

A magyar kis-és középvállalatok exporttevékenysége

Neumanné Virág Ildikó

PhD hallgató, egyetemi tanársegéd
Pannon Egyetem
8200 Veszprém, Egyetem u. 10.
neumann@gtk.vein.hu

Absztrakt: A közép-kelet európai régió gazdasági-társadalmi átalakulásának előrehaladásával, a kereskedelmi korlátok ledőlésével a nemzetközi terjeszkedés egyre erőteljesebben jelenik meg a vállalatok stratégiájában. A KKV-k csoportja alapvető jelentőségű a magyar gazdaság fejlődése, a versenyképesség, az export vagy a munkaerőpiac alakulása szempontjából is. A magyar KKV-k jövőbeni sikerének záloga az, hogy miként tudnak bekapcsolódni a nemzetközi kereskedelembe, és hogyan tudnak előnyhöz jutni élni a külpiacok nyújtotta lehetőségekből.

Kulcsszavak: magyar kis- és középvállalkozások, export

1. Bevezetés

A KKV-k problémaköre állandóan napirenden lévő témát nyújt a szakembereknek, hiszen a piaci szereplők számának több, mint 90%-át teszik ki nemcsak Magyarországon, hanem az EU-ban is. A kis- és középvállalkozások (továbbiakban KKV-k) alapvető szerepet töltenek be a piacgazdaságokban, jelentős a szerepük a gazdasági növekedés előmozdításában. A fejlett piacgazdaságok növekedése jelentős mértékben függ a vállalkozói szektortól: a számos létrejövő, megújuló és megszűnő vállalkozás tartja mozgásban a gazdaságot, ezek teremtik a legtöbb új munkahelyet és a GDP-hez való hozzájárulásuk is egyre jelentősebb. Ebből kifolyólag mind a nemzetközi szervezetek (pl. OECD, EU), mind a nemzeti kormányzatok fontosnak tartják az új vállalkozások létrejöttének ösztönzését, a meglévő vállalkozások segítését.

2. A KKV szektor jellemzése

A hazánkban működő vállalkozások 99,9%-a árbevétele, mérlegfőösszege és alkalmazottainak száma alapján a kis-és középvállalkozások kategóriájába tartozik. A KKV szektor vezető szerepet játszik a foglalkoztatásban, mivel KKVknál dolgozik a munkavállalók kétharmada. A hazai kis-és középvállalkozások a magyar bruttó nemzeti össztermék 45%-át állítják elő, ami elmarad a nyugat-európai 60%-os aránytól, az összes nemzetgazdasági beruházásból részesedésük 37%, az export kevesebb, mint 20%-át bonyolítják, körükben az innovatív cégek aránya jóval kisebb: 15-20%, mint a nagyvállalatok körében: 25-40% (az EU-ban ugyanezek az arányok: 40, ill. 50-60%) (Forrás: KSH (2005))

A magyar kis-és középvállalkozások viszonylag alacsony gazdasági teljesítménye elavult termelési technológiájukkal és a szektorra jellemző tőkehiánnyal magyarázható, mivel nem rendelkeznek megfelelő nagyságú tőkével, árbevételük ingadozó, hosszú távú fennmaradásuk mindig bizonytalan. A gazdaság tulajdonképpen két szektorra bontható. A szigetyszerűen működő, főként exportra termelő külföldi multinacionális vállalatokra, valamint a helyi igényekre szerveződött, „önellátó” kis- és középvállalkozásokra, amelyek igen nagy többsége alkalmatlan a multinacionális vállalatoknak történő beszállításra (hiányzó technológia, szaktudás, valamint etikus magatartás miatt), vagy az önálló, regionális megjelenésre. Hiányoznak a korszerű technológiával rendelkező, termeltető funkciót betöltő, illetve értékesítési kooperációt felvállaló középvállalkozások.

2.1. A KKV-k exporttevékenysége

2005-ben legnagyobb exportárbevételt elért 50 magyarországi vállalkozás közül 20-nak az exporthányada meghaladta a 90%-ot. E cégek exportból származó bevétele 3465 Mrd Ft volt, ami az összes kivitel mintegy 30%-át tette ki 2005-ben. A kibocsátás kb. 98%-a kerül exportra, melyben jelentős súllyal szerepelnek a fémfeldolgozási, az élelmiszer- és a műanyagtermékek, a szállítási tevékenység, egyes gépipari, valamint textil- és ruházati termékek. Az exportorientációt alapjában véve inkább a profil és nem a méret nagyság határozza meg. A feldolgozóiparban a KKV-k árbevételének 25%-a származik az exportból, 30-55% között van az exporthányad a textil- és ruha-, a bőr- és cipőiparban, egyes vegyi és műanyagtermékek, a gépek és berendezések, a villamosgépek és járművek gyártásában, a műszeriparban. A magyar kivitelben belül viszonylag jelentős az alacsonyabb jövedelmezőségű és gyengébb minőségű termékek aránya, az export bővítését gátolja a tőkehiány, ami fékezi a beruházásokat, a belépést újabb piacokra. A távol-keleti országok agresszív piaci politikája miatt számos szakágazatban a hazai termelők eddigi export pozíciói jelentősen gyengülnek. (textil-, ruha-, cipőipar, stb.). A vállalkozásoknak mind exportja, mind exportintenzitása (export/árbevétel) létszámnagyságukkal nő. A külföldi

tulajdonos részvételével működő vállalkozások exportintenzitása egészében és minden méretkategóriában nagyobb, függetlenül a külföldi tulajdoni hányad mértékétől. Ezt állapítja meg Incze Emma [15] is tanulmányában, illetve hogy a többségi állami tulajdonban lévő vállalatok a legkevésbé exportorientáltak, míg a többségi külföldi tulajdonúakra jellemző leginkább az exportorientáció. Azt tapasztalta, hogy a kisvállalatoknak közel fele (48, 44%), a középvállalatoknak pedig 41%-a egyáltalán nem folytat exporttevékenységet. Ugyanakkor a jelentős exporttevékenységet folytatók között a kisvállalatok „markánsan” megjelennek. Az exporthoz képest erősebb kapcsolatot észlelt a közvetlen külföldi tőkebefektetés és vállalati méret között.

A vállalkozások exportintenzitása a közép-magyarországi régióban és nyugat-dunántúli régióban a legnagyobb. Ezen belül a nyugat-dunántúli régióban a közepes és nagyvállalatoké, a közép-magyarországi régióban a mikro és nagyvállalatoké. [11 MKIK] A legalacsonyabb az exportintenzitás a Dél-Dunántúlon és az alföldi régiókban.

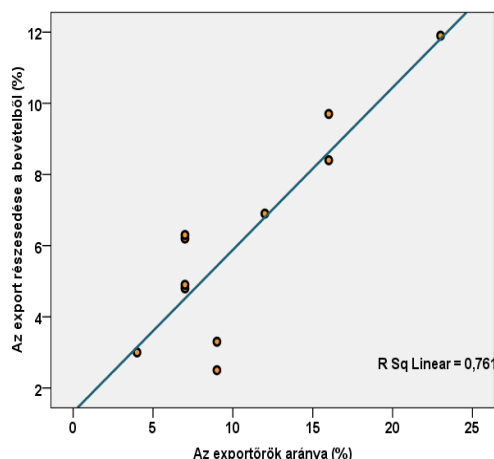
A hazai vállalkozások jövedelemtermelése és árbevétele, ill. az egy főre jutó exportárbevétel alacsonyabb, az árbevétel-arányos export azonos vagy magasabb az EU régi tagállamainak átlagánál. [3 Kállay] A mikrovállalkozások háromnegyede megyehatáron belül, elsősorban a lakosság számára értékesít, csak kb. 2%-uk exportál 10-49 fő között 57% a megyén belül és saját településen értékesít, 10%-uk exportál. Az 50 fő feletti vállalkozások kb. 23,5%-a értékesít külföldre. A GKM 2007-es felmérése szerint a nagyvállalatok részesedése változatlan, a középvállalkozások részesedése enyhén csökkenő, a mikro-és kisvállalkozások részesedése valamelyest nő.

2.2. Az EU területén működő KKV-k nemzetközi megjelenési formái az Observatory of European SMEs felmérése alapján [12]

A nemzetközi piacon való megjelenés formái közül az import és az export dominál bár a jelenlét esetenként túlmutat az export vagy import tevékenységen. Globalizálódásuk megfigyelhető leányvállalatok, vegyes vállalatok létrehozásában is. Ezek részaránya messze elmarad az export és import mellett, az európai vállalatok csak mintegy 5 százaléka érintett külföldi befektetésben. Minél inkább nő a vállalatméret, annál jellemzőbb a nemzetközi jelenlét. Az EU területén működő KKV-k kb. 8%-ának van bevétele az exportból. Az Observatory of European SMEs által végzett felmérés szerint a leggyakrabban említett exportot akadályozó tényezők: a külföldi piacokról való ismerethiány elsősorban /az exportáló KKV-k 13,5%-a említette/, a célországok importvámjai és a tőkehiány /mindkettőt 9% jelölte meg/. A magyar „kkv-minta” válaszaiból az derül ki, hogy a pénzügyi forrásszerzés nehézségei, a nem EU országok szabályozása, ill. a más EU országok különböző szabályozórendszerei okozzák a legtöbb akadályt a

Neumanné Virág I.

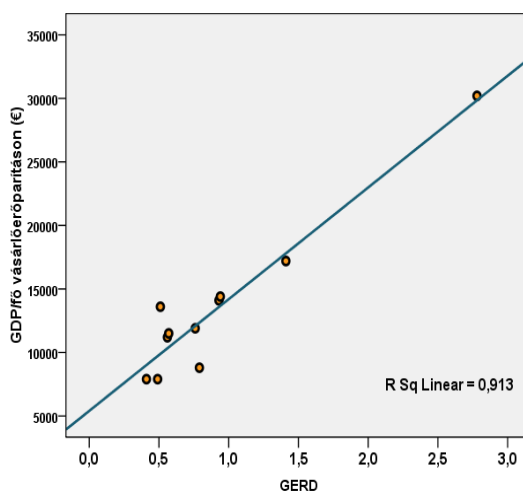
A magyar kis-és középvállalatok exporttevékenysége



magyar kivitelben./A jelentés [12] adatai, és besorolása alapján megvizsgáltam a ” közepes vagy kis jövedelmű” EU tagállamokban (EU 27) **az exportörök arány**/magyarázó független változó/ és **az export részesedés** /magyarázott,eredményváltozó /kapcsolatát regressziószámítással./A kapott értékek: korrelációs kapcsolat-szorossági mutató értéke: 0,872, amely igen szoros kapcsolatot jelent, az R² mutató értéke: 0,761,F: 28,594 Sig.:0,000/Lásd 1. ábra fentt/Felírható regressziós modell: $Y=1,321+X * 0,45$

Érdekes eredményt adott a **Az új termékek és szolgáltatások aránya a bevételből** (magyarázó változó) és **az export aránya a bevételből** (magyarázott változó) kapcsolata /Korrelációs kapcsolat: 0,528,R²: 0,279F: 3,4/ lásd 2. ábra és táblázat a mellékletben.

Szoros kapcsolatot mutatott a **GERD mutató** és a **GDP/fő vásárlóerőparitáson** kapcsolatata. (Magyarázó változó: GERD, Magyarázott változó GDP/fő)Korreláció: 0,995.,R²: 0,913,F:93,874 Sig.:0,00 Lásd itt 3. ábra $Y=5404,659+8792,98*X$



2.3. Hazai KKV-kutatások eddigi tapasztalatai

A magyar vállalatoknak csak mintegy fele rendelkezik az árbevétele 5%-át meghaladó exporttevékenységgel. Ezek a cégek elsősorban többségében hazai, vagy külföldi tulajdonban állnak, és jellemzően a könnyűipar, vegyipar, élelmiszeripar, gépipar, vagy az egyéb feldolgozóipar területén működnek. [Deli Zsuzsa – Bernschütz Mária 13] „A cégek az eredmények alapján többségében közvetítő cégen keresztül, vagy közvetlen formában juttatják el termékeiket és szolgáltatásaikat a külföldi fogyasztókhoz és felhasználókhoz, ami elsősorban annak a következménye, hogy a magyar kis- és nagyméretű cégek nem rendelkeznek saját leányvállalattal vagy fiókkal a külföldön, így kénytelenek közvetítőket bevonni a termékek disztribúciójába.” Ezen cégek többsége Európán belül több országba is exportálja termékeit, nem kevés esetben minden exportált termékét eljuttatja több európai ország piacára. Ezen cégek 70%-ának nincs a belföldtől szervezetileg is elkülönülő export marketing tevékenysége, amely külön kezelné a termékek külföldre juttatásának megszervezését és annak ellenőrzését a hazaitól.

A vállalatok jelentős többségénél az export szállítások hitelben történnek, amelynek oka egyrészt a magyar vállalatok kis méretében, vagy gyenge kereskedelmi pozíciójában keresendő, mert a vállalatok úgy próbálnak vevőket szerezni a termékek számára, hogy a vásárlók számára kedvező fizetési feltételeket tesznek lehetővé.

Míg az exportáló vállalatok között egyaránt találunk kis-, közepes-, illetve nagyméretű vállalatokat, addig a közvetlen külföldi tőkebefektetők, elsősorban nagyvállalatok, inkább vállalják a költségesebb és az exporthoz képest magasabb kockázattal járó közvetlen külföldi tőkebefektetést, mint a kis- és közepes vállalatok. [Incze Emma 15] A nemzetközileg terjeszkedő vállalatok tulajdonosi összetételét tekintve, az exportáló vállalatok között nagy számban találunk külföldi szakmai tulajdonban lévő vállalatokat, ugyanakkor a közvetlen külföldi tőkebefektetők többnyire külföldi tulajdonú vállalatok.

Major Iván tanulmányában vizsgálja a magyar közép- és nagyvállalatok „sikertelenségét” és megállapítja, hogy a profithiányt főleg pénzügyi helyzetük és piaci pozíciójuk magyarázza. A fizikai eszközellátottságnak, a vállalatméretnek és az exportaktivitásnak csak kisebb, de nem elhanyagolható hatása van a jövedelmezőségre. [6]

3. A nemzetközi terjeszkedés támogatása

3.1. Finanszírozás

A nemzetközi piacra lépés egyik akadálya a tőkehiány. A hitelintézetek KKV hitelezése elsősorban a már beindult vállalkozásokra, illetve azon induló vállalkozásokra terjedt ki, amelyeknek tulajdonosai korábbi vállalkozásaikkal már bizonyították az adott területen való rátermettségüket. A vállalkozások hitelfelvételét a legtöbb esetben megakadályozza a biztosítékok hiánya, az elégtelen üzleti teljesítmény, illetve a vállalkozásról nem megfelelően nyújtott információ. Mivel a nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások egy része nem felel meg azoknak a feltételeknek, amiket a bankok hitelfelvétel esetén támasztanak, ezért adósságjellegű finanszírozás helyett ezek a cégek elsősorban tőkefinanszírozási lehetőségeket keresnek. Ilyen forrást elsősorban üzleti angyal illetve kockázati tőke befektetők nyújtanak. Az üzleti angyalok olyan kockázati tőkéhez hasonló vállalkozásfinanszírozó és fejlesztő tevékenységet ellátó magánszemélyek, („informális befektetők”, „nem intézményi befektetők”, „privát kockázati tőkések”), akik a tőzsdén nem jegyzett vállalkozásokhoz saját megtakarításaikat felhasználva kockázati tőke-alapú finanszírozást nyújtanak, tőkeemeléssel szereznek részesedést a vállalkozásban. Az „angyalbefektetők” képesek betölteni a legkisebb vállalkozásokat sújtó űrt, szakadékot. Magyarországon az üzleti angyal és kockázati tőkebefektetések közel sem annyira jelentősek, mint sok más országban, mivel külső kockázati tőke bevonása problematikus, hiszen a többnyire kft. (esetleg, ami még kedvezőtlenebb, bt., vagy egyéni vállalkozói) formában működő KKV nem tűr meg mást a döntéshozatalban. A – látszólagos – függetlenség többnyire nagyobb érték, mint a növekedés, a működés zavartalansága, biztonsága. [7] Pedig így állami szerepvállalás nélkül is olyan forrásokhoz juthatnának a KKV-k, amelyek, tekintettel azok kockázati tőke jellegére, tartósan, és lényegesen kedvezőbb feltételekkel állnának rendelkezésre.

4. Innováció, versenyképesség

4.1. Innovatív KKV-k

Az igazán innovatív KKV-k aránya és száma alacsony. A KKV-k, beleértve a külföldi tulajdonúakat is, 20%-ánál van K+F-fel foglalkozó alkalmazott; termék- és eljárásfejlesztéssel ennél több helyen foglalkoznak nem teljes munkaidőben, a KKV-k 5%-ában van 6 vagy több kutató-fejlesztő. A KKV-k $\frac{3}{4}$ -e nem innovatív.

A szabadalmaztatások száma, mint a K+F tevékenység egyik eredménymutatója alapján, Inzelt Annamária azt állapította meg, hogy a kisvállalkozások körében K+F tevékenységet folytatók közül csak ¼-ük minősül szabadalmaztatónak, nagyobb részük alkalmazást segítő, mint jelentős újdonság létrehozására irányuló kutatás-fejlesztést végez. Mire lehet ebből következtetni? Vagy nem képesek végigvinni a fejlesztési folyamatot, azaz nem jutnak el a szabadalmaztatásig, vagy az innovatív elgondolást követően bele sem kezdenek az újításba. Az sem elképzelhetetlen, hogy a szabadalmaztatási eljárás, a hivatali, hatósági procedúra túl idő és költségigényes. [18]

4.2. Beszállítói kapcsolatok

A legtöbb multi „magával hozza” beszállítóit, amikor egy-egy országban megtelepszik és saját helyi vagy külföldi telephelyeiről látja el magyarországi termelését. A hazai vállalatokkal folytatott üzleti tranzakciók, a különféle beszállítói és vevői-eladói kapcsolatok, a technológia transzfer és tovaterjedő hatások, valamint a foglalkoztatás azok a legfontosabb csatornák, amelyeken keresztül a multinacionális vállalatok hatást gyakorolhatnak a helyi vállalatok és áttételesen a fogadó ország teljesítményre. Licencet pénzügyi források birtokában lehetne vásárolni, de jelenleg a technológia beszerzésére az a lehetőség kínálkozik, hogy egy beszállítóként működő kkv-t a vele kapcsolatban álló nagy cég ehhez hozzásegíti. Bár az együttműködő kkv-k nem pusztán beszállítók maradhatnak, hanem gyakran versenytársaivá is válhatnak a multiknak, ezért kölcsönös a technológiai információk átadásától való félelem.

4.3. Versenyképesség

Napjainkra a tudomány és a technológia vált a versenyképesség és a termelékenység növelésének legdinamikusabb és legmeghatározóbb tényezőjévé.

A működőtökét inkább importáló országok (mások mellett Magyarország) a technológiaiimportot részesítik előnyben a belföldi K+F-fel és az innovációval szemben. E stratégia versenyképességi hatásai ellentmondásosak lehetnek: a technológiaiimportőrök a legkorszerűbb technológiákhoz juthatnak hozzá külföldről, s exportjuk versenyképessége javulhat, ám a hazai K+F egyre inkább elveszíti versenyképességét. Török Ádám gőzmozdonyként jellemzi az innovációs folyamatot: energiaátvitel során “a kezdeti energia jelentős része elvész, s a tényleges energiafogyasztásnak csak mindössze 10 százalékát hasznosítja a mozdony.”[Török, 14]

Az országok közötti összehasonlításban kétféle versenyképességi megközelítés lehetséges:

1. Egy-egy ország K+F-jének és innovációs rendszerének versenyképessége nemzetközi pozíciók a K+F és az innováció „bemeneti”, illetve „kimeneti” oldalán (ráfordítások, illetve teljesítmények). A nemzetközi K+F-rangsorokban Magyarország 30-35. helyezett, a Világbank gazdaság-fejlettségi listáján 40.

2. A tudomány, a K+F és az innovációs rendszer hozzájárulása a versenyképességhez, azaz mennyire gyorsan javul az exportszerkezet a magasabb hozzáadott értékű termékek/szolgáltatások irányában és milyen a „csúcstechnológiai termékek” exporthányada. [Török, 16] Ez alapján az OECD rendszeresen ún. benchmarking listát állít fel (Science and Technology Industry Scoreboard)

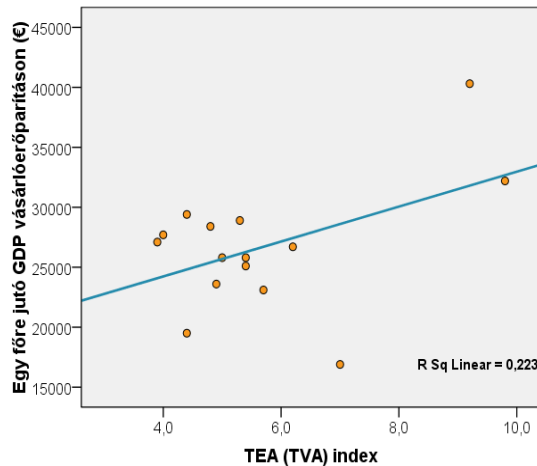
4.3.1. Nemzetközi versenyképességi jelentések, rangsorok

A **Doing Business** felmérés keretében a Világbank közel 180 országot értékelt az üzleti környezet minősége szempontjából. Az értékelés kiterjed a tipikus vállalati működés minden lényeges területére (pl. cégalapítás, engedélyezési eljárások, munkaerő-szabályozás, hitelhez jutás, stb.). Ennek alapján áll össze az értékelt országokat az üzleti környezet minősége („Ease of Doing Business”) szerint sorba rendező ranglista. A Doing Business felmérést a Világbank 2003 óta évente teszi közzé, de a publikációk csak 2005 óta tartalmazzák az egyes országok rangsorát.

Magyarország 21 helyet előrelépve a 45. helyen szerepelt 2007 őszén a Doing Business ranglistáján. A jelentés Magyarországot a kelet-európai és közép-ázsiai régió „top reformerei” közé sorolja. Magyarország – az előző évi rangsorral összehasonlítva – megelőzte a régió országai közül Csehországot, Szlovéniát, Bulgáriát és Romániát. A cégalapítás területén az új társasági törvény rendelkezései alapján jelentősen (38 nappal 16 napra) csökkent a cégalapítás adminisztrációjának időigénye, s valamelyest a cégalapítás költségei is csökkentek. A tulajdonjog-nyilvántartás területén a felmérés azt emelte ki, hogy a tulajdonjog földhivatali bejegyzésének időigénye átlagosan 78 nappal 63 napra esett vissza. A vállalkozás-megszüntetés területén a publikáció a csődeljárásról, a felszámolási eljárásról és a végelszámolásról szóló törvény módosítását említette, amely javította a hitelezők helyzetét

A **Global Entrepreneurship Monitor(GEM)** jelentései a születő vállalkozások felmérését állították középpontba. Sajátos definíciót alkalmazva a teljes vállalkozási aktivitás TEA(Total Entrepreneurship Activity)(TVA) mutatóval igazából a „korai szakaszban lévő vállalkozási aktivitást” mérik és hasonlítják össze az országok között. (2005. évi jelentésük már bevezette az összes – születő, új és korábbi – vállalatok együttes mutatóját is). A mutató segítségével képet kaphatunk arról, hogy adott országban, térségben milyen teret nyer a vállalkozói gondolkodás, milyen vállalkozási aktivitást és folyamatokat eredményez, mindenelekőt a vállalatindítás és a kis- és középvállalatok körében, és mi mindennek a hatása, szerepe a gazdaságban.

Regresszióvizsgálattal/(magyarozott változó **GDP/fő**, magyarázó változó: **TEA Index**) a TEA-TVA index hatását kerestem az egy főre jutó GDP-re. A korreláció: 0,473, R²mutató: 0,223F: 3,738 Sig.:0,07.



4. ábra

TEA index hatása GDP/fő-re

A vizsgálatot Az EU” magasabb jövedelmű” országainak adatai GEM jelentés [4] és Analytical Report [12], ill. IMF adatai alapján végeztem el.

Az exportorientált vállalkozások jelenléte markánsabb hatással van a GDP növekedésére, mint általában a vállalkozások hatása. Hessels-Stel [9, 10] kimutatta, hogy a magasabb, ill. a közepes exortképességet kifejező TEA mutatónak erősebb hatása van a GDP növekedésére, mint a TEA indexnek általában.

GCR (Global Competitiveness Index) szerint 2007-ben Magyarország a 47. helyen áll. (Az intézményrendszer az 55., a makrogazdasági stabilitás az 54., az egészségügy és alapoktatás a 41., az innováció a 37.). A **BCI** (Business Competitiveness Index) szerint „Nemzeti üzleti környezet minősége” mutató alapján a 46. Magyarország. A **GTI** (Global Technology Index) szerint viszonylag kedvezőek a magyar pozíciók (125 vizsgált gazdaságból). Az általános technológiai felkészültség: 48. hely a technológiai abszorpció vállalati szinten: 28. hely, a külföldi tőkebeáramláshoz kötődő technológia-transzfer: 16. hely (World Economic Forum 2007-2008)

Összegzés

A középvállalkozások erősödése révén a külkereskedelmi mérleg egyenlege is javítható. Ennek oka, hogy a középvállalkozások döntően hazai nyersanyagból állítanak elő termékeket, szolgáltatásokat hazai és exportpiacra. Magyarország akkor tud tartósan a fenntartható növekedés gazdasági pályáján maradni, ha

alapvetően az exportra támaszkodik. A KKV-k csak akkor tudnak részesülni az export növekedéséből, ha jobban bekapcsolódnak a beszállítói láncba.

A nemzetköziesedés nem csupán exporttevékenységet jelent hanem egy komplex folyamatot. Exportorientáció, külföldi, értékesítést végző leányvállalatokat, licencmegállapodásokat, beszállítói tevékenységeket, alvállalkozói szerződéseket, stratégiai partnerségeket, vállalati szövetségeket, tőke-kihelyezést egyedileg, ill. intézményes formában. Az együttműködések különböző ösztönzők is egyben a nemzetköziesedés folyamatában. (határokon átnyúló együttműködés, hálózatokban történő együttműködés, versenyképességet fokozó elemek, innováció)

Hivatkozások

- [1] A kis és középvállalkozások helyzete 2005-2006, Éves jelentés, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
- [2] AZ EU tagországok innováció-s kkv politikájának kapcsolódása (Átdolgozott változat) Magyar Vállalatgazdasági Kutatásokért Alapítvány GKI Gazdaságkutató Rt. 2004
- [3] A hazai kis- és középvállalkozások exportképessége, akadályozó tényezők Dr. Kállay László Budapest, 2008. február 8. Előadás
- [4] GEM 2007 Executive report
- [5] S. Jolanda A. Hessels: Export Orientation among New Ventures and Economic Growth SCALES 2006
- [6] Major Iván: Miért (nem) sikeresek a magyar középvállalatok? Közgazdasági Szemle 2002. december
- [7] Makra Zs – Kosztópulosz A. Az üzleti anyagok szerepe a növekedni képes kisvállalkozások fejlesztésében Magyarországon Közgazdasági Szemle 2004. április
- [8] Csapó Krisztián: Áttekintés a gyorsan növekvő vállalkozásokat támogató kormányzati programokról Vállalkozás és innováció 2006. III.né
- [9] Jolanda Hessels André van Stel The Role of Export-Driven New Ventures in Economic Growth: A Cross-Country Analysis, Zoetermeer, December 2007, pp. 14-19
- [10] S. Jolanda A. Hessels André van Stel: Export Orientation among New Ventures and Economic Growth, Zoetermeer, December, 2006
- [11] Magyar Kereskedelmi és Iparkamara: A magyar gazdaság külgazdasági teljesítménye 2007
- [12] Observatory of European SMEs Analytical report November 2006 - January 2007

- [13] Deli Zsuzsa, Bernschütz Mária: A magyar vállalatok exporttevékenysége VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT 22. sz
- [14] Török Ádám: Competitiveness in Research and Development Comparisons and Performance Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2005
- [15] Incze Emma: A vállalatok nemzetközi terjeszkedésének jellemzői VERSENYBEN A VILÁGGAL 2004-2006 GAZDASÁGI VERSENYKÉPESSÉGÜNK VÁLLALATI NÉZŐPONTBÓL CÍMŰ KUTATÁS 18. sz. Műhelytanulmány
- [16] Török Ádám: Tudomány vagy versenyképesség? Tudomány és versenyképesség! Székfoglaló a Magyar Tudományos Akadémián 2008. feb. 15.
- [17] A kis- és középvállalkozások szerepe az exportban GKM Vállalkozásfinanszírozási Főosztály, 2008. feb.
- [18] Inzelt A.: A kicsik K+F és innovációs tevékenysége Külgazdaság 2003. nov.
- [19] Artner Annamária: A magyar kis- és középvállalatok és a külföldi tulajdonú cégek közötti együttműködés jellemzői MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Kihívások 2004. január

Mellékletek

Közepes jövedelmű EU országokkal kapcsolatos számítások: GEM és Analytical Report alapján

Neumanné Virág I.

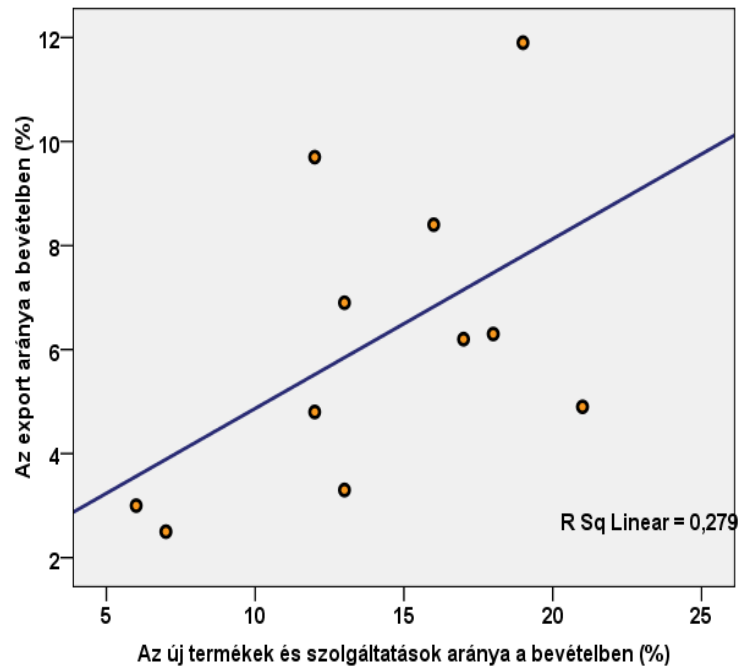
A magyar kis-és középvállalatok exporttevékenysége

Correlations

		GERD	IMP prod	Exporters	Exports' share in the revenue	Gross domestic product at market prices; PPS per inhabitant
GERD	Pearson Correlation	1,000	-,117	,365	,429	,955**
	Sig. (2-tailed)		,733	,269	,188	,000
	N	11,000	11	11	11	11
IMP prod	Pearson Correlation	-,117	1,000	,311	,528	-,152
	Sig. (2-tailed)	,733		,351	,095	,656
	N	11	11,000	11	11	11
Exporters	Pearson Correlation	,365	,311	1,000	,872**	,455
	Sig. (2-tailed)	,269	,351		,000	,160
	N	11	11	11,000	11	11
Exports' share in the revenue	Pearson Correlation	,429	,528	,872**	1,000	,458
	Sig. (2-tailed)	,188	,095	,000		,157
	N	11	11	11	11,000	11
Gross domestic product at market prices; PPS per inhabitant	Pearson Correlation	,955**	-,152	,455	,458	1,000
	Sig. (2-tailed)	,000	,656	,160	,157	
	N	11	11	11	11	11,000

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

1. táblázat



odel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	8,714	3,108		2,804	,021
¹ Exports' share in the revenue	,856	,459	,528	1,867	,095

Függő változó: Új termékek aránya

2. ábra és táblázat