

KAZAINÉ ÓNODI Annamária

## EXPORTÁLÓ VÁLLALATAINK SOKSZÍNŰSÉGE

A kutatás az exportáló vállalatok heterogén jellegét mutatja be a vállalati versenyképességi kutatás 2013, 2009, 2004 és 1999-es adatbázisának elemzésén keresztül. A kutatás fő módszertani eleme a K-középpontú klaszterelemzés, ahol az exportteljesítmény mércéi jelentették a klaszterképzés tényezőit. A klaszterelemzés négy klasztert azonosított: „stabil növekedők”, „stagnálók”, „fejlődő exportálók” és a „kismértékű” exportálók csoportját. A vállalatok pénzügyi teljesítményének elemzése során a klaszterek között szignifikáns jövedelmezőségi különbséget lehetett kimutatni, általánosságban elmondható, hogy a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok jövedelmezősége magasabb, ugyanakkor a legsikeresebb exportáló vállalatcsoporton belül statisztikailag nem lehetett kimutatni a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. A magas exportintenzitással rendelkező „stabil növekedő” és „stagnáló” vállalatok összehasonlítása során a szerző arra a következtetésre jutott, hogy a jobb exportteljesítmény és a magasabb jövedelmezőség háttérben jobb működési jellemzők és jobb menedzsmentképességek állnak.

**Kulcsszavak:** nemzetközivé válás, export, teljesítmény, vállalati versenyképességi felmérés, klaszterelemzés

Nyitott gazdaságok számára különösen lényeges kérdés, hogy hogyan növelhető az export versenyképessége. Bruneckiene és Paltanaviciene (2012) exportversenyképességi-modelljüket Porter gyémántmodellje (Porter, 1990) alapján alkották meg, melyben az egyik meghatározó tényező az exportáló vállalatok versenyképessége, ezt egészítik ki a keresleti tényezők, a termelési körülmények és a környezeti feltételek. Általánosan elfogadott álláspont, hogy egy ország export-versenyképessége háttérben a vállalkozások versenyképessége áll. Mitől válik egy vállalat nemzetközi szintűen is versenyképessé? Mi áll az exportsiker háttérben? Ezt a kérdést sokan kutatták, különböző nézőpontokból, különböző módszertanokkal. Jelen tanulmánynak nem az a célja, hogy ezt a kérdést megválaszolja, hanem hogy rámutasson arra, hogy a magyarországi exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak, s ezzel egy differenciáltabb gondolkodást indítsanak el róluk.

### Szakirodalmi kitekintés

Az exporttevékenységgel foglalkozó szakirodalom rendkívül szerteágazó, különböző szempontok alapján csoportosítható. Meghatározóak a makrogazdasági adatokon alapuló elemzések, Magyarország exportszerkezetét vizsgálta Munkácsi (2009a, b), Czákó (2010), Bodnár et al. (2013). Magyarország külkereskedelmi

nyitottsága folyamatosan nőtt az 1990-es évektől. Az exportvolumen növekedését a 2008-2009-es pénzügyi-gazdasági válság megtörte, viszont 2011-ben az exportvolumen már meghaladta a válság előtti szintet. 2014-ben 8,3%-os növekedés volt az előző évhez képest. 2014-ben az export folyóáras értéke elérte a bruttó hazai termék 91%-át (KSH, 2014). Az árukivitel legnagyobb részét (54,6%) a gépek és szállítóeszközök tették ki, ugyanakkor a legnagyobb növekedést a feldolgozóipari termékeknél lehetett kimutatni, amely árucsoport a második legnagyobb részesedéssel rendelkezett a termékkivitelből (31,6%).

A makrogazdasági elemzéseket egészítik ki a vállalatszintű vizsgálatok, melyeket további két csoportba sorolhatjuk: a kvantitatív elemzések és a kvalitatív vizsgálatok. Reszegi – Juhász (2014) kutatásukban 2.766 többségi magyar és 1.876 külföldi tulajdonban lévő vállalat pénzügyi beszámolóit alapján számított pénzügyi mutatóit hasonlították össze a 2008 és 2011 közötti időszakra. Kutatásukban egyrészt tőkehatékonyági klasztereket képeztek (befektetett tőkearányos nyereség, ROIC alapján), másrészt tulajdonosi szerkezet alapján végeztek vizsgálatokat, melyet továbbbontottak két-két csoportra. A külföldi tulajdonú vállalatokat az ágazati átlagbérekhez viszonyított bérszintjük alapján „betanítókra” és „fejlettekre” osztották, a belföldi tulajdonú vállalatokat exporthányaduk alapján csoporto-

sították (25%-os exportarányával rendelkezők kerültek az exportálók csoportjába). Reszegi – Juhász (2014) vizsgálata a magyar gazdaság szerkezetének kettős dualitását támasztotta alá. Országos termelékenységi adatok alapján, a külföldi tulajdonú vállalatok termelékenyebbnak bizonyultak, ugyanakkor Reszegi – Juhász (2014) hangsúlyozták, hogy a külföldi tulajdonú vállalatokon belül is fennáll a duális szerkezet. A „Fejlett” külföldiek azok, akik kiemelkednek termelékenységben, tőkehatékonyságban, technikai felszereltségben, a többi csoporthoz viszonyítva több, mint kétszeres bérszínvonal tartozik hozzájuk. A másik (Betanítók) csoport jellemzőit tekintve elmarad a „Fejlett” külföldiektől, sőt több szempontból a magyar vállalatok közül sem emelkednek ki. A belföldi exportáló vállalatok termelékenysége és tőkehatékonysága magasabb volt, mint a belpiacra koncentrálóké és magasabb béreket is fizettek. Összességében Reszegi – Juhász (2014) kutatásukban pénzügyi mutatók alapján részletes összehasonlítást végeztek a külföldi és belföldi tulajdonban levő magyarországi vállalatok között, illetve az exportáló és nem exportáló belföldi tulajdonban levő vállalatok között, ugyanakkor exportteljesítmény alapján mélyebb, részletesebb kategorizálást nem végeztek. Jelen tanulmány ezt hivatott pótolni.

Az exportsiker háttérében álló tényezők feltárását szolgálják a kvalitatív elemzések csoportjába tartozó vállalati esettanulmányok. Például Ábel – Czakó (2013) tíz esettanulmány bemutatásán keresztül elemzi az exportsiker kritikus tényezőit. Kutatásukban fókuszpontba kerül a tulajdonos/menedzser meghatározó szerepe és kiemelik a vállalati képességek (különösen innovációs képesség, tanulási készség, kapcsolatteremtés és fenntartás a kritikus piaci szereplőkkel, külföldre lépéssel párhuzamos kultúraváltás) meghatározó voltát. Az esettanulmányok meghatározó szerepe abban is megnyilvánul, hogy rávilágítanak a kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének ágazati sajátosságaira. Például a biotechnológiában a globálisan született vállalatok a jellemzőbbek, a nemzetköziesedés legfőbb hajtóereje a szabályozó intézményrendszerhez és a tőkéhez való közelség (Antalóczy – Halász, 2011). Ezzel ellentétben, az információtechnológiában a nemzetköziesedésnek csupán csíráit lehetett felfedezni, a legfőbb motivációnak a tudásszerzést tekintették (Csonka, 2011). Nagyarányú exporttevékenység jellemezte a magyar orvosi műszergyártást, a nemzetköziesedést elsősorban a piacszerzés motiválta, ezután következett csak az új tudás megszerzése és a versenyképesség javítása. Egyértelműen a humán tényező elégtelenségében látták a legfontosabb korlátot (Sass, 2011).

Jelen tanulmánynak nem célja a szakirodalom részletes áttekintése, ez többek között megtalálható Ábel – Czakó (2013) és Reszegi – Juhász (2014) könyvében.

A továbbiakban csak azt a kérdést vizsgálom, hogy az exportkutatások során milyen vállalati csoportokat képeztek, milyen összehasonlításokat végeztek, illetve kiemelek néhány fő megállapítást.

Több hazai (Kállay – Lengyel, 2008; Kállay, 2011; Szerb – Márkus, 2008; Szerb, 2008), illetve külföldi kutató (Miocevic – Crnjanak-Karanovic, 2011; Stojan – Rialp – Rialp, 2011; Majocchi et al., 2005) vizsgálta a kis- és középvállalatok exportaktivitását, illetve az exportsiker háttérében álló tényezőket. Szerb (2008) pozitív kapcsolatot mutatott ki a cégek növekedése és az exporttevékenység között, ugyanakkor a vállalati növekedésre a stratégiai tényezők gyakorolták a legnagyobb hatást a külpiaci kapcsolatok mellett. Békés – Muraközy (2011) a KKV-k növekedése, a termelékenység és az export kapcsolatát vizsgálták, számításaik alapján minden méretkategóriában az exportáló vállalatok hatékonyabbak voltak, mint a nem exportálók. Mikesy (2013) szintén arra a megállapításra jutott, hogy az exportáló hazai mikro-, kis- és középvállalatok több tényező alapján is jobb teljesítményt nyújtottak, mint a nem exportálók. A foglalkoztatás növelése terén tapasztalták a legnagyobb eltérést, de a jövedelmezőség és a beruházási tevékenység is kedvezőbbnek bizonyult az exportáló vállalatoknál. Tehát a hazai kutatásokban meghatározóak a vállalati méret szerinti vizsgálatok, illetve az exportáló és nem exportáló vállalatok jellemzőinek összevetése.

Az innováció és a nemzetközivé válás kapcsolatát vizsgáló tanulmányokban (Török – Petz, 1999; Inzelt, 2011a,b; Halpern – Muraközy, 2009) a vállalatokat nemcsak exportteljesítményük, hanem innovációs teljesítményük alapján is csoportosították, illetve vizsgálták a köztük fennálló kapcsolatot. Halpern – Muraközy (2009) pozitív kapcsolatot találtak az export jövedelmezősége, az exportrészesedés és a vállalat innovációs teljesítménye között.

Több kutató vizsgálta az exportteljesítmény és a jövedelmezőség közötti viszonyt. A kiválasztási megközelítés szerint, már eleve a hatékonyabb vállalatok lépnek külpiacokra (Bernard – Jensen, 1999), míg Navaretti – Castellani (2004) és Merino (2012) az exporton keresztüli tanulás fontosságát hangsúlyozzák. A tanulási folyamaton keresztül növekszik a hatékonyság is. Mindkét hatást kimutatta Békés – Muraközy (2011) és Loacker (2005). Fryges és Wagner (2010) pozitív kapcsolatot talált a jövedelmezőség és az export között, de a kiválasztási hatást nem tudta igazolni. Grazi (2012) következtetése az volt, hogy az exporttevékenységgel nem jár automatikusan magasabb termelékenység. Érdemes megemlíteni Contractor et al. (2003) tanulmányát, akik áttekintették a jövedelmezőség és a nemzetközivé válás kapcsolatát empirikusan vizsgáló tanulmányok eredményeit. A kutatók egy része pozitív kapcsolatot, más

része negatív kapcsolatot mutatott ki, míg egy harmadik csoportnak nem sikerült szignifikáns kapcsolatot találnia. Contractor és szerzőtársai (2003) a nemzetközivé válás három szakaszát különítették el. Az elsőben, a nemzetközivé válás korai szakaszában csökkenő teljesítményt azonosítottak, mivel ebben a szakaszban jelentős beruházásokra van szükség, le kell győzni az idegenség terhét, jelentős tanulási folyamaton mennek keresztül a vállalatok, illetve a méretgazdasági előnyök még nem tudnak érvényesülni. A középső szakaszban érvényesülnek legjobban a nemzetközi terjeszkedés előnyei, a nemzetközi terjeszkedésből származó előnyök ebben a szakaszban rendszerint meghaladják a növekedés pótlólagos ráfordításait, növekvő teljesítményt lehet kimutatni. A nemzetköziesedés harmadik szakasza arra utal, hogy egy bizonyos ponton túl a növekedéssel együtt már nem nő lineárisan a teljesítmény, mivel a koordinációs és vállalatirányítási költségek meghaladják a növekedésből származó pótlólagos jövedelmet.

A hazai és nemzetközi kutatásokban három fő csoportosítási szempont található: tulajdonosi szerkezet, méret, vállalati teljesítmény alapján, illetve ezt egészítik ki egy negyedikkel, amikor a vizsgálatokat egy adott iparágra vagy ezen belül egy speciális szegmensre szűkítik le.

### A kutatás célja, az adatbázis jellemzői

A tanulmány fő kutatási kérdése, hogy az exportteljesítmény alapján milyen vállalati csoportokat különböztethetünk meg egymástól, illetve ezek a vállalatcsoportok milyen jellemzőkkel bírnak. A kutatás egyediségét az adta, hogy nem lettek kizárva a 25% alatti exportarányú vállalatok, illetve nem előzetes elvárások alapján történt a vállalatok besorolása, hanem az exportteljesítmény alapján. A kutatáshoz többek között azért választottuk a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan tanszékén a Versenyképesség Kutató Központ által lebonyolított vállalati versenyképességi kutatássorozatokat adatbázisait, mivel ezek lehetőséget biztosítottak a pénzügyi elemzések és a menedzseri önértékelések összekapcsolására. A kutatás négy kérdőíves felmérés adatbázisának elemzésén alapult: 2013, 2009, 2004 és 1999, amely adatbázisok egyenként legalább 300 vállalat adatait tartalmazták. A kérdőívek struktúrája változatlan volt, az alábbi négy fő részből épültek fel: felső vezetők által kitöltendő kérdőív, marketing, termelés, pénzügy, mely összességében több mint 60 oldalt jelentett kérdőívneként. A minta kiválasztásánál az ötven főnél többet foglalkoztató önálló jogi személyiséggel rendelkező cégeket célozták meg, ügyelve a méret és a területi reprezentativitásra. A vállalati mintákban a feldolgozóipari vállalatok domináltak, bár az 1999-ben jellemző 71%-os arány lecsökkent

2013-ra 45%-ra, követve az iparági tendenciákat. Ezzel párhuzamosan nőtt a szolgáltatócégek aránya, 21%-ról 34,7%-ra, de még így is alulreprezentálják a sokasági arányt, köszönhetően annak, hogy a felmérésbe nem vonták be a mikroállalkozásokat. A felmérésben reprezentálták magukat többek között építőipari, mezőgazdasági, élelmiszeripari cégek is, ugyanakkor a felmérésbe a pénzügyi szektort nem vonták be. Mindegyik adatbázisban a középvállalatok domináltak, az arányuk fokozatosan nőtt, 1999-ben 61,4%, 2013-ban 72,7%. Ezzel párhuzamosan a nagyvállalatok aránya 32,4%-ról lecsökkent 16,7%-ra. A vállalatok többsége belföldi tulajdonban volt, a legmagasabb arányt, 72,6%-ot a 2009-es felmérésben tapasztaltunk, 2013-as érték csak kismértékben maradt el ettől (71,3%). Az állami tulajdonú cégek aránya a mintában lecsökkent 5,7%-ra, míg a külföldi tulajdonban levők aránya megnőtt 23%-ra. (A minták részletes jellemzését lásd Chikán et al., 2014, 2009, 2004, 1999, 2009; Matyusz, 2011, 2014; Lesi, 2005.)

A vállalati minta reprezentativitását érdemes a kutatási cél szempontjából vizsgálni. A legalacsonyabb exportintenzitás (47%) 2009-ben jellemezte a vizsgált vállalatokat, ez az arány 2013-ra 53%-ra nőtt. A legmagasabb arány 2004-ben figyelhető meg, amikor a vállalatok 61,2%-ának volt valamilyen exporttevékenysége. (1. táblázat) A mintában szereplő kis- és középvállalatok 50,6%-a exportált, amely messze meghaladja Szerb – Márkus (2008) által megállapított 22,5%-os értéket, illetve a 2010-es uniós felmérés által megállapított 18%-os arányt. Bár a vállalati mintákban az exportáló vállalatok aránya meghaladta a sokasági arányt, ebből a szempontból tehát nem tekinthetjük reprezentatívnak, ugyanakkor jobb lehetőséget biztosított az exportáló vállalatok elemzéséhez.

*1. táblázat*

### A minta vállalatainak megoszlása exportintenzitás alapján %-ban

	2013 (n=300)	2009 (n=317)	2004 (n=301)	1999 (n=325)
nincs export	47,0	52,5	38,8	42,4
25% alatti export	20,3	24,9	26,4	20,3
26%-75%	14,0	15,8	20,2	19,5
75% feletti export	18,7	6,8	14,7	17,7

A vállalati mintákban az exportkoncentráció mértéke tükrözte a sokaság jellemzőit. Kállay – Lengyel (2008) alapján a magyarországi export 77%-a külföldi

tulajdonú vállalatoktól származott. 2011-ben az exportárbevétel 70%-át a TOP200 vállalat állította elő (lásd Juhász – Reszegi, 2012). A vizsgált vállalati mintákban a többségi külföldi tulajdonban lévő nagyvállalatok aránya 2009-ben 54,79% volt, 2004-ben 69,99% és ez az arány 2013-ra 79,38%-ra nőtt. 2013-ban a többségi külföldi tulajdonú vállalatok részesedése az exportárbevételből 90% volt, ezzel párhuzamosan a belföldi tulajdonú vállalatok exportrészesedése lecsökkent 10% alá. (2. táblázat) Ez a magas exportkoncentráció nem magyar jelenség, egyaránt jellemzi az Európai Uniót és az USA-t is (lásd Munkácsi, 2009).

alapvetően két csoportba sorolhatjuk. Egyrészt vannak a számított pénzügyi mutatók, másrészt ezt egészítik ki a vezetői értékelések. Leonidou et al. (2002) szerint a vizsgált tanulmányok kétharmadánál csupán egy teljesítménymércét alkalmaztak, a leggyakrabban alkalmazott mércék: exportintenzitás, exportvolumen-növekedés, exportjövedelmezőség.

Jelen kutatásban az exportteljesítményt három tényezővel mértük: exportárbevétel aránya az összárbevételben belül (pénzügyi adatok alapján számított), exportárbevétel nagysága (pénzügyi adatok alapján), exportárbevétel-változás (a pénzügyi adatok elemzése

2. táblázat

**Exportkoncentráció (exportértékesítés megoszlása) méret és tulajdonosi szerkezet szerint**

	2013-es felmérés				2009-es felmérés			
	állami (n=11)	belföldi (n=112)	külföldi (n=13)	összesen (n=136)	állami (n=6)	belföldi (n=65)	külföldi (n= 23)	összesen (n=94)
Kisvállalat	0,00%	0,33%	0,27%	0,60%	0,23%	2,07%	0,20%	2,49%
Középvállalat	0,00%	6,66%	10,86%	17,53%	2,16%	16,04%	20,15%	38,35%
Nagyvállalat	0,27%	2,22%	79,38%	81,87%	1,85%	2,52%	54,79%	59,16%
Összesen	0,27%	9,21%	90,52%	100,00%	4,24%	20,62%	75,14%	100,00%

  

	2004-es felmérés			
	állami (n=32)	belföldi (n=78)	külföldi (n= 43)	összesen (n=153)
Kisvállalat	0,12%	0,94%	0,09%	1,15%
Középvállalat	0,56%	3,42%	1,93%	5,90%
Nagyvállalat	16,94%	6,02%	69,99%	92,95%
Összesen	17,61%	10,37%	72,02%	100,00%

**A kutatás módszertana, klaszterelemzés**

Mivel a kutatás célja az exportáló vállalatok heterogenitásának bemutatása az előzetes feltételezések kizárása mellett, ezért a kutatás fő módszertani elemének a klaszterelemzést választottuk. A csoportosítási ismérv a vállalatok exportteljesítménye volt. Robertson és Chetty (2000) szerint nem alakult ki még egységes álláspont a vállalatok exportteljesítményének mérésére. Leonidou és társai 2002-es tanulmányukban áttekintették az alkalmazott teljesítménymércéket: exportintenzitás, exportértékesítés növekedése, exportjövedelmezőségi szint, exportértékesítés volumene, exportpiaci részesedés, exportfedezet, ROI, exporttal való elégedettség, észlelt siker, észlelt exportnövekedés, észlelt jövedelmezőség, észlelt piaci részesedés. A mércéket

és a vállalati önértékelés alapján felállított kategória). Ezt egészítettük ki egy negyedik tényezővel, az iparági átlaghoz viszonyított tőkejövedelmezőség önértékelésével. Az exportjövedelmezőség vizsgálatára nem volt megfelelő adatunk (a módszertan részletes leírást lásd Kazainé, 2012, 2014).

Többszöri futtatás után a K-középpontú klaszterelemzés végül négy klasztert eredményezett az 1999-es, a 2004-es és a 2013-as adatbázison. A 2009-es felmérésnek a pénzügyi-gazdasági válság következtében eltérő jellemzői voltak. Az elemzés során az egyik legnagyobb problémát a hiányosan kitöltött kérdőívek jelentették. 2009-ben az exportáló vállalatok majdnem fele nem adta meg pénzügyi adatait. Ennek hiányában nem lehetett őket bevonni a klaszterelemzésbe (összehasonlításképpen 2013-ban az exportálók kevesebb,



mint 5%-ára volt jellemző a hiányosan kitöltött kérdőív). A 2009-es adatbázison számos futtatást végeztünk. Leginkább releváns eredménnyel a három klaszterképzés járt, ez biztosította a legjobb összehasonlíthatóságot a többi évvel. A negyedik hiányzó klaszterter végül sikerült beazonosítani a klaszterelemzésből kimaradt vállalatcsoportban. Összességében a négy adatbázis elemzése megerősített négy különböző jellemzővel rendelkező vállalatcsoportot: stabil növekedők (a legsikeresebb exportorientált vállalatok), stagnálók, fejlődő exportálók, kismértékű exportálók. E klaszterek bemutatása a következő alfejezetekben történik. A vállalatcsoportok jellemzőit független mintás t próbával hasonlítottuk össze.

### Az exportteljesítmény-klaszterek jellemzői

#### *A legsikeresebb exportáló vállalatok (stabil növekedők)*

2013-ban az exportáló vállalatok 25%-a került a „stabil növekedők” csoportjába, ugyanakkor ők adták az össz exportárbevétel 91%-át. A korábbi években alacsonyabb volt a részesedésük, a vállalatok kevesebb, mint 20%-a tartozott ebbe a klaszterbe, ezzel szemben az exportárbevétel több, mint 60%-át adták. Tehát a klasztereken belül is megfigyelhető az erőteljes exportkoncentráció.

A „stabil növekvő” vállalatok rendelkeztek a legnagyobb exportárbevétellel, a legmagasabb exportintenzitással, exportnövekedési pályájukat elsősorban a növekedés jellemezte. 2013-ban, 2004-ben, 1999-ben mindegyik vállalat több mint egymilliárd forint exportárbevétellel rendelkezett, 2009-ben az arányuk 90% volt. (1. melléklet) A pénzügyi-gazdasági válság időszakát leszámítva növekvő exportintenzitás jellemezte őket, míg 1999-ben csupán a vállalatok 40%-a rendelkezett 75% feletti exportárbevétellel, ez az arány 2013-ban már 75% volt. (2. melléklet)

2004-ben és 1999-ben többségük nagyvállalati kategóriába tartozott. A minta jellemzőinek változása következtében, a nagyvállalatok aránya lecsökkent 2013-ban 45%-ra, ugyanakkor ez még mindig meghaladja a mintára jellemző 16,7%-os arányt. (3. melléklet)

A minta jellemzőiből adódóan 75%-uk feldolgozó ipari vállalat, de találhatunk szolgáltatócégeket is közöttük. A pénzügyi-gazdasági válság időszakát leszámítva a külföldi tulajdonú vállalatok aránya folyamatosan nőtt. Míg 1999-ben az arányuk csak 20% volt, 2004-ben dominánssá váltak (56,5%) és 2013-ban az arányuk elérte a 72,5%-ot. (4. melléklet)

#### *Stagnáló exportorientált vállalatok*

A „stagnáló” vállalatok minden klaszterképző ismérv szerint gyengébben teljesítettek, mint a „stabil növekvő” vállalatok. Annak ellenére, hogy magas exportintenzi-

tással rendelkeztek, 2013-ban átlagosan 76% volt, ez elmarad a „stabil növekvőknél” tapasztalt átlagos 84%-os aránytól. (A különbség statisztikailag is szignifikáns.) A vállalatok többsége 25% feletti exportaránytal rendelkezik minden vizsgált időszakban. (5. melléklet) A vállalatok méretéből adódóan az export-árbevételben jelentősen elmaradnak a stabil növekvők mögött. 2013-ban és 2009-ben nincs ötmilliárd forintot meghaladó éves export-árbevétellel rendelkező vállalat közöttük, míg 2013-ban a stabil növekvők több mint fele (52,5%) tartozott ebbe az export-árbevételi kategóriába. (6. melléklet)

2004-ben a vállalatok többsége (62,5%) a nagyvállalati kategóriába tartozott, amelynek következtében az összexport-árbevételből való részesedésük ebben az évben volt a legmagasabb (26%). 2009-ben és 2013-ban, amikor a középvállalatok domináltak (66,7%, 80%) a klaszteren belül, a klaszter részesedése az összárbevételből 10% alatt volt.

Többségük belföldi tulajdonú vállalat volt, 2013-ban volt a legmagasabb az arányuk (74%). A külföldi tulajdonú vállalatok aránya 33%-ról 25%-ra csökkent. A vállalatok 77%-a a feldolgozó iparban működött, amely a vállalati minta jellegéből is adódott, ezt követte a szolgáltatóvállalatok aránya (22,9% 2013-ban).

#### *Fejlődő exportálók*

A fejlődő exportáló csoport azonosítása jelentette a legnagyobb kihívást. Az 1999-es adatbázis elemzése kismértékben, de eltérő jellemvonásokat mutatott.

Mindegyik évben alacsony export-árbevétellel rendelkeztek. 2013-ban, 2009-ben és 1999-ben nem volt egymilliárd Ft feletti export-árbevétellel rendelkező vállalat, 2004-ben az arányuk 5% alatt volt. (9. melléklet) Ez egyaránt adódott az alacsony exportintenzitásból és a vállalati méretből. A vállalatok többsége 25% alatti exportaránytal rendelkezik, kivéve 1999-ben, amikor a fejlődő exportálók 52%-ának az exportintenzitása 75% felett volt (10. melléklet). Az export-árbevételből való részesedésük 4% alatt volt, annak ellenére, hogy az exportálók körülbelül 30%-a tartozott ebbe a csoportba.

Többségük belföldi tulajdonú középvállalati kategóriába tartozott. A külföldi tulajdonú vállalatok aránya 30% alatt volt (11. és 12. melléklet). Több mint felük feldolgozóipari cég volt, a szolgáltatóvállalatok 33%-os aránya után, az élelmiszeripari vállalatok aránya emelkedett ki.

#### *Kismértékű exportálók*

A „kismértékű exportálók” klaszterébe azok az alacsony export-árbevétellel és exportaránytal rendelkező vállalatok kerültek, ahol a tőkejövedelmezőség átlag alatti volt, illetve az exportaktivitás dinamikáját

a stagnálás jellemezte. Több mint 80%-uk 25% alatti exportarányúval, és százmillió forint alatti éves export-árbevételrel rendelkezett 2013-ban és 1999-ben. Az export-árbevételből való részesedésük minden évben 1,5% alatt volt.

2013-ban és 1999-ben a középvállalatok domináltak, 2004-ben viszont a kisvállalatok aránya volt a legmagasabb (48,8%). A belföldi tulajdonú vállalatok aránya folyamatosan nőtt, 2013-ban 87%, ezzel párhuzamosan a külföldi tulajdonú vállalatok aránya 10% alá csökkent.

### Pénzügyi teljesítmény vállalatcsoportonkénti vizsgálata

tőkével rendelkezett, ezért a torzítás elkerülése végett kizártuk őket a pénzügyi elemzésből. Ezen felül vizsgáltuk a mérlegegyezőséget is. Összességében 31 vállalatot zártunk ki az elemzésből pénzügyi megbízhatatlanság miatt, amely a klaszterelemzésbe vont exportáló vállalatok 20,5%-át jelentette. A kiszámított pénzügyi mutatók megerősítették a vállalati önértékelés alapján levont következtetéseket, miszerint a 2013-as felmérés szerint a „stabil növekedők” jövedelmezősége meghaladta a „stagnálókat” jövedelmezőségét 2012-ben, illetve a „fejlődő exportálók” jövedelmezősége felülmúlta a „kismértékű exportáló” vállalatok jövedelmezőségét. Ugyanakkor nem állíthatjuk teljes bizonyossággal azt,

3. táblázat

### Iparági átlaghoz viszonyított jövedelmezőség önértékelés alapján

Felmérés	Stabil növekedők		Stagnálókat		Fejlődő exportálók		Kismértékű exportálók	
	ROS	ROI	ROS	ROI	ROS	ROI	ROS	ROI
2013	3,73	3,85	2,71	2,57	3,67	3,76	2,71	2,48
2009	3,05	3,15	2,68	2,53	3,82	4,09	-	-
2004	3,88	3,8	2,22	2,19	3,49	3,67	2,42	2,14
1999	3,9	3,9	2,67	2,33	3,13	3,13	2,9	2,88

\* Ötfokozatú Likert-skála 1: mélyen átlag színvonal alatti, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő  
ROS= Árbevétel-arányos nyereség, ROI = tőkejövedelmezőség

Mivel az exportteljesítmény-klaszterek kialakítása során az egyik klaszterképző ismérv az iparági átlaghoz viszonyított jövedelmezőség volt, ezért óvatosan kell kezelni az exportteljesítmény-klaszterek pénzügyi teljesítményéről levont következtetéseket. Éppen a pénzügyi teljesítmény volt az a tényező, amelyik leginkább szétválasztotta a jelentős exporthányaddal rendelkező legsikeresebb „stabil növekvő” vállalatokat a „stagnálóktól”, illetve az alacsony exporthányaddal rendelkező vállalatokon belül elkülönítette a magas jövedelmezőséggel rendelkező „fejlődő exportálókat” a kismértékű exportálóktól. A „stabil növekvő” exportáló vállalatok és a „fejlődő exportálók” jövedelmezősége átlag feletti volt önértékelés alapján, míg a „stagnáló” és a „kismértékű exportáló” vállalatok jövedelmezőségüket átlag alattinak értékelték. A 2008-2009-es pénzügyi-gazdasági válság ideje alatt a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok jövedelmezősége lecsökkent átlag körüli szintre, viszont a fejlődő exportálók jövedelmezősége az önértékelésük alapján kiugróan magas volt. (3. táblázat)

A vállalati önértékelés tartalmazhat torzító tényezőket, ezért fontosnak tartottuk ennek összevetését a pénzügyi mutatók elemzéséből levonható következtetésekkel. 2013-ban két exportáló vállalat negatív saját

hogyan a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok jövedelmezősége lényegesen magasabb lenne, mint az egyébként sikeres, de alacsony exporthányaddal rendelkező „fejlődő exportálók” jövedelmezősége.

4. táblázat

### Exportteljesítmény-klaszterek jövedelmezősége pénzügyi mutatók és vállalati önértékelés alapján, 2013-as versenyképességi felmérés

	Stabil növekedők	Stagnálókat	Fejlődő exportálók	Kismértékű exportálók
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,71%	4,00%	8,15%	0,84%
2012 Saját tőke-arányos adózott eredmény (számított)	16,16%	6,07%	12,44%	2,48%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,29%	2,48%	7,32%	2,16%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés	3,73	2,71	3,67	2,71
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés	3,85	2,57	3,76	2,48

### VEZETÉSTUDOMÁNY

A pénzügyi mutatók a „kismértékű exportálókat” még kevésbé mutatták nyereségnek, mint a „stagnáló” vállalatokat, viszont ez a különbség a vállalati önértékelésben nem mutatkozott meg. Az önértékelés csak arra mutatott rá, hogy mind a két vállalatcsoportban iparági átlag alatti jövedelmezőség a jellemző, amit a pénzügyi mutatók megerősítettek. (4. táblázat)

Több kutatás foglalkozott az exporttevékenység és a jövedelmezőség kapcsolatával (például Bernard – Jensen, 1999; Navaretti – Castellani, 2004; Merino, 2012; Békés – Muraközy, 2011; Loacker, 2005; Fryges – Wagner, 2010). A 2013-as adatbázison vizsgáltuk azt a kérdést, hogy van-e összefüggés az exporttevékenység, az exportarány és a jövedelmezőség között. Az elvégzett független mintás t próbák megerősítették, hogy az exportáló vállalatok jövedelmezősége magasabb volt, mint a nem exportálóké mind a vállalati önértékelés, mind a számított pénzügyi mutatók alapján. (5. táblázat)

önértékelésnél az árbevétel-arányos nyereségnél kimutatható volt a nem exportálók szignifikánsan jobb önértékelése, a tőkejövedelmezőségnél viszont nem. Tovább vizsgálva a jövedelmezőség alakulását exportintenzitás szerinti kategóriánként, az látható, hogy a 25% és 75% exportarányal rendelkező vállalatok tőkejövedelmezősége és saját tőkearányos megtérülése jobb volt, mint az alacsony exportálóké (egy kivétel van csak: árbevétel-arányos nyereség önértékelés szerint). A 75% feletti exportarányal rendelkező vállalatok esetében nem lehet azt állítani, hogy jobb lenne a jövedelmezőségük, mint a közepes exportarányal rendelkező vállalatoké. Az elvégzett számítások ellentmondásos eredményekhez vezettek, de éppen ez az ellentmondásos eredmény erősíti meg Contractor et al. (2003) három fázisú elméletét.

Korrelációelemzés segítségével vizsgáltuk az exportintenzitás és a jövedelmezőség kapcsolatát; nem lehetett szignifikáns korrelációs kapcsolatot kimutatni.

5. táblázat

**A vállalatok jövedelmezősége exportintenzitás szerinti bontásban**

	Exportálók				
	Nincs export tevékenység (n = 102)	Exportálók összesen (n = 126)	25% alatti export (n = 45)	26%-75% (n = 36)	75% feletti export (n=46)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	4,43%	5,40%	3,62%	6,75%	6,11%
2012 Sajáttőke-arányos adózott eredmény (számított)	8,71%	10,25%	6,20%	10,44%	14,13%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	4,82%	5,11%	3,76%	5,47%	6,18%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,13	3,30	3,35	3,20	3,33
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,12	3,26	3,16	3,41	3,25

Korábbi állításunk az volt, hogy az exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak, ezért az exporttevékenység és a jövedelmezőség kapcsolatát tovább vizsgáltuk exportintenzitás szerinti bontásban. Mind a pénzügyi mutatók, mind a vállalati önértékelés azt mutatta, hogy a 25% alatti exportarányal rendelkező vállalatok jövedelmezősége alacsonyabb, mint a nem exportáló vállalatoké (5. táblázat). Ez összhangban van Contractor et al. (2003) megállapításával, akik azt hangsúlyozták, hogy nemzetköziesedés kezdeti fázisában csökkenő jövedelmezőség mutatható ki. A számított pénzügyi mutatók esetében a független mintás t próba szignifikáns különbséget mutatott. A vállalati

Erre magyarázatot adhatnak a korábbi megállapítások, miszerint amikor egy vállalat elkezd exportálni, az jelentős befektetést igényel, a jövedelmezősége csökken, s amikor átlépik a 25%-os küszöböt akkor mutatható ki némi javulás.

Az exportteljesítmény-klaszterek felhasználásával vizsgáltuk ezt a kérdéskört részletesebben. A „kismértékű exportáló” vállalatok alacsony jövedelmezősége okozta a 25% alatti exporttal rendelkező vállalatok alacsonyabb jövedelmezőségét, ugyanakkor ebből nem vonhatunk le messzebb menő következtetéseket, mivel a csoport több, mint felét a „fejlődő exportálók” tették ki, akik viszont átlagon felüli jövedelmezőséggel ren-

delkeztek. Tehát azt látjuk, hogy a 25% alatti exportintenzitású kategóriában egyaránt vannak iparági átlag alatti és átlag feletti jövedelmezőségű vállalatok is, ezt a csoportot sem tekinthetjük homogénnek.

radás a domináns exporttevékenység mellett átlagosan 9,63%-os sajáttőke-arányos megtérülést eredményezett, míg közepes exportintenzitásnál 1,67%-os megtérülést. (7. táblázat)

6. táblázat

Vállalatok jövedelmezősége exportintenzitás és exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	25% alatti export		26%-75% közötti export			
	Fejlődő exportálók (n=31)	Kismértékű export (n=24)	Stabil növekedők (n=10)	Stagnálók (n=13)	Fejlődő exportálók (n=13)	Kis-mértékű exportálók (n= 5)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,27%	0,58%	6,57%	3,75%	11,58%	2,25%
2012 Saját-tőke-arányos adózott eredmény (számított)	10,14%	2,79%	19,29%	1,67%	16,67%	1,25%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	5,50%	2,63%	7,57%	0,58%	10,67%	0,50%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,71	2,83	4,00	2,54	3,46	2,60
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,71	2,54	4,40	2,54	3,85	2,60

Az elvégzett független mintás t próba megerősítette, hogy a 26% és 75 % közötti exportarányal rendelkező vállalatok magasabb jövedelmezőséggel rendelkeztek, mint a 25% alattiak. Ha megnézzük ennek a csoportnak az összetételét, akkor azt láthatjuk, hogy vannak alacsony jövedelmezőségű vállalatok ebben a kategóriában is, a „stagnáló” és a „kismértékű exportálók” együttes aránya 43%, ugyanakkor a magas jövedelmezőségű „fejlődő exportálók” 31,7%-os aránya mellé bejön a szintén magas jövedelmezőségű „stabil növekvő” exportálók 10%-os aránya. (6. táblázat) Ennek a fajta összehasonlításnak az a problémája, hogy egy kategóriába soroltuk a 26%-os és a 74%-os exportintenzitással rendelkező vállalatokat, melyek még export szempontjából is nagyon eltérő jellemzőkkel bírnak.

A klaszterelemzés két csoportra bontotta a 75% feletti exportarányal rendelkező vállalatokat. Több mint felét a legsikeresebb, „stabil növekvő” vállalatok tették ki. Ugyanakkor a vállalati önértékelés alapján az iparági átlag alatti jövedelmezőséggel rendelkező „stagnáló” vállalatok 60%-a is 75% feletti exportarányal rendelkezett. A számított pénzügyi mutatóik alapján a „stagnáló” jövedelmezősége elmarad a „stabil növekvő” vállalatok, de még a „fejlődő exportálók” jövedelmezőségétől is. Ugyanakkor ez az iparági átlagtól való elma-

7. táblázat

75% feletti exportarányal rendelkező vállalatok jövedelmezősége exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	Stabil növekedők (n=30)	Stagnálók (n= 21)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,75%	4,38%
2012 Saját-tőke-arányos adózott eredmény (számított)	15,25%	9,63%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,21%	4,00%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,63	2,81
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,67	2,62

Összességében a számítások azt mutatták, hogy óvatosan kell bánni az olyan általános kijelentésekkel,



miszerint az exportintenzitás növekedésével nőni fog a jövedelmezőség. A korrelációs számítás ezt a hipotézist nem támasztotta alá, viszont a vállalatcsoportonkénti vizsgálatok következtében nem is cáfolhatjuk

Gyakran vizsgált kérdés, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőséggel rendelkeznek-e, mint a hazai vállalatok? A külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét támasztotta alá Reszegi – Juhász (2014), a kutatások összefoglalását adta Sass (2011) és Reszegi – Juhász (2014). A 2013-as versenyképességi kutatás adatbázisán elvégzett elemzések azt mutatták, hogy mind a pénzügyi mutatószámok alapján, mind a vállalati önértékelés alapján a többségi külföldi tulajdonú vállalatok jövedelmezősége magasabb, mint a többségi belföldi tulajdonú vállalatoké. (8. táblázat)

8. táblázat

**Vállalatok jövedelmezősége tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban**

	Többségi külföldi tulajdonú vállalatok (n=66)	Többségi belföldi (nem állami) tulajdonú vállalatok (n=205)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	6,19%	4,65%
2012 Sajáttőke-arányos adózott eredmény (számított)	11,94%	9,21%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	5,69%	4,96%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,36	3,16
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	3,41	3,10

Felmerül a kérdés, hogy valóban a külföldi tulajdon léte járul-e hozzá a magasabb jövedelmezőséghez, vagy pedig a különbség hátterében az áll, hogy egy, a nemzetköziesedéssel is összefüggő homogénebb vállalatcsoportot hasonlítunk össze a belföldi tulajdonú vállalatok heterogén csoportjával. A többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok több mint fele a legsikeresebb „stabil növekvő” exportáló vállalatok csoportjába tartozott, 24%-uk abba a „fejlődő exportálók” csoportba, akik elsősorban a hazai piaci igények kielégítésre koncentráltak magas jövedelmezőség mellett. A külföldi tulajdonú vállalatok 22%-a tartozott csak az alacsony jövedelmezőséggel jellemezhető klaszterbe. Nem meglepetés, hogy a többségi belföldi tulajdonú exportáló vállalatok többsége az alacsony exportintenzitással jellemezhető klaszterekbe került. Ugyanakkor érdemes figyelni arra, hogy közel azonos arányban kerültek a magas jövedelmezőséggel, de alacsony exportintenzitással rendelkező „fejlődő exportálók” (31,52%), az alacsony jövedelmezőséggel jellemezhető „kismértékű exportálók” (29%) és a magas exportarányal rendelkező „stagnáló” vállalatok közé (28%). A többségi belföldi tulajdonú vállalatoknak csupán a 10%-a került a legsikeresebb „stabil növekvő” vállalatok csoportjába. A két vállalatcsoport összetétele közötti különbség abban is megfigyelhető, hogy a legsikeresebb stabil növekvő exportáló vállalatok több mint 70%-a külföldi tulajdonban volt, míg az alacsony jövedelmezőségű klaszterekben a belföldi tulajdonú vállalatoknak volt 70% feletti részarányuk.

A magas exportintenzitású vállalatcsoportokban folytattuk a külföldi és belföldi tulajdonú vállalatok összehasonlítását, ezzel próbálva kiküszöbölni a nemzetköziesedésből adódó hatásokat. A „stagnáló” vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok aránya 25,7% volt, viszont magasabb eszközarányos jövedelmezőséggel rendelkeztek, mint ugyanazon csoporton belül a belföldi tulajdonú vállalatok.

9. táblázat

**Jövedelmezőség vizsgálata a magas exportintenzitással jellemezhető exportteljesítmény-klaszterekben tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban**

	Stabil növekedő		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
2012 Árbevétel-arányos üzleti/üzemi eredmény (számított)	7,1%	6,2%	2,5%	9,7%
2012 Sajáttőke-arányos adózott eredmény (számított)	16,3%	16,6%	5,7%	7,5%
2012 Eszközarányos adózott eredmény (számított)	7,4%	7,4%	2,0%	4,3%
Árbevétel-arányos nyereség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	4,10	3,62	2,81	2,44
Tőkejövedelmezőség vállalati önértékelés 5 fokozatú Likert-skálán	4,30	3,69	2,58	2,56

A sajáttőke-arányos adózott eredménynél nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni, illetve a vállalati önértékelés sem támasztotta alá e vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. A „stabil növekvő” csoporton belül a belföldi tulajdonú vállalatok aránya 25% volt, viszont a jövedelmezőségük ugyanolyan magas, mint a külföldi tulajdonú vállalatoké. Statisztikailag nem lehetett alátámasztani a legsikeresebb vállalatcsoporton belül a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét. Tehát vannak olyan sikeres exportáló magyar tulajdonban levő vállalatok, amelyek pénzügyi teljesítménye nem marad el a külföldi tulajdonban levő vállalatokétól. A következő kérdés, amit feltettünk, hogy a stagnáló vállalatok teljesítménye miért marad el a stabil növekvő vállalatok teljesítményétől. (9. táblázat)

### Siker háttérében meghúzó tényezők

Annak érdekében, hogy nagyobb rálátásunk legyen a legsikeresebb exportáló vállalatok (stabil növekedő klaszter) és a „stagnáló” vállalatok közötti különbség okára, összehasonlítottuk a két vállalatcsoport önértékelését. Bár a menedzseri önértékelés szubjektív és számos torzító tényezőt tartalmaz, mégis nyújt számunka egy megközelítő képet. A vállalatvezetőknek vállalatukat az iparági átlaghoz és a legerősebb versenytársukhoz is kellett viszonyítaniuk egy ötfokozatú Likert-skálán.

A „stabil növekvő” vállalatok menedzserei szignifikánsan jobb önértékelést adtak az iparági átlaghoz képest 2013-ban, 2004-ben, 1999-ben, mint a „stagnáló” vállalatok a piaci részesedés, termékminőség, technológia és menedzsment tekintetében. 2013-ban a stagnáló vállalatok leggyengébb pontja az iparági részesedés és a menedzsment volt. A válság időszaka alatt kismértékben eltérő képet kaptunk. Továbbra is a piaci részesedés a stagnáló vállalatok leggyengébb pontja, viszont a menedzsmentnél és a termék minőségében nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni. (10. táblázat)

A költséghatékonyság és a változó fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás volt az a két tényező, amelyben a legerősebb versenytárhoz viszonyítva a „stabil növekvő” vállalatok önértékelése minden évben meghaladta a „stagnálókat”. 2013-ban a „stabil növekvő” vállalatok minden vizsgált tényezőben szignifikánsan jobbnak bizonyultak. 2013-ban, 2004-ben és 1999-ben a legnagyobb különbség a rövid szállítási határidők és a kutatás-fejlesztési kiadások területén volt. 2013-ban a „stagnáló vállalatok” az önértékelésük alapján a versenyképes árak terén lemaradásban voltak még a legerősebb versenytársukhoz képest is. 1999-ben a stagnáló vállalatok második leggyengébb pontja a változó fogyasztói igényekhez történő alkalmazkodás volt (a leggyengébb értékelést minden csoportban mindig a kutatás-fejlesztési ráfordítások kapják). Az elmúlt 14 év alatt ezen a területen javulás figyelhető meg, de a stabil növekvő vállalatok mögötti lemaradás még 2013-ban sem tűnt el. Az elvégzett statisztikai elemzések azt

10. táblázat

### Iparági átlaghoz viszonyított önértékelés

	2013		2009		2004		1999	
	Stabil növekedők (n=40)	Stagnálók (n=35)	Stabil növekedők (n=20)	Stagnálók (n=19)	Stabil növekedők (n=25)	Stagnálók (n=32)	Stabil növekedők (n=20)	Stagnálók (n=9)
Piaci részesedés (az árbevétel alapján)	3,6	2,8	3,2	2,95	3,6	3,31	3,95	3,33
Technológiai színvonal	3,78	3,2	3,6	3,53	3,9	3,41	3,9	3,22
Menedzsment	3,65	3,09	3,35	3,42	3,8	3,26	3,85	3,56
Termék /szolgáltatás minősége	3,8	3,18	3,7	3,79	4	3,69	4,1	3,67

5 fokozatú Likert-skálán, (1: sokkal gyengébb, 3, hasonló 5: sokkal jobb)

mutatták, hogy az exportsiker mögött működési kiválóság áll. (11. táblázat)

Hasonló tendenciát figyelhetünk meg a legerősebb versenytárshoz való összehasonlítás során is. A „stag-

11. táblázat

Legerősebb versenytárshoz viszonyított önértékelés

	2013		2009		2004		1999	
	Stabil növekedők (n=40)	Stagnálók (n=35)	Stabil növekedők (n=20)	Stagnálók (n=19)	Stabil növekedők (n=24)	Stagnálók (n=30)	Stabil növekedők (n=20)	Stagnálók (n=9)
Költséghatékonyság	3,5	3,16	3,35	3,18	3,5	2,63	3,37	3,22
Versenyképes árak	3,5	2,94	3,2	3,24	3,17	3,07	3,53	3,22
Termékminőség	3,9	3,59	3,55	3,71	3,7	3,63	3,8	3,56
Termékskála	3,85	3,47	3,45	3,29	3,35	3,21	3	3,33
Termelési színvonal	3,9	3,28	3,42	3,35	3,39	3,07	3,33	3,25
Rövid kiszállítási idő	3,9	3,69	3,55	3,71	3,17	2,93	3,32	3,11
Fogyasztói igények változására való rugalmas reagálás	3,68	3,41	3,85	3,76	3,35	3,18	3,47	2,63
K+F-ráfordítások szintje	3,18	2,81	3,05	2,94	3,05	2,32	2,58	2,11

5 fokozatú Likert-skálán, (1: sokkal gyengébb, 3, hasonló 5: sokkal jobb)

A legsikeresebb „stabil növekedő” exportáló klaszterben belül a többségi belföldi tulajdonú vállalatok iparági átlaghoz viszonyított önértékelése szignifikánsan meghaladta a külföldi tulajdonú vállalatok önértékelését. A „stagnáló” vállalatcsoporton belül nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni a belföldi és külföldi tulajdonú vállalatok önértékelése között. Ez az önértékelés minden tekintetben elmaradt a „stabil növekvők” önértékelése mögött. (12. táblázat) Tehát azt láthatjuk, hogy a magasabb jövedelmezőség háttérben jobb működési jellemzők állnak függetlenül a tulajdonosi szerkezettől.

12. táblázat

Iparági átlaghoz viszonyított önértékelés exportteljesítmény-klaszter és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

	Stabil növekedők		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
Piaci részesedés	4,1	3,38	2,81	2,78
Technológiai színvonal	4,0	3,69	3,23	3,11
Menedzsment	3,9	3,55	3,08	3,11
Termék, szolgáltatás minősége	4,1	3,69	3,16	3,22

náló” vállalatok önértékelése, függetlenül a tulajdonosi szerkezettől, kedvezőtlenebb, mint a „stabil” növekedők. A „stabil növekedő” vállalatcsoporton belül több esetben hasonló értékelést adtak a többségi belföldi és külföldi tulajdonban levő vállalatok vezetői. Árnyszerű különbségek figyelhetők csak meg. A külföldi tulajdonú vállalatok erősebbnek tűnnek a technológiában és a költséghatékonyságban, míg a belföldi tulajdonú vállalatok önértékelése a piaci alkalmazkodás során kedvezőbb. A stagnáló vállalatok leggyengébb pontja a versenyképes árak, függetlenül a tulajdonosi szerkezettől. A belföldi tulajdonú vállalatok esetében a második kritikus tényező a költséghatékonyság, majd a piaci változások előrejelzése. A többségi külföldi tulajdonú vállalatoknál a piaci változások előrejelzését és a fogyasztói igényekhez való rugalmas reagálást a költséghatékonyság és a termelési színvonal követi. (13. táblázat)

Az iparági átlaghoz és a legerősebb versenytárshoz történő viszonyítás eredményéből arra is következtethetünk, hogy a jobb teljesítmény háttérben, jobb menedzsmentképeségek állnak. Ezért összehasonlítottuk a „stabil növekedők” és a „stagnálók” menedzsereinek önértékelését. Több területen nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni (például problémamegoldó képesség, üzleti érzék). A legnagyobb különbség az elemzőkészség területén tapasztalható a stabil növekedők javára, ezt követi a vezetési ismeretek, a számítástechnikai ismeretek és a szakmai ismeretek. (14. táblázat)

**Legerősebb versenytárshoz viszonyított önértékelés exportteljesítmény-klaszter és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban**

	Stabil növekedő		Stagnálók	
	belföldi (n=10)	külföldi (n=29)	belföldi (n=26)	külföldi (n=9)
Költséghatékonyság	3,40	3,52	3,17	3,13
Versenyképes árak	3,50	3,52	2,96	2,88
Termékminőség	3,90	3,93	3,63	3,50
Termelési színvonal	3,80	3,93	3,33	3,13
Piaci változások előrejelzése	3,90	3,52	3,21	3,00
Fogyasztói igények változására való rugalmas reagálás	3,80	3,62	3,54	3,00

14. táblázat

**Vezetői képességek önértékelése**

	Stabil növekedők (n=36)	Stagnálók (n=33)
Magas szintű szakmai ismeretek	4,32	4,17
Vezetési ismeretek	4,11	3,83
Problémamegoldó képesség	4,17	4,17
Fejlett kommunikációs képesség	3,94	4,03
Üzleti érzék	3,81	3,83
Számítástechnikai ismeretek	4,00	3,80
Elemzőképesség	4,08	3,66
Kockázatvállalási hajlandóság	3,67	3,77

5 fokozatú Likert-skálán

**Összefoglalás**

A kutatás célja, hogy a vállalati versenyképességi kutatás 2013, 2009, 2004, és 1999-es adatbázisának elemzésén keresztül bemutassa, hogy a magyarországi exportáló vállalatok heterogén sokaságot alkotnak. A vizsgálat során az exportteljesítmény volt a kiindulópont, ez került a klaszterelemzés középpontjába, amely négy klasztert azonosított. A legsikeresebb „stabil növekedő” exportáló vállalatok az összexport-árbevétel több mint 60%-át adták minden évben. Ők rendelkez-

tek a legmagasabb export-árbevétellel, a legmagasabb exportintenzitással, jövedelmezőségük iparági átlag felett volt. A „stagnáló” vállalatok minden tekintetben elmaradtak a stabil növekvő vállalatok mögött, annak ellenére, hogy magas exportintenzitással rendelkeztek. 2013-ben az összexport-árbevételből a részesedésük 10% alatt volt. A fejlődő exportálók bár alacsony exportvolumennel és alacsony exportintenzitással rendelkeztek, a jövedelmezőségük iparág átlag feletti volt, ellenben a kismértékű exportálókkal, akiket alacsony jövedelmezőség jellemzett.

A jövedelmezőség alakulását pénzügyi mutatókkal és vállalati önértékelés segítségével is vizsgáltuk. A korreláció számítás nem erősítette meg az exportintenzitás és a jövedelmezőség kapcsolatát, ugyanakkor a részesedmények alátámasztották Contractor et al. (2003) hipotézisét. A 25% alatti exportarányal rendelkező vállalatok jövedelmezősége alacsonyabb volt, mint a nem exportáló vállalatoké, 25% és 75% exportarányal rendelkező vállalatok tőkejövedelmezősége és saját-tőke-arányos megtérülése jobb volt, mint az alacsony exportálóké, ugyanakkor a 75% feletti exportarányal rendelkező vállalatok esetében nem lehetett azt állítani, hogy jobb lenne a jövedelmezőségük, mint a közepes exportarányal rendelkező vállalatoké. A további elemzések arra világítottak rá, hogy ha kialakítunk az exportintenzitás alapján különböző vállalatcsoportokat, e vállalatcsoportokon belül is eltérő jövedelmezőségű vállalatok találhatók. Ugyanakkor, ha az exportteljesítmény-klasztereken belül vizsgáljuk az exportintenzitás és a pénzügyi teljesítmény kapcsolatát, egyes esetekben megfigyelhető javuló tendencia, de statisztikailag nem lehetett sztochasztikus kapcsolatot kimutatni.

A külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét a teljes adatbázisban az elvégzett statisztikai próbák alátámasztották. Ugyanakkor figyelembe



kell venni, hogy egy viszonylag homogénabb csoportot (külföldi tulajdonú vállalatok) egy nagyon heterogén sokasággal hasonlítottunk össze. A legsikeresebb exportáló vállalatcsoporton belül statisztikailag nem lehetett kimutatni a külföldi tulajdonú vállalatok magasabb jövedelmezőségét sem pénzügyi mutatók alapján, sem vállalati önértékelés szerint. Tehát vannak olyan sikeres exportáló, magyar tulajdonban levő vállalatok, amelyek pénzügyi teljesítménye nem marad el a külföldi tulajdonban levő vállalatokétól.

A kérdés az, hogy a jelenleg magas exportintenzitással rendelkező stagnáló vállalatok hogyan tudnák növelni jövedelmezőségüket, hogyan válhatnak sikeresebbé? Ennek érdekében összehasonlítottuk a „stabil növekedők” és a „stagnálók” néhány működési jellemzőjét önértékelésük alapján. Az elvégzett statisztikai próbák alátámasztották a „stagnálók” gyengébb működési jellemzőit függetlenül a tulajdonosi szerkezettől. A stagnáló vállalatok leggyengébb pontjai: versenyképes árak, költséghatékonyság, a többségi külföldi tulajdonú vállalatoknál a piaci változások előrejelzését és a fogyasztói igényekhez való rugalmas reagálást kell még kiemelni. A gyengébb vállalati teljesítmény mögött gyengébb menedzsmentképeségek is álltak. A „stabil növekvő” vállalatok menedzserei elsősorban az elemzőkészség majd a vezetési ismeretek, számítástechnikai ismeretek és a szakmai ismeretek terén bizonyultak jobbnak önértékelésük alapján.

### Felhasznált irodalom

- Abel I. – Czakó E. (2013): Exportsiker nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Antalóczy K. – Halász Gy. (2011): Magyar biotechnológiai kis- és középvállalatok jellemzői és nemzetköziesedésük. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 78 – 100. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Békés G. – Muraközi B. (2011): Magyar gazellák: gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése Magyarországon. Műhelytanulmány. Budapest: MTA Közgazdaságtudományi Inézet
- Bernard, A. B. – Jensen J. B. (1999): Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47 (1), p. 1-25.
- Bodnár K. et al., (2013): A külkereskedelmi egyenleg dinamikája, az export és az import alakulása. MNB-Szemle különszám, okt. [http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu\\_mnbszemle/mnbhu\\_msz\\_20131030/bodnar.pdf](http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_mnbszemle/mnbhu_msz_20131030/bodnar.pdf)
- Bruneckiene, J. – Paltanaviciene, D. (2012): Measurement of Export Competitiveness of the Baltic States by Composite Index. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 23 (1), p. 50-62.
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (1999): Arcra a piac felé. Gyorsjelentés az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BKÁE
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2004): Fókuszban a verseny. Gyorsjelentés a 2004. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BKÁE
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2009): A vállalati versenyképesség válsághelyzetben. Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BCE
- Chikán A. – Czakó E. – Wimmer Á. (2014): Kilábalás göröngyös talajon – Gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről. Budapest: BCE [http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014\\_2.pdf](http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014_2.pdf)
- Czakó E. (2010): Vállalati teljesítmények méretkategóriák szerint és a versenyképesség intézményi és szolgáltatási rendszere. in: Állami Számvevőszék Kutatóintézete (2010): A közszféra és a gazdaság versenyképessége empirikus eredmények és tanulmányok. április, p. 69-84.
- Contractor, F. – Kundu, S. -Hsu, C-C. (2003): A Three-Stage Theory of International Expansion: The Link between Multinationality and Performance in the Service Sector. *Journal of International Business Studies*, v.34, n.1, p.5-18.
- Csonka L. (2011): Kutatás-fejlesztés és innováció a nemzetköziesedés tükrében – a magyar információtechnológiai ágazat kis- és középvállalatainak esete. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 34 – 56. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Fryges, H. – Wagner, J. (2010): Exports and Profitability: First Evidence for German Manufacturing Firms. *The World Economy* (2010). <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=45&sid=f0b36f30-bb13-4783-924a-5f2fd9831613%40sessionmgr4003&hid=4104>
- Grazzi, M. (2012): Export and Firm Performance. Evidence on Productivity and Profitability of Italian Companies. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 12, Issue 4, p. 423-444.
- Halpern L. – Muraközy B. (2009): Innovation, Productivity and Exports: the Case of Hungary. Műhelytanulmányok. Budapest: Magyar Tudományos Akadémia, 2009. november.
- Inzelt A. (2011): Innováció és nemzetközi terjeszkedés a kicsik világában. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 122 – 154. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>

- Juhász P. - Reszegi L.* (2012): Erősödő külföldi dominancia. Figyelő Top 200 kiadvány, p. 22-27.
- Kállay L.* (2011): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. Műhelytanulmány. [http://www.szolidaritas.org/files/1/3/KKV\\_versenykepesség\\_-\\_tanulmány\\_-\\_kl\\_2012\\_03\\_.pdf](http://www.szolidaritas.org/files/1/3/KKV_versenykepesség_-_tanulmány_-_kl_2012_03_.pdf)
- Kállay L. – Lengyel L.* (2008): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozás előtt. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam 1. szám, p. 54-76.
- Kazainé Ónodi Annamária* (2012): Az exportteljesítmények és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése. Vezetéstudomány, Különszám, p. 57-71.
- Kazainé Ónodi A.* (2014): Export performance clusters of the Hungarian enterprises. What factors are behind the successful export activities? *Entrepreneurial Business and Economics Review*, Vol. 2, No. 4, p. 9-29. <http://www.eber.uek.krakow.pl/index.php/eber/article/view/59>
- KSH* (2014): Külkereskedelem, 2014. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal 2015. július.
- Leonidou, C. L. – Katsikeas, C. S. – Samiee, S.* (2002): Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. *Journal of Business Research*, 55 (2002), p. 51-67.
- Lesi M.* (2005): A 2004-es versenyképesség-kutatás vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Versenyképesség-kutatások műhelytanulmány-sorozat, 2. kötet. Budapest: BCE Versenyképesség Kutató Központ
- Loacker, J. D.* (2005): Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*, 73 (2007), p. 69-68.
- Majocchi, A. – Bacchiocchi, E. – Mayrhofer, U.* (2005): Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships. *International Business Review*, 14 (2005), p. 719-738.
- Merino, F.* (2012): Firm's internationalization and productivity growth. *Research in Economics*, Volume 66, Issue 4, December, p. 349-354. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S109094431200035X>
- Miocevic, D. – Crnjanak-Karanovic, B.* (2011): Cognitive and Information-Based Capabilities in the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises: The Case of Croatian Exporters. *Journal of Small Business Management*, 49(4), p. 537-557.
- Matyusz Zs.* (2011): A 2009-es versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Budapest: Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ
- Matyusz Zs.* (2014): A 2013-as versenyképességi kutatás vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Versenyképesség tanulmány-sorozat. [https://webmail.uni-corvinus.hu/service/home/~/?auth=co&loc=hu\\_HU&id=12172&part=4](https://webmail.uni-corvinus.hu/service/home/~/?auth=co&loc=hu_HU&id=12172&part=4)
- Mikesy Á.* (2013): A magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok. *Külgazdaság*, LVII. év. január-február, p. 92-120.
- Munkácsi Zs.* (2009a): Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra. MNB-szemle. 2009. július, p. 22-38.
- Munkácsi Zs.* (2009b): A kelet-közép-európai országok exportszerkezete és exportspecializációja. MNB-tanulmányok, 81. 2009. szept.
- Navaretti, G. B. – Castellani, D.* (2004): Investment abroad and performance at home: the evidence from Italian multinationals. SEPR Discussion Paper 4284
- Porter, M. E.* (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press
- Reszegi L. – Juhász, P.* (2014): A vállalati teljesítmény nyomában. Budapest: Alinea Kiadó
- Robertson, C. – Chetty, S. K.* (2000): A contingency-based approach to understanding export performance. *International Business Review*, (2000), p. 211-235.
- Sass M.* (2011): Magyar orvosműszer-gyártó kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének jellemzői és néhány tényezője. *Külgazdaság*, LV. évf. szeptember – október, p. 57 – 77. <http://www.penzugykutato.hu/files/K%C3%BCIgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- 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, p. 36-58.
- Szerb L.* (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam, 2. szám, p. 1-35.
- Török Á. – Petz R.* (2009): Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. március, p. 213-230. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00047/pdf/torok.pdf>

Melléletek

1. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
100 MFt alatt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
100-499 MFt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
500-999 MFt	0,0%	10%	0,00%	0,00%
1000-4999 MFt	<b>47,50%</b>	<b>60%</b>	<b>36,00%</b>	<b>50,00%</b>
5000-9999 MFt	<b>20,00%</b>	<b>25%</b>	<b>28,00%</b>	15,00%
10000 MFt felett	<b>32,50%</b>	5%	<b>36,00%</b>	<b>35,00%</b>
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

2. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
25% alatt	0,0%	15,0%	4%	25%
25-75%	25,0%	<b>50,0%</b>	44%	35%
75% felett	<b>75,0%</b>	35,0%	<b>52%</b>	<b>40%</b>

3. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
Kisvállalat	2,5%	5,00%	0,00%	0,00%
Középvállalat	<b>52,5%</b>	60%	20,00%	30,00%
Nagyvállalat	<b>45,0%</b>	<b>35,00%</b>	<b>80,00%</b>	<b>70,00%</b>
Összesen	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

4. melléklet

„Stabil növekedő” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n=40)	2009 (n=20)	2004 (n=25)	1999 (n=20)
Állami	2,5%	10%	4,30%	30,00%
Belföldi	25,0%	<b>45%</b>	39,10%	<b>50,00%</b>
Külföldi	<b>72,5%</b>	<b>45%</b>	<b>56,50%</b>	20,00%
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

5. melléklet

„Stagnáló” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
100 MFt alatt	0,0%	10,50%	0,00%	0,00%
100-499 MFt	11,4%	<b>63,20%</b>	0,00%	0,00%
500-999 MFt	<b>42,9%</b>	21,10%	21,90%	<b>22,20%</b>
1000-4999 MFt	<b>45,7%</b>	5,30%	<b>62,50%</b>	<b>66,70%</b>
5000-9999 MFt	0,0%	0%	3,10%	11,10%
10000 MFt felett	0,0%	0%	12,50%	0,00%
Összesen	100%	100%	100,00%	100,00%

6. melléklet

„Stagnáló” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
25% alatt	2,9%	36,8%	28%	11%
25-75%	37,1%	<b>57,9%</b>	<b>41%</b>	<b>56%</b>
75% felett	<b>60,0%</b>	5,3%	31%	33%

7. melléklet

„Stagnáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
Kisvállalat	8,6%	27,8%	3,10%	0,00%
Középvállalat	80,0%	66,7%	34,40%	<b>55,60%</b>
Nagyvállalat	11,4%	5,6%	<b>62,50%</b>	44,40%

8. melléklet

„Stagnáló” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n=35)	2009 (n=19)	2004 (n=32)	1999 (n=9)
Állami	0,0%	6,30%	32,30%	33,30%
Belföldi	<b>74,3%</b>	<b>68,80%</b>	32,30%	<b>33,30%</b>
Külföldi	25,7%	25%	35,50%	<b>33,30%</b>



9. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása

	2013 (n= 45)	2009 (n=19)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
100 MFt alatt	24,4%	27,30%	16,30%	14,60%
100-499 MFt	<b>53,3%</b>	<b>63,60%</b>	<b>41,90%</b>	<b>72,90%</b>
500-999 MFt	22,2%	9,10%	<b>37,20%</b>	12,50%
1000-4999 MFt	0,0%	0%	4,70%	0,00%
5000-9999 MFt	0,0%	0%	0,00%	0,00%
10000 MFt felett	0,0%	0%	0,00%	0,00%

10. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
25% alatt	<b>68,9%</b>	<b>72,7%</b>	<b>51%</b>	6%
25-75%	28,9%	18,2%	28%	<b>42%</b>
75% felett	2,2%	9,1%	21%	<b>52%</b>

11. melléklet

„Fejlődő exportáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
Kisvállalat	2,2%	25%	16,30%	<b>31,30%</b>
Középvállalat	<b>80,0%</b>	20%	<b>48,80%</b>	<b>68,80%</b>
Nagyvállalat	17,8%	27,30%	34,90%	0,00%

12. melléklet

„Fejlődő exportálók” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

	2013 (n= 45)	2009 (n=11)	2004 (n=43)	1999 (n=48)
Állami	6,7%	20%	19,00%	6,50%
Belföldi	<b>64,4%</b>	<b>50%</b>	<b>54,80%</b>	<b>78,30%</b>
Külföldi	28,9%	30%	26,20%	15,20%

13. melléklet

**„Kismértékű exportáló” vállalatok exportárbevétel szerinti megoszlása**

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
100 MFt alatt	<b>80,6%</b>	<b>41,90%</b>	<b>85,40%</b>
100-499 MFt	19,4%	<b>55,80%</b>	14,60%
500-999 MFt	0,0%	2,30%	0,00%
1000-4999 MFt	0,0%	0,00%	0,00%
5000-9999 MFt	0,0%	0,00%	0,00%
10000 MFt felett	0,0%	0,00%	0,00%

14. melléklet

**„Kismértékű exportáló” vállalatok exportintenzitás szerinti megoszlása**

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
25% alatt	<b>83,9%</b>	51,2%	<b>100,00%</b>
25-75%	16,1%	27,9%	0,00%
75% felett	0,0%	20,9%	0,00%

15. melléklet

**„Kismértékű exportáló” vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban**

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=41)
Kisvállalat	<b>16,1%</b>	<b>48,80%</b>	<b>34,10%</b>
Középvállalat	<b>77,4%</b>	<b>39,50%</b>	<b>51,20%</b>
Nagyvállalat	6,5%	11,60%	14,60%

16. melléklet

**„Kismértékű exportáló” vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint**

	2013 (n= 31)	2004 (n=43)	1999 (n=40)
Állami	3,2%	19,50%	17,50%
Belföldi	<b>87,1%</b>	<b>65,90%</b>	<b>62,50%</b>
Külföldi	9,7%	14,60%	20,00%