

A közép vállalatok szerepe a feldolgozóiparban: egy magyarországi kutatás első eredményei

The role of Medium- sized Enterprises (MEs) in manufacturing: first results of a research in Hungary

Kovács Szilárd

Eötvös József Főiskola
E-mail:
kovacs.szilard@ejf.hu

Lux Gábor

MTA KRTK Regionális
Kutatások Központja
E-mail:
lux@rkk.hu

Páger Balázs

MTA KRTK Regionális
Kutatások Központja
E-mail:
pagerb@rkk.hu

Kulcsszavak:

ipar,
kis- és közép vállalatok,
területi különbségek,
szerkezetváltás,
újraiparosodás

Tanulmányunk az ipari kutatásokban növekvő érdeklődésre számot tartó közép vállalati szektor nemzetközi és hazai jelentőségének vizsgálatára vállalkozik, szakirodalmi feltárás és területi statisztikai módszerek segítségével. A szakirodalomban egyre inkább elfogadott tételt követve, a közép vállalatokat a kis- és a nagyvállalkozásoktól egyaránt eltérő, önálló vállalati méretkategóriaként értelmezzük, amely fontos szerepet játszhat a területi versenyképesség javításában. A következő kérdések megválaszolására teszünk kísérletet:
– Mely okok vezettek a közép vállalatok szerepének felértékelődéséhez az európai országok növekvő hányadában?
– Milyen problémák és kihívások jellemzik a közép vállalati szektort a duális szerkezetű, az erős külföldi és a gyenge hazai vállalkozások közötti jelentős különbségeket mutató magyar feldolgozóiparban?
– Milyen sajátosságai vannak a hazai feldolgozóipari közép vállalatok térszerveződésének, és hogyan változtak ezek a vállalatok az elmúlt másfél évtizedben?

Kutatásunkban az MTA KRTK Adatbankja által szolgáltatott, a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) legfrissebb hozzáférhető vállalati adatait dolgoztuk fel a 2000 és 2013 közötti időszakra; a szűkített adatállomány 2676 elemet tartalmazott. Kutatási eredményeink rámutatnak, hogy a közép vállalatok számottevő jelentőségűek a hazai feldolgozóipari kis- és közép vállalkozások (KKV-k) között, ugyanakkor ez a vállalati szektor a 2000-es évek eleje óta zsugorodó tendenciát mutat. A gazdasági válság szintén megrázkódtatást jelentett a közép vállalatok számára, és tovább ösztönözte a feldolgozóiparon belül zajló iparági átrendeződést. Kutatásunk kiterjedt a vállalati adatok területi és iparági koncentrációinak vizsgálatára is. A lokációs hányados és a feltárt komparatív előnyök mutatójának összevetésével négy csoportot különböztettünk meg a régióiparág kombinációk között, melynek során négy esetben találtunk jelentős területi koncentrációt és kiaknázott komparatív előnyöket felmutató kombinációkat.

Recent studies in entrepreneurship and regional competitiveness reveal the increasing importance of medium-sized manufacturing enterprises (MEs), which represent an autonomous segment of the SME sector. Medium-sized enterprises often show strong internationalisation and innovative activity, and they contribute significantly to the development of small and medium-sized cities. However, both developed and post-socialist economies find that the development of medium-sized enterprises is a challenging task, facing several obstacles. Both crowding-out effects by Foreign Direct Investment, and the inland weaknesses of small enterprises can prevent the growth processes which lead to a strong ME sector.

This paper presents the results of a statistical survey on existing and emerging medium-sized enterprises in Hungarian manufacturing. Using a full database of Hungarian enterprises between 2000 and 2013, it is found that the medium-sized enterprise segment has undergone shrinkage instead of expansion, although promising specialisation patterns are also apparent in selected regions, and even less successful regions have their competitive enterprises. The restructuring of manufacturing in Hungary has resulted in the combined presence of strong concentration and revealed comparative advantages in the case of four out of seven NUTS 2 regions.

Keywords:

space,
networks,
spatial autocorrelation,
regional analysis,
regional policy

Beküldve: 2016. augusztus 29.

Elfogadva: 2016. december 13.

Bevezetés: A „láthatatlan” középállalatok

A nemzetközi szakirodalomban a fordista ipar felbomlása és a posztfordista gazdaságok kialakulása óta evidenciának számít a kis- és középállalatok (KKV-k)¹ foglalkoztatásban és versenyképességben játszott kimagasló szerepe. A KKV-szektor növelte jelentőségét a fejlett országokban, és regionális szinten éppen úgy a kiegyensúlyozott gazdaságszerkezet támasza, mint a versenyképes nagyállalatok, vagy éppen a jól működő, hatékony intézményrendszer jelenléte. A KKV-szektorra irányuló tudományos kutatások és közpolitikai programok érdeklődése azonban nem egyenlően oszlik meg az egyes méretkategóriák között. A kis- és nagyállalati formák közötti különbségek kihangsúlyozása és a szervezetek kétosztatú értelmezése (kiszállalat vs. nagyállalat) révén a KKV-kból az első K-ra, a kis- és mikroállalkozásokra irányul a legélénkebb figyelem (Tunisini–Resciniti 2013); sőt, olyannyira őket azonosítják az egész KKV-szektorral, hogy ez a fogalom használatában is megmutatkozik. A KKV-témájú szakkikkek között meglepően kevés foglalkozik a középállalatok problémáival: a viszonylag gazdag német szakirodalmon kívül a 2008-as válságig egyenesen elenyésző számban találkozunk velük. Vagyis a kutatási eredmények egy homogénnek tekintett csoportra vonatkoznak, de úgy, hogy a csoport egy részére csak kevés figyelmet fordítanak: ez pedig megkérdőjelezi az érvényességüket. Egy fontos vállalati réteg szinte „láthatatlanná” válik az elemzők, a szakpolitikusok és a gazdasági híreket olvasó közönség számára.

Felvetődik a kérdés, hogy ha magától értetődő állításként elfogadjuk, hogy egy kisvállalkozás nem úgy működik, mint egy „kisméretű nagyállalat” (Mikesy 2013), akkor létezik-e önálló, a KKV-k halmazán belül lehatárolható működési és fejlődési jegyekkel, előnyös és hátrányos tulajdonságokkal leírható középállalati szektor is. Az ipari növekedést vizsgáló irodalom gyakran instabil, átmeneti szervezeti típusnak, vagy megszűnő/kivonuló nagyállalatok „maradékainak” tekinti őket (Cassia–Colombelli 2010). Egyre több kutatás eredményei utalnak azonban arra, hogy a középállalatok körét nemcsak méretbeli, hanem belső jellemzők is kiemelik a KKV-k tág halmazából. Ezek a jellemzők a magasabb versenyképességben és a kiszállalkozások túlnyomó többségénél erősebb térszervező erőben nyilvánulnak meg, s mind az elemzők, mind a szakpolitikusok számára érdekes következtetésekkel szolgálnak.

Ebben a tanulmányban egy, a hazai feldolgozóiparban aktív középállalatokra irányuló elméleti és empirikus kutatás első eredményeit mutatjuk be. Az első fejezet a

¹ Ebben a tanulmányban az Európai Unió kritériumait követve kiszállalkozásnak tekintjük az 50 főnél kevesebb főt foglalkoztató, évi 10 millió eurót nem meghaladó forgalmú vállalkozásokat (ezen belül megkülönböztetünk 10 fő alatti, 2 millió eurót nem meghaladó forgalmú mikroállalkozásokat is), középállalkozásnak pedig az 50–250 fős, 50 millió eurót nem meghaladó forgalmú vállalkozásokat. Az elemzések szükségessé teszik a *potenciális középállalatok* fogalmának bevezetését is: ezen a 30–50 fős vállalkozásokat értjük. Eltérő definíciót alkalmaznak Németországban, ahol az IfM (Institut für Mittelstandforschung; Középállalkozás-kutató Intézet) a 250–500 fő közötti, de 50 millió eurót nem meghaladó forgalmú szervezeteket is középállalatoknak tekinti (Holz 2013).

nemzetközi és hazai szakirodalom feldolgozásával mutatja be a középvállalatok növekvő szerepét az ipar területi versenyében, s ezt a hosszabb hagyományokra visszatekintő német, majd az elmúlt évtizedekben kiemelkedő olasz középvállalati szektor rövid bemutatásával illusztrálja. A második fejezet a magyar KKV-szektor fejlődési problémáin keresztül azokat a tényezőket járja körül, amelyek megnehezítik a versenyképes középvállalatok kialakulását és fejlődését a hazai feldolgozóiparban. A harmadik fejezetben ismertetjük területi statisztikai elemzésünk módszereit és a felhasznált adatbázist. Ebben a fejezetben valamelyest lazítunk az uniós középvállalat-definíción, hogy a vizsgált adatállomány szorosabban illeszkedjen a hazai (közép-európai) realitásokhoz. A negyedik fejezetben az elemzés eredményeit először leíró statisztikák segítségével, majd az iparági és a területi koncentrációk vizsgálatával mutatjuk be. A tanulmányt elméleti és szakpolitikai következtetések zárják le.

A középvállalati szektor két modellje Németországban és Olaszországban

A középvállalatok iránt nemrég megélenkült érdeklődés nagymértékben köszönhető a német gazdaság elmúlt évtizedben mutatott kimagasló teljesítményének. A német ipar nem csak sikeresen alkalmazkodott a külső környezet változásaihoz és ellenállónak bizonyult a válság alatt, hanem megőrizte vagy növelte előnyeit versenytársaival szemben. Az 1960-as évekre kiforrott szociális piacgazdaságban meggyökerezett középvállalkozások nemcsak gazdaság-, hanem társadalomszervező erőként (a demokrácia, valamint az egyéni és a kollektív szabadság megtestesítőjeként) is a nyugat-német fejlődés alapköveivé váltak. A 2010-es évekre az 1500 globális piacvezető² német vállalatból 1400 tartozott a (kiszállalatokat is magában foglaló) *Mittelstand*hoz, zömük pedig – az európai gazdaság terciarizációs tendenciáival szemben – a feldolgozóiparban található.³ A *Mittelstand*-vállalatok néhány, különösen fontos tulajdonságai a következők (Holz 2013, Welter et al. 2015):

- nemzetközi rés piacokra koncentráló, erősen specializált javakat (gyakran más iparvállalatok által használt köztes termékeket) előállító iparági tevékenység, a nagy volumenű tömegtermelés elkerülése;
- stabil, gyakran évtizedekre visszanyúló ügyfélkapcsolatok, folyamatos kétirányú kommunikáció és iteratív (kis lépésekkel haladó) innováció;
- kiemelkedően magas törzstőke, amely lehetővé teszi számukra a válságokra fejlesztésekkel reagáló anticiklikus versenystratégiák alkalmazását, és csökkenti a

² Vagyis az adott iparági, piaci szegmensben az első három hely valamelyikét elfoglaló.

³ Welter és szerzőtársai (2015) adatai szerint 2015-ben a 3,6 millió német magánvállalkozás mindössze 1,1%-át (39 844 vállalatot) képviselő *Mittelstand*-vállalatokhoz fűződött a versenyszféra foglalkoztatásának 32 és az értékesítések 38%-a. A vállalatok közel felét találjuk a feldolgozóiparban, harmadát a kereskedelemben, 17%-át pedig egyéb szolgáltatásokban.

külső finanszírozásból fakadó kockázatokat (külső függőség, rövid távú profit-maximalizáló szemlélet);

- hosszú lejáratú szerződésekkel foglalkoztatott szakképzett munkaerő, a duális szakképzési rendszerben kialakított tanonrendszer és folyamatos továbbképzés.

Külön következtetések érvényesek a piacvezető Mittelstand-vállalatok térbeli szerződésére (Holz 2013):

- 70%-uk kisvárosokban vagy vidéki térségekben működik, elkerülve a nagyvárosi agglomerációkat;
- élvezik azonban a jól kiépült közlekedési hálózat előnyeit, amely megkönnyíti számukra a városokkal, valamint a bel- és külföldi piacokkal való kapcsolattartást;
- a szektor nagyobb szereplői jellemzően iparági klaszterek tagjai, összefonódva a többi (az értékláncok más-más szegmenseiben elhelyezkedő) vállalattal, a térségi egyetemekkel, kutatóintézetekkel és üzleti szolgáltatásokkal;
- fejlesztési döntéseikben a célzott szövetségi, tartományi és helyi fejlesztési támogatások kiterjedt rendszere áll rendelkezésükre.

A németországinál szerényebb olaszországi középvállalati szektor jelentőségét az elmúlt évtizedben kezdték felismerni: Barbaresco és Salerno (2013) adatai szerint 1991 és 2001 között a feldolgozóipari kis- és nagyvállalatok szerepének visszaesésével szemben egyedül a középvállalati szektor volt képes növelni a foglalkoztatását. Coltorti és Varaldo (2013) az itáliai „negyedik kapitalizmus” jelének tekintik a középvállalatok előretörését, amely így a nagy magán- és állami vállalatok fémjelezte „első” és „második”, majd a kisvállalati hálózatok, iparági körzetek jellemezték „harmadik” kapitalista korszak utóda, az olasz gazdaság globalizációra adott válasza. Az olasz középvállalati szektor a következő fontos jegyekkel rendelkezik (Morrison 2008, Rabbellotti et al. 2009, Cassia–Colombelli 2010, Tunisini–Resciniti 2013, Barbaresco–Salerno 2013, Coltorti–Varaldo 2013):

- a középvállalatoknak csak 15%-a kiszervezett nagyvállalati egység vagy klasszikus beszállító; közel kétharmaduk iparági körzetekből emelkedett ki, ahol méretgazdaságossági és más előnyeikből eredően gyakran a körzetek termelését és tudásáramlásait irányító „rendszerintegrátor” vagy „kapuőr” vállalatokká váltak;
- a középvállalatok 48%-a 2000 és 2012 között nyerte el a középvállalati méretét, de a csoportot erős ingadozás jellemzi – élénk a kis- és középvállalati kategória közötti átjárás;
- gyakran vesznek részt üzleti csoportokban, hálózatokban, amelyek a közös érdekérvényesítés mellett megosztanak bizonyos vállalati funkciókat, üzleti szolgáltatásokat;
- erős területi koncentráció jellemzi őket, hiszen az olasz középvállalati szektor az északkeleti régiókra, mindenekelőtt a körülbelül 3200 feldolgozóipari középvállalat 31,7%-át adó Lombardiára, valamint Emilia-Romagnára és Venetóra

összpontosul. Az ország közepén elhelyezkedő „harmadik Itáliában” Marche és Umbria pozíciója kedvező, a déli országrészben azonban jóval kevesebb versenyképes középállalat található.

Az olasz példa nem egyedi: a középállalkozások csillaga más nyugat-európai országokban is emelkedőben van. Ez a helyzet a korábban a „nemzeti bajnok” nagyvállalatokra összpontosító Franciaországban (Cohen 2007), ahol az állami iparpolitika visszaszorulását követően nyílt meg a pálya a csúcstechnológiai szektorokban is aktív középállalatok előtt; valamint kisebb mértékben Nagy-Britanniában is, ahol gyakran a meghatározó nagyvállalatok megszűnésével vagy átalakulásával nyert nagyobb jelentőséget egy-egy térség fennmaradó középállalati rétege. Ugyanakkor az alacsony jövedelmű vagy feltörekvő országok is szembesültek saját középállalati szektoruk alulfejlettségével vagy hiányával. Hsieh és Olken (2014) egyenesen a „hiányzó közép” evidenciáját emelik ki a szegény országokat vizsgáló új keletű fejlődés-gazdaságtani tanulmányukban, amelyet az elemzők vagy a kisvállalatok gyengeségével, vagy a kis- és nagyvállalati szektor különbségeivel (duális gazdaságszerkezettel) magyaráznak.

Gyenge KKV-szektor a duális iparszerkezetű Magyarországon

Mint a posztoszocialista országokban mindenhol, a gazdasági átalakulás Magyarországon is a KKV-k számának és gazdasági aktivitásának látványos gyarapodásával járt. Ugyanakkor a KKV-szektor, s különösen az annak túlnyomó többségét adó mikrovállalkozásokat⁴ máig élő hatékonysági különbségek jellemzik. Az EU-csatlakozás, ahogy Nyugat-Európában is, felerősítette a szektoron belül zajló versenyt, és további piaci polarizációval járt a versenyképes, erős stratégiai orientációjú, nemzetközi jelenléttel bíró KKV-k, valamint gyengébb teljesítményű, nehezebben reagáló, főként országos és regionális piacokra termelő versenytársaik között (Smallbone–Rogut 2005). Ezt tovább fokozták a globális gazdasági válság utóhatásai.⁵

A hatékonysági különbségek elsősorban a külföldi és a hazai tulajdonú vállalkozások közötti törésvonalat követik, amelyet az ipari kutatások a *duális gazdaságszerkezet* problémájaként írnak le (Barta 2000, 2005, Kiss 2002). A külföldi működőtőke-(KMT-)beruházások által elindított, nemzeti és regionális szinten is tapasztalható differenciálódás révén az ipar két, eltérő versenyképességű szférára oszlik, amelyek között gyenge kapcsolat figyelhető meg. Mint a visegrádi országokban általában, a KMT nem mérsékelte, hanem számottevően növelte a területi különbségeket (Rachwał 2015). A dualitás jelensége egyszerre ágazati és területi, mindkét vetületben

⁴ 2014-ben 588 263 regisztrált társas vállalkozásból 553 645 volt 0–9 fős mikrovállalkozás, a fennmaradó 34 618-ból pedig 29 250 10–49 fős kisvállalkozás, 4 501 50–249 fős középállalkozás, és mindössze 867 ennél nagyobb méretű nagyvállalkozás volt (KSH 2014).

⁵ Mint Török (2011) felhívja rá a figyelmet, a gazdasági válság hazai irodalmában a makrogazdasági megközelítés került előtérbe, amely hajlamos monolit tömbként tekinteni a vállalkozások világára: a közgondolkodásban így nemcsak a középállalatok „láthatatlanok” vagy „elrejtőzők”, hanem általában a vállalkozások is.

megjelenik. A transznacionális vállalatok előnyben részesítették a feldolgozóipart (elsősorban gép-, elektronikai és vegyipart), hozzájárulva ezen iparágak modernizációjához, de telephely-választási döntéseik térben is egyenlőtlenek, a Bécs–Budapest-tengely megyéiben (a szélesebb *közép-európai feldolgozóipari integrációs zóna* hazánkban található részén) összpontosulnak.

A duális gazdaság problémáit fokozza, hogy a magyar iparban mind a KKV-k hálózatait országos fejlesztési célok érdekében integrálni tudó és hajlandó hazai tulajdonú „nemzeti bajnok” nagyvállalatok (Cimoli et al. 2015), mind a versenyképes közép- és nagyvállalatok ritkák, a kis- és mikrovállalatok jelentős hányada pedig vagy kényszervállalatok, vagy csak nagyon csekély növekedési kilátásokkal rendelkezik. Bár a KKV-k hálózatosodása minden bizonnyal javítaná a hazai vállalatok növekedési esélyeit, és elősegítené a koncentrált fejlesztés paradigmáján alapuló térformációk (klaszterek, iparági körzetek, üzleti és innovációs hálózatok) kialakulását, a tartós és sikeres hálózati együttműködésre mégis nagyon kevés példa akad (Jóna 2013, 2016). Az alacsony bizalom és területi tőke, az államszocializmus kedvezőtlen történelmi öröksége, a pozitív minták ritkasága, de például a jogrendszer elégtelenségei is a hálózatosodás ellen hatnak.

Így a különbségek tovább növekednek: Barta (2000) adatai szerint 1997-ben 33%-os volt a magyar KMT/GDP-arány, Nölke és Vliegenthart (2009) szerint ez az arány 2007-re 52%-ra emelkedett, ami a legmagasabb hányad volt a visegrádi országok között (Csehországban 48, Szlovákiában 32, Lengyelországban 25% – összehasonlításként Ausztria referenciaadata 23, Németorszáé 16%). A KMT-alapú ipar válságban játszott szerepét és a szektor folytatódó nemzetköziesedését jelzi Lengyel (2014): 2008 és 2011 között az ipari bruttó hozzáadott érték 62%-áról 73%-ra emelkedett a külföldi tulajdonú ipar részaránya; és ezt a jelenséget támasztja alá az ipari értékesítések exportarányának 67%-ról 72%-ra növekedése is.

Bár a középvállalati kutatások hazánkban nem (pontosabban hazánkban *sem*) tekinthetnek vissza hosszú múltra, a hazai KKV-szektorra irányuló (meghatározóan kisvállalati orientációjú) kutatásokban több, a vállalati növekedésre és a középvállalatok kialakulására is érvényes megállapítással találkozunk. Korai kivétel Könczöl (2007) felmérése, amely az EU-csatlakozás időszakában vizsgálta a középvállalatok szerkezeti és működési jellemzőit, kimutatta a középvállalati szektorban tapasztalható feldolgozóipari dominanciát (a vállalatok 48%-a), és rámutatott, hogy ekkor a középvállalatok 55%-a volt többségi belföldi, elsősorban vezetői tulajdonban. A kutatás adatai szerint a középvállalatok alacsony exportrészaránnyal rendelkeztek a teljes vállalati mintában (41%-uk végzett exporttevékenységet), de akkor is aktív változásmenedzsmentre törekedtek, ha ők maguk e változásoknak többnyire nem befolyásolói, hanem az azokhoz alkalmazkodók voltak.

A szektor fejlődését többek között az exportpiacokon aktív, oda önállóan, nemzetközi hálózatokon keresztül eljutó, vagy újabban egyenesen a nemzetközi piacok

ellátására létesült („*born global*”) vállalatok számának emelkedése és az exportteljesítmény javulása jelezheti. A magyar KKV-k nemzetköziesedése azonban elmaradt mind az uniós átlagtól, mind a regionális versenytársakétól; 2009-ben az egész KKV-szektor 48%-a exportált terméket vagy szolgáltatást, de az exportból fakadó árbevétel csak 14,3%-uk esetében haladta meg a teljes forgalom felét (Mikesy 2013). A válság okozta gazdasági visszaesés átmenetileg az exportorientált feldolgozóiparban volt a legjelentősebb (Anwar–Szőkéné Boros 2010), az első sokkhatás után azonban az exportorientáció egyfajta védőhálót is jelentett a belső kereslet jelentős szűkülésével szemben. Szerb és szerzőtársai (2014) kimutatták, hogy összefüggés van a vállalati méret és az exportorientáció között: a mikrovállalatok 22,1%-a, ugyanakkor a középvállalatok 50%-a folytatott exportot, elsősorban a földrajzilag és kulturálisan közeli országokba. Mikesy (2015) kutatása szerint a nemzetköziesedés akadályait leggyakrabban az előállított termékek gyenge exportképessége, finanszírozási nehézségek, vagy személyes problémák (hiányos külpiazi ismeretek, nyelvi akadályok) jelentették. A KKV-k külső tőkebevonás iránti nyitottságát vizsgáló későbbi felmérésében további problémákra mutatott rá: a KKV-k tőkeellátottságát nemcsak a tulajdonosok és a bankok kockázatkerülő magatartása rontotta, hanem az előbbiek részéről az ismeretek hiánya és a tőkebevonással szembeni bizalmatlanság, az utóbbiak részéről pedig a megfelelő termékek hiánya is. Czákó és Könczöl (2014) tíz sikeres, exportorientált hazai középvállalatról készített esettanulmányon alapuló vizsgálata megerősítette az említetteket; a sikeres nemzetköziesedés alapjaként az elhatározáson (megfelelő stratégiai orientáció) kívül a vezetői képességek és a finanszírozás fontosságát emelték ki.

Szerb (2010) a KKV-szektor gyengeségét az általánosan alacsony vállalati versenyképességre vezette vissza: a hét versenyképességi pillérre kiterjedő, a „leggyengébb láncszem elvét” követő elemzések még a legjobb teljesítményű cégekben is gyakran mutatnak ki számottevő hiányosságokat. A magyar KKV-k relatív versenyelőnyei általában egyes puha tényezőkben mutatkoznak meg, mint azonban Szerb jelzi, ezek könnyen lemásolhatók, követhetők. A kritikus hiányosságokat elsősorban az innováció, a kínálat és a hálózatépítés területén tapasztalhatjuk. A kutatás szerint kiemelkedően versenyképes KKV-k csak szigetszerűen találhatók Magyarországon, ráadásul a 695 elemű, rétegzetten reprezentatív mintában szereplő 15 ilyen cégből 5 külföldi multinacionális vállalatok hazai leányvállalata volt. Egy későbbi tanulmányban Szerb és szerzőtársai (2016) a Globális Vállalkozói Index (Global Entrepreneurship Index – GEI) összehasonlító vizsgálata során kimutatták, hogy a felmért 93 országból Magyarország a 37. volt a rangsorban, a szintén lemaradó Szlovénia (23.), Lengyelország (29.), Csehország (33.) és Szlovákia (35.) után. Az index 14 komponensét vizsgálva hazánk lemaradása különösen a lehetőségek érzékelése, a vállalkozásalapításhoz szükséges képességek, a termékinnováció és a kockázati tőke esetében volt szembetűnő a közép-európai mezőnyben.

A hazai feldolgozóipari középvezetési vállalatok elemzése területi statisztikai módszerekkel

A kutatáshoz használt adatállományunk a Nemzeti Adó- és Vámhivatal (NAV) legfrissebb vállalati adatait tartalmazza, amelyet az MTA KRTK Adatbankja bocsátott rendelkezésre 2015 szeptemberében. Az adatigénylés során törekedtünk arra, hogy minél nagyobb időtávot fedjünk le az adatokkal, ezzel ugyanis később lehetőségünk nyílik egy-egy régió, valamint iparág esetét vizsgálni abból a szempontból, hogy a középvezetési vállalatok mekkora szerepet játszottak a térség vagy az ágazat gazdasági életében. Az Adatbank összesen 14 évnyi adatot bocsátott rendelkezésünkre, 2000 és 2013 közötti évekre, évenkénti bontásban. Mivel az adatállomány számos indikátort tartalmazott, ezért a jobb átláthatóság érdekében ezek számát csökkentettük az igénylést megelőzően. Vizsgálatunk elsősorban a középvezetési vállalatok területi és ágazati koncentrációját, és ennek magyarázását célozza, ezért olyan indikátorokat választottunk, amelyek a vállalatok területi és ágazati jellemzői mellett azok méretét és produktivitását tartalmazzák.

A feldolgozott adatállományban számos (mintegy 30), a vállalkozásokat különböző szempontból jellemző indikátor érhető el. Ezek közül mi hat különböző indikátort emeltünk ki. A *vállalat sorszáma* egy egyedi kód, amellyel egy adott gazdasági szervezet a teljes, több éven átnyúló adatsorokban is azonosítható volt. A *megfigyelés éve* az időbeli azonosíthatóságot segíti. A *vállalatok területi elhelyezkedését* a NAV egyes regionális igazgatóságaihoz való tartozás alapján határoztuk meg, *ágazati besorolásukat* pedig az adatállományban lévő TEÁOR klasszifikáció alapján. Az ágazati hovatartozás során a szövegesen megadott kategóriát a 2008. évi TEÁOR szerinti⁶ kódszámmá alakítottuk. A *foglalkoztatottak száma* a minta szűkítése során is kiemelt szerepet kapott, valamint ezt a gazdasági szervezeteket jellemző teljesítménymutatóként alkalmaztuk. A másik, a vállalkozások teljesítményét mérő mutató pedig az adott évben elért *üzemi (üzleti) eredmény* volt.

Az eredeti adatállományból kiindulva többszöri szűkítést végeztünk, így jutottunk el a vizsgálathoz használt adatokhoz. Az 1. táblázatban az „Alapsokaság” az összes, az adatállományban adott évre elérhető gazdasági szervezetet tartalmazza. A régióhoz nem kötött, a NAV „Kiemelt adózók igazgatóságához” tartozó vállalatokat már az első lépésben kiszűrtük. Ezt követte az ágazati besorolásban történt szűkítés. Mivel maga a kutatási projekt és a tanulmányban bemutatott vizsgálat is a feldolgozóiparban tevékenykedő középvezetési vállalatokat vizsgálja, ezért a vállalatok két számjegyű ágazati besorolása alapján kiszűrtük a feldolgozóipari tevékenységeket végző cégeket, a többi

⁶ 2008 előtt a 2003. évi TEÁOR-kódok, 2003 előtt pedig az 1998. évi TEÁOR-kódok voltak érvényesek. Az egységesítés érdekében mind az 1998-ban, mind a 2003-ban használt TEÁOR-kategóriákat a 2008-as verzióban érvényes ágazati kódok szerint határoztuk meg.

vállalatot pedig kizártuk a vizsgálatból. Ezt követte a vállalati méretre vonatkozó szűkítés. A középállalatok eredeti, az Európai Unió által is használt definíciója⁷ szerint azok a gazdasági szervezetek tartoznak ebbe a kategóriába, amelyek legalább 50 és legfeljebb 250 főt foglalkoztatnak, továbbá forgalmuk 10 és 50 millió euró között, vagy mérleg szerinti eredményük 10 és 43 millió euró között van.

A magyar középállalati szektor gyengesége és kutatásunk fókuszja miatt egy jelentős könnyítéssel éltünk: vizsgálataink során nemcsak az 50–249 alkalmazottal rendelkező *tényleges*, hanem a 30–49 fős *potenciális* középállalati kört is bevontuk az elemzésbe. Korábbi empirikus kutatásaink (Lux 2013a, b) még a gyenge ipari dinamikával rendelkező ipari térségekben (vö. Nemes Nagy–Lőcsei 2015) is azonosítottak a lehetőségekhez mérten jól működő feldolgozóipari vállalatokat, amelyek sok tekintetben hasonlítottak a tipikus német Mittelstand-vállalatokhoz, azonban nem minden esetben érték el az 50 fős létszámhatárt. Kutatásunk tehát – vállalva az ezzel járó definíciós pontatlanságot – kiemelt figyelmet fordít a kisvállalati szektor felső tartományára, azaz a feltételezéssel élve, hogy ebben a körben jelentős számban találunk olyan vállalkozásokat, amelyek megfelelő piaci körülmények között, esetleg jól alkalmazott támogatási politikákkal, egy erős középállalati szektor tagjaivá fejlődhetnek.

1. táblázat

A cégek számának alakulása az adatállomány szűkítése során

Number of SMEs after filtering the database

Év	Alapsokaság	Ágazati szűkítés (feldolgozóipar)	Tényleges és potenciális középállalatok (30–249 fő foglalkoztatott)		Tényleges középállalatok (50–249 fő foglalkoztatott)	
			száma	foglalkoztatottjainak száma	száma	foglalkoztatottjainak száma
2000	154 722	22 768	3 187	241 948	1 918	200 713
2001	189 754	25 562	3 219	253 595	1 916	203 857
2002	212 266	27 231	3 202	248 904	1 886	198 907
2003	234 340	28 685	3 125	242 248	1 826	193 493
2004	328 362	38 458	3 114	242 150	1 813	192 078
2005	334 161	37 951	3 149	237 644	1 767	184 900
2006	341 758	37 331	3 097	232 920	1 756	181 352
2007	353 259	37 206	3 075	234 041	1 780	184 497
2008	373 809	35 175	2 978	228 648	1 669	175 178
2009	384 698	35 579	2 735	215 186	1 561	165 839
2010	398 055	35 673	2 678	208 530	1 530	160 393
2011	418 434	36 407	2 705	212 763	1 553	164 821
2012	419 919	35 418	2 705	212 532	1 561	165 406
2013	421 804	35 122	2 676	213 319	1 535	164 369

⁷ A Bizottság 2003/361 ajánlása a mikro-, kis- és középállalkozások meghatározásáról.

A feltételek közül az adatállomány szűrése során a foglalkoztatottak számát vettük alapul, és a nagyobb elemszám miatt kibővítettük a középvállalati kategóriát, ezért a kutatás során azokat a cégeket tekintettük középvállalatoknak, amelyek legalább 30 és legfeljebb 249 főt foglalkoztatnak. A végleges, jelen tanulmányhoz használt cégek számát a „potenciális középvállalatokkal” kiegészített oszlop tartalmazza (1. táblázat).

A vizsgálat átláthatósága érdekében a 24 feldolgozóipari ágazatot hét, általunk létrehozott kategóriába soroltuk:

- *Élelmiszeripar* – Élelmiszergyártás; Italgyártás; Dohánytermék gyártása;
- *Hagyományos könnyűipar és egyéb ipar* – Textilgyártás; Ruházati termék gyártása (kivéve: szőrmekikészítés); Bőr, bőrtermék, lábbeli gyártása; Fafeldolgozás (kivéve: bútort), fonott áru gyártása; Papír, papírtermék gyártása; Nyomdai és egyéb sokszorosítási tevékenység; Bútorgyártás; Egyéb feldolgozóipari tevékenység;
- *Alapanyagipar* – Kőszgyártás, kőolaj-feldolgozás; Vegyi anyag, termék gyártása; Gyógyszergyártás; Gumi-, műanyag termék gyártása; Nemfém ásványi termék gyártása;
- *Fém- és fémfeldolgozó-ipar* – Fémalapanyag gyártása; Fémfeldolgozási termék gyártása;
- *Elektronikai és villamos ipar* – Számítógép, elektronikai, optikai termék gyártása; Villamos berendezés gyártása
- *Járműipar és gépipar* – Gép, gépi berendezés gyártása; Közúti jármű gyártása; Egyéb jármű gyártása; Ipari gép, eszköz, berendezés javítása.

A feldolgozóipar középvállalatainak területi eloszlásában a regionális és az ágazati adatok alapján jelentős különbségeket feltételezhetünk, így jelen kutatás során arra a kérdésre kerestük a választ, hogy a magyar középvállalatok milyen területi és ágazati koncentrációt mutatnak. A feldolgozóipari tevékenységek térbeli koncentrációjának vizsgálatára a Maurel és Sédillot (1999) által létrehozott lokációs hányadost (LQ) használtuk, amelyet Mukkala (2004) finn feldolgozóipar térbeli koncentrációját elemző tanulmánya, valamint a hazai tudásintezív ágazatok vizsgálata során Szakálné Kanó (2013) is bemutat. Ezt a vizsgálat szempontjából úgy is definiálhatjuk, mint egyfajta mennyiségi koncentrációs mutatót, ugyanis azt feltételezhetjük, hogy a foglalkoztatottak száma és a vállalatok száma erősen korrelál egymással.

$$LQ = \frac{\frac{e_{ij}}{E_j}}{\frac{e_i}{E}}$$

ahol LQ – lokációs hányados, e_{ij} – „i” régióban és „j” ágazatban tevékenykedő középvállalatoknál foglalkoztatottak száma, e_i – „i” régióban jelenlévő középvállalatoknál foglalkoztatottak száma, E_j – „j” ágazatban tevékenykedő középvállalatoknál foglalkoztatottak száma országosan, E – az összes középvállalatnál foglalkoztatottak száma.

Ezt egészíti ki az a kérdés, hogy mennyire versenyképesek a középállalatok egy adott térségben, azaz milyenek a minőségi mutatóik. A középállalatok adott területen és ágazatban való jelenléte ugyanis nemcsak foglalkoztatási szempontból fontos, hanem az eredményesség szempontjából is. Ezért a feltárt komparatív előnyök mutatóját (RCA-index) használtuk, amelyet Balassa (1965) fejlesztett ki (Török 1996, Éltes 2003), és amellyel jelen tanulmányban azt vizsgáljuk, hogy adott régióban az adott ágazat mennyire jelentős a gazdasági teljesítmény tekintetében. Az üzemi eredmények nagymértékű ingadozása miatt ebben az esetben a 4-es tagú mozgó átlagokat vettük figyelembe az RCA-érték számítása során, így valamelyest módosultak az eredeti értékek.

$$RCA = \frac{\frac{x_{ij}}{X_j}}{\frac{x_i}{X}}$$

ahol RCA – feltárt komparatív előnyök mutatója, x_{ij} – „i” régióban és „j” ágazatban tevékenykedő középállalatok üzemi eredményének 4-es tagú mozgó átlaga, x_i – „i” régió középállalatainak üzemi eredményének 4-es tagú mozgó átlaga, X_j – „j” ágazatban tevékenykedő középállalatok üzemi eredményének 4-es tagú mozgó átlaga országosan, X – az összes középállalat üzemi eredményének 4-es tagú mozgó átlaga.

A hazai középállalati szektor vizsgálatának eredményei

A vállalatok életkorstruktúráját tekintve 2013-ban a vizsgált 2676 vállalat mintegy 62%-a (1670 cég) volt legalább 13 éves (2000 előtt alapított), 29%-uk (770 cég) 5–13 éves (2000 és 2008 közötti alapított) és 9%-ot (254 cég) tett ki az 5 évnél fiatalabb (2008 után alapított) cégek aránya. Azonban a középállalati szektor mérete a vizsgált időszakban országosan és régióként egyaránt csökkenő tendenciát mutatott. Míg 2000-ben még közel 3200 középállalat több mint 250 ezer munkavállalót foglalkoztatott, addig 2013-ban az alig több mint 2600 vállalkozás már mindössze 212 ezer főt. A legnagyobb visszaesés a válság első fázisában, 2008–2009-ben volt.⁸ A régiós vizsgálatok esetén is megfigyelhető a csökkenő tendencia, de a mértéke eltérő. A foglalkoztatási adatok alapján a vizsgált időszakban a legjelentősebb, 24%-os zsugorodás a Dél-Alföldön és Észak-Magyarországon volt megfigyelhető, a Dél-Dunántúlon pedig 20%-os volt a csökkenés. E tekintetben Közép-Magyarországon (7%) és Közép-Dunántúlon (9%) volt a legkisebb visszaesés, de az országos átlaghoz képest Észak-Alföldön (13%) is csekélyebb volt a foglalkoztatás visszaesése (1. ábra). A középállalati

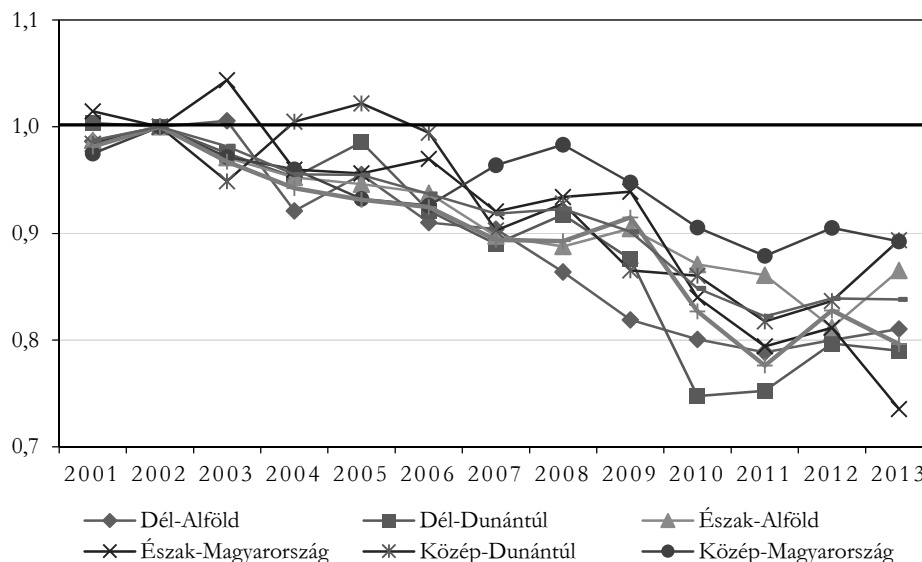
⁸ A megszűnés mellett olyan vállalatok is vannak közöttük, amelyek leépítések vagy elaprózódás révén kiestek az elemzés látóköréből.

szektor – zsugorodása dacára – fontos szereplő a feldolgozóiparban, mivel foglalkoztató szerepe közvetlenül a nagyvállalatok utáni helyre sorolja vállalatait. 2000-ben az adatbázisunkban szereplő összes feldolgozóipari KKV 14, 2013-ban pedig mintegy 9%-át tették ki a tényleges és potenciális közép-vállalatok, miközben a foglalkoztatás 69, illetve 64%-át összpontosították, jelentősen maguk mögé utasítva a mikro- és kis-vállalatokat. Ez a vonásuk minden bizonnyal a jövőben is fennmarad majd, ellentétet képezve a szolgáltató szektor KKV-jeivel.

1. ábra

A feldolgozóipari közép-vállalatok foglalkoztatási létszámának alakulása évenként, régiók szerint (2000. év = 1,0)

Employed persons at manufacturing MEs by years and regions
(year 2000 = 1.0)



Érdekes eredményeket kapunk, ha a létszámadatok helyett a vállalatok regionális megoszlását vizsgáljuk (2. ábra). Úgy tűnik, hogy a közép-vállalati szektort nem a KMT-alapú iparra jellemző markáns területi koncentráció (Nyugat- és Közép-Dunántúl, részben Közép-Magyarország túlsúlya), hanem a népességarányos eloszlás jellemzi. Bár adatbázisunkból nem derül ki, de korábbi empirikus kutatásainkból arra következtethetünk, hogy ez a jelenség többé-kevésbé ennél finomabb bontásban is érvényesül, vagyis sok közép-vállalat található a nagyvárosok vonzáskörzetén kívül, kis- és közép-városokban, vidéki térségekben. Ez a német Mittelstand-vállalatokra emlékeztet, és jelentős kiaknázható potenciált jelenthet az egyre súlyosabb centrum-periféria viszonyt mutató térszerkezetben, és a lokális gazdaságok megújulásának egyik alapköve lehet.

2. ábra

**A középállalatok régiók szerinti megoszlása (szám, országos koncentráció)
2000-ben és 2013-ban**

Distribution of MEs by regions (number, national concentration),
in 2000 and 2013

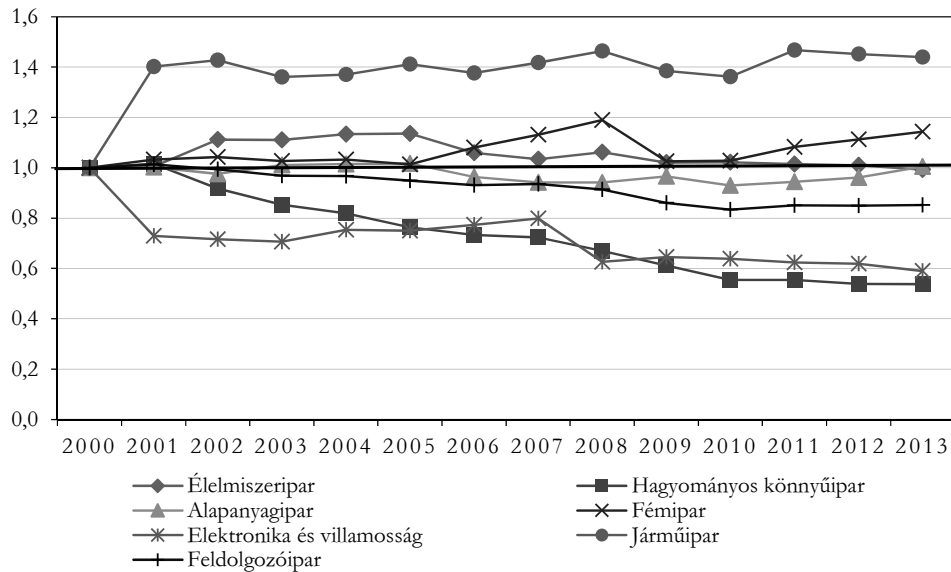


Ugyanakkor óvatosságra int az a tény, hogy a hatékonysági különbségek már nagyobb mértékben visszatükrözik a hazai ipar modern területi tagolódását. A közép-állalati szektor zsugorodása pedig az alacsonyan iparosodott (Dél-Alföld és Dél-Dunántúl) vagy a szerkezetátalakulás problémáival küzdő (Észak-Magyarország) régiókban a legjelentősebb, szemlélterve e vállalati kategória sérülékenységét a külső sokkhatásokkal szemben. A növekedési potenciál csak akkor marad kiaknázható, ha a vállalkozások vagy a fejlesztéspolitika sikerrel mérsékelik ezeket a gyenge pontokat. Speciális esetet képvisel Nyugat-Dunántúl, amely egyébként jó válságtűrő képességet mutatott a válság éveiben: középállalatainak visszaszorulása a külföldi működő tőke terfoglalását jelzi, és kiszorító, eltömődési hatások kialakulására enged következtetni. Az újabb és újabb külső beruházások hatásait tükröző fejlődési folyamatok rövid távon kedvezőnek tűnhetnek, de meglehet, hogy megakadályozzák a nagyvállalati integrációs formákon kívüli (például endogén, hálózatalapú) evolúciós alternatívák feltárását és kiaknázását, rombolva így a régió hosszú távú alkalmazkodási képességét.

3. ábra

A feldolgozóipari középállalatoknál alkalmazottak létszámának alakulása ágazatonként (2000. év = 1,0)

Employees at manufacturing MEs by branches (year 2000 = 1.0)



A hazai gazdaság szerkezete, így a feldolgozóipar is átalakult. Ezen változások a középállalati szektort is jelentős mértékben befolyásolták, és az ágazati vizsgálatok sokkal nagyobb eltéréseket mutatnak, mint a korábbi területi adatok (3. ábra). Az élelmiszeripar és az alapanyagipar 2000 és 2013 között a foglalkoztatás tekintetében stagnált, miközben a hagyományos könnyűiparban és az elektronikai ágazatban a középállalatoknál dolgozók száma közel a felére csökkent. A könnyűipari középállalatok zsugorodása részben a rendszerváltás utáni szerkezetátalakulásra, részben az egyre globalizálódó gazdaságra vezethető vissza, bár még így is a legjelentősebb foglalkoztató a feldolgozóipari középállalatokon belül (2013-ban közel 46 ezer alkalmazottal). Az elektronikai ágazat jelentős mértékű csökkenése egy olyan iparágra mutat példát, amely az 1990-es évekbeli kedvező adottságai (a Videoton és más vállalatok jelentős K+F-kapacitásai, kis erőfeszítéssel modernizálható gyártóbázisa) dacára a folyamatos feljebb lépés helyett az alacsony hozzáadott értékű bémunkára szakosodott, és az elmúlt években már nem volt képes tartani az iramot kelet-ázsiai versenytársaival. Nagyobb bővülés a járműiparban figyelhető meg, ahol 2000-ben még mindössze csak 21 ezer fő dolgozott, 2013-ban több mint 30 ezer fő, vagyis közel 50%-os volt a növekedés. A középállalati szektorban ez a változás a nagyvállalatok körül kialakuló beszállítói hálózatok fejlődésének is köszönhető, és összhangban áll a visegrádi országok iparági specializációs mintáival (Pavlínek et al. 2009, Domański et al. 2013,

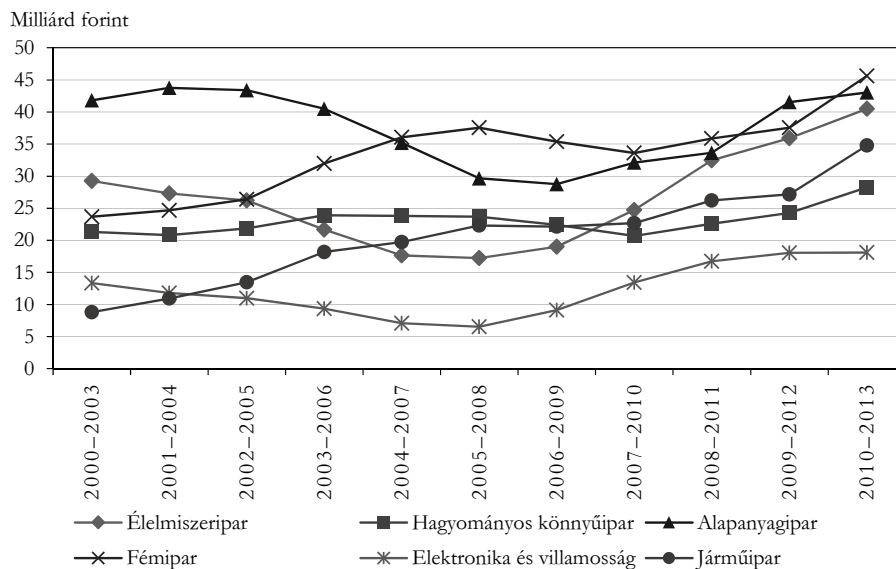
Rachwał 2015). A növekvő specializáció azonban a függőség erősödésével is jár, és az előbb már említett szerkezeti problémák kialakulásához, túlzott specializációhoz vezethet.

Az alkalmazottak létszáma mellett vizsgáltuk az ágazatokban működő közép vállalkozások üzemi eredményét is, annak érdekében, hogy a gazdasági teljesítmény is megjelenjen az elemzésben. Az adatokat nem korrigáltuk az inflációval, így azok idősoros vizsgálatokra csak korlátozottan alkalmasak, de a főbb tendenciák meghatározhatók belőlük. Ezek alapján megállapíthatjuk, hogy az ágazatok éves teljesítménye ingadozó, ami feltehetően a vállalatok által alkalmazott számviteli és adózási politika következménye. Ugyanakkor az adatok azt mutatják, hogy bár a legtöbb ágazatban csökkent vagy stagnált a foglalkoztatottak létszáma, a gazdasági teljesítmény javult, főként a vizsgált legutóbbi években. Az ingadozások miatt mozgó átlagolást alkalmaztunk, ami részben inflációs korrigálást is eredményezett (4. ábra).

4. ábra

Az üzemi eredmény alapján számított gazdasági teljesítmény alakulása

Economic output based on operating result



A gazdasági teljesítmény mozgó átlagai azt mutatják, hogy a gazdasági válság nem egyszerre érte el az iparágakat, s a hatás mértéke is eltérő volt. A vizsgált időszak első éveiben az alapanyagipar volt a legjobb teljesítményű iparág, azonban már a gazdasági válságot megelőző években teljesítménye kezdett visszaesni, 2006 és 2009 között elérte a mélypontot, s ezt követően újra növekedésnek indult, elérve a válság előtti szintet. A válságot megelőzően a fémipar volt az egyik legnagyobb mértékben bővülő ágazat. A válság hatása itt is megfigyelhető, ugyanakkor a vizsgált időszakban az iparág

megduplázza a gazdasági teljesítményét. Az élelmiszeripar teljesítménye is bővült, de az ágazat kitettségének következtében az éves adatok rendkívüli mértékben ingadoztak. Az adatok alapján megállapíthatjuk, hogy a hagyományos könnyűipart érintette legkevésbé a válság, bár érdemben nem tudta növelni a gazdasági teljesítményét, ami nem meglepő, ugyanis ebben az ágazatban volt a legjelentősebb létszámcsökkenés, és itt érvényesültek legnagyobb mértékben a költségalapú globális verseny hatásai. A kutatási időszak legfontosabb győztesének a járműipar bizonyult, teljesítményét közel megnégyszerezve, s emellett a foglalkoztatottak száma is ebben az ágazatban növekedett a legnagyobb mértékben. A foglalkoztatás jelentős csökkenését átélő elektronikai ipar zsugorodását ugyan nem követte a gazdasági teljesítményének csökkenése, de jelentős növekedést sem tudott felmutatni.

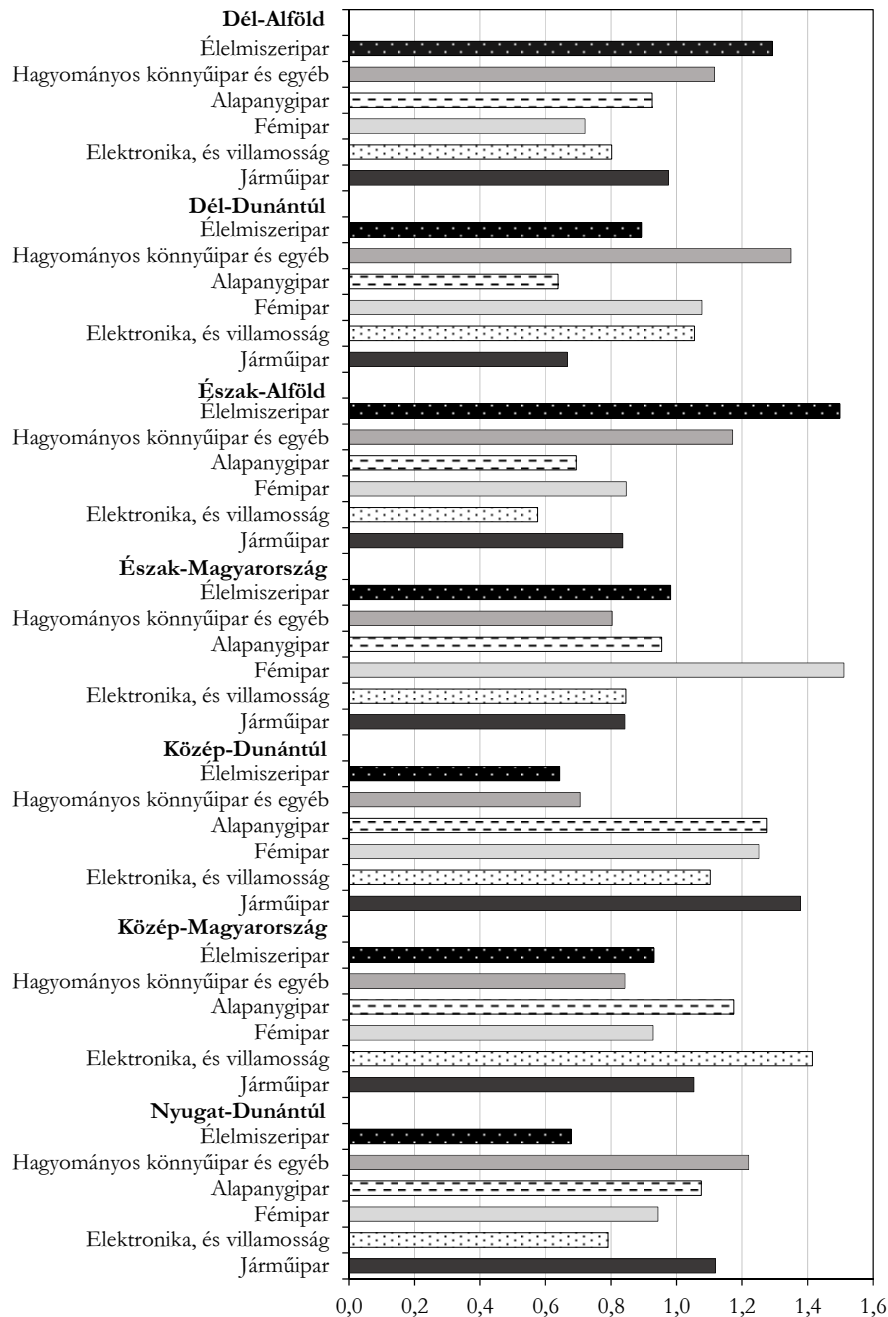
Értékes információkat szolgáltatnak a középállalatok térszerveződéséről a kutatás során felhasznált LQ- és RCA-mutatók. A lokációs hányados értékei alapján megállapítható, hogy a középállalati szektorban jelentősen eltér a magyar régiók feldolgozóiparának szerkezete (5. ábra). Kiemelkedő, 1,3-es értéket meghaladó koncentráció figyelhető meg öt különböző régióban, más-más ágazatban. Dél-Dunántúlon a hagyományos könnyűiparban (1,35), Észak-Alföldön az élelmiszeriparban (1,50), míg Észak-Magyarországon a fémiparban (1,51) figyelhető meg jelentős koncentráció, amelyek részben igazodnak a korábbi (örökölt) ipari szerkezethez. Közép-Dunántúlon a járműiparban (1,38), míg Közép-Magyarországon az elektronikai ágazatban (1,41) alakult ki a foglalkoztatottság adatai alapján területi sűrűsödés. A koncentráció mellett az LQ-mutató alapján meghatározható, hogy mely ágazatok nem jelentősek az egyes régiókban. Dél-Alföldön a fémipar (0,72) és az elektronikai ágazat (0,8), míg Nyugat-Dunántúlon az élelmiszer (0,68) és az elektronikai ágazat (0,79) nem jelentős a középállalati szektorban.

A lokációs hányadoshoz hasonlóan a versenyképességi mutató, a módosított RCA-index is jelentős differenciálódást mutat (6. ábra). A legmagasabb érték (2,41) a közép-magyarországi elektronikai iparban mutatható ki, és hasonlóan magas az index értéke (2,22) az észak-alföldi élelmiszeripar esetében. Ezek mellett az 1,3-et meghaladó érték figyelhető meg a dél-alföldi hagyományos könnyűipar, a dél-dunántúli fémipar, az észak-alföldi fém- és járműipar, valamint a közép-dunántúli járműipar esetén. Sajátos helyzetben van Észak-Magyarország, ugyanis két iparágban, az alapanyag- és a fémiparban magas, míg a további négy iparág esetén rendkívül alacsony, 0,8-nél kisebb értéket ért el.

5. ábra

A lokációs hányados (LQ) értéke régióként és ágazatonként, 2013

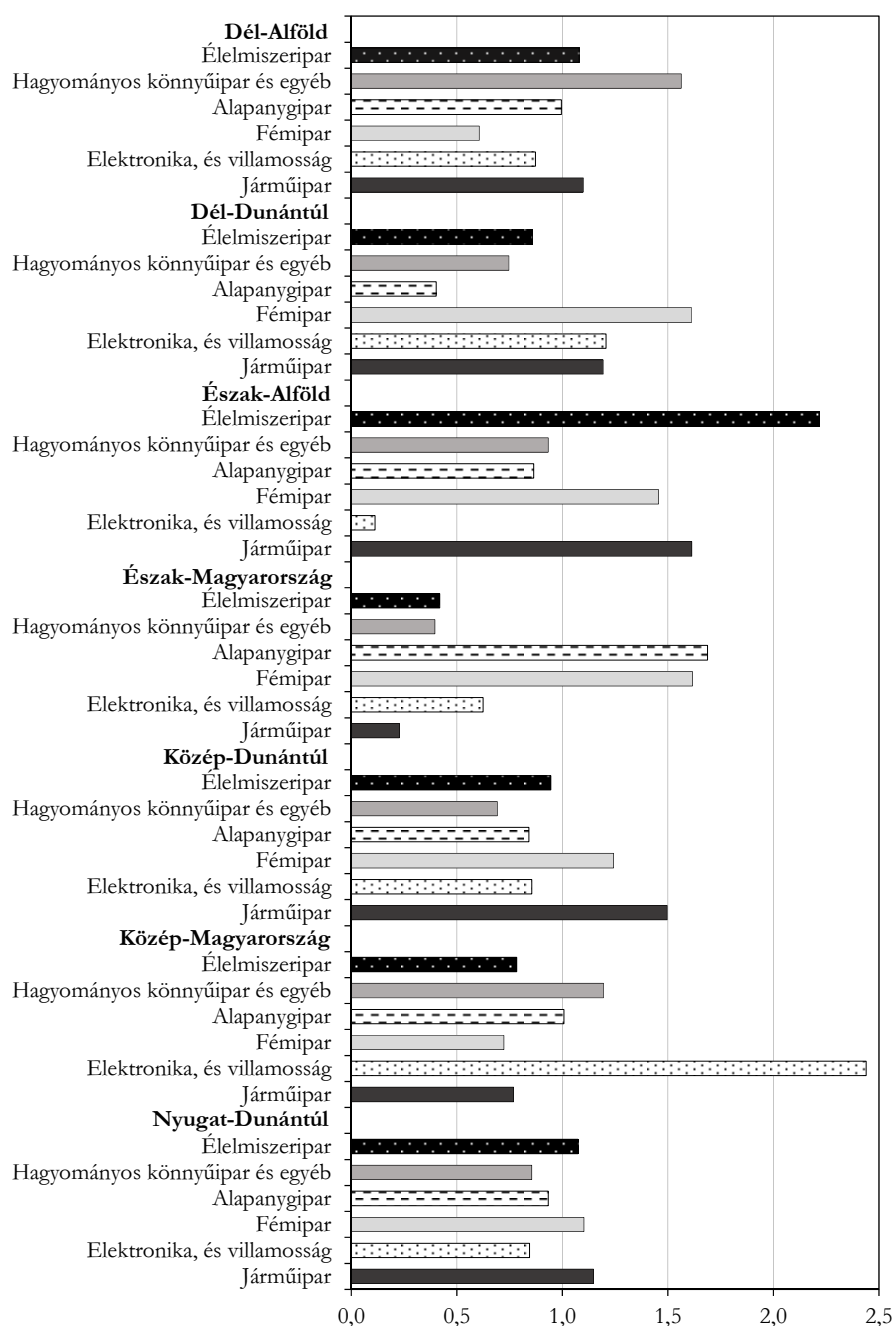
Value of location quotient (LQ) by regions and branches, 2013



6. ábra

A versenyképességi mutató (RCA) értéke régióként és ágazatonként, 2013

Value of RCA indicator by regions and branches, 2013

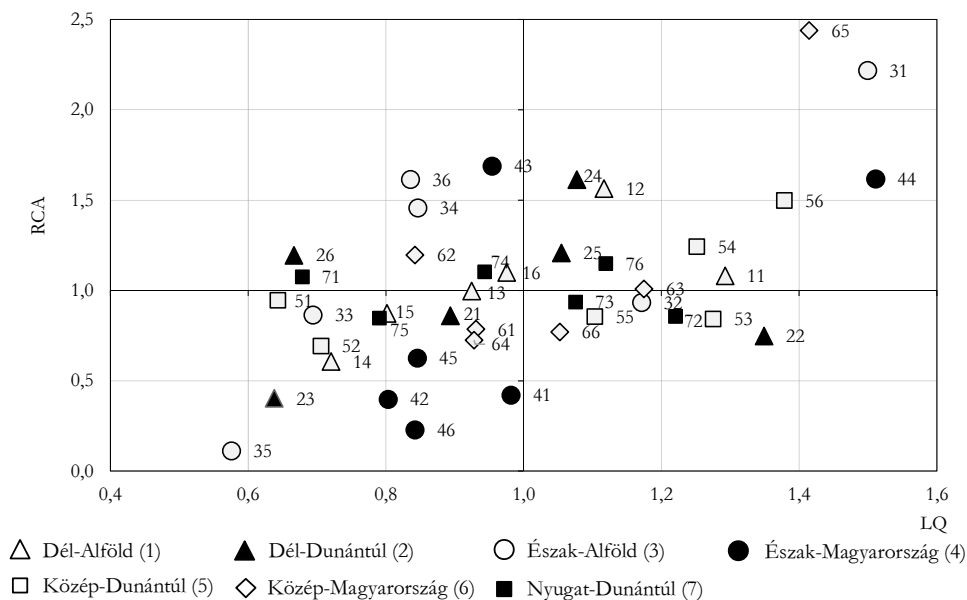


A komparatív előnyök és a foglalkoztatottság területi koncentrációjának összevetésével kialakított régió-iparág kapcsolatok alapján kimutatható, hogy mely régiók aknázták ki komparatív előnyüket a foglalkoztatás térbeli koncentrációja révén (7. ábra). Olyan iparágak is beazonosíthatóak az egyes régiókban, amelyekben jelentős a foglalkoztatás, de nem rendelkeznek komparatív előnnyel. Ilyen például a dél-dunántúli hagyományos könnyűipar, ahol a lokációs hányados kiemelkedően magas értékű, de a módosított RCA-mutató értéke csak 0,75, vagyis nem feltételezhető komparatív előny a középállalati szektorban.

7. ábra

A versenyképességi (RCA) és a lokációs (LQ) mutatók összevetése, 2013

Comparison of RCA and LQ indicators, 2013



Megjegyzés: A pontoknál található számok első számjegyei a területi kódok, a második számjegyei az ágazati kódok.
Ágazati kódok: 1 – élelmiszeripar, 2 – hagyományos könnyűipar és egyéb ipar, 3 – alapanyagipar, 4 – fémipar, 5 – elektronikai ipar, 6 – gép- és járműipar.

Az RCA- és az LQ-mutatók összevetésével a következő négy csoportot különböztethettük meg:

1. Azon régiók iparágai, ahol van komparatív előny és van területi koncentráció. Esetükben a térség kiaknázza a komparatív előnyét, vagyis él feltételezhető versenyképességi előnyével (például dél-alföldi élelmiszeripar, dél-dunántúli fémipar).
2. Azon régió-iparág kapcsolatok, ahol ugyan megvan a komparatív előny, de eddig nem sikerült azt kihasználni (például észak-alföldi járműipar, észak-magyarországi alapanyagipar).

3. Ahol nincs kimutatható komparatív előny, de koncentráció figyelhető meg (például közép-dunántúli alapanyagipar, nyugat-dunántúli könnyűipar).
4. Ahol nem mutatható ki komparatív előny és nincs területi koncentráció sem (például észak-alföldi elektronikai ipar, dél-dunántúli alapanyagipar).

Az elemzés alapján négy régió-iparág kapcsolat emelhető ki, amelyek jelentős, 1,3-et meghaladó RCA- és LQ-értékekkel rendelkeznek:

- észak-alföldi élelmiszeripar,
- észak-magyarországi fémipar,
- közép-dunántúli járműipar,
- közép-magyarországi elektronikai ipar.

További vizsgálatot igényelnek azon iparágak, amelyek nem aknázták ki a meglévő komparatív előnyeiket, valamint azon térségek iparágai, melyek a komparatív előnyök hiányában is területi koncentrációt mutatnak.

Következtetések

Az európai feldolgozóipar versenyképességében a következő évtizedekben a közép-vállalatok növekvő jelentőségével számolhatunk. Ez a kérdés különösen lényeges lesz a Magyarországhoz hasonló kis, nyitott gazdaságok esetében. A középvállalatok hazai tőkeakkumulációhoz való hozzájárulása, az önálló versenystratégiák megfogalmazásának képessége, e vállalatok kiemelkedő exportképessége, valamint a helyi és a regionális üzleti környezet formálásában játszott szerepük felértékeli őket az újraparosítási stratégiákban. Mivel Közép-Európa országaiban a külföldi működő tőke fejlődésben játszott szerepe nem váltható ki hazai forrásokkal, és nem nyílnak reális kilátások új „nemzeti bajnok” nagyvállalatok tömeges létrehozására sem, a gazdaságpolitikának érdemes figyelmet fordítania a középvállalati szektor helyzetbe hozására, illetve a versenyképes kisvállalkozások középvállalattá válásának támogatására. A középvállalatok megerősödése elősegíti a duális iparszerkezet iparági és területi különbségeinek oldódását, valamint a külföldi működő tőke áramlásától függő növekedési modell meghaladását. Népeségarányos regionális megoszlásuk révén a középvállalatok zászlóvivői lehetnek a kis- és középvárosok gazdasági megújulásának; foglalkoztatási alternatívát kínálhatnak az előretörő metropolisztérségek egyedulalmával szemben.

Óvatosságra int azonban bennünket az a tény, hogy a magyar középvállalatok fejlődését jelentős belső gátak hátráltatják. A tényleges (50 főnél nagyobb) középvállalatok, a potenciális középvállalatokként azonosítható (30–49 fős) kisvállalkozások és az általuk foglalkoztatottak száma 2000 óta lassú zsugorodó tendenciát mutat, továbbá a válság éveit még nagyobb mértékben megrostálták őket. Ezek a trendek azért is nyugtalanítóak, mert ugyanebben az időszakban a három másik visegrádi országot határozott újraparosodási tendenciák jellemezték, amelyek (különösen Lengyelországban) a középvállalatok számára is kedvezőnek bizonyultak. Bár a magyar feldolgozóiparban léteznek a német Mittelstand-vállalatokhoz hasonló középvállalkozások, számuk viszonylag kevés és gyengének számítanak.

Összességében megállapíthatjuk, hogy a hazai feldolgozóipari középállalati szektor mind területileg, mind iparágak terén meglehetősen sokszínű. Minden régióban találhatóak olyan ágazatok, amelyek sikeresek voltak az ezredfordulót követően, és a válságból is sikerült kilábalniuk, ugyanakkor kivétel nélkül mindegyik régióban találhatóak olyan ágazatok is, amelyeknek nem sikerült a 21. század kihívásainak megfelelni. Megfigyelhető egyfajta iparági átrendeződés, amelynek a nyertese a gépipar, vesztese pedig a hagyományos könnyűipar és a költségalapú versenysztratégiákat követő, a globális nyomás hatására rohamosan visszaszoruló elektronikai ágazat. Az ipar szerkezetváltásának területi metszete négy régióban mutatta ki egy-egy iparág erős, középállalkozásokhoz kapcsolódó lokalizációját és feltárt komparatív előnyeit (a vizsgálat értelemszerűen nem terjed ki a duális ipar meghatározó részét képviselő nagyvállalati szektorra). Ezekben a régiókban érdemes ezen iparágak fejlődését térség-specifikus eszközökkel is tovább ösztönözni. Ugyanakkor a gazdaságpolitika nem kerülheti meg az erős specializációs profillal nem rendelkező dél-dunántúli és dél-alföldi feldolgozóipar fejlesztését sem, ellensúlyozva a kedvezőtlen dezindusztrializációs folyamatok és a gazdasági térben ma már szabad szemmel is érzékelhető funkcióvesztés kártékony következményeit.

Természetes, hogy területi korlátokból és az itt felhasznált kutatási módszerekből adódóan tanulmányunk nem vállalhatja fel a hazai középállalati szektor fejlődési problémáinak átfogó tárgyalását, és számos felvetődő kérdésre nem ad kielégítő választ. További kutatást igényel például a középállalatok versenykörnyezetének részletes vizsgálata, versenysztratégiáik, nemzetköziesedésük, fejlődési kilátásaik, valamint az ezeket befolyásoló külső és belső tényezők megismerése, amelyekre kutatásunk empirikus szakaszában kerítünk majd sort.

Köszönetnyilvánítás

A tanulmány elkészítését az NKFIH #115577 sz. szerződése („A hazai középállalati szektor szerepe az ipar területi versenyképességében”), Lux Gábort a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatta. Az adatállományt az MTA KRTK Adatbankja biztosította. A szerzők köszönettel tartoznak a két anonim bírálónak, akik értékes kritikájukkal és javaslataikkal segítették a kézirat átdolgozását.

IRODALOM

- ANWAR, K.–SZŐKÉNÉ BOROS, ZS. (2010): A bruttó hazai termék (GDP) növekedéséhez való hozzájárulás *Statisztikai Szemle* 88 (10–11.): 1123–1131.
- BALASSA, B. (1965): Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage *The Manchester School* 33 (2): 99–123.
- BARBARESCO, G.–SALERNO, E. (2013): Mid-sized companies according to Mediobanca-Unicamer. In: Coltorti F.–Resciniti R.–Tunisini A.–Varaldo R. (eds.): *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness* pp. 13–40. Springer-Verlag Italia, Milano.

- BARTA, GY. (2000): A külföldi működő tőke szerepe a magyar ipar duális struktúrájának és regionális differenciálódásának kialakulásában In: Horváth Gy.–Rechnitzer J. (szerk.): *Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón* pp. 265–281., MTA Regionális Kutatások Központja, Pécs.
- BARTA, GY. (2005): The role of Foreign Direct Investment in the spatial restructuring of Hungarian industry. In: Barta, Gy.–G. Fekete, É.–Szörényiné Kukorelli, I.–Timár, J. (eds.): *Hungarian Spaces and Places: Patterns of Transition*. pp. 143–160. Centre for Regional Studies, Pécs.
- A Bizottság 2003. május 6-i 2003/361/EK ajánlása a mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározásáról (EGT vonatkozású szöveg) (HL L 124., 2003.5.20).
- CASSIA, L.–COLOMBELLI, A. (2010): Growth factors in medium-sized enterprises: The case of an Italian region *International Entrepreneurship and Management Journal* 6 (4): 437–458.
- CIMOLI, M.–DOSI, G.–STIGLITZ, J. E. (2015): The rationale for industrial and innovation policy *Intereconomics* 50 (3): 126–132.
- COHEN, E. (2007): Industrial policies in France: The old and the new *Journal of Industry, Competition and Trade* 7 (3): 213–227.
- COLTORTI, F.–VARALDO, R. (2013): Implications for managerial and industrial policy. In: Coltorti F.–Resciniti R.–Tunisini A.–Varaldo R. (eds.): *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness* pp. 137–146., Springer-Verlag Italia, Milano.
- CZAKÓ, E.–KÖNCZÖL, E. (2014): A hazai kis- és középvállalatok exportjának kritikus sikertényezői *Külgazdaság* 58 (5): 30–52.
- DOMAŃSKI, B.–GUZIK, R.–GWOSDZ, K. – DEJ, M. (2013): The crisis and beyond: The dynamics and restructuring of automotive industry in Poland *Int. J. Automotive Technology and Management* 13 (2): 151–166.
- ÉLTETŐ, A. (2003): *Integráció és nemzetközi versenyképesség – a magyar gazdaság esélyei*, Műhelytanulmányok, 52., MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.
- HOLZ, M. (2013): Strategies and policies to support the competitiveness of German Mittelstand companies. In: Coltorti, F.–Resciniti, R.–Tunisini, A. – Varaldo, R. (eds.): *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness* pp. 147–168., Springer-Verlag Italia, Milano.
- HSIEH, C.-T.–OLKEN, B. A. (2014): The missing “missing middle” *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 89–108.
- JÓNA, Gy. (2013): A területi tőke fogalmi megközelítései *Tér és Társadalom* 27 (1): 30–51.
- JÓNA, Gy. (2016): A kooperatív KKV-hálózatok területi dimenziói és hatásai *Területi Statisztika* 56 (1): 66–88.
- KISS, É. (2002): A magyar ipar térszerkezeti változásai *Földrajzi Értesítő* 51 (3–4): 347–364.
- KÖNCZÖL, E. (2007): *A középvállalati szektor szerkezeti és működési sajátosságai* Műhelytanulmányok 87. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Budapest.
- LENGYEL, I. (2014): Reorganization of Hungarian manufacturing sector: Impacts of EU accession and global crisis *European Journal of Business Research* 14 (2): 93–100.
- LUX, G. (2013a): A Baranya megyei ipari parkok közlekedési adottságai és fejlesztési problémái. In: Kiss, E. É.: *A hazai ipari parkok különböző dimenzióiban* pp. 111–126., Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs.

- LUX, G. (2013b): Kritikus tömeg alatt: a fejlesztési együttműködés lehetőségei a kisebb nagyvárosokban *Tér és Társadalom* 27 (4): 52–74.
- MAUREL, F.–SÉDILLOT, B. (1999): A measure of the geographic concentration in French manufacturing industries *Regional Science and Urban Economics* 29 (5): 575–604.
- MIKESY, Á. (2013): A magyarországi mikro-, kis- és középállalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok. Egy vállalati felmérés tanulságai *Külgazdaság* 57 (1): 92–120.
- MIKESY, Á. (2015): A magyarországi mikro-, kis- és középállalatok nyitottsága a külső tőkebevonás iránt *Köz-Gazdaság* 10 (1): 113–132.
- MORRISON, A. (2008): Gatekeepers of knowledge within industrial districts: Who they are, how they interact *Regional Studies* 42 (6): 817–835.
- MUKKALA, K. (2004): Agglomeration economies in the Finnish manufacturing sector *Applied Economics* 36 (21): 2419–2427.
- NEMES NAGY, J.–LÓCSEI, H. (2015): Hosszú távú megyei ipari növekedési pályák (1964–2013) *Területi Statisztika* 55 (2): 100–121.
- NÖLKE, A.–Vliegenthart, A. (2009): Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe *World Politics* 61 (4): 670–702.
- PAVLÍNEK, P.–DOMAŃSKI, B.–GUZIK, R. (2009): Industrial upgrading through Foreign Direct Investment in Central European automotive manufacturing *European Urban and Regional Studies* 16 (1): pp. 43–63.
- RABELLOTTI, R.–CARABELLI, A.–HIRSCH, G. (2009): Italian industrial districts on the move: Where are they going? *European Planning Studies* 17 (1): pp. 19–41.
- RACHWAŁ, T. (2015) Structural changes in Polish industry after 1989 *Geographia Polonica* 88 (4): pp. 575–605.
- SMALLBONE, D.–ROGUT, A. (2005): The challenge facing SMEs in the EU's new member states *International Entrepreneurship and Management Journal* 1 (2): 219–240.
- SZAKÁLNÉ KANÓ, I. (2013): A gazdasági tevékenységek térbeli eloszlásának térképi megjelenítése magyar tudásintenzív ágazatok példáján *Területi Statisztika* 53 (5): 435–456.
- SZERB, L. (2010): A magyar mikro-, kis- és középállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata *Vezetéstudomány* 41 (12): 20–35.
- SZERB, L.–KOMLÓSI, É.–PÁGER, B. (2016): Measuring entrepreneurship and optimizing entrepreneurship policy efforts in the European Union *CESifo DICE Report* 14 (3): 8–21.
- SZERB, L.–MÁRKUS, G.–CSAPI, V. (2014): Versenyképesség és nemzetköziesedés a magyar kisvállalatok körében a 2010-es években *Külgazdaság* 58 (5): 53–75.
- KSH (2014): *Területi statisztikai évkönyv* Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- TÖRÖK, Á. (1996): *A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései* „Versenyben a világgal” kutatási program, Műhelytanulmányok, 8., Budapesti Közgazdaságtudományi Egyletem, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest.
- TÖRÖK, Á. (2011): A magyar gazdasági válság mélyebb rétegeiről *Ezredforduló* (a História melléklete) 1: 19–24.
- TUNISINI, A.–RESCINITI, R. (2013): Background and goals of the book In: Coltorti F.–Resciniti R.–Tunisini A.–Varaldo R. (eds.): *Mid-sized Manufacturing Companies: The New Driver of Italian Competitiveness* pp. 1–11., Springer-Verlag Italia, Milano.
- WELTER, F.–BIJEDIĆ, T.–HOFFMANN, M. (2015): *Triebwerk des Erfolgs – Der deutsche Mittelstand im Fokus*. GE Capital Deutschland – Institut für Mittelstandsforschung, Bonn.