

### **Absztrakt**

A gazdasági növekedés szempontjából kritikus kérdésnek tekinthető a magyarországi vállalatok exportképességének növelése. Jelen kutatás célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2013-as és 2009-es vállalati versenyképességi felmérés alapján. (A Budapesti Corvinus Egyetemen 2005 óta folyik vállalati versenyképességi kutatás, 2009 óta ezt a Versenyképesség Kutató Központ koordinálja. A két felmérés adatbázisa 300 illetve több mint 300 vállalati adatot tartalmaz.) A vizsgálati kérdésem az volt, hogy az összesített, átlagos exportteljesítmények háttérben milyen egyedi vállalati teljesítmények állnak.

A tanulmányok többsége vállalati méret és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban vizsgálja a vállalatok exportteljesítményét. Kutatásomban ettől eltérő megközelítésmódot alkalmaztam. Vizsgálatom fókuszában a vállalatok exportteljesítménye állt (exportértékesítés volumene, aránya, exportárbevétel változása, jövedelmezőség), ez alapján történt a vállalatok csoportosítása, a klaszterképzés. A kutatás egyediségét az adja, hogy a vállalati versenyképességi felmérés adatbázisa lehetővé tette a különböző exportteljesítmények háttérben álló működési jellemzők vizsgálatát. A kimagasló exportteljesítmények háttérben működési kiválóság állt. Az exportüzletek sikerének legfőbb tényezőjének a kapcsolatokat, a gyors és rugalmas szállítást és a magasabb minőséget tekintették. A többi vizsgált tényezőhöz képest az alacsonyabb árszint nem meghatározó.

Jelen tanulmány célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2013-as és 2009-es vállalati versenyképességi felmérés alapján. A kutatás szerves folytatását jelenti Kazainé, 2011 és 2012a, b tanulmányainak. A hazai exportkutatások eredményei meghatározóak, részletes bemutatásuknak a terjedelmi korlátok szabnak határt. A kutatások többsége vállalati méret és tulajdonosi szerkezet szerinti bontásban vizsgálta a vállalatok exportteljesítményét. Kutatásomban ettől eltérő megközelítésmódot alkalmaztam. Vizsgálatom fókuszában a vállalatok exportteljesítménye állt (exportértékesítés volumene, aránya, exportárbevétel változása, jövedelmezőség), ez alapján történt a vállalatok csoportosítása, a klaszterképzés. Az adatbázis bemutatását követően a 3. fejezet tárgyalja a klaszterképzés tényezőit és a kialakított exportteljesítmény-klaszterek alap jellemzőit. Ezt követően a 4. fejezet vizsgálja a sikeres export tevékenység háttérben álló tényezőket exportteljesítmény-klaszter szerinti bontásban.

### **Szakirodalmi kitekintés**

A nemzetközivé válás irodalma sokrétű és szerteágazó. Mivel tanulmányomban a magyarországi vállalatok exporttevékenységét vettem górcső alá, ezért a rövid irodalmi áttekintés kizárólagosan a hazai exportkutatásokra fókuszál. A hazai exportkutatásokat több nagy csoportba sorolhatjuk, természetesen nem lehet éles határvonalakat húzni a csoportok között.

Meghatározóak a makrogazdasági adatokon alapuló elemzések (Munkácsi, 2009a, b; Czakó 2010, Bodnár et al, 2013). A magyarországi GDP 80%-át az export adja. Az 1990-es évektől Magyarország külkereskedelmi nyitottsága folyamatosan nőtt, az exportvolumen töretlen fejlődést mutatott a 2008-2009-es pénzügyi-gazdasági válságig. Az exportvolumen 2011-ben már meghaladta a válság előtti szintet. Magyarország áruexportjának több mint 70%-a az Európai Unióval bonyolódik.

Több kutató (Kállay – Lengyel, 2008; Kállay, 2011; Szerb – Márkus, 2008; Szerb 2008) vizsgálta a hazai a kis és középvállalatok exportaktivitását. Szerb, 2008 pozitív kapcsolatot mutatott ki a cégek növekedése és az exporttevékenység között, bár meg kell jegyezni, hogy a növekedésre a külpiaci kapcsolatok mellett a legnagyobb hatást a stratégiai tényezők gyakorolták. Meghatározó Békés –

---

<sup>452</sup> BCE, Vállalatgazdaságtan Intézet, egyetemi adjunktus

Muraközy, 2011 tanulmánya akik a kkv-k növekedése, a termelékenység és az export kapcsolatát vizsgálták. Elemzéseik alapján az exportáló vállalatok hatékonyabbak mint a nem exportálók. Kutatásuk egyrészt alátámasztotta a szelekciós hatást, exportálni eleve a hatékonyabban működő vállalatok kezdtek el, másrészt megerősítette az exporttevékenységen keresztüli tanulás fontosságát. Több tanulmány foglalkozott a nemzetközivé válás és a vállalati működés egy-egy kiemelt aspektusával. Az innováció és a nemzetközivé válás kapcsolatát vizsgálta többek között Török – Petz, 1999; Inzelt, 2011a,b , Halpern – Muraközy 2009. Inzelt, 2011 kutatásukban az innováció és a nemzetközivé válás között pozitív kapcsolatot mutattak ki. Egyrészt nemzetközi terjeszkedésbe nagyobb arányba kezdtek az innovatív vállalatok, másrészt a külpiacra lépésnek innovációt serkentő hatása van. Halpern – Muraközy 2009 tanulmánya ezt szintén megerősítette, felmérésük alapján az innovatív vállalatok átlagos export aránya 30%-kal volt magasabb mint a nem innovatívoké. Továbbá pozitív kapcsolatot találtak az export jövedelmezősége, az exportrészesedés és a vállalat innovációs teljesítménye között.

A kvantitatív elemzések mellett kiemelt szerepük van a vállalati esettanulmányok készítésének is. (Lásd Ábel – Czakó 2013, Antalóczy – Halász, 2011; Sass, 2011) Ábel – Czakó 2013, tíz hazai tulajdonú sikeres exportáló vállalat elemzéséből vontak le következtetéseket az exportsikert befolyásoló tényezőkről. Többek között kiemelték a tulajdonos/menedzment szerepét, a szervezeti képességeket, a tanulás fontosságát.

#### **A kutatás célja, az adatbázis jellemzői**

A magyarországi exporttevékenységet több szempont alapján elemezték (a hazai szakirodalom részletes bemutatását lásd Kazainé 2013.), viszont a vállalatok csoportosítása legtöbbször vállalati méret és tulajdonosi szerkezet alapján történt. A kutatási kérdésem az volt, hogy exportteljesítmény alapján milyen csoportokat különböztethetünk meg egymástól. Ez a fajta csoportosítás lehetővé teszi az exporttevékenység eddigiektől eltérő vizsgálatát. Kutatásomhoz a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszékén a Versenyképesség Kutató Központ által lebonyolított vállalati versenyképességi kutatás sorozat 2013-as és 2009-es kérdőíves felmérés adatbázisát alkalmaztam. A minta kiválasztásánál az 50 főnél többet foglalkoztató önálló jogi személyiséggel rendelkező cégeket célozták meg, ügyelve a méret és a területi reprezentativitásra. A vállalatok válaszadási hajlandósága alacsony volt (2009-ben 13%). 2009-ben 317 vállalatot tartalmazó, 2013-ban 300 vállalatot tartalmazó minta alakult ki. Mindkét mintában a középvállalatok domináltak (2013-ban: 72,7%, 2009-ben: 65,2%) a nagy vállalatok aránya 16,7% illetve 18,2% volt. A vállalatok többsége (45%, 42%) a feldolgozóiparban működött, de képviselték magukat a kereskedelmi (20%, 19%), építőipari, egyéb szolgáltató, mezőgazdasági, élelmiszeripari vállalatok is. A vállalatok többsége belföldi tulajdonban volt (71,3%, 72,6%). Az állami tulajdonú cégek aránya a mintában lecsökkent 10,9%-ról 5,7%-ra, míg a külföldi tulajdonban levők aránya megnőtt 16,5%-ról 23%-ra. (A minták részletes jellemzését lásd Chikán – Czakó – Wimmer 2014, Chikán A. et. al. 2009, Matyusz, 2011)

A vállalati minta reprezentativitását elsősorban a kutatási cél szempontjából érdemes vizsgálni. 2009-ben a vállalatok 47%-ának volt valamilyen exporttevékenysége, 2013-ban ez az arány 53%-ra nőtt. Jelentős növekedést figyelhetünk meg a 75% feletti exporttal rendelkező vállalatok esetében is, 6,8%-ról 18,7%-ra emelkedett az arányuk. (Lásd 1. tábla) A mintában szereplő kis és középvállalatok 50,6%-a exportált, amely messze meghaladja Szerb-Márkus (2008) által megállapított 22,5%-os értéket, illetve a 2010-es uniós felmérés által megállapított 18%-os arányt. Bár a vállalati mintákban az exportáló vállalatok aránya meghaladta a sokasági arányt, ebből a szempontból tehát nem tekinthetjük reprezentatívnak, ugyanakkor jobb lehetőséget biztosított az exportáló vállalatok elemzéséhez.

	2009	2013
nincs export	52,5	47,0
25% alatti export	24,9	20,3
26%-75%	15,8	14,0
75% feletti export	6,8	18,7

1.tábla Minta vállalatainak megoszlása exportintenzitás alapján

A vállalati mintákban az exportkoncentráció mértéke tükrözte a sokaság jellemzőit. 2009-ben a külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok a vállalati mintában a teljes exportárbevétel 54,79%-át adták, 2013-ban ez az arány 79,38%-ra nőtt. 2013-ban a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatok részesedése 90% volt, ezzel párhuzamban a belföldi tulajdonú vállalatok aránya a korábbi 20%-ról 10% alá csökkent. (Részletes megoszlást lásd 2. tábla) Ez a magas exportkoncentráció összhangban áll Munkácsi, 2009; Kállay-Lengyel, 2007; Czakó, 2010; megállapításaival. Hangsúlyoznunk kell, hogy ez nem magyarországi jelenség az Európai Unióban és az USA-ban is hasonló arányokat mutattak ki. (Lásd Munkácsi, 2009)

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

2.tábla Exportkoncentráció (exportértékesítés megoszlása) méret és tulajdonosi szerkezet szerint 2009-ben és 2013-ban a vállalati mintában

### Kutatás módszertana, klaszterek alapjellemezői

Az elemzés legfontosabb statisztikai módszertani eleme a K-középpontú klaszterelemzés. A klaszterképzés során a fő csoportosítási szempontnak a vállalatok exportteljesítményét tekinttem. A klaszterképzéshez egyaránt használtam pénzügyi adatokat és szubjektív vállalati önértékelést. A vállalatvezetőket a legtöbb esetben arra kérték, hogy egy 5 fokozatú Likert-skálán értékeljék a vállalati működésüket, illetve a vállalati környezet jellemzőit. A magasabb értékek jelentik általában a kedvezőbb megítélést. Az objektív pénzügyi adatok és a szubjektív vállalati önértékelés együttes használata növeli az elemzés megbízhatóságát, ezért törekedtem a kettő együttes figyelembevételére. A klaszterek jellemzőinek összehasonlítására a független mintás t próbát alkalmaztam.

Az exportpiaci teljesítmény mérése három változó segítségével történt: exportárbevétel aránya az összárbevételen belül (pénzügyi adatok alapján), exportárbevétel nagysága (pénzügyi adatok alapján), és az exportnövekedési pálya (pénzügyi adatok elemzése és vállalati önértékelés alapján). Ezt egészítettem ki egy negyedik tényezővel az iparági átlaghoz viszonyított tőkejövedelmezőség önértékelésével. A klaszterelemzés sikerességéhez fontos, hogy megfelelő léptékű mércét alkalmazzunk a kiválasztott jellemzők mérésére. Az exportintenzitás méréséhez 4-es skálát, az exportárbevétel nagyságához 6-os, az exportnövekedéshez 3-as, a tőkejövedelmezőséghez 5-ös skálát alkalmaztam. Módszertan részletes leírást lásd Kazainé, 2011 és 2012a.

A 2013-as adatbázison lefuttatott K-középpontú klaszterelemzés egyértelműen beazonosított négy klasztert: stabil növekvők, stagnálók, kiugrók és kismértékű exportálók csoportját. Azonos tartalmú

exportteljesítmény klaszterek kialakítása érdekében a 2009-es adatbázison több klaszterelemzés lefuttatása után a végső megoldást három klaszter (stabil növekvő vállalatok, stagnálók, kiugrók) jelentette. Joggal tehetjük fel a kérdést, hogy mi lett a kismértékű exportálók csoportjával. A gazdasági válság közepette végzett kérdőíves felmérés során az exportáló vállalatok fele nem adta meg azokat a szükséges adatokat, amelyek alapján a klaszterelemzés besorolta volna őket csoportokba. (Az adathiány 2013-ban 5% alatt volt.) A kimaradó vállalati kör elemzése rávilágított arra, hogy létezett 2009-ben is a kismértékű exportálók csoportja, csupán adathiány következtében ebben az évben kimaradtak az elemezhető vállalati körből.

A stabil növekvő vállalatcsoport mindkét évben egyértelműen beazonosítható volt. Ezek a legnagyobb exportárbevétellel, illetve magas exportarányal rendelkező vállalatok, melyek exportnövekedési pályáját elsősorban a növekedés jellemezte. A legsikeresebb exportáló vállalatok 2013-ban még nagyobb exportarányal és nagyobb exportárbevétellel rendelkeztek mint 2009-ben. Az exportfejlődés üteme mérséklődni látszik. A legnagyobb különbség ott érhető tetten, hogy míg 2013-ban ezek a legsikeresebb exportáló vállalatok az iparági átlaghoz képest átlagon felüli jövedelmezőséggel jellemezték magukat, addig 2009-ben a vállalatvezetők átlag körülinek értékelték a jövedelmezőséget, mely betudható a válság hatásának. Többségük középvállalati kategóriába tartozott, a nagyvállalatok aránya a korábbi 35%-ról 45%-ra nőtt. A külföldi tulajdonú vállalatok aránya szintén megnövekedett 45%-ról 72%-ra. (A klaszterek alapjellemezőit lásd 1-3. melléklet)

A „stagnáló” vállalatok minden klaszterképző ismérv szerint gyengébben teljesítettek, mint a „stabil növekvő” vállalatok, egy kivétel van, 2009-ben mindkét vállalatcsoport iparági átlag körülinek értékelte a tőkejövedelmezőségét. Ugyanakkor magasabb exportárbevétellel és magasabb exportarányal rendelkeztek mint a „kiugró” és a „kismértékű exportáló” vállalatok. 2013-ban az átlagos exportintenzitásuk 76% volt, amely közelíti a stabil növekvőknél tapasztalt 84%-os arányt. A vállalatok méretéből adódóan (2013-ban 80%-uk középvállalati kategóriába tartozott) az exportárbevétel tekintetében jelentősen elmaradnak a stabil növekvők mögött. Nincs 5 milliárd forintot meghaladó éves exportárbevétellel rendelkező vállalat közöttük, míg 2013-ban a stabil növekvők több mint fele (52,5%) tartozott ebbe az exportárbevételi kategóriába. Többségük belföldi tulajdonú, a külföldi tulajdonú vállalatok aránya mindkét évben 25% körüli.

A 2009-es adatbázisban a két meghatározó klaszter („stabil növekvők”, „stagnálók”) mellett a harmadik klasztert „kiugrók”-nak neveztük el, mivel ezek voltak azok a még alacsony exportárbevétellel és alacsony exportarányal rendelkező vállalatok, melyek átlagon felüli tőkejövedelmezőséggel rendelkeztek. A 2013-as adatbázisban ugyanezen vállalatjellemzőkkel beazonosítható ez a vállalatcsoport. A korábbi elemzések arra mutattak rá, hogy ezek a vállalatok nagyon jó működési jellemzőkkel rendelkeztek, egy meghatározó gyenge pontjuk volt, az exportpiaci jelenlét. (Lásd Kazainé, 2011) Nincs közöttük olyan vállalat, melynek éves exportárbevétele meghaladná az éves 1 milliárd forintot, az átlagos exportarány 20%. Többségük belföldi tulajdonú középvállalati kategóriába tartozott.

A negyedik „kismértékű exportálók” klaszterbe azok az alacsony exportárbevétellel és exportarányal rendelkező vállalatok kerültek, ahol a tőkejövedelmezőség átlag alatti volt, illetve az exportaktivitás dinamikáját a stagnálás jellemezte. Több mint 80%-uk 25% alatti export aránnyal, és 100 millió forint alatti éves exportárbevétellel rendelkezett. 87%-uk belföldi tulajdonban volt.

A kialakított klaszterek esetében is megfigyelhető az erőteljes exportkoncentráció. Az exportáló vállalatokon belül a „stabil növekedők” aránya egyik adatbázisban sem érte el a 20%-ot, ugyanakkor 2009-ben a minta összes exportárbevételeinek 63,7%-át, 2013-ban 91,6%-át adták. A „stagnáló” vállalatok aránya közel azonos volt a stabil növekvő vállalatok arányával, az exportárbevételből a részesedésük 2009-ben 6,7%, 2013-ban 4,9% volt. A másik két klaszter részesedése a vizsgált időszakokban egyenként nem érte el a 2%-ot.

### **Export siker tényezői**

Az exportügyletek sikerei elsősorban a magasabb minőségnek, a jó kapcsolatoknak és a jobb kiszolgálásnak köszönhető a vállalatvezetők véleménye alapján. Bár megállapíthatóak általános tendenciák, mégis tapasztalhatunk árnyalatnyi különbségeket a klaszterek, illetve az évek

vonatkozásában. Az alacsony export volumennel jellemezhető kiugró és kismértékű exportáló vállalatok a kapcsolatok meglétét tekintették a legfontosabb tényezőnek, ezután jött a magasabb minőség és a gyors és rugalmas kiszolgálás. A stagnáló vállalatoknál hangsúly eltolódást figyelhetünk meg, míg 2009-ben a kapcsolatokot tekintették a legfontosabb tényezőnek, 2013-ban ez a harmadik helyre csúszott vissza, fontosságát tekintve ezt megelőzte a magasabb minőség és a gyors és rugalmas kiszolgálás. A legsikeresebb exportáló vállalatok a magasabb minőséget tekintették a legfontosabb sikertényezőnek, ezt követte a kapcsolatok megléte, majd a gyors és rugalmas kiszolgálás 2013-ban. Az alacsonyabb árat általában nem tekintik a legfontosabb sikertényezőnek. (Lásd 3. tábla)

	2009-es felmérés			2013-as felmérés			
	Stabil növekvők (n=18)	Stagnálók (n=14)	Kiugrók (n=7)	Stabil növekvők (n=40)	Stagnálók (n=35)	Kiugrók (n=45)	Kismértékű exportálók (n=31)
Alacsonyabb árszint	3,56	3,79	3,29	3,20	3,42	3,52	3,50
Jobb kiszolgálás	4,17	4,07	3,86	3,94	3,82	3,97	3,29
Gyors és rugalmas szállítás	<b>(1) 4,61</b>	(2-3) 4,29	(3) 4,14	<b>(3) 4,00</b>	<b>(2) 4,12</b>	(2) 4,06	3,50
Magasabb minőség	4,17	(2-3) 4,29	(2) 4,43	<b>(1) 4,26</b>	<b>(1) 4,15</b>	(3-4) 4	3,50
Kapcsolatok megléte	(2) 4,39	<b>(1) 4,43</b>	<b>(1) 4,71</b>	<b>(2) 4,11</b>	(3) 4,0	<b>(1) 4,15</b>	<b>(1) 4,14</b>
Igények pontosabb ismerete.	4,11	4,14	4	3,91	3,79	(3-4) 4	(2) 3,92

3.tábla Exportüzletek sikerének fő tényezői 5 fokozatú Likert-skálán (1: nincs jelentősége, 5: döntő jelentőségű)

A kutatás egyik vizsgálati kérdése az volt, hogy a kiemelkedő exportpiaci teljesítmény magyarázható-e működési kiválósággal. Az elvégzett hipotézis vizsgálatok azt mutatták, hogy a stabil növekvő vállalatok szignifikánsan jobb önértékelést adtak mint a stagnáló vállalatok. A stagnáló vállalatok esetében fontos felfigyelnünk arra, hogy a vállalati jövedelmezőség és a piaci részesedés tekintetében még az iparági átlagnál is kedvezőtlenebbül értékelték önmagukat. A stabil növekvőknél a válságból történő kilábalás (55%-uk úgy nyilatkozott, hogy már túljutottak a válságon) megmutatkozott a jövedelmezőség javulásában, míg a stagnálóknál ez a javulási tendencia nem mutatható ki. (Csupán 11%-uk jutott túl a válságon és 50%-uk szerint a kilábalásra több mint egy évet kell még várni.) Bár a stagnáló vállalatokat érzékenyebben érintette a válság, a teljesítménybeli különbségek nem magyarázhatóak kizárólagosan az eltérő környezeti kihívásokkal. A stagnáló vállalatok szignifikánsan kedvezőtlenebbnek ítélték technológiai színvonalukat és a menedzsment színvonalát mint a stabil növekvő vállalatok.

	2009-es felmérés			2013-es felmérés			
	Stabil növekvők (n=20)	Stagnálók (n=19)	Kiugrók (n=11)	Stabil növekvők (n= 40)	Stagnálók (n=35)	Fejlődő exportálók (n=45)	Kismértékű export (n=31)
Árbevétel- arányos nyereség	3,05	<u>2,68</u>	3,82	<b>3,73</b>	<u>2,71</u>	<b>3,67</b>	<u>2,71</u>
Tőke- jövedelmezőség	3,15	<u>2,53</u>	<b>4,09</b>	<b>3,85</b>	<u>2,57</u>	<b>3,76</b>	<u>2,48</u>
Piaci részesedés (az árbevétel alapján)	3,2	<u>2,95</u>	3,91	3,60	<u>2,80</u>	3,62	3,16
Technológiai színvonal	<b>3,6</b>	3,53	<b>4</b>	3,78	3,20	3,73	3,42
Menedzsment	3,35	3,42	<b>4,09</b>	3,65	3,09	3,56	3,32
Termék/ szolgáltatás minőség	3,7	3,79	<b>4,45</b>	3,80	3,18	3,87	3,65

4. tábla. Iparági átlaghoz viszonyított teljesítmény exportteljesítmény klaszter szerinti bontásban (5 fokozatú Likert-skálán (1: mélyen átlag színvonal alatti, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő))

A kismértékű exportáló vállalatok működési teljesítménye önértékelés alapján szintén elmarad a kiugrók mögött, mintegy alátámasztva, hogy a jobb pénzügyi teljesítmény háttérében működési kiválóság áll. (Lásd 4. tábla.)

A stabil növekvő és a kiugró vállalatcsoport összehasonlítása árnyaltabb képet mutat. Az árbevétel arányos nyereség és a technológiai színvonal tekintetében nem lehetett szignifikáns különbséget kimutatni közöttük. A stabil növekvők önértékelésük alapján jobbnak bizonyultak a tőkearányos megtérülés és a menedzsment tekintetében, ugyanakkor az elvégzett hipotézis vizsgálat a kiugrók jobb termékminőségére utal. Összességében azt láthatjuk, hogy a kiugrók gyengébb export teljesítménye nem magyarázható rosszabb működési jellemzőkkel. További vizsgálatot igényel, hogy mi az oka a 20% körüli exportarányának. Ezek a vállalatok már rendelkeznek exportpiaci tapasztalatokkal, tehát az első legfontosabb lépéseket megtették a nemzetköziesedés során. Van-e motivációjuk a növekedésre? Megvannak-e a képességeik a tudatos nemzetközi terjeszkedéshez? Ezeket a kérdéseket vállalati esettanulmányokon keresztül érdemes tovább vizsgálni.

### Összefoglalás

A kutatás célja a Magyarországon működő exportáló vállalatok jellemzőinek feltárása volt a 2009-es és 2013-as vállalati versenyképességi felmérés alapján. Az exportáló vállalatokat klaszterelemzés segítségével soroltam 2009-ben három, 2014-ben négy csoportba. A „stabil növekvő” vállalatok csoportja 2013-ban a vállalati minta össz exportárbevételének több mint 90%-át realizálta, miközben az exportáló vállalatok 25%-a került csupán ebbe a klaszterbe. A külföldi tulajdonú vállalatok aránya jóval meghaladta a minta átlagot (2009-ben 45%, 2013-ba 72,5%) Ez összhangban van a korábbi tanulmányok által kimutatott külföldi vállalatok erőteljes exportkoncentrációjával. Ezt a vállalatcsoportot tekinthetjük a legsikeresebb exportáló vállalatok csoportjának, amely jó viszonyítási alapot jelenthet további kutatások során. A második jól azonosítható csoport a „stagnálók” csoportja, ahol a megkülönböztető jellemző a gyengébb exportpiaci teljesítmény. Többségük belföldi tulajdonban levő középvállalat. 2013-ban az átlagos exportarány 76% volt, az összexportból történő részesedésük viszont nem érte el a 10%-ot. A fő kérdés, hogy milyen fejlődési, növekedési potenciál rejlik ebbe a vállalatcsoportba. Az elvégzett statisztikai próbák alátámasztották, hogy a gyengébb exportpiaci teljesítmény háttérében, gyengébb működési jellemzők állnak. További kutatást igényel,

hogy mely területek fejlesztésére kellene koncentrálniuk annak érdekében, hogy felzárkózhassanak a legsikeresebb stabil növekvő exportáló vállalatokhoz. A kismértékű exportáló vállaltcsoport léte összhangban van a korábbi kutatások megállapításaival. Ők azok, akik az exporttevékenységük elején állnak, nem feltétlenül vannak meg a képességeik, erőforrásaik a tudatos nemzetközi terjeszkedéshez. A „kiugró” vállalatok alacsony exportintenzitással és több területen működési kiválósággal jellemezhetők. Ez az a vállalati kör, amelyről még viszonylag keveset tudunk. Érdemes lenne további kutatásokat végezni (akár esettanulmányok formájában) annak érdekében, hogy nagyobb rálátásunk legyen erre a vállalati körre. Minek tudható be náluk az alacsony exportintenzitás? Motiváció vagy képességek hiányának? Mivel támogatható a nemzetközivé válásuk folyamata?

## Mellékletek

### 1. sz. melléklet: Exportteljesítmény klaszterek klaszterközéppontjai

	Exportteljesítményklaszter 2009			Exportteljesítményklaszter 2013			
	Stabil növekedők (n = 20)	Stagnálók (n = 19)	Kiugrók (n = 11)	Stabil növekedők (n=40)	Stagnálók (n= 35)	Kiugrók (n=45)	Kismértékű exportálók (n=31)
25% alatti export	15,0%	36,8%	72,7%	0,0%	2,9%	<b>68,9%</b>	<b>83,9%</b>
25-75% közötti export	<b>50,0%</b>	<b>57,9%</b>	18,2%	25,0%	37,1%	28,9%	16,1%
75% feletti export	35,0%	5,3%	9,1%	<b>75,0%</b>	<b>60,0%</b>	2,2%	0,0%

### 2. sz. melléklet. Vállalatok megoszlása exportárbevétel nagysága alapján

	Exportteljesítményklaszter 2009			Exportteljesítményklaszter 2013			
	stabil növekedők (n = 20)	stagnálók (n = 19)	kiugrók (n = 11)	stabil növekedők (n=40)	stagnálók (n= 35)	fejlődő exportálók (n=45)	kismértékű exportálók (n=31)
100 MFt alatt	0,0%	10,5%	27,3%	0,0%	0,0%	24,4%	<b>80,6%</b>
100-499 MFt	<b>0,0%</b>	<b>63,2%</b>	63,6%	0,0%	11,4%	<b>53,3%</b>	19,4%
500-999 MFt	10,0%	21,1%	9,1%	0,0%	42,9%	22,2%	0,0%
1000-4999 MFt	<b>60,0%</b>	5,3%	0,0%	<b>47,5%</b>	<b>45,7%</b>	0,0%	0,0%
5000-9999 MFt	25,0%	0,0%	0,0%	<b>20,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%
10000 MFt fölött	5,0%	0,0%	0,0%	<b>32,5%</b>	0,0%	0,0%	0,0%

### 3. sz. melléklet. Vállalatok megoszlása méret szerinti bontásban

	Exportteljesítményklaszter 2009			Exportteljesítményklaszter 2013			
	stabil növekedők (n = 20)	stagnálók (n = 19)	Kiugrók (n = 11)	stabil növekedők (n=40)	stagnálók (n= 35)	fejlődő exportálók (n=45)	kismértékű exportálók (n=31)
Kisvállalat	11,5%	62,5%	25,0%	2,5%	8,6%	2,2%	<b>16,1%</b>
Középvállalat	40,0%	40,0%	20,0%	<b>52,5%</b>	<b>80,0%</b>	<b>80,0%</b>	<b>77,4%</b>
Nagyvállalat	<b>63,6%</b>	9,1%	27,3%	<b>45,0%</b>	11,4%	17,8%	6,5%

4. sz. melléklet. Vállalatok megoszlása többségi tulajdonosi kör szerint

Többségi tulajdon	Exportteljesítményklasszter 2009			Exportteljesítményklasszter 2013			
	stabil növekvők (n=20)	stagnálók (n=18)	kiugrók (n=11)	stabil növekedők (n=40)	stagnálók (n= 35)	fejlődő exportálók (n=45)	kismértékű exportálók (n=31)
Állami	10%	6,30%	20%	2,5%	0,0%	6,7%	3,2%
Belföldi	<b>45%</b>	<b>68,80%</b>	50%	25,0%	<b>74,3%</b>	<b>64,4%</b>	<b>87,1%</b>
Külföldi	<b>45%</b>	25%	30%	<b>72,5%</b>	25,7%	28,9%	9,7%

### Hivatkozott irodalom

- Antalóczy K – Halász Gy. (2011): Magyar biotechnológiai kis- és középvállalatok jellemzői és nemzetköziesedésük. *Külgazdaság*, LV. Évf. 2011. szeptember – október, pp. 78 – 100.  
<http://www.penzugykutato.hu/files/K%C3%BClgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Abel I – Czakó E (2013): *Exportsiker nyomában*. Alinea kiadó
- Békés G. – Muraközi B. (2011): *Magyar gazellák: gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése Magyarországon*. Műhelytanulmány. MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Bodnár K. et. al (2013): *A külkereskedelmi egyenleg dinamikája, az export és az import alakulása*. MNB-Szemle különszám 2013. okt.  
[http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu\\_mnbszemle/mnbhu\\_msz\\_20131030/bodnar.pdf](http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_mnbszemle/mnbhu_msz_20131030/bodnar.pdf)
- Chikán A. – Czakó E. – Zoltayné Paprika Z. (2009): *A vállalati versenyképesség válsághelyzetben*. Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről.
- Chikán – Czakó – Wimmer (2014): *Kilábalás göröngyös talajon - Gyorsjelentés a 2013. évi kérdőíves felmérés eredményeiről*. [http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014\\_2.pdf](http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/1528/1/BCE%20VKK%20GYORSJELENTES%202014_2.pdf)
- Czakó E. (2010): *Vállalati teljesítmények méretkategóriák szerint és a versenyképesség intézményi és szolgáltatási rendszere*. In: *Állami számvevőszék kutatóintézete (2010): A közsféra és a gazdaság versenyképessége empirikus eredmények és tanulságok*. 2010. április pp. 69-84.
- Halpern L – Muraközy B (2009): *Innovation, Productivity and Exports: the Case of Hungary*. Műhelytanulmányok, Magyar Tudományos Akadémia. 2009. november.
- Inzelt A. (2011a): *Innováció- határok nélkül*. Bevezető a tematikus számhoz. *Külgazdaság*, LV. Évf. 2011. szeptember – október, pp. 3 – 21.  
<http://www.penzugykutato.hu/files/K%C3%BClgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Inzelt A. (2011b): *Innováció és nemzetközi terjeszkedés a kicsik világában*. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, LV. Évf. 2011. szeptember – október, pp. 122 – 154.  
<http://www.penzugykutato.hu/files/K%C3%BClgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Kállay L (2011): *KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás*. Műhelytanulmány. [http://www.szolidaritas.org/files/1/3/kkv\\_versenykepesseg\\_-\\_tanulmany\\_-\\_kl\\_2012\\_03\\_.pdf](http://www.szolidaritas.org/files/1/3/kkv_versenykepesseg_-_tanulmany_-_kl_2012_03_.pdf)
- Kállay L. – Lengyel I. (2008): *A magyar kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének főbb jellemzői az Európai Unió csatlakozás előtt*. *Vállalkozás é Innováció* 2. évfolyam 1. szám 2008. I. negyedév 54-76.



- Kazainé Ónodi A. (2011): A magyarországi exportáló vállalatok teljesítményének jellemzői. Műhelytanulmány [http://uni-corvinus.hu/fileadmin/user\\_upload/hu/kutatokozpontok/versenykepesseg/Kazaine\\_Onodi\\_exp\\_ort\\_TAMOP\\_2011\\_12\\_02.pdf](http://uni-corvinus.hu/fileadmin/user_upload/hu/kutatokozpontok/versenykepesseg/Kazaine_Onodi_exp_ort_TAMOP_2011_12_02.pdf)
- Kazainé Ónodi A. (2012a): A magyarországi vállalatok exportteljesítményének és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése 1999 és 2009 között a vállalati versenyképességi felmérés alapján. 100. sz. műhelytanulmány, BCE Vállalatgazdaságtan Intézet. [http://edok.lib.uni-corvinus.hu/455/1/TM100\\_Kazaine.pdf](http://edok.lib.uni-corvinus.hu/455/1/TM100_Kazaine.pdf)
- Kazainé Ónodi Annamária (2012b): Az exportteljesítmények és a háttérükben álló vállalati jellemzők elemzése. Vezetéstudomány 2012. Különszám pp. 57-71.
- Kazainé Ónodi A (2013): Hazai kutatási eredmények exportáló vállalatainkról. In: Abel I – Czákó E (2013) Exportsiker nyomában. Alinea kiadó. pp. 55-80.
- Matyusz Zs. (2011): A 2009-es versenyképességi adatfelvétel vállalati mintájának alapjellemezői és reprezentativitása. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ
- Munkácsi Zs. (2009a): Kik exportálnak Magyarországon? Vállalati méret és külföldi tulajdon szerinti exportkoncentráció és a külföldi tulajdon hatása az exportorientációra. MNB-szemle. 2009. július. pp- 22-38.
- Munkácsi Zs. (2009b): A kelet-közép-európai országok exportszerkezete és exportspecializációja. MNB-tanulmányok 81. 2009. szept.
- Sass M. (2011): Magyar orvosműszer-gyártó kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének jellemzői és néhány tényezője. Külgazdaság, LV. Évf. 2011. szeptember – október, pp. 57 – 77. <http://www.penzugyutato.hu/files/K%C3%BClgazdas%C3%A1g%202011%20szeptember-okt%C3%B3ber.pdf>
- Szerb L- Márkus G. (2008): Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. Vállalkozás Innováció 2. évfolyam, 2. szám 2008. I. negyedév 36-58.
- Szerb L (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. Vállalkozás Innováció 2. évfolyam, 2. szám 2008. II. negyedév pp. 1-35.
- Török Á. – Petz R (2009): Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban. Közgazdasági Szemle, XLVI. évf. 1999. március, pp. 213-230. <http://epa.oszk.hu/00000/00017/00047/pdf/torok.pdf>