

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS

Nagy Tünde Orsolya

Debrecen
2022

DEBRECENI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

**IHRIG KÁROLY GAZDÁLKODÁS- ÉS
SZERVEZÉSTUDOMÁNYOK DOKTORI
ISKOLA**

Doktori iskola vezető: Prof. Dr. Balogh Péter egyetemi tanár, DSc

**Turisztikai vállalatok versenyképességének komplex
elemzése az Észak-alföldi Régióban**

Készítette:

Nagy Tünde Orsolya

Témavezető:

Dr. Habil. Darabos Éva

egyetemi docens

DEBRECEN

2022

**TURISZTIKAI VÁLLALATOK VERSENYKÉPESSÉGÉNEK KOMPLEX
ELEMZÉSE AZ ÉSZAK-ALFÖLDI RÉGIÓBAN**

Értekezés a doktori (PhD) fokozat megszerzése
érdekében a Gazdálkodás- és szervezéstudományok
tudományágban

Írta: Nagy Tünde Orsolya okleveles közgazdász

A doktori szigorlati bizottság:

	név	tud. fok.
elnök:		
tagok:		
		
		

A doktori szigorlat időpontja: 20.... ..

Az értekezés bírálói:

	név, tud. fok	aláírás
		
		

A bíráló bizottság:

	név, tud. fok	aláírás
elnök:		
titkár:		
tagok:		
		
		
		
		

Az értekezés védésének időpontja: 20.... ..

TARTALOM

BEVEZETÉS	1
1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS	3
1.1. Témafelvetés	3
1.2. Célkitűzések	4
1.3. Kutatási kérdések, hipotézis	7
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	10
2.1. Versenyképesség	10
2.1.1. Fogalmi keretek	10
2.1.2. A versenyképesség szintjei, kapcsolódó mérési modellek	16
2.1.3. A disszertációban alkalmazott versenyképességi értelmezés bemutatása	27
2.1.4. A számviteli információs rendszer, mint a pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség-mérés információs bázisa	30
2.1.4.1. A pénzügyi és a vezetői számvitel	33
2.1.4.2. Fenntartható, környezeti számvitel	34
2.1.5. Pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség-mérés	35
2.2. A turizmus ágazat jelentősége az Európai Unióban és Magyarországon	40
2.2.1. Turisztikai helyzetkép az Európai Unióban és Magyarországon	40
2.2.2. A versenyképesség és fenntarthatóság összefüggése a turizmus területén	44
2.2.5. Turisztikai támogatások prioritása az Európai Unióban	46
2.2.6. Kitekintő: Nemzeti turizmusfejlesztés 2030	48
2.3. Az Észak-alföldi Régió turisztikai adottságai, a kapcsolódó turisztikai célú támogatások bemutatása	49
2.3.1. Az Észak-alföldi Régió turisztikai adottságai	49
2.3.2. A kapcsolódó turisztikai támogatások bemutatása	51
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	55
3.1. A gyűjtött adatok köre, szűrési feltételek	55
3.2. Az adatgyűjtés módszereinek bemutatása	56
3.1.1. Szekunder adatgyűjtés	57
3.1.2. Primer adatgyűjtés	57
3.3. Az elemzés módszertana	59
3.3.1. Viszonyszámok létrehozása	59
3.3.2. A főkomponens-analízis leírása	59
3.3.3. A variancia-analízis leírása	61
3.3.4. A t-próba leírása	63
4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELESE	65

4. 1. A versenyképesség „puha” tényezőinek feltárása	65
4. 2. A vállalati versenyképesség vizsgálata pénzügyi mutatószámok alapján	81
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK	109
6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ, ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI	124
ÖSSZEFOGLALÁS	128
SUMMARY	131
IRODALOMJEGYZÉK	134
SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE	148
TÁBLÁZATJEGYZÉK	150
ÁBRAJEGYZÉK	152
MELLÉKLETEK	153
NYILATKOZAT	161

BEVEZETÉS

A turizmus világszinten meghatározó gazdasági ágazatnak tekinthető, jelentős mértékben járul hozzá a keletkező GDP értékéhez, magas százalékban teremt munkahelyeket. Az ágazat növekvő jelentőségét már jó néhány évtizeddel ezelőtt több szerző (COHEN, 1972; AFFELD, 1975; KRIPPENDORF, 1986; ALLCOCK, 1986; LENGYEL, 1987; GERGELY, 1989; SIMPSON, 1993) is kiemelte, mely azóta is meghatározó kutatási terület.

Európa térsége és maga az Európai Unió területe is kedvelt desztináció, a turizmus kiemelkedő jelentőséggel rendelkezik, gazdasági, foglalkoztatásban betöltött szerepe, valamint társadalmi, környezeti hatásai révén. A turisztikai szektor a 2009-es világválságot követően, 2010 óta folyamatos növekedést mutat. A szakértők a 2018-as évet tekintik a mindenkori legjobb évnek az ágazatban európai és hazai szinten egyaránt. Ebben az évben a turisztikai ágazat 3,9%-kal járult hozzá az Európai Unió GDP-jéhez, valamint a teljes munkaerő 5,1%-át, 11,9 millió főt foglalkoztatott. Figyelembe véve más gazdasági ágazatokkal fennálló közvetett kapcsolatát a GDP-hez történő hozzájárulása több, mint 10,3% volt, illetve a teljes európai uniós foglalkoztatás 11,7%-a (mintegy 27,3 millió fő) kötődött ehhez a szektorhoz 2018-ban (EUROSTAT, 2021a). A KSH 2018. évre vonatkozó adatai szerint a turisztikai szektor közvetlen hozzájárulása Magyarország GDP-jéhez 6,8%. Ha a közvetett hatásokat is figyelembe vesszük, akkor a hozzájárulása 10,7%. 428 ezer fő dolgozott ebben az ágazatban, a nemzetgazdasági foglalkoztatottság 10,0%-a volt a turizmushoz köthető, a közvetett hatásokat is figyelembe véve pedig 13,2% (KSH, 2020).

A turisztikai szektor fejlődési folyamata a Egészségügyi Világszervezet (WHO) által, 2020. tavaszán világjárvánnyá nyilvánított COVID-19 hatására megtorpant, mely világszinten megállította – legalábbis egy időre – a turizmus további növekedését. A közelmúltban több olyan publikáció (RAFFAY, 2020; GONDA et al., 2020; HIGGINS – DESBIOLLES, 2020; GÖSSLING et al., 2020; JAMAL – BUDKE, 2020; SÜTŐ et al., 2021; KOVÁCS et al., 2021; BOROS – KOVALCSIK, 2021) is megjelent, amely a járványügyi helyzet turizmusra gyakorolt hatásával foglalkozik. Magyarország esetében is szinte teljes mértékű leállást hozott az ágazat számára a pandémia. 2021. év elején ismételten veszélyhelyzeti intézkedések léptek hatályba a 27/2021. (I. 29.) Korm. rendelettel. Ezzel a rendelettel összhangban megalkotásra került a 2021. évi I. törvény a koronavírus-világjárvány elleni védekezésről, amelynek célja a járvány következményinek elhárítása, a magyar állampolgárok egészségének megóvása. A 104/2021. (III.5.) Korm. rendelet tovább szigorította a védelmi intézkedéseket, a maszkviselés, a szociális távolságtartás szabályait, az oktatás, a gazdasági működés, a szolgáltatásnyújtás, a ki- és beutazás szabályait. Ezek az intézkedések a turisztikai ágazat számára újabb visszaesést hoztak.

A COVID-19 elleni átoltság növekedésével a védelmi intézkedések folyamatosan feloldásra kerültek, enyhültek az utazási korlátozások is. Az ágazat vállalatai jelenleg is próbálnak kilábalni a válságos időszakból, ez a folyamat azonban rendkívül sérülékeny.

A turisztikai ágazatot kiemelten fejlesztendő területnek tartom, ennek oka az említett multiszektorális jelleg, horizontális kiterjedésének eredményeként a gazdaság több ágazatával is kapcsolatban van, ebből következik, hogy fejlesztésével a regionális versenyképesség is javul, multiplikátor hatásán keresztül pedig dinamizálja a gazdaság más területeit is. A turisztikai vállalatok versenyképességének fejlesztésén keresztül javul az adott régió infrastrukturális háttere, ez a hatás tovább gyűrűzik, a fejlettebb infrastruktúra további beruházásokat vonz. Új munkahelyek jönnek létre, nő a lakosság életszínvonala, csökken a regionális töredezettség (NEMES, 2008). A Széchenyi Terv egészségturizmus-fejlesztési alprogramja is kiemeli a beruházások multiplikátor hatását (DEÁKNÉ, 2011).

Az Európai Unió felismerve jelentőségét, kiemelten foglalkozik a turisztikai szektorral. Az Európai Unió fejlesztési programjainak keretein belül minden évben több milliárd euró forráshoz jutnak a turisztikai vállalkozások. 2007-től kezdve a turizmus önálló prioritásként jelent meg a regionális operatív programokon belül, a kormányzati stratégiai irányításról szóló 38/2012. (III. 12.) Korm. rendelet alapján. 2017 októberében pedig elfogadásra került célzottan az ágazat számára készült Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégia 2030, amelynek célja, hogy 2030-ig Magyarországot Közép-Európa turisztikai központjává tegye.

Kiemelendő azonban, hogy a megvalósuló tőkeigényes beruházások nem jelentik automatikusan és azonnal a vállalatok versenyképességének, ezáltal az egész ágazat versenyképességének javulását, mivel hosszabb időtávon belül térülnek meg. Több olyan kutatási eredmény is igazolta (CSOMA, 2017; BÁNAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) a támogatások és a versenyképesség pozitív összefüggéseit, jövedelmezőség növekedés is tapasztalható volt az empirikus vizsgálatok során. Emellett BÁNAI et al. (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al., (2020) azt is megállapították, hogy a vállalat méretének növekedésével a kapott fejlesztési célú támogatás hatása is emelkedett. A középvállalkozások, nagyvállalatok esetén nagyobb mértékű eredménynövekedés volt megfigyelhető. KÁLLAY (2017) ezzel szemben arra világított rá, hogy hazánkban az állami támogatás a GDP értékével arányosítva az Európai Unióra jellemző átlag 2,7-szerese volt, ennek ellenére a leginkább támogatott KKV szektor versenyképessége nem javult érzékelhető módon.

1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS

1.1. Témafelvetés

Maga a rivalizálás, a verseny lényegében egyidős az emberiséggel, de a fogalom előtérbe kerülése a 19. századhoz köthető, a kapitalista gazdaságok természetszerű velejárója, „az alapjául szolgáló piac terepén minden lényeges tevékenység versenyformát ölt (KAPITÁNY – KAPITÁNY, 2011, p. 6.).”

A versenyképesség fogalma azonban csak az 1980-as években került a köztudatba a Ronald Reagen által létrehozott Ágazati Versenyképességi Bizottság tevékenységéhez kapcsolódóan. Michael Porter volt a bizottság egyik vezetője, aki maradandót alkotott a versenyképességi kutatások területén. 1979-ben publikálta a „How Competitive Forces Shape Strategy” című tudományos írását, amelyben meghatározta az iparági versenyt befolyásoló 5 erőt, keretrendszert alkotva az iparági analízisek, üzleti stratégia-fejlesztések végzéséhez. Az ezt követő években folyamatosan, egyre nagyobb számban jelentek meg a versenyképesség fogalmi meghatározásával, empirikus vizsgálatával foglalkozó tudományos művek.

A hazai és külföldi versenyképességgel foglalkozó szakirodalom tanulmányozása során számos megközelítéssel találkoztam. Megállapítottam, hogy a fogalmi különbségek alapvetően abból erednek, hogy a szakterület kutatói különböző szinteken értelmezik a versenyképességet, a különböző versenyképességi szintekhez pedig eltérő befolyásoló tényezőket azonosítanak.

A versenyképességi megközelítések közül vannak átfogó elemzések (OECD, 1997; HORVÁTH, 2001; LENGYEL, 2012), amelyek általános értelemben vizsgálják a versenyképesség főbb elemeit és aspektusait. A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) a relatíve magas jövedelmezőségi és foglalkoztatási szint elérésének képességeként értelmezi a versenyképességet nemzetközi, országos, regionális, iparági, vállalati szinten egyaránt. HORVÁTH (2001) a piacon való pozíció szerzést és annak megtartási képességét, jövedelmezőség emelésének képességét azonosítja versenyképességgel a különböző szinteken, kiemelve a verseny sajátosságait. LENGYEL (2012, p. 163.) szerint a versenyképesség: „versengésre való hajlamot, készséget fejez ki, a versenyben való pozíciószerzés és tartós helytállás képességét, amit elsősorban a (valamilyen módon mért) sikeresség és az arra való képesség mutat.”

Az átfogó megközelítések mellett túlsúlyban vannak azok a tudományos munkák, amelyek különböző szintű versenyképességet azonosítanak, területi alapon leggyakrabban az országos (SEBESTYÉN, 2006; STANKOVIC et al., 2021; VARGA, 2013), regionális versenyképesség (STORPER, 1997; HORVÁTH, 2001; LENGYEL – LEYDESDORFF, 2008; LENGYEL,

2000; BAJMÓCY – SZAKÁLNÉ KANÓ, 2009; VAN OORT et al., 2012; POREISZ, 2015) kerül kiemelésre; a gazdasági szereplők köz kapcsolódóan pedig az iparági, illetve a vállalati versenyképesség (BUCKLEY et al., 1988; KRUGMAN, 1991; LEVER, 1999; SHEN, 2004; LUKOVICS, 2008; RITTGASSZER – LUKOVICS, 2012; PAPP, 2012). Az egyes szintek egymáshoz való viszonyát tekintve sincs egyetértés, BUCKLEY et al. (1988) az egyes szinteket egymás kiegészítőjeként értelmezi, míg SHEN (2004) egymás részeként, de akadnak egészen szélsőséges nézetek is, KRUGMAN (1991) például csak vállalatok szintjén tartja értelmezhetőnek a versenyképességet.

Véleményem szerint valamennyi említett versenyképességi szint megkülönböztetése indokolt, de SHEN (2004) álláspontjával nem feltétlenül értek egyet, például egy adott régió versenyképességén egy erős nemzetközi jelenléttel rendelkező, globális nagyvállalat versenyképessége túlmutat. Mindazonáltal adott régió és a régióban működő vállalatok versenyképessége kétség kívül összefügg, a régió előnyöket adhat a vállalatoknak, a sikeres, versenyképes vállalatok pedig gyorsabb gazdasági növekedést eredményeznek a régióban (VAN OORT et al., 2012).

A turisztikai desztinációk versenyképességével kapcsolatos kutatások és elméletek (RITCHIE – CROUCH, 2003; RITCHIE 2003; PAPP, 2012) a gazdasági és pénzügyi mutatókra (pl. képes a turisztikai bevételek, profit, a turisták számának növelésére), a vonzerőtényezőkre (képes a turisták, a látogatók számára emlékezetes, megfelelő élményeket nyújtani, vendégszeretet, authenticitás, Világörökség helyszínek, stb.), a helyi lakosság életminőségének javítására és a fenntartható, zöld gondolatok megvalósítására fókuszálnak.

A versenyképesség témaköre a fentebb bemutatott összetettsége miatt került kutatásom fókuszába.

1.2. Célkitűzések

Disszertációm megírásának alapját a bevezetésben és a témafelvetés alfejezetben ismertetett gondolatok, szerzői álláspontok, összefüggések jelentették, amelyeknek megfelelően a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágazatban működő, Észak-alföldi Régióban elhelyezkedő 103, az EU második hétéves fejlesztési ciklusban (2007-2013) turisztikai pályázat keretében támogatást nyert vállalkozás esetében a versenyképesség „kemény” tényezőit vizsgálom nyilvános mérlegadatok és eredménykimutatás adatok alapján. Az elemzést kiegészítve ugyanezen vállalkozások körében készült kérdőív mentén a versenyképesség „puha” tényezőit tárom fel.

A vizsgált vállalati kört azonos nemzetgazdasági ágban működő, azonos területi elhelyezkedésű, azon belül is azonos fejlesztési ciklusban turisztikai pályázat keretében támogatást nyert 170 vállalkozásra szűkítettem. A lehatárolást az elemzés átláthatósága, levont következtetések helytállóságának, összehasonlíthatóságnak a biztosítása érdekében tartottam szükségesnek. A vizsgálandó vállalati körből 67 nyertes pályázó került kiszűrésre, mely eredményeként a kutatás adatbázisába nyereségorientált formában működő, tisztán turisztikai profilú, éves/egyszerűsített éves beszámolót készítő vállalatok kerültek, amelyek a vizsgált időszakban nem alakultak át, nem változott a méretbeli besorolásuk, nem szűntek meg, illetve nem álltak felszámolás alatt.

A kutatásomhoz kapcsolódó célkitűzések az alábbi pontokban foglalhatók össze:

- 1. A versenyképesség fogalmi hátterének elemző feltárása, az egyes versenyképességi szinteken (országos, regionális, iparági, vállalati) a fogalom tisztázása.*

Ahogy a téma felvetés alfejezetben kifejtésre került, a vállalati versenyképesség fogalmi meghatározására sok kutató tett kísérletet, a létrejövő fogalmak azonban sok esetben egymásnak ellentmondóak, nincs egy egységes, mindenki által elfogadott definíció. A választott téma összetettsége megköveteli a versenyképességi szakirodalom elemző módon történő bemutatását, állásfoglalást az egyes szerzői nézőpontokhoz kapcsolódóan, különös tekintettel a vállalati szint vonatkozásában, amely alapul szolgál a későbbi vizsgálatokhoz.

- 2. Az országos és vállalati versenyképességet mérő modellek kritikai értékelése, a pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség-mérés elméleti hátterének elemző feltárása, kiemelve a fennálló nehézségeket, valamint a „puha” versenyképességi tényezők jelentőségét.*

A szakirodalom tanulmányozás során a figyelmem fókuszába a vállalati versenyképesség-mérés került. Megállapítottam, hogy a területalapú versenyképesség-mérésre több nemzetközileg is elfogadott, komplex – mérhető, „kemény” tényezők mellett „puha” tényezőket is figyelembe vevő – index is született, vállalati szinten viszont még mindig elterjedtebb a pénzügyi szempontú megközelítés. Jellemzően mérleg és eredménykimutatás adatokra épülnek az elemzések, a keletkező árbevétel, eredmény, különböző jövedelmezőségi, termelékenységi mutatók vannak a középpontban (BALLANTINE et al., 1988; GRABOWSKA, 2014; JASINIAK – PASTUSIAK, 2014; KATITS – SZALKA, 2014). Üzleti sikerként azonosítja a versenyképességet RIDEG (2019) is. Megközelítésében szintén megjelenik a jövedelmezőség növelésének képessége, mint a versenyképesség mérőszáma. Egyre gyakoribb azonban a versenyképesség „puha” tényezőinek meghatározása is. Több

tanulmány (GARAMHEGYI – RÉVÉSZ, 2000; LENGYEL, 2003; SZERB, 2010; VARGA, 2017; PALÁNKA, 2012; SZERB et al., 2019; CSATH et al., 2019) született ebben a témakörben. Ezek a tényezők jellemzően nem a számviteli beszámolókhöz köthetők, hanem háttér információk alapján kerülnek megállapításra. Ilyenek például többek között a vezetői képességek, a piacra történő reagálás gyorsasága vagy a munkavállalók motiváltsága. A „puha” tényezők segíthetnek a versenyképesség meghatározásának pontosításában, a háttérben meghúzódó, de a beszámolóknak meg nem jelenő tényezők feltárásában.

3. A turisztikai szektor helyzetének elemző bemutatása, jelentőségének igazolása az Európai Unióban, valamint Magyarországon, a kapcsolódó uniós támogatások tükrében.

Disszertációmban a versenyképességi vizsgálatomat egy adott tevékenységet végző (szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágazat), adott földrajzi elhelyezkedésű (Észak-alföldi Régió) és azonos fejlesztési ciklusban (az EU második hétéves fejlesztési ciklusban, 2007-2013 között, turisztikai pályázat keretében) támogatott vállalati körre szűkítettem azzal a céllal, hogy minél homogénebb vállalati kört vizsgáljak. Azzal a szándékkal, hogy a földrajzi elhelyezkedésből, a tevékenységek különbözőségéből eredő torzító hatás megszűnjön. VAN OORT et al. (2012) alapján elmondható, hogy a regionális elhelyezkedés hat a vállalati versenyképességre, továbbá sokszor hivatkozott, elfogadott állítás, hogy a pénzügyi mutatószámok optimális szintje az adott iparág függvénye, az azonos szempontrendszer, azonos súlyozás szerinti értékelés is félrevezető lehet (VÁRADI, 2011; MUSINSZKI, 2016; JÁKI et al., 2017; SZEKERES – DÉKÁN TAMÁSNÉ ORBÁN, 2018). Kiemelendő továbbá, hogy a vizsgált vállalatok ugyanazon operatív program ugyanazon prioritásához kapcsolódóan nyertek el támogatást. A támogatás versenyképességre gyakorolt pozitív hatását több kutatási eredmény (CSOMA, 2017; BÁNAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) is igazolta.

4. Az Észak-alföldi Régió versenyképességi helyzetének megítélése, annak igazolása, hogy turisztikai adottságai alapján kiemelten fejlesztendő terület.

A szektor kiválasztását annak gazdasági súlya, a régió kiválasztását pedig annak turisztikai szempontú jelentősége indokolta (MEZŐ – MACZIK, 2010; KSH, 2015; DARABOS – NAGY, 2018).

5. *A disszertáció fő célkitűzése annak igazolása, hogy a vizsgált, turisztikai támogatásban részesült vállalatok versenyképessége középtávon javult, továbbá annak kimutatása, hogy a javulás mely területeket érintette.*

Több hazai, empirikus kutatási eredményeket is tartalmazó versenyképességi index is megalkotásra került a vállalati versenyképesség-mérés területén, amelyek közös jellemzője, hogy a „kemény” és „puha” versenyképességi tényezőkre vonatkozó adatgyűjtés teljes egészében kérdőíves megkérdezés formájában történt. CHIKÁN (2006) nevéhez fűződik a Vállalati Versenyképességi Index, BODÓ et al. (2007) pedig megalkotta a Komplex Dél-Dunántúli Regionális Versenyképességi Kutatás keretében létrejövő Versenyképességi Indexet, továbbá NÉMETHNÉ GÁL (2010) vizsgálta a kis- és középvállalatok versenyképességi faktorait, SZERB et al. (2014) pedig létrehozta a Kisvállalkozások versenyképességi indexét (a minta egy része az OPTEN adatállományából származott). Bár ezek a komplex, menedzsment megközelítésű indexek az úgynevezett „kemény” vállalati jellemzők feltárására is törekszenek, véleményem szerint ezeknek a számviteli beszámolókból származó adatoknak a megkérdezése pontatlanságot eredményezhet. Megoldást jelenthet a kérdőíves megkérdezés adatait és a számviteli beszámolók adatait tartalmazó adatbázisok összekapcsolása.

1.3. Kutatási kérdések, hipotézisek

A megválaszolandó kutatási kérdéseim és hipotéziseim megfogalmazása a disszertáció bevezetésében és a témafelvetés, célkitűzések alfejezetben ismertetett gondolatok, szerzői álláspontok, összefüggések alapján történt.

A kutatási kérdések és a hozzájuk kapcsolódó hipotézisek a következők:

1. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat az érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között?

A nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek?

H1: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek.

A kérdőíves megkérdezés során azt is vizsgáltam, hogy a vezetők hogyan ítélik meg különböző szempontok alapján a vállalatuk versenyképességét. Bár közös jellemzője az említett versenyképességi indexeknek, hogy a vállalatokat méretkategória szerint különböztetik meg, az érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között fennálló összefüggést egyik forrásmunka sem vizsgálta, mégis vizsgálatra érdemesnek ítélem, hiszen a versenyképesség és az erősségek,

gyengeségek megfelelő ismerete közötti összefüggést nem vitatható (BARAKONYI, 2002; GÁSPÁR, 2005; CHIKÁN – CZAKÓ, 2008).

2. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között? A nagyobb vállalati méret mellé ténylegesen kedvezőbb pénzügyi mutatószámok társulnak?

H2: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal rendelkeznek.

Jellemzően a nagyobb vállalati mérethez kapcsolnak kedvezőbb versenyképességi jellemzőket, úgymint formalizáltabb stratégia, nagyobb pályázati aktivitás, méretgazdaságosság, kiterjedtebb K+F tevékenység, jobb forrás- és információellátottság, innovációs és termelékenységi előny, kevésbé jellemző finanszírozási problémák, növekvő külpiaci aktivitás. Ezek a versenyképességi jellemzők pedig kedvezőbb pénzügyi mutatószámokat is eredményeznek (CHIKÁN et al., 2006; BODÓ et al., 2007; SZERB et al., 2014; NÉMETNÉ GÁL, 2010). Céлом annak vizsgálata, hogy a hivatkozott szerzők által feltárt összefüggés igazolható-e az általam vizsgált speciális vállalati minta esetében is.

Emellett ez a kutatási kérdés és hipotézis szorosan kapcsolódik az előbbi, érzékelt versenyképesség és a vállalati méret kapcsolatát vizsgáló hipotézishez. A vállalati méret növekedése és az érzékelt versenyképesség közötti pozitív irányú kapcsolat igazolása esetén a vállalati méret emelkedése ténylegesen kedvezőbb pénzügyi mutatószámokat eredményez.

3. Javulnak-e a támogatási időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei?

H3: A támogatási időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei javulnak.

A 3. kutatási kérdés és a hozzá kapcsolódó hipotézis megfogalmazásának célja, hogy megvizsgáljam fennáll-e a CSOMA (2017), BÁNAI et al. (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al. (2020) által igazolt, támogatások és a versenyképesség között fennálló pozitív összefüggés az általam vizsgált speciális vállalati minta esetében is, azaz tapasztalható-e a pénzügyi mutatószámok javulása a folyósítását követő 3. évben.

4. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között? Nagyobb mértékben javulnak-e a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai?

H4: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nagyobb mértékben javulnak.

Számos tanulmányban (BANAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) megfogalmazódott, hogy a vállalat méretének növekedésével a kapott fejlesztési célú támogatás hatása is emelkedik, a középvállalkozások, nagyvállalatok esetén nagyobb mértékű bevétel, illetve eredménynövekedés volt megfigyelhető. A negyedik kutatási kérdés és a hozzá kapcsolódó hipotézis megfogalmazásának célja, hogy megvizsgáljam kimutatható-e ez az összefüggés az általam vizsgált speciális vállalati minta esetében is, azaz a nagyobb vállalati méret esetén a pénzügyi mutatószámok nagyobb mértékű javulása megfigyelhető-e.

5. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a kapott támogatás összege között? A nagyobb méretű vállalatok nagyobb összegű támogatáshoz jutnak?

H5: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb összegű támogatáshoz jutnak.

Ezt az összefüggést BANAI et al. (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al. (2020) egyaránt igazolta. Az 5. kutatási kérdésem és a hozzá kapcsolódó hipotézisem megfogalmazásának célja, hogy megvizsgáljam kimutatható-e ez az összefüggés az általam vizsgált speciális vállalati minta esetében is, azaz, hogy a vállalati méret növekedésével a támogatási összeg is emelkedett.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A szakirodalmi áttekintés három területhez kapcsolódik – versenyképesség, turizmus, Észak-alföldi Régió –, a kutatás témájának megfelelően. A versenyképesség területén belül, az értelmezések áttekintése mellett a „kemény” tényezők meghatározásához szükséges számviteli háttér, valamint az ebből számított pénzügyi mutatók ismertetésére kerül sor. A turizmus ágazatán belül az Európai Unió és Magyarország vonatkozásainak kiemelésével általános helyzetkép felvázolása a cél, amely bemutatja a vizsgált támogatási időszak háttérét. Az Európai Unió turisztikai támogatásai mellett, az ágazat jövőbeni célkitűzéseinek megismerése érdekében kitekintés történik a Nemzeti turizmusfejlesztés 2030-as elképzeléseire is.

A támogatást elnyert, elemzett vállalkozások az Észak-alföldi Régióban működnek, így a régió turisztikai adottságai, versenyképességi jellemzői és az elnyert támogatások paramétereinek ismertetése is hozzátartozik a primer kutatás megalapozásához.

2.1. Versenyképesség

2.1.1. Fogalmi keretek

A versenyképesség vizsgálatakor két dolgot szem előtt kell tartani. Egyrészt, hogy dinamikus, azaz állandó változásban van, másrészt relatív, azaz csak a versenytársakhoz viszonyítva vizsgálható (VISZT, 2006).

A versenyképesség fogalmi meghatározása során több megközelítéssel találkozhatunk. Ezek közül egyik a közgazdasági értelmezés. Képviselői többek között Smith, Ricardo, Hechscher, Ohlin, Krugman, akik elsősorban a fogalmi meghatározás tisztázására törekedtek. Versenyképesség alatt jellemzően a nemzetgazdaság nemzetközi viszonyulásait, az export piaci részesedését értették, a nemzetközi kereskedelem alakulását befolyásoló tényezőket vizsgálták. 1990-től kezdődően a hangsúly a versenyképesség gazdálkodástudományi megközelítésére helyeződött. Ez az irányzat nem valamely alapvető közgazdaságtani megállapításból vezeti le a versenyképesség definícióját, inkább megfigyelhető gazdasági folyamatokra alapoznak (NAGY, 2016c). A gazdálkodástudományi megközelítés Porter nevéhez fűződik. Ez a megközelítés a megfigyelhető gazdasági folyamatok és a vállalati stratégiák jellemzői alapján von le a versenyképességhez kapcsolódó következtetéseket.

Az 1. táblázat a közgazdasági és a gazdálkodástudományi megközelítés versenyképességi értelmezéseit foglalja össze.

1. táblázat: A versenyképesség közgazdasági és gazdálkodástudományi megközelítése

Képviselő	Fókuszterület, kulcsszavak
Adam Smith	Abszolút előny , mely adott országnak egyes termékek előállításában a munkatermelékenység, illetve a költségek színvonala terén biztosít előnyt más országgal szemben.
Ricardo	Komparatív előny , adott ország termékek előállításában a relatív munkatermelékenység és a relatív ráfordítás költségek kapcsán biztosít előnyt a nemzetközi kereskedelemben, más országokkal szemben.
Heckscher és Ohlin	Komparatív előny , adott ország akkor juthat hozzá a nemzetközi kereskedelemben, ha a termékek relatíve eltérő tényező igényességét (munka intenzív vagy tőke intenzív jelleg) figyelembe véve, olyan termékeket előállítására szakosodik, melyekhez viszonylag bőven állnak rendelkezésre termelési tényezők.
Krugman	Komparatív előny , mely az országok kölcsönösen előnyös munkamegosztási megállapodása által érhető el.
Porter	Kompetitív előny , mely a közvetlen versenytársakkal szemben jelenik meg és a tartósan fenntartható és a versenytársak által nem ellensúlyozható tényezők függvénye.

Forrás: Saját szerkesztés SOMOGYI, 2009a alapján

Adam Smith az abszolút előny fogalmát határozta meg a 18. század végén, mint a nemzetközi kereskedelem mozgatórugóját (MADARÁSZ, 2014). Szerinte a rendelkezésre álló erőforrásokat úgy lehet megfelelően kihasználni, ha az egyes országok olyan termékek gyártására szakosodnak, amelyeket kisebb ráfordítással képesek előállítani, azaz abszolút előnyük van a másik országgal szemben. A 19. század elején David Ricardo bevezette a komparatív előny fogalmát, ami szerint a nemzetközi kereskedelmet az országok közötti eltérő munkatermelékenység okozza (KRUGMAN – OBSTFELD, 2003). A komparatív előnyhöz kapcsolódó elméletek megfogalmazásában Ricardot követte Heckscher és Ohlin, majd Krugman.

Véleményem szerint a bemutatott klasszikus komparatív irányzat problémája, hogy csupán a versenyképesség kínálati oldalát veszi figyelembe, nem számol egyéb tényezőkkel, mint a kereslet, a piac működési modellje, a technológiai és beszállítói kapcsolatok tényezői. A keresleti és a kínálati oldali tényezők együttes számbavétele elengedhetetlen az országok versenyképességének vizsgálatakor. Csak a kínálati oldal vizsgálata mentén az a hamis kép alakulhat ki, hogy a versenyképesség nem más, mint a tényezőellátottság által elérhető komparatív előnyök elismerése világszinten. Továbbá indokolt egyéb tényezők figyelembevételére is a versenyképesség meghatározásakor, mint a piacok tökéletlensége, a vámkorlátozások, a transznacionális vállalatok, illetve a nemzetközi kereskedelem költségei. Ezen tényezők azonban hiányoznak a közgazdasági megközelítésből.

SOMOGYI (2009a) szintén kritikai észrevételekkel illeti a közgazdasági megközelítést. A kereslethez alkalmazkodó termék-differenciálást emeli ki, mint a versenyképesség egy lehetséges alapját.

A gazdaságtudományi megközelítés a vállalatok nemzetközi versenyben történő részvételét veszi alapul és a vállalatok sikerességét tekinti meghatározónak az ország sikeressége, versenyképessége esetében. Ennek az irányzatnak a célja nem a fogalmi pontosítás, hanem a versenyképesség javítására szolgáló javaslatok feltárása és alkalmazása.

A komparatív előnyökkel szemben Porter kompetitív előnyökben gondolkodik, amelyek a versenytársakkal szemben jelennek meg. Ez az előny a tartósan fenntartható és a versenytársak által nem ellensúlyozható tényezők függvénye. Porter szerint a termelékenységre kell fókuszálni a versenyképesség esetén, lehetőség szerint iparáganként. Ennek a felfogásnak az az előnye, hogy számol azzal a ténnyel is, hogy az országok nem lehetnek minden iparágban versenyképesek (SOMOGYI, 2009a). Porter külön értelmezte a nemzeti, az iparági és a vállalati versenyképességet, amelyek alapjának a költségelőnyöket és a termékdifferenciálás nyújtotta előnyöket tekintette (PORTER, 1990). Porter modelljét számos kutató alkalmazta, például ÓZ (2002), JACKSON (2006), ZHAO et al. (2012), HOVÁNYI (1999), VANHOVE (2002).

Porter kritikával illette a komparatív előnyök elméletét, mivel az nem veszi figyelembe a méretgazdaságosságot, a technológiát, a know-how jelentőségét, a termékdifferenciálást, a nemzetközi vállalati hálózatok és stratégiai szövetségek megerősödését, az országok termelési tényezőinek változását és országok közötti áramlását. A versenyképesség esetében azonban figyelembe kell venni a globális vállalatok iparágon belüli versenysztratégiáját, valamint innovatív fejlesztéseiket.

Az 1990-es évek közepétől kezdve a közgazdasági és a gazdálkodástani megközelítés egymás mellett párhuzamosan létezik, mint versenyképességi vizsgálati alap (SOMOGYI, 2009a).

Úgy gondolom, hogy a gazdaságtudományi megközelítés már sokkal összetettebb, a versenyképesség nemzetgazdasági szintű értelmezése mellett indokolt iparági és vállalati szinten egyaránt értelmezni a fogalmat.

Az előzőekben bemutatott gazdálkodástudományi megközelítést alapul véve számos egyéb megközelítése is létezik a versenyképességnek. A következőkben D'Andrea Tyson, az OECD, Aiginger és Landesmann, Chikán Attila, Szilágyi György, Taksás Balázs versenyképességre vonatkozó fogalmi meghatározásai kerülnek részletes bemutatásra. Ezen szerzők meghatározásait összefoglalóan a 2. táblázat szemlélteti.

2. táblázat: Versenyképesség egyéb megközelítései

Képviselő	Fókuszterület, kulcsszavak
Laura D’Andrea Tyson	A jóléthez kötött versenyképesség.
OECD	A versenyképesség fogalma a hosszabb távon fenntartott és növelt lakossági életszínvonalhoz kapcsolódik.
Aiginger – Landesmann	A társadalmi és környezeti viszony hangsúlyozása, jövedelemteremtő képesség, időperiódusos versenyképesség, tágabb versenyképesség meghatározás.
Chikán Attila	A versenyképesség mikro- és makroszinten történő értelmezése, mikroszinten a nyereségesség, makroszinten az állampolgárok jóléte a hangsúlyos.
Szilágyi György	A versenyképesség adottságok és képességek rendszere.
Taksás Balázs	A zöld versenyképesség meghatározó szerepe.

Forrás: Saját szerkesztés SOMOGYI, 2009a, SOMOGYI, 2009b alapján

Újfajta megközelítést hozott Laura D’Andrea Tyson (USA, 1992) meghatározása, ami a fenntartható jóléthez kapcsolódik, amit az állampolgárok élvezhetnek, ha országuk olyan termékeket, valamint szolgáltatásokat állít elő, amelyek a versenyben jól szerepelnek, azaz versenyképesek. Ezt a megközelítést kritikával illette Krugman, mivel alacsony exportvolumen esetén a versenyképesség csupán a termelékenység másfajta megnevezése, hiszen ilyen esetben a kereskedelmi mérleg egyensúlyára hatással van a valutaárfolyam helyes megválasztása (CSÁKI, 2004). Ezt az Észak-alföldi turisztikai régió desztinációjára irányuló, turizmus területét érintő kutatások is igazolták (SŐRÉS et al., 2012). A kismértékű exportnak kicsi a gazdasági hatása is, a valutaárfolyam pedig nincs jelentős hatással az életszínvonalra. Alacsony export esetén tehát nem lehet arról beszélni, hogy adott ország versenyképessége más országokkal került összehasonlításra, mivel a termelékenység időbeni változásának összevetésére kerül csupán sor, jellemzően belső tényezők mentén. Jelentősebb mértékű külkereskedelem esetén kialakulhat valódi versenyképesség, a termékek exportképességének érdekében történő folyamatos nemzeti valuta leértékelés miatt. Ez életszínvonal csökkenést hoz a megdráguló import termékeken keresztül, ami kiegyenlíti a belgazdasági növekedést. A jóléthez kötött versenyképességi fogalom meghatározás ebből a szempontból tehát nem feltétlenül egyértelmű.

A kritikák ellenére – ezt a megközelítést – kiegészítésekkel többen átvették. Az egyik nemzetközi szervezet az OECD is, amely a hosszabb távon fenntartott és növelt lakossági életszínvonalhoz kapcsolja a versenyképesség fogalmát, egyfajta fokmérőként használva azt, miszerint az ország nemzetközi piacokra történő termelési képességét lehet mérni vele, szabadpiaci körülmények között (OECD, 1997). Az OECD a fogalmat nem csak ország, hanem

régiós szinten is értelmezi, ami csupán annyiban tér el az ország megközelítéstől, hogy az értékesítés helye nem csak a nemzetközi, hanem a hazai piac is. Tovább lépve, a szervezet mikroszintre is kiterjeszti a fogalmat. Ezen a szinten a strukturális versenyképesség kifejezést használja, amely utal a nemzeti versenyképesség strukturális tényezőikön – mint infrastruktúra, kutatás-fejlesztés, szolgáltatások színvonala, gazdaságpolitika – keresztül történő vállalati visszahatásra.

AIGINGER – LANDESMANN (2002) fogalom meghatározásában is megjelenik a társadalmi és környezeti viszony, ami növekvő a piaci részesedés fenntartásának képessége esetén. Meghatározásra került adott állam versenyképességének három szintje:

- nyitott gazdaság jövedelemtermelő képessége (termelékenység és foglalkoztatottak hatása);
- időperiódusos versenyképesség vizsgálat (honnan indult ország és hogyan tartotta fent fejlődését);
- tágabb versenyképesség meghatározás, aminek része a szociális, az egészségügyi rendszer, az oktatás, a környezetvédelem.

Chikán mikro- és makroszinten is értelmezi a versenyképességet (SOMOGYI, 2009b).

Makro-, nemzetgazdasági szinten: „a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján (CHIKÁN et al., 2006, 8. o.).”

További megközelítés kapcsolódik Szilágyi György nevéhez, amely szerint a versenyképesség tulajdonságok összessége, melyek győzelemre segítenek adott résztvevőt, függetlenül a terület jellegétől, illetve az alkalmazott technikától. Szerinte a versenyképesség adottságok és képességek rendszere. A gazdasági szférában a versenyképesség három szinten vállalati, regionális és országos szinten mérhető (SZILÁGYI, 2008). A versenyképesség segíti a gazdaságok átfogó minősítését, teljesítményük mérését. Ugyanakkor sem a fogalmát, sem a vizsgálati, sem az értelmezhetőségi szintjét nem határozták meg egyértelműen a mai napig.

A versenyképesség fogalmi meghatározáshoz kapcsolódik a fenntarthatóság kérdésének a megjelenése a versenyképességen belül. A fenntarthatóság együtt jár a globalizációval, a gazdasági nominális dinamikával és a társadalmi haladással, valamint a versenyképességgel. A

2000-ben elindított lisszaboni stratégia az Európai Unió termelékenységének és versenyképességének növelését célozta meg. Az „Európa 2020” elnevezésű stratégia azokra a kulcsfontosságú területekre összpontosít, ahol az európai fenntartható növekedés és versenyképesség beavatkozást, fejlesztést igényel a jövőben (BALKYTÉ – TVARONAVICIENÉ, 2010).

Ide tartozik a zöld versenyképesség is, ami napjainkban két megközelítést takar. Egyik oldalról a nemzeti klíma- és környezetpolitika hatását vizsgálja a világpiaci versenynek kitett gazdasági szektorok teljesítményénél. Másik oldalról a versenyképesség növelésének új lehetőségét tárja fel a környezetterhelést csökkentő célkitűzések, politikai szabályozások és a kapcsolódó innovációk esetében. Ez utóbbi megközelítést tekintve kiindulópontnak, „a zöld versenyképesség nem más, mint a környezetterhelés csökkentése olyan technológiák és hozzájuk kapcsolódó termékek és szolgáltatások kifejlesztésén keresztül, amelyek növelik egy gazdaság diverzifikáltságát, emelik általános technológiai színvonalát, növelik termékeik és szolgáltatásaik vonzerejét új piacokat teremtve azok számára, és így nemcsak a környezet minőségének javulásán, hanem a gazdaság prosperálásán keresztül is javítják az országban az életminőséget (TAKSÁS, 2019, 72-73. o.).”

Úgy gondolom, hogy a szigorú környezetvédelmi szabályozás, a klímapolitika ösztönzően hat a versenyképességre, az ehhez kapcsolódó technológia, termék vagy eljárás innovációk hatásának köszönhetően. A klímaváltozás hatására a társadalom egyre több figyelmet fordít a környezetterhelés csökkentésére, ami kedvez a területhez kapcsolódó innovációkban élenjáró gazdaságoknak, vállalkozásoknak, amelyek versenyelőnybe kerülnek. Ezt támasztja alá az OECD előrejelzése is, ami csupán a párizsi megállapodás betartása esetén 95 billió dollár infrastrukturális – közlekedési, energetikai, telekommunikációs, vízhálózati és más területeken – beruházást tart szükségesnek világszinten a következő 15 évben. Amennyiben a párizsi megállapodáson felül is történnek fejlesztések, akkor azok az előbbi összesen felüli extra beruházási értéket jelentenek (OECD, 2017). A zöld fejlesztések többféle módon hatnak a versenyképességre. A környezet állapotának javulása javítja az egyének egészségét, és pozitív hatással van a munkavállalók szellemi és fizikai teljesítőképességére, ami hatással van a termelésre és végeredményben a versenyképességben csapódik le. A zöld versenyképesség növelésében az állam katalizátor szerepet tölt be, közvetve és közvetlenül is befolyásolja a piacot, adók és szigorú környezetvédelmi szabályozás, kutatás-fejlesztés, szakemberképzés vagy a társadalmi szemlélet formálása által (TAKSÁS, 2019; KÁPOSZTA et al., 2017).

A bemutatott versenyképességi definíciók, megközelítések áttekintése után kijelenthető, hogy „a tudomány mindmáig adós maradt a versenyképesség egyértelmű definiálásával (TÍMÁR,

2004, 17. o.)” Török Ádám egyenesen kétségbe vonja a versenyképesség fogalmának meghatározhatóságát, úgy véli „ez a fogalom nem vezethető le közvetlenül és egyértelműen a közgazdaságtan egyik alapvető paradigmájából sem, azaz tulajdonképpen elméletileg nem lehet definiálni (TÖRÖK, 2003, 76. p.)”

2.1.2. A versenyképesség szintjei, kapcsolódó mérési modellek

Sokan sokféleképpen értelmezik a versenyképességet, nincs egyetértés arra vonatkozóan sem, hogy milyen szinten értelmezhető a fogalom (NAGY, 2015e). A versenyképesség egyre több szinten történő értelmezése válik elfogadottá. BALKYTÉ – TVARONAVICIENÉ (2010) alapján hat versenyképességi szint különíthető el:

- termékszintű versenyképesség,
- vállalati versenyképesség,
- ágazati versenyképesség,
- regionális versenyképesség,
- országos/nemzeti versenyképesség,
- nemzetközi versenyképesség (globális, külső versenyképesség).

A versenyképességet azonban jellemzően országos/nemzeti és vállalati szinten mérik. Emellett napjainkban egyre inkább elfogadott az országok melletti regionális szintű mérhetőség is (LUKOVICS, 2008; RITTAGASSZER – LUKOVICS, 2012; PAPP, 2012). A régiók külön szinten történő kezelése azért is indokolt, mert azok önálló egységként, külön-külön járulnak hozzá a nemzetgazdaság növekedéséhez (MALECZKI, 2002). A disszertáció további részében ezen három versenyképességi szint kerül részletesen ismertetésre, a disszertáció témájából adódóan fókuszba a vállalati szintű versenyképesség kerül.

Országos/nemzeti szint

Látható volt, hogy a versenyképesség közgazdaságtani megközelítése során Adam Smith, Ricardo, Heckscher és Ohlin, Krugman is leginkább nemzeti szinten tartották értelmezhetőnek a versenyképesség fogalmát. A megfogalmazott abszolút, komparatív előnyök egyaránt országos szintre vonatkoztak. Porter, a gazdálkodástudományi megközelítés képviselője által megfogalmazott kompetitív előnyök szintén országos szintre vonatkoztak. Modelljében a makrogazdaság versenyképességét meghatározó tényezőket adta meg, úgymint a feltételi tényezőket (tényezőellátottság, gazdasági tevékenységet kiszolgáló erőforrások), a keresleti tényezőket (hazai kereslet szerkezete, piacszerkezet), a kiszolgáló, illetve kapcsolódó iparágakat (melyek az iparággal üzleti összeköttetésben lévő iparágak, ahol a vállalatok

egymást támogatják), valamint a vállalatok stratégiáját és versenytényezőit. Ezek a tényezők határozzák meg egy ország kompetitív előnyét.

A nemzetközi összehasonlítások során a versenyképesség felmérése heterogén mutatószámokkal történik. Jellemzően kétféle megközelítéssel készülnek az összehasonlítások, célország központúan vagy célország nélküli módon.

Az első esetben adott ország végez felméréseket a saját versenyképességének megállapítására vonatkozóan. Erre jó példa a GKI (Gazdaságkutató Intézet) 2006-os Versenyképességi Évkönyve, mely 162 mutató mentén hasonlított össze 19 országot Magyarország jellemzőivel.

A célország nélküli versenyképességi összehasonlításokat nemzetközi szervezetek végeznek, mint az IMD (International Institute for Management Development) vagy a Világgazdasági Fórum (World Economic Forum – WEF). A WEF Globális Versenyképességi Indexe (Global Competitiveness Index – GCI) 125 ország adatait veti össze, míg az IMD összehasonlításában 55 ország szerepel. A Global Competitiveness Index – GCI esetében az adatok kétharmada származik szakértői becslésből („puha” adatok). A GCI meghatározásakor 91 mutató kerül felhasználásra, 9 szempontrendszer szerint. Vizsgálják az intézmények, az infrastruktúra, az egészségügy, továbbá az alapfokú oktatás, a magasabb fokú és szakoktatás, a piaci hatékonyság, a technológia és a technológiát segítő infrastruktúra, az üzleti élet körülményeit és az innováció területét. A „puha” tényezők jelentőségére CHIKÁN (2019) is felhívja a figyelmet, hiszen a „puha” adatok a vállalatvezetők véleményét tükrözve jelentősen befolyásolhatják a beruházási kedvet. Az IMD 246 mutatót használ négy nagy versenyképességet jelző területen, a gazdasági teljesítmények, az állami tevékenység, az üzleti szféra hatékonysága, valamint az infrastruktúra területén (SZILÁGYI, 2008).

Véleményem szerint nagy eséllyel fennáll a torzítás lehetősége a mutatók ilyen magas száma esetén. Továbbá a WEF-kutatások elsősorban a vállalkozások szemszögéből vizsgálják a versenyképességet, nem foglalkoznak az emberek jóllétével, életminőségével. Az IMD mérések esetében pedig szakmai problémát jelent, hogy az elemzés együtt kezeli a versenyképesség okait és okozatait. BÁTHORY (2005) az említett indexek gyengeségeként azt emelte ki, hogy a vizsgált országok eltérő színvonalú statisztikával rendelkeznek, emellett az adatok egy része szakértői becslésekből származik.

Ahhoz, hogy a két rendszer (IMD és GCI) összehasonlítható legyen, két feltételen szükséges változtatni. Egyrésztől egyforma számúra kell hozni a két adatállományt. Mivel a GCI adatai között szerepel az IMD 55 országa is, ez könnyen kivitelezhető. Másrésztől azonos skála kialakítása is szükséges (VARGHA et al., 2019).

Trabold és Schuller megközelítésében a nemzeti versenyképesség három tulajdonsághoz, képességhez köthető:

- az értékesítés képessége (ability to sell),
- a mobil termelési tényezők vonzásának képessége (ability to attract),
- az innovációs képesség (ability to innovate).

A fenti három képesség mutatók segítségével vizsgálható, mint például az értékesítés, az exportképesség, a cserearány, a világpiacon részesedés, a telephely előnyök, az ország és lokáció specifikus tényezők, a K+F kiadások, az oktatási színvonal, vagy a kutatói állomány (TRABOLD, 1995; SCHULLER et al., 2000).

Az IMD, a WEF, valamint Kozma Ferenc egyaránt országos szinten értelmezi a versenyképességet, de ezekben a megközelítésekben már megjelenik a vállalatok meghatározó szerepe. Az IMD szerint a versenyképesség több mint a GDP és a termelékenység vizsgálata nemzeti szinten, mivel az értékteremtés lehetőségét hordozza a vállalatok, valamint jóléti környezetet a lakói számára (SOMOGYI, 2009b). Kozma Ferenc a versenyképességet alapvetően termék és vállalati szinten értelmezi, így a nemzeti versenyképességet is ebből a szempontból közelíti meg: „Versenyképes az a nemzetgazdaság, amelynek vállalatai zömében versenyképesen szerepelnek a külföldön, zömében versenyképes árukkal, és ezzel hozzásegítenek a nemzetgazdaság belső és külgazdasági prosperálásához (KOZMA, 1995, 7. o.).”

A Heritage Foundation által készített Gazdasági Szabadság Index (Index of Economic Freedom - IEF) készítésében 52 fejlett OECD ország vesz részt. Az index koncepciója segít feltárni a gazdasági növekedés és az intézmények kapcsolatát és ennek jólétre gyakorolt hatását (CZEGLÉDI, 2006). A gazdasági szabadság index 12 szabadságjogot fed le, felölve a tulajdonjogoktól a pénzügyi szabadságig több területet. A gazdasági szabadság előnyöket hordoz magában. A gazdasági szabadság elsősorban nagyobb jólétet eredményez, szorosan kapcsolódik az egészségesebb társadalomhoz, a tisztább környezethez, az egy főre jutó nagyobb vagyonhoz, az emberi fejlődéshez, a demokráciához és a szegénység felszámolásához. Az eredmények akkor lennének optimálisak egy-egy résztvevő ország esetében, ha a kapott értékek 100 százalék körül mozognának (KAPÁS – CZEGLÉDI, 2011). Egy ország általános pontszámát a 12 gazdasági szabadság átlagolásával nyerik, mindegyiknek egyenlő súlyt adva (HERITAGE.ORG, 2021).

Magyarország esetében megkerülhetetlen továbbá az Europe 2020 Competitiveness Index megemlítése a versenyképesség mérése során. Ez az index 12 pillérre épül. A 12 pillér 3

alindexhez tartozik (SALA – MARTIN, 2014). Az alapvető követelmények alindex az intézményekre, infrastruktúrára, makrogazdasági környezetre, valamint az egészségügyre és az alapvető oktatásra vonatkozóan tartalmaz adatokat. A hatékonyságnövelő alindex pedig a felsőoktatás és képzés, árupiaci hatékonyság, munkaerő-piaci hatékonyság, a pénzügyi piac fejlődése, technológiai felkészültség, piaci méret vonatkozásában tartalmaz adatokat. Az innováció és a kifinomultság tényezőinek alindexe az üzleti kifinomultság és inntováció kérdéskörével foglalkozik (KISS, 2005). Az index számos ponton kapcsolódik a 2020 stratégia célkitűzéseikhez.

A versenyképesség célja a társadalmi fejlődés és jóllét elérése, így megkerülhetetlen a társadalmi haladás vizsgálata. A Társadalmi Haladás Index (SOCIAL PROGRESS INDEX) a társadalmi fejlődés és jóllét mérési tényezőit, mutatóit foglalja össze. Az index indikátor rendszere 3 részindexre (alapvető emberi szükségletek, jóllét, lehetőség) és egyenként 4-4 komponensre oszlik. Az alapvető emberi szükségletek a táplálkozásra, vízellátásra, lakhatásra és személyes biztonságra vonatkoznak, míg a jóllét szintje az alapvető tudáshoz, az információhoz való hozzáférést, az egészségmegőrzést, a környezet minőségét jelenti. A lehetőség a személyiségi jogok, a személyes szabadság, a tolerancia és a magas szintű oktatáshoz való hozzáférést jelenti (PORTER et al., 2017).

Egyre több kutató véli úgy, a versenyképesség az úgynevezett, mérhető, „kemény” tényezőkön túlmutat. A versenyképesség „puha” tényezői jellemzően emberekhez köthetők. E mentén a versenyképesség méréseknek ki kell terjednie a mérhető értékekre, a „kemény” tényezők, - pénzügyi mutatók-, valamint a humán, „puha” tényezők vizsgálatára is. AIGINGER (2006) például a nemzeti versenyképességet aszerint ítéli meg, hogy az mennyire teremt megfelelő életfeltételeket az ott élőknek. Ezek a „puha” tényezők nehezen megragadhatók (GARAMHEGYI – RÉVÉSZ, 2000; LENGYEL, 2003). Ilyen többek között a rejtett tudás (nem iskolában szerzett tudás), a kreativitás, a területi tőke, a hírnév, a vezetési színvonal (VARGA, 2017; PALÁNKA, 2012; SZERB et al., 2019). Kiemelendő, hogy a társadalmi tőke vállalati szinten is meghatározó a bizalom kérdésében. A társadalmi tőke egy képesség, amit a társadalomban és annak kisebb egységeiben jelenlévő bizalom táplál. Általánosan elfogadott nézet, hogy a társadalmi tőke erősítéséhez erős közösségi normák, becsületes hozzáállás, lojális magatartás, valamint megbízhatóság szükséges, ami a gazdaság működtetését is optimálissá teszi (FUKUYAMA, 1997). A társadalmi tőke segíti az egyén és a közösség céljainak elérését szabályai, normái és kötelezettségei által, a bizalomra és a kölcsönösségek együttesére építve (NARAYAN, 1997).

Regionális szint

A gazdaságtudományi megközelítésen belül Porter a versenyképesség fogalmát országok mellett és régiókra is értelmezte. Álláspontja szerint a régió akkor tekinthető versenyképesnek, ha a helyi üzleti környezet versenyelőnyöket biztosít a helybeli iparágaknak és klasztereknek. Alapvetően a termelékenység szintből és a magas növekedési ütemből indult ki, ami meghatározó az életszínvonal szempontjából és így a régió versenyképességét is megjeleníti egyben. A versenyképesség ebben a megközelítésben a mikrokörnyezet minősége, a térség gazdasági bázisa, a kifinomult vállalati működés, valamint a hatékony versenystratégiák függvénye (SOMOGYI, 2009a).

A regionális szint az Európai Unión belül is meghatározó szerepet tölt be. Az Európai Unió regionális versenyképességi indexe (RCI) három évente kerül meghatározásra, a régiók NUTS besorolását figyelembe véve. Ez szolgál alapként a régiók összehasonlítására versenyképességi szempontból. Az index kiszámítása a Világgazdasági Fórum globális versenyképességi indexének (GCI) metódusa alapján történik. Ennek megfelelően 11 pillér mentén vizsgálja a versenyképességet régiós szinten. A pillérek három csoportba oszthatók: alappillérek, hatékonyság és innováció. Az alappillérek a gazdaság mozgató erejét jelentik, míg a hatékonysági pillérek az egyre nagyobb szerephez jutó képzettebb munkaerő és a hatékonyabb munkaerőpiac tényezői. Az innováció csoport pillérei a gazdaságfejlődés legelőrehaladottabb elemei (EC.EUROPA.EU, 2017). A vizsgált tényezők között egyaránt megtalálhatók a mérhető gazdasági adatok és a nehezen mérhető, „puha” tényezők. Véleményem szerint az RCI-vel történő mérés több problémát is felvet, hiszen a regionális versenyképességet alapvetően meghatározó több lényeges tényezőt nem vesz számításba, úgymint az oktatási színvonal és az egészségi állapot között fennálló összefüggést vagy például a területi tőke meghatározó szerepét. CSATH et al. (2019) is kiemeli a regionális mérések problémáját. Véleménye szerint ezek a mérések sok esetben elfedik az adott régió belső egyenetlenségeit, elmaradásait. Az Európai Unió esetében a NUTS régióknál is található erre példa. A Közép-Magyarországi régió esetében például Budapest túlfejlettsége elfedi Pest megye egyes elmaradt településeit (CSATH et al., 2019).

A regionális szinthez kapcsolható a desztináció, azaz a fogadó terület, aminek a versenyképességi vizsgálata a 2000-es évektől kezdve kapott jelentősebb szerepet (SONG et al., 2012). A desztinációs szinten létező versenyképesség fogalmát több szempont szerint közelítik meg. ENRIGHT és NEWTON (2004) a turista, a kereslet oldaláról indul ki, úgy vélték, hogy a desztináció akkor versenyképes, ha az oda látogató elégedett. A turisták elégedettségének mérésével számos egyéb kutatás (MICHALKÓ et al., 2009; SZALÓK et al.,

2017; BODA et al., 2018) foglalkozott, melyek szintén a desztináció versenyképessége és az oda látogató turista elégedettsége között fennálló pozitív kapcsolatot igazolták. Több szerző is foglalkozott turisztikai márkakutatással, úgymint UYSAL et al. (2000), GYULCSVÁRI – MALOTA (2014), PAPP-VÁRY et al. (2020), NAMAZ et al. (2018), akik hasonlóan a keresleti oldalról ragadták meg a versenyképességet, véleményük szerint a desztináció akkor versenyképes, ha képes a turista fejében történő imázs kialakítására.

Más megközelítés szerint a desztináció akkor versenyképes, ha rendelkezik hozzáadott értékkel bíró termékkel, ami a piaci pozíció megtartásához is hozzájárul (HASSAN, 2000).

Megjegyzendő, hogy regionális szinten kerülni kell a rövid távú mutatók alkalmazását, a hosszú távú fenntarthatóság megőrzése érdekében. Éppen ezért nem szabad a GDP-ből és a termelékenység szintjéből kiindulni a helyi versenyképesség mérése során, erre utal SUZUKI et al. (2010) is.

Vállalati szint

A vállalati szintű versenyképességi értelmezés tekinthető a leginkább elfogadottnak az országos szint mellett. A disszertációban bemutatott vállalati versenyképesség értelmezéseket összefoglalóan a 3. táblázat szemlélteti.

3. táblázat: A vállalati versenyképesség különböző értelmezései

Képviselő	Fókuszterület, kulcsszavak
Krugman	A termelékenység a versenyképesség alapja országos és vállalati szinten egyaránt.
Porter	A kompetitív előny a versenyképesség alapja országos és vállalati szinten egyaránt.
Kozma Ferenc	A jövedelmezőség, cserearány és a tényező-felhasználás hatékonyság a versenyképesség alapja, az országos és vállalati szint mellett a versenyképesség termék szinten is értelmezhető.
Chikán Attila	Szélesebb körben értelmezte a versenyt, vállalati szinten a nyereségességet és környezethez való alkalmazkodás képességét emelte ki.
Horváth Gyula	A sikeres adaptáció, a gazdasági bázis optimalizációja a meghatározó, a vállalati versenyképesség meghatározza a régiós és országos versenyképességet.

Forrás: Saját szerkesztés SOMOGYI, 2009a, SOMOGYI, 2009b alapján

A közgazdasági megközelítés egyik képviselője, Krugman a versenyképességet a komparatív előny meglétében látta, mely az országok kölcsönösen előnyös munkamegosztási megállapodása által érhető el. Emellett azonban vállalati szinten egyaránt értelmezhetőnek tartotta a versenyképesség fogalmát. Ebben a közelítésében a versenyképesség vállalatok

versenye, véleménye szerint csak az a vállalat képes sikeresen helytállni a versenyben, mely megfelelő termelékenységgel rendelkezik.

Porter modellje vállalati szinten öt versenytényezőt (az új belépők, a helyettesítés fenyegetettsége, a vevők alkupozíciója, a szállítók alkupozíciója és az iparági versenytársak közötti vetélkedés) foglal magába. Az új belépők esetében azok a korlátok a meghatározóak, amelyekkel egy-egy nyereséges iparág esetében az új szereplőknek számolniuk kell. Ilyen korlát vagy nehezítő tényező többek között a méretnagyság, a márkahűség, a speciális ismeretek, a már piacon lévők ereje. A már piacon lévő szereplőknek is szükséges figyelniük ezekre a tényezőkre, saját piaci pozíciójuk megőrzése érdekében. Ide kapcsolódik a helyettesítő termékek fenyegetése, hiszen ezek a termékek ugyanazon vevői igényt elégítik ki, és a fogyasztók minőségi, használati érték, illetve költségek szempontjából választanak az általuk ismert lehetőségek közül. A szállítók alkupozíciója kerül előtérbe, amikor a vevő számára fontos a vásárlás és kevés alternatív beszállítót ismer, illetve a más szállítóra/termékre történő átállás túl költséges lenne számára. Vevői alkupozícióról több esetben beszélhetünk. Jellemzően akkor, ha kevés és nagy tételben vásárló vevő érhető el a piacon vagy a vevő jól informált, illetve, ha a vásárolt termék nem túl fontos vevő számára. A konkurens vállalkozások rivalizálása a piaci szereplők viselkedésének intenzitására utal. Az árverseny és a piaci részesedés növelése során a versengéshez elengedhetetlen a versenytárs ismerete és elemzése, a kulcskompetenciák összehasonlítása és a jövőbeni stratégia, meghatározása (PORTER, 1990).

Kozma Ferenc kettő plusz egy szinten – a termék, a vállalat, a nemzet szintjén – értelmezi a versenyképesség fogalmát. A vállalati versenyképességnél az elvártnál nem kisebb rentabilitáshoz kapcsolja azt. A vállalat versenyképessége tehát, mint a termékek versenyképességéből összeadódó tényező jelenik meg. A vállalat akkor versenyképes, ha áruival versenyképesek és hozzáik az elvárt hasznot. A piaci versenyképességet külső és belső jel szerint figyeli meg. A versenyképesség külső jele a használati érték jelleg, azaz mekkora igény van a termékre, mennyire kelendő. A belső jel egy haszonráta – elvárt haszon –, mely azt a legalacsonyabb haszonszintet jelöli, mely még nem veszélyezteti a vállalkozás dinamikus szinten tartását (KOZMA, 1995). Versenyképességi szempontból a vállalkozások akkor tekinthetők sikeresnek, amennyiben egyszerre több szempont szerint képesek a piacon helytállni (SZENTES et al., 2005). Ez tehát egy képesség, mely számos összetevőtől függ vállalkozási szinten.

Chikán Attila szélesebb körben értelmezte a versenyt, az országos és vállalati szint mellett, termékekre, termékcsoportokra, valamint ágazatokra is. Mikro-, vállalati szinten: „a vállalati

versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével (CHIKÁN et al., 2006, 9. o.).”

Horváth Gyula definíciójában a piaci versenyben való pozíciószerzés, a tartós helytállás fontosságát emeli ki, illetve azt, hogy az eltérő szintű verseny esetén más-más sajátossága kerül előtérbe a versenyképességnek (HORVÁTH, 2001). Kiemelte a vállalati, régiós és országos versenyképesség összefüggését. Meghatározása szerint a versenyképesség a vállalatok adaptálási képességétől függ, azaz attól, hogy milyen sikeresen tudják a legjobb gyakorlatokat adaptálni saját működési környezetükbe, az adott régió és ország versenyképességére pedig alapvető hatással van az ott működő vállalatok adaptálási képességének összessége. A versenyképességet emellett az is befolyásolja, hogy a vállalat milyen mértékben képes optimalizálni a gazdasági bázisának részeit, például az inputok minőségét vagy az infrastruktúrát. Horváth Gyula értelmezésével nem értek teljes mértékben egyet. A vállalati versenyképesség valóban hat a működés helyéül szolgáló ország, illetve régió versenyképességére, de maga az ország, a régió versenyképességi helyzete is alapvetően befolyásolja a benne működő vállalatok versenyképességét. Emellett az adaptáció sikeressége, egy más vállalati környezetben jellemző legjobb gyakorlat átvétele önmagában véleményem szerint nem garancia egy vállalat versenyképességére, a követő magatartás helyett a proaktív, változások elébe menő magatartás lehet inkább a versenyképesség kulcsa. Továbbá a gazdasági bázis optimalizálásának képessége szintén nem garancia a sikerre, emellett az országnak, az adott régióknak is képesnek kell lennie a magas színvonalú gazdasági bázis biztosítására.

A vállalati versenyképesség fogalmi meghatározásai után, néhány hazai, empirikus kutatási eredményeket is tartalmazó versenyképességi index is bemutatásra kerül.

2006-ban Chikán Attila és kutatótársai létrehozták a Vállalati Versenyképességi Indexet. Az index elméleti alapját a professzor korábban idézett vállalati versenyképesség definíciója adja. Az indexhez kapcsolódik továbbá az erőforrás-alapú megközelítés is, mely szerint a vállalati siker kulcsa a nehezen másolható vállalati erőforrás. CHIKÁN et al. (2006) kiemeli továbbá a kettős értékteremtés fontosságát, azaz a vállalati működés során nem csak a tulajdonosi érték, hanem a fogyasztói érték létrehozása is fontos.

A Vállalati Versenyképességi Index a következő formában írható fel: $VVI = (M+V)*T$. Ahol az M a működőképességet, V a változás képességét, a T pedig a teljesítményt jelenti.

A 4. táblázat a VVI három változójához kapcsolódó tényezőket tartalmazza.

4. táblázat: A VVI változóihoz kapcsolódó tényezők

Változók	Kapcsolódó tényezők
M	Költség/ár
	Minőség
	Idő
	Rugalmasság
	Szolgáltatás
V	Piaci kapcsolatok
	Emberi felkészültség
	Szervezeti válaszképesség
T	Tulajdonosi értékteremtés
	Fogyasztói értékteremtés

Forrás: Saját szerkesztés CHIKÁN, 2006 alapján

A 4. táblázat alapján látható, hogy a működőképességhez (M) kapcsolódóan a költség/ár tényező a költséghatékonyságot, termelékenységet, valamint a versenyképes árak vizsgálatát jelenti. A minőséghez a gyártási, valamint az alapanyag színvonal kapcsolódik. Az idő a szállítási határidőket, szállítás pontosságát jelenti. A rugalmasság a fogyasztói igényekre való reagálás, a termelési és logisztikai rendszer rugalmasságára vonatkozik. A szolgáltatás tényező a termékválasztékot, a kiszolgálás színvonalát, az elosztási csatornák milyenségét tartalmazza. A változás képességéhez (V) kapcsolódóan a piaci kapcsolatok tényezőn belül a fogyasztókkal való kapcsolat közvetlenségét, piaci változások előre jelzésének képességét, az innovatív eladás-ösztönzési módszereket alkalmazását méri az index. Az emberi felkészültség az alkalmazottak képzettségére, a vezetés színvonalára vonatkozik. A szervezeti válaszképesség a döntési módszerek korszerűségét, a technológia színvonalát, a K+F ráfordítások szintjét jelenti. A teljesítményt (T) a tulajdonosi és a fogyasztói értékteremtésen keresztül méri. A tulajdonosi értékteremtés a ROS (árbevétel arányos nyereség) mutatón keresztül, a fogyasztói értékteremtés pedig a relatív piaci részesedésen keresztül kerül mérésre.

Az egyes mutatók értékének meghatározása kérdőíves megkérdezés által (71 db), ötfokozatú skála alapján történt. Kiemelendő továbbá, hogy a VVI leginkább a KKV szektorba tartozó vállalatok versenyképességének mérésére alkalmas (NÉMETHNÉ GÁL, 2010).

Bodó Borbála és kutatótársai 2005-2007 között folyt Komplex Dél-Dunántúli Regionális Versenyképességi Kutatás keretében létrehozták a Versenyképességi Indexet. A kutatás során a következő tényezők kerültek kiválasztásra:

- a kutatás-fejlesztés (K),
- a célpiacok alakulása (C),
- a változásokhoz való viszony (V),
- a marketing-költségvetés aránya (M),
- a stratégiai szövetségben való részvétel (S), valamint
- a munkaerő-fluktuáció (F) (BODÓ et al., 2007).

A kiszámított Versenyképességi Indexek értékei alapján 3 versenyképességi kategória került létrehozásra: a Lemaradók, az Átlagos versenyképességűek és az Élenjárók. A 36 oldalas kérdőív kérdései az egyes témákhoz kapcsolódtak. Az érintett témákhoz legkevesebb 5 kérdés kapcsolódott, a fontosabbnak ítélt területek esetén pedig akár 20 kapcsolódó kérdés is megfogalmazásra került.

NÉMETHNÉ GÁL (2010) a kis- és középvállalatok versenyképességi faktorait vizsgálta. Megközelítése integrálta a vállalati szintű versenyképesség több megközelítési módját is (input-output, külső-belső, ex post-ex ante), valamint felhasználta a Porter-féle modellt és a Chikán-féle Vállalati Versenyképességi Index fogalmi alapjait. Az 5. táblázat NÉMETHNÉ GÁL (2010) által alkotott keretrendszer mutatja.

5. táblázat: A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex megközelítése

Hatótényezők (ex ante)			Eredmények (ex post)	
Külső		Belső		
Környezet	Szereplők			Verseny
Inputoldal			Működőképesség termelékenység, termékminőség, árak, gyártási színvonal, szállítási feltételek, szolgáltatások színvonala, rugalmasság Változásképeség piaci kapcsolatok, alkalmazottak képzettsége, a menedzsment felkészültsége, döntési/működési módszerek, K + F, innováció	<u>Inputoldali eredmények</u> foglalkoztatás alakulása, K + F-kiadások, tőkebevonás mértéke <u>Outputoldali eredmények</u> <i>Piaci teljesítmény</i> belföldi piaci részesedés és árbevétel, exportpiaci részesedés és árbevétel <i>Jövedelmezőség</i>
Inputfeltételek	Kapcsolódók és támogatók	Stratégia és versengés		
természeti adottságok, emberi erőforrás, tőkeforrások, infrastrukturális adottságok	szállítók minősége és alkupozíciója, támogatók jelenléte, klaszteresedés jellemzői	inputokért folyó verseny erőssége, új belépők fenyegetése		
Outputoldal				
Keresleti feltételek	Keresleti feltételek	Stratégia és versengés		
kereslet mennyisége és kifinomultsága, fogyasztók és felhasználók igényei, fogyasztóvédelmi és egyéb előírások	vevők alkupozíciója, klaszteresedés jellemzői	vevőkért folyó verseny erőssége, új belépők fenyegetése, helyettesítő termékek fenyegetése		

Forrás: Saját szerkesztés NÉMETHNÉ GÁL, 2010 alapján

Az 5. táblázat szemlélteti, hogy az ex ante megközelítéshez kapcsolódó külső feltételek a porterri megközelítéseket integrálják, megjelölve az input-output oldalhoz való kötődését. A környezeti adottságok között mikrokörnyezeti elemeket találunk, a szereplők pedig a szűkebb környezetbe tartozó vállalati érintetteket tartalmazzák, akikkel lehetséges lenne a klaszterbe szerveződés. A verseny szegmens mind input, mind pedig output oldalon feltüntetésre került, ennek oka, hogy mindkét oldal esetében versenyhelyzet áll fenn. A belső feltételek között a különböző szempontok szerint vizsgált működőképesség és változásképeség szerepel. A működőképesség termelékenység költséghatékonyság, árak, termékminőség, gyártás színvonala, szállítási feltételek, szolgáltatások színvonala, rugalmasság mentén kerül meghatározásra. A változásképeség pedig a piaci kapcsolatokon, alkalmazottakén, a menedzsment felkészültségén, a döntési/működési módszereken, valamint a K+F-en, innováción keresztül kerül megragadásra. Látható, hogy a külső, belső feltételek összeállítása a Chikán Attila által megalkotott Vállalati Versenyképességi Indexen alapul. Az eredményoldali, ex post megközelítésnél újra megkülönböztetésre kerülnek az input-output oldalhoz tartozó eredmények.

Szerb László és kutatótársai 2014-ben létrehozták a Kisvállalkozások Versenyképességi Indexét. A kutatás középpontjában a hazai KKV szektor állt, egyedi vállalati szintű mérési rendszer kialakítása volt a cél. A Kisvállalati Versenyképességi Index (KVI) tíz pillérből áll, amelyhez összesen 55 változó kapcsolódik. A 10 pillér a humán erőforrás, finanszírozás, együttműködés, termék, adminisztratív rutinok, versenystratégia, technológia, marketing, nemzetköziesedés, online jelenlét területhez kapcsolódik (SZERB et al., 2010). A Kisvállalati Versenyképességi Index elméleti kiindulópontja szintén a Cikán Attila és kutatótársai által megalkotott versenyképesség definíció. A KVI az említett 10 pillért összefüggő rendszerként kezeli, egymással kölcsönös összefüggésben vizsgálja. A vizsgálati minta két forrásból származott, egyrészt egy korábbi felmérésből, másrészt pedig az OPTEN adatállományából.

Az előzőekben ismertetett versenyképességi indexek közös jellemzője, hogy a „kemény” és a „puha” versenyképességi tényezőkre vonatkozó adatgyűjtés teljes egészében kérdőíves megkérdezés formájában történt, kivéve a Kisvállalati Versenyképességi Index esetén (a minta egy része az OPTEN adatállományából származott). Véleményem szerint az úgynevezett „kemény” vállalati jellemzők feltárására, a számviteli beszámolókból származó adatok kérdőíven keresztül történő megkérdezése pontatlanságot eredményezhet. Megoldást jelenthet a kérdőíves megkérdezés adatait és a számviteli beszámolók adatait tartalmazó adatbázisok összekapcsolása. A Kisvállalati Versenyképességi Index esetén további probléma, hogy a vállalati minta egy része egy korábbi kérdőíves megkérdezésből, egy része pedig az OPTEN adatbázisból származott. Az időbeli eltérés, az eltérő adatforrás szintén pontatlanságot eredményezhet.

2.1.3. A disszertációban alkalmazott versenyképességi értelmezés bemutatása

A disszertációban alkalmazott versenyképességi értelmezést az előző, a versenyképességi fogalmi kereteit és a versenyképesség egyes szintjeit bemutató alfejezetben ismertetett álláspontok alapján határoztam meg.

A versenyképesség különböző szintű értelmezését indokoltnak tartom, országos, régiós, vállalati, valamint termékszinten egyaránt értelmezhető a versenyképesség. A versenyképességi szakirodalom tanulmányozása során arra a következtetésre jutottam, hogy máig az országos szintű versenyképesség értelmezés a legelterjedtebb, annak ellenére, hogy véleményem szerint a verseny inkább értelmezhető vállalati szintre, hiszen amelyik vállalat nem képes a versenyben megfelelően helyt állni, az kiszáll a versenyből, gazdasági tevékenységét megszünteti vagy megszüntetik. Egy állam vagy egy régió azonban azért nem

szűnhet meg, mert nem eléggé versenyképes. A szó klasszikus értelmében tehát a verseny országos, régiós szintre kevésbé értelmezhető.

A vállalati versenyképességi definícióm megalkotásának alapjául Kozma Ferenc, Chikán Attila, valamint Horváth Gyula nézetei szolgáltak. Kozma Ferenc a vállalati versenyképességet az elvártnál nem kisebb rentabilitáshoz köti. Chikán Attila vállalati szintű definíciójában szintén kiemeli a jövedelmezőség fontosságát, kiegészítve azzal, hogy a versenyképesség feltétele a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésének és az ezekhez való alkalmazkodás képességének megléte, valamint hangsúlyozza a társadalmi felelősségvállalás fontosságát. Horváth Gyula definíciójában kiemelte a vállalati, régiós és országos versenyképesség összefüggését. A vállalatok versenyképességét azok adaptálási képességétől tette leginkább függővé.

A vállalati szintű versenyképességről véleményem szerint ténylegesen csak abban az esetben beszélhetünk, ha a vállalat képes megfelelő szintű jövedelem előállítására. Abban az esetben ugyanis nem tekinthető versenyképesnek a vállalat, ha relatíve magas értékesítési volumennel rendelkezik, ezáltal a relatív piaci részesedése meglehetősen nagy, de a nem megfelelő árstratégia vagy költségkontroll miatt veszteséget realizál. A megfelelő szintű jövedelem előállításának képessége a stabil vagyoni, pénzügyi helyzet meglétének záloga. Rövid távon természetesen lehetséges a kötelezettségek finanszírozása további, hosszabb távú kötelezettségek keletkeztetésével vagy a saját vagyon felélésével, de ez hosszabb távon nem megoldás, végső soron a vállalat megszűnését eredményezi.

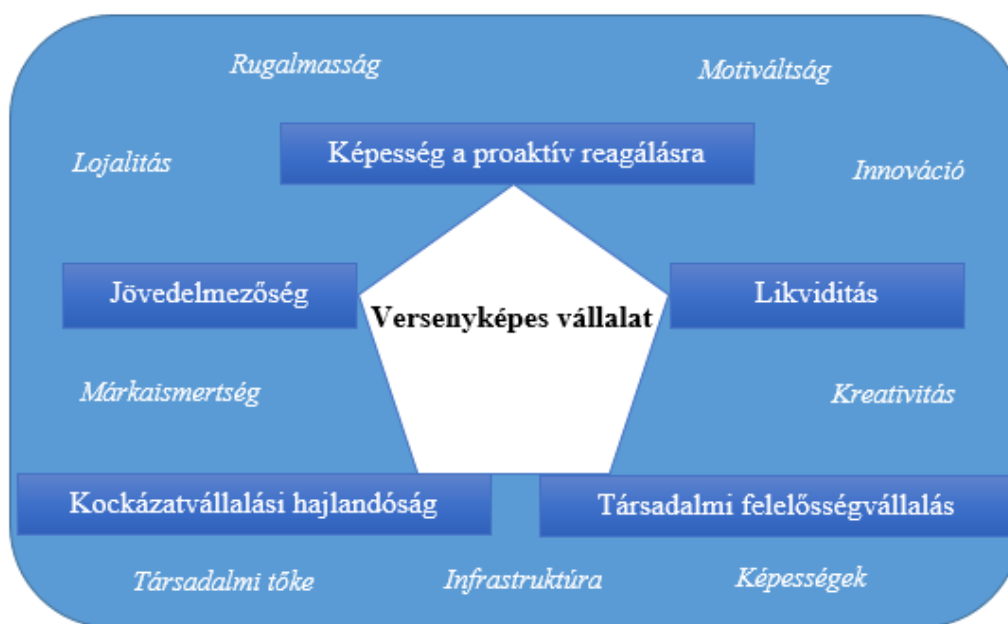
A jövedelmezőség mellett azonban a megfelelő mértékű likviditást és kockázatvállalási hajlandóságot is szükségesnek tartom a piaci sikerhez. A likviditás, a rövid távú fizetőképességet jelenti. Annak a képességét, hogy az adott vállalat a rövid távon esedékes kötelezettségeinek eleget tud tenni a forgóeszközait felhasználva. Ha a vállalat nem rendelkezik megfelelő fedezettel az egy éven belül esedékessé váló kötelezettségekre, akkor fennáll annak az esélye, hogy fizetéseképtelen lesz, és ha nem talál rövid időn belül megoldást a működési problémáira, akkor nem tudja folytatni vállalkozási tevékenységét. A szakirodalomban nem található egységes, mindenki által elfogadott definíció a kockázatra vonatkozóan, azonban közös a megfogalmazásokban, hogy a szerzők a bizonytalanságból eredeztetik (GALAMBOS – FEKETE, 2005; JANZA, 2005; ZÉMAT et al., 2013; BÖCSKEI et al., 2015). Természetes, hogy a vállalkozási tevékenység végzése kockázatokkal jár. Valamennyi definíció kiemeli, hogy a vállalkozó az üzletszerű gazdasági tevékenységét nyereség elérésének céljából, saját kockázatára végzi (NÁBRÁDI, 2015). A tevékenység jövedelmezősége csak megfelelő szintű

kockázatvállalási hajlandóság mellett érhető el, természetesen a kockázatok kezelése is elengedhetetlen fontosságú.

Ahogy arról már korábban volt szó, Horváth Gyula értelmezésében az adaptáció képességét jelölte meg, mint a versenyképesség legfőbb záloga, de a legjobb gyakorlat átvétele nem garantálja a piaci sikert, a változásokra proaktív módon kell reagálni a vállalkozásoknak, azaz előre kell jelezniük a változásokat, sőt bizonyos esetekben önmaguknak kell a változásokat előidézni.

A versenyképesség mérhető, úgynevezett „kemény” tényezői mellett (vállalati szinten például jól mérhető a jövedelmezőség) egyre nagyobb hangsúly kerül a „puha” tényezőkre, több tanulmány (GARAMHEGYI – RÉVÉSZ, 2000; LENGYEL, 2003; SZERB, 2010; VARGA, 2017; PALÁNKA, 2012; SZERB et al., 2019; CSATH et al., 2019) is született ebben a témakörben. A „puha” tényezők mérése azonban már jóval bonyolultabb, ide tartozik a rejtett, nem iskolában szerzett tudás, a kreativitás, a területi tőke, a hírnév, a vezetési színvonal, valamint a fenntarthatóság kérdése is. Napjainkban egyre inkább előtérbe kerül a társadalmi felelősségvállalás kérdésköre. A vállalatok kiemelten törekednek arra, hogy figyelembe vegyék a társadalom egészének érdekeit, valamint a vevők, szállítók, alkalmazottak, üzlettársak mellett a környezetre kifejtett hatásokért is felelősséget vállaljanak. Társadalmi felelősségvállalás a vállalat a külső érintettjei számára is egyre nagyobb jelentőséggel bír.

Az 1. ábra a vállalati versenyképesség definícióm meghatározásánál figyelembe vett szempontokat mutatja.



1. ábra: A vállalati versenyképesség szempontjai

Forrás: Saját szerkesztés KOZMA, 1995; CHIKÁN et al., 2006; HORVÁTH, 2001; NÁBRÁDI, 2015 alapján

A fentebb bemutatott összefüggések alapján a vállalati versenyképességet a következőképpen definiálom: a vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy megfelelő kockázatvállalási hajlandóság mellett, tevékenysége során jövedelem előállítását és a likviditását biztosítani tudja. Versenyképességének feltétele, hogy a társadalmi felelősségvállalás mellett, proaktív módon tudjon reagálni gazdasági környezet változásaira, előre tudja jelezni a változásokat, egyre nagyobb figyelmet fordítva a versenyképesség úgynevezett „puha” tényezőire.

2.1.4. A számviteli információs rendszer, mint a pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség-mérés információs bázisa

A vállalatok működésük során a gazdaság szinte minden szereplőjével kapcsolatba kerülnek, hiszen tevékenységüket a gazdasági-társadalmi környezetbe tagozódva végzik. Ezeket a gazdasági szereplőket összefoglalóan működési érintetteknek nevezzük. Személyek, csoportok, akik, amelyek lényeges, tartós, kölcsönös kapcsolatban állnak a vállalattal (CHIKÁN – CZAKÓ, 2008). Az érintettekben belül megkülönböztetünk belső és külső érintetteket. A belső érintettek egy szerződéses jogviszony keretében kapcsolódnak a vállalathoz, úgymint a tulajdonosok, a menedzserek, a munkavállalók (APÁTI et al., 2013). A külső érintetteket pedig „akik nem tartoznak hozzá a vállalathoz, de befolyásolják annak működését, valamint valamilyen módon érintettek (érdekeltek) annak eredményességében is (TÓTH, 2015, 28. p.)”. Közéjük tartoznak a szállítók, versenytársak, hitelezők és a vevők, akik a legfőbb külső referenciái a vállalat eredményességének (APÁTI et al., 2013). Valamint maga a természeti környezet és az állami intézmények is, a vállalati tevékenységnek működési keret adva.

A piacgazdaság működéséhez elengedhetetlen a gazdálkodási adatok mérése, amihez az alapot a résztvevő vállalkozások saját gazdasági adatai, vagyoni helyzete, gazdasági eseményei adják. Ehhez szükséges a számvitel, amely rendszerbe foglalja a vállalkozások gazdasági eseményeinek és azok hatásának megfigyelését, lehetővé teszi azok mérését és rendszerezett feljegyzését (BARICZ, 1994; KOZMA, 2002; ADORJÁN et al., 2002; BÍRÓ et al., 2012; SIKLÓSI et al., 2012). Ezen gyakorlati funkció mellett a számvitel egyéb jelentéstartalommal is bír, KOROM et al. (2005) módszertanként, BREWER et al. (2005) az üzlet nyelveként azonosítja. Összetettségét azonban már egészen korán kiemelték. FESS – WARREN (2005) szerzőpáros olyan alkalmazott tudományként említi a számvitelt, amely sajátos elméleti alapokkal és módszertannal rendelkezik.

A számvitel tudományterület az idők folyamán egymástól jól elhatárolható fejlődési szakaszokon ment át. A 15. századig nem lehetett igazán kiforrott módszertanról beszélni, a

számvitel tulajdonképpen csupán nyilvántartási tevékenységet jelentett. A kereskedelem elterjedésével szükségessé vált valamiféle szabályozása a nyilvántartásoknak. 1494-ben jelent meg Luca Pacioli könyve *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Propotionalita* címmel, első mérőföldkőként a számvitel kialakulásának történetében, amely összefoglalta a kettős könyvvitel elméletét és gyakorlatát. A következő fordulat a 18. században történt a számlaelméletek megjelenésével, megjelentek a négyszámlasoros elméletek is. A 19. század elején pedig már megjelentek az úgynevezett mérlegelméletek, melyek részletesen megfogalmazták a mérleg összeállítás szabályait (BARICZ – RÓTH, 1994). A következő időszakban a kereskedelem még nagyobb mértékű fejlődése megteremtette az igényt arra, hogy a különböző számviteli nyilvántartások egységes elvek szerint összehasonlíthatóvá váljanak. Ezen törekvések ellenére különböző hangsúlyokkal rendelkező normarendszerek fejlődtek ki. Az Európai Unió belül sem valósult meg az egységesség, kontinentális és angolszász megközelítés mentén alakultak a számviteli rendszerek. Az Európai Unió irányelveken igyekszik egységesíteni a számviteli szabályozást. Az egységes számvitel irányába hatalmas lépést jelentett az 1973-ban létrejött az IASC (International Accounting Standards Committee – Nemzetközi Számviteli Standard Bizottság). A későbbiekben megalakult Nemzetközi Számviteli Standard Testület (IASB) által kibocsátott IFRS-ek (Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok) és az átvett IAS-ek, olyan számviteli alapelveket, módszereket és eljárásokat tartalmaznak, melyek alapján az éves beszámolók nemzetközileg összehasonlíthatóvá válnak. A magyar számviteli szabályozás is egyre inkább közelít ehhez, így biztosítva az elvárt összehasonlíthatóságot.

Nem vitatható tény, hogy a gazdasági környezet egyre dinamikusabb változásokon megy át, a teljes gazdasági-társadalmi környezetet áthatja a globalizáció. CSATH (2004) a globalizációt az egyetemlegesség sokoldalú megvalósulásaként definiálja. Természeteszerű, hogy a vállalati érintettek információs igénye fokozódik, hiszen egyre gyorsabb döntéshozatalra kényszerülnek. Ez az információs igény a vállalattal való kapcsolattartás mögötti motivációhoz kapcsolódik, általános értelemben a szükségletek magasabb szintű kielégíthetőségéhez (LUKÁCS, 2005). A külső érintettek valós képet szeretnének látni a vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetéről, a belső érintettek a vállalaton belüli döntéseik alátámasztásához szeretnének releváns és megbízható információkhoz jutni (APÁTI et al., 2013; LAKATOS, 2013; KOVÁCS, 2015; BÁCS et al., 2015). A számvitel, mint információs rendszer ezt a fokozódó információs igényt hivatott kiszolgálni, azáltal, hogy megteremti a kapcsolatot a gazdasági események és a döntési helyzetben lévők között (MUSINSZKI, 2013a). A 2. ábra a számviteli információs rendszer döntéshozatalban betöltött szerepét szemlélteti.



2. ábra: A számviteli információs rendszer szerepe a döntéshozatalban

Forrás: Saját szerkesztés MUSINSZKI, 2013a alapján

Látható a 2. ábra alapján, hogy a gazdasági eseményekre vonatkozó adatok beáramolnak az információs rendszerbe, megtörténik az adatrögzítés, adatfeldolgozás, a folyamat végén pedig létrejön a számviteli beszámoló. A számviteli információs rendszer a döntéshozatali helyzetben lévő belső és külső érintetteket kiszolgálja a vállalati működésre vonatkozó információkkal. A döntéshozatal pedig visszahat a gazdasági eseményekre.

A vállalati működés érintettjei között bizonyos fokú érdekellentét húzódik, a számviteli információs rendszer ezt az érdekellentétet is hivatott csökkenteni (SISA et al., 2017; SZTANÓ, 2013). Ezt a funkciót azáltal képes biztosítani, hogy a 2000. évi C. törvény megfelelően leszabályozza a számviteli tevékenységet. Az egységes szabályrendszer kialakítása mentén – melyre vonatkozó harmonizációs tevékenység máig folyamatban van – az információk mindenki számára érthető formában elérhetők, hozhatók nyilvánosságra számviteli beszámoló formájában (KISS, 2017). Kiemelendő, hogy a vezetői igényeket kielégítő számviteli információ rendszer kialakítását azonban nem szabályozzák előírások, a vállalkozás választása, belső döntése, milyen plusz információkat igényel a döntések megalapozásához (MUSINSZKI, 2012; ZÉMAN, 2016).

A döntést megalapozó információkat szolgáló számviteli rendszer ma már jellemző módon integrált számítógépes háttérrel, analitikákkal támogatott. Ehhez szükséges, hogy a közösen használt paramétertáblák szinkronizáltak legyenek, karbantartásukat a rendszeren belül csak egy helyen kelljen elvégezni. Szintén elvárás, hogy a főkönyvi tételek az analitikai háttérből

generálódjanak, miközben ne tartalmazzanak olyan többlet információt, ami a beszámoló információ igényén túlmutat¹ (POLYÁK, 2015).

2.1.4.1. A pénzügyi és a vezetői számvitel

Magyarországon az 1990-es évektől vált szét a pénzügyi és vezetői számvitel, a nemzetközi gyakorlatot követve. Mindkét számviteli rendszer alapját a kettős könyvvitel jelenti, de a vezetői számvitel bővebben, részletesebben szolgál információkat a gazdasági eseményekről. A vezetői számvitel a kontrolling meghatározó eleme, ugyanakkor elsődleges információs forráshelye a pénzügyi számvitel adatállománya. A pénzügyi és a vezetői számvitelnek más a felhasználói köre, az igényelt információk súlyozása, mélysége és részletezettsége (LAÁB, 2009; KARDOS et al., 2007; LUKÁCS et al., 2012).

A két rendszer már a felhasználói kör tekintetében eltér tehát. A pénzügyi számvitel a vezetői számvitel alapját, míg a vezetői számvitel a kontrolling alapját képezi (TÓTH – ZÉMAN, 2017). Míg a pénzügyi számvitelt törvény, addig a vezetői számvitelt maga a vállalkozás szabályozza. A pénzügyi számvitel esetében kötelező az éves beszámoló, míg a vezetői számvitel esetében beszámoló készítés gyakoriságát a vállalkozó határozza meg. Adatok tekintetében a pénzügyi számvitel tényeket, míg a vezetői számvitel várható terv adatokat prezentál. Az adatok típusát tekintve a pénzügyi számvitel rendelkezik mérleg, eredménykimutatás, cash-flow kimutatás, kiegészítő melléklet részekkel, addig a vezetői számvitel ezek mellett magába foglalja még a környezeti, értékesítési, termelési, beszerzési információkat és a készlet adatokat is. Az információk rendelkezésre állása a pénzügyi számvitel esetében 1-4 hónap, a vezetői számvitel esetében pedig 1 hét csúszással érhetők el (BODA – SZLÁVIK, 2005).

A pénzügyi számvitel elsősorban a külső érdekhordozókat szolgálja ki információval, a gazdálkodásban bekövetkezett változások és a gazdálkodás eredményének rögzítésével, a beszámolók elkészítésével. Törekedve a megbízható, valós kép kialakítására (MUSINSZKI, 2013b; KOZMA 2002; SZTANÓ 2013). A vezetői számvitel ezzel szemben leginkább a vállalkozás vezetői szintjeit látja el információkkal, támogatva a vezetői döntéseket és eljárásokat, mivel a pénzügyi számvitelnek önmagában nem ez a feladata. A vezetői számvitel felhasználja a pénzügyi számvitel adatait, és feldolgozva azokat többlet információt állít elő. A vezetői számvitel a költségek körül forog, s ehhez igazodik négy kiemelt területe: a tervezés, a

¹ Az integrált számítógépes háttér esetében a főkönyvi tételek nem tartalmazhatnak plusz információkat, csupán az analitikai háttér adatait. A vezetői döntések esetében ezeket még ki kell egészíteni egyéb, döntést segítő háttér információkkal. Ugyanez igaz a versenyképességi vizsgálatok esetében is. A főkönyvi tételek mellett plusz információk szükségesek a versenyképességi sorrend megítéléséhez.

termékek és szolgáltatások költségeinek meghatározása, az ellenőrzés és teljesítményértékelés, továbbá a stratégiai költséggazdálkodás. A vezetői számvitel tehát információkat biztosít a tervezési, irányítási, és ellenőrzési tevékenység támogatásához. Összegyűjti, rendszerezi, elemzi az információkat és jelentéseket állít elő belőlük, amelyek felhasználhatók a döntéshozatal tervezési és visszacsatolási szakaszában is (MUSINSZKI, 2013b; BÖCSKEI et al., 2017). Míg a pénzügyi számvitel múltorientált, a szervezet egészére vonatkozik, ezzel szemben a vezetői számvitel jelen-, illetve jövőorientált és a szervezeti egységekre koncentrál. A vezetői számvitel a kontrolling tevékenység alapjaként képes eloszlatni az információhiányból adódó bizonytalanságokat, így segítve a célorientált, költséghatékony döntések meghozatalát. Így a vállalkozások versenyképessége növelésében komoly szerepet játszhat a kontrolling, amely átfogó, jövőre irányuló tevékenység (LAÁB, 2009; ZÉMAN, 2016).

A stratégiai célok szem előtt tartásával elősegíti a piaci környezethez történő alkalmazkodást a tervezés, a vállalati tevékenység rendszerszintű megfigyelése, időszaki értékelése, és az információszolgáltatás révén. A kontrolling a menedzsment pontos, megbízható és időbeni tájékoztatásával, a vezetői beszámolók elkészítésével átfogó információkat képes biztosítani, megalapozva a stratégiai döntéseket. A kontrolling vállalkozási szervezeti struktúrába illesztése legeredményesebben adott vállalkozásra jellemző funkciók és információk kezelési módjának számbavétele mentén történhet meg. A kontrolling egy döntéstámogató rendszer, melyhez igazodnia kell a vállalkozás számviteli, pénzügyi és informatikai tevékenységének (HANYECZ, 1999; HÁGEN – HOLLÓ, 2017).

2.1.4.2. Fenntartható, környezeti számvitel

A számvitel a vállalatban belüli, valóságnak megfelelő, pénzértékben kifejezhető gazdasági eseményeket rögzíti. A fenntarthatósághoz kapcsolódó környezeti tényezők környezeti hatások azonban vállalkozáson kívül jelentkeznek, így számba vételük meglehetősen nehézkes (VETŐNÉ MÓZER, 2010). A hagyományos számvitel a gazdasági tranzakciókat rögzíti, a természeti erőforrások kihasználását, annak mértékét, a környezeti, társadalmi tényezőket nem képes pontosan kezelni, számba venni. Elsősorban azért, mert a természeti erőforrások nem képezik a vállalkozások tulajdonát (VÁN, 2012).

A környezeti számvitel egyrészt a környezetvédelem pénzügyi vonzatainak kimutatására és vizsgálatára figyel, valamint elemzi a gazdasági tevékenység környezetre gyakorolt hatásait (CSUTORA, 2001). A számviteli törvény a céltartalékoknál jelöli a környezetvédelmi kötelezettségeket, melyek felmerülési időpontja és összege bizonytalan. A forrás oldalon a

kötelezettségek között is szerepelhet környezetvédelemmel kapcsolatos tétel, például környezetvédelmi beruházásra felvett hitelösszeg, de külön nem kell nevesíteni ezeket. Ehhez hasonlóan nem kell nevesíteni a környezeti költségeket és bevételeket sem az eredménykimutatásban. A költség kategóriák és a bevétel kategóriák összevontan kezelik a költségeket és bevételeket, melyeknek része lehet a környezeti költség és bevétel is. Nincs előírva környezeti jelentéstételi kötelezettség sem. A jelenlegi szabályozás a kibocsátást bünteti, de a megelőzést nem jutalmazza. A környezeti számvitelen belül makro- és mikro szint különböztethető meg, a mikro szinten belül pedig elkülönül a vezetői és a pénzügyi számvitel. Nemzetközi szinten az egyik legfőbb törekvés a környezeti számvitel integrálása a vállalati gyakorlatba, hiszen a környezeti számvitel jelenleg a hagyományos számviteli rendszert kiegészítő alrendszerként működik, szervezeti szinten, önkéntes alapon (VÁN, 2012).

A környezeti számvitel mind a pénzügyi, mind a vezetői számviteli alrendszernek része. A fenntarthatósági számvitel viszont csak a vezetői számvitelhez kapcsolódik, magába foglalva a környezeti számvitel vezetői számvitel részét. A környezeti vezetői számvitel a vállalkozás, természeti környezetre gyakorolt hatását elemzi, a környezeti költségek, bevételek és hasznok megfigyelésével, termékekhez, tevékenységekhez történő hozzárendelésével. Ezáltal segíti a kapcsolódó vezetői döntések meghozatalát. A vezetői számvitel a külső és belső forrásból összegyűjtött működési adatok elemzésével döntéstámogató szerepet tölt be, fenntarthatóság szempontjából is (SZEKERES, 2012).

2.1.5. Pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség-mérés

Kétség nem férhet hozzá, hogy a versenyképesség szempontjából elengedhetetlen a vállalkozások naprakészsége, a releváns információkkal való ellátottsága. Az évente közzétett, nyilvánosan elérhető számviteli beszámolók alapján a pénzügyi mutatószámokkal mérhetővé és összehasonlíthatóvá válik az üzleti teljesítmény, ezáltal megragadható adott vállalat versenyképessége. Ez az összefüggés nem vitatható, hiszen a versenyben való helytállás képessége a számviteli adatokon keresztül mért üzleti teljesítményre egyértelmű hatással van. Erre az összefüggésre számos kutató (SÁPINÉ DUDUK – BARANYI, 2011; HÁGEN – HOLLÓ, 2017; SZILÁGYI, 2008; WIMMER, 2002; ZOLTAYNÉ et al., 2007; CHIKÁN, 2017; SCHMUCK, 2008; SZERB, 2010) rámutatott.

AUERBACH et al. (1999) és NÉMETHNÉ GÁL (2010) szintén kiemelik, hogy a számviteli adatok és az azokból számított mutatószámok a rendelkezésre álló erőforrások felhasználási mikéntjét, eredményességét mutatják meg, azáltal szolgáltatva alapot a versenyképességi vizsgálatokhoz.

A vállalati versenyképesség vonatkozásában máig a számviteli adatokra épülő elemzés, az azokból létrehozott mutatószámok elemzése a leggyakoribb módszer. A keletkező árbevétel, eredmény, különböző jövedelmezőségi, termelékenységi mutatók vannak a fókuszban (BALLANTINE et al., 1988; GRABOWSKA, 2014; JASINIAK – PASTUSIAK, 2014; KATITS – SZALKA, 2014; RIDEG, 2019, FENYVES – TARNÓCZI, 2011). Az összehasonlítás fontosságát emeli ki FAZEKAS (2001, 83. o): „egy vállalat működésének elemzése óhatatlanul az összehasonlításon alapul: a saját múltbeli adataihoz, vagy a vetélytársak, az adott iparágban tevékenykedő többi vállalat mutatóihoz képest milyen eredményeket mutat fel a mi vállalatunk.”

A mutatószámok egyfajta, tömörített numerikus adatok, amelyek a beszámolók koncentrált formáját jelentik és ennek megfelelően értelmezhető betekintést nyújtanak a vállalkozás helyzetébe, a gazdasági összefüggésekbe (KRESALEK, 2005).

2.1.6. Az elemzéshez alkalmazott mutatószámok, mutatókkal történő vizsgálat nehézségei

A számviteli adatok elemzésére rendelkezésre álló mutatókészlet meglehetősen bő, lehetőséget biztosítanak a vagyoni, pénzügyi, jövedelmezőségi helyzet mellett a hatékonysági helyzet elemzésére is. A disszertációban alkalmazásra kerülő mutatószámok segítségével adott vállalat rövid távú pénzügyi és a jövedelmezőségi helyzetéről kapunk képet. A számviteli adatok elemzése a megalkotott definíció alapján került leszűkítésre a rövid távú pénzügyi és a jövedelmezőségi helyzetre. A definíció jövedelem előállítási képességre, likviditásra vonatkozó elemeit fogom mérni a kiválasztott 7 mutatóval. Természetesen számtalan egyéb mutatószám áll még rendelkezésre az elemzéshez, de a mutatók számát mindenképpen szükséges volt szűkíteni a statisztikai elemzés elvégezhetősége, átláthatósága érdekében. A mutatók nagy száma nem jelent feltétlenül több információt (HORVÁTHNÉ CSOLÁK, 2015). Az áttekintett vonatkozó szakirodalmak (ALMÁSI, 2018; BÁCS et al., 2016; BARICZ, 1994; BÉHM, 1998; BÉLYÁ CZ, 2007; BÍRÓ et al., 2016; BIRHER et al., 2001; BLUMNÉ et al., 2011; ADORJÁN et al., 2003; FAZEKAS et al., 2009; HARRINGTON et al., 1995; HIMBER et al., 2006; JACOBS – OESTREICHER, 2000) alapján a legszélesebb körben elfogadott jövedelmezőségi és rövid távú pénzügyi helyzetet leíró mutatókat választottam.

Bár a disszertációban az elemzés nem tér ki a vizsgált vállalatok vagyoni helyzetének elemzésére, kiemelendő, hogy az eszközök és források összetétele, azok lejáratí összhangja rámutat a vállalkozás stabilitására, rugalmasságára, ami hatással van a versenyképességre is. A tárgyi eszközök nagy aránya például jellemzően magas fix költséget jelent, az értékcsökkenési leírás, a karbantartási költségek, a finanszírozáshoz kapcsolódó kamatok következményeként.

Azok a vállalkozások, ahol ehhez még alacsony kapacitáskihasználtság is társul, jelentős műszaki-gazdasági kockázatot hordoznak. A befektetett eszközök magas aránya a rugalmasság elvesztését okozhatja a vállalkozásoknál. Az indokolatlanul magas készletszint pedig felesleges erőforrás lekötést jelent. A források belső szerkezete a vállalkozás tőkeerősségére, idegen tőke függőségére világít rá.

A 6. táblázat a jelen disszertációban a versenyképesség méréséhez használható mutatókat összegezi a számítási mód megjelölésével.

6. táblázat: Versenyképesség méréséhez alkalmazott mutatók

Mutató elnevezés	Jellege	Számítás
ROS (Return on sales)	árbevétel arányos jövedelmezőség	Eredmény / Értékesítés nettó árbevétele
ROA (Return on Assets)	eszközarányos jövedelmezőség	Eredmény / Összes eszköz
ROE (Return on Equity)	saját tőke arányos jövedelmezőség	Eredmény/Saját tőke
ROCE (Return on Capital Employed)	tőkearányos működési eredmény	Eredmény/működő tőke
Általános likviditás		Forgóeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
Gyors likviditás		(Forgóeszközök – Készletek) / Rövid lejáratú kötelezettségek
Azonnali likviditás		(Forgóeszközök – Készletek - Követelések) / Rövid lejáratú kötelezettségek

Forrás: Saját szerkesztés LAÁB, 2009; MUSINSZKI, 2013a; BREALEY – MYERS, 2005 alapján

A jövedelmezőségi mutatók tekintetében vetítési alapként az értékesítés nettó árbevételét, a saját tőkét és az összes eszközértéket, valamint a személyi jellegű ráfordításokat, illetve a saját tőke és a hosszú lejáratú kötelezettségek együttes értékét vettem figyelembe. A viszonyítás tárgyát pedig az eredménykimutatásban szereplő különböző eredménykategóriák jelenthetik, úgymint üzemi (üzleti) eredmény, pénzügyi műveletek eredménye, adózás előtti eredmény, valamint az adózott eredmény. Emellett szokás az úgynevezett EBIT és EBITDA eredménykategóriáknak a figyelembevétele is. A 6. táblázat alapján látható, hogy az elemzés során az üzemi (üzleti) eredményt, valamint az adózott eredmény eredménykategóriát vettem figyelembe. Ennek oka, hogy az üzemi (üzleti) eredmény mutatja leginkább a vállalat üzleti teljesítményét. Véleményem szerint azonban az üzleti teljesítmény nem csak az üzemi (üzleti) eredmény kategórián keresztül fejezhető ki. Szorosan hozzátartozik az is, hogy az adott vállalat milyen mértékben terhelt adóssággal, illetve mennyire hatékony az adóoptimalizálás területén.

A ROS mutató arról ad tájékoztatást, hogy a keletkező árbevételének mekkora része válik eredménnyé, számítási módját a 6. táblázat tartalmazza. A ROE mutató a saját tőkére jutó eredményt fejezi ki, a ROA mutató pedig az eszközértékre jutó eredményt. A ROCE mutató esetében pedig a kiválasztott eredménykategóriákhoz a saját tőke és a kötelezettségek együttes értéke kerül viszonyításra, így a felhasznált tőkével arányos megtérülést mutatja. Az általános likviditási mutató arról ad tájékoztatást, hogy a forgóeszközök elegendő fedezetet nyújtanak-e a rövid lejáratú kötelezettségekre adott vállalkozásnál. A likviditási gyorsráta pedig arról, hogy a készletek nélküli forgóeszközök elegendő fedezetet nyújtanak-e a rövid lejáratú kötelezettségekre az adott vállalkozásnál. Az azonnali likviditás esetén már csak a forgóeszközök leglikvidebb része, az értékpapírok és pénzeszközök kerülnek figyelembevételre fedezetként.

Az általános likviditás értéke 1,3-1,7 között, a gyors likviditás 0,8-1 között, az azonnali likviditás pedig 0,3-0,25 között mutat megfelelő fedezetet (BÉLYÁ CZ, 2007). Megjegyzendő, hogy a vonatkozó szakirodalmakban kismértékű eltérés tapasztalható az optimális értékek tekintetében.

Mindazonáltal a pénzügyi mutatókkal történő elemzés több problémát is felvet. Versenyképesség szempontjából a vállalat és annak befektetői köre a nyereségben, annak növelésében érdekelt. Ez megkövetelné a vállalkozás értékalapú értékelését. Azonban a számviteli rendszer és az ebből képzett pénzügyi mutatók is torzított értéket jelölnek a készletek értékelésénél, az amortizáció esetében és a beruházási költségek aktiválásánál (BÁCS et al., 2016). Emellett technikai szempontból nem biztosított az összehasonlítás lehetősége például a számláló és a nevező esetében időben és térben. A számláló és a nevező összhangja az árbevétel arányos jövedelmezőség esetében lenne fontos. Az időbeli összehasonlítás a jogszabályi háttér, illetve a vállalaton belüli módszertan változása miatt lenne szükséges. A térbeli összehasonlításnak pedig a vállalatok, vállalatrészek összehasonlíthatóságát biztosítaná.

További nehézséget jelent a mutatók tartalma, értelmezése, használhatósága például megtérülés területén (MUSINSZKI, 2016). A befektetés arányos számviteli hozam, a ROI, – hasonlóan a sajáttőke arányos számviteli hozam, ROE mutatóhoz –, nem veszi figyelembe a tőkeigényt és a pénz időértékét. ROI számítása egyébként is torzított értékeket jelöl beruházások esetén. A tényleges megtérülést a beruházás kezdetekor alul-, később pedig felülértékeli, így minél hosszabb adott beruházás élettartama, annál inkább torzít a ROI mutató (BÁCS et al., 2016). Jelen vizsgálat során nem is tértem ki a ROI mutató számítására ezen okokra alapozva, illetve nem minden vizsgált vállalat mérlegében szerepelt tárgyi eszközök értéke alábontva, hogy a beruházások értéke meghatározható legyen.

Emellett eltérések mutatkoznak az elvárt ismeretigények és az elemzés eredményeiből adódó ismeretek között. Ez az eltérés jelentős a mérlegelemzés esetében, ami a módszer problémáját is jelenti. Korlátozó tényezők lehetnek MUSINSZKI (2016), ZSIDÓ (2015), ZÉMAN et al. (2016) alapján a következők:

1. A legjelentősebb korlátozó tényező a vállalkozásokhoz kapcsolható információs források (számviteli beszámolók) hiányossága. A háttérben meghúzódó legjelentősebb ok, hogy ezek a források befolyásolhatók. A beszámolók értékelő összehasonlítása érdekében minden vállalkozás esetében ismerni kellene a konkrétan alkalmazott mérlegkészítési és értékelési eljárásokat, így a kiegészítő mellékletben és az üzleti jelentésben foglaltakat.
2. Továbbá a mérlegelemzés alapjául szolgáló információs források nem teljes körűek. Az éves beszámoló számszerű adatokat tartalmaz. Kvalitatív információkat csak korlátozott mértékben a mérleg és az eredménykimutatásban és a kiegészítő mellékletben közöl.
3. Szintén nem teljes körű a rögzített gazdasági események köre. Az információk akkor válhatnak teljes körűvé, amikor egyértelműen értelmezhetők, azaz a mérleg, valamint az eredménykimutatás tagolásánál helyes besorolást kapnak.
4. A mérlegelemzés korlátja, az információ források jövőorientáltságának hiánya. A beszámolók adatai azonban múltbéli, így a jövőbeni fejlődést szolgáló prognosztizálás nem valósul meg. A mérleg és az eredménykimutatás terv adatokat nem tartalmaz, kizárólag az üzleti év gazdasági eseményeit. Emellett hosszabb idő telik el a mérlegkészítés és a közzétételi időpont között, az elemzés így csupán egy vélelmezett jövőkép lehet.

A fenti problémák orvoslása akkor lenne lehetséges, ha egységes, előre átgondolt elemzési módszereket – esetleg újakat – alkalmaznának. Az elemzési módszerek kiválasztása – a korlátok ismeretében – már előre az információs igények jelentkezésekor megtörténne.

További problémát jelent a mutatószámokkal történő elemzés során, hogy azok jellemzően csak a hazai számviteli elvek mentén történnek, a nemzeti, nemzetközi megítélést a sajátos jelleg miatt nem teszik lehetővé. Bár a magyar számviteli elvek tükrözik az uniós elveket, az elemzésekben mégis eltérések mutatkoznak nemzeti szinten. Felmerül a kérdés, hogy a gyakorlatban alkalmazott elemzési módszerek hogyan közelíthetők egymáshoz. A számvitel nemzetközi szintű szabályozásánál három alapvető rendszer ismert. Az Európai Unió számviteli irányelvei, a Nemzetközi Pénzügyi Beszámolási Standardok (IFRS) és az Általánosan Elfogadott Számviteli Alapelvek az Egyesült Államokban (US GAAP). A számviteli rendszerek közelítési igénye megjelenik nemzetközi szinten, a számviteli információs rendszerre épülő elemzési lehetőségek területe azonban jellemzően nem része ezeknek (KRESALEK, 2005).

A mutatókkal általános kép nyerhető a vállalkozás gazdálkodásáról, jövedelmezőségéről,

hatékonysági adatairól, rámutatnak a problémákra, de nem tárják fel azok okait (SZÁLTELEKI et al., 2018).

2.2. A turizmus ágazat jelentősége az Európai Unióban és Magyarországon

A disszertáció témájához kapcsolódóan, mivel a vizsgált vállalatok ebben az ágazatban működnek, illetve az Észak-Alföldi Operatív Program 2007-2013 keretében turisztikai területen nyertek el támogatást, mindenképpen szükséges a turizmus ágazat jelentőségének igazolása. Az adatok jellemzően 2008-2018 közötti időszakra vonatkoznak, igazodva a disszertáció által vizsgált időtávhoz.

2.2.1. Turisztikai helyzetkép az Európai Unióban és Magyarországon

A turizmus ágazata rendkívül összetett. Ezt az összetettséget a WTO által elfogadott turizmus definíció is érzékelteti, mely szerint a turizmus minden szabad helyváltoztatást magába foglal, amely a lakóhelyen, illetve a munkahelyen kívül történik, beleértve az ehhez kapcsolódó szükségletek kielégítését célzó szolgáltatásokat is (FORMÁDI – MAYER, 2005). A Nemzeti Turizmusfejlesztési Stratégiában egyébként szintén ez a definíció szerepel.

Összetettségéből adódóan gazdasági, társadalmi, kulturális és fizikai hatással van környezetére és azzal dinamikus kapcsolatot alkot (PUCZKÓ – RÁCZ, 1998). A turizmus esetében kiemelten jelentkezik a területfejlesztő hatás, hiszen helyhez kötött és erőforrás függő ágazatról van szó (LENGYEL, 2003).

Az Európai Unióban a turizmus ágazat kiemelkedő jelentőséggel bír, gazdasági-társadalmi, valamint foglalkoztatásbeli, környezeti hatásai révén. A turizmus jelentősége 2010-től folyamatosan emelkedett. 2018-as adatok alapján az EU-27-ek országaiban a nem pénzügyi vállalkozások közül minden tízedik ebben az ágazatban folytatja tevékenységét, a több mint 2,3 millió vállalkozás 12,3 millió főt foglalkoztatott, a nem pénzügyi ágazatban foglalkoztatottak 9,5%-át adva ezzel (KSH, 2020). A turizmus számos hatása közül a leginkább méltatott hatás éppen az, hogy munkahelyeket teremt (JANCSIK, 2006). Teljes forgalomhoz, valamint a tényezőkölségen számított hozzáadott értékhez kisebb mértékben járult hozzá az ágazat, a nem pénzügyi ágazatok forgalmának 3,9%-át, a hozzáadott érték 5,8%-át adva 2018-ban (KSH, 2020). Multiplikátor hatásának köszönhetően a turizmusban létrehozott 100 munkahely a nemzetgazdaság más területén további 210 pótlólagos munkahelyet teremt (MAGYAR TURISZTIKAI ÜGYNÖKSÉG, 2001).

A hazai turizmus a gazdaság stratégiai eleme és a szolgáltatási ágazat meghatározó szegmense (NEMES, 2008). A turisztikai ágazat a KKV szektor jelentős részét érinti azáltal, hogy a szállás szolgáltatás mellett a gasztronómiát, a szállítást, az idegenvezetést, a kulturális és más szabadidős tevékenységeket is felöleli. Emellett a régiók turisztikai tevékenysége pozitív hatással van az egyéb kiskereskedelmi és szolgáltatói területekre. A vállalkozások méret szerinti kategorizálását költségvetési kapcsolat szempontjából a 2004. évi XXXIV. törvény tartalmazza, kitérve a támogatások, és az egyes adókedvezmények elbírálásának szempontjaira. A besorolás szerint nem tartozhat a kis- és középvállalkozások közé az a szervezet, melyben a szavazati aránnyal mért állami (központi és önkormányzati) tulajdon meghaladja a 25 százalékot. Ezen kritériumnak megfelelő vállalkozások további kategóriákba sorolódnak a foglalkoztatottak száma, a mérleg fő összeg (vállalkozás vagyonának könyv szerinti értéke), és az éves nettó árbevétel alapján. Az 7. táblázat az egyes vállalkozási kategóriákat és a hozzájuk kapcsolódó kritériumokat mutatja.

7. táblázat: Vállalkozási kategóriák (adatok fő, M Ft)

Vállalkozási kategória	Max. létszám (fő)	Max. éves árbevétel (M€)	Max. mérlegfőösszeg (M€)
Közép	250	ÉS 50	VAGY 43
Kis	50	10	10
Mikro	10	2	2

Forrás: Saját szerkesztés 2004. évi XXXIV. törvény alapján

A foglalkoztatotti létszám mellett a mérleg fő összegnek vagy az éves nettó árbevételének kell az üzleti évet megelőző évben a törvényben meghatározott határérték alatt maradnia ahhoz, hogy a vállalkozást alacsonyabb kategóriába sorolják. A magasabb vállalkozási kategóriába akkor kell átlépni, amikor a gazdasági társaság két egymást követő évben nem felelt meg a korábbi feltételeknek (2004. ÉVI XXXIV. TÖRVÉNY).

A turizmus nemzetgazdasági szerepe és teljesítménye az elmúlt évtizedben folyamatosan emelkedett a válság után. 2018-ban a turisztikai ágazatban több mint 24 ezer társas vállalkozást, illetve közel 48 ezer egyéni vállalkozót tartottak nyilván, több mint 420 ezer fő dolgozott ebben az ágazatban. A KSH szatellit számla adatai alapján a turizmus GDP-hez történő közvetlen hozzájárulása 6,8%-os, a közvetett hatásokat is magába foglaló hozzájárulás pedig elérte a 10,7%-ot 2018-ban (KSH, 2020).

A turizmus nem más, mint egy különleges piac (TASNÁDI, 2002). Így rendszerének gerincét a kereslet és a kínálat adja. A turizmus piacának kínálati oldalát az aktív szálláshelyek,

férőhelyek számának alakulásán keresztül szemléltetem. Ezeket az adatokat a 8. táblázat tartalmazza a 2008-2018 közötti időszakban, az EU-27-ek vonatkozásában, külön kiemelve Magyarországot.

8. táblázat: A szálláshelyek, férőhelyek számának alakulása 2008-2018 között EU-27-ek országaiban (adatok db-ban)

Év	Aktív szálláshelyek száma (EU-27)	Férőhelyek száma (EU-27)	Aktív szálláshelyek száma (M.o.)	Férőhelyek száma (M.o.)
2008	354 740	25 434 552	2 924	302 889
2009	385 429	25 937 929	2 993	301 873
2010	391 514	25 272 705	2 954	311 441
2011	394 572	25 480 914	2 892	304 087
2012	466 363	26 316 227	4 071	382 819
2013	475 200	26 658 362	4 000	422 039
2014	483 230	26 964 220	4 176	435 620
2015	501 355	27 215 720	4 356	440 449
2016	524 752	27 407 105	4 436	446 400
2017	571 674	27 785 616	4 457	418 912
2018	599 507	28 284 065	4 587	419 199

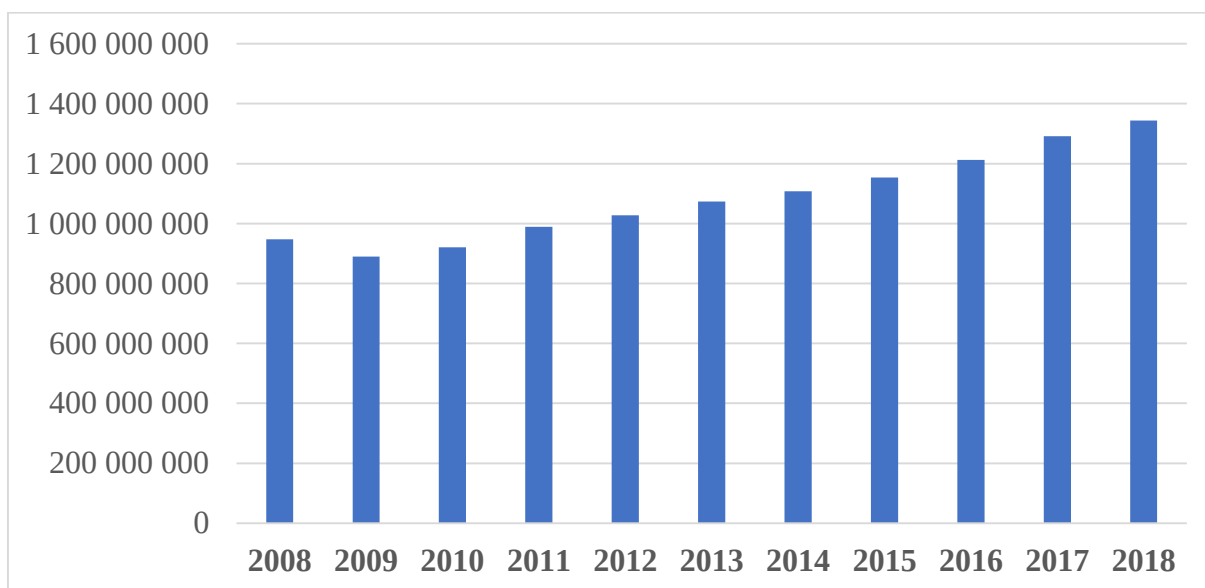
Forrás: Saját szerkesztés EUROSTAT, 2021b alapján

A 8. táblázat adatai alapján látható, hogy az aktív szálláshelyek száma az EU-27-ek országait figyelembe véve 2008-2018 között folyamatosan emelkedett. Míg 2008-ban 354 740 szálláshely működött, addig 2018-ban már 599 507. Ez mintegy 69%-os emelkedést jelentett 2008-2018 között. Megjegyzendő, hogy az aktív szálláshelyek száma a 2008-ban kirobbanó gazdasági világválság hatására is emelkedett. A növekedő tendencia egyik évben sem tört meg. Magyarország esetében szintén emelkedés tapasztalható az aktív szálláshelyek számában, míg 2008-ban csak 2 924 db aktív szálláshely volt, 2018-ban már 4 587 db. Mindazonáltal hazánk szerepe az aktív szálláshelyek számának viszonylatában az EU-27 országok között nem jelentős. A növekedési trend sem volt olyan erőteljes, 10% ponttal elmaradt az EU-27-ek átlagától. 2010-ben és 2011-ben és 2013-ban visszaesés volt tapasztalható az előző időszakhoz viszonyítva.

A férőhely száma szintén növekedő tendenciát mutat az EU-27-ek országaiban, egyedül 2009 és 2010 között volt tapasztalható egy 2,6%-os visszaesés. 2008-ban a férőhelyek száma 25

434 552 db volt, majd az évről évre történő növekedés hatására, 2018-ban a férőhelyek száma elérte a 28 284 065 db-ot, ez 11,2%-os növekedésnek feleltethető meg. Látható, hogy a férőhelyek számának növekedése jóval elmaradt a szálláshelyek számának emelkedése mögött. Magyarországon a férőhelyek száma 2008-2018 között 302 889-ről 419 199-re emelkedett. Az emelkedés 38,4%-os bővülésnek felel meg, 3,4-szeres mértékben meghaladva az EU-27-ekre jellemző növekedés átlagát. Az EUROSTAT adatbázisa alapján erőteljes koncentráció volt jellemző a férőhelyek számának tekintetében, annak 89%-a Németországban, Spanyolországban, Görögországban, Franciaországba, Horvátországban és Olaszországban összpontosult. Olaszország szerepe kiemelkedő, 2018-ban az EU-27-ek szálláshelyeinek 36%-a ebben az országban található (EUROSTAT, 2021b).

A turizmus piacának keresleti oldala pedig magához a turistához köthető. KARDOS (2011) definíciója szerint turista az a látogató, aki 24 órát meghaladó ideig tartózkodik az utazás célterületén, azaz legalább egy éjszakát eltölt valamilyen kereskedelmi szálláshelyen. A turizmus keresleti oldala ezen összefüggés alapján megragadható az aktív szálláshelyeken töltött vendégéjszakák számának alakulásán keresztül, mely adatokat a 3. ábra szemlélteti a 2008-2018 közötti időszakban, az EU-27-ek vonatkozásában.



3. ábra: A vendégéjszakák számának alakulása 2008-2018 között az EU-27-ek vonatkozásában (adatok db)

Forrás: Saját szerkesztés EUROSTAT, 2021c alapján

A 3. ábra mutatja, hogy EU-27-ek országaiban eltöltött vendégéjszakák száma is emelkedett 2008-2018 között. Míg 2008-ban 947 775 646 vendégéjszakát töltöttek el a turisták. 2018-ban már 1 343 861 134 vendégéjszakát, s ez a bővülés 42%-nak felelt meg.

2018-ban az EU-27-ek országai közül a vendégéjszakák száma alapján (22%-os részesedés) Spanyolország volt a leginkább keresett ország a turisták körében, majd Olaszország, Franciaország és Görögország következett. Az EU-27-eken belül eltöltött vendégéjszakák 57,2%-a összpontosult ezekben az országokban. Hazánkban összesen 10 009 531 vendégéjszakát töltöttek 2008-ban a következő évre jellemző 7,9%-os visszaesés után. Folyamatos bővülés eredményeképpen 2018-ban összesen 15 340 449-re, azaz 53,3%-kal emelkedett a vendégéjszakák száma 2008-hoz viszonyítva (EUROSTAT, 2021c).

Szintén 2018-ra vonatkozóan, a turizmus intenzitása² alapján Horvátország (22 vendégéjszaka/egy lakos), Málta (21 vendégéjszaka/egy lakos), Ciprus (20 vendégéjszaka/egy lakos) bizonyultak a legnépszerűbb úticélnak (EUROSTAT, 2018).

Kiemelendő továbbá, hogy utazások több mint fele nemzetközi volt, mely gazdasági jelentőségét a nemzetközi utazásokból származó bevételek GDP-hez viszonyított aránya is kifejezi. A 2018. évre vonatkozó tagállami adatokat tekintve Horvátországban (18,4%), Cipruson (13,9%) és Máltán (12,7%) volt a legmagasabb nemzetközi utazásokból származó bevétel GDP-hez viszonyított aránya. Abszolút számokban kifejezve azonban Spanyolország, Franciaország, Olaszország és Németország szerepe volt a meghatározó 2018-ban. Spanyolországban 69,0 milliárd euró, Franciaországban 55,5 milliárd euró, Olaszországban 41,7 milliárd euró, Németországban pedig 36,4 milliárd euró bevétel származott nemzetközi utazásokból. Magyarországon a nemzetközi utazásokból több mint 2000 milliárd Ft bevétel származott abban az évben (EUROSTAT, 2020). A nemzetközi utazásokhoz kapcsolódó kiadások tekintetében azonban eltérő a sorrend, Németországban 80,9 milliárd euró, Franciaországban 40,5 milliárd euró, Olaszországban 25,5 milliárd euró, valamint Spanyolországban 22,7 milliárd euró. Hazánkban pedig 888 milliárd Ft volt a nemzetközi utazásokhoz kapcsolódó kiadás. A bevételi és kiadási oldalt összegezve 2018-ban az EU-27-ek tekintetében Spanyolországban keletkezett a legmagasabb összegű többlet (46,3 milliárd euró), míg például Németországban 44,5 milliárd euró összegű hiány keletkezett, mivel küldő ország is. Hazánkban 1112 milliárd Ft többlet keletkezett (EUROSTAT, 2020).

2.2.2. A versenyképesség és fenntarthatóság összefüggése a turizmus területén

A 21. század elején a turisztikai ágazat környezete jelentős mértékben megváltozott, átalakult. A terület átláthatóvá vált és az információkhoz történő hozzájutás is jóval könnyebb, tekintettel az internetre, a mobil eszközök használatára, az egyéni mobilitás arányának növekedésére. A

² Turizmus intenzitása: egy lakosra jutó vendégéjszakák száma (KARDOS, 2011)

turizmusban megjelentek a magasabb fogyasztói elvárások a fizikai környezet és a szolgáltatások minősége terén, a látogatói élmény szempontjából, valamint az iparágban dolgozók képességei, képzettsége kapcsán (EC. EUROPA. EU, 2014). A turizmus területén a versenyképesség egyre inkább releváns vizsgálati területté vált (DAS – DIRIENZO, 2009). Jól érzékelteti ezt a tényt, hogy 2002 és 2012 között a Tourism Management szakfolyóirat 292 versenyképességhez kapcsolható tanulmányt közölt le (BOTTI – PEYPOCH, 2013).

A fenntartható fejlődés kérdése már több száz éve foglalkoztatja az emberiséget, azonban tudományos vizsgálatának kezdete a 1980'-as évekhez köthető. Az ENSZ 1987-ben, a Brundtland-jelentésében olyan elvként azonosítja a fenntarthatóságot, mely hozzájárul ahhoz, hogy a jelen szükségleteit anélkül elégítsük ki, hogy ez csökkentené a jövő generációk képességét a saját szükségleteik kielégítésére vonatkozóan. Maga a fenntartható turizmus pedig még ennél is rövidebb, 1-2 évtizedes múltat tekint vissza (VARGA – CSÁKVÁRI, 2020). A WTO a fenntartható turizmus fogalmát a következő képpen definiálta: „Az a turizmus, amely teljes mértékben figyelembe veszi a jelenlegi és jövőbeli gazdasági, társadalmi és környezeti hatásokat, valamint a turisták, az iparág, a környezet és a befogadó közösségek igényeit (KÉPVISELŐI INFORMÁCIÓS SZOLGÁLAT, 2017, 1. o.).”

Már a Turisztikai Világszervezet (UNWTO) által 1999-ben elfogadott Turizmus Globális Etikai Kódex is kiemelte, hogy elsődleges fontosságú a turisztikai értékek megőrzése, hulladéktermelés minimalizálása, valamint az ökoszisztémákból és biodiverzitásból adódó természeti örökség megóvása. Az ENSZ által 2015-ben elfogadott, Világunk átalakítása: a fenntartható fejlődés 2030-ig szóló programja dokumentumban még intenzívebben jelenik meg a turizmus és a fenntarthatóság kapcsolata, a 17 fenntartható fejlődési cél mindegyike összefügg a turizmussal. A Turisztikai Világszervezet (UNWTO) 2019-ben 101 ország bevonásával készült felmérése rámutatott arra, hogy a fenntarthatóság és a versenyképesség kéz a kézben járnak. Az erőforrások hatékony felhasználása, a biodiverzitás megőrzésének előmozdítása és az éghajlatváltozás elleni küzdelem révén a vállalkozások mellett az egész turisztikai ágazat versenyképesebbé válik (UNWTO, 2019). Fenntartható turizmus versenyképesség növelő hatásával számos tudományos munka foglalkozik (LENGYEL, 2004; CSETE, 2006; HAPP, 2014; BORZÁN – SZEKERES, 2021; VARGA – CSÁKVÁRI, 2020; VARGÁNÉ CSOBÁN, 2005; SZABÓ, 2020).

A versenyképesség és fenntarthatóság összefüggéséhez szorosan kapcsolódik RITCHIE – CROUCH (2003) szerzőpáros versenyképes turisztikai desztináció meghatározása, mely szerint egy turisztikai desztináció akkor versenyképes, ha képes a turisztikai bevételek, a látogatók számának növelésére, valamint képes a látogatóknak emlékezetes, megfelelő élményt nyújtani

amellett, hogy ebből profitot tud termelni, közben a helyi lakosság életszínvonala (jóléte) is emelkedik, valamint képes arra, hogy mindezt megőrizze a jövő generációi számára.

RITCHIE (2003) emellett létrehozta a Destination Competitiveness Indexet (DCI – helyenként DPI, azaz Destination Performance Index), amely összesen 163, kvalitatív és kvantitatív adatokból képzett mutatószámot tartalmaz a gazdasági megjelenés, fenntarthatóság, látogatói elégedettség, és menedzsment tevékenység indikátorokhoz kapcsolódóan.

Emellett a World Economic Forum (WEF) a korábban bemutatott alapmutatójához (Global Competitiveness Index – GCI) hasonlóan kialakított a Travel and Tourism Competitiveness Index-et (TTCI) is. A WEF módszertana lényegesen eltér a DPI módszertanától, mivel a vizsgált országok turisztikai versenyképességének mérésére is törekszik. Az alapmutatóhoz hasonlóan 14 pillér és három alindex került kialakításra. A szabályozási kerethez kapcsolódóan például kiemelésre került a környezeti fenntarthatóság, a biztonsági tényezők, a egészségügyi jellemzők, valamint a turizmus ágazat jelentőségének vizsgálata. Az üzleti környezethez és az infrastruktúrához kapcsolódóan a légi, földi, technikai és turisztikai infrastruktúrával kapcsolatos adatok, a turisztikai ágazat ár-versenyképessége kerül elemzésre. Az emberi, természeti és kulturális erőforrások alindexben a humán erőforrás (pl. képzési színvonal), a turizmushoz való hozzáértés vizsgálata, a természeti és a kulturális erőforrások számbavétele (pl. Világörökség helyszínek számának, védett területek nagyságának értékelésével) történik (WEF, 2007).

2.2.5. Turisztikai támogatások prioritása az Európai Unióban

A turisztikai ágazatot jelentőségéből adódóan az Európai Unió is kiemelten kezeli. Bár a turisztikai támogatásokat regionális szinten adják, a helyi attrakcióhoz kötve, ugyanakkor a helyi vonzerő nem feltétlen igazodik a regionális határokhoz (AUBERT, 2001). A turizmus területén az Európai Strukturális és Befektetési Alapok (ESBA) rendelkezései hangsúlyozzák, hogy a tagállamoknak a legnagyobb hozzáadott értéket képviselő beavatkozásokra, tematikus célokra kell fókuszálniuk, mint az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiájára. Jelenleg a tényadatok arra utalnak, hogy a turisztikai infrastruktúrába történő beruházások nagyobb valószínűséggel eredményeznek növekedést és munkahelyteremtést, ha azok a kezdetektől fogva az egyedi helyi feltételekhez igazított integrált, helyalapú fejlesztés keretén belül valósulnak meg.

A kohéziós politikára vonatkozó új jogalkotási keret eredmény orientáltságával összhangban az ERFA-rendelet (Európai Regionális Fejlesztési Alap) egyértelműen megkülönbözteti a támogatások körét és az egyes tematikus célkitűzések beruházási prioritásait. Az ERFA

támogatás csak akkor nyerhető el, ha a fejlesztés a fenntartható turizmus, a kultúra és a természeti örökséggel áll összefüggésben, kapcsolódik a tematikus célkitűzéshez, valamint hozzájárul a foglalkoztatásbarát növekedéshez és a területi stratégia megvalósulásához. A regionális gazdaságokra vonatkozó hosszú távú és fenntartható hatások elérése érdekében a turisztikai beruházásokat integrált gazdasági fejlesztési vagy innovációs stratégiákra kell építeni. Az ERFA a turisztikai ágazat számára elsősorban endogén potenciál fejlesztésére irányuló beruházások és kistérségi infrastruktúrába történő beruházások terén nyújt támogatást, melyeknek regionális és helyi dimenzióval kell rendelkezniük.

Prioritást élvez a turizmus területén történő beruházások közül:

- a kutatás, a technológiai fejlesztés, a szolgáltatási innováció és a klaszterek,
- az IKT-hez és az azokhoz való hozzáférés támogatása,
- a vállalkozói szellem ösztönzése, valamint a KKV-k növekedésének és versenyképességének fokozása, többek között új üzleti modellek és nemzetközivé válás révén,
- az energiahatékonyság és a megújuló energiafelhasználás támogatása,
- a környezet védelme és az erőforrás-hatékonyság előmozdítása a természeti és kulturális örökség fejlesztésén keresztül,
- a foglalkoztatás elősegítése és a munkaerő mobilitásának támogatása,
- a társadalmi befogadás előmozdítása.

A turisztikai területén történő beruházásokkal szemben jellemző elvárás, hogy olyan integrált projektek részét kell képezniük, melyek helyi, regionális vagy nemzeti szinten kialakítottak és kapcsolódnak az Európa 2020 célkitűzések teljesítéséhez, hiszen a disszertációban vizsgált vállalkozások támogatás tekintetében ebben az időszakban érintettek. A turizmus támogatásához kapcsolódik az európai partnerségről szóló magatartási kódex rendelkezése, miszerint minden érdekelt felet aktívan be kell vonni a fenntartható turizmus fejlesztési terveinek tervezésébe és irányításába, javítva a turisztikai szolgáltatások minőségét.

Alapvető tény a múltbeli támogatások tükrében, hogy a magánprojektek kevésbé tőkeigényesek, de nagyobb hatással vannak a munkahelyekre. Ugyanakkor ezen beruházásokra ugyanazokat a kiválasztási kritériumokat kell alkalmazni, mint a többi produktív beruházási projekt esetében. Fontos a KKV szektor, a helyi cégek támogatása. A KKV szektorra összpontosító turisztikai beruházásokat olyan intézkedésekkel kell kiegészíteni, amelyek javítják, illetve megteremtik a kedvező környezetet a KKV szektor növekedésére.

Olyan projekteket támogattak, melyek az egyedi regionális adottságokhoz leginkább illeszkedtek, a kultúrához, természeti örökséghez kapcsolódtak, összhangban álltak a tematikus célkitűzésekkel, a területi stratégiával.

A beruházások közül prioritást élveztek azok, amelyek a kis- és középvállalkozások növekedését, versenyképességük fokozását segítették elő. A KKV-k kiemelten való kezelése gazdasági súlyukból adódik, mely viszonylag állandónak tekinthető. 2017-ben a teljes vállalkozói kör több mint 99%-a KKV-nak minősült, munkaerőpiaci szerepvállalásuk meghatározó, a vállalkozási szférában dolgozók majdnem kétharmadát foglalkoztatták, a hozzáadott értéknek pedig 46%-a köthető a KKV szektorhoz, hasonlóan a korábbi időszakokhoz (KSH, 2018).

Az ilyen beruházásoknak figyelembe kell venniük az egész térségre gyakorolt gazdasági hatást, nevezetesen a foglalkoztatás szempontjából, valamint más, ideértve az új vállalkozások (a szállodák szállítói és a turisták számára nyújtott közvetlen szolgáltatások) fejlesztését, a turisztikai szezonon kívüli gazdasági tevékenységeket és a projektek pénzügyi fenntarthatóságát (EC. EUROPA. EU, 2014).

2.2.6. Kitekintő: Nemzeti turizmusfejlesztés 2030

A Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia (NTS) kijelöli a hazai turizmus stratégiai céljait, ehhez hozzárendeli a szükséges állami feladatokat rövid, közép és hosszú távon is, valamint a célok eléréséhez szükséges források biztosítási lehetőségeit. Források tekintetében tervezetten 574,6 milliárd forint hazai költségvetési és 262,18 milliárd forint Európai Unió fejlesztési forrás áll majd rendelkezésre.

A stratégia kiemelten foglalkozik a fenntarthatóság kérdésével, illetve a klímaváltozáshoz történő alkalmazkodás kihívásaival.

A stratégiában az NTS 2005-2013 céljai alapvetően ugyanúgy megtalálhatók, de a korábbi hagyományos 9 turisztikai régiót (mint például Észak-Alföld) tervezés szempontjából felváltják a kiemelt turisztikai fejlesztési térségek, illetve a fejlesztési térségen belül meghatározott desztinációk pl. Debrecen (KSH, 2015). A desztináció cél és fogadó terület is egyben, melynek fogalmi meghatározása számos szakirodalomban visszaköszön (DÁVID – TÓTH, 2009; FORMÁDI – MAYER, 2005; HORKAY, 2003; JANCSIK, 2007; PAPP, 2012; TŐZSÉR, 2010). A desztináció az átélhető élmények helyszíne (STAMBOULIS, 2008). A Nemzeti Turizmusfejlesztés 2030 stratégia célja, hogy az adott desztináció elsődleges termékei alapján történjen a turisztikai fejlesztés. Ebből a szempontból prioritást élveznek azok az attrakciók, melyek egyedi terméktulajdonságaik révén országos vagy nemzetközi vonzerőt biztosítanak.

Az attrakciófejlesztés ennek megfelelően két szinten történik. Első szinten a térség kínálati komplexitásának elérése a cél, fenntartható módon, másodszinten pedig az egymást gyengítő párhuzamos attrakciók felszámolása jelenik meg. Ez utóbbi desztináción belüli, illetve a konkurens desztinációk közötti párhuzamosságokra vonatkozik. A Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia figyelembe veszi a szomszédos országokkal közösen alkotott régiók turisztikai termékkínálatát vonzerő és szolgáltatás pozicionálása terén (MAGYAR TURISZTIKAI ÜGYNÖKSÉG, 2020a). Ez fontos szempont a jövőre nézve az Észak-alföldi Régió szempontjából, ahol jelentős a határforgalom.

2.3. Az Észak-alföldi Régió turisztikai adottságai, a kapcsolódó turisztikai célú támogatások bemutatása

Az Észak-alföldi Régió 17729 km²-es területével Magyarország területének közel egyötödét (19,1 %) teszi ki, népessége 1 435 131 fő a legfrissebb, 2021. évre vonatkozó adatok alapján (KSH, 2021a). A régiót közigazgatásilag három megye, Hajdú-Bihar, Jász-Nagykun-Szolnok, Szabolcs-Szatmár-Bereg megye alkotja. Az elmúlt években alapvetően kedvező folyamatok játszódtak le, csökkentek például a munkaerő-piaci különbségek az egyes régiók között. A munkanélküliségi ráta országos átlaga 2008 első negyedévében 8%-os volt, az Észak-alföldi Régióban pedig 11,9%. 2021 azonos időszakában pedig az országos átlag 4,5%-os, míg az Észak-alföldi Régióban 7,3% volt munkanélküliségi ráta, azaz 3,9 százalékpontos különbség 2,8-ra mérséklődött (KSH, 2021b). A foglalkoztatási arány tekintetében hasonló tendencia figyelhető meg, 2008 első negyedévében a foglalkoztatási ráta országos átlagban 49,6%, míg az Észak-alföldi Régióban 43,9% volt. 2021 azonos időszakában pedig 61,9%-os foglalkoztatási ráta volt jellemző Magyarországon, míg a régióban 58,2%, azaz a kezdeti 5,7 százalékpontos különbség 3,7-re mérséklődött (KSH, 2021c).

2.3.1. Az Észak-alföldi Régió turisztikai adottságai

Több, az Észak-alföldi Régióval foglalkozó, tudományos publikáció (MEZŐ – MACZIK, 2010; MEZŐ – KOVÁCS, 2011; ÁRPÁSI – ÁRPÁSI, 2012; LENTÉNÉ PUSKÁS et al., 2018; VARGÁNÉ CSOBÁN – SERRA, 2016) is kiemeli, hogy a régió adottságai alapján kitörési pontot jelent a turisztikai szektor, ezért kiemelten támogatandó terület.

A régió legjelentősebb turisztikai terméke a gyógy- és termálvíz. 221 termálkút, 33 minősített gyógyvízzel rendelkező fürdő található a régióban. Legismertebb fürdők Debrecen, Hajdúszoboszló, Szolnok, Nyíregyháza, Berekfürdő, Tiszaújváros, Cserkeszőlő, Hajdúnánás,

Püspökladány, Kisvárdai és Túrkevei területén található. Az Észak-alföldi Operatív Program 2007-2013 kiemeli, hogy a térség gyógyfürdőinek szolgáltatási színvonalát emelni szükséges, ugyanakkor szem előtt kell tartani a termálvíz-készletek és a környezet terhelhetőségét is. Éppen ezért a fürdőfejlesztésekben az utóbbi években nem a vízfelület nagyságának növelése volt a cél, hanem minőségi attrakciók fejlesztése.

A régió adottságai kedvezőek a vízi turizmus számára is. A lehetőségek közül kiemelkedik a Tisza és mellékfolyói, mely felső és középső szakasza kedvelt vízitúra útvonal. A Tisza számos sportolási és kapcsolódási lehetőséget kínál, úgymint a horgászat, a kerékpározás, vízi és lovas turizmus (MAGYAR TURIZMUS ZRT., 2006). Emellett a régió egyes részei kedveznek a vadászathoz kapcsolódó turizmusnak. A vadászati turizmus szempontjából javítandó a háttér infrastruktúra, illetve ügyelni kell a vadállomány megfelelő minőségi szinten tartására. A régió építészeti elemekben is gazdag. Pásztortanyák, hodályok, gémes kutak a hagyományos állattartás, a pusztai élet építészeti emlékei mellett kiemelkedő a hortobágyi Kilenclükú híd. A Hortobágyi Nemzeti Park 1999 decemberétől az UNESCO Világörökségének része, mely az ökoturizmus kedvelt helyszíne a régióban (MAGYAR TURIZMUS ZRT., 2006).

A kedvező adottságok ellenére az Észak-Alföldön a turisztikai ágazat súlya az országos átlagnál kisebb. Az aktív szálláshelyek számának tekintetében a régiós átlag 2008-ban 418 volt, majd a 2010-2011. évet követően, egyenletes bővülés következtében elérte a 655-öt. Az Észak-alföldi Régió ezzel szemben csak 383 aktív szálláshellyel rendelkezett 2008-ban, ami a régiós átlag 91,63%-a. 2018-ban még kedvezőtlenebb, 80,92%-os arány volt jellemző az EUROSTAT adatbázisa alapján (EUROSTAT, 2021b). Az aktív szálláshelyek koncentrációja a régióban meglehetősen erőteljes, négy település, Hajdúszoboszló, Debrecen, Nyíregyháza, valamint Tiszafüred szerepe a meghatározó. A férőhelyek számát tekintve a régió szintén nem éri el a régiós átlagot 2008-2018 között, 2008-ban annak 91,98%-a, 2018-ban pedig csupán a 79,76%-a (EUROSTAT, 2021b).

A vendégéjszakák számának alakulását tekintve ugyanaz a kedvezőtlen tendencia figyelhető meg 2008-2018 között. Az Észak-alföldi Régióban eltöltött vendégéjszakák száma elmarad a régiós átlagtól, annak csupán 70,5%-a. 2018-ban még kedvezőtlenebb az arány, a régióban eltöltött vendégéjszakák száma csupán 56,9%-a volt a régiós átlagnak, annak ellenére, hogy ebben a régióban is növekedett a vendégéjszakák száma a vizsgált 10 év vonatkozásában 689 912-ről 949 399-re (EUROSTAT, 2021c).

2.3.2. A kapcsolódó turisztikai támogatások bemutatása

A vizsgált vállalkozások által elnyert támogatások az Észak-Alföldi Operatív Programhoz kapcsolódnak. Ugyanakkor szót kell ejteni az Észak-alföldi Régió Turizmusfejlesztési Stratégiájáról, illetve az uniós támogatásokhoz kapcsolódó Európai Unió támogatások felhasználására irányuló 2011-13-as akciótervekről is.

Az Észak-alföldi Régió Turizmusfejlesztési Stratégiája a helyi adottságok figyelembevétele mellett igazodik az EU-ban alkalmazott regionális tervezés gyakorlatához. Ezek mentén a régió turisztikai fejlesztései négy fő irányra koncentrálnak:

- „A régió vonzerő és attrakciófejlesztésének fejlesztési irányai: a gyógy- és wellness turizmus, az üzleti- és a konferenciaturizmus, a Tiszai- (vízi) turizmus, az örökségturizmus, az öko-és a falusi turizmus valamint a golfturizmus.
- A fogadási feltételek javítása, szolgáltatásfejlesztés irányai: szálláshelyek kínálatának bővítése, a vendéglátás mennyiségi és minőségi feltételeinek javítása, a közlekedési helyzet és elérhetőség javítása, turistabarát környezet kialakítása.
- A régiós turisztikai marketing tevékenység fejlesztési irányai: kommunikációs stratégia kidolgozása, régiómarketing eszközök fejlesztése, turisztikai információs szolgáltatások fejlesztése, turisztikai márkaképzés támogatása, turisztikai háttérkutatások.
- Szervezeti és működési feltételek javításának irányai: humán erőforrások fejlesztése, információs és telekommunikációs rendszerek fejlesztése, turisztikai szervezetek és hálózatok, határos régiókkal való turisztikai hálózati rendszer kialakítása, interdiszciplináris területek, innováció támogatása (MAGYAR TURIZMUS ZRT, 2006, 5.o.).”

A fejlesztések elsősorban a magánszektorban kerülnek megvalósításra. A 2007-2013 tervezési ciklusban, turisztikai szektorhoz kapcsolódóan összesen 375 milliárd Ft támogatásból 6 059 projekt került megvalósításra. Ebből 308 milliárd Ft támogatást, 1 144 projekt keretében a regionális operatív programok (ROP) pályázataihoz kapcsolódóan használtak fel. Emellett a vidékfejlesztési programok konstrukcióiból 67 milliárd Ft összegben 4 915 turisztikai célú beruházás is megvalósításra került (KPMG, 2017).

A vizsgált 103, Észak-alföldi Régióban működő cég valamivel több, mint 22 milliárd forint turisztikai támogatást nyert el az EU második hétéves fejlesztési ciklusában (2007-2013).

A támogatásokhoz kapcsolódnak az európai uniós támogatások felhasználására irányuló 2011-2013-as akciótervek, melyek keretein belül a gazdaságélénkítésre és munkahelyteremtésre

közel 2000 milliárd forint uniós forrás vált elérhetővé Magyarország számára. Az akciótervek pályázatai kapcsolódtak az Új Széchenyi Tervben (ÚSZT) meghatározott pontokhoz, melyek az egészségipar, a zöldgazdaság-fejlesztés, az otthonteremtés, a vállalkozásfejlesztés, a közlekedésfejlesztés, a tudomány-innováció, valamint a foglalkoztatás területe (PÁLYÁZAT.GOV.HU, 2011).

Az Észak-Alföldi Operatív Program 5 prioritás mentén került kiírásra. A Regionális gazdaságfejlesztés, turisztikai célú fejlesztések, a közlekedési feltételek javítása, a humán infrastruktúra fejlesztések, valamint a város- és térségfejlesztés. Az öt prioritás közül a vizsgált 103 cég a turisztikai fejlesztések prioritásán belül nyert támogatást, összesen 31,82 milliárd forintot használhattak fel a pályázók.

Ezen belül három 3 alprioritáshoz kapcsolódóan lehetett pályázatot nyerni:

1. Versenyképes turisztikai termék- és attrakciófejlesztés 28,07 milliárdnyi támogatási összeggel. Célja, „a turisztikai vonzerők, illetve attrakciók létrehozásán, meglévők fejlesztésén, valamint turisztikai szolgáltatások kialakításán és fejlesztésén keresztül a hazai turizmus szektor versenyképességének erősítése, a turizmusból származó jövedelmek növelése és munkahelyek teremtése (MAGYAR KÖZLÖNY, 2013, 40.o.).”

2. Szálláshelyek és szolgáltatások minőségi fejlesztése, 3 milliárd forint keretösszeggel. Célja, „az üzleti célú szálláshelyek fejlesztésén keresztül a szálláshelyek szolgáltatási színvonalának emelése, kapacitáskihasználtságuk javítása, a szálláshely működéséből származó árbevétel növelése, ezáltal a jövedelemtermelő képesség növelése (MAGYAR KÖZLÖNY, 2013, 40.o.).”

3. Desztináció-menedzsment fejlesztése, 0,75 milliárd forint támogatással. Célja, „a helyi és térségi Turisztikai Desztináció Menedzsment szervezetek fejlesztése, ezen keresztül a turizmus versenyképességének növelése (MAGYAR KÖZLÖNY, 2013, 40.o.).”

A 103 vizsgált cég közül 77 cég versenyképes turisztikai termék- és attrakciófejlesztés, 25 cég szálláshelyek és szolgáltatások minőségi fejlesztése, 1 cég pedig desztináció-menedzsment fejlesztés alprioritások területén nyert pályázati összeget.

2.4. A COVID-19 turisztikai szektorra gyakorolt hatása

Az elmúlt évtizedekben több olyan világszintű válság (például 2001. szeptember 11., a 2008-ban kezdődő gazdasági világválság), illetve természeti katasztrófa történt, melyek változó mértékben ugyan, de érintették a turisztikai szektort. A COVID-19 járvány azonban példa

nélküli helyzetet teremtett az ágazatban az egész világon, így Európai Unió és hazai szinten egyaránt. A szigorú utazási korlátozások, az összejövetelek korlátozása révén a közösségi mobilitás szinte teljes mértékben megszűnt, a turisztikai szektor 2020 márciusában teljes mértékben leállt, hiszen annak létalapja maga az utazás. A szálláshelyek, férőhelyek, vendégéjszakák száma, lakosságon belül a turizmusban részt vevők aránya, utazások száma egyaránt lecsökkent hazai és Európai Unió szinten egyaránt. A kereskedelmi szálláshelyek által realizált veszteségek 2020-ban meghaladták a 257 milliárd forintot. A COVID-19 járvány egyaránt felszínre hozta a hazai turizmus erősségeit, gyengeségeit (ÁLLAMI SZÁMVETŐSZÉK, 2021). A válság a külföldi turisztikai igények kiszolgálására alapozó nagyvárosi szállás- és vendéglátóhelyeket érintette a leginkább, mivel a külföldi turisták vendégéjszakáinak száma drámai mértékben, 76%-kal visszaesett 2019-hez képest (MAGYAR TURISZTIKAI ÜGYNÖKSÉG, 2020b). Az alacsony bérezés, technológiai fejlettség, a fekete és szürkegazdaság magas aránya egyaránt rontotta a turizmusban a válság kezelhetőségét.

2021-ben, a járványügyi helyzet normalizálódása után, a lakosság nagyarányú áttöltöttségének eredményeként nyári hónapokban az utazási kedv élni kezdett. A turisták magatartása azonban teljes mértékben megváltozott, az utazási döntéseiket a járványhelyzet miatti a bizonytalanság nagymértékben befolyásolta (TŐZSÉR, 2021). A tartózkodások időtartama jelentősen lerövidült, rosszabb esetben nem is valósult meg az eltervezett utazás, illetve a külföldi utazásokkal szemben a belföldi utazásokat részesítették előnyben a turisták uniós és hazai viszonylatban egyaránt (NOD ET AL., 2021). Az egyéni közlekedés népszerűbbé vált, a járatok újraindítása után is inkább a személygépkocsi használatát részesítették, részesítik előnyben, ezáltal csökkentve a kapcsolatot idegenekkel. A biztonságra való törekvés mellett az említett fogyasztói magatartás változásokhoz a rendelkezésre álló jövedelem csökkenése is hozzájárult. Jelentős költségmegtakarítást jelent a belföldi úti cél választása, az olcsóbb szolgáltatások igénybevétele, az utazás időtartamának csökkentése. A nagymértékű bizonytalanság, a csökkenő rendelkezésre álló jövedelem kihatott az ágazat teljesítményére, felbecsülhetetlen károk keletkeztek. A Turisztikai Világszervezet véleménye szerint a kilábalás hosszabb időt fog igénybe venni, a korlátozások anyagilag és mentálisan is megrendítették Európa lakosságát. A pandémia hatására a digitális megoldások alkalmazása egyre inkább terjed a turizmus területén, növekszik az úgynevezett „érintésmentes utazás”-ra. A járvány további pozitív hozadéka a „túlturizmus” eltűnése, ami által a környezetszennyezés jelentősen csökkent (GONDA – RAFFAY, 2021). A foglalásokkal kapcsolatban kiemелendő, hogy hajlandóak többet fizetni rugalmasabb lemondási feltételek esetén. Azok a szolgáltatók a

sikeresebbek, amelyek plusz költség nélkül is biztosítani tudják a lemondás lehetőségét, ezzel fokozva az utazni vágyók biztonságérzetét.

A 2021-es év igazolta a turisztikai területen korábban megvalósuló beruházások szükségességét és sikerességét. A fejlesztések a válságban lendületet adtak a szektornak, hiszen ezek az extenzív és intenzív fejlesztések tették lehetővé a most megnövekedett hazai keresletet kiszolgálását, segítve ezzel a turisztikai vállalkozások túlélését. A statisztikai adatok alapján minden idők legsikeresebb nyarát zárta a belföldi turizmus hazánkban, 2020-hoz képest 25%-kal több, majdnem 15 millió vendégéjszakát Magyarországon a turisták. Ugyanilyen mértékű növekedés érintette a vendéglátásból származó bevételeket is, mely eredményeként a vendéglátás teljesítménye felülmúlta a járvány előtti. A kereskedelmi szálláshelyeken pedig 183 milliárd forintot bevételt realizáltak, 41%-kal többet, 2020-hoz viszonyítva. A beutazó turizmusban is pozitív elmozdulás történt, a külföldiek 2,9 millió vendégéjszakát töltöttek el hazánkban, 40%-kal többet, mint 2020-ban (MAGYAR TURISZTIKAI ÜGYNÖKSÉG, 2021).

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

Egy tömegesen előforduló jelenség megfigyelésének lehetőségét a statisztika biztosítja. A megfigyelt egyedek összessége statisztikai sokaságként értelmezhető, mely sokaság több szempont szerint is jellemezhető. Beszélhetünk diszkrét vagy folytonos sokaságról, másrészt egy sokaság elemszáma alapján lehet véges, illetve végtelen. A diszkrét sokaság egyedei elkülöníthetők, a folytonos sokaság egyedei azonban csak mérés útján válnak elkülöníthetővé (HUNYADI – VITA, 2008a).

A statisztikai munka KOVÁCS (2006) alapján 4 jól elkülöníthető fázisra osztható:

- tervezés,
- adatgyűjtés,
- feldolgozás,
- elemzés.

Tervezés fázisban az adatgyűjtés, elemzés célját szükséges konkretizálni. Nagy hangsúlyt kell fordítani az Információs önrendelkezési jogról és az információszabadságról szóló 2011. évi CXII. törvényben megfogalmazásra kerülő célhoz kötött adatkezelés elvének tiszteletben tartására, azaz a személyes adatok gyűjtése és feldolgozása csak pontosan meghatározott jogszerű cél esetén megengedett. Az adatfelvételre számos módszer áll rendelkezésre, megvalósulhat kérdőívek alkalmazásával, megfigyeléssel, kísérlettel. Az adatgyűjtés a gyűjtött adatok köre alapján lehet teljes vagy részleges, módszere alapján lehet szekunder vagy primer. Teljes megfigyeléskor a sokaság egészét, azaz minden elemét megfigyeljük, a részleges megfigyelés esetén csak egy részét. A részleges megfigyelés mintavétel alapján történik, melyhez szorosan kapcsolódik a reprezentativitás kérdése (PINTÉR – RAPPAL, 2001). Az adatok feldolgozása során szükséges elvégezni az adatok ellenőrzését, osztályozását, rendszerezését. Az elemzés során ok-okozati összefüggések feltárására törekszünk (BLUMNÉ et al., 2011).

3.1. A gyűjtött adatok köre, szűrési feltételek

Az adatgyűjtés a gyűjtött adatok köre alapján teljes, azaz a kutatásom során egy véges elemszámú, diszkrét sokaság minden eleme megfigyelésre került. A teljes körű adatgyűjtésre az biztosította a lehetőséget, hogy a megfigyelt sokaság lehatárolt, elemszáma nem túl nagy. A szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágban működő, Észak-alföldi Régióban elhelyezkedő 170, az EU második hétéves fejlesztési ciklusában (2007-2013) turisztikai pályázat keretében támogatást nyert vállalkozások jelentik az elemzés során vizsgált sokaságot.

A lehatárolást az elemzés átláthatósága, levont következtetések helytállóságának, összehasonlíthatóságának a biztosítása érdekében tartottam szükségesnek. A vizsgált vállalati kört azonos nemzetgazdasági ágban működőkre (kutatási témából adódóan a szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágban működőkre), azon belül is azonos fejlesztési ciklusban turisztikai pályázat keretében támogatást nyert vállalkozásokra szűkítettem. Jóllehet 2020-ban lezárult a harmadik hétéves fejlesztési ciklus is, a disszertáció vizsgálata mégis a második hétéves fejlesztési ciklusához (2007-2013) kapcsolódik. Ennek oka, hogy a vizsgálat időintervallum hosszát 5 évben határoztam meg, az első év a támogatás folyósítását megelőző év, az utolsó pedig a folyósítást követő harmadik év, mely már kellően hosszú ahhoz, hogy kimutathatóvá váljanak a támogatások hatásai. A harmadik fejlesztési periódushoz kapcsolódóan a lezárulását követő első év az idej, továbbá az elmúlt 2 év atipikus évné tekinthető, mivel a járványügyi helyzet nehezítené a támogatások hatásának kimutatását. Az elemzés esetében területi lehatárolást is végeztem, ennek oka, hogy a regionális eltérésekből eredő hatások kimutatása nem tartozik közvetlenül a kutatási témámhoz.

A vizsgálandó vállalati körből 67 nyertes pályázó került kiszűrésre a következő okok valamelyike miatt:

- nem nyereségorientált formában működött,
- nem tisztán turisztikai profilú,
- a vizsgált időszakban átalakult,
- megváltozott a méretbeli besorolása,
- megszűnt; illetve felszámolás alatt állt.

A szűkítést a vállalatok számviteli beszámolóihoz kapcsolódó kiegészítő mellékletek információi alapján végeztem el.

3.2. Az adatgyűjtés módszereinek bemutatása

A disszertáció kutatási kérdéseinek megválaszolását szekunder és primer adatgyűjtés alapozta meg. A szekunder adatgyűjtés során korábbi primer kutatás eredményeinek felhasználása és hozzákapcsolása történik az adott vizsgálathoz. Ezzel szemben a primer adatgyűjtés a vizsgálat során létrejövő, új, eddig nem ismert eredmények összegyűjtését jelenti (SAJTOS – MITEV, 2009).

3.1.1. Szekunder adatgyűjtés

A szekunder adatgyűjtés három fő terület értelmezéséhez kapcsolódott. A versenyképességhez, a turizmushoz és az Észak-alföldi Régióhoz. A versenyképesség fogalmi háttérének elemző feltárása, illetve az egyes szinteken a versenyképesség fogalmának tisztázása megalapozta a disszertációban alkalmazott versenyképességi értelmezés létrehozását, mely a további primer kutatás alapjául szolgált. A definícióban kiemelésre került a kockázatvállalási hajlandóság, proaktív reagálás, a versenyképesség „puha” tényezőinek fontossága mellett a jövedelemelőállítás és a likviditás biztosításának képessége, utóbbi két terület szükségessé tette a számviteli információs rendszer és a kapcsolódó pénzügyi mutatók vállalati versenyképességgel való kapcsolatának bemutatását. A turizmus ágazat jelentőségét igazoló fejezetben pedig felvázolásra kerültek a disszertáció elemzési időszakához kapcsolódóan az ágazati trendek, melyek a primer kutatás eredményeinek értelmezésében nyújtanak segítséget. A kutatásom szekunder adatgyűjtésének részét képezte a Regionális Fejlesztési Ügynökség által rendelkezésemre bocsátott adatbázis, mely a vizsgált fejlesztési időszakra vonatkozó pályázati adatokat tartalmazta.

3.1.2. Primer adatgyűjtés

A primer adatgyűjtés a disszertáció célkitűzéseire igazodóan két forrásból valósult meg. Egyrészt, a vállalati versenyképesség „kemény” tényezőinek pénzügyi mutatószámokkal történő méréséhez kapcsolódóan az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálatának adatbázisából, amihez hozzákaptam a szekunder adatgyűjtésből származó kutatásom szempontjából releváns pályázati adatokat. Másrészt pedig a „puha” versenyképességi tényezők feltárásának vonatkozásában kérdőíves megkérdezés útján.

A vállalati versenyképesség pénzügyi mutatószámokkal történő mérésének lehetőségét számos tudományos mű (SÁPINÉ DUDUK – BARANYI, 2011; HÁGEN – HOLLÓ, 2017; SZILÁGYI, 2008; WIMMER, 2002; ZOLTAYNÉ et al., 2007; CHIKÁN, 2017; SCHMUCK, 2008; SZERB, 2010; AUERBACH et al., 1999; NÉMETHNÉ GÁL, 2010; BALLANTINE et al., 1988; GRABOWSKA, 2014; JASINIAK – PASTUSIAK 2014; KATITS – SZALKA 2014; RIDEG, 2019; FAZEKAS, 2001) alátámasztja.

A pénzügyi mutatószámok létrehozásának alapját az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs és az Elektronikus Cégeljárásban Közreműködő Szolgálatának adatbázisában

elérhető számviteli beszámolók képezték, amelyek az adott vállalkozás gazdálkodásáról az egyetlen nyilvános és hitelesnek tekinthető kimutatást jelentik (KVANCZ, 2011).

A pénzügyi mutatószámokkal mért vállalati versenyképesség mellett a „puha” versenyképességi tényezők feltárásának fontosságát szintén számos tudományos mű (GARAMHEGYI – RÉVÉSZ, 2000; LENGYEL, 2003; SZERB, 2010; VARGA, 2017; PALÁNKA, 2012; SZERB et al., 2019; CSATH et al., 2019) kiemeli. A versenyképesség „puha” tényezőinek vonatkozásában a kérdőíves megkérdezés módszerével történő adatgyűjtést CHIKÁN et al. (2006), BODÓ et al. (2007), NÉMETHNÉ GÁL (2010), SZERB (2014) publikációira alapoztam. Kiemelendő, hogy a hivatkozott szerzők a „kemény” vállalati jellemzők feltárására szintén kérdőíves megkérdezés módszerét alkalmazták, véleményem szerint azonban ezeknek a számviteli beszámolókból származó adatoknak a kérdőíves megkérdezése pontatlanságot eredményezhet, így a kutatásom során két adatbázist hoztam létre, egyrészt a vizsgált vállalatok számviteli beszámoló adatait és kapcsolódó pályázati adatait tartalmazó adatbázist, másrészt a kérdőíves megkérdezésből származó adatokat tartalmazó adatbázist. Az előbbi adatbázisra alapozott primer kutatásom eredményei alapján vizsgáltam a H2, H3, H4 H5 hipotézist, a H1-es hipotézis igazolásához a kérdőíves megkérdezésből származó adatokat felhasználtam fel.

A kérdőív kitöltése önkéntes volt, anonim módon történt. A kitöltést minden vállalkozás vállalta. A kérdőívet tartalmazó online link a vállalatok számára e-mailben került kiküldésre, előzetes egyeztetés alapján. A kitöltött kérdőívek egy online fiókba érkeztek vissza, itt került sor a válaszok összegyűjtésére és rendszerezésére. Az előzetes egyeztetés a legtöbb esetben telefonon történt, amire az Észak-Alföldi Regionális Fejlesztési Ügynökség biztosította a lehetőséget a támogatásokhoz kapcsolódó adatbázisból. A telefonos egyeztetés alkalmával ismerttettem a kutatásom körülményeit, hátterét, a legfontosabb fogalmi alapokat és a felmerülő kérdésekre válaszoltam. Több esetben előfordult, hogy a telefonos egyeztetéskor arra kértek a vállalatvezetők, hogy személyesen legyek jelen a kitöltésnél, hogy a felmerülő kérdésekre választ tudjak adni. A kérdőívet tartalmazó link kiküldése 2019. decemberében kezdődött. Az adatgyűjtés közel 3 hónapot vett igénybe. Abban az esetben, ha többszöri telefonos egyeztetés esetén sem történt meg a kitöltés, akkor a személyes megkeresés mellett döntöttem, így biztosítottam a 100%-os kitöltöttséget.

A kérdőív 26 kérdést tartalmaz (*1. melléklet*), melyekből a válaszlehetőségek alapján 1 nyitott, 25 pedig zárt volt, azaz előre megadott válaszlehetőségek közül tudott választani a kitöltő. A zárt kérdések közül 17 többkimenetelű volt (8 esetén egy válaszlehetőség, 9 esetén több

válaszlehetőség is megjelölhető volt), 1 fontossági skála, 7 minősítő skála segítségével volt megválaszolható.

A kérdőív kitöltésével kapcsolatban az email címek használata, tárolása felvet adatvédelmi kérdéseket, mivel ezek az adatok személyes adatnak minősülnek, személyvel kapcsolatba hozhatók (CSERES – CSORBA, 2006). Ezen adatok kezelésénél a célhoz kötött adatkezelés elvét tiszteletben tartottam.

3.3. Az elemzés módszertana

A kutatási kérdéseim megválaszolása, illetve felállított hipotéziseim vizsgálata statisztikai módszerekre épül. Egyrészt az elemezni kívánt pénzügyi mutatószámok létrehozásának vonatkozásában, másrészt a mutatószámértékek különböző szempontok szerinti alakulásának tekintetében.

3.3.1. Viszonyszámok létrehozása

A vállalatok számviteli beszámoló adataiból létrejövő pénzügyi mutatószámok az adatok egymáshoz viszonyításával jönnek létre.

Általános formában a következőképp írhatók fel: $V = \frac{A}{B}$

Ahol „A” a viszonyított adatot jelenti, „B” pedig a viszonyítás alapját (ÁCS – PINTÉR, 2011).

A vizsgálat során alkalmazott likviditási mutatók, valamint a jövedelmezőségi mutatók közül a ROA, ROCE mutatók szemléletmódjukat tekintve egyaránt horizontálisak, hiszen a likviditási mutatók könyvviteli mérleg mindkét oldalát érintik, a ROA, ROCE mutatók pedig a könyvviteli mérleghez és az eredménykimutatáshoz is kapcsolódnak. A ROS, ROE jövedelmezőségi mutatók pedig vertikálisak, mivel csak az eredménykimutatásból származó adatokat tartalmaznak (BÍRÓ et al., 2016). Mindegyik elemzett mutatószám koordinációs viszonszám. A koordinációs viszonszámok létrehozása esetén azonos mértékegységű adatok, két részsokaság jellemző adata kerül összehasonlításra (ADORJÁN et al., 2002).

3.3.2. A főkomponens-analízis leírása

A főkomponens-analízis egy olyan többváltozós statisztikai eljárás, mely segítségével adatredukciót végezhetünk. A főkomponens-analízis a faktoranalízis speciális típusa. A módszer célja a változók számának csökkentése, úgy, hogy ezáltal a megfigyelés információ

tartalma ne csökkenjen. A módszer olyan esetben alkalmas a változók összevonására, ha a változók koherens, egymást átfedő információ tartalommal bírnak. Azaz a faktoranalízis célja, hogy egymással korrelálatlan faktorokat hozzunk létre (SZŰCS, 2002).

A főkomponens-analízis elvégezhetőségének feltétele az adatok összevonhatósága. Csak azok a változók vonhatók össze egy faktorba, amelyek között megfelelő mértékű korreláció mutatható ki. A korrelációs mátrix az egyes változók közötti összefüggést fejezi ki. Az összevonáshoz erős korrelációra van szükség, de a túlzott korreláció sem megfelelő, hiszen azt eredményezné, hogy minden vizsgált változó egyetlen faktorban kerül összevonásra. A Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) kritérium az egyik leginkább alkalmas mérőszáma a változók között fennálló korreláció kifejezésére.

Legyen r_{ij} az i -edik és a j -edik változó korrelációs együtthatója, és legyen $\rho_{ij} = \frac{R_{ij}}{\sqrt{R_{ii} \times R_{jj}}}$ az i -edik és a j -edik változó parciális korrelációs együtthatója. Ekkor a KMO érték kiszámítására az alábbi képlet használható:

$$KMO = \frac{\sum_{i=1}^p \sum_{j=1, j \neq i}^p r_{ij}^2}{\sum_{i=1}^p \sum_{j=1, j \neq i}^p \rho_{ij}^2 + \sum_{i=1}^p \sum_{j=1, j \neq i}^p r_{ij}^2} \quad (\text{VARGHA, 2015}).$$

A mutató értéke 0 és 1 közé esik. Értelmezését az 9. táblázat tartalmazza.

9. táblázat: A KMO mutató értelmezése

KMO érték	Jelentése
$0,9 \leq KMO \leq 1,0$	csodálatos
$0,8 \leq KMO < 0,9$	dicséretes
$0,7 \leq KMO < 0,8$	közepes
$0,6 \leq KMO < 0,7$	mérsékelt
$0,5 \leq KMO < 0,6$	szánalmas
$0,0 \leq KMO < 0,5$	elfogadhatatlan

Forrás: Saját szerkesztés KÁSA, 2014 alapján

A 9. táblázat alapján jól látható, hogy minél közelebb van a mutató értéke az egyhez, annál alkalmasabbak a változók az összevonásra, 0,5 alatt pedig nem érdemes a változókat összevonni, alkalmazni.

A megfelelő KMO érték esetén tehát a főkomponens-analízis elvégezhető, a vizsgálatba bevont változók között megfelelő szintű korreláció áll fenn. A főkomponens-analízis eredménye mutatja a faktorok számát, melyekbe a változók összesűrítethetők. A faktorok számának megállapítása a sajátértékek alapján történik. Feltételezzük, hogy változók varianciáját velük

egyező számú háttérváltozó, más néven főkomponens magyarázza, melyekből kiválaszthatók azok a főkomponensek, amelyek a változók varianciájának meghatározó részét magyarázzák. A főkomponens értékekből azok tekinthetők szignifikánsnak, amelyeknek sajátértéke (varianciája és szórása) átlag feletti, azaz 1-nél nagyobb (NYITRAI, 1996). Továbbá az is elvárás, hogy a faktorba történő összevonás a variancia legalább 60%-át magyarázza (LEHOTA, 2001). A létrejövő faktorok standardizáltak, normális eloszlást követnek. Ezek a közös háttérváltozók a főkomponensek.

Előfordulhat azonban olyan eset, hogy a főkomponens-analízis eseményeként olyan változók is korrelációt mutatnak az adott faktorra, amelyek között azonban nincs kapcsolat. Ezt a problémát hivatott megoldani az úgynevezett rotáció (HUNYADI – VITA, 2008b). A faktor-rotáció az előzetes faktorokat úgy alakítja át, hogy a faktorok tengelyei elfogadásra kerülnek, s az így létrejövő faktormegoldásokban már csak ténylegesen azok a változók kerülnek összevonásra, amelyek jól korrelálnak egymással. Továbbá rotációs-mátrix azt is megmutatja, hogy mely változók kerültek adott faktorba. Kiemelendő, hogy a rotáció nem eredményezi a faktorok által magyarázott variancia csökkenését.

Az előzőekben bemutatott főkomponens-analízis képezi a hipotézisvizsgálataim alapját. Célom a statisztikai vizsgálatok elvégezhetőségének, a kapott eredmények értelmezhetőségének érdekében az általam vizsgált 11 pénzügyi mutatószám értékének, valamint az értékelt versenyképességre vonatkozó kérdőíves kérdések válaszainak főkomponens-analízissel történő összevonása, mely összevonások eredményeként létrejövő versenyképességi faktorok alapján a hipotéziseim vizsgálhatóvá válnak.

3.3.3. A varianciaanalízis leírása

A varianciaanalízis, másnéven ANOVA (angol elnevezésének, analysis of variance kezdőbetűi) statisztikai módszer kettőnél több, egyező szórású, normális eloszlású sokaság átlagának összevetésére alkalmas. A varianciaanalízis varianciáját tényezőnként bontja fel. A varianciaanalízis kapcsán fontos a tényező definiálása. A tényező az a minőségi tulajdonság, amelynek a mennyiségi tényezőre gyakorolt hatását méri a varianciaanalízis.

A vizsgált tényezők száma szerint megkülönböztettünk egy-, két-, és többtényezős varianciaanalízist. Az egytényezős varianciaanalízis során csak egy tényező hatását vizsgáljuk. A két tényezős varianciaanalízis esetén a két tényező hatása és a két tényező kölcsönhatása is a vizsgálat tárgyát képezi. A többtényezős varianciaanalízis több tényező hatása mellett a tényezők közötti kapcsolatokat is vizsgálja (SZÚCS, 2002).

A varianciaanalízissel tulajdonképpen páronkénti összehasonlítást végzünk. A varianciaanalízis egy közös szignifikáns differencia számításán alapul, ami a középértékek között fennálló szignifikáns különbséget jelenti.

A varianciaanalízis elvégezhetőségének több feltétele is van:

- a létrehozott csoportok varianciája azonos,
- a csoportok normális eloszlású sokaságból származnak,
- a csoportok egymástól függetlenek.

Az eltérő variancia, valamint a normális eloszlás nem teljesülése torzítaná a középértékek összehasonlítása érdekében meghatározott szignifikáns differencia értékét. Emellett elvárás a csoportok függetlensége is, azaz nem lehet kapcsolat az egyes csoportok között (SZŰCS, 2002). A döntést mindig az F-próbastatisztika értéke alapján hozzuk meg. A leggyakrabban 0,05-ös alfa érték kerül figyelembe vételre. A nullhipotézis helyességének eldöntése érdekében a próbafüggvény lehetséges értékeinek tartománya két részre bontható, egy elfogadási és egy visszautasítási tartományra. α (alfa) a visszautasítási tartományba esés valószínűségét, $1-\alpha$ (alfa) az elfogadási tartományba esés valószínűségét fejezi ki.

A statisztikai programok az F-próba statisztika értéke alapján kiszámítanak egy tapasztalati szignifikancia értéket (Sig.), azaz egy p-értéket. A p-érték függvényében a következő döntés hozható:

- Ha a megadott alfa értéknél nagyobb a p-érték ($p > 0,05$), akkor elfogadjuk az egyezőséget feltételező nullhipotézist (H_0). Nincs szignifikáns eltérés a vizsgált csoportok átlagai között.
- Amennyiben a megadott alfa értéknél kisebb a p-érték ($p < 0,05$), akkor az egyezést feltételező nullhipotézist (H_0) elvetjük. Van szignifikáns eltérés a vizsgált csoportok átlagai között.

Kiemelendő azonban, hogy a hipotézis vizsgálat során hozott döntés nem mindig helyes. Abban az esetben, ha a nullhipotézis helyes, de a próbastatisztika értéke mégis az elutasítási tartományba esik, azaz elvetjük, akkor úgynevezett elsőfajú hibát követünk el, előfordulásának valószínűsége α (alfa). $1-\alpha$ (alfa) annak a valószínűsége, hogy nem vetjük el a helyes nullhipotézist, melyet a próba megbízhatósági szintjének is nevezhetünk. Abban az esetben pedig, ha a nullhipotézis hibás, de mégis elfogadásra kerül a próbastatisztika értéke alapján, akkor másodfajú hibát követünk el, melynek előfordulási valószínűsége β (béta). $1-\beta$ (béta) pedig annak a valószínűsége, hogy nem követjük el a másodfajú hibát, melyet a próba erejének nevezünk (PINTÉR – RAPPAL, 2007).

A jelen disszertációban egytényezős varianciaanalízis módszere kerül alkalmazásra a vállalati méret és az érzékelt versenyképesség kapcsolatának (H1 hipotézis), valamint a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok kapcsolatának vizsgálata során (H2 hipotézis). A nullhipotézis szerint mindig azt feltételezzük, hogy a vállalati méret szerinti csoportok átlagai között nincs eltérés. Az alternatív hipotézis (H1) pedig azt feltételezi, hogy a vállalati méret szerinti csoportok átlagai között van eltérés.

3.3.4. A t-próba leírása

A hipotézisvizsgálataim alapvető célja, hogy a megfigyelt sokaság tulajdonságai között eltéréseket mutassak ki. Az összehasonlítás során alapvetően az a feltételezés, hogy a minták, jelen esetben a teljes sokaság tulajdonságai között nincs szignifikáns eltérés. Ezt a feltételezést nullhipotézisnek (H0) hívjuk.

A t-próbák nullhipotézise tehát az, hogy a minták átlagai között nem áll fenn szignifikáns eltérés, azaz a próbastatisztika értéke (t-érték) követi a Student-féle t-eloszlást. Az alapján hozunk tehát döntést, hogy a Student-féle t-eloszlás egy előre meghatározott intervallumába esik-e az eredményünk vagy nem (KERÉKGYÁRTÓ et al., 2001). Ha a minta értéke Student-féle t-eloszlás egy előre meghatározott intervallumába esik, akkor a nullhipotézis elfogadható, azaz nincs szignifikáns eltérés a minták átlagai között. Ellenkező esetben az alternatív (H1) hipotézist fogadjuk el.

A t-érték mellett, vele párhuzamosan úgynevezett p-érték is kalkulálható. Az eredmények értékelése során mindkét érték figyelembe vehető, azonos döntést eredményeznek. A t-érték és a p-érték α (alfa) szintű hibahatárhoz képest kerül értékelésre, α (alfa) a visszautasítási tartományba esés valószínűségét, $1-\alpha$ (alfa) az elfogadási tartományba esés valószínűségét fejezi ki.

A statisztikai programok, így az általam használt SPSS program is a p-értéket, az empirikus szignifikancia szintet hozza létre. A p-érték az a legkisebb szignifikancia szint, ahol már a nullhipotézis elvethető.

A döntési kritériumok a p-értékhez és a t-értékhez kapcsolódóan a következők:

p-érték alapján történő döntés:

- Ha a megadott alfa értéknél nagyobb a p-érték ($p > 0,05$), akkor elfogadjuk az egyezőséget feltételező nullhipotézist (H0). Nincs eltérés.
- Amennyiben a megadott alfa értéknél kisebb a p-érték ($p < 0,05$), akkor az egyezést feltételező nullhipotézist (H0) elvetjük. Van eltérés.

t-érték alapján történő döntés:

- A nullhipotézist (H_0) elfogadjuk, ha $|t| < a$ meghatározott alfa és szabadságfok melletti t-érték, nincs eltérés.
- A nullhipotézist (H_0) elutasítjuk, ha $|t| > a$ meghatározott alfa és szabadságfok melletti t-érték, van eltérés.

Mivel a Student-féle t-eloszlás negatív és pozitív tartományban is mozoghat, így indokolt az abszolút értékben történő figyelembevétel.

A t-próbák több fajtája különböztethető meg:

- egymintás t-próba,
- kétmintás t-próba,
- párosmintás t-próba.

Egymintás t-próba esetén a nullhipotézis, hogy a mintánk átlaga nem tér el egy előre meghatározott értéktől. Kétmintás t-próba esetén egymástól, a párosmintás t-próba esetén pedig azt feltételezzük, hogy az előmérés és utómérés átlaga nem tér el.

A t-próbák alkalmazhatóságának általános előfeltétele, hogy a minták normál eloszlásból származó folytonos változók legyenek, mivel a t-próbák követik a Student-féle t-eloszlást, azaz folytonos és nem diszkrét változók átlagait vizsgálják. A diszkrét változóknak eloszlása nem követi a harang alakot, azaz nem normál eloszlású, az átlagértéke nem határozható meg. Ebből az előfeltételből következően a t-próbákat paraméteres próbáknak is nevezik. A normál eloszlás több tulajdonsága előre ismert, mely paraméterekre egy nem normális eloszlás esetén már nem lehet nagy biztonsággal következtetni.

A disszertációhoz kapcsolódóan páros mintás t-próba segítségével mutatom ki, hogy a létrehozott versenyképességi változók mutatnak-e eltérést, azaz, hogy az első évhez viszonyítva a faktorok értéke javult-e a vizsgált 5. évben az egyes vállalati méret alapján létrehozott csoportokban (H_3 hipotézis). A nullhipotézis szerint mindig azt feltételezzük, hogy a vállalati méret szerinti csoportok átlagai között nincs eltérés. Az alternatív hipotézis H_1 azt feltételezi, hogy a vállalati méret szerinti csoportok átlagai között van eltérés.

4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE

A 4. fejezet a primer kutatások eredményeit tartalmazza, táblázatokba foglalva és ábrákkal szemléltetve azokat. Az eredmények a korábbi logikát követve külön alfejezetbe kerültek. Elsőként a számviteli beszámoló adatokból számított pénzügyi mutatószámok, úgynevezett „kemény” versenyképességi tényezők alapján megtörténik a disszertáció kutatási kérdéseinek megválaszolása, a felállított hipotézisek vizsgálata. A fejezet további részében pedig a kérdőíves felmérés eredményeit ismertetem, aminek a célja a versenyképességi vizsgálat további mélyítése, az úgynevezett „puha” versenyképességi tényezőkre fókuszálva.

4.1. A versenyképesség „puha” tényezőinek feltárása

A felmérés célja, hogy képet kapjunk arról, hogy a kiválasztott cégek milyenek ítélik saját versenyképességüket, illetve a versenyképességet meghatározó „puha” tényezők mentén milyen eltérések mutatkoznak. Az eredmények kategorizálása a „kemény” versenyképességi tényezők felméréséhez hasonlóan a vállalati méret szerint történik.

Ahogy az a disszertáció módszertani fejezetében kiemelttem, a kérdőív kitöltése anonim módon történt, így az elemzett 103 vállalkozás ugyan mind ismert, ugyanakkor a „puha” tényezőkhöz kapcsolódó vélemények, válaszok nem köthetők konkrét vállalathoz. Ennek megfelelően az eredmények nem az egyes vállalatokra, hanem a vizsgált csoportra vonatkoznak. Kiemelendő továbbá, hogy a beérkezett válaszok mindegyike értelmezhető és elemezhető volt.

A kérdőív 26 kérdéséből az **első 3 kérdés a vállalat alapadataihoz kapcsolódott**, 23 kérdés pedig a versenyképesség „puha” tényezőinek szerepét vizsgálta. A vállalkozások esetében a cégforma, a pályázat szerinti vállalkozás besorolás (mikro-, kis-, közép-, nagyvállalkozás), illetve a nyertes projekt megvalósítási helyének megnevezését kértem.

A 103 pályázatot nyert vállalat közül a legtöbb (80,6%) cégformája korlátolt felelősségű társaság, 11,7% betéti társaságként, míg 7,8% részvénytársaságként működik.

A vállalkozások besorolása szempontjából legtöbb pályázó (49%) mikrovállalkozásnak minősül, 32% kisvállalkozásként, míg 17% középvállalkozásként tevékenykedik. Nagyvállalat besorolásba csupán a kitöltő cégek 2%-a számított.

A pályázati projektek megvalósítás szerint 43 településen, 113 projekt keretén belül jelentek meg. Ezek közül legtöbb beruházás (23,1%) Debrecenben történt, Hajdúszoboszló a projektek 11,6%-át, Nyíregyháza 8,6%-át, Berettyóújfalu 7,7%-át tudhatta magáénak. A többi projekt esetében jellemzően egy-egy beruházás történt településenként. Ez alól kivétel Abádszalók 4

projekttel (3,8%), Szolnok és Tiszafüred 3-3 projekttel (2,8-2,8 %). A többi település esetében az egy, illetve a maximum kettő megvalósult projekt volt jellemző. A projektek település szerinti összegzését a *2. melléklet 1. táblázata* tartalmazza.

A **támogatás igénylésének célja** szerint megoszlottak a válaszok. Nyertes vállalkozások több mint fele (52%) a fogyasztói igényekre reagálva hajtott végre szolgáltatásbővítést. 35% számára a piacbővítés volt a cél, míg 13% a piacmegtartásra törekedett. Ez arra utal, hogy a vizsgált vállalkozások többsége versenyképesség szempontjából nem csak saját kínálati oldalára figyel, hanem a fogyasztói elvárásokra, a keresletre is. A *10. táblázat* a 4. kérdésre adott válaszokat vállalati méret szerinti bontásban mutatja.

10. táblázat: A támogatás igénylésének célja vállalati méret szerint (adatok %-ban)

Igénylés célja	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
A bővülő szolgáltatások iránti igény kiszolgálása	48	49	72	100
Piacbővítés	36	42	17	0
Piacmegtartás	16	9	11	0
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves megkérdezés eredményei alapján

A *10. táblázat* alapján megállapítható, hogy a mikrovállalkozások 48%-a érzékelte a fogyasztói igényt a szolgáltatásbővítésre, 36%-a pedig piacbővítési szándékkal vette igénybe a támogatást, a válaszadók csupán 16%-ának volt a célja a piacmegtartás. A kisvállalkozások esetén hasonlóan oszlottak meg a válaszok, szintén a szolgáltatásbővítés iránti fogyasztói igény volt a meghatározó 49%-kal, 42%-nál pedig a piacbővítési cél dominált, a piacmegtartás pedig csak 9%-nál jelent meg célként. Látható, hogy a vállalati méret növekedésével a bővülő szolgáltatások iránti fogyasztói igény kiszolgálása, mint cél egyre dominánsabban jelenik meg, a középvállalkozások esetében már 72%-os arányt képvisel, a megkérdezett nagyvállalatok pedig teljes egészében ezt a válaszlehetőséget jelölték meg.

Válaszadó vállalkozások háromnegyede (75%) **turisztikai piacon belüli helyét** a régió belül 15. helynél hátrébb sorolta, 23%-a 11-15. hely közé helyezte vállalkozását. Csak 1-1% vélte úgy, hogy piaci pozíciójuk a 3-10. hely, illetve a 2-3. helyre sorolható. Piacvezetőnek egyik vállalkozás sem gondolta saját cégét. A turisztikai piacon belüli helyzetmegítélést a vállalati méret szerinti bontásban a *11. táblázat* mutatja.

11. táblázat: A vállalatok helyzetmegítélése a vállalati méret szerint (adatok %-ban)

Piaci helyzet	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
„Piacvezető”	0	0	0	0
„2-3. hely”	0	0	0	0
„3-10. hely”	0	6	0	100
„11-15. hely”	2	67	33	0
„15. helynél hátrébb”	98	28	67	0
Összesen	100	100	100	100

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves megkérdezés eredményei alapján

A 11. táblázat alapján látható, hogy a mikrovállalatok 98%-a a piaci pozícióját rendkívül kedvezőtlenül ítéli meg, a 15. helynél hátrébb sorolja. A középvállalatok is hasonlóan vélekednek saját helyzetükre vonatkozóan, a válaszadók jelentős része, pontosan 67%-a vélekedik úgy, hogy piaci helyzete nem túl kedvező. A középvállalatok 33%-a 11-15. hely közé sorolja a turisztikai piacon belüli helyét. A kisvállalatok ezzel szemben jóval kedvezőbben ítélik meg helyzetüket, a válaszadók 67%-a 11-15. hely közé sorolja saját vállalkozását, csupán 28%-uk 15. helynél hátrébb. A válaszadó nagyvállalatok egységesen 3-15. hely közé sorolták vállalatukat.

A kérdőív következő hét kérdése (6-12. kérdés) a saját versenyképesség megítéléséhez kapcsolódott. Az erre vonatkozó kérdések esetében válaszadóknak ötös skálán kellett jelölniük saját cégük helyzetét. A skálán '1' jelölte az egyáltalán nem jó, az '5' pedig a teljes mértékben jó kategóriát. A 12. táblázat a vállalatok saját versenyképesség megítélését mutatja különböző szempontok szerint.

12. táblázat: A vállalatok saját versenyképesség megítélése különböző szempontok szerint

Versenyképességi szempontok	Skála átlag értéke ³
Számviteli beszámolók alapján	3,65
Cégvezetők vezetési adottsága szerint	4,58
Vállalkozásnál dolgozó munkavállalók képességei alapján	3,68
Vállalkozásnál dolgozó munkavállalók motiváltsága mentén	3,69
Fenntarthatóság szempontjából	3,61
Előre tervezés alapján	3,59
Nyereségesség mentén	3,53

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves megkérdezés eredményei alapján

³ 1-5 Likert skála, ahol 1= egyáltalán nem értékeli jónak, 5= teljes mértékben jónak értékeli

A saját versenyképesség megítélése terén, a különböző paraméterek mentén, 5-ös skálán mérve a vállalkozások leginkább a cégvezetők vezetési adottsága (4,58) szerint ítélik legjobbnak azt. Legkevesbé pedig a nyereségesség (3,53) esetében. A cégvezetők vezetési adottságát a munkavállalók motiváltsága (3,69) és a munkavállaló képességei (3,68) követi. Negyedik a sorban a számviteli beszámolók szerinti (3,65) versenyképesség. Ezt követi a fenntarthatóság (3,61), az előre tervezés (3,59). A sort a nyereségesség (3,53) értéke zárja. Kiemelendő, hogy minden válasz a skála középpértéke felett található.

Disszertációm 1. hipotézisét a kérdőíves megkérdezés 6-12. kérdésére értekezett válaszok alapján vizsgálom.

Az 1. kutatási kérdés és a kapcsolódó hipotézis:

*1. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat az érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között?
A nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek?*

H1: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek.

Az 1. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálata két eszköz segítségével valósult meg. Az első és legkézenfekvőbb módszer a megkérdezett vállalatok vonatkozó válaszainak kiértékelése (6-12. kérdés) vállalati méret szerinti bontásban, ezt követően pedig a kapott értékek átlagolása.

A 13. táblázat a vállalatok saját versenyképesség megítélését mutatja különböző szempontok szerint vállalati méret szerinti bontásban.

13. táblázat: A vállalkozások saját versenyképesség megítélése vállalati méret szerint

Versenyképességi szempontok	Skála átlag értéke ⁴			
	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
Éves beszámolók alapján	3,24	3,97	4,06	5,00
Cégvezetők vezetési adottsága szerint	4,48	4,74	4,55	5,00
Vállalkozásnál dolgozó munkavállalók képességei alapján	3,38	3,85	4,06	4,00
Vállalkozásnál dolgozó munkavállalók motiváltsága mentén	3,42	3,82	4,06	4,00
Fenntarthatóság szempontjából	3,42	3,70	3,83	4,00
Előre tervezés alapján	3,36	3,76	3,78	5,00
Nyereségesség mentén	3,16	3,82	3,89	5,00
Átlagos érték	3,49	3,95	4,03	4,71

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves megkérdezés eredményei alapján

Látható a 13. táblázat alapján, hogy valamennyi versenyképességi szempont tekintetében a vállalati méret növekedésével az átlagos megítélés értéke növekszik. A számviteli beszámoló adatai alapján a mikrovállalatok az 5-ös skálán mérve 3,24-ra értékelik átlagosan a versenyképességüket, míg a kisvállalatok átlagosan 3,97-ra, a középvállalatok pedig már 4 feletti értéket jelöltek meg átlagosan, a nagyvállalatok pedig a számviteli beszámoló adatai alapján teljes mértékben versenyképesnek gondolják vállalatukat. Nem meglepő, hogy a cégvezetők vezetési adottságai alapján méretkategóriától függetlenül rendkívül pozitívan vélekedtek saját versenyképességük tekintetében, hiszen a kérdőívet maguk a cégvezetők töltötték ki. A mikrovállalat kategóriában a vállalatok átlagosan 4,48-re, a kisvállalatok átlagosan 4,74-re, a középvállalatok átlagosan 4,55-re, a nagyvállalatok pedig 5-re értékelik az 5-ös mérési skálán a vezetői adottságok alapján versenyképességüket. Látható, hogy a méretkategória növekedésével a vezetői adottságok megítélése is javul. A vállalkozásnál dolgozó munkavállalók képességei, motiváltsága alapján a versenyképességet az egyes méretkategórián belül megközelítőleg azonosnak ítélték a válaszadók. A méretkategória emelkedésével e tekintetben is növekszik a versenyképességi megítélés, a mikro- és kisvállalatok 4 alattinak, a közép- és nagyvállalatok pedig 4 felettinek ítélik a

⁴ 1-5 Likert skála, ahol 1= egyáltalán nem értékeli jónak, 5= teljes mértékben jónak értékeli

versenyképességüket. A fenntarthatóság szempontjából történő versenyképesség megítélés a méretkategória növekedésével szintén javul. A kérdésre adott válaszok jól tükrözik, hogy a vállalatok egyre inkább nagyobb hangsúlyt fektetnek a fenntarthatóság kérdésére. Érzékelik, hogy a vállalati folyamatok fenntarthatóság szempontú optimalizálása még nem valósult meg teljes mértékben, számos kihívással kell még a jövőben szembe nézniük. Az előre tervezés tekintetében a mikrovállalatok ítélik meg versenyképességi helyzetüket a legkedvezőtlenebbül, a nagyvállalatok pedig maximálisan versenyképesnek tarották magukat ebből a szempontból. A stratégiai gondolkodásra, tervezésre a nagyobb méretű vállalatok kiemelt figyelmet fordítanak. A nyereségesség tekintetében a vállalati méret növekedésével szintén emlékeik a vállalatok átlagos megítélése. Méretkategóriától függetlenül a skála középértékétől átlagosan magasabbra ítélik a versenyképességüket a vállalatok.

A megkérdezett vállalatok vonatkozó válaszainak kiértékelése (6-12. kérdés) alapján az 1. kutatási kérdésemre a következő válasz adható: *Szignifikáns kapcsolat mutatható ki az érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között. A nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékeltek.*

A H1 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek, elfogadom.

Az 1. kutatási kérdésem megválaszolása és a kapcsolódó hipotézisem igazolása SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is elvégezhető.

A H1-es hipotézis vizsgálata a 103 vizsgált cég által kitöltött kérdőív alapján történt, azon belül is a 6-12. kérdés válaszait figyelembe véve, mivel ezen kérdések mindegyike arra vonatkozik, hogy a kitöltő milyennek ítéli meg cége versenyképességét különböző szempontok alapján. A hét kérdés az elemzésben hét változóként jelenik meg. Ez az azonosság azt vetíti előre, hogy a kérdésekre adott válaszok valószínűleg korrelálnak egymással. A korrelációt a hipotézisvizsgálat megkezdése előtt mindenképpen szükséges vizsgálni, ha a korreláció fennáll, akkor a 7 változón végrehajtott főkomponens-analízissel létrehozható egy egységes standardizált versenyképességi változó. Az első lépés tehát, a változók korrelációs mátrixának vizsgálata. Ehhez alkalmazható a Kaiser-Meyer-Olkin teszt.

Az SPSS program segítségével lefuttatott KMO teszt eredményét a 14. táblázat tartalmazza.

14. táblázat: KMO és Bartlett teszt eredménye a H1 hipotézishez kapcsolódóan

KMO és Bartlett Teszt		
Kaiser-Meyer-Olkin teszt eredménye		0,849
Bartlett teszt eredménye	Becsült khi négyzet	844,821
	Szabadságfok	21
	Szignifikancia	0,000

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A teszt eredményét (KMO érték: 0,849) a korábbi 9. táblázat alapján értékelve kiderült, hogy a hét változót, azaz a 7 kérdésre adott válaszokat érdemes főkomponens-analízis segítségével egy változóba sűríteni. A főkomponens-analízis eredményét a 15. táblázat tartalmazza.

15. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye a H1 hipotézishez kapcsolódóan

Komponensek (súly)	Teljes magyarázott variancia					
	Kezdeti sajátértékek			Főkomponens-analízis utáni értékek		
	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)
1. (0,927)	5,275	75,360	75,360	5,275	75,360	75,360
2. (0,475)	0,850	12,141	87,501			
3. (0,927)	0,357	5,096	92,597			
4. (0,927)	0,286	4,088	96,685			
5. (0,901)	0,093	1,328	98,013			
6. (0,912)	0,086	1,231	99,244			
7. (0,909)	0,053	0,756	100,000			

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 15. táblázat első oszlopa az egységes versenyképességi változó 7 komponensét tartalmazza, sorrendben a kérdőív 6-12. kérdésekre adott válaszokat, azaz az első komponens a milyennek ítéli saját cége versenyképességét az éves beszámolók alapján, majd a cégvezetők vezetési adottságai alapján, a vállalkozásnál dolgozó munkavállalók képességei alapján, a vállalkozásnál dolgozók motiváltsága alapján, fenntarthatóság szempontjából, előre tervezés szempontjából, valamint nyereségesség szempontjából. Zárójelben pedig az összevonás elvégezhetőségét igazoló főkomponens súlyok szerepelnek, egy kérdés kivételével mindegyik 90% feletti súllyal szerepel, a második kérdéshez tartozó alacsonyabb 47%-os súly is megfelelőnek tekinthető, azaz minden kérdés szerepeltethető az összevonásban, megfelelő mértékben magyarázza a létrejövő versenyképességi faktort.

A főkomponens-analízis eredményeként azt láthatjuk, hogy a 7 komponens egy faktorba történő összevonása sikeres, mivel a teljes variancia 75,360 %-át magyarázza, mely meghaladja a minimumként megfogalmazott 60%-ot (LEHOTA, 2001).

A sikeres összevonás eredményeként az SPSS az új, standardizált versenyképességi változót létrehozta. Ezek a versenyképességi változók egy normalizált -1 és +1 közötti értékek átlagosan. A negatív, majdnem 1 érték utal a nem versenyképességre, míg a +1 közeli pedig a versenyképességet igazolja.

A következő lépésben a létrehozott új változó alakulását vizsgálom meg vállalati méret tekintetében. Azaz, hogy van-e hatása a vállalati méretnek az érzékelt versenyképességére, a versenyképességi változó alakulására. A vizsgálatot varianciaanalízissel hajtom végre. A varianciaanalízis, mint paraméteres teszt végrehajtásához egyik kritérium a versenyképességi változókból alkotott minta normális eloszlása. Ennek teljesülését egymintás Kolmogorov-Smirnov próbával igazolom.

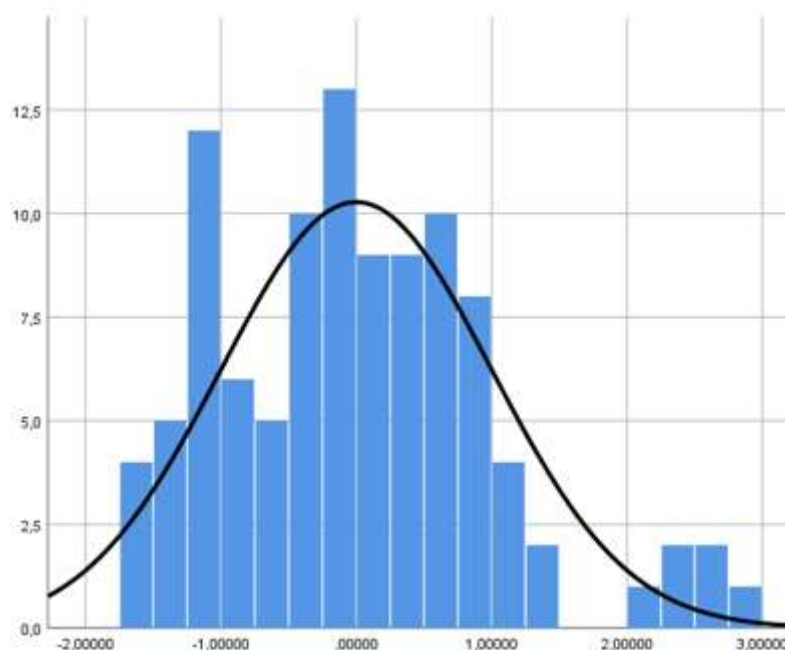
Ezen próba esetén a H_0 hipotézis az, hogy a minta normális eloszlást követ, ebben a hipotézisben szokás az egyenlőséget, változatlanságot feltételezni. A H_1 hipotézis pedig ennek ellentéte, azaz, hogy a minta nem normális eloszlású. A megbízhatósági szint $(1-\alpha)$ a nullhipotézis elfogadására vonatkozó döntés helyességének valószínűségét fejezi ki. A szignifikancia szint (α) a hibás döntés valószínűsége ugyancsak igaz nullhipotézis esetén, azaz amikor szignifikáns különbséget állapítunk meg, pedig valójában nincs különbség. Ezt az elkövetett hibát első fajú hibának nevezik (TÓMÁCS, 2011). Ennek a hibának a valószínűségét $\alpha = 0,05$ értéken rögzítettem. Minél kisebb az empirikus szignifikancia szint (p érték), annál nagyobb a valószínűsége, hogy a H_0 hipotézis hamis (HAVASY et al., 2002). Az elvégzett egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredményét a 16. táblázat tartalmazza.

16. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H_1 hipotézishez kapcsolódóan

Egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye		
Elemszám		103
Paraméterek	Átlag	0,00000
	Sztenderd hiba	1,000000
Legnagyobb eltérések	Abszolút érték	0,180
	Pozitív	0,096
	Negatív	-0,180
Próbastatisztika értéke		0,180
Szignifikancia		0,071

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Jelen vizsgálat során az $\alpha=0,05$ mellett az empirikus szignifikancia szint 0,071. Mivel az első fajú hiba elkövetésének valószínűsége 5%, ami az empirikus szignifikancia szint alatt van (0,071), a H_0 hipotézis elfogadható. A minta normális eloszlása feltételezhető, a varianciaanalízis használható a vizsgálat végrehajtásához. A 4. ábra is megfelelően szemlélteti, hogy a versenyképességi változókban álló minta normális eloszlást követ.



4. ábra: Versenyképességi faktor értékeit ábrázoló hisztogram

Forrás: Az elvégzett egymintás Kolmogorov-Smirnov tesz eredménye

Ahogy az látható a hisztogramon, a versenyképességi faktor értékei a harang alakú görbe mintáját veszik fel, igazolhatónak tekinthető a normál eloszlás.

A varianciaanalízis során kettőnél több sokaság középértékeinek minta alapján történő összehasonlítását végezzük el. A nullhipotézis vizsgálata a szórásnégyzetek segítségével történik. A varianciaanalízisnek több formája is létezik, jelen esetben egyszempontos varianciaanalízis módszerével történik a vizsgálat. Egy darab metrikus, függő változó átlagainak (jelen esetben a versenyképességi változó) összehasonlítását jelenti, több mint két csoportban. A nullhipotézis szerint a csoportok átlagai között nincs eltérés. Az alternatív hipotézis H_1 azt feltételezi, hogy a csoportok átlagai között van eltérés.

H₀ hipotézis: A vállalati méret (mikrovállalkozás, kisvállalkozás, középvállalkozás, nagyvállalat) szerint nincs különbség a versenyképességi változó várható átlagos értékei között.

H1 hipotézis: A vállalati méret (mikrovállalkozás, kisvállalkozás, középvállalkozás, nagyvállalat) szerint van különbség a versenyképességi változó várható átlagos értékei között. A vállalati méretre vonatkozó egyszempontos varianciaanalízis eredményét a 17. táblázat tartalmazza.

17. táblázat: A vállalati méretre vonatkozó egyszempontos varianciaanalízis eredménye H1 hipotézishez

Varianciaanalízis eredménye					
	Négyzetösszeg	Szabadságfok	Szórásnégyzet	F	Szig.
Csoportokon belül	15,758	3	5,253	6,030	0,001
Csoportok között	86,242	99	0,871		
Összesen	102,000	102			

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Ahogy látható a 17. táblázat alapján, a tapasztalati szignifikancia szint értéke 0,001, ami $\alpha=0,05$ értékénél kisebb, azaz a H_0 hipotézist elvetjük, a vállalati méret (mikrovállalkozás, kisvállalkozás, középvállalkozás, nagyvállalat) szerint van különbség a versenyképességi változó várható átlagos értékei között.

A 4 vállalati méret szerinti csoport versenyképességi mutatóinak átlagos értékeit a 18. táblázat tartalmazza.

18. táblázat: Az átlagos versenyképességi mutatók vállalati méret szerinti bontásban

Vállalattípus	Leíró statisztika		
	Elemzés	Átlag	Szórás
Mikrovállalkozás	50	-0,35405	1,114782
Kisvállalkozás	33	0,23934	0,692369
Középvállalkozás	18	0,36562	0,766894
Nagyvállalat	2	1,61145	0,100430
Total	103	0,00000	1,000000

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Az átlagos versenyképességi mutató értékei alapján elmondható, hogy a vállalati méret növekedésével a versenyképességi megítélés növekedik, míg a mikrovállalkozások esetén a versenyképességi mutató negatív tartományban van, azaz egyáltalán nem tekinthető versenyképesnek, míg a nagyvállalatok átlagos versenyképességi mutató értéke 1,61145 (18. táblázat).

Az 1. kutatási kérdésemre az SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is a következő válasz adható: *Szignifikáns kapcsolat mutatható ki az érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között. A nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékeltek.*

A H1 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és a vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek, elfogadom.

A kérdőív következő 5 kérdése (13-17.) a versenyképességet meghatározó tényezők fontosságának megítélésére vonatkozott különböző szempontok szerint, általánosságban, cégvezetés, munkavállalók szempontjából, társadalmi szinten, valamint a természeti erőforrások védelme, fenntartható fejlődés tekintetében.

A **versenyképesség általános megítélésekor** (13. kérdés) a tényezők közül leginkább a nyereségesség és az erőforrás-gazdálkodás emelkedik ki. A válaszadók 68%-a megjelölte a nyereségességet és 58%-a az erőforrás-gazdálkodást, mint versenyképesség szempontjából fontos általános tényezőt. Ezt követi az innovativitás (50%) és a céges képességek hatékony hasznosítása (46%). Meglehetősen alacsony értéket képvisel a figyelembe vétel során a kutatás-fejlesztés, szabadalom (4%), a területi tőke (7%), illetve a gazdasági-társadalmi biztonságérzet (4%). A vállalati méret szerinti megoszlás nem mutatott jelentős eltéréseket. A vállalati mérettől függetlenül a legfontosabbnak a nyereségességet, az erőforrás-gazdálkodást és az innovativitást ítélték. A nagyobb vállalati méretkategóriák esetén hangsúlyosabban jelenik meg a hatékony intézményrendszer fontossága.

A **versenyképesség és a vezetői képességek** (14. kérdés) közötti összefüggés esetében megoszlottak a válaszok. Magas arányt jelentett a vezetői motiváltság (70%), a kreativitás (61%), a képességek (57 %) és a rejtett, nem iskolában szerzett vezetői tudás (50%) tényezője. Az önbizalom (5%), a képzettségi szint (15%) és a tehetség (8%) a válaszadók szerint nem olyan meghatározó a versenyképesség esetében. A kisebb vállalati méret tekintetében a rejtett, nem iskolában szerzett tudást ítélték a legmeghatározóbbnak, a vállalati méret növekedésével pedig egyre hangsúlyosabban jelentkezett a vezetői motiváltság és a kreativitás.

A **munkavállalók és a versenyképesség kapcsolatában** (15. kérdés) a nyolc választható lehetőség közül négyet választott a legtöbb válaszadó. Ezek a képességek (69%), a kreativitás (61%), a motiváltság (58%) és a rejtett, nem iskolában szerzett tudás (41%). Vállalati méret szerinti eltérés a beérkezett válaszok alapján a rejtett, nem iskolában szerzett tudás

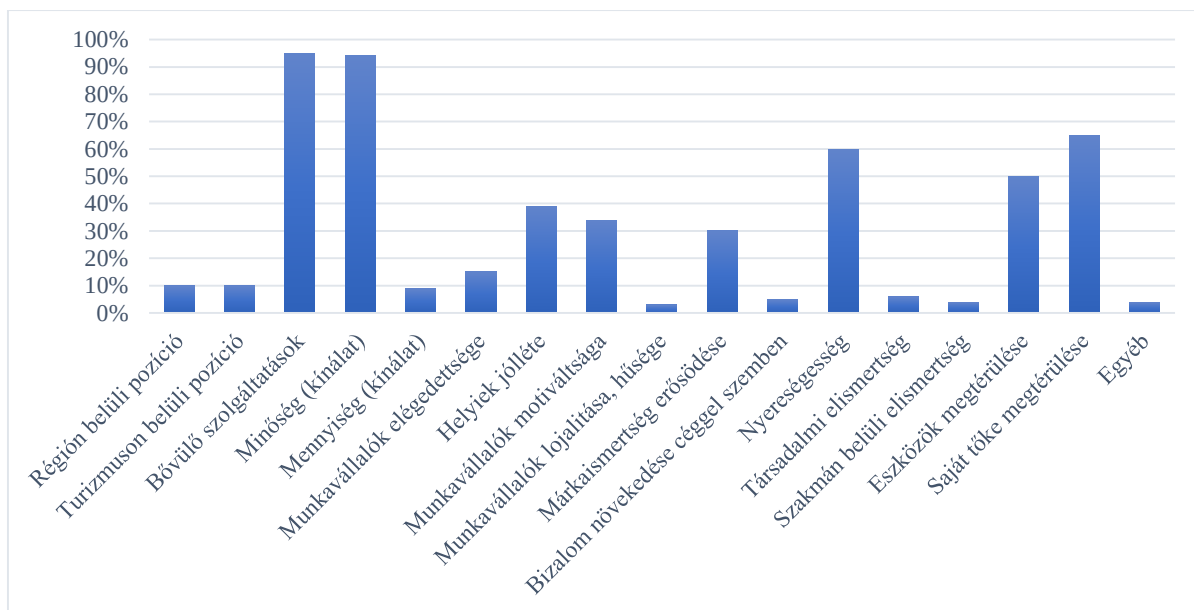
megítélésében van. A mikrovállalkozások ítélték a legfontosabbnak. A többi tényező esetén nem volt jelentős eltérés a vállalati méret alapján.

A versenyképesség társadalmi szinten történő vizsgálatánál (16. kérdés) a vállalkozások leginkább az életszínvonalat (73%) tartották meghatározónak. Szintén magas arányban jelent meg a lakosság jólléte (50%). A társadalom pszichológiai szintje (41%), illetve az oktatási rendszer (32 %) is fontos versenyképesség esetében társadalmi szinten. Legkevésbé (5%) a társadalmi tőke szerepét érezték meghatározónak a válaszadók. Vállalati méret alapján a társadalmi szintű versenyképességet befolyásoló tényezők tekintetében nem volt megfigyelhető szignifikáns különbség.

A környezetvédelem és a versenyképesség közötti kapcsolat (17. kérdés) esetében a vállalkozások egyöntetűen a fenntartható fejlődés és a természeti erőforrások védelmét együtt (91%) érezték meghatározónak. A fenntartható fejlődést 5%, a természeti erőforrások védelmét 4% jelölte versenyképesség kapcsán. A megkérdezett mikro-, kis-, közép- és nagyvállalatok egyaránt a fenntartható fejlődés és a természeti erőforrások védelmét együtt érezték meghatározónak.

A versenyképesség és a **zöld versenyképesség** (18. kérdés) közötti kapcsolat tekintetében a vállalatok közel kétharmada (64%) a versenyelőnyt emelte ki. Válaszadók több mint fele (54%) az új technológiák hatására csökkenő környezetterhelést jelölte meg, míg a válaszadók több mint egyharmada (34%) az életminőség javítását. A zöld versenyképesség kapcsán legkevésbé (10%) a termékek vonzerejének növelését érzik meghatározónak a kitöltők. Valamennyi vállalati méret szerinti kategóriában a zöld versenyképességet azonosították versenyelőnyként a leggyakrabban.

A kérdőív 19. kérdése a támogatás versenyképességnövelő hatásának mibenlétére kérdezett rá. Az 5. ábra a támogatás hatására javuló területeket mutatja.



5. ábra: A támogatás hatására javuló területek (adatok %-ban)

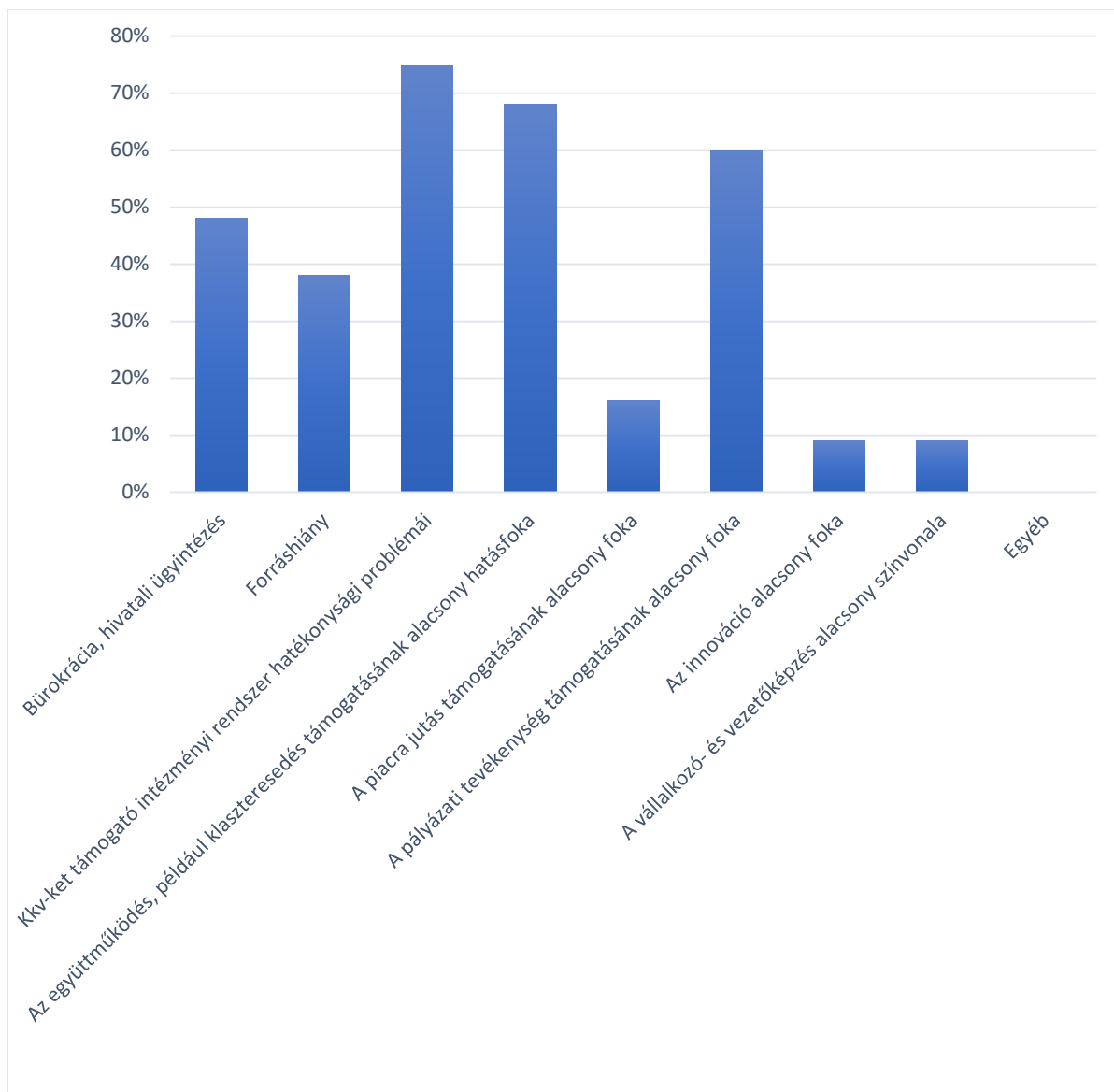
Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves megkérdezés eredményei alapján

A támogatás hatására javuló vállalkozási versenyképesség kategóriái közül az egyéb válaszok (4%) egyértelműen a javulás hiányát jelölték meg. A válaszok többsége (96%) azonban pozitív változást érzékelt az elnyert támogatás hatására, ezen belül leginkább a bővülő szolgáltatásokat (95%), a kínálat minőségének javulását (94%), a nyereségességet, a saját tőke és az eszköz arányos megtérülést emelték ki a leggyakrabban. Legkevésbé éreztek pozitív változást a válaszadók a kínálat mennyiségi oldala, a munkavállalói lojalitás, a bizalom növekedése, a társadalmi és a szakmán belüli elismertség területén. A vállalati méret tekintetében nem volt jelentős eltérés, egyaránt a bővülő szolgáltatás, a kínálat minőségének javulása, a nyereségesség, a saját tőke és az eszköz arányos megtérülés volt a meghatározó, azonban a régió belüli és a turizmuson belüli pozíció javulását csak a közép- és nagyvállalatok értékelték, körükben a helyiek jóléte, a munkavállalók motiváltsága, a márkaismertség erősödése is gyakrabban került megjelölésre.

A versenyképesség javulásában szerepet játszó belső tényezők esetében (20. kérdés) vállalkozások legtöbb esetben (73,79%) a cég változási képességét állították az első helyre. Második helyen a vezetői hozzáállás szerepelt a legtöbbször (52,43%). A harmadik helyre a munkavállalói hozzáállás került magas arányban (50,49%). Fontossági sorrend szerint a vállalkozások többsége (84,47%) hatodik, utolsó helyre sorolta a likviditás fontosságát. A válaszok adatait a 2. melléklet 2. táblázata foglalja össze. Eltérés, hogy a támogatás összegét, a saját tőke meglétét a projektfinanszírozásra, valamint a likviditást a megkérdezett közép-, nagyvállalatok fontosabbnak ítélték.

A pénzügyi-számviteli rendszerhez, a vezetői, a pénzügyi számvitelhez, illetve a környezeti számvitelhez kapcsolódó kérdésekre (21-24. kérdés) érkezett válaszok nem mutatnak túl kedvező képet a támogatást nyert vállalkozásokról. A megkérdezett vállalkozások kicsit több mint fele (52%) rendelkezik pénzügyi és vezetői számvittel is. A vállalatok 11 %-a nem rendelkezik ugyan vele, de tervezi a két terület szétválasztását. A számviteli információs rendszerrel rendelkezik a vállalkozók többsége (55%). A rendszer bevezetését 13% tervezi. Környezeti számvittel a vállalkozások többsége (78%) nem rendelkezik, viszonylag alacsony (6%) azon cégek száma, akik gondolkoznak a bevezetésén. Vezetői környezeti számvittel csupán a cégek 5 %-a rendelkezik. A vállalkozások 1%-a érzi úgy, szükség lenne a vezetői, környezeti számvitel bevezetésére. Versenyképesség szempontjából a számviteli nyilvántartások ilyen jellegű és mértékű hiánya problémát jelent, mivel a vezetői és környezeti számvitel plusz információkat kínálhatna a versenyképesség „puha” és „kemény” tényezői terén is. A vállalati méret alapján jelentős eltérések tapasztalhatók a megkérdezettek körében. A pénzügyi és vezetői számvitel területének szétválasztása, a számviteli információs rendszer, külön környezeti számvitel, külön vezetői környezeti számvitel megléte legkevésbé a mikrovállalatok körében jellemző, 70%-uk nem rendelkezik külön vezetői számvittel, 62%-uk számviteli információs rendszerrel sem, környezeti, külön vezetői környezeti számvittel pedig egyáltalán nem rendelkeznek. A vállalati méret emelkedésével egyre inkább megvalósul a pénzügyi és a vezetői számvitel területének szétválasztása, a kisvállalatok 36%-a, a középvállalatok csupán 11%-a nem rendelkezik külön vezetői számvittel és a megkérdezett 2 nagyvállalat szintén rendelkezett külön vezetői számvittel. Számviteli információs rendszert a megkérdezett kisvállalati, középvállalati és nagyvállalati körben egyaránt működtetnek. Külön környezeti számvittel a megkérdezett mikrovállalatok mellett a kisvállalatok 70%-a, a középvállalatoknak pedig 39%-a nem rendelkezett. Külön vezetői környezeti számvittel a nagyvállalatok mellett a megkérdezett középvállalati kör csupán 3%-a rendelkezett.

A kérdőív utolsó két kérdése (25-26. kérdés) **a versenyképességet gátló vállalaton kívüli és belüli akadályokra** vonatkozott. A 6. ábra a vállalaton kívüli versenyképességet hátráltató tényezőket szemlélteti.



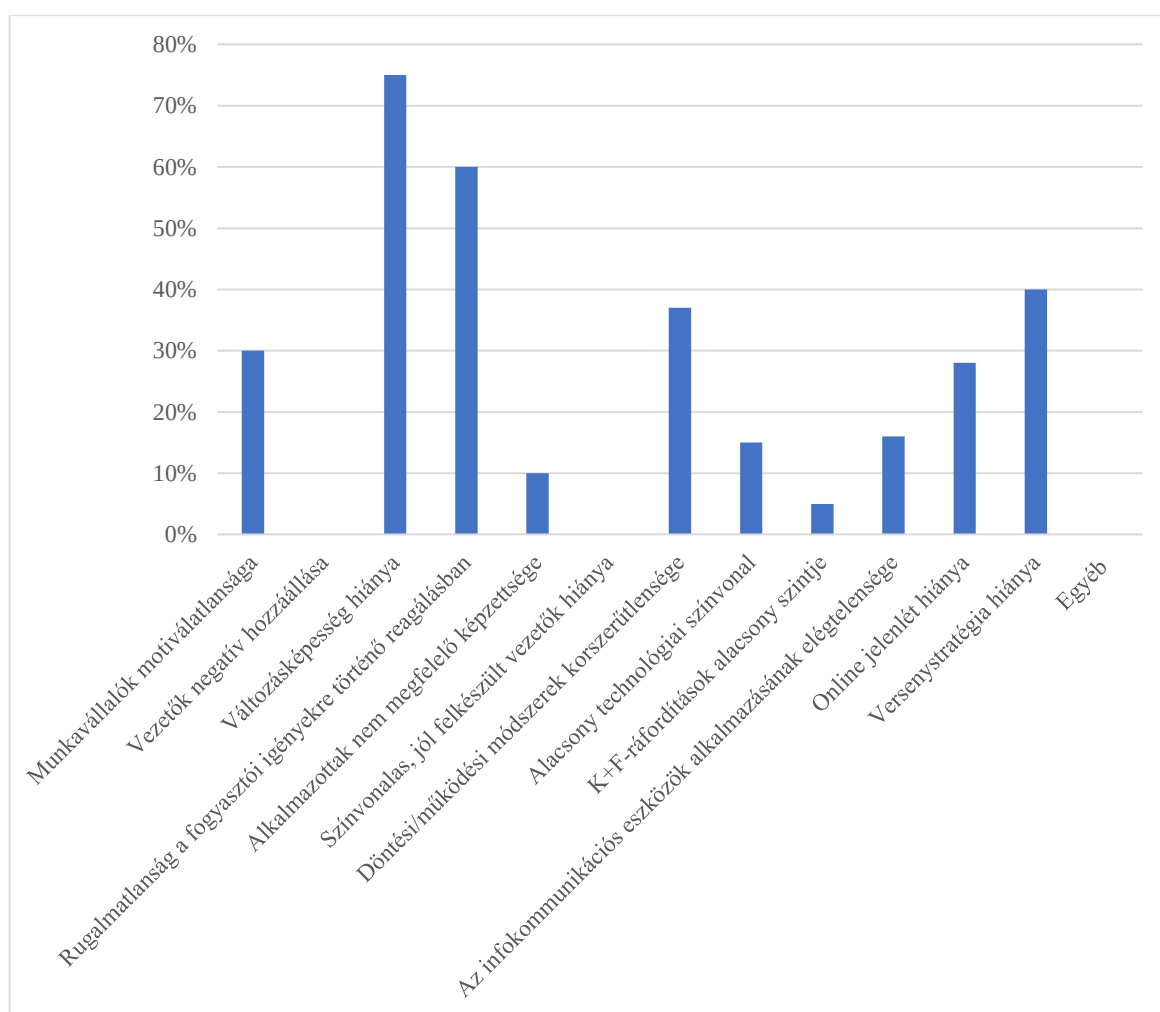
6. ábra: A versenyképesség növelésének cégen kívüli akadályai (adatok %-ban)

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves adatbázis alapján

A versenyképesség javulásának cégen kívüli akadályai közül 3 tényezőt jelöltek meg a legtöbben. Leggyakrabban a KKV-ket támogató intézményi rendszer hatékonysági problémáit emelték ki a válaszadók, 75%-uk jelölte meg, mint versenyképességet gátló külső tényezőt. Hasonlóan magas arányban (68%) jelent meg az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfoka, valamint a pályázati tevékenység támogatásának alacsony foka (60%). Ezek mellett a bürokráciát, hivatali ügyintézés bonyolultságát a válaszadók 48%-a, a forráshiányt pedig a válaszadók 38%-a jelölte meg. A piacra jutás támogatásának alacsony foka (16%) és az innováció alacsony foka (9%), valamint a vállalkozó- és vezetőképzés alacsony színvonala (9%) ezzel szemben ritkábban került megjelölésre. Egyéb, vállalaton kívüli, versenyképességet gátló tényezőket pedig nem adtak meg a megkérdezettek. A beérkező

válaszokat vállalati méret szerint kategorizálva megállapítható, hogy a mikrovállalatok a KKV-ket támogató intézményi rendszer hatékonysági problémái és a pályázati tevékenység támogatásának alacsony foka mellett a forráshiányt, bürokráciát és a hivatali ügyintézés bonyolultságát jelölték meg leggyakrabban, mint a versenyképesség növelésének cégen kívüli akadályát. Míg az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfoka, az innováció alacsony foka és a vállalkozó- és vezetőképzés alacsony színvonala nem jelent meg hangsúlyosan, mint érzékelt probléma. A vállalati méret emelkedésével azonban egyre gyakrabban került megjelölésre az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfoka, mint versenyképességet akadályozó külső tényező. A KKV-kat támogató intézményi rendszer hatékonysági problémái és a pályázati tevékenység támogatásának alacsony foka mellett az innováció alacsony foka, valamint a vállalkozó- és vezetőképzés alacsony színvonala is gyakrabban került megjelölésre.

A 7. ábra a vállalaton belüli versenyképességet hátráltató tényezőket szemlélteti.



7. ábra: Versenyképesség növelésének cégen belüli akadályai

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves adatbázis alapján

A válaszadók többsége (75%) a változás képességét és a fogyasztói igényekre történő reagálás rugalmasságát (60%) jelölte meg, mint legfőbb, versenyképességet akadályozó belső tényezőt. A válaszok között hangsúlyosan jelent meg a versenysztratégia hiánya (40%), a döntési/működési módszerek korszerűtlensége (37%), a munkavállalók motiválatlansága (30%), valamint az online jelenlét hiánya (28%). Az infokommunikációs eszközök alkalmazásának elégtelensége, az alacsony technológiai színvonal, az alkalmazottak nem megfelelő képzettsége, valamint a K+F-ráfordítások alacsony szintje nem jelent meg hangsúlyosan a vállalati versenyképességet gátló belső tényezők között. A vezetők negatív hozzáállása, valamint a színvonalas, jól felkészült vezetők hiánya, mint lehetséges ok egyáltalán nem került megjelölésre. A beérkező válaszokat vállalati méret szerint elemezve kiemelendő, hogy vállalati mérettől függetlenül a változás képességét és a fogyasztói igényekre történő reagálás rugalmasságát jelölte meg a válaszadók többsége, mint legfőbb, versenyképességet akadályozó belső tényezőt. Az online jelenlét és a versenysztratégia hiánya azonban hangsúlyosabban jelent meg a mikrovállalatok körében, a döntési/működési módszerek korszerűtlensége, az alacsony technológiai színvonal és a K+F-ráfordítások alacsony szintje pedig a vállalati méret emelkedésével vált egyre hangsúlyosabbá.

4.2. A vállalati versenyképesség vizsgálata pénzügyi mutatószámok alapján

A vizsgálati eredmények és azok értékelése főfejezet ezen alfejezetében az elemzésre kiválasztott, szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágazatban működő, Észak-alföldi Régióban elhelyezkedő 103, az EU második hétéves fejlesztési ciklusban (2007-2013) turisztikai pályázat keretében támogatást nyert vállalkozások „kemény” versenyképességi tényezőit vizsgálom nyilvánosan elérhető számviteli beszámoló adatokból számított pénzügyi mutatószámok segítségével. Megválaszolom a disszertáció kezdetén megfogalmazott kapcsolódó kutatási kérdéseimet, továbbá bemutatásra kerülnek a kutatási kérdésekhez kapcsolódó hipotézisvizsgálatok eredményei.

A 2. kutatási kérdés és a kapcsolódó hipotézis:

Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között? A nagyobb vállalati méret mellé ténylegesen kedvezőbb pénzügyi mutatószámok társulnak?

H2: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal rendelkeznek.

A 2. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálata két eszköz segítségével valósult meg. Az első és legkézenfekvőbb módszer a vállalatok pénzügyi mutatószámainak vállalati méret szerinti bontása, ezt követően pedig a kapott értékek átlagolása. A 19. táblázat a vállalatok első vizsgált évre vonatkozó pénzügyi mutatóinak átlagos értékeit mutatja vállalati méret szerinti bontásban.

19. táblázat: A vállalatok pénzügyi mutatóinak átlagos értékei vállalati méret szerinti bontásban az első vizsgált évben

Vizsgált pénzügyi mutatószámok	ÜTE/AE	Mikro n=50	Kis n=33	Közép n=18	Nagy n=2
Jövedelmezőségi mutatók					
ROS (%)	ÜTE	11,64	10,88	0,86	3,35
	AE	10,45	10,55	1,47	3,24
ROA (%)	ÜTE	6,77	3,27	1,57	0,98
	AE	6,15	3,15	1,36	0,95
ROE (%)	ÜTE	23,47	17,38	5,84	2,63
	AE	21,34	16,04	4,10	2,55
ROCE (%)	ÜTE	18,15	13,39	3,80	1,46
	AE	16,47	12,75	3,23	1,41
Likviditási mutatók	Általános	12,93	2,71	10,45	0,64
	Gyors	12,63	2,49	10,13	0,60
	Azonnali	8,37	0,83	1,45	0,38

Forrás: Saját szerkesztés saját számítás alapján

A 19. táblázat alapján elmondható, hogy az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény, valamint az árbevétel arányos adózott eredmény mutatók tekintetében nem állapítható meg a vállalati méret és a mutatók értéke közötti pozitív összefüggés. A vizsgált vállalatok közül a mikrovállalati kategóriába tartozó vállalatok rendelkeztek a legmagasabb mutatóértékkel, az értékesítés nettó árbevételének 11,64%-át realizálták üzemi (üzleti) eredményként a támogatásfolyósítást megelőző évben. A kisvállalati méretbe tartozó cégek átlagosan 10,88%-os árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatóval rendelkeztek. A nagyvállalatok átlagos árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatója csupán 3,35%-os, míg a középvállalatok esetén az átlagos mutatóérték 0,86% volt. Az árbevétel arányos adózott eredmény mutató tekintetében azonos tendencia figyelhető meg, a kisvállalati, illetve a mikrovállalati méretkategóriába tartozó vállalatok átlagos mutatóértékei a kedvezőbbek, az értékesítési nettó árbevétel több mint 10%-a realizálódott adózott eredményként. A középvállalatok átlagos

mutatóértéke hasonlóan az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatóhoz, szintén rendkívül alacsony értéket vett fel. A nagyvállalatok pozitív, de csekély értékű mutatóval rendelkeztek. Ahogyan látható a 19. táblázat alapján, az árbevétel arányos adózott eredmény mutató a kisvállalati kategóriától eltekintve még kedvezőtlenebb képet mutat. Ennek oka, hogy a pénzügyi műveletek eredménye, ami jellemzően negatív, illetve a ráfordításként megjelenő adófizetési kötelezettségek rontják a jövedelmezőséget.

A vállalatok kiegészítő mellékleteit vizsgálva megállapítható, hogy nagyobb vállalati méretbe tartozó cégek nagyságrendileg nagyobb tömegű árbevételt realizáltak, azonban a ráfordítás szerkezetükben megfigyelhető volt a személyi jellegű ráfordítások és az értékcsökkenési ráfordítások magasabb aránya, amelyek az árbevétel arányos eredmény mutatók alacsonyabb értékét eredményezték.

Az eszköz arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók tekintetében sem áll fenn az az összefüggés, hogy a nagyobb vállalati méret kedvezőbb mutatóértékekkel jár együtt. Az elemzett vállalatok tekintetében pontosan fordított összefüggés állapítható meg, a mikrovállalatok rendelkeznek a legkedvezőbb mutatóértékekkel, a vállalati méret növekedésével pedig az eszköz arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók értékei csökkennek, a legalacsonyabb átlagos mutatóértékekkel a nagyvállalati méretkategóriába tartozó vállalatok rendelkeznek. A mikrovállalatok átlagosan a teljes eszközértékükhöz viszonyítva 6,77%-os üzemi (üzleti) eredményt realizáltak, míg a kisvállalatok 3,27%-os, a középvállalatok 1,57%-os, a nagyvállalatok pedig 0,98%-os üzemi (üzleti) eredményt realizáltak. Az eszköz arányos adózott eredmény mutatók esetén ugyanez a sorrend állapítható meg, a vállalati méret emelkedésével a mutatószámok értéke romlik, a mikrovállalatok átlagosan az eszközértékük 6,15%-át realizálják adózott eredményként, míg a középvállalatok csak 1,36%-át, a nagyvállalatok pedig csak 0,95%-át.

Látható, hogy az eszköz arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók értékei elmaradnak az árbevétel arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók értékei mögött. Ez természetes, hiszen a vállalatok az értékesítés nettó árbevételéhez viszonyítva jóval nagyobb eszközértékkel rendelkeznek. Véleményem szerint egyértelműen feltételezhető volt, hogy a vállalati méret növekedésének hatására az eszköz arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók értékei csökkenni fognak, hiszen az adott vállalati méretbe történő besorolás egyik kritériuma a mérlegfőösszeg értéke, a vállalati méretkategóriák növekedésével az átlagos mérlegfőösszeg értékek is jelentősen emelkednek, továbbá a méretkategória növekedése nem járt a vizsgált vállalatok esetén arányos eredménynövekedéssel.

A 19. táblázat alapján megállapítható továbbá, hogy a saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók értékei esetén szintén nem teljesült a várt összefüggés, a mikro-és kisvállalatok a saját tőkéjük értékekéhez viszonyítva jóval magasabb összegű eredményt realizáltak. A mikrovállalatok 23,47%-os saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatóval rendelkeztek az első vizsgált évben, a kisvállalatok alacsonyabb, 17,38%-os saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredményt állítottak elő, míg a középvállalatok a rendelkezésre álló saját tőkéjükhöz viszonyítva csak 5,84%-os üzemi (üzleti) eredményt realizáltak. A nagyvállalatok ezen jövedelmezőségi mutatójának értéke még alacsonyabb volt, nem érte el a 3%-ot sem. A vizsgált vállalatok számviteli beszámolóinak alapján megállapítható, hogy a kisebb vállalati méret mellett a jegyzett tőke értéke és a további saját tőke elemek értéke is alacsonyabb, továbbá a vállalati méret csökkenésével egyre inkább jellemző volt a keletkező eredmény kifizetése a tulajdonosok részére, így a saját tőke értékére jellemző jelentős eltérés szükségszerűen okozta a vállalati méret és a saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatók között megfigyelhető negatív összefüggést. Az adózott eredmény eredménykategóriát választva a viszonyítás tárgyának a vállalatok saját tőke arányos jövedelmezősége csökkent, ennek oka, hogy a pénzügyi műveletek eredménye a legtöbb vállalat esetében a kölcsönökkel való terheltség miatt negatív volt, továbbá jelentős adófizetési kötelezettséggel is kellett számolniuk a vállalatoknak.

A mikrovállalatok átlagosan a saját tőkéjük 21,34%-át realizálták adózott eredményként, míg a középvállalatok csak 4,10%-át, a nagyvállalatok pedig csupán a saját tőkéjük 2,55%-t.

A következő jövedelmezőségi mutató a ROCE, a felhasznált tőkével arányos jövedelmezőség tekintetében szintén negatív összefüggés állapítható meg a mutató értékének alakulása és a vállalati méret növekedése között. A vizsgált vállalatok körében a mikrovállalatok a saját tőkéjükhöz és a hosszú lejáratú kötelezettségeikhez viszonyítva 18,15% eredményt értek el az üzemi (üzleti) tevékenységükből, illetve 16,47%-os volt a ROCE mutató értéke az adózott eredményhez viszonyítva. A kisvállalati körben a felhasznált tőkével arányos üzemi (üzleti) eredmény 13,39% volt, a középvállalatok átlagosan 3,8%-os mutatóértékkel rendelkeztek, míg a nagyvállalatok átlagos mutatóértéke volt a legalacsonyabb ismételt, 1,5% alatt maradva. A saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatókkal összehasonlítva az is megállapítható, hogy a vállalati méret növekedésével egyre kisebb mértékű az eladósodottság hosszú lejáraton, míg mikrovállalatok esetén a két átlagos mutatóérték között 5,32%pont van, a kisvállalati körben ez a különbség 3,99%pont, a közép- és nagyvállalatok esetében pedig 2,04, illetve 1,17%pont. A felhasznált tőkével arányos adózott eredmény tekintetében, hasonlóan a korábban elemzett mutatószámokhoz, ugyanaz a tendencia látható a 19. táblázat alapján. A mutatók átlagos értékei még alacsonyabbak, a mikrovállalatok átlagosan 16,47%-os ROCE

(adózott eredmény) mutatóval rendelkeztek, míg a közép-és nagyvállalatok esetén 3,23% és 1,41% volt a mutató értéke.

A jövedelmezőségi mutatók vizsgálata után a likviditási mutatók értékei alapján kerülnek összehasonlításra a vizsgált vállalatok. Ahogyan azt a 19. táblázat mutatja a legmagasabb átlagos általános likviditási mutató értékkel a mikrovállalatok rendelkeznek, a rövid lejáratú kötelezettségeik értékét a forgóeszköz állományuk 12,93-szorosan meghaladja. Ezt követően középvállalati körbe tartozó vállalatok rendelkeznek a legmagasabb általános likviditási mutató értékkel (10,45), A kisvállalatok átlagos általános likviditási mutatója 2,71, a legalacsonyabb mutatóértékkel pedig a nagyvállalatok rendelkeznek (0,64). A vállalati mérlegeket részletesen vizsgálva látható, hogy a mikrovállalatok és középvállalatok eszközszerkezete eltéréseket mutat a kisvállalati és a nagyvállalati körbe tartozó vállalkozások eszközszerkezetéhez viszonyítva. A forgóeszközök jóval nagyobb arányt képviselnek a befektetett eszközökhöz képest. A középvállalatok mérlegének eszköz oldalát tekintve szintén a forgóeszközök dominanciája érvényesül a befektetett eszközökkel szemben. A kiegészítő mellékletek információ tartalma alapján elmondható, hogy a mikrovállalatok és középvállalatok között jelentős részben találhatók olyan társaságok, amelyek nem tulajdonosai az üzemeltetett szálláshely-szolgáltatásra, vendéglátásra használt épületeknek, ezzel szemben a kisvállalati, illetve nagyvállalati méretkategóriába tartozó vállalatok jelentős hányada nem csak üzemelteti, hanem tulajdonolja is ezeket az épületeket. Ennek megfelelően a forgóeszközállomány kisebb fedezetet nyújt a fennálló rövid lejáratú kötelezettségekre. A forrásszerkezetet tekintve megállapítottam, hogy a vállalati méret csökkenésével a kötelezettségek között nő az aránya a rövid lejáratúaknak, ez az arány azonban csak a kisvállalatok általános likviditási mutató értékét rontja, a mikrovállalatok esetén a nagyarányú forgóeszköz állomány ellensúlyozza ezt a hatást. A középvállalatok esetén, ahogyan az korábban kiemelésre került magas a forgóeszközállomány aránya, illetve a rövid lejáraton történő eladósodottság kisebb aránya szintén emeli az általános likviditási mutató értékét. A nagyvállalatok rendkívül alacsony általános likviditási mutató értéke arra vezethető vissza, hogy bár rövid lejáratú adósságaik aránya alacsony, a forgóeszköz állományuk aránya még kisebb mértékű.

Érdemes azonban a szakirodalmi áttekintésben ismertetett, kedvezőnek ítélt értékhatárok alapján is megítélni a vizsgált vállalatok rövid távú fizetőképességét. Az általános likviditás esetén 1,3-1,7 közötti érték tekinthető kedvezőnek. Egyik vállalati méret esetén sem kedvezőek az általános likviditási mutató értékek, minden esetben sérül valamilyen mértékben az illeszkedés elve, nem állnak arányban egymással a rövid távon esedékes kötelezettségek és a rövid távon pénzzé tehető eszközök. A mikro-és középvállalatok esetén a rövid lejáratú

kötelezettségek túlfedezettsége áll fent, a nagyvállalatok esetén pedig nem jelent megfelelő fedezetet a forgóeszközállomány. A kisvállalati kör mutatószámai is túlfedezettséget mutatnak, de korántsem akkora mértékben, mint a mikro-és középvállalatok esetében.

A likviditási mutatók értékelésénél nem hagyhatók figyelmen kívül a jogszabályi változások. A Polgári Törvénykönyv 2013. július 1-jén hatályba lépő pénzfizetésre vonatkozó szabályozása szigorúbb fizetési határidőket, illetve szankciókat fogalmaz meg. 60 napnál nem lehet hosszabb a fizetési határidő, nőtt a késedelmi kamat mértéke. A szigorítás célja a késedelmes fizetések és a lánc tartozások megakadályozása, melyek a mikro-, kis- és középvállalkozások létét fenyegették. 2013. január 1-jétől 2 millió forint áfa-tartalomtól a számlák adatait tételesen, utólagosan, belföldi áfa-összesítőn kellett eljuttatni a Nemzeti Adó- és Vámhivatalhoz, amely értékhatár 2015. január 1-jétől 1 millió forintra csökkent. 2018. július 1-jétől pedig kötelező adatot szolgáltatni a legalább 100 ezer forint áthárított áfát tartalmazó, belföldi adóalanyok közötti ügyletekhez kapcsolódó számlákról. Úgy gondolom, hogy az említett változásoknak a 2007-2013-as fejlesztési ciklushoz kapcsolódóan, a kutatás során vizsgált 5 év vonatkozásában mindenképpen van hatása a likviditási mutatók értelmezésére, de létjogosultságukat nem kérdőjelezi meg. Az alacsonyabb mutatóértékek kedvezőtlenebbül ítéltetők meg, hiszen egy **leszabályozottabb** jogi környezetben a nem megfelelőség még kedvezőtlenebb képet ad.

A gyors likviditási mutató tekintetében ugyanazok a következtetések tehetők, a mikro- és középvállalatok esetén a rövid lejáratú kötelezettségek túlfedezettsége áll fent a készletállomány figyelembevétele nélkül is, a nagyvállalatok esetén pedig nem jelent megfelelő fedezetet a készletekkel csökkentett forgóeszközállomány, bár ezen mutató közelíti az optimálisnak ítélt 0,8-1 közötti intervallumot. A kisvállalati kör gyors likviditási mutatója is többszörös túlfedezettséget mutat, de korántsem akkora mértékben, mint a mikro-és középvállalatok esetében. A készletállomány figyelmen kívül hagyása a likviditási mutatók értékét leginkább a kis-és nagyvállalatok esetén befolyásolta.

Az azonnali likviditási mutató, ami már a követelések értékét sem tartalmazza fedezetként, csak a nagyvállalatok esetén tekinthető kedvezőnek, a 0,38-as érték közelíti a szakirodalomban kedvezőnek ítélt határértékeket. A kisvállalatok átlagos azonnali likviditási mutató értékei is kedvezőnek tekinthetők. A készpénzállomány megfelelő fedezetet nyújt a rövid lejáratú kötelezettségek állományára. Szembetűnő a 19. táblázat értékeit látva, hogy a középvállalatok esetén az azonnali likviditási mutató nagymértékben csökkent a gyors likviditási mutatóhoz viszonyítva, a nagyarányú követelésállomány miatt.

A vállalatok pénzügyi mutatószámainak vállalati méret szerinti bontása és a kapott értékek átlagolása alapján a 2. kutatási kérdésemre a következő válasz adható: *Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb vállalati méret mellé nem társulnak kedvezőbb pénzügyi mutatószámok a vizsgált vállalati minta tekintetében.*

A H2 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal rendelkeznek, elvetem.

A fejezet elején kiemeltem, hogy a 2. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálata két eszköz segítségével is megvalósulhat. A fejezet további részében SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is megvizsgálom a H1 hipotézist.

A 11 pénzügyi mutatószámot – ROS (ÜTE), ROS (ADE), ROA (ÜTE), ROA (ADE), ROE (ÜTE), ROE (ADE), ROCE (ÜTE), ROCE (ADE), Általános likviditás, Gyors likviditás, Azonnali likviditás –, melyek értékén keresztül a H1 hipotézis vizsgálatra kerül, a könnyebb kezelhetőség érdekében érdemes összevonni. Az összevonás nem önkéntes, annak lehetőségét külön vizsgálni szükséges.

Az elemzés kiindulási helyzetét tehát a vizsgálat első éve adja, melyben az adott cégek nem kaptak támogatást. A 11 pénzügyi mutatószám az elemzésben 11 változóként jelenik meg. Azzal a feltételezéssel élünk, hogy a mutatók értékei nagy valószínűséggel korrelálnak egymással. Az első lépés tehát a változók korrelációs mátrixának vizsgálata Kaiser-Meyer-Olkin teszt (KMO) segítségével. Az SPSS program segítségével lefuttatott KMO teszt eredményét a 20. táblázat tartalmazza.

20. táblázat: A KMO és Bartlett's teszt eredménye H2 hipotézishez kapcsolódóan

KMO és Bartlett Teszt		
Kaiser-Meyer-Olkin teszt eredménye		0,823
Bartlett teszt eredménye	Becsült khi négyzet	844,821
	Szabadságfok	21
	Szignifikancia	0,000

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 20. táblázat alapján elmondható, hogy a 11 változót, azaz a 11 pénzügyi mutatószámot érdemes főkomponens-analízis segítségével összevonni, mivel a KMO érték 0,823, ami jelentősen meghaladja a kritikusnak tekintett 0,5-es értéket.

Az összevonást főkomponens-analízis segítségével végeztem el, mely vizsgálat eredményeit a 21. táblázat tartalmazza.

21. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye H2 hipotézishez kapcsolódóan

Komponensek	Teljes magyarázott variancia					
	Kezdeti sajátértékek			Főkomponens-analízis utáni értékek		
	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)
1.	5,226	47,508	47,508	5,226	47,508	47,508
2.	2,995	27,224	74,732	2,995	27,224	74,732
3.	1,626	14,780	89,511	1,626	14,780	89,511
4.	0,834	7,577	97,089			
5.	0,272	2,472	99,561			
6.	0,038	0,348	99,909			
7.	0,008	0,069	99,978			
8.	0,001	0,010	99,987			
9.	0,001	0,008	99,995			
10.	0,000	0,004	99,999			
11.	0,000	0,001	100,000			

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 21. táblázat első oszlopa a lehetséges összevonás 11 komponensét jelöli, azaz a vizsgált pénzügyi mutatószámokat. A főkomponens-analízis eredményeként azt láthatjuk, hogy a 11 komponens 3 faktorba történő összevonása sikeres, az 1-nél nagyobb saját értékek mutatják a faktorok számát, melyek a teljes variancia 89,511%-át magyarázzák, ami meghaladja a minimumként megfogalmazott 60%-ot (LEHOTA, 2001).

A sikeres összevonás eredményeként az SPSS program segítségével létrehoztam 3 új, standardizált versenyképességi változót. Ezeknek a versenyképességi változóknak az értékei egy normalizált, átlagosan -1 és +1 közötti értékek. A negatív, majdnem 1 érték utal a nem versenyképességre, míg a +1 közeli pedig a versenyképességet szimbolizálja.

A 22. táblázat mutatja a varimax rotálás eredményeit, azaz, hogy pontosan mely pénzügyi mutatók kerültek összevonásra a 3 versenyképességi faktorban.

22. táblázat: A varimax rotálás eredményei a H2 hipotézishez kapcsolódóan

Elforgatott komponens mátrix			
Vizsgált pénzügyi mutatók (1. év)	Komponensek		
	1	2	3
ROCE (ÜTE)	0,954	-0,015	0,131
ROCE (ADE)	0,954	-0,014	0,121
ROE (ÜTE)	0,919	-0,029	0,195
ROE (ADE)	0,913	-0,031	0,195
Gyors likviditási ráta	-0,033	0,996	0,024
Általános likviditási ráta	-0,034	0,996	0,025
Azonnali likviditási ráta	-0,009	0,986	0,034
ROS (ÜTE)	0,148	0,052	0,946
ROS (ADE)	0,141	0,053	0,946
ROA (ÜTE)	0,598	-0,023	0,607
ROA (ADE)	0,593	-0,024	0,601

Forrás: Saját szerkesztés saját számítás alapján

A faktorok létrehozása az egyes komponensekhez tartozó értékek alapján történik. A 22. táblázat alapján látható, hogy az első faktorba azok a válaszok tartoznak, amelyeknél a komponens oszlopban, abszolút értékben 0,5-nél magasabb érték szerepel. Az első faktorban ennek megfelelően az első 4 mutató, azaz a ROCE (ÜTE), ROCE (ADE), ROE (ÜTE), ROE (ADE) mutatók kerültek összevonásra. A második faktorban az 5-7. mutató, azaz a Gyors likviditási ráta, Általános likviditási ráta és az Azonnali likviditási ráta, a harmadik faktorban a 8-11. mutató, azaz a ROS (ÜTE), ROS (ADE), ROA (ÜTE), ROA (ADE) került összevonásra.

A létrejövő három új versenyképességi faktor:

- Forráсарányos jövedelmezőség;
- Likviditás;
- Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség.

A disszertációm további részében a vizsgált 103 vállalkozást ezekkel a versenyképességi faktorokkal fogom jellemezni, a statisztikai program segítségével végzett vizsgálataim a Forráсарányos jövedelmezőség, Likviditás, valamint a Bevétel és eszköz arányos jövedelmezőség versenyképességi faktorok standardizált értékeire, azok eltérésére alapulnak.

H2 hipotézisem igazolását, azaz, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi

mutatószámokkal rendelkeznek, varianciaanalízis segítségével végzem el, mely során kettőnél több sokaság középértékeinek minta alapján történő összehasonlítása valósul meg.

Elsőként a létrejövő 3 új faktor értékeit tartalmazó minták normalitását tesztelem egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt segítségével, mivel a varianciaanalízis elemezhetőségének feltétele, hogy az adott minták normális eloszlást kövessenek. A teszt eredményét a 23. táblázat tartalmazza.

23. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H2 hipotézishez kapcsolódóan

Egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye		Forráсарányos jövedelmezőség	Likviditás	Bevétel és eszköзарányos jövedelmezőség
Elemszám		103	103	103
Paraméterek	Átlag	0,0000	0,0000	0,0000
	Sztenderd hiba	1,00000	1,00000	1,00000
Legnagyobb eltérések	Abszolút érték	0,052	0,073	0,075
	Pozitív	0,052	0,073	0,062
	Negatív	-0,043	-0,057	-0,075
Próbastatisztika értéke		0,052	0,073	0,075
Sznignifikancia		0,170	0,043	0,052

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt H0 hipotézise azt feltételezi, hogy a minta normális eloszlást követ, a H1 hipotézis pedig azt, hogy az adott minta nem normális eloszlású. Az $\alpha=0,05$ értékhez viszonyítva a szignifikancia szinteket (p-érték), látható, hogy mindhárom esetben $\text{Sig.} > 0,05$, azaz minden faktor esetében elfogadható a H0 hipotézis, azaz a pénzügyi mutatószámokból képzett faktorokból képzett minták normális eloszlást követnek. A normalitás igazolását követően a varianciaanalízis elvégezhető.

A következőkben a Forráсарányos jövedelmezőség, Likviditás, Bevétel és eszköзарányos jövedelmezőség faktorok értékének összehasonlítását végeztem vállalati méret alapján kialakított csoportokban (mikro-, kis-, közép- és nagyvállalat).

A nullhipotézis szerint a csoportok átlagai között nincs eltérés. Az alternatív hipotézis H1 azt feltételezi, hogy a csoportok átlagai között van eltérés. Ennek megfelelően a vizsgálathoz kapcsolódó H0 és H1 hipotézis:

H0 hipotézis: Nincs eltérés a vállalati méret szerint a faktorok várható átlagos értékei között.

H1 hipotézis: Van eltérés a vállalati méret szerint a faktorok várható átlagos értékei között.

A méret szerinti besorolás alapján elvégzett több szempontú varianciaanalízis eredményét az 24. táblázat tartalmazza.

24. táblázat: A méret szerinti besorolás alapján elvégzett egyszempontú varianciaanalízis eredményei a H2 hipotézishez kapcsolódóan

Varianciaanalízis eredményei					
Forrásarányos jövedelmezőség	Négyzetösszeg	Sz.fok	Szórásnégyzet	F	Szig.
Csoportokon belül	3,620	3	1,207	1,214	0,309
Csoportok között	98,380	99	0,994		
Összesen	102,000	102			
Likviditás	Négyzetösszeg	Sz.fok	Szórásnégyzet	F	Szig.
Csoportokon belül	0,716	3	0,239	0,233	0,873
Csoportok között	101,284	99	1,023		
Összesen	102,000	102			
Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség	Négyzetösszeg	Sz.fok	Szórásnégyzet	F	Szig.
Csoportokon belül	2,257	3	0,752	0,747	0,527
Csoportok között	99,743	99	1,008		
Összesen	102,000	102			

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Ahogy az a 24. táblázat mutatja a tapasztalati szignifikancia szint értéke az első faktor, a Forrásarányos jövedelmezőség esetén 0,309 lett, a második, Likviditási faktor esetén 0,873, a harmadik, Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség esetén pedig 0,527, mindhárom érték $\alpha=0,05$ értékénél nagyobb. Kijelenthető tehát, hogy a H0 hipotézis biztonsággal elfogadható, nincs szignifikáns eltérés a vállalati méret szerint a versenyképességi változók várható átlagos értékei között. Mivel a varianciaanalízis vállalati méret alapján nem mutatott eltérést a versenyképességi faktorok értékeiben, így az eltérések helyét mutató LSD teszt elvégzése nem indokolt. Az LSD teszt a legkisebb szignifikáns differenciát (SzD) jelenti (HUZSVAI, 2013).

A 2. kutatási kérdésekre az SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is a következő válasz adható: *Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb vállalati méret mellé nem társulnak kedvezőbb pénzügyi mutatószámok a vizsgált vállalati minta tekintetében.*

A H2 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal rendelkeznek, elvetem. Az általam létrehozott vállalati mintán nem sikerült igazolni CHIKÁN et al. (2006), BODÓ et al. (2007), SZERB et al. (2014), NÉMETNÉ GÁL (2010) által tett megállapításokat. A hivatkozott szerzők a vállalati méret növekedése és a jövedelmezőség között pozitív összefüggést állapítottak meg.

A 3. kutatási kérdés és a kapcsolódó hipotézis:

Javulnak-e a támogatási időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei?

H3: A támogatási időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei javulnak.

A 3. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálata szintén két eszköz segítségével valósult meg. Az első és legkézenfekvőbb módszer a vállalatok pénzügyi mutatószámainak átlagolása az 1. és az 5. évben, ezt követően pedig a különbség meghatározása. A 25. táblázat a vállalatok 1. és az 5. vizsgált évre vonatkozó átlagos mutatóértékeit és a közöttük lévő eltéréseket mutatja.

25. táblázat: A vállalatok 1. és az 5. vizsgált évre vonatkozó átlagos mutatóértékei és a közöttük lévő eltérések

Vizsgált pénzügyi mutatószámok	ÜTE/AE	1. év n=103	5. év n=103	Változás n=103
Jövedelmezőségi mutatók				
ROS (%)	ÜTE	9,05	-2,95	-12,00
	AE	8,26	-3,32	-11,58
ROA (%)	ÜTE	4,63	1,39	-3,24
	AE	4,25	1,22	-3,03
ROE (%)	ÜTE	18,03	9,56	-8,47
	AE	16,26	8,02	-8,24
ROCE (%)	ÜTE	13,80	4,79	-9,00
	AE	12,67	5,35	-7,32
Likviditási mutatók	Általános	8,99	2,87	-6,11
	Gyors	8,71	2,27	-6,44
	Azonnali	4,59	0,96	-3,63

Forrás: Saját szerkesztés saját számítás alapján

A 25. táblázat alapján elmondható, hogy a vizsgált 103, észak-alföldi elhelyezkedésű, második hétéves Európai Unió fejlesztési ciklusban turisztikai támogatásban részesült vállalkozás

valamennyi pénzügyi mutatószáma kedvezőbb volt az 1. vizsgált évben, mint az 5. vizsgált évben. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutató átlagos értéke 12%ponttal csökkent, azaz az értékesítés nettó árbevételének 12%-kal kevesebb része realizálódott üzemi (üzleti) tevékenység eredményeként. Az árbevétel arányos adózott eredmény mutató átlagos értéke szintén jelentősen, 11,58%ponttal csökkent. A ROS értékének csökkenése mögött álló okok feltárása az eredménykimutatások és a kiegészítő mellékletek együttes vizsgálata esetén valósulhat meg. Az 1. és az 5. vizsgált évre vonatkozó eredménykimutatások összehasonlítása alapján megállapítottam, hogy az elemzésre kiválasztott vállalatok mindegyikénél jelentős mértékben növekedett az értékesítés nettó árbevétele, ami a mutatók értékének emelkedését eredményezné, de a vállalatok 73%-nál a bevétel növekedést meghaladó ráfordítás növekedés volt megfigyelhető. A minimálbér folyamatos emelkedése, valamint a szektorból elvándorlók, a munkaerőhiány miatt jelentkező béremelkedés miatt például jelentősen emelkedtek a vállalatok személyi jellegű ráfordításai. Miközben ebben az időszakban az ágazatra folyamatos növekedés volt jellemző. Így összességében az átlagos árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény és adózott eredmény mutatók értékei tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb mértékű csökkenés.

Az árbevétel arányos megtérülés után a saját tőke arányos megtérülés mutató alakult a legkedvezőtlenebbül. A saját tőke arányos üzemi (üzleti) tevékenység eredménye átlagosan 8,47%-ponttal lett alacsonyabb a támogatás folyósítását követő 3. év végére. Ennek oka, hogy a csökkenő mértékű eredmény mellett a saját tőke javára történő támogatás elszámolás következtében nagymértékben emelkedett, a vetítése alap emelkedése pedig automatikusan eredményezte a mutató romlását. Az adózott eredményt választva a viszonyítás tárgyának, a vizsgált vállalatok saját tőke arányos jövedelmezősége kisebb mértékben, 8,24%ponttal romlott a vizsgált 5 év vonatkozásában.

A ROCE, a felhasznált tőkével arányos jövedelmezőség esetén hasonló nagyságrendű romlást figyelhetünk meg, a vizsgált vállalatok a saját tőkéjükhöz és a hosszú lejáratú kötelezettségeikhez viszonyítva 9%ponttal alacsonyabb üzemi eredményt és 7,32%ponttal alacsonyabb adózott eredményt realizáltak átlagosan az 5. évben. A vizsgált vállalatok számviteli beszámolóinak alapján megállapítottam, hogy ROCE mutató értékének romlását együttesen okozta az eredmény csökkenése, valamint a saját tőke átlagos értékének emelkedése és hosszú távú eladósodottság fokozódása.

Az eszköz arányos megtérülés tekintetében az első vizsgált évhez viszonyítva nem tapasztalható akkora mértékű romlás, mint az előbbi 3 jövedelmezőségi mutató esetében. Az üzemi (üzleti) eredmény arányos mutató 3,24%ponttal, az adózott eredmény arányos mutató pedig 3,03%ponttal lett alacsonyabb az 1. és 5. évet alapul véve. Az eszköz arányos megtérülés

csökkenésének oka, hogy a csökkenő eredmény mellett a teljes eszközérték is dinamikusán nőtt, egyrészt az elszámolt támogatásoknak, másrészt pedig a növekvő idegen tőke terhére megvalósuló eszközfinanszírozásnak.

A jövedelmezőségi mutatók tekintetében megállapítható, hogy az adózott eredményt figyelembe véve kisebb mértékű romlás történt a vizsgált időszak alatt, ennek oka, hogy a vállalatok átlagos eladósodottságának fokozódása ellenére a pénzügyi műveletekben kevésbé jelentkezték a kamatfizetésből eredő ráfordítások, mivel az idegen tőkében nőtt azoknak az elemeknek az aránya, melyek nem generáltak kamatfizetési kötelezettséget.

A vállalatok jövedelmezőségi helyzete mellett a likviditási helyzetük sem javult, az általános likviditási mutató értéke 6,11-el, a gyors likviditási mutató 6,44-el, az azonnali likviditási mutató pedig 3,63-mal lett alacsonyabb. A vizsgált vállalatok mérlegei alapján megállapítottam, hogy az eszközszerkezet tekintetében átrendeződés történt, a forgóeszközállomány értékében és arányában is csökkent, a befektetett eszközökkel szemben, továbbá a rövid távú eladósodottság is emelkedett némiképp a legtöbb vizsgált vállalat esetén. A gyors likviditási mutató tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb mértékű csökkenés, mivel a készletállomány átlagos aránya emelkedett a forgóeszközökön belül. Az azonnali likviditás átlagos értéke kisebb mértékben csökkent, ennek oka, hogy a pénzeszköz állomány értékének átlagos csökkenési üteme elmaradt a forgóeszközök értékének átlagos csökkenési ütemétől.

A vállalatok pénzügyi mutatószámainak 1. és 5. évben történő átlagolása, majd pedig különbség meghatározása alapján a 3. kutatási kérdésemre a következő válasz adható:

Nem javulnak a fejlesztési időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei.

A H3 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy a fejlesztési időszak alatt javulnak a pénzügyi mutatószámok értékei, elvetem.

A 2. hipotézis vizsgálatának folyamatához hasonlóan a 3. hipotézist is vizsgálom SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével. A vizsgálatot a párosmintás t-próba segítségével végzem el, mely módszer alkalmas két sokaság tulajdonságai közötti eltérés kimutatására. Jelen esetben azt vizsgálom, hogy a korábban létrehozott versenyképességi változók átlagos értékei mutatnak-e eltérést az 1. és az 5. vizsgált év vonatkozásában, a 3 faktor tekintetében.

Ennek meghatározásához az utolsó vizsgált évre vonatkozóan is el kell végezni a 11 pénzügyi mutatószám – ROS (ÜTE), ROS (ADE), ROA (ÜTE), ROA (ADE), ROE (ÜTE), ROE (ADE),

ROCE (ÜTE), ROCE (ADE), Általános likviditás, Gyors likviditás, Azonnali likviditás – összevonását, de előtte az összevonás lehetőségét újból szükséges vizsgálni.

A 11 változó között fennálló korrelációt, azaz az összevonhatóságot ismételten a Kaiser-Meyer-Olkin teszt (KMO) segítségével vizsgáltam, a teszt eredményét a 26. táblázat tartalmazza.

26. táblázat: A KMO és Bartlett's teszt eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan

KMO és Bartlett Teszt		
Kaiser-Meyer-Olkin teszt eredménye		0,780
Bartlett teszt eredménye	Becsült khi négyzet	2595,633
	Szabadságfok	55
	Szignifikancia	0,000

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A teszt eredményeként kiderült (26. táblázat), hogy a 11 változót, azaz a 11 pénzügyi mutatószámot érdemes főkomponens-analízis segítségével összevonni, mivel a KMO érték 0,78, ami jelentősen meghaladja a kritikusként tekintett 0,5-es értéket.

Az összevonást főkomponens-analízis segítségével végeztem el, mely vizsgálat eredményeit a 27. táblázat tartalmazza.

27. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan

Komponensek	Teljes magyarázott variancia					
	Kezdeti sajátértékek			Főkomponens-analízis utáni értékek		
	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)	Σ	Variancia (%)	Kumulált (%)
1.	4,364	39,675	39,675	4,364	39,675	39,675
2.	2,562	23,289	62,964	2,562	23,289	62,964
3.	1,597	14,516	81,479	1,597	14,516	81,479
4.	1,361	12,368	89,848			
5.	0,462	4,202	94,049			
6.	0,459	4,176	98,225			
7.	0,138	1,257	99,482			
8.	0,035	0,315	99,797			
9.	0,022	0,201	99,998			
10.	0,000	0,001	100,000			
11.	0,000	0,000	100,000			

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 27. táblázat első oszlopa a lehetséges összevonás 11 komponensét tartalmazza, azaz a vizsgált pénzügyi mutatószámokat. A főkomponens-analízis eredményeként azt láthatjuk, hogy

a 11 komponens 3 faktorba történő összevonása sikeres, a mutatók 3 faktorba történő összevonása a teljes variancia 81,479 %-át magyarázza, mely meghaladja a minimumként megfogalmazott 60%-ot (LEHOTA, 2001).

A sikeres összevonás eredményeként az SPSS programban segítségével újra létrehoztam a 3 standardizált versenyképességi változót. Ezeknek a versenyképességi változóknak az értékei egy szintén normalizált, átlagosan -1 és +1 közötti értékek. A negatív, majdnem 1 érték utal a nem versenyképességre, míg a +1 közeli pedig a versenyképességet szimbolizálja.

A 28. táblázat mutatja a varimax rotálás eredményeit, mely mutatja, hogy pontosan ugyanazok a pénzügyi mutatószámok kerültek összevonásra, mint az 1. év esetében.

28. táblázat: A varimax rotálás eredményei a H3 hipotézishez kapcsolódóan

Elforgatott komponens mátrix			
Vizsgált pénzügyi mutatók (5. év)	Komponensek		
	1	2	3
ROCE (ÜTE)	0,689	0,480	-0,042
ROCE (ADE)	0,742	0,478	-0,063
ROE (ÜTE)	0,965	-0,153	-0,029
ROE (ADE)	0,885	0,215	-0,042
Gyors likviditási ráta	0,001	0,958	0,037
Általános likviditási ráta	-0,012	0,940	0,036
Azonnali likviditási ráta	-0,023	0,806	0,021
ROS (ÜTE)	0,432	0,217	0,526
ROS (ADE)	0,430	0,213	0,541
ROA (ÜTE)	0,115	-0,021	0,952
ROA (ADE)	0,101	-0,021	0,954

Forrás: Saját szerkesztés saját számítás alapján

Az abszolút értékben 0,5 feletti sajátértékek alapján az első 4 mutató, azaz a ROCE (ÜTE), ROCE (ADE), ROE (ÜTE), ROE (ADE) mutatók kerültek összevonásra. A második faktorban az 5-7. mutató, azaz a Gyors likviditási ráta, Általános likviditási ráta és az Azonnali likviditási ráta, a 3. faktorban a 8-11. mutató, azaz a ROS (ÜTE), ROS (ADE), ROA (ÜTE), ROA (ADE) került összevonásra. Látható, hogy ugyanazok a pénzügyi mutatószámok kerültek az egyes faktorokba, mint az 1. vizsgált évben.

A létrejövő, ugyanazon három versenyképességi mutató:

- Forráсарányos jövedelmezőség;
- Likviditás;
- Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség.

A következő lépésben teszteltem a létrehozott 3 versenyképességi változó normalitását, ennek oka, hogy a további vizsgálatok esetén elvárás, hogy az adott minta normális eloszlást kövessen. Az elvégzett egymintás Kolmogorov-Smirnov próba eredményeit a 29. táblázat tartalmazza.

29. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan

Egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye		Forráсарányos jövedelmezőség	Likviditás	Bevétel és eszköзарányos jövedelmezőség
Elemszám		103	103	103
Paraméterek	Átlag	0,0000	0,0000	0,0000
	Sztenderd hiba	1,00000	1,00000	1,00000
Legnagyobb eltérések	Abszolút érték	0,063	0,086	0,085
	Pozitív	0,063	0,086	0,068
	Negatív	-0,057	-0,066	-0,085
Próbastatisztika értéke		0,063	0,086	0,085
Szignifikancia		0,200	0,055	0,061

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt H_0 hipotézise azt feltételezi, hogy a minta normális eloszlást követ, a H_1 hipotézis pedig azt, hogy az adott minta nem normális eloszlású. Az $\alpha=0,05$ értékhez viszonyítva a szignifikancia szinteket (p-érték), látható, hogy mindhárom esetben $\text{Sig.} > 0,05$, azaz minden faktor esetében elfogadható a H_0 hipotézis, azaz a pénzügyi mutatószámokból képzett faktorokból képzett minták normális eloszlást követnek. A normalitás igazolását követően a páros mintás t-próba lefuttatható.

A H_0 hipotézis azt feltételezi, hogy az 1. évre és az 5. évre vonatkozó pénzügyi mutatókból számított faktorértékek között nincs számottevő, azaz szignifikáns eltérés.

A H_1 hipotézis pedig azt feltételezi, hogy az 1. évre és az 5. évre vonatkozó pénzügyi mutatókból számított faktorértékek között számottevő, azaz szignifikáns eltérés van.

A 30. táblázat az SPSS programban lefuttatott páros mintás t-próba eredményeit tartalmazza.

30. táblázat: A páros mintás t-próba eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan

Páros mintás t-próba eredménye								
	Párosított eltérések					t	Sz. fok	Szig.
	Átlag	Szórás	Sztenderd hiba	95%-os konfidencia intervallum				
				Alsó	Felső			
1. pár	0,0000	1,4207	0,1399	-0,2777	0,2777	0,00	102	1,000
2. pár	0,0000	1,4159	0,1395	-0,2767	0,2767	0,00	102	1,000
3. pár	0,0000	1,41556	0,1395	-0,2767	0,2767	0,00	102	1,000

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 30. táblázat első oszlopában szereplő elnevezések a létrehozott 3 páros mintára utalnak, az 1. pár a Forrásarányos jövedelmezőség faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja, a 2. pár a Likviditás faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja, a 3. pár a Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja. Az SPSS kimeneti tábla értelmezése szempontjából a Szig. oszlop értékei a meghatározóak, $\alpha=0,05$, hogy viszonyítva látható, hogy a $p=1>$, mint az $\alpha=0,05$ érték mindhárom faktor esetében, azaz a vállalatok versenyképességét leíró 3 faktor esetén nincs szignifikáns eltérés, azaz az azonosságot feltételező H_0 hipotézis elfogadható.

A 3. kutatási kérdésemre az SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is a következő válasz adható: *Nem javulnak a fejlesztési időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei.*

A H_3 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy a fejlesztési időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei javulnak, elvetem. Az általam létrehozott vállalati mintán nem sikerült igazolni a korábbi kutatások (CSOMA, 2017; BÁNAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) által igazolt eredményeket, melyek szerint a támogatások és a versenyképesség között pozitív összefüggés van. A hivatkozott szerzők megállapításai szerint a támogatott vállalatok árbevétele mellett az üzemi (üzleti) tevékenységek eredménye is emelkedett.

A 4. kutatási kérdés és a kapcsolódó hipotézis:

Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között? Nagyobb mértékben javulnak-e nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai?

H4: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nagyobb mértékben javulnak.

A 4. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálata szintén két eszköz segítségével valósult meg. Az első és legkézenfekvőbb módszer a vállalatok pénzügyi mutatószámainak átlagolása vállalati méret szerint az 1. és az 5. évben, ezt követően pedig a különbségek meghatározása. A 31. táblázat a vállalatok 1. és az 5. évi mutatószámainak átlagai közötti abszolút eltéréseket mutatja.

31. táblázat: A vállalatok 1. és az 5. évi mutatószámainak átlagai közötti abszolút eltérések

Vizsgált pénzügyi mutatószámok	ÜTE/AE	Mikro n=50	Kis n=33	Közép n=18	Nagy n=2
Jövedelmezőségi mutatók					
ROS (%)	ÜTE	-21,52	-8,59	6,37	4,30
	AE	-20,68	-8,70	6,66	4,17
ROA (%)	ÜTE	-6,28	-2,34	2,99	1,93
	AE	-5,78	-2,46	2,99	1,86
ROE (%)	ÜTE	-17,15	-4,85	7,67	3,43
	AE	-15,58	-8,76	8,72	3,32
ROCE (%)	ÜTE	-17,04	-5,80	6,16	2,64
	AE	-13,66	-5,75	6,30	2,56
Likviditási mutatók	Általános	-9,82	0,70	-8,99	0,22
	Gyors	-10,33	0,44	-8,98	0,18
	Azonnali	-6,90	-0,27	-1,09	0,15

Forrás: Saját szerkesztés saját számítás alapján

A 31. táblázat alapján látható, hogy a mikrovállalatok esetében valamennyi pénzügyi mutatószám értéke jelentősen romlott a vizsgált 5 év vonatkozásában. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény, valamint az árbevétel arányos adózott eredmény mutatók tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb értékű romlás. A mikrovállalkozások esetén az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mintegy 21,52%ponttal lett alacsonyabb az utolsó vizsgált évben, az árbevétel arányos adózott eredmény mutató pedig 20,68%pontal. Az eredménykimutatások, valamint a kiegészítő mellékletek alapján megállapítottam, hogy a mikrovállalatok üzemi (üzleti) tevékenységének eredményének átlagos értéke jelentősen csökkent az 1. vizsgált évhez viszonyítva, annak ellenére, hogy az árbevétel átlagos értéke pedig

emelkedett, továbbá a pénzügyi műveletek átlagos vesztesége kisebb mértékben ugyan, de szintén emelkedett.

A mikrovállalatok átlagos saját tőke arányos jövedelmezőségi mutató értékei szintén jelentős mértékben romlottak az 1. és az 5. évet alapul véve. A saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatók átlagosan 17,15%-ponttal csökkentek, a saját tőke arányos adózott eredmény mutatók pedig átlagosan 15,58%ponttal. Az árbevétel arányos jövedelmezőség változásához viszonyítva kisebb mértékű csökkenés volt megfigyelhető, melynek oka, hogy a mikrovállalatok saját tőkéjének növekedési üteme elmaradt az árbevételük növekedési ütemétől, a saját tőkéjük értéke az elszámolt támogatások ellenére, a halmozódó veszteségek okán csak kisebb mértékben tudott emelkedni.

A mikrovállalatok ROCE mutatója szintén romlott, a saját tőke arányos jövedelmezéséhez hasonló nagyságrendben, a felhasznált tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény átlagosan 17,04%ponttal, a felhasznált tőke arányos adózott eredmény pedig átlagosan 13,66%ponttal csökkent. A mérlegadatok alapján látható volt, hogy a mikrovállalatok hosszú távú eladósodottsága szintén emelkedett, ami a ROCE mutató kisebb mértékű romlását eredményezte a saját tőke arányos jövedelmezőséghez viszonyítva.

A mikrovállalatok eszköz arányos jövedelmezőségi mutatói is jelentősen romlottak a vizsgált időszakban, de nem olyan mértékben, mint a saját tőke vagy az árbevétel arányos jövedelmezőségi mutató. Ennek oka, hogy az átlagosan keletkező veszteség értéke a növekvő eladósodottság miatt növekvő eszközértékhez került viszonyításra.

Az átlagos likviditási mutatók értékei szintén jelentősen csökkentek a mikrovállalatok esetében, Az általános likviditás 9,82-dal, a gyorslikviditátás még nagyobb mértékben, 10,33-dal, az azonnali likviditás pedig 6,90-dal. A likviditási mutatók csökkenésének az az oka összességében, hogy a forgóeszközök átlagos súlya a mikrovállalkozások eszközeiben jelentősen csökkent, emellett azonban a rövid távú eladósodottságuk emelkedett. A gyors likviditás nagyobb mértékű csökkenését pedig az okozta, hogy az átlagos készletállomány emelkedett az 1. és az 5. vizsgált évet összehasonlítva. Az azonnali likviditás tekintetében a kisebb mértékű csökkenést pedig az okozta, hogy a pénzeszközállomány értékét érintő átlagos csökkenés üteme elmaradt a forgóeszközállomány csökkenési üteme mögött. Kiemelendő azonban, hogy a mikrovállalatok likviditási mutatói mindhárom esetben túlfedezettséget mutatnak még az 5. vizsgált évben is.

A kisvállalatok esetében a jövedelmezőségi mutatók átlagos értékei is romlottak az utolsó vizsgált évben, azonban a romlás nem volt olyan mértékű, mint a mikrovállalatok esetében.

Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény, valamint az árbevétel arányos adózott eredmény mutatók tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb értékű romlás a kisvállalatok körében is. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mintegy 8,59%ponttal lett alacsonyabb az utolsó vizsgált évben, az árbevétel arányos adózott eredmény mutató pedig 8,70%pontal. Az eredménykimutatások, valamint a kiegészítő mellékletek alapján megállapítottam, hogy kisvállalatok üzemi (üzleti) tevékenységének eredményének átlagos értéke kisebb mértékben csökkent az 1. vizsgált évhez viszonyítva, továbbá a pénzügyi műveletek átlagos vesztesége nagyobb mértékű növekedésen ment át.

A kisvállalatok átlagos saját tőke arányos jövedelmezőségi mutató értékei szintén romlottak az 1. és az 5. évet alapul véve. A saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatók átlagosan 4,85%ponttal csökkentek, a saját tőke arányos adózott eredmény mutatók pedig átlagosan 8,76%ponttal. A választott eredménykategória függvényében eltérően alakult a saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók változása, a különbség a kamatkötelezettséget generáló adósságállomány arányának növekedése miatt volt ilyen mértékű.

A kisvállalatok átlagos ROCE mutatója szintén romlott átlagosan 5,80%ponttal, az üzemi (üzleti) eredményt választva eredménykategóriának, az adózott eredményt választva pedig átlagosan 5,75%ponttal. A mérlegadatok alapján látható volt, hogy a kisvállalatok hosszú távú eladósodottsága is emelkedett, ami a ROCE mutató kisebb mértékű romlását eredményezte a saját tőke arányos jövedelmezőséghez viszonyítva.

A kisvállalatok eszköz arányos jövedelmezőségi mutatói szintén romlottak az 1. és az utolsó vizsgált évet alapul véve, a magasabb eszközérték miatt azonban a mikrovállalatok eszköz arányos jövedelmezőségéhez viszonyítva kisebb mértékben.

Összefoglalóan elmondható, hogy a mikrovállalkozásokhoz viszonyítva kisvállalkozások jövedelmezőségi mutatói kisebb mértékben csökkentek, azonban ez a viszonyítási alapok nagyobb voltából adódott, nem teljesítettek jobban a kisvállalatok a mikrovállalatokkal szemben.

A likviditási mutatók tekintetében megállapítható, hogy az általános és a gyors likviditás esetén a fedezettség emelkedett, mivel az idegen források között csökkent a rövid lejáraton esedékesek aránya, illetve a pénzeszközök arányának csökkenése az azonnali likviditási mutató szintjének csökkenését eredményezte. Megjegyzendő azonban, hogy még mindig nem tekinthető optimálisnak az átlagos likviditási szint a középállalatok körében, a mikrovállalatokhoz hasonlóan, jelentős a túlfedezettség.

A közép vállalatok esetében valamennyi jövedelmezőségi mutató javult. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) tevékenység eredménye 6,37%ponttal, míg az árbevétel arányos adózott eredmény 6,66%ponttal. A mutató értékének emelkedéséhez kapcsolódóan a közép vállalati számviteli beszámolók alapján megállapítottam, hogy az árbevétel átlagos dinamikus emelkedése mellett a ráfordítások átlagos értékei kismértékben ugyan, de csökkentek. A saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók értékének árbevétel arányos emelkedését pedig az eredmény növekedése mellett a közép vállalatok átlagos osztalékfizetési hajlandóságának emelkedése okozta a saját tőke kismértékű átlagos csökkenésén keresztül. Ugyanakkor a közép vállalatok hosszabb távú eladósodottsága átlagosan fokozódott, így a növekvő eredmény ellenére a ROCE mutató kisebb mértékben emelkedett. A hosszabb távú idegen források tőkeszerkezetbe történő fokozottabb bevonásával az eszköz arányos jövedelmezőségi mutatók is kisebb mértékben tudtak emelkedni (2,99%pont). Megjegyzendő továbbá a közép vállalatok jövedelmezőségének alakulásával kapcsolatban, hogy az adózott eredményt figyelembe vevő mutatók kedvezőbben alakultak, ennek oka, hogy a pénzügyi műveletek eredménye a legtöbb esetben nyereséget mutatott, egyrészt az értékpapírokba történő befektetés, másrészt pedig a kölcsönadási tevékenységből származó kamatjövedelmek miatt.

A közép vállalkozások átlagos likviditási mutatóinak átlagos változását tekintve erőteljes csökkenés volt megfigyelhető az 1. vizsgált évet és az utolsó vizsgált évet összehasonlítva. Az általános likviditási mutató átlagos értéke mintegy 8,99-el, az átlagos gyors likviditási mutató átlagos értéke 8,98-dal, az azonnali likviditási mutató átlagos értéke pedig 1,09-el csökkent. A likviditási mutatók csökkenése azonban nem ítéltető meg kedvezőtlenül, hiszen az 1. évben a közép vállalatok likviditási mutatói jelentős túlfedezettséget mutattak, a forgóeszközök még a készletek levonása után is átlagosan 10-szeres mértékben fedezték a rövid lejáratú kötelezettségek értékét. Emellett a pénzeszközök is majdnem 1,5-szeres fedezetet jelentettek átlagosan. Az 5. vizsgált évben a mutatók értéke optimalizálódott, az általános likviditás értéke 1,46-ra csökkent, ami a szakirodalmi részben megjelölt referenciaértéken belül található, azaz a közép vállalatok átlagos forgóeszköz szintje optimális mértékű fedezetet nyújt a rövid lejáratú kötelezettségek értékére. Az átlagos általános likviditási mutató mellett a gyors és azonnali likviditási mutatók értékei is optimalizálódtak. Az optimalizálódás oka, hogy a közép vállalatok eszközszerkezetén belül is megfigyelhető a forgóeszközök értékének és arányának csökkenése, a megvalósuló beruházások a befektetett eszközök dominanciáját erősítették. A hosszú lejáratú kötelezettségek mellett a rövid lejáraton esedékes kötelezettsége is magasabb értéket képviseltek átlagosan.

A nagyvállalatok esetében az 1. évre jellemző átlagos alacsonyabb jövedelmezőség az 5. év végére kismértékben javult. Bár a nagyvállalatok eredménykimutatásai szerint az értékesítési árbevételük többszörösére emelkedett, a növekvő anyagjellegű ráfordítások miatt a nem keletkezett az 5. évben sem nagyságrendileg magasabb eredmény egyik nagyvállalat esetén sem. Az árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók így csak 4,30%ponttal, illetve 4,17%ponttal tudtak emelkedni. A saját tőke arányos jövedelmezőség még kisebb mértékben javult, az üzemi (üzleti) tevékenység eredményét alapul véve átlagosan 3,43%ponttal, az adózott eredményhez viszonyítva pedig csupán 3,32%ponttal. Ennek oka, hogy a keletkező eredmény az elszámolt támogatás, valamint a kisebb mértékű nyereségkifizetés miatt magasabb összegű saját tőkéhez került viszonyításra. A ROCE mutató emelkedése a saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók esetében megfigyelhető mértéket nem érte el, ennek oka a hosszú távú eladósodottság fokozódása. A legkisebb mértékben a nagyvállalatok eszközarányos jövedelmezősége javult, melynek oka, hogy a kismértékben növekvő eredmény egy magasabb eszközértékhez került viszonyításra, az idegen tőke bevonása emelte a saját tőke multiplikáló hatását. A nagyvállalatok átlagos jövedelmezőségi mutatójának alakulását tekintve az is kiemelendő továbbá, hogy a pénzügyi műveletek eredménye veszteséget mutatott az 1. és 5. évben egyaránt mindkét vizsgált vállalat esetén, a veszteség értéke pedig a növekvő kamat terhek miatt emelkedett az 5. vizsgált évben.

A nagyvállalatok átlagos jövedelmezőségi mutatói az azonnali likviditás kivételével nem mutattak megfelelő fedezettséget az 1. vizsgált évben, a forgóeszközök átlagos értéke nem jelentett megfelelő fedezetet a rövid lejáratú kötelezettségek értékére. Az 5. vizsgált évben a vizsgált vállalatok között szereplő két nagyvállalat likviditási helyzete ugyan kismértékben javult, az általános likviditás esetében 0,22-vel átlagosan, a gyors likviditás esetén pedig 0,18-al, az azonnali likviditás esetén pedig 0,15-tel. Az előbbi kettő a forgóeszközérték növekedés ellenére sem mutat megfelelő szintű fedezettséget az 5. évben sem.

A vállalatok pénzügyi mutatószámainak 1. és 5. évben történő méretkategóriánkénti átlagolása, majd pedig különbség meghatározása alapján 4. kutatási kérdésekre a következő válasz adható: *Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a vállalati méret növekedése nem járt a pénzügyi mutatószámok nagyobb mértékű javulásával.* A kisvállalatok átlagos jövedelmezőségi mutatói hasonlóan a mikrovállalatok jövedelmezőségi mutatóihoz, romlottak az 5. évben az 1. vizsgált évhez viszonyítva, illetve a nagyvállalatok esetén a pénzügyi mutatószámok átlagos értékeit tekintve nem volt olyan mértékű javulás megfigyelhető, mint a középvállalatok esetében.

A H4 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nagyobb mértékben javulnak, elvetem.

Az előzőekhez hasonlóan a 4. hipotézisemet is vizsgálom SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével. A vizsgálatot a párosmintás t-próba segítségével végzem el, mely módszer alkalmas két sokaság tulajdonságai közötti eltérés kimutatására. Jelen esetben azt vizsgálom, hogy a korábban létrehozott 3 versenyképességi faktor átlagos értékei mutatnak-e eltérést vállalati méret szerinti megbontásban, az 1. és az 5. vizsgált év vonatkozásában. Mivel 4 vállalati méret esetén vizsgálom a faktorok közötti eltéréseket, ezért 4 t-próba elvégzése szükséges. A 32. táblázat a mikrovállalatok esetén elvégzett párosmintás t-próbák eredményeit szemlélteti.

32. táblázat: A mikrovállalatok páros mintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan

Páros mintás t-próbák eredményei								
	Párosított eltérések					t	Sz. fok	Szig.
	Átlag	Szórás	Sztenderd hiba	95%-os konfidencia intervallum				
				Alsó	Felső			
1. pár	0,2998	1,5742	0,2226	-0,1476	0,7472	1,347	49	0,184
2. pár	0,0207	1,7619	0,2492	-0,4801	0,5214	0,083	49	0,934
3. pár	0,2055	1,4090	0,1993	-0,1949	0,6059	1,031	49	0,307

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 32. táblázat első oszlopában szereplő elnevezések a létrehozott 3 páros mintára utalnak, az 1. pár a Forráсарányos jövedelmezőség faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja, a 2. pár a Likviditás faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja, a 3. pár a Bevétel és eszköзарányos jövedelmezőség faktorok 1. és 5. éves értékei közötti eltéréseket vizsgálja. Az SPSS kimeneti tábla értelmezése szempontjából Szig. oszlop értékei a meghatározóak. A beállított $\alpha=0,05$ szignifikancia értékhez hasonlítva a Szig. értéket (p-értéket), mely az a legkisebb szignifikancia szint, ahol már a nullhipotézis elvethető, megállapítható, hogy $p>0,05$, azaz nincs szignifikáns eltérés a faktorok értékei között az 1. és 5. év alapján.

A 33. táblázat a kisvállalatok esetén elvégzett párosmintás t-próbák eredményeit szemlélteti.

33. táblázat: A kisvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan

Páros mintás t-próbák eredményei								
	Párosított eltérések					t	Sz. fok	Szig.
	Átlag	Szórás	Sztenderd hiba	95%-os konfidencia intervallum				
				Alsó	Felső			
1. pár	-0,1726	1,4067	0,2449	-0,6714	0,3262	-0,705	32	0,486
2. pár	-0,1449	1,2439	0,2165	-0,5860	0,2961	-0,669	32	0,508
3. pár	0,0490	1,6351	0,2846	-0,5308	0,6288	0,172	32	0,864

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 33. táblázat első oszlopában szereplő 1., 2., 3. pár tartama megegyező az előző, 32. táblázat esetén leírtakkal. A beállított alfa=0,05 szignifikancia értékhez hasonlítva a Szig. értéket (p-értéket), látható, hogy $p > 0,05$, azaz nincs szignifikáns eltérés a faktorok értékei között az 1. és 5. év alapján a kisvállalatok esetében sem.

A 34. táblázat a középvállalatok esetén elvégzett párosmintás t-próbák eredményeit szemlélteti.

34. táblázat: A középvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan

Páros mintás t-próbák eredményei								
	Párosított eltérések					t	Sz. fok	Szig.
	Átlag	Szórás	Sztenderd hiba	95%-os konfidencia intervallum				
				Alsó	Felső			
1. pár	-0,4762	0,8147	0,1920	-0,8812	-0,0709	-2,479	17	0,024
2. pár	0,2009	0,2879	0,0679	0,05783	0,3442	2,962	17	0,009
3. pár	-0,6209	0,8432	0,1987	-1,0402	-0,2016	-3,124	17	0,006

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 34. táblázat első oszlopában szereplő 1., 2., 3. pár tartama megegyező az előző, 32. táblázat esetén leírtakkal. A beállított alfa=0,05 szignifikancia értékhez hasonlítva a Szig. értéket (p-értéket), látható, hogy $p < 0,05$, azaz kimutatható szignifikáns eltérés a faktorok értékei között az 1. és 5. év alapján, a H_0 egyezőséget feltételező hipotézis elvethető, a középvállalatok mutatóiból képzett faktorok esetében kimutatható eltérés.

Az átlagokat megvizsgálva leolvasható, hogy az 1. pár (Forráсарányos jövedelmezőség faktorok) és a 3. pár (Bevétel és eszközarányos jövedelmezőségi faktorok) között pozitív irányú eltérés van. Az 1. és az 5. évre vonatkozó faktorértékek átlagai között – az eltérést mutat a kimeneti tábla, mivel a kezdeti, alacsonyabb értékből lett kivonva a későbbi magasabb faktorérték, így ez az eltérés értelmezhető javulásként. A likviditási mutatókból képzett

faktorok között (2. pár) pedig a táblázat + eltérést mutat, azaz az 1. évre vonatkozó faktorérték a nagyobb, de valójában, ahogyan az elemzés korábbi részében kiemelésre került a likviditási mutatók értékei valójában javultak, megszűnt a túlfedezettség, normalizálódott az értékük.

A 35. táblázat a nagyvállalatok esetén elvégzett párosmintás t-próba eredményeit szemlélteti.

35. táblázat: A nagyvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan

Páros mintás t-próbák eredményei								
	Párosított eltérések					t	Sz. fok	Szig.
	Átlag	Szórás	Sztenderd hiba	95%-os konfidencia intervallum				
				Alsó	Alsó			
1. pár	-0,3621	0,1705	0,1206	-1,8938	1,1696	-3,004	1	0,205
2. pár	0,0665	0,1529	0,1081	-1,3068	1,4398	0,615	1	0,649
3. pár	-0,3584	0,2750	0,1945	-2,8293	2,1125	-1,843	1	0,316

Forrás: Saját szerkesztés SPSS programban végzett számítás alapján

A 35. táblázat első oszlopában szereplő 1., 2., 3. pár tartama megegyező az előző, 32. táblázat esetén leírtakkal. A beállított $\alpha=0,05$ szignifikancia értékhez hasonlítva a Szig. értéket (p-értéket), látható, hogy $p>0,05$, azaz nincs szignifikáns eltérés a faktorok értékei között az 1. és 5. év alapján a nagyvállalatok esetében.

A 4. kutatási kérdésekre az SPSS programban végzett statisztikai elemzés segítségével is a következő válasz adható: *Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a vállalati méret növekedése nem járt a pénzügyi mutatószámok nagyobb mértékű javulásával.* Az SPSS programban elvégzett t-próbák igazolták, hogy a mikro-, kis- és nagyvállalatok esetében nem tapasztalható szignifikáns eltérés a pénzügyi mutatókból képzett faktorok esetében, szignifikáns, pozitív irányú eltérés csak a középvállalatok esetén volt igazolható.

A H4 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nagyobb mértékben javulnak, elvetem. Az általam létrehozott vállalati mintán nem sikerült igazolni BANAI et al. (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al. (2020) azon megállapítást, hogy a vállalat méretének növekedésével a kapott fejlesztési célú támogatás hatása is emelkedett, mely magasabb jövedelmezőségi szint elérését eredményezte. A hivatkozott szerzők megállapításai szerint a támogatott vállalatok közül a nagyobb méretkategóriába tartozók esetén a támogatások hatása is nagyobb mértékben

érvényesült, az árbevétele mellett az üzemi (üzleti) tevékenységek eredménye szintén nagyobb mértékben emelkedett.

Az 5. kutatási kérdés és a kapcsolódó hipotézis:

*5. Kimutatható-e szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a kapott támogatás összege között?
A nagyobb méretű vállalatok nagyobb összegű támogatáshoz jutnak?*

H5: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb összegű támogatáshoz jutnak.

Az 5. kutatási kérdés megválaszolása és a kapcsolódó hipotézis vizsgálatához kapcsolódóan az elnyert támogatások és a kapcsolódó projektek számának vállalati méret szerinti megoszlását a 36. táblázat tartalmazza.

36. táblázat: Az elnyert támogatások és a kapcsolódó projektek számának megoszlása vállalati méret szerint (adatok db, Ft)

Vállalati méret	Vállalkozások száma	Projektek száma	Támogatás összege
Mikro vállalkozás	50	52	3 377 390 042
Kisvállalkozás	33	34	9 613 976 458
Középvállalkozás	18	23	5 579 764 119
Nagyvállalat	2	4	3 440 000 000
Összesen	103	113	22 011 130 619

Forrás: Saját szerkesztés a Fejlesztési Ügynökség adatbázisa alapján

Látható a 36. táblázat adatai alapján, hogy a vizsgált vállalatok legnagyobb része, pontosan 48,5%-a mikrovállalkozásnak minősült. Az 50 mikrovállalkozás 52 projekthez kapcsolódóan összesen 3 377 390 042 Ft pályázati összeget nyert el. A vállalkozások 32%-a kisvállalkozásnak minősült, az ebbe a méretkategóriába tartozók összesen 34 projektet valósítottak meg 9 613 976 458 Ft pályázati összegből. A középvállalkozások körébe 18 nyertes pályázó tartozott, 17,5%-os részarányt képviselve, a megvalósított 23 projekthez összesen 5 579 764 119 Ft összegű pályázati forrás kapcsolódott. Nagyvállalati méretkategóriába a támogatottak 2%-a tartozott. A 36. táblázat alapján az is megállapítható, hogy a méretkategória növekedésével az egyes projektekhez kapcsolódó támogatások összege dinamikusan emelkedett, míg a mikrovállalkozások esetében a projektekhez kapcsolódó támogatások átlagos összege 64 949 808,5 Ft volt, a kisvállalkozások esetében már 282 764 013,5 Ft, több mint 4-szer annyi. A nagyvállalatok esetében pedig átlagosan 860 000 000 Ft támogatási összeg kapcsolódott a

megvalósított projektekhez, ami a mikrovállalkozásokhoz viszonyítva több mint 13-szoros érték. A középvállalatok esetében az átlagos 242 598 440 Ft, ami nem éri el a kisvállalkozásokra jellemző értéket.

A támogatási adatok vizsgálata alapján az 5. kutatási kérdésekre a következő válasz

adható: *Kimutatható szignifikáns kapcsolat vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok nagyobb összegű támogatáshoz jutnak.*

H5 hipotézist, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb összegű támogatáshoz jutnak, elfogadom.

Az általam létrehozott vállalati mintán sikerült igazolni BANAI et al., (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al. (2020) azon megállapítását, hogy a vállalat méretének növekedésével a támogatási összeg is emelkedett.

4.3. A kutatás limitációja

A kutatás eredményei csak bizonyos limitációk figyelembevételével értelmezhetők. A megállapítások csak az Észak-alföldi vállalkozásokra vonatkoznak. Az elemzett vállalati minta statisztikai szempontból jól lehatárolt, több szempontból is azonos, de vállalatokat semmilyen szabályozás nem kötelezi arra, hogy a tevékenységük eredményét elkülönítetten, a kapott támogatások folyósításának, felhasználásának ütemét nyomon követhető módon szerepeltessék kiegészítő mellékletükben. A kutatás további korlátjaként értelmezhető, hogy nem került vizsgálatra például az, hogy a működés helyéül szolgáló település vagy az adott turisztikai vállalkozás a desztinációiban milyen márkaértékkel bír, hogy csak helyi, regionális, országos vagy nemzetközi igényeket elégít-e ki. Jóllehet ezek a tényezők nagymértékben befolyásolhatják a vállalati teljesítményt.

A kutatás limitációja szükségképpen kijelöli a jövőbeni kutatási irányokat is. Céлом a jövőben a desztináció turisztikai forgalmára, a működés helyéül szolgáló település és az adott turisztikai vállalkozás márkaértékének vizsgálatára vonatkozóan kutatásokat folytatni, illetve az említett tényezők és a vállalati teljesítmény közötti összefüggéseket feltárni.

5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A következtetés, javaslatok fejezetébe kerül a szakirodalom és a kétféle primer kutatás mentén az eredmények összefoglalása. A szekunder kutatás szerint két azonos fizikai vagyonnal rendelkező cég közül az lesz a versenyképesebb, amelyik eredményesebb a „puha” tényezők terén. Elsőként a szakirodalmi adatokat, majd a „puha” tényezőket vizsgáló kérdőíves kutatás és a pénzügyi mutatókhoz („kemény” tényezők) kapcsolódó primer kutatás eredményeit foglalom össze. Az ezekből adódó összegző következtetések az értekezés fontosabb megállapításai, új, illetve újszerű eredményei közé kerülnek a 6. főfejezetbe. Megjegyzendő, hogy a megfogalmazott megállapítások az általam vizsgált vállalati körre vonatkoznak.

Szakirodalmi összevetés

Megállapítottam, hogy a versenyképesség fogalmi meghatározása nem egységes, ami nehezen összehasonlítható méréseket eredményez.

A versenyképesség önmagában készséget és képességet is jelent, ami előrevetíti, hogy a kezdeti fogalmi meghatározások mentén nem mérhető, hiszen a képesség és készség területei felölelik a fogyasztói elvárásokhoz, igényekhez történő alkalmazkodás képességét is, valamint a vállalkozás keretein belül meglévő adottságokat, munkavállalói, vezetői és vállalati szinten is. Napjainkban minden ágazatban, a turisztika területén is erős specializáció folyik, ami megköveteli a kereslet figyelembevételével a turisztikai termékek differenciálását a versenyképesség növelése érdekében. Éppen ezért a jelenkori versenyképesség, illetve annak növelési lehetőségeinek megtalálásához nem elegendő a komparatív irányzat elveinek követése. Pontosabb megközelítést jelenthet a Porter féle kompetitív előnyök megtalálása a vállalkozásoknál, melyek a versenytársakkal szemben jelennek meg és számol a méretgazdaságossággal, a technológiával, a know-how-val, a termékdifferenciálással, a nemzetközi vállalatok jelentőségével, valamint az országok termelési tényezőivel. Azaz a vállalkozásokat a világméretű gazdasági ágazat részének tekinti. Ami arra utal, hogy a turisztikai vállalkozások esetében versenyképesség szempontjából a teljes ágazati változásokat kell figyelemmel kísérni és ennek megfelelően kialakított versenyképességi fogalomhoz viszonyítani a vállalkozások eredményeit.

Chikán Attila definíciója szerint a vállalati versenyképesség képesség, mely hatására a vállalkozás képes a környezeti és a belső változások érzékelésére, az ezekhez való alkalmazkodásra és a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésére. Emellett annak képessége is, hogy a vállalkozás képes megfelelni a társadalmi

felelősség elvárásainak és a fogyasztói igényeknek. Ez a fogalmi megközelítés túlmutat a pénzügyi mutatókkal készült értékelésnél, annál tágabb értelmezést takar.

Tényként elfogadott, hogy a versenyképesség tulajdonságok összessége, amelyek győzelemre segítenek adott piaci szereplőt, függetlenül a terület jellegétől, illetve az alkalmazott technikától. A versenyképesség adottságok és képességek rendszere, azonban a mai napig nem tisztázott egyértelműen, mely vállalkozási tulajdonságokat szükséges figyelembe venni és melyeket kell elhagyni a versenyképesség meghatározásakor.

A fogalmi keretek kijelölését tovább nehezíti olyan új területek és igények megjelenése, mint például a fenntarthatóság kérdésköre. A keresleti oldal további kiterjesztése a fogalmi megközelítések esetében a fenntartható jólét fogalmának megjelenése, melynek érvelési logikáját az OECD is felhasználja. A fenntartható jólétet az állampolgárok élik meg, amennyiben országuk versenyképes, mely az OECD versenyképességi mérésében, mint a nemzeti versenyképesség strukturális tényezőkön keresztül történő, vállalati szintű visszahatása jelenik meg. Itt ismét fogalmi problémába ütközhetünk, hiszen a fenntartható jólét nehezen megfogható kategória. Pontos meghatározásra vár olyan szempontból, hogy vállalati versenyképesség esetén ehhez milyen tényezők ismeretére és mérésére lenne szükség.

A vállalati oldalon megjelenő fenntartható gazdálkodás újfajta elvárás a vállalkozásokkal szemben. Megvalósítása növeli a bizalmat a fogyasztók oldalán, csökkenti a költségeket a vállalkozások oldalán és globálisan kedvező a bolygónak. Ide kapcsolódik a zöld versenyképesség, mely a versenyképesség növelésén belül új lehetőségeket rejt. A fogalmi keretek között megvalósuló környezetterhelés csökkenése hozzájárul a technológiai fejlettség színvonal emeléséhez, a termék/szolgáltatás vonzerejének növeléséhez és magasabb áron történő értékesítéséhez, új piacokat teremtenek, valamint javítják az életminőséget. Emellett azonban fontos lenne a zöld versenyképesség mérési keretrendszerének kidolgozása és egységes szempontok figyelembevételének lehetősége.

A fogalmi keretek többértelműsége alapján körvonalazódik, hogy a versenyképesség mérése során eltérő és nehezen összehasonlítható adatok nyerhetők, ami akadályozza a valós vállalati versenyképesség meghatározását. A versenyképesség teljes körű felméréséhez nem elegendő a vállalkozások pénzügyi mutatók mentén történő elemzése, egyéb „puha” tényezők vizsgálata is szükséges. Ehhez olyan egyértelmű fogalmi meghatározás szükséges, mely egyaránt meghatározza a figyelembe veendő „kemény” és „puha” tényezőket is.

A fogalmi meghatározások mellett az alkalmazott versenyképességi modellek esetében hasonló problémákba ütközünk, hiányzik az egységes keretrendszer, ami részben köszönhető az egyértelmű fogalmi meghatározás hiányának. A versenyképességi modellek többféle

módszerrel számolnak versenyképességi sorrendet. Átfedések találhatók közöttük, de a teljes összehasonlíthatóságot nem biztosítják. Vannak módszerek, melyek csak a „kemény” és vannak módszerek, melyek a „kemény” és a „puha” tényezőket is felhasználják a versenyképességi sorrend kialakításakor. A modellek jellemzően a mérhető és átfogó tényezőket veszik számba és nem foglalkoznak a nehezen mérhetőkkal. Holott a nehezen mérhető között számos versenyképességet meghatározó elem van, mint például versenyzésre való hajlam, értékrend, tehetség, képesség, vezetési képességek, kulturális jellemzők, motiváltság. A vállalkozások „kemény” (mérhető, elérhető) tényezői teljesítményhez kötöttek és figyelmen kívül hagyják a nem látható, nehezen megragadható tényezőket, mint amilyen a rejtett tudás, a kreativitás, a hírnév, a vezetési színvonal. Holott kimutatott tény, hogy két azonos fizikai vagyonnal rendelkező cég esetében az lesz a versenyképesebb, amelyik eredményesebb a „puha” tényezők terén, hiszen a „puha” tényezők jellemzően az emberi tényezőkhöz köthetők.

A versenyképességi modellek rámutatnak a mérési lehetőségek hiányosságaira, egységes fogalmi háttér nélkül nehéz összehasonlítható versenyképességi méréseket készíteni. A pénzügyi mutatók segítségével készült versenyképességi mérések és a „puha” tényezők mentén végzett mérések között jelentős eltérések mutatkozhatnak, hiszen sem a fogalmi meghatározások, sem pedig a mérési modellek nem egyértelműek a figyelembe vehető „kemény” és „puha” versenyképességi tényezők kapcsán. A pénzügyi mutatók segítségével meghatározott versenyképesség nem ad teljes körű képet a vállalkozások valódi versenyképességéről.

Az üzleti teljesítmény mérése az évente közzétett, nyilvánosan elérhető pénzügyi beszámolók alapján, a pénzügyi mutatószámok által válik elérhetővé. A vállalkozások gazdálkodási hatékonysága, az üzleti teljesítmény változása utal a versenyképességre. A pénzügyi mutatók a beszámolók tömörített formáját képezik, így a számszerűsíthető versenyképességi tényezőkre mutathatnak rá. Emellett azonban a pénzügyi mutatókkal történő számítások problémákat is felvetnek. Több tényező hatására eltérések mutatkoznak az elvárt ismeret és az elemzés eredményeiből adódó ismeretek között. Ennek hátterében az egyik legfontosabb tényező a vállalkozásokhoz kapcsolható információs források (számviteli beszámolók) hiányosságai. Ami elsősorban abból adódik, hogy a készítéshez használt források befolyásolhatók, hiszen a számviteli törvény alapján választható elkészítési eljárások nem egyértelműsítik a vállalkozások helyzetét. A konkrét, vizsgált vállalkozásnál alkalmazott mérlegkészítés és értékelés ismerete lenne szükséges az összehasonlíthatósághoz. További probléma, hogy a mérlegelemzéshez szükséges információs források nem teljes körűek, ahogy a rögzített

gazdasági események köre sem. Emellett a beszámolók adatai múltbéli gazdasági eseményekhez kötődnek, az információ források nem jövőorientáltak és a mérleg és eredménykimutatás elkészítése és a közzététel között is hosszabb idő telik el. A mérleg és eredménykimutatás összehasonlító elemzésénél módszertani problémát jelent, hogy a vállalkozások beszámolóikban eltérő normákat, szubjektív megközelítéseket is közzétehetnek, ami a megbízhatóságra van hatással a vállalkozások összehasonlítása terén. Léteznek olyan újabb, versenyképességhez kapcsolódó területek, melyeknél a mérés paraméterei jelenleg még nem kiforrottak. Jellemzően ilyen az ökohatékonyság, mely a fenntarthatóság tényerése miatt egyre nagyobb jelentőséget kap a vállalalkozási versenyképesség megítélésében. Ugyanakkor ennek mérésére a rendszerhatárok jelenleg még nem definiáltak.

A pénzügyi mutatók mérése mentén történő versenyképességi vizsgálat, az elméleti háttér tükrében nem adhatnak teljes körű képet a vállalkozások versenyképességéről, már pusztán azáltal, hogy a pénzügyi mutatók között nem szerepel, nem szerepelhet „puha” versenyképességi tényező, hiszen a pénzügyi mutatók tényadatokból nyerhetők.

A vállalkozások változatos gazdasági eseményeinek értékelhetősége a közös számviteli szabályrendszer által válik lehetővé. Az információk számviteli nyilvántartásokban, közzétett gazdasági beszámolóikban, jelentésekben jelennek meg, mely dokumentumoknak megbízhatónak kell lenniük. Ezt a gazdálkodási események teljes körű és reális értéken történő rögzítés biztosíthatja. A számvitel által a piac szereplőinek biztosított információk azonban sok esetben nem elegendőek a valós gazdasági helyzet, a versenyképesség felmérésére. Jellemző probléma, hogy nem a vállalkozás tényleges értékét mutatják, hiszen nem tartalmazhatják a cég pénzügyi adatain túlmutató értékeket, mint például a hírnév, a munkavállalói vagy vezetői adottságok. Az adatok így versenyképességi szempontból nem teljes körűek, nem minden esetben lehetséges az egymást követő évek összehasonlítása. A mérleg és eredménykimutatás értékelésekor versenyképesség szempontjából elengedhetetlen a vállalkozások naprakészsége, a releváns információkkal ellátottsága, ez azonban a beszámolási kötelező időpontok miatt időben jóval eltávolodhat az adatok keletkezésének idejétől.

A számviteli tevékenység, mint információs szolgáltatás, két területre a pénzügyi és vezetői számvitelre fókuszál. A két terület között jelentős eltérés, hogy míg a pénzügyi számvitel a külső kapcsolatoknak szól, és tény adatokat rögzít, addig a vezetői a vállalkozás menedzsmentjének ad támpontot és várható, terv adatokat tartalmaz. Amíg a pénzügyi számvitel a múltból, addig a vezetői számvitel a jelenről és a jövőről szól. A vezetői számvitel részletesebb a pénzügyinél. A mérleg és eredménykimutatás mellett tartalmaz többek között környezeti, értékesítési, termelési és beszerzési adatokat is, melyek sokkal több releváns,

érthető és hasznos információt tartalmaznak versenyképességi szempontból. Ráadásul a mérleg és eredménykimutatás adatai nem 1-4 hónap csúszással, hanem 1 hét elteltével elérhetővé válhatnak döntéshozók számára. Versenyképességi szempontból a vezetői számvitel alkalmasabb lehetne információ közlésre, amennyiben a versenyképességi „puha” tényezők is helyett kapnának benne.

A versenyképességi mérések a pénzügyi számvitel mentén készülő mérleg és eredménykimutatás alapján történnek, melyek már a vállalkozáson belül nézve is csökkentett információkat hordoznak, a vezetői számvitelhez képest. Ez is alátámasztja, hogy a pénzügyi mutatókkal való elemzés önmagában nem ad teljes képet versenyképességi szempontból, azt valamivel célszerű kiegészíteni. Mivel a vezetői számvitel alapján készülő beszámolók belső használatra szántak, más egyéb adatok igénybevétele szükséges a vállalkozások helyes versenyképességi megítéléséhez. Erre jelenthet jó megoldást a „puha” tényezőkkel történő kiegészítés.

Más szempontból nézve a számviteli tevékenység lényege az információk gyűjtésén, rendszerezésén és feldolgozásán keresztül a vállalkozási bizonytalanság csökkentése. A vezetői számvitel, mely elsősorban belső használatra készül, felhasználja és feldolgozza a pénzügyi számvitel adatait. Ezek a plusz adatok azonban külső fél számára nem elérhetők, így versenyképesség vizsgálatakor egyéb tényezőkkel kell kiegészíteni a pénzügyi beszámolóban szereplő adatokat.

A vállalkozások által használt számviteli rendszerek nem minden, versenyképesség szempontjából fontos információt tartalmaznak. Például a fenntarthatóság kérdéséhez kapcsolódó tényezőket. A fenntarthatósághoz kapcsolódó környezeti tényezők környezeti hatások vállalkozáson kívül jelentkeznek, így számbavételük meglehetősen nehézkes, már csak azért is, mert a természeti erőforrások nem képezik a vállalkozások tulajdonát. A környezeti számvitel része a pénzügyi és a vezetői számvitelnek is, a fenntarthatósági egyrészt a környezetvédelem pénzügyi vonzatainak kimutatására és vizsgálatára figyel, másrészt elemzi a gazdasági tevékenység környezeti tényezőkre gyakorolt hatásait

A turizmus ágazat szempontjából vizsgálva a versenyképesség kérdését szem előtt kell tartani, hogy a 21. század elején a turisztikai ágazat környezete jelentős mértékben megváltozott. Az online felületeknek köszönhetően könnyebb lett az információkhoz való hozzájutás, valamint a fogyasztói igények is magasabbak lettek, mind a fizikai környezet és a szolgáltatások, mind a személyzet képességei, képzettsége kapcsán. Az ágazatban fontossá vált a versenyképesség, tekintettel arra, hogy a turizmus ágazata jelentős bevételt jelent, gazdasági szempontból meghatározó és ösztönzi a vállalkozások versenyképességét. Ennek megfelelően mind az uniós,

mind a hazai pályázatok fontos eleme a KKV-k növekedésének és versenyképességének fokozása, az erőforrás-hatékonyság előmozdítása. A versenyképesség fokozása érdekében szükség van a turisztikai ágazat vállalkozásainak pontos versenyképességi sorrendjének meghatározására. Ehhez ösztönözni kellene a versenyképességet meghatározó „kemény” és „puha” tényezők együttes figyelembevételét és egységes mérését. Szintén ide kapcsolódik az ágazat versenyképességéhez kötődő fenntarthatóság kérdése, az erőforrások hatékony felhasználása. A vállalkozások többsége felismerte ezt és foglalkozik ezzel a területtel is versenyképessége növelése érdekében. A növelés hátterében azonban nem csak számszerű tényadatok, hanem egyéb tényezők is meghúzódnak. A fenntarthatóság által elérhető versenyképesség javulás az erőforrás gazdálkodás mellett többek között a munkavállalói motivációt vagy a vezetői képességeket is felöleli. Ez pedig a „puha” tényezők mérésbe történő bevonását vetíti elő.

Ez arra is utal, hogy a versenyképesség minél pontosabb mérése elengedhetetlen. Különösen igaz ez olyan régiók esetében, mint amilyen az Észak-alföldi Régió, ahol turisztikai szempontból egyfajta kettőség jellemző. Egyrészt a turisztikai ágazat súlya az országos átlagnál kisebb, másrészt viszont országosan kiemelkedő idegenforgalmi jelentőségű települések, tájvédelmi területek – például Hajdúszoboszló, Hortobágy, illetve a Tisza-tavi üdülőkörzet – találhatók itt. Emellett a régió vendégösszetétele és a turisztikai ágazatban dolgozók aránya is eltér az országostól.

Kérdőíves felmérés eredményei, H1 hipotézis

A kérdőíves felméréssel a versenyképesség „puha” tényezőinek feltárása volt a cél a 103 vizsgált vállalkozásnál. A 103 pályázatot nyert vállalat közül 80,6% korlátolt felelősségű társaságként, 11,7% betéti társaságként, míg 7,8% részvénytársaságként működik. 49% mikrovállalkozásnak, 32% kisvállalkozásnak, 17% középvállalkozásnak minősül, nagyvállalati besorolásba csupán a kitöltő cégek 2%-a tartozott. A pályázati projektek megvalósítása 43 települést érintett, 23,1%-a Debrecenben, 11,6%-a Hajdúszoboszlón, 8,6%-a Nyíregyházán.

A támogatás igénylésének célja a legtöbb esetben (52%) a fogyasztói igényekre épülő szolgáltatásbővítés volt, mely cél egyre dominánsabban jelenik meg a vállalati méret emelkedésével, a mikro- és kisvállalatoknál 48-49%-os, a középvállalkozások esetében már 72%-os, a nagyvállalatok esetén pedig 100%-os arányt képviselve.

A válaszadók 75%-a a turisztikai piacon belüli helyét a régió belül 15. helynél hátrébb sorolta. Vállalati méret szerinti bontásban a mikrovállalatok ítélték meg helyzetüket a

legkedveltebb (98%-uk a 15. helynél hátrébb sorolta magát), a középvállalatok 67%-a, kisvállalatok csupán 28%-a vélekedett hasonlóan.

A saját versenyképesség megítéléséhez tartozó következő hét kérdéshez kapcsolódott az első hipotézisem, mely azt feltételezte, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek. Megállapítottam, hogy a vizsgált vállalatok leginkább a cégvezetők vezetési adottsága (4,58) szerint, legkevésbé pedig a nyereségesség (3,53) alapján ítélték magukat versenyképesnek. A válaszok vállalati méret szerinti kiértékelése, majd átlagolása alapján megállapítottam, hogy valamennyi versenyképességi szempont tekintetében a vállalati méret növekedésével az átlagos megítélés értéke növekszik. A számviteli beszámoló adatai alapján a mikrovállalatok az 5-ös skálán mérve 3,24-ra, a kisvállalatok 3,97-ra, a középvállalatok 4 felettire értékelik átlagosan a versenyképességüket. A méretkategória növekedésével a vezetői adottságok megítélése, valamint munkavállalók képességei, motiváltsága alapján megítélt versenyképesség is javult, a mikro- és kisvállalatok 4 alattinak, a közép- és nagyvállalatok pedig 4 felettinek ítélik azt. Megállapítható volt továbbá, hogy a méretkategória növekedésével a vállalatok egyre inkább hangsúlyt fektetnek a fenntarthatóság kérdésére. Az előre tervezés tekintetében a mikrovállalatok ítélik meg versenyképességi helyzetüket a legkedveltebbül, a nagyvállalatok pedig maximálisan versenyképesnek tarották magukat ebből a szempontból. A stratégiai gondolkodásra, tervezésre a nagyobb méretű vállalatok kiemelt figyelmet fordítanak. A nyereségesség tekintetében a vállalati méret emelkedésével szintén emelkedik a vállalatok átlagos megítélése. A vonatkozó 7 kérdésre adott válaszokat egy versenyképességi változóba összevonva az elvégzett a varianciaanalízis is a vállalati méret szerint szignifikáns eltérést mutatott a versenyképességi változó átlagos értékei között, a változó értékei a vállalati méret növekedésével szintén emelkedtek.

A válaszadók 68%-a a nyereségességet és az 58%-a erőforrás-gazdálkodást jelölte meg, mint versenyképesség szempontjából fontos általános tényező. Ezt követi az innovativitás (50%) és a céges képességek hatékony hasznosítása (46%). A vállalati méret szerinti megoszlás nem mutatott jelentős eltéréseket.

A versenyképesség és a vezetői képességek közötti összefüggés esetében a vezetői motiváltságot (70%), a kreativitást (61%), a képességeket (57 %), valamint a rejtett, nem iskolában szerzett vezetői tudást (50%) ítélték meg a legfontosabbnak a válaszadók. A vállalati méret növekedésével pedig egyre hangsúlyosabban jelentkezett a vezetői motiváltság és a kreativitás is.

A munkavállalói jellemzők közül a képességeket (69%), a kreativitást (61%), a motiváltságot (58%), valamint a rejtett, nem iskolában szerzett tudást (41%) ítélték a legfontosabbnak a válaszadók. Vállalati méret szerint nem volt jelentős eltérés, azonban a nem iskolában szerzett tudást a mikrovállalkozások ítélték a legfontosabbnak.

A versenyképesség társadalmi szintű vizsgálatánál a vállalkozások leginkább az életszínvonalat (73%) tartották meghatározónak. A környezetvédelem és a versenyképesség közötti kapcsolat tekintetében a vállalkozások egyöntetűen a fenntartható fejlődés és a természeti erőforrások védelmét együtt (91%) érezték meghatározónak. A versenyképesség és a zöld versenyképesség közötti kapcsolat tekintetében a vállalatok (64%) méretkategóriától függetlenül a versenyelőnyt emelték ki.

A támogatás versenyképességnövelő hatásai közül a bővülő szolgáltatásokat (95%), a kínálat minőségének javulását (94%), a nyereségességet, a saját tőke és az eszköz arányos megtérülést emelték ki a leggyakrabban. Legkevésbé érezték pozitív változást a válaszadók a kínálat mennyiségi oldala, a munkavállalói lojalitás, a bizalom növekedése, a társadalmi és a szakmán belüli elismertség területén. A vállalati méret tekintetében eltérésként mutatkozott, hogy a turizmuson belüli pozíció javulását csak a közép- és nagyvállalatok értékelték.

A versenyképesség javulásában szerepet játszó belső tényezők közül a válaszadók 73,79%-a a cég változási képességét sorolta első helyre, 52,43% második helyen a vezetői hozzáállást jelölte meg, harmadik helyre pedig 50,49%-kal a munkavállalói hozzáállás került. Vállalati méret szerinti eltérésként mutatkozott, hogy a támogatás összegét, a saját tőke meglétét a projektfinanszírozásra, valamint a likviditást a megkérdezett közép, nagyvállalatok fontosabbnak ítélték.

A pénzügyi-számviteli rendszerhez, a vezetői, a pénzügyi számvitelhez, illetve a környezeti számvitelhez kapcsolódó kérdésekre érkezett válaszok nem mutatnak túl kedvező képet a támogatást nyert vállalkozásokról. Vállalkozások kicsit több, mint fele (52%) rendelkezik pénzügyi és vezetői számvittel is. Környezeti számvittel a vállalkozások többsége (78%) nem rendelkezik, vezetői környezeti számvittel csupán cégek 5 %-a rendelkezik. A vállalati méret alapján jelentős eltérések tapasztalhatók a megkérdezettek körében. A pénzügyi és vezetői számvitel területének szétválasztása, a számviteli információs rendszer, külön környezeti számvitel, külön vezetői környezeti számvitel megléte legkevésbé a mikrovállalatok körében jellemző, 70%-uk nem rendelkezik külön vezetői számvittel, külön vezetői környezeti számvittel pedig egyáltalán nem rendelkeznek. A vállalati méret emelkedésével egyre inkább megvalósul a pénzügyi és a vezetői számvitel területének szétválasztása. Külön környezeti számvittel a megkérdezett mikrovállalatok mellett a kisvállalatok 70%-a, a

középvállalatoknak pedig 39%-a nem rendelkezett. Külön vezetői környezeti számvittel a nagyvállalatok mellett a megkérdezett középvállalati kör csupán 3%-a rendelkezett.

A versenyképesség javulásának cégen kívüli akadályai közül 3 tényezőt jelöltek meg a legtöbben, 75% a KKV-ket támogató intézményi rendszer hatékonysági problémáit, 68% az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfokát, 60% pedig a pályázati tevékenység támogatásának alacsony fokát jelölte meg. A beérkező válaszokat vállalati méret szerint kategorizálva megállapítható, hogy a mikrovállalatok a forráshiányt és a bürokráciát, hivatali ügyintézés bonyolultságát jelölték meg leggyakrabban, a vállalati méret emelkedésével azonban egyre gyakrabban került megjelölésre az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfoka, mint versenyképességet akadályozó külső tényező.

A vállalaton kívüli versenyképességet hátráltató tényezők közül a válaszadók 75%-a a változás képességét, 60% a fogyasztói igényekre történő reagálás rugalmasságát jelölte meg. Az online jelenlét és a versenysztratégia hiánya hangsúlyosabban jelent meg a mikrovállalatok körében, a döntési/működési módszerek korszerűtlensége, az alacsony technológiai színvonal és K+F-ráfordítások alacsony szintje pedig a vállalati méret emelkedésével vált egyre hangsúlyosabbá.

H2, H3, H4, H5 hipotézisek vizsgálati eredményei a pénzügyi mutatókat tartalmazó adatbázis alapján

A **2. hipotézis**, mely szerint szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal rendelkeznek, elvetésre került a 11 elemzett pénzügyi mutatószám első évre vonatkozó átlagos értékeinek összehasonlítása alapján.

Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény, valamint az árbevétel arányos adózott eredmény mutatók tekintetében a vizsgált vállalatok közül a mikrovállalati kategóriába tartozó vállalatok rendelkeztek a legmagasabb mutatóértékkel, az értékesítés nettó árbevételének 11,64%-át realizálták üzemi (üzleti) eredményként a támogatásfolyósítást megelőző évben. A kisvállalati méretbe tartozó cégek átlagosan 10,88%-os árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatóval rendelkeztek. A nagyvállalatok átlagos árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatója csupán 3,35%-os, míg a középvállalatok esetén az átlagos mutatóérték 0,86% volt. Az árbevétel arányos adózott eredmény mutató tekintetében azonos tendencia figyelhető meg. A vállalatok kiegészítő mellékleteit vizsgálva megállapítható, hogy közepes és a nagy vállalati méretbe tartozó cégek nagyságrendileg nagyobb tömegű árbevételt realizáltak, azonban a ráfordítás szerkezetükben megfigyelhető volt a személyi jellegű ráfordítások és az

értékcsökkenési költségek magasabb aránya, amelyek az árbevétel arányos eredmény mutatók alacsonyabb értékét eredményezték. A személyi jellegű ráfordítások és az értékcsökkenés értékének és arányának növekedése természetes velejárója a vállalati méretkategória emelkedésének. A szükséges munkaerőállomány száma jóval magasabb és kevésbé jellemző a családi részvétel, illetve a saját tulajdonú eszközállomány értékének emelkedése is jellemző.

Az eszköz arányos üzemi (üzleti) és adózott eredmény mutatók tekintetében szintén nem áll fenn a vizsgált összefüggés, a mikrovállalatok rendelkeznek a legkedvezőbb mutatóértékekkel, a vállalati méret növekedésével pedig az eszköz arányos eredmény mutatók értékei csökkentek, melynek oka a vállalati vagyon nagymértékű eltérése. A mikrovállalatok átlagosan a teljes eszközértékükhöz viszonyítva 6,77%, míg a nagyvállalatok csupán 0,98%-os üzemi (üzleti) eredményt realizáltak a teljes eszközértékhez viszonyítva. Az adózott eredményt alapul véve ugyanez a sorrend állapítható meg. A saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók értékei szintén fordított összefüggést mutattak, a mikrovállalatok a saját tőkéjükhöz viszonyítva 23,47%-os, a kisvállalatok 17,38%-os, a középvállalatok 5,84%-os, a nagyvállalatok pedig 3%-os saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredményt értek el. Ennek oka, hogy a kisebb vállalati méret mellett a jegyzett tőke értéke és a további saját tőke elemek értéke is alacsonyabb, továbbá a vállalati méret csökkenésével egyre inkább jellemző volt a keletkező eredmény kifizetése a tulajdonosok részére, így a saját tőke értékére jellemző jelentős eltérés szükségszerűen okozta a vállalati méret és a saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatók között megfigyelhető negatív összefüggést.

A felhasznált tőkével arányos jövedelmezőség tekintetében is negatív összefüggés állapítható meg a mutató értékének alakulása és a vállalati méret növekedése között. A vizsgált vállalatok körében a mikrovállalatok a saját tőkéjükhöz és a hosszú lejáratú kötelezettségeikhez viszonyítva 18,15%, a kisvállalatok 13,39%, a középvállalatok 3,8%, a nagyvállalatok 1,5% üzemi eredménnyel rendelkeztek. A likviditási mutatók értékei alapján a legmagasabb átlagos általános likviditási mutató értékkel a mikrovállalatok rendelkeztek, a rövid lejáratú kötelezettségeik értékét a forgóeszköz állományuk 12,93-szorosan meghaladta, a középvállalatok esetében 10,45, a kisvállalatok 2,71, a nagyvállalatok esetében pedig 0,64 a mutató értéke. A gyors likviditási mutató tekintetében a mikro- és középvállalatok esetén a rövid lejáratú kötelezettségek túlfedezettsége áll fent a készletállomány figyelembevétel nélkül is, a nagyvállalatok esetén pedig nem jelent megfelelő fedezetet a készletekkel csökkentett forgóeszköz állomány, bár ezen mutató közelíti az optimálisnak ítélt 0,8-1 közötti intervallumot. A kisvállalati kör gyors likviditási mutatója is többszörös túlfedezettséget mutat, de korántsem akkora mértékben, mint a mikro- és középvállalatok esetén. Az azonnali likviditási mutató a nagyvállalatok és a kisvállalatok esetén tekinthető kedvezőnek, a

középvállalatok esetén a nagyarányú követelésállomány kedvezőtlenül befolyásolta a mutató értékét.

A 11 pénzügyi mutatószámot 3 versenyképességi változóba (Forrásarányos jövedelmezőség, Likviditás, Bevétel és eszközarányos jövedelmezőség) összevonva ugyanaz a következtetés vonható le, az elvégzett varianciaanalízis nem igazolt szignifikáns eltérést a vállalati méret szerint a versenyképességi változók várható átlagos értékei között. Az általam létrehozott vállalati mintán nem sikerült igazolni a vonatkozó szakirodalomban (CHIKÁN et al., 2006; BODÓ et al., 2007; SZERB et al., 2014; NÉMETNÉ GÁL, 2010) leírt megállapításokat.

A **3. hipotézis**, mely szerint a kapott fejlesztési célú támogatás hatására a pénzügyi mutatószámok értékei javulnak, szintén elvetésre került a vizsgált 11 pénzügyi mutatószám átlagos értékeinek alakulása alapján. A vizsgált vállalatok valamennyi pénzügyi mutatószáma kedvezőbb volt az 1. vizsgált évben, mint az 5. vizsgált évben. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mutató átlagos értéke például 12%ponttal csökkent, azaz az értékesítés nettó árbevételének 12%-kal kevesebb része realizálódott üzemi (üzleti) tevékenység eredményeként. Ennek oka, hogy az értékesítés nettó árbevételének jelentős emelkedése mellett a vállalatok 73%-nál a bevétel növekedést meghaladó ráfordítás növekedés volt.

A saját tőke arányos üzemi (üzleti) tevékenység eredménye átlagosan 8,47%ponttal lett alacsonyabb a támogatás folyósítását követő 3. év végére. Ennek oka, hogy a csökkenő mértékű eredmény mellett a saját tőke a javára történő támogatáselszámolás következtében nagymértékben emelkedett, a vetítési alap emelkedése pedig automatikusan eredményezte a mutató romlását.

A felhasznált tőkével arányos jövedelmezőség esetén hasonló nagyságrendű romlást figyelhetünk meg, a vizsgált vállalatok a saját tőkéjükhöz és a hosszú lejáratú kötelezettségeikhez viszonyítva 9%ponttal alacsonyabb üzemi eredményt és 7,32%ponttal alacsonyabb adózott eredményt realizáltak átlagosan az 5. évben, melynek oka az eredmény csökkenése, valamint a saját tőke átlagos értékének emelkedése és a hosszú távú eladósodottság fokozódása.

Az eszköz arányos megtérülés tekintetében az üzemi (üzleti) eredmény arányos mutató 3,24%ponttal csökkent az 1. és 5. évet alapul véve. Az eszköz arányos megtérülés csökkenésének oka, hogy a csökkenő eredmény mellett a teljes eszközérték is dinamikusan nőtt, egyrészt az elszámolt támogatásoknak, másrészt pedig a növekvő idegen tőke terhére megvalósuló eszközfinanszírozásnak köszönhetően.

A jövedelmezőségi mutatók tekintetében megállapítható, hogy az adózott eredményt figyelembe véve kisebb mértékű romlás történt a vizsgált időszak alatt. Ennek oka, hogy a

vállalatok átlagos eladósodottságának fokozódása ellenére a pénzügyi műveltekben kevésbé jelentkeztek a kamatfizetésből eredő ráfordítások, mert az idegen tőkében nőtt azoknak az elemeknek az aránya, melyek nem generáltak kamatfizetési kötelezettséget.

A vállalatok jövedelmezőségi helyzete mellett a likviditási helyzetük sem javult, az általános likviditási mutató értéke 6,11-el, a gyors likviditási mutató 6,44-el, az azonnali likviditási mutató pedig 3,63-mal lett alacsonyabb. A vizsgált vállalatok mérlegei alapján megállapítottam, hogy az eszközszerkezet tekintetében átrendeződés történt, a forgóeszközállomány értékében és arányában is csökkent a befektetett eszközökkel szemben. Továbbá a rövid távú eladósodottság is emelkedett némiképp a legtöbb vizsgált vállalat esetén. A gyors likviditási mutató tekintetében figyelhető meg a legnagyobb mértékű csökkenés, mivel a készletállomány átlagos aránya emelkedett a forgóeszközökön belül. Az azonnali likviditás átlagos értéke kisebb mértékben csökkent, ennek oka, hogy a pénzeszköz állomány értékének átlagos csökkenési üteme elmaradt a forgóeszközök értékének átlagos csökkenési ütemétől.

A 3. hipotézist párosmintás t-próba segítségével vizsgálva ugyanarra a következtetésre jutottam, nem volt kimutatható szignifikáns pozitív eltérés a versenyképességi változók átlagos értékei között 1. és az 5. vizsgált év vonatkozásában. Az általam létrehozott vállalati mintán nem sikerült igazolni a korábbi kutatások (CSOMA, 2017; BÁNAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) által igazolt eredményeket, melyek szerint a támogatások és a versenyképesség között pozitív összefüggés van.

A 4. hipotézisem, mely szerint szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nagyobb mértékben javulnak, szintén elvetettem. A mikrovállalatok esetében valamennyi pénzügyi mutatószám értéke jelentősen romlott a vizsgált 5 év vonatkozásában. Az árbevétel arányos jövedelmezőség tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb mértékű romlás, az árbevétel arányos üzemi (üzleti) eredmény mintegy 21,52%ponttal, az árbevétel arányos adózott eredmény mutató pedig 20,68%pontal lett alacsonyabb. A mikrovállalatok átlagos saját tőke arányos jövedelmezőségi mutató értékei szintén jelentős mértékben romlottak az 1. és az 5. évet alapul véve. A saját tőke arányos üzemi (üzleti) eredmény mutatók átlagosan 17,15%ponttal csökkentek, a saját tőke arányos adózott eredmény mutatók pedig átlagosan 15,58%ponttal. Az árbevétel arányos jövedelmezőség változásához viszonyítva kisebb mértékű csökkenés volt megfigyelhető, melynek oka, hogy a mikrovállalatok saját tőkéjének növekedési üteme elmaradt az árbevételük növekedési ütemétől, a saját tőkéjük értéke az elszámolt támogatások ellenére, a halmozódó veszteségek okán csak kisebb mértékben tudott emelkedni. A mikrovállalatok ROCE mutatója szintén romlott, az üzemi (üzleti) eredményt alapul véve

átlagosan 17,04%ponttal, az adózott eredményhez viszonyítva pedig átlagosan 13,66%ponttal. A mérlegadatok alapján látható volt, hogy a mikrovállalatok hosszú távú eladósodottsága szintén emelkedett. A mikrovállalatok esetében az eszköz arányos jövedelmezőségi mutatói kisebb mértékű romlást mutattak, mert az átlagosan keletkező veszteség értéke a növekvő eladósodottság miatt növekvő eszközértékhez lett viszonyítva. Az átlagos likviditási mutatók értékei szintén jelentősen csökkentek a mikrovállalatok esetében. Az általános likviditás 9,82-vel, a gyorslikviditátás még nagyobb mértékben, 10,33-mal, az azonnali likviditás pedig 6,90-el. A likviditási mutatók csökkenésének az az oka összességében, hogy a forgóeszközök átlagos súlya a jelentősen csökkent, emellett azonban a rövid távú eladósodottságuk emelkedett. Kiemelendő azonban, hogy a mikrovállalatok likviditási mutatói mindhárom esetben túlfedezettséget mutatnak még az 5. vizsgált évben is.

A kisvállalatok esetében a jövedelmezőségi mutatók átlagos értékei szintén romlottak az utolsó vizsgált évben, azonban a romlás nem volt olyan mértékű, mint a mikrovállalatoknál. Az árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók tekintetében volt megfigyelhető a legnagyobb értékű romlás a kisvállalatok körében is. Az üzemi eredményt alapul véve 8,59%ponttal, az adózott eredményhez viszonyítva pedig 8,70%ponttal csökkent a mutatók értéke.

A kisvállalatok átlagos saját tőke arányos jövedelmezőségi mutató értékei szintén romlottak az 1. és az 5. évet alapul véve, az üzemi (üzleti) eredmény mutatók átlagosan 4,85%ponttal, az adózott eredmény mutatók pedig átlagosan 8,76%ponttal. A kisvállalatok átlagos ROCE mutatója az üzemi (üzleti) eredményt választva eredménykategóriának átlagosan 5,80%ponttal, az adózott eredmény választva pedig átlagosan 5,75%ponttal csökkent. A mérlegadatok alapján látható, hogy a kisvállalatok hosszú távú eladósodottsága szintén emelkedett, ami a ROCE mutató kisebb mértékű romlását eredményezte a saját tőke arányos jövedelmezőséghez viszonyítva. A kisvállalatok eszköz arányos jövedelmezőségi mutatói szintén romlottak az 1. és az utolsó vizsgált évet alapul véve, a magasabb eszközérték miatt azonban a mikrovállalatok eszköz arányos jövedelmezőségéhez viszonyítva kisebb mértékben.

A likviditási mutatók tekintetében megállapítható, hogy az általános és a gyors likviditás esetén a fedezettség a középvállalatok körében, mivel az idegen források között csökkent a rövid lejáraton esedékesek aránya, illetve a pénzeszközök arányának csökkenése az azonnali likviditási mutató szintjének csökkenését eredményezte.

A középvállalatok esetében valamennyi jövedelmezőségi mutató javult. Az árbevétel arányos üzemi (üzleti) tevékenység eredménye 6,37%ponttal, míg az árbevétel arányos adózott eredmény 6,66%-ponttal. A mutató értékének emelkedéséhez kapcsolódóan a középvállalati számviteli beszámolók alapján megállapítottam, hogy az árbevétel átlagos dinamikus emelkedése mellett a ráfordítások átlagos értékei kismértékben ugyan, de csökkentek. A saját

tőke arányos jövedelmezőségi mutatók értékének árbevétel arányos emelkedését pedig, az eredmény növekedése mellett, a közép vállalatok átlagos osztalékfizetési hajlandóságának emelkedése okozta, a saját tőke kismértékű átlagos csökkenésén keresztül. Ugyanakkor a közép vállalatok hosszabb távú eladósodottsága átlagosan fokozódott, így a növekvő eredmény ellenére a ROCE mutató kisebb mértékben emelkedett. A hosszabb távú idegen források tőkeszerkezetbe történő fokozottabb bevonásával az eszköz arányos jövedelmezőségi mutatók is kisebb mértékben tudtak emelkedni (2,99%pont). Megjegyzendő továbbá a közép vállalatok jövedelmezőségének alakulásával kapcsolatban, hogy az adózott eredményt figyelembe vevő mutatók kedvezőbben alakultak, melynek oka, hogy a pénzügyi műveletek eredménye a legtöbb esetben nyereséget mutatott, egyrészt az értékpapírokba történő befektetés, másrészt pedig a kölcsönadási tevékenységből származó kamatjövedelmek miatt.

A közép vállalkozások átlagos likviditási mutatóinak átlagos változását tekintve erőteljes csökkenés volt megfigyelhető az 1. vizsgált évet és az utolsó vizsgált évet összehasonlítva. Az általános likviditási mutató átlagos értéke mintegy 8,99-el, az átlagos gyors likviditási mutató átlagos értéke 8,98-dal, az azonnali likviditási mutató átlagos értéke pedig 1,09-el csökkent. A likviditási mutatók csökkenése azonban nem ítélni meg kedvezőtlenül, hiszen az 1. évben a közép vállalatok likviditási mutatói jelentős túlfedezettséget mutattak, majd az 5. évre általános likviditási mutató mellett a gyors és azonnali likviditási mutatók értékei is optimalizálódtak. Az optimalizálódás oka, hogy a közép vállalatok eszköz szerkezetén belül is megfigyelhető a forgóeszközök értékének és arányának csökkenése, a megvalósuló beruházások a befektetett eszközök dominanciáját erősítették. Emellett a hosszú lejáratú kötelezettségek mellett a rövid lejáraton esedékes kötelezettségek is magasabb értéket képviseltek átlagosan.

A nagyvállalatok esetében az 1. évre jellemző átlagos alacsonyabb jövedelmezőség az 5. év végére kismértékben javult. Bár az eredménykimutatásai szerint a nagyvállalatok értékesítési árbevétele többszörösére emelkedett, a növekvő anyagjellegű ráfordítások miatt nem keletkezett az 5. évben sem nagyságrendileg magasabb eredmény egyik nagyvállalat esetén sem. Az árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók így csak 4,30%-ponttal, illetve 4,17%-ponttal tudtak emelkedni. A saját tőke arányos jövedelmezőség még kisebb mértékben javult, az üzemi (üzleti) tevékenység eredményét alapul véve átlagosan 3,43%ponttal, az adózott eredményhez viszonyítva pedig csupán 3,32%ponttal. Ennek oka, hogy a keletkező eredmény az elszámolt támogatás, valamint a kisebb mértékű nyereségkifizetés miatt magasabb összegű saját tőkéhez került viszonyításra. A ROCE mutató emelkedése a saját tőke arányos jövedelmezőségi mutatók esetében megfigyelhető mértéket nem érte el, ennek oka a hosszú távú eladósodottság fokozódása. A legkisebb mértékben a nagyvállalatok eszközarányos jövedelmezősége javult, melynek oka, hogy a kismértékben növekvő eredmény egy magasabb

eszközértékhez került viszonyításra, az idegen tőke bevonása emelte a saját tőke multiplikáló hatását. A nagyvállalatok átlagos jövedelmezőségi mutatóinak alakulását tekintve az is kiemelendő továbbá, hogy a pénzügyi műveletek eredménye veszteséget mutatott az 1. és 5. évben egyaránt mindkét vizsgált vállalat esetén. A veszteség értéke pedig a növekvő kamat terhek miatt emelkedett az 5. vizsgált évben, melynek oka, hogy a kedvező kamatfeltételek mellett nagyobb összegű hiteleket vettek fel.

A nagyvállalatok átlagos likviditási mutatói az azonnali likviditás kivételével nem mutattak megfelelő fedezettséget az 1. vizsgált évben, likviditási helyzet kismértékű javulása ellenére sem mutat megfelelő szintű fedezettséget az 5. évben sem.

A **4. hipotézis**emet a vállalati méret szerint külön elvégzett párosmintás t-próbával vizsgálva szintén elvetem, csak a középvállalatok esetén mutatható ki szignifikáns eltérés a faktorok értékei között az 1. és 5. év alapján. A vizsgált vállalati mintán nem sikerült igazolni a szakirodalomban (BANAI et al., 2017; KPMG, 2017; VIA CREDIT, 2018; HAJNALKA et al., 2020) megfogalmazott megállapítást, mely szerint a vállalat méretének növekedésével a kapott fejlesztési célú támogatás hatása is emelkedett, mely magasabb jövedelmezőségi szint elérését eredményezte.

Az **5. hipotézis**emet, mely szerint szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb összegű támogatáshoz jutnak, elfogadom.

A mikrovállalkozás esetében a megvalósított projektekhez 3 377 390 042 Ft, kisvállalkozások esetében 9 613 976 458 Ft pályázati összeg, a középvállalkozások esetén 5 579 764 119 Ft, a nagyvállalatok esetében pedig összesen 3 440 000 000 Ft összegű pályázati forrás kapcsolódott a megvalósított projektekhez. A méretkategória növekedésével az egyes projektekhez kapcsolódó támogatások összege dinamikusan emelkedett, míg a mikrovállalkozások esetében a projektekhez kapcsoló támogatások átlagos összege 64 949 808,5 Ft volt, a kisvállalkozások esetében már 282 764 013,5 Ft, több mint 4-szer annyi. A nagyvállalatok esetében átlagosan 860 000 000 Ft támogatási összeg kapcsolódott átlagosan a megvalósított projektekhez, ami a mikrovállalkozásokhoz viszonyítva több mint 13-szoros érték. A középvállalatok esetében az átlagos 242 598 440 Ft, ami nem éri el a kisvállalkozásokra jellemző értéket. A vizsgált vállalati mintán, az Észak-alföldi Régióra vonatkozóan, sikerült igazolni BANAI et al. (2017), KPMG (2017), VIA CREDIT (2018), HAJNALKA et al. (2020) azon megállapítását, hogy a vállalat méretének növekedésével a támogatási összeg is emelkedett.

6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ, ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI

A disszertáció fontosabb megállapításait a hipotézisek sorrendjének megfelelően mutatom be.

H1: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált vállalatok által érzékelt versenyképesség és vállalati méret között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb szintű versenyképességet érzékelnek.

- A hipotézis igazolásra került a kérdőíves megkérdezés 6-12. kérdésére adott válaszok alapján, valamint az SPSS programban végzett varianciaanalízis alapján.

H2: Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékei között, a nagyobb méretű vállalatok nem rendelkeznek kedvezőbb pénzügyi mutatószámokkal.

- A hipotézis elvetésre került a pénzügyi mutatószámok kiértékelése, valamint az SPSS programban végzett varianciaanalízis alapján.
- A jövedelmezőség tekintetében a mikrovállalatok rendelkeztek az 1. vizsgált évben a legkedvezőbb mutatóértékekkel, a vállalati méret emelkedésével pedig a jövedelmezőség romlott. Ennek oka, hogy az árbevétel nagymértékű emelkedése mellett a ráfordítás szerkezetben egyre nagyobb mértékben jelentek meg a személyi jellegű ráfordítások és értékcsökkenés. A vállalati méret emelkedése szükségszerűen jár az alkalmazotti létszám emelkedésével, a magasabb összegű bérkifizetéssel, valamint a növekvő eszközállományhoz kapcsolódó értékcsökkenés elszámolásával. A vállalati méret emelkedésével a vetítési alapok is emelkedtek, a mozgatott eszközállomány, a saját tőke növekvő értéke szintén a mutatók romlását eredményezte a vállalati méretkategória emelkedésével.
- A likviditási mutatók értékei alapján megállapítható, hogy a mikrovállalatok és a középvállalatok esetében jelentős túlfedezettség volt megfigyelhető az 1. vizsgált évben, azaz túlzott eszközlekötés valósult meg a rövid lejáratú kötelezettségek értékéhez viszonyítva. Ennek oka, a számviteli beszámolók alapján, hogy az eszközszerkezetre jellemző forgóeszközdominancia mellett a forrásszerkezetben a rövid távú kötelezettségek aránya nem képviselt jelentős arányt. A nagyvállalatok esetében pedig az általános és gyors likviditási mutató esetén alulfedezettség volt jellemző, csak az azonnali likviditás mutatott megfelelő fedezettséget. Ebben a vállalati körben a befektetett eszközök mellett a forgóeszközállomány kevésbé meghatározó a nagyértékű, jellemzően saját tulajdonú ingatlanoknak köszönhetően. Emellett a rövid távú

finanszírozási források is határozottabban jelennek meg. Az azonnali likviditásra pedig a viszonylag magas pénzeszközállomány jelentett kedvező hatást.

A kisvállalatok esetén megfelelő szintű likviditás volt jellemző, az illeszkedés elve nagyobb mértékben teljesült, az eszközszerkezeten belüli rövid lejáratú eszközök a rövid távú forrásokkal arányban álltak. Ennek oka, hogy a saját tulajdonú, nagyértékű ingatlanok kisebb mértékben voltak jellemzőek, emellett a magasabb készlettartás jellemezte ezt a vállalati kört. A forrásszerkezetben pedig a szállítói tartozások magasabb aránya volt jellemző.

H3: A támogatási időszak alatt a pénzügyi mutatószámok értékei javulnak.

- A hipotézis elvetésre került a pénzügyi mutatószámok kiértékelése, valamint az SPSS programban végzett párosmintás t-próbák alapján.
- A jövedelmezőségi mutatók átlagos értékeinek romlását az emelkedő árbevétellel párhuzamosan megjelenő jelentős ráfordításgyarapodás okozta. A könyvviteli mérlegek, eredménykimutatások, kiegészítő mellékletek, valamint a vizsgált időintervallum alatt lejátszódó makrogazdasági változások alapján megállapítottam, hogy a vállalatok jelentős bérfejlesztéseket hajtottak végre, valamint az anyagjellegű ráfordítások az együttesen megjelenő volumen- és árhatás eredményeképpen szintén nagymértékben emelkedtek, ami értelemszerűen okozta az eredmény csökkenését. Emellett a vetítési alapok is jelentősen emelkedtek a kapott támogatások, az ezekből megvalósított beruházások okán, mely hatás szintén a jövedelmezőség romlását okozta a vizsgált időtávban. A likviditási mutatók normalizálódását az eszközszerkezetre jellemző ártrendeződés, illetve a rövid távú eladósodottság emelkedése okozta.

H4: Nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat a vállalati méret és a pénzügyi mutatószámok értékeinek javulása között, a nagyobb méretű vállalatok pénzügyi mutatószámai nem javultak nagyobb mértékben.

- A hipotézis elvetésre került a pénzügyi mutatószámok kiértékelése, valamint az SPSS programban végzett párosmintás t-próbák alapján.
- A mikrovállalatok esetében a jövedelmezőség romlása mögött sajátos okok állnak. Az árbevétel a vizsgált vállalatok körében több esetben csökkent az 1. vizsgált évhez viszonyítva. A megvalósított, kisebb értékű beruházások a vállalatok eladósodottságának fokozódását okozták, emellett azonban a fix költségek értékének emelkedése nem járt együtt a bevétel megfelelő irányú változásával. A legtöbb esetben nem volt valós igény a megvalósított beruházásra, az adott település nem rendelkezett megfelelő turista vonzó képességgel, jellemzően helyi igényeket elégítettek ki.

- A vállalati méret növekedésével a megvalósuló beruházások volumene is növekedett, azonban a szálláshelyek kapacitásának bővítése, esetlegesen új szálláshely létrehozása olyan mértékű beruházást jelent, ami gyors megtérülése a növekvő márkaérték, a dinamikus emelkedő bevételek ellenére sem várható el a vizsgált időtávon belül, csak hosszabb időtávon. Emellett azonban nem tekinthetünk el a megvalósított beruházások régióra gyakorolt pozitív hatásaitól, melyek a bővülő foglalkoztatás, a javuló infrastruktúrán, a helyi lakosság jólétének emelkedésén keresztül érzékelhetők.
- A középvállalati körben a vizsgálatok során azonosítottam 12 kiemelkedően teljesítő vállalatot, melyek pénzügyi mutatószámai mind jövedelmezőség, mind pedig likviditás tekintetében rendkívül kedvezően alakultak a vizsgált 5 év vonatkozásában. A megvalósított projektek közös jellemzője, hogy már egy meglévő, több éve jövedelmező turisztikai tevékenységhez kapcsolódóan valósultak meg, és 100 millió Ft alattiak. További közös jellemző, hogy a projektmegvalósítás helyéül szolgáló település turistavonzó képessége, márkaértéke, így a versenyképessége is jelentős, kiemelten jellemző az adott településekre a gyógyvízre alapuló egészségturizmus. A kisebb mértékű beruházások a vizsgált időtávban a nyereséges működés révén megtérültek a 12 vállalat esetében, Debrecen, valamint Hajdúszoboszló területén.

H5: Szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vállalati méret és a kapott támogatás összege között, a nagyobb méretű vállalatok magasabb összegű támogatáshoz jutnak.

- A hipotézis elfogadásra került a Regionális Fejlesztési Ügynökség adatbázisa alapján.
- A vállalati méret növekedése szükségszerűen eredményezte a megvalósítani kívánt projektek méretének növekedését, hiszen egy eleve nagyobb volumenű működés átstrukturálásához, jelentős változtatásához több forrás szükséges.

Új és újszerű eredmények:

1. Új vállalati versenyképességi definíció meghatározása:

A vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy megfelelő kockázatvállalási hajlandóság mellett, tevékenysége során jövedelem előállítását és a likviditását biztosítani tudja. Versenyképességének feltétele, hogy a társadalmi felelősségvállalás mellett, proaktív módon tudjon reagálni gazdasági környezet változásaira, előre tudja jelezni a változásokat, egyre nagyobb figyelmet fordítva a versenyképesség úgynevezett „puha” tényezőire.

2. A versenyképességre irányuló kutatás megközelítése, módszertana:

A primer kutatás során a versenyképesség „puha” és „kemény” tényezőinek együttes feltárása, ezek alapján az elemzett turisztikai vállalatok teljesítményének értékelése. A „puha” tényezők

közül kiemelt figyelmet kell fordítani a humán tőke, innovativitás, hatékony intézményrendszer, motiváltság, kreativitás, rejtett, nem iskolában szerzett tudás, vezetői, munkavállalói, társadalmi és fenntarthatósági szempontokra.

3. A pénzügyi mutatószámok elemzése és a kérdőíves megkérdezés alapján tett következő megállapítások:

- A vizsgált vállalkozások esetében a mért pénzügyi mutatók kedvezőbbek a kisebb vállalati méret esetében, egyrészt a személyi jellegű ráfordítások, az értékcsökkenés emelkedése, másrészt pedig a vetítési alapok emelkedése miatt. A jövedelmezőségi mutatók átlagos értékeinek romlását az emelkedő árbevétellel párhuzamosan megjelenő jelentős ráfordításgyarapodás, a jelentős bérfejlesztések, valamint a vetítési alapok emelkedése okozta. A szektorban megvalósuló beruházások – például szálláshely kapacitás bővítés, esetlegesen új szálláshely létrehozása – megtérülése a növekvő márkaérték, a dinamikusan emelkedő bevételek ellenére sem elvárható a vizsgált időtávon belül, csak egy hosszabb idő alatt. Emellett azonban nem tekinthetünk el a megvalósított beruházások régióra gyakorolt pozitív hatásaitól, melyek a bővülő foglalkoztatás, a javuló infrastruktúrán, a helyik jólétének emelkedésén keresztül érzékelhetők.*
- A kérdőíves megkérdezés alapján a vizsgált vállalatok versenyképességüket leginkább a cégvezetők vezetési adottsága alapján ítélik a legjobbnak, legkevésbé jónak pedig a nyereségesség alapján. A közép- és nagyvállalatok összességében jobbnak ítélik meg versenyképességüket. A támogatást elnyert vállalkozók – vállalati mérettől függetlenül – saját versenyképességüket jobbnak ítélik a pénzügy mutatókkal mértnél.*

4. A középvállalati körben 12 kiemelkedően teljesítő vállalat azonosítása:

A vizsgálatok során azonosításra került 12 kiemelkedően teljesítő vállalat, melyek pénzügyi mutatószámai mind jövedelmezőség, mind pedig likviditás tekintetében rendkívül kedvezően alakultak a vizsgált 5 év vonatkozásában. A megvalósított projektetek közös jellemzője, hogy már egy meglévő, több éve jövedelmező turisztikai tevékenységhez kapcsolódóan kerültek megvalósításra, valamint összegüket tekintve 100 millió Ft alattiak. További közös jellemző, hogy a projektmegvalósítás helyéül szolgáló település turistavonzó képessége is jelentős, kiemelten jellemző az adott településekre a gyógyvízre alapuló egészségturizmus. A kisebb mértékű beruházások a vizsgált időtávban a nyereséges működés révén megtérültek a 12 vállalat esetében.

ÖSSZEFOGLALÁS

A turizmus, gazdasági, társadalmi jelentőségéből adódóan máig meghatározó kutatási terület. 2010 óta folyamatosan növekszik a GDP-hez történő hozzájárulása, valamint a foglalkoztatásban betöltött szerepe. 2018-ban a turisztikai ágazat a közvetett hatásokat is figyelembe véve 10,1%-kal járult hozzá a GDP értékéhez, valamint a teljes foglalkoztatás 11,7%-a volt köthető ehhez az ágazathoz az Európai Unióban. Hazánkban a közvetett hatásokat is magába foglaló hozzájárulása a GDP-hez még magasabb, GDP 10,7%, továbbá a nemzetgazdasági foglalkoztatottság 13,2%-a köthető a turizmushoz. Jelentőségét az is alátámasztja, hogy az Európai Unió fejlesztési programjai keretein belül minden évben több milliárd euró forrást juttat az ágazatba, kiemelten foglalkozik annak hosszú távú fejlesztésével.

Egy ágazat jelene és jövője az abban működő egyéni vállalati teljesítményektől függ. A világgazdaságban bekövetkező változások miatt egyre több tényező figyelembe vétele szükséges a vállalkozói döntések meghozatalakor. Éppen ezért mára már nem elegendő az úgynevezett „kemény” tényezők, jellemzően számviteli beszámoló adatokból számított mutatók mentén mérni a vállalati szintű versenyképességet. Olyan tényezőket is figyelembe kell venni, melyek nem mérhetők beszámoló adatokból, ezek az úgynevezett „puha” tényezők. A turizmus területén, az Észak-alföldi Régióban működő, a 2007-2013-as fejlesztési ciklusban támogatást kapott 103 vállalkozás versenyképességének elemzését eszerint a megközelítés szerint „kemény” és „puha” tényezőket is figyelembe véve végeztem el. Az elemzést szekunder és primer kutatással is alátámasztottam.

A szekunder kutatás során megállapítottam, hogy a versenyképesség fogalmát illetően nincs egységes meghatározás, abban sincs egyetértés, hogy a versenyképesség mely szinten értelmezhető. A vállalati versenyképességet mérő modellek sem egységesek, a legtöbb esetben eltérő alapokon nyugszanak. Növekszik azon publikációk száma, amelyek a „puha” tényezők fontosságát hangsúlyozzák, azonban a kettős vetületben történő („puha” és „kemény” versenyképességi tényezőket is figyelembe vevő) elemzések nem gyakoriak. Továbbá megállapítottam, hogy a turizmus jelentősége és hatása az Európai Unión belül Magyarországon is évről évre emelkedik, 2018-ra a 2010-es adatokhoz képest a vendégéjszakák száma összesen 58,1%-kal, a szállásdíj bevételek terén pedig 132,3%-kal emelkedtek. Hazánkban az Észak-alföldi Régió legjelentősebb turisztikai értéke gyógy- és termálvíz, emellett kiemelkedő idegenforgalmi jelentőségű települések, tájvédelmi területek találhatók a régióban. Ennek ellenére a turisztikai ágazat súlya az országos átlagnál kisebb, a foglalkoztatásban betöltött szerepe kevésbé jelentős, a szállásférőhelyek népesség számához

mért elterjedtsége az országos átlag alatti, számuk 2000 és 2018 között 35 634-ről 37 424-re növekedett, ami csak 5%-os emelkedést jelent.

A primer kutatás rávilágított arra, hogy a „kemény” tényezők alapjául szolgáló számvitel rendszer és az ezekből nyerhető pénzügyi mutatók ugyan tényadatokat szolgáltatnak a versenyképességi vizsgálatokhoz, de segítségükkel nem állapítható meg egyértelmű változási trend a vállalkozásoknál. A 11 pénzügyi mutató közül kisvállalatok esetén mutatott szignifikáns pozitív elmozdulást a vizsgált időintervallum alatt. Összességében nem javult a vállalatok pénzügyi és jövedelmezőségi helyzete a folyósított támogatások hatására, ezeknek a komplex beruházásoknak a megtérülése csak hosszabb, 15-20 éves távon várható.

A kérdőíves felmérés alapján elmondható, hogy a vállalkozások eltérően sorolták be versenyképességüket vállalati méret szerint, a mikrovállalatok egységesen rosszabbnak ítélték meg versenyképességüket, mint kisvállalatok. A legjobbnak pedig a közepes-, nagyvállalatok ítélték versenyképességüket.

A legversenyképesebbnek a vezetők vezetési képességei alapján ítélték magukat a vállalatok, a legalacsonyabb értéket a nyereségesség kapta. A versenyképesség meghatározásánál vezetői és munkavállalói szinten figyelembe veendő tényezők közül egyaránt a motiváltságot jelölték meg a vállalatok. Pénzügyi, vezetői, környezeti és vezetői környezeti számvitel, valamint számviteli információs rendszer tekintetében a közép-, és nagyvállalatok helyzete a legkedvezőbb. A mikrovállalatok számára a cégen kívüli gátló tényezők közül leginkább a bürokrácia, a hivatali ügyintézés bonyolultsága okoz problémát. A középvállalatok legnagyobb számban a pályázati lehetőségek támogatási hiányával küzdenek versenyképesség terén. Cégen belüli gátló tényezők kapcsán a mikrovállalatoknál a versenysztratégia hiánya jelentkezik fő problémaként. A közép-, nagyvállalatok inkább a vállalkozáson belüli döntési, működési módszerek korszerűtlenségével küzdenek versenyképesség szempontjából.

A vállalatok számviteli adatainak vizsgálata alapján nem mutatható ki a támogatások egyértelmű hatása, de regionális szinten az Észak-alföldi Régióban a vendégéjszakák száma folyamatosan nőtt, miközben a férőhelyek száma alig változott. Az országos statisztikai adatok és a vállalatok számviteli adatai sem mutatnak ki jelentős beruházás, eszközállomány növekedést. Ugyanakkor a folyamatos fejlesztések eredményeként a szálláshelyek által nyújtott szolgáltatások minőségi javulása, másrészt a turisztikai attrakciók, rendezvények, hazai és nemzetközi konferenciák, sportrendezvények száma is folyamatosan nőtt. Ebben az Észak-alföldi Régió jelentős szerepet vállalt a megyeszékhelyeken, a fürdővárosokban és a kisebb településeken a turisztikai célú rendezvényekkel.

A kérdőíves felmérés adatbázisa számos, a vállalkozásoknál lévő hiányosságra rávilágított és feltárta a vállalkozásoknál lévő humán tőke jelentőségét.

A kutatás hipotéziseinek igazolása részben sikerült, hiszen a versenyképesség vizsgálatának „kemény” tényezői nem adtak egyértelmű válaszokat az Észak-alföldi Régió vizsgált vállalkozásai esetében. Azonban a „puha” tényezők figyelembe vételével teljesebb kép alakult ki a vállaltok tényleges és vélt versenyképességi helyzetéről.

Összességében megállapítható, hogy nagyon nehéz számszerűsíteni, de még megbecsülni is, hogy az egyes programokba fektetett források, a gazdasági szereplőknek juttatott támogatások milyen mértékben jelennek meg az régió fejlődésében, hogyan hatnak a régiók közötti versenyben. A turisztikai beruházások különböző hatásait hosszú távon érdemes elemezni és figyelembe venni. Egyrészt a gazdaság-, a közlekedés-, a településfejlesztés, de a környezeti feltételek jobbítása is hatással vannak a turizmusra. Másrészt a turizmus területén megjelenő vállalkozások az általuk nyújtott szolgáltatásokkal a gazdaság más ágazatai, a helyi gazdasági szereplők számára is keresletet generálnak, s ezzel hozzájárulnak a régió fejlődéséhez, versenyképességének növeléséhez.

Javasolom a turizmus ágazathoz kapcsolódóan a döntéshozók számára, hogy a szektor prioritását megőrizve az elkövetkezendő időszakban is kiemelten támogatandó, fejlesztendő területként kezeljék. A meghatározó, nagyobb volumenű húzó projektek mellett, a helyiek jólétét, a vidék infrastrukturális adottságainak javítását elősegítő projekteket is fokozottan támogassák, továbbá a turisztikai vállalkozások vonatkozásában még hangsúlyosabban jelenjen meg a képzések támogatása vezetői és alsóbb szinteken egyaránt. Véleményem szerint a megfelelő szintű, speciálisan a turisztikai szektorra vonatkozó elméleti ismeretek, „best practice”-ok elsajátítása áttételes hatásán keresztül már rövidebb távon növelné a vállalkozások pénzügyi stabilitását, jövedelmezőségét. A Debreceni Egyetem, mint turisztikai szakembereket képző felsőoktatási intézmény a Vidékfejlesztés, Regionális Gazdaságtan és Turizmusmenedzsment Intézetének kiemelkedő munkássága révén megfelelő partner lehet a kormányzat számára az együttműködés tekintetében.

SUMMARY

Due to its economic and social significance, tourism is still a decisive field of research. Since 2010, its contribution to GDP and its role in employment has been steadily increasing. In 2018, taking into account indirect effects, the tourism sector contributed 10% to the value of GDP, and 11,7% of total employment in the European Union was attributable to this sector. In Hungary, its contribution to GDP, which also includes indirect effects, is even higher, 10,7% of GDP, and 13,2% of employment in the national economy can be attributed to tourism. Its importance is also supported by the fact that it allocates billions of euros to the sector every year within the framework of the European Union's development programs, with a special focus on its long-term development.

The present and future of a sector depends on the individual corporate performance of the sector. Due to the changes in the world economy, more and more factors need to be taken into account when making entrepreneurial decisions. That is why it is no longer enough to measure company-level competitiveness along the basis of so-called hard factors, typically indicators calculated from accounting report data. Factors that cannot be measured from reporting data should also be considered, these are called soft factors.

In the field of tourism, the analysis of the competitiveness of 103 enterprises operating in the Northern Great Plain Region, which received support in the 2007-2013 development cycle, was carried out according to this approach, taking into account both hard and soft factors. I also supported the analysis with secondary and primary research.

In the course of the secondary research, I found that there is no uniform definition of the concept of competitiveness, nor is there any agreement on the level at which competitiveness can be interpreted. Models measuring corporate competitiveness are not uniform either, in most cases they are based on different foundations. There is an increasing number of publications that emphasize the importance of soft factors, but double-dimension analyzes (taking into account both soft and hard competitiveness factors) are uncommon. Furthermore, it was found that the importance and impact of tourism in Hungary within the European Union is increasing year by year, compared to 2010 data, the number of guest nights increased by a total of 58,1%, and in the area of accommodation fee revenues by 132,3%. In Hungary, the most significant tourist value of the Northern Great Plain Region is medicinal and thermal water, as well as settlements and landscape protection areas of outstanding tourist significance, nevertheless the weight of the tourism sector is lower than the national average, its role in employment is below their

national average, their numbers increased from 35 634 to 37 424 between 2000 and 2018, an increase of only 5%.

The primary research revealed that the accounting system underlying the hard factors and the financial indicators derived from them provide factual data for competitiveness studies, but they cannot be used to establish a clear trend of change in enterprises. Overall, 12 of the 17 financial indicators showed a positive shift in the case of Llc. During the exam time interval. In the case of the Ltd., only the EBIT / Net sales indicator changed in a positive direction. In the case of Gp., None of the examined indicators changed positively by the end of the third year following the support. Overall, the financial and profitability situation of the companies has not improved as a result of the disbursed subsidies, the return on these complex investments is expected only in the long run.

Based on the questionnaire survey, it can be said that before receiving the support, companies classified their competitiveness differently according to the form of operation, while deposit companies rated their competitiveness as worse than that of Ltd. And the best were considered by the joint stock companies to be their competitiveness. This was also confirmed by the accounting data.

The companies considered themselves to be the most competitive on the basis of the management skills of the managers, the lowest value was given to the profitability in the case of Ltd. and Llc. While in the case of deposit companies the advance planning was given. Among the factors to be taken into account in determining competitiveness at the managerial and employee level, companies indicated motivation. In terms of financial, managerial, environmental and managerial environmental accounting, as well as the accounting information system, the situation of joint stock companies is the most favorable, but a quarter of deposit companies have them. For limited liability companies, bureaucracy and administrative administration are the most problematic factors outside the company. The largest number of Ltd. And Llc. struggle with the lack of support for tender opportunities in the field of competitiveness. The lack of a competitive strategy in the case of limited liability companies and limited liability companies appears to be the main problem in connection with internal barriers. Rather, joint-stock companies struggle with the outdatedness of decision-making and operating methods within the company in terms of competitiveness.

An examination of the accounting data of the companies does not show a clear effect of the subsidies, but at the regional level, the number of guest nights in the Northern Great Plain region has been constantly increasing, while the number of beds has hardly changed. The national statistical data and the accounting data of the companies do not show a significant increase in

investment or assets either. At the same time, as a result of continuous developments, the quality of the services provided by accommodation establishments has improved, as has the number of tourist attractions, events, domestic and international conferences and sports events. The Northern Great Plain region played a significant role in this, with county events in the county towns, spa towns and smaller settlements.

The database of the questionnaire survey highlighted a number of shortcomings in companies and revealed the importance of human capital in companies.

The hypotheses of the research were partially verified, as the hard factors of the competitiveness analysis did not provide clear answers in the case of the examined enterprises of the Northern Great Plain Region. However, taking into account the soft factors, a more complete picture of the actual and perceived competitive position of the companies was formed.

Overall, it can be stated that it is very difficult to quantify, but even to estimate, the extent to which the resources invested in each program, the subsidies granted to economic operators appear in the development of the region, and how they affect competition between regions. On the one hand, economic, transport, settlement development, but also the improvement of environmental conditions also have an impact on tourism. On the other hand, the companies appearing in the field of tourism also generate demand for other sectors of the economy, local economic actors, and thus contribute to the development and increase of the competitiveness of the region.

I recommend to the decision-makers in connection with the tourism sector that, while maintaining the priority of the sector, it should be treated as a priority area to be supported and developed in the coming period as well. In addition to major, larger-scale pull projects, there should be increased support for projects that promote the well-being of locals and the improvement of the infrastructure of the countryside, and that training for tourism businesses should be even more emphasized at both managerial and lower levels. In my opinion, the acquisition of the appropriate level of theoretical knowledge and “best practices” especially in the tourism sector would increase the financial stability and profitability of enterprises in the shorter term. The University of Debrecen, as a higher education institution training tourism professionals, can be a suitable partner for the government in terms of cooperation through the outstanding work of the Institute of Rural Development, Regional Economics and Tourism Management.

IRODALOMJEGYZÉK

- Adorján Cs. – Bába Á. – Lukács L. – Mikáczó É. – Róth J. (2002): Üzemgazdasági számvitel. Saldó Kiadó, Budapest, 348 p. ISBN: 963-638-030-9
- Adorján Cs. – Borzáné Botka E. – Dömötörfi J. – Gubányi L. – Lukács J. – Nagy K. – Papp J. – Róth J. – Szabó M. – Veit J. (2003): Számvitel és elemzés II. kötet. Magyar Könyvvizsgálói Kamara, Budapest, 571 p. ISBN: 963-00-8535-6
- Affeld, D. (1975): Social Aspects of the Development of Tourism. Innere Kolonisation. Volume 25. Issue 1. pp. 22-25.
- Aiginger, K. – Landesmann, M. (2002): Competitive Economic Performance: the European View. Wifo Working Papers. No. 179. 87. p.
- Aiginger, K. (2006): Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities. Journal of Industry, Competition and Trade. Volume. 6. Issue. 2. pp.161–177.
- Allcock, J. B. (1986): Yugoslavia's Tourist Trade: Pot of Gold or Pig in a Poke? Annals of Tourism Research. Volume 13. Issue 4. pp. 565-588.
- Almási L. (2018): Cégértékelés: EBIT vagy EBITDA alapon? <https://ado.hu/szamvitel/cegertekeles-ebit-vagy-ebitda-alapon/>, letöltés dátuma: 2021.05.30.
- Apáti F. – Berde Cs. – Blaskó B. – Felföldi J. – Madai H. – Nábrádi A. – Pupos T. – Szénásiné Ványi N. – Szőlősi L. – Szűcs I. (2013): Vállalati és ágazati gazdaságtani ismeretek. Debreceni Egyetem. Agrár- és Gazdálkodástudományok Centruma. 292 p. ISBN 978-615-5183-52-2
- Aubert A. (2001): A turizmus és a területfejlesztés stratégiai kapcsolata Magyarországon. Turizmus Bulletin. 5. évf. 1. sz. pp. 44-49.
- Auerbach, A. J. – Kotlikoff, L. J. – Leibfritz, W. (1999): Generational Accounting Around the World. National Bureau of Economic Research. The University of Chicago Press, Chicago-London, 534 p. ISBN: 126-193-959-1
- Ács P. – Pintér J. (2011): Bevezetés a sportstatisztikába. Dialóg Campus Kiadó, Budapest, 145 p. ISBN: 978-963-642-412-1
- Állami Számvetőszék (2021): A turizmus helyzete - a járvány előtt és alatt. Állami Számvetőszék, Budapest, 62 p.
- Árpási K – Árpási Z. (2011): A Dél-alföldi Régió turisztikai helyzete a versenytárs régiók vonatkozásában. VEDECKY a kultúrny Časopis. 16. évf. 18. sz. pp. 19-23.
- Bajmócy Z. – Szakálné Kanó I. (2009): Hazai kistérségek innovációs képességének elemzése. Tér és Társadalom 23. évf. 2. évf. 45-68. p.
- Balkytė, A. – Tvaronavičienė, M. (2010): Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of „sustainable competitiveness”. Journal of Business Economics and Management. Volume 11. Issue 2. pp. 341-365.
- Ballantine, J. W. – Cleveland, F. W. – Koeller, C. T. (1988): Corporate Profitability and Competitive Circumstances. Eastern Economic Journal. Volume 14. Issue 1. pp 7-18.
- Barakonyi K. (2002): Stratégiai tervezés. Stratégiaalkotás I. Nemzedékek Tudása Tankönyvkiadó Zrt., Budapest, 240 p. ISBN: 978-963-192-779-5
- Baricz R. (1994): Mérlegtan. Aula Kiadó, Budapest, 198 p. ISBN: 963-503-022-3

- Baricz, R. – Róth, J. (1994): Könyvviteltan. Aula Kiadó, Budapest, 149 o. ISBN: 963-503-020-7
- Bács Z. – Böcskei E. – Fenyves V. – Tarnóczy T. (2015): Kockázati tényezők lehetséges előrejelzése, a gazdálkodás felelősségének kérdése a számviteli beszámolókból nyerhető adatok tükrében. Controller Info. 3. évf. 3. sz. pp. 7-14.
- Bács Z. – Lukács J. – Túróczi I. – Zéman Z. (2016): A pénzügyi kimutatásokból számítható mutatószámok korlátai. Controller Info. 4. évf. 2. sz. pp.13-16.
- Bánai Á. – Láng P. – Nagy G. – Sancsics M. (2017): A gazdaságfejlesztési célú eu-támogatások hatásvizsgálata a magyar kkv-szektorra. Közgazdasági szemle. 64. évf. 9. sz. pp. 997-1029.
- Báthory Zs. (2005): Az IMD és a WEFORUM versenyképességi jelentéseiinek struktúrája és módszertani háttere. 7. sz. műhelytanulmány. 78 p.
- Béhm I. (1998): Gazdasági-pénzügyi ismeretek. Perfekt Kiadó, Budapest, 330 p. ISBN: 963-394-338-8
- Bélyácz I. (2007): A vállalati pénzügyek alapjai. Aula Kiadó, Budapest, 383 p. ISBN: 978-963-969-813-0
- Birher I. – Pucsek J. – Sándor L. – Sztanó I. (2001): A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest, 440 p. ISBN:963-394-436-8
- Bíró T. – Kresalek P. – Pucsek J. – Sztanó I. (2012): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest, 257 p. ISBN: 978-963-394-812-5
- Bíró T. – Kresalek P. – Pucsek J. – Sztanó I. (2016): A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest, 232 p. ISBN: 978-963-394-851-4
- Blumné E. – Kresalek P. – Pucsek J. (2011): A vállalati elemzés alapismeretei. Saldó Kiadó, Budapest, 313 p. ISBN: 978-963-638-388-6
- Boda E. J. – Müller A. – Bácsné Bába É. (2018): Elégedettség-vizsgálat a zemplén kalandpark és az oxygen adrenalin park látogatói körében. Jelenkori társadalmi és gazdasági folyamatok. 13. évf. 3-4. sz. pp. 129–137.
- Boda Gy. – Szilávik P. (2005): Kontrolling rendszerek. KJK-KERSZÖV, Budapest, 500 p. ISBN: 963-224-842-2
- Boros L. – Kovalcsik T. (2021): A COVID-19-járvány hatása a budapesti Airbnb-piacra. Területi Statisztika. 61. évf. 3. sz. pp. 380-402.
- Borzán A. – Szekeres B. (2021): A hazai fenntartható turizmus támogatási formái. Polgári Szemle. 17. évf. 1–3. szám. pp. 78–94.
- Bodó Borbála – Duczon Árpád – Erdős Katalin – Knöbl Anikó – Márkus G. – Pótó Zs. – Schmuck R. – Soós J. – Szabó T. – Zsibók Zs. (2007): Versenyképesség. Pécsi Tudományegyetem, Pécs, 299 p. ISBN: 978-963-063-893-7
- Botti, L. – Peypoch, N. (2013): Multi-criteria ELECTRE method and destination competitiveness. Tourism Management Perspectives. Volume 6. pp. 108-113.
- Böcskei E. – Bács Z. – Fenyves V. – Tarnóczy T. (2015): Kockázati tényezők lehetséges előrejelzése, a gazdálkodás felelősségének kérdése a számviteli beszámolókból nyerhető adatok tükrében. Controller Infó. 3. évf. 3. sz. pp. 7-14.
- Böcskei E. – Dékán Tamásné Orbán I. – Bács Z. – Fenyves V. (2017): Az IFRS beszámolóban rejlő sajátosságok controlling szemléletű vizsgálata - döntéstámogató vezetői számvitel előtérbe kerülése a pénzügyi számvitel szabályozásán keresztül. Controller Info. 5. évf. 4. sz. pp. 2-8.

- Brealey, R. A. – Myers, S. C. (2005): Modern vállalati pénzügyek. Panem Kft., Budapest, 1175 p. ISBN: 963-545-422-8
- Brewer, P. C. – Garisson, R. H. – Noreen, E. W. (2005): Introduction Managerial Accounting, McGraw-Hill Irwin, Boston, 492 p. ISBN: 978-125-991-706-6
- Buckley, P. J. – Pass, C. L. – Prescott, K. (1988): Measures of International Competitiveness: A Critical Survey. Journal of Marketing Management. Volume 4. Issue 2. pp 175-200.
- Chikán A. – Czakó E. – Kazainé Ónodi A. (2006): Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból – Versenyben a világgal 2004–2006 kutatási program. Zárótanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest, 59 p.
- Chikán A. – Czakó E. (2008): Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból – 2004-2006. 38. évf. 5. sz. pp. 2-8.
- Chikán A. (2017): A vállalati versenyképesség alakulásának tényezői. pp. 58–64. In: Menedzsment innovációk az üzleti és a nonbusiness szférákban. (Szerk. Vilmányi M. – Kazár K.): SZTE, Gazdaságtudományi Kar, Szeged, 562 p.
- Chikán A. (2019): A magyar gazdaság versenyképessége kelet-közép-európai összehasonlításban pp. 35-46. In: A magyar vállalkozások nemzetközi versenyképességének helyzete konferencia előadásainak szerkesztett változata (Szerk. Becsey Zs. L.) Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar, Budapest, 130 p. ISBN: 978-963-306-544-0
- Cohen, E. (1972): Toward a Sociology of International Tourism. Social Research. Volume 39. Issue 1. pp. 164-182.
- Czeglédi P. (2006): A gazdasági szabadság, mint az intézményi indexe. A fejlődés-gazdaságtan új eredményei. Külgazdaság. 50. évf. 2. sz. pp. 54-75.
- Csath M. (2004): Kiút a globalizáció zsákutcájából. Kairosz Kiadó, Budapest, 300 p. ISBN: 978-963-930-224-2
- Csath M. – Taksás B. – Nagy B. – Vinogradov Sz. – Pálfi N. – Fási Cs. (2019): A versenyképesség-mérés változásai és új irányai. Dialóg Campus Kiadó, Budapest, 194 p. ISBN 978-615-5945-53-3
- Csáki Gy. (2004): Versenyképesség és külföldi közvetlen befektetések a mai magyar világ gazdaságban. MTA Világ gazdasági Kutatóintézet, Budapest, 67 p.
- Cseres G. Zs. – Csorba G. (2006): Műkincs vagy működőtőke? Gondolatok a kutatási célú adatok hozzáférhetőségéről. Közgazdasági Szemle. 53. évf. 9. sz. pp. 902-918.
- Csete M. (2006). A fenntarthatóság helyi megvalósítása. Gazdálkodás. 50. évf. 16. sz. pp. 62-69.
- Csoma R. (2017): Vállalati beruházások, uniós támogatások és a versenyképesség összefüggései. Pénzügyi Szemle. 62. évf. 1. sz. pp. 37-47.
- Csutora M. (2001) Vállalati környezetvédelmi költségek számbavétele. Tisztább Termelés Kiskönyvtár. III Tisztább Termelés Magyarországi Központja, Budapest, 114 p. ISBN: 963-503-261-7
- Darabos É. – Nagy T. O. (2018): Turisztikai célú támogatások szerepe az Észak-Alföld Régió fejlődésében. Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények. 3. évf. 4. sz. pp. 365-376.
- Das, J. – Dirienzo, C. E. (2009): Global Tourism Competitiveness and Freedom of the Press. Journal of Travel Research. Volume 47. Issue 4. pp. 470-479.

- Dávid L. – Tóth G. (2009): A turizmus szerepe a Mátravidéken. Gazdálkodás. 53. évf. 3. évf. pp. 460-464.
- Deákné Gál A. (2011): Beruházások, FDI, gazdasági növekedés-Távlati célok az Új Széchenyi Tervben. Polgári szemle. 7. évf. 2. sz. 49-67.p.
- Ec.europa.eu (2014): Draft thematic guidance for desk officers tourism version 2 – 19/03/2014.
https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/guidance_tourism.pdf, letöltés dátuma: 2020.12.05.
- Ec.europa.eu (2017): How competitive is your region? Commission publishes the 2016 Regional Competitiveness Index.
https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/hu/IP_17_333, letöltés dátuma: 2019.11.23.
- Enright, M. J. – Newton, J. (2004): Tourism destination competitiveness: a quantitative approach. Tourism Management. Volume 25. Issue 6. pp. 777-788.
- Eurostat (2018a): Tourism intensity, 2018. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Tourism_intensity,_2018_\(nights_spent_by_residents_and_non-residents_at_tourist_accommodation_establishments_per_inhabitant\).png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Tourism_intensity,_2018_(nights_spent_by_residents_and_non-residents_at_tourist_accommodation_establishments_per_inhabitant).png), letöltés dátuma: 2020.09.20
- Eurostat (2020): Statistics on tourism for the enlargement countries 2020 edition.
<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/4031688/10818504/KS-01-20-274-EN-N.pdf.pdf/dde70567-51f9-e494-aade-83df00d08ca6?t=1588581458000>, letöltés dátuma: 2020.11.15.
- Eurostat (2021a): Tourism statistics. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tourism_statistics, letöltés dátuma: 2021.07.15.
- Eurostat (2021b): Number of establishments, bedrooms and bed-places.
https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=tour_cap_nuts2&lang=es, letöltés dátuma: 2021.09.18.
- Eurostat (2021c): Nights spent at tourist accommodation establishments.
<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tin00175/default/table?lang=en>, letöltés dátuma: 2021.09.15.
- Fazekas G. (2001): Vállalati pénzügyek. TRI-MESTER, Tatabánya, 179 p. ISBN: 963-006-060-4
- Fazekas G. – Gáspár B. – Soós R. (2009): Bevezetés a pénzügyi és vállalati pénzügyi számításokba. Tanszék Kft. Kiadó, Budapest, 664 p. ISBN: 963-212-296-8
- Fenyves V. – Tarnóczy T. (2011): Kockázatokról a kontrollereknek. A Controller. 7. évf. 4. sz. 4-7.
- Fess, P. E. – Warren, C. S. (2005): Accounting. South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio, 354 p. ISBN: 978-032-418-800-4
- Formádi K. – Mayer P. (2005): Bevezetés a turizmusba-társadalomtudományi megközelítésben. Kézirat. Pannon Egyetem, Turizmus Tanszék, Veszprém, 143 p.
- Fukuyama, F. (1997): Trust: The social virtues and the creation of prosperity. International Journal on World Peace. Volume 14. Issue 1.pp. 84-87.
- Galambos P. – Fekete I. (2005): Kockázatelemzés lépésről lépésre. ETK Szolgáltató Rt. Budapest, 127 p. ISBN:963-869-050-3

- Garamhegyi Á. – Révész B. (2000): A területi marketing, mint az önkormányzatok versenyképességének egy lehetséges eszköze. pp. 124-137. In: Versenyképesség – regionális versenyképesség. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. (Szerk. Farkas B. – Lengyel I.). JATEPress, Szeged, 198 p. ISBN: 963-482-555-9
- Gáspár P. (2005): A hazai régiók versenyképességi lehetőségei: a versenyképességi koncepció regionális vetülete. ICEG EC, Budapest, 49 p.
- Gergely R. (1989): A turizmus társadalmi szerepe hazánkban. Idegenforgalmi Közlemények. 14. évf. 3. sz. pp. 3-14.
- Gonda T. – Kaposi Z. – Raffay Z. – Varga G. (2020): A vendéglátás jövője. Pécs, Magyarország: PTE KTK Marketing és Turizmus Intézet, 153 p. ISBN: 978-963-429-565-5
- Gonda T.– Raffay Z. (2021): Környezettudatosak-e a hazai turisták? Turizmus Bulletin. 21. évf. 2. sz. pp. 4 -14.
- Gössling, S. – Scott, D.– Hall, M. (2020): Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID. Journal of Sustainable Tourism. Volume 29. Issue 1. pp. 3-21.
- Grabowska, M. (2014): Economic value added and competitive position of enterprises: Caseresearch. Business and Economic Horizons. Volume 10. Issue 3. pp 165-176.
- Gyulcsvári T. – Malota E. (2014): Az énképilleszkedés-elmélet szerepe a fogyasztók turisztikai desztinációértékelésében. Marketing & menedzsment. 48. évf. 3. sz. pp. 5-14.
- Hajnalka Zs. – Losoncz M. – Nagy Gy. – Németh K. – Urbanics R. – Vakhal P. (2020): A kis- és középvállalkozások nemzetköziesedésének néhány kérdése Magyarországon. Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest, 274 p. ISBN: 978-615-5607-89-9
- Hanyecz L. (1999): Tervezés és controllinga vezetési, irányítási folyamatokban. Vezetéstudomány. 30. évf. 07-08. szám, 30-37 pp.
- Happ É. (2014): Fenntartható turizmus és felelősségvállalás. Gazdaság és Társadalom. 6. évf. 1. sz. pp. 90-101.
- Harrington, J.D. (1995): Vállalatok pénzügyi elemzése, Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 353 p. ISBN: 963-09-3754-9
- Hassan, S. S. (2000): Determinants of Market Competitiveness in an Environmentally Sustainable Tourism Industry. Journal of Travel Research. Volume 38. Issue 3. pp. 239-245.
- Havasy Gy. – Molnár M. – Tóth M. (2002): Általános statisztika I. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest, 231 p. ISBN: 963-18-7367-6
- Hágen I. Zs. – Holló E. (2017): A hazai KKV-k helyzete, a versenyképesség, innováció és controlling tükrében. Controller Info 2017. 5. évf. 1. sz. pp. 41-48.
- Heritage.org (2021): About The Index. <https://www.heritage.org/index/about>, letöltés dátuma: 2021.10.22.
- Higgins – Desbiolles, F. (2020): Socialising tourism for social and ecological justice after COVID-19. Geographies. Volume 22. Issue 3. pp. 610–623.
- Himber P. – Kapásiné Búza M. – Kovácsné Soós P. (2006): Számviteli elemzés II. Perfekt Kiadó, Budapest, 540 p. ISBN: 978-963-394-646-6
- Horkay N. (2003): Turisztikai márka és márkapolitika a desztinációmenedzsmentben I. Turizmus Bulletin. 7. évf. 1. sz. pp. 47-53.

- Horváth Gy. (2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. *Tér és Társadalom*. 15. évf. 2. sz. pp. 203-231.
- Horváthné Csolák E. (2015): Teljesítményértékelési rendszerek. *Controller Infó*. 3. évf. 1. sz. pp. 26-37.
- Hoványi G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere. Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. *Közgazdasági Szemle*. 46. évf. 11. sz. pp. 1013-1029.
- Hunyadi L. – Vita L. (2008a): *Statisztika I*. Aula Kiadó, Budapest, 348 p. ISBN: 978-963-969-823-9
- Hunyadi L. – Vita L. (2008b): *Statisztika II*. Aula Kiadó, Budapest, 300 p. ISBN: 978-963-969-824-6
- Huzsvai L. (2013): *Programozás az R-ben*. Seneca Books, Debrecen, 100 p. ISBN 978-963-08-5754-3
- Jackson, J. (2006): Developing regional tourism in China: The potential for activating business clusters in a socialist market economy. *Tourism Management*. Volume 27. Issue 4. pp. 695-706.
- Jacobs, O. – Oestreicher, A. (2000): *Mérlegelemzés*. Kossuth Kiadó, Budapest, 222 p. ISBN: 963-09-4161-9
- Jamal, T. – Budke C. (2020): Tourism in a world with pandemics: local-global responsibility and action. *Journal of Tourism Futures*. Volume 6. Issue 2. 2020, pp. 181-188.
- Jancsik A. (2006): *A turizmus gazdaságtana*. Kézirat. Pannon Egyetem, Turizmus Tanszék, Veszprém, 92 p.
- Jancsik A. (2007): Versenyképesség és annak fejlesztési lehetőségei a turisztikai célterületeken. pp. 155-173. In: *Menedzsment a XXI. században*. (Szerk. Kovács Z. – Szabó L.) (szerk.) Pannon Egyetem, Veszprém, 413 p. ISBN 978-963-9696-28-0
- Janza P. (2005): Kockázatelemzés és ellenőrzés alapja. *Ellenőrzési Figyelő* 2005. 1. sz. 13-18. p.
- Jasiniak, M. – Pastusiak, R. (2014): The profitability of foreign and domestic enterprises in Poland. *Business and Economic Horizons*. Volume 10. Issue 2. pp 86-93.
- Jáki E. – Walter Gy. – Kádár B. (2017): *Üzleti terv pénzügyi vonatkozásai*. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest, 132 p. ISBN 978-615-80642-2-4
- Kapás J. – Czeglédi P. (2011): Gazdasági szabadság, politikai szabadság és a társadalmi rendek. *Közgazdasági Szemle*. 58. évf. 5. sz. pp. 485–510.
- Kapitány Á. – Kapitány G. (2011): Verseny (A verseny néhány szociokulturális aspektusáról). *Kultúra és Közösség*. 2. évf. 1. sz. pp. 5-22.
- Kardos Z. (2011): *Turisztikai ismeretek*. Regionális turisztikai menedzsment modul. Keszthely, Pannon Egyetem, 117 p.
- Kardos B. – Sztanó I. – Veress A. (2007): *A vezetői számvitel alapjai*. Saldo Kiadó. 282 p. ISBN: 978-963-638-240-7
- Katits E. – Szalka É. (2014): A magyar top 100 növekedési újtai, avagy a „turnaround” értékvezérelt menedzseléssel. pp. 418-434. In: *A tudomány és a gyakorlat találkozása*. (Szerk. Tompos A. – Ablonczyné Mihályka L.) Kautz Gyula Emlékkonferencia, Győr, 1157 p.
- Kállay L. (2014): Állami támogatások és gazdasági teljesítmény. *Közgazdasági Szemle*. 61. évf. 3. sz. pp. 279-298.

- Káposzta J. – Nagy H. – Csehné Papp I. (2017): Issues of the development of green tourism in Hungary. *Studia Mundi – Economica*. Volume 4. Issue 3. pp. 45-56.
- Kása R. (2014): *Döntéelmélet*. Budapesti Gazdasági Főiskola, 342 p.
- Kerékgyártó Gy. – Mundruczó Gy. – Sugár A. (2001): *Statisztikai módszerek és alkalmazásuk a gazdasági, üzleti elemzésekben*. Aula Kiadó, Budapest, 573 p. ISBN: 963-9345-09-1
- Képviselői Információs Szolgálat (2017): *Fenntartható turizmus*. Országgyűlés Hivatala. Közgyűjteményi és Közművelődési Igazgatóság, Budapest, 4 p.
- Kiss Á. (2017): *Számvitel I. A gazdasági információk menedzselésének alapjai*. <http://mek.oszk.hu/16500/16579/16579.pdf>, letöltés dátuma: 2020.11.31.
- Kiss T. (2005): *Competitiveness According to Sustainable Development*. pp.1-18.
- Korom E. – Ormos M. – Veress A. (2005): *Bevezetés a számvitel rendszerébe – Számvitel és módszertan*. Akadémiai Kiadó, Budapest, 500 p. ISBN: 978-963-058-215-5
- Kovács L. – Keller K. – Tóth-Kaszás N. – Szőke V. (2021): A covid19-járvány hatása egyes turisztikai szolgáltatók működésére: azonnali válaszok és megoldások. *Turisztikai és Vidékfejlesztési Tanulmányok*. 6. évf. 2. sz. pp. 6-24.
- Kovács P. (2006): *Statisztikai alapismeretek*. Szegedi Tudományegyetem, Szeged, 83 p.
- Kovács Zs. I. (2015): Immateriális vagyonelemek a magyar számviteli rendszerben és a beszámolóiban. *Pénzügyi Szemle*. 15. évf. 2. sz. pp. 231-242.
- Kozma A. (2002): *Vázlatok a számvitel tanulásához 1. kötet*. Alföldi Nyomda, Debrecen, 109 p.
- Kozma F. (1995): *Gondolatok a versenyképességről. Ipar– gazdaság*. pp. 1–8.
- KPMG (2017): *A magyarországi európai uniós források felhasználásának és hatásainak elemzése a 2007-2013-as programozási időszak vonatkozásában*. Beavatkozási terület szintű szakmai elemzések. Budapest, 526 p.
- Kresalek P. (2004): A számviteli beszámolók elemzésének egyes elméleti kérdései. pp. 119-129. In: *BGF Tudományos évkönyv 2004*, BGF, Budapest, 412 p.
- Krippendorff, J. (1986): *Tourism in the System of Industrial Society*; *Annals of Tourism Research*. Volume 13. Issue 4. pp. 517-532.
- Krugman, P. (1991): Increasing returns and economic geography. *Journal of political economy*. 99. évf. 3. sz. pp. 483-499.
- Krugman, P. – Obstfeld, M. (2000): *Nemzetközi gazdaságtan - Elmélet és gazdaságpolitika*. Panem Könyvkiadó, Budapest. 667 p. ISBN: 963-545-339-6
- KSH (2015): *Magyarország turisztikai régiói, 2015. A magánszállásadás térségi jellemzői*. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/pecsturisztreg15.pdf>, letöltés dátuma: 2021.05.02.
- KSH (2018): *A kis- és középvállalkozások jellemzői, 2018*. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/kkv18.pdf>, letöltés dátuma: 2021.08.25.
- KSH (2020): *Helyzetkép a turizmus, vendéglátás ágazatról, 2020*. https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/jeltur/2020/helyzetkep_turizmus_2020.pdf, letöltés dátuma: 2021.05.18.
- KSH (2021a): *A lakónépesség nem, megye és régió szerint, január*. https://www.ksh.hu/stadat_files/nep/hu/nep0034.html, letöltés dátuma: 2021.05.18.

- KSH (2021b): Munkanélküliségi ráta.
https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qlf027b.html, letöltés dátuma: 2021.05.18.
- KSH (2021c): Foglalkoztatási arány.
https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_qlf026b.html, letöltés dátuma: 2021.05.18
- Kvancz J. (2011): A számviteli beszámoló, mint információs dokumentum. Gazdasági és társadalomtudományi közlemények. 3. évf. 1. sz. pp. 113-123.
- Laáb Á. (2009): Vezetői számvitel – elmélet és módszertan, 2009. Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 164.p.
- Lakatos L. (2013): A számviteli érdekhordozói elméletek evolúciója – Klasszikus tézisek és új irányok a beszámolásban. Vezetéstudomány. 44. évf. 5. szám. pp. 47-59.
- Lehota J. (2001): Marketingkutatás az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó, 233 p. ISBN: 963-935-825-8
- Lengyel B. – Leydesdorff L. (2008): A magyar gazdaság tudásalapú szerveződésének mérése. Közgazdasági Szemle. 55. évf. 6. sz. pp. 522–547.
- Lengyel I. (2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle. 47 évf. 12 sz. pp. 962-987.
- Lengyel I. (2003): Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége. Magyarországon. JATEPress, Szeged, 433 p. ISBN: 963-482-698-9
- Lengyel I. (2012): Regionális növekedés, fejlődés, területi tőke és versenyképesség. pp. 151-174. In: Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság. (Szerk. Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy.) JATEPress, Szeged, 393 p. ISBN: 978-963-315-071-9
- Lengyel M. (1987): New Education for Tourism: Needs and Prospects. pp. 221-232. In: Megatrends in International Tourism. (Ed. Sessa, A. – Agnesotti, E.) Roma, Italy, 432 p.
- Lengyel M. (2004): A turizmus általános elmélete. Heller Farkas Gazdasági és Turisztikai Szolgáltatások Főiskolája, Budapest, 525 p. ISBN: 963-637-237-3
- Lenténé Puskás A. – Hidvégi P. – Tatár A. – Pucsek J. M. – Bíró M. (2018): A rekreációs turizmus lehetőségei Magyarországon az Észak-alföldi Régióban. pp. 20-31. In: Válogatott tanulmányok a sporttudomány köréből. (Szerk. Bácsné Bába É. – Lenténé Puskás A. – Bíró M.) Debreceni Egyetem Sporttudományi Koordinációs Intézet, Debrecen, 186 p.
- Lever, W. F. (1999): Competitive Cities in Europe. Urban Studies. Volume 36. Issue 5-6. pp 1029-1044.
- Lukács E. (2005): Vállalatelméletek meghatározó csoportja - a magatartási elméletek. Gazdaságtudományi Közlemények. 4. kötet. 1. sz. pp. 35-49.
- Lukács J. – Tóth M. – Zéman Z. (2012): A számviteli politika döntéstámogatásának modellezése ágazati mátrix fejlesztéssel. Gazdaság & Társadalom. 34. évf. 3-4. szám. pp. 106-117.
- Lukovics M. (2008): Térségek versenyképességének mérése. JATEPress, Szeged, 231 p.
- Madarász A. (2014): A láthatatlan kéz – szemelvények egy metafora történetéből. Közgazdasági szemle, 61. évf. 7. sz. pp. 801-844.
- Magyar Közlöny (2013): 1. melléklet az 1635/2013. (IX. 10.) Korm. határozathoz. Észak-Álfföldi Operatív Program. Akcióterv. 2011-2013. 147. sz. 68 p.

- Magyar Turisztikai Ügynökség (2001): A Széchenyi Terv Turizmusfejlesztési Programja. Budapest, 136 p.
- Magyar Turisztikai Ügynökség (2020a): Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia 2030. <https://mtu.gov.hu/cikkek/strategia>, letöltés dátuma: 2020.07.10.
- Magyar Turisztikai Ügynökség (2020b): MTÜ Turisztikai Trendriport 2020: átalakuló turisztikai piac, a belföld az új külföld. <https://mtu.gov.hu/cikkek/mtu-turisztikai-trendriport-2020-a-belfold-az-uj-kulfold-2193>, letöltés dátuma: 2022.02.15.
- Magyar Turisztikai Ügynökség (2021): Eredményes évet zár a magyar turizmus – részletek az idei utolsó podcastban. <https://mtu.gov.hu/cikkek/eredmenyes-evet-zar-a-magyar-turizmus-reszletek-az-idei-utolso-podcastban-2547>, letöltés dátuma: 2022.02.15.
- Magyar Turizmus Zrt. (2006): Az Észak-alföldi Régió turizmusfejlesztési stratégiája 2007-2013. <https://2010-2014.kormany.hu/download/8/8e/20000/eszak-Alfuld.pdf>, letöltés dátuma: 2020.05.25.
- Malecki, E. J. (2002): Hard and Soft Networks for Urban Competitiveness. Urban Studies, Volume. 39. Issues 5-6. pp. 929-945.
- Mező T. – Kovács F. (2011): Egészségturizmus, mint lehetséges kitörési pont az Észak-alföldi régióban. Polgári Szemle. 7. évf. 2. szám. pp. 208-225.
- Mező F. – Maczik E. (2010): Fókuszban az egészségturizmus: lehetséges kitörési pont az Észak-alföldi régióban. Polgári Szemle. 6. évf. 4. szám. pp. 17-26.
- Michalkó G. – Kiss K. – Kovács B. (2009): Boldogító utazás: a turizmus hatása a magyar lakosság szubjektív életminőségére. Tér és Társadalom. 23. évf. 1. sz. pp. 1-17.
- Musinszki Z. (2012) : Agyagtáblától a scorecardig. Fejezetek a költségcontrolling és a költségszámvitel történetéből. A Controller. 8. évf.10. sz. pp. 1-4.
- Musinszki Z. (2013a): Mit mutat a mérleg? A hányadoselemzés alapjai és buktatói. Controller Info. 1. évf. 12. sz. pp. 42-53.
- Musinszki Z. (2013b): Költség-e a költség? Költségek a vezetői számvitelben. Controller Info. 1. évf. 2. sz. pp. 2-8.
- Musinszki Z. (2016): Pénzügyi mutatókon innen és túl. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek. 13. évf. 2. sz. pp. 71-80.
- Nagy T. O. (2015e): Az Észak-Alföldi régió hátrányos gazdasági helyzetének főbb okai, megújuló energiaforrások hasznosítása, mint lehetséges kitörési pont. Köztes Európa: Társadalomtudományi Folyóirat: A VIKÉK Közleményei. 7. évf. 1-2. sz. pp. 26-39.
- Nagy T. O. (2016c): SME sector, a crucial area corporate competitiveness measurement. GRADUS. Volume 3. Issue 1. pp. 446-453.
- Namaz L. – Horváth D. – Cosovan A. – Tvergyák K. K. (2018): Városmárka-hűség: melyek a Budapesti márkahűséget befolyásoló legfőbb tényezők? Turizmus Bulletin. 18. évf. 4. sz. pp. 4-13.
- Narayan, D. (1997): Voices of the Poor. Poverty and Social Capital in Tanzania. The World Bank. Environmentally and Socially Sustainable Studies and Monographs Series. Volume 15. Issue 2. pp. 225-249.
- Nábrádi A. (2015): Vállalkozási ismeretek. Debreceni Egyetem, Debrecen, 201 p. ISBN 978-963-12-3049-9

- Nemes A. (2008): A turizmus gazdasági jelentősége nemzeti és regionális szinten. *Társadalom és Gazdaság*. 30. évf. 2. sz. pp. 258-296.
- Némethné Gál A. (2010): A kis- és középvállalatok versenyképessége-egy lehetséges elemzési keretrendszer. *Közgazdasági Szemle*. 57. évf. 2. sz. pp. 181-193.
- Nod G. – Mókusné Pálfi A. – Aubert A. (2021): Kispadra ültetett desztinációmenedzsment a pandémia félidejében(?). *Turizmus Bulletin*. 21. évf. 2. sz. pp. 4 -14.
- Nyitrai F. (1996): Általános statisztika. KSH, Budapest, 105 p. ISBN: 048-900-550-966-2
- OECD (1997): *Regional Competitiveness and Skills*. OECD Publishing, Párizs, 193 p.
- OECD (2017): *Investing in Climate, Investing in Growth*. OECD Publishing, Paris, 314 p.
- Őz, Ö. (2002): Assessing Porter's framework for national advantage: the case of Turkey. *Journal of Business Research*. Volume 55. Issue 6. pp. 509-515.
- Pacioli, L. (1994): *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Propotionalita*. Balassi Kiadó, Budapest, 620 p. ISBN: 963-7873-89-9
- Palánka T. (2012): Miszlivetz, Ferenc and the research group of ISES: Creative Cities and Sustainability. (Proposals to achieve the Danube strategy via the example of Western Pannonia). Savaria University Press, Kőszeg–Szombathely, 208. p
- Papp-Váry Á. – Wolf D. – Farkas M. – Szolnoki Sz. (2020): Turisztikai szlogen- és logóhasználat az európai fővárosok esetében – milyen szavakkal hívogatnak, milyen jelképekkel csalogatnak? *Turisztikai és Vidékfejlesztési Tanulmányok*. 5. évf. 2. sz. pp. 15-41.
- Papp Zs. (2012): A turisztikai desztinációk versenyképessége – hogyan mérjük? Modellek és módszerek áttekintése. In: *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. (Szerk. Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy.) JATEPress, Szeged, pp. 225-238. ISBN: 978-963-315-071-9
- Pályázat.gov.hu (2011): Új Széchenyi Terv. https://www.palyazat.gov.hu/uj_szechenyi_terv1, letöltés dátuma: 2020. 05.25.
- Pintér J. – Rappai, G. (2001). A mintavételi tervek készítésének néhány gyakorlati megfontolása. *Marketing & Menedzsment*. 35. évf. 4. sz. pp. 4-10.
- Pintér J. – Rappai G. (2007): *Statisztika*. Pécsi Tudományegyetem, Pécs, 508 p. ISBN: 978-963-642-136-6
- Polyák I. (2015): Számviteli informatika. *Gazdaság & Társadalom. Journal of Economy & Society*. 7. évf. Számviteli különszám. pp. 46.-60.
- Poreisz V. (2015): Development differences between Central and Eastern European regions by country bourder. *Journal of Economics and Management*. Volume 19. Issue 1. pp. 123-136.
- Porter, M. E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Harward Business Rewiew. March-April pp.71.-91.
- Porter, M. E. – Stern, S. – Green, M. (2017): *Social Progress Index 2017 Social Progress Imperative*. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/about-deloitte/Social-Progress-Index-2017.pdf>, letöltés dátuma: 2020.12.11.
- Puczkó L. – Rátz T. (1998): *A turizmus hatásai*. Aula-Kodolányi János Főiskola, Budapest, 491 p. ISBN: 963-9078-82-4
- Raffay Z. (2020): A COVID-19 járvány hatása a turisták fogyasztói magatartásának változására. pp. 347–356. In: *Marketing a digitalizáció korában: Az Egyesület a*

- Marketing Oktatásért és Kutatásért XXVI. Országos Konferencia. (Szerk. Ercsey I.) Széchenyi István Egyetem, Győr, 649 p. 2020. augusztus 24-26.
- Ritchie, J. R. B. – Crouch, G. I. (2003): *The Competitive Destination: A Sustainable Tourism Perspective*. CABI Publishing, Wallingford, 272 p. ISBN: 978-085-199-664-6
- Ritchie, J. R. B. (2003): *Destination Performance Index: Indicators of Performance and Success for Destinations*. Conference Presentation, Berlin
- Rideg A. (2019): A vállalati belső tényezőkre alapozott klasszikus és modern stratégiaelméletek egységes keretbe foglalása. *Vezetéstudomány*. 50. évf. 4. sz. pp. 55-62.
- Rittgasszer I. – Lukovics M. (2012): A versenyképesség és a kreativitás területi szintű kapcsolatrendszere. pp. 207-224. In: *Regionális innovációs képesség, versenyképesség és fenntarthatóság*. (Szerk. Bajmócy Z. – Lengyel I. – Málovics Gy) JATEPress, Szeged, 393. ISBN: 978-963-315-071-9
- Sala, X. – Martin, I. (2014): *The Global Competitiveness Index and Europe 2020 Competitiveness Index-Complementary Measures of Competitiveness* Boks 2. p. 7. In: *WEF: Insight Report The Europe 2020 Competitiveness Report Building a More Competitive Europe 2014 Edition*. World Economic Forum, Geneva, 92. p. ISBN: 978-929-504-472-2
- Sajtos L. – Mitev A. (2009): *SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó, Budapest, 404 p. ISBN. 978-963-965-908-7
- Sápiné Duduk I. – Baranyi A. (2011): A vállalkozások versenyképességét kifejező mutató számok alkalmazása a nemzetközi és a nemzeti számviteli környezetben. *ACTA CAROLUS ROBERTUS*, 1. évf. 2. sz. pp. 129-139.
- Schmuck, R. (2008). Vállalati versenyképesség mérése. pp. 108-115. In: *A gazdasági környezet és vállalati stratégiák: a IX. ipar- és vállalatgazdasági konferencia előadásai*, Szeged, 727 p. ISBN: 978-963-508-566-8
- Schuller, T. – Baron, S. – Field, J. (2000). *Social capital: A review and critique*. Oxford University Press, Oxford, 320 p. ISBN: 978-019-924-367-9
- Sebestyén T. (2006): A globális versenyképesség új indexe. *Polgári Szemle*. 2. évf. 10. sz. pp. 52-61.
- Shen, J. (2004): Urban competitiveness and urban governance in the globalizing word. *Asian Geographer*. Volume 23. Issue 1-2, pp. 19-36.
- Siklósi Á. – Sztanó I. – Veress A. (2012): *Könyvvezetés és beszámoló készítés*. Saldó Kiadó, Budapest, 560 p.
- Simpson, B. (1993): *Tourism and Tradition: From Healing to Heritage*. *Annals of Tourism Research*. Volume 20. Issue 1. pp. 164-181.
- Sisa K. – Szijártó B. – Tóth R. – Túróczi I. (2017): A vezetői számviteli információs rendszer kapcsolata a vállalkozás pénzügyi tervezésével. *Controller Infó*. 5. évf. 4. sz. 36-40 pp.
- Somogyi M. (2009a): Versenyképesség a szakirodalomban- A fogalmi megközelítések összegzése és elemzése (I. rész) *Vezetéstudomány*. XL. évf. 4. sz. pp. 54- 64.
- Somogyi M. (2009b): Versenyképesség a szakirodalomban- A fogalmi megközelítések összegzése és elemzése (II. rész) *Vezetéstudomány*. XL. évf. 5. sz. pp. 41-52.
- Song, H. – Dwyer, L. – ZhengCao, G. L. (2012): *Tourism Economics Research: Review and Assessment*. *Annals of Tourism Research*. Volume 39. Issue 3. pp. 1653-1682.

- Sörös A. – Pető K. – Csipkés P. (2012): Examining life quality in Hajdúszoboszló Tourist Area, with a special focus on health conditions. *Agrárinformatika*. 3. évf. 1. sz. pp. 1-9.
- Stamboulis Y. (2008): Destination as Experience Stages. pp. 161-176. In: *Tourism Development Revisited – concepts, issues and paradigms*. (Ed. Babu, S. – Mishra, S. – Parida, B. B.) SAGE, Los Angeles, 357 p. ISBN: 978-0-7619-3633-6
- Stankovic, J. J. – Marjanovic, I. – Drezgic, S. – Popovic, Z. (2021). The Digital Competitiveness of European Countries. A Multiple-Criteria Approach. *Journal of Competitiveness*. Volume 13. Issue 2. pp. 117-134.
- Storper, M. (1997): *The regional world: territorial development in a global economy*. Guilford Press. 338 p. ISBN 978-157-230-315-7
- Suzuki, H. – Dastur, A. – Moffatt, S. – Yabuki, N. – Maruyama, H. (2010): *Eco2 Cities: Ecological Cities and Economic Cities*. The World Bank, Washington, 392. p. ISBN: 978-0-8213-8046-8
- Sütő A.– Németh T.– Sütő B. – Trócsányi A. (2021): Fiatalok oltási hajlandósága koronavírus ellen és ennek hatása a pécsi és baranyai turizmusra, vendéglátásra és szórakoztatóiparra. *Tudásmenedzsment*. 22. évf. 1. sz. pp. 255-271.
- Szabó S. (2020): A fenntartható turizmus és a helykötődés kapcsolatának vizsgálata a busójárás kontextusában. *Turisztikai és Vidékfejlesztési Tanulmányok*, 5. évf. 2. sz. pp. 78-91.
- Szalók Cs. – Holczerné Szentirmai Á. – Probáld Á. – Kovácsné Székely I. – Kővári I. (2017): A Balaton régió települései turisztikai fejlettségének vizsgálata a turisztikai komplex mutató (TKM) segítségével. *Prosperitas*. Volume 4. Issue 2. pp. 81-110.
- Szálteleki P. – Pupos T. – Szabó G. (2018): A pénzügyi elemzés és a hatályos számviteli elszámolások összefüggései. *Gazdálkodás*. 62. évf. 6. sz. pp. 487–511.
- Szekeres B. (2012): A fenntarthatóság menedzselése a vezetői számvitel támogatásával. pp. 674-681. In: *LIX. Georgikon Napok. 59th Georgikon Scientific Conference*. (Szerk. Nagy Z. B.) Pannon Egyetem, Georgikon Kar, Keszthely, 875 p. ISBN: 978-963-9639-88-1
- Szekeres A. – Dékán Tamásné Orbán I. (2018): Egy vállalat fizetőképességének vizsgálata nemzetközi számviteli viszonylatban. *Gazdálkodástudományok*. 3. évf. 4. sz. pp. 332-342.
- Szentes T. – Bató M. – Blahó A. – Dorner A. – Kutasi G. – Magas I. – Polyánszky T. Z. (2006): *Fejlődés, versenyképesség, globalizáció II*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 292 p. ISBN: 963-05-8316-0
- Szerb L. (2010): Magya Mikro-, kis- és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. *Vezetéstudomány*. 41. évf. 12. sz. 20-35 pp.
- Szerb L. – Csapi V. – Deutsch N. – Hornyák M. – Horváth A. – Kruzslicz F. – Lányi B. – Márkus G. – Rác G. – Rappai G. – Rideg A. – Szűcs P. K. – Ulbert J. (2014): Mennyire versenyképesek a magyar kisvállalatok. *Marketing & Menedzsment*. 48. évf. Különszám. pp. 3-21.
- Szerb L. – Rideg A. – Kruzslicz F. – Márkus G. – Lukovszki L. – Krabatné Fehér Zs. – Hornyák M. – Horváth K. (2019): Kompetencia-alapú versenyképesség-mérés és -elemzés a magyar kisvállalati (mKKV) szektorban. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Pécs, 81 p.
- Szilágyi Gy. (2008): A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. *Statisztikai Szemle*. 86. évf. 1. sz. pp. 5-21.

- Sztanó I. (2013): Számvitel alapjai. Perfekt Zrt., Budapest, 388 p. ISBN:978-963-394-821-7
- Szűcs I. (2002): Alkalmazott statisztika. Agroinform Kiadó, Budapest, 551 p. ISBN: 963-502-761-3
- Taksás B. (2019): A fejlődés és a versenyképesség mérésének evolúciója – Avagy hogyan jutottunk el az egy főre jutó GDP-től a zöld versenyképességig. pp. 51.-83. In: A versenyképesség-mérés változásai és új irányai. (Szerk. Csath M.) Dialóg Campus Kiadó, Budapest, 194 p. ISBN 978-615-5945-53-3
- Tasnádi J. (2002): A turizmus rendszere, Aula Kiadó. Budapest, 280 p. ISBN: 963-9345-93-8
- Tímár I. (2004): Versenyképesség a magyar tejágazatban. Ph.D-értékezés, Budapest, p. 165.
- Tómacs T. (2011): Matematikai statisztika gyakorlatok, Educatio Kht., Hallgatói Információs Központ, 126 p.
- Tóth A. – Zéman Z. (2017): Stratégiai pénzügyi controlling és menedzsment. Akadémiai Kiadó Zrt. 210 p. ISBN:978-963-454-068-7
- Tóth L. (2015): Közgazdaságtan II. Líceum Kiadó, Eger, 290 p. ISBN 978-615-5509-54-4
- Török Á. (2003): Mit mérünk mivel? A versenyképesség értelmezéséről és mérési problémáiról. EU-csatlakozás és versenyképesség. Európai Tükör Műhelytanulmányok 93. Miniszterelnöki Hivatal Kormányzati Stratégiai Elemző Központ, Budapest, pp. 73-106.
- Tózsér A. (2010): Versenyképes turisztikai desztináció: új versenyképességi modell kialakítása. PhD értekezés, Miskolci Egyetem, Miskolc, 224. p.
- Tózsér A. (2021): A Magyarország és Szerbia közti határ menti turisztikai projektek hatása a Vajdaság turisztikai fejlődésére. Turizmus Bulletin. 21. évf. 2. sz. pp. 4 -14.
- Trabold, Harald (1995) : European economic integration and the export behaviour of firms, DIW Discussion Papers. No. 117, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, 27 p.
- UNWTO (2019): International Tourism Highlights 2019 Edition. 24 p.
- Uysal, M. – Chen, J. S. – Williams, D. R. (2000): Increasing state market share through a regional positioning. Tourism Management. Volume 21. Issue 1. pp. 89-96.
- Van Oort, F. G. – Burger, M. J. – Knoben J. – Raspe. O. (2012) Multilevel approaches and the firm-agglomeration ambiguity in economic growth studies. Journal of Economic Surveys. Volume 26. Issue 3. pp 468-491.
- Vanhove, N. (2002): Tourism policy — between competitiveness and sustainability: The case of Bruges. Tourism Review. Volume 57. Issue 3. pp. 34-40.
- Varga J. (2013): Versenyképességi helyzetjelentés Magyarországról. Gazdasági kormányzás az Európai Unióban - Magyarország lehetőségei. Általános Vállalkozási Főiskola, Budapest, pp. 23-33. ISSN: 1585-8960
- Varga J. (2017): A szervezetek versenyképességének alapjai: a vállalati versenyképesség erősítésének lehetőségei. pp. 725-743. In: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században: VII. tanulmánykötet. (Szerk. Csiszárík – Kocsir Á.) Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar, Budapest, 833 p.
- Varga Z. – Csákvári T. (2020): Fenntartható turizmus. Acta Carolus Robertus. 10. évf. 1. sz. pp. 167-180.
- Vargáné Csobán K. (2005): A turizmus fenntarthatóságának értékelése. Agrártudományi Közlemények. 16. évf. Különszám. pp. 414-421.
- Vargáné Csobán K. – Serra G. (2016): A sportturizmus lehetőségei a vidékfejlesztésben az Észak-Alföldi régió példáján. Köztes-Európa. 8. évf. 1-2. sz. pp. 145-156.

- Vargha A. (2015): Matematikai statisztika - Pszichológiai, nyelvészeti és biológiai alkalmazásokkal. PÓLYA KIADÓ. 488 pp. ISBN: 963-8580-95-0
- Vargha B. T. – Németh E. – Pályi K. Á. (2019): Mit mutatnak a versenyképességi rangsorok? Pénzügyi szemle. 64. évf. 3. sz. pp. 352-370.
- Ván H. (2012): A környezeti számvitel, mint a számviteli rendszer új kihívása. Pénzügyi Szemle. 57. évf. 4. sz. pp. 469-484.
- Váradí Kata (2011): Relationship between industry and capital structure from an asymmetric information perspective. International Journal of Management Cases. Volume 13. Issue 3. pp. 304-314.
- Vetőné Mózer Zs. (2010): Környezeti számvitel: mit és hogyan mérjük? International relations quarterly. Volume 1. Issue 4. 1-3. pp.
- Via Credit (2018): K+F támogatásának hatékonysági vizsgálata. Vállalati belső kutatási anyag. Budapest, 176 p.
- Viszt E. (2006): Versenyképesség – nemzetközi kitekintésben. pp. 7-28. In: Honnan hová? Tanulmányok a versenyképességről. (Szerk. Viszt E.) MTA Szociológiai Kutatóintézete, Budapest, 260 p. ISBN 978-963-8302-28-1
- WEF (2007): The Global Competitiveness Report 2007-2008. World Economic Forum, Genf, 598 p. ISBN-13: 978-1-4039-9636-7
- Wimmer Á. (2002): Üzleti teljesítménymérés 17. sz. Műhelytanulmány. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem. 48. p.
- Zéman Z. (2016): A kontrolling fejlődéstörténetének főbb irányzatai. Gazdaság & Társadalom. 8. évf. 2016. 2. sz. pp. 7-91.
- Zéman Z. – Bács Z. – Lukács J. – Túróczi I. (2016): A pénzügyi kimutatásokból számítható mutatószámok korlátai. Controller Infó. 4. évf. 2. sz. pp. 13-16.
- Zéman Z. – Szabó Z. – Bárczi J. (2013): A kockázatkezelés controlling vetületei. Controller Infó. I.évf. 12. sz. pp. 15-20.
- Zhao, Z. Y. – Zuo, J. – Zillante, G. – Zhao, X. J. (2012): Foreign architectural and engineering design firms' competitiveness and strategies in China: A diamond model study. Habitat International. Volume 36. Issue 3. pp. 362-370.
- Zoltayné Paprika Z. – Wimmer Á. – Szántó R. (2007): Vezetői döntéshozatal és versenyképesség. Vezetéstudomány. 38. évf. 5. sz. pp. 18-28.
- Zsidó K. (2015): Vállalati teljesítménymérés „hagyományos” és „új” módszerekkel. Controller Infó. 3. évf. 2. sz. pp. 57-61.

Hivatkozott jogszabályok

2000. évi C. törvény a számvitelről

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

2011. évi CXII. törvény az információs önrendelkezési jogról és az információszabadságról

38/2012. (III. 12.) Korm. rendelet a kormányzati stratégiai irányításról

27/2021. (I. 29.) Korm. rendelet a veszélyhelyzet kihirdetéséről és a veszélyhelyzeti intézkedések hatálybalépéséről

2021. évi I. törvény a koronavírus-világjárvány elleni védekezésről

SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE

- Darabos É. – Nagy T. O. (2018): Turisztikai célú támogatások szerepe az Észak-Alföld Régió fejlődésében. Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények. 3. évf. 4. sz. pp. 365-376.
- Nagy T. O. – Darabos É. (2020): Turisztikai célú támogatás hatásának vizsgálata a vállalati versenyképességre. Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények. 5. évf. 1. sz. pp. 603-616.
- Nagy T. O. – Darabos É. (2018): Turisztikai célú támogatások jövedelmezőségi helyzetre gyakorolt hatásának vizsgálata az Észak-alföldi Régióban. Műszaki és Menedzsment Tudományi Közlemények. 3. évf. 4. sz. pp. 165-174.
- Nagy T. O. – Darabos É. (2017): A Lean hatása a vállalati versenyképesség egyes aspektusaira. Controller Info Studies II., pp. 201-212. ISBN 978-615-5851-01-8
- Nagy T. O. (2016a): A humán erőforrás szerepe a versenyképességben. Taylor: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: VIKEK közleményei. 8. évf. 26. sz. pp. 77-86.
- Nagy T. O. (2016b): Munkaerő-piaci folyamatok az észak-alföldi régióban, humánerőforrás fejlesztés, mint a versenyképesség záloga. Taylor: Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Folyóirat: VIKEK közleményei 8. évf. 25. sz. pp. 164-173.
- Nagy T. O. – Darabos É. – Lábás, István (2016): A vállalati etika és a versenyképesség kapcsolata. pp. 299-306. In: Etikus közgazdasági gondolkodás és versenyképesség. (Szerk. Böcskei Elvira). Károli Gáspár Református Egyetem (KGRE). Budapest,
- Nagy T. O. (2016c): SME sector, a crucial area corporate competitiveness measurement. Gradus. Volume 3. Issue 1. pp. 446-453.
- Nagy T. O. (2016d): Increasing the competitiveness by "leaning". Gradus. Issue 3. Volume 1. pp. 438-445.
- Nagy T. O. (2016e): Lean menedzsment és a controlling kapcsolati rendszere. Controller Info. 4. évf. 1. sz. 38-42.
- Nagy T. O. – Darabos É. – Lábás I. (2016): Measuring methods of the corporate competitiveness, and those weaknesses. Studia Universitatis Vasile Goldis-Seria Stiinte Economice. Volume 1. Issue 26. p. 40.
- Nagy T. O. (2015a): The competitiveness and its measurement by means of the pyramid model. pp. 31-32. In: Abstracts of the International Conference on European Integration: European Integration - New Challenges 11th edition Oradea, (Ed. Giurgiu A.) Románia: Editura Universitatea din Oradea

- Nagy T. O. (2015b): Versenyképesség növelés a Lean gondolkodás segítségével. In: II. Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia. A vidék él és élni akar. pp. 431-435. (Szerk. Ferencz, Árpád) Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar, Kecskemét, Magyarország
- Nagy T. O. (2015c): Kihívások a vállalati versenyképesség-mérés területén. pp. 426-431. In: II. Gazdálkodás és Menedzsment Tudományos Konferencia. A vidék él és élni akar. (Szerk. Ferencz Á.) Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar, Kecskemét, Magyarország
- Nagy T. O. (2015d): The competitiveness and its measurement by means of the pyramid model. Annals of The University of Oradea Economic Science. Volume 24. Issue 1. pp. 277-285.
- Nagy T. O. (2015e): Az Észak-Alföldi régió hátrányos gazdasági helyzetének főbb okai, megújuló energiaforrások hasznosítása, mint lehetséges kitörési pont. Köztes Európa: Társadalomtudományi Folyóirat: A VIKÉK Közleményei. 7. évf. 17-18. sz. pp. 26-39.

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: A versenyképesség közgazdasági és gazdálkodástudományi megközelítése .	11
2. táblázat: Versenyképesség egyéb megközelítései.....	13
3. táblázat: A vállalati versenyképesség különböző értelmezései.....	21
4. táblázat: A VVI változóihoz kapcsolódó tényezők	24
5. táblázat: A kis- és középvállalatok versenyképességének komplex megközelítése	26
6. táblázat: Versenyképesség méréséhez alkalmazott mutatók.....	37
7. táblázat: Vállalkozási kategóriák (adatok fő, M Ft)	41
8. táblázat: A szálláshelyek, férőhelyek számának alakulása 2008-2018 között EU-27-ek országaiiban (adatok db-ban).....	42
9. táblázat: A KMO mutató értelmezése	60
10. táblázat: A támogatás igénylésének célja vállalati méret szerint (adatok %-ban)	66
11. táblázat: A vállalatok helyzetmegítélése a vállalati méret szerint (adatok %-ban) ...	67
12. táblázat: A vállalatok saját versenyképesség megítélése különböző szempontok szerint.....	67
13. táblázat: A vállalkozások saját versenyképesség megítélése vállalati méret szerint ..	69
14. táblázat: KMO és Bartlett teszt eredménye a H1 hipotézishez kapcsolódóan.....	71
15. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye a H1 hipotézishez kapcsolódóan	71
16. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H1 hipotézishez kapcsolódóan.....	72
17. táblázat: A vállalati méretre vonatkozó egyszempontos varianciaanalízis eredménye H1 hipotézishez	74
18. táblázat: Az átlagos versenyképességi mutatók vállalati méret szerinti bontásban ..	74
19. táblázat: A vállalatok pénzügyi mutatóinak átlagos értékei vállalati méret szerinti bontásban az első vizsgált évben	82
20. táblázat: A KMO és Bartlett's teszt eredménye H2 hipotézishez kapcsolódóan	87
21. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye H2 hipotézishez kapcsolódóan	88
22. táblázat: A varimax rotálás eredményei a H2 hipotézishez kapcsolódóan	89
23. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H2 hipotézishez kapcsolódóan.....	90
24. táblázat: A méret szerinti besorolás alapján elvégzett egyszempontú varianciaanalízis eredményei a H2 hipotézishez kapcsolódóan	91
25. táblázat: A vállalatok 1. és az 5. vizsgált évre vonatkozó átlagos mutatóértékei és a közöttük lévő eltérések	92

26. táblázat: A KMO és Bartlett's teszt eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan	95
27. táblázat: A főkomponens-analízis eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan	95
28. táblázat: A varimax rotálás eredményei a H3 hipotézishez kapcsolódóan	96
29. táblázat: Az egymintás Kolmogorov-Smirnov teszt eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan.....	97
30. táblázat: A páros mintás t-próba eredménye a H3 hipotézishez kapcsolódóan	98
31. táblázat: A vállalatok 1. és az 5. évi mutatószámainak átlagai közötti abszolút eltérések	99
32. táblázat: A mikrovállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan.....	104
33. táblázat: A kisvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan.....	105
34. táblázat: A középvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan.....	105
35. táblázat: A nagyvállalatok párosmintás t-próba eredményei a H4 hipotézishez kapcsolódóan.....	106
36. táblázat: Az elnyert támogatások és a kapcsolódó projektek számának megoszlása vállalati méret szerint (adatok db, Ft)	107

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra: A vállalati versenyképesség szempontjai	29
2. ábra: A számviteli információs rendszer szerepe a döntéshozatalban	32
3. ábra: A vendégéjszakák számának alakulása 2008-2018 között az EU-27-ek vonatkozásában (adatok db)	43
4. ábra: Versenyképességi faktor értékeit ábrázoló hisztogram	73
5. ábra: A támogatás hatására javuló területek (adatok %-ban)	77
6. ábra: Versenyképesség növelésének cégen kívüli akadályai (adatok %-ban)	79
7. ábra: Versenyképesség növelésének cégen belüli akadályai.....	80

MELLÉKLETEK

1. melléklet

Kérdőív minta

Vállalati versenyképesség az Észak-alföldi régióban

Tisztelt Cégvezető!

A kérdőív az Észak-alföldi régió turisztikai vállalkozásainak versenyképességét vizsgálja az elnyert pályázatok tükrében. A felmérés célja a vállalkozási képességek, adottságok megismerése.

A kérdőív kitöltése anonim. Kérem segítse a kutatást.

üdvözlettel:

Nagy Tünde Orsolya

PhD hallgató

1. Cégforma

- ☐ Bt.
- ☐ Kft.
- ☐ Részvénytársaság

2. Vállalkozás besorolása

- ☐ mikrovállalkozás
- ☐ kisvállalkozás
- ☐ középvállalkozás
- ☐ nagyvállalat

3. Projekt megvalósítás helyszíne (pl. Cserkeszőlő):



4. Mi volt a támogatás igénylésének célja?

- ☐ piacmegtartás
- ☐ piacbővítés
- ☐ érzékeltük, hogy lenne fogyasztói igény szolgáltatásbővítésre
- ☐ Egyéb

5. Ön hová sorolná cégét régión belül, a turisztika területén?

- ☐ piacvezető
- ☐ 2.-3. helyre
- ☐ 3.-10. helyre

☐ 11.-15. helyre

☐ 15. helynél hátrébb

6. Milyenek ítéli saját cége versenyképességét az éves beszámolók alapján?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

7. Milyenek értékeli cége versenyképességét a cégvezetők vezetési adottságai alapján?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

8. Milyenek értékeli cége versenyképességét a vállalkozásnál dolgozó munkavállalók képességei alapján?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

9. Milyenek értékeli cége versenyképességét a vállalkozásnál dolgozók motiváltsága alapján?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

10. Milyenek értékeli cége versenyképességét fenntarthatóság szempontjából?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

11. Milyenek értékeli cége versenyképességét előretervezés szempontjából?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

12. Milyenek értékeli cége versenyképességét nyereségesség szempontjából?

1 2 3 4 5

Egyáltalán nem jó ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Teljes mértékben jó

13. Ön szerint a vállalkozási versenyképesség meghatározásánál mely tényezők figyelembevétele fontos általában? (több válasz lehetséges)

☐ tartós gazdasági növekedés

☐ piaci siker

☐ infrastruktúra

☐ kutatás -fejlesztés, szabadalom

☐ márkanév -hírnév

☐ területi tőke

☐ pénzügyi tőke

☐ nyereségesség

☐ erőforrás gazdálkodás

☐ humán tőke

☐ innovativitás (képessége)

☐ céges képességek hatékony hasznosítása

☐ hatékony intézményi rendszer

☐ biztonságérzet (gazdasági, társadalmi közegben)

☐ értékrend

☐ Egyéb

14. Ön szerint versenyképesség szempontjából mely tényezők figyelembevétele fontos cégvezetés esetén? (több válasz lehetséges)

- ☐ képzettségi szint
- ☐ versenyzésre való hajlam
- ☐ tehetség
- ☐ képességek
- ☐ kreativitás
- ☐ motiváltság
- ☐ önbizalom
- ☐ rejtett, nem iskolában szerzett vezetői tudás
- ☐ vezetés színvonala
- ☐ Egyéb

15. Ön szerint versenyképesség szempontjából mely tényezők figyelembevétele fontos a munkavállalók esetében? (több válasz lehetséges)

- ☐ képzettségi szint
- ☐ versenyzésre való hajlam
- ☐ tehetség
- ☐ képességek
- ☐ kreativitás
- ☐ motiváltság
- ☐ önbizalom
- ☐ rejtett, nem iskolában szerzett tudás
- ☐ Egyéb

16. Ön szerint versenyképesség szempontjából mely tényezők figyelembevétele fontos társadalmi szinten? (több válasz lehetséges)

- ☐ életszínvonal
- ☐ oktatási rendszer
- ☐ lakosság jól-léte
- ☐ társadalmi tőke (adott társadalom közös hite, értékei, elfogadott viselkedési módok, bizalom)
- ☐ kulturális hagyományok
- ☐ értékrend
- ☐ társadalom pszichológiai szintje
- ☐ Egyéb

17. Ön szerint versenyképesség szempontjából mely tényezők figyelembevétele fontos az alábbiak közül? (több válasz lehetséges)

- ☐ természeti erőforrások védelme (megfontolt felhasználás)
- ☐ fenntartható fejlődés
- ☐ mindkettő
- ☐ Egyéb

18. Ön szerint a zöld versenyképesség (több válasz lehetséges)

- ☐ a környezetterhelés csökkentése új technológiák, termékek és szolgáltatások révén
- ☐ növeli a termékek/szolgáltatások vonzerejét
- ☐ új piacokat terem
- ☐ javítja az életminőséget
- ☐ versenyelőnyt biztosít
- ☐ Egyéb

19. Ön szerint miben javult a cég versenyképessége a támogatás hatására? (több válasz lehetséges, csak abban az esetben jelöljön meg választ, ha érzékelt versenyképesség javulást)

- ☐ régió belüli pozíció
- ☐ turizmuson belüli pozíció
- ☐ bővülő szolgáltatások
- ☐ minőség (kínálat)
- ☐ mennyiség (kínálat)
- ☐ munkavállalók elégedettsége
- ☐ helyiek jólléte
- ☐ munkavállalók motiváltsága
- ☐ munkavállalók lojalitása, hűsége
- ☐ márkaismertség erősödése
- ☐ bizalom növekedése céggel szemben
- ☐ nyereségesség
- ☐ társadalmi elismertség
- ☐ szakmán belüli elismertség
- ☐ eszközök megtérülése
- ☐ saját tőke megtérülése
- ☐ Egyéb

20. Állítsa fontossági sorrendbe a következő tényezőket a cége versenyképességének javulásában betöltött szerepük szerint.

- ▼ támogatás összege
- ▼ saját tőke megléte a projektfinanszírozásra
- ▼ cég likviditása
- ▼ vezetői hozzáállás
- ▼ munkavállalói hozzáállás
- ▼ a cég változási képessége

21. Önök rendelkeznek külön pénzügyi és vezetői számvittel?

- ☐ igen
- ☐ nem

☐ nem, de tervezzük a két terület elválasztását

22. Önök rendelkeznek számviteli információs rendszerrel?

☐ igen

☐ nem

☐ nem, de tervezzük a bevezetését

23. Önök rendelkeznek külön környezeti számvittel?

☐ igen

☐ nem

☐ nem, de tervezzük a bevezetését

24. Önök rendelkeznek külön vezetői környezeti számvittel?

☐ igen

☐ nem

☐ nem, de tervezzük a bevezetését

25. Az alábbiak közül melyeket érzi versenyképességük növelésében a legfőbb, cégen kívüli akadállynak? (több válasz lehetséges)

☐ bürokrácia, hivatali ügyintézés

☐ forráshiány

☐ kkv-ket támogató intézményi rendszer hatékonysági problémái

☐ az együttműködés, például klaszteresedés támogatásának alacsony hatásfoka

☐ a piacra jutás támogatásának alacsony foka

☐ a pályázati tevékenység támogatásának alacsony foka

☐ az innováció alacsony foka

☐ a vállalkozó- és vezetőképzés alacsony színvonala

☐ Egyéb

26. Az alábbiak közül melyeket érzi versenyképességük növelésében a legfőbb akadállynak cégen belül? (több válasz lehetséges)

☐ munkavállalók motivátlansága

☐ vezetők negatív hozzáállása

☐ változásoképesség hiánya

☐ rugalmatlanság a fogyasztói igényekre történő reagálásban

☐ alkalmazottak nem megfelelő képzettsége

☐ színvonalas, jól felkészült vezetők hiánya

☐ döntési/működési módszerek korszerűtlensége

☐ alacsony technológiai színvonal

☐ K+F-ráfordítások alacsony szintje

☐ az infokommunikációs eszközök alkalmazásának elégtelensége

☐ online jelenlét hiánya

☐ versenysstratégia hiánya

☐ Egyéb

2. melléklet

1. táblázat: Projektek megvalósulása települések szerint

Megvalósítás helye	Megvalósított projektek száma településenként	%-s arány településenként	Összes %
Debrecen	24	23,1	23,1
Hajdúszoboszló	12	11,6	11,6
Nyíregyháza	9	8,6	8,6
Berettyóújfalu	8	7,7	7,7
Abádszalók	4	3,8	3,8
Szolnok, Tiszafüred	3	2,8-2,8	5,6
Fehérgyarmat, Hajdúnánás, Nagyal, Nyíradony	2	1,875	7,5
Berekfürdő, Cserkeszőlő, Fábiánháza, Fegyvernek, Hajdúböszörmény, Kaba, Karcag, Lónya, Magy, Mándok, Márokpapi, Martfű, Mátészalka, Mezőtúr, Nádudvar, Nagykálló, Nagyrábé, Nyírsaholy, Ófehértó, Penészlek, Polgár, Rakamaz, Szabolcs, Téglás, Tiszadob, Tiszaföldvár, Tiszalök, Tiszaszőlős, Tiszavasvári, Tivadar, Túrkeve, Túzsér	1	1,0	32,1
összes:	43 helyszín	113	100,00% 100,00 %

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves felmérés adatai alapján

2. táblázat: Tényezők a vállalkozás versenyképesség javulásában betöltött szerepük szerint

tényezők	fontossági sorrend					
	n=103					
	(%)					
	1	2	3	4	5	6
a cég változási képessége	76 (73,79)	7 (6,8)	11 (10,68)	3 (2,91)	3 (2,91)	3 (2,91)
vezetői hozzáállás	7 (6,8)	54 (52,43)	12 (11,65)	29 (28,16)	1 (0,97)	0 (0,0)
saját tőke megléte a projektfinanszírozásra	16 (15,53)	16 (15,53)	12 (11,65)	27 (26,21)	29 (28,16)	3 (2,91)
támogatás összege	3 (2,91)	23 (22,33)	16 (15,53)	28 (27,18)	24 (23,3)	9 (8,74)
munkavállalói hozzáállás	0 (0,0)	3 (2,91)	52 (50,49)	14 (13,59)	33 (32,01)	1 (0,97)
cég likviditása	1 (0,97)	0 (0,0)	0 (0,0)	2 (1,94)	13 (12,62)	87 (84,47)

Forrás: Saját szerkesztés a kérdőíves felmérés adatai alapján

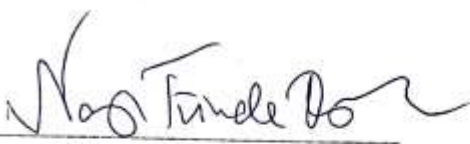
NYILATKOZAT

Alulírott, Nagy Tünde Orsolya (szül.: Berettyóújfalu, 1989.08.06.) büntetőjogi és fegyelmi felelősségem tudatában kijelentem és aláírással igazolom, hogy a doktori (PhD) fokozat megszerzése céljából benyújtott értekezésem kizárólag saját, önálló munkám.

Nyilatkozom továbbá, hogy:

- az Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola szabályzatát megismertem, és az abban foglaltak megtartását magamra nézve kötelezőnek elismerem;
- a felhasznált irodalmat korrekt módon kezeltem, a disszertációra vonatkozó jogszabályokat és rendelkezéseket betartottam;
- a disszertációban található másoktól származó, nyilvánosságra hozott vagy közzé nem tett gondolatok és adatok eredeti lelőhelyét a hivatkozásokban, az irodalomjegyzékben, illetve a felhasznált források között hiánytalanul feltüntettem a mindenkor szerzői jogvédelem figyelembevételével;
- a benyújtott értekezéssel azonos, vagy részben azonos tartalmú értekezést más egyetemen, illetve doktori iskolában nem nyújtottam be tudományos fokozat megszerzése céljából.

Debrecen, 2022.03.07.


Nagy Tünde Orsolya