

NÉMETHNÉ GÁL ANDREA–SINKOVICS ALFRÉD–
SZENNYESSY JUDITHelyzetbe hozhatók-e a kis- és középvállalati szektor
társas vállalkozásai?

Stagnálás és/vagy differenciálódás?

A tanulmány a magyar kis- és középvállalati szektor elmúlt egy évtizedének teljesítményi, jövedelmezőségi adatai, valamint egy 812 kis- és középvállalkozásra vonatkozó kérdőíves felmérés alapján keresi arra a választ, hogy milyenek e szektor fejlődési, növekedési lehetőségei. A hazai kis- és középvállalatok, valamint a nagyvállalati szféra jövedelmezőségi mutatóinak (ROIC, ROA, ROE) egybevetése alapján látható, hogy bár 1995 óta a kis- és középvállalati szektor jövedelmezősége folyamatosan növekedett, de jóval kisebb mértékben és ütemben, mint a nagyvállalatoké. A kis- és középvállalatok gazdasági pozíciói azért is kedvezőtlenebbek, mert miközben a nagyvállalati szektor folyamatosan jelentős állami adókedvezményeket kapott, a kis- és középvállalati szektor részesedése az adókedvezményekből 1995–2003 között még csökkent is.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: M21.

E cikkben arra keresünk választ, hogy milyen hosszú távú jövedelmezőségi trendek jellemzik a hazai kis- és középvállalati szektor működését. Mínt hogy egységes elemzésre alkalmas adat- és információs bázissal nem rendelkezünk, ezért többféle forrás elemzése, tanulmányozása alapján igyekeztünk levonni következtetéseinket. Ezeket bizonyos óvatossággal kell kezelni, részben a mozaikszerű információs bázis miatt, részben pedig azért, mert az egyes adat- és információs források megközelítési módjai eltérnek egymástól. Mégis úgy véljük, hogy kutatásunk alkalmas arra, hogy segítségével megértsük a legfontosabb tendenciákat.

Egy kutatás keretében 2006-ban megvizsgáltuk a Magyarországon működő, társas, nem pénzügyi kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének, jövedelmezőségi viszonyainak, eszköz- és tőkeszerkezetének alakulását az 1995–2003 közötti időszakra. Ez a vizsgálat az APEH egy korábban kidolgozott adatbázisán alapult,¹ amely a magyarországi, mérlegbeszámolót készítő, nem pénzügyi társas vállalkozások adatait tartalmazza igen részletesen, árbevételi szegmensek szerinti bontásban.² *Némethné–Sinkovics* [2007]-ben kutatási programunk tapasztalatai alapján – bizonyos fokú önkényességgel – két nagy részre osztottuk a vállalkozásokat, és létrehoztunk a „kisvállalkozások”, valamint a

¹ Az adatbázist a HétSigma Kft. bocsátotta rendelkezésünkre.

² Az adatok feldolgozásának egyik célja volt a hazai társas vállalkozások forrás- és tőkeszerkezetének vizsgálata. Erről lásd bővebben: *Némethné–Sinkovics* [2007].

„nagyvállalkozások” csoportját. Minthogy mi csak a vállalkozások adatainak árbevételi kategóriák szerinti csoportosításával rendelkezünk (létszám szerintivel nem), ezért a 0–500 millió forint közötti éves árbevételt elérő vállalkozások adataiból „alkottuk meg” a kis- és középvállalati szektor általunk „kisebb” vállalkozásoknak tekintett szegmensét, melyeket *kicsiknek* neveztünk, és az 500 millió forint feletti éves árbevétellel rendelkező vállalkozásokat tekintettük „nagyobbaknak”, melyeket *nagyoknak* neveztünk.

Ezt az elválasztást az tette szükségessé, hogy az APEH-adatbázis árbevételi csoportok szerint szegmentálja a társas vállalkozások mérleg-, eredménykimutatási, valamint cash flow adatait, és az adatbázist nem választja szét kis- és középvállalati és nem kis- és középvállalati szektorokra. Ennek a helyzetnek a feloldására az adatbázist mi „vágtuk el” egy részletes vizsgálat segítségével, amelynek eredményeit e tanulmányban a későbbiek során ismertetjük. Vizsgálatunk szerint az általunk „kicsiknek” és „nagyoknak” nevezett vállalatcsoportok aggregált jövedelmezőségi és tőkeszerkezeti adatcsoportjaiban szignifikáns eltéréseket, valós és releváns különbségek létét sikerült kimutatni.

Kutatásaink azt bizonyítják, hogy az 500 millió forintos árbevételi határ az a választóvonal, amely alatt és felett a két csoport, a „kicsik” és a „nagyok” gazdálkodási, eredményességi stb. adatai valóban egységes és egymástól lényegesen különböző vállalati csoport képét mutatják.³

Ugyanakkor egyértelmű, hogy e módszer magában rejti azt a hibát, hogy az 500 millió forintos éves árbevételi határ más vállalati kört jelent a vizsgált időszak elején, 1995-ben, mint a végén, 2003-ban. Ezért időben előrehaladva a kis- és középvállalkozásnak tekintett szektorból a középvállalkozások egy része valószínűleg kimaradt.

E kényszerűen vállalt hibákat tartalmazó megközelítés ellenére arra a nagyon fontos megállapításra jutottunk, hogy a társas kis- és középvállalatok, de főként a *mikro- és kisvállalkozások jövedelmezősége jóval a nagyvállalatok jövedelmezősége alatt volt* a vizsgált időszakban, s ez a jelenség az elmúlt három évben is fennállt.

Arra is választ kerestünk, miként tükröződnek e jövedelmezőségi viszonyok a kis- és középvállalati szektor tagjainak ítéletalkotásában, milyen fejlődési lehetőséget látnak maguk előtt az érintettek. Ezért 2006–2007-ben egy 812 kis- és középvállalatból álló mintára kiterjedő felmérést végeztünk. E vállalkozások tulajdonosainak válaszaiból képet kaptunk e szféra jelenlegi helyzetéről.

A 2003 utáni időszakra vonatkozó elemzéseknél kiegészítésül felhasználtuk még a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által 2007-ben publikált adatokat (*Kállay és szerzőtársai* [2005], [2007]), valamint az Ecostat vállalati adatbázisát is.

E több irányú megközelítés révén a következő kérdésekre kerestünk választ:

– Milyen jövedelmezőségi helyzetben vannak a hazai társas kis- és középvállalkozások?

– Ők maguk miként ítélik meg helyzetüket, kilátásaikat?

– A jelenlegi hazai recessziós gazdasági feltételek mellett lehet-e a kis- és középvállalati szektor dinamizáló szektora a magyar gazdaságnak?

³ A szja hatálya alá tartozó egyéni vállalkozásokról, illetve 2003-tól az eva hatálya alá tartozó társas vállalkozásokról nem rendelkezünk adatokkal, és ezekre vonatkozóan nem is végeztünk kutatásokat.

A tőkeszerkezet és a jövedelmezőség alakulása

Mit mutatnak a kis- és középvállalati szektor tőkeemegtérüléséről a korábbi időszak adatai?

A hazai társas vállalkozások tőke- és forrásszerkezetének 1995–2003 közötti alakulását vizsgálva, az volt a kiindulópontunk, hogy különítsük el egymástól a kis- és nagyvállalati szférát, és külön-külön vizsgáljuk meg tőkeszerkezetük alakulását, annak gazdasági okait, gyökereit és fő következményeit. Ez a vizsgálati módszer eredményesnek bizonyult, ugyanis az adatok feldolgozása alapján *teljesen eltérő* tőkeszerkezeti, -megtérülési folyamatok váltak felismerhetővé a kis- és a nagyvállalkozások körében.

Az APEH kilenc évet átfogó adatbázisából most arra keresünk választ, milyen irányban változott 1995–2003 között a társas kis- és középvállalati szféra jövedelmezősége. Az adatbázis *árbevételi szegmensek* szerint csoportosítja a vállalkozásokat (0–5, 5–10, 10–25 stb. millió forint árbevétel/év).

Az európai uniós és a hazai statisztikákban is a vállalkozásokat elsősorban a foglalkoztatottak létszáma szerint csoportosítják (0–9 fő: mikro-, 10–49 fő: kis-, 50–249 fő: közép-, 250 főtől: nagyvállalkozás), de ilyen csoportosításban nem állnak rendelkezésre aggregált mérleg-, eredménykimutatási és cash flow-adatok.

Az általunk leképezett kis- és középvállalati szektor árbevételi teljesítményét az *I. táblázat* mutatja.

1. táblázat

A társas kisvállalkozások összes nettó árbevétele árbevételi kategóriánként (0–500 millió forint/év) 1995–2003 között

Év	millió forint éves árbevétel				
	0–5	5–10	10–50	50–100	100–500
1995	149 404 670	145 807 559	796 656 251	659 204 001	2 209 259 555
1996	179 312 971	171 667 434	930 082 207	754 640 155	2 628 853 651
1997	179 918 386	188 871 590	1 025 298 156	846 648 202	3 091 535 138
1998	197 693 335	223 424 334	1 188 865 136	968 105 808	3 617 651 915
1999	201 278 570	241 866 246	1 267 340 529	1 035 604 065	3 877 611 721
2000	250 040 604	273 155 480	1 444 419 575	1 187 851 876	4 526 580 851
2001	254 420 475	290 473 556	1 531 676 224	1 259 693 049	4 867 919 260
2002	203 012 009	284 579 971	1 702 959 317	1 418 424 382	5 383 660 815
2003	218 505 866	266 944 070	1 711 323 775	1 443 836 989	5 652 764 715
2003/1995 (százalék)	146	183	215	219	256
Éves átlagos növekedés (százalék)	4,8	7,8	10,0	10,3	12,5

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

Az *I. táblázat* adatai azt igazolják, hogy a vizsgált kilenc év alatt a 0–500 millió forint éves árbevételt realizáló társas kis- és középvállalati körben a forgalom fejlődése *az alacsonyabb éves árbevételi kategóriákban rendre alacsonyabb volt*, mint a magasabbakban. Ez egyértelműen mutatja, hogy a kis- és középvállalati szektor egységes kezelése, akár problémáinak, akár működési jellegének azonosítása és elemzése téves következte-

tések sorához vezethet. De mit jelent ez? A 2. táblázat megmutatja, hogyan oszlott meg az 500 millió forint alatti éves nettó árbevételt elérő „kisvállalkozások” száma és összes árbevétele az egyes árbevételi kategóriákba tartozó vállalkozások között 2003-ban.

2. táblázat

A „kisvállalkozások” számának és összes árbevételének megoszlása árbevételi kategóriánként 2003-ban (százalék)

Éves nettó árbevétel (millió forint)	Vállalkozások		Összes árbevétel megoszlása (százalék)
	száma	megoszlása (százalék)	
0–5	136 997	46,8	2,4
5–10	36 757	12,5	2,9
10–50	72 856	24,9	18,4
50–100	20 349	6,9	15,5
100–500	26 075	8,9	60,8
Összesen	293 034	100,0	100,0

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

A 2. táblázat azt mutatja, hogy az országos adatbázisban 2003-ban az évi tízmillió forintnál kisebb árbevételt realizáló társas vállalkozások árbevétele a „kisvállalkozások” teljes árbevételének *alig több mint 5 százalékát tette ki*, s az évi 100 és 500 millió forint közötti árbevételt realizáló társas vállalkozások realizálták e vállalatcsoport összes árbevételének több mint 60 százalékát. Azaz ennek az időszaknak az adatai is azt igazolják, hogy *a legkisebb méretű vállalkozások árbevételi jelentősége mind az összes vállalkozáshoz mérten, mind a kis- és középvállalatok egészén belül is elenyésző*, szinte elhanyagolható. Vagy fordítva: a „kisvállalkozások” éves árbevételének háromnegyedét az évi 50 millió forintnál nagyobb árbevételt realizáló vállalkozások adják.

A 2. táblázat adatainak felhasználásával elkészíthető Lorenz-görbe jól szemlélteti az árbevételnek a nagyobb vállalatokra történő nagymértékű koncentrációját (1. ábra). Látható, hogy „kisvállalkozások” túlnyomó többsége (mintegy 60 százaléka) évi 10 millió forintnál kisebb árbevételt produkált, s az összes árbevételnek alig 5 százalékát realizálta, míg a legmagasabb árbevételi kategóriába tartozó, nem egészen 10 százaléknyi cég adta az összes árbevétel több mint 60 százalékát.

Tehát Magyarországon a társas vállalkozások jelentős része olyan igen kisméretű mikrovállalkozás, amelyet az elemzésekben talán célszerű volna külön kezelni. Ez hozzásegítene a valóságos hazai vállalatgazdasági folyamatok jobb megértéséhez.

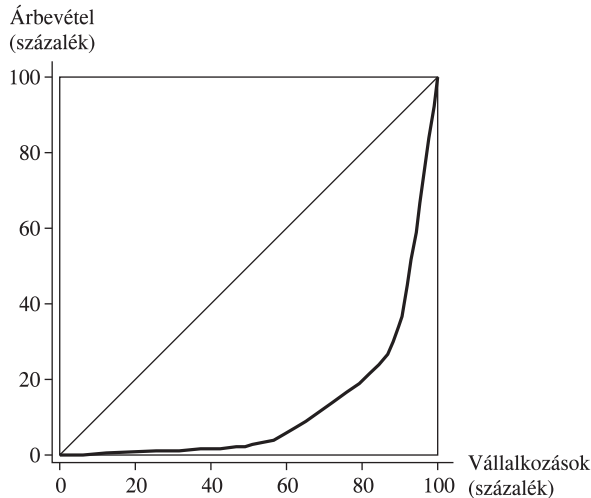
Az elkülönítés mellett más érv is szól. Ha egy cég fenntartásának bármilyen alacsony költségét tekintjük is, egy tízmillió forint alatti éves árbevételt elérő vállalkozás aligha tud eltartani egy-két főnél többet. Ezért az ilyen társas vállalkozások alapításának és működtetésének a *tőkeegyesítési motívuma* (misperint több kis tőkéből tőkeegyesítéssel egy jelentősebb nagyságú vállalkozást hozzanak létre) valószínűleg elenyésző. Sokkal inkább a megélhetési szempont, a kft.-knél esetleg a korlátolt felelősségből fakadó előny lehetett a társas vállalkozási forma választásának motívuma.

Az összes működő társas vállalkozást vizsgálva, nagyon fontos tendencia, hogy az 500 millió forint alatti éves árbevételt elérő kis- és középvállalati kör részesedése az összes árbevételből folyamatosan és jelentősen csökkent (3. táblázat).

A 3. táblázat adatai azt a következtetést sugallják, hogy az 500 millió forint alatti éves árbevételt realizáló teljes kis- és középvállalati kör (főként *mikrovállalkozások*) árbevétele

1. ábra

Az árbevétel koncentrációja



Forrás: a 2. táblázat alapján saját szerkesztés.

3. táblázat

Az 1995. évi árakon számított összes nettó árbevétel százalékos megoszlása

Év	500 millió forint alatt	500 millió forint felett	Összes
1995	34,3	65,7	100,0
1996	31,7	68,3	100,0
1997	28,4	71,6	100,0
1998	26,2	73,8	100,0
1999	24,7	75,3	100,0
2000	22,7	77,3	100,0
2001	21,1	78,9	100,0
2002	21,8	78,2	100,0
2003	21,0	79,0	100,0

Megjegyzés: a folyó áras árbevételi adatokat az 1995. évi bázisú GDP-deflátor (forrása: a KSH STADAT-adatbázisa) segítségével reálértékre számítottuk át.

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

li és így nemzetgazdasági jelentősége folyamatosan csökkent, miközben foglalkoztatási jelentősége minden témába vágó forrás szerint igen nagy (Laky [2005]).

A 4. táblázat a reálértéken számolt árbevétel változását mutatja a vizsgált időszakban.

Látható, hogy reálértékben az évi 500 millió forintnál kevesebb árbevételt realizáló társas vállalkozói kör reálértéken számított árbevétele 1995 és 2003 között nemhogy nem növekedett, de még enyhén csökkent is, miközben az 500 millió forintnál magasabb árbevételű cégek reálértéken számított árbevétele közel megduplázódott! Ezek az adatok is alátámasztják, hogy a „kisebb” vállalkozások „viselkedése” teljesen eltér a „nagyobbakétól”. Mivel teljesítményük lényegesen gyengébb, ám számuk – és így a

4. táblázat

Az 1995. évi árakon számított összes nettó árbevétel alakulása 1995-ről 2003-ra

Árbevételi kategória	2003/1995 (százalék)
500 millió forint alatti „kisvállalkozások”	96
500 millió forint feletti „nagyvállalkozások”	190
Összes társas vállalkozás	158

Forrás: az APEH adatbázis alapján saját számítás.

foglalkoztatásban betöltött szerepük – igen jelentős, ezért megkülönböztetett figyelmet érdemelnek.

Az 5. táblázat adatai azt igazolják, hogy az általunk vizsgált „kisebb” vállalkozások sajáttőke-megtérülése (*return on equity*, *ROE*) bár javult az adott időszakban, mégis végig jelentősen alatta maradt a Magyarországon működő összes nem pénzügyi társas vállalkozásénak. Azért, hogy könnyebb legyen a sajáttőke-megtérülését mutató adatok mértékének megítélése, a táblázatban feltüntettük az adott évi jellemző kamatlábakat.

5. táblázat

A sajáttőke-arányos eredmény és a kamatlábak alakulása 1995–2003 között (százalék)

Év	A saját tőke megtérülését mérő ROE *		Rövid lejáratú kamatláb	Hosszú lejáratú kamatláb
	összes vállalkozás	500 millió forint éves árbevétel alatti vállalkozások		
1995	0,73	-3,86	32,19	31,58
1996	2,89	0,85	23,97	25,56
1997	8,67	4,62	20,82	21,67
1998	9,65	3,20	18,82	18,76
1999	9,67	2,76	15,40	15,80
2000	7,44	3,20	12,83	13,42
2001	7,53	5,20	11,18	11,15
2002	9,78	7,87	9,69	9,71
2003	11,45	5,41	13,40	13,08

* ROE = adózott eredmény/saját tőke.

Forrás: az APEH adatbázis alapján saját számítás és az MNB honlapja.

Az 5. táblázat adatait összevetve, az derül ki, hogy:

– a saját tőke megtérülése az adott időszakban végig kisebb volt a „kisvállalati” körben, mint az összes vállalkozásnál. Ez csak abból az – itt külön be nem mutatott – tényből fakadhatott, hogy a nagyvállalatok tőkemegtérülési adatai jóval kedvezőbbek voltak a kicsikéinél;

– a kamatlábak a teljes időszakban magasabbak voltak a saját tőke megtérülésénél, mind az összes társas vállalkozás, mind a „kisvállalkozások” esetében;

– a mindenkorai kamatlábak és a saját tőke megtérülése közti negatív rés a teljes társas vállalkozói körre nézve jóval kisebb volt, mint a „kisvállalkozásoknál”.

A sajáttőke-arányos nyereség és a kamat között fennálló rés következtében adatbázisunk szerint 1995 és 2003 között jelentősen lecsökkent a saját tőke összes forráson belüli aránya az általunk definiált „kisebb” és „nagyobb” vállalkozásoknál egyaránt (6. táblázat).

6. táblázat

A saját tőke összes forráson belüli arányának alakulása (százalék)

Év	Éves nettó árbevétel (millió forint)					„Kicsik”	„Nagyok”	Összes vállalkozás
	0–5	5–10	10–50	50–100	100–500			
1995	36,03	33,44	39,18	41,31	48,67	42,64	61,39	55,36
1996	36,08	35,99	35,62	38,60	46,69	40,89	58,69	52,90
1997	37,04	33,74	37,07	41,58	45,38	40,95	56,72	51,77
1998	42,26	40,96	39,56	44,78	43,56	42,58	54,78	51,08
1999	41,60	39,11	38,78	40,25	43,67	41,72	53,61	50,13
2000	55,66	40,55	41,24	43,96	31,74	45,72	46,21	46,02
2001	69,09	41,19	43,54	45,20	34,91	54,32	45,12	49,04
2002	27,99	49,30	32,64	42,84	43,76	36,71	42,64	40,90
2003	36,50	25,34	41,09	42,19	35,35	36,61	42,44	40,51
Évi átlagos változás (százalék-pont)*	0,92	0,37	0,22	0,38	-1,58	-0,11	-2,60	-1,77

* Az adatsorokra illesztett lineáris trendfüggvények $(\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 t)\beta_1$ paraméterei.
 Forrás: az APEH adatbázis alapján saját számítás.

A 6. táblázat utolsó sorában jól látható a saját tőke összes forráson belüli csökkenő arányának tendenciája mind a kicsi, mind a nagy vállalatoknál, s így az összes vállalkozásra nézve is. A kisebb vállalatok csoportját részletesen vizsgálva látható, hogy a legkisebb árbevételű cégeknél (0–100 millió forint) enyhe növekvő tendencia mutatható ki (de a növekvő trend hullámzásokkal tarkított), ám minden 100 millió forint feletti vállalatcsoportban csökkenő tendencia látható. *Vagyis minél nagyobb egy cég árbevétele, annál nagyobb mértékben csökkent a saját tőke aránya az ossztőkéhez viszonyítva.* Ahol a saját tőke megtérülése alacsony, ott a 6. táblázat által kifejezett trend ennek teljesen logikus következménye.

A forrásszerkezet 1995. és 2003. évi alakulása az APEH-adatbázis alapján számolva még tisztábban kiemeli a külső források szerepének növekedését mind a kis-, mind a nagyvállalkozások forrásszerkezetében.

A kis- és középvállalkozások finanszírozásával foglalkozó szakirodalom általánosan tükrözi azt a tényt, hogy 2000 után a bankok – piacaik tágítása végett – egyre erőteljesebben fordultak a kis- és középvállalati szektor felé, és jelentősen javították a szektor vállalatainak külső finanszírozási lehetőségeit. Enélkül a 6. táblázatban megfigyelhető arányváltozások valószínűleg nem jöhettek volna létre.

Tovább elemezve a „kisebb” és „nagyobb” vállalatok közötti jövedelmezőségi különbséget, megvizsgáltuk a vállalatok minősítésére a befektetők által gyakran használt mutatónak, a befektetett tőke hozamának (*return on invested capital, ROIC*) alakulását is az APEH-adatbázis alapján az 1995–2003 közötti időszakra (7. táblázat).

Egyértelmű, hogy a ROIC mutatót tekintve még nagyobb különbség van a nagyvállalkozások javára, mint a saját tőke megtérülése esetén. Ez arra utal, hogy az üzleti kamatoknál alacsonyabb sajáttőke-megtérülés mellett a banki források igénybevétele másként érintette e két szektort. A banki források igénybevétele – akár azonos kamatterhe – szükségképpen jobban csökkentette a kisebb méretű társas vállalkozások adózott eredményét és sajáttőke-megtérülését, mint a nagyobbakét, hiszen az adatok azt mutatják, hogy már az üzemi (üzleti) nyereségesség is alacsonyabb volt a „kisvállalkozások” körében,

7. táblázat

A ROIC alakulása a hazai társas vállalkozásoknál 1996–2003 között (százalék)*

Év	ROIC mutató (százalék)		
	összes vállalkozás	500 millió forint alatti	500 millió forint feletti
		éves árbevételű vállalkozások	
1995	11,06	7,61	12,40
1996	12,88	10,00	14,08
1997	17,23	12,47	19,14
1998	18,20	11,80	20,70
1999	17,97	11,55	20,41
2000	15,41	10,02	19,34
2001	13,98	9,04	18,46
2002	17,80	14,97	19,01
2003	16,98	11,54	19,93

* ROIC = NOPLAT/IC, ahol NOPLAT = korrigált adóval csökkentett nettó működési profit (*net operating profit less adjusted taxes*) = üzemi (üzleti) eredmény + kamat + amortizáció – nyereségadó, IC = befektetett tőke (*invested capital*) = saját tőke + hosszú lejáratú kötelezettségek.

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

8. táblázat

Az eszközarányos eredmény (ROA) alakulása 2000–2005 között (százalék)*

Év	Az eszközhatékonyt mérő ROA mutató (százalék)		
	összes	500 millió forint éves	500 millió forint éves
		vállalkozások	
		árbevétel alatti	árbevétel feletti
1995	0,38	-0,154	1,30
1996	1,44	0,33	1,98
1997	4,18	1,75	5,30
1998	4,52	1,26	5,94
1999	4,40	1,06	5,78
2000	3,05	1,39	4,15
2001	3,28	2,66	3,73
2002	3,27	2,50	3,59
2003	3,85	1,73	4,90

* ROA = adózott eredmény/összes eszköz.

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

mint a nagyoknál. Ez bizonyára a kis- és középvállalatok gazdálkodásának egyik alapproblémája.

Egy másik fontos jövedelmezőségi mutató az eszközarányos eredmény (*return on assets, ROA*). Az eszközmegtérülési mutató alakulásában is az előzőhöz hasonló trend látszik. A definíción szerinti „kisvállalkozói” kör ROA-adatai jóval alacsonyabbak voltak 1995–2003 között, mint a társas vállalkozásoké együtt, mivel utóbbiakat a nagyvállalatok kis- és középvállalati szektorhoz viszonyított kiemelkedően kedvező adatai is formálják (8. táblázat).

Összességében e visszatekintő elemzés azt mutatja, hogy az 1995–2003 közötti időszak egészében a kis- és középvállalati szektor jövedelmezősége – bár volt javulás – igen

alacsony volt. A kis- és középvállalati szektornak és ezen belül különösen a legkisebb méretű vállalkozásoknak ez lehet az egyik legsúlyosabb problémája, a pozícióváltást jelentős mértékben megnehezítő gazdasági adottsága.

A tőkeszerkezeti-jövedelmezőségi folyamatok alakulása 2003 után

Az APEH-adatbázisból rendelkezésünkre álló adatok csak 2003-ig követték nyomon a jövedelmezőségi folyamatokat, ugyanakkor napjaink problémáinak megértéséhez a következő évek jövedelmezőségi folyamatait is át kívántuk tekinteni.

A 2004–2005-re vonatkozóan a GKM munkatársai által összeállított tanulmányban szerepelnek jövedelmezőségi, tőkeszerkezeti adatok. Ezek az adatok is eltérést mutatnak a nagyvállalatok és a kis- és középvállalatok jövedelmezősége tekintetében az előbbiekké javára. A GKM által közölt sajáttőke-arányos eredmény (ROE) vállalatméret szerinti adatait a 9. táblázat tartalmazza.

9. táblázat

A sajáttőke-arányos eredmény (ROE) alakulása 2000–2005 között (százalék)

Vállalatméret	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kis- és középvállalatok	14,2	14,1	16,0	15,0	16,8	14,4
– ebből: mikro- és kisvállalatok	14,3	14,9	17,2	15,2	19,0	15,1
Nagyvállalatok	10,6	8,1	11,9	17,1	14,2	17,9
Összes vállalkozás	12,2	11,2	14,1	16,1	15,5	16,1

Forrás: Kállay és szerzőtársai [2005] 151. o. és Kállay és szerzőtársai [2007] 195. o.

Ha elfogadjuk azt az alapelvet, hogy a saját tőke jövedelmezősége, megtérülése minden vállalkozás továbbfejlődésének egyik alapfeltétele, akkor a 9. táblázat adatai a kis- és középvállalati szektor saját tőke megtérülésének stagnálását és a nagyvállalati szféra sajáttőke-megtérülésének fellendülését mutatják. Mindezt olyan körülmények között, amikor például 2005-ben a felhalmozási célú saját források 47,1 százaléka jutott a kis- és középvállalati szektor vállalkozásaira és 52,9 százaléka a nagyvállalatokra, a munkavállalói jövedelmeknek pedig az 54,7 százaléka jutott a kis- és középvállalati szektorra, s 45,3 százaléka a nagyvállalatokra. Hasonló hátrányos helyzetet mutatnak az egy alkalmazottra jutó munkajövedelmek, amelyek 2005-ben 70,6 százalékkal voltak magasabbak a nagyvállalati szférában, mint a kis- és középvállalatoknál (*Kállay és szerzőtársai [2007] 202–204. o.*).

A nagyokénál alacsonyabb jövedelmezőség, tőkemegtérülés és az alkalmazottak (akik sokszor maguk a tulajdonosok is) alacsonyabb munkajövedelmei nyilvánvalóan visszafogják a kis- és középvállalatok, de főleg a mikro- és kisvállalkozások fejlődését. Ezt bizonyítja az egy alkalmazottra jutó saját tőke értékének stagnálása, amely a kis- és középvállalati szektorban 2001-ben átlagosan 4910 ezer forint volt, 2005-ben pedig csak 5182 ezer forint, azaz reálértékben még csökkent is (*Kállay és szerzőtársai [2007] 193. o.*).

Nem elég, hogy a kisvállalkozások tőkemegtérülése, fajlagos munkajövedelmei lényegesen alatta maradnak a nagyvállalatok adatainak, miközben foglalkoztatási jelentőségük legalább kétszer akkora,⁴ még az állami támogatások terén is elhanyagoltak. Az APEH-adatbázisunkban szereplő statisztikai adatok alapján az 500 millió forint éves árbevétel

⁴ A társas vállalkozói körben az átlagos állományi létszám 66,1 százalékát kis- és középvállalatok foglalkoztatták 2005-ben, s csak a maradék egyharmad jutott a nagyvállalatokra. (*Forrás: Kállay és szerzőtársai [2007] 173. o.*)

10. táblázat

Az adókedvezményekből való részesedés alakulása, 1995, 1999 és 2003 (százalék)

Év	Adókedvezmények megoszlása		
	500 millió forint éves árbevétel alatti	500 millió forint éves árbevétel feletti	összes vállalkozás
	vállalkozások		
1995	9,4	90,6	100,0
1999	1,3	98,7	100,0
2003	1,2	98,8	100,0

Forrás: az APEH adatbázisa alapján saját számítás.

alatti kis cégek részesedése az igénybe vehető adókedvezményekből teljesen elenyésző volt, s ráadásul csökkenő tendenciát mutatott 1995 és 2003 között (10. táblázat).

A 2004–2005. évekre csak a GKM adatai álltak rendelkezésünkre, melyek szerint a korábbi években tapasztalható tendenciák folytatódni látszanak, bár a kisvállalkozásokra vonatkozó értékek – hasonlóan az összes eddig elemzett adathoz – kedvezőbbnek mutatkoznak, mint az APEH-adatbázisra építő elemzés alapján várható lenne (11. táblázat). Természetesen itt nem kívánunk eltérő módszertannal számított statisztikákat összevetni, csupán azok azonos trendjeit hangsúlyozzuk.

11. táblázat

Az adókedvezményekből való részesedés alakulása 2004-ben és 2005-ben (százalék)

Vállalatméret	2004	2005
Kis- és középvállalatok	5,8	2,7
– ebből: mikro- és kisvállalatok	3,7	1,1
Nagyvállalatok	94,2	97,3
Összes vállalkozás	100,0	100,0

Forrás: Kállay és szerzőtársai [2007] 197. o.

Az eddigiek rövid összegzéseként elmondhatjuk, hogy az általunk feldolgozott 1995–2005 közötti időszakra vonatkozó adatbázisok tartalmi feldolgozása és tartalmi elemzése alapján egy viszonylag alacsony jövedelmezőségű, és az állam által kevésbé támogatott kis- és középvállalati szektor képe rajzolódott ki.

Hogyan értékelik jelenlegi helyzetüket és kilátásaikat a kis- és középvállalati szféra vállalkozásai?

A 2006 novemberétől 2007 januárjáig terjedő időszakban 812 nem pénzügyi társas vállalkozásra kiterjedő kérdőíves felmérést végeztünk, amelynek eredményei *elsősorban 2005-re vonatkoznak* (néhány kérdésnél korábbi időszakokra is).

Az ország egész területére kiterjedő kutatás célja az volt, hogy képet kapjunk a Magyarországon működő társas – elsősorban a kis- és középvállalati szektorba tartozó – vállalkozások jelenlegi gazdálkodásáról, eszköz- és forrásszerkezetéről, jövedelmezőségi viszonyairól, finanszírozási szokásairól, piaci helyzetéről és kilátásainak megítéléséről. Arra kerestük a választ, hogyan látják a válaszadók saját vállalkozásuk fejlődésének,

fellendülésének lehetőségeit, s hogy miben látják ennek fő előmozdító, illetve akadályozó tényezőit.

Célunk az volt, hogy több oldalról megközelítve – részben az APEH-adatbázis feldolgozási eredményei, részben a GKM kis- és középvállalati szektorra vonatkozó kutatási megállapításai, részben e felmérés értékelése alapján – kíséreljük meg annak a kérdésnek az óvatos megválaszolását, hogy vajon a kis- és középvállalati szektor lehet-e dinamikusan fejlődő és továbbfejlődést serkentő része a magyar gazdaságnak.

A kérdőíves felmérésre kapott válaszok értelmezéséhez fontos néhány módszertani megjegyzést fűzni:

– A válaszadók száma kérdésenként változott, melyet az egyes kérdések elemzésekor feltűntettünk. A megoszlási viszonyzamsorok számításánál – kevés, külön indokolt kivételtől eltekintve – a ténylegesen válaszolók számát tekintettük 100 százaléknak.

– Ahol összehasonlítást végeztünk az országos adatokkal, ott – lehetőség szerint – a működő társas vállalkozások 2005. évi adatait vettük figyelembe.

A mintába került vállalatok jellemzői

Az adatok feldolgozásakor – első megközelítésben – azt vizsgáltuk, hogy a minta egésze milyen válaszokat adott az egyes kérdésekre. A továbbiakban az elemzés fő iránya az volt, hogy a megkérdezett vállalkozásokat méret szerint csoportosítottuk, s megvizsgáltuk a különböző méretkategóriákba tartozó vállalkozások által adott válaszok eltéréseit vagy hasonlóságait, keresve ezzel az egyes vállalati szegmensek jellemzőit. A méret szerinti osztályozást – igazodva a hivatalos statisztikai adatközlésekben megszokotthoz – a foglalkoztatottak létszáma szerint végeztük el, így adataink összehasonlíthatók az országos adatokkal (12. táblázat).

12. táblázat

A mintavállalkozások létszám szerinti megoszlása (százalék)

Foglalkoztatottak száma (fő)	A minta megoszlása	Országos megoszlás, 2005
0–9 (mikro)	68,6	88,9
10–49 (kis)	21,8	9,1
50–249 (közép)	6,8	1,7
Mikro-, kis- és középvállalatok összesen	97,2	99,7
250 és több (nagy)	2,8	0,3
Összesen	100,0	100,0

Megjegyzés: a vállalkozások besorolása az összes foglalkoztatott létszám alapján történt, ahol: összes foglalkoztatott = teljes munkaidőben foglalkoztatott + részmunkaidőben foglalkoztatott/2.

Az országos megoszlás forrása: *Kállay és szerzőtársai* [2007] 171. o.

Az alapsokaság és a minta megoszlásának összevetése alapján látható, hogy a mintánkban nagyobb a kis- és közepes vállalkozások aránya, és kisebb a mikrovállalkozásoké, mint az országos adatokban.

A felmérésből levonható kutatási eredményeket a továbbiakban a 12. táblázatban közzölt vállalatcsoportok szerinti bontásban mutatjuk be. Minden kérdéskör elemzésekor vizsgáltuk, hogy van-e összefüggés a vállalatméret és a kérdésre adott válasz között.⁵

⁵ A vállalatméret és az adott válasz (más esetben két különböző kérdésre adott válasz) kapcsolatát függetlenségvizsgálat (χ^2 -próba) segítségével elemeztük. A táblázatok alatt található *p* értékek azt a legkisebb szignifikanciaszintet jelölik, ahol már van kapcsolat a vizsgált két ismérv között. Ez akkor mutat szignifi-

A mintában szereplő vállalkozások társasági forma szerinti megoszlását mutatja a következő táblázat (13. táblázat).

13. táblázat

Az egyes méretkategóriák vállalatainak társasági forma szerinti megoszlása (százalék)

A vállalat mérete	Társasági forma					Összesen
	bt.	kft.	rt.	szövetkezet	egyéb	
Mikro	37,6	58,6	2,1	1,0	0,8	100,0
Kis	6,8	89,8	2,8	0,6	0,0	100,0
Közép	0,0	83,6	14,5	1,8	0,0	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	27,7	67,6	3,2	0,9	0,5	100,0
Nagy	0,0	69,6	30,4	0,0	0,0	100,0
Együtt	26,9	67,7	4,0	0,9	0,5	100,0

Nem válaszolt: 32 vállalkozás (3,9 százalék), $p = 0,000$.

A vállalkozások többsége kft., de a vállalatméret befolyásolja azt, hogy mennyire jellemzőek az egyes társasági formák. Az adatok tanúsága szerint a betéti társasági forma leginkább a mikrovállalkozásokra jellemző, a korlátolt felelősségű társaság a kicsikre és a közepesekre, a részvénytársaság pedig a közepesekre és a nagyokra. A többi társasági forma elhanyagolható mértékben van jelen, de ezek leginkább a mikrovállalkozásokra jellemzőek.

A vállalkozások tevékenység, illetve ágazat szerinti megoszlását mutatja a 14. táblázat.

14. táblázat

A vállalkozások tevékenységi kör szerinti besorolása (százalék)

A vállalat mérete	Kitermelő			Feldolgozó		Szolgáltató		Összesen
	szektorok							
Mikro	3,6	14,7	81,7					100,0
Kis	5,6	22,6	71,8					100,0
Közép	1,8	23,6	74,5					100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	3,9	17,2	79,0					100,0
Nagy	0,0	43,5	56,5					100,0
Együtt	3,8	18,0	78,2					100,0

Nem válaszolt: 27 vállalkozás (3,3 százalék), $p = 0,002$.

A vállalatok döntő többsége a szolgáltatószektorban tevékenykedik, ami nem meglepő, de jelentős eltérések vannak vállalatméret szerint. A szolgáltatási profil leginkább a legkisebb – mikro – vállalatokra jellemző. A kisvállalkozásoknál a kitermelő- és feldolgozóipari, míg a közép- és nagyvállalatoknál a feldolgozóipari szektor jellemzőbb, mint a többi vállalatméret esetében.

káns összefüggést, ha $p \leq 0,05$ (5 százalékos szignifikancia). A táblázatok *dólt* számos cellái a felülreprezentáltságra utalnak, vagyis arra, hogy a vizsgált két ismérvek az ilyen cellákhoz tartozó változatai „vonzzák egymást”.

A vállalkozások árbevételének alakulása

A felmérésben szereplő teljes vállalati minta árbevételi szerkezetét a 2001–2005 közötti évek mindegyikére vizsgáltuk. A válaszokat rendezett formában a 15. táblázat tartalmazza.

15. táblázat

A mintában szereplő vállalkozások megoszlása árbevételi kategóriánként (százalék)

A vállalat mérete	Árbevétel (millió forint)						Összesen
	1 alatt	1–5	5–10	10–50	50–100	100 felett	
<i>2001</i>							
Mikro	18,1	24,4	17,8	24,7	9,6	5,4	100,0
Kis	2,0	5,4	11,5	15,5	17,6	48,0	100,0
Közép	0,0	1,9	1,9	9,6	11,5	75,0	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	11,8	16,9	14,5	20,7	12,0	24,1	100,0
Nagy	0,0	0,0	4,8	4,8	9,5	81,0	100,0
Együtt	11,6	16,5	13,9	19,9	11,9	26,6	100,0
<i>2002</i>							
Mikro	15,6	24,9	17,8	25,7	8,5	7,7	100,0
Kis	2,5	3,2	9,6	19,1	15,3	50,3	100,0
Közép	0,0	0,0	5,8	1,9	13,5	78,8	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	10,6	16,7	14,4	21,7	10,8	25,7	100,0
Nagy	0,0	0,0	4,8	4,8	4,8	85,7	100,0
Együtt	10,4	16,3	13,9	21,0	10,6	27,9	100,0
<i>2003</i>							
Mikro	13,6	24,5	18,2	25,7	10,4	7,7	100,0
Kis	1,8	4,8	4,8	18,8	17,0	52,7	100,0
Közép	0,0	0,0	5,7	1,9	9,4	83,0	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	9,3	17,3	13,6	21,9	12,0	25,8	100,0
Nagy	0,0	0,0	4,8	4,8	4,8	85,7	100,0
Együtt	9,0	16,9	13,3	21,2	11,8	27,8	100,0
<i>2004</i>							
Mikro	11,7	23,4	17,4	27,8	9,8	9,8	100,0
Kis	0,0	3,0	3,6	18,3	17,2	58,0	100,0
Közép	0,0	0,0	1,9	7,5	1,9	88,7	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	8,0	16,7	12,9	24,0	11,0	27,4	100,0
Nagy	0,0	0,0	4,8	4,8	4,8	85,7	100,0
Együtt	7,8	16,2	12,6	23,4	10,8	29,1	100,0

15. táblázat (folytatás)

A mintában szereplő vállalkozások megoszlása árbevételi kategóriánként (százalék)

A vállalat mérete	Árbevétel (millió forint)						Összesen
	1 alatt	1–5	5–10	10–50	50–100	100 felett	
2005							
Mikro	8,0	24,8	15,8	29,1	10,8	11,6	100,0
Kis	0,0	3,5	2,9	15,7	17,4	60,5	100,0
Közép	0,0	0,0	0,0	7,5	1,9	90,6	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	5,5	17,9	11,6	24,4	11,7	28,9	100,0
Nagy	0,0	0,0	0,0	4,3	8,7	87,0	100,0
Együtt	5,3	17,4	11,2	23,8	11,6	30,7	100,0

2001: Nem válaszolt: 259 (31,9 százalék), $p = 0,000$.2002: Nem válaszolt: 216 (26,6 százalék), $p = 0,000$.2003: Nem válaszolt: 160 (19,7 százalék), $p = 0,000$.2004: Nem válaszolt: 91 (11,2 százalék), $p = 0,000$.2005: Nem válaszolt: 63 (7,8 százalék), $p = 0,000$.

Az adatok alapján a következőket állapíthatjuk meg.

– Ha a vállalkozások árbevétel szerinti megoszlásának időbeli alakulását vizsgáljuk, akkor látható, hogy kismértékben folyamatosan csökkent a legalacsonyabb, ugyancsak kismértékben folyamatosan nőtt a legmagasabb árbevételi kategóriába tartozó vállalkozások aránya (ez ugyanaz a trend, mint amelyet a 3. táblázat adatai mutattak az 1995–2003 közötti időszakra), míg a többi kategóriában kisebb-nagyobb ingadozás figyelhető meg. Ebből, illetve a változások mértékéből az következik, hogy a mintában szereplő vállalkozások árbevételének nominálértéke csak összességében nőtt valamelyest, reálértelemben 2001–2005 között stagnált. Ez teljesen egybevág a 4. táblázatban bemutatott 1995–2003 közti helyzettel.

– A vállalkozások mérete és árbevétele között természetesen van összefüggés: a vállalatméret növekedésével egyre gyakoribb a magasabb árbevételű cégek előfordulása. Figyelemre méltó azonban, hogy a mikrovállalkozások esetében mind az öt évben az első négy legalacsonyabb árbevételi kategória volt a jellemző, vagyis még egy kis hányaduknak sem sikerült „felzárkózniuk” sem a kis-, sem a közepes vállalatcsoporthoz.

– Az összes vállalkozás, de különösen a kis- és középvállalatok tekintetében is igaz, hogy a teljes időszakban a legmagasabb árbevételi kategóriába tartozott a cégek jelentős hányada (24–30 százaléka). Ez azt jelzi, hogy célszerű lett volna megvizsgálni a 100 millió forint feletti árbevételi kategóriát részletesebb bontásban is, mivel a 100 millió forint alatti intervallum részletes bontása főként csak a mikrovállalkozásokról ad képet (de sajnos erre a felmérés nem adott lehetőséget). Ez a helyzet – a legkisebb méretű vállalkozások igen nagy aránya miatt – az összvállalati képet jelentősen befolyásolja, szinte meghatározza.

– Érdekes megfigyelni, hogy a 100 millió forint alatti árbevételre elerő cégek legnagyobb hányada a mikrovállalkozásoknál – és így a teljes kis- és középvállalati szektorban is – a 10–50 millió forintos kategóriába tartozott a teljes időszakban.

A 16. táblázat megmutatja, hogy mely gazdasági területről származik a mintában szereplő vállalkozások árbevétele, milyen piacok irányában erősek, mely piacokon gyengék.

16. táblázat

A mintabeli vállalatok árbevételének forrásai (százalék)

A vállalat mérete	Az árbevétel forrásának átlagos aránya (százalék)						Összesen
	export	lakosság	mikro-, kis- és közép- vállalat	nagy- vállalat	multi- nacionális vállalat	állam	
Mikro	3,4	34,7	38,9	12,1	6,3	4,0	100,0
Kis	6,8	16,4	34,3	20,7	14,7	5,3	100,0
Közép	13,2	12,5	28,3	22,1	15,6	5,4	100,0
Mikro-, kis- és közép- vállalatok összesen	4,9	28,8	37,1	14,8	8,9	4,4	100,0
Nagy	6,7	13,4	21,6	15,4	17,0	25,8	100,0
Együtt	5,0	28,3	36,6	14,9	9,2	5,0	100,0

Nem válaszolt: 36 vállalkozás (4,4 százalék), export: $p = 0,000$, lakosság: $p = 0,000$, mikro-, kis- és középvállalatok: $p = 0,015$, nagyvállalat: $p = 0,000$, multinacionális vállalat: $p = 0,000$, állam: $p = 0,000$.

Az adatok alapján a következőket mondhatjuk.

– Az árbevétel származási helyének mind a hat csoportjában szignifikáns összefüggés mutatkozik a vállalatnagyság és az adott helyről származó árbevételnek az összes árbevételhez viszonyított aránya között.

– Ha összehasonlítjuk az árbevétel egyes származási helyeinek fontosságát (soronként nézzük a táblázatot), akkor látható, hogy a mikro-, a kis- és a középvállalkozások esetében – és így a teljes kis- és középvállalati szektorban is – a kis- és középvállalatoktól származik az árbevétel legnagyobb hányada (több mint egyharmada), ezzel szemben a nagyvállalatok esetében az államtól (dőlt számok). A kis- és középvállalatoknál – és így a teljes mintában is – az exportból és az államtól származó árbevételnek a legkisebb a súlya.

– Ha származási helyenként külön-külön vizsgáljuk az adatokat (oszloponként nézzük a táblázatot), akkor megállapítható, hogy (kivastagított számok):

1. a nagyvállalatoktól és különösen az exportból származó árbevétel súlya a középvállalkozásoknál lényegesen nagyobb, mint a többi vállalatcsoportnál;

2. a kis- és középvállalatoktól és különösen a lakosságtól származó árbevétel aránya a mikrovállalkozásoknál a legnagyobb;

3. a multinacionális vállalatoktól és különösen az államtól származó árbevétel részaránya a nagyvállalatoknál kiemelkedő.

Piaci eredményesség és beszállítói pozíció

Vizsgáltuk, hogy mennyire befolyásolja a piaci eredményességet, az értékesítést, hogy valamely kis- és középvállalat *beszállítói pozícióval* (is) rendelkezik, s milyen jelentősége lehet az ilyen pozíció megszerzésének azon vállalkozások esetében, amelyek jelenleg még nem rendelkeznek ilyen üzleti lehetőséggel. A 17. táblázat tanúsága szerint a mintában szereplő vállalkozások egyharmada rendelkezik beszállítói pozícióval, de e tekintetben igen nagy különbségek vannak az egyes vállalatiméret-kategóriák között.

17. táblázat

A mintabeli vállalatok megoszlása beszállítói státusuk szerint (százalék)

Adókedvezmények megoszlása

A vállalat mérete	Beszállító-e a cég		Összesen
	igen	nem	
Mikro	25,6	74,4	100,0
Kis	48,9	51,1	100,0
Közép	55,6	44,4	100,0
Mikro-, kis- és közép-vállalatok összesen	33,1	66,9	100,0
Nagy	56,5	43,5	100,0
Együtt	33,8	66,2	100,0

Nem válaszolt: 37 vállalkozás (4,6 százalék), $p = 0,000$.

Erős kapcsolat mutatkozik a vállalatméret és a beszállítói pozíció megléte között: a mikrovállalkozások közel háromnegyed része nem beszállítója semmilyen nagy- vagy multinacionális vállalatnak, míg a többi vállalatcsoportban a cégeknek körülbelül a fele beszállító. A beszállítói státusú cégek aránya a vállalatméret növekedésével egyértelműen nő.

Érdekes, hogyan vélekednek a vállalkozások e státus megszerzésével elérhető előnyökről (18. táblázat).

18. táblázat

A mintabeli vállalatoktól kapott vélemény a beszállítói státusról (százalék)

A vállalat mérete	A beszállítási lehetőség megszerzése vagy növelése hozzájárulhat-e a cég növekedéséhez?			Összesen
	igen	jó lenne, de nincs rá lehetősége	nem	
Mikro	21,3	33,2	45,5	100,0
Kis	41,3	32,5	26,2	100,0
Közép	47,1	23,5	29,4	100,0
Mikro-, kis- és közép-vállalatok összesen	27,9	32,4	39,7	100,0
Nagy	60,9	13,0	26,1	100,0
Együtt	28,9	31,8	39,3	100,0

Nem válaszolt: 69 vállalkozás (8,5 százalék), $p = 0,000$.

A kis- és közép-vállalatok és az összes mintabeli vállalkozások jelentős hányada (körülbelül 40 százaléka) látja úgy, hogy a beszállítói státus vagy a beszállítás mértékének növelése a közeljövőben nem segíti elő a cég növekedését. Ez az összesített eredmény azonban egyértelműen a nagyszámú mikrovállalkozói kör véleményének köszönhető, akiknek közel fele adott nemleges választ arra, hogy beszállítója-e nagy vagy multinacionális cégeknek.

A mikrovállalkozások kivételével az összes többi vállalatcsoport ezzel ellentétes választ adott, azaz szerintük egyértelműen jó hatású (vagy az lenne) a beszállítói státus

elérése. *A beszállítás pozitív megítélése a vállalatméret növekedésével együtt nő.* Érdekes még, hogy a „közepes” megítélés (jó lenne a beszállítás, de nem lát rá lehetőséget) a két legkisebb vállalati körben felülreprezentált.

A 18. táblázatban szereplő kérdésre adott választ nemcsak a vállalatméret befolyásolja, hanem az is, hogy az adott cég rendelkezik-e már beszállítói státussal vagy sem (19. táblázat).

19. táblázat

A beszállítói státus léte és megítélése közötti összefüggés

Jelenthet-e növekedési lehetőséget cége számára a beszállítói pozíció megszerzése vagy növelése?	Vállalkozások (százalék)	
	beszállító	nem beszállító
Igen, komoly esélyt látok ennek megvalósulására.	67,3	8,1
Jó lenne, de nem látok esélyt a megvalósulására.	26,1	35,0
Nem, számomra nem ez a növekedés útja.	6,6	56,9
Összesen	100,0	100,0

Nem válaszolt 75 vállalkozás (9,2 százalék), $p = 0,000$.

Látható, hogy azok a vállalkozások, amelyek már beszállítók, inkább úgy látják, hogy ez segíti cégük növekedését, akik pedig nem beszállítók, azok nem is akarnak beszállítóvá válni, vagy szeretnének, de nem látnak esélyt rá.

A mintabeli vállalatok nyereségessége

Az előzőekben bemutattuk, hogy országos méretekben a kis- és középvállalati szektor saját tőke jövedelmezőségi adatai együttesen és átlagosan a nagyvállalatokénál jóval szerényebbek, ráadásul a stagnálás jelei mutatkoznak. Felmérésünkben – mivel a kérdőív kitöltésére a vállalkozások tulajdonosait kértük meg – nem lehetett pénzügyi-jövedelmezőségi mutatókat kérni (a tulajdonosok egy része ilyeneket nem tudott volna adni). Viszont arra választ kaphattunk, hogyan alakult a nyereséges és veszteséges vállalkozások aránya, illetve hogy van-e hatása a vállalat méretének a vállalkozások nyereséges vagy veszteséges voltára (2. ábra).

Az ábra alapján elmondhatjuk, hogy:

- Minden évben lényegesen nagyobb volt a nyereséges vállalkozások aránya, mint a veszteségeseké (durván 80:20 százalék az arány), ez felülírja azt a közhiedelmet, hogy a kis- és középvállalatok jelentős része veszteséges volna, és jelentős részük kerülhet gyorsan csődhelyzetbe.

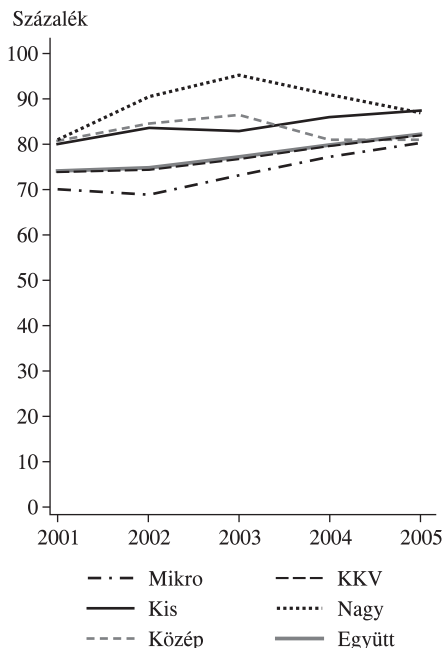
- A teljes mintavállalati körben a kis- és középvállalatoknál folyamatosan nőtt a nyereséges vállalkozások aránya, de az egyes vállalatcsoportoknál külön-külön kisebb-nagyobb ingadozások figyelhetők meg, például a közepes vállalkozásoké csökkent.

- Az első és – főként – az utolsó év kivételével szignifikáns összefüggés mutatkozik a vállalatnagyság és az eredményesség között. Ennek lényege, hogy a mikrovállalkozásokra sokkal inkább jellemző a veszteségesség, mint a többi kis- és közepes vállalkozásra.

- Érdekes megfigyelni, hogy az első három évben minél nagyobb volt a vállalatméret, annál nagyobb volt a nyereséges vállalatok aránya, de az utolsó két évben ez nincs így, itt a kisvállalkozások „előretörtek” a közepesekhez képest.

2. ábra

A mintában szereplő nyereséges vállalkozások arányának alakulása vállalati méretkategóriák szerint 2001–2005 (százalék)



Következtetések

A kis- és középvállalatok hazai helyzetét vizsgáló – több adat- és információs forrásra, valamint egy jelentős méretű felmérésre támaszkodó – kutatásunk során rendkívül *heterogén* kép rajzolódott ki. Ezért csak nagy óvatossággal szabad bizonyos következtetéseket levonni arra nézve, hogy lehet-e a kis- és középvállalati szektor a magyar gazdaság dinamikusan fejlődő, azt dinamizáló szektora az elkövetkező években.

– Az APEH-adatbázis általunk végzett feldolgozása azt támasztja alá, hogy a jövedelmezőség a társas vállalati mérettel együtt növekszik, ami nem kedvező, mert azt jelzi, hogy a kis- és középvállalati szektor, a kisvállalkozások fejlődési-növekedési lehetőségei kisebbek a nagyobbakénál, fejlődési esélyeik egyenlőtlenek.

– A mikrovállalkozásoknál a legnehezebb a helyzet, jövedelmezőségi és egyéb gazdaságossági adataik, mutatóik stagnálnak. Felmérésünk árbevételi, azaz piaci szempontból azt mutatja, hogy e vállalatcsoport forgalomnövelési lehetőségei korlátozottak, s ebből a helyzetből sokan közülük a jövőben sem remélnek (remélhetnek) kitörést.

– A mikrovállalkozások, de a kisvállalkozások jó része sem rendelkezik üzleti kapcsolatokkal a nagyvállalati szférával, a beszállítói státusz megszerzését – reálisan – teljesen reménytelennek véli, továbbá külpiaci értékesítési lehetőségei is igen korlátozottak számukra.

– A kisvállalkozások helyzete némileg jobb a mikrovállalkozásokénál, de széles körben e szférának sincsenek valós növekedési, piacszerzési, piactágítási, exportpiaci lehetőségei.

– A középvállalati szektorra vonatkozó eredményeink valamivel reménykeltőbbek, eszerint e szféra számára jobban nyitva áll a beszállítás lehetősége mind az export, mind a nagy- és multinacionális vállalatok számára, s ez megalapozhatja növekedésüket, fejlődésüket.

– Előbbiek alapján az elkövetkező években a kis- és középvállalati szektor belső differenciálódása valószínűsíthető, a közepesek előtt komoly fejlődési lehetőségek nyílnak, a kisvállalkozásoknál inkább stagnálás, míg a mikrovállalkozásoknál stagnálás, illetve visszaesés várható. Az egészen kicsik valószínűleg az életükért küzdenek, a közepesek között sok vállalat megerősödhet.

– Az előbbiek fényében nem valószínűsíthető, hogy a kis- és középvállalati szektor az elkövetkező néhány évben jelentős fejlődésnek indulna, s ezzel képes lenne nagyobb szerepet vállalni a magyar gazdaság dinamizálásában.

Hivatkozások

- BILEK PÉTER–BORKÓ TAMÁS–CZAKÓ VERONIKA–PELLÉNYI GÁBOR [2006]: A mikro-, kis- és középvállalkozások külső forrásbevonásának alakulása 2000–2005 között. ICEG EC, Budapest, április 25.
- BREALEY, R.A.–MYERS S. C. [1999]: Modern vállalati pénzügyek. Panem, Budapest.
- EHRADT, M. C.–DAVES, R. D. [2001]: Corporate Valuation The Combined Impact of Growth and the Tax Shield of Debt On the Cost of Capital and Systematic Risk. *Journal of Applied Finance*, őszi–téli szám.
- GKM [2007]: A kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése, piaci elégtelenségek vizsgálata. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, május.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA [2005]: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2003–2004. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- KÁLLAY LÁSZLÓ–KISSNÉ KOVÁCS ESZTER–KÓHEGYI KÁLMÁN–MASZLAG LUDMILLA [2007]: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2005–2006. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- LAKY TERÉZ [2005]: A magyarországi munkaerőpiac 2005. Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Budapest.
- NÉMETHNÉ GÁL ANDREA–SINKOVICS ALFRÉD [2007]: A Magyarországon működő nem pénzügyi társas vállalkozások forrás- és tőkeszerkezetének empirikus vizsgálata, 1995–2003. *Közgazdasági Szemle*, 4. sz. 350–375. o.
- NIVORZHKIN, E. [2002]: Capital Structures in Emerging Stock Markets: The Case of Hungary. *The Developing Economies*, Vol. 40. No. 2. 166–187. o.