

KAZAINÉ Ónodi Annamária

AZ EXPORTTELJESÍTMÉNYEK ÉS A HÁTTERÜKBEN ÁLLÓ VÁLLALATI JELLEMZŐK ELEMZÉSE

A tanulmány célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2009-es vállalati versenyképességi felmérés alapján. Több tanulmány vizsgálta a vállalatok exportteljesítményét vállalati méret és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban, az elemzésben a szerző viszont ettől eltérő szemléletmódot alkalmazott. A vállalatok exportteljesítménye áll (exportértékesítés volumene, aránya, exportárbevétel változása, jövedelmezőség), a vállalati csoportképzés, klaszterelemzés középpontjában. Három jól elkülöníthető klasztert sikerült azonosítani: a jelentős exporthányaddal és folyamatos növekedéssel jellemezhető sikeres exportáló vállalatok csoportját, a stagnálással, s gyakran csökkenő exportértékesítéssel jellemezhető vállalatcsoportot, s végül a harmadik klasztert azok a jelenleg még alacsony exportárbevétellel és alacsony exportarányjal jellemezhető vállalatok képezték, melyekre a növekedés és a kiugróan magas jövedelmezőség volt a jellemző. Az elemzés egyediségét az adja, hogy a vállalati versenyképességi felmérés adatbázisa lehetővé tette a különböző exportteljesítmények háttérben álló működési jellemzők vizsgálatát, amelynek eredményeit a cikk bemutatja. Fő következtetésként megállapítható, hogy a sikeres exportáló vállalatok csoportja mindegyik jellemző szerint jobb működési jellemzőkkel rendelkezik a másik két csoporthoz viszonyítva.*

Kulcsszavak: export, növekedés, vállalati stratégiák, vállalati teljesítmény, vállalati versenyképességi felmérés

Számtalan tanulmány foglalkozott a hazai vállalatok exportteljesítményével, tendenciáival, az exportkoncentráció mértékével. Egyrészt több tanulmány vizsgálta a magyarországi vállalatok nemzetközivé válási folyamatát, és a kifelé irányuló működőtőke-áramlás tendenciáit. Másrészt a gazdasági növekedés, a munkahelyteremtés szempontjából kitüntetett figyelmet kap a kis- és középvállalati szektor, és az egyik lehetséges fejlődési irányt a nemzetközivé válás jelenti. Az aggregát makroadatokat háttérben különböző exportteljesítmények és jelentős vállalati mozgások állnak. A cikk háttérben álló vizsgálatok célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2009-es vállalati versenyképességi felmérés alapján. A tanulmány kizárólag hazai adatbázisra és a magyarországi szakirodalom feldolgozására épült. A munka központi eleme a vállalati exportteljesítmény alapján végzett klaszterelemzés és a klaszterek összehasonlítása. A kutatási módszertan bemutatása után kiemelek néhány exportpiaci tendenciát a hazai szakirodalom alapján, bemutatva a klaszterképzés tényezőit, majd a tanulmány nagy részében a három exportteljesítmény

klaszter összehasonlítására kerül sor. A felmérés adatbázisa lehetővé tette a különböző exportteljesítmények háttérben álló vállalati stratégiák és vállalati működési jellemzők vizsgálatát – ez áll ennek a résznek a középpontjában.

A kutatás módszertana, az adatbázis bemutatása

A tanulmány elsődlegesen a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézetében működő Versenyképesség Kutató Központ által lebonyolított vállalati versenyképességi kutatás 2009-es kérdőíves felmérés adatbázisának elemzésére épült. A felmérés során összesen 2500 vállalatot kerestek fel, s 3%-os válaszadási hajlandóság mellett 317 vállalattól sikerült értékelhető kérdőívet szerezni. A kérdőív 4 fő részből állt: felsővezetői, marketing, termelés, pénzügy, melyet a legtöbb vállalatnál a különböző funkcionális területekért felelős menedzserek külön-külön töltöttek ki. Az elemzés során mind a négy részre támaszkodtam, amely elősegítette, hogy a vállalati működésről egy átfogóbb képet nyerhessünk. Szükséges megjegyezni, hogy a kérdőívek kitöltése nem volt teljes

* A tanulmány a TÁMOP-4.2.1/B-09/1/KMR-2010-0005 projekt támogatásával jött létre.

körü. A legkisebb kitöltési hajlandóságot a pénzügyi adatok területén tapasztaltuk, 50 % körüli volt a kitöltési arány. A minta 317 vállalatából csupán 152 vállalat (48%) adta meg az értékesítés árbevételét 2005-re és 2007-re. A többi kérdés esetén nagyobb válaszadási hajlandóságot tapasztaltunk. Például a marketing kérdőívben 275 vállalat (86,7%) válaszolt arra a kérdésre, hogy volt-e a vállalatnak 2008-ban 5%-ot meghaladó export-árbevétele. A különböző vizsgálati kérdéseknél az eltérő válaszadási hajlandóság következtében eltérő elemszámú mintával tudtam dolgozni.

A mintában szereplő vállalatok többsége (65,6%) a középvállalati kategóriába, 15,2% a nagyvállalati, míg 18,2% a kisvállalati kategóriába tartozott. A vállalatok 42%-a a feldolgozóipar területén, 23% a szolgáltatások, 19% a kereskedelem területén működött. A többségi külföldi tulajdon a vállalatok 16,2%-ára volt jellemző. A vállalatok 65,4%-a többségi belföldi tulajdonban, 5,6%-a pedig állami tulajdonban volt. (A versenyképességi kutatásról és az adatbázis részletes elemzéséről lásd Chikán – Czakó – Zoltayné, 2010; Matyusz, 2011.)

Az elemzés legfontosabb statisztikai módszertani eleme a K-középpontú klaszterelemzés volt. A klaszterképzés során a fő csoportosítási szempontnak a vállalatok exportteljesítményét tekinttem. A klaszterképzéshez egyaránt használtam pénzügyi adatokat és szubjektív vállalati önértékelést. A pénzügyi adatok megbízhatóságát alapvető számviteli összefüggések alapján ellenőriztem. Nyolc olyan vállalatot ki kellett hagyni a klaszterelemzésből, amelyek pénzügyi adatainak megbízhatóságával kapcsolatban kételyek merültek fel. A vállalatvezetőket a legtöbb esetben arra kérték, hogy egy 5 fokozatú Likert- skálán értékeljék a vállalati működésüket, illetve a vállalati környezet jellemzőit. Az objektív pénzügyi adatok és a szubjektív vállalati önértékelés együttes használata növeli az elemzés megbízhatóságát, ezért törekedtem a kettő együttes figyelembevételére. A klaszterképzés tényezői közül a 2008-as exportárbevétel nagyságát és az iparági átlaghoz viszonyított tőkejövedelmezőséget a vállalatvezetők megadták, a 2008-as exportárbevétel nagyságát viszont a megadott 2008-as éves árbevétel és az exportárbevétel aránya alapján számítottuk. Az exportnövekedési pályaváltozó a pénzügyi adatok elemzése és az exportpiacok változásának szubjektív vállalatvezetői értékelésének együttes figyelembevétele alapján alakult ki. Ez fontossága miatt részletesen olvasható az „Exportteljesítmény mérése - exportárbevétel változása 2005-2008 között” alfejezetben. Szintén külön alfejezetet foglalkozik a klaszterképzés ismérveinek és a klaszterek alapvető jellemzőinek bemutatásával. (Ezeket felüli részletes módszertani leírást lásd Kazainé, 2011.)

A különböző klaszterek összehasonlítása a legtöbb esetben vállalati önértékelésen alapult. A következtetések megbízhatóságát növelte egy adott kérdéskörön belül a minél több vizsgálati szempont alkalmazása. Erre remek lehetőséget

biztosított a megközelítőleg 120 oldalas kérdőív, illetve a vállalat működési jellemzőinek értékelése során egyaránt támaszkodtam a marketingvezető, a termelésvezető és a felső vezetés véleményére.

A magyarországi vállalatok exportteljesítményének vizsgálata méret és tulajdonosi szerkezet szerint

Magyarország külkereskedelmi nyitottsága az elmúlt évtizedben folyamatosan növekedett. Az exportvolumen töretlen fejlődést mutatott a 2008-as válságig, melynek hatása erőteljesen jelentkezett a 2009-es év exportteljesítményében. (2009-ben a külkereskedelmi kivitel az előző évhez képest 10%-kal csökkent forintban számítva, dolláralapon ez a csökkenés 23,7%-os volt. A 2009-es volumenindex 87,3%, a KSH adatai alapján.) A magyar külkereskedelmi forgalom 2008 negyedik negyedétől indult erőteljes csökkenésnek, a legnagyobb mértékű visszaesés (29%) 2009 januárjában volt, majd decemberben már megindult a növekedés (Szél, 2010). A 2010-es exportstatisztikák már újból növekvő tendenciát mutattak. (Értékindex forintban 118,7%, volumenindex 116,8%.) Juhász – Reszegi (2011) elemzése alapján a TOP 200 vállalatának válság utáni regenerálódása és növekedése egyértelműen exportvezérelt volt, ebben a vállalati körben átlagosan 35,5%-os exportnövekedést mutattak forintértéken. Több tanulmány (pl. Munkácsi, 2009; Kállay – Lengyel, 2007; Czakó, 2010; Szél, 2010; Juhász – Reszegi, 2011) mutatott rá a magyarországi export erőteljes koncentrációjára mind vállalati méret, mind tulajdonosi szerkezet alapján.

A 2009-es vállalati versenyképességi felmérésben szereplő vállalatok kevesebb, mint fele (47,3%) folytatott exporttevékenységet 2008-ban. A vállalatok 13%-a rendelkezett 50% feletti és 19%-uk 10 és 50% közötti exportarányal. Az exportáló vállalatok aránya a középvállalatoknál kis mértékben, de alulmúlta a nagyvállalatok 50%-os arányát, a kisvállalatok 51%-a rendelkezett exporttal. A vállalati mintában összességében a kis- és középvállalatok 46,7%-a végzett valamilyen exporttevékenységet 2008-ban. Ez az arány messze meghaladja Szerb – Márkus (2008) a KKV-szektorban végzett felmérésükben tapasztalt 22,5%-os arányt, illetve a 2010-es uniós felmérés 18%-os arányát (az EU-27 államaiban ez az arány 25%). Ugyanakkor összhangban van a 2004-es vállalati versenyképességi kutatás eredményeivel, ahol a kis- és középvállalatok több mint 50%-nak volt valamilyen exporttevékenysége (lásd Incze, 2005). Szerb – Márkus (2006) felmérésében a vizsgált KKV-cégek csupán 6,2%-a rendelkezett 50%-nál magasabb exportárbevétellel. Ez az arány a vállalati versenyképességi kutatás mintájában 13,5% volt. A nagyvállalati kategóriában a legmagasabb (8,3%) a 75%-os exporttal rendelkező vállalatok aránya. (lásd 1. táblázat).

1. táblázat

Vállalatok száma és megoszlása a 2008-as exportárbevétel aránya alapján vállalati méret szerinti bontásban

2008 exportrészesedés		Vállalati kategória					Összesen
		mikro	kis	közép	KKV össz	nagy	
nincs export	db	2	20	76	98	18	116
	%	66,70%	48,80%	54,30%	53,26%	50,00%	52,70%
10% alatti export	db	0	11	18	29	5	34
	%	0,00%	26,80%	12,90%	15,76%	13,90%	15,50%
11%-25%	db	0	2	12	14	6	20
	%	0,00%	4,90%	8,60%	7,61%	16,70%	9,10%
26%-50%	db	0	5	13	18	4	22
	%	0,00%	12,20%	9,30%	9,78%	11,10%	10,00%
50%-75%	db	1	1	11	13	0	13
	%	33,30%	2,40%	7,90%	7,07%	0,00%	5,90%
75% feletti export	db	0	2	10	12	3	15
	%	0,00%	4,90%	7,10%	6,52%	8,30%	6,80%
Összesen	db	3	41	140	184	36	220
	%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Több tanulmány (pl. Munkácsi, 2009; Kállay – Lengyel, 2007; Czakó, 2010) mutatott rá, hogy a vállalati méretnél a tulajdonosi szerkezet is szignifikánsan befolyásolja a vállalati exportorientációt. Munkácsi 2009-es felmérése alapján a magyar iparban a relatíve kisszámú nagy és külföldi vállalatok az exportárbevétel 78-80%-t adták. Kállay és Lengyel 2007-es felmérése azt mutatta, hogy a külföldi tulajdonban levő vállalatok a magyarországi export 77%-át realizálják. Czakó (2010) azt állapította meg, hogy bár a nagyvállalatok exportrészesedése csökkent, 64-65% körül állandósul. A 2009-es vállalati versenyképességi felmérés adatbázisán végzett elemzések is alátámasztották a fenti megállapításokat. A 2008-as becslést exportadatok alapján a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok adták az exportárbevétel 75%-át. A megadott pénzügyi adatok alapján 2007-ben ez az arány 80,63%, 2005-ben 73,3% volt. A külföldi tulajdonú vállalatok ugyanakkor az exportáló vállalatok csupán 27,6%-át jelentették. Ez az erős exportkoncentráció ugyanakkor nem csak magyarországi jelenség. Mayaer - Ottaviano (2007) több európai országban végzett felméréseben mutatott rá, hogy az exportforgalom jelentős részét néhány nagyvállalat bonyolította le. A tengerentúlon is megfigyelhető ez a jelenség, az USA-ban 2000-ben a felső 1% adta az export 88%-át (átvéve: Munkácsi, 2009). Az európai országokban tapasztalható exportkoncentráció mértékét lásd Czakó (2010).

A vállalati versenyképességi felmérés 2009-es adatbázisában a vállalatok majdnem fele (48,67%) többségi belföldi tulajdonban levő közép vállalat volt, viszont az exportrésze-

sedésük nem érte el a 20%-ot. A külföldi nagyvállalatok az exportáló vállalatok 9,21%-át tették ki, viszont ők adták 2008-ban az exportárbevétel több mint felét (54,79%), 2007-ben 64%-át. A külföldi tulajdonú vállalatok exportorientációja erősebb, mint a belföldi tulajdonú vállalatoké. A mintába szereplő külföldi tulajdonú vállalatok csupán 28%-a nem rendelkezett exporttal 2008-ban. (Ez 9 vállalatot jelentett, melyek között 3 építőipari és 2 kereskedelmi cég volt.) Ez az arány sokkal magasabb volt a többségi belföldi tulajdonban (53%) és a többségi állami tulajdonban (77%) levő vállalatok esetében. A külföldi tulajdonban levő vállalatoknál a legmagasabb a 75% feletti exportarányal rendelkező vállalatok aránya (31%). (Lásd 2. táblázat.)

2. táblázat

A 2008-as exportrészesedés többségi tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban

2008-as exportrészesedés	Többségi tulajdonos					
	állami		belföldi		külföldi	
	db	%	db	%	db	%
nincs export	20	76,9	74	53,2	9	28,1
10% alatti export	3	11,5%	25	18,0%	3	9,4%
11%-25%	0	0,0%	15	10,8%	3	9,4%
26%-50%	2	7,7%	13	9,4%	3	9,4%
50%-75%	1	3,8%	7	5,0%	4	12,5%
75% feletti export	0	0,0%	5	3,6	10	31,3
Összesen	26	100	139	100	32	100

Összességében a 2009-es vállalati versenyképességi felmérés adatbázisának elemzése alátámasztotta a Magyarországon a korábbi kutatásokban már kimutatott erőteljes exportkoncentrációt. Annak ellenére, hogy a felmérésbe szereplő vállalatok közel 85%-a a KKV-szektorhoz tartozott, mégsem vonhatunk

VEZETÉSTUDOMÁNY

le messzemenő következtetéseket az exportáló kis- és közép-vállalatok arányáról a minta nem megfelelő reprezentativitása miatt. Mivel az elemzett mintában magasabb az exportáló vállalatok aránya, mint a vizsgált sokaságban (magyarországi vállalkozások) ez nagyobb lehetőséget biztosított az exportáló vállalatok működési jellemzőinek feltárásához. Ugyanakkor korlátokba is ütköztünk arról az oldalról, hogy bár a nagyvállalatok felülreprezentáltak voltak az összvállalati sokasághoz képest, a legnagyobb exportáló vállalatoknak csupán néhány képviselője szerepelt a mintában, ami korlátozza a mintából levont következtetések általános érvényességét.

Az exportteljesítmény mérése – az exportárbevétel változása 2005-2008 között

Az exportteljesítmény alakulásának vizsgálata során egyaránt támaszkodtam a megadott pénzügyi adatokra és a szubjektív önértékelésre. A vállalati minta 53 olyan exportáló vállalatot tartalmazott, amelyek megbízható pénzügyi adatokat szolgáltatnak a 2005-ös, 2007-es és 2008-as évről. E szűkebb vállalatesoponton belül 13 olyan vállalat volt (24%), ahol az exportárbevétel nominális értéken töretlen növekedési pályát mutatott 2005 és 2008 között (lásd 3. táblázat). A vállalatok majdnem 40%-a 2005 és 2007 között növekedésről adhatott számot, míg 2008-ban 2007-hez képest csökkenő exportárbevételt tudott kimutatni. A 2008-as exportárbevétel csökkenésének hátterében több tényező állhat. Egyrészt nem szabad arról megfeledkezni, hogy a 2008-as exportárbevétel a megadott exportarányból lett számítva, amely csökkent a megbízhatóságát. Az exportárbevétel forintban kimutatott, és ha figyelembe vesszük azt, hogy 2007-ben az éves átlagos dollár árfolyam 183,83 Ft/dollár volt, míg 2008-ban 171,8 Ft/dollár, változatlan volumenű exportértékesítés mellett csupán maga a dollár gyengülése 6,5%-os exportárbevétel-csökkenést okozhatott forintértékben. Harmadrészt meg kell említeni, hogy a 2008-as válság a vizsgált minta vállalatainak 83,4%-nál forgalom visszaesést okozott. A hivatalos magyarországi exportstatisztikák 2008-ban még 14,4%-os növekedést mutattak ki a magyarországi termékkivitel értékében az előző évhez viszonyítva, addig 2009-ben az exportértékinde克斯 76,3% volt. 2009-ben általánosan jellemző az exportvisszaesés mind értékben, mind volumenben, a válság hatása ugyanakkor már 2008-ban is éreztethette hatását.

Csupán tíz olyan vállalat volt (18,9%), ahol a pénzügyi adatok az exportárbevétel csökkenését mutatták 2005 és 2007 között, míg 2007-2008 között növekedést, illetve 9 vállalat (17%) esetében tapasztaltunk folyamatos csökkenést. Összességében feltételezhetjük, hogy a minta vállalatainak több mint felénél az exportértékesítés növekedett 2005 és 2007 között.

3. táblázat

Az exportárbevétel-változás iránya 2005-2008 között

Exportárbevétel-változás iránya 2005-2008 között	vállalatok száma	
	db	%
Folyamatos csökkenés	9	17
2007-ig csökkenés, majd növekedés	10	18,9
2007-ig növekedés, majd csökkenés	21	39,6
Folyamatos növekedés	13	24,5
Összesen	53	100

A pénzügyi adatok alapján kirajzolódó tendenciát összevettem az exportpiacok alakulásának szubjektív értékelésével. A kereskedelem és marketing kérdőívben arra kérték a vezetőket, hogy értékeljék exportpiacaik összesített forgalmának alakulását az elmúlt 3-4 évben. A vállalatok csupán 12,5%-a értékelte exportpiacaik forgalmát csökkenőnek, 25% stagnálónak és 62,5% növekvőnek. Első ránézésre a szubjektív önértékelés pozitívabb képet fest a vállalatok exportértékesítésének alakulásáról, mint a pénzügyi adatok alapján kirajzolódó tendencia, amely több tényezővel magyarázható. A 2005-2008-as időszak értékelése nem tükrözte a válság exportértékesítésre gyakorolt negatív hatását, ez a 2009-es év értékelésénél jelenik meg nagyon erőteljesen. Pénzügyi adatok alapján 2005 és 2007 között a vállalatok 61,1%-a mutatott ki növekedést, ami teljesen összhangban van a vállalat szubjektív önértékelésével. Továbbá a marketing kérdőívben csak az 5%-ot meghaladó exportarányral rendelkező vállalatoknak kellett értékelniük az exportpiaci teljesítményüket, míg a pénzügyi adatok elemzése során nem volt ilyen szűrő, viszont sokkal kisebb volt a válaszadási hajlandóság.

A pénzügyi adatok és a szubjektív önértékelés alapján alakult ki egy hármas kategóriarendszer a vállalatok exportnövekedési pályájára. Stabil növekedési pályával rendelkező vállalatesoportba kerültek azok a vállalatok, amelyek a megadott pénzügyi adatok alapján 2005 és 2008 között folyamatos exportnövekedést mutattak és ezt a növekedést megerősítette az önértékelés is. Három olyan vállalat volt, ahol a pénzügyi adatok stabil növekedési pályára utaltak, a kereskedelmi kérdőív adott kérdéseit viszont nem töltötték ki. E három vállalatot is ebbe a kategóriába soroltuk. A második csoportot (2005-2007 között kimutatható növekedés, 2008 bizonytalan) azon vállalatok képezték, ahol az önértékelés alapján az elmúlt 3-4 évben az exportforgalom átlagosan növekedett, viszont a pénzügyi adatok csak a 2007-es növekedést támasztották alá. Az említett két vállalati kategóriába be nem sorolt

vállalatok kerültek a harmadik vállalatcsoportba (van export, de a növekedési pálya nem bizonyított). E harmadik vállalatcsoportba tartozó vállalatok heterogének. Egyrészt itt találhatóak a csökkenő, illetve stagnáló exportpi-

accal jellemezhető vállalatok, illetve azok a vállalatok is, ahol a pénzügyi adatok egyértelmű csökkenésre utaltak, függetlenül a kereskedelmi kérdőívben adott értékeléstől. (lásd 4. és 5. táblázat)

4. táblázat

A kialakított exportnövekedési pálya kategória rendszere és a vállalatok export-árbevételének változása pénzügyi adatok alapján

	Exportárbevétel-változás 2005-2008 között pénzügyi adatok alapján								
	Folyamatos csökkenés		2007-ig csökkenés, majd növekedés		2007-ig növekedés, majd csökkenés		Folyamatos növekedés		
	db	%	db	%	db	%	db	%	
Exportnövekedési pálya									
Van export, de a növekedési pálya nem bizonyított (1)	10	37	9	33,3	8	29,6	0	0	
2005-2007 között kimutatható növekedés, 2008 bizonytalan (2)	0	0	1	7,7	12	92,3	0	0	
Stabil növekedés (3)	0	0	0	0	0	0	15	100	
Összesen	10	18,2	10	18,2	20	36,4	15	27,3	

5. táblázat

A kialakított exportnövekedési pálya kategória rendszere és a vállalat exportpiacainak alakulása önbevallás alapján

	A vállalat exportpiaci összesített forgalmának alakulása az elmúlt 3-4 évben											
	Több mint 10%-os csökkenés		Kevesebb, mint 10%-os csökkenés		Stagnáló piac		Kevesebb, mint 10%-os növekedés		Több mint 10%-os növekedés		Összesen	
	db	%	db	%	db	%	db	%	db	%	db	%
Exportnövekedési pálya												
Van export, de növekedési pálya nem bizonyított (1)	2	14,30	2	14,30	6	42,90	0	0,00	4	28,60	14	100
2005-2007 között kimutatható növekedés, 2008 bizonytalan (2)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	10	76,90	3	23,10	13	100
Stabil növekedés (3)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	5	41,70	7	58,30	12	100
Összesen	2	5,10	2	5,10	6	15,40	15	38,50	14	35,90	39	100

A pénzügyi adatok elemzése és az exportpiaci változások vállalatvezetői megítélése alapján a vállalatok közel fele esetében (48,3%) állíthatjuk azt, hogy az elmúlt 3-4 évben növelni tudták exportárbevételüket. A vállalatok 26%-ának exportteljesítményét még a 2008-as válság sem vetette vissza. Bár a legnagyobb csoportot (51,7%)

a bizonytalan exportnövekedési pályával rendelkező vállalatok tették ki, ez nem feltétlenül jelenti a magyarországi vállalatok nem megfelelő exportteljesítményét. A legtöbb esetben a válság hatása és az inkonzisztens válaszáadás eredményezte a vállalatok besorolását ebbe a kategóriába.

VEZETÉSTUDOMÁNY

A klaszterképzés tényezői és a klaszterek alapjellemezői

A vállalati méret és a tulajdonosi szerkezet a két leggyakrabban alkalmazott csoportosítási ismérv a vállalatok exportteljesítményének és a háttérben álló működési jellemzők vizsgálatakor. A K-középpontú klaszterelemzés során viszont ettől eltérő megközelítést alkalmaztam. Elsődleges csoportosítási szempont a vállalatok exportteljesítménye volt, a klaszterképzés során négy tényezőt vettem figyelembe: a 2008-as exportárbevétel aránya, a 2008-as exportárbevétel nagysága (kontrollálva a 2007-es és a 2005-ös értékekkel), az exportnövekedési pálya (lásd 4. és 5. táblázat) iparági átlaghoz viszonyított tőkejövedelmezőségének önértékelése alapján.

Több klaszterelemzés lefuttatása után végül három jól értelmezhető klasztert sikerült azonosítani.

1. klaszter: Stagnálók:

Nincs egyértelmű exportnövekedési pálya, közepes jövedelmezőségűek. Nagyobb exportaránytal és nagyobb exportárbevétellel rendelkeznek, mint a „kiugrók” (2. klaszter), de minden tényezőt vizsgálva alulmaradnak a harmadik klaszterbe sorolt „stabil növekvő” vállalatokhoz képest. (Klaszter elemszám: 19)

2. klaszter: Kiugrók:

Alacsony exportárbevétellel és magas tőkejövedelmezőséggel rendelkező vállalatok. Ők rendelkeznek a legalacsonyabb átlagos exportaránytal. Az exportnövekedési pályájuk kedvezőbb, mint a „stagnálóké”, de elmarad a „stabil növekvő” vállalatok kiugróan magas értéke mögött. (Klaszter elemszám: 11)

3. klaszter: Stabil növekvő vállalatok:

Stabil exportnövekedési pályával és jelentős exportrészesedéssel rendelkező közép- és nagyvállalatok. Jövedelmezőségük átlag körüli, minden további vizsgálati tényező esetében felülmúlják a másik két klaszter jellemzőit. (Klaszter elemszám: 20)

A klaszterelemzés ötven vállalatot sorolt be a három klaszterbe, annak ellenére, hogy a vállalati versenyképességi felmérés Vezérigazgatói és törzskari kérdőíve alapján 105 vállalat (47,5%) végzett exporttevékenységet a vállalati mintában. Ennek a már említett hiányos adatkitöltés volt az oka. Csupán 53 exportáló vállalat szolgáltatott megbízható pénzügyi adatokat, amely alapját képezte a klaszterképzésnél figyelembe vett exportnövekedési pálya változónak. Bár a klaszterelemzésbe az exportáló vállalatok kevesebb, mint fele (47,6%) került be, a bevont vállalatok adták a vállalati minta 2008-as exportvolumenének 72%-át. A kialakított klaszterek esetében is megfigyelhető az erős exportkoncentráció. A „stabil növekedők” a vállalati mintában az exportáló vállalatok csupán 19%-át jelentették, mégis ők adták az exportárbevétel 63,7%-át. (lásd 6. táblázat)

6. táblázat

A klaszterek részesedése a vállalati minta 2008-as export-árbevételéből

Klaszterek	Exportvolumen aránya 2008-ban	Vállalatok száma	
		db	%
1. Stagnálók	6,7%	19	18,1%
2. Kiugrók	1,5%	11	10,5%
3. Stabil növekedők	63,7%	20	19,0%
Klaszterképzésbe bevont vállalatok	71,9%	50	47,6%
Exportáló vállalatok összesen	100%	105	100,0%

A stabil növekvő klaszterbe tartozó vállalatok 85%-a egymilliárd forintnál nagyobb éves export-árbevétellel rendelkezett, míg a „kiugrók” több mint 90%-nak, és a stagnálók több mint 70%-nak az export-árbevétele nem érte el az évi félmilliárd forintot. A „kiugróknál” az alacsony exportérték azzal is magyarázható, hogy 54,5%-uknál 2008-ban az export aránya 10% alatt volt. Ezzel szemben a „stabil növekvő” vállalatok 70%-a 50% feletti exportaránytal rendelkezett. Mindhárom klaszterben a közép-vállalatok domináltak (ez a vállalati mintaösszetételből is adódik), viszont az exportáló nagyvállalatok 63%-a a „stabil növekvők” közé tartozik, míg a kisvállalatok 62,5%-a a „stagnálók” közé került. A „stabil növekvő” vállalatok 80%-a több mint 100 főt foglalkoztatott 2008-ban, ugyanakkor a „stagnálók” és „kiugrók” vállalatcsoportban a 100 fő alatt foglalkoztató vállalatok aránya több mint 60% volt. (7. táblázat)

7. táblázat

A vállalatok 2008-as export-árbevételének nagysága exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban (N=50)

Export-árbevétel 2008-ban	Exportteljesítmény-klaszter					
	Stagnálók		Kiugrók		Stabil növekvők	
	db	%	db	%	db	%
100 MFt alatt	2	10,50	3	27,30	0	0,00
100-499 Mft	12	63,20	7	63,60	0	0,00
500-999 MFt	4	21,10	1	9,10	2	10,00
1000-4999 MFt	1	5,30	0	0,00	12	60,00
5000-9999 MFt	0	0,00	0	0,00	5	25,00
10000 MFt fölött	0	0,00	0	0,00	1	5,00
Összesen	19	100,00	11	100,00	20	100,00

A fő tevékenységeköröket vizsgálva mindhárom klaszterben a feldolgozó ipar dominált, ez a dominancia a „stabil növekvő” vállalatok esetében a legerősebb (90%). A feldolgozóiparon belül a „stabil növekvő” vállalatok esetében a gép- ipar a meghatározó (villamos berendezés gyártása, gépgyártás, járműgyártás), de egy-egy vállalat képviseli az élelmiszer- gyártást, italgyártást, ruházati ipart, bútorigart. A tapasztalt arányok tükrözik a magyarországi exportszerkezet jellemzőit. A „stagnáló” vállalatsoporton belül a ruházati termékek gyártását és a fémfeldolgozási termékek gyártását képviseli két-két vállalat, de itt is találkozhatunk az élelmiszer- gyártás, vegyianyaggyártás, gépgyártás, járműgyártás egy-egy képviselőjével. A „kiugrók” esetében két vállalat fordul elő az élelmiszeriparban, ezen felül egy-egy vállalat található az italgyártásban, a gyógyszeriparban, a nyomdaiparban, a fémfeldolgozási termékek gyártásában, a gépgyártásban.

A vállalatok tulajdonosi szerkezetét vizsgálva az látható, hogy az összvállalati mintában a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok aránya 16,2%, az exporttal rendelkező vállalatok esetében az arányuk közel duplája, 34,8%, és végül a „stabil növekvő” vállalatsoporton belül az arányuk elérte a belföldi tulajdonban levő vállalatok arányát (45%). A külföldi tulajdonban levő vállalatok jelen vannak a másik két klaszterben is, csak alacsonyabb mértékben. A „stagnáló” és a „kiugrók” vállalatsoportban a többségi belföldi tulajdonban levő vállalatok dominálnak. (lásd 8. táblázat) A vállalatok exportteljesítménye alapján kialakított három klaszter további jellemzőit lásd Kazainé (2011).

8. táblázat

Az exportteljesítmény-klaszterek többségi tulajdonosi köre (N=46)

Többségi tulajdon	Exportteljesítmény-klaszter					
	Stagnálók		Kiugrók		Stabil növekvők	
	db	%	db	%	db	%
Állami	1	6,30	2	20,00	2	10,00
Belföldi	11	68,80	5	50,00	9	45,00
Külföldi	4	25,00	3	30,00	9	45,00
Összesen	16	100,00	10	100,00	20	100,00

Az exportteljesítmény-klaszterek működési jellemzői

Vállalati stratégiák

A 2005-2008 közötti időszakot vizsgálva a „stabil növekvő” vállalatok 80%-a követett valamelyik évben növekedési stratégiát, ez felülmúlja a „kiugróknál” tapasztalt 63%-os arányt,

a „stagnáló” 44,4%-os, és a nem exportáló vállalatok 41,5%-os arányát. A visszahúzó és a védekező stratégia a legkevésbé jellemző erre a vállalatsoportra (10%, és 20%), illetve nem volt olyan vállalat, amely ne rendelkezett volna következetes vállalati stratégiával. A „kiugrók” stratégiai magatartására ugyanúgy a növekedési és a stabilitási stratégia volt a legjellemzőbb, míg a „stagnáló” vállalatok esetében a visszahúzó stratégia (38,9%) erőteljesen felzárkózott a stabilitási és növekedési stratégia (44,4%) mögött. (Lásd 9. táblázat)

9. táblázat

A 2004-2008 között követett vállalati stratégiák (N=50)

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók	Kiugrók	Stabil növekvők
Visszahúzó stratégia	38,9%	18,2%	10,0%
Védekező stratégia	33,3%	18,2%	20,0%
Stabilitási stratégia	44,4%	54,5%	60,0%
Növekedési stratégia	44,4%	63,6%	80,0%
Támadó stratégia	5,6%	18,2%	25,0%
Összpontosító stratégia	27,8%	18,2%	15,0%
Semmilyen következetes stratégia nincs	5,6%	9,1%	0,0%

Vállalatsoportonként vizsgáltam tovább, hogy melyik évre, melyik stratégia volt a legjellemzőbb. A „stabil növekvő” vállalatok esetében a növekedési stratégia 2005-ben és 2007-ben volt a legjellemzőbb (vállalatok 20-20%-a), 2008-ban az alkalmazás aránya kismértékben csökkent (15%). A második legjellemzőbb stratégia a stabilitási stratégia volt, mely leginkább 2008-ban jellemezte a vállalatokat (25%). A „kiugrók” 2007-ben döntően növekedési és stabilitási stratégiát folytattak, 2008-ban viszont szinte minden egyes vállalat más stratégiát követett. A „stagnáló” vállalatsoportban a növekedési stratégia elsősorban a 2005-ös évre volt jellemző, 2006-ban és 2007-ben már csak 1-1 vállalat követett növekedési stratégiát. A 2008-as évre döntően a visszahúzó és a védekező stratégia volt a jellemző. (Részletes adatokat lásd Kazainé, 2011) A három klaszter összehasonlításából az látható, hogy már a vállalatok 2008-ban követett stratégiáinál érezhető a pénzügyi, gazdasági válság hatása. A „stagnáló” esetében erőteljesebb az elmozdulás a védekező és visszahúzó stratégia irányába, illetve többségük már 2007-ben sem követett növekedési stratégiát. Egy sokkal pozitívabb tendenciát figyelhetünk meg a „stabil növekedők” esetében, akik a növekedési stratégiától a stabilitási stratégia irányába mozdultak el.

A válság hatására 2009-ben még erőteljesebb volt a stratégiai

VEZETÉSTUDOMÁNY

elmozdulás a három vállalatcsoportban. A visszahúzó stratégia a „stagnálókra” volt a legjellemzőbb (22%), illetve ebben a vállalatcsoportban elsősorban stabilitási stratégiát követtek (55,6%). A „kiugrók” 36%-a továbbra is növekedési stratégiát követett, illetve 27%-uk erőforrásait a meglévő pozícióinak megtartására összpontosította. A „stabil növekvő” vállalatok harmada 2009-ben a meglévő pozícióinak védelmére koncentrált, míg ennél kisebb arányban jelent meg a stabilitási (27,8%) és a növekedési stratégia (22%). (Lásd 10. táblázat)

10. táblázat

A 2009-ben követett vállalati stratégiák exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásában (N=50)

2009-ben a válság hatására követett stratégia	Exportteljesítmény-klaszter					
	Stagnálók		Kiugrók		Stabil növekvők	
	db	%	db	%	db	%
Visszahúzó	4	22,2	1	9,1	0	0
Védekező	2	11,1	1	9,1	6	33,3
Stabilitási	10	55,6	3	27,3	5	27,8
Növekedési	0	0	4	36,4	4	22,2
Támadó	1	5,6	0	0	0	0
Összpontosító	1	5,6	2	18,2	3	16,7
Összesen	18	100	11	100	18	100

A vállalati versenyképességi felmérés kérdőív rákérdezett arra is, hogy a vállalatoknak mennyire sikerült felkészülniük 2005-2008 között a környezeti változásokra. A „kiugrók” stratégiai sikeressége abban is megnyilvánul, hogy önbevallásuk alapján 90%-uk fel tudott időben készülni a környezeti változásokra. Ez az arány a „stabil növekvőknél” 50%, míg a „stagnálóknál” 47,4%. A stagnálók 15,6%-a nem tudott reagálni a környezeti változásokra. (Lásd 11. táblázat)

11. táblázat

A környezeti változásokra történő reagálás 2005-2008 között (N=50)

Környezeti változásokra való reagálás	Exportteljesítmény-klaszter					
	Stagnálók		Kiugrók		Stabil növekvők	
	db	%	db	%	db	%
Nem tud reagálni	3	15,8	0	0	1	5
Utólagos reagálás	7	36,8	1	9,1	9	45
Változásokra időben felkészült	9	47,4	10	90,9	10	50

Az elkövetkezendő két év piaci lehetőségeinek megítélésében a „stabil növekvők” bizonyultak a legpesszimistábbak-

nak (ők érezték legkevésbé előre jelezhetőnek a piaci környezetet), annak ellenére, hogy döntően úgy ítélték meg, jelenlegi piaci pozíciójuknál fogva a jövőben is az iparág fontos szereplői maradnak. Az iparág fontos szereplőinek tartották magukat a „kiugró” vállalatok is, amelyek csak exporttevékenységüket tekintve kicsik, a belföldi piacon stabil piaci pozícióval rendelkeznek. A túlélésre koncentráció egyik vállalatcsoportra sem jellemző, legkevésbé a „kiugrókra”.

A hálózatosodás jegyei

A „stabil növekvő” vállalatok 42%-a tagja volt egy vállalatcsoportnak, 35%-a nyilatkozott úgy, hogy a vállalat egy cégcsoport leányvállalata, ugyanennyi vállalatnak voltak leányvállalatai, illetve rendelkeztek külföldi vállalati többségi tulajdonossal. A „kiugrók” 45,5%-a tagja egy cégcsoportnak, de csak 27%-uk irányított leányvállalat és 18%-uknak volt leányvállalata. A „stagnáló” vállalatok között csupán egy irányított leányvállalat volt, de 42%-uk rendelkezett leányvállalattal.

A „stabil növekvő” vállalatcsoporton belül 7 vállalatnak volt többségi külföldi vállalati tulajdonosa, 7 rendelkezett leányvállalattal és 7 volt maga irányított leányvállalat. A részletes vizsgálatok megmutatták, hogy nem ugyanarról a 7 vállalatról van szó. Külön megvizsgáltam a hét külföldi vállalati tulajdonban levő „stabil növekvő” vállalatot. Becslések alapján 2008-ban a stabil növekvő vállalatcsoporton belüli exportárbevétel 65%-át ők adták, továbbá a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok export-árbevételének 55%-a, és a teljes vállalati minta export-árbevételének 41,6%-a rendelhető hozzájuk. Megvizsgálva a 2005 és 2007-es év export-árbevételét, az látható, hogy ennek a hét vállalatnak a gazdasági súlya 2005-ben még jelentősebb volt, a vállalati minta teljes export-árbevételének 53,49%-át ez a 7 vállalat adta. A Magyarországra jellemző erőteljes exportkoncentráció, a külföldi nagyvállalatok domináns volta a vállalati mintán is nagyon jól tetten érhető. 2007-től kismértékű csökkenés figyelhető meg, amely elsősorban a többi vállalat erőteljesebb exporttevékenységével magyarázható. 2005 és 2007 között ez a kiemelt hét vállalat is jelentős mértékben (70%) tudta növelni export-árbevételét. Érdemes megjegyezni, hogy a hét vállalatból négy 75% feletti exportrészesedéssel rendelkezett.

A vállalati kapcsolatokat tovább vizsgálva az látható, hogy a „stabil növekvő” exportteljesítmény-klaszterbe tartozó vállalatok 55%-nál a tulajdonosok szerepeltek a vevők között és 60%-uknál a szállítók között. Ez az arány a többi csoportban sokkal alacsonyabb volt, a stagnálóknál 31%, illetve 26%, az exporttal nem rendelkező vállalatoknál 23%, illetve 16%. A többségi külföldi vállalati tulajdonú „stabil növekvő” vállalatok esetében még magasabb arány tapasztaltunk. 85%-uknak szerepelt a tulajdonosa a vevői között és 71%-uknak az eladói között, amely értékek még a többségi külföldi vállalati tulaj-

donban levő vállalatoknál tapasztalt 64%-os és 48%-os arányt is meghaladják. (Lásd 12. táblázat)

Azon vállalatok aránya, ahol a vállalat tulajdonosai vagy érdekeltségei szerepelnek a vevők, illetve szállítók között

	Exportteljesítmény-klaszter			Exportáló	Exporttal nem rendelkező vállalatok (n=116)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	Vállalatok (n=105)	
Azon vállalatok aránya, ahol a vállalat tulajdonosai vagy érdekeltségei szerepelnek a vevők között	31,60%	18,20%	55,00%	30,20%	23,10%
Azon vállalatok aránya, ahol a vállalat tulajdonosai vagy érdekeltségei szerepelnek a szállítók között	26,30%	36,40%	60,00%	28%	16%

Nem csak magasabb arányban lehetett vevői, illetve szállítói összefonódást tapasztalni, de a mértékek is magasabbak voltak. A „stabil növekvő” vállalatoknál átlagosan 57,7%-ban részesedtek a tulajdonosok vagy érdekeltségek az értékesítésből 2008-ban. Ennél alacsonyabb arányt tapasztaltunk a „kiugróknál” (40,5%) és a „stagnálóknál” (35%), illetve az exportáló vállalatoknál tapasztalt arányok messze meghaladták a nem exportáló vállalatok 24%-os arányát. A „stabil növekvő” klaszteren belül a többségi külföldi vállalati tulajdonú vállalatoknál lehetett kimutatni a legmagasabb átlagos arányt (61,7%).

A stratégiai szövetségek aránya a három vizsgált klaszterben megközelítőleg azonos volt (25-27%), és jelentősen meghaladták a nem exportáló vállalatoknál tapasztalt 10,6%-os arányt. A „kiugrók” mindhárom stratégiai szövetségüket közvetlen vagy potenciális versenytársaikkal kötötték marketing-értékesítés vagy/és beszerzés-logisztika területén. A „stabil növekvő” vállalatok is kötöttek stratégiai szövetségeket marketing-értékesítés és beszerzés-logisztikai területeken, ugyanakkor ők a legnagyobb arányban a beszállítóikkal kötöttek, illetve egy-egy stratégiai szövetség létesült a vállalat vevőivel, illetve versenytársaival. Fele-fele arányban kötöttek stratégiai szövetséget magyarországi érdekeltségű és egyéb európai székhelyű vállalattal. A „stagnáló” vállalatok is döntően a szállítóikkal kötöttek stratégiai szövetséget, csupán egy-egy vállalat vont be a potenciális versenytársát és a vevőjét. A marketing/értékesítés területe náluk is meghatározó, de emellett megjelent a kutatás-fejlesztés területén is a stratégiai szövetség, illetve többfunkciós stratégiai szövetségeket is kötöttek. Az látható, hogy a stratégiai szövetségek közel azonos mértékben vannak jelen a három klaszterben, az értékesítés/marketing területen meghatározó jelentőséggel rendelkeznek, ezen felül ugyanakkor eltérő jellemzőkkel bír-

nak. A „stabil növekvő” vállalatok tartották a legfontosabbnak a stratégiai szövetségeket a vállalati stratégia megvalósítása szempontjából, de

12. táblázat

mindhárom vállalatcsoportban a legfontosabbnak tartott hosszú távú értékesítési kapcsolat és hosszú távú beszállítói kapcsolat után következett csak fontosságuk. A „kiugrók” messze a legfontosabbnak tekintették a hosszú távú értékesítési kapcsolatokat. (Lásd 13. táblázat)

13. táblázat

A vállalatközi kapcsolatok fontossága a vállalati stratégia megvalósítása szempontjából

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)
Hosszú távú beszállítói kapcsolat	4,26	4,27	3,89
Hosszú távú értékesítési kapcsolat	4,53	4,82	4,75
Licenzszerződések	2,79	2,9	2,53
Egyszeri adásvétel	2,79	2,55	2,4
Stratégiai szövetségek	3,42	3,27	3,45
Közös vállalat létrehozása	2,26	2,55	1,85
Outsourcing megállapodások	2,42	2,82	2,58

(1: egyáltalán nem fontos, 5: kiemelt fontosságú)

Az exportáló vállalatok 42,6%-a nyilatkozott úgy, hogy képes hatást gyakorolni az ellátási láncuk többi szereplőjére. A nem exportáló vállalatoknál ez az arány csupán 21,7%. Az exportáló vállalatokon belül a „kiugrók” 50%-a, a „stabil növekvők” 47,4%-a, míg a „stagnálók” csupán 36,8%-a tekintett magára úgy, mint aki befolyással rendelkezik az ellátási lánc többi szereplőjére.

A három klaszter vállalatközi kapcsolatait vizsgálva az látható, hogy a „stabil növekvő” vállalatok exportsikereinek háttérben szerepet játszhat a külföldi vállalati tulajdonos léte. A „stabil növekvő” klaszteren belül a 7 többségi külföldi vállalati tulajdonossal rendelkező vállalat adta a vállalati minta

exportértékesítésének 53%-át 2005-ben, és 41%-át 2008-ban. A „stabil növekvő” vállalatcsoporton belül a vállalatok 55%-ánál a tulajdonosok szerepeltek a vevők között, illetve a tulajdonosok 2008-ban az összértékesítésből átlagosan 57,7%-ban részesedtek. A tulajdonosi részesedés az árbevételből a „kiugróknál” csak 40%-os, a „stagnálóknál” 35% volt.

Az exportpiaci tevékenység jellemzői

Vállalati önbevallás alapján mind az exportpiacon, mind a belföldi piacon a „stabil növekvő” vállalatok voltak a legsikeresebbek 2005 és 2008 között. Az exportpiacok esetében minden vállalat csak növekedésről adhatott számot ebben a klaszterben, a belföldi piacokat tekintve két vállalat érzékelt stagnálást, a többiek szintén növekedést. A „kiugrók” teljesítményüket tekintve a „stagnálók” és a „stabil növekvők” között helyezkedtek el. Csupán egy vállalat érzékelt csökkenést, a vállalatok többsége (60%) növekvőnek érzékelt mind az exportpiacok, mind a belföldi piacok forgalmát. A „stagnáló” vállalatok érzékelték legnagyobb arányú csökkenést mind a belföldi piacokban (28%), mind az exportpiacokban (21,4%). A belföldi piacaikat sokkal nagyobb arányban (61%) érzékelték növekvőnek, mint az exportpiacaikat (43%).

A 2009-es várható forgalmat vizsgálva, mindegyik vállalatcsoportban az exportpiaci forgalom változását ítélték meg kedvezőtlenebbül. A legnagyobb mértékben a „stabil növekvő” vállalatok számítottak visszaesésre (több mint 60%). Mindegyik vállalatcsoportban csak 2-3 vállalat számított növekedésre.

A „stabil növekvő” vállalatcsoporton belül külön is megvizsgáltam a hét többségi külföldi vállalati tulajdonnal rendelkező vállalatot. A korábban bemutatott tendenciák még erőteljesebben jelentkeztek náluk. A 2005-2008-as időszakot a növekedés jellemezte mind a belföldi piacokban, mind az exportpiacokban, míg 2009-re egy vállalat kivételével mindenki csökkenésre számított. Az elemzések a vizsgált vállalati körben nem támasztották alá azt az elméleti magyarázatot, hogy a belföldi piacok szűkülése motiválja az exportpiacokon való megjelenést, ugyanakkor nem is cáfolta meg. A világpiacon tendenciák hatása érződött mindkét piacon.

Tovább vizsgálva a vállalatok exporttevékenységét, mindhárom klaszterben az exportárbevétel legnagyobb hányada (70% felett) késztermék értékesítéséből származott, a legmagasabb arányt (96%) a „kiugróknál” tapasztaltuk. A részegységek, alkatrészek aránya a „stabil növekvőknél” (23%) a szolgáltatások aránya a „stagnálóknál” (23%) volt a legmagasabb.

Mindhárom vállalatcsoportban az exportértékesítés leggyakoribb formája (50% felett) a közvetlen kapcsolatfelvétel a külföldi partnerrel. A külföldi ügynököket, kereskedőket nagyobb mértékben alkalmazták, mint a magyar kereskedőket, bár arányuk egyik vállalatcsoportban sem érte el a 30%-ot. A „kiugrók” esetében a legmagasabb, 26,4%. (Lásd 14. táblázat)

14. táblázat

Az alkalmazott exportértékesítési csatornák a forgalom arányában kifejezve, %-ban

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók (n=14)	Kiugrók (n=7)	Stabil növekvők (n=18)
Direkt, közvetlen kapcsolat a külföldi termelővel és/vagy kereskedővel	63,57	58,57	51,39
Magyar kereskedő vállalat vagy közvetítőn keresztül	10,00	5,71	14,61
Külföldi ügynökön vagy képviselőn keresztül	21,92	26,43	25,67
Magyar és külföldi közvetítő is beépül az üzletbe	6,54	9,29	8,33

A „kiugrók” és a „stagnálók” az exportüzletek legmeghatározóbb tényezőjének a megfelelő kapcsolatok meglétét tekintették. A „stabil növekvőknél” ez csak a második legfontosabb tényező volt, ezt megelőzte a gyors és rugalmas kiszolgálás, amely a másik két klaszterben a harmadik legfontosabb tényező volt. Az alacsonyabb árszint mindhárom csoportban a legutolsó helyen végzett, a „stagnálók” a legfontosabbnak, a „kiugrók” a legkevésbé fontos tényezőnek tekintették. (Lásd 15. táblázat)

15. táblázat

Az exportüzletek sikerének fő tényezői

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók (n=14)	Kiugrók (n=7)	Stabil növekvők (n=18)
Alacsonyabb árszint	3,79	3,29	3,56
Jobb kiszolgálás	4,07	3,86	4,17
Gyors és rugalmas szállítás	4,29	4,14	4,61
Magasabb minőség	4,29	4,43	4,17
Kapcsolatok megléte	4,43	4,71	4,39
Ígények pontosabb ismerete.	4,14	4	4,11

(1: kismértékű, 5: döntő súlyú)

A vállalatok önértékeléséből az derült ki, hogy egyik vállalatcsoportban sem tekintik eseti jellegűnek exporttevékenységüket. Az exportpiaci lehetőségek szűkülését a „stabil növekvő” vállalatok érezték a legerősebbnek, ez összhangban áll a korábbi megállapításokkal, ők rendelkeztek a legjelentősebb exporttevékenységgel és ők reagáltak legérzékenyebben a világpiacon tendenciák hatására.

ciákra. Az exportpiaci verseny erősödését még ennél is sokkal erősebbnek érzékelték, a „stagnáló” vállalatok esetén bizonyult ez a legdominánsabb tényezőnek. (Lásd 16. táblázat) A „stabil növekvő” exporttevékenységgel rendelkező vállalatok szakmai felkészültsége és exportpiaci információi önbevallás alapján jónak tekinthetők és felülmúlja a másik két klaszter jellemzőit. A „kiugrók” 3,4-3,5 átlag körüli értéke háttérben az állt, hogy a vállalatok körülbelül fele közepesnek értékelték a szakmai felkészültségét és a rendelkezésre álló információit, és a másik fele ennél kicsit jobbra. A „kiugró” vállalatoknak a felkészültség terén is lemaradása van a „stabil növekvő” vállalatokkal szemben.

16. táblázat

Az exportáló vállalatok exportpiaci jellemzői

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók (n=14)	Kiugrók (n=7)	Stabil növekvők (n=18)
Exportpiacainkról megfelelő információval rendelkezünk	3,36	3,43	4,11
Exporttevékenység végzéséhez kellő szakmai felkészültséggel rendelkezünk	3,79	3,57	4,47
Exporttevékenységünk inkább eseti jellegű	1,57	2,00	1,44
Exportpiaci lehetőségeink szűkültek 2008 óta	2,93	2,71	3,5
Főbb exportpiacainkon erősödött a verseny 2008 óta	4,5	3,29	4,11

(1: egyáltalán nem jellemző, 5: teljesen jellemző)

Vállalati teljesítmények

A három exportteljesítmény-klaszter exporttevékenységének és exportnövekedési pályájának összehasonlítása során azt a következtetést vonhattuk le, hogy exporttevékenységüket tekintve a „stabil növekvő” vállalatok a legsikeresebbek, a „kiugrók” elsősorban még a belföldi piacokra koncentrálnak, exporttevékenységük kevésbé domináns. A „stagnáló” a legheterogénabb csoport, vannak jelentős exporthányaddal rendelkező vállalatok, de nem mutatható ki náluk egyértelmű növekedési pálya. A következőkben arra kerestük a választ, hogy az exportnövekedési pályák háttérben milyen általános működési jellemzők álltak.

Az iparági átlaggal való összehasonlításban minden jellemzőt tekintve, önértékelésük alapján a „kiugrók” bizonyultak a legjobbnak. (Lásd 17. táblázat) Felmerül az a kérdés, hogy a „kiugróknál” alkalmazott technológia színvonala, a termékek/szolgáltatások minősége és menedzsment színvonala ténylegesen jobb-e vagy más volt az összehasonlítási alap, mivel a „kiugrók” elsősorban a belföldi piacokra koncentráltak. A fej-

lett országok azonos iparági átlagszínvonalához képest minden vállalatcsoportban hasonlóan vagy némileg elmaradónak értékelték saját iparáguk átlagszínvonalát. A „stagnáló” vállalatok technikai színvonala, menedzsmentje, termékeinek/szolgáltatásainak minősége önbevallásuk alapján nem maradt el az iparági átlagtól és a „stabil növekvő” vállalatok jellemzőihez hasonlitosak, ugyanakkor piaci részesedésüket és jövedelmezőségüket átlag alattinak értékelték. A vállalati jövedelmezőség mint klaszterképző ismérv szerepelt, ami magyarázatot ad a klaszterek közötti jelentős különbségre, ugyanakkor továbbra is vizsgálandó kérdés marad, hogy milyen tényezők állhatnak az iparági átlaghoz viszonyított eltérő jövedelmezőség háttérben.

17. táblázat

Az iparági átlaghoz viszonyított teljesítmény exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	Exportteljesítmény-klaszter		
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)
Árbevétel-arányos nyereség	2,68	3,82	3,05
Tőkejövedelmezőség	2,53	4,09	3,15
Piaci részesedés (az árbevétel alapján)	2,95	3,91	3,2
Technológiai színvonal	3,53	4	3,6
Menedzsment	3,42	4,09	3,35
Termék/szolgáltatás minősége	3,79	4,45	3,7

(1: mélyen átlag színvonal alatti, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő)

A vállalati működés jellemzőit tekintve a „kiugrók” a legtöbb kritérium alapján jobbnak értékelték magukat, mint a mintába bevont többi vállalat, több esetben még a „stabil növekvőknél” is jobbra. Egyetlen kivétel van az exportpiacoknak való megfelelés. Kérdésként merül fel, hogy mi lehet az oka annak, hogy a majdnem minden szempont szerint átlag feletti működési jellemzőkkel rendelkező vállalatcsoportnak az exportpiacokon való megjelenése átlag alatti. Csak az exporttal nem rendelkező vállalatok értékelték rosszabbnak az exportpiaci megjelenésüket. Az önértékelés alapján, konzisztens módon a „stabil növekvő” vállalatok exportpiaci megjelenése volt a legjobb.

A költséghatékonyság, piaci részesedés, technológiai színvonal, új termékek piacra vitele szempontjából az exportáló vállalatok jobbnak értékelték önmagukat, mint a nem exportálók. A versenyképes árakat vizsgálva a „kiugrók” adtak kiugró önértékelést, a „stagnáló” és a „stabil növekvők” önértékelése elmaradt a nem exportáló

VEZETÉSTUDOMÁNY

vállalatok átlagától is. Ez az eredmény is alátámasztja azt a korábbi megállapítást, hogy az exportpiaci teljesítmény alakulása szempontjából nem a versenyképes árak jelentik a legfontosabb tényezőt. A messzebbmenő következtetések levonása előtt fontos figyelembe venni azt, hogy a „stabil növekvő” vállalatok fele külföldi versenytársához viszonyította önmagát. Emellett is fontos felfigyelni arra a jelenségre, hogy a kutatás-fejlesztés szintje a „kiugrók-

nál” kiugróan magas volt (3,64 5 fokozatú Likert-skálán), a „stabil növekvőké” átlag körüli (3,05), míg a többi vállalatcsoportban átlag alatti. A „stabil növekvő” és „stagnáló” vállalatok kintlevőségei átlagon aluli értékelése elgondolkodtató. Erre a tényezőre érdemes későbbiekben odafigyelni. A „kiugrók” hitelképessége meghaladta az összes többi vállalatcsoportét. (Lásd 18. táblázat)

18. táblázat

A versenytárshoz viszonyított teljesítmény 2005-2008 között vállalati önértékelés alapján

	Exportteljesítmény-klaszter			Nincs export (n=103)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	
Költséghatékonyság	3,18	3,45	3,35	3,15
Piaci részesedés	2,94	3,45	3,15	2,77
Technológiai színvonal	3,41	3,55	3,65	3,12
Versenyképes árak	3,24	3,64	3,2	3,33
Vállalati image	3,47	4	3,15	3,18
Hitelképesség	3,24	3,45	3,1	3,34
Kintlevőségek szintje	2,88	3,36	2,95	3,06
Exportpiacokon való megjelenés	3	2,91	3,4	2,53
K+F ráfordítások szintje	2,94	3,91	3,05	2,99
Új termékek piacra vitele	3	3,45	3,16	2,93

(1: sokkal gyengébb, 3, hasonló 5: sokkal jobb)

A marketingvezetők értékelése is megerősítette a „kiugrók” működési kiválóságát és azt a feltételezést, hogy az exportáló vállalatok általában jobb teljesítményjellemzőkkel rendelkeznek. Ugyanakkor érdemes felfigyelni néhány jelenségre. A „stagnáló” vállalatok önértékelése a vevői értékteremtés, a versenytársak lépéseire történő reagálás, a versenytársak magatartásának követése, a vállalat versenyelőnyeinek kihasználása szempontjából alulmaradt a nem exportáló vállalatok átlagának is. Két olyan tényező

volt, amelyben a „stabil növekvő” vállalatok bizonyultak a legjobbaknak, illetve a „kiugrók” önértékelése nem érte el a nem exportáló vállalatok átlagát: a vevői igényekre történő hatékony reagálás és a versenytársak lépéseire történő gyors válaszadás. Ez az eredmény abból a szempontból is figyelmet érdemel, hogy a legjelentősebb exportarányal rendelkező „stabil növekvő” vállalatok a gyors, rugalmas szállítást tekintették a legfontosabb tényezőnek a sikeres exportüzletekhez. (Lásd 19. táblázat)

19. táblázat

A vállalati önértékelés exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban

	Exportteljesítmény-klaszter			Nincs export (n=103)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	
A vállalatom jobban ismeri a fogyasztók igényeit	3,5	3,64	3,4	3,24
A vállalatom jobb a vevői értékteremtésben	3,35	4	3,4	3,35
A vállalatom hatékonyabban reagál a vevői igényekre	3,78	3,55	4,05	3,59
A vállalatom gyorsabban reagál a versenytársak lépéseire	3,39	3,45	3,55	3,54
A vállalatom jobban tud élni a versenyelőnyeivel	3,22	3,64	3,53	3,46
A vállalatom jobban követi a versenytársak mozgását	3	3,9	3,2	3,32
A vállalatom jobban képes az iparági változások előrejelzésére	3,28	3,7	3,3	3,17

(1: egyáltalán nem ért egyet vele, 5: teljes mértékben egyetért)

A termelésvezetők értékelése alapján a technológia megbízhatósága és a minőség egyenletessége szempontjából a „kiugrók” voltak a legjobbak, ugyanakkor az alkalmazott technológiájuk energiaigénye és a káros emisszió kibocsátása nem érte el a nemzetközi átlagszínvonalat. A „kiugrók” technológiájának munkaigényessége a nemzetközi átlagnak megfelelő, ugyanakkor elmarad a többi csoport önértékelésétől, még a nem exportáló vállalatok átlagos értékétől is. A „stabil növekvő” vállalatok technológiájának anyagigényessége volt a legjobb. Az exportáló vállalatok átlagosan kevésbé képzett munkaerőt alkalmaztak, mint a nem exportáló vállalatok. A „kiugróknál” alkalmazott technológia működtetése igényelte a legkisebb szaktudást. (Lásd 20. táblázat)

20. táblázat

A vállalatnál alkalmazott „átlagos” technológia értékelése nemzetközi viszonylatban

	Exportteljesítmény-klaszter			Nincs export (n=103)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	
Megbízhatóság	3,73	4,25	3,44	3,58
Minőség egyenletessége	3,88	4	3,61	3,73
Energiaigény	3,06	2,75	3	3,19
Káros emissziók	3,27	2,75	3,22	3,15
Anyagigényesség	3,4	3,38	3,56	3,11
Munkaigényesség	3,38	3	3,33	3,31
A működtetéshez igényelt munkaerő képzettsége	3,33	2,5	3	3,24

(1: leggyengébb színvonalú, 5: legmagasabb színvonalú)

Vizsgáltuk az egyes működési jellemzők 2006 és 2008 közötti változását. A munkaerő elégedettségét kivéve a többi vizsgált tényező vonatkozásában az exportáló vállalatok nagyobb mértékű javulást értek el, mint a nem exportáló vállalatok. A „stagnálók” és „kiugrók” változatlanok tekintették a munkaerő elégedettségét, a „stabil növekvők” kis mértékben javulónak. Az exportáló vállalatok a gyártás átfutási idejét, a munkaerő termelékenységét és az átfogó termelékenységet javították a legnagyobb mértékben. Ugyanakkor az egyes klaszterek között tapasztalhatunk eltéréseket. A készletforgás javítása a „stagnálóknál” kapott prioritást, míg a munkaerő tudásának növelése a „stabil növekvő” vállalatoknál volt a legjellemzőbb. (Lásd 21. táblázat)

21. táblázat

A működési jellemzők alakulása 2006 és 2008 között

	Exportteljesítmény-klaszter			Nincs export (n=103)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	
Gyártási/szolgáltatásnyújtási egységköltség	2,39	2,11	2,37	2,07
Gyártási átfutási idő	(2-3) 2,67	(2) 2,89	(1) 2,84	2,32
Munkatermelékenység	(1) 2,76	(3) 2,78	(4) 2,58	2,42
Átfogó termelékenység (output/input)	(4) 2,56	(1) 3,11	(2) 2,72	2,33
Készletforgás	(2-3) 2,67	2,33	2,26	2,3
Kapacitáskihasználás	2,44	(4) 2,56	2,47	2,38
Gyártás/szolgáltatásnyújtás általános költsége	2,12	2,11	2,42	2,13
Munkaerő-clégedettség	2	2	2,26	2,2
Munkaerő tudása, felkészültsége	2,39	2,44	(3) 2,68	2,47

(1: több mint 5%-kal romlott, 2: kb. ugyanolyan, 3: javult 5-10%-kal, 4: javult 10-25%-kal, 5: több mint 25%-kal javult)

A vállalati működés megítéléséhez érdekes adalékot ad az is, ha megvizsgáljuk, hogy a vállalatvezetők véleménye szerint a vállalat mely területeit kellene még fejleszteni. Az exportáló vállalatok számára nagyobb kihívást jelent a kereskedelem és a marketing, mint a nem exportáló vállalatok számára. Ezen belül a „kiugrók” érzik a legnagyobb változtatás szükségességét az értékesítés területén, ez összhangban van a korábbi megállapításokkal, miszerint ezek az egyébként jó működési jellemzőkkel rendelkező vállalatok lemaradásban vannak exportpiaci tapasztalatukat, exportpiaci teljesítményüket tekintve. A kereskedelem és marketing területének fejlesztését a „stagnálók” és „kiugrók” egyaránt az egyik legfontosabb területnek tekintették, ugyanakkor a logisztikai rendszer megítélése különböző. A „kiugrók” a logisztikai rendszer változtatását a második legfontosabb tényezőnek tekintették, míg a „stagnálóknál” az utolsó helyet foglalta el. A „stabil növekvő” vállalatok a költséggazdálkodás területén érezték leginkább a változtatás szükségességét, ezt követte az értékesítés és harmadik helyen a stratégiai tervezés szerepelt. A „stagnálók” ugyanolyan mértékben fontosnak tartják a stratégiai tervezés fejlesztését, míg a „kiugrók” az egyik legkevésbé változtatandó területnek értékelték. Az exportáló vállalatok sokkal

inkább érzik a változtatás szükségességét az egyes működési területükön annak ellenére, hogy önértékelésük kis mértékben jobb, mint a nem exportáló vállalatoké. (22. táblázat)

22. táblázat

A változtatások szükségessége

	Exportteljesítmény-klaszter			Nincs export (n=103)
	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n=20)	
Kereskedelem/ Marketing	3,05	2,82	2,45	2,28
Termelés	2,89	2,73	2,74	2,47
Értékesítés	2,89	3	2,9	2,71
Logisztika	2,11	2,82	2,55	2,41
Költséggazdálkodás	2,79	2,64	2,95	2,62
Stratégiai tervezés	2,74	2,18	2,74	2,37

(1: úgy jó ahogy van, 5: teljesen másként kellene csinálni.)

A működési jellemzők háttérében álló beruházási tevékenység vizsgálatakor azt tapasztaltuk, hogy a csökkenő exportteljesítményű „stagnáló” vállalatok beruházási tevékenységei és a kutatás-fejlesztési ráfordításai még a korábbi évek átlagát sem érték el. A „stabil növekvő” vállalatok beruházási aktivitása volt a legmagasabb a többi vállalatcsoporttal összehasonlítva, illetve meghaladta a korábbi évek átlagát. A kutatás-fejlesztés területén a „kiugrók” újból kiemelkedő teljesítményt jeleztek, kis mértékben még a „stabil növekvő” vállalatoknál is jobban növelték kutatás-fejlesztési ráfordításait.

A három exportteljesítmény-klaszter működési jellemzőit összehasonlítva azt láthattuk, hogy a „stabil növekvő” vállalatok az elmúlt három évben jelentősen növelték beruházásaikat, a legtöbb értékelési kritérium szerint átlag feletti önértékelést adtak. A többi vállalatcsoporttal összehasonlítva az exportpiaci megjelenésük értékelése volt a leginkább kiemelkedő, de emellett érdemes megemlíteni a magasabb technológiai színvonalat, a hatékonyabb és gyorsabb reagálást a vevői igényekre és a versenytársak lépéseire. A költséghatékonytárat tekintetk a leginkább fejlesztendő területnek.

A „kiugrók” leggyengébb pontja az exportpiaci megjelenésük. Az elmúlt években a növekedés jellemezte őket, de az értékesítés területén látják a legnagyobb igényt a változtatásra. Az alkalmazott technológiájuk megbízhatóságát és a minőség egyenletességét nagyon jónak (minden vállalatcsoportnál jobbnak) értékelték, ugyanakkor technológiájuk energiaigénye és káros emisszió kibocsátásuk önbevallásuk szerint még az átlagos színvonalat sem érte el.

A „stagnáló” vállalatok önértékelése a legtöbb esetben alulmaradt a másik két klaszterrel szemben. Ez összhangban van azzal, hogy a legtöbb működési területen ők érezték a legnagyobb igényét a változtatásnak. A „stagnáló” nemcsak a másik két klaszterhez képest adtak alacsonyabb önértékelést, hanem önbevallásuk alapján gyakran még az iparági átlagot sem érték el, pl. jövedelmezőség és piaci részesedés esetén. Beruházási aktivitásuk önbevallásuk alapján csökkent.

Összefoglalás

Az elemzés célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2009-es versenyképességi felmérés alapján. Az exportáló vállalatokat klaszterelemzés segítségével három csoportba soroltuk.

Jól elkülöníthető csoportot képeztek a jelentős exporthányaddal és folyamatos exportvolumen-növekedéssel jellemezhető „stabil növekvő” vállalatok. Bár a teljes vállalati minta csupán 19%-át jelentették, a vállalati minta 2008-as teljes export-árbevételének 63%-át ők adták. 45%-uk többségi külföldi és 45%-uk többségi belföldi tulajdonban volt. A vállalati önértékelés alapján ez a vállalatcsoport a legsikeresebb az exporttevékenység területén, 2005 és 2008 között exportpiaci forgalmuk növekedett. Működési kiválósággal jellemezhetjük e vállalatcsoportot, a másik két klaszterrel összehasonlítva az exportpiaci megjelenésük bizonyult kiemelkedően jónak. Az exportpiaci sikerek értékeléséhez viszont érdemes tudni, hogy e vállalatcsoporton belül a vállalatok 55%-ánál a tulajdonosok szerepeltek a vevők között, és 2008-ban a tulajdonosok vagy különböző érdekeltségek részesedése az összárbevételből átlagosan 57,7% volt. A vállalatcsoport kiváló működési jellemzői alátámasztották a sikeres exportpiaci megjelenést, ugyanakkor néhány gyengébb pontra érdemes odafigyelni (például kintlevőségek kezelése, költséggazdálkodás). A legnagyobb veszélyt a világpiaci tendenciáknak való kitettségük jelenti. Míg 2008-ig náluk lehetett kimutatni a legnagyobb növekedést mind a belföldi, mind az exportpiacaik tekintetében, 2009-re ők várták a legnagyobb visszaesést. Egyharmaduk 2009-ben már védekező stratégiát alkalmazott, és rájuk volt a legjellemezőbb az az állítás, hogy nem ismerik az elkövetkezendő két év várható piaci lehetőségeit.

A második érdekes csoportot a „kiugróknak” elnevezett vállalatcsoport jelentette. Általánosságban önmagukat az iparáguk meghatározó szereplőjének tekintették, az exportrészesedésük ugyanakkor még nagyon alacsony. Működési jellemzőjüket vizsgálva működési kiválósággal jellemezhetjük őket is, több esetben a vállalati önértékelésük még a „stabil növekvő” vállalatok önértékelésénél is jobb volt. Vállalati jövedelmezőségben és költséggazdálkodásban felülmúlták a többi vállalatot. Leggyengébb pont-

juk egyértelműen az exportpiacokon való megfelelés volt. Ezzel összhangban a leginkább fejlesztendő területnek az értékesítést tekintették. Habár működési kiválóság jellemzi ezeket a vállalatokat, érdemes odafigyelni arra, hogy hiába jók a költséggazdálkodás területén, a versenyképes árakat mindenki a legkevésbé befolyásoló tényezőnek tekintette a sikeres exportügyletekben. A vállalat jövőbeli kilátásait tekintve ők a legoptimistábbak, de a sikeres belpiaci stratégia és az alapvetően jó működési jellemzők önmagukban még nem elégségesek a sikeres exportpiaci szerepléshez. Az exporttevékenység területén jelentős hátránnyal rendelkeznek a „stabil növekvő” vállalatokhoz képest. Elsősorban a belföldi piacokra koncentrálnak. Kérdés hogy akarnak-e, illetve képesek-e ezen változtatni a jövőben.

A harmadik csoport, a „stagnáló” tekinthetők a legheterogénebbnek. E vállalatcsoporton belül voltak jelentős exportrészesedéssel és jelentős exportpiaci tapasztalatokkal rendelkező vállalatok, ugyanakkor a részesedésük az összexport volumenből csupán 6,7%. Tevékenységüket a stagnálás, s gyakran a hanyatlás jellemezte. 2008-ban a többségük visszahúzódó vagy védekező stratégiát követett. Beruházásaikat az elmúlt években visszafogták. A „stagnáló” vállalatok önértékelése a vevői értékteremtés, a versenytársak lépéseire történő reagálás, a versenytársak magatartásának követése, a vállalat versenylőnyeinek kihasználása szempontjából alulmaradt a nem exportáló vállalatok átlagának is. Jövedelmezőségük és piaci részesedésük iparági átlag alatt volt önértékelésük szerint. Kérdés az, hogy ezen a negatív tendencián képesek-e változtatni a jövőben.

A cikk megállapításainak érvényességét korlátozza a klaszterekben szereplő alacsony elemszám (50 vállalat) és a vállalatvezetők szubjektív értékelésének dominanciája. Az eredmények ugyanakkor rámutattak olyan jelenségekre, amelyek további vizsgálatot igényelnek. Az exporttevékenység növelése a hazai gazdasági fejlődés egyik fő hajtóereje. Az eredmények felhívták a figyelmet arra, hogy a hatékony vállalati működés előfeltétele a sikeres exportpiaci jelenlétnek, de önmagában a belföldi piacokon való sikeres helytállás nem elegendő. Izgalmas, további kutatásra érdemes kérdés, hogy a hazai kis- és középvállalatok mekkora része rendelkezik versenylőnnyel és tanulási képességgel ahhoz, hogy külföldre lépjen, és ahhoz, hogy a megszerzett külföldi

kapcsolatokon keresztül fejlessze mindazokat az ismereteket, amelyek alapját jelentik a fenntartható, sikeres exportpiaci jelenlétnek.

Felhasznált irodalom

- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z.* (2010): Vállalati versenyképesség válsághelyzetben. Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről
- 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 tanulságok. 2010. április, p. 69-84.
- Incze E.* (2005): A vállalatok nemzetközi terjeszkedésének jellemzői. Versenyben a világgal 2004-2006 gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból. 18. sz. műhelytanulmány
- Juhász P.- Reszegi L.* (2011): A kivitel nyertesei. Figyelő Top 200
- Kállay L. – Lengyel I.* (2008): A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozás előtt. Vállalkozás és Innováció, 2. évfolyam, 1. szám, I. negyedév, p. 54-76.
- Kazainé Ónodi A.* (2011): A magyarországi exportáló vállalatok teljesítményének jellemzői. Műhelytanulmány
- Matyusz Zs.* (2011): A 2009-es versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ
- Munkácsi Zs.* (2009): Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra. MNB-szemle, július, p. 22-38.
- 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, I. negyedév, p. 36-58.
- Szél K.* (2010): A magyar külkereskedelem áruszerkezetének változásai a válság éveiben. Ecostat Gazdaság- és Társadalomkutató Intézet Műhelytanulmány. 2010. június. http://www.ecostat.hu/archiv/download/muhely/ECOSTAT_muhely_100605.pdf (Letöltve: 2011. dec.19)