

DOKTORI (PhD) ÉRTEKEZÉS

Sápiné Duduk Ildikó

Debrecen

2017

**DEBRECENI EGYETEM
GAZDÁLKODÁSTUDOMÁNYI KAR**

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

Doktori iskola vezető: **Prof. Dr. Popp József** egyetemi tanár, DSc

**ÜZLETI TELJESÍTMÉNY ÉS VERSENYKÉPESSÉG
A NAGYVÁLLALATI VERSENYELŐNYÖK ÉS
VERSENYHÁTRÁNYOK PÉNZÜGYI
ÖSSZEFÜGGÉSEIBEN**

Készítette:

Sápiné Duduk Ildikó

Témavezető:

Dr. habil. Fenyves Veronika

egyetemi docens

DEBRECEN

2017

ÜZLETI TELJESÍTMÉNY ÉS VERSENYKÉPESSÉG
A NAGYVÁLLALATI VERSENYELŐNYÖK ÉS VERSENYHÁTRÁNYOK
PÉNZÜGYI ÖSSZEFÜGGÉSEIBEN

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

Írta: Sápiné Duduk Ildikó 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...

NYILATKOZAT

Alulírott, Sápiné Duduk Ildikó (Jászberény, 1964. január 20.) büntetőjogi és fegyelemi felelősségem tudatában kijelentem és aláírással igazolom, hogy a doktori (Ph.D) 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 kötelezően 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 mindenkori 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, 2017.

Sápiné Duduk Ildikó

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS	3
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	6
2.1. Üzleti teljesítmény és versenyképesség	6
2.2. Verseny és versenyképesség általános értelmezése	10
2.2.1. Versenyképesség és a globalizáció kapcsolata	10
2.2.2. Versenyképesség mikro- és makroökonomiai megközelítése	12
2.2.3. Verseny és versenyképesség jelentése	13
2.3. Nemzetgazdasági versenyképesség	14
2.3.1. Versenyképesség fogalmának nemzetgazdasági értelmezése	14
2.3.2. Magyarország gazdasági teljesítményének főbb jellemzői	17
2.3.3. Hazánk versenyképessége a nemzetközi szervezetek vizsgálatainak tükrében	26
2.3.4. A magyar nemzetgazdaság támogató üzleti környezete	33
2.4. Vállalati versenyképesség	34
2.4.1. Vállalati versenyképesség fogalma és jelentése	34
2.4.2. A hazai vállalkozási szféra sajátos jellemzői az EU csatlakozást követő tíz évében	42
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	53
3.1. A szekunder és primer adatgyűjtés tudományos módjának, módszerének bemutatása	53
3.2. A szekunder és primer adatokból képzett adatbázis létrehozásának ismertetése	54
3.3. A vizsgálatok módszerének pontos leírása, indoklása és célja	56
3.3.1. Üzleti teljesítmény mérése	56
3.3.2. Pénzügyi mutatószámok, mint az üzleti teljesítmény értékelésének eszköze	57
3.3.3. Statisztikai módszer alkalmazása	62
4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE	64
4.1. A vállalatok versenyképességét meghatározó tartós gazdasági és kompetitív jellemzők összefoglalása és rangsorolása	64
4.2. Üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutató számok csoportosítása	77
4.3. A Magyarországon működő nagyvállalatok üzleti teljesítményének és versenyképességének komparatív elemzése	80
4.3.1. A hazai nagyvállalatok üzleti teljesítményük szerinti csoportosítása	80

4.3.2. <i>A pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok szemléltetése a nagy vállalatok üzleti teljesítményében és versenyképességében</i>	86
4.3.3. <i>A klaszter analízis eredményeképpen kialakult vállalatcsoportok üzleti teljesítményének és versenyképességének főbb jellemzői</i>	96
4.3.4. <i>A nagyvállalati szféra üzleti teljesítményének és versenyképességének iparági aspektusai</i>	106
5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK	126
6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI	129
ÖSSZEFOGLALÁS	131
SUMMARY	136
KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS	141
IRODALOMJEGYZÉK	142
SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE	157
TÁBLÁZATJEGYZÉK	159
ÁBRAJEGYZÉK	161
MELLÉKLETEK	163

„Óvakodjanak a tartós gazdasági és kompetitív
jellemzők nélküli vállalatoktól”

(Warren Buffet)¹

BEVEZETÉS

Az elmúlt évtizedekben a világgazdaságban végbemenő sajátos változások a műszaki-gazdasági paradigmaváltás, technológiai innovációk, az információ kommunikációs technológiák forradalma, a specializáció és a kereskedelem bővülése, a gazdasági erőviszonyok átrendeződése, a regionális törekvések, a piacok és a verseny globalizációja, jelentősen hatottak a gazdasági szereplők tevékenységére. Ezek a folyamatok a nemzetgazdaságokat és a vállalatokat teljesítményük növelésére, a környezeti változásokkal kapcsolatos problémákra való legmegfelelőbb válaszok megadására, a környezeti változásokhoz való rugalmas alkalmazkodásra, a versenyben való helytállásra, a versenyképesség növelésére kényszerítik.

A versenykörnyezetbe való bekapcsolódást Magyarország számára a politikai és gazdasági rendszerváltás tette lehetővé több mint két évtizeddel ezelőtt. Egy olyan globális gazdasági életbe kellett bekapcsolódni, amelyben már erős versenyhelyzet alakult ki, az új környezet új lehetőségeket és egyben új erőpróbát is jelentett hazánknak. Az Európai Unióhoz való csatlakozás szabad áru- és tőkeáramlást, nagyobb szabadságot, új lehetőségeket jelentett nemzetgazdaságunk számára. A magyar kormány ebben az új környezetben, főcélként fogalmazta meg a dinamikus gazdasági növekedést, a fejlett nyugat-európai országokhoz való felzárkózást, a hazánkban előállított termékek és szolgáltatások versenyképességét. Magyarország gazdasági teljesítményének előállításában, versenyképességének megteremtésében a vállalkozásoknak meghatározó szerepük van, ezért a nemzetgazdaság számára kulcsfontosságú, hogy működésükhöz támogató üzleti környezetet biztosítson. Ezen célok megvalósítása az Európai Unióhoz való csatlakozás révén megerősítést és kiterjesztést kapott az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés formájában.

¹ Warren Buffett amerikai részvénybefektető és üzletember, befektetései révén a világ leggazdagabb emberei közé tartozik. A Berkshire Hathaway vezérigazgatója, A Berkshire 70 különálló üzleti tevékenységgel rendelkező holdingvállalat. Olyan vállalatok állnak tulajdonában, amelyek biztosítással, kereskedelemmel, gyártással is foglalkoznak. Néhány a legismertebbekből, American Express, Coca-Cola, Procter & Gamble, The Washington Post.

A politikai és gazdasági rendszerváltoztatás és az Európai Unióhoz való csatlakozás nem csak a nemzetgazdaságunkat alakította át, hanem hatott a vállalati szféra szerkezetére és működésére is. Az állami vállalatok jelentős hányada hazai vagy külföldi magántulajdonba került. Az új vállalkozások és vállalatok céljai a jobb termelési és értékesítési feltételek megteremtésére, magas jövedelem és nyereséges gazdálkodásra, piaci részesedés növelésére, export tevékenység kiszélesítésére irányult, melynek elérése nagy erőpróbát jelentett számukra. Az új gazdasági környezet, amelyben elkezdtek tevékenységüket, az üzleti kapcsolatok, üzleti hagyományok, intézményi háttér hiánya nehezítették az induló vállalatok működését. Folyamatosan növekedett a külföldi tulajdonú vállalatok gazdasági súlya és szerepe, amely révén létrejött egy külföldi és hazai tulajdonú elkülönülésen alapuló vállalati dualitás. A nemzetközi szintű tevékenységet folytató külföldi tulajdonú vállalatokkal szemben a magyar tulajdonú vállalatok hátránnyal indultak műszaki fejlettség, technológiai színvonal, működési gyakorlat, tőke hiány, vezetői képességek révén. A két vállalatcsoportnak egy nemzetgazdaságon belül, egy globális gazdasági életben kell megtalálnia a legmegfelelőbb válaszokat az új gazdasági és környezeti kihívások kapcsán felmerülő kérdésekre, annak érdekében, hogy üzleti teljesítményük és versenyképességük növelhető lehessen. A globális gazdaságban bekövetkező változások, a rendszerváltás és EU csatlakozás folyamatosan kihívások elé állították és napjainkban is állítják a vállalatokat, az üzleti teljesítményük növelésére, a versenyben való helytállásra kényszerítik őket lokális és globális szinten egyaránt, ezért napjainkra a versenyképesség megteremtése, megőrzése és növelése alapvető célkitűzésévé vált minden vállalat számára. A mai modern piacgazdaságban, ahol a verseny hatással van a gazdasági tevékenységre, a vállalatok érintettjei számára fontos, hogy megbízható és valós információval rendelkezzenek a vállalatok működéséről, üzleti teljesítményéről, versenyképességéről. A tulajdonos tudni szeretné, hogy a befektetése megtérül-e, a vállalatvezetés és a munkavállalók arra kíváncsiak, hogy hosszútávon biztosított lesz számukra megélhetésük, a hitelezők a fizetőképességről szeretnének meggyőződni, a versenytársak fel szeretnék mérni a főbb jellemzőiket, a kormányzat stabil adóbevétel biztosításában és a nemzetgazdasági teljesítményekhez való hozzájárulásban érdekelt, a partnerek számára pedig fontos a megbízható üzleti kapcsolat. A vállalatok érintettjei számára megbízható és valós információk szükségesek a cégek működési jellemzőiről, üzleti teljesítményéről, versenyképességéről, hogy minden helyzetben a legmegfelelőbb válaszokat tudják megadni döntéshozatalaiknál.

1. TÉMAFELVETÉS ÉS CÉLKITŰZÉS

A doktori értekezésem témája vállalati üzleti teljesítmény és versenyképesség sajátos aspektusainak vizsgálata. A témaválasztásban jelentős szerepet játszott az, hogy hosszú évek óta dolgozom különböző vállalatoknál főkönyvelőként, pénzügyi vezetőként és munkám során számos elméleti és gyakorlati kérdéssel találkoztam az üzleti teljesítmény mérésével és a vállalati versenyképességgel kapcsolatosan. Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolása inspirálta a kutatási munkám elkezdését. Úgy vélem, hogy a téma releváns és időszerű közgazdasági problémának tekinthető, mert a vállalatok érintettjei nap, mint nap szembesülnek azzal a ténnyel, hogy a globális gazdasági életben a verseny ereje és intenzitása folyamatosan növekszik. A témát hazai és külföldi elemzők és kutatók is folyamatosan elemzik, amely szintén igazolja a versenyképességi vizsgálatom aktualitását. Az elmúlt években számos banki és nagyvállalati csőd, és a pénzügyi és gazdasági válság is rámutatott a spekuláció erejére és veszélyeire. Ezért az érintettek számára világossá vált, hogy a vállalatok üzleti teljesítményéről és versenyképességéről megbízható és valós információval kell rendelkezniük. A téma időszerűsége mellett elmondható, hogy sokak érdeklődésére számot tartó kérdéskör, mind makro-, mind mikroökonómiai szinten.

A vállalati, különösen a nagyvállalati teljesítmények nemzetgazdasági szinten jelentősek a bruttó hozzáadott érték előállításában, az export biztosításában, a foglalkoztatásban. Nagyon fontos gazdálkodásuk, üzleti teljesítményük vizsgálata és ismerete. A vállalatok érintettjeinek folyamatosan figyelemmel kell kísérniük a gazdasági környezetben végbemenő változásokat, megbízható információk birtokában ezekre a változásokra a különböző versenyhelyzetekben helyes válaszokat kell találniuk, és a változásokhoz a legmegfelelőbb módon kell alkalmazkodniuk. Az üzleti teljesítmény és versenyképességi vizsgálatom gyakorlati jelentősége abban van, hogy rámutatok a gazdasági életben jelenlévő, a témával kapcsolatos sajátos jellemzőkre. Az értekezésem hasznossága pedig az abban rejlik, hogy olyan vizsgálati módszereket mutatok be, amelyek nyilvános adatokra támaszkodva, a vállalatok érintettjei részéről is elérhetőek és elvégezhetőek, mindezzel támogatva döntéshozatalukat. A téma elméleti jelentősége, hogy a folyamatosan változó gazdasági életünkben a vállalatok gazdálkodásával, üzleti teljesítményével, versenyképességével kapcsolatos ismereteink nem teljes körűek, ezért az új vizsgálatok új kutatási eredményekkel szolgálnak.

A kutatás fő kérdése, mi jellemzi a hazánkban működő nagyvállalati szféra üzleti teljesítményét és versenyképességét. A kutatás során az alapvető célom az üzleti teljesítmény jellemzett versenyképesség megragadása, és az üzleti teljesítmény és versenyképesség összefüggéseinek vizsgálatával új ismeretek feltárása. Az egyik fő célom az, hogy a versenyképesség elméleti megközelítésével tisztázzam azokat a fogalmakat, melyek a kutatási hipotéziseimmel közvetlenül kapcsolatban állnak. A szakirodalmi áttekintés keretében bemutatom a magyar nemzetgazdaság teljesítményét és versenyképességét, és elemzem a Magyarországon működő duális vállalkozási szféra szerkezetét. Másik fő célom meghatározni azokat a gazdasági és kompetitív tényezőket, amelyek megjelennek az üzleti teljesítményekben és meghatározzák a vállalatok versenyképességét, és a legfontosabb versenyképességi tényezők pénzügyi mutatószámokkal való szemléltetését. Végül célként tűztem ki a Magyarországon működő nagyvállalatok üzleti teljesítményének és sajátos versenyelőnyök és hátrányok pénzügyi összefüggéseinek feltárását, és ezzel új ismeretek és összefüggések bemutatását az EU csatlakozást követő tíz év tekintetében. Ennek keretében szeretném csoportosítani a nagyvállalatokat üzleti teljesítményük alapján, bemutatni a különböző vállalatcsoportok üzleti teljesítményének és versenyképességének sajátos jellemzőit, és ismertetni az iparági aspektusokat.

Legfontosabb kérdések, amelyek kutatásra ösztönöztek:

1. Hogyan értelmezhetőek az üzleti teljesítmény és versenyképesség definíciói nemzetgazdasági és vállalatgazdasági szinten?
2. Melyek hazánk nemzetgazdasági teljesítményének főbb jellemzői? Hogyan ítélik meg a nemzetközi szervezetek hazánk versenyképességét abból a szempontból, hogy milyen üzleti környezetet biztosít a vállalatok számára?
3. Mi jellemzi a hazai vállalkozási szféra szerkezetét, összetételét, tevékenységét? A vállalkozási szerkezeten belül milyen a vállalatok súlya és szerepe?
4. Melyek a legfontosabb vállalati gazdasági és kompetitív versenyképességi tényezők?
5. A vállalatok gazdálkodási hatékonysága hogyan jelenik meg az üzleti teljesítményben, melyek a legfontosabb pénzügyi mutató számok, amelyeken keresztül versenyképességükre megállapítások tehetőek?
6. Milyen statisztikai módszerekkel lehet a pénzügyi mutatószámokat csoportosítani és ezekből versenyképességi vizsgálatokat végezni?

7. Melyek a hazai nagyvállalati versenyelőnyök és hátrányok pénzügyi összefüggései?
8. Mi jellemzi a nagyvállalati szféra üzleti teljesítményének és versenyképességének iparági aspektusait?

A megfogalmazott kutatási célokkal olyan szubjektív és tudományos elméleteket keresek, melyek a probléma kezelésében segítségemre lesznek, kérdéseimre a válaszokat megadják. A hipotézis vizsgálat során a kutatási témával kapcsolatosan olyan feltételes állításokat fogalmazok meg, amelyek igazságáról nem vagyok meggyőződve, de munkám során úgy tapasztaltam, hogy ezek a feltételezések általános érvényűek lehetnek. H_0 hipotézis a megfogalmazott feltevés, míg a H_1 hipotézis a megfogalmazott feltételezés ellentettje. Az elmélettel összeegyeztethető elvárásokat, hipotéziseket fogalmazok meg és azt fogadom el, amelyeket a mintára épülő vizsgálat során megerősítek.

Kutatási hipotéziseselek:

- 1. Hipotézis:** A vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben a hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.
- 2. Hipotézis:** A gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetők, és statisztikai elemzésekben párokként korrelálnak.
- 3. Hipotézis:** Klaszteranalízis segítségével a vállalatok üzleti teljesítményük alapján csoportokba sorolhatóak. Ez teremt lehetőséget megkülönböztető versenyelőnyök és verseny hátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre.
- 4. Hipotézis:** A vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A szakirodalmi feldolgozás során fontosnak tartom bemutatni az üzleti teljesítmény mérésével, az üzleti teljesítmény jellemzett versenyképességgel kapcsolatos azon fogalmakat, melyek szorosan kapcsolódnak a kutatásomhoz, és segítségemre voltak a kutatási kérdések megválaszolásában.

2.1. Üzleti teljesítmény és versenyképesség

NEELY et al. (1995) megfogalmazásában a teljesítménymérés valamely tevékenység eredményességének és gazdaságosságának mérési folyamata. Az elmúlt évtizedekben, a globális gazdaságban kibontakozó és megerősödő versenykörnyezetben számos tanulmány rámutatott arra, hogy a vállalatoknak szükségük van saját és versenytársaik teljesítményének megfigyelésére és megértésére (FITZGERALD et al., 1991; BITITCI et al. 1997, 2000; TATICCHI 2008, 2009; HUDSON et al., 2001). Az üzleti teljesítmény mérése, annak javítása a vállalatok életében napjainkra kulcsfontosságú elemmé vált (SHARMA et al., 2005). A teljesítmény fogalmának megragadása makro-, mikro- és mezoszinten eltérő. A makro teljesítmény a nemzetek gazdasági teljesítményével jellemezhető. Mezoszinten a teljesítményt az adott iparágban működő vállalatok összesített működési eredménye adja. Mikro szinten a gazdasági teljesítmény, a nyereség érdekeltségű vállalatoknál üzleti teljesítményként jelenik meg. A vállalatok üzleti teljesítménye információkat nyújt a vállalat érintettjei számára a vállalat működőképességéről (WIMMER, 2002). A teljesítmény értékben kifejezhető, értékben megjeleníthető, ezek teremtik meg a versenyképességi vizsgálatok alapját. Az üzleti teljesítmény mérése, értékelése és a teljesítményt befolyásoló tényezők feltárása, megértése, tudatos alakítása fontos döntéstámogatási eszköz a megváltozott versenykörnyezetben WIMMER (2005).

Az üzleti teljesítmény mérésére a kutatók, vállalati szakemberek különböző teljesítménymérési rendszereket dolgoztak ki és vezettek be. GHALAYINI és NOBLE (1996) rámutatott arra, hogy az 1980-as évek üzleti teljesítmény mérését a pénzügyi mutatószámokon keresztül való vizsgálat jellemezte. Az 1990-es évektől a gazdasági verseny további erősödésével bebizonyosodott, hogy a pénzügyi mutatószámokon túl, nem pénzügyi információkat is szükséges beépíteni a teljesítményvizsgálatokba, így az üzleti teljesítmény mérés forradalmát jelentette három különböző modell kidolgozása.

A Teljesítménypiramis (PPS) alapját a vállalat szervezeti egységeinek teljesítménye jelenti, a következő szint a termelékenység, a vevői elégedettség, a rugalmasság, a második szintet a piaci és pénzügyi tényezők jelentik, és a piramis csúcsán a vállalat célja, stratégiája van (LYNCH-CROSS, 1991). Balanced Scorecard, magyarul Kiegyensúlyozott mutatószámrendszer, amely a pénzügyi nézőpont mellett a vevői nézőpont, a működési folyamatok nézőpontja, a tanulás-fejlődés nézőpontja is megjelenik (KAPLAN-NORTON, 1993). A Teljesítményprizma, amelynek alapjait az érintettek elvárásai, hozzájárulásai adják, a hasáb oldalait pedig a stratégia, a folyamatok és képességek alkotják (NEELY et al., 2004). A nemzetközi kutatások (KAPLAN, 1984; SCHMENNER-VOLLMANN, 1994; ARTNER, 2004; PRIETO-REVILLA, 2006; CARDINAELS-VEEN-DIRKS, 2010; BUFFET, 2013) és a hazai publikációk (LOSONCZI-MAGYAR, 1994; NAGY IMRE, 2002; TÖRÖK, 2001; BÁRÁNY-VARSÁNYI, 2010; BORDÁNÉ, 2012; NÉMETHNÉ, 2010) is felhívják a figyelmet arra, hogy a pénzügyi kimutatások adatai mellett, nem számviteli adatokat és minőségi tényezőket is tekintetbe kell venni a üzleti tevékenység elemzésében és a döntési folyamatokban. Ezek a megállapítások összhangban vannak a témával kapcsolatos álláspontommal.

Az üzleti teljesítmény gazdaságossági, eredményességi, hatékonysági vizsgálatokon keresztül jellemezhető. A gazdasági teljesítmény, üzleti teljesítmény jellemzett versenyképesség megragadása során a gazdasági élet szereplői teljesítménye vizsgálható abból az aspektusból, hogy gazdálkodásuk során a rendelkezésre álló erőforrásokkal milyen hatékonyan bánnak és összemérve a versenytársakkal, milyen eredményeket érnek el. SAMUELSON-NORDHAUS (1988) szerint a közgazdaságtan egyik legfontosabb alapfeltevése, hogy az erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre és többféleképpen felhasználhatóak. A jelenbeni és a jövőbeni fogyasztás növelésének alapja az erőforrások minél hatékonyabb kihasználása, vagyis minél kisebb ráfordítással, minél nagyobb eredmény elérése (SAMUELSON-NORDHAUS, 1988). SZÚCS-FARKASNÉ (2008) szerint a gazdasági élet szereplői tevékenységüket meghatározott célok szerint, a rendelkezésükre álló erőforrások birtokában végzik. A tevékenységük eredménye a teljesítményükben jelenik meg, amely a verseny mércéje. Ez azt jelenti, hogy az erőforrások hatékony kihasználása növekedési potenciált és nyereséget biztosít, ezért a versenyképesség hosszú távú fenntartásának feltétele a hatékonyság.

A gazdasági hatékonyság az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás eredményessége, ami gazdasági növekedést és versenyelőnyt biztosít. Mászt jelent a nemzetgazdasági hatékonyság és mászt jelent a vállalati hatékonyság (NÁBRÁDI, 2008). Az OECD meghatározása szerint a nemzetgazdasági versenyképesség az a hatékonyság, amely egy ország előnyeinek, vagy hátrányainak mértéke, amellyel képes értékesíteni áruit a nemzetközi piacokon, amellyel részt vesznek a nemzetközi munkamegosztásban (OECD, 2003).

A vállalati hatékonyság a mikroökonómia szférájában, a nyereségérdekeltségű vállalatok esetében az üzleti teljesítményben jelenik meg megmutatva, hogy erőforrásaikkal milyen hatékonyan bántak. A vállalatok az erőforrásokat üzleti tevékenységükhöz vásárolják meg, amelynek segítségével állítják elő termékeiket és szolgáltatásaikat. Minden vállalatnak legfontosabb érdeke, hogy az eszközeit a leghatékonyabban működtesse az értékteremtő folyamataiban. A versenyelőny származhat a vállalati erőforrások kihasználásának maximalizálásából, ezért vállalati szintű versenyképesség mérhető az üzleti teljesítményen keresztül, a jövedelmezőségi, hatékonysági pénzügyi mutatókkal (HANSEN-WEERNERFELT, 1989). Az erőforrás alapú megközelítés arra utal, hogy a vállalati versenyképesség alapja azok a specifikus erőforrások, amelyek utánozhatatlanok, értéket képviselnek és hatékony felhasználásuk versenyképességet növelő tényező, amely a vállalkozások pénzügyi beszámoló adatain keresztül, pénzügyi mutatószámok segítségével mérhető (BARNEY 1991; GRANT 1991; HAMEL-PRAHALAD 1994; KALE 2002). Az értékesítés növekedését, a nyereséges gazdálkodást, a piaci részesedés növekedését pénzügyi mutatószámok szemléltetik a vállalatok érintettjei számára, amelyeken keresztül mérhető az erőforrások felhasználásának hatékonysága és a vállalatok versenyképességére gyakorolt hatása (PRIETO-REVILLA, 2006; CHEN et al., 2009). NÁBRÁDI és FELFÖLDI (2007) véleménye szerint a hatékonyság az erőforrásokkal való gazdálkodás hatásfoka. A hatékonyságon belül négy mutatócsoportot kell megkülönböztetni: ellátottsági mutatók, igényességi mutatók, termelékenységi mutatók, eredmény-arányossági mutatók. A termelékenység alatt termelőképeséget értjük, az erőforrások legmegfelelőbb felhasználásának képességét. Ha nő a termelékenység, akkor hatékonyabb a termelés. Vállalati szinten az árbevétel és a foglalkoztatottak, vagy munkaórák hányadosa, nemzetgazdasági szinten egy főre jutó, vagy az egy munkaóra jutó GDP.

A két mutató közötti összefüggése szerint, ha a bérek magasabb mértékben növekednek nemzeti szinten, mint a nemzeti szintű termelékenységi mutató, akkor az ország versenyképessége csökkenő tendenciát mutat. Vállalati szinten a munkatermelékenység növekedése a technikai és technológiai innováció eredménye (VÖRÖS, 2010). A termelékenység kategóriáján belül beszélünk a jövedelmezőségről, amely a jövedelem és bármely ráfordítás, vagy eredménykategória hányadosaként számítható. Jövedelem-termelőnek tekinthető az a tevékenység, melynek termelési értéke meghaladja a termelés költségeit. A jövedelem tehát egy különbség eredménye. A jövedelmezőség viszont arányszám, ahol is a számlálóban maga a jövedelem áll, a nevezőben pedig bármely ráfordítás-, vagy eredménytípusú kategória szerepelhet NÁBRÁDI-FELFÖLDI (2007). POPP (2000) a jövedelmezőséget a termelékenységtől teszi függővé. TAKÁCS (2013) szerint a jövedelmezőség azt mutatja be, hogy a társaság forrásait milyen eredményesen használja fel. Minél nagyobb a mutató értéke annál eredményesebben működtetik az erőforrásokat. A más vállalkozásokkal történő összehasonlítás során feltételezhető, hogy melyik vállalatnak vannak versenykéesebb termékei (TAKÁCS, 2013). Az erőforrások hatékony felhasználása, a gazdasági és az üzleti teljesítményben jelenik meg, amelyek számszerűsíthetőek, jellemzik a vállalkozások jövedelmezőségi-, fizetőképességi helyzetét, mindezek pedig visszahatnak versenyképességükre (FENYVES-TARNÓCZI, 2011).

Az elemzésekből azt a következtetést vontam le, hogy az erősödő versenyhelyzetben, a gazdasági szereplők számára kulcsfontosságú tényezővé vált, hogy tisztában legyenek a gazdasági tevékenységük eredményével. A teljesítménymérésnél tekintetbe kell venni a pénzügyi és nem pénzügyi tényezőket is, más kifejezéssel élve a gazdasági és kompetitív tényezőket. Egyetértek a fentebb említett tudományos munkák eredményeivel, miszerint az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás eredménye nemzetgazdasági szinten a gazdasági teljesítményekben, vállalati szinten pedig az üzleti teljesítményekben jelenik meg, az erőforrások hatékony felhasználásának oldaláról végzett vizsgálatok eredményei pedig alkalmasak a versenytársak eredményeinek összevetésére, amelyekből versenyképességükre vonatkozó jellegzetességek, sajátosságok tárhatóak fel. Az üzleti teljesítmény, gazdasági teljesítmény vezérelt versenyképesség teremti meg a versenyképesség társadalmi és környezeti versenyképesség bázisát, ezért kiemelt fontossággal bír a versenyképességi vizsgálatokban.

2.2. Verseny és versenyképesség általános értelmezése

A disszertációmban középpontjába a versenyképesség elméleti és gyakorlati megközelítését helyeztem. A hazai és nemzetközi szakirodalom segítségével vizsgáltam a versenyképesség és a vele szorosan kapcsolatban álló kulcsszavak jelentését. A témával kapcsolatosan nagyszámú és sokrétű eredmények születtek az elmúlt évtizedekben, a vizsgálatom lefolytatásához ezeket az eredményeket kiindulópontként használtam. A rendelkezésre álló terjedemi keretek nem teszik lehetővé a versenyképesség vizsgálatának teljes tartalmi összefoglalását, ezért az elméleti összefoglalás során csak azokat a tudományos megközelítéseket mutattam be, amelyek szorosan kapcsolatban állnak a vizsgálatom főbb kérdéseivel és a hipotéziseivel, és azok megválaszolásában és állításaim megerősítésében segítségemre voltak.

2.2.1. Versenyképesség és a globalizáció kapcsolata

CSATH (2001) szerint a globalizáció nem más, mint az a folyamat, amelynek következtében a különböző országok gazdaságai egymással szorosan összekapcsolódnak, ami lehetővé teszi a termékek, a szolgáltatások, tőke és tudás szabad áramlását. SZENTES (2006a) véleménye szerint a globalizáció kifejezés használata messzi régmúltra nyúlik vissza. A Globus, vagyis a földkerekség különböző részei között különféle kapcsolatok kezdődtek, emberek, állatok vándoroltak, növényfélések, technikák, szakismeretek, vallások, kultúrák, tudományos eredmények terjedtek el, és különböző országok, nemzetek, társadalmak kerültek politikai, katonai, illetve gazdasági függőviszonyba egymással. „A globalizáció korunk meghatározó történelmi folyamata. A globalizációval minőségi fordulat következik be az emberiség történetében. Kiinduló tételünk, hogy a globalizációt – Polányi Károly után - nagy átalakulásnak tekintjük, s tartalma nem más, mint globális integráció” (PALÁNKAI, 2010: 237). Az integráció mikroszinten a vállalatok nemzetközi porondon való megjelenésében nyilvánul meg. A globalizáció fő hordozói a transznacionális társaságok és tőkepiacok. A multinacionális vállalatoknak, a transznacionális társaságoknak célja a vállalati szintű globális optimalizálás. Globális működésüknek köszönhetően számos nemzet kulturális jellemzői keverednek, globalizálódnak (CSÁKI, 2008). A globalizáció bővülésével gazdasági növekedés jár, amely számos előnnyel és hátránnyal jár együtt (CRAFTS, 2004).

DREHER et al. (2010) szerint a globalizáció a nemzetek közötti interakciók egyre intenzívebbé válása, amely elősegíti a transznacionális struktúrák létrejöttét, valamint a kulturális, gazdasági, környezeti, politikai, műszaki, társadalmi folyamatok globális integrációját nemzeti, regionális és helyi szinten. Hálózatok létrehozása különböző földrészekén található gazdasági szereplők között, különböző áramlások személyek, információk, gondolatok, tőke, áruk által. A folyamat során csökken az országhatárok jelentősége, szorosabb integráció alakul ki a nemzetgazdaságok, kultúrák, technológiák, kormányok között, összetett kapcsolatrendszer és kölcsönös függőség jön létre.

A fenti tanulmányokat összefoglalva elmondható, hogy a globalizáció egy összetett folyamat, a globalizáció a világ egységessé válásának egy hosszú folyamata, amelyet jelentősen segített az ipar kialakulása, az infrastruktúra fejlődése, az angol nyelv terjedése. A huszadik század végén az információs és kommunikációs technológiák térnyerésével egy új technológiai-gazdasági paradigmaváltás kezdődött el, amely a műszaki-gazdasági rendszert integráló alapvető műszaki feltételek megváltozását jelentette. A gazdasági életben jelenlévő verseny a tőkés viszonyok kialakulását követően, és a globalizáció térhódításával erősödött fel. Napjainkban a gazdálkodásban, a kereskedelemben már nincsenek határok. A világ bármely pontján, bármilyen termék beszerezhető. A nemzeti határok átlépése során különböző nemzetgazdaságokban működő vállalkozások kerülnek egymással gazdasági kapcsolatba. A gyors tőkeáramlás, vállalati kapcsolatok és befektetési lehetőségek kiszélesedése révén egy-egy vállalat számos nemzetgazdaságban végezhet gazdasági tevékenységet. Véleményem szerint a nemzetgazdaságok számára komoly feladat hárul, hogy megteremtsék azt az üzleti környezetet és infrastruktúrát, amely a nemzetközi vállalatok működtetése miatt szükséges. A több országban történő vállalati működés a tranzakciós költségek csökkenéséhez vezetett, amely a versenyképesség fenntartásában, növelésében játszik nagy szerepet. Úgy vélem, hogy ezek a globalizációs folyamatok fokozzák a gazdasági életben jelenlévő verseny intenzitását, ezért a globalizáció a versenyképességhez szorosan köthető fogalom. A globális versenyben a multinacionális vállalatok versenyeznek a globális piacon. Meggyőződésem, hogy a hazai tulajdonú vállalatok csak kis része tud bekapcsolódni a globális versenybe, amelynek legnagyobb gátja az elaprózódott vállalati méret. A magyar tulajdonú vállalatok többsége vagy a hazai piacon versenyeznek, vagy azért, hogy a multinacionális vállalatoknak beszállítói lehessenek.

2.2.2. Versenyképesség mikro- és makroökonómiai megközelítése

Az Új Magyar Lexikon az Akadémia Kiadó gondozásában jelent meg 1962-ben, majd egy kiegészítő kötetet is kiadtak a 1962-1980 közötti időszakra. Ezek a kötetek nem tartalmazzák a verseny, a versenyképesség és globalizáció kifejezéseket. A Kossuth Kiadó jelentette meg a Közgazdasági kislexikont 1968-ban. A verseny kifejezésnél a gazdasági verseny található. A gazdasági versenyt úgy definiálja, hogy gazdasági egységek és szervezetek erőfeszítése a nagyobb nyereség, jövedelem megszerzésére, a piaci részesedés növelésére, jobb termelési és értékesítési feltételek megteremtése útján (FÖLDES, 1968). Magyarországon a rendszerváltást követően indult el a piaci viszonyok térhódítása, ezért ezt követően került előtérbe a verseny, gazdasági verseny, globális versenytér, versenyképesség fogalmak használata.

A gazdasági verseny színtere a piac, ezért a versenyképesség közgazdaságtani megközelítésének gyökerei a makroökonómiai és mikroökonómiai folyamatokkal vannak összefüggésben. A makrogazdasági tényezők általános feltételeket teremtenek a vállalkozások hatékony és termelékeny működéséhez, minél jobb feltételeket biztosít egy nemzetgazdaság, annál jobb a versenyképessége. A makroökonómiai szintű eredmények, a mikroökonómiai szintű események gyökerei, következményei, bár esetenként az együttes mozgások nem az egyes szereplők szándékait tükrözik. A makroökonómia tárgykörébe tartozik az is, amikor kilépünk az országhatárokon túl, és világrészek vagy sok országot átfogó nemzetközi szervezetek teljesítményeit, viszonyát vizsgáljuk. A mikroökonómia alatti szintek is elhatárolhatók az alkalmazott gazdaságtanok tárgykörébe tartozó vállalatokon belüli egységekre, funkcionális területekre vonatkozó elemzések összefoglalásával. A mikroökonómiai vizsgálatok legfontosabb területe a piac.

A piac az áruk és a szolgáltatások cseréjének színtere, ahol a vállalatok rivalizálnak a vevők megnyeréséért. Ezért a piac alapvető mozgatórugója a piaci szereplők versenye, ahol egymással versengve igyekeznek – a kereslet és kínálat adottságait, lehetőségeit kihasználva – saját céljaikat érvényesíteni. A vállalatok ott akarnak lenni a piacokon, minél nagyobb piaci részesedéssel és termékeiket igyekeznek minél kedvezőbb ár mellett, minél jobb minőségben értékesíteni, és tartós versenyelőnyre szert tenni (KOPÁNYI, 2009; VARIAN, 2010).

2.2.3. Verseny és versenyképesség jelentése

A verseny az ember életében, számos területen, így a sportban, a művészetben, az oktatásban, a gazdasági életben régóta jelen van. A verseny egy folyamatos küzdelem, amelyben a résztvevők célja a fennmaradás, a többiek legyőzése, és a lehető legjobb pozíciók megszerzése. Minden versenyben vannak győztesek és vesztesek. Hosszú távon győztesek csak azok lehetnek, akik a piaci információk birtokában helyes következtetéseket tudnak levonni, képesek a szükséges időpontban és formában alkalmazkodni, képesek a versenytársaiktól magukat előnyösen megkülönböztetni (DINYA, 2000; 2008). PORTER (1990) szerint a versenyképesség értelmezhető vállalatokra, iparágakra és nemzetgazdaságokra egyaránt, melynek alapja a költségelőnyök és a termékdifferenciálás nyújtotta előny. A versenyképesség a vállalatok, iparágak, régiók, nemzetek és nemzetek feletti régiók képessége relatíve magas jövedelem és relatíve magas foglalkoztatottsági szint, tartós létrehozására, miközben a nemzetközi, globális versenynek vannak kitéve. A verseny szintere a világgazdaság, a versenyképességi vizsgálatok makroszintje ország vagy ország-csoport, a mezo szint az iparág, a mikro szint a vállalati szint (LENGYEL, 2000). A gazdaság szférájában a versenyképesség más-más tartalmat nyer, attól függően, hogy az elemzés, illetve a cselekvés milyen szintjére vonatkoztatott. Éspedig: elkülöníthető vagy megkülönböztethető az ún. rész piaci szintre, vagyis azonos termékek, szolgáltatás, illetve termelési tényező piacának szintjére, vállalati mikroszintre, az ágazatok, szektorok szintjére, az országon belüli egyes területi egységek, régiók, városok és települések szintjére, a nemzetgazdaságok makroszintjére, a világgazdaság makro régiói, regionális integrációi szintjére, vagy a világgazdaság, illetve világpiac szintjére (SZENTES, 2009).

A versenyképesség általános fogalmának megragadása során arra a következtetésre jutottam, hogy a versenyképesség egy gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a gazdaság szereplői képesek az erőforrásaik leghatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb gazdasági, üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legrugalmasabb módon alkalmazkodva, a leggyorsabb és legmegfelelőbb válaszokat megadni a gazdasági, társadalmi, környezeti szempontok figyelembe vétele mellett.

2.3. Nemzetgazdasági versenyképesség

A vállalatok üzleti tevékenységüket különböző nemzetgazdaságokban végzik. A globalizációnak köszönhetően növekszik a nemzeteket átívelő vállalatok száma. A különböző nemzetgazdaságok gazdasági teljesítménye és versenyképessége eltérést mutat, amely kihat a vállalatok üzleti tevékenységére és versenyképességére is.

2.3.1. Versenyképesség fogalmának nemzetgazdasági értelmezése

A nemzetgazdaságok közötti versengés, verseny, versenyelőny problematikája ADAM SMITH (1776/1791) abszolút előnyök elméletében és DAVID RICARDO (1817/1891) komparatív előnyök elméletében jelenik meg először. SMITH (1776/1791) szerint az abszolút előny abban az esetben értelmezhető, ha valamely ország egyes termékek előállításában előnyre tesz szert a munkatermelékenység vagy a költségzínvonal tekintetében más országgal szemben. Ennek tükrében a magasabb termelékenység vagy az alacsonyabb költségzínvonal jelenthet abszolút előnyt egy nemzetgazdaságnak a többivel szemben. RICARDO (1817/1891) komparatív előnyök elmélete szerint a komparatív előny a relatív munkatermelékenység és a relatív ráfordításköltség, vagyis a másik országhoz és a mások termékéhez viszonyított relatív költségek színvonala tekintetében fennálló előny. A fejlődés különböző fokán álló nemzeteknek fejlődésük szempontjából más és más gazdaságpolitikára van szükségük. SMITH és RICARDO klasszikus elméletei a komparatív - helyhez kötött - előnyökön alapulnak, amelyek a nemzetgazdaságok, nemzeti piacok kialakulása idején keletkeztek. HECKSCHER (1919/1949) és OHLIN (1933/1981) szerint az erőforrás ellátottság jelenti a komparatív előnyt. A tőkegazdag országok a tőke intenzív, a munkagazdag országok munka intenzív javakat exportálnak.

A nemzetgazdasági szintű gazdasági teljesítmények és versenyképességi vizsgálatok az 1980-as évektől, főként az Amerikai Egyesült Államok nagyhatalmi törekvései révén indultak el. A Versenyképességi Tanács Globális Szövetsége 1986-ban került alapításra. A Globális Versenyképességi alapelvekbe rögzítették fő célkitűzéseiket. Az egyik legfontosabb célként a globális gazdasági növekedés eredményeként a nemzeti jólét megteremtését határozták meg.

Ugyanilyen fontos cél még a köz-és magánszféra partnerségek elősegítése, az innováció ösztönzése, oktatás támogatása, régiók kialakulásának előmozdítása, nemzetközi egyezmények előmozdítása, infrastruktúra fejlesztése, tisztességes kereskedelem érdekében a globális kereskedelem bővítése, rendelkezésre álló erőforrások hatékony felhasználása, átlátható és intelligens szabályozás útján, stabil környezet biztosítása az üzleti szféra számára és ezáltal a gazdasági növekedés elérése (<http://www.compete.org/publications>).

COHEN et al. (1984) szerint a gazdasági folyamatok globalizációjának köszönhetően, a verseny, az országhatárokat átívelő nagy globális vállalatok között zajlik, de a versenytérhez hozzátartoznak azok a nemzetgazdaságok is, ahol a vállalatok üzleti tevékenységüket végzik. A nemzetgazdasági versenyképesség az a szint, amelyen az ország szabad és tisztességes verseny körülményei között a nemzetközi piac igényeinek megfelelő termékeket és szolgáltatásokat állítja elő, miközben növeli állampolgárai reáljövedelmét.

PORTER (1990) szerint a Ricardói komparatív előnyök elmélete nem adhat elfogadható magyarázatot a nemzetközi munkamegosztásra, a specializációra, mert a komparatív előnyök elmélete nincs tekintettel a méretgazdaságosságra, a technológiára és a kapcsolódó know-how jelentőségére, a monopolisztikus piacokra vagy a termék differenciálására. PORTER a makrogazdaság versenyképességét meghatározó tényezőket foglalta össze az úgynevezett gyémánt modellbe. Ezek a feltételi tényezők, a keresleti tényezők, kiszolgáló és kapcsolódó iparágak és a vállalatok stratégiája és verseny tényezői. A feltételi tényezőket a tényezőellátottság jelenti, amelyhez a gazdasági tevékenységhez szükséges erőforrások tartoznak. A keresleti tényezőkben a hazai kereslet szerkezete, a piacszerkezet szerepel. A kiszolgáló és kapcsolódó iparágak az adott ipárral üzleti kapcsolatban álló azon iparágak, amelyekben működő vállalatok nem egymás versenytársai, hanem egymás támogatói. Vállalati stratégia, szervezeti felépítés és verseny a vállalatok létrehozásának feltételeit, a szervezésének és menedzselésének módjait, a vállalati kultúrát jelentik. Egy ország kompetitív előnyét a hazai gazdasági környezet ez a négy egymással összefüggő adottsága határozza meg (PORTER, 1990). CHO et al. (2000) SMITH munkásságától PORTER kutató tevékenysége közötti időszak közé emel hidat és a versenyképességi vizsgálatok eredményeit mutatja be.

PORTER elméletével KRUGMAN (1994) vitát indított el, véleménye szerint nemzetgazdasági szinten nem értelmezhető a versenyképesség, mert a vállalatok, akik előállítják a gazdasági teljesítményt és azok versenyeznek egymással. DUNNING (1993, 2002) szintén bírálta Porter elméletét, mert véleménye szerint a multinacionális vállalatok tevékenységét külső változóként bele kellett volna vennie a gyémánt modellbe. TRABOLD (1995) szerint, négy fontos tényezője van a nemzetgazdasági versenyképességnek: az exportképesség, az hogy milyen környezetet képes biztosítani a gazdálkodó egységeknek, hogy mennyire képes gazdaságpolitikájával alkalmazkodni a világ gazdasági versenyfeltételekhez, és hogy milyen a GDP előállító képessége. A nemzetgazdaságok versenyképességével kapcsolatosan számos nézet alakult ki a hazai kutatók körében is. TÖRÖK (1996) véleménye szerint az országok versenyképessége összemérhető és köztük rangsor is felállítható. Az a gazdaság versenyképes, amelynek általános fejlettség- és állapotjelzői jók, és a gazdaság nyitottsági foka is eléggé magas. CHIKÁN et al. (2005) szerint a versenyképesség a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy egy nemzetgazdaság 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. LOSONCZ (2006) értelmezésében a nemzetgazdasági versenyképesség egy ország előnyeinek és hátrányainak összessége, amellyel képes áruit a nemzetközi piacokon értékesíteni, a versenyképesség az a hatékonyság, amellyel az egyes országok részt vesznek a nemzetközi munkamegosztásban (LOSONCZ, 2006). BAKÁCS (2006) és BARTALÁZS (2010) munkáiban a legfőbb kérdés, hogy a versenyképesség csak vállalati szinten, vagy nemzetgazdaságok között is értelmezhető. Álláspontom szerint a nemzetgazdaságok versenyképességét a saját komparatív előnyeinek kihasználása és a kompetitív versenyelőny kialakítása biztosítja. A saját komparatív előnyöket az erőforrások rendelkezésre állása jelenti, így például a kedvező földrajzi elhelyezkedés, természeti kincskeben való gazdagság, jól képzett munkaerő. A kompetitív versenyelőny azon tényezők összessége, amely által az erőforrások hatékonyan kerülnek felhasználásra. A komparatív és kompetitív verseny tényezők eredménye a gazdasági teljesítményben jelennek meg, amelyek összehasonlításra, összemérésre és versenyképességi rangsorolásra adnak lehetőséget a nemzetgazdaságok között.

2.3.2. Magyarország gazdasági teljesítményének főbb jellemzői

Magyarország gazdasági teljesítményét és versenyképességét abból a szempontból vizsgáltam, hogy milyen üzleti környezetet biztosít a vállalatok számára, a Visegrádi Országokon belüli összehasonlításban, és hogy hol tart a négy ország az EU tagállamainak átlagához viszonyítva az Európai Unióhoz való csatlakozást követő tíz évben. A közös földrajzi egység, a közös gazdasági, kulturális, történelmi múlt és jelen, szükségessé teszi gazdasági fejlődési pályájuk, gazdasági eredményük és versenyképességük ismeretét a gazdasági szereplők számára. Mind a négy ország gazdasága jelentősen függ a külföldi működő tőkétől. Ezért nagyon fontos a nemzetgazdaságok számára, hogy hatékony és támogató üzleti környezetet biztosítsanak a vállalkozások számára, és növeljék versenyképességüket, és tőkevonzó képességüket. Magyarország nemzetgazdasági teljesítményét és versenyképességét olyan összehasonlításba helyeztem, amelyben hasonló múltú országok szerepelnek, tágan vett értelemben hasonló földrajzi pozícióval rendelkeznek, és egymással ugyan kapcsolatban álló országokról beszélhetünk, mégis egymásnak versenytársai a külföldi működő tőke vonzásában.

A Visegrádi Országok egy kisebb földrajzi egységet alkotnak Közép Európában, mert Magyarország határos közvetlenül Szlovákiával, az pedig Csehországgal és Lengyelországgal. A Visegrádi Országok elnevezés egy történelmi eseményből származik. A visegrádi királyi palotában 1335-ben Károly Róbert, magyar király, III. Kázmér lengyel, Luxemburgi János cseh király részvételével tanácskozást tartottak. A három ország találkozájának célja az volt, hogy gazdasági-politikai együttműködésben állapodjanak meg. Új kereskedelmi utakat jelöltek ki, hogy Bécs árumegállító joga kapcsán, kikerüljék a bécsi vámot. Ennek az együttműködésnek a felújítására került sor 1991-ben Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia részvételével. A Visegrádi Együttműködés célja a négy közép-európai ország gazdasági, diplomáciai és politikai érdekeinek közös képviselése, esetleges lépéseinek összehangolása. Az 1335-ös kereskedelmi egyezmény és az 1991-es együttműködési megállapodás között eltelt 656 év, számos történelmi, politikai és gazdasági eseménnyel, így a törökök és Habsburgok uralma, a két világháború, a szovjet blokkhoz való tartozás mind politikailag, mind gazdaságilag hosszú évtizedekig meghatározták a nemzetgazdaságok működését és hatottak a jelenre (BEREND-SZUHAI, 1975; BEREND, 1999).

A szocialista gazdasági rendszer működtetése politikai és hatalmi kényszer árán valósult meg, és az 1980-as évek végére összeomlott. 1991. augusztus 19-i operett puccs, a modell rendteremtő célú helyreállítását célozta, de végül Szovjetunió felbomlásához vezetett, majd a szovjet csapatok kivonásához a szocialista országokból (CSABA, 2009a). A Visegrádi Országok közös jellemzője, amely gazdasági fejlődési útjukat meghatározta, a Szovjet Blokkhoz való hozzátartozás a rendszerváltáskor egyik napról a másikra megszűnt és gyorsan kellett önállóvá válniuk és áttérniük a szocialista gazdálkodásról a tőkés gazdálkodásra. A Közép-Kelet Európai, volt szocialista országok visszatérhettek a kapitalizmushoz. Ez lehetőséget jelentett számukra abban, hogy a demokrácia és a piacgazdaság útjára térhessenek. A NATO, az OECD, a WTO, IMF és Világbank tagságok segítették az országok harmonizációját a fejlettebb nyugateurópai országokéhoz. A korai rendszer átalakító szakasz, ami a piacgazdaság működésének alapjainak lerakását jelenti 1989 és 1995 közé helyezhető, stabilitás, liberalizáció, privatizáció területén tették meg az első lépéseket az átalakuló országok. A lassú és kevésbé radikális reform szocialista gazdasági intézményi átalakulást követte egy gyorsabb és radikálisabb poszt-szocialista fázis. A poszt-szocialista időszak legfontosabb jellemzői a tulajdonviszonyok, a hatalmi szerkezet, a politikai szféra és a koordinációs szerkezet változása (KORNAI, 1996).

A rendszerváltás második nagy szakasza 1995 és 2004 közé tehető, amelyben a fő cél az Európai Unióhoz való felzárkózás, a fenntartható fejlődés feltételeinek létrehozása. A rendszert váltó országok azt várták, hogy jelentős gazdasági növekedés fog bekövetkezni. Ez úgy jöhet létre, hogyha a bővített újratermelés eredményeként nő a társadalmi össztermék, illetve a nemzeti jövedelem, és minősége is megváltozik. A gazdaság növekedésétől azt várták a volt szocialista országok, hogy fel tudnak zárkózni a fejlettebb Nyugat Európai nemzetgazdaságokhoz és növelni tudják versenyképességüket. A poszt-szocialista országok rendszerváltása, az eltérő pályák, és különböző eredmények számos vizsgálati lehetőségeket adtak napjaink közgazdászai számára, akik vizsgálataik eredményeit közzétéve igyekeztek rámutatni azokra a változásokra, melyek napjaink eseményeit, eredményeit befolyásolják. Az EU-hoz való csatlakozástól a politikusok és a lakosság jelentős része is pozitív változásokat: jobb életszínvonalat, nyitottabb világot és biztonságot, gazdasági és társadalmi felzárkózást, politikai stabilitást reméltek (CSABA, 2006, 2009A, 2009b; KORNAI 1996, 1999, 2004, 2005, 2007, 2009; MURAKÖZY 2004, 2008, 2012; BARA-SZABÓ, 2007).

2.3.2.1. Közvetlen működő tőke befektetések

A külföldi működő tőke beáramlásának köszönhetően megindult a gazdasági fejlődés, amely döntően a kedvező földrajzi elhelyezkedésnek, az olcsó munkaerőnek és rezsiköltségnek, az adókedvezményeknek, vásárlóképes piacnak volt köszönhető. A piacorientált beruházások, melyek főleg a helyi, vagy az európai piacok kiszolgálását célozták egyben hatékonyságot növelő beruházások is voltak, mert a helyben történő termeléssel költségmegtakarításokat érhettek el, melyek javították a befektető vállalatok versenyképességét. SZALAVETZ (2004) szerint szoros kapcsolat van a működőtőke-vonzási képesség és a növekedés és felzárkózás között. Gyors felzárkózásra képes az a gazdaság, amely képes arra, hogy a nemzetgazdaságok közötti versenyben, a nemzetközi tényezőáramlás egyik mobil tényezőjéből, a tőkéből hosszú távon minél többet magához vonzzon, és határai között megtartsa.

**1. táblázat: Közvetlen külföldi működő tőke befektetések állománya
2005–2014 (millió USD)**

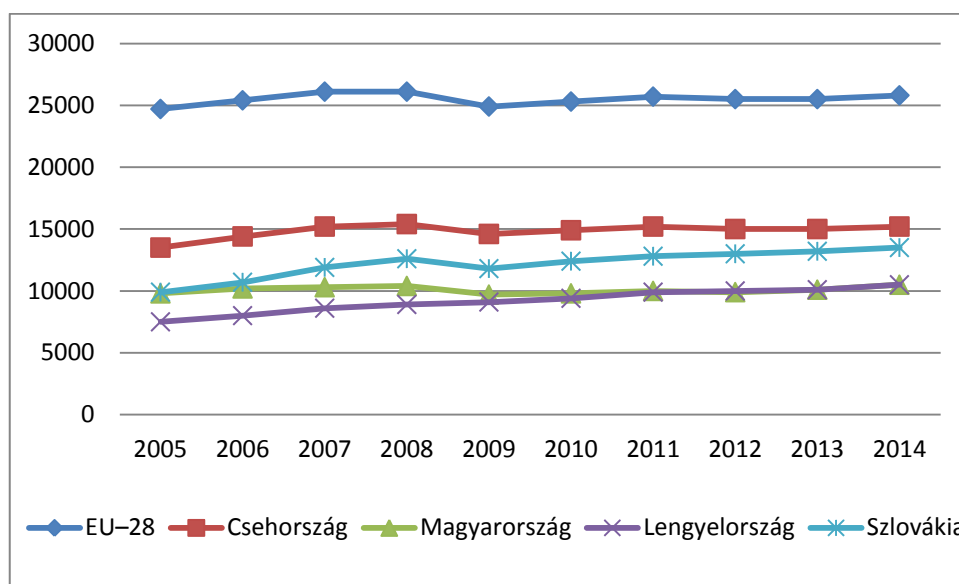
Évek	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia
2005	60 662	88 185	61 110	29 595
2006	79 841	121 692	80 153	38 567
2007	112 408	172 097	95 469	47 713
2008	113 174	157 173	88 054	50 416
2009	125 827	176 923	98 876	52 537
2010	128 504	195 409	90 845	50 328
2011	120 569	174 661	85 331	51 980
2012	136 493	203 333	104 017	55 124
2013	134 085	271 687	108 231	58 105
2014	121 530	245 161	98 360	53 216

Forrás: Eurostat adatai alapján saját összeállítás (http://ksh.hu/stadat_eves_7)

Az EU csatlakozástól napjainkig a közvetlen külföldi működő tőke folyamatosan áramlik be a Visegrádi országokba, ez nagymértékben hatott a nemzetgazdaságok teljesítményére. A vizsgálatba bevont országok tekintetében Lengyelországba került a külföldi működő tőke a legnagyobb mértékben, állományának csak 49 %-át érte el Csehország is 2014-ben. Magyarországon és Szlovákiában a legalacsonyabb a külföldi működő tőke nagysága (1. számú táblázat).

2.3.2.2. Gazdasági növekedés mértéke

A gazdasági növekedés mértékét az egy főre jutó GDP² mutatja be. CSATH (2011) felhívja a figyelmet arra, hogy a GDP gazdasági mutatót a gazdasági növekedés mérőszámának kell tekinteni, mert nem tudja mérni azokat a dolgokat, melyek az emberi fejlődés szempontjából a legfontosabbak, a társadalmi és közösségi tevékenységek értékét (CSATH, 2011).



1. ábra: Egy főre jutó GDP aránya 2005-2014 (Eur)

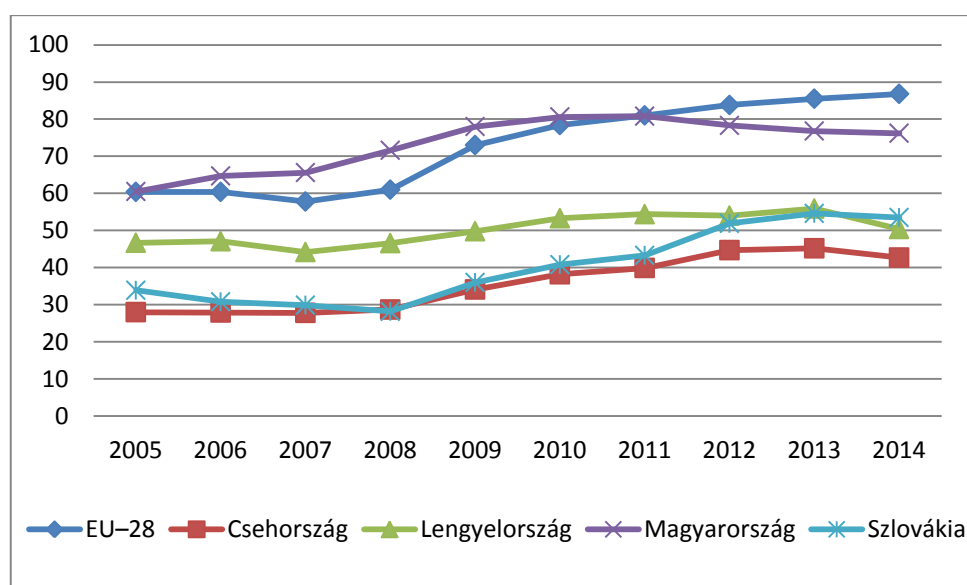
Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés (http://www.ksh.hu/stadat_eves_7)

Az egyfőre jutó GDP mértéke a vizsgált időszakban a 2008-2009 éveket érintő válságot eltekintve növekvő tendenciát mutat a Visegrádi Országokban, de még jelentősen elmarad az EU-28 átlagától. Ez azt jelenti, hogy a fejlettebb nyugat-európai országokhoz való gazdasági felzárkózásuk üteme és potenciálja szerint még várat magára. A vezető szerep Csehorszáé és Szlovákiáé, köszönhetően a több évszázados ipari múltnak, a földrajzilag kedvezőbb fekvésnek. Az EU csatlakozáskor Lengyelorszáé volt a lemaradó szerep, de 2014-re a szerényebb növekedést elérő Magyarország teljesítményét is meghaladta (1. számú ábra).

² A bruttó hazai termék (GDP) a gazdasági tevékenység mérőszáma, az összes megtermelt áru és szolgáltatás értéke csökkentve az előállításukhoz használt áruk és szolgáltatások értékével. Az egy főre jutó GDP éves volumennövekedési ütemének kiszámításának célja a gazdasági fejlődés dinamikájának mind időbeli, mind a különböző nagyságú gazdaságok közötti térbeli összehasonlítások lehetővé tétele (ksh.hu).

2.3.2.3. Államháztartás bruttó adóssága

Magyarország jelentős államadósságot halmozott fel 1989-ig, 20 milliárd dollárt, ez olyan adósságtörlesztési kötelezettséget jelentett, ami korlátozta a beruházási képességét és a szerkezet átalakító lépéseket (BEREND, 1999). Magyarország eladósodottsága egyszerre oka és okozata is a gazdasági növekedés megakadásának, a stagnálásnak. Az ország külső eladósodása – GDP-arányosan, nettó módon számítva – a rendszerváltás idején 50 % fölött volt, erről a szintről emelkedett meg azután az adósságállomány 2011 tavaszára 81 %-ig (MIHÁLYI, 2013).



2. ábra: Az államháztartás bruttó adóssága a GDP arányában 2005-2014 (%)

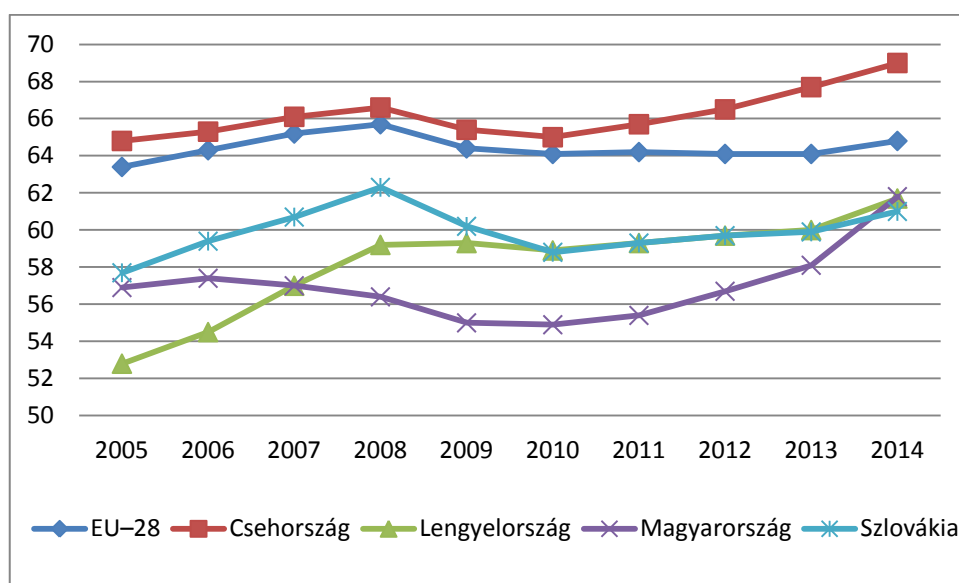
Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés (http://www.ksh.hu/stadat_eves_7)

Az államháztartás bruttó adósságának alakulása³ szerint az EU csatlakozás utáni években Magyarországnak volt a legmagasabb az adóssága a GDP arányában. 2011-től sikerült csökkenteni az adósságot, de még így is 2014-ben a GDP 76,2 százaléka volt hazánk adósságállománya (2. számú ábra).

³ a mutatót a Maastrichti Szerződés úgy definiálta, hogy az államháztartás bruttó konszolidált adóssága év végén, a fizetőeszköz és betétek, részvényeken kívüli értékpapírok kivéve a pénzügyi derivatívákat és a hitelek kategóriájában. Az adatok a GDP százalékában, illetve millió euróban kifejezve jelennek meg. A nevezőben szereplő GDP a folyó piaci áron számított bruttó hazai termék. Az alapadatokat nemzeti valutában adják meg, melyet az Európai Központi Bank által megadott év végi euró árfolyamon váltanak át euróra. Az államadósság nem haladhatja meg a GDP 60%-át.

2.3.2.4. Foglalkoztatottság

A magyarországi munkapiac hosszú évek óta nem tud kikerülni egy rendkívül alacsony foglalkoztatási szintből, amely nem a magas munkanélküliséggel, hanem magas inaktivitással párosul (FAZEKAS, 2006). A hazai foglalkoztatottság problematikája négy jól azonosítható csoporthoz köthető: a fiatalok, a nyugdíj előtt állók, az alacsony képzettségűek, és a szülőképes korú nők csoportjához (KÁTAI, 2009). Bár Magyarország aktivitási rátája folyamatosan emelkedik 2010 óta, ez nagyrészen a rokkantsági ellátások szigorodásának, a nyugdíj korhatár emelésének és a közmunka programnak köszönhető. Ugyanakkor a versenyszférában alkalmazásban állók száma csökken, a munkaerő-kereslet nem erősödött. Magyarország európai uniós vállalása 2020-ra a foglalkoztatási ráta 75 %-ra emelése (CSERES et al., 2013).



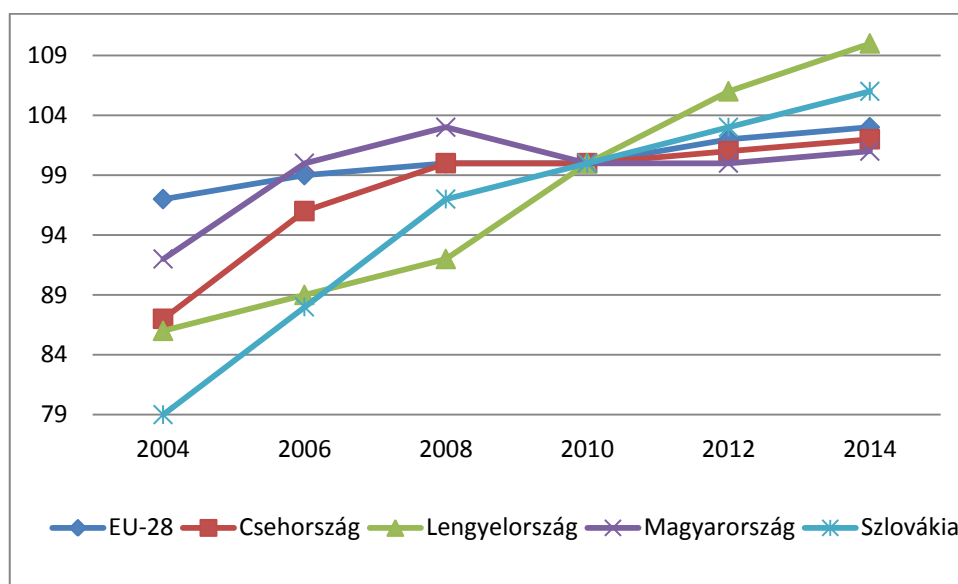
3. ábra: A 15-64 éves népesség foglalkoztatottságának aránya 2005-2014 (%)

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés (http://www.ksh.hu/stadat_eves_7)

Csehország az EU csatlakozás óta, egészen napjainkig foglalkoztatottság tekintetében meghaladja az EU-28 átlagát. 2014-ben 69 százalékos volt a munkavállalók aránya, amit a jó munkaképes korú lakosság összetételével, az alacsonyabb munkanélküliséggel ért el. Magyarország, Lengyelország és Szlovákia teljesítménye Csehország és az EU-28 átlaga alatt maradt. A foglalkoztatás dinamikus növekedett Lengyelországban, míg Magyarországon a válságot követően indult el ez a növekedés. Mindhárom ország foglalkoztatottsága 60 százalék körül mozgott 2014-ben (3. számú ábra).

2.3.2.5. Munkatermelékenység

LEWIS (2004) tanulmányában rámutatott arra, hogy a termelékenység javítására jelentős befolyással van a termékpiacokon jelenlévő verseny, ahol a munkaerő termelékenysége nagyon meghatározó tényező. Ha a GDP-t egy lakosra vetítjük, a gazdaság fejlettségéről, ha pedig egy ledolgozott órára, akkor a munkatermelékenység színvonaláról kapunk képet (OBLATH, 2014).



4. ábra: Munkatermelékenység, egy foglalkoztatottra jutó GDP reálértékének aránya 2004-2014 (%)

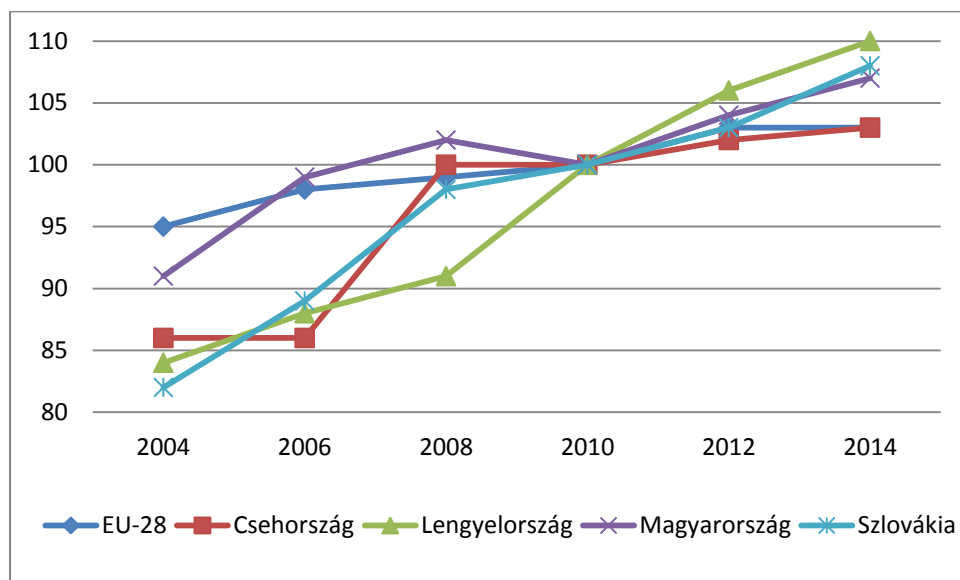
Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés (<http://ec.europa.eu/eurostat>)

A makrogazdasági szintű versenyképesség lényeges eleme az egy foglalkoztatottra jutó GDP reálértéken⁴, és az egy foglalkoztatottra jutó munkatermelékenység. Magyarországnak 2008-ig vezető szerepe volt a munkatermelékenységben, a gazdasági válság miatt azonban csökkent a bruttó hazai termék értéke és a foglalkoztatottság is. A válságot követően azonban mind a négy országban növekedés indult el, 2014-ben 101 %-os teljesítményt ért el, míg Csehország 102 %-ot, Szlovákia 106 %-ot, Lengyelország pedig 110 %-ot (4. számú ábra).

⁴ Az egy foglalkoztatottra jutó GDP PPS-ben, EU-27 = 100

Az A számításhoz használt adatokat PPS-ben, azaz egy közös pénznemben adják meg, mely kiküszöböli az országok árszintjében lévő különbségeket, és ezáltal lehetővé teszi a statisztikailag értelmes GDP volumen-összehasonlításokat az országok között.

A gazdasági növekedés ütemét a ledolgozott munkaórák száma növekedési ütemének és a termelékenység, az egy munkaóra jutó kibocsátás növekedési ütemének összege adja. A ledolgozott munkaórák száma függ a heti munkaidő hosszától és az aktivitási rátától, a ténylegesen foglalkoztatottak aktív korú népességben elfoglalt arányától (LOSONCZ, 2006).



5. ábra: Munkatermelékenység színvonala, egy ledolgozott munkaóra jutó GDP 2004⁵-2014 (%)

Forrás: Eurostat adatai alapján saját szerkesztés (<http://ec.europa.eu/eurostat>)

Ha egy ország indexe 100-nál magasabb, akkor az adott országban a foglalkoztatottakra jutó GDP magasabb az EU-28 átlagánál. 2006 óta Magyarország munkatermelékenységének színvonala meghaladta az EU-28 átlagát és a Visegrádi Országok átlagát is. A 2008-2009-es válság nagyon megterhelte a magyar gazdaságot és jelentős visszaesés volt tapasztalható mind az egy főre jutó GDP-ben, mint a foglalkoztatottságban, ez pedig hatott a munkatermelékenységre is. 2010-ben egy fordulópont állt be, Lengyelország egy ledolgozott munkaóra eső GDP-je hirtelen megnőtt, ezzel meghaladva az EU-28 és Magyarország munkatermelékenységének színvonalát. 2014-ben az EU-28 és Csehország 103 %-os munkatermelékenységi színvonalát még mindig meghaladta hazánk a 107 %-os mutatóval. Szlovákia és Lengyelország pedig 108 %-ot és 110 %-ot tudott elérni (5. számú ábra).

⁵ Az adatok csak a páros évekre álltak rendelkezésre

2.3.2.6. Exportképesség

Az export, a külkereskedelmi termékforgalom, a világgazdaságba való integrálódás legfontosabb tényezője. Egy kis, nyitott, technológiakövető, felzárkózó ország számára a világgiazi részesedés növelése a versenyképességének egyik legfontosabb eleme (SZALAVETZ, 2004).

**2. táblázat: Külkereskedelmi termékforgalom – kivitel 2005-2014
(millió EUR)**

Évek	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia
2005	62 785	71 889	50 588	25 632
2006	75 604	88 229	59 936	33 340
2007	89 382	102 259	69 610	42 696
2008	99 809	115 895	73 772	48 370
2009	80 983	97 865	59 513	40 208
2010	100 311	120 483	72 024	48 777
2011	117 054	135 558	80 684	57 349
2012	122 230	144 282	80 612	62 742
2013	122 184	154 342	80 941	64 565
2014	130 879	163 068	83 398	65 156

Forrás: Eurostat adatai alapján saját összeállítás (https://www.ksh.hu/stadat_eves_3_5)

A külkereskedelmi termékforgalom alakulásában a rangsor megegyezik a külföldi működő tőke rangsorával, ami azt jelenti, hogy a külföldi vállalatok, akik befektettek az adott országba, döntően a termékeiket nem a hazai piacra szánják, hanem kivitelre. Így a legnagyobb a külkereskedelmi kivitele Lengyelországnak és Csehországnak van, őket követi Magyarország és Szlovákia (2. számú táblázat). A magyar export áruösszetételében a gépek és szállítóeszközök, híradástechnikai termékek, heterogén összetételű feldolgozott termékek kapnak nagyobb szerepet. 2014-ben a magyar külkereskedelmi termékforgalom az előző évinél erőteljesebb mértékben bővült, amelyet a gazdasági élet fellendülése okozott. Az export részesedése a GDP-ben körülbelül 65-70 % a vizsgált időszakban, ami a nyílt és aktív gazdaság-, és kereskedelem-politikának is köszönhető. A vizsgált időszakban, eltekintve a válság éveit (2008-2010), az export dinamikusabban növekedett, mely főként a külföldi tulajdonú leányvállalatoknak volt köszönhető.

2.3.3. Hazánk versenyképessége a nemzetközi szervezetek vizsgálatainak tükrében

A gazdasági teljesítmények összehasonlítása alapot teremt a nemzetgazdasági versenyképesség mérésére, a versenyképesség azonban túlmutat a gazdasági teljesítményeken, számos egyéb tényezőt is figyelembe véve. A globális versenyben kialakultak minősítések, rangsorolások, hogy döntésekre alkalmas információkat adjanak a gazdasági szereplők számára.

2.3.3.1. IMD Versenyképességi Évkönyv

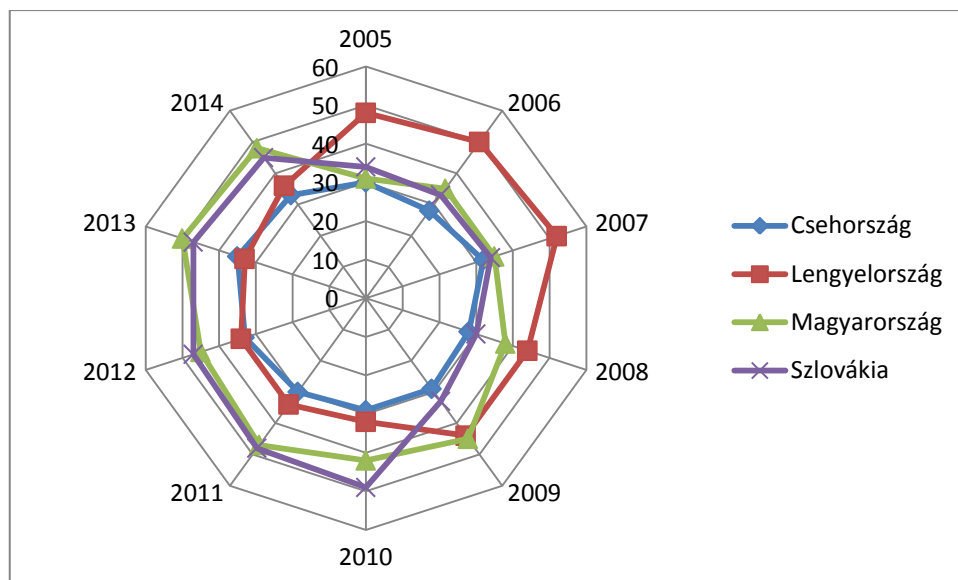
Az IMD, az International Institute for Management and Development 1989 óta adja ki a World Competitiveness Yearbook-ot, amely tartalmaz múltbeli mérhető teljesítményt tükröző indikátorokat (ex post), és teljesítmény növelésére vonatkozó (ex ante) indikátorokat is. A jelentésben bemutatott információk nyilvános gazdasági adatokból, kérdőíves felmérésekből származnak, és a rangsornál 2/3-os súllyal a tényadatok, 1/3-os súllyal a kérdőíves megkérdezések kapnak hangsúlyt (BÁTHORY, 2005).

**3. táblázat: IMD World Competitiveness Yearbook Rangora
Főmutató 2005-2014**

Évek	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia
2005	30	48	31	34
2006	28	50	35	33
2007	32	52	35	34
2008	28	44	38	30
2009	29	44	45	33
2010	29	32	42	49
2011	30	34	47	48
2012	33	34	45	47
2013	35	33	50	47
2014	33	36	48	45

Forrás: IMD adatai alapján saját összeállítás (www.imd.org/research/.../index.cfm)

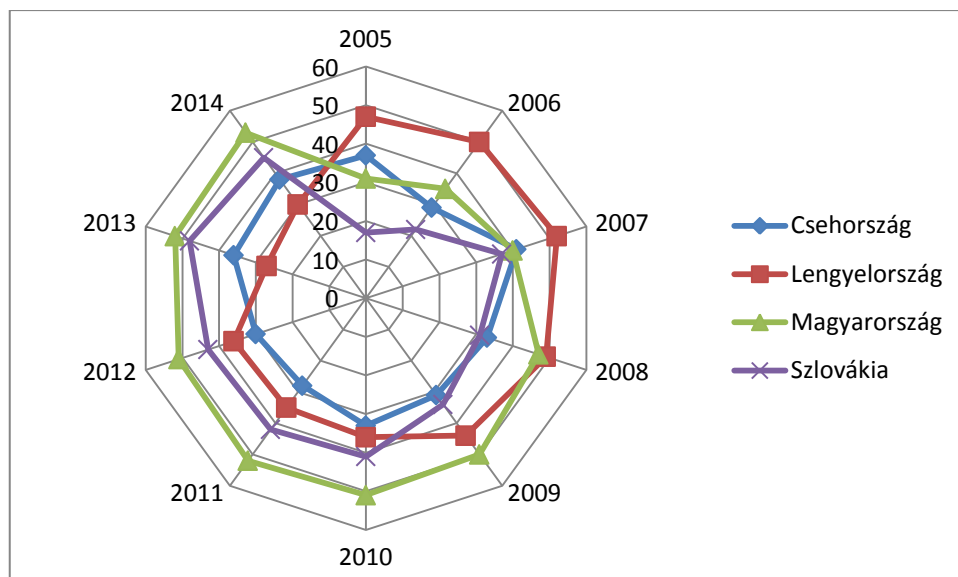
Az IMD vizsgálatába 60 országot von be, ezért elmondható, hogy az EU csatlakozás óta a Visegrádi Országok a közép mezőnyben, illetve a közémezőnytől lemaradó helyezéseket érik el a nemzetgazdasági versenyképességben (3. számú táblázat).



6. ábra: IMD Főmutató 2005-2014

Forrás: IMD adatai alapján saját szerkesztés (www.imd.org/research/.../index.cfm)

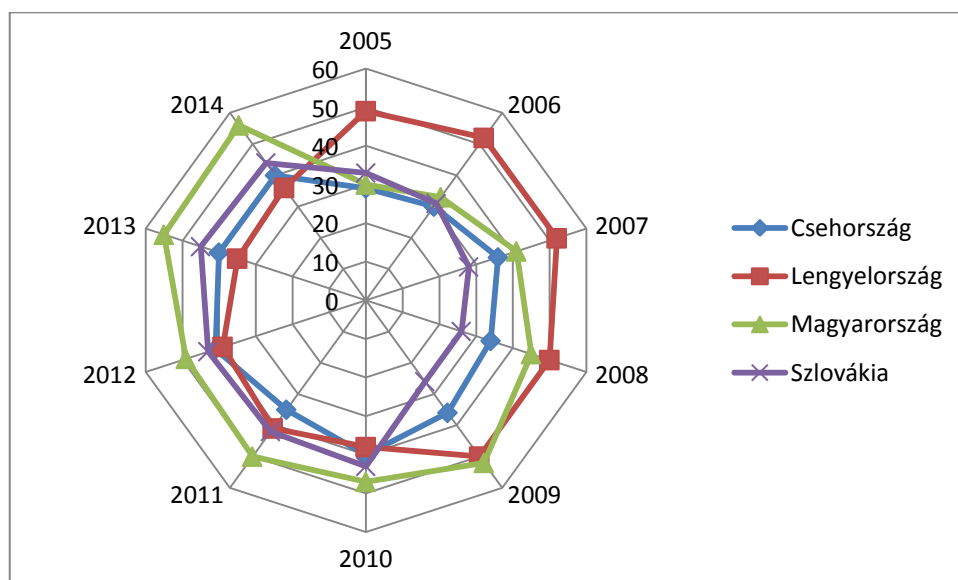
Az IMD Versenyképességi Főmutatója egy rangsorolás végeredménye, egy ország sorrend, ami azt mutatja meg, hogy adott ország hanyadik helyet foglalja el a vizsgálat alá vont 60 ország viszonylatában. A gazdasági teljesítmények mellett vizsgálja a politikai, társadalmi kulturális területeket is. Megvizsgálja a nemzetek képességét abból a szempontból, hogyan tudnak a vállalatok részére olyan környezetet biztosítani és fenntartani, hogy biztosított legyen számukra a nyereség és a jólét. 2005-ben, az EU csatlakozást követően Szlovákia, Magyarország, Csehország a középmezőnyhöz tartozott a versenyképességi főmutató szerint, és Lengyelország számított lemaradónak a 48. helyezéssel. Az elmúlt tíz évben sokat javult a lengyel nemzetgazdaság versenyképességi megítélése, így 2014-re már 12 helyet javított pozíciójában és a középmezőny felé tart a 36. helyezéssel. A vizsgált tíz év tekintetében az IMD Csehországot ítélte meg a legversenyképesebb nemzetgazdaságnak a Visegrádi Országok közül, ha a tíz év átlagát nézzük, akkor 31 helyezéssel abszolút a középmezőnyben van. Szlovákia 11 helyezéssel esett vissza a főmutató szerint, de 2014-ben a 35. helyezéssel még így is megelőzte Magyarország 48. helyezését. Magyarország versenyképességének megítélése váltakozó, de összességben a Visegrádi Országokon belül lemaradónak számít (3. számú táblázat, 6. számú ábra). A főrangsort az IMD vizsgálata további, a versenyképességet befolyásoló tényező csoportokra bontja, annak érdekében, hogy megállapítható lehessen, hogy mely tényzők befolyásolják az országok versenyképességét.



7. ábra: IMD Kormányzati hatékonyság 2005-2014

Forrás: IMD adatai alapján saját szerkesztés (www.imd.org/research/.../index.cfm)

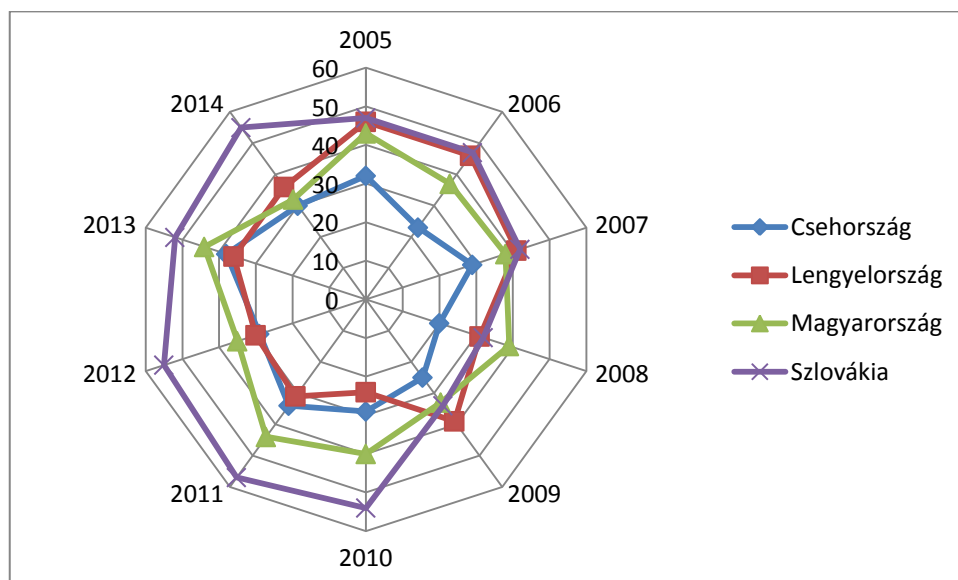
Kormányzati hatékonyságot befolyásoló tényezőcsoportok: közpénzek, fiskális politika, intézményrendszer, a gazdaság szabályozása, a társadalmi szerkezet. Lengyelország és Csehország a középmezőnyhöz tartozik, míg Szlovákia, de főleg Magyarország versenyképességét rontja a kormányzati hatékonysága (7. számú ábra).



8. ábra: IMD Üzleti hatékonyság 2005-2014

Forrás: IMD adatai alapján saját szerkesztés (www.imd.org/research/.../index.cfm)

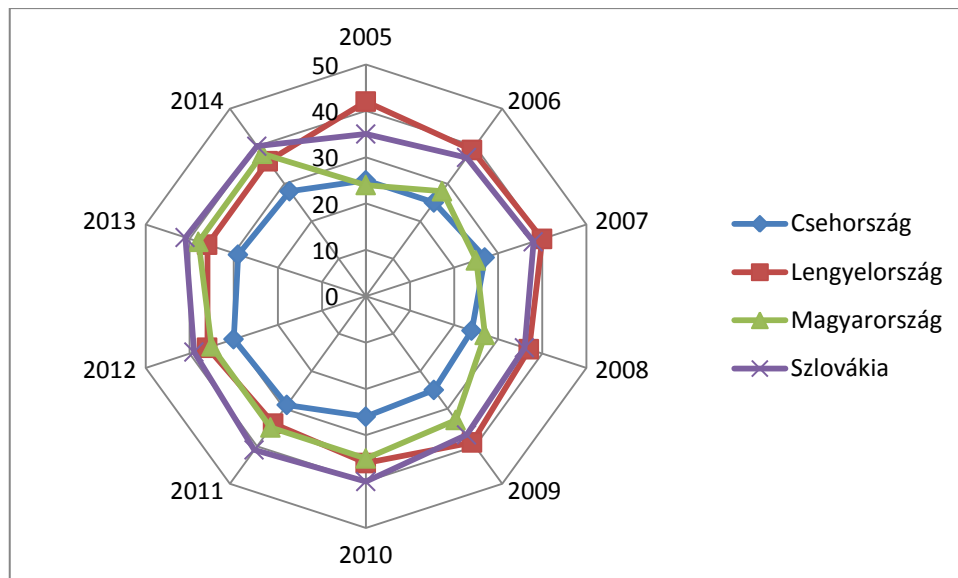
Üzleti hatékonyságot, a gazdasági hatékonyságot befolyásoló tényezőcsoportok: termelékenység, munkaerőpiac, finanszírozás, menedzsment gyakorlat, attitűdök és értékek. Lengyelország esetében tapasztalható jelentős javulás, az EU csatlakozást követő évben a 49. helyen volt, és 2014-ben 13 helyezéssel tudott előbbre lépni. Szlovákia és Csehország a vizsgált tíz évben átlagosan a 36. helyezésen van, ami a középmezőnytől csak kis lemaradást jelent. Az üzleti hatékonyság területén jelentős a negatív irányú eltérés Magyarországon. Ez azt jelenti, hogy míg 2005-ben a 32. helyen volt, 2014-ben az 56. helyre csúszott le. A magyar nemzetgazdaság fő problémáját a magas adó- és járulékterhek, termelékenység romlása, a költségvetési hiány és az állam magas külföldi adósságállománya okozza (8. számú ábra).



9. ábra: IMD Gazdasági teljesítmény 2005-2014

Forrás: IMD adatai alapján saját szerkesztés (www.imd.org/research/.../index.cfm)

Gazdasági teljesítményt befolyásoló tényező csoportok: belföldi gazdaság, külkereskedelem, nemzetközi beruházások, foglalkoztatottság, árak. Csehország jó gazdasági teljesítményei jelentősen növelik versenyképességét, tartja a középmezőnyben a helyét. Lengyelország megítélése javuló tendenciát mutat, 2005-2014 között 10 helyezéssel javított besorolását. Szlovákia az 55. helyen állt 2014-ben, amivel abszolút lemaradónak számít a Visegrádi Országok között. Magyarország gazdasági teljesítménye ingadozó, de javuló tendenciát mutat. 2014-ben a 32. helyen állt, amit köszönhet a külkereskedelmi forgalom javulásának, a foglalkoztatottság növekedésének és a gazdasági fellendülésnek (9. számú ábra).



10. ábra: IMD Infrastruktúra 2005-2014

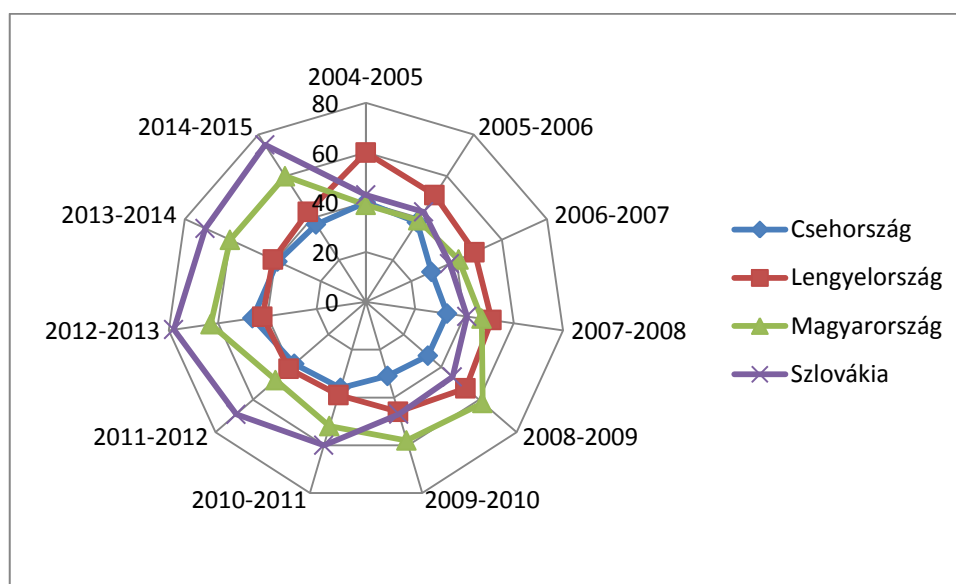
Forrás: IMD adatai alapján saját szerkesztés (www.imd.org/research/.../index.cfm)

Infrastruktúrát befolyásoló tényezők: alpinfrastruktúra, technológiai infrastruktúra, tudományos infrastruktúra, egészség és környezet, oktatás. Csehországi a vezető szerep, az elmúlt tíz év átlagában a 27. helyen áll a rangsorban. Lengyelország és Szlovákia infrastruktúráját tekintve átlagosan a 38. helyen áll. Magyarország az EU csatlakozás idején a 24. helyen állt, 2014-re azonban 32. helyre került, amelynek okai a környezetvédelmi megoldások hiányában rejlenek (10. számú ábra).

Magyarország versenyképessége az IMD rangsor alapján az EU csatlakozást követően romló tendenciát mutat. Hazánk versenyképességét rontja üzleti és kormányzati hatékonysága. Az EU csatlakozást követő tíz évében átlagosan kormányzati hatékonyságban a 46. helyre, az üzleti hatékonyságban a 45. helyre rangsorolták hazánkat. Külön ki kell emelni a versenyképesség romlásának okai között a költségvetési politika ciklikusságát, és a régi szocialista jóléti rendszer örökségét és annak fenntarthatatlanságát, az intézményi rendszer hiányosságait. Az országunk gazdasági teljesítménye erősen ingadozik, vizsgált időszak átlagában hazánk a 39. helyen áll. A gazdasági teljesítményre nagymértékben hat a tőkebefektetések és a külkereskedelem változása, amely rámutat a külföldi működőtőke kiszolgáltatottságára. Az infrastruktúrában a pozícióvesztést a fenntartható fejlődés biztosíthatóságában, az innovációs kapacitás további erősíthetőségében, a zöld technológiai megoldások fölfuttathatóságában lévő bizonytalanságok adják.

2.3.3.2. WEFORUM Globális Versenyképességi Jelentés

Nemzetközi viszonylatban, az IMD-hez hasonlóan, szintén jelentős a WEFORUM, a World Economic Forum 1979 óta publikálja vizsgálatainak eredményét a Global Competitiveness Report-ban. A Globális Versenyképességi Index (Growth Competitiveness Index, GCI) azt mutatja meg, hogy hogyan képesek a gazdaságok középtávon fenntartani a gazdasági növekedést (LENGYEL, 2003; BÁTHORY, 2005).



11. ábra: WEFORUM-Global Competitiveness Report-GCI-2005-2015

Forrás: WEFORUM Global Competitiveness Report adatai alapján saját szerkesztés
(<http://www.weforum.org/>)

A WEFORUM értékelésében Csehország és Lengyelország mutatkozik versenyképesebbnek a lemaradó Magyarországgal és Szlovákiával szemben. Magyarország versenyképességi helyzete folyamatosan romló tendenciát mutat. 2005-ben 39. helyezéséről, 2014-re 60. helyre került, ami azt jelenti, hogy a 144 vizsgált nemzetgazdaságból a hatvanadik helyet foglalja el és ezzel az EU 27 országa közül a 23. legversenyképesebb tagállama. Hazánk eredményeit negatívan befolyásolja az alapkövetelmények alakulása, ezen belül is az intézmények, infrastruktúra, makroökonómiai stabilitás, egészségügy és alapoktatás. A hatékonyságfokozókon belül szintén negatívum a termékpiaci és munkaerőpiaci hatékonyság, technológiai felkészültség. Az üzleti kifinomultság és az innovációs készség területén gondot okoz, hogy nagyon nagy a kis- és mikrovállalkozások aránya (11. számú ábra).

2.3.3.3. Heritage Foundation Gazdasági Szabadság Index

A Heritage Foundation által készül az Index of Economic Freedom, Gazdasági Szabadság Indexet. Az elemzés 52, fejlett OECD országra vonatkozik, az lenne az optimális, hogyha az érték 100 százalék körül mozogna (CZEGLÉDI, 2006). A gazdasági szabadság mutató négy fő kérdésre koncentrál, melyet tíz mutatóba sorolnak be, ezek összesítéséből készítik el a Gazdasági Szabadság Indexet:

- Jogállamiság, tulajdonjogok, a szabadság, a korrupció
- Költségvetési szabadság, a kormányzati kiadások
- Szabályozási hatékonyság, üzleti szabadság
- Nyitott piacok, a kereskedelem szabadsága, befektetési szabadság.

4. táblázat: Gazdasági Szabadság Index- 2005 – 2014 (%)

Évek	Csehország	Lengyelország	Magyarország	Szlovákia
2005	65	60	64	67
2006	66	59	65	70
2007	67	58	65	70
2008	68	60	68	70
2009	69	60	67	69
2010	70	63	66	70
2011	70	64	67	70
2012	70	64	67	67
2013	71	66	67	69
2014	72	67	67	66

Forrás: Heritage Foundation adatai alapján saját összeállítás

<http://www.heritage.org/index/explore>

A Heritage értékelése szerint a Visegrádi Országok a mérsékelt szabad országok közé kerültek besorolásra. A legjobb értékelést a vizsgált időszakban Csehország kapta, ahol a gazdasági szabadság folyamatosan növekszik, 2014-ben már elérte a 72 %-ot. Lengyelország, Magyarország és Szlovákia 2014-ben 67 % körül, hasonló eredményt értek el. Magyarország gazdasági szabadságának megítélését 2014-ben a korrupció (49 %), a kormányzati kiadások (27 %) rontotta és az üzleti szabadság (79 %), kereskedelem szabadsága (87,8 %), befektetési szabadság (75 %) javította (4. számú táblázat).

2.3.4. A magyar nemzetgazdaság támogató üzleti környezete

Összefoglalva Magyarország gazdasági teljesítményének és versenyképességének, előző fejezetekben bemutatott eredményét, a magyar gazdaság változó gazdasági teljesítménnyel, de 2005-2014. között növekedett. Ez a növekedés a Visegrádi országok gazdasági teljesítményétől azonban elmaradt. Lengyelországban a külföldi működőtőke aránya, az exportképesség és a munkatermelékenység a legkiemelkedőbb. Csehország az egy főre jutó GDP előállításában és a foglalkoztatásban nyújtotta a legjobb teljesítményt. Szlovákia külföldi működőtőke arányában és exportképességében a negyedik helyre szorult, de a többi vizsgált gazdasági teljesítmények terén a második helyen áll. Összességében elmondható, hogy Magyarország gazdasági teljesítményei révén sereghajtóvá vált a négy ország összehasonlításában. A nemzetközi szervezetek versenyképességi vizsgálataiban országunk megítélése romlott 2005-2014 között. A Doing Business⁶ vizsgálata szerint 2014-ben Lengyelország a 30., Szlovákia 35., Csehország 37, Magyarország az 58. helyen szerepel abban a tekintetben, hogy milyen üzleti feltételek között működnek a vállalkozások a vizsgált 189 nemzetgazdaságban. Magyarország lemaradó gazdasági teljesítményében és versenyképességében sok-sok tényező játszik szerepet, így az örökölt történelmi elemek, társadalmi normák, gazdaságpolitika, intézményi rendszer, agrár múlt, állmadósság.

A gazdasági teljesítmények és a versenyképességi ranglistákon elfoglalt helyezések felhívják a figyelmet arra, hogy szükséges változtatni a szabályozási környezeten, adórendszeren, államháztartás szerekezetén, kormányzati hatékonyságon és intézményi rendszeren, az infrastruktúra és innováció helyzetén, a befektetők védelmén. A stabil gazdasági környezetet kell teremteni, ami Magyarország számára azt jelenti, hogy minél több külföldi működőtőke vonzását kell elősegíteni, ezzel növelve az exportképességet és világgazdasági nyitottságot, minél nagyobb szerepet vállalva a globális gazdaságban, növelve a gazdasági teljesítményeket és biztosítva a felzárkózást a fejlettebb nyugat-európai országokhoz. Ezekkel a változtatásokkal valósulhat meg és javulhat a nemzetgazdaság egyik fő célkitűzése, a támogató üzleti környezet biztosítása.

⁶ A Doing Business Project 2002-ben indult a Világbank szervezésében, amelyben azt vizsgálják, hogy a milyen üzleti feltételek között működnek a vállalkozások (www.doingbusiness.org/).

2.4. Vállalati versenyképesség

2.4.1. Vállalati versenyképesség fogalma és jelentése

SCHUMPETER (1980/1934) „A gazdasági fejlődés elmélete” című könyvében arról ír, hogy a gazdaságon belüli erő, amely a rendszert fejlődésre kényszeríti, az innováció és a vállalkozó. A könyv megjelenése ekkor egyedülálló volt, de még napjainkban is az egyik kiinduló pontját jelenti a vállalkozó és az innováció fogalmának meghatározásában. SCHUMPETER (1980/1934) értelmezésében a vállalkozó, a vállalkozások, elsősorban azok a nagy cégek, akiknek birtokában vannak az erőforrásoknak és a tőkének, tehát ezek felett rendelkezéssel bírnak. A vállalkozás, vállalkozó a gazdasági fejlődés alapjelensége. Véleménye szerint a fejlődés alapja az új kombinációk létrehozása: új javak, új termelési eljárás, új elhelyezkedési lehetőség a piac, új beszerzési forrás, új szervezet. Azok, akik az új kombinációkat létrehozzák, azok a vállalkozók, a vállalkozások (SCHUMPETER, 1980/1934). Sajnos kevés olyan magyar tulajdonú nagyvállalkozás van, amely saját vagyonát kockáztatva, jelentős innováció létrehozásában, saját termékével élenjáróként tudna fellépni. A nagyszámú KKV közül csak néhányan tudnak teljesen új termékek előállításába kezdeni, amelynek gyökerei a vállalati méretből adódóan a tőke és iparági speciális tudás hiányában kereshető. A magyar tulajdonú vállalkozások döntő többsége a külföldi tulajdonú vállalkozásokon keresztül innováció követően működik, így a schumpeteri értelemben vett vállalkozó, vállalkozás fogalma teljes mértékben még nem érvényesül hazánkban a magyar tulajdonú vállalkozások esetében, a jelentősebb innováció hiánya miatt.

RONALD COASE 1937-ben írta meg „A vállalat természete” című tanulmányát, amely magyar nyelven 1984-ben jelent meg. COASE (1984/1937) szerződéses vállalatelméletében a vállalat optimális megoldás a különböző szerződéses szituációkban. Ha nem lennének tranzakciós költségek, akkor csak a piac koordinálna, a vállalatok létének oka így a tranzakciós költségekben keresendő. A vállalat olyan viszonyrendszer, amely akkor jön létre, amikor az erőforrások felett egy vállalkozó rendelkezik. A vállalat akkor nő, hogyha a vállalkozó további tranzakciókat szervez meg és akkor csökken, ha lemond bizonyos tranzakciók megszervezéséről. A vállalat méretének határa ott van, ahol a tranzakciók vállalaton belüli megszervezésének költsége megegyezik azzal a költséggel, ami a piacon szervezett tranzakcióval járna. Ez határozza meg, hogy a vállalat mit vásárol, mit termel, mit ad el.

Ehhez szükséges a piaci környezet megteremtése és azoknak a jogi eszközöknek a bevezetése, melyek szabályozzák a tranzakciókat lebonyolító személyek jogait és kötelezettségeit. A Nobel díjas közgazdász ebben a tanulmányában megemlíti még a kombináció és integráció fogalmakat is. Megállapította, hogy kombinációról akkor van szó, amikor a korábban két vagy több vállalkozó által szervezett tranzakciók szervezését egy vállalkozó veszi át. Ez akkor válik integrációvá, amikor magába foglalja a vállalkozók közötti korábban a piacon megvalósuló tranzakciók megszervezését is. Egy vállalat e két lehetőség bármelyikében, vagy egyszerre mindkettőben is terjeszkedhet. A vállalati méretet fontosnak ítélte meg a vállalati versenyképességben (COASE, 1984/1937). A vállalat két vagy több személy integrált és tartós szervezete, amely jogi személyként cselekszik, eszközök tulajdonosa lehet, javak vagy szolgáltatások előállítása és piaci értékesítése céljából jött létre (HODGSON, 1998). A vállalatok jogi személyek, üzleti tevékenységüket hivatalosan nyilvántartott és ellenőrizhető formában végezhetik. Az üzlet (angolul: business) egy gazdasági tevékenység, amelyet rendszeresen, csak hivatalosan nyilvántartott és ellenőrizhető formában lehet folytatni. Üzletszerű tevékenység az ellenérték fejében nyereség, illetve vagyonszerzés végett, rendszeresen folytatott gazdasági tevékenység. A sikeres üzleti szervezetek fő célja a folyamatos működés, a nyereség realizálása, a piaci részesedés növelése és a társadalmi küldetés, vevői érték létrehozása. Az üzleti tevékenység természetes velejárója a folyamatos verseny, mellyel folyamatosan meg kell küzdenie minden vállalkozásnak (SZENTES, 2006a).

A vállalati versenyképesség kifejezés használata a globalizációs folyamatok felgyorsulásával került előtérbe, és az első vizsgálati eredmények az USA-ban születtek. STIGLER (1989/1971) a „Piac és az állami szabályozás” tanulmánykötetében jelent meg egy fejezet, amely a versennyel foglalkozik. Véleménye szerint a verseny fontos szerepet játszik a termelés megszervezésében, valamint az árak és a jövedelmek meghatározásában. A verseny a gazdasági életben a gazdasági tevékenység céltudatos megszervezésének eszköze, a versenyben a résztvevők a legjobb pozíció elérésére töreksenek. A verseny gazdasági jelentősége elsősorban abban áll, hogy olcsó és jó minőségű javak előállítására készíti a gazdasági élet szereplőit. Stigler álláspontjából azt a következtetést lehet levonni, hogy a versenyképesség levezethető a vállalkozások pénzügyi beszámolóiból és stratégiai terveiből.

PORTER (1990) az Öt versenyerő modelljében határozta meg a vállalati versenyképesség tényezőit:

- A piacra újonnan belépők korlátai: A nyereséges iparágba sokan szeretnének belépni, de itt a belépést nehezítik a következő tényezők: méretnagyság, költségelőnyök, speciális ismeretek, márkahűség, bennlévők ereje. Ennek ellenére a piacon lévőknek tartaniuk kell az új belépőktől, hogy piaci pozíciójukat meg tudják őrizni.
- Szállítók alkupozíciója: A szállítók alku ereje akkor nagyobb a vevőkénél, ha a vásárlás fontos a vásárlónak, ha kevés más szállítási forrás létezik, vagy ha az áttérés költségesebb lenne a vevő számára.
- Vevők alkupozíciója: A vásárlók alkupozícióval rendelkeznek, ha kevés vásárló van és nagy mennyiségben vásárolnak, ha a vásárló sok információval rendelkezik és ezek növelik az alkuerejét, vagy ha a kínált termék nem túl nagy fontossággal bír a vevőnél.
- Helyettesítő termékek fenyegetése: Helyettesítő termék ugyanazt a vevői igényt elégítik ki, melynél tekintetbe kell venni a minőséget, használati értéket, a költségeket, ezért ezekből is származhatnak fenyegetések.
- Iparági konkurens vállalatok hatása, a rivalizálás mértéke: A piacon lévő versenytársak konkurenciája árversenyt, piaci részesedésért folyó versenyt jelent a piacon lévő vállalatok között. A rivalizálás a viselkedés intenzitását jelenti. A rivalizálásban fontos a versenytárs ismerete, ezért versenytárs elemzés szükséges, a piaci erő összehasonlítása a kulcsfontosságú kompetenciákat illetően, erőforrások és törzskompetenciák, a jelenlegi és a lehetséges jövőbeni stratégia, szervezeti kultúra vonatkozásában (PORTER, 1990).

GRANT (1991) véleménye szerint az üzleti tevékenység során az erőforrások felhasználásának folyamatában szükség van olyan képességekre, amellyel az üzleti tevékenység végezhető. A folyamat során kialakul egy munkahelyi gyakorlat, működési rutin. Ennek során létrejön egy speciális tudás, az úgynevezett tacit tudás, amely személyes tapasztalatok összessége. Ezek a sajátos képességek, az úgynevezett kompetenciák, amelyekkel képes lesz a vállalat a vevői érték előállítására.

Kompetitív előny a versenytársakkal szemben értelmezhető, ezek olyan vállalati képességek, amelyeket tartósan fenn tudnak tartani, és amelyeket a versenytársak nem tudnak ellensúlyozni, amelyek a vállalatokat versenytársaikkal szembeni előnyhöz juttatják (PORTER, 1993). A versenyképesség alaptényezője a fizikai és humán erőforrások együttese, amelynek birtokában a cégek vevőértéket hoznak létre. Vevőérték lehet különleges érték, egy újdonság, ami megkülönbözteti terméküket másokétól, de lehet költségcsökkentő, minőségjavító. A vevőérték előállításához szükség van az erőforrások hatékony felhasználásra, amelyek a kompetitív jellemzők révén lehetséges. Kulcskompetenciák képességek és tapasztalatok összessége, amelyekkel versenytársaknál nagyobb értéket képes teremteni vevői számára. A lényeg, hogy milyen hatékonyan és innovatívan hasznosítja egy vállalat erőforrásait. A pénzügyi mutatók elemzését követően fel kell tárni az eredményekre ható tényezőket is. A pénzügyi eredmény önmagában nem elegendő mércéje a teljesítménynek. A vevők számára értéket képviselő elemeket az értékteremtő folyamatok biztosítják. Elemezni kell a teljesítményokozókat, vagy értékteremtő tényezőket. Egyre nagyobb a társadalmi felelősségvállalás, társadalmi szerepvállalás is, mert a vevők elvárják, hogy a vállalatok a környezetre a legkevesebb terhet róják, a termékek környezetbarát termékek legyenek (HOPE-HOPE, 1997). A hatékonyság és termelékenység vállalatonként eltérő, melyre hatással van a jó minőségű munkaerő, az innováció, a tudás, a szervezeti felépítés és a vállalat vezetésének színvonala is. A vállalat vezetése határozza meg a célokat, irányítja a munkavállalókat. Tudásuk, szakértelmük meghatározzák a gazdálkodás színvonalát, amely kihat a teljesítményre (SYVERSON, 2011). A piaci struktúra és intézményrendszer jelentősen befolyásolja a vállalkozások üzleti teljesítményét, és ez a kisebb vállalati méretnél ez fokozottabban jelentkezik (HALTIWANGER, 2011). TORUGSA et al. (2011) elemezték a proaktív társadalmi felelősségvállalás és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatát. Azt találták, hogyha nő a pénzügyi teljesítmény, akkor nagyobb a társadalmi felelősségvállalás, ezért ösztönözni kell a job pénzügyi teljesítményt. GILL és BIGER (2012) vizsgálta a vállalati növekedés problémáját Kanadában. A vizsgálat eredményeként bemutatásra került, hogy a finanszírozási problémák, a növekedési akadályok, a piaci kihívásoknak való nem megfelelés jelentik a legnagyobb versenyképességi akadályokat. WIERSCH és SHANE (2013) és PEEK (2013) az Amerikai Egyesült Államokban a tőkehiányára, fizetőképesség problémájára és a hitelezési nehézségekre mutattak rá, amelyek jelentősen befolyásolják a vállalati versenyképességet.

A tőke szabad áramlásának köszönhetően számos multinacionális vállalat jött létre a különböző országokban. Ezeknek a globális vállalatoknak a lokális kisvállalatok jelentősen ki van szolgáltatva. Azzal a tőkeerővel, tudással, piaci kapcsolatrendszerrel, amivel ezek a multinacionális vállalatok rendelkeznek, nehéz a versenyt felvenni (MAESENIRE, 2012; BATSAKIS, 2014).

A Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézete mellett működő Versenyképesség Kutató Központ 1990 óta folytat kutatásokat a versenyképességre vonatkozóan. A Versenyképesség Kutató Központ vezetője, Chikán Attila úgy fogalmazott, hogy a vállalati versenyképesség megnyilvánulása a vállalat működőképessége és változóképessége. Ezt azt jelenti, hogy képes az elérhető erőforrásokkal a lehető legnagyobb nyereséget előállítani és képes a környezeti és vállalaton belüli változásokra reagálni úgy, hogy a nyereségfolyam tartós működőképességet tesz lehetővé. Ehhez a vállalkozásoknak olyan tulajdonságokkal, erőforrásokkal kell rendelkezniük, amelyeket folyamatosan úgy kell megújítaniuk, hogy a környezet változásaihoz készek legyenek alkalmazkodni (CHIKÁN, 1995). A versenyképesség nem más, mint a vállalat képessége a környezeti és belső (vállalaton belüli) változások érzékelésére, és az ezekhez való alkalmazkodásra oly módon, hogy a vállalat nyereségfolyama lehetővé tegye a tartós működőképességet (CHIKÁN, 2001). 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 termékei (szolgáltatásai) helyett inkább hajlandóak a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképességek 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., 2005).

GELEI és SCHUBERT (2006) szerint a vállalatok fő célja vevői érték létrehozása. Ennek létrehozásához szükség van vállalati erőforrásokra és képességekre. Összességében a vállalat erőforrásai a fizikai, a nem fizikai és humán erőforrások. A vállalati erőforrások olyan tényezők, amelyek megvásárolhatók, bérelhetők, tulajdonosok által rendelkezésre bocsáthatók. A kézzel fogható, úgynevezett fizikai erőforrások az épületek, gépek és berendezések, számítástechnikai eszközök, készletek, pénzeszközök, tőke, technológiai felszereltség, stb.

Az épületek elhelyezkedése és megközelíthetősége, a műszaki berendezések technológiai színvonala, az alapanyagok elérhetősége időben és mennyiségben, az informatikai háttér biztosítottága, a rendelkezésre álló pénzeszközök mind befolyásolják a vállalkozások jövedelemtermelő képességét és likviditását. A nem megfogható, nem fizikai erőforrások közé sorolható a márkanév, jogdíj, vagyoni értékű jogok. Mindezek a vállalatoknál eszközként, készletként, pénzeszközként könyveikben kimutathatóak, azok azonosítására lehetőséget teremtenek a pénzügyi beszámolók és kiegészítő mellékletek, melyeket a vállalatok minden évben nyilvánosságra hoznak. Ezekből a számadatokból pénzügyi mutatók segítségével tárható fel az erőforrások felhasználásának eredményessége. Az eltérő erőforrások birtokában és azok felhasználásának hatékonyságában eltérő a vállalkozások jövedelemtermelő és fizető képessége is. Ezen eltérések mérhetőek és összehasonlíthatóak jövedelmezőségi és fizetőképességi mutatókon keresztül. Nem elég az erőforrásokat birtokolni, azokat eredményesen kell működtetni, ezek működtetéséhez szükség van humán erőforrásra is. Ezek a pénzügyi beszámolókon keresztül nem ismerhetőek meg, vállalati adatokon keresztül mérhetőek (GELEI-SCHUBERT, 2006).

A vállalatok versenyképességére utal a nemzetközi szintre való kilépésre való lehetőség, amelyet befolyásol a vállalat mérete, a vállalat kora, a technológiai szint, a piaci tapasztalat, a környezet dinamizmusa, a növekedési üteme, a vállalatvezetés kora és képzettsége (SZERB-MÁRKUS, 2008).

„Egy entitás versenyképes, ha szolgáltatásaival, termékeivel tartósan jelen tud lenni a helyi és/vagy nemzetközi piacokon, olyan módon, hogy a szolgáltatások, termékek előállításához felhasznált termelési tényezők hozadéka legalább azok újratermelését fedezi. A hazai kis- és középvállalkozások versenyképességét úgy vizsgálom, hogy megnézem piaci jelenlétük alakulását, és ezt összevetem azzal, hogy képesek-e újratermelni, bővíteni az általuk használt termelési tényezőket.” (KÁLLAY, 2010; 9).

A gazdasági verseny két vagy több szereplő egymással szembeni előnyszerzésre irányuló, adott szabályok közt zajló tevékenysége. A piacgazdaságokban a verseny elkerülhetetlen a vállalatok számára, az abban való részvétel kötelező, még a legnagyobb monopóliumokat is naponta érik kihívások. A vállalat létének feltétele a versenyben való helytállás.

A verseny bármely vállalat számára igen sokrétű és sok színterű kihívást jelent, ahol hosszú távon a vállalati képességek a döntőek. Tartós versenyelőnyt csak akkor szerezhetsz a vállalat, ha képes a külső és belső környezeti kihívások valódi tartalmának és jövőbeni alakulásának felismerésére és előrejelzésére, valamint a lehetőségek megragadására, illetve megteremtésére (CHIKÁN, 2010). SZERB (2011) elfogadja a CHIKAN et al. (2006) meghatározását, amely a vállalati versenyképességet a vállalat azon képességével azonosítja, ahogyan a versenytársaihoz viszonyítva inkább képes megfelelni a fogyasztói igények kielégítésének, olyan módon, hogy az nem sérti a társadalmi normákat és nyereséget biztosít a cégnek is. Ehhez hozzátartozik a környezeti és a vállalatban belüli változások érzékelésének és az erre történő reagálásnak a képessége. Egyben kiegészíti azzal, hogy „a vállalati szintű versenyképességet a rendelkezésre álló fizikai erőforrások, a humán erőforrások, a hálózatosodás, az innovációs képességek és az adminisztratív rutinok kompetenciáiként határozom meg” (SZERB, 2011; 9). Ezek teszik lehetővé a cég számára, hogy a fogyasztókat magas szinten szolgálja ki és hatékonyan versenyezzen más cégekkel. A belső erőforrások, képességek és készségek összessége teszi ki azokat a kompetenciákat, amelyeket egyrészt a fogyasztók igényeihez (kereslet), másrészt pedig az iparágban levő versenytársakhoz és a helyettesítő termékek előállítóihoz (kínálati tényezők) kell igazítani. A versenyképesség hét pillérje magyarázza a vállalati teljesítményt, amely nyereségességi, hatékonysági és növekedési mutatókkal mérhető. A vállalati szintű teljesítmény és versenyképesség hét tényezőjét (pillérjét): a fizikai erőforrások (technológia szintje, IKT alkalmazások, beruházás, hitel/külső tőke igénybevétele), a humán erőforrások (oktatás szintje, külső/belső tréning, menedzsment minősége), az adminisztratív rutinok (döntéshozatal, tudás megosztása, formalizáltság, tervezés) kapcsolatrendszer (külső együttműködés, külső segítség, innovációs együttműködés), keresleti tényezők (célpiacon növekedése, értékesítés szintjei, székhely mérete), kínálati tényezők (iparágban belüli verseny, termék egyedisége) és az innováció (termékinnováció, technológiai innováció, marketing innováció, kutatás-fejlesztés) jelenti (SZERB, 2011). LENTNER et al. (2017) rámutatott a társadalmi felelősségvállalás fontosságára, amelynek nagy szerepe van a vállalati versenyképességben. Az előzőekben bemutatott vállalati versenyképességi kutatások és azok eredményei azt tükrözik, hogy a vállalati versenyképesség fogalmának nincs általánosan elfogadott definíciója, ami abból adódik, hogy vállalat érintettjei más és más megközelítésből vizsgálják, más és más tartalommal ruházzák fel a kifejezés jelentését.

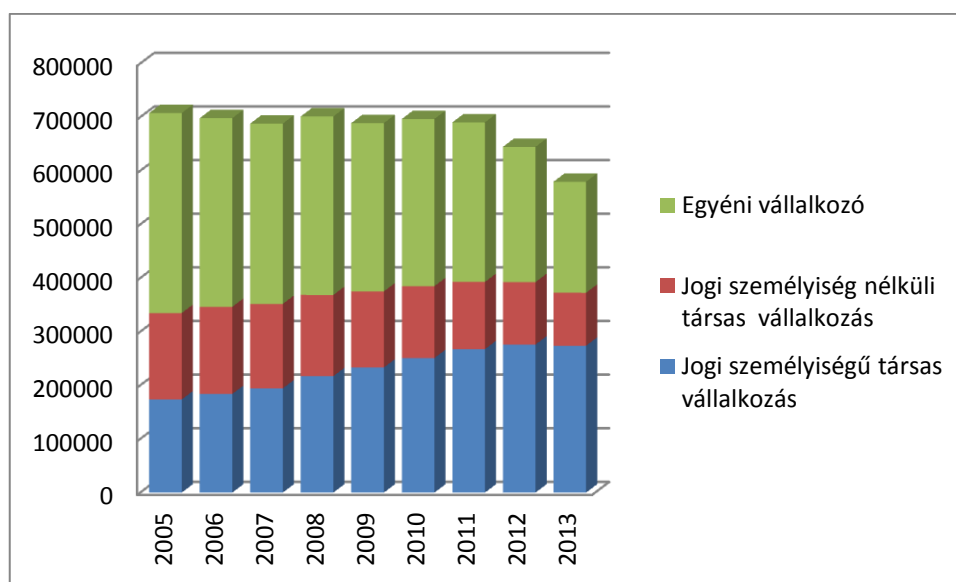
A különböző versenyképességi megközelítések összhangban vannak az általam tapasztaltakkal, miszerint más jelent a vállalati versenyképesség egy néhány főt foglalkoztató kisvállalat érintettjeinek, amely a hazai piacon működik, mást jelent a versenyképesség, mint annak a vállalat érintettjeinek, amely több száz főt foglalkoztat és termékeit külföldre értékesíti. Egy világgazdasági környezetben működő vállalat globális piacokon, globális környezetben, míg egy lokális vállalat a helyi piacokon versenyez, így érthető ha a vállalati versenyképesség mást jelent a különböző vállalatok alanyai számára. Az eltérő megközelítések mellett meg kell említeni azt a közös nézőpontot is, amely minden vállalat számára versenyképességi tényező kell, hogy legyen, ez pedig a rendelkezésre álló erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás. Ezt a nézőpontot az előzőekben bemutatott számos vizsgálat is megerősítette. A vállalatok különböző erőforrásokkal rendelkeznek, az erőforrások hatékonyságának vizsgálatában első szempont maguknak az erőforrásoknak a rendelkezésre állása, mint egy gazdasági versenyképességi tényező. A másik szempont pedig az erőforrások alkalmazása, az üzleti tevékenység folyamatában, amely a vállalati (szervezeti) képességek, kompetenciák révén valósul meg. A szervezeti képességek, mint kompetitív jellemzők biztosítják az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás megvalósulását, amely megjelenik az üzleti teljesítményben. Az üzleti tevékenység optimalizálása, a kompetenciák legjobb hasznosítása adja az üzleti teljesítményt, amely a versenytársak eredményeihez hasonlítható. Az összehasonlítás során láthatóak a vállalat megkülönböztető versenyelőnyei és versenyhátrányai. Ezek feltárásával a vállalatnak lehetősége van folyamatait javítani és a versenyhátrányait csökkenteni, növelve versenyelőnyeit. A folyamatosan növekedő versenyben a kérdés, hogy a változó kihívásokhoz, a változó környezethez hogyan tudnak a vállalatok alkalmazkodni, hogyan tudják erőforrásaikat a leghatékonyabban felhasználni versenyképességük megtartása, növelése érdekében. A különböző vállalati versenyképességi megközelítések hozzásegítettek ahhoz, hogy azonosítani tudjam a legfontosabb versenyképességi tényezőket. Úgy gondolom, hogy a vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a vállalatok képesek az erőforrásaik hatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legrugalmasabb módon alkalmazkodva, a legmegfelelőbb válaszokat megadni, képesek hozzájárulni a fenntartható fejlődéshez azáltal, hogy megteremtik a gazdasági, társadalmi és környezeti tényezők egyensúlyát.

2.4.2. A hazai vállalkozási szféra sajátos jellemzői az EU csatlakozást követő tíz évében

A elemzőink és kutatóink folyamatosan vizsgálat alá vonják a magyar vállalkozások szerkezetét és teljesítményeit. SZERB (2004) a vállalkozás és a vállalkozási aktivitás mérésével foglalkozó hazai tanulmányokat foglalta össze. Felhívta a figyelmet arra, hogy a vállalkozásaink relatív állapotáról megfelelő információval kell rendelkezni (SZERB, 2004). PITTI (2010) az elmúlt több mint 20 évet úgy értékeli, hogy erősödött a vállalkozási hajlandóság, növekedett a vállalkozások száma, módosultak a vállalkozási formák. A külföldi befektetők megjelenése nyomán változott a gazdasági szerkezet, és a technikai és technológiai fejlesztéseknek köszönhetően korszerűsödött az exportált termékek összetétele.

2.4.2.1. A magyar vállalkozások struktúrája és teljesítményének tendenciái

A Központi Statisztikai Hivatal általános gazdasági mutatói között hozzá nyilvánosságra a gazdasági szervezetekre jellemző legfontosabb statisztikai adatokat, melyekre vizsgálatom során támaszkodtam.



12. ábra: Működő vállalkozások száma gazdálkodási forma szerint 2005-2013⁷ (db)

Forrás: A KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

⁷ A vizsgált időszak az EU csatlakozást követő tíz év (2005-2014), a vállalati szféra főbb jellemzőit a KSH olyan adatai reprezentálják, amelyek azonban nem minden esetben álltak rendelkezésre teljeskörűen, ezért törekedtem a legreprezentatív adatok bemutatására.

A működő vállalkozások száma azokat a valóságos piaci szereplőket mutatja, amelyek meghatározzák a gazdaság működését. 2005-ben 707 756 db működő vállalkozás volt Magyarországon, melyből 372 973 db egyéni vállalkozó és 334 873 db társas vállalkozás. 2013-ban 579 579 db-ra csökkent a működő vállalkozások száma, melyből 207 031 db egyéni vállalkozás és 372 548 db a társas vállalkozás. 2005-2013. közötti időszakot időszakot ellentétes folyamatok alakították a működő vállalkozások száma változásának tekintetében, amelyet az egyéni vállalkozások és a jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaságok csökkenése és a jogi személyiségű társaságok növekedése jellemzett. Ez azzal magyarázható, hogy a rendszerváltást követően sok volt az önfoglalkoztató kényszervállalkozó, aki időközben megszüntette tevékenységét, vagy pedig gazdasági társaságot hozott létre. 2005-ben 173 661 db volt a száma a jogi személyiségű vállalkozásoknak, míg 2013-ra számuk 273 861 db-ra emelkedett (12. számú ábra). Ez több okra visszavezethető. Egyrészt a nagyvállalatok szívesebben kötnek szerződést jogi személyiségű gazdasági társasággal, melyek a cégbíróságnál be vannak jegyezve, éves beszámolóik közzé vannak téve, így gazdálkodásukról bármikor tájékozódni lehet. Sok vállalkozó felismerte az ebből adódó lehetőséget. Másrészt az egyéni vállalkozó saját vagyonával felel a vállalkozás kötelezettségeiért, ezért ez a vállalkozási forma egyre népszerűtlenebbé vált, és előtérbe kerültek a kft-k létesítése. Harmadsorban jogszabályi segítséget kaptak az átalakuláshoz, amikor 2007. szeptember 01-én a jegyzett tőke mértékét 3 millió forintról csökkentésre került 500 ezer forintra⁸.

2.4.2.2. Működő vállalkozások általános jellemzői

A 2004. évi XXXIV. törvény rendelkezik a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. A KKV-k Európai Unió kritériumai a 2033/361 EK bizottsági ajánlás alapján kialakításra kerültek a vállalkozási ismérvek. Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése - tőke vagy szavazati joga alapján - külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25 %-ot. A törvény értelmében az alábbi táblázatban foglaltam össze, hogy kik tekinthetők mikro-, kis- és középvállalkozásnak (5. számú táblázat). Nagyvállalatnak tekinthető a 250 főnél nagyobb foglalkoztatottal rendelkező, 50 millió euró, vagy 43 millió euró mérlegfőösszeggel rendelkező vállalkozás.

⁸Ez az engedmény 10 évre vonatkozott, mert új szabály a kötelező törzstőke emelés 3 m Ft-ra 2017. 03. 15-ig

5. táblázat: Kis- és középvállalkozások meghatározása

Ismérv/vállalkozás	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Foglalkoztatottak száma	<10 fő	10-49 fő	50-249 fő
Nettó árbevétel	<2 millió euró	<10 millió euró	<50 millió euró
vagy			
Mérlegfőösszeg	<2 millió euró	<10 millió euró	<43 millió euró

Forrás: 2004. évi XXXIV. törvény alapján saját összeállítás

A Központi Statisztikai Hivatal a működő vállalkozások létszám-kategóriáit is közzéteszi, amely alapján kategorizálhatóak a vállalkozások és elkészíthető a KKV és a nagyvállalati szektor szétválasztása (5. számú táblázat).

**6. táblázat: Működő vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint
KKV-k és Nagyvállalkozások száma 2005-2013 (db)**

Évek	Mikro-vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás	Nagy-vállalkozás	Összesen Vállalkozás
2005	672 345	29 507	4 980	924	707 756
2006	662 825	29 388	5 010	923	698 146
2007	653 603	28 443	5 088	924	688 058
2008	666 371	28 926	5 157	954	701 408
2009	657 102	26 278	4 746	870	688 996
2010	664 488	26 680	4 640	872	696 680
2011	658 310	26 557	4 643	865	690 375
2012	613 241	26 002	4 578	871	644 692
2013	548 627	25 566	4 515	871	579 579

Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

A két nagy csoport a mikro-, kis- és középvállalkozások (KKV) és a nagyvállalkozások csoportja. A számarányokat tekintve 2013-ban 99,8 százalék körül mozog a mikro-, kis- és középvállalkozások aránya, míg a nagyvállalatok csak 0,2 % arányt képviselnek. Ha a működő vállalkozásoknál a KKV-k arányát vizsgáljuk, a számok azt mutatják, hogy a Magyarországon működő vállalkozások struktúrája elaprózódott, 94,6 százalék a mikro vállalkozások 4,4 százalék a kisvállalkozások, míg 0,8 százalék a középvállalkozások aránya. A közép és nagy vállalkozások számának aránya 1 % (6. számú táblázat).

7. táblázat: Vállalkozások teljesítmény mutatói létszámkategória szerint 2013

Teljesítmény kategória	Mikro-vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás	Nagy-vállalkozás	Összesen Vállalkozás
Foglalkoztatottak létszáma (fő)	999 769	500 486	437 856	723 730	2 661 841
Értékesítés nettó árbevétele (millió forint)	16 520 726	13 090 122	16 228 822	32 944 750	78 784 420
Hozzáadott érték tényezőkölsége (millió forint)	3 067 660	2 435 644	2 851 173	6 907 473	15 261 951
Exportértékesítés árbevétele (millió forint)	1 847 347	2 250 792	4 768 584	17 266 070	26 132 793

Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

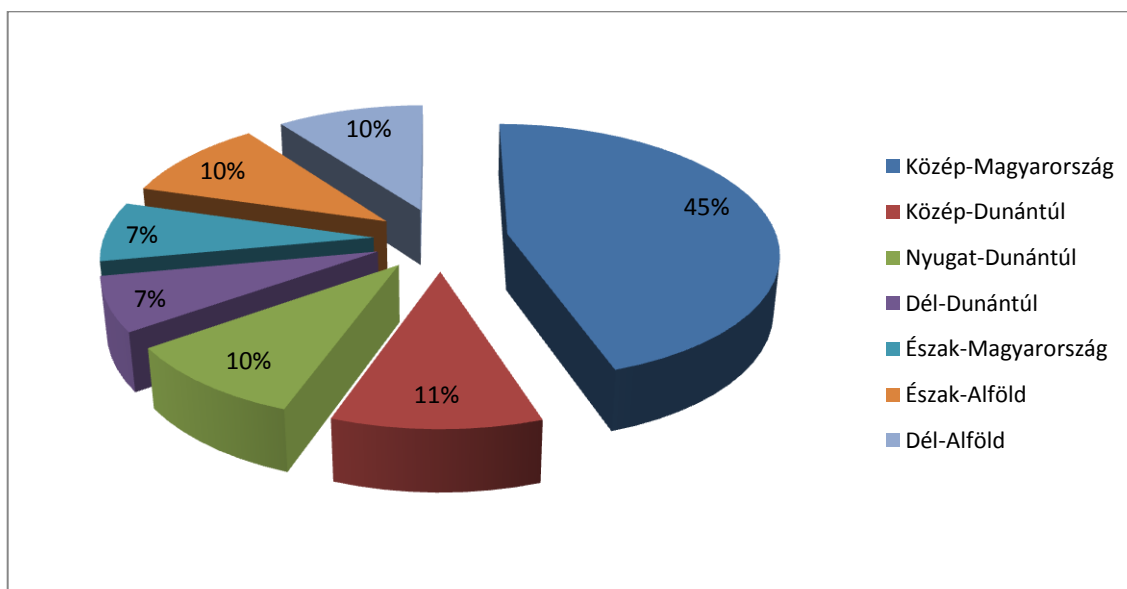
A KKV-k a foglalkoztatottak 70 százalék fölötti részét, a bruttó hozzáadott érték 55-56 százalékát, az export több mint 35 százalékát adják. A KKV szektor kulcsfontosságú szerepet tölt be a gazdaságban. Működési helyzete és versenyképessége kihat a magyar gazdaság teljesítményére és döntő szerepet játszik a foglalkoztatásban. Napjaink legfontosabb kérdései, hogy hogyan lehet a KKV szektort fejleszteni, milyen szinten működnek, kik tudnak versenyképesen beszállítani a nagyvállalkozásoknak, nagyvállalatoknak, hogyan lehet exportképességüket növelni, milyen irányban érdemes őket fejleszteni, mire is képesek. Jelenleg a nagyvállalatok számára való beszállítói státusz, a hazai piaci igények kielégítése, ami reálisan elérhető cél a hazai KKV szektor számára. Véleményem szerint a KKV-k nemzetközi, globális szintre való kilépésének esélye nagyon elenyésző, melynek egyik okai a beruházásokhoz és innovációhoz szükséges tőke hiánya, a saját piac- és versenyképes termékek elmaradása, méretnagyság, üzleti rutin. A nagyvállalatok nemzetgazdasági súlya és szerepe - a csekély működő vállalati szám ellenére, amely 2013-ban 871 db volt - kiemelkedő. Nemzetgazdaságunk teljesítményéhez való hozzájárulásában 2013-ban az export 66,07 százalékát, a hozzáadott érték 45,3 százalékát a nagyvállalatok biztosították, ami egy olyan nyersanyagokban szegény nemzetgazdaságnál, mint Magyarország fontos tényező. Az értékesítés nettó árbevételeiből 41,8 százalékot állítják elő. Azok a vállalatok, amelyek exportálnak, azok vannak a nemzetközi versenynek kitéve, ezért működésük és teljesítmények megismerése és megértése kulcsfontosságú a KKV-k fejlesztésében (7. számú táblázat).

8. táblázat: A vállalkozások foglalkoztatottainak megoszlása létszámkategória és régió szerint 2013 (%)

Régió megnevezése	Mikro- vállalkozás	Kis- vállalkozás	Közép- vállalkozás	Nagy- vállalkozás	Összesen Vállalkozás
Közép-Magyarország	41,8	44	42	51,4	44,9
Közép-Dunántúl	9,6	9,4	9,6	13,6	10,7
Nyugat-Dunántúl	9,7	9,5	10,4	9,6	9,8
Dél-Dunántúl	8,0	7,3	7,3	4,6	6,8
Észak-Magyarország	8,1	6,7	7,8	6,9	7,5
Észak-Alföld	11,3	10,7	12,1	7,5	10,3
Dél-Alföld	11,4	12,4	10,9	6,4	10,2

Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

2013-ban a vállalkozások 44,9 %-a és a nagy vállalkozások 51,4 %-a a Közép-Magyarország Régióban végezte tevékenységét. Ez a magas arány jellemzi a KKV szektort is, értelemszerűen ők képezik a nagyvállalatok beszállítói körét, számos vállalat központját és logisztikai bázisát telepítette ide (8. számú táblázat, 13. számú ábra).



13. ábra: A vállalkozások foglalkoztatottainak megoszlása létszámkategória szerint és a régió arányában 2013 (%)

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

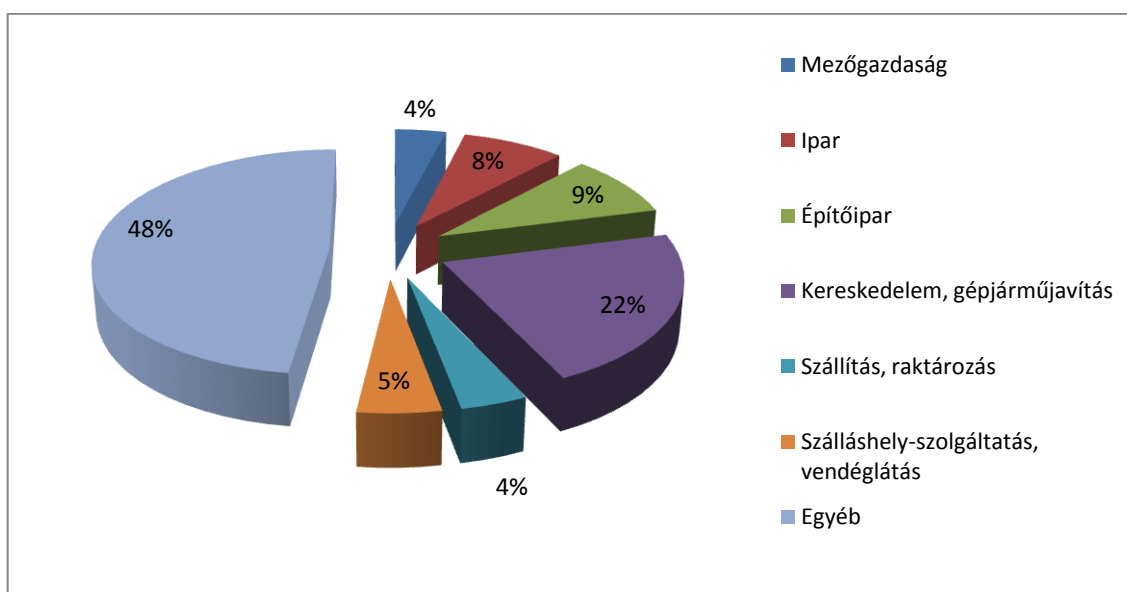
A régiók foglalkoztatottsági sorrendje 2013-ban a Közép-Magyarország, Közép-dunántúl, Észak-Alföld, Dél-Alföld, Nyugat-Dunántúl, Észak-Magyarország, Dél-Dunántúl volt (13. számú ábra).

**9. táblázat: Működő vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint
2005-2013 (db)**

Iparág	2005	2007	2009	2011	2013
Mezőgazdaság	24 274	22 921	22 744	23 206	22 250
Ipar	63 822	58 486	54 632	53 692	46 772
Építőipar	73 698	70 053	67 730	63 705	49 305
Kereskedelem, gépjárműjavítás	149 402	144 023	139 254	138 964	125 322
Szállítás, raktározás	34 187	32 108	30 779	29 700	21 254
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	32 737	31 877	32 193	32 017	27 869
Egyéb	329 636	328 590	341 664	349 091	286 807
Nemzetgazdaság összesen	707 756	688 058	688 996	690 375	579 579

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

A működő vállalkozások száma 2005-2013 között csökkent, amely a nemzetgazdasági ágak arányában azt eredményezte, hogy 2 024 db mezőgazdasági, 17 050 db ipari, 24 393 db építőipari, 24 080 db kereskedelmi és gépjárműjavítási, 12 933 db szállítás és raktározási, szálláshely és vendéglátási, 4 868 db szálláshely és vendéglátás, és 42 829 db egyéb tevékenységű vállalkozással kevesebb végzi tevékenységét 2013-ban a nemzetgazdaságban, mint az EU csatlakozást követő évben⁹ (9. számú táblázat).



14. ábra: Működő vállalkozások számának aránya nemzetgazdasági ág szerint 2013 (%)

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

⁹ A csökkenést részben KSH módszertani változása okozza, 2005. január 01-től működő vállalkozás, amelynek van adott évben árbevétele vagy foglalkoztatottja

2013-ban az Egyéb tevékenységet végző működő vállalatok aránya 48 százalék volt. A formai és tartalmi keretekre való tekintettel ebbe a kategóriába soroltam a Pénzügyi és biztosítási tevékenységet, Ingatlanügyeket, Szakmai-, tudományos-, műszaki tevékenységet, Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenységet, Közigazgatási és védelem tevékenységet, a Társadalombiztosítást, Oktatást, Humán-egészségügyi, szociális ellátást, Művészet, szórakoztatás, szabad idő tevékenységeket és az Egyéb szolgáltatást. Mivel ez egy gyűjtőkategória, továbbra is a Kereskedelem és gépjárműjavítás számít a húzó ágazatnak a 22 százalékos aránnyal, az Építőipar 9 százalékos, az Ipar és Szálláshely-vendéglátás 5 százalékos, míg a Mezőgazdaság és Szállítási-raktározási ágazatban 4-4 százalékos volt az arány. Az Iparnál ki kell emelni a Feldolgozóipart, amely jelentős export árbevétel termelő ágazatunk (14. számú ábra).

2.4.2.3. Vállalati dualitás főbb jellemzői

A rendszerváltás körülményei között kibontakozó új világgazdasági betagozódás a közép-európai átalakuló országok többségében a multinacionális cégek közvetítésével valósult meg. Ennek két alapvető formája volt. Egyrészt maguk a nagy nemzetközi cégek vetették meg lábukat ezeknek az országoknak a piacain, és a termelési rendszereikben is. Másrészt a hazai vállalkozások döntő többsége ezen cégek partnereiként, különböző szintű beszállítói státuszban tudják tevékenységüket fenntartani. A külföldi tulajdonú vállalatok modernizációt, exportnövekedést, új munkahelyeket jelentettek. A külföldi vállalatok megtelepedésével létrejött Magyarországon egy duális vállalati szerkezet a maga sajátosságaival (SZANYI, 2004).

10. táblázat: Külföldi érdekeltségű vállalkozások száma régiók szerint 2005-2012 (db)

Régió megnevezése	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Közép-Magyarország	17 146	17 581	18 826	20 326	20 478	21 043	21 404	20 053
Közép-Dunántúl	1 656	1 652	1 654	1 724	1 757	1 702	1 625	1 617
Nyugat-Dunántúl	2 542	2 511	2 600	2 640	2 626	2 645	2 714	2 617
Dél-Dunántúl	1 341	1 279	1 243	1 298	1 272	1 242	1 194	1 119
Észak-Magyarország	709	657	733	761	758	769	746	739
Észak-Alföld	1 265	812	811	874	886	914	901	858
Dél-Alföld	1 360	1 304	1 310	1 370	1 375	1 374	1 366	1 326
Ország összesen	26 019	25 796	27 177	28 993	29 152	29 689	29 950	28 329

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

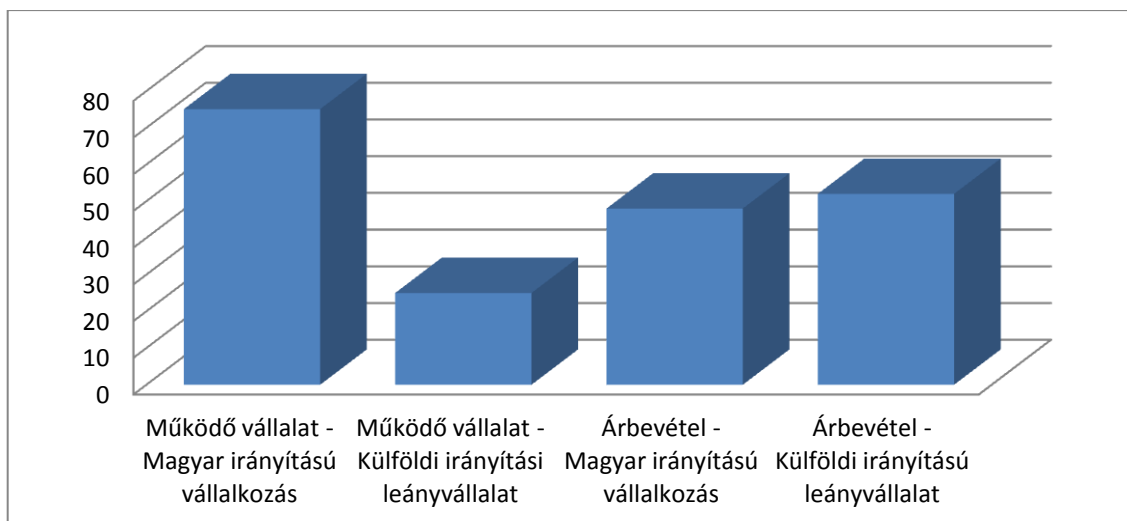
A Közép-Magyarország régióban található a külföldi tulajdonú vállalatok több mint 70 százaléka. Ez azzal magyarázható, hogy sok vállalkozásnak itt van a székhelye, logisztikai központja. A működő jogi személyiséggel rendelkező vállalkozásokon belül a külföldi tulajdonú vállalkozások aránya 2005-ről 2012-re folyamatosan csökkent 15 százalékról 10 százalékra (10. számú táblázat). A külföldi tulajdonú vállalatok foglalkoztatásban betöltött szerepe jelentős, 2005-2012. között átlagosan a munkavállalók 25-26 százalékát alkalmazták, ebből 69 % EU-n belüli, 31 % EU-n kívüli irányítású volt. A meglepően alacsony vállalkozási szám, és a KKV szektorhoz képest relatíve alacsonyabb foglalkoztatás mögött azonban kiemelkedő teljesítmény áll.

11. táblázat: A külföldi közvetlen tőkebefektetéssel működő vállalkozások külföldi tőkéje régiók szerint 2008–2014 (milliárd forint)

Régió megnevezése	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Közép-Magyarország	9 610	10 464	10 719	10 565	11 442	12 315	12 545
Közép-Dunántúl	1 365	1 438	1 428	1 255	1 411	1 511	1 641
Nyugat-Dunántúl	1 962	1 878	2 145	3 668	3 376	3 555	3 823
Dél-Dunántúl	175	160	176	261	257	260	277
Észak-Magyarország	477	487	490	500	492	525	678
Észak-Alföld	562	554	591	704	676	760	1645
Dél-Alföld	461	483	514	548	557	576	659
Ország összesen	15 008	15 874	16 486	17 936	18 662	19 965	21 748

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját összeállítás (www.ksh.hu)

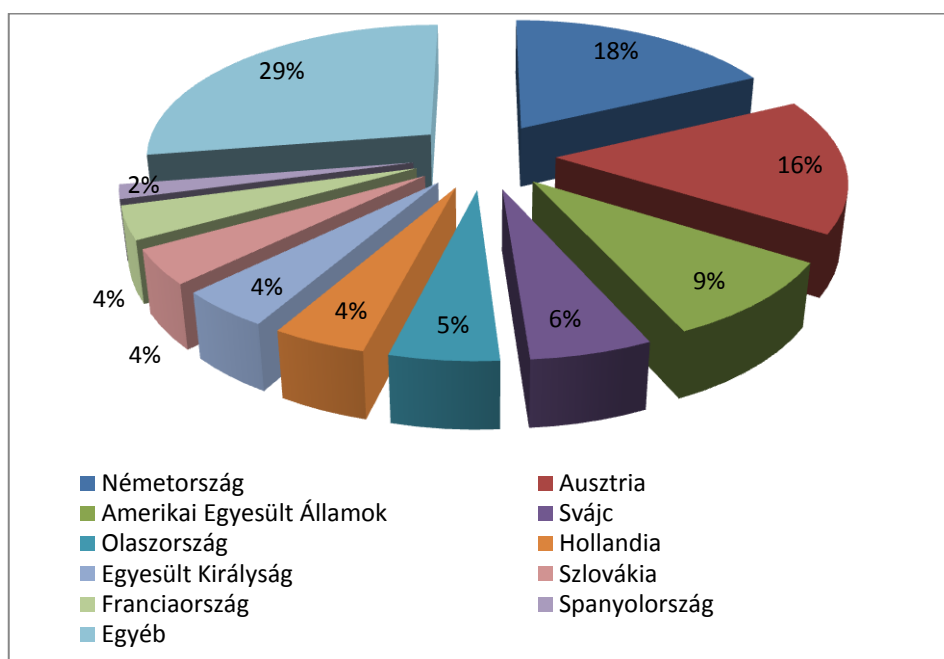
A külföldi közvetlen tőkebefektetéssel működő vállalkozások külföldi tőkéjének állománya 2008-ban 15 008 milliárd Ft volt, amely 2014-ig folyamatosan növekedett és elérte a 21 748 milliárd Ft-ot, amelynek területi egység szerinti megoszlása hasonló a külföldi érdekeltségi vállalkozások száma régió szerinti megoszlásával. A legjelentősebb a Közép-Magyarország Régió, ahol 2008-ban 9 610 és 2014-ben 12 545 milliárd Ft volt a külföldi tőkeállomány. A második helyen szereplő régió a külföldi tőke vonzásában a Nyugat-Dunántúl, ahol a 2008-ban 1 962 milliárd Ft-ról 2014-ig 3 823 milliárd Ft-ra növekedett a tőkeállomány. Harmadik régió a Közép-Dunántúli Régió, ahol a tőkeállomány 2008-2014. között 1 365 milliárd Ft-ról 1 641 milliárd Ft-ra emelkedett (11. számú táblázat). Számos vállalkozás kistérségben működik, az egyes kistérségek pedig eltérő funkcionális jellemzőkkel bírnak. A kistérségek gazdasági fejlesztése kiemelt fontosságú nemzetgazdasági kérdés (BARANYI-TARALIK, 2014).



15. ábra: Külföldi és magyar irányítású vállalkozások számának és árbevételének aránya 2008-2013 (%)

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

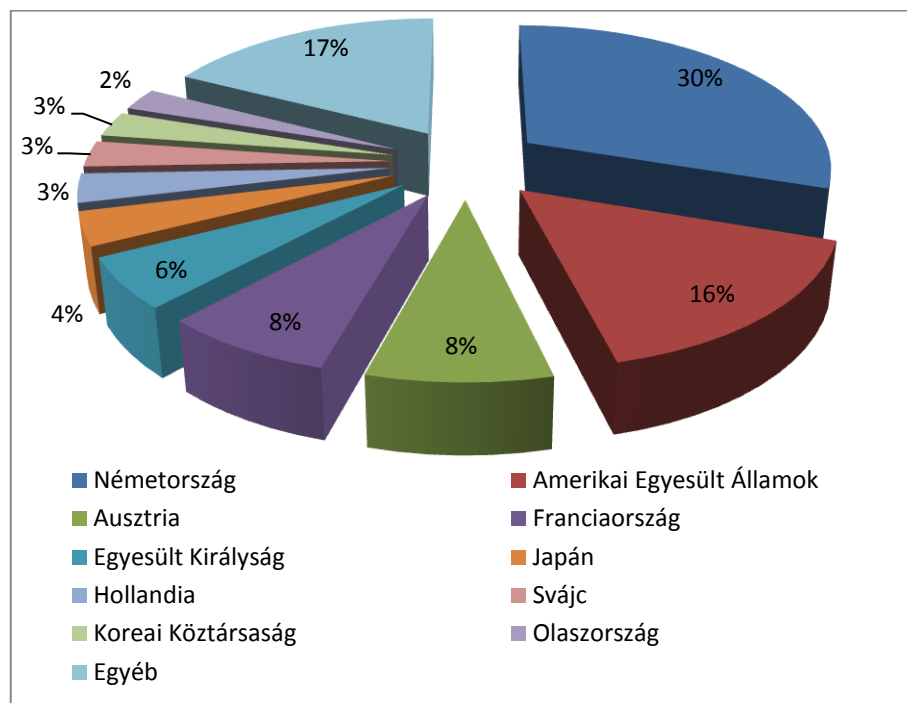
A működő vállalkozások 75 százaléka magyar tulajdonú, a 25 százaléka külföldi irányítású vállalkozás volt, míg az üzleti tevékenységük során előállított árbevételük 52 százaléka a külföldi, és 48 százaléka a magyar vállalkozások közötti arányt mutat 2008-2013 között a hat év átlagában (15. számú ábra). ARTNERT (2004) A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek együttműködésére hívta fel a figyelmet, a magyar vállalatok fejlődése szempontjából.



16. ábra: A legjelentősebb országok a külföldi leányvállalatok számának aránya 2013 (%)

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

A legtöbb, hazánkban működő külföldi irányítású vállalatnak Németországban (18 %), Ausztriában (16 %), Amerikai Egyesült Államokban (9,3 %), Svájcban (5,7 %), Olaszországban (5,1 %), Hollandiában (4,4 %), az Egyesült Királyságban (4,4 %), Szlovákiában (4,1 %), Franciaországban (3,9 %), Spanyolországban (1,7 %) található a tulajdonos székhelye, ahonnan a hazánkban működő vállalatokat irányítják. A 29 %-os arányt az egyéb nemzetek képviselik (16. számú ábra).



17. ábra: A legjelentősebb országok a külföldi leányvállalatok árbevételének aránya az országok szerinti bontásban 2013 (%)

Forrás: Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (www.ksh.hu)

2013-ban a legnagyobb árbevételi arányt a német vállalatok érték el (30,2 %). A német irányítású leányvállalatok az energiaiparon belül a villamosenergia-termelésben és ellátásban, valamint a gázkereskedelemben, a feldolgozóiparon belül pedig a közúti járműgyártásban és a számítógép, elektronikai termék gyártásában végzik tevékenységüket. A második legnagyobb árbevételi arány az amerikai tulajdonú vállalatokhoz kapcsolódik (16 %). A feldolgozóiparon belül a gép, gépi berendezés gyártásában, a számítógép és elektronikai termékek gyártásában, a közúti járműgyártásban, valamint a fémalapanyag gyártásban vannak jelen. A kereskedelemben pedig az élelmiszeripari nagykereskedelem, háztartási cikk és vegyes termékkörű nagykereskedelem a fő terület, ahol tevékenységüket kifejtik. Az osztrák leányvállalatok az árbevételi arányban a harmadik helyen szerepelnek (8,1 %).

Elsősorban az ingatlanügyletek, háztartási cikk nagykereskedelem, üzemanyag- és építőanyag nagykereskedelemben, ügynöki nagykereskedelem és feldolgozóipar ágakban vannak jelen. Franciaország (7,6 %) a villamosenergia-termelés és villamos energia-kereskedelem, gázkereskedelem, gyógyszergyártás, bolti vegyes kiskereskedelem területén fejt ki tevékenységét. Az ötödik legnagyobb árbevétellel az Egyesült Királyság vállalatai (5,6 %) rendelkeznek és a bolti vegyes kiskereskedelem, élelmiszer, ital, dohányáru nagykereskedelem a fő tevékenységük. A japán tulajdonú vállalatok a hatodik helyen szerepelnek a listán (3,7 %), elsősorban elektronikai és autóipari tevékenységet végeznek. Hetedik legnagyobb árbevétellel a holland vállalkozások rendelkeznek (3,2 %), számítógép, elektronika, gépjárműüzemanyag-kiskereskedelem területeken működnek. A svájci irányítású vállalkozások a nyolcadik legnagyobb árbevételt állítják elő (2,9 %), villamosenergia-termelés és kereskedelem, gázkereskedelem, élelmiszergyártás, gabona, dohány, vetőmag, takarmány nagykereskedelem tevékenységeket végeznek. Kilencedik helyen a Koreai Köztársaság szerepel (2,8 %), főként elektronikai berendezéseket és autóipari termékeket gyártanak. A tizedik legnagyobb árbevételi aránnyal az olaszok vállalatok rendelkeznek (2,5 %) és leányvállalataik villamosenergia-termelés és kereskedelem, gázkereskedelem, villamos berendezésgyártás, élelmiszergyártás, vegyi anyag termékek gyártását végeznek. Az egyéb nemzetek összes aránya 17 % (17. számú ábra).

Összefoglalva a Magyarországon működő vállalati szféra jellemzőit, a számok azt mutatják, hogy a vállalkozások 99,8 százaléka a KKV szektorban működik, 94,6 % mikro vállalkozás, 4,4 % kisvállalkozás, 0,8 % középvállalkozás. A 0,2 %-ot képviselő nagyvállalatok exporthoz, hozzáadott értékhez való hozzájárulásuk alapján hazánk gazdasági motorját jelentik. Ha a tulajdonosi szerkezetet vizsgáljuk azt tapasztaljuk, hogy a működő külföldi tulajdonú vállalkozások számának aránya alacsonyabb, mint a magyar tulajdonú vállalkozások számának aránya, de a nemzetgazdasági teljesítményekhez nagyobb mértékben járulnak hozzá. Döntően export orientáltak, és a globális verseny szabályai szerint végzik üzleti tevékenységüket. A KKV szektor számára napjainkban a reálisan elérhető cél a nagyvállalatokhoz való beszállítói státusz és a hazai piacok kielégítése. A vállalati méret növelésével elérhetővé válhat számukra a külföldi tulajdonú nagyvállalatokhoz való beszállítói szerep, esetleg a globális gazdálkodásba való bekapcsolódás is. Ezért fontos a nagyvállalati szféra üzleti tevékenységének és versenyképességének vizsgálata.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. A szekunder és primer adatgyűjtés tudományos módjának, módszerének bemutatása

A kutatási kérdések megválaszolásához kapcsolódó vizsgálatot szekunder és primer kutatásokra alapoztam. A szekunder kutatás, a másodlagos adatgyűjtés mindig egy korábbi primer kutatás adatainak felhasználása, már feldolgozott anyagok saját célnak megfelelő használata a vizsgálat során. A primer kutatás a kutató által történő elsődleges, eredeti és új, még nem ismert és nem publikált adatok összegyűjtése. A primer kutatást kvalitatív és kvantitatív módszerekre osztható. A kvalitatív kutatás, feltáró kutatás, eredményei nem számszerűsíthetők, a kapott eredmények nagyon jó kiindulópontot adnak a további vizsgálatokhoz, ismeretek megszerzésére irányulnak. Jól alkalmazható kutatási probléma pontosítására, értelmezése, hipotézisek felállítása, kvantitatív kutatások előkészítésében. A kvantitatív kutatás eredményei számszerűsíthetők, általánosíthatók a vizsgált sokaságra, ezért reprezentatív minta alapján az egész sokaságra általánosítható eredményekhez juthatunk statisztikai elemzések segítségével (SAJTOS-MITEV, 2009; TAMUSNÉ, 2010).

A disszertációban az üzleti teljesítmény és versenyképesség elméleti és gyakorlati megközelítését helyeztem középpontba. Szekunder adatgyűjtés keretében összefoglaltam a számomra relevánsnak tartott hazai és nemzetközi kutatási eredményeket. A primer kutatáson belül kvantitatív kutatással, kérdőíves felmérést végeztem a vállalatok érintettjeivel, a szakirodalmi feldolgozás során, az általam összegyűjtött és fontosnak ítélt versenyképességi tényezők helyességének megerősítése és rangsorolása érdekében. A kérdőíves felmérés előnyei, hogy előre rögzítettek a kérdések, megválaszolásuk kevés időt vesz igénybe, a válaszok kiértékelésével fontos információkhoz juthat a kérdező (ÁCS, 2014). Választásom az online kérdőívre esett, mert széles körben, nagyobb számban kitölthetőek a papíralapú kérdőívekkel szemben. A kérdőív megfogalmazott állításokat tartalmazott, melyet Likert-skála módszerével rangsorolni kellett egytől hétig terjedő skálán. Az új vállalati versenyképességi modell segítségemre volt a mutatószámok kiválasztásában, és az elemzéshez szükséges vállalati adatbázis létrehozásában. Az elméleti háttér tisztázása, az új versenyképességi modell és a mutatószámok kiválasztása lehetővé tette az empirikus vizsgálat lefolytatását.

3.2. A szekunder és primer adatokból képzett adatbázis létrehozásának ismertetése

A disszertációm megírása során két adatbázist hoztam létre. Az egyik adatbázis a kérdőíves felméréshez kapcsolódott, amelyben a versenyképességi tényezők összegyűjtése és rangsorolása történt. A kérdőívet a Google Drive alkalmazásban készítettem el és küldtem ki a megkérdezettek számára. A válaszadók körét úgy választottam meg, hogy feltételezhető volt, hogy a vállalatok érintettjei és munkájuk során a vállalati gazdálkodással, üzleti teljesítményméréssel, vállalati versenyképességgel kapcsolatosan megbízható véleménnyel rendelkeznek. A magánszemélyek email címeiből készítettem egy adatbázist. CSERES és CSORBA (2006) szerint a magánszemélyek email címének összegyűjtése, tárolása, ezek számítógépes feldolgozása során felmerülnek adatvédelmi kérdések. A Magyar Köztársaság Alkotmánya kimondja, hogy lehetőség van a közérdekű adatok megismeréséhez. Közérdekű adatnak az állami, önkormányzati, közfeladatot ellátó szerv vagy személy kezelésében lévő adatot tekinthetjük, illetve azokat az adatokat, amelyekből nem vonható le az érintettekre vonatkozó következtetéseket. Személyes adat a természetes személlyel kapcsolatba hozható adat, az adatból levonható, az érintettre vonatkozó következtetés. A klasszikus adatok, amelyeket minden állampolgár felhasználhat, kutatási célú adatok, amelyek elemző feldolgozás után hasznosulhatnak a társadalom tagjai számára. Kutatási célú adatok jellegzetessége, hogy magánszemélyektől származnak, vagy magánemberek személyére vonatkoznak, és a kutató szerez hozzájuk hozzáférést (CSERES-CSORBA, 2006). Az online kérdőívek kiküldésének érdekében magánszemélyek email címeiből egy adatbázist hoztam létre, melyet a számítógépen tároltam. Ezek az adatok személyes adatok, magánszeméllyel összekapcsolhatók, ezért Nemzeti Adatvédelmi Hivatalhoz a kérdőíves felmérést bejelentettem és NAIH-97971/2016. nyilvántartási számot kaptam, amelyet szerepeltettem a kísérő levélen.

A másik adatbázist egy vállalati adatbázis képezte, amelynek alapját Központi Statisztikai Hivatal adatai, a Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium céginformációs és az elektronikus cégeljárásban közreműködő szolgálat, valamint az Opten Kft nyilvántartásában elérhető Magyarországon működő vállalkozások éves beszámolóiban szereplő információi képezték. Ez az adatbázis képezte a primer kutatás kvantitatív eljárás részét, amellyel a Hipotézis 3 és Hipotézis 4 került igazolásra.

12. táblázat: Vizsgálatba bevont vállalatok főbb adatai

Iparág megnevezése	Magyar tulajdon (db)	Külföldi tulajdon (db)	Összesen (db)	Összesen (%)
Építőipar	17	43	60	4
Ipar	63	387	450	31
Kereskedelem, gépjárműjavítás	43	356	399	27
Mezőgazdaság	30	9	39	3
Szálláshely, vendéglátás	3	6	9	1
Szállítás, raktározás	27	40	67	5
Egyéb	126	305	431	30
Összesen	309	1 146	1 455	100

Forrás: saját összeállítás

KOROSZCZYNÉ et al. (2015) tanulmánya felhívja a kutatók figyelmét arra a tényre, hogy a törvényi besorolás alapján - amely a mérlegfőösszeget, árbevételt és foglalkoztatottak létszámát veszi figyelembe - nem lehet kellő biztonsággal az üzleti teljesítményt vizsgálni és tudományos elemzéseket végezni. 2015-2013. között átlagosan 897 nagyvállalat működött Magyarországon. Ebben az időszakban vállalatok szűntek meg, új cégeket alapítottak és változhatott a méretük és ezzel besorolásuk is. A kutatásom fő célja a nagyvállalati üzleti teljesítmény és versenyképesség sajátosságainak feltárása, ezért a vizsgálati elemszámot úgy választottam meg, hogy a legnagyobb árbevételű vállalatokat vettem figyelembe, a mintavételi egységek kiválasztásában az egyszerű véletlen mintavételi eljárást alkalmaztam, és arra törekedtem, hogy vállalati kör kiválasztásánál a vizsgált sokaságból kellő számú minta álljon rendelkezésre a különböző tevékenységű és tulajdonú vállalatok vonatkozásában. Így a mintavételi keretben, a sokaság tárgyának elkülönülő egységét a tulajdonosi struktúra, az eltérő üzleti tevékenység adta. A Magyarországon működő közép- és nagyvállalati szektorból a 2737db legnagyobb árbevételű vállalatot választottam ki. Az adattisztítási eljárás után végül 1455 db vállalat adataival folytattam le a vizsgálatomat (12. számú táblázat). A kiválasztott minta, a vállalatok valóságos és jól elkülönülő egységeiből állnak, ezért diszkrét sokaságnak tekinthetők, jól reprezentálják a Magyarországon működő legnagyobb vállalatok üzleti teljesítményét és versenyképességét. A kiválasztást követően, a 2005 és 2014 közötti nyilvános adatokból számítottam ki a tíz év átlagában, a legfontosabb üzleti teljesítményt jellemző mutatószámokat, amely a vizsgálat adatbázisát jelentette.

3.3. A vizsgálatok módszerének pontos leírása, indoklása és célja

3.3.1. Üzleti teljesítmény mérése

A vállalkozások működéséről, üzleti teljesítményéről és versenyképességéről a tulajdonosok és a piaci környezet információkat igényel. A tulajdonos tudni szeretné, hogy érdemes volt-e befektetnie, van-e esély a jövedelmező vállalkozás életben tartására. A menedzsmentet, vagyis a vállalatvezetést az érdekli, hogyan lehetne még jövedelmezőbb a cég. Igyekszik az elmúlt időszak adataiból, tapasztalataiból levonni a következtetéseket, melyek azok a területek, amelyek változtatásával a gazdálkodás hatékonyabbá tehető. A hitelezők arra kíváncsiak, hogy tartozásaiknak időben eleget tud-e tenni a vállalat, a létrehozott eredmény fedezetet teremt-e a kölcsönadott eszköz visszafizetésére, ki tudja-e gazdálkodni a kamatot. A munkavállalók megélhetésüket látják cégükben, szeretnék tudni, mennyire biztos alapokon áll annak tevékenysége. A vállalatok versenyképességét a számvitelből nyerhető adatokkal mérhetjük. Ebből a szempontból a legfontosabbak a gazdaságosságra, a hatékonyságra, és az eredményességre irányuló vizsgálatok (HELGERTNÉ-KURCSINKÁNÉ, 2008). A vállalatok érintettjeinek információra van szüksége a vállalat működési eredményéről, az üzleti teljesítményéről, a megfelelő döntéshozatal érdekében. A gazdasági, üzleti tényezők azok, amelyek megjelennek a pénzügyi beszámolókból, a teljesítmény mérőszámai, amelyek a nyilvános adatokból megismerhetők. A pénzügyi és a vezetői számviteli információk a versenyképesség vizsgálatokat szolgálják (BORDÁNÉ, 2012).

A pénzügyi mutatószámokon keresztül tájékozódhatnak a vállalatok érintettjei a piaci részesedés növekedéséről, az erőforrások kihasználtságáról, a nyereség alakulásáról, az értékesítés növekedéséről (PRIETO-REVILLA, CHEN et al., 2009). A pénzügyi ismeretek szintjei hatással vannak a gazdaság stabilitására, a mutatók kombinálásával megállapítható a pénzügyi kultúra (BÁRCZI-ZÉMAN, 2015).

A mai modern piacgazdaságban, ahol nagyon nagy a verseny minden tekintetben, az érintetteknek tisztában kell lenniük a legfontosabb ismeretekkel, ezért fontos, hogy megbízható és valós információk álljanak a döntéshozók számára. Az évente közzétett, nyilvánosan elérhető pénzügyi beszámolók adataiból pénzügyi mutatószámokat lehet képezni, amelyek segítségével az üzleti teljesítmény jól mérhető és összehasonlítható.

3.3.2. Pénzügyi mutatószámok, mint az üzleti teljesítmény értékelésének eszköze

A gazdálkodási hatékonyság, mint versenyképességet meghatározó tényező pénzügyi mutatószámokon keresztül mérhető. A versenyhelyzet erősödése hat a vállalatok üzleti teljesítményére. Az intenzívebb verseny a vállalatok egy részénél vállalati és piaci növekedést, magasabb jövedelmezőséget biztosít, míg a vállalatok más részénél csökkenti a növekedést és alacsonyabb jövedelmezőséget eredményez, vagy kiszorítja őket a piacról. Ezek a változások követhetők pénzügyi mutatószámokon keresztül. A mutatószámok olyan jelentősen összevont, tömörített numerikus értékek, adatok, amelyek koncentrált formában adnak ismeretet számszerűsíthető, illetve mennyiségi úton bemutatható jelenségekről. Segítségükkel a beszámoló adattömege kevés, de értékelhető, jól kifejező jellemzőkké sűrítendő össze annak érdekében, hogy viszonylag egyszerű módon leképezhetők legyenek, és ezzel lehetőség szerint gyors és értelmezhető áttekintést adjanak bonyolult gazdasági összefüggésekről, folyamatokról, a vállalkozás – az elemzés céljaihoz tartozóan vizsgált – helyzetéről (KRESALEK, 2005). NÉMETHNÉ (2010) szerint a vállalkozások versenyképességét teljesítményeik határozzák meg, az erőforrások minél jobb kihasználása, felhasználása. Ezt lehet jellemezni a gazdaságosság, hatékonyság, eredményesség mérésével. A versenyképesség változását jövedelmezőséget jellemző mutatószámok alakulásával lehet mérni, amelyhez a számvitel szolgáltat adatot. Két szempontot érdemes figyelembe venni az elemzéskor. Az árbevétel növelésének képességét, dinamikáját, amely egyben utalhat a piaci részesedés növelésének képességére. A hatékonyságot, hogy erőforrásait hogyan tudja kihasználni, a nyereség javítására való képességet, hiszen ez teremt majd lehetőséget az innovációra (NÉMETHNÉ, 2010).

A közgazdaságtan nem lehet meg számok nélkül, ezért a gazdaságban lezajló folyamatok számokkal leírhatóak, így az üzleti teljesítmény eredménye megjelenik a pénzügyi beszámolóokban. A pénzügyi adatok és pénzügyi mutatószámok megmutatják, hogy a rendelkezésre álló erőforrásokat mennyire hatékonyan használták fel a vállalatok. Ha ezeket a mutatószámokat összevetjük a versenytársak üzleti teljesítményeivel, akkor versenyképességi elemzések végezhetőek velük. Ez lehet egy kedvező jövőképre utaló jelzés, de lehet kedvezőtlen tendenciák kialakulásának korai jelzése is, melynek birtokában a vállalatok időben tudnak a környezet változásaira reagálni (AUERBACH et al., 1999).

13. táblázat: Üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutatószámok

Mutató	Mutató elnevezése	Mutató kiszámítása
ROE	Saját tőke arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/Saját tőke*100
ROA I.	Eszköz arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/Eszközök összesen*100
ROCE	Tőke arányos adózás előtti eredmény	Adózás előtti eredmény/Saját tőke+Hosszúlejáratú kötelezettség*100
ROA II.	Eszköz arányos adózott eredmény	Adózott eredmény/Eszközök összesen*100
ROS	Árbevétel arányos adózott eredmény	Adózott eredmény/Árbevétel*100
EBIT Margin	EBIT mérték	EBIT/Árbevétel*100
EBITDA Margin	EBITDA mérték	EBIT+Écs/Árbevétel*100
Lik. I.	Likviditás I.	Értékpapírok+Pénzeszközök+Követelések kapcsolt vállalkozással szemben/ Rövid lejáratú kötelezettségek
Lik. II.	Likviditás II.	Értékpapírok+Pénzeszközök/Rövid lejáratú kötelezettségek
EBDA Margin	EBDA mérték	Mérleg szerinti eredmény+Értékcsökkenés/Árbevétel * 100
ETR	Effektív adó mérték	TAO/Adózás előtti eredmény*100
Öco	Öco-hatékonyság	Árbevétel/Ráfordítások*100

Forrás: KRESALEK (2005), SIRTAINÉ et al. (2005), BREALEY-MYERS (2005), HÁGEN-KONDOROSINÉ (2009), LAÁB (2009), FENYVES (2013), TAKÁCS (2013) alapján saját összeállítás

A pénzügyi mutatószámok kialakítását az elemzés tárgya és célja határozza meg. Ez magyarázza azt, hogy egy-egy mutatószám kialakításánál más és más adat kerül a nevezőbe és számlálóba a különböző elemzések során az egyes kutatók által. A mutatószámok kialakításában nagy segítségemre volt a kérdőíves felmérés eredménye, amely rámutatott a legfontosabb vállalati gazdasági versenyképességi tényezőkre. Ez képezte a 13. számú táblázatban bemutatott üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutatószámok bázisát. Arra törekedtem, hogy olyan mutatószámokat alkalmazzak a vizsgálatomban, amelyek tartalmazzák a vállalatok nyilvános pénzügyi beszámolóiban szereplő főbb mérleg és eredmény kategóriákat és melyek bemutatják a vállalatok üzleti tevékenységét, és más vállalatokkal való összehasonlítás során versenyképességi vizsgálatokat tesznek lehetővé.

A Du Pont mutatószámrendszert 1919-ben az amerikai Du Pont vegyipari konszernnél alakították ki, amely azóta elterjedt és alkalmazása gyakorivá vált. A mutatókon belül egyfajta nagyság rend, fontossági sorrend is érvényesül. Ha ez a nagyságrend, ez a sorrend nem mutatható ki a vállalkozásnál, akkor ott komoly gazdálkodási problémák vannak. A legmagasabbnak a Saját tőke arányos adózás előtti eredménynek (ROE=Return on Equity) kell lennie. Saját tőke megtérülését mutatja, hogy a saját tőke egy egységére mekkora adózás előtti eredmény jut. A mutató informál a vállalkozás osztalékfizetési, vagy tőkegyarapodási képességéről. A következő az Eszköz arányos adózás előtti eredmény (ROA I.=Return on Asset Before Tax), amelynek kisebbnek kell lennie, hiszen a nevezőben az eszközök összesen szerepel, ami egyben a források összesen is. Eszközök megtérülését mutatja, hogy a vállalat az eszközeit, mint erőforrásait milyen eredményesen hasznosítja, működteti. A Tőke arányos szokásos adózás előtti eredmény (ROCE=Return on Capital Equity), a tőke, a tartós források megtérülését, annak jövedelemtermelő képességét mutatja. A működőtőke a saját tőke és a hosszúlejáratú kötelezettségek együttes összege. Azért nem veszi figyelembe a rövidlejáratú kötelezettségeket, mert ezek a működés finanszírozásához szükségesek, nem pedig a tőkeállomány finanszírozásához kellenek. A mutató a ROE és a ROA I. között áll abban az értelemben, hogy az első csak a saját tőkét tartalmazza, a ROCE a saját és az idegen tőkét, míg a ROA I ezeken kívül a rövid lejáratú kötelezettségeket, a céltartalékot és az átmenő passzívákat is.

Az Eszköz arányos adózott eredmény (ROA II.=Return on Asset After Tax). A vállalat tulajdonosainak befektetett tőkéjével a vállalat működéséhez eszközöket vásárol. A mutató azt fejezi ki, hogy az eszközökkel milyen mértékű adózott nyereséget sikerült elérni. A mutató növekedése adódhat abból, hogy folyamatosan növekszik az adózott eredmény és az eszközök értéke, de ugyanolyan adózott eredmény mellett, ha az eszközöket nem pótolják és az eszközök értéke csökken, akkor is növekszik a mutató értéke. Ebben az esetben nem a tevékenység gazdaságossága miatt növekszik a mutató értéke, hanem az eszközök értékének csökkenéséből. Az Árbevétel arányos szokásos adózott eredmény (ROS=Return on Sales) megmutatja, hogy a bevétel hány százaléka marad a vállalatnál adózott eredményként. Az értékesítés megtérülési mutatója, amely megmutatja, hogy az árbevétel mekkora hányada marad adózott eredményként a vállalatnál. Itt célszerű az árbevétel-növekedését is vizsgálni, mert utalhat a piaci részesedés növelésének képességére.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes), a kamatfizetés és nyereségadó fizetés előtti eredmény, a magyar számvitelben az adózott eredmény módosítva a pénzügyi műveletek eredményével és az adófizetéssel, ami az üzemi (üzleti) eredmény kategóriája. A vállalatok főtevékenységének eredménye, iparágak tekintetében pedig az iparági piaci folyamatok eredménye. Az EBIT Margin (mérték) az EBIT, az üzemi eredmény és árbevétel aránya. EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization), a kamatfizetés és nyereségadó és értékcsökkenés előtti eredmény, a magyar számvitelben az adózott eredmény módosítva a pénzügyi műveletek eredményével és az adófizetéssel, ami az üzemi (üzleti) eredmény kategóriája, növelve az értékcsökkenéssel. Az EBITDA az EBIT és az Értékcsökkenési leírás együttes értéke. Az üzemi eredmény számítása során a bevételből levonásra került az értékcsökkenés, ezért az visszahelyezésre kerül ebben a mutatóban. Az értékcsökkenés a vállalat jövőbeni fejlesztési forrásait, ezzel vagyonát gyarapítja. A mutató így kiszűri az egyes vállalatok által alkalmazott eltérő értékcsökkenési leírási módokból eredő különbségeket. A különböző tárgyi eszköz igényességű iparágak esetén jobb összehasonlítást tesz lehetővé a mutató. EBITDA Margin (mérték) az EBITDA és az árbevétel hányadosa. EBDA (Earnings Before Depreciation)=Értékcsökkenéssel növelt mérlegszerinti eredmény. A mérlegszerinti eredmény, az adózás utáni eredmény és osztalék együttes eredménye, ami a saját tőkében jelenik meg, ha pozitív, akkor a saját tőkét növeli, ez teremti meg a lehetőséget a vállalati vagyon növelésére. Ehhez jön az értékcsökkenés, mint jövőbeni fejlesztési forrás (KRESALEK, 2005; SIRTAINÉ et al., 2005, BREALEY-MYERS, 2005; 2008; HÁGEN-KONDOROSINÉ, 2009; LAÁB, 2009; FENYVES 2013; KADLECSIK, 2013).

Az eszközök és források elemzéséhez horizontális és vertikális mutatószámokat alkalmazhatunk. Az elemzéssel többek között rávilágíthatunk a vállalkozások tőkehelyzetére, a hitelek és támogatások szerepére a finanszírozást illetően, ezáltal az egyes források hogyan tudják szolgálni a vállalkozás likviditását és diszponibilitását (Baranyi et al., 2012). A likviditás mérőszámai arra adnak választ, hogy egy cég mennyiben képes rövidtávú kötelezettségeinek eleget tenni forgóeszközei révén. A leglikvidebb rövidlejáratú követelések, a vállalatok meglévő pénzeszközei és rövid időn belül pénzforgó őröltő forgó eszközei. A Likviditás I. (Fizetőképesség I.) mutató figyelembe veszi még a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni követeléseket értékét is, mert sok nagyvállalat Cash Pooling rendszerben kezeli pénzeszközeit.

Ezeket a leglikvidebb eszközöket viszonyítja a kötelezettségekhez és kifejezi, hogy ezen könnyen mobilizálható likvid eszközöknek tekintett forgóeszközök értéke hányszorosa az éven belül esedékes kötelezettségeknek. Likviditás II. (Fizetőképesség II.) pedig csak a pénzeszközök és értékpapírok arányát vizsgálja a rövidlejáratú kötelezettségekhez viszonyítva. A vállalatok eredménykimutatásában szerepel az adózás előtti eredmény összege, amely a társasági adó számításának alapja, ez az érték kerül módosításra az adóalap csökkentő és növelő tételekkel. Az így megkapott adófizetési kötelezettség kerül levonásra az adózás előtti eredményből. Mivel a különböző vállalatok eltérő növelő és csökkentő tényezőket vehetnek figyelembe, az azonos társasági adókulcs ellenére, eltérő effektív adómértéket realizálnak. Az Effektív Adókulcs (ETR) a társasági adófizetési kötelezettség és az adózás előtti eredmény hányadosa. Kiszűri a társasági adókalkulációnál figyelembe vett adóalap csökkentő és növelő tételekből származó különbségeket. Versenytársak összehasonlításában rámutat az ebből származó előnyökre és hátrányokra (KRESALEK, 2005; SIRTAINÉ et al., 2005, HÁGEN-KONDOROSINÉ, 2009, LAÁB, 2009).

Az öko-hatékonyság kifejezi azt a hatékonyságot, amellyel az ökológiai forrásokat az emberi szükségletek kielégítésére használják fel, vállalati vonatkozásban a termelés és a ráfordítás aránya, ahol a termelés kifejezi egy társaság által megtermelt termékek vagy szolgáltatások értékét, míg a ráfordítás a termelés által okozott környezeti terhelések összességét. Öko-hatékonyság úgy érhető el, ha olyan, versenyképesen árazott árukat vagy szolgáltatásokat nyújtanak, melyek kielégítik az emberi igényeket és az életminőséget javítják, egyre inkább csökkentve közben a környezeti hatásokat és a források felhasználásának intenzitását az életciklus alatt a Föld becsült teherbíró képességének megfelelő szintig. Öko-hatékonyság kifejezi azt a hatékonyságot, amellyel az ökológiai forrásokat az emberi szükségletek kielégítésével használják fel, választ ad arra, hogy egységnyi ráfordítással mennyi értéket, értéktöbbletet állítanak elő. Öko-hatékonyság a termékek, vagy szolgáltatások értéke és a környezeti terhelések aránya. Pénzügyi beszámolókból nyerhető információkkal a nettó árbevétel és ráfordítások aránya (NÁBRÁDI 2008, NÁBRÁDI-PETŐ (2009); BULLA-GUZLI, 2010). A gazdasági és kompetitív jellemzői megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetők. Ezek a pénzügyi mutatószámok, amelyek tömörített formában lehetőséget teremtenek arra, hogy gazdasági és versenyképességi jellemzők összefüggéseit mutassák be.

3.3.3. Statisztikai módszer alkalmazása

A primer kutatás eredményeit, így a kérdőíves felmérés kiértékelését és a pénzügyi mutatószámokból álló vállalati adatbázis elemzését SPSS rendszer által biztosított statisztikai módszereken keresztül végeztem. A kérdőíves felmérés során Likert-skála jellegű kérdéseket alkalmaztam. HUZSVAI (2011) szerint a Likert-skála a szemantikus differenciál egyik speciális változata, egyetértő skála, a meghatározott témakörhöz kapcsolódó állítást kell értékelni. A megfigyelés csoportjának ábrázolása, a nominális változók összetételét kördiagram szemlélteti. Az ordinális típusú adatok kiértékelésének eredménye sorba rendezhetők, valamilyen rangsor állítható fel közöttük, vagy oszlopdiagrammal ábrázolhatók. A skálával megadott válaszokat a Google Drive alkalmazásával gyűjtöttem egy excel file-ban, majd az SPSS program segítségével először a nominális változókat értékeltem ki, és kördiagram segítségével ábrázoltam a válaszadók főbb jellemzőit. A válaszadók a gazdasági és kompetitív versenyképességi tényezőket rangsorolták, melynek eredményét oszlop diagrammal szemléltettem. A 36 versenyképességi tényezőből kiválasztottam azt az első öt tényezőt, amelynek a gyakorisága a legmagasabb volt, és ez képezte a versenyképességi modell kialakítását. Ezekhez a tényezőkhöz választottam ki azt a mutatószám rendszert, amellyel lefolytattam az empirikus vizsgálatomat. Ezek a pénzügyi mutatószám csoportok egyben versenyképességi faktoroknak tekinthetők, amelyekkel végeztem az empirikus vizsgálatot.

A vizsgálat lefolytatásához az SPSS rendszer által nyújtott lehetőségeket hívtam segítségül, hogy bemutassam, hogy az üzleti teljesítmény és versenyképesség hogyan mérhető a pénzügyi számvitel adataival, statisztikai módszereken keresztül. SAJTOS-MITEV (2009) és HAJDÚ (2003) véleménye szerint a faktorelemzés gyűjtőfogalom, amely a többváltozós statisztikai eljárások egy halmazára vonatkozik. A módszer adattömörítésre és az adatstruktúra feltárására szolgál, és a kiinduló változók számát úgynevezett faktorváltozókba vonja össze. A faktorelemzés folyamata a probléma meghatározással kezdődik, és új faktorok létrehozásával, vagy már a meglévő modell tesztelésére, bizonyítására alkalmas. A faktor vizsgálat során a változók közötti összefüggések és kapcsolatok feltárására törekszünk. Az keressük, hogy az adott változók hogyan függenek össze egymással, az adott változók ugyanolyan struktúrában fognak-e megint megjelenni, mint azt megelőzően.

A vállalati adatbázis összeállítását követően, a pénzügyi mutatószámokat, faktoranalízis többváltozós statisztikai módszer segítségével vizsgáltam. A célom az volt, hogy az elemzésbe bevont változók mögött egy rejtett struktúrát fedezzek fel, melynek alapját a változók közötti korrelációs kapcsolat alapozza meg. A faktoranalízis elengedhetetlen feltétele, hogy a változók ne legyenek páronként korrelálatlanok, ezért ezt a Bartlett-féle próbával ellenőriztem. A faktoranalízis jóságát a Kaiser-Meyer-Olkin-féle mutatóval vizsgáltam. A faktorok jobb kialakításának és értelmezhetőségének céljából a Varimax forgatási módszert is beépítettem a modellbe. A pénzügyi mutatószámok faktorokba rendezésével az volt a célom, hogy a vállalatokat hasonló teljesítményük alapján klaszterezési eljárással csoportosítani tudjam. SAJTOS-MITEV (2009) szerint a klaszterelemzés csoportosítással foglalkozik, de nem rendelkezik előzetes információval egyetlen elem klasztertagságáról sem. A klaszterelemzésnél az alapvető feladat azoknak a változóknak a megtalálása, amelyek a csoportok közötti különbséget okozzák, ezért van az, hogy a klaszterelemzést faktorelemzés előzi meg.

SZÉKELYI és BARNA (2008) szerint a klaszteranalízis lényege a statisztikai sokaság elemeinek, vagy azok valamely ismérvértékeinek osztályokba sorolása. Az osztályok (csoportok, klaszterek) természetesen diszjunktak (nincs közös elemük), és az osztályozás teljes (a sokaság minden eleme benne van valamelyik osztályban). A klaszteranalízis egy olyan eljárás, amellyel adattömböket tudunk homogén csoportokba sorolni, klasszifikálni. Ezeket a csoportokat nevezzük klasztereknek. Az egyedek olyan csoportosítását keresi, melynél minden egyed abba az osztályba kerül, ahol hozzá hasonló egyedek találhatók, és a többi osztályban tőle különböző egyedek vannak. Nagy tömegű adathalmazokban segíti az eligazodást. A klaszteranalízis alapvető célja, hogy a megfigyelési egységeket viszonylag homogén csoportokba rendezze, az elemzésbe bevont változók alapján. A folyamat akkor sikeres, ha az egységek hasonlítanak csoporttársaikhoz, azonban eltérnek a más csoportba tartozó elemektől.

Az üzleti teljesítmények kiértékeléséhez a klaszteranalízist hívtam segítségül. Az elemzésemhez a nem hierarchikus módszerek közül k-közép klaszterelemzést választottam, amelynek egyik fő jellemzője, hogy az eljárás futtatása elején megadjuk a klaszterek számát. Négy klaszterszámot határoztam meg, ezzel a célom négy csoport kialakítása volt a vizsgálatba bevont vállalatok adataival, az üzleti teljesítmények minél szélesebbkörű összehasonlítása érdekében.

4. VIZSGÁLATI EREDMÉNYEK ÉS AZOK ÉRTÉKELÉSE

4.1. A vállalatok versenyképességét meghatározó tartós gazdasági és kompetitív jellemzők összefoglalása és rangsorolása

- Hipotézis:** A vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben a hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.

14. táblázat: Vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív jellemzői

Kompetitív jellemzők	Gazdasági jellemzők
Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	Vállalati méret
Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás képesség	A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása
Vállalat kora és múltja, jó hírneve	Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség
Technológiai színvonal, innovációs készség	Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)
Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	Tevékenység összetettsége
Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	Jövedelmezőség
Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	Vállalati, cégforma
Vállalati kultúra	Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás
Networking, kapcsolat állami szervekkel	Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység
Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	Költség és időgazdálkodás
Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	Adózás
Vállalatvezetés hatékonysága	Tartós működőképesség és növekedési képesség
Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozió	Fenntarthatóság, öko-hatékonyság
Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk
Vállalati és egyéni célok egyensúlya	Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája
Termék és szolgáltatás minőség, termék márkanéve, vevői értékteremtés	Profit termelő képesség
Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása
Networking, kapcsolat multinacionális vállalatokkal	Saját tőkében a külföldi működőtőke

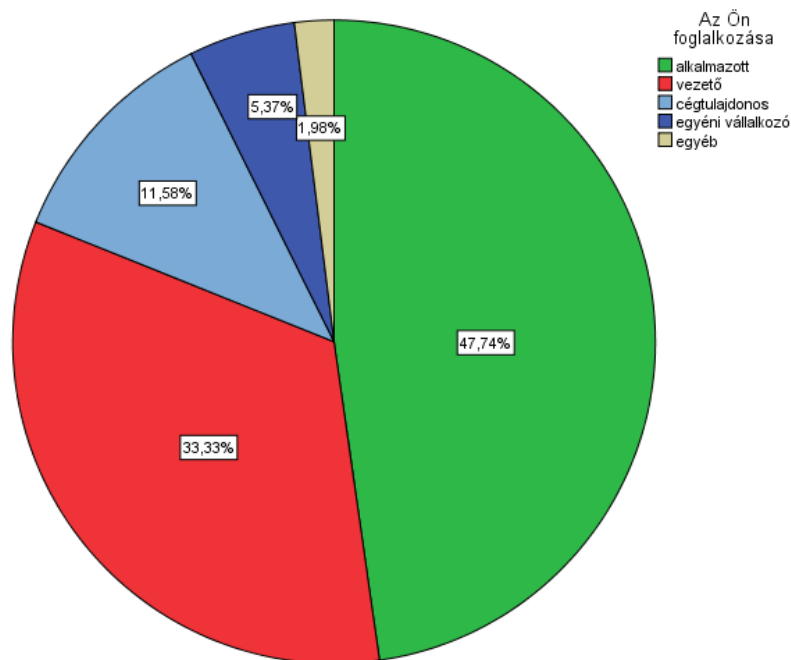
Forrás: saját összeállítás

A versenyképességi tényezők összeállításánál a szekunder kutatás keretében feldolgozott szakirodalmi feldolgozás eredményeire és vállalati gyakorlatomra hagyatkoztam. Azonosítottam és összegeztem a hazai, és nemzetközi kutatások eredményeiben lévő leggyakoribb versenyképességi tényezőket (PORTER 1990, 1993, 2000; BARNEY 1991; GRANT 1991; HAMEL-PRAHALAD 1994; KOZMA 2000; KALE 2002; SHEN-LIU 2003; GELEI-SCHUBERT, 2006; CHIKAN 1995, 2001, 2006, 2009, 2010; CHIKAN-CZAKO 2003, 2008, 2009; CHIKÁN et al. 2002, 2005, 2006; LU et al. 2008; NÁBRÁDI-FELFÖLDI, 2007; SZERB 2004, 2011; SZERB-MÁRKUS, 2008; PORTER et al., 2008; KÁLLAI 2010; FENYVES-TARNOCZI, 2011; SYVERSON, 2011; BORDÁNÉ, 2012; TAKACS, 2013), hogy a tudományos munkák eredményeit megerősítem a vállalatok érintettjeivel egy kérdőíves felmérés keretében. A kérdőív összeállításakor 18 gazdasági és 18 kompetitív tényezőt választottam ki. A gazdasági jellemzők számokban kifejezhető, mérhető és pénzügyi kimutatásokból származó adatok, míg a kompetitív tényezők a vállalat érintettjeihez köthető képességek, kompetenciák (14. számú táblázat).

A kérdőívet (1. számú melléklet) 1200 magánszemély email címére küldtem ki Google Drive alkalmazásban. A megkeresett vállalatok az Opten Kft nyilvántartásában szereplő, 2005-2014 között Magyarországon működő, illetve a Eastern Europe Major Companies Directory (2009) kiadványában lévő adatok alapján kerültek legyűjtésre. A válaszadók kiválasztásánál arra törekedtem, hogy a vállalkozások széles köre kapja meg annak érdekében, hogy a kutatás célját úgy szolgálják, hogy minél szerteágazóbb véleménnyel rendelkezzen az eltérő vállalatméret, tevékenységi kör, működési terület tekintetében. Elmondható, hogy a megkérdezettek tanulmányaik, munkájuk során a vállalati gazdálkodással, üzleti teljesítményméréssel, vállalati versenyképességgel kapcsolatba kerültek, ezekről megbízható véleménnyel rendelkeznek. Az 1200 online kérdőívre adott válaszokat 354¹⁰ válaszadó küldte meg, amely a Google Drive alkalmazásba, anonim módon érkeztek meg. A kérdőívek 2016. május 01 és június 30. között kerültek kiküldésre és megválaszolásra. A válaszadóknak egy hétfokozatú skálán kellett értékelni a gazdasági és kompetitív jellemzők erősségét abban a tekintetben, hogy milyen befolyást gyakorolnak a vállalati versenyképességre.

¹⁰ Corvinus Egyetemen, Chikan Attila Versenyképességi Kutatóműhelyében 1996, 1999, 2004, 2009, 2014 években történtek kérdőíves felmérések a vállalkozások helyzetéről, a megkérdezettek száma 300 volt, ezért a 354 válaszból összeállított versenyképességi tényező modell megbízhatónak tekinthető. (www.versenykepessseg.uni-corvinus.hu)

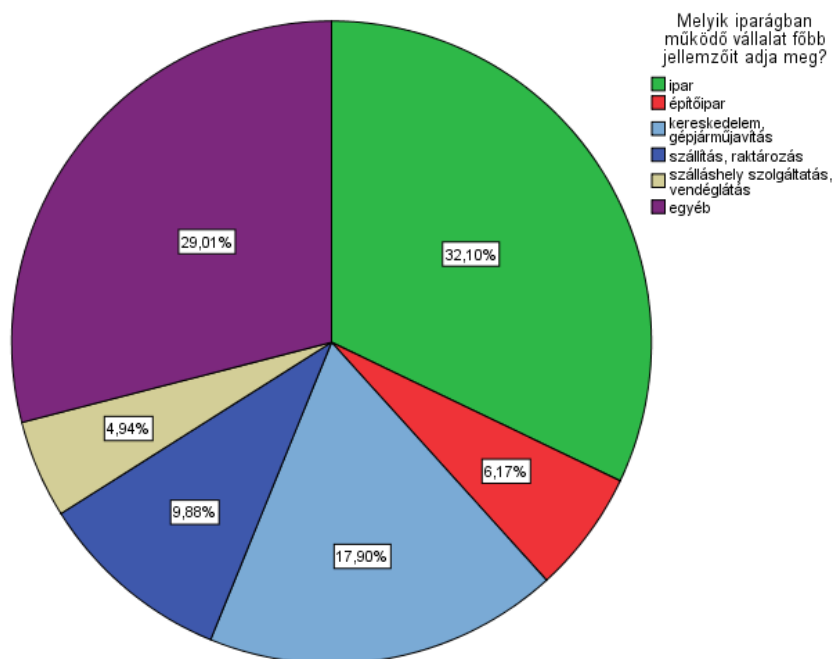
A kérdőíves válaszok kiértékelését SPSS statisztikai programban végeztem el. Elsőként a nominális változók kiértékelése történt, azaz az első 7 változóról vizsgáltam meg, hogy milyen gyakorisággal fordulnak elő, hogy melyik választ hányan jelölték meg, melyik a leggyakoribb elem (módusz), gyakorisággal és relatív gyakorisággal (%) is meg van adva, a missing, a hiányzó értékek (2. számú melléklet).



18. ábra: A válaszadók foglalkozása (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

A kiküldésre került 1200 db kérdőívből 354 db válasz érkezett a Google Drive alkalmazásba. A válaszadók több mint a fele, 198 fő volt nő (55,9 %), és 156 fő volt férfi (44,1%). Foglalkozás tekintetében 169 fő (47,7 %) alkalmazott, 118 fő (33,3 %) vezető, 41 fő (11,6 %) cégtulajdonos, 19 fő (5,4 %) egyéni vállalkozó, 7 fő (2 %) egyéb foglalkozású. A 354 főből 152 fő (42,9 %) főiskolai, 114 fő (32,2 %) egyetemi, 78 fő (22 %) középiskolai, 10 fő (2,8 %) végzettséggel rendelkezett. A válaszadók összetételéből azt a következtetést vontam le, hogy válaszaik és véleményeik a vállalatok érintettjeinek széles körű álláspontját biztosítják, a vállalati versenyképesség tényezői rangsorolása tekintetében, ezért kutatómunkám során nagy segítség lesz véleményükkel egy új vállalati versenyképességi modell összeállításán (18. számú ábra, 2. számú melléklet).



19. ábra: A vállalat működési területe (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

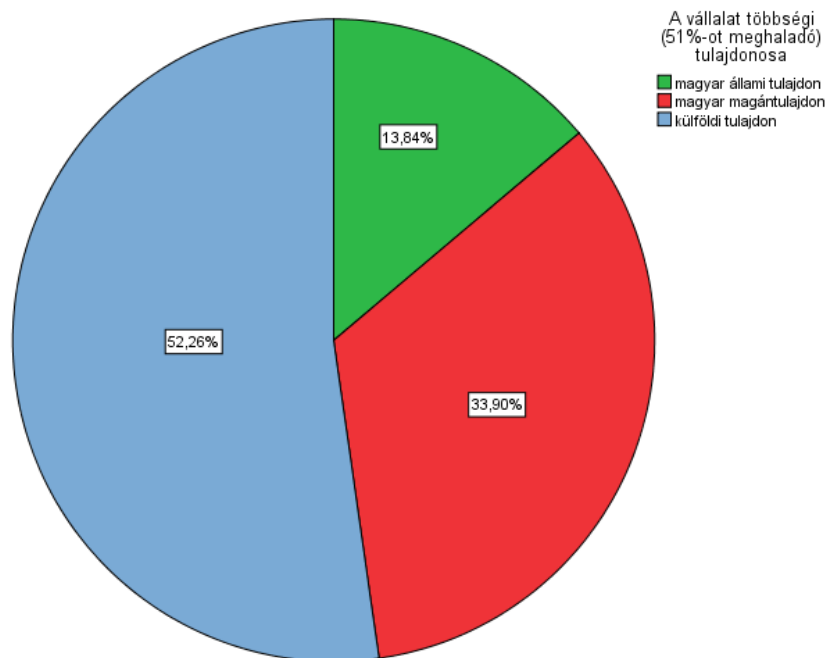
A megkérdezett 354 főből, 30 fő nem jelezte be az iparágat, melyekre a válaszok vonatkoztak. A 324 válaszadóból 104 fő (29,4 %) ipar, 94 fő (26,6 %) egyéb, 58 fő (16,4 %) kereskedelem, gépjárműjavítás, 32 fő (9 %) szállítás, raktározás, 20 (5,6 %) fő építőipar, 16 fő (4,5 %) szálláshely és vendéglátás iparágról adott véleményt (19. számú ábra). A minta az egyéb kategóriában arányaiban (19 %-kal) kevesebb vállalatot tartalmaz, míg a iparból és a kereskedelem, gépjárműjavításból magasabb az arány. A kutatás eredményére ez azonban nem hat szignifikánsan, mert az iparágak kellően reprezentáltak egy megbízható új versenyképességi modell felállítására.

15. táblázat: A vállalat működési területe (%)

Régió megnevezése	Minta Vállalkozások	Működő Vállalkozások
Közép-Magyarország	39,3	44,9
Észak-Magyarország	20,1	10,7
Dél-Alföld	7,9	9,8
Észak-Alföld	15,5	6,8
Nyugat-Dunántúl	8,2	7,5
Dél-Dunántúl	4,2	10,3
Közép-Dunántúl	4,8	10,2

Forrás: saját összeállítás

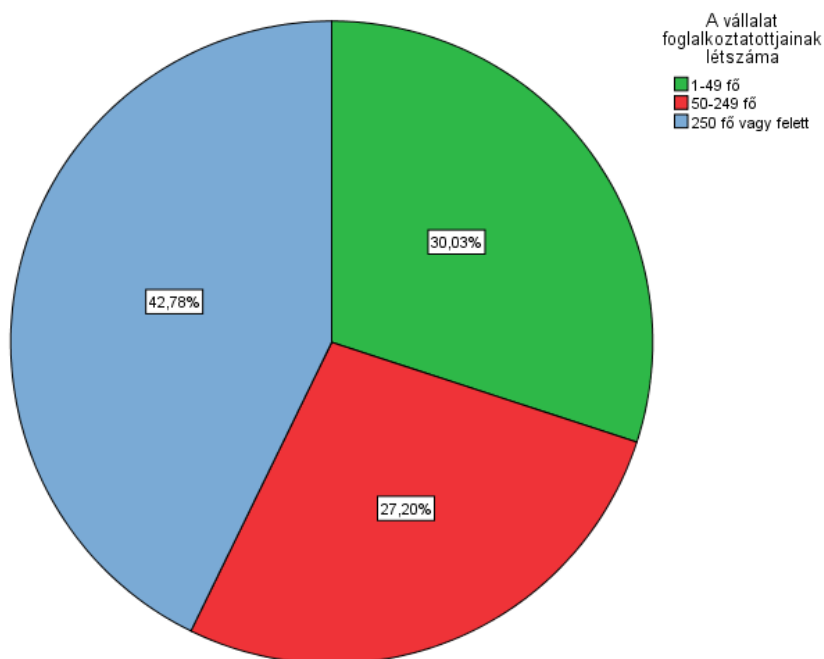
A 354 megkérdezettből 139 fő (39,3 %) Közép-Magyarország, 71 fő (20,1 %) Észak-Magyarország, 55 fő (15,5 %) Észak-Alföld, 29 fő (8,2 %) Nyugat-Dunántúl, 28 fő (7,9 %) Dél-Alföld, 17 fő (4,8 %) Közép-Dunántúl, 15 fő (4,2 %) Dél-Dunántúl régiókból került ki. A minta területi megoszlása nem tér el jelentősen a működő vállalkozások arányától, mert a mintában is az első két helyet a legnagyobb régiók, így Közép-Magyarország és Észak-Magyarország szerepel (15. számú táblázat).



20. ábra: A vállalat többségi tulajdonosa (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

A 354 db vállalatból 185 db (52,3 %) külföldi tulajdon, 120 db (33,9 %) magyar magántulajdon, 49 (13,8 %) magyar állami tulajdon került a mintába. Ha tekintetbe vesszük azt, hogy a működő vállalkozások 25 százaléka külföldi tulajdonú vállalat, de az árbevétel 52 százalékát állítják elő (16. számú ábra), ezért a tulajdonosi összetétel tekintetében is elfogadhatóak az arányok. A vállalatokat a foglalkoztatottak létszámának megfelelően a nagyvállalati körbe sorolhatjuk 250 fő felett, a mintába 42,7 % nagyvállalatra vonatkozó vélemény került. 50-249 foglalkoztatotti létszámtól középvállalati kategóriáról beszélhetünk, a mintába 27,1 % került. 1-19 fő között kisvállalati kategóriába pedig a mintában 29,9 % szerepel (20. számú ábra). A vizsgálat célja a nagyvállalati szféra üzleti teljesítményének vizsgálata, ezért a létszámkategória szerinti vállalati méret arányának rangsorolása is megbízható információkkal szolgálhat (21. számú ábra).



21. ábra: A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma (%)

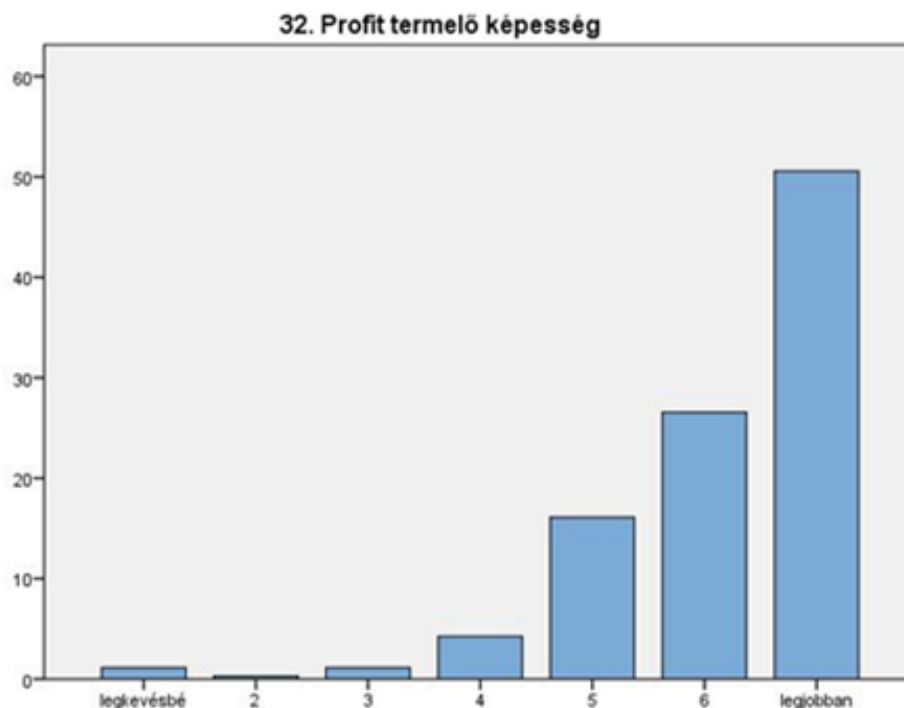
Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

Összességében megállapítható, hogy a nagyvállalati kör kellően reprezentált (42,7 %), az ipar és kereskedelem, gépjárműjavítás nagy arányban jelenik meg, és a külföldi tulajdon (52,3 %) van túlsúlyban a mintában. A válaszadók összetétele és az általuk mintába került vállalkozásokra, vállalatokra adott válaszok, megbízhatóan biztosítják a kutatási kérdéseim megválaszolását és a kutatási hipotézisem igazolását, így a rangsorolások során megkapott eredmények megbízhatóak. A vállalati versenyképességi tényezők gyakoriságát mutatják a Frekvencia (Frequency) táblázatok, amelyben a válaszadások megoszlása található a válaszadások Tényleges arányában (Valid Percent %). A rangsorolás 1-7 között történt, a legkevésbé az 1. és a legjobban a 7. A kérdőíves felmérés összesített eredményét a 3. számú melléklet és a 22. számú ábra szemlélteti. A skálán 7 (legjobban) értékelések közül, az első öt tényező kapta a legmagasabb értékelést, amelyben szerepel négy gazdasági tényező, a Profittermelő képesség, Az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás, Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség, Tartós működőképesség. Egy tényező a kompetitív jellemzők közül került ki, amely a Vállalatvezetés hatékonysága. Az öt „legjobban” kategóriába kerülő tényező igazolta a kutatási hipotézisemben megfogalmazottakat, miszerint az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.



22. ábra: Vállalati versenyképességi tényezők rangsora

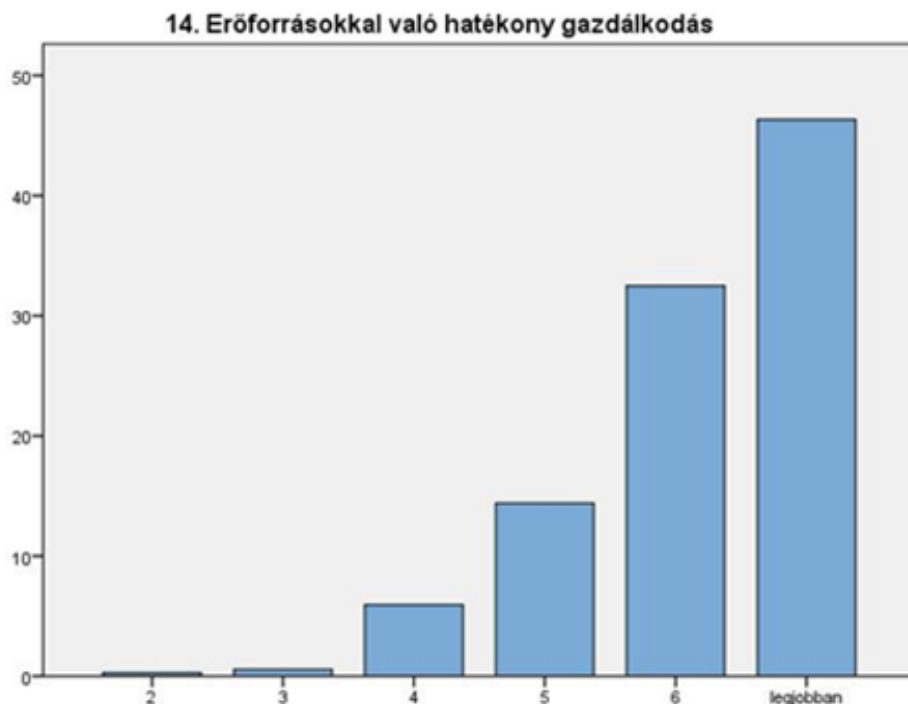
Forrás: saját szerkesztés SPSS program vizsgálati eredmények alapján



23. ábra: Profit termelő képesség (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

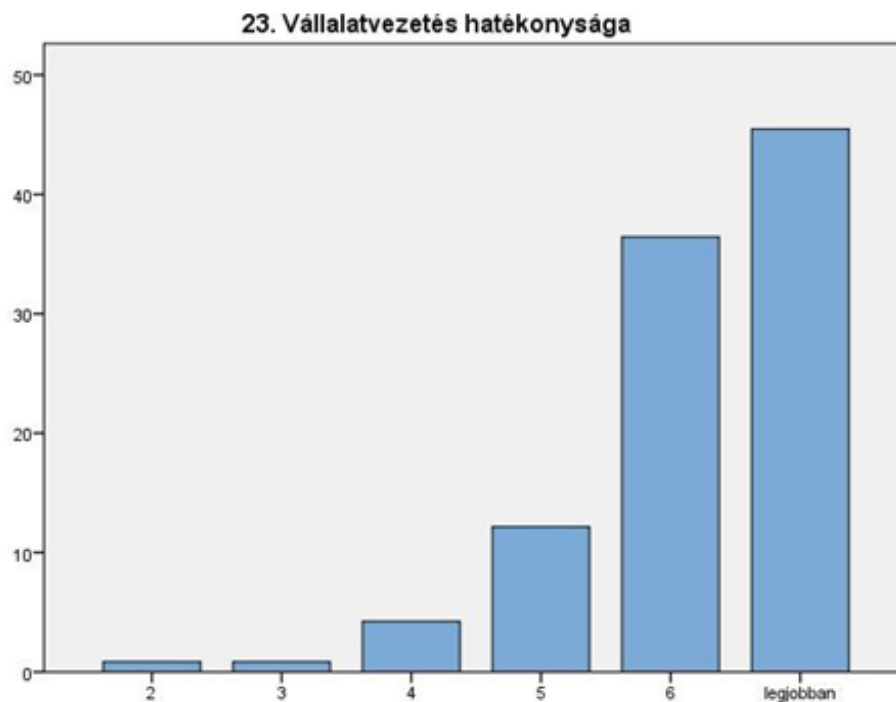
A vállalat profitja, nyeresége egy számviteli kategória, amely a vállalatok pénzügyi beszámolójának eredménykimutatásában szerepel. A nyereség az üzleti tevékenység árbevételének és az ezt terhelő költségeknek és ráfordításoknak a különbsége, csökkentve az adófizetési kötelezettséggel (NAGY 2002; KARDOS et al., 2012). A vállalatok arra törekednek, hogy minél nagyobb bevételre tegyenek szert, ezzel pedig minél nagyobb piaci részesedést érjenek el, de ennek elérése során a versenytársakkal kell megküzdeniük. A bevétellel szemben az üzleti tevékenység során költségek, ráfordítások merülnek fel, ezek csökkentése teremt lehetőséget a nagyobb nyereség realizálására. A profittermelő képesség árbevétel növelő és költség csökkentő tényezők kombinációja. A nyereség a vállalat számára növekedési lehetőséget biztosít, amely a versenytársakkal szembeni versenyelőny, ez az oka annak, hogy a megkérdezettek a legfontosabb és legmeghatározóbb versenyképességi tényezőnek a profit termelő képességet tartották. A 354 fő válaszadóból 179 fő (50,6 %) az Ipar 45 fő, Egyéb 36 fő, Kereskedelem és gépjárműjavítás 31 fő, Mezőgazdaság 21 fő, Szállítás és raktározás 20 fő, Szálláshely és vendéglátás 14 fő, Építőipar 12 fő iparágból került ki (23. számú ábra). A profit termelő képességet kevésbé tartották fontosnak a szállítási és egyéb tevékenységet végző magyar állami tulajdonú vállalatok esetében.



24. ábra: Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

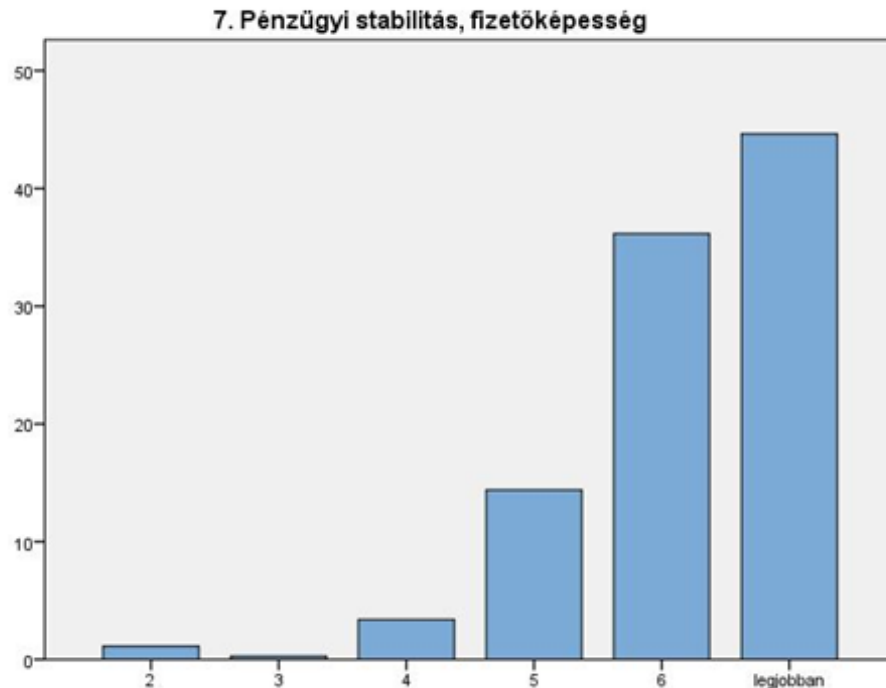
A vállalatok az üzleti tevékenységük végzése érdekében erőforrásokat szereznek be és használnak fel. Az erőforrások jellege szerint különbséget teszünk anyagi (tárgyi, pénzügyi, emberi) és nem anyagi (innovációs, technológiai) erőforrások között. Ezek az erőforrások (kivétel az emberi erőforrások) megjelennek a vállalatok pénzügyi beszámolóiban a tárgyi eszközök, az immateriális javak és forgó eszközök között. Az erőforrások beszerzése és használata kiadással és ráfordítással jár, csökkentik a vállalat bevételeit és ezzel nyereségét. Minél kedvezőbb áron jut a vállalat az erőforrásokhoz és minél hatékonyabban használja fel, annál nagyobb lesz a jövedelme és ezáltal a nyeresége, ami kihat a versenyképességére (GELEI-SCHUBERT, 2006; ZÉMAN-TÓTH, 2006). A megkérdezett 164 fő (46,3 %) Egyéb 44 fő, Ipar 38 fő, Kereskedelem és gépjárműjavítás 29 fő, Szállítás és raktározás 18 fő, Mezőgazdaság 15 fő, Építőipar 12 fő Szálláshely és Vendéglátás 8 fő iparágban tevékenykedik és úgy vélték, hogy a legfontosabb tényezője a versenyképességnek az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás, így került megjelölésre, a nyereség után a második legjelentősebb versenyképességi tényezőnek (24. számú ábra). Az erőforrások beszerzése, a finanszírozási módok megválasztása, az erőforrások optimális működtetése, hatékony kihasználása vezetői döntéseket tesznek szükségessé.



25. ábra: Vállalatvezetés hatékonysága (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

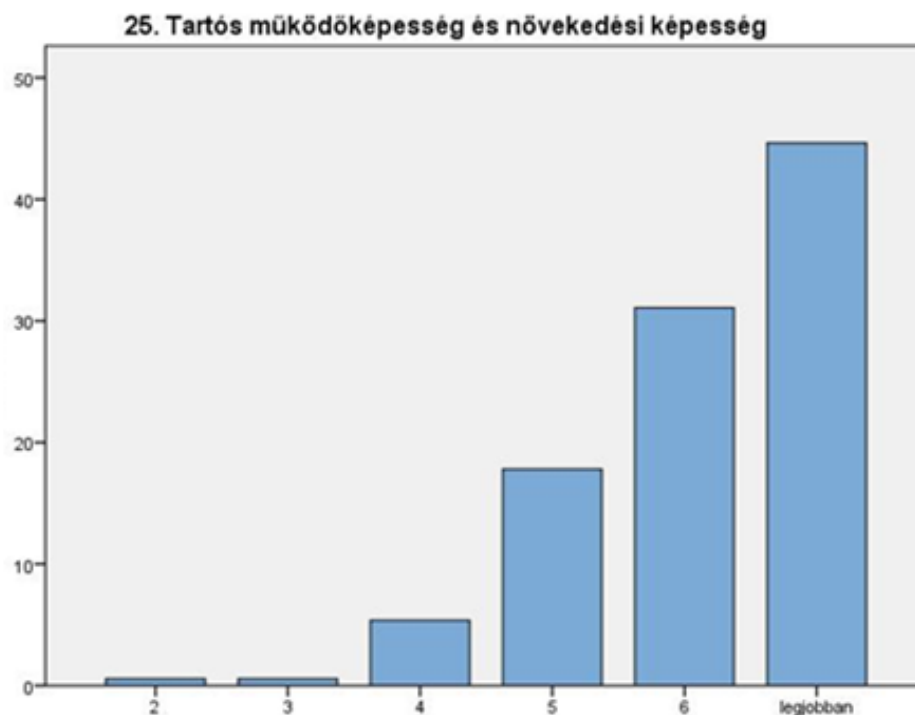
A vállalatokat a befektetők, tulajdonosok hozzák létre, a vállalati formától és mérettől függően a tulajdonosi és a vezetői funkció elválíik egymástól. A tulajdonosok azt várják a vezetőktől, hogy az általuk befektetett tőkével maximalizálják a profitot és eredményesen vezessék a vállalatot. Akkor hatékony a vállalatvezetés, hogyha képes a stratégia megalkotására, hogyha a döntéshozáshoz szükséges tudással és információkkal rendelkezik és ennek birtokában képes felmérni a döntések következményeit, képes a döntések meghozatalára, képes észlelni a környezeti változásokat és az azokra időben reagálni, képes biztosítani az erőforrások összehangolt kihasználtságát (JENSEN-MECKLING, 1976; CHIKAN, 2010). A vállalatvezetés hatékonysága egy kompetitív jellemző, kompetenciák összessége, amely személyekhez köthető, megjelenik a vállalati üzleti teljesítményben és versenyképességben, de abból közvetlenül nem mérhető. A vállalatvezetőket nagy szaktudás, kommunikációs képesség, empátia kell, hogy jellemezze, hogy a lehető legjobb döntéseket hozzák meg. A megkérdezettek közül 161 fő (45,5 %) tartotta meghatározó versenyképességi tényezőnek a vállalat vezetés hatékonyságát, iparági összetételben Egyéb 40 fő, Ipar 37 fő, Kereskedelem és gépjárműjavítás 27 fő, Mezőgazdaság 19 fő, Szállítás és raktározás 16 fő, Építőipar 12 fő, Szálláshely és vendéglátás 10 fő (25. számú ábra).



26. ábra: Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

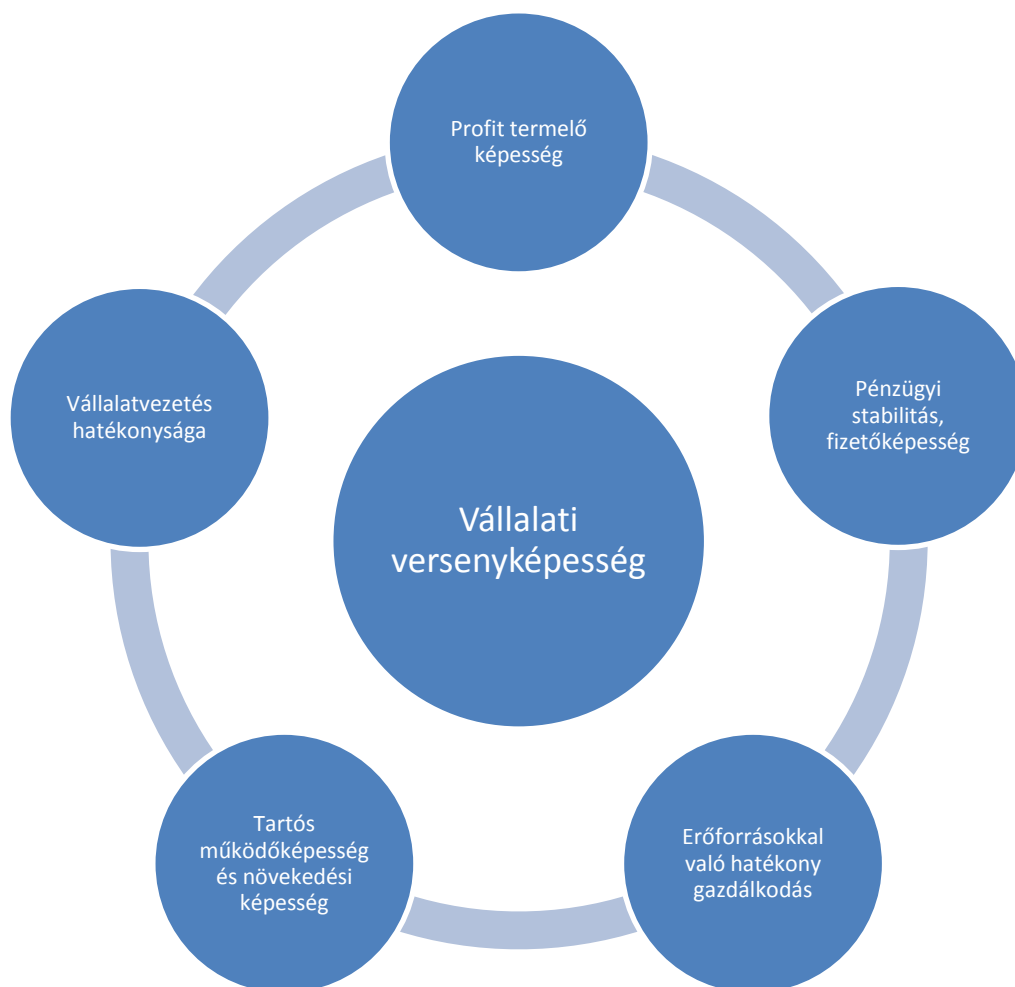
A pénzügyi stabilitás lehetővé teszi, hogy a vállalatok üzleti tevékenységük végzése során megfelelő likviditást, fizetőképességet érjenek el. A likviditás rövidtávú fizetőképességet jelent vállalati vonatkozásban. A fizetőképesség a pénzügyi beszámolókból nyerhető adatokból, pénzügyi mutatószámokon keresztül vizsgálható (PUPOS, 2000; KRESALEK, 2005; LAÁB 2009; KADLECSIK, 2013). Az erőforrások beszerzése és működtetése pénzkidrást, az értékesített termékek és szolgáltatások ellenértéke pénzbevételt jelent a vállalatok számára, ami pedig újabb lehetőséget nyújt újabb erőforrások megvásárlására. Ebben a körforgásban a fizetőképesség és fizetési egyensúly azt jelenti, hogy a hosszúlejáratú kötelezettségeket hosszúlejáratú követelésekkel, a rövid lejáratú kötelezettségeket, rövid lejáratú követelésekkel kell biztosítani. A rövidtávú fizetőképességnél a vállalat érintettjei arra kíváncsiak, hogy a vállalat a rövidtávú fizetési kötelezettségeinek hogyan képes megfelelni. A 158 fő (44,6 %) válaszadó iparági összetétele Ipar 45 fő, Egyéb 37 fő, Kereskedelem és gépjárműjavítás 24 fő, Mezőgazdaság 19 fő, Szállítás és raktározás 16 fő (26. számú ábra) szerint alakult. Az állami tulajdonú vállalatoknál néhány válaszadó kevésbé tartotta fontosnak a pénzügyi stabilitást és fizetőképességet.



27. ábra: Tartós működőképesség és növekedési képesség (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

Az üzleti tevékenység nyereség és vagyonszerzés céljából, ellenérték fejében történő termelő vagy szolgáltató tevékenység folytatása. A vállalatok működésének, illetve működő képességének legfontosabb feltételei az önállóság, a hosszú távon nyereséges működés, a kockázat vállalás és a piaci megmérettetés, versenyben való helytállás. Ehhez szükség van az erőforrások rendelkezésre állására, innovációra, vállalati stratégiára, fizetőképes keresletre a vállalat termékeivel és szolgáltatásaival kapcsolatban, valamint hatékony vállalati vezetésre. A tartós működőképesség és növekedési képesség feltétele az árbevétel, az alkalmazotti létszám, az eszközök értéke és a hatékonyság. A növekedéssel együtt járó kategória a piaci részesedés, amely a versenytársakkal való összehasonlítás során egy fontos és mérhető kategória. Minél nagyobb egy vállalat, annál meghatározóbb a szerepe a piaci versenyben (PRIETO-REVILLA, 2006; CHEN et al., 2009). A megkérdezettek közül 158 (44,6 %) tartotta fontos versenyképességi tényezőnek a működőképességet és növekedési képességet, amelyből Egyéb 42 fő, Ipar 33 fő, Kereskedelem és gépjárműjavítás 25 fő, Szállítás és raktározás 19 fő, Mezőgazdaság 19 fő, Építőipar 10 fő, Szálláshely és vendéglátás 10 fő (27. számú ábra).



28. ábra: Vállalati versenyképesség modellje

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban végzett vizsgálati eredmények alapján

A kérdőíves felmérésben a vállalatok érintettjei 36 versenyképességi tényező közül az első öt legfontosabb kategóriába sorolták a Profit termelő képességet, az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodást, a Pénzügyi stabilitást és fizetőképességet, a Tartós működő- és növekedési képességet, melyet a 28. számú ábra szemléltet. Ezek a vállalati teljesítmény és versenyképesség gazdasági jellemzői, amelyek pénzügyi mutatószámokkal mérhetők és a gazdasági szereplők teljesítményeinek összehasonlítására alkalmasak. Ezek a pénzügyi mutatószámok a vállalatok közzétett, pénzügyi beszámolóiból számíthatóak ki, melyek megbízható és valós képet mutatnak a gazdálkodásuk eredményéről. A Vállalatvezetés hatékonysága megjelenik az üzleti teljesítményekben, de pénzügyi beszámolókból nyerhető adatokon keresztül nehezen mérhető, ezért a gazdasági jellemzők szerinti tényezőkkel folytatom le a vizsgálatomat.

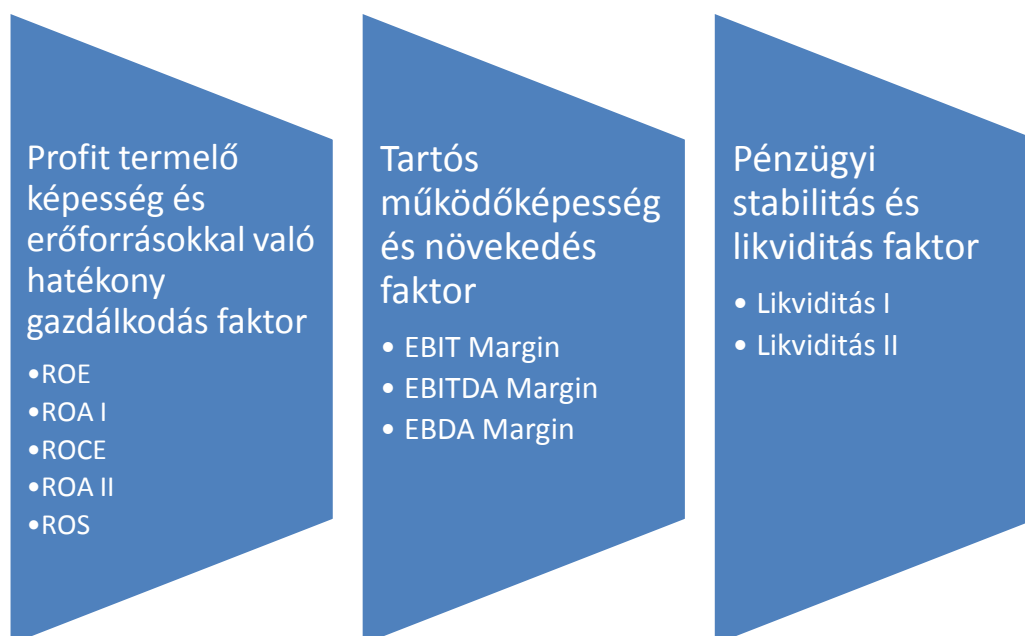
4.2. Üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutató számok csoportosítása

- 2. Hipotézis:** A gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetőek, és statisztikai elemzésekben páronként korrelálnak.

Az elemzés adatbázisát 1455 db Magyarországon működő legnagyobb árbevételű vállalat pénzügyi beszámolóit adták, az EU csatlakozást követő tíz évre vonatkozóan, 2005-2014. közötti időszakban. Az alapadatokból excel program segítségével a mutatószámokat vizsgáltam a tíz év átlagára vonatkozóan. Az adatbázis összeállításakor 12 pénzügyi mutatószám (13. számú táblázat) került az elemzésbe bevont változók közé. A célom az volt, hogy ezeket a pénzügyi mutatószámokat kategorizáljam, amelynek segítségével elvégezhetem a vállalatok csoportosítását üzleti teljesítményük alapján. A változók közötti összefüggések feltárására törekedtem. Számomra a legfontosabb kérdés az volt, hogy a változók hogyan függenek össze egymással, hogyan tudom összekapcsolni az elmélettel és a kérdőíves felmérésem eredményével. Izgalmas kérdés volt, hogy a változók milyen struktúrában fognak megjelenni és hogyan támogatják az üzleti teljesítmény és versenyképességi vizsgálatomat. A faktoranalízis lényege, hogy az elemzésbe bevont változók mögött egy rejtett struktúrát fedezzünk fel, melynek alapját a változók közötti korrelációs kapcsolat alapozza meg. A többváltozós elemzés megkezdése előtt, a faktoranalízis lefuttatásához elvégeztem az adattisztítást. A normalitás teljesült, a vizsgálatba bevont 1455 db vállalkozásból mindegyik esetében rendezésre állt a 12 változó. A korrelációs mátrix az egyes változók közti korrelációkat tükrözi, amelyek megléte alapvető feltétele a faktorelemzésnek, ugyanis e nélkül nem lehetne a változókat faktorokba összevonni. Az erős korrelációk arra utalnak, hogy a két változó együtt mozog. Ha pozitív korreláció van, akkor az egyik változó növekszik, akkor a másik is növekszik. A faktoranalízis elengedhetetlen feltevése, hogy a változók ne legyen páronként korrelálatlanok, ennek fennállta a Bartlett-féle szfericitási próbával ellenőrizhető, melynek hipotézisei: H_0 : az elemzésbe bevont változók páronként korrelálatlanok, H_1 : az elemzésbe bevont változók páronként nem korrelálatlanok. A korreláció megléte azért fontos, mert ellenkező esetben a változóink korrelálatlanok lennének egymással, azt mondhatjuk, hogy semelyik két változó között nincs kapcsolat, pont a faktoranalízis alappillére hiányzik, így ebben az esetben a faktoranalízis nem hajtható végre.

Vizsgálatomban a Bartlett-féle próba próbastatisztikája 10569,696, a próbához tartozó p-érték pedig 0,000, mely alapján a nullhipotézist elvethető, tehát az elemzésbe bevont változóink páronként nem korrelálatlanok. Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) érték az egyik legfontosabb mérőszám annak megítélésben, hogy a változók mennyire alkalmasak a faktorelemzésre. A természettudományokban az elfogadott varianciahányad minimálisan 95 %, míg a társadalomtudományokban már 60 % is elfogadható (SAJOS-MITEV, 2009). Ez az érték a jelen esetben $KMO=0,680$, ami megfelelő és azt jelenti, hogy a faktoranalízis a változóikra végrehajtható, tehát a mutatószámok alkalmasak az elemzésre. Elemzésem során a maximum likelihood faktoranalízis módszerét használtam, ahol a változók kommunalitását vizsgáltam, ahol 1 közeli érték a megfelelő. Az ETR (0,125) és az Öco (0,177) mutatóknál ez nem megfelelő, utalva arra, hogy a későbbi vizsgálat során nagy valószínűség szerint ezek nem fognak egyik faktorba se bekerülni. Összességében a korreláció jelenléte és szignifikáns volta, a megfelelő KMO értékek és a szignifikáns Bartlett-teszt azt igazolák, hogy a változók alkalmasak a faktorelemzésre és elvégezhető a varianciahányad-módszer az SPSS programban. A varianciahányad-módszer a gyakorlati szignifikancián alapul, azaz ha magas varianciahányadot tudunk magyarázni, az azt jelenti, hogy az információ jelentős részét meg tudtuk tartani az elemzés során. A variancia táblázatot első fő oszlopa tartalmazza a 12 pénzügyi mutatót. A táblázat további három részéből az első rész a kezdeti értékeket, a második rész a faktorelemzés utáni értékeket, a harmadik pedig a rotáció utáni értékeket tartalmazza.

A faktorok számának meghatározása érdekében, a jobb kialakításának és értelmezhetőségének céljából a Varimax forgatási módszert is beépítettem a vizsgálati modellbe. Forgatás segítségével a faktorok által magyarázott variancia arányosabbá tehető úgy, hogy nem változik meg a kommunalitás sem és a variancia sem, csak a faktorok saját értékei, magyarázott varianciái módosulnak. Tehát a faktorok által magyarázott varianciát maximalizálja, és arányosabban eloszlatja közöttük. Ezt követően kapjuk meg a rotált faktor súlymátrixot. A faktor súly a változó és a faktor közötti korreláció, amelynek négyzete megadja a faktor által a változóban magyarázott szórás mértékét. Minél nagyobb a faktorsúly, annál nagyobb részt fog magyarázni a faktor a változó szórásában. Az ETR (0,072) és Öco (-0,25) értékekkel nem került be egyik faktorba sem, de ezzel a módszerrel kialakításra került 10 mutatóval, három faktor (4. számú melléklet).



29. ábra: Pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban végzett vizsgálati eredmények alapján

A Faktor analízis eredményeként a változókból 3 fő csoport jött létre. 1. Faktor, a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor, amely utal a Profit termelő képesség és az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás gazdasági versenyképességi tényezőkre (ROE, ROA I., ROCE, ROA II., ROS). Az első faktor öt mutatójának közös tulajdonsága, hogy a számlálóban adózás előtti (ROE, ROA I., ROCE) és adózás utáni eredmény található (ROA II., ROS). A 2. Faktor, a Tartós működés és növekedés faktor, amelybe az üzemi eredmény és fél cash flow típusú mutatók (EBIT margin, EBITDA Margin és EBDA Margin). A mutatók közös ismérve, hogy a nevezőikben az árbevétel, mint számviteli eredménykategória szerepel. A 3. Faktor, a Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség faktor, amelybe két fizetőképességi mutató (Likviditás I. és Likviditás II.) került besorolásra, amelyek nevezőiben a Rövidlejáratú kötelezettség a közös változó (29. számú ábra). A kiválasztott 12 változó közül két változó (ETR, Öco) faktorsúlyai alacsonyak voltak, ezért egyik faktorba sem sorolhatóak, így ezek a mutatók nem kerültek bele a klaszteranalízisbe. A 2. számú Hipotézisben szereplő állításom első része, mely szerint a gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetőek, megerősítésre került szakirodalmi hivatkozással, míg a hipotézis második része, mely szerint a mutatószámok statisztikai elemzésekben páronként kollerálnak, faktor elemzés révén került igazolásra.

4.3. A Magyarországon működő nagyvállalatok üzleti teljesítményének és versenyképességének komparatív elemzése

- 3. Hipotézis:** Klaszteranalízis segítségével a vállalatok üzleti teljesítményük alapján csoportokba sorolhatóak. Ez teremt lehetőséget megkülönböztető versenyelőnyök és verseny hátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre.
- 4. Hipotézis:** A vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

4.3.1. A hazai nagyvállalatok üzleti teljesítményük szerinti csoportosítása

A disszertációm fő célja a vállalati üzleti teljesítmény és versenyképesség sajátos aspektusainak vizsgálata. Ezért a Magyarországon működő legnagyobb árbevételű vállalatok pénzügyi adatait elemeztem SPSS programban segítségével, gyakorisági táblázatokkal és leíró statisztikai módszerekkel, mutatószámokkal. A vizsgálati elemszám 1455 db, ami azt jelenti, hogy Magyarországon, az 1455 db legnagyobb árbevételű vállalat üzleti teljesítményét vizsgáltam 2005-2014 közötti időszakban, tíz év átlagában. Az elemzésbe bevont vállalatokat pénzügyi beszámolóikból készült, a faktoranalízis során csoportosított mutatószámok alapján, a hasonló üzleti teljesítménnyel rendelkező vállalatokat kívántam csoportosítani, amelyhez a klaszteranalízist hívtam segítségül. A klaszteranalízis lényege az, hogy a minta elemeit csoportosítjuk az elemzésbe bevont változók segítségével, méghozzá olyan módon, hogy a mintaelemeket valahány homogén csoportba soroljuk be, ami pontosabban azt jelenti, hogy az egy klaszterbe eső mintaelemek valamilyen szempontból összekapcsolódnak egymással, hasonlítanak egymásra, míg a különböző klaszterekben szereplő mintaelemek a vizsgált változók szemszögéből különböznek egymástól. A klaszter eljárás mindig igyekszik a legközelebb álló mintaelemeket egy csoportba sorolni, míg a különböző klaszterekbe eső elemek ezektől eltérőek. Az elemzés során a k-közép klaszterelemzést (K-MEANS CLUSTER) választottam, amely nagy elemszámot is jól kezelő eljárás. Ennek a nem hierarchikus módszernek az egyik fő jellemzője, hogy a klaszterek számát nem az eljárás során határozzuk meg, mint a hierarchikus eljárásoknál, hanem a vizsgálat futtatása elején megadjuk, hogy hány klaszterbe szeretnénk a mintaelemeinket csoportosítani.

Minél több klasztert hozunk létre, a szórás jelentősen csökken a teljes szóráshoz képest, ezért a klaszterelemzéssel létrehozott csoportok annál homogénebb csoportot tudnak képezni. A kutatási kérdéseim megválaszolásához 4 klaszterbe tömörítettem a vállalatokat, mert az volt a célom, hogy kialakítsam az átlag fölött jól és kiemelkedően jól, és az átlag alatt kevésbé jól és rosszul teljesítők csoportját. Első lépésben, a k-közép eljárás során, az SPSS-ben a meghatározott 4 klaszter (k) számhoz az iniciális középpontokat egy algoritmussal alakította ki a program. A program végigment a kimaradt elemeken, és mindegyik mintaelemet hozzárendelte a hozzá legközelebb eső klaszterközépponthoz, majd minden lépésben kiszámolta az így létrejött klaszterek új klaszterközéppontját. Innentől kezdve minden lépésben megismétlődött a lépéssorozat. Mindez addig ment, amíg a klaszterközéppontok eltolódása nem volt olyan minimális, ami már nem igazán változtatta meg a klaszterek középpontját. Mivel négy klaszterszámot határoztam meg, négy iniciális klaszter központot (Initial Cluster Centers) hozott létre a program (5. számú melléklet). Az eljárás során az összes elemet betette a program valamelyik klaszterbe, ezt követően kerültek kiszámításra a klaszterek új középpontjai. Az Iterálás eljárás során a program megkereste azokat az elemeket, amelyek az adott középponthoz vannak a legközelebb, és átsorolta őket a megfelelő klaszterekbe. Az Iterálási Történet (Iteration History) megmutatja ennek az eljárásnak a történetét 10 iterációra került sor a klaszterek létrehozásáig. Végleges klaszterközéppontok (Final Cluster Centers, Number of Cases in each Cluster) kialakítása után sikerült mind az 1455 mintaelemet besorolni a négy klaszter valamelyikébe (5. számú melléklet). Az SPSS programban lefuttatott klaszter eljárással sikerült az elemzésbe bevont 1455 vállalat tíz éves átlagos pénzügyi mutatói szerint négy csoportot létrehozni, amely megteremti a lehetőséget az üzleti teljesítményük és versenyképességük vizsgálatára.

16. táblázat: A vizsgált vállalatok főbb jellemzői 2005-2014

Statisztikai mutatók	Munkavállalók száma (fő)	Árbevétel (ezer EUR)
Átlag	260	54 491
Szórás	1 314	248 272
Kvartilis 25	4	758
Medián	28	4 050
Kvartilis 75	140	18 719

Forrás: saját összeállítás SPSS programban

A vállalatok átlagosan 260 főt foglalkoztatnak és 54 491 ezer EUR az árbevételük. Tekintettel arra, hogy ebben az időszakban átlagosan 897 nagyvállalat, és 4817 középvállalat működött Magyarországon és hogy a nagyvállalati kategória 250 fő foglalkoztatottat és 50 000 ezer EUR, elmondható, hogy statisztikailag is igazoltam, hogy a vizsgálati eredmények a Magyarországon működő nagyvállalati szektort jellemzik, hiszen a tíz év vonatkozásában a vállalatok árbevétele és a foglalkoztatotti létszáma is változhatott. A munkavállalók számát tekintve a sokaság 75 %-át (Felső kvartilis) 140 fő (365 db vállalat), az 50%-át (Medián) 28 fő (733 db vállalat), 25 %-át (Alsó kvartilis) 4 fő (357 db vállalat) jelenti. Az aló értékek alakulásának oka, hogy nem minden esetben állt rendelkezésre adat az alkalmazottak tekintetében. Az árbevételnél a szórás 248 272 ezer EUR, ami azt mutatja, hogy mennyire különböznek az ismérvek az átlagtól (16. számú táblázat).

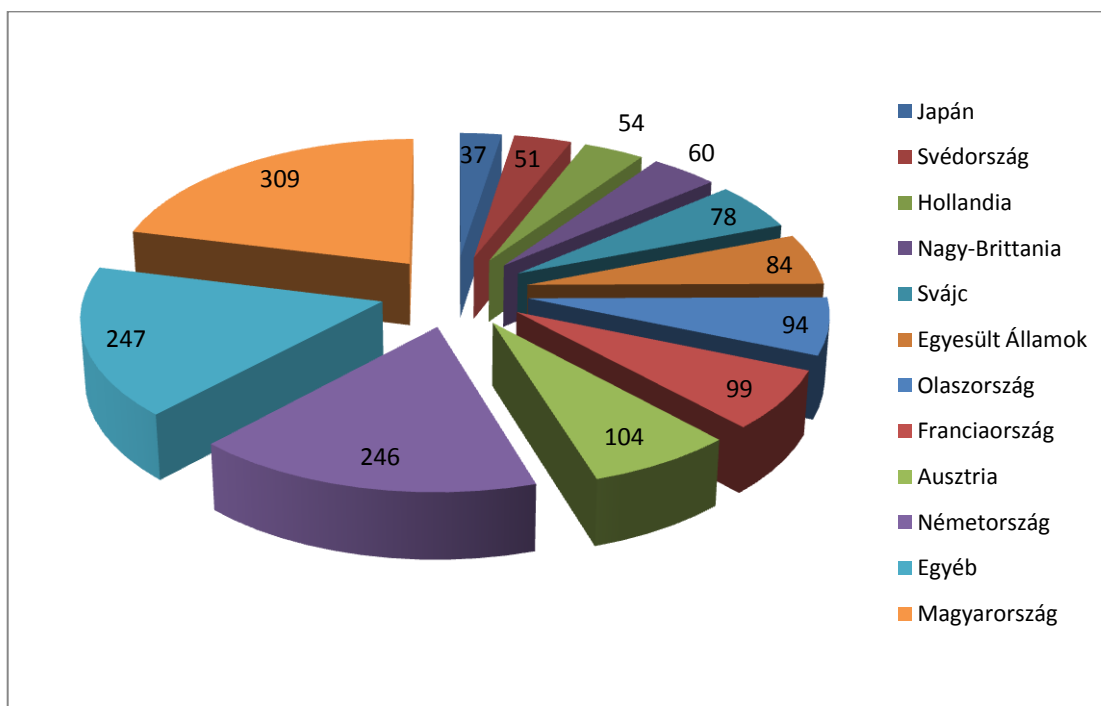
17. számú táblázat: A vizsgált klaszterek főbb jellemzői 2005-2014

Klaszterek statisztikai mutatók		Munkavállalók száma (fő)	Árbevétel (ezer EUR)
1	Elemszám	165	165
	Átlag	280	82 785
	Szórás	1 098	463 252
2	Elemszám	381	381
	Átlag	194	50 622
	Szórás	489	191 180
3	Elemszám	262	262
	Átlag	191	48 982
	Szórás	981	200 827
4	Elemszám	647	647
	Átlag	321	51 784
	Szórás	1 744	215 003
Összesen	Elemszám	1 455	1455
	Átlag	260	54 491
	Szórás	1 314	248 272

Forrás: saját összeállítás SPSS programban

Az 1. számú klaszterbe 165 db vállalat került, ahol átlagosan 280 főt foglalkoztatnak és 82 785 ezer EUR árbevételt érnek el, itt a legmagasabb a szórás 463 252 ezer EUR. Ezen eredmények alapján elmondható, hogy az 1. számú klaszterben találhatóak a legnagyobb vállalataink.

A 2. számú klaszterben 381 db vállalat van, átlagosan 194 főt foglalkoztatnak és 50 622 ezer EUR az átlagos árbevétel, a szórás pedig 191 180 ezer EUR. A négy klaszter közül a harmadik helyen találhatók vállalati méret alapján. A 3. számú klaszterben 262 db vállalat található, az átlagosan foglalkoztatottak száma 191 fő, 48 982 ezer EUR az árbevétel átlaga, a szórás 200 827 ezer EUR. A 3. számú klaszter a négy klaszteren belül a 4. helyen szerepel vállalati méret alapján. A 4. számú klaszterbe 647 vállalat került, az átlagos munkavállalói létszám 321 fő, az átlagos árbevétel 51 784 ezer EUR, a szórás 215 003 ezer EUR. A 4. számú klaszterben találhatóak a legnagyobb létszámot foglalkoztató és második legnagyobb átlagos árbevételt elérő vállalatok. A számadatok alapján megállapítható, hogy a legnagyobb vállalataink az 1. számú és a 4. számú klaszterekbe kerültek besorolásra (17. számú táblázat).



30. ábra: A vizsgált vállalatok tulajdonosainak megoszlása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban végzett vizsgálati eredmények alapján

A minta összetételét a tulajdonosi szerkezet tekintetében is megvizsgáltam, ezért elvégeztem a gyakorisági vizsgálatot SPSS programban. A vizsgált vállalatokból 349 db (21 %) többségi magyar tulajdonban, míg 1146 db (79 %) többségi külföldi tulajdonban van. Az 1146 db külföldi tulajdonú vállalaton belül 246 db (21 %) német, 104 db (9 %) osztrák, 99 db (9 %) francia, 94 db (8 %) olasz, 84 db (7 %) amerikai, 78 db (7 %) svájci, 60 db (5 %) angol, 54 db (5 %) belga, 51 db (4 %) svéd és 29 db japán 37 db (3 %) tulajdonú (30. számú ábra).

18. táblázat: A klaszterek üzleti teljesítményének főbb jellemzői 2005-2014

Statisztikai mutatók klaszterek	ROE	ROA I.	ROCE	ROA II.	ROS	Lik I.	Lik II.	EBIT margin	EBITDA margin	EBDA margin
1 Elemszám	165	165	165	165	165	165	165	165	165	165
Átlag	14,02	8,35	7,47	7,76	10,98	2,02	0,96	14,77	26,16	24,46
Szórás	13,33	7,64	9,76	7,86	10,32	3,4	1,76	10,37	11,17	9,76
Minimum	-37,15	-9,87	-16,11	-27,22	-21,73	0	-1,24	-10,63	-0,61	6,73
Maximum	49,01	46,04	45,95	41,43	41,87	20,3	9,97	49,23	49,77	49,73
Medián	13,42	7,35	4,43	7,35	10,09	0,77	0,3	11,6	23,63	22,16
2 Elemszám	381	381	381	381	381	381	381	381	381	381
Átlag	27,81	10,01	19,52	8,91	4,78	1,41	0,5	5,81	7,11	6,48
Szórás	9,97	6,5	13,57	6,17	5,85	4,11	2,56	5,29	5,02	5,7
Minimum	2,25	-18,74	-5,58	-22,8	-38,92	0	-15,57	-19,43	-19,81	-33,71
Maximum	49,81	41,39	49,96	41,39	35,14	46,8	38,96	40,4	27,72	39,69
Medián	26,21	9,82	20,25	8,83	4,37	0,64	0,16	5,14	6,54	5,94
3 Elemszám	262	262	262	262	262	262	262	262	262	262
Átlag	-19,27	-7,99	-6,5	-10,09	-10,07	1,18	0,65	-4,97	-0,42	-3,35
Szórás	14,09	9,12	12,75	10,04	12,97	3,26	2,68	9,88	9,7	9,58
Minimum	-49,85	-42,94	-47,54	-43,55	-49,87	0	-2,22	-49,75	-48,33	-44,8
Maximum	14,94	11,52	47,92	7,42	3,51	25,37	25,37	38,9	49,93	33,02
Medián	-16,85	-5,87	-1,65	-7,58	-5,12	0,28	0	-2,3	0	-0,93
4 Elemszám	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647
Átlag	4,58	2,01	3,42	1,39	0,02	0,92	0,41	1,76	4,7	3,96
Szórás	7,9	4,26	7,74	4,19	6,13	2,22	1,98	4,78	5,88	5,38
Minimum	-24,99	-15,08	-46,4	-24,24	-38,54	0	-7,18	-27,11	-20,16	-27,73
Maximum	37,81	31,37	35,96	31,37	48,5	35,99	35,99	29,57	47,9	36,09
Medián	3,97	1,6	0	1,27	0,49	0,4	0	1,4	3,69	2,91
Összesen Elemszám	1455	1455	1455	1455	1455	1455	1455	1455	1455	1455
Átlag	7,44	3,03	6,31	2,02	0,69	1,22	0,54	3,08	6,84	5,63
Szórás	18,85	8,88	13,92	9,25	10,26	3,15	2,26	8,78	10,34	10,23
Minimum	-49,85	-42,94	-47,54	-43,55	-49,87	0	-15,57	-49,75	-48,33	-44,8
Maximum	49,81	46,04	49,96	41,43	48,5	46,8	38,96	49,23	49,93	49,73
Medián	7,36	2,93	0,49	2,36	1,38	0,47	0,06	2,59	4,76	3,9

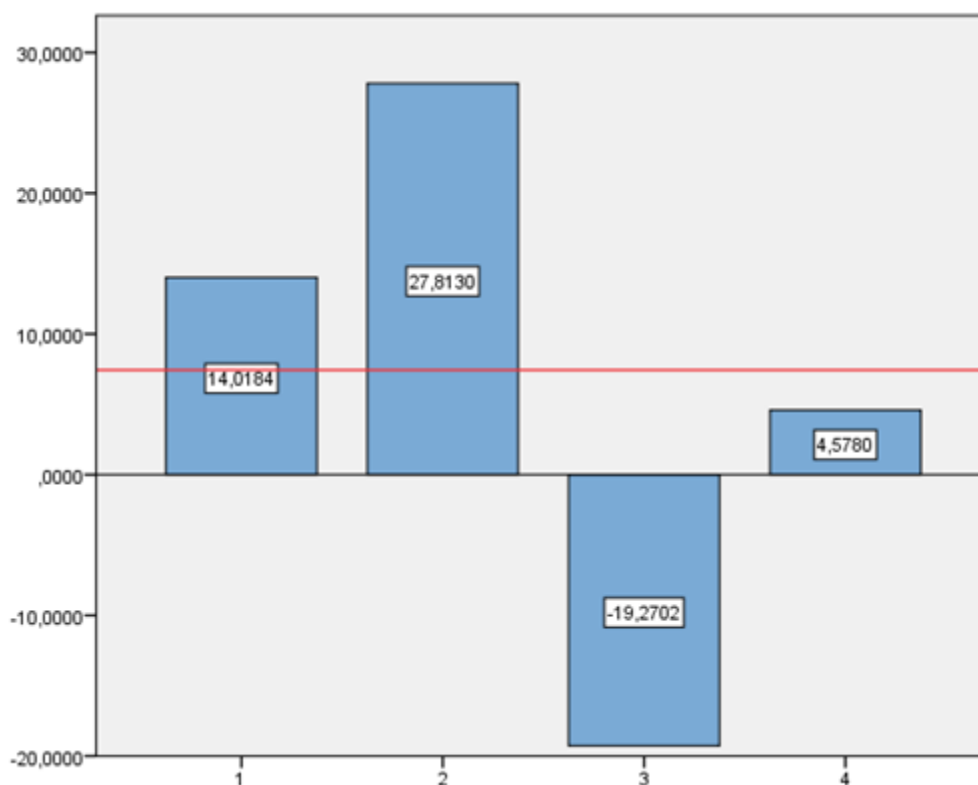
Forrás: saját összeállítás SPSS programban

A vizsgálatba bevont vállalatok üzleti teljesítmények mélyebb vizsgálatának érdekében SPSS-ben programban klaszterelemzést végeztem, melynek eredményét a 35. számú ábra szemlélteti. A klaszterelemzés eredményeképpen az 1455 mintából az 1. számú 165, a 2. számú 381, a 3. számú 262, a 4. számú 647 mintaelemet tartalmaz. A vízszintes sorokban az egyes klasztereket 1-2-3-4-es számok jelölik.

Az oszlopokban találhatóak a változók, a pénzügyi mutatószámok, amelyeket korábban a faktor elemzésbe is bevontam, és amelyek korrelálnak egymással. Az adott klaszterekben látható a mintaelemek száma és külön-külön minden változóra kiszámításra került az adott változó átlaga, szórása, a legkisebb érték (Minimum), a legnagyobb érték (Maximum), és a Medián (18. számú táblázat). Szűcs (2002) és Hajdu (2003) vizsgálatai szerint az egyes változóknál a legfontosabb az adott változó átlaga, mert ez jellemzi a vizsgálatba bevont vállalatok egészét, a Magyarországon működő nagyvállalatokat. Helyzeti középérték a medián, a rangsorban a középső elem. Megmutatja, hogy a nagyságrendbe rendezett statisztikai sorban melyik adattól van ugyanannyi balra, mint jobbra. Szóródás kifejezés alatt az alapadatoknak a számtani átlaguktól való eltérését, a különbözőségét értjük. Az egyes adatok és azok számtani átlaga közti eltérések (különbségek) abszolút értékeinek számtani átlaga. A szórás számításánál arra keressük a tömör választ, hogy mennyire különböznek az ismérvek az átlagtól. Minél nagyobb a szóródás, annál inkább különböznek az egyes értékek átlaguktól. A Percentiles 25, 50, 75 értékei az alsó kvartilis (25), medián (50), felső kvartilis (75) értékeket mutatja. Az alsó kvartilis értéke negatív, vagy 0 körüli érték. A felső kvartilis értékek mutatják a kiemelkedő teljesítményeket. A megtérülési és jövedelmezőségi mutatók esetében érvényesül a fontossági sorrend és a ROS mutató kivételével 2 % fölött van az átlagos mutatók értéke. Ez azt jelenti, hogy nagyvállalataink saját tőke, eszközök és tartós források megtérülése és hatékony felhasználása megvalósul. Az elsőfokú likviditás átlagosan 1,22 %, a másodfokú likviditás 0,54 %, mely szerint a rövidlejáratú kötelezettségeiknek eleget tudnak tenni. EBIT margin átlagos értéke azt jelenti, hogy a főtevékenység révén az árbevételre 3,08 % átlagos üzemi (üzleti) eredmény jut. Az EBITDA és EBDA margin esetében pedig megállapítható, hogy nagyvállalataink adózás előtti és adózás utáni átlagos eredménye révén is növekedésre képesek. A Kvartilis 75 értéke alapján jól látszik, hogy vannak vállalatok, amelyek az átlagostól kiemelkedően jó teljesítménnyel rendelkeznek, kiemelkedő megtérülést és jövedelmezőséget, jó fizetőképességet és növekedési képességet értek el a vizsgált időszakban. A Kvartilis 25 értéke mutatja, hogy vannak olyan vállalatok, melyek az átlagos teljesítmény alatt maradnak, a negatív értékek jelzik, hogy veszteségesen működnek, fizetőképességük nem kielégítő és nem képesek növekedésre (18. számú táblázat). A klaszteranalízis lefolytatása segítségemre volt a vizsgálatom során, hogy elemezhessem a pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok alakulásával a nagyvállalatok üzleti teljesítményének sajátosságait.

4.3.2. A pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok szemléltetése a nagy vállalatok üzleti teljesítményében és versenyképességében

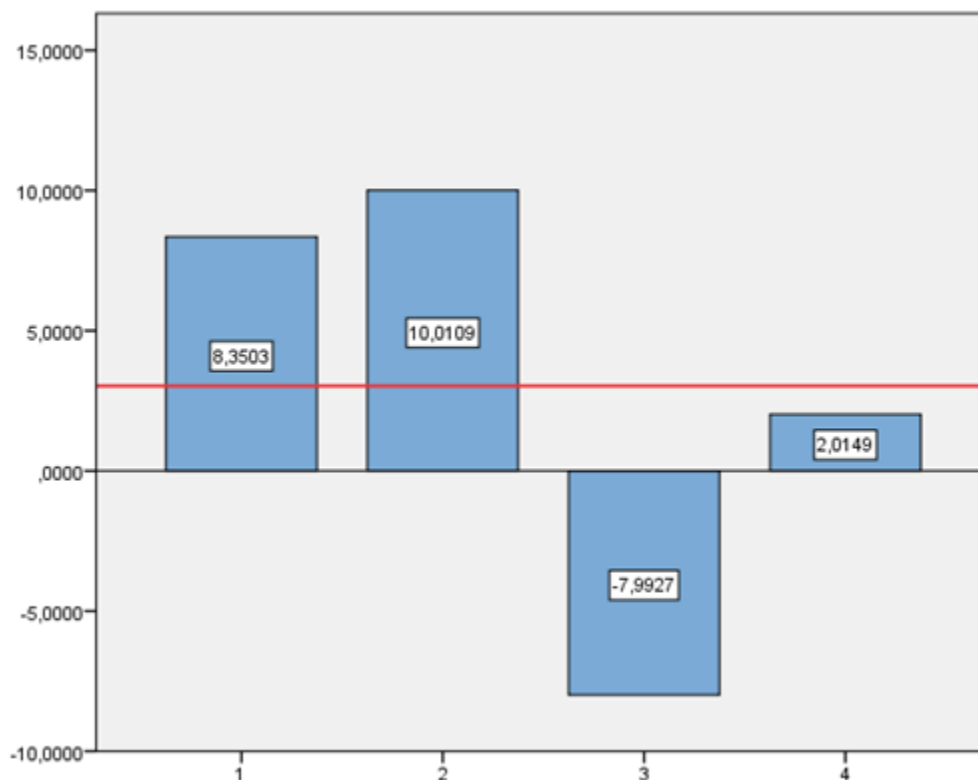
Megtérülés és jövedelmezőség faktoron belül egyes mutatók számlálójában az adózás előtti, más mutatók számlálójában adózás utáni eredmény található, a nevezőben pedig az a kategória, amelynek megtérülését és jövedelmezőségét vizsgáltam. Az oszlopdiagrammok szemléltetik az elemzés eredményét, az X tengelyen található a klaszterek száma, az Y tengelyen a teljesítmény százalékos formában.



31. ábra: ROE mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

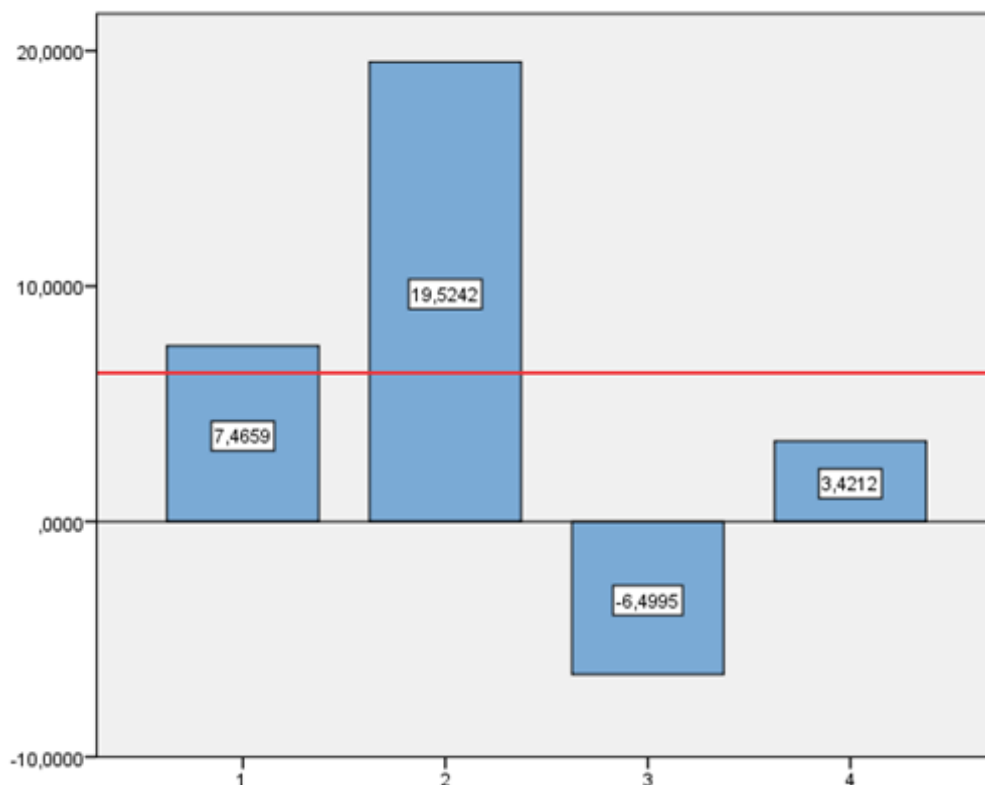
A ROE a saját tőke megtérülését, jövedelmezőségét mutatja (KADLECSIK, 2013). A ROE átlagos értéke 7,44 % volt, és 18,85 % szórás jellemzi az átlagot. A 2. számú csoport (381 db vállalat) jelentősen az átlag fölött (27,81 %) volt a mutató értéke, ez a csoport bánt leghatékonyabban a vállalati tőkével. Az 1. számú csoportnál, ahol 165 db vállalat került be a csoportba, ott is még átlag fölötti a teljesítmény (14,02 %). A 4. számú csoport, amely 647 db vállalat adatát mutatja, az átlag alatt teljesített, de még pozitív a mutató értéke (4,58 %). A 3. számú csoport, amelyben 262 db vállalat van, az átlag alatt és negatív értéket (-19,27 %) ért el (31. számú ábra).



32. ábra: ROA I. mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

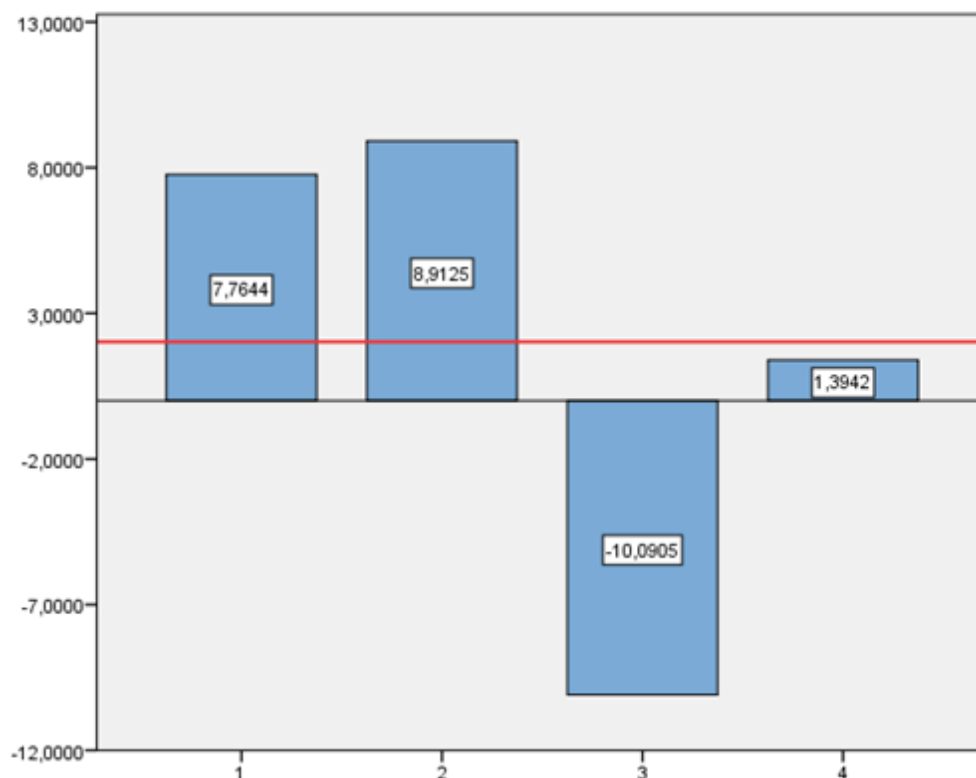
A ROA I. esetében az eszközök megtérülését, az eszközökkel való gazdálkodás hatékonyságát vizsgáljuk. A vállalat eszközei a legfőbb erőforrásai, melyeket azért vásárolnak meg, hogy azokkal végezzék üzleti tevékenységüket és ezek révén a lehető legmagasabb nyereséget éri el (BREALEY-MYERS, 2005; LAÁB, 2009; HÁGEN-KONDOROSINÉ 2009). A megtérülést az adózás előtti eredményhez vizsgáltam, hogy kiszűrjem az adófizetésből adódó gazdálkodási különbségeket, hiszen a társasági adó számításánál vannak adóalap csökkentő és növelő tényezők, adókedvezmények, amelyek jelentősen hatnak az adózott eredményre. Ezt teljesen természetes, hiszen a ROA I. nevezőjében az eszközök összértéke van, míg a ROE nevezőjében a források közül csak a saját tőke szerepel. A ROA I. átlagos értéke 3,03 %, ami alacsonyabb, mint a ROE értéke, és 8,88 %-os szórás jellemzi az átlagot. Az átlagos teljesítmény fölötti a mutató értéke a 2. számú csoportnál (10,01 %) és az 1. számú csoportnál (8,35 %). Az átlag alatt teljesített pozitív értékkel (2,01 %) a 3. számú csoport, míg negatív a 4. számú csoport teljesítménye (-7,99 %). Az arány hasonló, mint a ROE esetében, a vállalatok 82 %-a hatékonyan működteti eszközeit az adózás előtti eredmény vonatkozásában (32. számú ábra).



33. ábra: ROCE mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

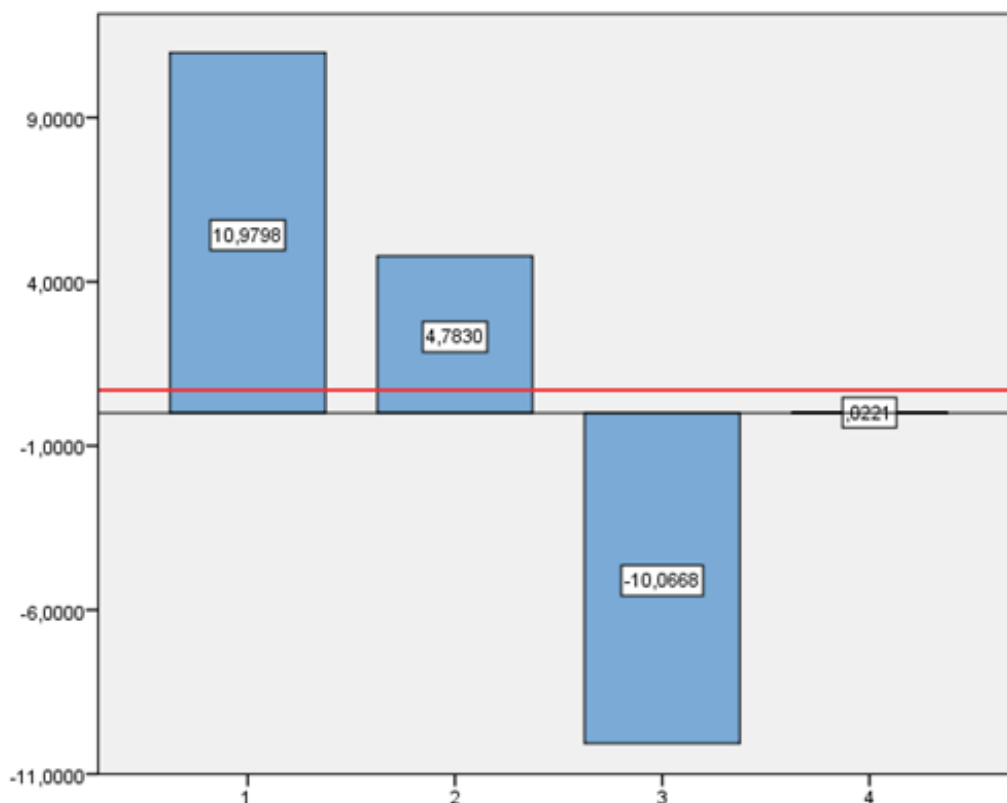
ROCE a tartós források megtérülésének, azok hatékony felhasználásának mérőszáma. A tartós források a saját tőke és a hosszúlejáratú kötelezettségek, melyek a vállalat tőke ellátottságát hosszabb időszakon át biztosítják. A saját tőkét a tulajdonosok biztosítják a vállalat rendelkezésére, a hosszúlejáratú kötelezettségek általában banki, vagy anyavállalati hosszú lejáratú hitelek (LAÁB, 2009, BREALEY-MYERS, 2005). A ROCE átlagos értéke 6,31 %, ami a ROE és a ROA értéke közé esik. Ez azzal magyarázható, hogy ROE-nél kisebbnek kell lennie, de a ROA-nál nagyobb, mert a ROE csak a saját tőkét tartalmazza, a ROA pedig az összes eszköz (összes forrás) értékét, míg a ROCE számításánál az összes forrásból csak a hosszúlejáratúak kerülnek a képletbe. A ROCE átlagos értékét 13,92 % szórás jellemzi. Az átlag fölé ismét a 2. számú csoport (19,52 %) és az 1. számú csoport (7,47 %) került. Az átlag alatt teljesített a 4. számú csoport pozitív értékkel (3,42 %). A 4. csoport az átlag alatt, negatív (-6,5 %) teljesítményt ért el. A vállalatok 82 %-a tartós források megtérülése és hatékony felhasználása megfelelő. A 4. csoportban lévő vállalatok esetében, amely a minta 18 %-át teszi ki, a mutató eredménye arra utal, hogy a rendelkezésre álló hosszúlejáratú forrásokkal nem hatékonyan bántak gazdálkodásuk során (33. számú ábra).



34. ábra: ROA II. mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

A korábban bemutatott ROA I. mutató szemlélteti, hogy az eszközökkel milyen mértékű adózás előtti eredményt, míg a ROA II. mutató kifejezi, hogy milyen mértékű adózott eredményt sikerül elérni, a vállalat eszközeinek megtérülését mutatja az adózott eredmény arányában. A ROA II. értéke alacsonyabb, mert az adófizetési kötelezettség rontja az eszközök megtérülésének arányát, az eszközök hatékonyabb felhasználását. Ez jól szemlélteti azt, hogy az adózás mértéke kihat a vállalatok gazdálkodására, mert az adózott eredmény az, ami lehetőséget teremt az osztalékfizetésre, vagy eredménytartalék formájában növeli a saját tőke összegét (SOMAI, 2006). A ROA II. átlagosan 2,02 % és 9,25 % a szórás értéke. Átlag fölötti teljesítményt ért el a 2. számú csoport (8,91 %) és az 1. számú csoport (7,76 %). A 4. számú csoport átlag alatti, de még pozitív (1,39 %) adózás utáni eszköz hatékonyságot realizált. A 3. számú csoport az átlag alatti és negatív teljesítményének (-10,09 %) okai a veszteséges működésben kereshetők, egyrészt az eszközöket nem tudják hatékonyan használni, másrészt nem tudják az eszközöket pótolni, vagy újabbakat beszerezni (34. számú ábra).

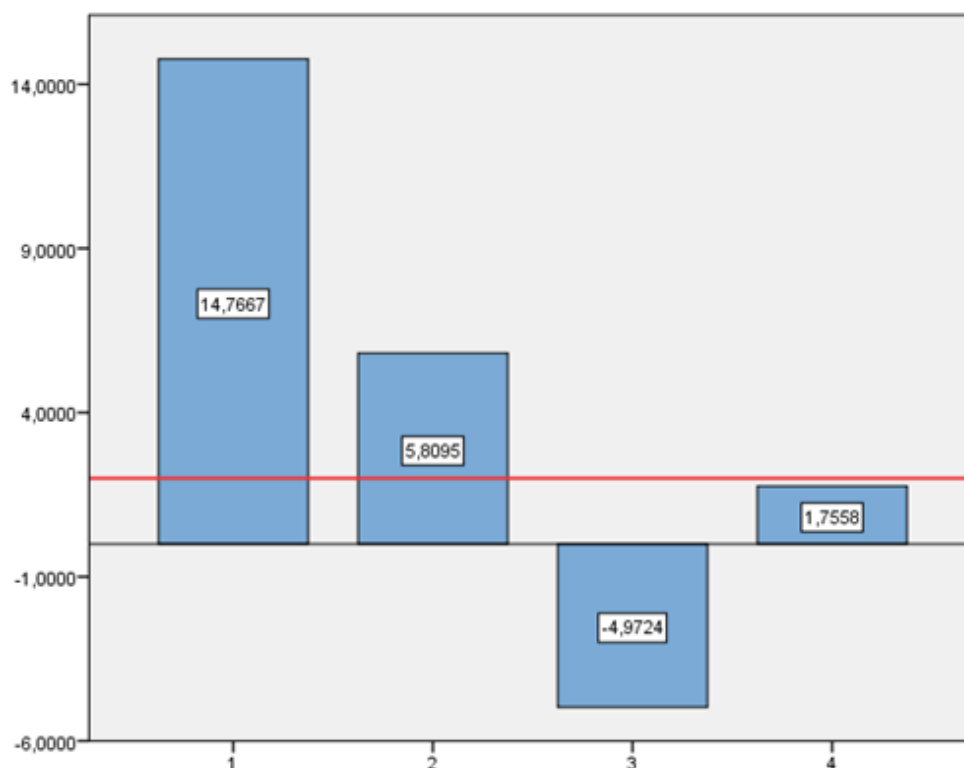


35. ábra: ROS mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

ROS az értékesítés megtérülésének mutatója, az adózott eredmény és az árbevétel aránya megmutatja, hogy az üzleti tevékenységből származó árbevétel mekkora hányada marad adózott eredményként a vállalatnál, milyen jövedelmező volt a főtevékenységből eredő értékesítés, milyen a vállalati marginális jövedelme (LAÁB, 2009, BREALEY-MYERS, 2005). A ROS átlagos értéke (0,69 %), ami azt jelenti, hogy a vizsgálatba bevont 1455 nagyvállalat esetében a vállalatoknál az árbevétel 0,69 %-a marad adózott eredményként, a bevétel jövedelmezősége nagyon alacsony. Az átlagos értéket 10,26 %-os szórás jellemzi. Míg az előzőekben bemutatott megtérülési mutatóknál a 2. számú csoport érte el a legkiemelkedőbb eredményeket, addig a ROS mutatónál az 1. számú csoport (10,98 %) teljesítményével megelőzte a 2. számú csoportét (4,78 %). A 4. számú csoport (0,02 %) és a 3. számú csoport (-10,07 %) bevételeinek megtérülése, jövedelmezősége okozta a ROS átlagos értékének alacsony mértékét (35. számú ábra). Az 1455 vállalatból 909 vállalatnak (62 %) 0 körüli, illetve negatív a ROS mutató értéke, a vállalatoknak vagy árbevétel növelésre, vagy az elért árbevétellel szemben jelentősebb költség csökkentésre van szükség.

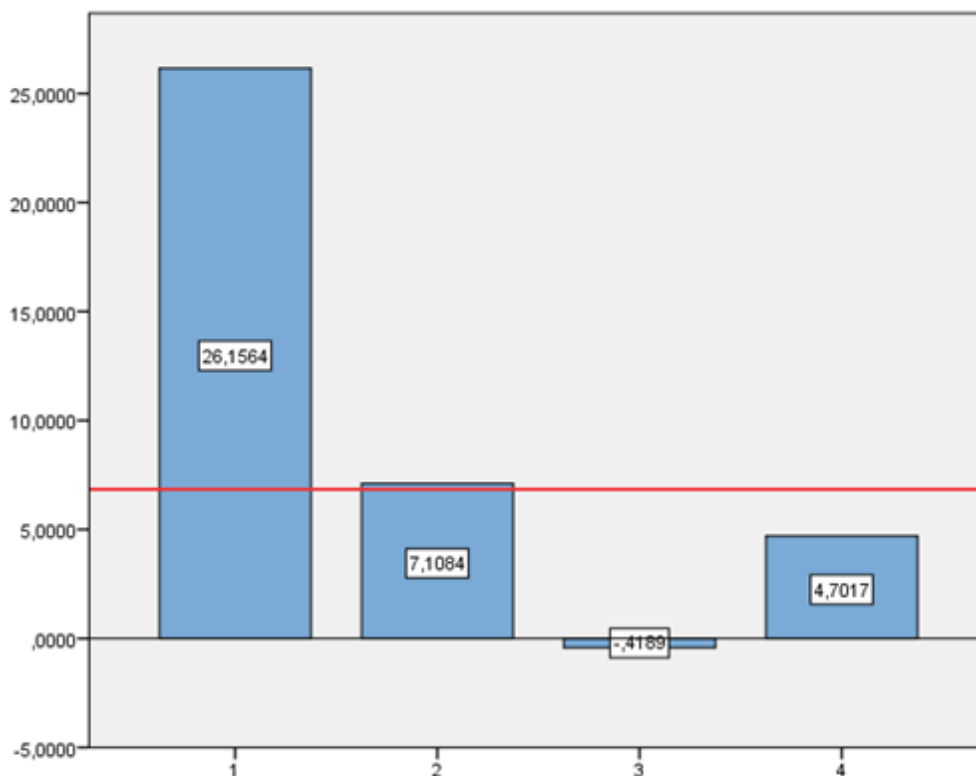
A **Tartós működőképesség és növekedési képesség faktoron** belül vizsgáltam az EBIT, EBITDA és EBDA alakulását az árbevételhez. Az árbevétel a vállalatok főtevékenységének bevétele, amely lehetőséget teremt a költségek és ráfordítások ellentételezésére. Az árbevétel növekedése hozzájárul a vállalatok növekedéséhez, piaci pozíciójának javításához. Az oszlopdiagram X tengelye a klaszterek számát, az Y tengelye az elért teljesítmények %-os értékét szemléltetik.



36. ábra: EBIT margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

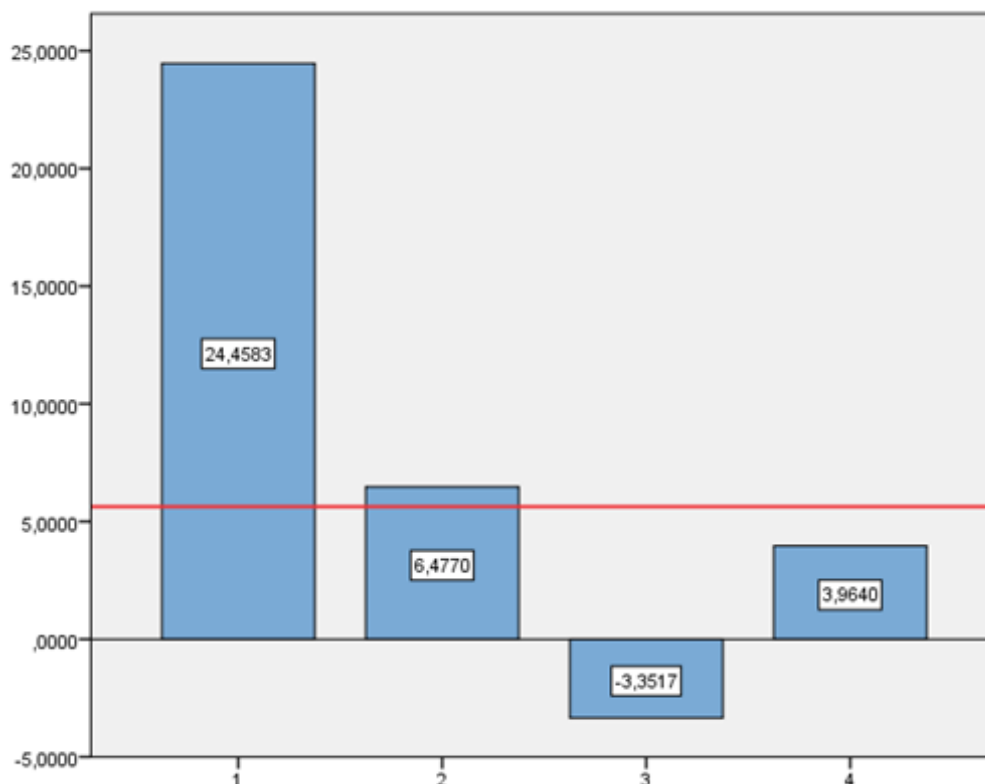
Az EBIT a magyar számvitelben az Üzemi (üzleti) eredmény, az EBIT margin azt mutatja, hogy az árbevételre mekkora üzemi (üzleti) eredmény jut, milyen hatékonysággal végzi a vállalat fő tevékenységét (PRIETO, 2006; CHEN 2009; LAÁB 2009). Az EBIT margin átlagos értéke 3,08 %, a szórás 8,78 %. Az 1. számú csoport (14,77 %) és a 2. számú csoport (5,81 %) az átlagos érték fölött van. A 4. számú csoport az átlag alatt, de még pozitív értéket produkált (1,76 %). A 3. számú csoport (-4,97 %) üzemi (üzleti) tevékenysége során nem tudott pozitív eredményt, nyereséget kimutatni (36. számú ábra). Ezeknél a vállalatoknál az árbevétel nem teremt lehetőséget a költségek és ráfordítások fedezésére, ami arra utal, hogy a hosszútávú működességük és növekedési képességük nem biztosított.



37. ábra: EBITDA margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

Az EBITDA egy fél cash flow szemléletű mutató, mert az üzemi (üzleti) eredmény kategóriához az év során költségként elszámolt értékcsökkenés kerül visszaforgatásra, mert ez nem járt pénzkiadással a vállalatoknál. Ezzel egyben kizárva az eltérő finanszírozási és befektetési döntések és számviteli eljárások hatását (PRIETO, 2006; CHEN 2009; LAÁB 2009). EBITDA az üzemi (üzleti) eredmény és az értékcsökkenés együttes értéke. Az EBITDA margin vizsgálja az EBITDA árbevételhez viszonyított arányát és megbízható képet ad a vállalkozások működési hatékonyságáról és növekedési képességéről. Minél magasabb a mutató értéke, annál jobban biztosított a tartós működőképesség és növekedési képesség. Az EBITDA margin átlagos értéke 6,84 %, a szórás 10,34 %. Az 1. számú csoport (26,16 %), a 2. számú csoport (7,11 %) teljesítményével az átlag fölött található. Míg a 4. számú csoport (4,7 %) az átlag alatt és az 3. számú csoport (-0,42 %) teljesített (37. számú ábra). Míg a Megtérülés és jövedelmezőség faktoron belül a 2. számú vállalatcsoport üzleti teljesítménye volt a kedvezőbb, addig a Tartós működőképesség és növekedési képesség faktoron belül a vezető szerepet átvette az 1. számú csoport.

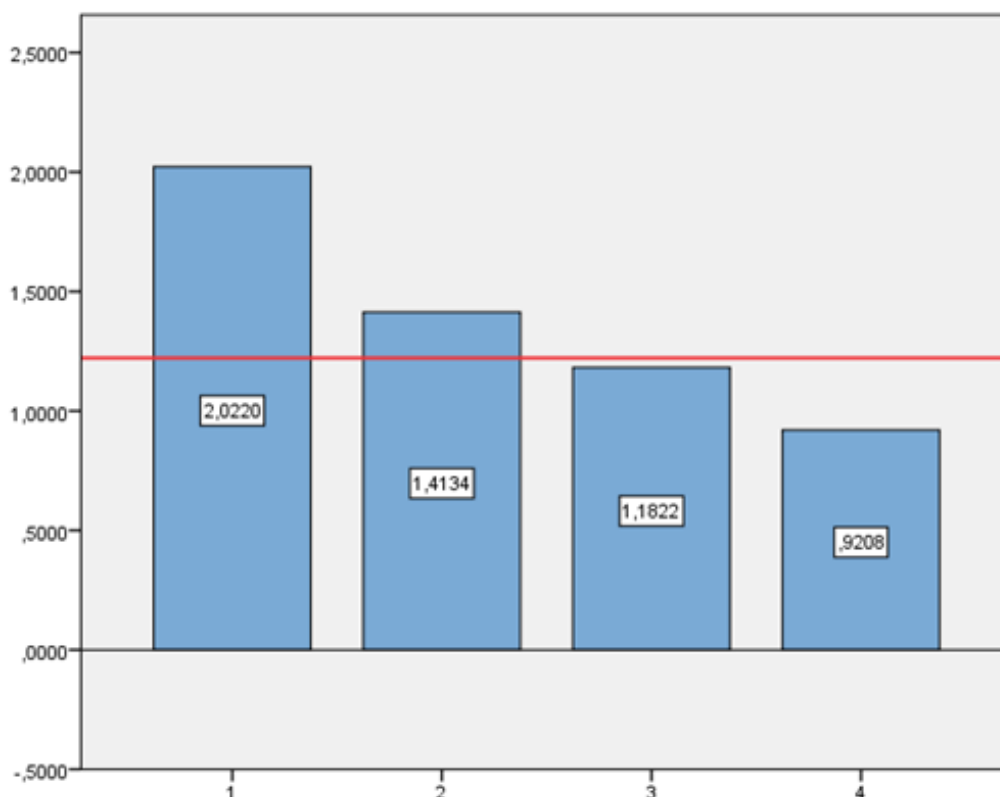


38. ábra: EBDA margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

Az EBDA az EBITDA-hoz hasonlóan szintén egy fél cash flow szemléletű mutató, mert a mérlegszerinti eredményhez az év során költségként elszámolt értékcsökkenés kerül hozzáadásra, mert ez nem járt pénzkidással a vállalatoknál. A mérlegszerinti eredmény, az adózás és osztalékfizetés utáni eredmény, amely a saját tőkét növeli, ezzel hozzájárulva a vállalat vagyonának és egyben méretének növekedéséhez. Amennyiben a mérlegszerinti eredményhez hozzáadjuk az értékcsökkenést, kiszűrjük az eltérő amortizációs politikákat a vállalati összehasonlításoknál (PRIETO, 2006; CHEN 2009). Az EBDA Margin azt mutatja, hogy az árbevételre mekkora hányad jut a mérlegszerinti eredmény és értékcsökkenés együttes értékéből. Az EBDA margin átlagos értéke 5,63%, a szórás 10,23 %. Átlag felett az 1. számú csoport (24,46 %), a 2. számú csoport (6,48 %), ami hasonlóságot mutat az előzőekben szereplő EBIT és EBITDA mutatóknál, és igazolja azt, hogy az 1. számú vállalatcsoport Tartós működőképesség és növekedés tekintetében vezető szereppel rendelkezik. Az átlag alatt, de még jól teljesítőnek számít a 4. csoportban lévő vállalatok (3,96 %). Lemaradónak számít a 3. számú csoport (-3,35 %), a veszteséges üzemi (üzleti) eredménye miatt (38. számú ábra).

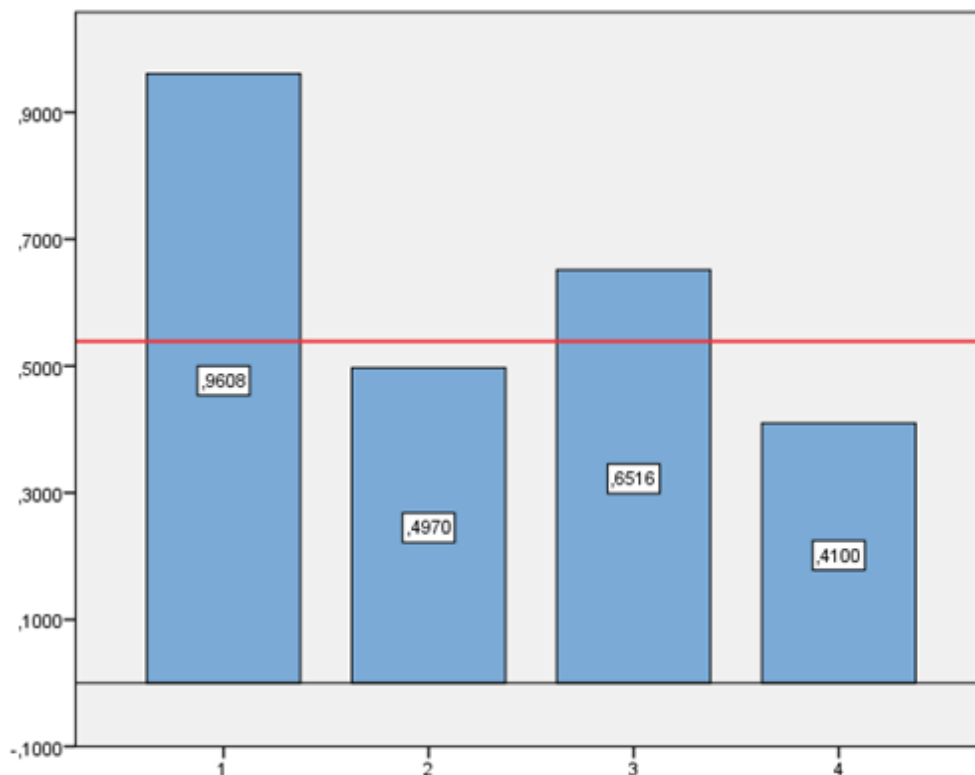
A **Fizetőképesség faktor**on belül két likviditási mutatóval folytattam le a vizsgálatot. Mindkét mutató azt jellemzi, hogy mekkora a vizsgálatba bevont vállalatoknak a pénzben meglévő, vagy könnyen pénzzé tehető eszközeik értéke és az milyen arányban áll a rövidlejáratú kötelezettségeikkel. Az oszlopdiagram X tengelye a klaszterek számát, az Y tengelye az elért teljesítmények értékét szemléltetik.



39. ábra: Likviditás I. mutató értékének alakulása 2005-2014

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

A Likviditás I. mutató számlálójában a pénzeszközök, értékpapírok és a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni követelések szerepelnek. Ennek az oka, hogy sok olyan nagyvállalat van, amely Cash Pooling rendszerben működik és a bankszámláján nincs kimutatott egyenleg, ezért a fizetőképesség vizsgálatakor érdemes ezt a tényezőt is tekintetbe venni. A Likviditás I. mutató a vállalatok legmobilabb forgóeszközeinek arányát mutatják a rövidlejáratú kötelezettségek arányában, amelynek átlagos értéke a vizsgált vállalatok esetében 1,22 volt, a szórás 3,15 volt. Átlagon fölötti teljesítményt az 1. számú csoport (2,02) és a 2. számú csoport (1,41), átlag alatt a 3. számú csoport (1,18) és a 4. számú csoport (0,92) ért el (39. számú ábra). Összességében elmondható, hogy a hazai nagyvállalatok eleget tudnak tenni fizetési kötelezettségeiknek, mert a mutató elvárt értéke 1 % körüli érték, nem küzdenek likviditási nehézségekkel.



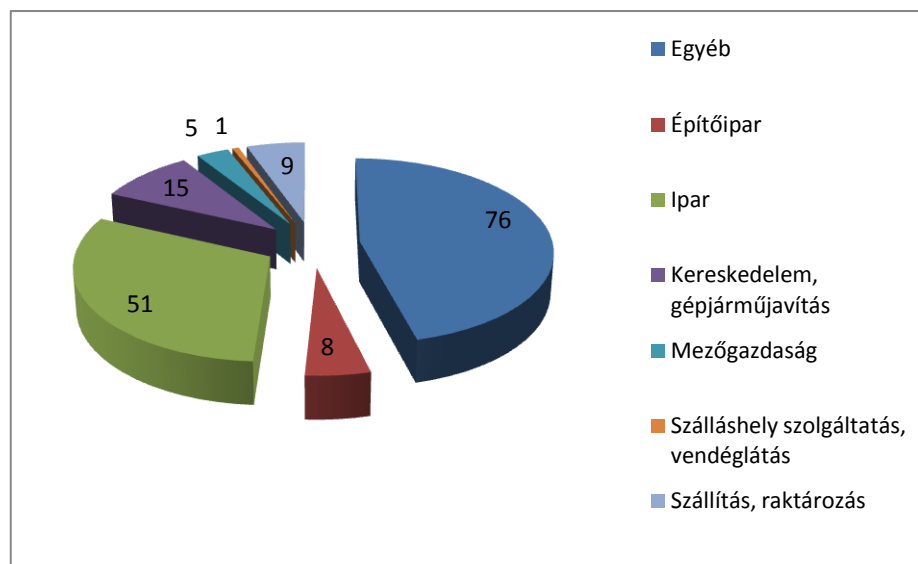
40. ábra: Likviditás II. mutató értékének alakulása 2005-2014

Forrás: saját szerkesztés SPSS programban

A Likviditás II. mutató a Likviditás I. mutatóval ellentétben, a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni követeléseket már nem veszi figyelembe, ezért a mutató értéke is alacsonyabb fizetőképességet mutat, mint a Likviditás I. esetében. A Likviditás II. átlagos értéke 0,54, amely alacsony értéknek számít, nem éri el még az 1-et sem. Ez azt jelenti, hogy a fizetési kötelezettségek nem tudnak eleget tenni csak akkor, ha követeléseik befolyznak a vevőktől, vagy a kapcsolt vállalkozásoktól, de ezekkel együtt feltételezhető, hogy nincs fizetési problémájuk. Az átlagot 2,26 szórás jellemzi. Az 1. számú számú csoport (0,96), a 3. számú csoport (0,65) meghaladja az átlagos értéket. A 2. számú csoport (0,5) és a 4. számú csoport (0,41) az átlag alatt maradt (40. számú ábra). Mivel a külföldi tulajdonú vállalatok nagyarányban szerepelnek a vizsgálati elemszámban, és közülük sokan Cash Pool rendszerben dolgoznak, a mérlegben nem mutatnak ki a pénzeszközök és értékpapírok között nagyobb értéket, és ez kihat a pénzügyi beszámolókból számított likviditási mutatókra is. A feltételezésem igazolódott, mert az 1. számú csoportban 117 db, a 2. számú csoportban 322 db, a 3. számú csoportban 221 db, a 4. számú csoportban 486 db külföldi vállalat található.

4.3.3. A klaszter analízis eredményeképpen kialakult vállalatcsoportok üzleti teljesítményének és versenyképességének főbb jellemzői

A faktor analízis során meghatározott három mutatószám csoport alapján lefuttatott klasztervizsgálat eredményeként az üzleti teljesítményük alapján, az átlag fölött az 1. csoport a Kiemelkedően jól teljesítők (Élenjárók), a 2. csoport a Jól teljesítők közé, míg az átlag alatt teljesítők, a 4. számú csoport a Kevésbé jól és a 3. számú csoport a Rosszul teljesítők (Lemaradók) kategóriájába kerültek.



41. ábra: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, az Élenjárók „ vállalati csoport iparági megoszlásának aránya 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés

Az 1. számú, „Kiemelkedően jól teljesítők, az Élenjárók,, klaszterhez 165 db vállalat tartozik, a megfigyelt vállalati kör 11 %-a. Az Egyéb kategóriába 76 db (46 %) vállalat került, amely felül reprezentált a vizsgálati elem arányához (30 %) és a 2013-ban működő vállalatok arányához (48 %) képest. Az Egyéb szférában a vállalatok olyan tevékenységet végeznek, mint távközlés, finanszírozás, műsorszolgáltatás, kábeltelevíziós szolgáltatás, szórakoztatás szervezés, vagyonkezelés, ingatlanhasznosítás, ingatlankezelés, ingatlanforgalmazás. Az Építőiparból 8 db (5 %) vállalat főként épületgépészettel, építőipari szolgáltatással, vasútépítéssel, ingatlanfejlesztéssel foglalkozik. Iparból 51 db (31 %) az autógyártást, gyógyszergyártást, energia előállítását és forgalmazását végzőket lehet kiemelni. A Kereskedelem és gépjárműjavítás 15 db (9 %) alul reprezentált a vizsgálati elemszám arányához (27 %) és a működő vállalatok számának arányához (22 %) képest.

A tevékenységek összetételét még a Mezőgazdaság 5 db (3 %), Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás 1 db (1 %), Szállítás és raktározás 9 db (5 %) egészíti ki (41. számú ábra). Az 1. számú klaszterbe került vállalatok átlagos foglalkoztatotti létszáma 280 fő, a szórás 1098 fő. Az átlagos árbevétel 82 785 ezer Eur, a szórás 463 252 ezer Eur. Elmondható, hogy ebbe a csoportba kerültek a legnagyobb vállalataink. Tulajdonosi összetétel tekintetében 117 db (71 %) a többségi külföldi és 48 db (29 %) többségi magyar tulajdon.

19. táblázat: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, Élenjárók” vállalati csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
Építőipar	18,01	7,83	6,44	7,02	7,20
Ipar	14,86	8,54	9,36	8,41	10,74
Kereskedelem, gépjárműjavítás	12,61	10,72	4,83	9,35	11,76
Mezőgazdaság	16,82	8,8	12,97	8,09	13,43
Szálláshely, vendéglátás	-19,75	-0,3	1,89	-0,67	-4,75
Szállítás, raktározás	16,19	10,32	9,73	9,20	15,64
Egyéb	13,32	7,66	6,27	7,02	10,87
Összesen	14,02	8,35	7,47	7,76	10,98

Forrás: saját összeállítás

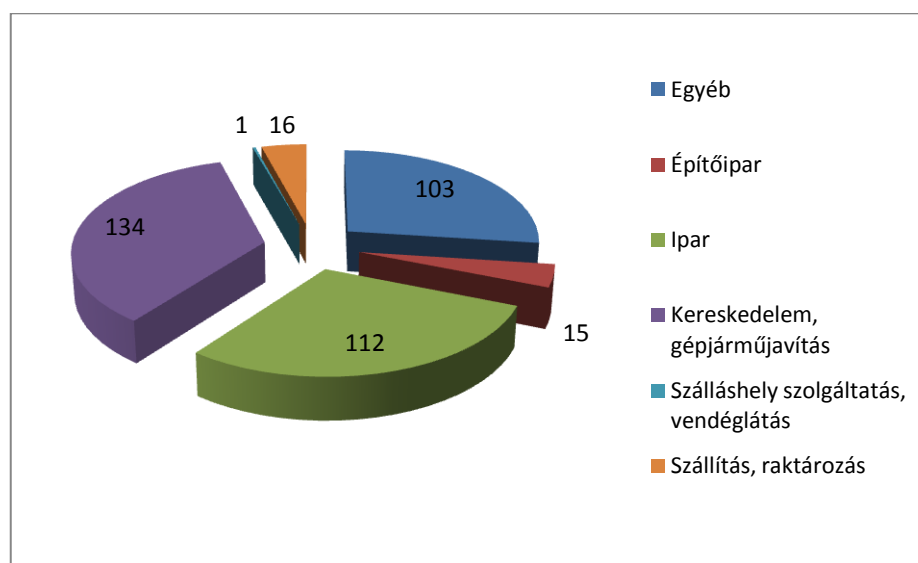
A megtérülési és jövedelmezőségi faktorról a Profit termelő képesség és az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás mérhető. Az 1. számú klaszterben lévő vállalatok megtérülés és jövedelmezőség területén az átlaghoz képest jelentősen jó eredményeket értek el, de a 2. számú klaszterben lévő vállalatok mögé szorultak. Az 1. számú klaszterben a Mezőgazdasággal, Szállítás és raktározással, az Iparral foglalkozó vállalatok érték el a legkimagaslóbb teljesítményeket (19. számú táblázat). Az Iparban működő vállalatok közül kiemelkedően jó teljesítmény az erőműveket, áramszolgáltatókat, gyógyszergyárakat és autóiipari beszállítókat jellemzi). A Likviditási mutatók területén az 1. számú klaszterben lévő vállalatok az átlaghoz képest is, és a négy klaszteren belül is a legjobb fizetőképességgel rendelkeznek. A Szállítás, raktározás és Kereskedelem és gépjárműjavításban kiemelkedően jó a fizetőképesség. Az Egyéb kategóriában működő vállalatok szintén jó likviditással rendelkeznek, ezek főként olyan szolgáltató cégek, amelyek ingatlankezeléssel és hasznosítással, vagyonkezeléssel foglalkoznak (19. számú táblázat).

20. táblázat: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, Élenjárók” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	Lik I	Lik II	EBIT Margin %	EBITDA Margin %	EBDA Margin %
Építőipar	0,31	0,17	15,65	21,63	22,62
Ipar	1,25	0,55	12,31	22,23	21,57
Kereskedelem, gépjárműjavítás	2,92	1,46	14,08	20,05	20,89
Mezőgazdaság	0,79	0,36	11,46	19,13	24,86
Szálláshely, vendéglátás	1,34	1,09	20,15	36,19	12,63
Szállítás, raktározás	3,27	0,59	20,03	29,57	25,75
Egyéb	2,48	1,30	15,98	30,40	27,27
Összesen	2,02	0,96	14,77	26,16	24,46

Forrás: saját összeállítás

A Tartós működőképesség és növekedési képesség faktorban a vizsgálat vállalatok átlagos teljesítményéhez és a többi vállalat csoporthoz viszonyítva is, jelentősen jó eredményeket értek el az 1. számú klaszterben lévő vállalatok (20. számú táblázat). A „Kiemelkedően jól teljesítők, Élenjárók” vállalati csoporton belül, a csoport átlagos teljesítményét is meghaladták a Szállítással és raktározási tevékenységben jelen lévők, az Egyéb kategóriából a műsorszolgáltatással, kábeltelevíziós szolgáltatással, vagyonkezeléssel, ingatlankezeléssel és ingatlanforgalmazással foglalkozók, a Kereskedelem és gépjárműjavítás kategóriából a kereskedelmi hálózatok, az Iparon belül pedig a gyógyszeripari és autóiipari vállalatok.



42. ábra: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport iparági megoszlásának aránya 2005-2014(%)

Forrás: saját szerkesztés

A 2. számú, a „Jól teljesítők” klaszter 381 db (26 %) vállalat iparági összetételét Egyéb 103 db (27 %), Építőipar 15 db (3 %), Ipar 112 db (29 %), Kereskedelem és gépjárműjavítás 134 db (35 %), Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás 1 db (2 %), Szállítás és raktározás 16 db (4 %), Mezőgazdaság 0 (0%) jelenti (42. számú ábra). A klaszter átlagos munkavállalói létszáma 194 fő, a szórás 489 fő. Az átlagos árbevétel 50 622 ezer Eur, a szórás 191 180 ezer Eur, ami azt jelenti, hogy a nagyvállalatok átlagos méretén alatti vállalatok kerültek ebbe a csoportba. A klaszterben 59 db (15 %) többségi magyar és 322 db (85%) többségi külföldi tulajdonú vállalat található.

**21. táblázat: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport
Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014**

Iparág megnevezése	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
Építőipar	28,57	7,48	23,58	6,57	3,81
Ipar	26,00	8,82	20,49	8,18	4,77
Kereskedelem, gépjárműjavítás	27,41	10,3	21,15	9,20	4,51
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	23,71	11,10	22,24	10,33	5,31
Szállítás, raktározás	34,91	6,83	14,48	5,89	4,76
Egyéb	29,13	11,79	16,53	10,13	5,29
Összesen	27,81	10,01	19,52	8,91	4,78

Forrás: saját összeállítás

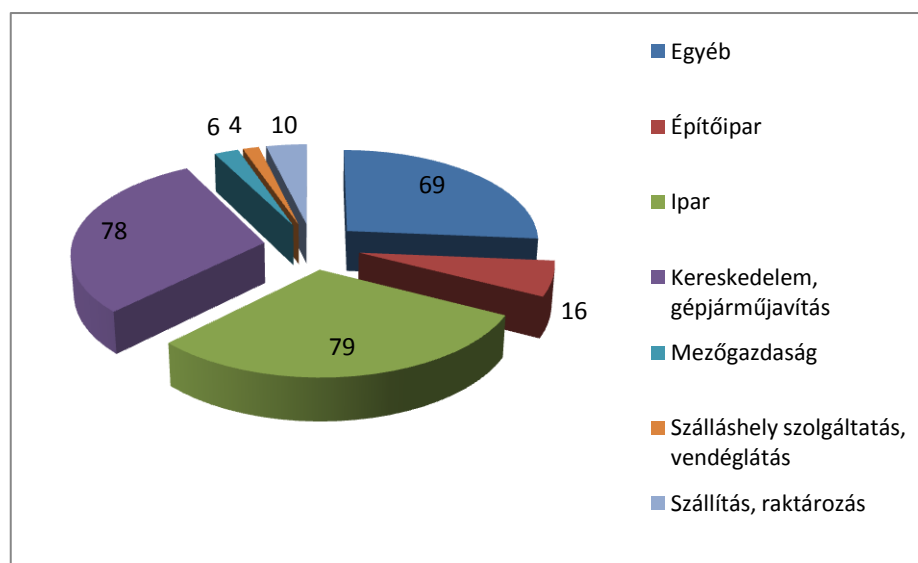
A 2. számú klaszter kiemelkedően meghaladta a nagyvállalatok átlagos teljesítményét és a négy klaszteren belül is élen járnak a ROE, ROA I, ROCE és ROA II. mutatók alakulásában. Ez azt jelenti, hogy ebben a csoportban a legnagyobb a tőke és az eszközök megtérülése, jövedelmezősége. A ROS mutatónál az átlagot még meghaladják, de az 1. számú csoport teljesítményét már nem. A klaszterek közötti rangsor kialakulásában a Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktorok alakulása miatt, az 1. számú klaszterben lévő vállalatok mögé szorultak a második helyre. Az Egyéb szektorban kiemelkedően jó eredményeket értek el a csoporton belül az a mobil-, az energia-, az informatikai szolgáltatók, az egészségügyi és gyógyszeripari kutatók és pénzügyintézetek. A Kereskedelem és gépjárműjavítás üzletágban, a társaikat is meghaladó eredményeket elérő vállalatok a gyógyszeripari, vegyipari, informatikai termékek, villamosenergiái és távközlési berendezések, ruházati cikkek kereskedelmével foglalkoznak (21. számú táblázat).

**22. táblázat: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport
Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014**

Iparág megnevezése	Lik I	Lik II	EBIT Margin %	EBITDA Margin %	EBDA Margin %
Építőipar	1,45	1,15	7,90	7,28	5,90
Ipar	0,77	0,23	6,00	8,29	7,53
Kereskedelem, gépjárműjavítás	1,40	0,40	5,61	6,31	5,28
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	0,60	0,38	5,47	8,68	8,95
Szállítás, raktározás	0,61	0,43	5,34	5,30	5,04
Egyéb	2,26	0,82	5,63	7,10	7,17
Összesen	1,41	0,50	5,81	7,11	6,48

Forrás: saját összeállítás

Fizetőképesség terén a csoport átlagos teljesítményét meghaladó eredmény az Egyéb kategóriában a szolgáltató cégek körében és az Építőiparban az útépítő és útjavító vállalatoknál található. Tartós működőképesség és növekedés tekintetében egy éttermet üzemeltető vállalat érte el a legjobb eredményt, őt követte az ipari és építőipar ágazatból elektronikai és autóiipari alkatrészeket gyártó néhány vállalat, vasúti és járműépítő és gyógyszeripari cég. A csoporton belül a legjobb üzleti teljesítménnyel rendelkezők az Egyéb tevékenységi körbe besorolt cégek, akik főként mobil szolgáltatók, informatikai szolgáltatást végzők, de található köztük biztosító társaság és pénzintézet is. A termelő szektorban az autóiipari, elektronikai, gyógyszer és vegyipari vállalatok azok, amelyek kiemelkedően teljesítenek (22. számú táblázat).



**43. ábra: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati csoport
iparági megoszlásának aránya 2005-2014 (%)**

Forrás: saját szerkesztés

A **3. számú, Rosszul teljesítő klaszterbe** 262 db vállalat került, 18 %-os súlyt képviselnek az elemzett vállalatokon belül, ami azt jelenti, hogy a nagyvállalataink 18 %-a küzdött gazdálkodási problémával a vizsgált időszakban. Iparági összetétel tekintetében: Egyéb 69 db (26 %), ami kissé alul reprezentált, ha figyelembe vesszük azt, hogy a vizsgálati adatbázisban (30 %) és a működő vállalkozások arányában (48 %) súllyal rendelkezik. Építőipar 16 db (6 %), Ipar 79 db (30 %), Kereskedelem és gépjárműjavítás 78 db (29 %), Mezőgazdaság 6 db (3 %), Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás 4 db (2 %), Szállítás és raktározás 10 db (4 %), (43. számú ábra). Ebben a csoportban vannak a legkisebb vállalatok. Az átlagos foglalkoztatotti létszám 191 fő, a szórás 981 fő. Az átlagos árbevétel 48 982 ezer Eur, a szórás 200 827 ezer Eur. Tulajdonosi összetételében 41 db (16 %) többségi magyar és 221 db (84 %) többségi külföldi tulajdon jellemzi a 3. számú klasztert.

23. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
Építőipar	-18,67	-5,01	-7,04	-8,63	-8,34
Ipar	-21,59	-7,56	-9,10	-8,14	-9,75
Kereskedelem, gépjárműjavítás	-19,74	-9,53	-4,38	-11,90	-8,40
Mezőgazdaság	-19,40	-4,35	-1,06	-3,64	-14,09
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	-14,99	-8,53	-10,55	-13,72	-18,05
Szállítás, raktározás	-17,83	-1,43	-2,21	-3,07	-14,39
Egyéb	-16,66	-8,68	-6,65	-11,99	-11,27
Összesen	-19,27	-7,99	-6,50	-10,09	-10,07

Forrás: saját összeállítás

A 3. számú klaszterben lévő vállalatoknál a Megtérülési és jövedelmezőségi mutatók negatív előjelűek, ami azt jelenti, hogy a saját tőke megtérülése nagyon kedvezőtlen, az eszközeikkel nem tudnak hatékonyan bánni, ami a veszteséges működésre vezethető vissza (23. számú táblázat). A saját tőke megtérülése az Iparban és Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatoknál a legkedvezőtlenebb. Ebben a szektorban található kereskedelmi lánc, ásványolaj forgalmazó, elektronikai vállalat is. Az Egyéb tevékenységet végzők körében található ingatlanforgalmazó, vagyongazdálkodó és internet szolgáltató vállalat kiemelkedően negatív teljesítménnyel. Szállítás és raktározás területén egy nagyobb nemzetközi háttérrel rendelkező szállítómányozó cég.

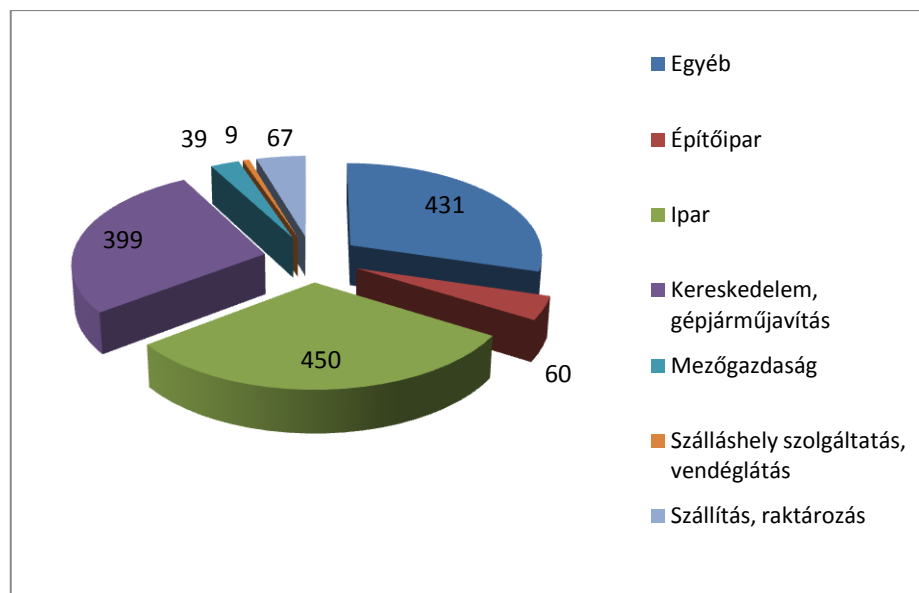
24. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	Lik I	Lik II	EBIT Margin %	EBITDA Margin %	EBDA Margin %
Építőipar	0,67	0,41	-2,23	0,61	-4,00
Ipar	0,97	0,45	-5,08	-0,61	-2,59
Kereskedelem, gépjárműjavítás	0,67	0,22	-6,48	-3,28	-3,83
Mezőgazdaság	3,41	3,17	-2,91	6,28	7,14
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	0,79	0,43	-9,17	-2,53	-8,86
Szállítás, raktározás	0,56	0,27	-7,30	0,88	-5,63
Egyéb	2,04	1,27	-3,38	2,15	-3,79
Összesen	1,18	0,65	-4,97	-0,42	-3,35

Forrás: saját összeállítás

A veszteséges gazdálkodás ellenére a fizetőképessége a csoportnak úgy alakult, hogy a Likviditás I. mutató elérte az 1-es értéket, ami azt jelenti, hogy eleget tud tenni fizetési kötelezettségeinek. A Likviditás II. arányszám ugyan nem érte el az 1-es értéket, de ezzel a mutatóval megelőzte az egyébként előtte álló Jól és Kevésbé Jól teljesítő csoportokat. A Mezőgazdaságban kertészettel és lótenyésztéssel foglalkozó vállalatok likviditása kielégítő. Az Egyéb tevékenységet végzők körében a fizetőképesség még megfelelő az ingatlanbefektetési és pénzügyi szolgáltatási tevékenységet végzők körében.

A Tartós működési és növekedési faktoron belül is a legtöbb vállalatnál negatívak az értékek a veszteséges gazdálkodás miatt. A Mezőgazdaságban működő 6 vállalat esetében míg a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor tekintetében az üzleti teljesítményük szerint csoporton belül is hátra kerültek, addig Fizetőképesség és Tartós működési és növekedési faktor szerint a csoporton belül élen járnak (24. számú táblázat). Ezek a mezőgazdasági vállalatok kertészettel, tejtermeléssel és feldolgozással, lótenyésztéssel foglalkoznak. Az Egyéb tevékenységet végzők közül csoporton belül alulteljesített néhány világmárkát forgalmazó, plázát üzemeltető vállalat, és műsor-, hang szolgáltató. Az Építőiparon belül még sikerült az csoport átlaghoz közeli eredményeket elérni. A Kereskedelem és gépjárműjavításban működők között meg kell említeni az elektronikai, építőipari, ruházati szakáruházat, akik jelentősen rontották az iparágon belüli teljesítményét.



44. ábra: Az 4. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati csoport iparági megoszlásának aránya 2005-2014 (%)

Forrás: saját szerkesztés

A 4. számú, Kevésbé jól teljesítő klaszterbe 647 db vállalat került, a megfigyelt nagyvállalati szféra 44 %-a, a négy klaszter közül ez a csoport tartalmazza a legtöbb elem számot. Iparági összetételében jól reprezentált, amely a következőként alakult: Egyéb 183 db (28 %), Építőipar 21 db (3%), Ipar 208 db (32 %), Kereskedelem és gépjárműjavítás 172 db (27 %), Mezőgazdaság 28 db (4%), Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás 3 db (1 %), Szállítás és raktározás 32 db (5 %), amelyet a 47. számú ábra szemléltet. Az átlagos foglalkoztatotti létszám 321 fő, a szórás 1314 fő, tehát a 4. számú klaszterbe kerültek a legnagyobb foglalkoztatók. A 4. számú klaszteren belül az Ipar, a Kereskedelem és gépjárműjavítás szektorokon belül dolgozik a foglalkoztatottak 58 százaléka. Az átlagos árbevétel 51 784 ezer Eur, a szórás 248 272 ezer Eur, ami azt jelenti, a második legnagyobb átlagos árbevételű a 4. számú klaszter. A vállalat csoport által előállított árbevétel 80 százaléka az Ipar, Kereskedelem és gépjárműjavítás iparágakban jelentkezik. Tulajdonosi összetétel tekintetében 161 db (25 %) többségi magyar és 486 db (75 %) többségi külföldi tulajdonnal rendelkező vállalat található a 4. számú klaszterben. A csoport üzleti teljesítménye a vizsgálatba bevont nagyvállalati körön belül az átlag alatt, és az 1. számú és a 2. számú klaszter teljesítménye alatt marad, de a vállalatok üzleti teljesítménye összességében még jónak tekinthető. Minden mutatónál pozitív értékek jelentkeznek a nagy elemszám ellenére is (44. számú ábra).

25. táblázat: Az 4. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
Építőipar	5,58	1,25	6,30	0,73	-2,81
Ipar	4,09	1,97	5,18	1,72	0,80
Kereskedelem, gépjárműjavítás	5,30	2,33	3,26	1,58	0,23
Mezőgazdaság	1,35	1,61	3,10	1,24	2,34
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	-2,08	0,74	-0,06	0,39	-2,49
Szállítás, raktározás	5,42	1,25	2,95	-0,06	0,02
Egyéb	4,80	2,07	1,43	1,22	-1,05
Összesen	4,58	2,01	3,42	1,39	0,02

Forrás: saját összeállítás

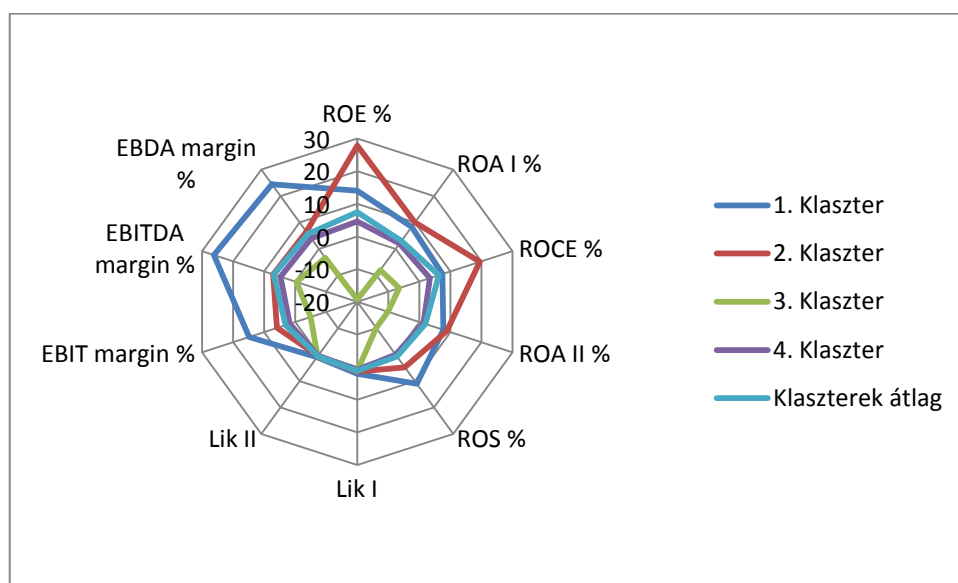
Az Ipar ágazatban működő vállalatokon belül a nagy múltú, ismert multinacionális vállalatok Magyarországon működő leányvállalatai teljesítenek kiemelkedően. Az Építőiparon belül is az tapasztalható, hogy főként a nagyobb méretű és külföldi tulajdonú vállalatok rendelkeznek jó eredményekkel. A Kereskedelem és gépjárműjavításban kiemelkedő néhány kereskedelmi üzletlánc, autóiipari vállalatok teljesítménye. Az Egyéb tevékenységet végzők közül a csoporton belüli teljesítményre negatívan hatott néhány távközlési- és telefontársaság, könyvkiadó, ingatlanforgalmazó, pozitívan javították az eredményeket az ügyviteli- és informatikai szolgáltatást végzők (25. számú táblázat).

26. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Iparág megnevezése	Lik I	Lik II	EBIT Margin %	EBITDA Margin %	EBDA Margin %
Építőipar	1,56	0,52	3,87	5,49	2,31
Ipar	0,86	0,28	2,45	6,20	5,56
Kereskedelem, gépjárműjavítás	0,90	0,44	1,52	3,33	2,59
Mezőgazdaság	0,96	0,46	2,60	6,16	7,45
Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	0,89	0,74	4,19	10,24	3,63
Szállítás, raktározás	0,72	0,44	0,62	4,40	4,65
Egyéb	0,97	0,50	0,98	3,94	2,98
Összesen	0,92	0,41	1,76	4,70	3,96

Forrás: saját összeállítás

Fizetőképesség területén az Építőiparban és az Egyéb iparágakban érték el a legjobb eredményt a 4. számú klaszterben lévő vállalatok. Az Egyéb tevékenységen belül a telefonszolgáltatók, informatikai szolgáltatók, iroda- és plaza üzemeltetők a legfizetőképesebb vállalatok. A Szálláshely szolgáltatás és vendéglátás és a Szállítás, raktározásban működő vállalatok fizetőképessége a csoport átlagos teljesítménye alatt marad. Tartós működési és növekedési faktoron belül az Egyéb tevékenységet végzők közül az irodaházakat és plázákat üzemeltetők, informatikai szolgáltatók, ingatlanfejlesztéssel és forgalmazással foglalkozók, akiknek kiemelt a teljesítményük. A Mezőgazdaságban jelenlévő vállalatok erdészeti és faipari tevékenységet folytatnak, akik kiemelkedő teljesítményt értek el. Kereskedelem és gépjárműjavítás területén az autóiipari és a gyógyszeriparé a vezető szerep (26. számú táblázat).



45. ábra: A vizsgált nagy vállalatok üzleti teljesítményei 2005-2014

Forrás: saját szerkesztés SPSS Program adataival

A vizsgálatba bevont vállalatokat a pénzügyi mutatószámaikból képzett faktorok alapján, klaszteranalízis segítségével csoportokba soroltam. Az 1. számú klaszterben található 165 db legnagyobb árbevételű és legjobb üzleti teljesítménnyel rendelkező nagyvállalat. A 2. számú klaszterben 381 db, a 3. legnagyobb méretű, és a 2. legjobban teljesítő vállalatok, a 3. számú klaszterbe 262 db a legkiseb méretű és a legrosszabb teljesítményt nyújtó vállalatok kerültek. A 4. számú klaszterben, a 647 db vállalat a legnagyobb az átlagos foglalkoztatottságot, a második legnagyobb átlagos árbevételt, üzleti teljesítmény szerint a 3. helyezést érték el (45. számú ábra).

4.3.4. A nagyvállalati szféra üzleti teljesítményének és versenyképességének iparági aspektusai

Átlag feletti teljesítményt az a vállalat képes realizálni, amely a versenytársainál nagyobb összhangot teremt a környezettel, és minél inkább képes a környezet változásaira reagálni. A szervezetek eltérő erőforrás és képesség mennyiséggel rendelkeznek, ezek alkalmazása függ a versenyhelyzettől és a szervezet méretétől, és a versenytársakkal szembeni előnyökhöz juttatja őket (Veresné, 2011). A versenytársak azonos működési körrel rendelkeznek, azonos iparágban végzik üzleti tevékenységüket, az általuk előállított szolgáltatások és termékek hasonlóak, ezért ezek a vállalatok a piacon egymás konkurensei. CZAKÓ (1997) véleménye szerint egy szektor, egy ágazat akkor tekinthető versenyképesnek, hogyha a teljesítménye révén megfelelő jövedelmezőséget biztosít a tulajdonosoknak és a vállalatoknak ahhoz, hogy hosszú távon működjenek. A hatékonysági feltételeknek való megfelelés a szektor vállalatai számára ekkor azt jelenti, hogy nyereségesen működnek és képesek alkalmazkodni a változó piaci, technológiai és szabályozási környezethez.

4.3.4.1. Az építőipari szektor üzleti teljesítményének és versenyképességének jellemzői

Építőipari tevékenység az új építmények építése, meglévő építmények bővítése, átépítése, átalakítása, továbbá az építmény eredeti állagának helyreállítását szolgáló értéknövelő felújítás, illetve nem értéknövelő fenntartás. Az építőipari termelés 2005-2009. között növekedett, majd a válság ideje alatt csökkent és 2013 februárjától újra emelkedésnek indult, és napjainkig növekszik. Az építőipari vállalatok aránya 2013-ban 9% volt a működő vállalkozásokon belül, a vizsgálatba bevont vállalatok között 4 %-os arányt képviseltek, a bruttó hozzáadott érték értékéhez a vizsgált tíz év átlagának tekintetében 5 százalékos volt a hozzájárulásuk (www.ksh.hu). Az elemzett építőipari vállalatok ingatfejlesztéssel, épületgépészettel, ingatlankezeléssel, útjavítással, vasút- és autópálya építéssel foglalkozó nagyvállalatok. A 60 db építőipari vállalatok közül 23 db vállalat az 1. számú és a 2. számú klaszterbe került, és ezek a vállalatok haladták meg a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos üzleti teljesítményét. Tulajdonosi összetétel tekintetében 11 db többségi magyar és 12 db többségi külföldi tulajdonban van. Az átlag alatt 37 db építőipari vállalat van, 6 db többségi magyar tulajdonú és 31 db pedig többségi külföldi tulajdonú vállalat.

**27. táblázat: Az Építőiparban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és
jövedelmezőségi faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	4	18,80	13,08	3,85	11,87	11,09
	KU	4	17,22	2,58	9,04	2,17	3,32
1 Összesen		8	18,01	7,83	6,44	7,02	7,20
2	HU	7	29,26	6,05	22,10	4,64	1,88
	KU	8	27,96	8,73	24,88	8,26	5,50
2 Összesen		15	28,57	7,48	23,58	6,57	3,81
3	HU	2	-28,19	-6,78	-20,50	-7,81	-2,02
	KU	14	-17,32	-4,75	-5,12	-8,75	-9,25
3 Összesen		16	-18,67	-5,01	-7,04	-8,63	-8,34
4	HU	4	10,81	-0,36	6,58	-1,06	-9,51
	KU	17	4,35	1,62	6,24	1,16	-1,23
4 Összesen		21	5,58	1,25	6,30	0,73	-2,81
Építőipar összesen		60	6,52	2,01	7,08	0,53	-1,29

Forrás: saját összeállítás

A ROE a nagyvállalatok esetében átlagosan 7,44 %, az építőiparban működő vállalatok esetében 6,52 %, ami azt jelenti, hogy a saját tőke megtérülése az adózás előtti eredmény arányában az építőipari vállalatoknál az átlaghoz képest alacsonyabb. ROA I. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében átlagosan 3,03 %, az építőiparban működő vállalatok esetében 2,01 %, amiből jól látszik, hogy az eszközök megtérülése és jövedelmezősége az adózás előtti eredményhez viszonyítva alacsonyabb az építőipari ágazatban. A ROCE, a tőkearányos adózás előtti eredmény esetében a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 6,31 %, az építőiparban működő vállalatok esetében 7,08 %, ami az átlaghoz képest magasabb, és a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok után a második legjobb eredményt jelenti az iparágak összehasonlításában. Ennek oka a hosszúlejáratú kötelezettségek magasabb értéke. ROA II. mutatónál a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 2,02 %, az építőiparban működő vállalatoknál pedig 0,53 %. A ROS mutató esetében a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,69 %, az építőiparban működő vállalatok esetében -1,29 %. Ez azt jelenti, hogy a bevétel -1,29 %-a marad adózott eredményként az építőipari vállalatoknál átlagosan. A ROA II és ROS mutató értéke az Építőiparban a legalacsonyabb. Az adózás hatása, az adózott eredmény, ami a mutató alacsonyabb értékét magyarázza (27. számú táblázat).

28. táblázat: Az Építőiparban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin %	EBITDA Margin %	EBDA Margin %
1	HU	4	0,31	0,24	10,74	14,70	14,97
	KU	4	0,30	0,09	20,57	28,55	30,26
1 Összesen		8	0,31	0,17	15,65	21,63	22,62
2	HU	7	1,51	1,35	10,49	6,76	3,40
	KU	8	1,39	0,98	5,63	7,75	8,10
2 Összesen		15	1,45	1,15	7,90	7,28	5,90
3	HU	2	3,16	1,98	-1,25	-0,81	-0,51
	KU	14	0,32	0,19	-2,37	0,82	-4,50
3 Összesen		16	0,67	0,41	-2,23	0,61	-4,00
4	HU	4	0,29	-0,04	4,95	3,61	2,91
	KU	17	1,86	0,65	3,62	5,93	2,17
4 Összesen		21	1,56	0,52	3,87	5,49	2,31
Építőipar összesen		60	1,13	0,60	4,82	6,79	4,23

Forrás: saját összeállítás

Likviditás I. értéke a nagyvállalatoknál átlagosan 1,22, az építőipari vállalatok átlagos fizetőképessége pedig 1,13, a Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,54, az építőipari vállalatoknál átlagosan 0,60, ami azt jelenti, hogy az építőipari nagyvállalatok nem küzdenek fizetőképességi problémával. Az EBIT Margin, a fő tevékenység, az üzemi (üzleti) eredmény az árbevétel arányában a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,08 %, az építőipari vállalatok átlagos teljesítményében pedig 4,82 %. Az iparágak között az építőipari vállalatok rendelkeznek a legmagasabb EBIT Marginnal. Az EBITDA margin a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,84 %, építőipari vállalatok esetében pedig 6,79 %, ami az iparágok között a hatodik helyezést jelenti. Az EBDA Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 5,63 %, az építőipari vállalatoknál pedig 4,23 %, ami az ötödik legjobb eredmény az iparágak között. Összességében elmondható, hogy az építőipari nagyvállalatok a ROCE, Likviditás II. és az EBIT Margin tekintetében az átlag fölötti eredményeket érték el, a fizetőképességük kielégítő, a tartós működőképességük és növekedőképességük biztosított. Iparági összehasonlításban a Megtérülési és jövedelmezőségi faktoron belül az 5. helyezést, a Fizetőképességi faktoron belül a 3. helyezést, Tartós működési és növekedési faktoron belül az 5. helyezést érték el (28. számú táblázat).

4.3.4.2. Az ipari ágazat üzleti teljesítményének és versenyképességének jellemzői

Az ipar, a belföldön gyártott, közvetített szolgáltatással készült ipari gyártást magába foglaló ágazat. Fő területei a bányászat, kőfejtés, élelmiszer-, ital-, dohány- termékek gyártása, textil-, ruházat, bőrtermékek gyártása, fafeldolgozás, papírttermékek gyártása, nyomdai tevékenység, kokszygyártás, kőolaj feldolgozás, vegyi anyag termék gyártása, gyógyszergyártás, gumi- műanyag és nemesfém gyártás, fémalapanyag fémfeldolgozás, informatikai termékek gyártása, villamos berendezés, gépi berendezés, járműgyártás, feldolgozóipar, villamosenergi- és gáz- gőz ellátás. 2005-2014. között 37 százalékkal növekedett az ágazat átlagos értékesítési volumene. A vegyi anyag termékek gyártása (53 %), gépi berendezés gyártás (73 %), járműgyártás (58 %), egyéb feldolgozó ipar és gépgyártás (56 %), feldolgozó ipar (38 %) növelte, míg az informatikai termékek gyártása (-23 %), villamos berendezések gyártása (3 %), ruházati termékek gyártása (11 %) csökkentette az ipari szféra teljesítményét és a bruttó hozzáadott értékhez 26 százalékos a szektor hozzájárulása (www.ksh.hu).

Az ipari nagyvállalatok aránya 2013-ban 8 % volt a működő vállalkozásokon belül, a vizsgálatba bevont vállalatok között 31 %-os arányt képviseltek. A vizsgálatba bevont ipari nagyvállalatok fő tevékenysége műanyag csomagoló eszközök gyártása (10 db), egyéb műanyag eszközök gyártása (14 db), fémszerkezet gyártása (16 db), elektronikai alkatrész gyártása (19 db), híradástechnikai berendezések gyártása (26 db), villamos energia termelés (18 db), villamosenergia-, gáz-, gőzellátás (34 db), gyümölcs és zöldségfeldolgozás (5 db), tejtermék feldolgozás (3 db), takarmány gyártás (5 db), nyomdai tevékenység (7 db), nemesfém és ásványi termékek gyártása (25 db), fémalapanyag gyártása (10 db), és különböző ipari termelés, amelyeknél egy-egy tevékenységi számhoz csak kevés számú vállalat tartozik. Az iparon belül, az azonos tevékenységet végző, nagyobb számú vállalatok között alakul ki verseny a fizetőképes vásárlói kör megszerzésének érdekében. Az elemzett 450 db vállalatból 163 db vállalat tartozik azok közé a legjobban teljesítő vállalatok közé, melyek meghaladják a vizsgálatba bevont vállalatok üzleti teljesítményének átlagát. Ezekből a vállalatokból 23 db többségi magyar, 140 db többségi külföldi tulajdonnal rendelkezik. Az átlag alatt 287 db ipari vállalat található, 40 db többségi magyar tulajdonú és 247 db pedig többségi külföldi tulajdonú vállalat.

29. táblázat: Az Iparban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	9	13,66	7,31	8,07	5,93	8,17
	KU	42	15,11	8,81	9,63	8,94	11,30
1 Összesen		51	14,86	8,54	9,36	8,41	10,74
2	HU	14	26,70	9,38	13,18	8,48	5,14
	KU	98	25,90	8,74	21,53	8,14	4,72
2 Összesen		112	26,00	8,82	20,49	8,18	4,77
3	HU	9	-19,85	-12,60	-1,29	-12,77	-6,85
	KU	70	-21,81	-6,91	-10,10	-7,54	-10,13
3 Összesen		79	-21,59	-7,56	-9,10	-8,14	-9,75
4	HU	31	1,45	1,11	4,44	0,69	0,92
	KU	177	4,55	2,12	5,31	1,90	0,78
4 Összesen		208	4,09	1,97	5,18	1,72	0,80
Ipar Összesen		450	6,25	2,74	6,96	2,36	1,06

Forrás: saját összeállítás

A ROE mutató a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 7,44 %, az iparban működő vállalatoknál 6,25 %, tehát az ipari szektorban a Saját tőke adózás előtti eredménye a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos teljesítménye alatt maradt a vizsgált időszakban. A ROA I. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,03 %, az iparban működő vállalatok esetében 2,74 %, amely szerint az eszközök adózás előtti megtérülése nem érte el a nagyvállalatok átlagos teljesítményét. A ROCE, ROA II., ROS mutatók esetében azonban az ipari vállalatok az átlagos teljesítménye fölött volt a vizsgált időszakban. A ROCE a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 6,31 %, az iparban működő vállalatok esetében 6,96 %. A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 2,02 %, az iparban működő vállalatok teljesítményében 2,36 %. A ROS mutatónál a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,69 %, az iparban működő vállalatoknál 1,06 %. Az ipari vállalatok tőke és eszköz megtérülése összességében megvalósul. A 450 db vállalatból 79 db (17,6 %) vállalat került a 3. számú klaszterbe, ahol a veszteséges gazdálkodás miatt a tőke és eszközök jövedelmezősége negatív értéket mutat. 208 db (46 %) vállalat, amelynek üzleti teljesítménye az átlag marad ugyan, de még megfelelő, a 2. számú klaszterben találhatóak. 51 db (11 %) vállalatnál, amelyek az 1. számú klaszterhez tartoznak, kimagasló a tőke- és eszköz megtérülése (29. számú táblázat).

30. táblázat: Az Iparban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	HU	9	0,83	0,40	10,08	20,17	19,18
	KU	42	1,34	0,58	12,79	22,67	22,08
1 Összesen		51	1,25	0,55	12,31	22,23	21,57
2	HU	14	0,58	0,24	6,15	9,13	8,57
	KU	98	0,79	0,23	5,97	8,17	7,38
2 Összesen		112	0,77	0,23	6,00	8,29	7,53
3	HU	9	3,99	3,54	-3,01	1,43	0,17
	KU	70	0,58	0,05	-5,35	-0,88	-2,95
3 Összesen		79	0,97	0,45	-5,08	-0,61	-2,59
4	HU	31	1,31	0,97	2,75	6,21	5,87
	KU	177	0,78	0,16	2,39	6,20	5,51
4 Összesen		208	0,86	0,28	2,45	6,20	5,56
Ipar Összesen		450	0,90	0,33	3,13	7,34	6,43

Forrás: saját összeállítás

Fizetőképesség alakulásánál a Likviditás I., a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 1,22, az ipari vállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,90, a Likviditás II. esetén a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,54, az ipari vállalatok átlagos teljesítményében 0,33. A vizsgált vállalatok átlagos fizetőképességéhez képest az ipari szektor fizetőképessége alacsonyabb értéket mutat. Az EBIT Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 3,08 %, ipari vállalatok átlagos teljesítményében 3,13 %. EBITDA margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 6,84 %, ipari vállalatok átlagos teljesítménye 7,34 %. EBDA Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 5,63 %, építőipari vállalatok átlagos teljesítménye pedig 6,43 %. A kimagasló teljesítményű vállalatokon belül is meg kell említeni a többségi külföldi tulajdonú, nagy árbevételű, nagy foglalkoztatókat, mert ők számítanak élenjáróaknak, akik teljesítményükkel nagymértékben javítják az ipari szektor átlagos üzleti teljesítményét. Az iparági összehasonlításban az Iparban működő vizsgált vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora szerint a 4. helyen, a Fizetőképességi faktor szerint 7. helyen, a Tartós működési és növekedési faktor szerint a 3. helyen szerepelnek (30. számú táblázat).

4.3.4.3. Kereskedelem, gépjárműjavítás üzleti teljesítménye és versenyképessége

A Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenységet végző vállalatok 2013-ban, a működő vállalkozásokon belül 22 %, az vizsgált vállalatokon belül pedig 27 % arányt képviseltek. A bruttó hozzáadott értékhez 2005-2014. között átlagosan 10 százalékos a hozzájárulása az iparágnak. A Kereskedelem és gépjárműjavításban a vizsgált vállalatok főbb tevékenysége a Gépjármű és motorkerékpár kereskedelem (28 db), Ügynöki nagykereskedelem (38 db), Mezőgazdasági nyersanyag, élőállat, élelmiszer, ital, dohányáru kereskedelem (54 db), Háztartási cikk nagykereskedelem (59 db), Informatikai termékek nagykereskedelme (17 db), Egyéb gép és berendezés kereskedelme (36 db), Egyéb szakosodott kereskedelem és vegyes nagykereskedelem (80 db), Kiskereskedelem (62 db). A többi alágazatokhoz kisebb számú vállalatok tartoznak, ezért a külön ismertett tevékenységekben nagyobb a verseny. A vizsgált 399 db vállalatból 149 db vállalat az átlagos teljesítmények fölötti eredményeket értek el, amelyekből 17 db többségi magyar, 132 db többségi külföldi tulajdonnal rendelkezik. Az átlag alatt 250 db ipari vállalat található, 26 db többségi magyar tulajdonú és 224 db pedig többségi külföldi tulajdonú vállalat.

**31. táblázat: A Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenykedő vállalatok
Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	3	8,54	6,96	6,88	5,27	6,53
	KU	12	13,63	11,67	4,31	10,37	13,07
1 Összesen		15	12,61	10,72	4,83	9,35	11,76
2	HU	14	22,57	7,75	18,31	6,70	2,93
	KU	120	27,98	10,60	21,48	9,49	4,70
2 Összesen		134	27,41	10,30	21,15	9,20	4,51
3	HU	6	-21,07	-12,17	-1,25	-16,75	-10,96
	KU	72	-19,63	-9,31	-4,65	-11,50	-8,18
3 Összesen		78	-19,74	-9,53	-4,38	-11,90	-8,40
4	HU	20	1,40	0,58	4,19	0,27	-1,46
	KU	152	5,81	2,56	3,14	1,75	0,45
4 Összesen		172	5,30	2,33	3,26	1,58	0,23
Kereskedelem, gépjármű- javítás összesen		399	8,10	3,00	7,83	1,80	0,42

Forrás: saját összeállítás

A ROE mutató esetén a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 7,44 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 8,10 %. A ROA I. mutatónál a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 3,03 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatoké 3,00 %, tehát az eszközök adózás előtti jövedelmezősége a vizsgált vállalatok átlaga alatt maradt. A ROCE a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,31 %, míg a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatoknál 7,83 %. A saját tőke megtérüléséhez hasonlóan a tőke megtérülés is meghaladta a vizsgált vállalatok átlagát. A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 2,02 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 1,80 %, tehát az eszközök adózás utáni jövedelmezősége is alul maradt az átlaghoz képest. A ROS mutató alakulása a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 0,69 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatoknál pedig 0,42 %, ami azt jelenti, hogy az árbevétel jövedelmezősége is az átlag alatt maradt. Az 1. számú és a 2. számú klaszterben lévő 149 db vállalat, amelyben 17 db magyar és 132 db külföldi vállalat található, segítette elő a kedvező jövedelmezőségi mutatókat (31. számú táblázat).

**32. táblázat: A Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenykedő vállalatok
Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	HU	3	2,48	2,61	7,18	23,58	26,16
	KU	12	3,03	1,17	15,80	19,17	19,57
1 Összesen		15	2,92	1,46	14,08	20,05	20,89
2	HU	14	0,36	-0,06	3,67	4,57	3,89
	KU	120	1,52	0,46	5,84	6,52	5,44
2 Összesen		134	1,40	0,40	5,61	6,31	5,28
3	HU	6	1,73	1,50	-9,16	-2,45	1,69
	KU	72	0,58	0,11	-6,26	-3,35	-4,29
3 Összesen		78	0,67	0,22	-6,48	-3,28	-3,83
4	HU	20	2,11	1,84	2,07	4,26	2,44
	KU	152	0,74	0,25	1,45	3,20	2,61
4 Összesen		172	0,90	0,44	1,52	3,33	2,59
Kereskedelem, gépjármű- javítás összesen		399	1,10	0,42	1,80	3,67	2,93

Forrás: saját összeállítás

A Likviditás I. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 1,22, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatoknál pedig 1,1, a Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 0,54, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 0,42, a szektor fizetőképessége az átlag alatt maradt, de megfelelő. Ebben a szektroban a Tartós működési és növekedési faktorban szereplő három mutató alacsonyabb értékkel rendelkezik, mint a vizsgálatba bevont vállalatok átlaga. Az EBIT Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,08, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 1,8 %, az EBITDA margin nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 6,84 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 3,67 %, az EBDA Margin nagyvállalatok átlagos teljesítménye 5,63 %, a Kereskedelem és gépjárműjavításban működő vállalatok esetében 2,93 %. Összességében megállapítható, hogy az iparági összehasonlításban a Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenységet végző vállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktoron belül a 2. helyet érték el, ami az átlagon felüli tőke megtérülésnek, és az átlaghoz közeli eszköz megtérülésnek köszönhető, a Likviditás faktor tekintetében a 4. helyre, míg Tartós működési és növekedési faktoron belül a 6. helyre kerültek (32. számú táblázat).

4.3.4.4. A Mezőgazdaság üzleti teljesítményének és versenyképességének jellemzői

Mezőgazdasági tevékenységet folytató, technikailag és gazdaságilag különálló termelőegység, fő területei növénytermesztés és állattenyészt. A mezőgazdasági termékek értékesítésének volumenindexe 2005-2014 között összességében növekedett, melyet a növénytermesztés volumencsökkenése és az állattenyésztés és állati termékek előállításának volumennövekedése jellemzett. 2013-ban, a működő vállalkozásokon belül 4 %, a vizsgálatba bevont vállalatok esetében 3 % arányuk. 2005-2014. között átlagosan a bruttó hozzáadott érték előállításában 4 százalékos arányt képvisel a mezőgazdaság (www.ksh.hu). A vizsgált vállalatok közül Növénytermesztés (3 db), Növényi szaporítóanyag előállítás (1 db), Állattenyésztés (6 db), Vegyes gazdálkodás (3 db), Mezőgazdasági betakarítást követő szolgáltatás (2 db), Vadgazdálkodás (1 db), Erdészeti gazdálkodás (17 db), Fakitermelés (2 db) tevékenység, amelyben több vállalat van jelen és ahol versenyhelyzet alakulhat ki a vállalatok között. A vizsgált 39 db mezőgazdasági vállalatból a legjobb teljesítményt nyújtók az 1. számú klaszterbe kerültek besorolásra, közös jellemzőjük a többi vállalattól való nagyobb méretnagyság.

**33. táblázat: A Mezőgazdaságban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és
jövedelmezőségi faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	3	12,50	5,89	11,91	5,43	12,63
	KU	2	23,30	13,17	14,54	12,08	14,64
1 Összesen		5	16,82	8,80	12,97	8,09	13,43
3	HU	3	-17,75	-5,71	-0,78	-5,89	-6,82
	KU	3	-21,06	-3,00	-1,34	-1,39	-21,36
3 Összesen		6	-19,40	-4,35	-1,06	-3,64	-14,09
4	HU	24	2,75	2,12	3,55	1,89	2,40
	KU	4	-7,09	-1,49	0,38	-2,65	1,97
4 Összesen		28	1,35	1,61	3,10	1,24	2,34
Mezőgazdaság összesen		39	0,14	1,61	3,72	1,37	1,24

Forrás: saját összeállítás

A vizsgálatba bevont nagy vállalatok átlagos Saját tőke arányos adózás előtti eredménye (ROE) 7,44 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 0,14 %. A ROA I. mutató a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 3,03 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 1,61 %. A ROCE a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,31 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 3,72 %. A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 2,02 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 1,37 %. A ROS a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,69 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 1,24 %. A vizsgálatba bevont vállalatok átlagos tőke és eszköz megtérülését, jövedelmezőségét a mezőgazdasági vállalatok nem érték el. A legjobb eredményeket elérő 5 db vállalat, amelyek az 1. számú klaszterben találhatók, gabonatermesztés, tejhasznú szarvasmarha tenyésztés, vegyes gazdálkodás területén fejtik ki tevékenységüket. Meg kell említeni még a 4. számú klaszter teljesítményét is, amely jónak tekinthető annak ellenére, hogy nem éri el az átlagos teljesítményeket. A csoporton belül a többségi magyar tulajdonú vállalatok tőke és eszköz jövedelmezősége mutat jobb eredményt. Ebben a csoportban található 17 db erdészeti, egyéb erdőgazdálkodási tevékenységet végző vállalat, amelyek tőke és eszköz jövedelmezősége nagymértékben javította a vizsgált mezőgazdasági vállalatok teljesítményét. A 3. számú klaszterben alacsony árbevételű, eltérő tevékenységű vállalatokat jellemez a negatív teljesítmény (33. számú táblázat).

34. táblázat: A Mezőgazdaságban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	HU	3	0,47	0,15	10,49	17,83	24,59
	KU	2	1,26	0,67	12,92	21,08	25,27
1 Összesen		5	0,79	0,36	11,46	19,13	24,86
3	HU	3	6,71	6,45	-4,38	5,20	13,01
	KU	3	0,12	-0,11	-1,44	7,36	1,28
3 Összesen		6	3,41	3,17	-2,91	6,28	7,14
4	HU	24	1,11	0,56	1,96	6,30	8,09
	KU	4	0,07	-0,13	6,43	5,27	3,63
4 Összesen		28	0,96	0,46	2,60	6,16	7,45
Mezőgazdaság összesen		39	1,32	0,86	2,89	7,84	9,64

Forrás: saját összeállítás

A Likviditás I. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 1,22, a Mezőgazdaságban tevékenykedő vállalatok esetében 1,32. A Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 0,54, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 0,86. Tehát a 39 db mezőgazdasági vállalat átlagos fizetőképessége meghaladja a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos fizetőképességét és legjobb a vizsgált iparágok között. Az EBIT Margin nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,08 %, a mezőgazdaságban működő vállalatok esetében pedig 2,89 %, amely szerint a mezőgazdasági vállalatok üzemi üzleti eredményének és árbevételének aránya elmarad az átlagos eredményektől. Az EBITDA margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 6,84 %, a Mezőgazdaságban működő vállalatok esetében 7,84 %, ami azt jelenti, hogy egyrészt meghaladják a mezőgazdasági nagyvállalatok az átlagos teljesítményt és az iparági összehasonlításban az Egyéb szektor utáni legjobb eredményt érték el. Az EBDA Margin nagyvállalatok átlagos teljesítményében 5,63 %, a mezőgazdasági vállalatoknál pedig 9,64 %. Az EBDA mutató tekintetében a mezőgazdasági vállalatok érték el a legmagasabb teljesítményt. Az iparágok között összességében a Megtérülési és jövedelmezőségi faktorban a 6. helyezést, a Fizetőképességi faktorban a 2. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban az első helyezést érték el a mezőgazdasági vállalatok (34. számú táblázat).

4.3.4.5. Szálláshely és vendéglátás ágazat üzleti teljesítménye és versenyképessége

A Szálláshely és vendéglátás az egyéb szálláshely-szolgáltatás, kempingszolgáltatás, szállodai szolgáltatás, üdülési és egyéb átmeneti szálláshely szolgáltatás, éttermi és mozgó vendéglátás, italszolgáltatás, rendezvényi étkeztetés és egyéb vendéglátás tevékenységeket foglalja magába. 2013-ban a működő vállalkozásokon belül 5 %, a vizsgált vállalatok esetében 1 % az arányuk. 2005-2014. között, tíz év átlagában a nemzetgazdaság bruttó hozzáadott értékéhez 2 %-os ezen szektor hozzájárulása. A kiválasztott vállalatok közül Szállodai szolgáltatást (5 db), Egyéb vendéglátást (1 db), Italszolgáltatást (1 db), Éttermi szolgáltatást (2 db) végez, amelyekből 6 db többségi külföldi és 3 db többségi magyar tulajdonban van.

35. táblázat: A Szálláshely és vendéglátásban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	KU	1	-19,75	-0,30	1,89	-0,67	-4,75
1 Összesen		1	-19,75	-0,30	1,89	-0,67	-4,75
2	KU	1	23,71	11,10	22,24	10,33	5,31
2 Összesen		1	23,71	11,10	22,24	10,33	5,31
3	HU	1	-26,98	-8,14	-20,76	-8,14	-26,17
	KU	3	-10,99	-8,67	-7,14	-15,57	-15,35
3 Összesen		4	-14,99	-8,53	-10,55	-13,72	-18,05
4	HU	2	1,41	1,71	-0,34	1,15	-0,05
	KU	1	-9,05	-1,20	0,51	-1,14	-7,39
4 Összesen		3	-2,08	0,74	-0,06	0,39	-2,49
Szálláshely, vendéglátás összesen		9	-6,91	-2,35	-2,02	-4,89	-8,79

Forrás: saját összeállítás

A ROE a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 7,44 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatoknál -6,91 %. A ROA I. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 3,03 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében -2,35 %. A ROCE mutatónál a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 6,31 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében -2,02 % (35. számú táblázat).

A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 2,02 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében -4,89 %. A ROS a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,69 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében -8,79 %. A vizsgálatba bevont 9 vállalat eszköz és tőke megtérülése és jövedelmezősége negatív értéket vett fel.

**36. táblázat: A Szálláshely és vendéglátásban tevékenykedő vállalatok
Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	KU	1	1,34	1,09	20,15	36,19	12,63
1 Összesen		1	1,34	1,09	20,15	36,19	12,63
2	KU	1	0,60	0,38	5,47	8,68	8,95
2 Összesen		1	0,60	0,38	5,47	8,68	8,95
3	HU	1	0,45	0,44	-17,82	-5,89	-13,99
	KU	3	0,90	0,43	-6,28	-1,41	-7,16
3 Összesen		4	0,79	0,43	-9,17	-2,53	-8,86
4	HU	2	1,09	0,98	0,19	3,13	2,85
	KU	1	0,48	0,27	12,19	24,46	5,19
4 Összesen		3	0,89	0,74	4,19	10,24	,3,63
Szálláshely, vendéglátás összesen		9	0,86	0,60	0,17	7,27	-0,33

Forrás: saját összeállítás

A Likviditás I. nagyvállalatok átlagos teljesítményében 1,22, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében 0,86, a Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,54, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatoknál pedig 0,6. Az EBIT Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 3,08 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében 0,17 %. Az EBITDA margin nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,84 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatoknál 7,27 %. Az EBDA Margin nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 5,63 %, a Szálláshely és vendéglátásban működő vállalatok esetében -0,33 %. Az alacsony elemszám miatt általános érvényű következtetéseket nem lehet levonni. A 9 vizsgált nagyvállalat jövedelmezősége, fizetőképessége, tartós működő- és növekedési képessége nem kielégítő (36. számú táblázat).

4.3.4.6. Szállítás és raktározás üzleti teljesítménye és versenyképessége

A szállítás és raktározás felöleli a közúti áruszállítást, helyközi személyszállítást, csővezetéses szállítást, egyéb szárazföldi szállítást, helyközi vasúti személyszállítást, vasúti áruszállítást, raktározást és tárolást. A működő vállalkozások között 2013-ban 4 %, a vizsgálatba bevont vállalatok között 5 % volt az arányuk, a nemzetgazdaság bruttó hozzáadott értékéhez 6 % volt a Szállítás és raktározás hozzájárulása a vizsgált időszakban. A Szállítás és raktározás területén a vizsgált vállalatok főbb tevékenysége Vasúti személy- és áruszállítás (6 db), Taxis és egyéb szárazföldi személyszállítás (3 db), Közúti áruszállítás (22 db), Raktározás és tárolás (4 db), Szállítást kiegészítő szolgáltatás (25 db), Postai és futárpostai szolgáltatás (3 db). Az iparágak közötti fizikai kapcsolatot teremti meg, hiszen összekapcsolja a szállítási, raktározási, szállítást kiegészítő tevékenységével a többi iparágban működő vállalatokat. A vizsgált 67 db vállalatból 25 db vállalat az 1. számú és 2. számú klaszteren belül, az átlagos teljesítmények fölötti eredményeket érték el, amelyekből 8 db többségi magyar, 17 db többségi külföldi tulajdonnal rendelkezik. Az átlag alatt 48 db ipari vállalat található, 19 db többségi magyar tulajdonú és 23 db pedig többségi külföldi tulajdonú vállalat.

37. táblázat: A Szállítás és raktározásban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	5	24,61	14,91	8,13	13,50	16,62
	KU	4	5,67	4,58	11,72	3,83	14,41
1 Összesen		9	16,19	10,32	9,73	9,20	15,64
2	HU	3	34,70	15,21	19,67	13,76	14,86
	KU	13	34,96	4,90	13,29	4,08	2,43
2 Összesen		16	34,91	6,83	14,48	5,89	4,76
3	HU	3	-14,02	-1,64	0,00	-2,20	-5,54
	KU	7	-19,47	-1,33	-3,15	-3,44	-18,19
3 Összesen		10	-17,83	-1,43	-2,21	-3,07	-14,39
4	HU	16	4,67	1,25	2,46	-0,21	-0,43
	KU	16	6,17	1,25	3,44	0,09	0,48
4 Összesen		32	5,42	1,25	2,95	-0,06	0,02
Szállítás, raktározás összesen		67	10,44	3,40	5,84	2,16	1,10

Forrás: saját összeállítás

A ROE mutató a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 7,44 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében pedig 10,44 %. A ROA I. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,03 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 3,4 %. A ROCE mutató alakulása a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,31 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatoknál pedig 5,84 %. A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 2,02 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 2,16 %. A ROS mutató a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,69 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 1,1 %. A tőke és eszköz megtérülés területén a Szállítás és raktározás szektorban működő 67 db vállalat kiemelkedő teljesítményt nyújtott. Az 1. számú és a 2. számú klaszterben lévő 25 db vállalat meghaladta a vizsgálatba bevont vállalatok, és a saját iparág átlagát. A 2. számú klaszterben lévő 3 db többségi magyar tulajdonú vállalat érte el a legjobb tőke és eszköz jövedelmezőséget, amelyeknek fő tevékenysége a közúti áruszállítás. A 3. számú klaszterben lévő 10 db vállalat negatív teljesítménye alacsony foglalkoztatottságú, és árbevételű vállalatokhoz kapcsolódik (37. táblázat).

38. táblázat: A Szállítás és raktározásban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014

Klaszterek	Tulajdonos	Elem-szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	HU	5	1,65	0,49	19,63	27,49	24,96
	KU	4	5,31	0,72	20,52	32,17	26,73
1 Összesen		9	3,27	0,59	20,03	29,57	25,75
2	HU	3	0,89	0,63	15,86	3,68	5,05
	KU	13	0,54	0,39	2,91	5,68	5,04
2 Összesen		16	0,61	0,43	5,34	5,30	5,04
3	HU	3	0,00	0,00	-4,96	1,40	0,89
	KU	7	0,80	0,39	-8,30	0,66	-8,43
3 Összesen		10	0,56	0,27	-7,30	0,88	-5,63
4	HU	16	0,31	0,29	0,04	5,59	6,48
	KU	16	1,14	0,58	1,20	3,22	2,83
4 Összesen		32	0,72	0,44	0,62	4,40	4,65
Szállítás, raktározás összesen		67	1,01	0,43	3,17	7,47	6,04

Forrás: saját összeállítás

A Likviditás I. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 1,22, a Szállítás és raktározásban működő vállalatoknál 1,01, a Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,54, Szállítás és raktározásban működő vállalatoknál pedig 0,43 %. Ez azt jelenti, hogy a vizsgálatba bevont szállítási és raktározási tevékenységet végző vállalatok fizetőképessége az átlag alatt marad, de még eleget tudnak tenni fizetési kötelezettségeiknek. Az EBIT Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 3,08 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 3,17 %. Az EBITDA margin nagyvállalatok átlagos teljesítményében 6,84 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 7,47 %. Az EBITDA Margin nagyvállalatok átlagos teljesítménye 5,63 %, a Szállítás és raktározásban működő vállalatok esetében 6,04 %. Tehát a szállítmányozással és raktározással foglalkozó cégek meghaladva a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos teljesítményét tartós működési- és növekedési képességgel rendelkeznek. Az iparági teljesítmények összehasonlításában a Szállítás és raktározás iparág a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor tekintetében az 1. helyet, a Fizetőképesség faktoron belül a 6. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban a 4. helyet szerezte meg magának (38. számú táblázat).

4.3.4.7. Egyéb, szolgáltatási tevékenységet végző vállalatok üzleti tevékenységének és versenyképességének jellemzői

Az egyéb, szolgáltatásban működő vállalkozásokon belül 2013-ban 48 %, az elemzésbe bevont vállalatok között 30 % volt az arányuk, a nemzetgazdasági bruttó hozzáadott értékhez 47 százalékban járulnak hozzá a vizsgált időszak alatt (www.ksh.hu). A tevékenységük összetételének széleskörű, amelyben szerepel Kiadói tevékenység (8 db), Szoftverkiadói tevékenység (9 db), Film-, video-, televízió-, hangfelvétel-, rádió műsor készítése és szolgáltatása (11 db), Vezetékes és vezeték nélküli, műholdas, és egyéb távközlés (19 db), Információ technológiai szolgáltatás (35 db), Adatfeldolgozás, web-hozszing, világháló-portál szolgáltatás (11 db), Pénzügyi közvetítés (56 db), Egyéb pénzügyi tevékenység (17 db), Ingatlanok adás-vétele, kezelése (79 db), Jogi, számviteli, adótanácsadói tevékenység (10 db), Üzletvezetési, vezetői tanácsadás (36 db), Építésmérnöki tevékenység, műszaki vizsgálat (38 db), Tudományos kutatás, fejlesztés (12 db), Reklám és piackutatás (14 db), Egyéb szakmai, tudományos, műszaki tevékenység (14 db), Kölcsönzés, operatív lízing (6 db), Biztonsági, nyomozói tevékenység (7 db), Adminisztratív, kiegészítő egyéb üzleti szolgáltatás (22 db).

Az Egyéb tevékenységű szolgáltató vállalatok közül 431 db került a vizsgáltba. A legjobban teljesítő 179 db vállalat az 1. számú és 2. számú klaszterbe került besorolásra, a vállalatok megoszlása a többségi tulajdonos tekintetében, magyar vállalat 45 db és külföldi 134 db vállalat. Az átlag alatti 252 db Egyéb tevékenységű vállalat található, 81 db többségi magyar tulajdonú és 171 db pedig többségi külföldi tulajdonú vállalat.

**39. táblázat: Az Egyéb nemzetgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalatok
Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	ROE (%)	ROA I (%)	ROCE (%)	ROA II (%)	ROS (%)
1	HU	24	15,73	11,69	6,86	10,76	14,78
	KU	52	12,20	5,80	6,00	5,29	9,07
1 Összesen		76	13,32	7,66	6,27	7,02	10,87
2	HU	21	29,86	11,93	15,36	10,67	5,27
	KU	82	28,95	11,75	16,83	9,99	5,29
2 Összesen		103	29,13	11,79	16,53	10,13	5,29
3	HU	17	-23,52	-7,88	-11,07	-12,51	-9,67
	KU	52	-14,42	-8,94	-5,20	-11,82	-11,80
3 Összesen		69	-16,66	-8,68	-6,65	-11,99	-11,27
4	HU	64	3,80	0,88	1,62	0,03	-1,00
	KU	119	5,35	2,72	1,32	1,85	-1,07
4 Összesen		183	4,80	2,07	1,43	1,22	-1,05
Egyéb összesen		431	8,68	3,66	4,60	2,26	0,93

Forrás: saját összeállítás

A ROE mutató a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 7,44 %, az Egyéb vállalatoknál 8,68 %. A ROA I. a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,03 %, az Egyéb vállalatok esetében 3,66 %. Az adózás előtti tőke és eszközök jövedelmezősége átlagon feletti értéket mutat. A ROCE a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 6,31 %, az Egyéb vállalatok esetében 4,6 %, ami elmarad az átlagtól. A ROA II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 2,02 %, az Egyéb vállalatok esetében 2,26 %. A ROS alakulása a nagyvállalatok átlagos teljesítménye 0,69 %, az Egyéb vállalatok esetében pedig 0,93 %, ami azt jelenti, hogy az árbevétel arányos adózott eredmény mutató is meghaladta a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos teljesítményét. A legjobb üzleti teljesítményeket a megtérülés és jövedelmezőség területén az 1. számú és 2. számú klaszterben lévő 179 db vállalat érte el (39. számú táblázat).

**40. táblázat: Az Egyéb nemzetgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalatok
Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014**

Klaszterek	Tulajdonos	Elem- szám	Lik I	Lik II	EBIT Margin (%)	EBITDA Margin (%)	EBDA Margin (%)
1	HU	24	3,13	2,51	15,81	27,52	26,56
	KU	52	2,18	0,75	16,06	31,73	27,60
1 Összesen		76	2,48	1,30	15,98	30,40	27,27
2	HU	21	1,30	1,16	5,08	7,11	9,11
	KU	82	2,51	0,74	5,77	7,09	6,68
2 Összesen		103	2,26	0,82	5,63	7,10	7,17
3	HU	17	5,16	4,33	-3,46	-1,22	-3,93
	KU	52	1,03	0,27	-3,35	3,26	-3,74
3 Összesen		69	2,04	1,27	-3,38	2,15	-3,79
4	HU	64	1,16	0,88	0,98	3,32	2,80
	KU	119	0,86	0,30	0,98	4,27	3,08
4 Összesen		183	0,97	0,50	0,98	3,94	2,98
Egyéb összesen		431	1,72	0,84	4,04	9,07	7,18

Forrás: saját összeállítás

Likviditás I. a nagy vállalatok átlagos teljesítményében 1,22, az Egyéb vállalatoknál 1,72, a Likviditás II. a nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 0,54, az Egyéb vállalatok esetében 0,84. A szolgáltatásban tevékenykedő nagyvállalatok fizetőképessége a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos értéke fölött van, a legjobb az iparági összehasonlításban. Még a 3. számú klaszterben lévő vállalatok, amelyek nem rendelkeznek jó jövedelmezőséggel és működési- és növekedési képességgel, még ott is elfogadható a fizetőképesség szintje. Az EBIT Margin a nagyvállalatok átlagos teljesítményében 3,08 %, az Egyéb vállalatoknál 4,04%. Az EBITDA margin értéke a nagy vállalatok átlagos teljesítményében 6,84 %, az Egyéb vállalatoknál 9,07 %. Az EBDA Margin nagyvállalatok átlagos teljesítménye szerint 5,63 %, az Egyéb kategóriába sorolt vállalatoknál 7,18 %. A legjobb üzleti teljesítménnyel az 1. számú klaszterben lévő 76 db vállalat rendelkezik, amelyben a legnagyobb méretű vállalatok kerültek. Összességében megállapítható, hogy az iparági összehasonlításban a szolgáltatási tevékenységet végző nagyvállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor szerint a 3. helyezést, a Fizetőképesség faktorban az 1. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban pedig a 2. helyezést érték el (40 számú táblázat).

Összefoglalva a Magyarországon működő nagyvállalatok üzleti teljesítményének és versenyképességének komparatív elemzését, a vizsgálatba bevont 1455 vállalatból az 1. számú klaszterbe 165 db, a 2. számú klaszterbe 381 db, a 3. számú klaszterbe 262 db, a 4. számú klaszterbe 647 db vállalat került. A csoportosítást követően megállapítottam, hogy az 1. számú klaszterben lévő vállalatok átlagos árbevétele a legmagasabb (82 785 ezer Eur), és az átlagos foglalkoztatás (280 fő), ez a klaszter tekinthető a legnagyobb méretű vállalati csoportnak a teljesítmények alapján. A 2. számú klaszterben lévő vállalatok a harmadik helyen szerepelnek árbevétel (50 622 ezer Eur), és foglalkoztatás (194 fő) terén. A 3. számú klaszterben lévő vállalatoknál a legalacsonyabb az árbevétel (48 982 ezer Eur) és a foglalkoztatás (191 fő), tehát ebben a csoportban vannak a legkisebb méretű vállalatok. A 4. számú klaszterben lévő vállalatok második legnagyobb árbevétellel (51 784 ezer Eur) és a legnagyobb foglalkoztatók (321 fő).

A pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok szerint elemeztem, hogy mi jellemzi a nagyvállalataink versenyképességét. Megállapítottam, hogy eszköz- és tőke megtérülése és jövedelmezősége terén a 2. számú klaszterben lévő vállalatok nyújtották a legjobb teljesítményt, míg az értékesítés megtérülésében az 1. számú klaszterben lévő vállalatoké a vezető szerep. A 3. számú klaszterben lévő vállalatok, átlag alatti és negatív teljesítménnyel rendelkeznek. A 4. csoport pedig átlag alatt, de még elfogadható eredményeket értek el. Tartós működőképesség és növekedési képességben az 1. számú klaszterben lévő vállalatokhoz kapcsolódnak a legjobb eredmények, a második helyen a 2. számú klaszterben lévők vannak, a harmadik helyre kerültek a 4. számú klaszterben lévők, és az utolsó helyen a 3. számú klaszterben lévők végeztek. Fizetőképesség területén szintén az 1. számú klaszterben lévő vállalatoké a vezető szerep, a 2. számú klaszter a második helyre került, a 3. számú klaszter a harmadik helyre és a 4. számú klaszter a negyedik helyre. A kialakult vállalatcsoportokat megkülönböztettem annak megfelelően, hogy teljesítményük hogyan viszonyul a vizsgálatba bevont vállalatok átlagos teljesítményéhez. Kialakult négy vállalat csoport: az átlag fölött az 1. csoport a Kiemelkedően jól teljesítők (Élenjárók), a 2. csoport a Jól teljesítők közé, míg az átlag alatt teljesítők, a 4. számú csoport a Kevésbé jól és a 3. számú csoport a Rosszul teljesítők (Lemaradók) kategóriájába kerültek. A vizsgálatot tovább folytattam a csoporton belüli főbb jellemzők feltárásával, majd iparági elemzéssel. Megállapítottam, hogy az 1. számú vállalatcsoport, a legnagyobb méretű és legjobb teljesítménnyel rendelkező vállalatcsoport.

A legjobb teljesítményekkel rendelkező vállalatok olyan tevékenységet végeznek, mint távközlés, finanszírozás, műsorszolgáltatás, kábeltelevíziós szolgáltatás, szórakoztatás szervezés, vagyonkezelés, ingatlanhasznosítás, ingatlankezelés, ingatlanforgalmazás, épületgépészet, építőipari szolgáltatás, ingatlanfejlesztés, autógyártás, gyógyszergyártás, energia előállítása és forgalmazása. A 2. és 4. számú klaszterek változatos képet mutatnak, de a 3. számú klaszternél, amelynek az átlagos árbevétel és foglalkoztatás szerinti legkisebb méretű vállalat csoport, jól látható, hogy az átlag alatt és a többi klasztertől lemaradóként teljesítettek. A legrosszabb eredménnyel rendelkezők között található kereskedelmi lánc, ásványolaj forgalmazó, elektronikai, ingatlankezelő, világmárkát forgalmazó vállalat, ruházati szakáruház és egy nagyobb nemzetközi háttérrel rendelkező szállítmányozó vállalat. Az Iparban működő vizsgált vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora szerint a 4. helyen, a Fizetőképességi faktor szerint 7. helyen, a Tartós működési és növekedési faktor szerint a 3. helyen szerepelnek. Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenységet végző vállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktoron belül a 2. helyet érték el, a Likviditás faktor tekintetében a 4. helyre, míg Tartós működési és növekedési faktoron belül a 6. helyre kerültek. A szolgáltatási tevékenységet végző nagyvállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor szerint a 3. helyezést, a Fizetőképesség faktorban az 1. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban pedig a 2. helyezést érték el. A szállítmányozással és raktározással foglalkozó cégek a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor tekintetében az 1. helyet, a Fizetőképesség faktoron belül a 6. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban a 4. helyet szerezték meg maguknak. A mezőgazdasági vállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktorban a 6. helyezést, a Fizetőképességi faktorban a 2. helyezést, a Tartós működési és növekedési faktorban az első helyezést érték el. Az építőipari nagyvállalatok a Megtérülési és jövedelmezőségi faktoron belül az 5. helyezést, a Fizetőképességi faktoron belül a 3. helyezést, Tartós működési és növekedési faktoron belül az 5. helyezést érték el.

A vizsgálattal igazoltam a 3. és 4. hipotézisemet, miszerint a klaszteranalízis segítségével a vállalatok üzleti teljesítményük alapján csoportokba sorolhatóak. Ez teremt lehetőséget megkülönböztető versenyelőnyök és verseny hátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre. A klaszterek elemzésével rámutattam arra, hogy a vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

A nemzetgazdasági szakirodalmi feldolgozás keretében bemutattam Magyarország gazdasági teljesítményét és nemzetgazdasági versenyképességét, az Európai Unióhoz való csatlakozást követően, 2005-2014. közötti időszakban. Magyarország gazdasági célkitűzései között szerepel hazánk a fejlettebb nyugat-európai országokhoz való felzárkózása, a nemzetgazdasági versenyképesség megteremtése és a hazánkban működő vállalkozások számára, a támogató üzleti környezet biztosítása. A nemzetközi szervezetek felmérései alapján hazánk gazdasági teljesítménye és versenyképessége nem éri el az EU átlagának szintjét és még a Visegrádi Országok közötti összehasonlításban is sereghajtóvá vált. A magyar nemzetgazdaság gazdasági teljesítményének és versenyképességének növelésének céljából javaslom, hogy a kormányzat változtasson a szabályozási és jogi környezetén, az adórendszerén, a kormányzati intézmények hatékony működésén, az infrastruktúra és innováció helyzetén, a befektetők védelmén, csökkentsék a vállalkozások adminisztratív terheit és döntései révén segítse elő a vállalkozások versenyképességének növelését, és biztosítson számukra megfelelő gazdasági és politikai környezetet. A lefolytatott vizsgálattal rámutattam arra, hogy a vállalatoknál maradt adózott jövedelem teremt lehetőséget a további növekedésre és az innovációra, ezért az adózási terhek csökkentése létfontosságú a hazánkban működő vállalkozások versenyképességének növekedésében.

A vállalati versenyképesség szakirodalmi áttekintése során arra a következtetésre jutottam, hogy a vállalatok üzleti teljesítményük érdekében erőforrásokat szereznek be, és ezeknek az erőforrásoknak a rendelkezésre állása és azok hatékony hasznosulása a legfőbb versenyképességi gazdasági jellemzőket jelentik. Hasonló fontossággal bírnak azok a versenyképességi kompetitív jellemzők, azok a kompetenciák, amelyek olyan szervezeti képességek, melyek biztosítják az erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás megvalósulását. Kérdőíves felmérés eredményéből megállapítottam, hogy a megkérdezettek az első legfontosabb versenyképességi tényezőnek a Profittermelő képességet, a második legfontosabb versenyképességi tényezőnek az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodást, a harmadik legfontosabb tényezőnek a Vállalatvezetés hatékonyságát tartották.

A negyedik legfontosabb tényező a Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség, és az ötödik legfontosabb versenyképességi tényező a Tartós működőképesség és növekedési képesség. Az első öt tényezőből négy gazdasági versenyképességi tényező, amely mérhető pénzügyi mutatószámokon keresztül. Az értekezésemben levezettem, hogy a Profittermelő képesség és az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás mérhető megtérülési és jövedelmezőségi mutatókon (ROE, ROA I., ROCE, ROA II., ROS) keresztül. A Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség vizsgálható likviditási mutatókkal. A Tartós működőképesség és növekedési képesség elemezhető a fél cash flow típusú mutatókkal (EBIT margin, EBITDA margin, EBDA margin). A KKV szektorban működő vállalkozások vezetői figyelmébe ajánlom, hogy nyilvános pénzügyi adatokból kinyerhető a négy lényeges tulajdonság, amellyel a versenytárs teljesítményét elemezni lehet, a mérlegfőösszeg, árbevétel, saját tőke, adózás előtti és adózás utáni eredmény. Ezek a lényeges tulajdonságok megmutatják pénzügyi mutatószámokon keresztül, hogy üzleti teljesítményük hol tart a versenytársak eredményeihez mérten, ebből jól láthatják, hogy hol és mit kell fejleszteni. Javaslom a vállalkozások érintettjeinek, hogy a rendelkezésre álló nyilvános pénzügyi beszámolók adatai segítségével segítsék döntéshozatalukat üzleti teljesítmény és versenyképességi vizsgálatokkal.

A magyar vállalkozási szféra egyik fő jellemzője, hogy a KKV szektor aránya 99,8 %, és 0,2 % a nagyvállalatok aránya a magyar nemzetgazdaságban. A nagyvállalati körön belül kiemelendő, hogy a vizsgálat eredményeként, a legjobb üzleti teljesítménnyel, és az iparágon belüli versenyképességgel a legnagyobb vállalati mérettel rendelkező cégek rendelkeznek. Ezekkel a nagyvállalatokkal a versenyt felvenni egy-egy iparágon belül, a kisebb vállalatoknak nagyon nehéz, ezért kiemelt figyelmet kell fordítani fejlesztésükre, növekedésük segítésére, innovációs lehetőségeik bővítésére. Javaslom, hogy olyan támogató rendszer kerüljön kidolgozásra, amelyben a KKV szektorban működő azonos tevékenységű vállalkozások esetén, kombináció és integráció elősegítése, és ezzel a vállalati méret növelése a cél. Ugyanilyen fontosságú cél a kutatás fejlesztés támogatása, mivel a tömegtermékeket a leghatékonyabban a nagyvállalatok tudják produkálni, ezzel szemben vagy magas minőséggel vagy magas hozzáadott értékkel, illetve egyedi termékekkel lehet felvenni a versenyt. Javaslom az innovációs tevékenység, különösen a saját magyar termékek fejlesztéséhez és ezek nemzetközi bevezetéséhez kapcsolódó támogató rendszerek kidolgozását és bevezetését.

A magyar vállalkozási szféra másik fő jellemzője a dualitás, amely azt jelenti, hogy a működő vállalkozások 75 százaléka magyar, 25 százaléka külföldi tulajdonú, és az árbevétel és az export előállításában a külföldi tulajdonú vállalkozásoké a vezető szerep. A két eltérő múlttal, hagyománnyal és versenyképességgel rendelkező vállalatcsoportnak egy nemzetgazdaságon belül kell üzleti tevékenységét végeznie. A külföldi tulajdonú vállalatok döntően a globális verseny résztvevői, míg a magyar tulajdonú vállalatok többsége vagy a külföldi tulajdonú vállalatok beszállítói, vagy a lokális piacok szereplői. A magyar tulajdonú vállalatok, vállalkozások fejlesztése méretbeli szempontból is fontos, de gazdálkodási és üzletviteli szempontból is. A külföldi tulajdonú vállalatok beszállítóiként, bér munka tevékenységet végző partnerekként a hazai vállalataink növelhetik méretüket és olyan tapasztalatokat gyűjthetnek, melyekkel versenyképességüket fokozhatják. Szükségesnek tartanám a külföldi tulajdonú vállalatok olyan támogatási rendszerének kidolgozását, amely ösztönzi őket arra, hogy támogassák a helyi vállalkozások működését. A KKV szektorban tevékenységet végzők számára javaslom, hogy fontolják meg a vállalati méret növelésének lehetőségét kombináció, vagy integráció révén. Vegyék tekintetbe, hogy a befektetett tőke és eszközök hatékony kihasználása, a nagyobb vállalatoktól való módszerek és menedzsment technikák átvétele hozzájárulnak versenyképességük növeléséhez. Azt javaslom, hogy a vállalkozások tulajdonosai olyan vezetőkre bízzák a vállalkozásokat, akik birtokában vannak olyan kompetenciáknak, mint a szaktudás, kommunikációs képesség, stratégiai szemlélet, gyors reagálási készség a változásokra, döntéshozatali képesség.

A nagyvállalati adatbázison keresztül, az empirikus vizsgálatommal rámutattam arra, hogy még egy statisztikai vállalkozási méreten belül is lehetnek nagy különbségek az üzleti teljesítményekben, ezért javaslom, hogy egyes vállalkozási méret csoporton belül is eltérő támogatási és fejlesztési programok kerüljenek kidolgozásra.

6. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI

A disszertációm középpontjában volt az üzleti teljesítmény és versenyképesség elméleti és gyakorlati megközelítése, és ezzel új ismeretek és összefüggések bemutatása. A dolgozat új, illetve újszerű eredményei a következők:

- 1.** Megállapítottam, hogy az erőforrások hatékony felhasználásnak oldaláról végzett vizsgálatok eredményei alkalmasak a versenytársak eredményeinek összevetésére, amelyekből versenyképességükre vonatkozó jellegzetességek, sajátosságok tárhatóak fel. Meghatároztam és összefoglaltam a szakirodalmi feldolgozás során 18 db gazdasági és 18 db kompetitív versenyképességi tényezőt és megállapítottam, hogy a vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben a hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.
- 2.** Kérdőíves felmérés keretében a vállalkozások érintettjei rangsorolása révén új versenyképességi modellt alkottam, melyben a legfontosabb versenyképességi tényezőként szerepel a Profittermelő képesség, Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás, Vállalatvezetés hatékonysága, Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség.
- 3.** Megállapítottam, hogy a gazdasági és kompetitív versenyképességi tényezők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetőek, és statisztikai elemzésekben párokként korrelálnak. A faktor analízis eredményeként a változókból 3 fő csoportot hoztam létre: Megtérülési és jövedelmezőség, Tartós működés és növekedés, Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség.
- 4.** Megállapítottam, hogy a pénzügyi mutatószámokból létrehozott faktorok bevonásával, klaszteranalízis segítségével a vállalatok üzleti teljesítményük alapján csoportokba sorolhatóak, amely lehetőséget teremt megkülönböztető versenyelőnyök és verseny hátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre. A klaszter analízis eredményeként kialakult a Kiemelkedően jól teljesítők (Élenjárók), a Jól teljesítők, a Kevésbé jól teljesítők és a Rosszul teljesítők (Lemaradók) csoportok. Az értekezés további fontos eredménye, hogy bemutatta és igazolta, hogy a vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

Vizsgálatom egyik fontos eredménye, hogy a vállalati üzleti teljesítménnyel és versenyképességgel kapcsolatban átfogó szakirodalmi összegzést nyújt, és erőforrásalapú megközelítésbe helyezi a versenyképesség koncepcióját. A versenyképesség fogalmának tisztázásakor a gazdasági teljesítmény, üzleti teljesítmény jellemzett versenyképesség megragadása volt a fő célom. A szakirodalmi feldolgozás keretében új fogalmakat alkottam meg az általános versenyképesség, a nemzetgazdasági és vállalati versenyképesség vonatkozásában:

A **versenyképesség** egy gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a gazdaság szereplői képesek az erőforrásaik leghatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb gazdasági, üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legrugalmasabb módon alkalmazkodva, a leggyorsabb és legmegfelelőbb válaszokat megadni a gazdasági, társadalmi, környezeti szempontok figyelembe vétele mellett.

A **nemzetgazdaságok versenyképességét** a saját komparatív előnyeinek kihasználása és a kompetitív versenyelőny kialakítása biztosítja. A saját komparatív előnyöket az erőforrások rendelkezésre állása jelenti, így például a kedvező földrajzi elhelyezkedés, természeti kincsekben való gazdagság, jól képzett munkaerő. A kompetitív versenyelőny azon tényezők összessége, amely által az erőforrások hatékonyan kerülnek felhasználásra. A komparatív és kompetitív verseny tényezők eredménye a gazdasági teljesítményben jelennek meg, amelyek összehasonlításra, összemérésre és versenyképességi rangsorolásra adnak lehetőséget a nemzetgazdaságok között.

A **vállalati versenyképesség** gazdasági és kompetitív jellemzők együttese, amelynek birtokában a vállalatok képesek az erőforrásaik hatékonyabb felhasználásával versenytársaiknál jobb üzleti teljesítményt nyújtani, képesek a gazdasági környezetben bekövetkező változásokra, a piac jelzéseire és várható alakulására a legrugalmasabb módon alkalmazkodva, a legmegfelelőbb válaszokat megadni, képesek hozzájárulni a fenntartható fejlődéshez azáltal, hogy megteremtik a gazdasági, társadalmi és környezeti tényezők egyensúlyát.

ÖSSZEFOGLALÁS

A doktori értekezésem fő témája a nagyvállalati üzleti teljesítmény és versenyképesség sajátos aspektusainak vizsgálata. A témával kapcsolatosan arra kerestem a választ, hogy hogyan értelmezhető a versenyképesség, mi jellemzi hazánk és vállalkozásaink teljesítményét és versenyképességét, főként hogy melyek a nagyvállalati szektor sajátos jellemzői. Az volt a célom, hogy az üzleti teljesítmény jellemzett versenyképességet ragadjam meg, nyilvánosan hozzáférhető adatokon keresztül.

A hipotézis vizsgálat során olyan feltételes állításokat fogalmaztam meg, melyek igazságáról nem voltam meggyőződve, de úgy gondoltam, hogy ezek a feltételezések a kutatás során igazolásra kerülhetnek:

- 1. Hipotézis:** A vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben a hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek.
- 2. Hipotézis:** A gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetőek, és statisztikai elemzésekben párokként korrelálnak.
- 3. Hipotézis:** Klaszteranalízis segítségével a vállalatok üzleti teljesítményük alapján csoportokba sorolhatóak. Ez teremt lehetőséget megkülönböztető versenyelőnyök és verseny hátrányok feltárására, ezáltal utalva versenyképességükre.
- 4. Hipotézis:** A vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

A témában jártas szakemberek és kutatók írásait tanulmányoztam, amely alapján megfogalmaztam, hogy mit jelent a versenyképesség, nemzetgazdasági versenyképesség, vállalati versenyképesség. Bemutattam Magyarország gazdasági teljesítményét és versenyképességét a Visegrádi Országok összehasonlításában. Megállapítottam, hogy hazánk gazdasági teljesítménye ugyan növekedett, az EU csatlakozás utáni tíz évben, de az EU átlaga és a Visegrádi Országok teljesítménye alatt maradt. A nemzetközi szervezetek megítélése romlott hazán versenyképességének megítélésében.

Magyarország lemaradó teljesítményében szerepet játszanak az örökölt történelmi elemek, társadalmi normák, gazdaságpolitika, intézményi rendszer, agrár múlt, államadósság. Változtatásokra van szükség annak érdekében, hogy a magyar nemzetgazdaság támogató üzleti környezetet tudjon biztosítani a vállalkozások, vállalatok számára. Így változtatni kell a szabályozási és jogi környezetén, az adórendszerén, a kormányzati intézmények hatékony működésén, az infrastruktúra és innováció helyzetén, a befektetők védelmén, csökkenteni kell a vállalkozások adminisztratív terheit, biztosítani kell a gazdasági és politikai környezetet, programokat kell kidolgozni, amely a vállalati méret növelését segíti elő. A szakirodalmi összefoglalón belül vizsgáltam a hazánkban működő vállalkozási szféra összetételét, jellemzőit 2005-2014 közötti időszakban. Megállapítottam, hogy a vállalkozások 99,8 százaléka a KKV szektorhoz tartozik, és csak 0,2 százalék a nagyvállalati szektor. A vállalati méret növelése létfontosságú a Magyarországon működő vállalkozások versenyképességének növelése érdekében. A vállalkozási szféra összetételének van egy másik sajátossága is, mely szerint a jelentős külföldi tulajdonú vállalatok miatt a Magyarországon működő vállalkozásokat egy duális összetétel jellemez. Ez negatívan hat a magyar tulajdonú vállalatokra, mert nehéz a nagymúltú multinacionális vállalatokkal felvenni a versenyt, pozitív hatása abban van, hogy vezetési módszereket, innovációs eljárásokat vehetünk át tőlük, illetve bér munka révén a magyar vállalatok növelhetik tevékenységi körüket, árbevételüket. A szakirodalmi feldolgozás teremtette meg a bázisát a hipotéziseimben megfogalmazott állításaim bizonyításának érdekében lefolytatott vizsgálatokhoz.

Az **1. számú hipotézisben** az volt a feltevés, hogy a vállalatok versenyképességét tartós gazdasági és kompetitív jellemzők kombinációja határozza meg, melyben a hatékonyság fontos tényezője a vállalati versenyképességnek. A hipotézisemet részben szakirodalmi összefoglalóval, részben pedig primer kutatáson belül kvantitatív kutatással, egy kérdőíves felméréssel erősítettem meg. A kérdőív a szakirodalmi feldolgozás eredményéből származó versenyképességi tényezők vonatkozásában megfogalmazott állításokat tartalmazott, melyet Likert-skála módszerével rangsorolni kellett egytől hétig terjedő skálán. A vállalatok érintettjei 36 versenyképességi tényezőt rangsoroltak, és az első öt legfontosabb kategóriába sorolták a Profit termelő képességet, az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodást, a Pénzügyi stabilitást és fizetőképességet, a Tartós működő- és növekedési képességet.

A következő lépésként a **2. számú hipotézisben** azt fogalmaztam meg, hogy a gazdasági és kompetitív jellemzők megjelennek az üzleti teljesítményben, amelyből mérésre és elemzésre alkalmas mutatószámok képezhetőek, és statisztikai elemzésekben párokként korrelálnak. Az 1. számú kutatási hipotézis eredményére építve, az első öt legfontosabb kategóriájú versenyképességi tényezőkhöz társítottam pénzügyi mutatószámokat. Bemutattam, hogy a pénzügyi mutatószámokon keresztül hasznos információkat és összefüggéseket tárhatunk fel a vállalatok működésével, versenyképességével kapcsolatosan. Olyan mutatószámokat alkalmaztam, amelyek tartalmazzák a vállalatok nyilvános pénzügyi beszámolóiban szereplő főbb mérleg és eredmény kategóriákat. Ezekkel a pénzügyi mutatószámokkal, faktor analízis segítségével, három csoportot hoztam létre: 1. Faktor, a Megtérülési és jövedelmezőségi faktor, amely utal a Profit termelő képesség és az Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás gazdasági versenyképességi tényezőkre (ROE, ROA I., ROCE, ROA II., ROS). A 2. Faktor, a Tartós működés és növekedés faktor, amelybe az üzemi eredmény és fél cash flow típusú mutatók (EBIT margin, EBITDA Margin és EBDA Margin). A 3. Faktor, a Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség faktor, amelybe két fizetőképességi mutató (Likviditás I. és Likviditás II.) került besorolásra.

A **3. és 4. számú hipotézis** igazolása érdekében került sor az empirikus vizsgálatra. A hipotézishez kapcsolódóan azt vizsgáltam, hogy a vállalatok gazdálkodási hatékonysága hogyan jelenik meg az üzleti teljesítményben, milyen sajátos jellemzői vannak a nagyvállalatok üzleti teljesítményének és versenyképességének. Azt feltételeztem, hogy ha a teljesítmények alapján csoportosítom a vállalatokat, akkor mélyebb ismeretekre tehetek szert üzleti teljesítményük, és versenyképességük vonatkozásában. Az 1455 db nagyvállalat üzleti teljesítményét elemeztem klaszter analízis módszerével. A kiválasztott minta, a vállalatok valóságos és jól elkülönülő egységeiből álltak, jól reprezentálták a Magyarországon működő nagyvállalatokat mind iparági, mind tulajdonosi összetételben. A kiválasztást követően, a 2005 és 2014. közötti nyilvános adatból számítottam ki a tíz év átlagában, a lefontosabb üzleti teljesítményt jellemző mutatószámokat, amely a vizsgálat adatbázisát jelentette. A nyilvános vállalati adatok összegyűjtésével az egyik célom az volt, hogy egy megbízható adatbázist építhessek ki a nagyvállalatok tevékenységének vizsgálatára. A másik célom pedig az volt, hogy felhívjam a vállalatok érintettjeinek figyelmét arra, hogy azokra a vállalatokra vonatkozóan, akiknek tevékenységében érdekeltek, milyen számítások végezhetőek.

A mutatószámok a vállalatok üzleti teljesítményének lényeges tulajdonságait szemléltetik a versenyképességi felmérésben első helyein szereplő versenyképességi tényezőkkel összhangban.

A vizsgálatba bevont vállalatokat üzleti teljesítményük alapján klaszter analízis segítségével csoportosítottam annak érdekében, hogy a bővebb információk feltárására legyen lehetőségem. Az 1. számú klaszterbe 165 db, a 2. számú klaszterbe 381 db, a 3. számú klaszterbe 262 db, a 4. számú klaszterbe 647 db vállalat került. A csoportosítást követően megállapítottam, hogy az 1. számú klaszterben lévő vállalatok átlagos árbevétele a legmagasabb (82 785 ezer Eur), és az átlagos foglalkoztatás (280 fő), ez a klaszter tekinthető a legnagyobb méretű vállalati csoportnak a teljesítmények alapján. A 2. számú klaszterben lévő vállalatok a harmadik helyen szerepelnek árbevétel (50 622 ezer Eur), és foglalkoztatás (194 fő) terén. A 3. számú klaszterben lévő vállalatoknál a legalacsonyabb az árbevétel (48 982 ezer Eur) és a foglalkoztatás (191 fő), tehát ebben a csoportban vannak a legkisebb méretű vállalatok. A 4. számú klaszterben lévő vállalatok második legnagyobb árbevétellel (51 784 ezer Eur) és a legnagyobb foglalkoztatók (321 fő). A pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok szerint elemeztem, hogy mi jellemzi a nagyvállalatainkat a megtérülés és jövedelmezőség, tartós működési és növekedési képesség, fizetőképesség területén.

Kialakult négy vállalat csoport: az átlag fölött az 1. csoport a Kiemelkedően jól teljesítők (Élenjárók), a 2. csoport a Jól teljesítők közé, míg az átlag alatt teljesítők, a 4. számú csoport a Kevésbé jól és a 3. számú csoport a Rosszul teljesítők (Lemaradók) kategóriájába kerültek. A vizsgálatot tovább folytattam a csoporton belüli főbb jellemzők feltárásával, majd iparági elemzéssel. Megállapítottam, hogy az 1. számú vállalatcsoport, a legnagyobb méretű és legjobb teljesítménnyel rendelkező vállalatcsoport. A legjobb teljesítményekkel rendelkező vállalatok olyan tevékenységet végeznek, mint távközlés, finanszírozás, műsorszolgáltatás, kábeltelevíziós szolgáltatás, szórakoztatás szervezés, vagyonkezelés, ingatlanhasznosítás, ingatlankezelés, ingatlanforgalmazás, épületgépészet, építőipari szolgáltatás, ingatlanfejlesztés, autógyártás, gyógyszergyártás, energia előállítása és forgalmazása. A 2. és 4. számú klaszterek változatos képet mutatnak, de a 3. számú klaszternél, amelynek az átlagos árbevétel és foglalkoztatás szerinti legkisebb méretű vállalat csoport, jól látható, hogy az átlag alatt és a többi klasztertől lemaradóként teljesítettek.

A **4. számú hipotézisben** az volt a feltételezésem, hogy a vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására. Az állításom igazolására elemzést végeztem a csoporton belüli főbb jellemzők feltárásával, majd iparági elemzéssel. Megállapítottam, hogy az 1. számú vállalatcsoport, a legnagyobb méretű és legjobb teljesítménnyel rendelkező vállalatcsoport. A legjobb teljesítményekkel rendelkező vállalatok olyan tevékenységet végeznek, mint távközlés, finanszírozás, műsorszolgáltatás, kábeltelevíziós szolgáltatás, szórakoztatás szervezés, vagyionkezelés, ingatlanhasznosítás, ingatlankezelés, ingatlanforgalmazás, épületgépészet, építőipari szolgáltatás, ingatlanfejlesztés, autógyártás, gyógyszergyártás, energia előállítása és forgalmazása. A 2. és 4. számú klaszterek változatos képet mutatnak, de a 3. számú klaszternél, amelynek az átlagos árbevétel és foglalkoztatás szerinti legkisebb méretű vállalat csoport, jól látható, hogy az átlag alatt és a többi klasztertől lemaradóként teljesítettek. A vizsgálattal igazoltam, hogy a vállalkozás mérete jelentős hatással van az üzleti teljesítményre és a vállalati versenyképesség alakulására.

Célom megvalósult, bemutattam a hazai nagyvállalatok üzleti teljesítményét és rámutattam arra, hogy a vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív tényezőkből áll. A gazdasági tényezők megjeleníthetők pénzügyi mutatószámokon keresztül, melyekből versenyképességgel kapcsolatos összefüggések tárhatóak fel. Az elemzés rámutatott arra, hogy a vállalati méret nagyon fontos a vállalati versenyképességben.

SUMMARY

The main topic of my doctoral thesis is the study of the specific aspects of the large enterprises business performance and competitiveness. In connection with the topic I was exploring how the competitiveness can be interpreted, what are the characteristics of Hungary and its corporation's performance and competitiveness, and mainly what are the particular features of the large business sector. My aim was to point out competitiveness defined by the business performance with the help of publicly accessible data.

During the analysis of the hypothesis I draw up such conditional statements which I was convinced that they are true, but I thought these assumptions can be verified in the course of the research:

1. **Hypothesis:** The competitiveness of the companies is defined by the combination of the durable economic and competitive features, where the effectiveness is an important factor of the corporate competitiveness.
2. **Hypothesis:** The economic and competitive features appear in the business performance, and from them indicators can be obtained which may be used for analysis and measurement, and they correlate as pairs in statistical analysis.
3. **Hypothesis:** The companies can be ranked into groups with the help of the cluster analysis according to their business performance. It creates a possibility to explore the distinctive competitive advantages and disadvantages, thereby referring to their competitiveness.
4. **Hypothesis:** The size of the enterprise has a significant effect on the business performance and corporate competitiveness transformation.

I considered the studies of the experts with specific competence in the topic concerned, and on the basis of it I draw up what is the meaning of competitiveness, economic competitiveness and business competitiveness. I introduced Hungary's economic performance and competitiveness in comparison with the Visegrad countries. I laid down, that although the business performance of Hungary increased after the ten years of the EU access, but it remained below the EU average and the performance of the Visegrad countries.

The competitiveness of Hungary was deteriorated by the international organisations. The historical legacy, social norms, economic policy, institutional structure, agricultural past and government debt have a role to play in Hungary's lagging performance. Changes are required to enable the Hungarian national economy to ensure supportive business environment to the enterprises and companies. It is needed to change the regulatory and legal environment, the tax system, the effective operation of the governmental institutions, the situation of the infrastructure and innovation and at the protection of investors. The administrative burden of the enterprises should be reduced, the economic and political environment is needed to be ensured. It is important to draw up programmes which help the growth of the company size. Within the literature summary I examined the composition and the features of the entrepreneurship operating in Hungary in the period from 2005 to 2014. I concluded that 99,8 % of the enterprises belongs to the SME sector, and only 2% is the large enterprise sector. The increase of the company size is vital in order to enlarge the competitiveness of the enterprises working in Hungary. The composition of the entrepreneurship has another speciality, that because of the notable foreign-owned companies the enterprises working in Hungary have a dual composition characteristic. It has a negative impact on the Hungarian-owned companies, because it is hard to compete with the long trading multinational enterprises, the positive impact is that business management and innovation procedures can be taken over by them, or rather by means of contract work the Hungarian companies can increase their scope of activities and turnover. The literature review gave the basis to the studies conducted to verify my statements drafted in the hypotheses.

My opinion was in **hypothesis 1**, that the companies' competitiveness is defined by the combination of economic and competitive features, where the effectiveness is an important factor of the company competitiveness. My hypothesis is strengthened partly by literature summary, and in part quantitative research within primer research, and confirmed with a questionnaire. The questionnaire contained competitiveness factor related statements, which were resulted from literature processing. The statements are ranked with the Linert-scale method from the scale of one to seven. The company members ranked 36 competitive factors, and they ranked the Profit making ability, the Effective operation with the resources, the Financial stability and solvency, the Durable operation and potential for growth into the first five most important categories.

As a next step I stated at the **hypothesis 2**, that the economic and competitive features appear in the business performance, and from them analysis and measurement able indicators can be obtained, and they correlate as pairs in statistical analysis. Built on the basis of the hypothesis 1 result, I associated the financial indicators to the first five most important qualities competitiveness factors. I presented that through the financial indicators useful information and connections can be revealed in connection with the operation and competitiveness of the companies. I used indicators which contain the main result and balance sheet categories in the companies' public financial statements. With these financial indicators, and the help of factor analysis I created three groups: Factor 1, the Return and Profitability factor, which refers to the Profit generating ability and the Effective management with the resources competitiveness factors (ROE, ROA I., ROCE, ROA II., ROS). Factor 2, the Durable operation and growth factor, where the operating profit and half cash flow type indicators are (EBIT margin, EBITDA Margin and EBD A Margin). Factor 3, the Financial stability and solvency factor, in which two solvency indicators (Liquidity I. and Liquidity II) are classified.

In order to certify **hypothesis 3 and 4**, empirical examination was proceeded. I analysed that how the companies' economic effectiveness appears in the business performance, and what kind of particular features have the large companies' business performance and competitiveness. I assumed if I group the companies based on the performance then I can acquire deeper knowledge regarding their business performance and competitiveness. I examined the business performance of 1455 large companies with the help of cluster analysis method. The chosen sample, they consisted of the companies' real and distinguished units, well represented the companies operating in Hungary both in industry and owner composition.

After the selection, I calculated the most important business performance indicators from the public data between 2005 and 2014 in ten years' average, which provided the database of the examination. With the collection of the public company data one of my goals was to build a reliable database for the research of the large companies' activities. I was also concerned to call the attention of the large companies' participants to those enterprises where they have interest, what kind of calculations and conclusion can be interpreted on the basis of the public data.

The indicators illustrate the major characteristics of the companies' business performance in accordance with the competitiveness factors appear in the first places of the competitiveness survey.

The companies included in the research are grouped with the help of cluster analysis, in order to gain more information. In cluster 1 there are 165 companies, in cluster 2 there are 381, in cluster 3 there are 262, and in cluster 4 there are 647 companies. After the grouping I realised that the average turnover of the companies in cluster 1 is the highest (82 785 000 EUR), and the average employment (280 people) also, this cluster can be considered as the biggest size company group by the performances. The companies in cluster 2 are in the third place in relation to turnover (50 622 000 EUR) and employment (194 people). In cluster 3 the companies have the lowest turnover (48 982 000 EUR) and employment (191 people), accordingly the smallest size companies are in this group. The companies in cluster 4 have the second biggest turnover (51 784 000 EUR) and they are the biggest employer (321 people). I analysed according to the factors created from the financial indicators what characterise our large companies in the fields of return, profitability, durable operation and growing ability and solvency. Four company groups evolved: above the average is the first group the Especially well-performers (Advanced), the second group is the Well-performers. Performing below the average were the group 4, the Less well-performers, and the group 3 is the Poorly performers (Lagging ones). I continued the research with revealing the key features inside the group, and with industrial analysis. I stated, that the company group number 1 is the biggest size and biggest performing company group.

The companies with the best performance are making activities like telecommunication, financing, broadcasting, cable television service, arranging entertainment, asset management, property utilisation, real estate management, buying and selling of own real estate, household technology, construction, real estate development, car manufacturing, manufacturing of medicines, energy production and distribution. Cluster 2 and 4 show diverse picture, but at cluster 3, which is the smallest size company group according to the average turnover and employment, it is clearly visible that they performed below the average and lagging behind the other clusters.

In **hypothesis 4** my presumption was that the size of the company has significant influence on the business performance and to the conformation of the company competitiveness. I conducted an analysis with unfolding the major features inside the group to verify my statement, and I also applied industry analysis. I determined that the company group number 1 is the largest size and best performing one. The best performing companies are making activities such as telecommunication, financing, broadcasting, cable television service, arranging entertainment, asset management, property utilisation, real estate management, buying and selling of own real estate, household technology, construction, real estate development, car manufacturing, manufacturing of medicines, energy production and distribution. Cluster 2 and 4 show diverse picture, but at cluster 3, which is the smallest size company group according to the average turnover and employment, it is clearly visible that they performed blow the average and lagging behind the other clusters. I verified with the analysis, that the size of the company has a significant impact on the business performance and to the shaping of the company competitiveness.

My goal was achieved, I presented the domestic large companies' business performance and pointed out that the company competitiveness consists of economic and competitive factors. The economic factors can be displayed through the financial indicators, and competitiveness related connections can be revealed from them. The analysis pointed out why the company size is so important in the company competitiveness.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Szeretnék köszönetet mondani Dr Popp József egyetemi tanárnak, hogy támogatta tanulmányaimat és kutató munkámat.

Rendkívül hálás vagyok és köszönettel tartozom Dr Fenyves Veronika egyetemi docensnek, aki témavezetőmként hasznos tanácsokkal és útmutatásokkal látott el.

Külön köszönettel tartozom Dr Muraközy László egyetemi tanárnak, aki elindította és több éven keresztül segítette tanulmányaimat és kutató munkámat.

Megköszönöm Dr Parádi-Dolgos Anett és Dr Bárczi Judit egyetemi docenseknek, hogy opponensi bírálatuk révén emelték a dolgozatom színvonalát.

Szeretnék köszönetet mondani Dr Szanyi Miklósnak, Dr Baranyi Arankának, Nyul Balázsnak, Luczó Gábornak segítségükért és ötleteikért.

Soha el nem múló örök hála azoknak, akik nélkül nem lettem volna képes erre a teljesítményre, ezért köszönettel tartozom családomnak, munkatársaimnak, barátaimnak, tanárainak, hallgatótársaimnak.

IRODALOMJEGYZÉK

1. Ács P. (2014): Gyakorlati adatelemzés. *Pécsi Tudományegyetem, Pécs*, 288. (ISBN978-963-642-682-8)
<http://www.etk.pte.hu/protected/OktatasiAnyagok/!Palyazati/GyakorlatiAdatelemzes.pdf> (Letöltés ideje: 2016. április 22.)
2. Artner A. (2004): A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzői a műszaki fejlődés szempontjából. *MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások* 171., 15. <http://www.vki.hu/kh/kh-171.pdf> (Letöltés ideje: 2016.03.21.)
3. 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*, 1-352. (ISBN 978-022-603-218-4)
4. Bakács A. (2006): Versenyképesség-koncepciók. *MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok* 57. szám, Budapest, 24. <http://vki3.vki.hu/~tfleisch/~haver/szakirodlom/haver-BAKACS-final-031109.pdf> (Letöltés ideje: 2015. február 14.)
5. Bara Z. - Szabó K. (2007): Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. *Aula Kiadó, Budapest*, 610. (ISBN 978-963-958-565-2)
6. Baranyi A. - Csernák J. - Pataki L. (2012) Mezőgazdasági vállalkozások vagyoni, pénzügyi helyzetének elemzése. In: Balázs J-Székely Cs.: Változó környezet - Innovatív stratégiák: *Nemzetközi Tudományos Konferencia Sopron*, 2011.11.02. 743-758. (ISBN:978-963-9883-87-1)
http://epa.niif.hu/00300/00315/00098/pdf/EPA00315_kozgazd_forum_2012_02_05_3-080.pdf (Letöltés ideje: 2016. június 19.)
7. Baranyi A. - Taralik K. (2014): The role of sub-regions “heves” and “bátorterenye” in the economic development. *Journal of Central European Green Innovation Hungary, Gyöngyös*, 12. (ISSN 2064-3004) .
http://greeneconomy.karolyrobert.hu/sites/greeneconomy.foiskola.krf/files/upload/07_Baranyi_Taralik_2.pdf (Letöltés ideje: 2015. február 14.)
8. Bárány M. - Varsányi J. (2010): Üzleti versenyképesség és fenntarthatósági számvitel. *Vezetői számvitel módszertani füzetek, CompLex Kiadó* 2010. november I. évfolyam 6. szám, Budapest, 47-69. (ISSN 2061-4519)
9. Bárczi J. – Zéman Z. (2015): A pénzügyi kultúra és annak anomáliái. *Polgári Szemle*. http://www.polgariszemle.hu/?view=v_article&ID=659. (Letöltés ideje: 2016. március 14.)
10. Barney, J. (1991): Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 1991, vol. 17. No.1, Texas A & M University, 199-120.
[https://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20\(1991\).pdf](https://business.illinois.edu/josephm/BA545_Fall%202011/S10/Barney%20(1991).pdf) (Letöltés ideje: 2015. november 11.)
11. Barta M. - Balázs G. (2010): Versenyképesség-történetek, Nemzetgazdasági versenyképességről szóló vélekedések összehasonlító elemzése. *TM 66. sz. műhelytanulmány, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ, Budapest*, 82. (ISSN 1787-6915) http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kutatokozpontok/versenykepesség/TAMOP

MUHELYTANULMANYOK 1 -

110/TM66 Balas Barta versenykepessegi tortenetek.pdf (Letöltés ideje: 2016. március 03.)

12. Báthory Zs. (2005): Az IMD és a WEFORUM versenyképességi jelentéseinek struktúrája és módszertani háttere. *Versenyben a világgal 2004-2006, Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás*, 47. Műhelytanulmány, Budapesti Corvinus Egyetem Versenyképesség Kutató Központ, 78. (ISSN 1787-6915) http://www.uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kutatokozpontok/versenykepesseg/MUHELYTANULMANYOK_pdf-ben_1-57/47_mht_Bathory.pdf (Letöltés ideje: 2015. február 16.)
13. Batsakis, G. K. (2014): Impediments on the way to entrepreneurship, Some new evidence from the EU's post-socialist world. 2014 *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 385-402. (ISSN 1462-6004) <http://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S1084946707000563> (Letöltés ideje: 2015. szeptember 06)
14. Berend T. I. (1999): Terelőúton, Szocialista modernizációs kísérlet közép- és kelet-európában 1944-1990. *Vince Kiadó, Budapest*, 398. (ISBN 963-919-2309)
15. Berend T. I. - Szuhai M. (1975): A tőkés gazdaság története Magyarországon 1848-1944. *Kossuth Könyvkiadó Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*, 381. (ISBN 963-090-2389)
16. Bititci, U. S. - Turner, T. - Begemann, C. (1997): Integrated performance measurement systems: a development guide'. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 17 No. 5. 522-34.
17. Bititci, U. S. - Turner, T. - Begemann, C. (2000): Dynamics of performance measurement systems', *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 20, 692-704.
18. Bordáné Rabóczki M. (2012): Számviteli információk a versenyképesség szolgálatában. *BCE Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ, TM 72. sz. műhelytanulmány*, 26. (ISSN 1787-6915) http://edok.lib.uni-corvinus.hu/430/1/TM72_Bordane.pdf (Letöltés ideje: 2015. október 6.)
19. Brealey, R. – Myers, C. (2005): Modern vállalati pénzügyek. *Panem Kiadó, Budapest*. 1175. (ISBN 963 545 422 8)
20. Buffett, W. (2013): Leckék befektetőknek és vállalatvezetőknek. *T.bálint Könyvkiadó, Budapest* 286. (ISBN 9789638966537)
21. Bulla M. – Guzli P. (2010): A fenntartható fejlődés indikátorai. 21. http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:X_8hPNnFBWsJ:ftp://ftp.energia.bme.hu/pub/markistvan/MTA%2520K%25C3%25B6rnyezet%25C3%25A9rt%25C3%25A9kel%25C3%25A9si%2520program/Bulla_fenntarthato_fejlodes_i_ndikatorai.doc+&cd=3&hl=hu&ct=clnk&gl=hu (Letöltés ideje: 2012-01-11)
22. Cardinales, E. – Veen_Dirks, P.M.G. (2010): Financial versus non-financial information: The impact of information organization and presentation in a Balanced Scorecard. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 35, 565-578. <https://organized-change-consultancy.wikispaces.com/file/view/Cardinaels%20and%20Van%20Veen->

[Dirks%20%282010%29.pdf/238330231/Cardinaels%20and%20Van%20Veen-Dirks%20%282010%29.pdf](http://www.uni-corvinus.hu/199/1/Z%C3%81R%C3%93TANULM%C3%81NY.pdf/238330231/Cardinaels%20and%20Van%20Veen-Dirks%20%282010%29.pdf) (Letöltés ideje: 2017. március 10.)

23. Charkham, J. P. (1994): Keeping Good Company: a Study of Corporate Governance In Five Countries. *Oxford University Press*, 389.
24. Chen, J. S. - Tsou, H. T. – Huang, A. Y. H. (2009): Service Delivery Innovation: Antecedents and Impact on firm Performance. *Journal of Service Research*, Vol. 12, Number 1, 36-55. <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1094670509338619>. (Letöltés ideje: 2015. március 21.)
25. Chikán A. (1995): A versenyképesség fogalmáról, Kézirat. *Versenyben a világgal kutatóprogram, BKE Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest*, in: Chikán A. -Czakó E. *Versenyben a világgal, Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén* (2009), *Akadémia Kiadó, Budapest*, 82-83. (ISBN 978 963 05 8652 5)
26. Chikán A. (2001): A hazai versenyképességi kutatások koncepcionális kerete és gyakorlati relevanciája. “ *A versenyképesség koncepcionális háttere és alakulása a XXI. Század küszöbén*” című tudományos konferencia előadaskötete, *BKÁE Vállalatgazdaságtan Tanszék*. (ISSN 1787-6915) <http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=55998> (Letöltés ideje: 2015. március 21.)
27. Chikán A. (2006): A vállalati versenyképesség mérése-Egy versenyképességi index és alkalmazása. *Pénzügyi Szemle, I. sz.* 42-54. (ISSN 1787-6915) <http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=55998> (Letöltés ideje: 2015. március 26.)
28. Chikán A. (2010): Bevezetés a vállalat gazdaságtanba, Elvek és gyakorla., *Aula Kiadó, Budapest*, 340. (ISBN 978 963 9698 116)
29. Chikán A. - Czakó E. - Zoltayné Paprika Z. (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. *Akadémia Kiadó, Budapest*, 316. (ISBN 963-057-227)
30. Chikán A. - Czakó E. (2003): Az EU versenyképesség-megközelítése és következményei a magyar vállalati versenyképességre. *Társadalom és Gazdaság, 1.sz.*, 79-87 (ISSN 1787-6915) <http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=55998> (Letöltés ideje: 2015. március 21.)
31. Chikán A. – Czakó E. – Kazainé Ónódi A. (2005): Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból. *Versenyben a világgal 2004-2006 kutatóprogram*, 59. [http://edok.lib.uni-corvinus.hu/199/1/Z%C3%81R%C3%93TANULM%C3%81NY .pdf](http://edok.lib.uni-corvinus.hu/199/1/Z%C3%81R%C3%93TANULM%C3%81NY.pdf). (Letöltés ideje: 2015. augusztus 11.)
32. 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 Közponz, Budapest*. <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/199/> (Letöltés ideje: 2015. április 04.)
33. Chikán A. - Czakó E. (2008): Versenyképesség-ahogy a vállalatvezetőink látják, A Versenyben a világgal 2004-2006, Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás 49. sz. műhelytanulmánya. *BCE Versenyképesség Kutató Központ, Budapest* (ISSN 1787-6915) <http://www.uni-corvinus.hu/index.php?id=55998> (Letöltés ideje: 2015. március 21.)

34. Chikán A. - Czakó E. (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. *Akadémia Kiadó, Budapest*, 376. (ISBN 978 963 058 6825)
35. Cho, D. - Sung, M. - Hwy, C. (2000): From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of Competitiveness Theory. *Asia-Pacific Business Series, Vol.2. World Scientific Publishing Co., Singapore-New Jersey-London-Hongkong*, 348. (ISBN 978-981-440-1654)
36. Coase, R. H. (1984/1937): A vállalat természete. Megjelent Coase: A vállalat, a piac és a jog. *Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest*, 311. (ISBN 963-195-2509) The Nature of the Firm. *Economica Vol.4, No16*, 386-405. <http://www.colorado.edu/ibs/es/alston/econ4504/readings/The%20Nature%20of%20the%20Firm%20by%20Coase.pdf> (Letöltés Ideje: 2014. február 02)
37. Cohen, S. C. – Tyson, L. D. A. – Teece, D. J. – Zysman, J. (1984): Competitiveness. In: *The Report of the President's Commission on Competitiveness*, Vol.3. <https://www.finance.senate.gov/download/1985/03/29/review-of-findings-of-the-presidents-commission-on-industrial-competitiveness> (Letöltés ideje: 2015. november 01.)
38. Csaba L. (2006): A fölemelkedő Európa. *Akadémiai Kiadó, Budapest*, 477. (ISBN 978-963-058-3282)
39. Csaba L. (2009a): A szovjet modell összeomlása és a rendszerváltozás első szakasza. *Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. szeptember* 749-768. <http://www.bibliography.ceu.hu/show.php?record=349> (Letöltés ideje: 2015. február 04.)
40. Csaba L. (2009b): A szovjetológiától az új intézményi közgazdaságtanig-töprengések két évtized távlatából. *Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. szeptember* 749-768. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/694/1/Kszemle_CIKK_1116.pdf (Letöltés ideje: 2015. február 04.)
41. Csáki Gy. (2008): Globalizáció és jövedelemkülönbségek a világgazdaságban. In: *Csáki György-Farkas Péter: A globalizáció és hatásai. Európai válaszok, Napvilág Kiadó, Budapest*, 377. (ISBN 978-963-969-7003)
42. Csath M. (2001): Kiút a globalizációs zsákutcából. *Kairosz Kiadó, Budapest*.
43. Csath M. (2011): A gazdasági és társadalmi teljesítmény mérése. *Szakmai Fórum, 4.* http://uni-nke.hu/uploads/media_items/csath-magdolna-a-gazdasagi-es-tarsadalmi-teljesitmeny.original.pdf (Letöltés ideje: 2015. június 02.)
44. Crafts, N. (2004): Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective. *The World Economy Vol. 27 Issue 1 (January 2004)*, pp. 45-58. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2004.00587.x/full> (Letöltés ideje: 2015. november 01.)
45. Cseres G. Zs. - Csorba G. (2006): Műkincs vagy működőtőke? Gondolatok a kutatási célú adatok hozzáférhetőségéről. *Közgazdasági Szemle, LIII. 2006. október*, 902-918. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00130/pdf/4cseres-csorba.pdf>. (Letöltés ideje: 2016. március 10.)
46. Cseres G. Zs. – Kátay G. – Szörfi B. (2013): A magyarországi munkapiac 2011-2012-ben. in: *Munkaerőpiaci Tükör* 24.

- http://econ.core.hu/file/download/mt_2012_hun/munkapiac.pdf (Letöltés ideje: 2016. augusztus 24.)
47. Czakó E. (1997): Versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében. *Versenyben a világban Kutatási Program, Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest, Vállalatgazdaságtan Tanszék,* 227. http://edok.lib.uni-corvinus.hu/266/1/Z25_Czak%C3%B3.pdf (Letöltés ideje: 2016. június 11.)
 48. Czeglédi P. (2006): A gazdasági szabadság, mint az intézményi környezet indexe, A fejlődés-gazdaságtan új eredményei. *Külgazdaság, L. évfolyam 2. szám,* (2006. február) 54-75. <https://core.ac.uk/download/pdf/39532855.pdf> (Letöltés ideje: 2015. november 05.)
 49. Dinya L. (2000): Sikeres vállalkozások. *SZMFK Kiadó, Budapest,* 360 (ISBN 963-058-2740)
 50. Dinya L. (2008): Szervezetek sikere és válsága. *Akadémia Kiadó, Budapest,* 364. (ISBN 978-963-058-2742)
 51. Dreher, A - Gaston, N. - Martnes, P. - Van, B. L. (2010): Measuring Globalization – Opening the Black Boks. A critical analysis of globalization indices. *Journal of Globalization Studies,* 1. évf. 1. szám, 166-185. http://www.socionauki.ru/journal/files/jogs/2010_1/measuring_globalization.pdf (Letöltés ideje: 2015. május 01.)
 52. Dunning, J. H. (1993): Multinational Enterprises and Global Economy. 11. <http://www.gbv.de/dms/ilmnau/toc/548652023.PDF> (Letöltés ideje: 2015. március 08.)
 53. Dunning, J. H. (2002): Global Capitalism, FDI and Competitiveness. Edward Elgar Publishing, 458. (978-184-064-7426)
 54. BIACorp International Inc. (2009): Eastern Europe Major Companies Directory https://books.google.hu/books/about/EASTERN_EUROPE_Major_Companies_Directory.html?id=2EwPAD8gVJcC&redir_esc=y. (Letöltés ideje: 2016. március 10)
 55. Faulkner, D. - Bowman, C. (1999): Versenystratégia. Budapest, *Panem Kft,* 150. (ISBN 978-963-545-2224)
 56. Fazekas K. (2006): A magyar foglalkoztatási helyzet jelene és jövője. 14. <http://econ.core.hu/doc/parbeszed/fazekas.pdf> (Letöltés ideje: 2016. 03.25.)
 57. Fenyves V. – Tarnóczy T. (2011): Kockázatról kontrollereknek, *A CONTROLLER: A gyakorló controllerek szakmai tájékoztató.* Gödöllő, 7: (4), 4-7. (ISSN: 1787-3983)
 58. Fenyves V. (2013): Problems with the application of conventional financial ratios in corporate risk measurement. *ABSTRACT - APPLIED STUDIES IN AGRIBUSINESS AND COMMERCE* 7: (3-4), 5-12. (ISSN: 1789-221X) (eISSN: 1789-7874)
 59. Fitzgerald, L. - Johnson, R. - Brignall, S. - Silvestro, R. – Vos, C. (1991): Performance Measurement in Service Businesses. *CIMA London.*
 60. Findrik M. - Szilárd I. (2000): Nemzetközi versenyképesség-képességek versenye. *Kossuth Könyvkiadó, Budapest,* 182. (963-094-1287)
 61. Földes I. (1968): Közgazdasági Kislexikon. *Kossuth Kiadó, Budapest,* 126.

62. Gelei A. - Schubert A. (2006): Kompetencia alapú versenyképesség egy vezető FMCG vállalat példáján. *Corvinus Egyetem. Vállalat gazdaságtani Intéze, Műhelytanulmányok.* 27. <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/110/1/Gelei-Schubert72.pdf>. (Letöltés ideje: 2015. 03.18.)
63. Ghalayini A. M. - Noble J. S. (1996): The Changing Basis of Performance Measurement. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 16. No. 9. , 63-80
64. Gill, A. – Biger, N. (2012): Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 19, 656-668. https://www.researchgate.net/publication/262966357_Barriers_to_small_business_growth_in_Canada (Letöltés ideje: 2014-12-13.)
65. Global Federation of Competitiveness Councils (Versenyképességi Tanács Globális Szövetsége), <http://www.compete.org/publications>
66. Grant, R. M. (1991): The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review*, Spring 114-135, 22. http://www.skynet.ie/~karen/Articles/Grant1_NB.pdf (Letöltés ideje: 2015. november 01.)
67. Hagen I. – Kondorosi Ferencné (2003): Controlling. *Controll 2003 Kft*, Debrecen. 1-55. (ISBN-963-210-904X)
68. Hajdú O. (2003): Többváltozós statisztikai számítások. *Központi Statisztikai Hivatal, Budapest*, 453. (ISBN 963-215-6005)
69. Haltiwanger, J. (2011): Firm dynamics and economic productivity growth. *Luxemburg: European Investment Bank Papers*, vol. 16, No. 1., 24. http://econweb.umd.edu/~haltiwan/Haltiwanger_october_27_2011f.pdf (Letöltés ideje: 2014. október 23.)
70. Hamel, G - Prahalad, C. K. (1994): Competing for the future. *Harvard Business Books, Boston*, 327. (ISBN 978-087-5847)
71. Hansen, G. S. - Wernerfelt, B. (1989): Determinants of Firm Performance: The Relative Importance of Economic and Organizational Factors. *Strategic Management Journal*, 10 (05). 399-411. https://hec.unil.ch/docs/files/83/655/gary_s._hansen_and_birger_wernerfelt_1989_firm_performance.pdf (Letöltés ideje: 2015. november 05.)
72. Hesckscher, E. (1949/1919): The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift* 21. 497–512. <https://www.econbiz.de/Record/thr-effect-of-foreign-trade-on-the-distribution-of-income-1919-heckscher-eli/10003573813>. Letöltés ideje: 2016. március 10.)
73. Helgertné Szabó Ilona - Kurcsinka Tamásné (2008): Pénzügyi számvitel, mérlegtételek. *Saldo Zrt., Budapest*, 252. (ISBN 978-963-638-281-0. ISSN 1789-5103)
74. Hodgson, G. M. (1998): Competence and contract in the theory of the firm. *Journal of Economic Behavior and Organization* 35 (2): 179–201. <http://geoffrey-hodgson.info/user/image/compcontractfirm.pdf> (Letöltés ideje: 2015. május 05.)
75. Holmström, B. - Tirole, J. (1989): The Theory of the Firm, Megjelent: *Schmalensee, R. - Willig, R. (szerk.): Handbook of Industrial Organization. Vol.1. Noth-Holland,* Amszterdan, 61-133.

- <http://econpapers.repec.org/bookchap/eeeindchp/1-02.htm> (Letöltés ideje: 2015. november 06.)
76. Hope, J. – Hope, T. (1997): Competing in the Third Wave. *Harvard Business School Press, Boston*, 253. (ISBN 087-584-8079)
 77. Hoványi G. (1999): A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere, Michael Porter két modelljének továbbfejlesztése. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. november, 1013-1029. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00054/pdf/hovanyi.pdf> (Letöltés ideje: 2016. június 06.)
 78. Hudson, M. - Lean, J - SmarT, P. A. (2001): Improving control through effective performance measurement in SMEs. *Production Planning and Control*, Vol. 12 No. 8. 804-13.
 79. Huzsvai L. (2011): Biometriai módszerek az SPSS-ben, SPSS alkalmazások. 257. <http://www.agr.unideb.hu/bioenergia/huzsvai/pub/spsskonyvphd.pdf> (Letöltés ideje: 2015. december 13.)
 80. Jensen, M. C. – Meckling, W. H. (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics Volume 3, Issue 4. October 1976.* 305-360. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X7690026X>
 81. Kadlecsek R. (2013): A feldolgozóipari vállalkozások statisztikai elemzése jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók alapján. *Statisztikai Szemle, 91. évfolyam 11. szám*, 20. www.ksh.hu/statszemle_archive/2013/2013_11/2013_11_1072.pdf (Letöltés ideje: 2016. 04.11)
 82. Kale, S. (2002): Competitive advantage in the construction industry; Firm-specific resources and strategy, *PHD dissertation Illinois Institute of Technology, Chicago*.
 83. Kállay L. - Imreh Sz. (2004): A kis- és közép vállalkozásfejlesztés gazdaságtana. *Aula, Budapest*, 312 (ISBN 963-947-89X)
 84. Kállay L. (2010): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. Műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1. B-09/1/KMR-2010-0005 nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült, 86. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/838/1/TM58_Kallay.pdf (Letöltés ideje: 2016. május 13.)
 85. Kaplan, R. S. (1984): The Evolution of Management Accounting. *The Accounting Review, Vol.59, No. 3. (Jul., 1984)*, 390-418
 86. Kaplan, R. S. – Norton, D. P. (1993): Putting the balanced scorecard to work, *Harvard Business Review, September/October*
 87. Kardos P. - Szakács I. - Tóth M. (2012): A számvitel nagy kézikönyve. *Complex Kiadó Kft, Budapest*, 1200. (ISBN 978 963 295 077 8. ISSN 1788-6198)
 88. Kátai G. (2009): Az alacsony aktivitási és foglalkoztatottság okai és következményei Magyarországon. *Magyar Nemzeti Bank MNB tanulmányok*, 57. <https://www.mnb.hu/letoltes/mt-79.pdf> (Letöltés ideje: 2016. 03.25.)
 89. Kopányi M. (2009): Mikroökonómia. *Akadémia Z, Budapest*, 556. (ISBN 978-963-058-5675)

90. Kornai J. (1996): Négy jellegzetesség a magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközlítésében. *Közgazdasági szemle*, XLIII. évf., 1996. 1. sz. 1-29.
91. Kornai J. (1999): A rendszerparadigma. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf., 1999. július-augusztus, 585-599.
92. Kornai J. (2004): Mit tanulhatnak a posztoszocialista átalakulás útjára lépő országok az átmenet eddigi tapasztalataiból? *Közgazdasági Szemle*, LI. évf., 2004. október 899-923.
93. Kornai J. (2005): Közép-Kelet-Európa nagy átalakulása-siker és csalódás. *Közgazdasági Szemle*, LII. évf., 2005. december, 907-936.
94. Kornai J. (2007): Szocializmus, kapitalizmus, demokrácia és rendszerváltás. *Akadémia Kiadó*, Budapest 200. (ISBN 978-963-058-5132)
95. Kornai J. (2009): A szocializmustól a kapitalizmusig. *Közgazdasági szemle*, LVI. évf., 2009. július-augusztus, 731-737.
96. Koroseczné Pavlin R. - Parádi-Dolgos A. (2014): Versenyképesség és a vállalkozásalapítás követelményei. *Taylor: Gazdálkodás és Szervezéstudományi folyóirat: a virtuális intézet közép-európa kutatására közleményei* 6: 2014/3-4 / no. 16-17) 13-20. http://vikek.hu/wp-content/uploads/2015/04/TAYLOR_16-17.pdf (Letöltés ideje: 2016. augusztus 02.)
97. Koroseczné Pavlin R. - Kövér Gy. - Parádi-Dolgos A. - Szóka Károly (2015): Kisvállalkozási méret felosztása. *ECONOM Online Tudományos Folyóirat*, 2015. IV/2. https://bismarck.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/econom/2015_2/05_KorosecznePavlinR_et_al_e-conom_IV2.pdf. (Letöltés ideje: 2016. augusztus 02.)
98. Kozma F. (2000): A versenyképesség tényezői más felfogásban. *Statistikai Szemle*, 78. évf., 8., 620-629. http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2000/2000_08/2000_08_620.pdf (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
99. Kozma F. (2003): Magyarország világpiaci illeszkedésének stratégiája. *Aula Kiadó*, Budapest, 354. (ISBN 963-947-8814)
100. Kresalek P. (2005): A számviteli beszámolók elemzésének egyes elméleti kérdései. Budapest, *Budapesti Gazdasági Főiskola*, 119-129. http://elib.kkf.hu/okt_publ/tek_2004_17.pdf (Letöltés ideje: 2012. október 01.)
101. Krugman, P. (1990): Rethinking International Trade. *Cambridge MA, MIT Press* (ISBN-978-026-211-1485)
102. Krugman, P. (1994): Competitiveness. *A Dangerous Obsession, Foreign Affairs*, Vol 73, Nr 2, March/April 1994, pp. 28-44. http://88.167.97.19/temp/Paul_Krugman_-_Competitiveness_A_dangerous_obsession.pdf (Letöltés ideje: 2015. szeptember 22.)
103. Krugman, P. (1996): Making Sense of the Competitiveness Debate. *International Competitiveness. Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 12, No. 3, Autumn 1996, pp. 17 - 25. https://www.jstor.org/stable/23606438?seq=1#page_scan_tab_contents (Letöltés ideje: 2015. szeptember 22.)

- 104.Krugman P. - Obstfeld M. (2013): Nemzetközi gazdaságtan. *Panem, Budapest*, 872. (ISBN-978-963-545-3399)
- 105.KSH és EUROSTAT adatok: http://ksh.hu/stadat_eves_7 (Letöltés ideje: 2016. augusztus 11.)
- 106.KSH és EUROSTAT táblázatok: http://www.ksh.hu/docs/hun/eurostat_tablak/tabl/tsdec100.html (Letöltés ideje: 2016. augusztus 11.)
- 107.Laáb Á. (2009): Vezetői számvitel. *Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem*, 164. www.kulker.hu/wp-content/uploads/2013/03/teljeskOny_1550281.pdf. (Letöltés ideje: 2016. február 21.)
- 108.Lengyel I. (2000): Porter-rombusz: A regionális gazdaságfejlesztési stratégiák alapmodellje. *Tér és Társadalom*, XIV. évf. 4. 39-86.
- 109.Lengyel I. (2001): Iparági és regionális klaszterek. Tipizálásuk, térbeliségük és fejlesztésük főbb kérdései, *Vezetéstudomány*, XXXII. évf. 10. 19-43.
- 110.Lengyel I. (2003): Kis- és középvállalkozások együttműködése. In: Buzás N.-Kállay L.-Lengyel I.: *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*, JATEPress, Szeged, 101-170.
- 111.Lengyel I. (2006): A regionális versenyképesség értelmezése és piramismodellje. *Területi Statisztika*, p. 148-166.
- 112.Lentner Cs. – Szegedi K. – Tatay T. (2017): Corporate Social Responsibility in the Banking Sector. *Firma i rynek: zeszyty naukowe zachodniopomorskiej szkoly biznesu: recenzowane internetowe czasopismo naukowe* 51:(1) 53-64. (ISSN 0031-496X) http://real.mtak.hu/36560/1/a_lentner_szegedi_tatay_2015_1.pdf
- 113.Lewis, W. W. (2004): The Power of Productivity. *McKinsey Quarterly*, 368. (ISBN 978-022-647-6766)
- 114.Lynch, R. L. – Cross, K. F. (1991): Measure up!: Yardsticks for Continuous Improvement, *Blackwell Publishers, Cambridge*
- 115.Losonczi C. - Magyar G. (1994): Pénzügyek a gazdaságban. Budapest. *Juvent Kiadó*, 429.
- 116.Losoncz M. (2006): A magyar versenyképesség forrásai nemzetközi összehasonlításban. Honnan hová? Tanulmányok a versenyképességről. in: *Viszt Erzsébet. MTA-MEH Projekt*.270. <http://mek.oszk.hu/06100/06165/06165.pdf> (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
- 117.Lu, W. – Shen, L. - Yam, M. C. H. (2008): Critical success Factors for competitiveness of Contractors: China Study. *Journal of Construction Engineering and Management*. <http://prof.incheon.ac.kr:8082/~uicem/pdf/seminar/090212.pdf>. (Letöltés ideje: 2016. március 11.)
- 118.Maeseneire, W. (2012): SMEs, foreign direct investment and financial constraints: The case of Belgium, *International Business Review*. Volume 21, Issue 3, 408-424 . <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593111000448>, (Letöltés ideje: 2014.12.13.)

- 119.Maignan, C – Pinelli, D - Dino P. – Ottawiano, G. I. P. 2003): ICT, Clusters and Regional Cohesion: A Summary of Theoretical and Empirical Research, 24. www.ssrn.com/abstract=438507 (Letöltés ideje: 2015. november 25.)
- 120.Mandják T. - Wimmer Á. - Juhász P. (2012): Üzleti hálózatok-Hálózati pozíció és versenyképesség. *Budapesti Corvinus Egyetem. Vállalatgazdaságtan Intézet Versenyképesség Kutató Központ* TM 27. sz. műhelytanulmány, 36. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/856/1/TM27_Mandjak_Wimmer_Juhasz.pdf (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
- 121.Mihályi P. (2013): A magyar gazdaság útja az adósságválságba. 1945-2013. *Corvina Kiadó, Budapest*, 207. (978-963-136-1698)
- 122.Moran, P. - Goshal, S. (1999): Markets, Firms, and the Process of Economic Development. *Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 3. pp. 390-412.
- 123.Muraközy L. (2004): Már megint egy rendszerváltás. Történelmi tanulságok és tanulatlanságok. Debrecen. *Competitio könyvek*. 151.
- 124.Muraközy L. (2008): Magyarország felemelkedése és hanyatlása. *Közgazdasági Szemle*, 2. sz. 149-168.
- 125.Muraközy L. (2012): Államok kora. Az európai modell. *Akadémia Kiadó, Budapest*, 364. (ISBN 978- 963- 059-1652)
- 126.Nábrádi A. - Felföldi J. (2007): A mezőgazdasági vállalkozások eredményének mérése. *Üzemtan* I. 141. <http://agrecorural.sze.hu/images/oktatasi-anyagok/29-uzemtan-I.pdf> (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
- 127.Nábrádi A. (2008): A hatékonyság mérésének módszertana. In: Hatékonyság a mezőgazdaságban (Elmélet és gyakorlat). Szerkesztette: Szűcs István, Farkasné Fekete Mária. Budapest, 2008. *Agroinform Kiadó*, 23-51. (ISBN-978-963-502-8894)
- 128.Nábrádi A. - Pető K. (2009): Különböző szintű hatékonysági mutatók. 21. <http://real.mtak.hu/5111/1/1135055.pdf> (Letöltés ideje: 2016. január 20.) 21.
- 129.Nagy I. (2002): Amit a modern számvitelről tudni érdemes I-II. kötet. Budapest. *Auditinfo Kiadó Kft*, 997.
- 130.Neely A. - Gregory M. – Platts K (1995): Performance Measurement System Design- A Literature Review an Research Agenda. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 15. No. 4., 80-116
- 131.Neely, A – Adams, C. – Kennerley, M. (2004): Teljesítményprizma. Az üzleti siker mérése és menedzselése, *Alinea Kiadó, Budapest*, 448. (ISBN 963-863-0683)
- 132.Némethné Gál A. (2010): A kis- és középvállalatok versenyképessége-egy lehetséges elemzési keretrendszer. *Közgazdasági Szemle*, LVII. évf., 181-193.
- 133.Nemzeti Adatvédelmi és Információszabadság Hatóság. <http://www.naih.hu/>. (Letöltés ideje: 2016.04.19.)
- 134.Oblath G. (2014): Felzárkózás és leszakadás. 32. <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/b323.pdf> (Letöltés ideje: 2015. december 05.)
- 135.OECD (2003): The sources of growth in OECD countries. Paris. <https://www.oecd.org/eco/growth/33638671.pdf>. (Letöltés ideje: 2016. március 21.)

- 136.OECD (2007): Segédanyag a versenyhatások értékeléséhez. www.oecd.org/dataoecd/15/63/39680040.pdf (Letöltés ideje: 2016. március 21.)
- 137.OHLIN, B. (1981/1933): Interregionális és nemzetközi kereskedelem. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*. 351 (963-220-9958)
- 138.Palánkai T. (2010): Nemzet és globalizáció. Globalizáció, mint „Nagy átalakulás” és integráció. In: Magas István-Kutasi Gábor (szerk.) Változó világgazdaság. Tanulmányok Simai Mihály 80. születésnapjára. *Budapest Corvinus Egyetem*. 237. (ISBN 978-963-503-4109)
- 139.Papanek G. (2009): A Gibrat törvény és a magyar gazellák. www.ektf.hu/~papanek/doc/gibrat.doc (Letöltés ideje: 2015. november 11.)
- 140.Papanek G. (2010): A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. április*. 354-370.
- 141.Peek, J. (2013): The Impact of Credit Availability on Small Business Exporters, Small Business Administration Office of Advocacy, 52. [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/rs404tot\(3\)](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/rs404tot(3)), (Letöltés ideje: 2014.12.13.)
- 142.Pitti Z. (2002): A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívása. *Vezetéstudomány, XXXIII. évf., Különszám*, 14-22.
- 143.Pitti Z. (2010): Gazdasági teljesítmények kontra társadalmi elvárások. 20 év után. *Napvilág Kiadó, Budapest*, 197. (ISBN-978-963-969-7706)
- 144.Popp J. (2000): Főbb mezőgazdasági ágazatok fejlesztési lehetőségei, különös tekintettel az EU csatlakozásra. *Agrárgazdasági tanulmányok 9. szám, AKII, Budapest*, 1-12.
- 145.Porter, M. E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. *The Free Press, New York*, 580 <http://94.236.206.206/dohodi.net/books/en/Business%20Books/Michael%20Porter/Michael.Porter.-.Competitive.Advantage.pdf> (Letöltés ideje: 2016. 03.10.)
- 146.Porter, M. E. (1993): Versenysztratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. *Akadémiai Kiadó, Budapest*, 384. (ISBN 963-056-3649)
- 147.Porter, M. E. (2000): Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/089124240001400105> (Letöltés Ideje: 2015. november 25.)
- 148.Porter M. E. - Delgado M. - Ketels C. - Stern S. (2008): Moving to a New Global Competitiveness Index. In: The Global Competitiveness Report 2008-2009. *World Economic Forum*, 43-46.
- 149.Prieto, I. M – Revilla, E (2006): Learning capability and business performance: a non-financial and financial assessment. *Learning Organization, Vol. 13* Iss: 2, pp.166-185. <http://dx.doi.org/10.1108/09696470610645494>. (Letöltés ideje: 2015. november 11.)
- 150.Pupos T. (2000): Vállalati pénz- és hiteligazdálkodás. In: Buzás Gy, Nemessályi Zs., Székely Cs (szerk.) Mezőgazdasági Üzemtan I.: A mezőgazdasági vállalatok gazdaságtana és irányítása. *Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó*, 397-434. (ISBN: 963-356-2791)

151. Ricardo, D. (1991/1817): A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, 298. (ISBN-963-222-310-1298)
152. Román Z. (2007): A vállalkozás a magyar gazdaságban-nemzetközi tükrében. *Köz-Gazdaság*, 2. 67-84.
153. Rugman, A. M. - D'Cruz, J. R. (1993): The „Double Diamond” Model of International competitiveness: The Canadian Experience. *Management International Review*, 33.k. Special Issue 2, 32. https://www.jstor.org/stable/40228188?seq=1#page_scan_tab_contents (Letöltés ideje: 2015. november 11.)
154. Rugman, A. M. - Verbeke, A. (2001): Location, Competitiveness, and the Multinational Enterprise. In: Rugman, A.M.-Brewer, T.L.(ed.) the Oxford Handbook of International Business. *Oxford University Press, Oxford*, 150-180. (ISBN-978-019-924-1828)
155. Sajtos L. - Mitev A. (2009): SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv. *Alinea Kiadó, Budapest*, 404. (ISBN 978-963-9659-08-7)
156. Samuelson, P. – Nordhaus, W. (1988): Economics. http://www.kvimis.co.in/sites/kvimis.co.in/files/ebook_attachments/Paul%20A.Samuelson%20Economics_0.pdf. Letöltés ideje: 2016. április 16.
157. Schmenner, R. W. - Vollmann, T. E. (1994): Performance Measures: Gaps, False Alarms and „Usual Suspects”. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 14, No.12, 58-69. (ISSN-0144-3577) <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/01443579410072391> (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
158. Schumpeter, J. A. (1980/1934): A gazdasági fejlődés elmélete. *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest*, 320. (ISBN-963-220-8676)
159. Smith, A. (1959/1776): A nemzetek gazdasága. A gazdaság természetének és okainak vizsgálata. *Akadémia Kiadó, Budapest*
160. Schmuck O. (2010): Vállalkozások Magyarországon 1992-2008. *Ecostat Gazdaság és Társadalomkutató Intéze, Budapest*, 138. www.opmi.hu/Hungarian/Almenuk/Vallalkozas/idoszaki_39. (Letöltés ideje: 2016. január 22.)
161. Sharma, M. K., Bhagwat, R. - Dangayach, G. S. (2005): Practice of performance measurement: experience from Indian SMEs”. *International Journal of Globalisation and Small Business*, Vol. 1 No. 2, 183-213.
162. Shen Q. P. - Liu G. W. (2003): Critical success factors for value management studies in construction. *J. Constr. Eng. Manage.*, 129(5), 485-491. [http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/\(ASCE\)0733-9364\(2003\)129:5\(485\)](http://ascelibrary.org/doi/abs/10.1061/(ASCE)0733-9364(2003)129:5(485)). (Letöltés ideje: 2016. március 11.)
163. Sirtaine, S. - Pinglo, M. E. - Guasch, J. L. - Foster, V (2005): How Profitable Are Infrastructure Concessions in Latin America? Empirical Evidence and Regulatory Implications The International Bank for Reconstruction and Development / *The World Bank*. <https://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/Trends%20Policy%20Options-2-Infrastructure%20Concessions%20in%20LAC%20Sirtaine%20et%20al.pdf> (Letöltés ideje: 2015. november 11.)

- 164.Somai M. (2006): Adózás és társadalmi versenyképesség. Budapest. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Műhelytanulmányok 73. szám. 19. <http://vki3.vki.hu/letolt/INGYENADO-final.pdf> (Letöltés ideje: 2016. február 02.)
- 165.Stigler, G. J. (1989/1971): Az állami szabályozás elmélete. Megjelent: Piac és állami szabályozás. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 469. (ISBN-963-222-0528)
- 166.Syverson, C. (2011): What Detrmines Productivity? *Journal of Economic Literature* 2011, 49:2, 326-365. home.uchicago.edu/syverson/productivitysurvey.pdf. (Letöltés ideje: 2016. március 21.)
- 167.Szalavetz A. (2004): A gazdasági versenyképesség erősítése. MTA Világgazdasági Kutatóintézet. Kihívások 177. sz., 8. www.vki.hu/kh/kh- (Letöltés ideje: 2016. március 16.) 177.
- 168.Szanyi M. (2004): Külföldi tőke és ágazati versenyképesség. Budapest. MTA Világgazdasági Kutatóintézet Műhelytanulmányok 63. szám 31. <http://www.vki.hu/mt/mh-63.pdf> (Letöltés ideje: 2014. április 04.)
- 169.Székelyi M. - Barna I. (2008): Túlélőkészlet az SPSS-hez. Typotex Kiadó, Budapest, 453. (ISBN 978 963 279 012 1. ISSN 1781-3584. 452.)
- 170.Szentes T. (2006a): Fejlődés, versenyképesség, globalizáció I. Akadémia Kiadó, Budapest, 410. (ISBN-978-963-058-3152)
- 171.Szentes T. (2006b): Fejlődés, versenyképesség, globalizáció II. Akadémia Kiadó, Budapest, 290. (ISBN-978-963-058-3169)
- 172.Szentes T. (2009): Ki, mi és miért van válságban? Napvilág Kiadó. Budapest, 232. (ISBN-978-963-969-7430)
- 173.Szerb L. (2004): A vállalkozás és a vállalkozási aktivitás mérése. Statisztikai Szemle, 82. évfolyam, 2004. 6-7. szám.
- 174.Szerb L. (2011): A magyar mikro-, kis- és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. Magyar Minőség Társaság, Elektronikus folyóirat. XX. Évfolyam. 08-09-10 szám. www.matarka.hu/cik_list.php?fun=98458 (Letöltés ideje: 2016.03.10.)
- 175.Szerb L. – Márkus G. (2008): Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció. 2. évfolyam, 2. szám 2008. II. negyedév 36-58
- 176.Szerb L. - Ács Z. (2009): The global enterpreneurship index (GEINDEX). Jena Economics Research Papers. 28 https://thegei.org/wp.../Acs_en_Szerb_GEINDEX_Netherlands1.pdf (Letöltés ideje: 2015. március 05.)
- 177.Szerb L. - Ács Z. (2010): Vállalkozási tevékenység a világban és Magyarországon a globális vállalkozói index (GEI) alapján. Magyar Tudomány. www.matud.iif.hu/2010/10/10.ht. (Letöltés ideje: 2014. 01. 05)
- 178.Szilágyi Gy. (2008): A versenyképesség mérése a nemzetközi összehasonlítások módszertanának tükrében. Statisztikai Szemle, 86. évf. 1. sz. 5-21.
- 179.Szirmai V. - Baráth G. - Molnár B. –Szépvölgyi Á. (2003): Globalizáció és térségi fejlődés. Tér és Társadalom 2003/3. szám Budapest. 1-30.

180. Szűcs I. (2002): Többváltozós gazdasági problémák statisztikai elemzése. In: Alkalmazott statisztika, *Agroinform Kiadó, Budapest* (szerzők Csatai Rózsa, Ertsey Inre et al.)
181. Szűcs I. - Farkasné Fekete M. (2008): A hatékonyság, mint rendező elv. In: Hatékonyság a mezőgazdaságban (Elmélet és gyakorlat). Szerkesztette: Szűcs István, Farkasné Fekete Mária. Budapest. *Agroinform Kiadó*. 13-21. (ISBN-978-963-502-8894)
182. Takács I. (2013): A vállalkozások elemzése. Üzemtan I. Nábrádi István szerkesztésében. 12-139.
http://www.mtk.nyme.hu/fileadmin/user_upload/gazdasag/Letoeltések/29-Uzemtan-I.pdf. (Letöltés ideje: 2016. január 20.)
183. Tamus Antalné (2010): A marketingkutatás gyakorlata. *Károly Róbert Kutató-Oktató Közhasznú Nonprofit Kft. Gyöngyös*. 298. (ISBN 9789639941083)
184. Tarnóczy T. - Fenyves V. - Bács Z. - Böcskei E. (2015): Versenyképesség és gazdasági etika. Vállalati teljesítmény elemzése panel regresszióval. *Polgári Szemle*. 2015. december – 11. évfolyam 4-6. szám.
http://www.polgariszemle.hu/?view=v_article&ID=705. (Letöltés ideje: 2016. február 23.)
185. Taticchi, P. (2008): Business performance measurement and management: implementation of principles in SMEs and enterprise networks'', PhD thesis, *University of Perugia, Perugia*.
186. Taticchi, P. (2009), Business Performance Measurement and Management: New Contexts, *Themes and Challenges, Springer, Berlin*.
187. Torugsa, A.N - O'Donohue, W. – Hecker, R. J. (2011): Capabilities, Proactive CSR and Financial Performance in SMEs: Empirical Evidence from an Australian Manufacturing Industry Sector. *Springer Science+Business Media B.V*
<http://link.springer.com/article/10.1007/s10551-011-1141-1#page-1> (Letöltés ideje: 2014. december 01)
188. Török Á. (1996): A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései. Műhelytanulmány. Versenyben a világgal kutatási program. *BKE Vállalat gazdaságtan Tanszék, Budapest* <http://edok.lib.uni-corvinus.hu/229/> (Letöltés ideje: 2016. március 05.)
189. Török Á. (2001): A versenyképesség mérése és értelmezése – egy kis ország szempontjából – a globalizálódott világban. *ÉVF Tudományos Közlemények* 3:7-16.
http://epa.oszk.hu/02000/02051/00018/pdf/EPA02051_Tudomanyos_Kozlemenyek_03_2001_aprilis_007-016.pdf
190. Török Á. (2007): A versenyképesség egyes szabályozási és piacműködési tényezői Magyarországon. In: Kocziszky Gy. VI. Nemzetközi konferencia. A közgazdászképzés megkezdésének 20. évfordulója alkalmából. *Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Miskolc*, október 10-11, I. kötet 14-27.
191. Trabold, H. (1995): Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung des DIW* 64 (2): 169-183.
<https://www.econbiz.de/Record/die-internationale-wettbewerbsfa%C3%A4higkeit-einer-volkswirtschaft-trabold-harald/10001333185> (Letöltés ideje: 2015. november 05.)

192. U.S. Council on Competitiveness (<http://www.compete.org/publications>).
193. Varian, H. R. (2010): Mikroökonómia középfolon. *Akadémiai Kiadó Zrt.*, Budapest. 1-323. (ISBN-978-963-058-3084)
194. Veresné Somosi M. (2011): Alapvető képesség sajátosságai. *Miskolc. 11. VIII. Nemzetközi Konferencia Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar*
http://midra.uni-miskolc.hu/JaDoX_Portlets/documents/document_14079_section_6310.pdf
(Letöltés ideje: 2016. november 11.)
195. Vértés A. - Viszt E. (2007): Versenyképesség – 2015, jövőkép és tennivalók. *Pénzügyi Szemle* 3-4. 477-500.
196. Vörös J. (2010): Termelés- és szolgáltatásmenedzsment. *Akadémia Kiadó*, Budapest, 368. (ISBN-978-963-058-8355)
197. Zéman Z. - Tóth M. (2006): Az erőforrásokkal kapcsolatos számviteli ellenőrzési szempontok és feladatok a vállalati gyakorlatban. In: *Illés B Csaba (szerk) A kft. gyakorlati kézikönyve. Verlag Dashöfer Szakkönyv Kft, 1-112.* (ISBN 963-931-3165)
198. Wiersch, M. A. – Shane, S. (2013): “Why Small Business Lending Isn’t What It Used to Be,” *Economic Commentary, Cleveland Federal Reserve*, 10.: <http://www.clevelandfed.org/research/commentary/2013/2013-10.cfm> (Letöltés ideje: 2015.01.05.)
199. Wimmer Á. (2002): Üzleti teljesítménymérés. Műhelytanulmányok. Vállalatgazdaságtan Tanszék. 17. sz. Műhelytanulmány HU 1-48 (ISSN 1786-3031)l edok.lib.uni-corvinus.hu/35/1/Wimmer17.pdf (Letöltés ideje: 2015. november 13.)
200. Wimmer Á. (2005): Teljesítménymérés és döntéstámogatás az üzleti szférában. Budapesti Corvinus Egyetem. Versenyben a világgal 2004-2006 Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás 10. sz. műhelytanulmány. edok.lib.uni-corvinus.hu/147/1/10_mht_Wimmer_teljesitmenymérés.pdf (Letöltés ideje: 2016. január. 20.)
201. Vállalati adatbázis: Opten Kft Vállalati adatbázisa https://www.opten.hu/dijtan-szolgalatasok?gclid=CjwKEAjw387JBRDPtJePvOej8kASJADkV9TLYDqDjNg4fYlJk5k2z6jIeaoQt0Jmgok4QD9u1iyhyRoCLvzw_wcB Igazságügyi Minisztérium <http://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kezdolap> (Letöltés ideje: 2014.01.01-2015.08.31.)

SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE

Idegen nyelvű tudományos folyóirat

1. Sápiné Duduk I. (2014): The hungarian structure of business sector and SME sector's business performance and competetiveness. CROMA Journal. Contemporary Research on Organization Management and Administration. 2014, No. 2(2) 28-41 p. ISSN 2335-7959
2. Sápiné Duduk I. (2015): Agricultural business competitiveness and sustainable development features of hungary. "Scientific Papers AGRICULTURAL MANAGEMENT" book, Series I, Volume XVII (3), 57-68 p - ISSN:1453-1410, E-ISSN: 2069-2307

Magyar nyelvű tudományos folyóirat idegen nyelvű összefoglalóval

3. Sápiné Duduk I. - Baranyi A. (2011): A vállalkozások versenyképességét kifejező mutató számok alkalmazása a nemzetközi és a nemzeti számviteli környezetben. Acta Carolus Robertus1: (2) pp. 129-139. ISSN 2062-8269.
4. Sápiné Duduk I. (2013): A tacit-tudás jelentősége a globalizált vállalati kultúrában. Competitio. XII. évfolyam, 2. szám, 2013. december. pp. 103-118 ISSN 1588-9645
5. Sápiné Duduk I. (2015): A magyar vállalkozási szféra szerkezete és üzleti teljesítményének sajátos jellemzői. Acta Carolus Robertus. Gyöngyös. 5 (2) 2015 ISSN 2062-8269
6. Sápiné Duduk I. (2015): Vállalati üzleti teljesítmény és versenyképesség pénzügyi mutatók tükrében. Controller Info. III. évfolyam, 3. szám. 57-62. o. ISSN 2063-9309
7. Sápiné Duduk I. (2015): A mezőgazdasági szektor üzleti teljesítménye és versenyképessége. GRADUS 2015/2: pp. 360-365. ISSN: 2064-8014
8. Sápiné Duduk I. (2015): The special characteristics of hungarian national economic competitiveness. GRADUS 2015/2 pp. 366-373. ISSN: 2064-8014
9. Sápiné Duduk I. (2016): Vállalati versenyképességi tényezők az üzleti tevékenységben. ECONOM, 2016. V./2. 77-93. ISSN 2063-644X

10. Sápiné Duduk I. (2017): Üzleti teljesítmény jellemzett vállalati versenyképesség. Controller Info 2017/1K:p.271-282. ISSN: 2063-9309

Konferencia kiadvány

11. Sápiné Duduk I. - Baranyi A. (2012): A vállalati versenyképesség újszerű megközelítés a fenntarthatósági számvitel tükrében. Zöldgazdaság és versenyképesség: XIII. Nemzetközi Tudományos Napok: Gyöngyös, 2012. március 29-30.: Előadások és posztterek összefoglalói. In:Dinya László, Magda Sándor (szerk.) Konferencia helye, ideje: Gyöngyös, Magyarország, 2012.03.29-2012.03.20. Gyöngyös: KRF, 2012. pp. 695-703. ISBN 978-963-9941-54-0
12. Sápiné Duduk I. (2013): Tacit tudás átadásának kérdései vállalati nézőpontból. Proceedings of „Challenges and Lessons in Management” International Conference. „Kihívások és tanulságok a műszaki menedzsment területén”, 2013. október 10-11., Műszaki Menedzsment és Vállalkozási Tanszék, Debreceni Egyetem Műszaki Kar, Hungary pp. 18-26 ISBN 978-963-473-672-1
13. Sápiné Duduk I. (2014): Csehország és Magyarország a szükségszerűség és lehetőség fogságában. Tavaszi Szél 2014 Konferenciakötet. Doktoranduszok Országos Szövetsége. 429-440 o ISBN 978-963-89560-5-7

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. táblázat: Közvetlen külföldi működő tőke befektetések állománya	19
2005–2014 (millió USD)	19
2. táblázat: Külkereskedelmi termékforgalom – kivitel 2005-2014	25
(millió EUR)	25
3. táblázat: IMD World Competitiveness Yearbook Rangsorta	26
Főmutató 2005-2014.....	26
4. táblázat: Gazdasági Szabadság Index- 2005 – 2014 (%).....	32
5. táblázat: Kis- és középvállalkozások meghatározása	44
6. táblázat: Működő vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint	44
KKV-k és Nagyvállalkozások száma 2005-2013 (db)	44
7. táblázat: Vállalkozások teljesítmény mutatói létszám kategória szerint 2013	45
8. táblázat: A vállalkozások foglalkoztatottainak megoszlása létszám kategória és régió szerint 2013 (%).....	46
9. táblázat: Működő vállalkozások száma nemzetgazdasági ág szerint.....	47
2005-2013 (db)	47
10. táblázat: Külföldi érdekeltségű vállalkozások száma régiók szerint	48
2005-2012 (db)	48
11. táblázat: A külföldi közvetlen tőkebefektetéssel működő vállalkozások	49
külföldi tőkéje régiók szerint 2008–2014 (milliárd forint).....	49
12. táblázat: Vizsgálatba bevont vállalatok főbb adatai	55
13. táblázat: Üzleti teljesítményt és versenyképességet mérő mutatószámok.....	58
14. táblázat: Vállalati versenyképesség gazdasági és kompetitív jellemzői.....	64
15. táblázat: A vállalat működési területe (%).....	67
16. táblázat: A vizsgált vállalatok főbb jellemzői 2005-2014	81
17. számú táblázat: A vizsgált klaszterek főbb jellemzői 2005-2014.....	82
18. táblázat: Klaszterek főbb jellemzői 2005-2014	84
19. táblázat: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, Élenjárók”	97
vállalati csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014.....	97
20. táblázat: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, Élenjárók” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014	98
21. táblázat: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport	99
Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	99
22. táblázat: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	100
23. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati	101
csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014.....	101
24. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014	102
25. táblázat: Az 4. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati.....	104
csoport Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014.....	104
26. táblázat: Az 3. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati csoport Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	104
27. táblázat: Az Építőiparban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014.....	107
28. táblázat: Az Építőiparban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	108

29. táblázat: Az Iparban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014.....	110
30. táblázat: Az Iparban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	111
31. táblázat: A Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	112
32. táblázat: A Kereskedelem és gépjárműjavításban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014	113
33. táblázat: A Mezőgazdaságban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	115
34. táblázat: A Mezőgazdaságban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014	116
35. táblázat: A Szálláshely és vendéglátásban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	117
36. táblázat: A Szálláshely és vendéglátásban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	118
37. táblázat: A Szállítás és raktározásban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	119
38. táblázat: A Szállítás és raktározásban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014.....	120
39. táblázat: Az Egyéb nemzetgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalatok Megtérülési és jövedelmezőségi faktora 2005-2014	122
40. táblázat: Az Egyéb nemzetgazdasági ágazatban tevékenykedő vállalatok Fizetőképességi, Tartós működési és növekedési faktora 2005-2014	123

ÁBRAJEGYZÉK

1.	ábra: Egy főre jutó GDP aránya 2005-2014 (Eur).....	20
2.	ábra: Az államháztartás bruttó adóssága a GDP arányában 2005-2014 (%)	21
3.	ábra: A 15-64 éves népesség foglalkoztatottságának aránya 2005-2014 (%)	22
4.	ábra: Munkatermelékenység, egy foglalkoztatottra jutó GDP reálértékének aránya 2004-2014 (%)	23
5.	ábra: Munkatermelékenység színvonala, egy ledolgozott munkaóra jutó GDP 2004-2014 (%).....	24
6.	ábra: IMD Főmutató 2005-2014.....	27
7.	ábra: IMD Kormányzati hatékonyság 2005-2014	28
8.	ábra: IMD Üzleti hatékonyság 2005-2014.....	28
9.	ábra: IMD Gazdasági teljesítmény 2005-2014	29
10.	ábra: IMD Infrastruktúra 2005-2014	30
11.	ábra: WEFORUM-Global Competitiveness Report-GCI-2005-2015	31
12.	ábra: Működő vállalkozások száma gazdálkodási forma szerint 2005-2013 (db) 42	
13.	ábra: A vállalkozások foglalkoztatottainak megoszlása létszámkategória szerint és a régió arányában 2013 (%)	46
14.	ábra: Működő vállalkozások számának aránya nemzetgazdasági ág szerint 2013 (%)	47
15.	ábra: Külföldi és magyar irányítású vállalkozások számának és árbevételének aránya 2008-2013 (%)	50
16.	ábra: A legjelentősebb országok a külföldi leányvállalatok számának aránya 2013 (%)	50
17.	ábra: A legjelentősebb országok a külföldi leányvállalatok árbevételének aránya az országok szerinti bontásban 2013 (%)	51
18.	ábra: A válaszadók foglalkozása (%).....	66
19.	ábra: A vállalat működési területe (%)	67
20.	ábra: A vállalat többségi tulajdonosa (%).....	68
21.	ábra: A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma (%).....	69
22.	ábra: Vállalati versenyképességi tényezők rangsora	70
23.	ábra: Profit termelő képesség (%).....	71
24.	ábra: Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás (%)	72
25.	ábra: Vállalatvezetés hatékonysága (%)	73
26.	ábra: Pénzügyi stabilitás és fizetőképesség (%)	74
27.	ábra: Tartós működőképesség és növekedési képesség (%).....	75
28.	ábra: Vállalati versenyképesség modellje.....	76
29.	ábra: Pénzügyi mutatószámokból képzett faktorok	79
30.	ábra: A vizsgált vállalatok tulajdonosainak megoszlása 2005-2014 (%)	83
31.	ábra: ROE mutató értékének alakulása 2005-2014 (%).....	86
32.	ábra: ROA I. mutató értékének alakulása 2005-2014 (%).....	87
33.	ábra: ROCE mutató értékének alakulása 2005-2014 (%).....	88
34.	ábra: ROA II. mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)	89
35.	ábra: ROS mutató értékének alakulása 2005-2014 (%).....	90
36.	ábra: EBIT margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)	91
37.	ábra: EBITDA margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%).....	92
38.	ábra: EBDA margin mutató értékének alakulása 2005-2014 (%)	93
39.	ábra: Likviditás I. mutató értékének alakulása 2005-2014.....	94
40.	ábra: Likviditás II. mutató értékének alakulása 2005-2014.....	95

41.	ábra: Az 1. számú klaszter a „Kiemelkedően jól teljesítők, az Élenjárók „	96
	vállalati csoport iparági megoszlásának aránya 2005-2014 (%)	96
42.	ábra: Az 2. számú klaszter a „Jól teljesítők” vállalati csoport iparági	
	megoszlásának aránya 2005-2014(%)	98
43.	ábra: Az 3. számú klaszter a „Rosszul teljesítő, Lemaradók” vállalati csoport	
	iparági megoszlásának aránya 2005-2014 (%)	100
44.	ábra: Az 4. számú klaszter a „Kevésbé jól teljesítő” vállalati csoport iparági	
	megoszlásának aránya 2005-2014 (%)	103
45.	ábra: A vizsgált nagy vállalatok üzleti teljesítményei 2005-2014	105

MELLÉKLETEK

1. számú melléklet: VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG TÉNYEZŐI KÉRDŐÍV

Kérem, hogy a következő kérdéseknél a helyes választ jelölje be! Ezzel megadásra kerülnek azok az adatok, amely alapján a válaszok csoportosításra kerülnek.

1. Az Ön neme:

- ☐ Férfi
- ☐ Nő

2. Az Ön foglalkozása:

- ☐ Alkalmazott
- ☐ Vezető
- ☐ Diák
- ☐ Cégtulajdonos
- ☐ Egyéni vállalkozó
- ☐ Egyéb

3. Legmagasabb iskolai végzettsége:

- ☐ Általános iskola
- ☐ Középiskola
- ☐ Főiskola
- ☐ Egyetem
- ☐ Tudományos fokozat

4. Melyik iparágban működő vállalat főbb jellemzőit adja meg?

- ☐ Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat
- ☐ Ipar
- ☐ Építőipar
- ☐ Kereskedelem, gépjárműjavítás
- ☐ Szállítás, raktározás
- ☐ Szálláshely szolgáltatás, vendéglátás
- ☐ Egyéb

5. A vállalati többségi (51 %-ot meghaladó) tulajdonos

- Magyar állami tulajdon
- Magyar magántulajdon
- Külföldi tulajdon

6. A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma

- 01-49 fő
- 50-249 fő
- 250 fő felett

7. Régió, amelyben a vállalat működik

- Közép-Magyarország
- Észak-Magyarország
- Dél-Alföld
- Észak-Alföld
- Nyugat-Dunántúl
- Dél-Dunántúl
- Közép-Dunántúl

Értékelje 1-7-ig terjedő skálán az alábbi állítások alapján a vállalati versenyképességi tényezők szerepét és jelentőségét a vállalati versenyképességben. Melyek azok a tényezők, amelyek kevésbé és melyek azok amelyek jobban növelik a versenyképességet. (1=legkevésbé...7=legjobban)

1.	Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
2.	Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
3.	Vállalati méret	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
4.	Vállalat kora és múltja, jó hírneve	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
5.	Technológiai színvonal, innovációs készség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
6.	A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
7.	Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
8.	Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
9.	Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
10.	Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
11.	Tevékenység összetettsége	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
12.	Jövedelmezőség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
13.	Vállalati, cégforma	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
14.	Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
15.	Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
16.	Vállalati kultúra	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
17.	Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
18.	Networking, kapcsolat állami szervekkel	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
19.	Költség és időgazdálkodás	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
20.	Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
21.	Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
22.	Adózás	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
23.	Vállalatvezetés hatékonysága	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
24.	Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
25.	Tartós működőképesség és növekedési képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
26.	Fenntarthatóság, öko-hatékonyság	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
27.	Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
28.	Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
29.	Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
30.	Vállalati és egyéni célok egyensúlya	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.

31.	Termék és szolgáltatás minőség, termék márkaneve, vevői értékteremtés	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
32.	Profit termelő képesség	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
33.	Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
34.	Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
35.	Saját tőkében a külföldi működőtőke	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.
36.	Networking, kapcsolat multinacionális vállalatokkal	1. 2. 3. 4. 5. 6.7.

2. sz. melléklet: A kérdőív nominális változóinak kiértékelése

Frequencies

Statistics							
	Nem	Foglalkozás	Iskolai végzettség	Iparág	Többségi tulajdonos	Foglalkoztatottak létszáma	Régió
N Valid	354	354	354	324	354	353	354
Missing	0	0	0	30	0	1	0
Mode	1	0	2	1	2	2	0

Frequency Table

Az Ön neme					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	férfi	156	44,1	44,1	44,1
	nő	198	55,9	55,9	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

Az Ön foglalkozása					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	alkalmazott	169	47,7	47,7	47,7
	vezető	118	33,3	33,3	81,1
	cégtulajdonos	41	11,6	11,6	92,7
	egyéni vállalkozó	19	5,4	5,4	98,0
	egyéb	7	2,0	2,0	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

Legmagasabb iskolai végzettsége

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid középiskola	78	22,0	22,0	22,0
főiskola	152	42,9	42,9	65,0
egyetem	114	32,2	32,2	97,2
tudományos fokozat	10	2,8	2,8	100,0
Total	354	100,0	100,0	

Melyik iparágban működő vállalat főbb jellemzőit adja meg?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ipar	104	29,4	32,1	32,1
építőipar	20	5,6	6,2	38,3
kereskedelem, gépjárműjavítás	58	16,4	17,9	56,2
szállítás, raktározás	32	9,0	9,9	66,0
szálláshely szolgáltatás, vendéglátás	16	4,5	4,9	71,0
egyéb	94	26,6	29,0	100,0
Total	324	91,5	100,0	
Missing System	30	8,5		
Total	354	100,0		

A vállalat többségi (51%-ot meghaladó) tulajdonosa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid magyar állami tulajdon	49	13,8	13,8	13,8
magyar magántulajdon	120	33,9	33,9	47,7
külföldi tulajdon	185	52,3	52,3	100,0
Total	354	100,0	100,0	

A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-49 fő	106	29,9	30,0	30,0
	50-249 fő	96	27,1	27,2	57,2
	250 fő vagy felett	151	42,7	42,8	100,0
	Total	353	99,7	100,0	
Missing	System	1	,3		
Total		354	100,0		

A régió, amelyben a vállalat működik

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Közép-Magyarország	139	39,3	39,3	39,3
	Észak-Magyarország	71	20,1	20,1	59,3
	Dél-Alföld	28	7,9	7,9	67,2
	Észak-Alföld	55	15,5	15,5	82,8
	Nyugat-Dunántúl	29	8,2	8,2	91,0
	Dél-Dunántúl	15	4,2	4,2	95,2
	Közép-Dunántúl	17	4,8	4,8	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

3. számú melléklet: A kérdőív kiértékelésének gyakorság táblázata

Frequency Table

1. Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	4	1,1	1,1	1,4
3	8	2,3	2,3	3,7
4	27	7,6	7,6	11,3
5	102	28,8	28,8	40,1
6	142	40,1	40,1	80,2
legjobban	70	19,8	19,8	100,0
Total	354	100,0	100,0	

2. Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás képesség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	,6	,6	,6
3	3	,8	,8	1,4
4	20	5,6	5,6	7,1
5	42	11,9	11,9	18,9
6	161	45,5	45,5	64,4
legjobban	126	35,6	35,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

3. Vállalati méret

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	3	,8	,8	,8
2	17	4,8	4,8	5,6
3	48	13,6	13,6	19,2
4	102	28,8	28,8	48,0
5	121	34,2	34,2	82,2
6	37	10,5	10,5	92,7
legjobban	26	7,3	7,3	100,0
Total	354	100,0	100,0	

4. Vállalat kora és múltja, jó hírneve

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	5	1,4	1,4	1,4
3	17	4,8	4,8	6,2
4	68	19,2	19,2	25,4
5	116	32,8	32,8	58,2
6	103	29,1	29,1	87,3
legjobban	45	12,7	12,7	100,0
Total	354	100,0	100,0	

5. Technológiai színvonal, innovációs készség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	7	2,0	2,0	2,0
4	17	4,8	4,8	6,8
5	44	12,4	12,4	19,2
6	156	44,1	44,1	63,3
legjobban	130	36,7	36,7	100,0
Total	354	100,0	100,0	

6. A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	9	2,5	2,5	2,5
4	14	4,0	4,0	6,5
5	61	17,2	17,2	23,7
6	137	38,7	38,7	62,4
legjobban	133	37,6	37,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

7. Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	4	1,1	1,1	1,1
3	1	,3	,3	1,4
4	12	3,4	3,4	4,8
5	51	14,4	14,4	19,2
6	128	36,2	36,2	55,4
legjobban	158	44,6	44,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

8. Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	5	1,4	1,4	1,4
2	12	3,4	3,4	4,8
3	27	7,6	7,6	12,4
4	86	24,3	24,3	36,7
5	147	41,5	41,5	78,2
6	57	16,1	16,1	94,4
legjobban	20	5,6	5,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

9. Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	10	2,8	2,8	2,8
2	16	4,5	4,5	7,3
3	36	10,2	10,2	17,5
4	104	29,4	29,4	46,9
5	96	27,1	27,1	74,0
6	43	12,1	12,1	86,2
legjobban	49	13,8	13,8	100,0
Total	354	100,0	100,0	

10. Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	3	,8	,8	,8
2	4	1,1	1,1	2,0
3	2	,6	,6	2,5
4	37	10,5	10,5	13,0
5	77	21,8	21,8	34,7
6	136	38,4	38,4	73,2
legjobban	95	26,8	26,8	100,0
Total	354	100,0	100,0	

11. Tevékenység összetettsége

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	3	,8	,8	,8
2	10	2,8	2,8	3,7
3	28	7,9	7,9	11,6
5	84	23,7	23,7	35,3
6	150	42,4	42,4	77,7
	57	16,1	16,1	93,8
legjobban	22	6,2	6,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

12. Jövedelmezőség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	2	,6	,6	,6
2	2	,6	,6	1,1
3	10	2,8	2,8	4,0
4	23	6,5	6,5	10,5
5	70	19,8	19,8	30,2
6	155	43,8	43,8	74,0
legjobban	92	26,0	26,0	100,0
Total	354	100,0	100,0	

13. Vállalati, cégforma

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	14	4,0	4,0	4,0
2	30	8,5	8,5	12,4
3	68	19,2	19,2	31,6
4	103	29,1	29,1	60,7
5	97	27,4	27,4	88,1
6	31	8,8	8,8	96,9
legjobban	11	3,1	3,1	100,0
Total	354	100,0	100,0	

14. Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	,3	,3	,3
3	2	,6	,6	,8
4	21	5,9	5,9	6,8
5	51	14,4	14,4	21,2
6	115	32,5	32,5	53,7
legjobban	164	46,3	46,3	100,0
Total	354	100,0	100,0	

15. Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	3	,8	,8	,8
2	8	2,3	2,3	3,1
3	20	5,6	5,6	8,8
4	40	11,3	11,3	20,1
5	130	36,7	36,7	56,8
6	105	29,7	29,7	86,4
legjobban	48	13,6	13,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

16. Vállalati kultúra

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	3	,8	,8	1,1
3	20	5,6	5,6	6,8
4	69	19,5	19,5	26,3
5	156	44,1	44,1	70,3
6	79	22,3	22,3	92,7
legjobban	26	7,3	7,3	100,0
Total	354	100,0	100,0	

17. Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	4	1,1	1,1	1,4
3	5	1,4	1,4	2,8
4	47	13,3	13,3	16,1
5	91	25,7	25,7	41,8
6	131	37,0	37,0	78,8
legjobban	75	21,2	21,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

18. Networking, kapcsolat állami szervekkel

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	1	,3	,3	,3
legkevésbé	5	1,4	1,4	1,7
2	15	4,2	4,2	5,9
3	36	10,2	10,2	16,1
4	124	35,0	35,0	51,1
5	95	26,8	26,8	78,0
6	56	15,8	15,8	93,8
legjobban	22	6,2	6,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

19. Költség és időgazdálkodás

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 3	5	1,4	1,4	1,4
4	22	6,2	6,2	7,6
5	85	24,0	24,0	31,6
6	189	53,4	53,4	85,0
legjobban	53	15,0	15,0	100,0
Total	354	100,0	100,0	

20. Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	8	2,3	2,3	2,5
3	16	4,5	4,5	7,1
4	86	24,3	24,3	31,4
5	153	43,2	43,2	74,6
6	75	21,2	21,2	95,8
legjobban	15	4,2	4,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

21. Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	4	1,1	1,1	1,1
3	4	1,1	1,1	2,3
4	36	10,2	10,2	12,4
5	114	32,2	32,2	44,6
6	128	36,2	36,2	80,8
legjobban	68	19,2	19,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

22. Adózás

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	4	1,1	1,1	1,1
2	3	,8	,8	2,0
3	18	5,1	5,1	7,1
4	91	25,7	25,7	32,8
5	129	36,4	36,4	69,2
6	75	21,2	21,2	90,4
legjobban	34	9,6	9,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

23. Vállalatvezetés hatékonysága

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	,8	,8	,8
3	3	,8	,8	1,7
4	15	4,2	4,2	5,9
5	43	12,1	12,1	18,1
6	129	36,4	36,4	54,5
legjobban	161	45,5	45,5	100,0
Total	354	100,0	100,0	

24. Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	1	,3	,3	,6
3	3	,8	,8	1,4
4	47	13,3	13,3	14,7
5	128	36,2	36,2	50,8
6	106	29,9	29,9	80,8
legjobban	68	19,2	19,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

25. Tartós működőképesség és növekedési képesség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	,6	,6	,6
3	2	,6	,6	1,1
4	19	5,4	5,4	6,5
5	63	17,8	17,8	24,3
6	110	31,1	31,1	55,4
legjobban	158	44,6	44,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

26. Fenntarthatóság, öko-hatékonyság

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	2	,6	,6	,6
2	7	2,0	2,0	2,5
3	20	5,6	5,6	8,2
4	67	18,9	18,9	27,1
5	125	35,3	35,3	62,4
6	106	29,9	29,9	92,4
legjobban	27	7,6	7,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

27. Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	2	,6	,6	,6
2	4	1,1	1,1	1,7
3	22	6,2	6,2	7,9
4	49	13,8	13,8	21,8
5	114	32,2	32,2	54,0
6	110	31,1	31,1	85,0
legjobban	53	15,0	15,0	100,0
Total	354	100,0	100,0	

28. Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	legkevésbé	2	,6	,6	,6
	2	4	1,1	1,1	1,7
	3	8	2,3	2,3	4,0
	4	21	5,9	5,9	9,9
	5	78	22,0	22,0	31,9
	6	145	41,0	41,0	72,9
	legjobban	96	27,1	27,1	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

29. Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	legkevésbé	1	,3	,3	,3
	2	4	1,1	1,1	1,4
	3	19	5,4	5,4	6,8
	4	60	16,9	16,9	23,7
	5	140	39,5	39,5	63,3
	6	87	24,6	24,6	87,9
	legjobban	43	12,1	12,1	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

30. Vállalati és egyéni célok egyensúlya

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	legkevésbé	1	,3	,3	,3
	2	7	2,0	2,0	2,3
	3	13	3,7	3,7	5,9
	4	54	15,3	15,3	21,2
	5	151	42,7	42,7	63,8
	6	99	28,0	28,0	91,8
	legjobban	29	8,2	8,2	100,0
	Total	354	100,0	100,0	

**31. Termék és szolgáltatás minőség, termék márkaneve, vevői
értékteremtés**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	,8	,8	,8
3	6	1,7	1,7	2,5
4	16	4,5	4,5	7,1
5	79	22,3	22,3	29,4
6	151	42,7	42,7	72,0
legjobban	99	28,0	28,0	100,0
Total	354	100,0	100,0	

32. Profit termelő képesség

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	4	1,1	1,1	1,1
2	1	,3	,3	1,4
3	4	1,1	1,1	2,5
4	15	4,2	4,2	6,8
5	57	16,1	16,1	22,9
6	94	26,6	26,6	49,4
legjobban	179	50,6	50,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

**33. Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli
megőrzése**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	2	,6	,6	,6
3	15	4,2	4,2	4,8
4	38	10,7	10,7	15,5
5	70	19,8	19,8	35,3
6	103	29,1	29,1	64,4
legjobban	126	35,6	35,6	100,0
Total	354	100,0	100,0	

34. Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	1	,3	,3	,3
2	3	,8	,8	1,1
3	8	2,3	2,3	3,4
4	31	8,8	8,8	12,1
5	87	24,6	24,6	36,7
6	145	41,0	41,0	77,7
legjobban	79	22,3	22,3	100,0
Total	354	100,0	100,0	

35. Saját tőkében a külföldi működőtőke

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	31	8,8	8,8	8,8
2	30	8,5	8,5	17,2
3	26	7,3	7,3	24,6
4	60	16,9	16,9	41,5
5	88	24,9	24,9	66,4
6	91	25,7	25,7	92,1
legjobban	28	7,9	7,9	100,0
Total	354	100,0	100,0	

36. Networking, kapcsolat multinacionális vállalatokkal

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid legkevésbé	13	3,7	3,7	3,7
2	22	6,2	6,2	9,9
3	39	11,0	11,0	20,9
4	92	26,0	26,0	46,9
5	90	25,4	25,4	72,3
6	76	21,5	21,5	93,8
legjobban	22	6,2	6,2	100,0
Total	354	100,0	100,0	

Vállalati versenyképességi tényezők rangsora

A versenyképesség gazdasági és kompetitív tényezői	G/K*	1	2	3	4	5	6	7	Átlag
32. Profit termelő képesség	G	4	1	4	15	57	94	179	6,158
14. Erőforrásokkal való hatékony gazdálkodás	G	0	1	2	21	51	115	164	6,172
23. Vállalatvezetés hatékonysága	K	0	3	3	15	43	129	161	6,189
7. Pénzügyi stabilitás, fizetőképesség	G	0	4	1	12	51	128	158	6,181
25. Tartós működőképesség és növekedési képesség	G	0	2	2	19	63	110	158	6,121
6. A fizikai és humán erőforrások rendelkezésre állása	G	0	0	9	14	61	137	133	6,048
5. Technológiai színvonal, innovációs készség	K	0	0	7	17	44	156	130	6,088
2. Változtatás, környezethez való rugalmas alkalmazkodás	K	0	2	3	20	42	161	126	6,076
33. Vezetők és munkavállalók tudása, tacit tudás vállalaton belüli megőrzése	K	0	2	15	38	70	103	126	5,794
31. Termék és szolgáltatás minőség, termék márkaneve, vevői értékteremtés	K	0	3	6	16	79	151	99	5,881
28. Megbízható, valós pénzügyi és számviteli információk	G	2	4	8	21	78	145	96	5,791
10. Vállalatvezetés kora, végzettsége, szakmai tapasztalata, lojalitása	K	3	4	2	37	77	136	95	5,737
12. Jövedelmezőség	G	2	2	10	23	70	155	92	5,797
34. Sajátos iparágon belüli kulcs teljesítmény mutatók alakulása	G	1	3	8	31	87	145	79	5,686
17. Egy munkavállalóra jutó mutatók, termelékenység	G	1	4	5	47	91	131	75	5,588
1. Stratégiaalkotás, tervszerű működés, világos vállalati irányelvek	K	1	4	8	27	102	142	70	5,630
21. Információs rendszer kiépítése, hatékony fenntartása	K	0	4	4	36	114	128	68	5,588
24. Networking, kapcsolat vevőkkel és szállítókkal, alkupozíció	K	1	1	3	47	128	106	68	5,514
19. Költség és időgazdálkodás	G	0	0	5	22	85	189	53	5,743
27. Tulajdonostársi együttműködési hajlandóság	K	2	4	22	49	114	110	53	5,290
9. Tulajdonosi szerkezet (magán, állami)	G	10	16	36	104	96	43	49	4,653
15. Társadalmi felelősségvállalás, etikus üzleti magatartás	K	3	8	20	40	130	105	48	5,240
4. Vállalat kora és múltja, jó hírneve	K	0	5	17	68	116	103	45	5,215
29. Működési elhelyezkedés, régió infrastruktúrája	G	1	4	19	60	140	87	43	5,167
22. Adózás	G	4	3	18	91	129	75	34	4,975
30. Vállalati és egyéni célok egyensúlya	K	1	7	13	54	151	99	29	5,147
35. Saját tőkében a külföldi működőtőke	G	31	30	26	60	88	91	28	4,494
26. Fenntarthatóság, öko-hatékonyság	G	2	7	20	67	125	106	27	5,068
3. Vállalati méret	G	3	17	48	102	121	37	26	4,514
16. Vállalati kultúra	K	1	3	20	69	156	79	26	5,025
11. Tevékenység összetettsége	G	3	10	28	84	150	57	22	4,771
18. Networking, kapcsolat állami szervekkel	K	5	15	36	124	95	56	22	4,544
36. Networking, kapcsolat multinacionális cégekkel	K	13	22	39	92	90	76	22	4,525
8. Networking, kapcsolat az adott iparágban lévő más vállalatokkal	K	5	12	27	86	147	57	20	4,720
20. Szervezeti felépítés, szervezeti hierarchia és koordináció	K	1	8	16	86	153	75	15	4,884
13. Vállalati, cégforma	G	14	30	68	103	97	31	11	4,062

* G = gazdasági tényező; K = kompetitív tényező

4. sz. melléklet: Faktoranalízis eredményei

Factoranalízis eredmények táblázatai

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	Analysis N
ROE	7,438488	18,8484023	1455
ROA I.	3,0251117	8,88465331	1455
ROCE	6,310147	13,9238712	1455
ROA II.	2,01727519477	9,252638750059	1455
ROS	,69471602346161	10,260781938755000	1455
EBIT margin	3,081198	8,7756826	1455
EBITDA margin	6,842852	10,3353889	1455
Likviditás I.	1,22175760304637	3,151723839941979	1455
Likviditás II.	,53873122683735	2,260620360674262	1455
ETR	8,6439700069021	10,08101028994875	1455
Öco	,94047125097969	,450812280915290	1455
EBDA margin	5,62881297148981	10,234365041602846	1455

Correlation Matrix

	ROE	ROA I	ROCE	ROA II	ROS	EBIT margin	EBITDA margin	Lik I	Lik II	ETR	Öco	EBDA margin
Correlation ROE	1,000	,633	,558	,627	,428	,399	,253	,024	-,022	,204	,197	,294
ROAI	,633	1,000	,415	,920	,593	,533	,380	,054	,021	,312	,285	,453
ROCE	,558	,415	1,000	,415	,317	,283	,193	,002	-,007	,192	,155	,237
ROAII	,627	,920	,415	1,000	,591	,522	,383	,029	-,007	,294	,275	,468
ROS	,428	,593	,317	,591	1,000	,639	,381	,070	,034	,214	,239	,654
EBIT margin	,399	,533	,283	,522	,639	1,000	,731	,079	,021	,173	,376	,559
EBITDA margin	,253	,380	,193	,383	,381	,731	1,000	,066	,041	,103	,345	,762
Lik I	,024	,054	,002	,029	,070	,079	,066	1,000	,688	-,045	-,003	,091
Lik II	-,022	,021	-,007	-,007	,034	,021	,041	,688	1,000	,010	-,028	,069
ETR	,204	,312	,192	,294	,214	,173	,103	-,045	,010	1,000	,193	,135
Öco	,197	,285	,155	,275	,239	,376	,345	-,003	-,028	,193	1,000	,274
EBDA margin	,294	,453	,237	,468	,654	,559	,762	,091	,069	,135	,274	1,000

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,680
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	10569,696
	df	66
	Sig.	,000

Communalities^a

	Initial	Extraction
ROE	,518	,442
ROA I.	,859	,925
ROCE	,326	,203
ROA II.	,855	,910
ROS	,759	,449
EBIT margin	,783	,646
EBITDA margin	,841	,912
Likviditás I.	,484	,844
Likviditás II.	,480	,562
ETR	,125	,105
Öco	,177	,159
EBDA margin	,811	,656

Extraction Method: Maximum Likelihood.

a. One or more communalitiy estimates greater than 1 were encountered during iterations. The resulting solution should be interpreted with caution.

Total Variance Explained

Factor	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared			Rotation Sums of Squared		
				Loadings			Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4,735	39,455	39,455	4,275	35,628	35,628	2,936	24,470	24,470
2	1,718	14,316	53,771	1,168	9,734	45,362	2,460	20,498	44,968
3	1,385	11,538	65,310	1,370	11,420	56,782	1,418	11,814	56,782
4	,948	7,903	73,212						
5	,792	6,600	79,813						
6	,689	5,738	85,551						
7	,511	4,257	89,808						
8	,426	3,546	93,355						
9	,352	2,931	96,285						
10	,303	2,526	98,811						
11	,079	,655	99,466						
12	,064	,534	100,000						

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Factor Matrix^a

	Factor		
	1	2	3
ROA I.	,914	-,297	,042
ROA II.	,908	-,291	,012
EBIT margin	,710	,373	-,058
ROS	,670	,023	,019
EBDA margin	,660	,466	-,048
ROE	,630	-,214	,009
ROCE	,435	-,120	-,011
Öco	,362	,151	-,071
ETR	,297	-,126	-,036
EBITDA margin	,644	,694	-,125
Likviditás I.	,078	,185	,897
Likviditás II.	,035	,155	,732

Extraction Method: Maximum Likelihood.

a. Attempted to extract 3 factors. More than 25 iterations required.

(Convergence=,006). Extraction was terminated.

Rotated Factor Matrix

	Factor		
	1	2	3
ROA I.	,922	,271	,041
ROA II.	,913	,277	,012
ROE	,640	,182	,007
ROS	,539	,395	,059
ROCE	,425	,151	-,008
ETR	,314	,072	-,040
EBITDA margin	,130	,945	,027
EBDA margin	,277	,758	,067
EBIT margin	,370	,712	,044
Öco	,208	,339	-,025
Likviditás I.	,006	,042	,918
Likviditás II.	-,021	,022	,749

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 4 iterations.

Factor Transformation Matrix

Factor	1	2	3
1	,823	,566	,054
2	-,566	,807	,167
3	,051	-,168	,984

Extraction Method: Maximum Likelihood.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

5.számú melléklet: Klaszteranalízis eredményének táblázatai

Initial Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
ROE	2,0267	37,1114	-33,6601	9,4646
ROA I.	1,53689	15,31200	-1,24929	5,53388
ROCE	,0000	39,1425	-1,7835	-40,1850
ROA II.	1,313823575	14,320579725	-1,249291872	3,858841125
ROS	29,8635610124 39	5,340217004052	- 45,82493788509 3	- 40,3391267888 64
EBIT margin	47,1293	5,4803	-49,7517	9,4354
EBITDA margin	49,3570	5,7120	-48,3270	11,1290
Likviditás I.	,0000000000000	44,14257141873 0	14,99217823381 3	,797583287131
Likviditás II.	,0000000000000	38,95912751611 9	10,59676525065 3	,605441104237
EBDA margin	40,7234773057 14	3,675575609782	13,97721632827 3	- 30,1437213993 69

Iteration History^a

Iteration	Change in Cluster Centers			
	1	2	3	4
1	56,189	62,935	63,493	64,408
2	1,815	2,102	13,111	2,481
3	1,461	,452	5,989	2,062
4	,893	,465	3,538	1,645
5	1,076	,653	3,142	1,732
6	1,461	,825	1,910	1,576
7	1,116	,926	1,291	1,241
8	,639	,641	,944	,814
9	,366	,518	,956	,741
10	,411	,247	,678	,491

a. Iterations stopped because the maximum number of iterations was performed. Iterations failed to converge. The maximum absolute coordinate change for any center is ,373. The current iteration is 10. The minimum distance between initial centers is 110,462.

**Number of Cases in each
Cluster**

Cluster	1	165,000
	2	381,000
	3	262,000
	4	647,000
Valid		1455,000
Missing		,000

Final Cluster Centers

	Cluster			
	1	2	3	4
ROE	14,0184	27,8130	-19,2702	4,5780
ROA I.	8,35035	10,01093	-7,99266	2,01490
ROCE	7,4659	19,5242	-6,4995	3,4212
ROA II.	7,764368674	8,912516928	-10,090480298	1,394206284
ROS	10,979832759633	4,783041079737	-	,022089783803
			10,066760811844	
EBIT margin	14,7667	5,8095	-4,9724	1,7558
EBITDA margin	26,1564	7,1084	-,4189	4,7017
Likviditás I.	2,022044581436	1,413423594895	1,182172963731	,920828825878
Likviditás II.	,960763450300	,497008026708	,651587662127	,409972086702
EBDA margin	24,458315081875	6,476965986347	-3,351705397869	3,964024201626

Distances between Final Cluster Centers

Cluster	1	2	3	4
1		33,840	64,823	36,843
2	33,840		63,792	31,162
3	64,823	63,792		33,558
4	36,843	31,162	33,558	