikeres, vagyis bevételeiből fedezi kiadásait, pénzügyileg egyensúlyban van és működése fenntartható.

A Nemzeti Adó- Vámhivatalhoz benyújtott társasági adóbevallásokból képzett magyar vállalati **adatbázison** ezeket a szempontokat vizsgáltuk meg, egy különösen érdekes időszakban. Csaknem 530 ezer mikro-, kis- és középvállalat adatait dolgoztuk fel. A 2008-2009-es világméretű válság a jelzálogpiaci buborék kipukkantásával számos korábban lukratív üzleti modell, biztossá hitt folyamat fenntarthatatlanságát bizonyította Magyarországon is. A 2008 és 2012 közötti időszak adatai erről adnak képet. Az adatok elemzésével a túlélés és növekedés terén sikeresnek bizonyult cégek jellemzőit tártuk fel.

Először is azt kellett meghatározni, mit tekintünk az adatbázisból nyerhető adatok alapján sikernek, hiszen ezek pénzügyi, gazdálkodási adatok, ezeken a korábbi vizsgálatokban nagy hangsúlyt kapott szoft tényezők nem vizsgálhatók. Két megközelítést alkalmaztunk. Alapfeltételnek tekintettük, hogy a vállalat megélje a vizsgált időszak végét. A második szempont a növekedés volt. Mivel válság és azt követő felzárkózás időszakáról van szó, ezt nem kötöttük küszöbhez. **Sikeresnek** az időszakot túlélő és árbevétel növekedést produkáló cégeket tekintettük, ide tartozott a vállalatok 38%-a. Kudarcosnak pedig a csökkenő árbevételűeket és a kiesőket tekintettük, ez a cégek 20%-át tette ki. Az egyik csoportba sem sorolható cégek lettek a „vegyes” kategória, 42%-os aránnyal. A sikeresség mutatott némi összefüggést az ágazati besorolással, de a vállaltmérettel és regionális elhelyezkedéssel nem.

A számítások során igazolódott, hogy a sikeres cégek hatékonyan és idegen forrásokra kevésbé támaszkodva működtek, mint a kudarcosok. Az egy főre jutó árbevétel, a jövedelmezőségi adatok egyértelműen kedvezőbbek voltak a sikeres vállalatok csoportjában, mint a másik kettőben. A sikeres cégek rövidelejratú hitelállománya viszonylag alacsony volt az időszak elején – tehát épp a pénzügyi válság éveiben – és később, a kilábalási periódus alatt növekedni tudott, az ismert banki hitelszűkítések dacára is. A hosszú lejratú hitelek aránya ezzel szemben a sikeres cégek csoportjában alacsony volt és még csökkent is.

Az külpiaci értékesítés – magasabb exporthányad az árbevételben - is jellemzőbb volt a sikeres cégeknél, mint a többiekénél, sőt a külpiaci pozíciók még javultak is az időszak végére. A vizsgált időszakban a sikeres vállalatok nem a tárgyi eszközeiket fejlesztették – a beruházások állománya a tárgyi eszközökhöz képest alacsony és csökkenő volt -, inkább a humán tőke megőrzésére tettek erőfeszítéseket. Bár a vállalati létszám csak szerényen és lassuló ütemben, de emelkedett e vállalatcsoportban, míg a másik kettőben csökkent.

Logisztikus regressziós modellszámítással feltártuk azt is, hogy az egyenként vizsgált **tényezők egymáshoz viszonyítva** hogyan magyarázzák a sikeressé válást. A legfontosabb szerepe az ágazati hovatartozásnak lett: a mezőgazdasági, a közmű és a közfeladatokat ellátó ágakban való működés számottevően nagyobb valószínűséget jelentett a sikerre, mint a többi. A pénzügyi mutatók közül az exporthányad pozitív, a hosszú lejratú hitelállomány negatív hatással volt a sikerre.

## A vizsgálat célja és adatbázisa

A **GKI - Magyar-Telekom kisvállalati siker kutatás** folyamán a nemzetközi és hazai szakirodalom áttekintésével feltártuk az elméletben relevánsnak tekintett tényezőket, amelyek a kis- és középvállalatok tartós, hosszú távú sikerességét megalapozzák és magyarázzák. E **tényezők**: a helyes célkitűzés, a környezettel való harmonikus együttműködés, valamint a jól megválasztott stratégia. A siker eléréséhez néhány alapvető **képesség** megléte szükséges a vállalatban, ezek: a tanulóképesség, az innovativitás és az együttműködési képesség. A később lefolytatott vállalati interjúk megerősítették, hogy ezek a tényezők a magyar cégeknél értelmezhetőek és valóban a sikerhez vezető út fontos állomásai.

A kutatás következő lépése az, hogy a megállapításokat **nagy mintán** is megvizsgáljuk. Ennek egyik módja a vállalatok pénzügyi adatain végzett elemzés. A sikertényezők nem mindegyike vizsgálható ilyen módon, ezért terepmunkára is szükség lesz. **A pénzügyi adatokból elsősorban a rövid távú üzleti siker szűrhető le, továbbá azt ezt megalapozó belső folyamatok jelzőszámai elemezhetőek.**

A vizsgálatot a Nemzeti Adó- és Vámhivataltól kapott a **társasági adóbevallásokból** képzett, egyedi vállalati adatokat tartalmazó adatbázison végeztük el. Bár ez az adatbázis a vállalatok beazonosítására nem alkalmas, a feldolgozás céljára képzett kódokkal az egyedi vállalati adatok évenként összehozhatók, így a **2008 és 2012 közötti** öt évet tudtuk áttekinteni.

Az adatbázisból először is leválogattuk a **mikro-, kis- és középvállalatokat**, hiszen a kutatás erre a vállalatcsoportra irányult. Alapvetően az adóbevallásban megadott induló évi saját minősítést használtuk, hiszen ez tartalmazza az összes törvényi kritériumot, a függetlenségi szabályt is beleértve. Ahol ez hiányzott, ott a vállalati létszám alapján magunk végeztük el a besorolást. Így összesen 528381 vállalat adatát kaptuk meg.

Természetesen **nem minden vállalat működött és szolgáltatott adatot minden évben**. Négy csoportot képeztünk:

- a túlélők mind az öt évben működtek,
- a megszűnők az időszak elején még működtek, de az időszak során kiestek,
- az indulók menet közben léptek be,
- a rövid életűek pedig menet közben elindultak, de a végére már el is tűntek.

1. táblázat A vállalatok megoszlása méret és túlélési kategória szerint  
darab

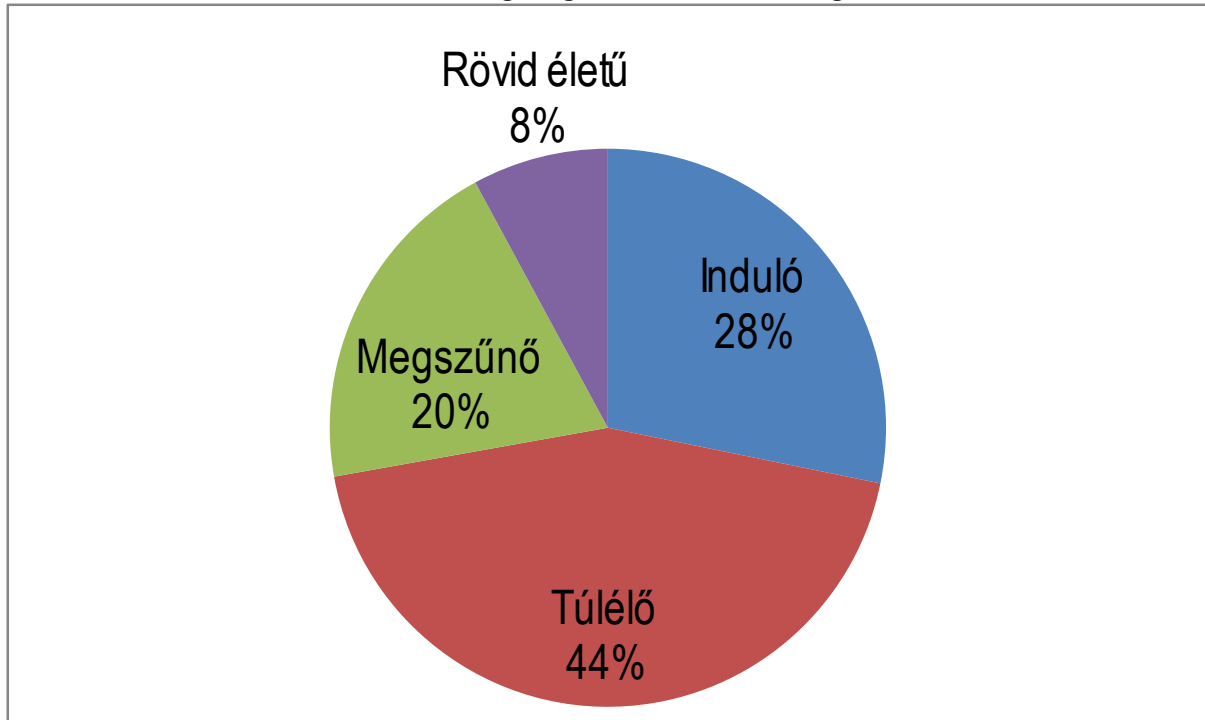
	Mikro	Kis	Közép	Kategória összesen
Túlélő	209415	19207	3720	232342
Megszűnő	98032	6332	986	105350
Induló	146377	2374	300	149051
Rövid életű	40636	887	115	41638
Méretcsoport összesen	494460	28800	5121	<b>528381</b>

Forrás: NAV, GKI számítások

A táblázat először is igazolja, hogy Magyarországon a 10 fő alatti **mikrovállalatok** alkotják a vállalati populáció túlnyomó többségét. A mi esetünkben – ahol a nagyvállalatokat és a függőségi helyzetben levőket, pl. a leányvállalatokat, állami, önkormányzati érdekeltségeket nem vettük figyelembe – a mikrovállalatok alkották a sokaság 93,5%-át. A kisvállalatok aránya 5,5%, a középvállalatoké csak 1.

**A vállalati populáció figyelemre méltóan változékonyak bizonyult.** Csupán a cégek 44%-a szerepelt mind az öt évben, 20%-uk szűnt meg ez idő alatt. Mivel a vizsgált időszakra esett a válság mélypontja – 2009 – aminek hatásai a vállalatok ellenálló képességétől függően késleltetve bontakoztak ki – ez a nagy megszűnési arány indokoltnak tekinthető. Meglepő viszont, hogy a cégek 36%-a indult ugyanebben az időszakban. Itt nem csak a magyar vállalkozó szellem megnyilvánulását láthatjuk, valószínűleg számos munkahelyét veszített dolgozó kezdett kényszervállalkozásba. Ehhez képest örömteli, hogy az induló cégeknek csak viszonylag kis része – nagyjából az ötöde - bukott meg a vizsgált időszak alatt. **A teljes sokaság csaknem kétharmada tehát sikeresen túljutott a válság évein.**

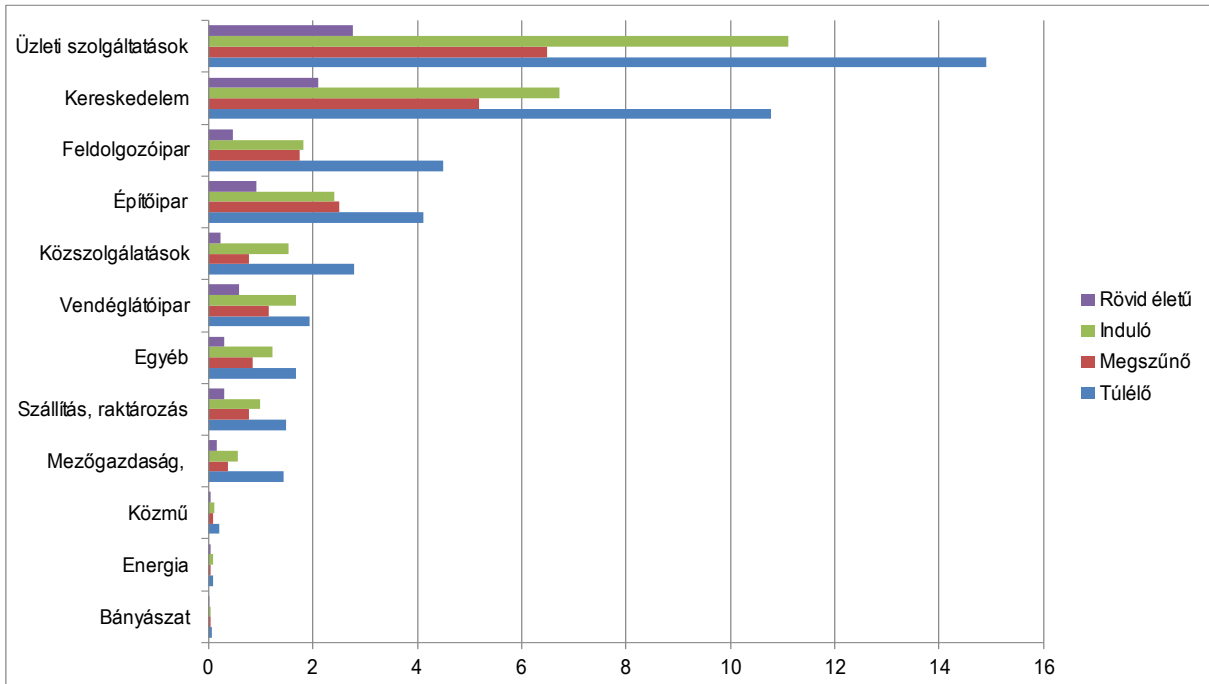
1. ábra A sokaság megoszlása túlélési kategória szerint



Forrás: NAV, GKI számítások

A sokaság szereplői főként az **üzleti szolgáltatások** területén működtek. Ide tartozik az infó-kommunikációs szolgáltatás, a pénzügyi közvetítés, az ingatlan ügyeletek, a szakmai, műszaki, tudományos tevékenység és az adminisztratív szolgáltatások. Ezek zöme olyan ügyfél-orientált tevékenység, amit valóban a kisebb, egyedi megoldásokra képes vállalatok sikerrel tudnak végezni, a formalizáltabb, szabványos eljárásokkal működő nagyok általában mást csinálnak. (Például a pénzügyi szolgáltatások piacán a bankok, biztosítók nem versenytársai a pénzközvetítőknél, ügynököknél.) Az sem meglepő, hogy a második frekvenciát az ágazat a **kereskedelem**. Minden vállalati kategóriából e két ágazatban találtunk a legtöbbet. Ezt két termelő ágazat: az építőipar és a feldolgozóipar követte.

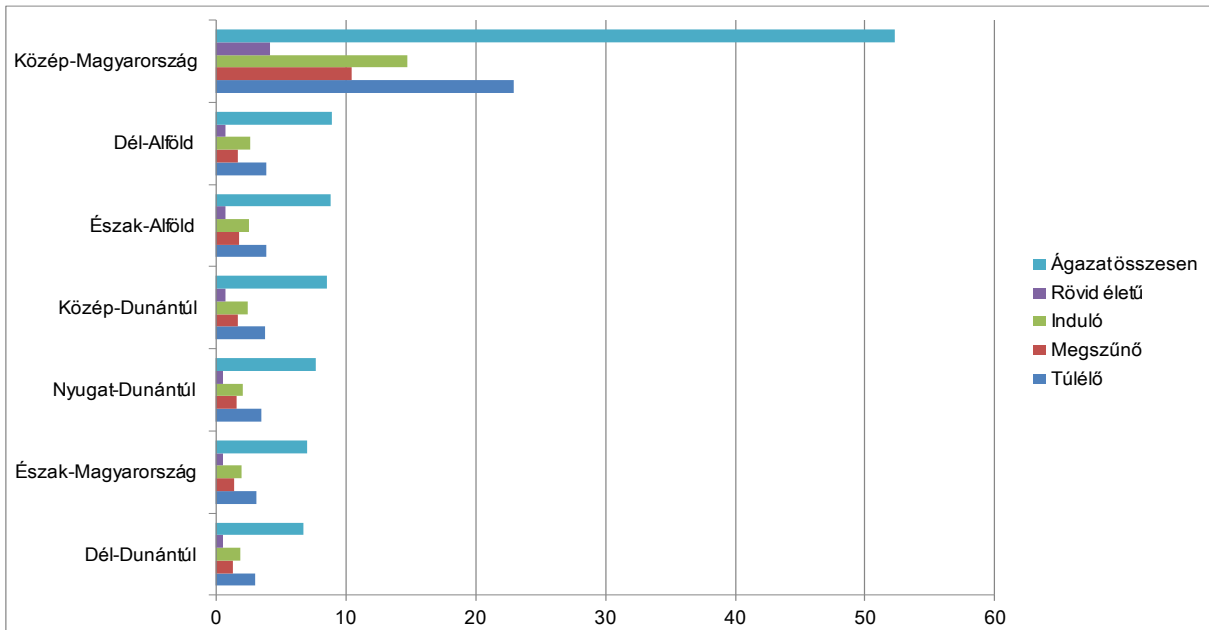
2. ábra Vállalatok eloszlása az ágazatok között  
százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

**A regionális bontás** a közép-magyarországi régió kiemelkedő súlyát mutatta, ami megfelel az országos adatoknak. Ugyanakkor **meglepő, hogy a túlélés szerinti kategóriák régió belüli arányai milyen egyformák:** a túlélők aránya 44%, a megszűnőké 20, az indulóké 27-28, a megszűnőké 20, a rövid életűeké 7-8% körül ingadozott mind a hét térségben. Úgy tűnik, a válság túlélésében a földrajzi helyzetnek nem volt szignifikáns szerepe.

3. ábra Vállalatok eloszlása a régiók között  
százalék

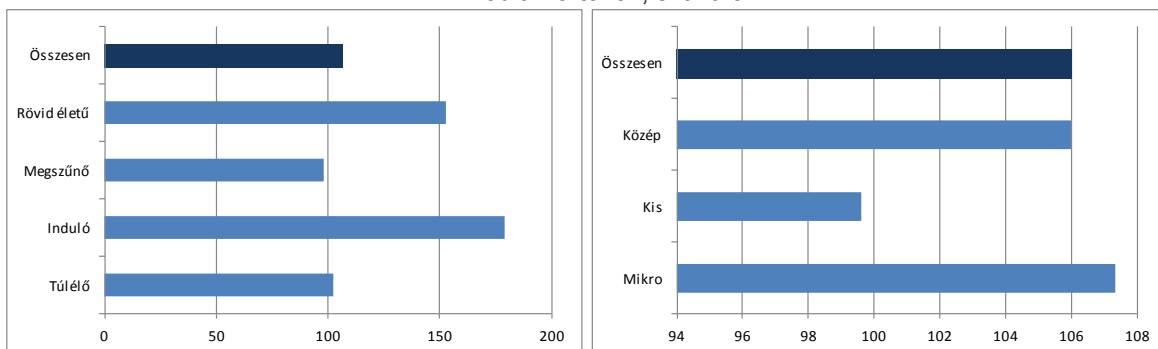


Forrás: NAV, GKI számítások

## A siker értelmezése és mutatója

A siker egyik jellemzője korábbi szakirodalmi kutatásaink szerint – a **túlélést** minimum feltételnek tekintve – a **növekedés** volt. Láttuk, hogy a vállalatok ugyan nem a mindenáron való növekedésre törekednek és hosszú távon inkább a stabilitást részesítik előnyben a gyors ütemmel szemben, azért a valamilyen mértékű növekedés mindenképp sikerjelzésnek tekinthető. Az adatbázisból kiszűrve az árbevétel egyáltalán nem jelentő cégeket, kapcsolatot kerestünk a túlélési kategóriák és az árbevétel növekedés között. A vállalati árbevétel változások medián értékeit használtuk. Ez a mutató azt az értéket mutatja, ami körül az adott csoportba tartozó vállalati adatok sűrűsödnek, így kiszűri a minden évben és kategóriában felbukkant kiugró szélső értékek hatásait.

4. ábra Vállalati árbevétel változása, 2008-2012  
medián értékek, százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

A válság 2009-ben minden vállalatcsoportban visszaesés okozott és még a következő évben is csak az induló cégek árbevétele nőtt. A megszűnő cégek árbevétele évről évre csökkent. Az induló vállalatok gyorsabban növekedtek, mint a már beállt cégek, ezt azonban bukás követte egy részüknél, ők lettek a rövid életűek. A gyorsabb növekedés elsősorban a mozgékonyabb mikro cégeket jellemezte, de nem sokkal maradtak le a középvállalatok sem. A kisvállalatok gyengén csökkenő árbevétele 2009, az első válságév jelentős visszaesésének következménye, ezt nem sikerült ledolgozniuk az időszak végéig.

A medián értékek alapján három növekedési kategóriát képeztünk. Azokat a vállalatokat, ahol az átlagos növekedés 1 alatt volt besoroltuk a zsugorodó csoportba. A 100 és 200% közötti átlagos árbevétel változást elérő cégek lettek a növekedők, az ennél is jobban teljesítők a gyorsan növekvők. A vállalatok több mint fele a zsugorodó kategóriába került. A mikro-, illetve az induló vállalatok gyorsabb növekedési teljesítménye ebben a felosztásban is megjelent. A középvállalatokat itt is szolid növekedés jellemezte.



2. táblázat A vállalatok megoszlása növekedési kategóriák között méret és túlélés szerint  
százalék

	gyorsan növő	növekvő	zsugorodó	összesen
Mikro	19,1	26,0	54,9	100
Kis	3,9	40,2	55,9	100
Közép	2,2	47,2	50,6	100
Túlélő	13,5	39,3	47,2	100
Megszűnő	10,0	15,6	74,3	100
Induló	31,7	19,6	48,7	100
Rövid életű	16,1	8,2	75,8	100
<b>Összesen</b>	<b>18,0</b>	<b>27,1</b>	<b>54,9</b>	<b>100</b>

Forrás: NAV, GKI számítások

A siker értelmezése szempontjából a **túlélés és a növekedés kapcsolata** a többet mondó.

3. táblázat A cégek eloszlása túlélési és méret kategóriák szerint  
darab

	gyorsan növő	növekvő	zsugorodó	összesen
Túlélő	31049	90246	108369	229664
Megszűnő	9805	15270	72592	97667
Induló	43912	27188	67450	138550
Rövid életű	5655	2880	26669	35204
Összesen	90421	135584	275080	501085

Forrás: NAV, GKI számítások

Minden cellába kellően magas számú vállalat került, így elvégezhetőek voltak az ellenőrző statisztikák. A szignifikáns és magas Khi-négyzet érték jelzi, hogy **a két változó nem független egymástól**, a szimmetria és oksági mérőszámok pedig azt jelzik, hogy a kapcsolat iránya nem állapítható meg egyértelműen, mögöttes ok magyarázza az eloszlást. (A számítási eredményeket ld. a Függelékben) Ezt a mögöttes okot tartjuk a sikernek.

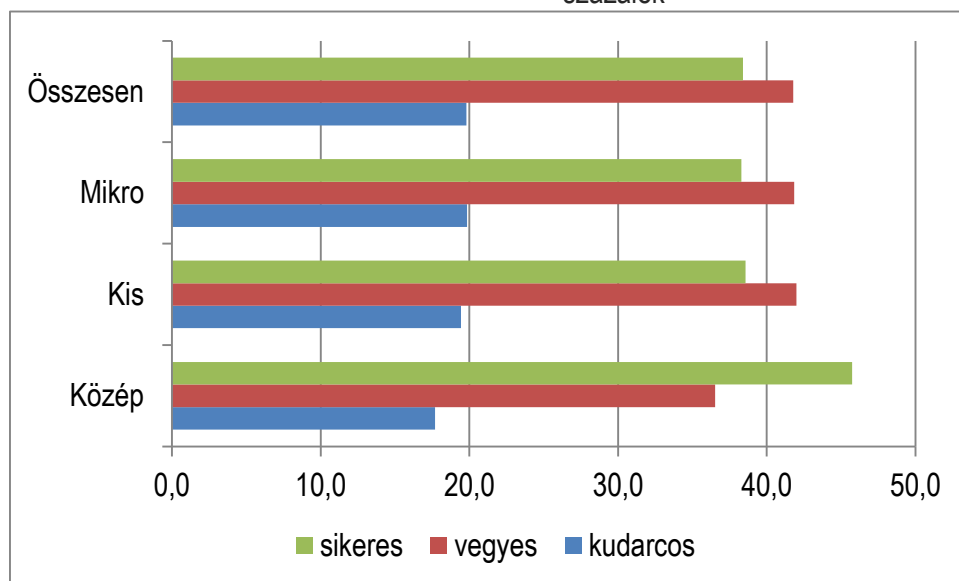
A további vizsgálathoz így **három csoportot** képeztünk. **Sikeresek** azok a vállalatok lettek, amelyek megérték a vizsgált időszak végét (túlélők és indulók) és növekedtek, vagy gyorsan növekedtek. Ide került a vállalatok 38%-a. **Kudarcosak** lettek azok, akik eltűntek a sokaságból (megszűnők és rövid életűek) és zsugorodó árbevételük volt a vizsgált működési időszakuk alatt. Azért nem tekintettük automatikusan kudarcosnak az összes megszűnt céget, mert az adatszolgáltatóként való megszűnésnek sokféle oka lehet a bukáson kívül: például átalakulás, összeolvadás, magánszemponitú tulajdonosi döntés. Ha viszont már az árbevétel is csökkenő volt, akkor joggal feltételezhető, hogy elsősorban az üzleti kudarc vezetett a cég megszűnéséhez. Az ő arányuk 20% lett. A többiek a **vegyes** csoportba kerültek, ez a vállalatok 42%-a.

## Alapjellemzők és siker

A sikeres és kudarcos vállalatok aránya meglepően **egyforma volt régiók szerint**. Bár az országban elkülöníthetők a virágzó és a hátrányos helyzetű térségek, úgy tűnik, a vállalati siker nem függ attól, hol van a cég. Ez egyben azt is jelzi, hogy a vállalat sikeressége a helyi körülményekhez való alkalmazkodástól jobban függ, mint a helyi körülményektől maguktól.

**Vállalati méret szerint is igen szerény eltérést találtunk**, egyedül a közép vállalatok között volt valamivel magasabb az átlagnál a sikeres és alacsonyabb a kudarcos vállalatok aránya,

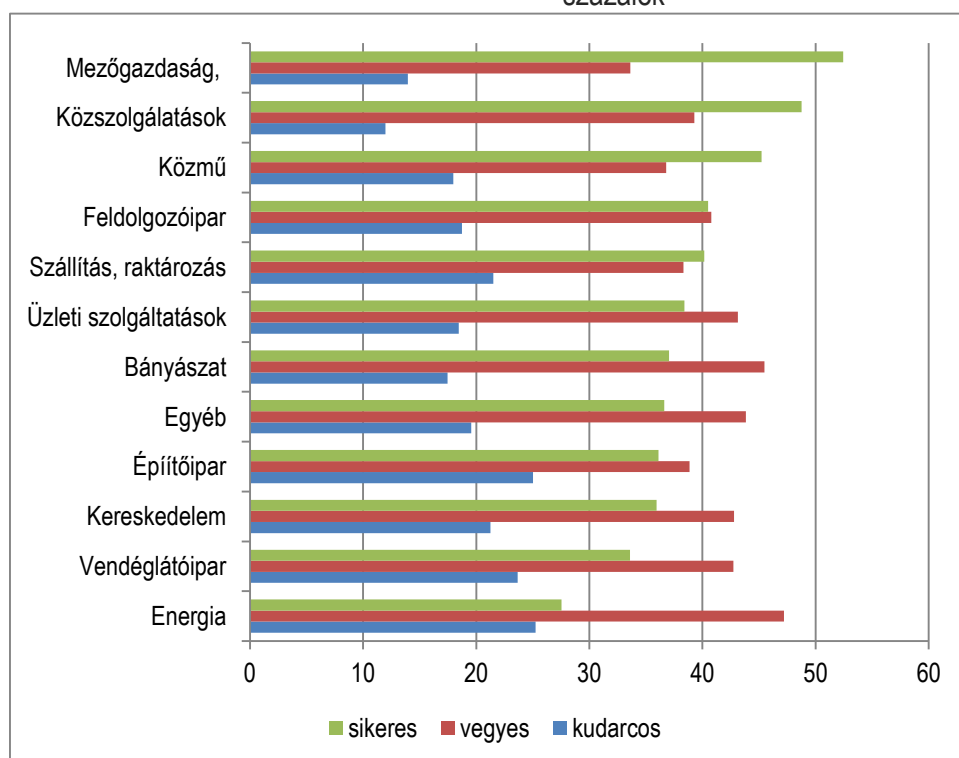
5. ábra A siker-kategóriák megoszlása vállalatméretek szerint  
százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

**Az igazán jelentős eltéréseket ahhoz lehet kötni, hogy a vállalat főtevékenysége melyik nemzetgazdasági ágba tartozott.** Itt elég meglepő eredmények születtek. Ennek részben az a magyarázata, hogy a sokaság a társasági adóbevallást benyújtó cégekből állt, tehát őstermelők, egyéni vállalkozók, evás cégek nem szerepeltek közöttük. Üzleti alapon folytatva a **mezőgazdaság** tűnik az egyik legbiztosabb szektornak. A **közműszektor** és a **közfeladatok** vállalati keretek között történő ellátása is igen megbízható tevékenység, hiszen ezek általában koncessziók, helyhatósági engedélyek alapján folytathatók, ami többé-kevésbé a piacot is biztosítja. (Amíg a szabályok váratlanul nem változnak.) **A további ágakban már kevésbé meglepő** a sikeres és kudarcos cégek aránya, nagyjából egybevágnak az üzleti szektorok kockázatosságáról egyéb információk alapján kialakult véleményekkel.

6. ábra A siker-kategóriák megoszlása nemzetgazdasági ágak szerint  
százalék

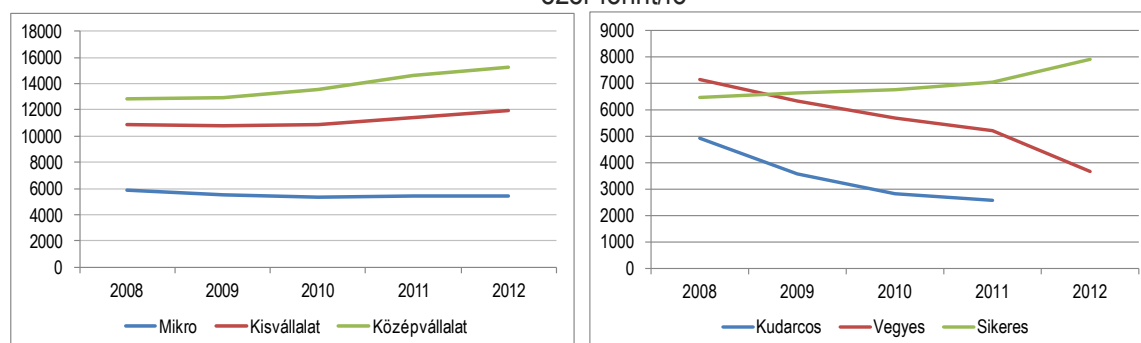


Forrás: NAV, GKI számítások

### A kis- és középvállalatok hatékonysága és a siker

Kézenfekvő feltételezés, hogy az üzleti siker a hatékony működés eredménye. Az **egy főre jutó árbevétel** mutató öt év alatti átlagos értéke egyértelműen mutatja, hogy a túlélés szempontjából ennek a paraméternek tényleg kitüntetett jelentősége volt. Adataink szerint a magyar kvv sokaságban a létszámhatékonyság egyértelműen jobb volt a nagyobb vállalatméret esetén. Az öt év átlagában az egy főre jutó árbevétel nagyjából 6 millió forint volt. Ezt kis- és középvállalatok tudták csoportosan elérni, a mikrovállalatok átlaga pedig végig alatta maradt.

7. ábra Egy főre jutó árbevétel, 2008-2012  
ezer forint/fő



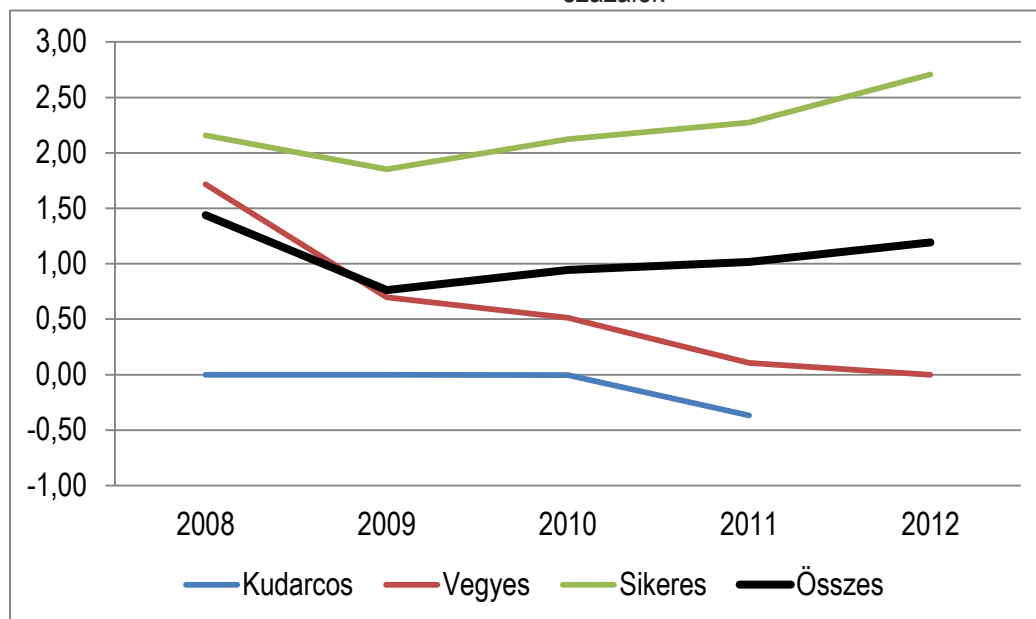
Forrás: NAV, GKI számítások

Az egy főre jutó árbevétel egyértelműen sikertényezőnek bizonyult. A kudarcos cégek medián értéke 3,8 millió forint volt, a vegyeseké 5, a sikereseké 8. (A 2012 évi értékek húzták fel ide.) Ennél is

fontosabb, hogy a sikeres cégek a vizsgált időszak alatt folyamatosan javították a létszámhatékonyságukat.

A vállalati megítélésének lényeges tényezője, hogy **jövedelmező**-e. Bár a nyereség nem abszolút elvárás – különösen nem válságidőszakban – öt éves időszak már elég hosszú ahhoz, hogy a cég kiheverje az átmeneti visszaesést és nyereséget termeljen. A sikeres vállalatok így is tettek 2008 és 2012 között. A kudarcosak azonban nem tudtak túljutni a válság okozta sokkon.

8. ábra Árbevétel arányos adózás előtti eredmény, 2008-2012  
százalék

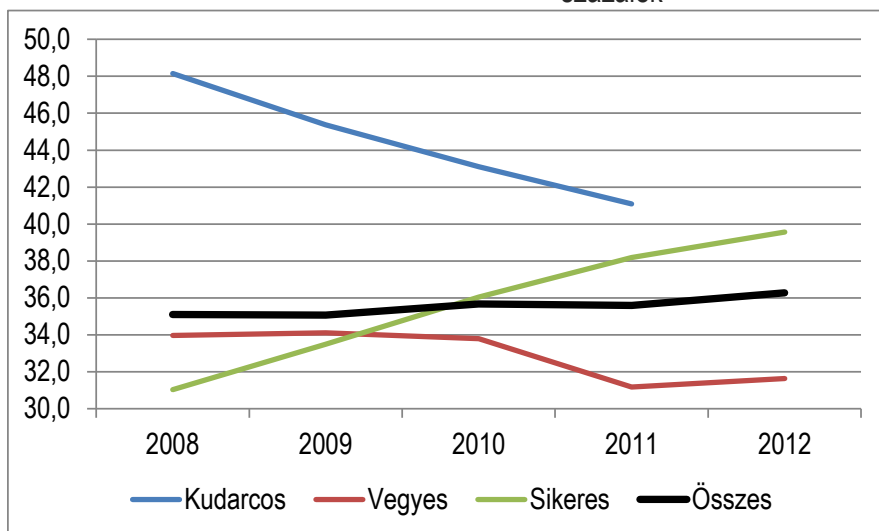


Forrás: NAV, GKI számítások

### Pénzügyi stabilitás és a siker

A vállalati működés természetes velejárója az, hogy a bevételek és kiadások eltérő ütemben merülnek fel, ennek az eltérésnek az **áthidalására** szolgálnak a rövidlejáratú hitelek. Ezek szerepe a vállalati működés finanszírozásában alapvető. A pénzügyi világválság egyik legszörnyűbb hatása az lehetett volna, hogy a megrendült bankok nem tudják tovább nyújtani forgóeszközhitelket és ez életképes, működő vállalatokat is ellehetetlenít. A kormányok, nemzetközi pénzügyintézetek ezt többféle megoldással is igyekeztek elkerülni, Magyarországon azonban bankválságok nélkül is sor került a vállalati hitelezés szűkítésére, részben a túlzott eladósodás, részben a megnőtt kockázatok, részben az anyabanki döntések nyomán. A sikeres túlélés egyik alapvető feltétele volt, hogy a cég hozzá tudjon jutni a szükséges likviditást biztosító forrásokhoz. E téren megint **látványosan elkülönültek a sikeres és a kudarcos vállalatok**. Valószínűleg a bukás egyik meghatározó oka épp az lehetett, hogy a vállalatok túlságosan eladósodtak, ezért a piaci zavarok nem csupán bevétel csökkenéshez, hanem az áthidaló források kieséséhez is vezettek. A sikeres vállalatok növekedését viszont finanszírozták a pénzügyintézetek.

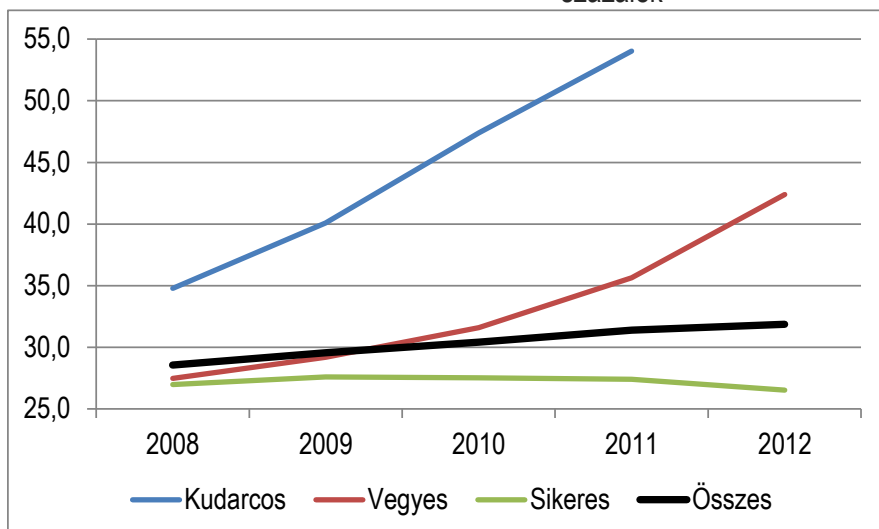
9. ábra Rövid lejáratú hitelek aránya a vállalati források között, 2008-2012  
százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

**A tartós működést már célszerű saját forrásokra alapozni.** Természetesen számos oka van annak, hogy egy vállalat hosszú lejáratú hitelt vesz fel, például olyan tranzakcióba vág bele, amiből későbbi jövedelmet remél, vagy hirtelen jelentkező, de csak több év alatt pótolható kiadása merül fel, stb. Nem célszerű azonban a vállalatnak jelentős arányban tartós idegen forrásra támaszkodni, mert váratlan események tartósan komoly gondot okozhatnak a törlesztésben, ami megrendítheti a cég helyzetét. Pontosan ez történt a jelzálogpiaci buborék kipukkanása után összeomló piacokon 2008-2009-ben, és ennek következményei elérték a magyar cégeket is. **A sikeres vállalatok alacsony arányban használtak hosszú lejáratú hitelt,** így az árbevétel visszaesése kevésbé drámai hatásokkal járt, mint a nagy arányban tartós külső forrásokra támaszkodóknál, akik kudarcában a növekvő adósságtehernek döntő szerepe volt. A hosszú lejáratú hitelek között nagyobb volt a devizahitelek aránya, mint a rövid lejáratoknál, így a hitelarány növekedése nem annyira új források bevonását jelentette, mint inkább a forintban számított tartozás emelkedését.

10. ábra Hosszú lejáratú hitelek aránya a vállalati források között, 2008-2012  
százalék



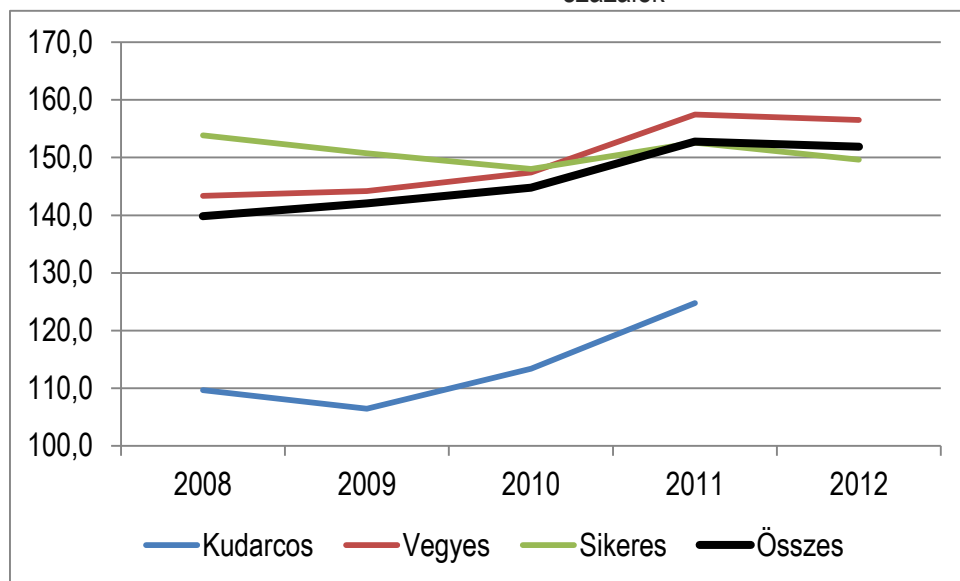
Forrás: NAV, GKI számítások

## Piaci pozíciók és siker

A vállalatok nem csupán bankhitelt használnak az átmeneti pénziány kezelésére. A vállalkozói kapcsolatokban természetes jelenség, hogy a cégek közötti tranzakciók során tartozások és követelések keletkeznek a szállítók, illetve a vevők irányában. Ha azonosak volnának a fizetési kondíciók, akkor a vevőállománynak kéne nagyobbnak lennie, mint a szállítóállománynak, hiszen a normál üzletment során a kiadásoknak a bevételek alatt kell maradniuk. Ez azonban a gyakorlatban korántsem így működik, hiszen a kifelé és befelé irányuló áru és pénzáramlási ütemek eltérőek, a fizetési feltételek üzletfélről üzletfélre változnak. Ha a vevőállomány a nagyobb, akkor a cég a saját pénzével finanszírozza vásárlóját, ha a szállítóállomány a magasabb, akkor a neki eladók pénzét használja. Ez az arány tehát a vállalat piaci erejéről is képet ad.

**A vevő/szállító arány** szintén erős összefüggést mutat a vállalati sikerrel, de a fenti megfontolásokkal ellentétet. A kudarcos cégeknél a két érték csaknem azonos volt, aminek valószínűleg nem a piaci erejük volt a magyarázata, hanem inkább az, hogy azonnali fizetéssel kellett működniük. A másik két csoport értékei között nem volt igazán jelentős eltérés. A sikeres vállalatok valamelyest le tudták szorítani a mutatót a vizsgált öt év alatt.

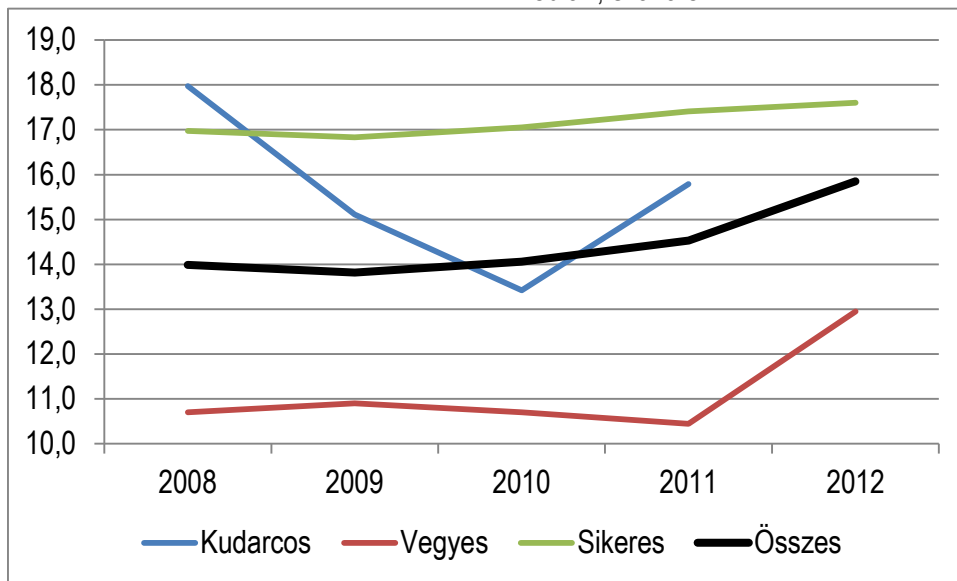
11. ábra Vevő- és szállító állomány aránya, 2008-2012  
százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

A szakirodalom alapján sikert előmozdítónak tételeztük fel azt, hogy a vállalat **külpiacra** is értékesít. A magyar piac szűkös volta és alacsony fizetőképessége miatt a legtöbb szakmában valószínűsíthető, hogy a határon túli értékesítés növekedési lehetőséget jelent a cég számára. Ez így is van, de az adatok azt mutatják, hogy a kis- és középvállalatok számára a külpiacra lépés gyakran igencsak veszélyes lehet. Azt találtuk, hogy mind a sikeres, mind a kudarcos vállalatok viszonylag magas **exporthányaddal** indultak. A válság okozta piaci összeomlás hatása, kezelése volt az a tényező, ami elválasztotta a két csoportot. **A sikeresek meg tudták őrizni, sőt kissé növelni is tudták külföldi piaci pozícióikat, míg a kudarcosok ezt nem tudták elérni.** Bár a 2011-es enyhülés javított pozícióikon, nekik ez már későn jött. Figyelemre méltó, hogy a sikeresnek nem nevezhető, de azért túlélő vállalatok is megőrizték exportpozícióikat, sőt a csoport mutatója 2012-ben sokat javult, ami jelentős részben az induló cégeknek volt köszönhető, tehát a válság utáni vállalkozásindításban a külpiaci lehetőségek megragadása is komoly szerepet játszhatott.

12. ábra **Átlagos exporthányad az árbevétel arányában, 2008-2012**  
medián, százalék

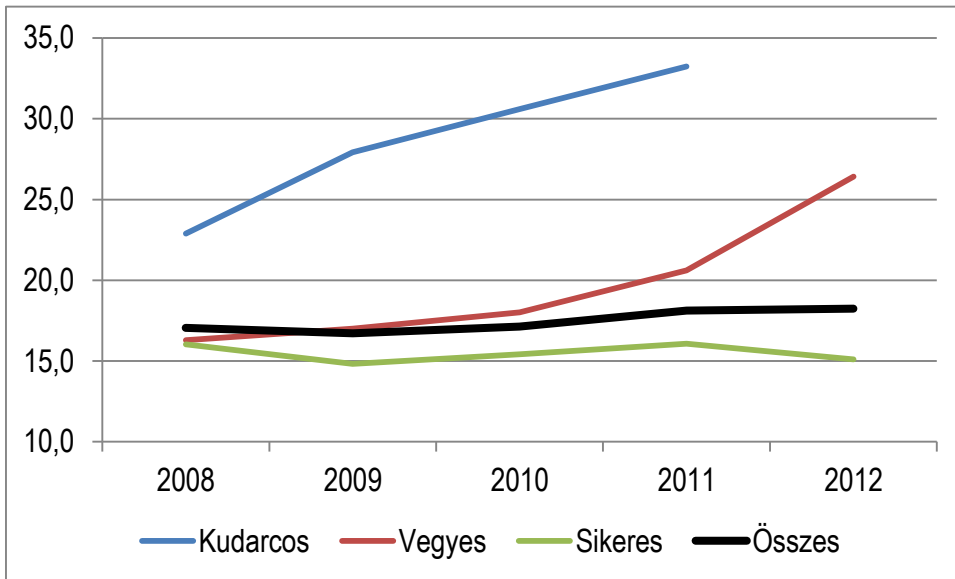


Forrás: NAV, GKI számítások

## Fejlesztés

A vállalatoknak folyamatosan fejlődniük kell. Ennek egyik fontos része az, hogy időről-időre meg kell újítaniuk eszközparkjukat, a növekedéshez pedig előbb-utóbb bővíteni kell azt. **A beruházás azonban komoly kockázatokat is hordoz magában.** Akár a piaci lehetőségeket becsülik meg rosszul, akár a az új eszközök tulajdonságait, költségét nem hangolják össze az elérhető többletjövedelemmel, a tranzakció ront a vállalat helyzetén. A 2008-2009-es válság pont ilyen helyzetet okozott. A korábban megalapozottnak számító piaci terjeszkedési terveket a globális és hazai keresletzuhanás igen hamar illúzióvá tette, sok cégnek nem volt módja a korábban megkezdett programokat leállítani. Így az a sajátos helyzet alakult ki, hogy a sikeres cégek jóval visszafogottabb beruházók voltak a vizsgált időszakban, mint a többiek, a dinamikus eszközpark növelés pedig gyakran kudarchoz vezetett. Sőt, ez jellemzi a válság utáni időszakot is. A kis- és középvállalati szféra számára nem igazán volt megfelelő a beruházási klíma, így a sikeres vállalatok később is csak nagyon mérsékelt fejlesztéseket hajtottak végre. Bár a beruházások és a hosszú lejáratú hitelek között nem találtunk egyértelmű korrelációs kapcsolatot, nyilván nem véletlen, hogy a sikeresek csoportjában mindkét mutató mediánértéke alacsony, a kudarcosoknál pedig magas.

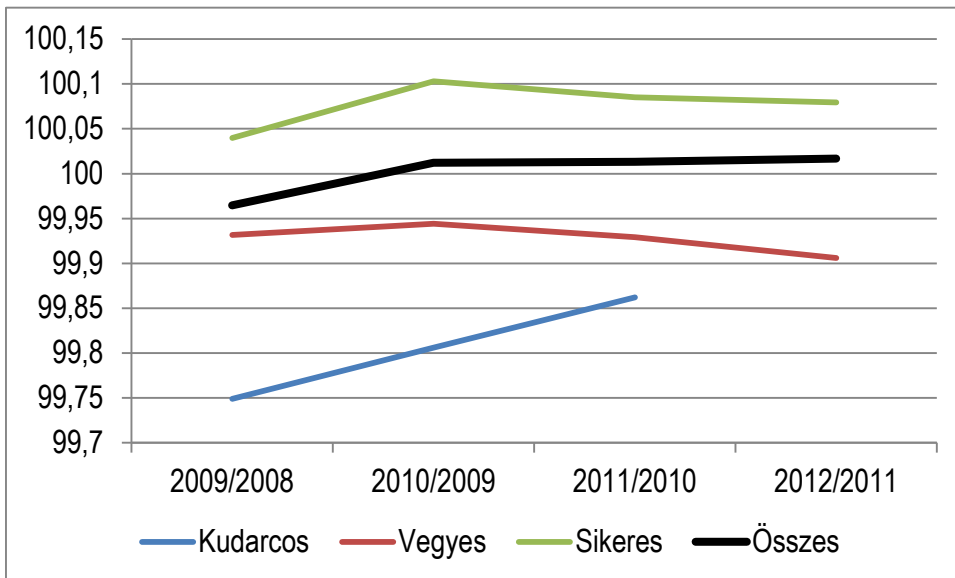
13. ábra **Beruházások a tárgyi eszközök arányában, 2008-2012**  
százalék



Forrás: NAV, GKI számítások

A tárgyi eszközöktől eltérően alakult a **humán tőke** a vállalatoknál. A kudarcos cégek próbáltak legnagyobb arányban leépítésekkel túlélni, a sikeresek pedig megőrizték, illetve kicsit még növelni is tudták az átlagos foglalkoztatást. A változások azonban igen csekély mértékűek ahhoz, hogy határozott következtetést vonjunk le belőlük. Úgy tűnik, hogy a pénzügyi mutatókkal megragadható fejlesztési tevékenység nem alapvető feltétele a vállalati sikernek.

14. ábra **Létszámváltozás, 2008-2012**  
előző év = 100



Forrás: NAV, GKI számítások



## A tényezők hatása a sikerre

Egyenként végigtekintve az üzleti mutatók és a vállalat sikerességének kapcsolatát, felmerül a kérdés, hogy ezek közül melyiknek van erősebb, illetve gyengébb szerepe. Ennek megállapítására bináris lineáris regressziós modellt használtunk. Ehhez a vállalatokat sikeres és nem sikeres kategóriába soroltuk, ez utóbbiba a kudarcos és vegyes csoport cégei kerültek. A sikeres csoportba kerülés esélyére gyakorolt hatás magyarázó változójaként az ágazati hovatartozást, a méretkategóriát és a fent vizsgált mutatók átlagértékeit vittük a modellbe. A modellszámítások statisztikai is a Függelékben található. Mivel csak olyan cégek adatait lehetett felhasználni, amelyekre az összes adat rendelkezésre állt, és a 0 osztó miatt elég sok kiesett, végül 16 ezer cégre sikerült elvégezni a futtatást, ebből tízezer sikeres és hatezer sikertelen volt.

**Az 1. Modell** nem túl szoros, de elfogadható 62%-os pontossággal sorolta be a vállalatokat. Eszerint a legfontosabb meghatározó tényező az **ágazati hovatartozás volt**, a mezőgazdasági főtevékenység több mint 3-szorosára növelte a siker esélyét, a közmű,-, illetve a közszolgáltatás is több mint kétszeresére. **A pénzügyi mutatók** közül egyedül az exporthányad bizonyult szignifikánsnak, ennek 1%-os növekedése 1,7-szeresére növeli a siker esélyét. Gyenge negatív kapcsolatot találtunk a hosszú lejáratú hitelekkel is, ezek 1%-os növekedése 0,903-szorosára változtatja, vagyis csaknem 10%-kal csökkenti a siker esélyét.

Ezután lefuttattuk a számítást az ágazati besorolás változók kihagyásával. Ekkor a **2. Modell** megbízhatósága csak egy kicsit romlott, 61% lett. Szignifikáns magyarázó ereje ismét az **exporthányadnak** lett, most ennek 1%-os növekedése kétszeresére növelte a siker esélyét. Szintén találtunk gyenge kapcsolatot a **hosszú lejáratú hitelekkel**, ezek 1%-os növekedése most 0,92-szeresére változtatta, vagyis 8%-kal csökkentette siker esélyét. Még gyengébb kapcsolat mutatkozott a **beruházások arányával**, ezek 1%-os növekedése 6%-ot adott a siker valószínűségéhez.

Ezt a számítást elvégeztük olyan módon is, hogy lépésenként ejtettük ki a magyarázó erő nélküli változókat. A **3. Modellből** végül a létszámváltozás és a rövidlejáratú hitel esett ki, de a bent maradt tényezők között csak az előzőek sikerrel való kapcsolata bizonyult valóban fontosnak, a hatás mértéke nem változott.

Így tehát a vizsgálataink szerint a megfelelő – mi tagadás, az állami magatartástól erősen függő – ágazatba tartozás volt a kis- és középvállalatok számára a legfontosabb sikertényező 2008 és 2012 között. Az üzleti szempontok közül viszont az exportpiaci aktivitás növelése és az tartós adósságszint leszorítása bizonyult a viszonylag hatásosnak.

## Függelék:

### Növekedési és túlélési kategóriák kapcsolata

Az SPSS szoftverrel elvégzett ellenőrző statisztikák eredménytáblái:

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	58310,457(a)	6	,000
Likelihood Ratio	57112,302	6	,000
N of Valid Cases	501085		

a 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6352,58.

#### Symmetric Measures(c)

	Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal		
Phi	,341	,000
Cramer's V	,241	,000
Contingency Coefficient	,323	,000
N of Valid Cases	501085	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c Correlation statistics are available for numeric data only.

#### Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,026	,001	47,085	,000
		Kategória Dependent	,047	,001	47,085	,000
		növkát Dependent	,000	,000	.(c)	.(c)
	Goodman and Kruskal tau	Kategória Dependent	,049	,000		,000(d)
		növkát Dependent	,059	,000		,000(d)
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,052	,000	121,420	,000(e)
		Kategória Dependent	,047	,000	121,420	,000(e)
		növkát Dependent	,057	,000	121,420	,000(e)

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d Based on chi-square approximation

e Likelihood ratio chi-square probability.

## Modellszámítások statisztikái

### 1. Modell

#### Case Processing Summary

Unweighted Cases(a)		N	Percent
Selected Cases	Included in Analysis	16311	3,3
	Missing Cases	484774	96,7
	Total	501085	100,0
Unselected Cases		0	,0
Total		501085	100,0

a If weight is in effect, see classification table for the total number of cases.

#### Classification Table(a)

			Predicted		Percentage Correct
			siker4		
Observed			,00	1,00	,00
Step 1	siker4	,00	1148	5276	17,9
		1,00	865	9022	91,3
Overall Percentage					62,4

a The cut value is ,500

## Variables in the Equation

			B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	MKS	Vállalati méret	-,295	,024	148,156	1	,000	,744
	BETU				277,109	11	,000	
	BETU(1)	Mezőgazdaság,	1,167	,168	48,209	1	,000	3,213
	BETU(2)	Bányászat	-,096	,290	,109	1	,741	,908
	BETU(3)	Feldolgozóipar	,387	,154	6,345	1	,012	1,473
	BETU(4)	Energia	,032	,343	,009	1	,926	1,033
	BETU(5)	Közmű	,771	,247	9,732	1	,002	2,162
	BETU(6)	Építőipar	,107	,168	,409	1	,523	1,113
	BETU(7)	Kereskedelem	-,020	,153	,017	1	,897	,980
	BETU(8)	Szállítás, raktározás	,331	,164	4,092	1	,043	1,393
	BETU(9)	Vendéglátóipar	,417	,218	3,652	1	,056	1,517
	BETU(10)	Üzleti szolgáltatások	,162	,155	1,095	1	,295	1,176
	BETU(11)	Közszolgáltatások	,750	,251	8,910	1	,003	2,117
	létszámváltatl	létszámváltozás átlaga	,000	,001	,053	1	,818	1,000
	exphányátlag	exporthányad átlaga	,562	,056	100,516	1	,000	1,753
	berátlag	beruházási hányad átlaga	,087	,040	4,684	1	,030	1,091
	eredményátlag	árbevétel arányos eredmény átlaga	,000	,000	2,380	1	,123	1,000
	rhátlag	rövid lejáratú hitelarány átlaga	,000	,000	,163	1	,687	1,000
	hhátlag	hosszú lejáratú hitelarány átlaga	-,102	,041	6,091	1	,014	,903
	vevőátlag	vevő-szállító arány átlaga	,000	,000	5,016	1	,025	1,000
	Constant		,530	,156	11,557	1	,001	1,698

a Variable(s) entered on step 1: MKS, BETU, létszámváltatl, exphányátlag, berátlag, eredményátlag, rhátlag, hhátlag, vevőátlag.

## 2. Modell

Classification Table(a)

Observed		Predicted		Percentage Correct
		siker4		
		,00	1,00	,00
Step 1	siker4	,00	1,00	
		453	5971	7,1
	Overall Percentage	395	9492	96,0
				61,0

a The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	MKS	-,233	,023	103,390	1	,000	,792
	létszvátl	,000	,001	,119	1	,730	1,000
	exphányátlag	,648	,055	140,588	1	,000	1,913
	berátlag	,058	,036	2,568	1	,109	1,060
	eredményátlag	,000	,000	2,143	1	,143	1,000
	rhátlag	,000	,000	,148	1	,701	1,000
	hhátlag	-,082	,039	4,371	1	,037	,921
	vevvőátlag	,000	,000	4,766	1	,029	1,000
	Constant	,656	,045	209,851	1	,000	1,926

a Variable(s) entered on step 1: MKS, létszvátl, exphányátlag, berátlag, eredményátlag, rhátlag, hhátlag, vevvőátlag.

Correlation Matrix

		Constant	MKS	létszvátl	exphányátlag	berátlag	eredményátlag	rhátlag	hhátlag	vevvőátlag
Step 1	Constant	1,000	-,866	-,062	-,207	-,362	,006	-,001	-,140	-,071
	MKS	-,866	1,000	,041	-,071	,213	-,010	,000	,054	,047
	létszvátl	-,062	,041	1,000	-,027	,001	,098	,000	-,006	,006
	exphányátlag	-,207	,071	-,027	1,000	-,036	,018	-,003	-,050	-,034
	berátlag	-,362	,213	,001	-,036	1,000	,005	-,001	,005	,006
	eredményátlag	,006	-,010	,098	,018	,005	1,000	,000	,014	-,001
	rhátlag	-,001	,000	,000	-,003	-,001	,000	1,000	-,003	,000
	hhátlag	-,140	,054	-,006	-,050	,005	,014	-,003	1,000	,007
	vevvőátlag	-,071	,047	,006	-,034	,006	-,001	,000	,007	1,000

## 3. Modell

Classification Table(a)

Observed		Predicted		Percentage Correct	
		siker4			
		,00	1,00	,00	
Step 1	siker4	,00	453	5971	7,1
		1,00	395	9492	96,0
Overall Percentage					61,0
Step 2	siker4	,00	453	5971	7,1
		1,00	396	9491	96,0
Overall Percentage					61,0
Step 3	siker4	,00	452	5972	7,0
		1,00	395	9492	96,0
Overall Percentage					61,0

a The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1(a)	MKS	-,233	,023	103,390	1	,000	,792
	létszvéltátl	,000	,001	,119	1	,730	1,000
	exphányátlag	,648	,055	140,588	1	,000	1,913
	berátlag	,058	,036	2,568	1	,109	1,060
	eredményátlag	,000	,000	2,143	1	,143	1,000
	rhátlag	,000	,000	,148	1	,701	1,000
	hhátlag	-,082	,039	4,371	1	,037	,921
	vevvóátlag	,000	,000	4,766	1	,029	1,000
	Constant	,656	,045	209,851	1	,000	1,926
Step 2(a)	MKS	-,234	,023	103,859	1	,000	,792
	exphányátlag	,649	,055	140,930	1	,000	1,914
	berátlag	,058	,036	2,566	1	,109	1,060
	eredményátlag	,000	,000	2,332	1	,127	1,000
	rhátlag	,000	,000	,148	1	,701	1,000
	hhátlag	-,082	,039	4,365	1	,037	,922
	vevvóátlag	,000	,000	4,773	1	,029	1,000
		Constant	,657	,045	211,291	1	,000
Step 3(a)	MKS	-,234	,023	103,901	1	,000	,792
	exphányátlag	,647	,055	140,365	1	,000	1,911
	berátlag	,058	,036	2,579	1	,108	1,060
	eredményátlag	,000	,000	2,333	1	,127	1,000
	hhátlag	-,082	,039	4,356	1	,037	,922
	vevvóátlag	,000	,000	4,767	1	,029	1,000
		Constant	,657	,045	211,362	1	,000

a Variable(s) entered on step 1: MKS, létszvéltátl, exphányátlag, berátlag, eredményátlag, rhátlag, hhátlag, vevvóátlag.

**Variables not in the Equation**

			Score	df	Sig.
Step 2(a)	Variables	létszváttátl	,120	1	,729
	Overall Statistics		,120	1	,729
Step 3(b)	Variables	létszváttátl	,121	1	,728
		rhátlag	2,266	1	,132
	Overall Statistics		2,386	2	,303

a Variable(s) removed on step 2: létszváttátl.

b Variable(s) removed on step 3: rhátlag.