

Kis-és középvállalkozások versenyképességének empirikus vizsgálata

Borbás László

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

Szervezési és Vezetési Intézet

borbas.laszlo@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: Jelen tanulmánnyal az a célunk, hogy a hazai kis-és középvállalati szektor versenyképességi tényezőit átfogóan elemezzük konkrét, empirikus kutatás eredményeinek az ismertetésével. A téma régóta napirenden van és többféle megközelítésben történtek vizsgálatok a kkv szektor versenyképességének feltárására. Mi a regionális innovációs szempontokat helyezük előtérbe.

Kulcsszavak: versenyképesség, kkv szektor, üzleti környezet, régiók, Európai Unió

1 Bevezetés

Kutatásunk tárgya annak feltárása, hogy a kis-és középvállalkozások milyen módon járulhatnak hozzá a régiók versenyképességéhez. Ezen általános kérdésre a választ az Észak-magyarországi régió kis-és középvállalkozásai körében végzett empirikus vizsgálatról reméljük. A kutatás elméleti háttere más munkákban már feltárássra került (Buzás-Lenygyel-Kállay 2003, Chikán-Czakó-Zoltayné 2002, G.Fekete 2004, Horváth 2001, Kállay 2002, Kocziszky 2004, Krugman 1994, Lengyel 2000, Lengyel 2003, Losoncz 2003, Mazur, 2006, Porter 1998, 2002), erre jelen írás keretében csak utalunk. A munka a Budapesti Műszaki Főiskolán korábban megkezdett kutatások eredményeire is alapoz (Kadocsa 2004, Tibor 1998). A vizsgálat Michael Porter harvardi professzor és munkatársai által összeállított és a világ több táján korábban lekérdésre került kérdőív (Porter 2001) adaptált és néhány saját kérdéssel kiegészített változatára alapul. A D&B Hungária által rendelkezésünkre bocsátott, a hatályos törvényi szabályozásnak megfelelően leválogatott címlista alapján dolgoztunk, azzal a kitételrel, hogy a mikrovállalkozásokat nem szerepeltettük. Tehát csak a tíz főt vagy annál többet foglalkoztató cégek kerültek a mintába. A címlista valamennyi, a régióhoz tartozó

kis- és középvállalkozást tartalmazza, összesen 2.443 db-ot. Ebből 1015 részére küldtük el a kérdőívet e-mailen illetve postai úton . Bár mintegy száz céget telefonon is megkerestünk a kérdőívek kiküldése után, a visszaérkezett és értékelhető kérdőívek száma 103.

A kérdőív szerkezete lehetővé teszi, hogy a kis-és középvállalkozásokat azok innovációs képességén keresztül vizsgáljuk, így közelítve azok hozzájárulásához a régió versenyképességéhez. A kérdőív a következő főbb kérdéskörökre koncentrált: üzleti környezet, együttműködő céges hálózatok a régióban, gazdasági várakozások és attitűdök valamint az üzleti szolgáltatások elérhetősége régión illetve ezen belül megyén és kistérségen belül. Az innováció fogalmát Porter nyomán szélesen, úgy értelmeztük, hogy az a tudás átvitele új termékekbe, termelési eljárásokba és szolgáltatásokba. Tehát az innováció több mint pusztán tudomány és technológia, a marketingben, az elosztási rendszerekben és a szolgáltatásokban megjelenő fejlődés, előrelépés is ebbe a kategóriába sorolandó.

2 A kapott válaszok elsődleges értékelése

2.1 Üzleti környezet

Az üzleti környezet négy kritikus területet foglal magába: a kommunális infrastruktúra elemei, a helyi keresleti viszonyok, a befektetések és a verseny szabályai valamint a kapcsolódó és támogató iparágak. A kormányzati politika valamennyi fent említett területet befolyásolhatja.

Az első kérdésblokkban az infrastruktúra elemeinek elérhetőségére, hozzáférhetőségére voltunk kíváncsiak a régióban. A kérdésekre adott válaszok esetében hetes skálán kértük, hogy értékeljék a válaszadók megfogalmazott állításunk erősségét, egyetértésük vagy ellenvéleményük intenzitását. Az üzleti tevékenység költségeit más régiókhoz képest a válaszadóknak csak mintegy fele értékelte alacsonynak. Meglepetésünkre mindegyik érték előfordult a hetes skálán. A szállítási infrastruktúra minősége összességében más régiókhoz képest (pl. utak, légi szállítás, vasút, kikötők) meglehetősen lesújtó értékelést kapott, leggyakrabban a kettes minősítés fordult elő. A kutatást elősegítő feltételeket (pl. tudományos laboratóriumok, egyetemi kutatóintézetek, műszaki könyvtárak stb.) a válaszadók közel harmada értékelte egyesre ! Az alapkutatást végző intézményekről ugyanilyen arányban állították, hogy gyakorlatilag egyáltalán nem transzferálnak tudást az illető cég iparágába. Az eddigiekkel szinte szöges ellentétben, de nem meglepő módon, a kommunikációs infrastruktúra a válaszadók igényeit nagymértékben kielégíti. A képzett tudósok és mérnökök hiányára a régióban a cégek többsége panaszkodik. A régióban rendelkezésre álló képzett munkaerő állományt, mint a cég növekedésének előmozdítóját vagy akadályát nagyon heterogén módon értékelték, az átlag valamivel

hármast feletti. Az általános- és középiskolai oktatás színvonala négyest feletti átlagos értéket kapott, de arra a kérdésre, hogy a szak- és felsőoktatás milyen színvonalú munkaerővel látja el az önkéntes céget sokkal gyengébb osztályzatok születtek. A kockázati tőkéhez való hozzáférést firtató kérdéssel valószínűleg nem nagyon tudtak mit kezdeni a válaszadók, kettes körüli átlag született, ami kifejezi a valóságot és valószínűleg azt is, hogy sokakban fel sem merül, hogy kockázati tőkét vonjanak be.

A régióbeli életminőséget és a létfenntartás költségeit abból a szempontból vizsgáltuk, hogy az mennyiben könnyíti vagy nehezíti a munkaerő toborzást és megtartást. A válaszokból egyértelmű következtetés nehezen vonható le, a cégek valamennyi értéket szinte azonos arányban említettek.

A helyi keresleti viszonyok a kifinomult és igényes helyi vásárló réteg meglétére vagy kialakulására utalnak. Ez a réteg a fejlesztés érdekében nyomást gyakorol a cégekre és bepillantást nyújt a meglévő és jövőbeni szükségletek megismerésére. A régióbeli fogyasztókat a válaszadók negyede kimondottan igényesnek tartja a cég termékei vonatkozásában, de hasonló arányban vannak olyanok is akik ötös osztályzatot adtak az igénytelenségi skálán. Hasonló kép bontakozik ki arra kérdésre vonatkozóan is, hogy táplálnak –e különleges igényt a régióbeli vevők amely befolyásolja a cég kínálatát. A vevők visszajelzései a cégek kisebb hányada szerint segítik őket a termékfejlesztésben.

2.2 A befektetésekre és a versenyre vonatkozó szabályok és ösztönzők

A befektetési klíma és a versenypolitika adja azt a hátteret, amelynek keretében a vállalati stratégia és a versengés fejlődik. A vállalkozások az állami és régiós előírásokat nagy többségükben úgy ítélik meg, hogy azok hátráltatják a cég sikeres tevékenységét. A környezetvédelmi normákat és biztonsági szabályokat a többség kimondottan keménynek tartja. A K+F-be való befektetést a többség az állami és helyi adók szempontjából neutrálisnak gondolja, de jelentős azoknak a száma is, akik kimondottan elégedetlenek és gátló tényezőnek tekintik az adórendszert. A központi kormányzat és a helyi önkormányzat segítsége a K+F-be való befektetés tekintetében(pl. inkubátorházak , konzorciumok létrehozása stb.) az esetek közel felében 1. illetve 2. minősítést kapott. A kormányzat általános reagáló képessége és a vállalkozások igényeinek megfelelő munkavégző képessége kapta talán a legdurvább kritikát. Négyesnél jobb minősítés egyáltalán nem fordul elő, a leggyakoribb a kettes. A versenytársak számát a régióban a vállalkozások többsége ítéli magasnak, míg a versenyt ennél kisebb arányban érzik intenzívnek.

2.3 Kapcsolódó és támogató iparágak

A kapcsolódó és támogató iparágak a nemzetközileg is versenyképes alapanyag, alkatrész, gép és egyéb szállítók helyi elérhetőségére utalnak, de magukban

foglalják azokat az iparágakat is, amelyek helyben elérhetők és hozzájárulnak a technológiák, kereskedelmi csatornák és/vagy vevők megosztásához. A cég üzleti tevékenységéhez szükséges speciális anyagok, gépek és szolgáltatások szállítóira csak nagyon kevesen mondták, hogy nem állnak rendelkezésre a régióban és nagyjából ugyanazok állították, hogy a régiós szállítók nagyon gyenge minőséget produkálnak és többé-kevésbé ugyanez a kör állítja, hogy az új termékeinek kifejlesztésében a régióbeli beszállítók részvétele jelentéktelen. A cégek mintegy kétharmada véli úgy, hogy a vállalkozások a régióban még akkor is elrejtik az információkat, ha az a versenypozíciójukat nem érinti.

2.4 Klaszterek

A klaszter egy bizonyos iparágban az egymáshoz kapcsolódó cégek és intézmények földrajzi koncentrációja. A klaszter legtöbbször magában foglal specializált beszállítókat, egyetemeket, kereskedelmi szövetségeket, kormányzati intézményeket és más szervezeteket, amelyek oktatást, képzést, információt, kutatást és/vagy technikai segítséget nyújtanak. A klaszterekre vonatkozó kérdéseink jelentették a legnagyobb nehézséget a cégeknek és nekünk is a feldolgozásnál. A válaszadók döntő részénél nem létezik iparági klaszter vagy ha van az még gyerekcipőben jár. Ebből következik, hogy a klaszteren belüli együttműködés minősítésénél is a legalacsonyabb egyes érték fordul elő túlnyomó többségben. A klaszteren belüli információcsere csak mutatóban létezik és a z új tagok befogadása is rendkívül nehézkes. A klaszter lényegéhez tartozna, hogy a partnerek a régióban működő cégeket részesítsék előnyben. Ezzel szemben a válaszadók kevesebb mint öt százaléka számolt be ilyesmiről, vagyis gyakorlatilag nincs földrajzi preferenciájuk a cégeknek a partner választáskor. A fentiek miatt a válaszolóknak csak csekély hányada állította, hogy a klaszterükhöz tartozó cégek gyorsabban ismerik fel az új fogyasztói trendeket a klaszteren kívüliekhez viszonyítva. Arra az összefoglaló kérdésünkre, hogy összességében, figyelembe véve minden fontos tényezőt, beleértve a kormányt, az iparági és társadalmi tényezőket, mennyire jónak ítélik meg az Önök régióját, mint az üzleti innováció színterét, a válaszok fele egyes és kettes volt.

2.5 Az üzleti környezet átfogó értékelése

Ezután az eddigieket átfogó értékelésre kértük a válaszadókat, amely így szólt: Figyelembe véve az üzleti környezet összes elemét, amelyet eddig végiggondolt, melyik 5 tényezőnek van a legnagyobb pozitív szerepe az Önök üzleti sikerében? A vállalkozások sikertényezőiről lásd még Nagy I.Z. (2013). Mely tényezőkről gondolja azt, hogy a legnagyobb veszélyt hordozzák az Önök üzleti tevékenysége vonatkozásában? Kérjük, hogy jelöljön meg 5 tényezőt mind a pozitív, mind pedig a veszélyt hordozók közül. Utána kérjük, hogy az ötből jelölje meg mindkét

esetben(pozitív és veszélyt hordozó)azt az egyet, amelynek a legnagyobb hatása van Ön szerint.

Pozitív Jövőbeli
hatás veszély

		Üzleti tevékenység költségei(ingatlan árak, bérek és fizetések, szolgáltatások ára stb)	1
		Szállítási infrastruktúra minősége	2
		Kutatáshoz szükséges speciális feltételek	3
		Képzett tudósok és mérnökök	4
		Tudástranszfer a kutatóintézetekből	5
		Kommunikációs infrastruktúra	6
		Megfelelően képzett munkaerő rendelkezésre állása	7
		Az általános és középfokú oktatás minősége	8
		Felsőfokú képzésben részt vett alkalmazottak	9
		A tőkéhez való hozzáférés lehetősége	10
		Igényes régióbeli vevők, akik visszacsatolást nyújtanak a cégnek	11
		A régióbeli vevők speciális igényei	12
		Gyártási folyamatokra, termékekre és szolgáltatásokra vonatkozó állami és helyi szabályozás	13
		Állami és regionális környezetvédelmi/biztonsági szabályozás	14
		A K+F-be való beruházásokhoz kapcsolódó állami és regionális adó és más kedvezmények	15
		Az állami szabályozás/politikák kiszámíthatósága	16
		A kormányzatnak a vállalkozások igényeire való érzékenysége	17
		A verseny erőssége az Önök iparágában	18
		Az Önök beszállítóinak minősége és régió belüli elérhetősége	19
		A régió belüli beszállítók közreműködése az új termékek fejlesztésében	20
		Az Önök klaszterében lévő cégek és szervezetek közötti kapcsolatrendszer	21
		K+F erőfeszítésekben való részvétel a regionális szervezetekkel együtt	22

A válaszadók mintegy hatvan százaléka az üzleti tevékenység költségeinek növekedésétől tart. Ez bizonyult a legerősebb félelemnek az összes felsorolt

veszélyforrás közül, bár csak 4% számára jelenti ez a legfőbb jövőbeni veszélyt. A cégek 45%-a az állami szabályozási politikák kiszámíthatósága felől aggódik és ennek a csoportnak fele ezt látja legfőbb lehetséges negatívumnak. A megfelelően képzett munkaerő rendelkezésre állása a cégek fele számára aggasztó, de csak 8% jelölte meg ezt, mint fő veszélyforrást. A tőkéhez való hozzáférést is a cégek közel negyven százaléka érzékeli lehetséges negatív hatásként, bár itt is elenyésző a legfőbb veszélyforrásként való említés aránya. Az állami és regionális környezetvédelmi illetve biztonsági szabályozás valamint a kormányzatnak a vállalkozások igényeire való érzékenysége kapott a fentiekén kívül jelentősebb mennyiségű „szavazatot”, valamivel több, mint harminc százalékot. Ami a pozitív hatásokat illeti eleve feltűnő, hogy a cégek több mint fele nem jelölt meg kiemelkedően fontos pozitív hatást, részben ebből következően nem találtunk tíz százaléknál nagyobb arányban említett „legfőbb pozitívumot”. Legtöbbeknek, negyven százaléknak, a kommunikációs infrastruktúrához fűződnek pozitív tapasztalatai, de szinte ugyanilyen nagyságrendben az igényes régióbeli vevők, akik visszacsatolást nyújtanak a cégnek is említésre kerültek. A vállalkozások mintegy harminc százaléka értékeli nagyra a régióbeli beszállítók minőségét és elérhetőségét és hasonló arányban vannak akik a szállítási infrastruktúra minőségét vélik sikertényezőnek. Érdekes, hogy az iparági versenyt a válaszadók kb. ugyanolyan arányban, 20% körül, ítélték pozitívumnak és veszélyforrásnak is, hasonlóan a régióbeli beszállítók minőségéhez és elérhetőségéhez.

2.6 Regionális partnerek az innovációban

Ebben a részben arra voltunk kíváncsiak, hogy mely regionális intézmények segítik a cégek innovációs tevékenységét, különösen az új termékek illetve szolgáltatások és az új eljárások kifejlesztésében. Ezen kérdések megválaszolása érdekében az innovációs folyamatot 3 részre osztottuk: Ötletgyártás, Ötlet fejlesztés és Üzleti megvalósítás.

Az egyes fogalmakat Porter nyomán a következőképpen definiáltuk:

Az ötletgyártás megoldandó piaci lehetőségek vagy problémák feltárása, olyan területek megtalálása, ahol technikai áttörésre van lehetőség, alap és alkalmazott kutatás.

Az ötletfejlesztés mélyebb termékkonceptió kidolgozása, termék prototípus kifejlesztése, termék vagy gyártási folyamat tesztelése.

Üzleti megvalósítás alatt termelést, értékesítés ösztönzést, elosztási csatornák kialakítását és az értékesítést értjük.

Minden lépésnél kértük, hogy a válaszadó jelölje meg, milyen gyakran kerül kapcsolatba cége a régióban működő olyan intézményekkel, amelyek a segítségére

lehetnek az új termék illetve szolgáltatás kifejlesztésében. A lehetséges válaszokat a soha, néha, gyakran hármassal testesítette meg.

Az egyetemek, állami főiskolák, állami illetve magán kutatóintézetek esetében a gyakran válasz az ötletgyártás fázisában egyáltalán nem fordult elő. Ebből a körből még az egyetemekkel való kapcsolat mondható legintenzívebbnek, a válaszadók több mint egyharmada néha kapcsolatba kerül velük. A kutatóintézetekkel viszont a cégeknek csak alig több mint nyolc százaléka dolgozik együtt ebben a szakaszban. Úgy tűnik, hogy a régióbeli vevőkkel a legmélyebb a kapcsolat az ötletgyártásban. A vállalkozások mintegy harminc százaléka gyakran, míg valamivel több mint fele néha együttműködik velük. A iparághoz tartozó cégekkel és a régióbeli vevőkkel ehhez hasonlóan erős a kapcsolat. Annyi a különbség, hogy a gyakori együttműködések aránya csak húsz százalék körüli mindkét partner esetében, míg a néha válaszok közelítik a hatvan százalékot. A kockázati tőketársaságokkal legfeljebb néha kooperál a cégeknek kevesebb mint 20%-a. Az inkubátorházak szerepe még ennél is gyengébb. Az iparági illetve klaszter szintű szervezetekkel csak minden negyedik cég ápol néha kapcsolatot, gyakori együttműködés csak mutatóban fordul elő. Hasonló kép bontakozik ki az üzleti angyalok vonatkozásában is. Egyéb, meg nem nevezett szervezetekkel a társaságok közel fele kerül néha kapcsolatba az ötletgyártást segítő.

A nullától száz százalékgig terjedő mezőt négy részre osztva azt is megkérdeztük, hogy az ötletgyártás hány százalékban történik cégen belül.

A válaszadók 42,3%-a több mint 75%-ban kizárólag a cégen belül hajtja végre az ötletgyártást. Kicsit több mint tíz százalékuk mondta azt, hogy 25% alatti arányban folyik ötletgyártás kizárólagosan a vállalaton belül.

Az ötlet fejlesztésben a főiskolák és a kutatóintézetek hasonlóan szerepelnek, mint az előző fázisban, vagyis gyakorlatilag nincs értékelhető együttműködésük a kis – és középvállalkozásokkal. Ugyanezt tapasztalhatjuk a kockázati tőketársaságokra, az inkubátorházakra valamint a klaszter szintű és iparági szervezetekre vonatkozóan is. Az egyetemek ötlet fejlesztésben játszott szerepe valamivel gyengébbnek mutatkozik, mint az ötletgyártásnál. A régióbeli vevőkkel, az adott iparághoz tartozó cégekkel, és a régióbeli beszállítókkal az ötlet fejlesztésben is elég erős az együttműködés, bár érzékelhetően gyengébb, mint korábban. Különösen a gyakori együttműködés ritkul. Míg az előző szakaszban a régióbeli vevőkkel a cégek mintegy harminc százaléka számolt be gyakori együttműködésről, addig az ötlet fejlesztésben már kevesebb, mint tizenöt százaléknyi a gyakori kooperáció. Ugyanilyen intenzív kapcsolat gyengülés tapasztalható a régióbeli beszállítók esetében is. Összességében az iparághoz tartozó cégekkel a legintenzívebb a kapcsolat, a KKV-k mintegy háromnegyede állította, hogy legalább néha együttműködik az ötletfejlesztésben az iparághoz tartozó más vállalkozásokkal.

Az előző kérdéshez hasonlóan itt is külön megkérdeztük, hogy az ötlet fejlesztés hány százalékban történik kizárólag cégen belül. A eredmények nagyon hasonlóak

az ötletgyártásnál kapottakkal. A több mint 75%-ban kizárólag házon belüli ötletfejlesztésre szinte tized százalékra azonos eredményt kaptunk. A válaszadók 42,2%-a esik ebbe a kategóriába. A cégek tizenöt százalékánál az ötlet fejlesztés kevesebb, mint 25%-ban történik kizárólag önállóan. A válaszadók 26,9%-a állította, hogy több, mint ötven, de kevesebb, mint hetvenöt százalékban fejleszti az ötleteken kizárólagosan cégen belül.

Az üzleti hasznosítás vonatkozásában a tudományos szféra szerepe tovább gyengült. Bár az egyetemekkel a cégek közel negyedének van néha kapcsolata, a kutatóintézetekkel gyakorlatilag egyáltalán nincs, a főiskolákkal elvétve van együttműködés ebben a fázisban. A sokat emlegetett kockázati tőketársaságok és az inkubátorházak szerepe szóra sem érdemes, három százalékánál alig több a ritka együttműködések aránya, miközben a gyakori kapcsolat teljesen hiányzik. Az iparági vagy klaszter szintű szervezetek sem jeleskednek, bár náluk legalább néhány esetben gyakori kooperációról számoltak be a válaszadók. A régióbeli vevők, az ipárhoz tartozó cégek valamint a régióbeli beszállítók esetében a kapcsolatok nem tudtak visszaerősödni teljesen az ötlet gyártásnál tapasztalható szintre, de az ötlet fejlesztéshez képest gyakoribbak. Az előbbi kettőnél a néha illetve gyakran előforduló együttműködés is néhány százalékkal növekedett, míg az utóbbinál a ritka együttműködések némi növekedése mellett a gyakori együttműködés lényegében megszűnt.

Az üzleti hasznosítás cégen belüli kizárólagossága tekintetében némi átrendeződés tapasztalható a korábbiakhoz képest. A több, mint 75%-ban kizárólag cégen belül hasznosítók aránya megközelíti az ötven százalékot, miközben azoknak az aránya, akik legfeljebb 25%-ban tesznek így, alig haladja meg a tíz százalékot. Az 50-75% közötti sávba megközelítőleg minden negyedik cég esik. Úgy tűnik tehát, hogy az üzleti hasznosítást a KKV-k igyekeznek minél jobban kézben tartani.

Ezután külön megkérdeztük a cégeket, hogy összességében mennyire elégedettek a különféle intézmények hatásával az innovációs folyamatra. Az értékelést hetes skálán kértük elvégezni.

Az egyetemek hatását a válaszadók több mint fele értékelhetetlennek minősítette. Minden hetedik cég a legrosszabb osztályzatot adta. Ötös osztályzatnál jobbat senki nem adott. Ahhoz képest, hogy az innovációs folyamat egyes láncszemeinek az értékelésénél lényeges különbség mutatkozott a tudományos szférán belül az egyetemek javára, legalábbis a kapcsolatok intenzitását tekintve, az összefoglaló értékelés ezt kevéssé tükrözte vissza. Az elégedettség mutatókban alig látszik különbség az egyetemek javára a főiskolákkal és a kutatóintézetekkel szemben. A régióbeli vevőkkel, mint emlékeztetés, a kapcsolat elég intenzív volt, viszont az innovációs folyamatban a velük való elégedettség igen vegyes képet mutat. A válaszadók harminc százaléka kimondottan elégedetlen a szerepvállalásukkal (egy és kettős érték), de a kifejezetten elégedettek aránya (hatos és hetes érték) is ugyanekkora. Az ipárhoz tartozó cégek való elégedettség összességében valamivel kedvezőbb képet mutat. A négyes alatti és

feletti értékek éppen azonos súllyal szerepelnek, a teljes mértékben elégedetlenek csak alig fordulnak elő, míg a minden szempontból elégedettek a válaszadók több mint húsz százalékát teszik ki. Ettől kissé pozitívabb képet kapunk a régióbeli beszállítókra vonatkozóan. Náluk a hatos és hetes értékek összesen 46,1%-ra rúgnak, miközben a négyes alatti osztályzatok aránya harminc százalék körüli.

Következő kérdésünkkel az iránt érdeklődtünk, hogy mennyire segítik az általunk felsorolt intézmények a vállalkozókat abban, hogy értékes üzleti kapcsolatokat alakítsanak ki, illetve használható üzleti tanácsokat kapjanak. Az értékelés az „egyáltalán nem”-től a „kiemelkedően”-ig terjedt ötfokozatú skálán.

Sokat mondó, hogy ötös osztályzat egyáltalán nem fordult elő, négyes pedig kizárólag a kereskedelmi szervezetek, kamarák esetében egyszer-számra és ahol volt hármas, ott sem érte el egyik szervezet esetében sem a tíz százalékot. Az egyetemekről kiinduló hálózati szerveződések a válaszadók közel háromnegyede szerint egyáltalán nem segítik a vállalkozókat értékes üzleti kapcsolatok kialakításában. Nem éri el a nyolc százalékot azoknak az aránya, akik szimplán segítőkésznek(hármas érték) gondolják őket. A legrosszabb értékelést az egyetemi technológiai transzfer irodák kapták, 7,8%-nyi kettes mellett az összes többi érték egyes. A regionális ipartestületek illetve klaszter szervezetek, a nemzeti kereskedelmi szervezetek és kamarák, valamint a gazdaságfejlesztési szervezetek megítélésében nagyon kis eltérés tapasztalható. A válaszadók 51%-a mindhárom kategória szerepét azonosan értékelt. Legtöbbször a regionális ipartestületeket és klaszter szervezeteket értékelték elégtelenre(61,7%), míg a legtöbb kettes értéket, tehát kissé segítőkész minősítést legnagyobb arányban, (50,2%) a nemzeti kereskedelmi szervezetek, kamarák érdemelték ki.

Ugyanezen szervezetek szerepére abból az aspektusból is rákérdeztünk, hogy mennyire segítik a már működő vállalkozásokat a növekedésüket előmozdító kapcsolatépítésben és információ szerzésben.

Az ötösök teljes hiánya mellett ismét csak néhány négyes érték akadt, ezáltal a regionális ipartestületek, klaszter szervezetek kapták. Mindegyik szervezet esetében igaz, hogy bár nagyon kismértékű, de érzékelhető elmozdulás történt felfelé az osztályzatokban. Néhány egyest kettes váltott fel az egyetemi eredetű hálózati szerveződéseknel és technológiai transzfer irodáknál, míg a többi szervezet esetében a kettesek javultak hármasra..

Utolsó kérdésünk az összesített elégedettségi értékekre vonatkozóan azt kutatta, hogy mennyiben gondolják a vállalkozók értékesnek a régióbeli intézmények azon segítségét, amelyet a vállalkozásnak nyújtanak az ipari és gazdasági fejlődést elősegítő közpolitikák megismerésében.

Az egyetemi szervezetek segítségét ezen a fronton minden eddigénél szerényebbre minősítették a válaszadók. Az egyetemekről induló technológiai transzfer irodáknál a „semennyire” vagyis egyes válaszok elérték a nyolcvan százalékos arányt. Az összes többi szervezetnél is megnőtt az egyesek aránya, legjobban a kereskedelmi

szervezetek, kamarák esetében. A gazdaságfejlesztési szervezetek korábbi ketteseinek egy része eggyé illetve hármassá konvertálódott. Ezúttal sem találkozhattunk ötös, de még négyes értékkel sem, bármely szervezet típusról is legyen szó!

A következő kérdésünkkel afelől tudakozódtunk, hogy milyen segítséget várnának a cégek piaci pozíciójuk javítására. Az általunk felkínált tizennyolcféle lehetséges segítség típusban legnagyobb számban azok vannak jelen, amelyek a központi kormányzat kompetenciájába tartoznak, de az önkormányzati és a nem kormányzati szervek által nyújtható támogatási lehetőségeket is tartalmazzák.

A vállalkozások három tényezőnek tulajdonítanak kiemelkedő szerepet piaci pozíciójuk javítására. Mindhárom központi kormányzati akaratot illetve kettő közülük törvényi szintű beavatkozást igényelne. A hosszú távú, kiszámítható szabályozásra való igény a legerőteljesebb a cégek részéről. Több évtizedes slágertémáról van szó, amiben a szavak szintjén mindig konszenzus van, de a gyakorlatba való átültetés máig sikertelennek bizonyult. A fentivel lényegében azonos erejű elvárásként fogalmazódott meg a társadalombiztosítási járulékok csökkentése és fejlesztési adókedvezmény nyújtása. Természetesen ezek sem újak, legfeljebb azt láthatjuk, hogy rájuk nem csak a politikai retorika szintjén, hanem a valóságban is igény mutatkozik. Az adó és járulékcsonkítás folyamatos követelését különös megvilágításba helyezi Nagy Imre Zoltán adóelkerülésről szóló elemzése (Nagy, I. Z. (2011)). Azokra az elemekre, amelyek közvetlenebb beavatkozást jelentenének a konkrét piaci viszonyokba, mint pl. a különféle szubvenciók vagy a piacvédelem erősítése a külföldi versenytársakkal szemben, csak mérsékelt igény fogalmazódott meg. Az olcsó hitel is csak a közepesen erős prioritások között van. Különösen figyelemre méltó, hogy a klaszterek szervezése az igénylista legaljára szorult, de az üzleti szolgáltatásokhoz való hozzáférést, a rendszeres konzultációt is sokkal kevésbé tartják fontosnak a vállalkozók mint az elméleti szakemberek. Összességében egyértelműen úgy tűnik, hogy a régióbeli kis- és középvállalkozások a piac működésének általános keretfeltételeit akarják biztosítani - mégpedig hosszú távra - az állammal és minden egyéb eszköz alkalmazását ehhez képes mellékesnek tekintik. Talán úgy gondolják, hogy ha az előbbiek megvalósulnának, a többit saját maguk is megoldanák, a dolgok mintegy maguktól is mennének ezután.

3 Összegzés

Az adatok feldolgozása során kapott eredmények alapvetően igazolták előzetes elvárásainkat. Az üzleti környezet egyes elemei tekintetében jelentős differenciákkal találkoztunk. Különösen figyelemre méltó, és egyben elszomorító tény, hogy az üzleti szféra és a tudomány képviselői között rendkívül gyenge a kapcsolat, alig figyelhető meg érdemi tudástranszfer az üzleti szféra irányába. A befektetésekre és a versenyre vonatkozó szabályzók tekintetében a

megkérdezettek között általános az a vélemény, hogy a szabályzók inkább hátráltatják, semmint segítik a befektetéseket, a kormányzat reagáló képességét is komoly kritika érte. Bár a klaszteresedési folyamat megindult, a cégek döntő többsége ezt nem érzékeli és nincs is tisztában ennek jelentőségével. A regionális partnerség az innovációs folyamatokban mindhárom fázisban meglehetősen visszafogott, a cégek alapvetően kapun belül igyekeznek megküzdeni az ötletgyártás, ötletfejlesztés és üzleti hasznosítás feladataival. Ebben párhuzamosan fellelhető a cégek részéről az elzárkózásra való hajlam és a regionális intézmények visszafogott tevékenysége is. A legegységesebb eredményt arra vonatkozóan kaptuk, hogy milyen segítséget várnának a vállalkozások piaci pozíciójuk javításában. Ebben a tekintetben a hosszú távú, kiszámítható és követhető szabályozásra való igény minden mást megelőz.

Kutatásunk hazánk legkevésbé fejlett régiójára az Észak-magyarországi régióra irányult. Ismerve az Európai Unió belüli igen jelentős regionális fejlettségbeli különbségeket, fontosnak tartjuk, hogy feltárássra kerüljenek azok az alapvető tényezők, a mélyben meghúzódó meghatározó folyamatok, amelynek ismeretében esély mutatkozhat arra, hogy ezen régiók további leszakadása megálljon, illetve az EU-n belüli kohéziós folyamatok ne csak az elvárások szintjén, hanem a valóságban is megjelenjenek. Ennek érdekében szükséges, hogy a döntéshozók komolyan vegyék a kutatási eredményeket és a gyakorlatban támaszkodjanak is azokra.

Források:

- [1] Borbás, L.(2005): A kis-és középvállalkozások hozzájárulása a flandriai régió versenyképességéhez. PTE Közgazdaságtudományi Kara Regionális politika és gazdaságtan Doktori iskola Évkönyv 2004-2005. II.kötet 311-316.old.
- [2] Borbás, L.(2003): A kis-és középvállalkozások helyzete az EU csatlakozás tükrében. PTE Közgazdaságtudományi Kara Regionális politika és gazdaságtan Doktori iskola Évkönyv 2002. 212-236.old.
- [3] Borbás, L.(2005): EU's enterprise policy to improve Europe's competitiveness. 4th MEB International Conference, Budapest. 341-350.old.
- [4] Buzás, N.-Kállay,L.-Lengyel,I.(2003): Kis-és középvállalkozások a változó gazdaságban.JATEPress, Szeged.
- [5] Chikán, A.-Czakó, E.- Zoltayné Paprika, Z.(2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- [6] G.Fekete, É.(2004): Az Észak-magyarországi régió kistérségeinek abszorpciós képessége és helyzetük Magyarország más kistérségeivel

- összehasonlítva. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek, Miskolc. 40-97.old.
- [7] Horváth, Gy.(2001): A magyar régiók és települések versenyképessége az európai gazdasági térben. Tér és Társadalom, 203-231.old.
- [8] Kadocsa, Gy.(2004): Research and development of SMEs at Budapest Tech. Jubilee Conference of Budapest Tech. Budapest.
- [9] Kállay, L.(2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle,7-8.,557-573.old.
- [10] Kocziszky, Gy.(2004): Az Észak-magyarországi régió innovációs potenciáljának vizsgálata. Észak-magyarországi Stratégiai Füzetek, Miskolc. 5-39.old.
- [11] Krugman, P.(1994): Competitiveness: A dangerous obsession. Foreign Affairs, 2. 28-44.old.
- [12] Lengyel, I.(2000): A regionális versenyképességről. Közgazdasági Szemle, XLVII.évf.december, 962-987.old.
- [13] Lengyel, I.(2003): Verseny és területi fejlődés: Térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged.
- [14] Losoncz, M.(2003): Nemzetközi versenyképesség. A magyar gazdaság vesztített előnyéből. Cégvezetés, 2003.július. 90-94.old.
- [15] Losoncz, M.(2007): A magyar EU tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester, Tatabánya.
- [16] Mazur, B.(2006): Introduction to International Business. University of Finance and Management in Bialystok.
- [17] Nagy, I. Z. (2013): A sikeres vállalkozás pénzgazdálkodása és pénzügyi tervezése. In: Nagy, I. Z. (szerk.): Vállalkozásfejlesztés a XXI. században III.: tanulmánykötet. 260 p. Budapest: Óbudai Egyetem, 2013. pp. 7-34. ISBN: 978-615-5018-61-9
- [18] Nagy, I. Z. (2011):_The Fight against Income Evasion in Hungary. Acta Polytechnica Hungarica 8:(2) pp. 103-116. 2011.
- [19] Porter,M.E.(1998) On Competition.The Free Press, New York.
- [20] Porter,M.E.(2001): Clusters of Innovation: Regional Foundation of U.S. Competitiveness. Council of Competitiveness, Washington.
- [21] Porter, M.E(2002): Competitiveness and the role of Regions. Institute for Strategy and Competitiveness, Harvard Business School.
- [22] Tibor, Á.(1998): Miért buknak meg a vállalkozók Magyarországon ? In: Renaissance of SME s in the globalized economy. Verlag KMU HSG.