

I. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

VÁLLALATOK HELYZETE ÉS A JÖVŐ KIHÍVÁSAI –
A JÁRVÁNYHELYZETRE ADHATÓ VÁLASZOK

2020. 11. 06.

GINOP-1.1.10-20-2020-00001

MAGYAR KKV-K MŰKÖDÉSI ÉS VEZETÉSI
GYAKORLATÁNAK FEJLESZTÉSE



SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

I. VÁLLALKOZÁSKUTATÁSI KONFERENCIA

VÁLLALATOK HELYZETE ÉS A JÖVŐ KIHÍVÁSAI – A JÁRVÁNYHELYZETRE
ADHATÓ VÁLASZOK

2020. 11. 06.

BEVEZETŐ

Nagy örömmel osztjuk meg az előadókkal és érdeklődőkkel az I. Vállalkozáskutatási Konferencia absztraktkötetét, melynek a „Vállalatok helyzete és a jövő kihívásai – a járványhelyzetre adható válaszok” címet adtuk.

Az idén megalakult Vállalkozáskutatói és Elemzői Hálózat a vállalkozáskutatók megszervezését, a közöttük lévő együttműködés erősítését tűzte ki célul maga elé. A járványhelyzet nem csak a vállalkozásokat, hanem a frissen megalakult Hálózatot is kihívás elé állította, hiszen a hagyományteremtő céllal megrendezendő első konferenciát végül kénytelenek voltunk online megtartani.

Bár így most a kapcsolatépítés lehetősége korlátozottabb volt, a résztvevők visszajelzései szerint a Hálózat és az első konferencia valami közös, mindannyiunk számára hasznos dolog kezdete, fontos, hogy létrejött a vállalkozáskutató közösség szerveződésének és a vállalkozásokkal kapcsolatos inspiratív tudományos diskurzusoknak tere.

A konferencia programjában 42 előadás szerepelt 52 előadótól. A prezentációkat négy fő téma alá soroltuk. Öt szekció foglalkozott a járvány vállalkozásokra gyakorolt hatásával. három szekciót töltöttek meg a módszertani fókuszú prezentációk. Két-két szekció adott teret a versenyképesség, illetve a vállalkozások és vállalkozók témakör előadásainak.

A szervezőbizottság tagjai:

**Becsey Zsolt | Czákó Erzsébet | Katona Klára | Kutasi Gábor | Radácsi László
Szepesi Balázs | Szerb László | Virágh Enikő**

A KONFERENCIA PROGRAMJA

	SZEKCIÓ 1	SZEKCIÓ 2	SZEKCIÓ 3	SZEKCIÓ 4
9:00 - 9:30	Köszöntő · Szepesi Balázs, Virágh Enikő			
	COVID19 I. Szekcióvezető: Becsey Zsolt	VERSENYKÉPESSÉG I. Szekcióvezető: Katona Klára	MÓDSZERTAN I. Szekcióvezető: Szepesi Balázs	MÓDSZERTAN II. Szekcióvezető: Czakó Erzsébet
9:30 - 10:00	Czeczeli Vivien: <i>A globális ellátási láncok újragondolásának lehetőségei és korlátjai</i>	Boda György: <i>A tudástőke szerepe a hazai versenyképességben</i>	Balázs Tibor: <i>A hazai startup ökoszisztéma térképének megalkotása</i>	Szerb László: <i>A magyar kisvállalatok kompetencia alapú elemzése data envelopment analysis (DEA) módszer segítségével</i>
		Társszerzők: Juhász Péter, Matyusz Zsolt		Társszerzők: Kiss Tibor, Rideg András, Krabatné Fehér Zsófia
10:00 - 10:30	András Krisztina: <i>A COVID-19 hatása a globális sportgazdaságban a sportvállalatok példáján</i>	Márkus Gábor: <i>A magyar KKV-k kompetencia-alapú versenyképessége és pénzügyi teljesítménye közötti kapcsolat modellezése és empirikus elemzése</i>	Béres Attila: <i>Micro-economic effects of public funds on enterprises in Hungary</i>	Csákné Filep Judit: <i>Családi vállalkozás kutatás longitudinális megközelítésben</i>
	Társszerző: Szabó Ágnes	Társszerző: Rideg András	Társszerző: Nyikos Györgyi, Laposa Tamás	Társszerző: Radácsi László
10:30 - 11:00	Kern Borbála Sára - Stocker Miklós: <i>A COVID-19 világjárvány hatása a sportszergyártás és kereskedelem professzionális játékosokra fókuszáló stratégiai csoportjának globális értékláncára</i>	Kazainé Ónodi Annamária: <i>Vállalati hatékonyságot növelő vezetői kompetenciák</i>	Andrics Dóra: <i>A World Management Survey magyarországi lekérdezése</i>	Lang Péter: <i>Az európai uniós gazdaságfejlesztési támogatások szerepe a hitelkorlátos kkv-k finanszírozásában.</i>
		Társszerző: Répáczki Rita		Társszerzők: Balogh Eszter, Banai Ádám, Tirupam Goel, Stancsics Martin, Takáts Előd, Telegdy Álmos
11:00 - 11:30	Lászlop Ádám: <i>Átalakuló fogyasztói szokások és a megváltozó mezőgazdasági termékpályamodell</i>	Katona Klára: <i>A vállalati innováció fejlesztésének és elterjedésének hatása a magyar vállalatok teljesítményére</i>	Szepesi Balázs: <i>Az aszimmetrikus vállalkozói kapcsolatok elméleti és elemzési alapjai</i>	Fejes Balázs - Losonci Dávid: <i>A vállalati versenyképesség tényezői - mérési kérdések és hazai eredmények</i>
				Társszerző: Czakó Erzsébet
11:30 - 12:30	Ebédszünet			
	COVID19 II. Szekcióvezető: Szerb László	VERSENYKÉPESSÉG II. Szekcióvezető: Becsey Zsolt	MÓDSZERTAN III. Szekcióvezető: Radácsi László	VÁLLALKOZÁSOK ÉS VÁLLALKOZÓK I. Szekcióvezető: Szepesi Balázs
12:30 - 13:00	Dusek Tamás - Dóry Tibor: <i>Különböző válságok és vállalati válságalkalmazkodási stratégiák</i>	Hornják Miklós - Lányi Beatrix: <i>Online aktivitás hatása a kis- és középvállalati versenyképességre</i>	Telegdy Álmos: <i>The effects of EU-funded enterprise grants on firms and workers</i>	Piross Antal: <i>A kisvállalatokat támogató szakpolitikák állandósága és változásai – A kisvállalati politika kezdetei a nagy gazdasági világválság után</i>
	Társszerző: Koltai Judit Petra	Társszerző: Kruzslic Ferenc	Társszerző: Muraközy Balázs	
13:00 - 13:30	Szennay Áron: <i>A COVID-19 első hullámának hatása a magyar kis- és középvállalkozásokra</i>	Rideg András: <i>A magyar KKV-k termék-/szolgáltatásinnovációinak eredményességét meghatározó vállalati kompetenciák modellezése és empirikus elemzése</i>	Mike Károly: <i>Do business associations support credible commitment in business relationships? Evidence from a managerial survey in Hungary</i>	Szalai Ákos: <i>Kockázat és csődjog – a kisebb vállalkozások joggazdaságtana</i>
	Társszerző: Tímár Gigi	Társszerzők: Lukovszki Livia, Sipos Norbert	Társszerzők: Boza István, Molnár Gábor Tamás	
13:30 - 14:00	Bacsák Dániel: <i>A koronavírus-járvány hatásaival kapcsolatos vállalati percepciók, várakozások és a vállalkozások válságkezeléssel kapcsolatos lépései</i>	Reszegi László - Juhász Péter: <i>A gazdasági felzárkózás esélyei és kérdőjelei a CEE országokban és a magyar feldolgozóiparban</i>	Szigeti Cecília: <i>A magyarországi kis- és középvállalkozások ökológiai lábnyomának befolyásoló tényezői – egy empirikus vizsgálat</i>	Csákné Filep Judit: <i>Családi vállalkozások jogi környezete.</i>
	Társszerző: Horváth Ágoston	Társszerző: Hajdú Miklós	Társszerzők: Szennay Áron, Radácsi László	Társszerzők: Radácsi László, Arató Balázs
14:00 - 14:30		Szendrői Gábor: <i>A hazai és a hazával összevethető gazdaságokkal rendelkező országok legnagyobb 500 vállalatának összehasonlítása</i>	Radácsi László: <i>Startup vállalkozások definiálása és azonosítása</i>	
			Társszerző: Csákné Filep Judit	
14:30 - 15:00	Kávészünet			
	COVID19 III. Szekcióvezető: Czakó Erzsébet	COVID19 IV. Szekcióvezető: Virágh Enikő	COVID19 V. Szekcióvezető: Kutasi Gábor	VÁLLALKOZÁSOK ÉS VÁLLALKOZÓK II. Szekcióvezető: Szerb László
15:00 - 15:30	Juhász Péter: <i>A COVID-19 válság vállalati kockázati térképe a magyar tapasztalatok fényében</i>	Kazainé Ónodi Annamária: <i>A távmunka lehetőségei Magyarországon nemzetközi összehasonlításban</i>	Nyikos Györgyi: <i>Entrepreneurial resilience in times of COVID-19 crisis - Evidence from Hungary</i>	Csurgó Bernadett: <i>Kreatív vidéki vállalkozónők járványon innen és túl</i>
	Társszerző: Szabó Ágnes		Társszerző: Béres Attila	
15:30 - 16:00	Budai Eleonóra - Denich Ervin: <i>Baranya megyei termelő vállalatok COVID -19 helyzetre adott reakciói – fókuszban a számviteli és pénzügyi megfontolások</i>	Pinkasz András: <i>A koronavírus-járvány hatása az egyéni vállalkozásokra: szüneteltetés és érdekképviselet</i>	Pirohov-Tóth Barbara: <i>A munkaerő-piaci szereplők által tapasztalt foglalkoztatási kihívások a koronavírus-járvány idején</i>	Csinger Bence: <i>A közösségi média, mint a kis- és közép-vállalkozások online stratégiai eszköze</i>
			Társszerző: Kiss Zsuzsanna	Társszerző: Korcsmáros Enikő
16:00 - 16:30	Noszkay Erzsébet: <i>„MENEKÜLJ VAGY HARCOLJ!” (Vállalati, vállalkozói válaszok, aktivitások a COVID-19 járvány, fenyegető kihívásainak idején)</i>	Koltai Luca - Geambasu Réka: <i>A COVID-19 járvány hatása női vállalkozók cégének működésére Magyarországon és az erdélyi magyarok körében</i>	Kutasi Gábor: <i>A Covid -19 hatása a magyar iparágak külkereskedelmi lehetőségeire</i>	Tímár Gigi: <i>Freelancerek Magyarországon</i>
				Társszerzők: Radácsi László, Szennay Áron
16:30 - 17:30	Összegzés, a konferencia lezárása · Becsey Zsolt, Czakó Erzsébet, Katona Klára, Kutasi Gábor, Radácsi László, Szepesi Balázs, Szerb László, Virágh Enikő			

ABSZTRAKTOK

András Krisztina Szabó Ágnes <i>A COVID-19 hatása a globális sportgazdaságban a sportvállalatok példáján</i>	11	Dusek Tamás Dóry Tibor Koltai Judit Petra <i>Különböző válságok és vállalati válság-alkalmazkodási stratégiák</i>	24	László Ádám <i>Átalakuló fogyasztói szokások és a megváltozó mezőgazdasági termékpályamodell</i>	35	Radácsi László Timár Gigi Szennay Áron <i>Freelancerek Magyarországon</i>	46
Andrics Dóra <i>A World Management Survey magyarországi lekérdezése</i>	12	Fejes Balázs Losonci Dávid Czakó Erzsébet <i>A vállalati versenyképesség tényezői – mérési kérdések és hazai eredmények</i>	25	Márkus Gábor Rideg András <i>A magyar KKV-k kompetencia-alapú versenyképessége és pénzügyi teljesítménye közötti kapcsolat modellezése és empirikus elemzése</i>	36	Reszegi László Juhász Péter Hajdú Miklós <i>A gazdasági felzárkózás esélyei és kérdőjelei a CEE országokban és a magyar feldolgozóiparban</i>	48
Bacsák Dániel Horváth Ágoston <i>A koronavírus – járvány hatásaival kapcsolatos vállalati percepciók, várakozások és a vállalkozások válságkezeléssel kapcsolatos lépései</i>	13	Hornyák Miklós Kruzslicz Ferenc Lányi Beatrix <i>Online aktivitás hatása a kis- és középvállalati versenyképességre</i>	26	Mike Károly Boza István Molnár Gábor Tamás <i>Do business associations support credible commitment in business relationships? Evidence from a managerial survey in Hungary</i>	37	Rideg András Sipos Norbert Lukovszki Livia <i>A magyar KKV-k termék-/szolgáltatásinnovációinak eredményességét meghatározó vállalati kompetenciák modellezése és empirikus elemzése</i>	49
Balázs Tibor <i>A hazai startup ökoszisztéma térképének megalkotása</i>	14	Juhász Péter Szabó Ágnes <i>A COVID-19 válság vállalati kockázati térképe a magyar tapasztalatok fényében</i>	27	Muraközy Balázs Telegdy Álmos <i>The Effects of EU-Funded Enterprise Grants on Firms and Workers</i>	38	Szalai Ákos <i>Kockázat és csődjog – a kisebb vállalkozások joggazdaságtana</i>	50
Balogh Eszter Banai Ádám Tirupam Goel Lang Péter Stancsics Martin Takáts Előd Telegdy Álmos <i>Az európai uniós gazdaságfejlesztési támogatások szerepe a hitelkorlátos kkv-k finanszírozásában</i>	15	Katona Klára <i>A vállalati innováció fejlesztésének és elterjedésének hatása a magyar vállalatok teljesítményére</i>	28	Noszkay Erzsébet <i>„MENEKÜLJ VAGY HARCOLJ!” Vállalati, vállalkozói válaszok, aktivitások a COVID-19 járvány, fenyegető kihívásainak idején</i>	39	Szendrói Gábor <i>A hazai és a hazaival összevethető gazdaságokkal rendelkező országok legnagyobb 500 vállalatának összehasonlítása</i>	51
Boda György Juhász Péter Matyusz Zsolt <i>A tudástőke szerepe a hazai versenyképességben</i>	16	Kazainé Ónodi Annamária <i>A távmunka lehetőségei Magyarországon nemzetközi összehasonlításban</i>	29	Nyikos Györgyi Béres Attila <i>Entrepreneurial resilience in times of COVID-19 crisis – Evidence from Hungary</i>	40	Szennay Áron Timár Gigi <i>A COVID-19 első hullámának hatása a magyar kis- és középvállalkozásokra</i>	52
Budai Eleonóra Denich Ervin <i>Baranya megyei termelő vállalatok COVID -19 helyzetre adott reakciói – fókuszban a számviteli és pénzügyi megfontolások</i>	17	Kazainé Ónodi Annamária <i>Vállalati hatékonyságot növelő vezetői kompetenciák</i>	30	Nyikos Györgyi Béres Attila Lapos Tamás <i>Micro-economic effects of public funds on enterprises in Hungary</i>	41	Szepesi Balázs <i>Az aszimmetrikus vállalatközi kapcsolatok elméleti és elemzési alapjai</i>	53
Czeczei Vivien <i>A globális ellátási láncok újragondolásának lehetőségei és korlátjai</i>	18	Kern Borbála Sára Stocker Miklós <i>A COVID-19 világjárvány hatása a sportszergyártás és kereskedelem professzionális játékosokra fókuszáló stratégiai csoportjának globális értékláncára</i>	31	Pinkasz András <i>A koronavírus-járvány hatása az egyéni vállalkozásokra: szüneteltetés és érdekképviselet</i>	42	Szerb László Kiss Tibor Rideg András Krabatné Fehér Zsófia <i>A magyar kisvállalatok kompetencia alapú elemzése data envelopment analysis (DEA) módszer segítségével</i>	54
Csákné Filep Judit Radácsi László <i>Családi vállalkozás kutatás longitudinális megközelítésben</i>	19	Koltai Luca Geambaşu Réka <i>A COVID-19 járvány hatása női vállalkozók cégének működésére Magyarországon és az erdélyi magyarok körében</i>	32	Pirohov-Tóth Barbara Kiss Zsuzsanna <i>A munkaerő-piaci szereplők által tapasztalt foglalkoztatási kihívások a koronavírus-járvány idején</i>	43	Szigeti Cecília Szennay Áron Radácsi László <i>A magyarországi kis- és középvállalkozások ökológiai lábnyomának befolyásoló tényezői – egy empirikus vizsgálat</i>	55
Csákné Filep Judit Radácsi László Arató Balázs <i>Családi vállalkozások jogi környezete</i>	21	Korcsmáros Enikő Csinger Bence <i>A közösségi média, mint a kis- és középvállalkozások online stratégiai eszköze</i>	33	Piross Antal <i>A kisvállalatokat támogató szakpolitikák állandósága és változásai – A kisvállalati politika kezdetei a nagy gazdasági világválság után</i>	44		
Csurgó Bernadett <i>Kreatív vidéki vállalkozónők járványon innen és túl</i>	23	Kutasi Gábor <i>A Covid -19 hatása a magyar iparágak külkereskedelmi lehetőségeire</i>	34	Radácsi László Csákné Filep Judit <i>Startup vállalkozások definiálása és azonosítása</i>	45		

ANDRÁS KRISZTINA

A COVID-19 HATÁSA A GLOBÁLIS SPORTGAZDASÁGBAN A SPORTVÁLLALATOK PÉLDÁJÁN

Szerzők:

András Krisztina | Szabó Ágnes

A COVID-19 világjárvány a sport területén működő sportvállalatok életét is jelentősen befolyásolta. A KPMG szerint például a „Big Five” sportvállalatai Angliában, Spanyolországban, Németországban, Franciaországban és Olaszországban csaknem 4 milliárd eurós kollektív veszteséggel számolhatnak az elveszített műsorszolgáltatás, a szponzorálás és a meccsnapi bevételek miatt. A működési modelljükben helyszíni vagy médiafogyasztói, valamint a közvetítési jogok, továbbá szponzori piacra mint bevételi forrásra épülő sportágak vállalatainak mind rövid, mind a vélhetően tartósan megváltozó fogyasztási szokások miatt közép- és hosszú távon is megmaradó új működési modellre kell átállniuk. Szakértők szerint globálisan számítani lehet (1) számtalan sportvállalat megszűnésére, átvételére, (2) „újrarendelt” játékos, szponzori és médiaszerződésekre, valamint (3) új technológiai és szervezeti megoldásokra.

Előadásunkban különböző sportágak példáin keresztül illusztráljuk az eddig megfigyelhető reakciókat, sportvállalati vezetőkkel készített interjúk alapján bemutatjuk a megfigyelhető hazai gyakorlatot. Tartalomelemzéssel áttekintjük, hogy az egyes sportágak milyen válaszokat adtak eddig és kitérünk arra is, hogy a jövőben milyen új megoldásoknak lehetünk majd tanúi. Szekunder forrásokkal tekintjük át a nemzetközi és hazai helyzetet.

Kutatási kérdéseink közt szerepelnek a következők: vajon megváltozik-e a sportrendezvényekre járás gyakorlata? Mire számíthatnak a sport területén működő vállalatok? Mit és hogyan akar igénybe venni a jövőbeli helyszíni és médiafogyasztó?

Hogy választ kaphassunk a fenti kérdésekre kiinduló pontul szolgál azon sportgazdaságtani trend, ami alapján megállapítható, hogy a sportfogyasztási szokások is változnak, sőt elmondható, hogy egyre gyorsabban változnak, s alakulnak át. Fontos kérdés, hogy a sportgazdaság ellátási láncának szereplői jelen helyzetben tudnak-e erre proaktívan, a megváltozó igényeket figyelembe vevő válaszokat adni, s hogyan alakulnak a jövőbeli működési modellek?

A Sportgazdaságtani Kutatóközpont kutatóinak aktuális kutatásai a működési modellek, a hivatásos sport piacainak jövőbeli alakulását vizsgálják a COVID-19 sportvállalatok működése szemszögéből.

Eredményeinktől egyrészt azt várjuk, hogy kirajzolódik a globális, ellátási láncokra épülő hivatásos sport pandémia jelenségére adott válasza, továbbá mindazon jó gyakorlatok, innovációk köre, amik tartósan is szolgálják a sportgazdaságtan területén is megfigyelhető gyorsan változó fogyasztási szokásokat.

A WORLD MANAGEMENT SURVEY MAGYARORSZÁGI LEKÉRDEZÉSE

Szerző:

Andrics Dóra

Az előadás célja a jelenleg előkészítés alatt álló, Magyarországon elvégzendő menedzsmentre vonatkozó lekérdés, a World Managemnet Survey (WMS) bemutatása, a lekérdés indoklásának vizsgálata, és a lekérdésből fakadó további kutatási irányok tárgyalása. Magyarországon több tanulmány rávilágított arra, hogy a magyar és a külföldi tulajdonú cégek között viszonylag nagy termelékenységkülönbség van, a külföldi tulajdonúak előnyére. Ezt a különbséget kevésbé lehet a tökehiány, illetve a munkaerő oldaláról magyarázni, sokkal inkább szervezeti- és menedzsmentproblémák állnak a háttérben. Habár a menedzsment teljesítményéről több adatfelvétel készült az országban, hiányzik a magyar KKV-szektorra reprezentatív kutatás, amely egyrészt alkalmas a termelékenység és a menedzsmentteljesítmény kölcsönhatásának vizsgálatára, másrészt nemzetközi összehasonlítások elvégzésére. A WMS célja a kis- és középvállalatok menedzsmentgyakorlatainak értékelése, és ezáltal egy olyan országosan reprezentatív adatbázis létrehozása, amely hiteles képet ad egy-egy szektor vállalatainak menedzsmentteljesítményéről. Mivel a WMS egységes módszertan alapján végzi el az adatfelvételt minden, a módszertant implementáló országban, az adatbázis kialakítása lehetőséget nyújt nemzetközi elemzések és összehasonlítások elvégzésére.

Habár a 2010 óta eltelt időszakban a V4-ek és az EU-28-ak átlagához képest is jelentős termelékenységnövekedés figyelhető meg a magyar vállalatok körében, a magyar KKV-k termelékenysége éppen csak eléri a V4 országokét, az EU-28 országok termelékenységének azonban a felére sem rúg. A termelékenységbeli különbségek, illetve a termelékenységben bekövetkezett elmúlt évekbeli változások további magyarázatra szorulnak a jövőbeli sikerek érdekében.

A fenti problémák, hiányosságok megfelelő kezelésére a gazdaságpolitikának célzott és hatékony eszközök bevetésére van szüksége. Az ilyen beavatkozások megtervezése elképzelhetetlen megfelelő minőségű adat és a téma kielemezésének hiányában. Magyarországon jelenleg nincs olyan adatbázis, amely reprezentatív és nemzetközileg összehasonlítható módon értékeli a KKV-k menedzsmentteljesítményét. Ennek egyik legfőbb oka a menedzsment teljesítményének méréséből fakadó nehézségek: nincs olyan egységes mérőszám, amely a menedzsmentet, mint termelési tényezőt reprezentálja. Valójában a cégek menedzsmentgyakorlataiba való befektetéseiről a vállalati beszámolók gyakran semmit nem árulnak el.

A WMS a világon egyedülálló módon egy olyan módszertant dolgozott ki, amely mérhetővé és összehasonlíthatóvá teszi a cégek menedzsmentteljesítményét. A módszertan által kidolgozott sikeres adatbázisépítés esetén a magyarországi vállalatok 35 másik országgal válnak összehasonlíthatóvá a menedzsment teljesítményének szempontjából.

Az előadás célja a WMS módszertanának bemutatása mellett a magyarországi vállalatok termelékenysége/versenyképessége és a menedzsment közötti kapcsolatot feltáró szakirodalom bemutatása, és a további lehetséges kutatási irányok feltárása a nemzetközi tapasztalatok és a régiós sajátosságok figyelembevételével.

A KORONAVÍRUS – JÁRVÁNY HATÁSAIVAL KAPCSOLATOS VÁLLALATI PERCEPCIÓK, VÁRAKOZÁSOK ÉS A VÁLLALKOZÁSOK VÁLSÁGKEZELÉSEL KAPCSOLATOS LÉPÉSEI

Szerzők:

Bacsák Dániel | Horváth Ágoston

Az MKIK GVI tavaszi és nyári vállalati konjunktúra-adatfelvételeinek kiemelt témája a cégek koronavírus-járvánnyal kapcsolatos érintettsége, a lehetséges reakciók, következmények feltérképezése volt. A rendre több ezer vállalatvezető megkeresésével zajló rendszeres konjunktúra-adatfelvétel mellett 2020 tavaszán több tematikus – szintén több ezer vállalkozást elérő – adatgyűjtés eredményeként előadásunkban részletesen vizsgáljuk a járvány létszámgazdálkodásra és munkaszervezésre gyakorolt hatását a cégek szintjén. Az adatbázisok alapján áttekintjük a vállalatok válságkezeléssel kapcsolatos lépéseit, a vállalatvezetők stratégiáit és új munkaszervezési formákkal kapcsolatos tapasztalatait. Részletesen vizsgáljuk a cégek krízishelyzetre való felkészültségének, illetve kitettségének mértékét a vezetők értékelése alapján, valamint ezzel összefüggésben az állami beavatkozásokkal kapcsolatos várakozásaikat és véleményeiket is.

A HAZAI STARTUP ÖKOSZISZTÉMA TÉRKÉPÉNEK MEGALKOTÁSA

Szerző:

Balázs Tibor

Elméleti háttér | Az ökoszisztéma gondolat a közgazdaságtanban már 1920-ban megjelent (Marshall, 1920), de az első valóban ökoszisztéma modellt csak 1982-ben publikálták (Nelson & Winter, 1982). Ebben a modellben a szerzőpáros a darwini evolúciós elmélettel összekapcsolva kereste a profit maximalizálás és túlélés rendszerszintű összefüggéseit. Az ökoszisztéma gondolkodás megalapozását szolgáló tanulmányok az 1980-as és 90-es években jelentek meg, amikor is a vállalkozáskutatás elmozdult az egyénre, a vállalkozó személyére, személyiségére koncentráció irányok felől a vállalkozásra, mint társadalmi, kulturális és gazdasági tényezők által befolyásolt folyamatra vonatkozó kutatások felé. Az azóta eltelt évtizedekben a vállalkozói ökoszisztéma fogalma egyre növekvő gyorsasággal került a kutatók és a gazdaságpolitikusok érdeklődési körébe. A vállalkozói ökoszisztéma kutatások során előfordult, hogy az ökoszisztémát a gyorsan növekvő startup vállalkozásokra szűkítették, mint az innováció, a növekedés és a foglalkoztatás katalizátoraira (Stam, 2015). A vállalkozáskutatás ökoszisztéma szempontú megközelítésének egyre erősödő térnyerése tapasztalható. Fokozatosan kerülnek kidolgozásra azon elméleti és módszertani elvek, amelyek megalapozzák az ökoszisztéma szemléletmód tudományos igényű alkalmazását.

Kutatási kérdések | A kutatás során a felkért 10 szakértői interjú arra a kérdésekre kerestük a választ, hogy melyek a magyar startup ökoszisztéma legfőbb jellemzői, megfeleltetve az egyes alkotóelemeket a nemzetközi szakirodalomban leginkább elfogadott vállalkozói ökoszisztéma modellben található összetevőknek. A kutatás másik célterülete arra irányult, hogy kísérletet tegyünk a hazai startup ökoszisztéma ábrázolására oly módon, hogy egyrészt a vizuális modell tükrözze a legfontosabb sajátosságokat, másrészt, hogy a választott modell egy logikailag is konzekvens, emellett „szerethető” és érthető vizualizációs absztrakció legyen.

Módszertan | A kutatás során 10 olyan szakértővel készítettünk interjút, akiknek egyrészt munkájuk jellege és/vagy széleskörű tapasztalataik miatt rálátásuk van a teljes magyar vállalkozói ökoszisztémára, másrészt szakmailag elismert, hiteles, meghatározói szereplői a hazai vállalkozói, illetve vállalkozásfejlesztési szférának. Az elméleti modell alkalmazása tekintetében a nemzetközileg leginkább elfogadott vállalkozói ökoszisztéma modellre, a Daniel Isenberg által létrehozott 6 elemből álló rendszerre (Isenberg, D. J., 2011) esett a választásunk. A vizuális modell megalkotásakor a követelmények pontos definiálása után kiválasztottuk a kiindulási alapként használható megjelenítési modellt, a DNS spirált, amelynek összetevőit megfeleltettük az ökoszisztéma egyes alkotóelemeivel, belső összefüggéseivel. Az interjúk során feltárt hazai jellemzőket a vizuális modell „torzításával” jelenítettük meg.

Várható eredmények | A kutatás alapján egyrészt megjelenítésre és elemzésre került a szakértők által meghatározott, a hazai startup ökoszisztéma alkotóelemeinek elvi fontossági sorrendjei és a velük szembeni elégedettségük rangsora, valamint az egyes területek fő jellemzői, domináns szereplői. A kutatás másik eredménye a vizualizációs modell megalkotása volt, amelynek kiindulása alapjául a DNS spirál szolgált, amelynek meghatározásra kerültek az alkotóelemei, ezek kapcsolódásai, az elemek színei, illetve a magyarországi speciális jellemzőkből adódó „torzulások”.

Felhasznált irodalom

Isenberg, D. J. (2011): Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics, Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2020. 05. 22

Marshall, A. (1920). Principles of Economics. London: Macmillan and Co. 8th ed.

Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1982). An Evolutionary Theory Of Economic Change. Bibliovault OAI Repository, the University of Chicago Press.

Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. European Planning Studies, 23(9), 1759– 1769. Elérhető: : [itt](#).

AZ EURÓPAI UNIÓS GAZDASÁGFEJLESZTÉSI TÁMOGATÁSOK SZEREPE A HITELKORLÁTOS KKV-K FINANSZÍROZÁSÁBAN

Szerzők:

Balogh Eszter | **Banai Ádám** | **Tirupam Goel** | **Lang Péter** | **Stancsics Martin** | **Takáts Előd**
Telegdy Álmos

Több tanulmány is kimutatta, hogy az uniós gazdaságfejlesztési támogatások azzal együtt is érdemben hozzájárulnak a hazai kis- és középvállalatok növekedéséhez, hogy hatékonyságukat nem feltétlen növelik. Azonban arra kevés kutatás tér ki, hogy a támogatások *hatékonyan* kerülnek-e felhasználásra. A hatékony allokáció egyik ismérve az lehet, hogy olyan projektek kerülnek támogatásra, amelyeket a támogatottak piaci forrásból is megvalósítottak volna, ám a piaci forrás – a pénzügyi rendszer frikciói miatt – számukra nem volt elérhető, azaz a támogatással pénzügyileg életképes és ténylegesen addicionális beruházások kerülnek finanszírozásra. Kutatásunkban a 2007–2013-as uniós költségvetési ciklus vissza nem térítendő közvetlen gazdaságfejlesztési célú támogatásain azt vizsgáljuk, hogy az előző érvelés alapján támogatandónak tekintett hitelkorlátos cégek hozzájutottak-e a gazdaságfejlesztési forrásokhoz, és amelyek igen, azokra szignifikánsan nagyobb hatást gyakoroltak-e a támogatások, mint a támogatott nem hitelkorlátos vállalatokra, esetleg oldani tudták-e a támogatások e cégek hitelkorlátait.

Tanulmányunkban három különböző módszerrel – a hitelpiac tartós egyensúlytalanságát feltételező ún. disequilibrium modellel, a szakirodalomban egy speciálisan a kkv-kra kifejlesztett hitelkorlátossági indexszel, valamint a Központi Hitelinformációs Rendszer lekérdezésein és a rendszerben szereplő hitelfelvétel-adatokon alapuló kategorizálással – egyedi szinten azonosítjuk a kkv-k hitelkorlátos időszakait. Ezután hitelkorlátossági mérőszámokkal megvizsgáljuk, hogy a hitelkorlátos vállalatok pályázási aktivitása és sikerességi aránya hogyan viszonyul a nem hitelkorlátos cégekéhez. Ezt követően propensity score matching és hármás difference-in-difference módszerek kombinációjával arra keresünk választ, hogy a támogatás szignifikánsan nagyobb hatást gyakorolt-e kontrollcsoportjukhoz képest a hitelkorlátos vállalatokra, mint a nem hitelkorlátos cégekre, mind reál-változói (foglalkoztatotti létszám, reál árbevétel), mind hitelfelvételi aktivitásuk tekintetében.

Előzetes eredményeink szerint a hitelkorlátos vállalkozások kisebb valószínűséggel pályáznak, és pályázataik nyeresi esélye is alacsonyabb. A támogatások jelentős hatást gyakorolnak a nyertes vállalkozásokra, ez a hatás azonban nem különbözik szignifikánsan a hitelkorlátos és a nem hitelkorlátos cégek esetében, sem reálváltozóikban, sem pedig a támogatást követő hitelfelvételeikben, így hitelkorlátoldó hatás nem azonosítható. A hatások inszignifikáns eltérése ellentétes elméleti logikánkkal, miszerint a hitelkorlátos cégek a támogatásokat elsődlegesen elégtelen forrásaik kiegészítésére, a nem hitelkorlátos vállalatok azonban átlagos forrásköltségük csökkentésére használják. A jelenségnek ugyanakkor több lehetséges magyarázatára is kitérünk előadásunkban.

A TUDÁSTŐKE SZEREPE A HAZAI VERSENYKÉPESSÉGBEN

Szerzők:

Boda György | Juhász Péter | Matyusz Zsolt

A hagyományos közgazdasági modellek szerint a vállalati működéshez termelési tényezőként elsősorban tőkére és munkára van szükség. Az elmúlt évtizedekben a szakirodalomban egyre komolyabb hangsúlyt kapott, hogy a számviteli rendszerekben megjelenő tőke nem feltétlenül fedi le teljes egészében ezt a termelési tényezőt. A legnagyobb gond, hogy kimaradhat a cégek szervezeti és kapcsolati tőkéje és a dolgozók tudása, vagyis együttesen, a tudástőke. Így azonban nagyon nehéz megítélni, hogy egy-egy cég vagy ágazat fejlődése, versenyképességének javítása pontosan milyen tényezők fejlesztését igényli.

Kutatásunkban a NAV adózási adatbázisának számviteli adatai alapján ágazatonként megbecsültük, hogy a különböző méretű és tulajdonosi háttérű vállalkozások mekkora tudástőkét alkalmaznak. Ehhez egy egyszerűsített modellel meghatároztuk az egyes vállalatok értékét, és abból a számvitelileg kimutatott befektetett tőke feletti rész 90 százalékát tekintettük tudástőkének.

Eredményeink azt mutatják, hogy a Magyarországon működő vállalatok tökefelhalmozásának nagy része ma már nem épület vagy fizikai berendezés, hanem a tudástőke. Különösen igaz ez a gyártási szektorra, ami valójában versenyhátrány, mivel itt a legalacsonyabb a termelés hozzáadott érték tartalma.

Megfigyelhető, hogy a hazai tulajdonú vállalatok a tudástőkét vagy nemzetközi ellátási láncokba beépülve a gyártásban, vagy inkább önállóan a downstream ágazatokban fejlesztik. Ugyanakkor úgy tűnik, utóbbi szektorban jobbak a versenyképességi feltételeik.

Eredményeink alapján azt feltételezzük, hogy a közepes jövedelmi csapdába szorult országok növekedése gyorsítható, ha nemzeti vállalkozásaik főként az upstream vagy a downstream ágazatokra koncentrálnak. Ehhez azonban nem csak fizikai eszközök felhalmozására van szükség, de a tudástőkét is ezekre a területekre kell fókuszálni.

Éppen ezért a mai gazdaságpolitika két szempontból is átgondolásra szorul. Egyrészt a súlypontot érdemes volna a termelési tevékenységről a fejlesztés és a szolgáltatások felé eltolni, másrészt a gépbeszerzések helyett a vállalati képzést, fejlesztést, piacépítést kellene támogatni. Ellenkező esetben minden fejlesztés ellenére Magyarország a közepes jövedelmi csapdában marad.

BARANYA MEGYEI TERMELŐ VÁLLALATOK COVID -19 HELYZETRE ADOTT REAKCIÓI – FÓKUSZBAN A SZÁMVITELI ÉS PÉNZÜGYI MEGFONTOLÁSOK

Szerzők:

Budai Eleonóra | Denich Ervin

A 2000. évi C. törvény – Számviteli törvény – a Magyarországon működő vállalkozások számára előírja a beszámolási és közzétételi kötelezettséget, amelynek határidejét is rögzíti. Ezen határidő e törvény – illetve elődje a 1991. évi XVIII. törvény – hatálybalépése óta még soha nem került elhalasztásra. E tekintetben a COVID-19 járványhelyzet hozott újdonságot, mivel szeptember 30-ig lehetőséget biztosított a jogalkotó a beszámoló elkészítésének és közzétételének elhalasztására. A beszámoló közzétételének halasztása öt adónemhez kapcsolódó befizetési és bevallási kötelezettség halasztását is maga után vonja. Ez a tény azt is mutatja, hogy a halasztásra vonatkozó döntés nem kizárólag adminisztratív jellegű, hanem számviteli és pénzügyi megfontolásokat is magában foglal.

A kutatásunk során – egy már folyamatban lévő számviteli fókuszú kutatáson belül – több mint 200 Baranya megyében tevékenykedő vállalkozás COVID-19 helyzetre adott reakcióját vizsgáltuk. A vizsgált vállalkozások közös jellemzője, hogy az Országos Cégnyilvántartó és Céginformációs Rendszer adatai alapján alaptevékenységük termelő tevékenység, 2020. február 15-én nem álltak sem felszámolás, sem végelszámolási eljárás alatt, valamint az Igazságügyi Minisztérium Elektronikus Cégljárásban Közreműködő Szolgálat által üzemeltetett Elektronikus Beszámoló Portál adatai alapján nem mikrogazdálkodói beszámolót készítenek.

A kutatásunk célja annak feltárása volt, hogy a vizsgált vállalkozások

éltek-e a 140/2020.(IV.21.) Kormányrendelet által biztosított, a számviteli beszámoló elkészítésére és közzétételére adott halasztási lehetőséggel,

reakciójuk eltér-e a minisztérium által közzétett teljes vállalati kör halasztási lehetőségre adott reakciójától,

2020. januártól kezdődően kommunikáltak-e bármilyen közösségi platformon, honlapjukon, illetve a médiában a COVID-19 helyzettel kapcsolatosan,

2020. márciustól kezdődő időszakban (napjainkig) folytatták-e tevékenységüket,

beszámoló adatai, a COVID-19 helyzettel kapcsolatos kommunikációjuk és a vállalkozás folytatásának elve alapján milyen motivációk valószínűsíthetőek a számviteli beszámoló elkészítésére és közzétételére vonatkozó halasztási döntés mögött.

A kutatáshoz szükséges primer adatgyűjtés forrásai az Országos Cégnyilvántartó és Céginformációs Rendszer, valamint az Elektronikus Beszámoló Portál nyilvános adatai, az érintett vállalkozások honlapjai, hírportálok és a közösségi média volt. Az összegyűjtött adatbázis adatait a leíró statisztikai elemzés módszertanát alkalmazva dolgoztuk fel. A mélyebb összefüggések, valamint azok háttérének feltárására a matematikai statisztika módszerei közül klaszteranalízist alkalmaztunk és a kvalitatív kutatás módszertanát is segítségül hívtuk.

A kutatás feltárja a Baranya megyei székhellyel működő vállalkozások egy szegmensének COVID-19 helyzettel kapcsolatos reakcióit – fókuszálva a számviteli és pénzügyi megfontolásokra – illetve azok háttérét. Behatárolja, hogy a vizsgált vállalati szegmens az országos reakcióktól eltérő, vagy azzal megegyező választ adott-e. A jelen helyzet elemzéséhez, valamint a vállalkozások további kutatásához ezen információk fontos adalékként szolgálhatnak.

A GLOBÁLIS ELLÁTÁSI LÁNCOK ÚJRAGONDOLÁSÁNAK LEHETŐSÉGEI ÉS KORLÁTJAI

Szerző:

Czeczeli Vivien

A COVID-19 járvány az elmúlt évtizedek globalizációs folyamatokon alapuló gazdasági trendjeinek törését eredményezte. A globális értékláncok egyre nagyobb térhódítása az országok közötti kapcsolatok kölcsönös előnyeinek kihasználásán alapul. Az eltérő tényezőellátottsággal, s munkaerőköltséggel rendelkező országok és régiók együttműködése azonban hosszú távon a felzárkózást, s a költségek kiegyenlítését vonja maga után. Mindez, a globalizáció negatív mellékhatásaival, a globális politikai helyzettel, s nacionalista törekvések előretörésével kiegészülve az utóbbi években már a – később a járvány által felerősített - folyamat elindulását vonta maga után.

Jelen kutatás kiindulópontja a globális értékláncok jelenlegi fejleményeit illető komplex kép kialakítása, a pozitív és a negatív következmények azonosítása mellett. Kínának, a világ vezető exportőrének a szerepe meghatározó a jelenlegi folyamatokban. Az országban alkalmazott lezárások az európai, s ezzel együtt a magyarországi termelési folyamatot is negatívan érintették. Mindazonáltal a járvány és a lezárások vállalati szférát érintő hatásai kapcsán az Európán belüli folyamatok éppoly jelentősek.

E tényezők együttese a globális értékláncok újragondolását követelik meg. Az egyes szektorok és régiók kitettségének mélysége és iránya eltérő, mely egyúttal a probléma kezelésének heterogén megközelítését is feltételezi. Mindez a technológiába, digitalizációba való investálást, a külső kitettség megfelelő kezelését követeli meg a fenntarthatóság kérdéskörének figyelembe vétele mellett. Jelen kutatás statisztikai adatokon alapuló vizsgálatokra támaszkodik, s a következtető statisztika módszere segítségével törekszik összefüggések feltárására. A WIOD és az OECD külkereskedelmi, illetve az egyes országok és szektorok input-output adatai alapján igyekszik komplex képet kialakítani az értékláncok regionalizáltságát illetően, s megválaszolni a kérdést, hogy beszélhetünk-e jelenleg az értékláncok globális regionalizációjáról. A fentiekben túlmutatóan kiemelt hangsúly kerül azon tényezők azonosítására, amelyek lehetőséget nyújtanak az új helyzethez való alkalmazkodáshoz, különös tekintettel a magyar, s az európai vállalkozásokra.

CSALÁDI VÁLLALKOZÁS KUTATÁS LONGITUDINÁLIS MEGKÖZELÍTÉSBN

Szerzők:

Csákné Filep Judit | Radácsi László

Elméleti háttér | A családi vállalkozások egyediségére számos nemzetközi tanulmány világított rá (Cristiano, 2017; Sirmon & Hitt, 2003; Miller & Le Breton-Miller, 2006), ugyanakkor speciális jellemzőik feltárása számos akadályba ütközik. Különösen a mikro és kisvállalkozások esetében a hagyományos kérdőíves lekérdezések eredményeiben gyakran kevés eltérés érzékelhető a családi és nem családi cégek között (Kása, Radácsi & Csákné, 2019). Ennek lehetséges magyarázata, hogy a családi cégek egyedisége különösen olyan területeken, mint az irányítás, utódlás, hosszú távon bontakozik ki, amit keresztmetszeti vizsgálatokkal szinte lehetetlen kimutatni. A változásokkal járó jelenségek feltárásához a longitudinális kutatási módszerek illeszkednek igazán, ám a tágabb időtávot több adatfelvétellel lefedő kutatások is számos nehézségekkel járnak, mint a (Ployhart & Vandenberg, 2010):

lemorzsolódás,

költségigény,

mérések száma – minimum három (de minél több annál jobb) adatfelvételre, megfigyelésre van szükség (kvantitatív felmérés esetén),

független, függő és közvetítő változók közötti különbségtétel nehézsége.

Kifejezetten a vállalkozáskutatásban szerzett tapasztalataik alapján Galloway, Kapasi, és Whittam (2015) úgy vélik a longitudinális kutatások központi problémája a mintaanyagok lemorzsolódása a felmérés egyes fázisai között.

Kutatási kérdések | A kutatás során, arra igyekszünk választ találni, hogy a vezető nemzetközi családi vállalkozás témájú cikkeket publikáló folyóiratokban, a longitudinális megközelítésű kutatások eredményeit összegző tanulmányok mely témaköröket, milyen módszertanokkal vizsgálnak?

Melyek a megjelentetett kutatások eredményeinek erősségei, gyengeségei? Melyek a magyar viszonylatban is érdeklődésre számot tartó témakörök, alkalmazható módszertanok?

Módszertan | Munkánk során szakirodalom kutatást végeztünk, a Web of Science adatbázisa segítségével azonosítottuk az empirikus kutatási eredményeket feldolgozó, magas minőségű nemzetközi publikációkat, amelyeket a kutatási kérdések mentén elemeztünk és módszertani szempontból kritikai elemzés segítségével vizsgáltunk.

Várható eredmények | A kutatás eredményeként azonosításra kerülnek azon családi vállalkozás kutatás témakörök, amelyek vizsgálata longitudinális módszertannal zajlott. Módszertani szempontból elemezzük a kvantitatív, kvalitatív és kevert megközelítés elfogadottságát, erősségeit és gyengeségeit. A szakirodalom kutatás kapcsán nyert tapasztalatok alapján célunk, egy a hazai környezethez illeszkedő longitudinális családi vállalkozás kutatási módszertani ajánlás kidolgozása.

Hivatkozásjegyzék

Cristiano E. (2017). Specific Features of Family Businesses: A Contribution to Literature. In M. Bilgin, H. Danis, E. Demir, & U. Can (Eds.),

Financial Environment and Business Development (Eurasian Studies in Business and Economics, 4. Cham: Springer.

Galloway, L., Kapasi, I., & Whittam, G. (2015). How not to do it! A salutary lesson on longitudinal and qualitative research approaches for entrepreneurship researchers. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(3), 489–500. doi:10.1108/ijeb-12-2013-0224

Kása, R., Radácsi, L., Csákné, Filep J. (2019): Családi vállalkozások definíciós operacionalizálása és hazai arányuk becslése a kkv-szektoron belül. Elérhető: [itt](#). *Statisztikai Szemle* 97 : 2 pp. 146-174.

Hermanowicz, J. C. (2013). The Longitudinal Qualitative Interview. *Qualitative Sociology*, 36(2), 189–208. doi:10.1007/s11133-013-9247-7

Miller, D., & Le Breton-Miller, I. (2006). The best of both worlds: Exploitation and exploration in successful family businesses. *Advances in Strategic Management*, 23, 215-240.

Ployhart, R. E., & Vandenberg, R. J. (2010). Longitudinal Research: The Theory, Design, and Analysis of Change. *Journal of Management*, 36(1), 94-120. Elérhető: [itt](#).

Sirmon, D.G., & Hitt, M.A. (2003). Managing resources: Linking unique resources, management, and health creation in family firms. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 27(4), 339-358.

CSÁKNÉ FILEP JUDIT

CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK JOGI KÖRNYEZETE

Szerzők:

Csákné Filep Judit | Radácsi László | Arató Balázs

Elméleti háttér | Az elmúlt időszakban a családi vállalkozásokat támogató jogi környezet pozitív irányú változása tapasztalható nemzetközi és hazai viszonylatban egyaránt. Annak vizsgálata, hogy a nemzetközi jó gyakorlatok fellelhető-e a hazai eszköztárban, ezidáig nem történt meg.

Bár a családi vállalkozások az Európai Unió tagállamaiban a gazdaság gerincét alkotják, uniós jogforrási szinten sem találunk semmilyen rendelkezést rájuk vonatkozóan. Az Európai Bizottság 2009-ben szakértői csoportot állított fel a családi vállalkozások vizsgálata érdekében (European Commission, 2009). Ezt követően az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság állított össze 2015-ben véleményt a témában „Európai családi vállalkozások: az újbóli növekedés és a jobb munkahelyek forrása” címmel (Klimek, 2016). Sem a 2009-es, sem a 2015-ös szakértői munkát nem követte uniós jogalkotás, annak ellenére, hogy Tait (2017) álláspontja szerint a családi vállalkozásokhoz kapcsolódó jogi szabályozásnak sokkal jelentősebb súlyt kellene kapnia.

Kutatási kérdések | Annak gyakorlati szempontú vizsgálatát tűztük ki célul, hogy a definiálás és az utódlás kapcsán felmerülő lehetséges jogi megoldási módok tekintetében a nemzetközi jó gyakorlatok mennyiben lelhetők fel a magyar jogrendszerben.

A következő kérdésekre igyekeztünk választ találni:

A nemzetközi tapasztalatok tükrében hogyan értékelhető a magyar családi vállalkozások definíciós és utódlási sajátosságaira vonatkozó jogi környezet?

Az elérhető hazai eszközök összhangban állnak-e a nemzetközi jó gyakorlatokkal?

A rendelkezésre álló jogi lehetőségek egyaránt megoldást nyújtanak-e a közép- és nagyvállalati, illetve a mikro- és kisvállalati kör számára?

Módszertan | Munkánk során a pragmatizmus tudományfilozófiai elveit tartottuk szem előtt, a kutatási kérdésből indultunk ki, és arra koncentráltunk, hogy a témában mi az, ami módszertani szempontból működik (Creswell, 2009). A jogszabályi háttér feltérképezése során praktikus, gyakorlati szemleletmóddal vizsgáltuk a különböző országok jogi megoldásait, három részletező, magyarázó tanulmányt készítettünk (Arató, 2020a; 2020b; Szegedi 2019).

A munka következő fázisában összegeztük a nemzetközi példák alapján gyűjtött jó gyakorlatokat, ezeknek megfeleltettük hazai jogszabályokban is fellelhető megoldásokat, amelyeket a kutatási kérdések alapján értékeltünk.

Várható eredmények | A családi vállalkozások működését befolyásoló jogi környezet az elmúlt időszakban számos, a családi cégek számára előnyösen alkalmazható eszközzel bővült, ugyanakkor a családi cégek jogi szempontú definiálása tekintetében hazánk nem tartozik az élen járó országok közé.

A nemzetközi szinthez képest a családi vállalkozások értékelésének és értékesítésének jogi szabályozása tekinthető a leginkább fejlesztésre szoruló területnek.

A hazai szabályozásban a nagy- és középvállalatok által alkalmazható megoldások dominálnak.

Hivatkozásjegyzék

Arató, B. (2020a, kézirat): *Generációváltás és a generációs vagyontörzsfelhalmozás jogintézményei*. 28 oldal

Arató, B. (2020b, kézirat): *Tagállami jogalkotási szükséglet és uniós jogalkotási irányok a családi vállalkozások támogatása érdekében, tagállami jó gyakorlatok*. 22 oldal

Creswell, J. W. (2009). *Research Design. Qualitative, Quantitative and Mixed Methodes Approaches*. Sage Publication, Thousand Oaks

European Commission (2009). *Final report of the expert group, Overview of family business relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies*. Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2010-10-18, 08:30-kor

Klimek, J. (2016). *Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – Európai családi vállalkozások: az újbóli növekedés és a jobb munkahelyek forrásai*. Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2020. 05. 29.

Szegedi, K. (2019, kézirat): *A családi vállalkozások utódlásának szabályozása Németországban*. 32 oldal

Tait, A. A. (2017). *Family Law*. Elérhető: [itt](#).

CSURGÓ BERNADETT

KREATÍV VIDÉKI VÁLLALKOZÓNŐK JÁRVÁNYON INNEN ÉS TÚL

Szerző:

Csurgó Bernadett

Az elmúlt évtizedben egyre több női vállalkozó és kistermelő jelent meg kreatív kézműves termékeivel (ékszer, táska, sajt szappan, lekvár, szörp, stb.) és innovatív ötleteivel (látvány manufaktúra, magánmúzeum, kézműves ház) a világhálón, a vidéki fesztiválokon és a vidéki településeken. Az előadás a kreatív vidéki vállalkozónők – azaz a női kistermelők és szolgáltatók – kvalitatív és kvantitatív szociológiai vizsgálata alapján azt elemzi, hogy milyen társadalmi és kulturális meghatározottságai vannak a vidéki nők kreatív tevékenységen alapuló vállalkozásalapításnak és hogy hogyan hatott a járvány a vállalkozónők helyzetére.

Az előadás alapját egy kvalitatív interjú vizsgálat jelenti¹, melynek során 40 interjú készült vidéki vállalkozónővel. Ezt a vizsgálatot egészítette ki 2020. július-augusztusában egy online kérdőíves kutatás, ami a járványból adódó válsághelyzet mellett más a vidéki vállalkozónők helyzetét meghatározó kérdésre is kitért.

Az elemzés alapvetően vidékszociológiai keretben zajlik és döntően azokra a kutatási eredményekre támaszkodik, amelyek a vidéki vállalkozások, a vállalkozónők, valamint a vidéki nők témájában az elmúlt években jelentek meg az európai vidékszociológiai szakirodalomban.

A vidékszociológiai szakirodalomban kiemelt kérdés, hogy a nők vállalkozói tevékenysége kiegészítő tevékenységként jelenik-e meg egy másik munka vagy a családi feladatok mellett vagy fő tevékenységként végzik a vállalkozásukat. Az előadás központi kérdése, hogy a vidéki vállalkozónők hogyan értelmezik a vállalkozás és család kérdését, kihívásait. Hogyan építik fel és menedzselik a vállalkozásaikat? A vidéki helyi környezet milyen ösztönző és gátló tényezőket jelent számukra? Emellett az előadás elemzi, hogy hogyan hat a járvány a kreatív vidéki vállalkozónők tevékenységére és mindennapi életére.

¹ Bolyai János kutatási ösztöndíj: Csurgó Bernadett Kreatív női vállalkozók a vidéki Magyarországon című kutatása (2015-2019)

KÜLÖNBÖZŐ VÁLSÁGOK ÉS VÁLLALATI VÁLSÁG-ALKALMAZKODÁSI STRATÉGIÁK

Szerzők:

Dusek Tamás | Döry Tibor | Koltai Judit Petra

A különféle makroszinten jelentkező válsághelyzetekre adott egyéni vállalkozói válaszok sokszor válnak olyan innovációk kiindulópontjává, amelyek tartósan megváltoztatják a gazdaság működésének valamely szegmensét. Előadásunkban először a válsághelyzeteket tipizáljuk a válságot kiváltó okok szerint, úgymint gazdaságpolitikai eredetű válság, nyersanyagok és energiahordozók forrásainak a kiapadása, természeti csapások és egyéb katasztrófák, háború, hazai és nemzetközi politikai bizonytalanság, járványügyi és egészségügyi vészhelyzet, amely a jelenlegi helyzetet meghatározza és most már számos ágazatban tartós bizonytalanságot is okozva nehezíti a tervezhetőséget. Ezeknek a különféle eredetű válságoknak a rövid távú makrogazdasági mutatókra gyakorolt hatása nagyon hasonló lehet, de a hosszú távú alkalmazkodás és folyamatok egészen eltérőek, ahogyan a mikroszintű és az ágazati szintű jelenségek is nagymértékben különböznek. Ezek a különbségek elméleti úton is beláthatók, történeti példákkal is jól igazolhatók, gyakorlati, gazdaságpolitikai jelentőségük pedig vitathatatlan.

Előadásunkban kitérünk arra, hogy milyen várakozások jellemezték a hazai vállalkozásokat a COVID-19 válság előestéjén 2019 őszén. A Győr-Moson-Sopron megyei vállalkozások körében végzett kérdőíves konjunktúra kutatásunk kitért a beszállítói kapcsolatok és az innovációs teljesítmények, illetve együttműködések felmérésére. A viszonylag optimista hangulat gyakorlatilag egyik-napra borúsra váltott, majd gyakorlatilag leállt a termelés és a gazdaság meghatározó része.

A válsághelyzetek különbségeit a jelenlegi járványügyi veszélyhelyzet szempontjából érintjük és vállalatvezetőkkel készített interjúk alapján arra fókuszálunk, hogy milyen egyedi vállalkozói megoldások születtek a kényszerű és önkéntes korlátozások kezelésére, mennyiben várhatóak egyéni vállalkozói szinten tartósabb negatív és pozitív hatások, hangsúlyozva, hogy működési területenként a reakciók nagyon eltérnek egymástól. Az empirikus rész legfontosabb bázisát adó interjúk az alábbi területeket érintették: beszerzés, költségek, megrendelők, piacok, likviditás, fejlesztések, beruházások, munkaerőgazdálkodási hatások és a munkavégzés módja, illetve digitális megoldások.

A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG TÉNYEZŐI – MÉRÉSI KÉRDÉSEK ÉS HAZAI EREDMÉNYEK

Szerzők:

Fejes Balázs | Losonci Dávid | Czakó Erzsébet

A vállalati versenyképesség akár az üzleti, akár a közgazdasági területen az egyik leggyakrabban hivatkozott fogalom. Kutatásunkban először – döntően – a stratégiai menedzsment eredményeire építve javaslatot teszünk a vállalati versenyképesség mérésére. Ezt követően értékeljük a hazai vállalatok versenyképességét meghatározó tényezőket a Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézete mellett működő Versenyképesség Kutató Központ (VKK) 2019-es vállalati kérdőíves felmérése alapján (N=234) (Chikán et al., 2019a; Chikán et al., 2019b).

Megközelítésünkben a vállalati versenyképesség elvi alapját az erőforrás alapú vállalatelméletet (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984) továbbfejlesztő dinamikus képesség elmélete adja (Teece, Pisano, & Shuen, 1997; Winter, 2003). A dinamikus képesség elmélete egyszerre hangsúlyozza a vállalatok közötti képesség alapú versenyt – amely kívülről kevésbé látható – és termék alapú versenyt – amelyet gyakran a versenyelőnyvel kapcsolunk össze (lásd Pisano, 2017). Cerrato és Depperu (2011) szemléletes megkülönböztetését használva előbbiben a képességek driver-ek, utóbbiban a képességek outcome-ok. A driverek mérésénél a Danneels (2016) által meghatározott képesség területekre építünk, és az erősödő digitális kontextusnak megfelelően kiemeljük a technológiát. Az outcome-ok mérésénél Chikán (2006) vállalati versenyképesség indexét használjuk.

E komplex megközelítés empirikus vizsgálata alapján bemutatjuk, hogy mely outcome-okban versenyképesek a hazai vállalatok, továbbá elemezzük, hogy ezen outcome mögött milyen driver-ek hatása áll. Vizsgálatunkban kitérünk az outcome szerinti versenyképes és kevésbé versenyképes vállalatok eltérő driver „készletére” is.

Köszönetnyilvánítás

Az adatfelvételt 2018 októberé és 2019 júliusa között TÁRKI Zrt. végezte. Az adatfelvétel az OTP Nyrt. és a Vállalatgazdaságtan Tudományos és Oktatási Alapítvány anyagi támogatásával valósult meg.

Jelen publikáció az Európai Unió, Magyarország és az Európai Szociális Alap társfinanszírozása által biztosított forrásból az EFOP-3.6.3-VEKOP-16-2017-00007 azonosítószámú „Tehetségből fiatal kutató- A kutatói életpályát támogató tevékenységek a felsőoktatásban” című projekt keretében jött létre.

Felhasznált irodalom

Chikán, A. (2006). A vállalati versenyképesség mérése. *Pénzügyi Szemle*(3), 42-56.

Chikán et al. (2019a): *A 4. ipari forradalom küszöbén. Gyorsjelentés a 2019. évi kérdőíves felmérés eredményeiről*. Műhelytanulmány (working paper). Versenyképesség Kutató Központ – VTO Alapítvány, Budapest. Elérhető: [itt](#), letöltve: 2020. 08. 31-én.

Chikán et al. (2019b): Versenyben a világgal? – A mikrogazdasági versenyképességi kutatások eredményei, 1995-2018. *Vezetéstudomány*, Vol. 50, No. 12, pp. 16-31. DOI

Cerrato, D., & Depperu, D. (2011). Unbundling the construct of firm level international competitiveness. *Multinational Business Review*, 19(4), 311-331. doi:10.1108/152533831111190162

Danneels, E. (2016). Survey measures of first and second order competences. *Strategic Management Journal*, 37(10), 2174-2188. doi:10.1002/smj.2428

Pisano, G. P. (2017). Toward a prescriptive theory of dynamic capabilities: connecting strategic choice, learning, and competition. *Industrial and Corporate Change*, 26(5), 747-762. doi:10.1093/icc/dtx026

Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533. doi:10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z

Wernerfelt, B. (1984). A resource based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171-180. doi:10.1002/smj.4250050207

Winter, S. G. (2003). Understanding dynamic capabilities. *Strategic Management Journal*, 24(10), 991-995. doi:10.1002/smj.318

ONLINE AKTIVITÁS HATÁSA A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉGRE

Szerzők:

Hornýák Miklós | Kruzslicz Ferenc | Lányi Beatrix

A rendszerszemlélet alkalmazása a versenyképességi kutatásokban is elterjedőben van. Egy speciális, ám egyre fontosabbá váló szegmensét jelenti a versenyképesség elemének az online térben történő megjelenés. A rendszerszemlélet ezen terület vizsgálatában is szükséges, az így kialakított összetett modell szervesen kapcsolódó részévé válik a digitális tevékenység elemzése is. Ugyanakkor ezen terület vizsgálati módszertana nem evidens, számos kihívást tartogat a kutató számára. A magyar kis- és középvállalkozások (KKV) versenyképességének mérésére a Pécsi Tudományegyetemen kialakított index (Magyar Kis- és Középvállalkozási Versenyképességi Index, MKKVI) módszertanának alkalmazásával nemzetközi adatbázis építése történt, melynek egyik alrendszere az online jelenlét vizsgálata.

Kutatásunk fókuszát a KKV online aktivitás mérésére kialakítható és „olcsón” megismételhető módszer kidolgozása jelenti. E módszer szolgáltatja mérték segítségével arra voltunk kíváncsiak, hogy a KKV-k weblappal való rendelkezésén túl, annak minősége pozitív hatással van-e a cég versenyképességére. Vizsgálódásainkat a nemzetközi KKV adatok alkalmazásával (Global Competitiveness Project) végezzük, így nemzetközi kitekintésre, összehasonlításra is módunk nyílik.

Kutatói kérdéseink megválaszolását a kiválasztott módszertan több, egymásra épülő lépcsőben támogatja. A megismételhető kutatás megvalósításához a KKV-k webes megjelenését vizsgáló technicista, automatizált és egyedi módszert dolgoztunk ki, amely a megismételhetőségen túl mind az erőforrások optimális kihasználását, mind a kutatói szubjektivitás minimalizálását biztosítja. Ezen Web Indexnek nevezett és az általa előálló mértékek, így a MKKVI részeként kerülnek alkalmazásra az Online jelenlét pillér alkotóiként. Ugyanakkor az Analytic Hierarchy Process (AHP) módszer alkalmazásával a Web Index jelenlegi módszertanának hiányosságai javíthatók. Az AHP segítségével a szakértői vélemények indexbe történő beépítése is megvalósítható.

A COVID okozta erőteljes digitalizációs törekvések is előrevetítik a hagyományos módszerek háttérbe szorulását az online jelenlét vizsgálatainál. A Web Index módszertanával lehetőségünk van távoli, azaz kontakt nélküli és bármennyiszer megismételhető vizsgálatokra. Ennek segítségével egymással időben is összehasonlítható mértéket kaphatunk, akár nemzetközi adatok alkalmazásával.

Előadásunkban a KKV online aktivitásának mérésére kialakított módszertant és annak finomhangolása során szerzett tapasztalatainkat, továbbá nemzetközi adatokon történő alkalmazhatóságának demonstrálását végezzük.

A COVID-19 VÁLSÁG VÁLLALATI KOCKÁZATI TÉRKÉPE A MAGYAR TAPASZTALATOK FÉNYÉBEN

Szerzők:

Juhász Péter | Szabó Ágnes

A 2019 végén kirobbant koronavírus járvány számos olyan vállalati kockázati tényező megjelenését okozta, amellyel sok cég korábban nem találkozott. Ugyanakkor a közbeszédben és nem egyszer a szakirodalomban is keveredik a kockázati ok, a kockázat megjelenési formája és a kockázat hatása, ami nem csak a tisztánlátást, de a megfelelő kockázati rendszer kiépítését is nehezíti.

Tanulmányunk célja rendszerezni a hazai tapasztalatokat, és ezek alapján egy összefoglaló kockázati térképet készíteni, amely segít a különféle jelenségek közti kapcsolatokat áttekinteni és felismerni a korábban már bevált kockázatkezelési technikák alkalmazhatóságának körét. Mindehhez a nemzetközi szakirodalom mellett munkavállalókkal készített mélyinterjúkra, a KÜRT Akadémia Live nyolc szakértői panelére, három szakértői interjúra és a távmunka témában készített kérdőíves felmérésünk szöveges válaszainak elemzésére támaszkodunk.

Elemzésünk rámutat: a különféle hatások megjelenésében országok között alig van eltérés, azonban ágazatok közt már komoly különbségek érhetők tetten. Az olyan ágazatokban, ahol a személyes jelenlét elengedhetetlen a magas fertőzésveszély miatti többletkiadások és a visszaeső kereslet egyszerre okozott problémákat. A nem járványkezelő egészségügyi szolgáltatásokban, a szépségiparban, a vendéglátásban és a szálláshelyeknél sokszor a túlélés volt a tét.

Más területeken „csak” a szokásos kereslet átrendeződéséhez kellett igazodni. Az élelmiszeriparban, csomagolóiparban, gyógyszer- és gyógyászati segédeszközgyártásban a kezdeti felhalmozás miatt keresleti sokk alakult ki, amelyet később sokszor visszaesés követett. Átrendeződtek az értékesítési csatornák is: az online eladások kiszolgálásához informatikai fejlesztésekre volt szükség, a bankkártyás fizetések fogadásához a telekommunikációs rendszert kellett bővíteni.

Voltak ugyanakkor ágazatok, ahol a válság a kereslet és a jövedelmezőség megugrásában mutatkozott meg. A házhozszállítás végző cégek, a barkácsáruházak, az online áruházak, a különféle informatikai és automatizálási megoldások szállítói számára a kapacitásuk gyors növelése volt a fő kihívás.

Az ágazat mellett COVID-19 válság hatása nagyban függ a vállalati kultúrától, az alkalmazott vezetési stílustól és a munkavállalók egyéni sajátosságaitól is. A szakirodalom rámutat: a magányosan élő, idősebb, extrovertált, eleve valamilyen krónikus betegséggel vagy függőséggel küzdő, szorongásra hajlamos embereket jobban megviseli a COVID-19 fenyegetése. A veszélyeztetett családtagokat is segítő, illetve több iskoláskorú kisgyermeket nevelő családokra is különös terhet raktak a terjedést megelőző intézkedések. Az informatikában járatlan, távmunkához nem szokott, valamint a válság miatt munkanélkülivé vált vagy lényegesen csökkentett munkaidőben és bérért dolgozók is jobban megszenvedték a vírus első hullámát.

Ugyanakkor a családbarát munkahelyek dolgozó, folyamatos vezetői visszacsatolást és törődést, illetve különféle vállalatai támogatást (IT, pszichológus, védőfelszerelés) kapó, munkahelyén felnőtt-felnőtt kommunikációval szembesülő dolgozók könnyebben átvésztették a karantént. Éppen ezért az eddiginél eredményesebb kockázatkezeléshez feltétlenül szükség van a munkatársak pontosabb megismerésére is.

Eredményeink – főként a kockázati térképünk – a vállalati vezetőknek segíthetnek a hatékonyabb vállalati kockázatkezelési rendszer kialakításában és egy újabb hullámra való felkészülésben. Ugyanakkor elemzésünk támogatja a szabályozó hatóságok döntéshozóit is a különféle gazdaságélénkítő programok kialakításánál.

A VÁLLALATI INNOVÁCIÓ FEJLESZTÉSÉNEK ÉS ELTERJEDÉSÉNEK HATÁSA A MAGYAR VÁLLALATOK TELJESÍTMÉNYÉRE

Szerző:

Katona Klára

Schumpeter szerint az innováció akkor tud a leghatékonyabban hozzájárulni egy ország fejlődéséhez, ha annak kezdeményezője, megvalósítója és alkalmazója a vállalati szféra, illetve a vállalkozó maga. Schumpeter innováció-megközelítése alapvetően a piaci hasznosulást, a vállalkozói eredményt tekinti az innováció mérőfokának, nem pedig az innovációk műszaki-tudományos tartalmát vagy újszerűségét. A vállalkozók innovatív törekvései persze piaci ösztönzőkön túl, különböző szakpolitikai lépésekkel, jogszabályi, adózási könnyítésekkel is erősíthetők, mint például kutatási központok létrehozása, finanszírozása, kutatás-fejlesztési, szabadalmi adókedvezmények, támogatások nyújtása vagy akár a szellemi jogok védelmének erősítése is, de lényegét tekintve a legkiválóbb tudományos eredmény is csak akkor válik schumpeteri értelemben innovációvá, ha azt egy vállalkozó hasznosítja.

Jelen tanulmány is ebből a definícióból indul ki és kizárólag a vállalkozások által innovációnak minősített beruházásokat veszi górcső alá, megvizsgálva azok hatását a vállalkozások teljesítményére Magyarországon. Az elemzés tehát mikro ökonómiai szemléletű és vállalati adatbázisra épülő, de a korábbi elemzésektől eltérően, nem az európai országok vállalatait vizsgáló ú.n. Community Innovation Survey (CIS) felmérés adatait használja fel, hanem a vállalati mérlegben található immateriális javak összegével és arányával méri az innovációt. Az immateriális javak az innovációnak egy tágabb, nemcsak a technológiai újításra vonatkozó meghatározását jelentik, amelynek a számviteli törvény szerinti aktiválhatósági feltétele per definitionem a hosszú távú piaci megtérülés. A kutatás ugyanakkor arra is választ keres, hogy adott ágazaton belül, más vállalkozások által elért innovációs teljesítménynek van-e továbbgyűrűző (spillover) hatása, különös tekintettel a Magyarországon működő külföldi tulajdonú vállalatok üzleti, technológiai tudásának hozzájárulására a hazai tulajdonú cégek fejlődéséhez.

Az elemzés 2005-2017 közötti időszakra vonatkozó KSH adatbázison alapul, és lineáris regresszió segítségével kísérel meg választ adni a felvetett kérdésekre. A kutatás eredményeképpen - a korábbi tanulmányokkal összhangban - kijelenthető, hogy sem az innováció rövid távú hatását, sem pedig érdemi "spillover" hatást nem tükröznek az adatok a vizsgált időszakban és ágazatokban (feldolgozóipar, villamos energia, gáz-, gőz-, vízellátás, építőipar).

Mindebből levonható az a következtetés, hogy mind a vállalati innováció, mind pedig a vállalatok közötti tudásátadás terén további erőfeszítésekre van szükség a jobb vállalati eredmény elérése érdekében.

A TÁVMUNKA LEHETŐSÉGEI MAGYARORSZÁGON NEMZETKÖZI ÖSSZEHOSONLÍTÁSBAN

Szerző:

Kazainé Ónodi Annamária

2020 őszén elérte Magyarországot a koronavírus járvány második hulláma. A vírus elleni védekezés egyik leghatásosabb módszere a személyes érintkezés csökkentése. A vállalatok a távmunka lehetőségének biztosításával elősegíthetik a járvány elleni védekezést. A 2020-as év folyamán sok munkaadó és munkavállaló kényszerült rá a távmunka alkalmazására. Bakonyi – Kiss-Dobronyi (2020) felmérése alapján a koronavírus járvány első hulláma idején a megkérdezett munkavállalók 73%-át kérte a munkáltatója, hogy valamennyi ideig otthonról dolgozzon. Gosztola – Nagy 2020-as felmérése arra mutatott rá, hogy Magyarországon a megkérdezettek több mint fele gondolta úgy, hogy a jövőben nőni fog a távmunka aránya, a felsővezetők körében ez az arány még magasabb volt, 70 százaléka nyilatkozott úgy, hogy komoly változások küszöbén vagyunk, és a jövőben jelentősen meg fog nőni a távmunka aránya. Magyarországon 2019-ben nemzetközi összehasonlításban is alacsony volt a távmunka aránya (4,6%), melynek valószínűsíthető fő oka a vállalati hozzáállás, a menedzseri attitűd volt. A felmérések arra utalnak, hogy a járvány hatására ezeken a területeken változás fog bekövetkezni. Már nem az a fő kérdés, hogy a jövőben nagyobb arányban alkalmazzuk-e a távmunkát. Valószínűleg igen. Az igazi kihívás az, hogy ezt milyen módon tesszük.

A korábbi kutatások (Gareis et al. 2003, Peters – Dulk 2003, Masuda. et al. 2012) arra hívták fel a figyelmet, hogy a távmunka elfogadottságában és elterjedésében jelentős szerepe van a kulturális tényezőknek. Kutatásunkban arra a kérdésre kerestük a választ, hogy milyen kulturális tényezők befolyásolták az eltérő európai távmunka arányokat a koronavírus járvány előtt. Ország szintű elemzésünk során az Eurostat távmunka adataira és a Hofstede Insight kulturális dimenzióira támaszkodtunk. Elemzésünkbe 31 európai országot vontunk be. Eredményeink összhangban vannak a korábbi kutatások megállapításaival. A legmagasabb távmunka aránnyal rendelkező országok klaszterében erőteljes volt az individualista jelleg, alacsony volt a hatalmi távolság és a bizonytalanság kerülés. Az alacsony távmunka aránnyal rendelkező klaszterben volt a legalacsonyabb az individualista jelleg, a legnagyobb a hatalmi távolság és itt volt a legerősebb a bizonytalanság kerülés. Magyarország egy közbelső, „vegyes” klaszterbe került a kulturális jellemzői és a távmunka arány alapján. Ez alapján feltételezhetjük a jövőbeli növekedést. Gátló tényezőként leginkább az erős bizonytalanság kerülés jelenik meg, illetve a korlátozó jelleg. Az eddig tárgyalt három kulturális jellemzőn túl, kutatásunk a távmunka kapcsán egy eddig nem vizsgált kulturális dimenzió, az engedékeny versus korlátozó társadalmi környezet meghatározó szerepét mutatta ki a távmunka arányára. 2020 előtt elsősorban azokban az országokban biztosították lehetőségként az otthonról való munkavégzést, ahol az engedékenység volt a domináns a korlátozó jelleggel szemben, ahol fontosnak tartották az egyén jólétét, boldogságát, a szabadidőt, a nagyobb szabadságot, az emberek saját maguk feletti kontrollját.

Kutatásunk eredményeit érdemes figyelembe venni a vezetőknek a távmunka jövőbeli rendszerének kialakítása során, mert csak ezáltal tudnak érvényesülni a távmunka eddig kimutatott előnyei, ami végső soron hozzájárulhat a hatékonyabb munkavégzéshez, a dolgozói elköteleződés növekedéséhez és a munka-magánélet egyensúlyához. A vállalatvezetők számára hasznos lehet, ha tisztában vannak azzal, hogy milyen támogató, illetve hátráltató tényezőkkel kell szembenézniük, milyen kihívásokat kell kezelni a vállalati kultúra oldaláról. Kutatási eredményeink kiindulópontot jelenthetnek további vállalati szintű kutatásokhoz.

Hivatkozott irodalom:

Bakonyi Z. - Kiss-Dobronyi B. (2020): A COVID-19 járvány hatása a munkavégzésre Gyorsjelentés I. Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2020.05.28.

Gareis, K. – Hüsing, T. – Mentrup A (2003): What Drives eWork? – An Exploration into Determinants of eWork Uptake in Europe. Conference Paper. Elérhető: [itt](#)
Gosztola J. – Nagy B. (2020): Rémesen kontrollmániás a legtöbb magyar főnök: itt a nagy home office kutatás Pénzcentrum 2020. június 8. Elérhető: [itt](#).

Masuda et al. (2012): "Flexible Work Arrangements Availability and their Relationship with Work-to-Family Conflict, Job Satisfaction, and Turnover Intentions: A Comparison of Three Country Clusters." APPLIED PSYCHOLOGY: AN INTERNATIONAL REVIEW, 2012, 61 (1), 1–29

Peters, P. – Dulk, L. (2003). Cross cultural differences in managers' support for home-based telework: A theoretical elaboration. International Journal of Cross Cultural Management, 3, 329–346

VÁLLALATI HATÉKONYSÁGOT NÖVELŐ VEZETŐI KOMPETENCIÁK

Szerzők:

Kazainé Ónodi Annamária | Répáczki Rita

A szervezeti és a munkapszichológiai folyamatok szempontjából a vezető kulcsszereplőnek tekinthető, hiszen aktuális állapota, tartós jellemzői, működési sajátosságai meghatározóak mind a hozzá tartozó beosztottak, mind az általa menedzselte folyamatok szempontjából. Több szerző mutatott rá, hogy a vállalatok eltérő termelékenysége háttérében eltérő menedzsment színvonal is állhat (Syverson, 2011, Bloom et al. 2010, 2012, Czako-Juhász-Reszegi, 2016). Változás és krízishelyzet során a menedzsment képességek színvonala különös jelentőséget kap. Ilyen sajátos helyzet állt elő a közelmúltban is a koronavírus járvány okozta kihívások miatt. Ez is egy olyan helyzet, amikor a menedzseri képességeken jelentős mértékben múlik az, hogy egy (magyarországi) vállalat tud-e megfelelően reagálni.

A vállalati értékteremtés háttérében álló menedzsment képességek feltárása érdekében egy kétfázisú kutatási sorozatot végeztünk. Első lépésben Juhász-Reszegi-Hajdú (2020) 1.725 magyarországi feldolgozóipari vállalat elemzését végezte el a 2014-2017-es időszakra. A pénzügyi adatokon alapuló három TFP (teljes termelékenység) klaszter között jelentős termelékenységi differenciákat azonosítottak. Az általuk kialakított és letesztelt TFP klaszterek jelentették kutatásunk kiindulópontját. Azt vizsgáltuk, hogy milyen menedzsment képességek állhatnak az eltérő termelékenység háttérében. A három TFP csoportba tartozó feldolgozóipari vállalatok vezetőinek külön kérdőívet küldtünk azonos tartalommal. Az adatok tisztítása után 197 értékelhető kérdőívünk maradt.

A tizenegy oldalas vezetői kérdőívben a vezetői kompetenciákat vizsgáló kérdőív-modul 36 itemből állt. Faktorelemzés segítségével öt fő faktort alakítottunk ki: Innováció, Hatalom, Teljesítmény, Problémamegoldás, Humán faktor. A faktorok illeszkedése megfelelő volt. Első lépésben független mintás próbával vizsgáltuk, hogy az előzetesen kialakított TFP csoportba tartozó vállalatok vezetőinek kompetenciái között van-e szignifikáns különbség. A legalacsonyabb termelékenységű vállalatok vezetői voltak a legkevésbé nyitottak az innovációra, számukra nem volt annyira fontos, hogy befolyásolják a folyamatokat. Ugyanakkor a teljesítménymotiváció náluk volt a legerősebb. A legtermelékenyebb vállalatok vezetői bizonyultak a legjobbnak a problémamegoldás terén az önértékelésük alapján, illetve ők bizonyultak a legnyitottabbnak alkalmazottaik irányába. Gyakran személyes dolgaikról is beszélgetnek velük, illetve érdeklő őket az alkalmazottak egyéni helyzete, problémái.

Mivel a vezető tulajdonságai nem önmagukban határozzák meg a vállalati termelékenységet, ezért olyan vállalatcsoportokat választottuk ki (pl. exportáló vállalatok, kiemelkedő technológiai színvonallal rendelkező vállalatok, olyan vállalatok, akik számára siker tényező volt multi beszállítójává válni), amelyek esetében termelékenységi különbségek látszódtak. A kiválasztott vállalatcsoportokon belül tovább vizsgáltuk a vezetői kompetenciák és a vállalati hatékonyság közötti kapcsolatot. Azt találtuk, hogy ha a vezető nem elég nyitott az innovációra, az gátolhatja a magasabb termelékenység elérését az exportáló cégeknél, illetve még a kiemelkedő technológiai színvonal mellett sem érnek el magas termelékenységet a vállalatok. Ha nincs meg az a vezetői mentalitás, hogy befolyásolni akarják az eseményeket, akkor az gátja lehet a hatékonyság növelésének mindhárom vizsgált vállalatcsoportban. Az exportáló cégeknél a vezetők erőteljes teljesítményorientációja nem járult hozzá a hatékonyság növeléséhez, sokkal fontosabbnak bizonyult a vezető problémamegoldó képessége és az alkalmazottak iránti nyitottsága.

Hivatkozott irodalom:

Bloom, N. et. al. (2012): Does Management really Work? Harvard Business Review, 2012/a, November pp. 3-7

Bloom, N. et. al. (2010): Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity? American Economic Review: Papers & Proceedings 2010, 100:2, 619-623

Czako, E. – Juhász, P. – Reszegi, L. (2016): Versenyképesség és export: vállalati szintű kvalitatív és kvantitatív kutatási eredmények összevetése, Vezetéstudomány, 2016/8. szám, 3-14

Juhász, P. – Reszegi, L. – Hajdú, M (2020): Drivers of Productivity Differences in the Hungarian Manufacturing Sector 2014-2017

Syverson C. (2011): What Determines Productivity, Journal of Economic Literature, 2011, 49:2, 326-365

A COVID-19 VILÁGJÁRVÁNY HATÁSA A SPORTSZERGYÁRTÁS ÉS KERESKEDELEM PROFESSZIONÁLIS JÁTÉKOSOKRA FÓKUSZÁLÓ STRATÉGIAI CSOPORTJÁNAK GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCÁRA

Szerzők:

Kern Borbála Sára | Stocker Miklós

Antràs (2019) a globális értékláncot úgy definiálja, mint olyan szakaszok sorozata, amelyek a fogyasztók számára értékesített termék vagy szolgáltatás előállításához járul hozzá, hozzáadott értéket képvisel, és legalább két szakaszt külföldön látnak el. A globális értéklánc kifejezés itt nem azt jelenti, hogy kizárja a hozzáadott érték belföldi elemeit, vagy a teljesen belföldi értéklánccokat, egyszerűen azt jelenti, hogy kibővítjük mérlegelési lehetőséget, azzal hogy belefoglaljuk azt a lehetőséget, hogy az értéklánccok átnyúlhatnak nemzetközi határokon, különösen kontinentális határokon. (Sturgeon, 2013)

A globális értéklánccok akár több országot is összekötnek, ezáltal az értéklánc egyes szakaszai eltérő környezetben működnek, ami megsokszorozza az őket érő kockázatok bekövetkezésének veszélyét. Az globális értéklánc megszakadásának elkerülése érdekében a vállalatoknak hatásos kockázatkezelési stratégia kidolgozása által kell a kockázatokat feltárni, csökkentenie, és felügyelnie. A COVID-19 világjárvány egy korábban elképzelhetetlen kockázat bekövetkezése számos globális értéklánc esetében.

Jelen tanulmányban a COVID-19 világjárvány a sportszergyártás és kereskedelem professzionális játékosokra fókuszáló stratégiai csoportjának globális értékláncára való hatását vizsgáljuk. A kutatást félig strukturált mélyinterjú módszerével végeztük és a stratégiai csoportba tartozó három komoly szereplő vállalat egy-egy nemzetközi felsővezetőjével készítettünk interjút 2020. áprilisában és májusában.

A világjárvány rövid távú hatásai, mint a gyártókapacitások leállása, a sporttevékenységek és események betiltása, valamint az otthoni munkavégzés mind komoly hatással voltak a sportszergyártásra és a kereskedelem globális értékláncára. A rövid távú hatásokra a vizsgált vállalatok rugalmasan reagáltak, voltak, akik maszkok gyártására álltak át, míg mindegyik vállalat alternatív munkavégzési lehetőségek kialakítására és a szervezeti tanulásra fókuszált. A COVID-19 járvány hatásra a vizsgált vállalatok egyike sem tervezi átalakítani a vállalati struktúráját, vagy lecserélni a globális beszállítóit földrajzilag közelebbi alternatívára.

A COVID-19 JÁRVÁNY HATÁSA NŐI VÁLLALKOZÓK CÉGÉNEK MŰKÖDÉSÉRE MAGYARORSZÁGON ÉS AZ ERDÉLYI MAGYAROK KÖRÉBEN

Szerzők:

Koltai Luca | Geambaşu Réka

A nők alulreprezentáltak a vállalkozók körében, bár jelenlétük fokozatosan erősödik (Carter 2007). Az általuk vezetett cégek kisebbek és tipikusan a szolgáltatások területén működnek. A szociológia az elmúlt évtizedekben kezdett csak foglalkozni a női vállalkozás kérdéskörével, és azt követően, hogy a kezdeti időszakban a nők vezette cégek jellemzőit az elemzők a tulajdonosok nemével és az abból számukra magától értetődően következő kockázatkerülésből, önbizalomhiányból vagy éppenséggel a profittal szembeni közömbösségből igyekeztek magyarázni (Carter és Marlow 2007), egyes szociológusok máris paradigmaváltást sürgetnek. Ezek a szerzők arra hívják fel a figyelmet, hogy a cégvezetői szerep betöltése nem önmagában vezethető le az ember neméből, hanem maga a társadalom írja elő ezeket a szerepeket és szabja meg azokat a kereteket és lehetőségeket, amelyekben belül a férfi és női vállalkozók mozoghatnak. Vagyis inkább a társadalmi, mint személyiségbeli okait érdemes annak keresni, hogy miért alacsonyabb a nők körében a vállalkozói szándék vagy miért vágnak bele a cégalapításba adott esetben szerényebb aspirációkkal, mint férfítársaik (Ahl 2006). Mindezeknek a különbségeknek számtalan magyarázatát feltárták már, a legjelentősebbek között az oktatási és munkaerő-piaci szegregáció, valamint a gondoskodási-reproduktív feladatok elosztásának nemi egyenlőtlenségei vannak. A nők cégeinek főként szolgáltatási ágazatokban való koncentrálódása nagyobb arányú humánvégzettségükkel függ össze, a vállalkozás motivációi között pedig az önmegvalósítás mellett ott találjuk a korporatív világ egyenlőtlenségeinek korrigálására, valamint a munka és család összeegyeztetésére való törekvést. A vállalkozói lét rugalmasságának ígérete legegyszerűbben az ún. anyavállalkozók, a *mompreneurök* tevékenységét motiválja, ám interjú vizsgálatokból kiderül, a női vállalkozók szélesebb köre számára van ennek nagy jelentősége (Huet és mtsai. 2013; Wilton 2017).

A női vállalkozók és vállalkozások fenti jellemzői a válságnak való sajátos kitettséget hoztak létre e cégek számára a 2020-as tavaszi karantén ideje alatt. Bár a COVID-19 a társadalom és a gazdaság minden szereplője számára nagy kihívást jelentett, a (kisebb) vállalkozások, a szolgáltatásokat nyújtók, valamint a jelentősebb gondoskodási feladatokat végző nők számára emberpróbáló volt. A 2020 májusában-júniusában végzett kutatásunk célcsoportja a magyarországi és az erdélyi magyar vállalkozónők voltak. Célunk az volt, hogy feltárjuk, miként hatottak a járványintézkedések a nők vezette vállalkozásokra. Azt vártuk, hogy megértjük és számszerűsíteni tudjuk a járvány tavasszal megragadható hatásait, a nőkre háruló megnövekedett gondoskodási munka szerepét a megküzdésében, de célunk volt azt is feltárni, hogy a már korábban kialakított on-line jelenlét tudta-e mérsékelni a járvány negatív hatásait. Tekintettel a karantén sajátosságaira, kutatásunkat egy on-line kérdőív segítségével végeztük, amelyet nem csak interneten, Facebookon népszerűsítettünk, hanem amelynek terjesztésébe mind Magyarországon, mind pedig Romániában partnerként bevontuk az összes releváns szervezetet és on-line portált. Válaszadóink száma Magyarországon 368, Romániában 300, a minta pedig a kisebb céget működtető, internetet is használó vállalkozónőkre reprezentatív. Előadásunk egyszerre kívánja leírni a járvány hatásait és magyarázni a különféle megküzdési stratégiák alkalmazását.

A KÖZÖSSÉGI MÉDIA, MINT A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ONLINE STRATÉGIAI ESZKÖZE

Szerzők:

Korcsmáros Enikő | Csinger Bence

Kutatásunk fő célja vizsgálat alá vonni a hazai kkv szektor marketingstratégiáján belül a közösségi média szerepét hazai és külföldi szakirodalom feltérképezésével. Témánk jelentőségét és aktualitását az adja, hogy a szociális média jelentősége nagymértékben megnőtt az általunk vizsgálat alá vont vállalkozások tekintetében. Tanulmányunk első részében megvizsgáljuk a közösségi média fogalmi meghatározásain túl hazai és nemzetközi elterjedésének útját. Ezt követően kiemelten foglalkozunk napjaink legelterjedtebb szociális médiumainak, illetve az általuk kínált lehetőségeinek bemutatásával. Elméleti háttérünk fontos részét képezi, hogy vizsgálat alá vonjuk a jelenleg is zajló egészségügyi krízishelyzet hatásait ezen piacra vonatkozóan. A kutatásunkkal kapcsolatos fő kérdés a következőképpen definiálható: Napjainkban a kis- és középvállalkozások milyen jelentőséget tulajdonítanak a közösségi médiának? Ebből kifolyólag célunk, hogy betekintést nyújtsunk az olvasó számára a szociális média felértékelődése kapcsán a kis- és középvállalkozások marketingstratégiájába. Vizsgálatunk Magyarország két régiójára terjed ki: a Közép-dunántúli, valamint a Nyugat-dunántúli régióra. Kutatási módszertan tekintetében első lépésként kidolgozásra került egy kutatási terv, amely magában foglalta, hogy pontosan milyen módszer segítségével kerüljön kivizsgálása a korábban említett kkv szektor, valamint megfogalmazásra került a témával kapcsolatos fő hipotézis. Tanulmányunk elvégzéséhez primer adatgyűjtést végeztünk, mely kérdőív formájában valósult meg. A lekérdezés direct mail formájában ment végbe és 2019 novemberétől 2020 februárjáig tartott. Ennek segítségével vontuk vizsgálat alá a nyugat-, valamint közép-dunántúli térségben elhelyezkedő kis- és középvállalkozásokat. Kérdőívünk első részében a vállalatok demográfiai adataira voltunk kíváncsiak. Továbbá válaszokat kerestünk arra, hogy mely közösségi média platformot használják a leggyakrabban és miért. Érdeklődésünk kiterjedt azokra a kérdésekre, hogy mennyire fontos számukra az online térben való jelenlét, valamint figyelemmel kísérik-e versenytársaikat ennek vonatkozásában. Következő lépésként szekunder adatgyűjtés segítségével megvizsgáltuk a fentebb említett magyarországi régiókat. A vállalkozásoktól visszaérkező adatokat egy egységes adatbázisba foglaltuk. A kiértékelés folyamatában PSPP programot alkalmaztunk. Feltételezésünk kielemezése leíró statisztikai módszer segítségével, azon belül keresztábra elemzés alapján ment végbe. Értékelésünk során 5%-os szignifikancia szintet határoztunk meg, melynek segítségével megállapításra került, hogy a nullhipotézis, vagy pedig az alternatív hipotézis kerül elfogadásra. Kutatásunk záró lépésként megfogalmaztuk a témával kapcsolatos következtetéseinket, kritikai észrevételeinket, illetve javaslatainkat. Tanulmányunk eredményeinek legfőbb előnyét képezi egy olyan átfogó kép nyújtása a kis- és középvállalkozások vezetői számára, melyet teljes mértékben saját előnyeikre képesek fordítani a jövőben.

A COVID -19 HATÁSA A MAGYAR IPARÁGAK KÜLKERESKEDELMI LEHETŐSÉGEIRE

Szerző:

Kutasi Gábor

A koronavírus exogén sokk a gazdaság számára, azaz a gazdaság működésén kívüli tényező. Jelen esetben egyszerre keresleti és kínálati sokkot is eredményezhet. Keresleti hatás, hiszen a fogyasztók nem mernek utazni, kimozdulni, üdülni, valamint a háztartások a keresletviisszaesés következtében elvesztik munkájuk és jövedelmük kisebb-nagyobb részét. Másrészt kínálati sokk is kialakult, amennyiben a munkások nem tudnak vagy nem mernek dolgozni menni és így termelés kiesés következik be, ami azután a beszállítói láncokon keresztül alkatrészhiányt okoz, így további ágazatok termelése is kieshet. Az exogén sokk fontos jellemzője, hogy nem a gazdasági tevékenység hozta létre, ezért gazdasági tevékenységgel nem is lehet megszüntetni, csupán alkalmazkodni, igazodni lehet a helyzethez. A globalizált világ gazdaság fontos jellemzője, hogy a komparatív és kompetitív előnyökön alapuló nemzetközi munkamegosztás és multinacionális cégcsoportok hálózata az egymásra épülő termelési és szolgáltatási fázisokat a világ gazdaság egészén elterítve hozta létre az egyes kitermelő, gyártó és szolgáltató kapacitásokat, az alapján, hogy hol a leggazdaságosabb a termelés a munkaerőköltségek, telephelyköltségek, szállítási útvonalak, szakértelem, adóelőnyök és finanszírozási lehetőségek és még számos endogenizálható előnyök alapján.

A koronavírus miatt elrendelt egészségügyi rendelkezések, karanténok, határlezárások, megszakították a globális termelési láncokat, ami új helyzetet teremt a nemzetközi kereskedelem jövőjére nézve. Mint az bizonyos termékek esetében néhány hét alatt beindult, az első reakció a részleges kereskedelemhelyettesítés, azaz az önellátásra is képes kapacitások létrehozása a [fertőtlenítő szerekből](#) és [orvosi eszközökből](#). A középtávú reakció az lehet a nemzetközi kereskedelmet és a mögöttes globális értékláncokat szervező multinacionális cégek részéről, hogy átszervezik a globális értékláncokat kivédendő a jövőben hasonló exogén sokkokat. A legkézenfekvőbb megoldás a több kontinensen párhuzamos kapacitások üzemeltetése. Ez mindenképpen kedvezőtlen kihatással lesz a termelési költségekre. Az átszervezés és költséghatás együttesen pedig [kereskedelem-térítő hatást](#) fog gyakorolni az eddigi nemzetközi kereskedelmi folyamatokra.

A Covid-19 járvány következtében egyrészt átmenetileg akadózott a magyar iparágak alkatrészutánpótlása, másrészt az európai és Európán kívüli karanténintézkedések nemvám jellegű akadályként jelentek meg az exportőr cégek számára. A járvánnyal párhuzamosan gazdasági válság is kibontakozott, amely hullámmozgása a havi ipari termelési és külkereskedelmi adatokban nyomon követhető. Továbbá a járvány rányomta bélyegét az amúgy is a korlátozások irányába mozduló, EU és USA közötti kereskedelmi szabályozásra és kereskedelem-politikára.

Az elemzés a külkereskedelmi statisztikákból keres választ arra a kérdésre, hogy hogyan alakultak a magyar vállalkozások külkereskedelmi lehetőségei aggregált és ágazati szinten.

ÁTALAKULÓ FOGYASZTÓI SZOKÁSOK ÉS A MEGVÁLTOZÓ MEZŐGAZDASÁGI TERMÉKPÁLYAMODELL

Szerző:

László Ádám

Egy globális krízishelyzet általi spontán modellváltozás az értékláncokban kedvező, belső koordinációs irányokat jelölhetnek ki, különösen ott ahol a mezőgazdasági termékpályákat a tranzakciós költségek terhelése befolyásolja. Alapvetően a változások szabályozói környezet és a piaci viszonyok, valamint azok megállapodásai, szerződésai által valósulnak meg. 2020-ra egy új, eddig nem várt jelenség egy regionális határokon átnyúló, globális járványügyi válság gazdasági következményeit kellett 7,6 milliárd embernek egy időben és közel azonos feltételek mellett átélnie, amely több szektorban változó intenzitással a strukturális változások lehetőségét rejti magában.

A német [Boston Consultig Group](#) 2020-as tanulmánya szerint a COVID-19 járvány elsődleges nyertesei az alapvető szükségleteket kielégítő termékcsoportok, mint a friss zöldségek, gyümölcsök, a higiéniai termékek illetve a bio élelmiszerek. Az utóbbi jelentősége abban áll, hogy a nagy német bio élelmiszerláncok előtérbe helyezik a regionalitást, amely egy globális lockdown esetén is biztosítja a folyamatos ellátást. A regionális termények tudatos és kényszerű választása mellett ki kell emelni, az üzleti modellekben történt súlypont áthelyeződést is.

A vásárlási tér is megváltozott a német [Bitkom](#) idei tanulmánya szerint a szokásokat áterelve az online felületére. A klasszikus B2C értékesítés mellett növekvő szerepet kapnak a digitális technológiák és kiépülő logisztikai képességek, útvonalak hatására a farmer to customer (F2C). Az eddigi evolúciós fejlődése a pick your own, roadside stand és a klasszikus piacok mellett a direkt értékesítés a digitális transzformáció felgyorsulásával kaphat jelentőséget, így nyitva utat

a regionális kereskedelemben az F2C-nek, amely átrendezheti, illetve lehetőséget teremthet a gazdálkodókat érintő eddigi termékpályák szerkezetének átalakulásában, amelyekben a fogyasztók felé történő értékesítést az értéklánc lerövidítése és az azzal párhuzamos bevétel-növekedés jellemezhet.

A tanulmány meg kívánja vizsgálni, hogy a koronavírus okozta megváltozott fogyasztási szokások befolyásolják-e az eddigi termékpályák modelleket? Milyen tendenciák figyelhetőek meg a beszerzési rádiuszban? Milyen változások várhatóak és ezek miként változtatják meg az agrárgazdasági üzleti modelleket, folyamatokat?

A kérdésekre a dolgozat a rendelkezésre álló statisztikai adatok és a legfrissebb trendeket vizsgáló tanulmányok elemzésével kíván választ adni, arra hogy miként növekszik a F2C jelentősége és a megváltozott termékpályák modellnek köszönhetően növekedhet-e a regionális termelők piaci pozíciója.

MÁRKUS GÁBOR

A MAGYAR KKV-K KOMPETENCIA-ALAPÚ VERSENYKÉPESSÉGE ÉS PÉNZÜGYI TELJESÍTMÉNYE KÖZÖTTI KAPCSOLAT MODELLEZÉSE ÉS EMPIRIKUS ELEMZÉSE

Szerzők:

Márkus Gábor | Rideg András

A szerzők ebben a tanulmányban a mikro-, kis- és középvállalati (KKV) szektor vállalatainak a vállalati szintű kompetenciák teljesítménye alapján értelmezett versenyképessége és pénzügyi teljesítménye közötti kapcsolatot kutatják. Az összefüggés megteremtésén túlmenően azt is vizsgálják – a teljesítményt okozó vagy reprezentáló tényezőket alakító mechanizmusok elemzésével foglalkozó más tanulmányokkal ellentétben –, hogy a KKV-k hogyan használják fel megtermelt hasznaikat.

Az elméleti alapot elsősorban az erőforrás alapú versenyképességi megközelítés adja, a versenyképesség mérése a KKVVKK (Szerb et al. 2014, 2019) kutatáson alapul. Ezt egészítik ki a vállalkozások pénzügyi adatai, melynek alapja az Opten adatbázisa. A modellalkotást és hipotézis-kitűzést követően az empirikus kutatási eredmények bemutatására kerül sor. A szerzők a magyarázó változók között megkülönböztetnek múltba irányuló (adósságszolgálat és osztalék) és jövőbe irányuló (innováció és állóeszköz-beruházás (CAPEX)) cash flow-t. Az 1 005 magyar KKV vizsgálata a regresszióelemzés (LNM és binomiális logisztikus) módszertana segítségével történt.

Az eredmények azt mutatják, hogy (1) mind a jövőbe, mind a múltba irányuló pénzáramlások meghatározóak a versenyképesség kialakításában. Ezen belül (2) elsősorban az innovációnak és az osztalékfizetési képességnek van szignifikáns hatása, miközben (3) az állóeszköz-beruházás hatása ellentmondásos.

A tanulmány újdonságát a KKV-k versenyképessége és pénzügyi teljesítménye közötti kapcsolat modellezése és empirikus elemzése adják, melyek a tudományos főáram szakirodalmi alapján hiánypótlónak tekinthetők.

MIKE KÁROLY

DO BUSINESS ASSOCIATIONS SUPPORT CREDIBLE COMMITMENT IN BUSINESS RELATIONSHIPS?

EVIDENCE FROM A MANAGERIAL SURVEY IN HUNGARY

Szerzők:

Mike Károly | Boza István | Molnár Gábor Tamás

Institutional economics have stressed the potential role of business associations in supporting contract enforcement, particularly beyond informal ties. While there is supporting evidence in developing and transitional contexts, it is unclear if this role persists in an established market economy. We contribute to filling this gap by using data from a managerial survey of small and medium-sized firms in Hungary and investigating the links between firm membership in business associations and the credibility of contractual commitments in interfirm relationships. We find that business associations are important elements in the institutional landscape of contract enforcement, if perhaps not as robust as the literature implies. Many associations appear to play no such roles and even those that do tend to fail to facilitate doing business with unknown or geographically distant partners. Their most important contribution is that, through information sharing about business behaviour and the ethics-based selection and control of their members, they contribute significantly to their members' ability to establish credible commitment in their relationships.

THE EFFECTS OF EU-FUNDED ENTERPRISE GRANTS ON FIRMS AND WORKERS

Szerzők:

Muraközy Balázs | Telegdy Álmos

This paper investigates the effects of non-repayable enterprise grants financed from the European Union's Structural and Cohesion Funds on firm outcomes. In our model, after paying the fixed cost of applying, firms can purchase capital at a reduced marginal cost and they share the rent generated from the grant with their workers. Using Hungarian firm- and worker-level information on all rejected and successful grant applications between 2004-2014, we find that in line with the model's predictions, large, productive and growing firms are more likely to apply for a grant. We combine panel regression methods with matching techniques to estimate the effect of grants by comparing successful and unsuccessful applicants' outcomes. Subsidized firms increase their employment, sales, capital-to-labor ratio and labor productivity, but we find limited evidence for increasing total factor productivity. The skill composition of workers is not affected by the grant but wages increase, although only for skilled workers and especially managers. Firms winning multiple grants benefit more from each grant than firms winning a single grant. Input usage increases proportionally with the size of grants, but firms seem to utilize them less efficiently. According to our simple calculations, each year's subsidy program created jobs in grant winning firms equivalent to 0.7-2 percent of total SME employment and contributed by 0.5-1.8 percentage points to aggregate SME productivity growth – with an annual cost often in excess of 1 percent of total SME value added. These results suggest that these grants promote firm growth, increase capital intensity of production and generate rents, but we find limited evidence for radical improvements in the production process.

„MENEKÜLJ VAGY HARCOLJ!”

VÁLLALATI, VÁLLALKOZÓI VÁLASZOK, AKTIVITÁSOK A COVID-19 JÁRVÁNY, FENYEGETŐ KIHÍVÁSAINAK IDEJÉN

Szerző:

Noszky Erzsébet

A COVID -19 szinte egyik pillanatról a másikra mindenki életét megváltoztatta. Az egész világ felbolydult, hirtelen zárultak le a határok, szüntek meg légi – és egyéb közlekedési járatok, alakultak ki karanténos helyzetek, zártak be üzletek, álltak le termelő-, és szolgáltató vállalatok, jutottak a teljes ellehetetlenülés helyzetébe eddig virágzó ágazatok. Becsukódtak a képzési intézmények ajtai – a bölcsődéktől a felsőoktatásig, az egészségügyi – és segítő rendszerek leterheltsége az elviselhetetlenség határai súrolta, családok, emberek életét hozta nehéz helyzetekbe, beszűkítve – minden tekintetben – életterületet, létezésük hétköznapi feltételrendszerét.

Ez a katasztrófahatás kvázi „gordiuszi csomót” jelent a cégeknek. A megváltozott helyzetben új stratégiák születtek, értékékké vált a kreativitás, az intuícióból fakadó diszruptív innováció, a közösség és a család. Jelen munkámban egy olyan, a járvány első hónapjaiban meg kezdett (és azóta is folytatott) kutatás eredményeiről szól, amely során azt tettük górcső alá, hogy szorongatott helyzetekben a cégek milyen válaszokat adtak a kihívásokra, ki, hogyan és milyen stratégiákkal igyekeztek védekezni, felszínen maradni.

A kutatás módszere vállalati esetfeldolgozás, amelyek – hogy egységes szempontokat kövessenek 5 alapkérdést (melyek néhány részletező kérdést is) tartalmazó vázlattal támogatott, félig strukturált mélyinterjúk alapján kerültek kidolgozásra. A vonatkozó felmérések célzottan (nem véletlenszerűen) kiválasztott cégekre irányultak, s valamilyen távmódszer (pl. telefon, Microsoft Teams távkonferencia, Skype, stb.) segítségével történtek.

Az interjúk felmérés és esetfeldolgozás során arra keressük a választ, hogy egy ilyen súlyos, a cég számára kívülről érkező, kemény katasztrófahatás melyik cég esetében mit, milyen reakciókat vált ki.

Nem a véletlen, amit az előadás címe is érzékel, hogy vészhelyzetben sokszor úgymond „ösztönösen” is a cég és vezetése menekülést, a visszavonulást vagy a „kesztyűt felvéve” a harcot válassza. Ez utóbbi esetben további izgalmas kérdés, jó hogy harc, de milyen, „vagdalkozás, fuldokló kapálódzás” vagy tudatos stratégia mentén zajló hadviselés?!

Előadásomban járvány által kiváltott, meglepően izgalmas jelenségekről, olyan üzleti stratégiákról szeretnék beszélni, melyek a jövő paradigmaváltásaival is érintőlegesen összefüggnek, új törvényszerűségeket sejtetnek, és mindenképp jelzésértékűek.

ENTREPRENEURIAL RESILIENCE IN TIMES OF COVID-19 CRISIS – EVIDENCE FROM HUNGARY

Szerzők:

Nyikos Györgyi | Béres Attila

Purpose | In recognition of the swift and negative impact of Covid-19 upon innovation, entrepreneurial behaviour and SME performance, we examined the situation and future prospects of the Hungarian enterprises. The research evaluates entrepreneurial resilience with a specific highlight on subsidised firms.

Design/methodology/approach | The research was based on data deriving from two surveys, which was merged with the database of the Hungarian enterprises required to use the double entry bookkeeping system and the monitoring database of the EU Funds and national financial assistance of the Ministry for Innovation and Technology. The analyses are done employing propensity score matching. The ultimate goal is to show the effect of the COVID-19 crisis on entrepreneurs at micro level.

Findings | The result shows that the use of subsidies has had a positive impact also on the resilience of SMEs (besides the effects on employment, sales and productivity).

Originality/value | It is a remarkably interesting finding that the assisted companies are more resilient and far more optimistic regarding their future prospects than those enterprises, which did not receive assistance.

MICRO-ECONOMIC EFFECTS OF PUBLIC FUNDS ON ENTERPRISES IN HUNGARY

Szerzők:

Nyikos Györgyi | Béres Attila | Lapos Tamás

To enhance the effectiveness of and return on public investments, using financial instruments in addition to grants has lately become an increasingly preferred policy instrument choice in Central and Eastern Europe. The paper examines the impact different financial tools bring about at a micro-level. This enables recommendations for policy-makers to be produced on the type of assistance that could be of best use to improve access to finance for micro-, small and medium-sized enterprises, and thus achieve long-term, sustainable economic growth. The analysis is based on counterfactual evaluation and difference-in-differences. The findings indicate that the use of European Union funds (both grants and financial instruments) has a beneficial influence on employment and sales. However, the results also illustrate that in order to achieve the goal of higher impact and certain productivity effects, subsidies should be allocated to the initially less productive small firms in the less developed regions. Another important outcome is that, to some extent, financing through financial instruments has more direct relevance to advanced productivity, and due to their revolving nature, they generate more positive impact on the Hungarian economy than do grants.

A KORONAVÍRUS-JÁRVÁNY HATÁSA AZ EGYÉNI VÁLLALKOZÁSOKRA: SZÜNETELTETÉS ÉS ÉRDEKKÉPVISELET

Szerző:

Pinkasz András

A jelenleg globálisan meghatározó posztfordista termelési rezsím legfontosabb eleme a rugalmasság. A nyolcvanas évek óta ennek érdekében a vállalkozói kapcsolatok és a munkaszervezés formáit nemzetközi szinten egyre fragmentáltabbá alakították át annak érdekében, hogy azokat szükség esetén minél gyorsabban át lehessen szervezni, illetve az érintett vállalkozásokat és munkavállalókat könnyebben lehessen versenyeztetni. A 2008-as gazdasági világválságot követően a legkülönbözőbb ágazatok gondolták újra az új időszakban érvényesíthető rugalmasítási lehetőségeket. Így az egyes kormányzati intézkedések is ebbe a keretbe ágyazódva jelentek meg a piacon.

Magyarország 2010-es évekbeli válságkezelői intézkedései egyértelműen növelték a flexibilitást. Klasszikus példa erre a 2012-ben hatályba lépő Munka Törvénykönyve, amely látványosan ennek a célnak lett alárendelve. Ugyanakkor érvelésem szerint az egyéni vállalkozói adminisztratív és adóterhek csökkentése is ezt a tendenciát erősítette. A 2013-as bevezetése a kisadózó vállalkozások tételes adójának (kata) és a kisvállalati adónak (kiva) bár a gazdaság kifehérítését szolgálta, ezzel párhuzamosan korábbi foglalkoztatási viszonyokat szüntetett meg és alakított át – részben valós, részben valójában munkavállalói szerződést kiváltó – vállalkozói szerződéssé. Ez a megélhetési forma az egyéni vállalkozókat egyszerre tette a kedvezményes adózási formán keresztül érdekeltté, és az átalakult foglalkoztatási rendszeren keresztül kitetté. Az új, elterjedt intézményi forma viszont nem vonta magával a kapcsolódó intézményeket, így a megfelelő érdekvédelmet. Az individualizálódó gazdasági viszonyokban rejlő veszélyekre a jelen koronavírus-járvány élesen rámutatott.

Előadásomban bemutatom az egyéni vállalkozási formák 2010-es évekbeli felívelését és annak adónemek közötti eloszlását. Részletesen elemzem a 2020. tavasza óta mutatkozó átalakulásokat a tevékenység-szüneteltetéseken keresztül. Mindezt a Központi Statisztikai Hivatal napi szinten frissülő Gazdasági Szervezetek Regiszterén keresztül teszem meg. Továbbá ezen felül részletesen elemzem az átalakuló foglalkoztatási viszonyokat és az egyéni vállalkozások számát a mérnöki és építészmérnöki tevékenységek, valamint a vendéglátás ágazataiban. Mindkettő esetben élesen merült fel a koronavírus-járvány időszakában az érdekvédelmi intézmények hiánya. Az ágazati szereplők mindkét esetben ekkor realizálták, hogy nincsenek olyan formális platformok, amelyen keresztül tapasztalataikat megoszthatnák, illetve érdekeiket képviselhetnék. Más célokra létrehozott kommunikációs csatornáikat alakították át a közösségi érdekek képviseletére, ugyanakkor ezek hatóköre mérsékelt maradt. Ezzel párhuzamosan a kormány ugyan az egyéni vállalkozók támogatását kiemelt célként jelölte meg a válságkezelésekor, hiányzó tárgyalópartner nélkül a megfelelő intézkedések beazonosítása is nehezebbé vált.

A MUNKAERŐ-PIACI SZEREPLŐK ÁLTAL TAPASZTALT FOGLALKOZTATÁSI KIHÍVÁSOK A KORONAVÍRUS-JÁRVÁNY IDEJÉN

Szerzők:

Pirohov-Tóth Barbara | Kiss Zsuzsanna

A COVID-19 vírus váratlan megjelenése számos, eddig ismeretlen kihívás elé állította felgyorsult világunkat. Az egészségügyi kockázatokon túl, a pandémiás helyzet jelentős változásokat eredményezett a gazdasági és társadalmi folyamatainkban egyaránt. Az egyes nemzetgazdasági ágakban bekövetkezett hanyatlás, az otthoni munkavégzés (home office) széleskörű alkalmazása, az online kommunikáció előtérbe helyeződése, a munkaerő-állomány csökkentése, a munkakörök átalakulása, valamint az egyes társadalmi csoportok között egyre inkább növekvő digitális szakadék jelensége mind- mind hozzájárultak a csökkenő foglalkoztatási ráta alakulásához. A válsághelyzet mérséklése érdekében bevezetett új szabályozások, korlátozások munkaadói és munkáltatói oldalról egyaránt új kompetenciák, készségek kialakítását tették szükségessé. A hatékony munkavégzés érdekében a munkaerő-piaci szereplők részéről minden eddigénél nagyobb hangsúly helyeződik a rugalmasság, a gyors alkalmazkodási készség, a kreativitás és az önálló munkavégzés képességére. Kutatásunk célja, hogy feltárjuk azokat a munkaerőpiacon megjelenő foglalkoztatási kihívásokat, melyek a koronavírus járvány kialakulása során előtérbe kerültek. A témában való elmélyülés érdekében hazai (Bagó 2020, Bod 2020, Farkas 2020, Kis 2020) és nemzetközi (Berger 2020, Harari 2020, OECD 2020) szakirodalmi forráselemzést végzünk, melynek eredményei összevetésre kerülnek egy korábbi home office témakörben lefolytatott vizsgálat (Pirohov-Tóth, 2020) eredményeivel. Mindemellett, a kvantitatív kutatás adatai segítségével további statisztikai elemzésre is vállalkozunk annak érdekében, hogy a feltárt munkaerő-piaci problémák megoldására átfogó, komplex foglalkoztatást segítő javaslatokat tudjunk kidolgozni. A tanulmány során kitérünk az újonnan bevezetett kényszerintézkedések foglalkoztatásra gyakorolt rövid- és hosszú távú hatásaira, valamint ezek pozitív és negatív következményeire is. Várhatóan, a home office bevezetésével pozitív irányú változás figyelhető majd meg a hátrányos helyzetű csoportok elhelyezkedési esélyeit illetően, további növekedés lesz tapasztalható a felsőfokú végzettségűek piacán, a külföldi munkavállalás felerősödése, a pályaelhagyók számának növekedése, valamint a negyedik ipari forradalom által elindított robotizációs fejlesztések további bővülése várható. A vállalatok számára bevezetett bértámogatási program, valamint a munkahelyteremtő támogatások igénybevételenek lehetősége hozzájárulhat a foglalkoztatás újbóli fellendítéséhez, ezáltal pedig a munkanélküliségi ráta csökkentéséhez. Sikeresen leküzdve a vírus első hullámát, bizakodva tekintünk a jövőbe; a kormány által elrendelt szabályok betartásával, valamint a munkaerőpiacon lévők szoros együttműködésével fokozatosan visszatérhetünk a normál kerékvágásba. Esetleg újabb kihívás elé állít minket a járvány második hulláma? Ez még a jövő titka. Levonva azonban az elmúlt időszak tanulságait, fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy sokkal tudatosabban, felkészültebben kell élni mindennapjainkat, mint a COVID-19 járvány megjelenése előtt.

A KISVÁLLALATOKAT TÁMOGATÓ SZAKPOLITIKÁK ÁLLANDÓSÁGA ÉS VÁLTOZÁSAI – A KISVÁLLALATI POLITIKA KEZDETEI A NAGY GAZDASÁGI VILÁGVÁLSÁG UTÁN

Szerző:

Piross Antal

Doktori kutatásomban a KKV és a vállalkozóvá válást támogató szakpolitikák változásait vizsgálom a közpolitikai változás elméleteinek tükrében. Érdeklődésem középpontjában az áll, hogy milyen tényezők játszottak fontos szerepet ezeknek a szakpolitikáknak a létrejöttében, változásaiban, vagy éppen jelentős változások elmaradásában. A kutatás keretében vizsgálom ezért azt is, mikor és miképpen fordult a politika és a közvélemény figyelme a kisvállalatok problémái és a lehetséges szakpolitikai megoldások felé. Az eddigi eredmények alapján úgy látom, hogy különösen az 1930-as évek, a nagy gazdasági világválságot követő időszak volt döntő jelentőségű a kisvállalati politika kialakulásában.

A kutatás korai szakaszában a „Google Books Ngram” szolgáltatás adatainak elemzésével tudtam közelebb kerülni ahhoz, miként változhatott időben az érdeklődés a kisvállalatok iránt. A Google Books Ngram leíró statisztikai adatokat tartalmaz évtizedekre visszamenőleg arról, hogyan alakult a különböző szókapcsolatok említési gyakorisága az adott évben megjelent kiadványokban. Az adatok alapján a kisvállalatok fogalmának (small business) említése az Egyesült Államokban 1930-as évek második felében nőtt a sokszorosára, azóta pedig csak kisebb mértékben változik. A történeti irodalom részletesebb áttekintése megerősítette, hogy a diskurzus a kisvállalatok problémáiról és a megoldási lehetőségekről a nagy gazdasági világválság után, Franklin D. Roosevelt elnöksége alatt futott fel. Erre az időre tehetőek az intézményesülés felé vezető út első mérföldkövei is, többek közt az 1938-as „Conference of Representatives of Small Business” a Fehér Házban. Ezután a kisvállalatok támogatása nem került le a napirendről, és 1953-ban megszületett a „Small Business Act”, ami módosításokkal a mai napig hatályos.

A szakpolitikai intézkedések fejlődésének történeti áttekintése azért is tanulságos, mert a korszakban kialakult megközelítés a mai napig befolyásolhatja az állami szerepvállalást a területen. Több esetben úgy tűnik, hogy 1930-as évek végén az Egyesült Államokban kialakult retorikai fordulatok és megoldási javaslatok még a 21. században is világszerte visszaköszönnek, pedig a korszakban kibontakozó vitákat megelőzően még a „small business” fogalom használata sem volt egyértelmű. Továbbiakban ezért az Egyesült Államok kisvállalati szakpolitikáinak kialakulásához vezető kezdeti vitákat és az intézményesülés fontos mérföldköveit kívánom bemutatni. A kisvállalati politika kezdetének, korai intézményeinek és alkalmazott eszközeinek megismerése még a kisvállalatok támogatását szolgáló mai állami beavatkozások megértéséhez és értékeléséhez is segítséget nyújthat. A témának pedig az is különös aktualitást ad, hogy az intézkedésekhez vezető elképzelések pont egy elhúzódó gazdasági válság idején alapozódtak meg.

STARTUP VÁLLALKOZÁSOK DEFINIÁLÁSA ÉS AZONOSÍTÁSA

Szerzők:

Radácsi László | Csákné Filep Judit

Elméleti háttér | Az újonnan induló vállalkozásoknak kiemelt szerepük van a munkahelyteremtésben, az innovációs és technológiai folyamatok serkentésében és a gazdasági növekedés elősegítésében (Szerb et al., 2018; Makra, 2009). Ugyanakkor a frissen alapított vállalkozások jelentősége közel sem tekinthető azonosnak. A gazdasági növekedés és a technológiai változások elősegítésében kiemelt súllyal bírnak a startup vállalkozásokon belül az új technológia orientált cégek (Szerb et al., 2018). Az új technológiai orientált cég megnevezésén kívül, ezt a különleges, gazdasági szempontból kiemelt jelentőséggel bíró kört nevezik még gyors növekedésű vállalkozásoknak, scaleup vállalkozásoknak, illetve gazelláknak is (Szerb et al., 2018; Eurostat-OECD, 2007; OECD, 2018a,b; Vecsenyi, 2009; Vecsenyi-Petheő, 2017). A hazai közbeszédben a startup kifejezés pozitív üzenetet hordoz, hiszen együtt jár olyan előremutató fogalmakkal, mint az innováció, gyors növekedés, megújulás, digitalizáció és technológia. A startup trend az 1970-es években az USA-ból indult, majd 15-20 évvel később gyűrűzött be Európába, Magyarországon pedig 2008-ra teszik a megjelenését (Márkus, 2016).

Kutatási kérdések | Kutatásunk során megkíséreljük feltárni a startup vállalkozások meghatározásának kritériumait és értékelni, hogy a hazai startup ökoszisztéma szereplői által alkalmazott definíciókban az egyes kritériumok megjelennek-e, konzisztensen alkalmazottak-e? További célunk annak vizsgálata, hogy kizárólag a vállalkozásokról nyilvánosan elérhető adatok segítségével azonosíthatók-e a startup vállalkozások?

Módszertan | A kutatás kevert módszertanon alapul, amely szakirodalom kutatásból, szakértői interjúk startup vállalkozások definiálására vonatkozó részeinek elemzéséből, a magyar startup ökoszisztéma szereplői által alkalmazott, nyilvánosan elérhető definíciók vizsgálatából és a BvD Amadeus online adatbázis elemzéséből tevődik össze. Az elemzési munka végeredményeként, az adatfelvételek és elemzések alapján, a magyar startup vállalkozások definiálására vonatkozó általános következtetések kerülnek megfogalmazásra.

Eredmények | A startup vállalkozásoknak nem létezik olyan egzakt, konzisztens definíciója, amely szisztematikus kutatómunka stabil alapjául szolgálhatna. Az általunk összegyűjtött definíciók tanulsága, hogy még a definiálás sarokpontjai sem tisztázottak. Kérdésként merül fel, hogy szükség van-e életkori, iparági, növekedési ütemben meghatározott kritériumokra, a globális piaci jelenlét követelmény-e? Fontos jövőbeli feladatként jelentkezik a startup és scaleup/gyorsan növekvő vállalkozások fogalmának elkülönítése is. A startup definíció finomhangolása lényeges jövőbeli kutatási irány, amely fontos alapokat tisztázhat a későbbi startup vállalkozásokkal kapcsolatos kutatások számára.

Hivatkozásjegyzék

Eurostat-OECD (2007): Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. OECD Publishing, ISBN 978-92-64-04187-5, pp. 1-104. Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2019. február 6.

Makra, Zs. (2009): A technológiai vállalkozások létrejötte, növekedése és gazdasági szerepe a szakirodalom tükrében, Közgazdasági Szemle, LVI. évf., 2009. február, pp. 176-186.

OECD (2018a): Entrepreneurship at a Glance 2017, Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2019. február 8.

OECD (2018b): Enabling SMEs to scale up, Discussion paper, SME Ministerial Conference, 22-23 February 2018, Mexico City, pp. 1-23. Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2019. február 6.

Szerb, L., Vörös, Zs., Páger, B., J. Acs, Z. J., Komlósi, É. (2018): Case Study on the Hungarian new tech entrepreneurial ecosystem, FIRES research report, D58 (2018), Elérhető: [itt](#). Letöltés dátuma: 2018. április 3.

Vecsenyi, J – Petheő, A. (2017): Vállalkozz okosan!, HVG Kiadó, Budapest, ISBN: 9789633045022

Vecsenyi, J. (2009): Kisvállalkozások indítása és működtetése, Perfekt Kiadó, Budapest

Szerzők:

Radácsi László | Timár Gigi | Szennay Áron

Elméleti háttér | A szabadúszó fogalomnak sem a tudományos diskurzusban, sem a közpolitikai térben nincs pontos és univerzális meghatározása, és többek között jelentős eltérés van az e csoport kapcsán az Egyesült Államokban az Európában használt fogalmi rendszer között. (Bankó, 2010; Európai Bíróság, 2001; Upwork – Freelancers Union, 2019; EU, 2005, Preambulum, 43. pont; EU, 2005, 3. cikk (1) a) pont; European Centre for Liberal Professions, 2014, 108. o.). Miközben meghatározás nehézségei miatt az empirikus kutatások csak korlátozottan képesek elérni ezt a szegmenst, évről-évre nő a szabadúszókkal kapcsolatos szakirodalom mérete.

A tudományos irodalom az önfoglalkoztatással jellemzően annak magatartási dimenzióit boncolgatja – így rávilágítva az önfoglalkoztatók munkával, időbeosztással stb. kapcsolatos perspektíváira –, vagy jogi-szabályozási szemszögből foglalkozik vele. (McKeown, 2015). A megalapozó kutatások alapján vannak ismereteink az – európai értelemben vett, független, szellemi-gondolati szolgáltatásokat végző – szabadúszókról (Entity Solutions, 2009-2015; McKeown, 2010; Osnowitz, 2010; Burke, 2012; Horowitz, 2012; Kitching – Smallbone, 2012; Bogenhold és mtsai, 2013; Dent – Whitehead, 2013; Dullroy – Cashman, 2013; Mould és mtsai, 2013; Witlivet – Brantz, 2013; EFIP, 2014; Leighton – Brown, 2014; McKeown – Cochrane, 2014.), azonban a hazai közösség vizsgálata mindvégig váratott magára.

Kutatási kérdések | A Magyarországon dolgozó szabadúszókról csak nagyon korlátozott adatok állnak rendelkezésre, így kutatásunk alapvetően feltáró jellegű. A cél tipikus életutak, a szabadúszók attitűdjének, a freelancer életforma tipikus vonzerőinek és nehézségeinek megismerése, valamint benyomás szerzés ezen speciális vállalkozások működési modelljeiről.

Olyan kérdésekre kerestünk választ, mint:

Vannak-e meghatározó demográfiai jellegzetességek a hazai szabadúszók körében?

Milyen tipikus vonzerők és nehézségek azonosíthatók a szabadúszó életformával kapcsolatban?

További kutatási irányok feltárása: azaz milyen jellemző, mélyebb vizsgálatra érdemes attitűdök figyelhetők meg a hazai szabadúszók körében?

Módszertan | A BGE Budapest LAB 2019-ben kezdte meg a szabadúszó közösség hazai feltérképezését, a munkavállalásra és életformájukra vonatkozó sajátosságaik megismerését. A 2019-2020-as kutatási körben a szakirodalmi áttekintés mellett félig strukturált feltáró interjúkat készítettünk tíz szabadúszóval, és ezzel párhuzamosan online kérdőíves kutatást végeztünk egy szélesebb körben. További interjúk felvételét tervezzük.

Eredmények | A kutatás jelen fázisának célja e speciális, a következő évek gazdaságában egyre inkább meghatározó csoportját vizsgáló hosszabb távú kutatás megalapozása. A szabadúszás hazai körülményeinek jobb megismerésével egyrészt cél, hogy maguknak a szabadúszóknak legyünk képesek érdekes visszacsatolásokkal szolgálni, másrészt támogatjuk a közpolitikának az erre a foglalkoztatási formára irányuló szakpolitikai erőfeszítéseit.

A kutatás első körében alapvető ismereteket szereztünk a szabadúszók demográfiai sajátosságairól, valamint azonosítottunk fontos, mélyebb megismerésre érdemes problématerületeket és sajátosságokat e csoport esetében.

Megerősítettük azt a szakirodalomból megismert állítást, miszerint különbséget kell tenni a védelemre szoruló, kiszolgáltatott önfoglalkoztatók, illetve az önmegvalósító, független (szabadúszó) szakemberek között. A kutatás eredményei alapján jól azonosítható a szakirodalomban is megfogalmazott szabadságvágy megjelenése, a munka-magánélet egyensúlyának fenntartásával kapcsolatos jellegzetes kihívások, valamint az e csoportra jellemző, azt átlagnál tudatosabb önmagukért való felelősségvállalás.

Hivatkozásjegyzék

AZ EURÓPAI PARLAMENT ÉS A TANÁCS 2005/36/EK IRÁNYELVE (2005. szeptember 7.) a szakmai képzések elismeréséről

Baitenizov, D. T. – Dubina, I. N. – Campbell, D. F. J. – Carayannis, E. G. – Azatbek, T. A. (2019): Freelance as a Creative Mode of Self-employment in a New Economy (a Literature Review). *Journal of the Knowledge Economy* (2019) 10:1–17

Bankó, Z. (2010): Az atipikus munkajogviszonyok. Dialóg Campus, 2010

Bögenhold, D., Heinonen, J. and Akola, E. (2013): Entrepreneurship and Independent Professionals: Why do Professionals not meet with Stereotypes of Entrepreneurship? Paper No. 51529, Munich Personal RePEc Archive, Elérhető: [itt](#). Paper No. 51529, posted 18. November 2013 14:32 UTC.

Burke A.E. (2012), The Role of Freelancers in the 21st Century British Economy, London: PCG. Elérhető: [itt](#).
Dullroy, J. and Cashman, A. (2013): Independents Unite! Inside the Freelancers' Rights Movement. Elérhető: [itt](#).

EFIP (2014): European Forum of Independent Freelancers Manifesto Elérhető: [itt](#).

Entity Solutions (2009-2015): IPro Index. Elérhető: [itt](#).

Európai Bíróság (2001): C-268/99 sz. ítélet, Jany és társai

European Centre for Liberal Professions (2014): The state of liberal professions concerning their functions and relevance to European civil society. European Economic and Social Committee, Brussels

Freelancers Union – Upwork (2019): Freelancing in America: 2019 Letöltés helye: [itt](#).

Horowitz, S. (2012), The Freelancer's Bible: Everything You Need to Know to Have the Career of Your Dreams - On Your Terms, accessed via: [here](#).

Kitching, J. and Smallbone, D. (2012): "Are freelancers a neglected form of small business?", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(1): 74-91.

Leighton, P. and Brown, D. (2014): Future Working: The Rise of Europe's independent Professionals (iPro) Elérhető: [itt](#).

Leighton, P. and Wynn, M. (2011), "Classifying Employment Relationships: More Sliding Doors or a Better Regulatory Framework?", *Industrial Law Journal*, 40(1): 5-44.

McKeown, J. (2010): "Managing the talent of independent contractors in Australia", in *Talent Management of Knowledge Workers: Embracing the Non-Traditional Workforce*, eds Vlad Vaiman, Palgrave Macmillan, United Kingdom, pp. 118-138.

McKeown, T. (2015): What's in a Name? The Value of 'Entrepreneurs' Compared to 'Self-Employed'... But What about 'Freelancing' or 'iPro'? In: *The Handbook of Research on Freelancing and Self-Employment*. Chapter 11: pp. 121-134. Senate Hall Academic Publishing.

McKeown, T. and Cochrane, R. (2014) "The Freelancer: An Untapped Source of Innovation", in *Meeting the Globalisation Challenge* (eds) Kotey, Mazzarol, Clark, Foley & McKeown, SEAAANZ Research Book Series/ Tilde Press pp.35-54.

Mould, O, Voley, T. and Liu, K. (2013): "Invisible creativity? Highlighting the hidden impact of freelancing in London's creative industries", *European Planning Studies* 22(12): 1-20.

Osnowitz, D. (2010): *Freelancing expertise: Contract professionals in the new economy*, Cornell University Press, New York.

Stanworth, J. and Purdy, D. (2008), *SME Facts & Issues: A Compilation of Current Data & Issues on U.K. Small and Medium-sized Firms*. Letöltés: [itt](#).
Witlivet, L. and Brantz, R. (2013), *The Rise of Europe's independent professionals (iPros) – KIZO*. Elérhető: [itt](#).

A GAZDASÁGI FELZÁRKÓZÁS ESÉLYEI ÉS KÉRDŐJELEI A CEE ORSZÁGOKBAN ÉS A MAGYAR FELDOLGOZÓIPARBAN

Szerzők:

Reszegi László | Juhász Péter | Hajdú Miklós

A globalizáció kétségtelenül jelentős lökést adott a feltörekvő országok és a volt keleti blokk országainak is. A FDI dinamikus növekedése magasabb termelékenységet honosított meg. Kialakult egy globális értéklánc (global value chane, GVC), ahol a termelés maga határokon átnyúló folyamattá alakult.

A FDI és az EU integráció kiterjedése nem vezetett a CEE országok felzárkózásához, a közeledéséhez. Nőt a GDP, de a termelékenység nem közeledett. Kialakult egy duális gazdaság. A GVC-ben elfoglalt hely meghatározza a HÉ-ből részesedés mértékét. A GVC-be a bekapcsolódást a bérkülönbségek vezénylik. A tudás és innováció a fejlettebb országokhoz kötődik és az a tulajdoni körön belül marad, nincs spillover hatás. A külföldi tulajdonú vállalatok mellett a hazai tulajdonú vállalati szektor felzárkózása elmaradt.

A kutatásunk az Eurostat FACTS adatait, valamint a magyar feldolgozóipar 1724 vállalatának pénzügyi, foglalkoztatási, képzettségi adatainak elemzésére épül.

Legfontosabb tézisek:

a FACTS adatok alapján a termelékenységben a felzárkózás nem igazolható, sem a gazdaság egészében, sem a feldolgozóiparban az EU 15, Eu 13, V4, és Hu adatai alapján.

A hazai feldolgozóipar erősen szegmentált, a termelékenységi differenciák alapján kettősen duális szerkezetű. A négy csoport teljesítményben szignifikánsan különbözik egymástól.

A panelregressziós elemzések alapján összességében a külföldiek nagyobb termelékenysége a magas bérű külföldiek csoportjából ered.

A fundamentális tényezők kevésbé magyarázzák a vállalati differenciákat.

A négy csoport teljesítményét más-más tényezők magyarázzák, igazolva a feldolgozóipar vállalatának szegmentáltságát.

A külföldiek magas bérű legtermelékenyebb csoportja nem jelent hajtóerőt a magyar gazdaságban.

Következtetések: mit lehet és kell tenni a felzárkózásért? Lehetséges irányok összefoglalása.

A MAGYAR KKV-K TERMÉK-/SZOLGÁLTATÁSINNOVÁCIÓINAK EREDMÉNYESSÉGÉT MEGHATÁROZÓ VÁLLALATI KOMPETENCIÁK MODELLEZÉSE ÉS EMPIRIKUS ELEMZÉSE

Szerzők:

Rideg András | Sipos Norbert | Lukovszki Livia

A mikro-, kis- és középvállalati (KKV) szektor vállalkozásai szűkös erőforrásokkal rendelkeznek, melynek következtében az innoválni kívánó vállalkozások esetében elengedhetetlen az innováció eredményességét leginkább elősegítő tényezők azonosítása. A szerzők a termék-/szolgáltatásinnováció erőforrás alapú koncepcionális modelljének megalkotására alapozva vizsgálják a magyar KKV szektorban az innovációt lehetővé tevő vállalati erőforrások és képességek, valamint a vállalati innovációs aktivitás hatását a tényleges termék-/szolgáltatásinnovációs teljesítményre.

Az elméleti megalapozást, modellalkotást és hipotézis-kitűzést követően empirikus kutatási eredmények bemutatására kerül sor. Az 1 069 magyar KKV vizsgálata leíró statisztikai eszközök és a bináris logisztikus regresszió módszertana segítségével történt.

Az eredmények azt mutatják, hogy az innovációt megalapozó közvetett tényezők közül (1) a gazdasági és innovációs együttműködések száma, valamint a pénzügyi menedzsment területén (2) a pénzügyi kimutatások/indikátorok alkalmazása bírnak pozitív hatással a termék-/szolgáltatásinnováció eredményességére. A közvetlen innovációs aktivitások esetében szintén két tényező, (3) a termékújításokkal foglalkozó kutatás-fejlesztési tevékenység, valamint (4) a technológia újdonsága és a technológiai újításokkal összefüggő kutatás-fejlesztési tevékenység gyakorolnak pozitív hatást a termék-/szolgáltatásinnováció eredményességére.

A kutatás újdonságát egyrészt a KKV termék-/szolgáltatásinnováció erőforrás alapú koncepcionális modelljének megalkotása adja, másrészt újabb empirikus tapasztalatokkal szolgál az innováció gyakorlatáról. Emellett az összefüggések gyakorlati szempontból is jelentősek a KKV fejlesztés/-menedzsment területén.*

KOCKÁZAT ÉS CSŐDJOG – A KISEBB VÁLLALKOZÁSOK JOGGAZDASÁGTANA

Szerző:

Szalai Ákos

Az előadás elsősorban kérdése, hogy mi az a fő különbség, amely a kisebb és a nagyobb vállalkozások működésének (esetleges) eltérő jogi kezelését (és esetleg eltérő finanszírozását) indokolhatja. A fő állítás:

a menedzsment és a tulajdonosi funkció egybecsúszása. (Ebbe, ebben az esetben talán van értelme tulajdonosról beszélni – hiszen nagyobb vállalkozások esetében ez jogilag, és közgazdaságilag is értelmetlen, illetve erősen félreértett fogalom.)

a döntéshozó (tulajdonos-menedzsment) erősebb kockázatkerülése.

(A „méret” ezeknek jó proxyja, de nem önmagában meghatározó.)

Ezek miatt a sajátosságok miatt sok gazdasági dilemmát másként válaszolnak meg a különböző vállalatok. Ugyanarra a jogi szabályozásra is eltérően reagálhatnak – ez pedig, akár eltérő jogi keretek kialakítását is indokolhatja. A jogi keretek elemzésekor azonban figyelemmel kell lenni arra, hogy eltérést nem csak a jogszabályok, hanem a jogalkalmazás is okozhatnak.

A jogszabályok eltérésére – különösen a kockázatvállalásra gyakorolt nyilvánvaló hatása miatt – szép példát szolgáltat(hat) a *csődjog* intézménye. Az előadás ezen a ponton elsősorban a csődjognak a vállalati döntésekre gyakorolt hatását tekinti át – azt, hogy e szabályok miként befolyásolják azokat különböző kockázati preferenciák mellett. Ennyiben nem a csődjog *ex post* (a már kialakult fizetési nehézségek kezelésére gyakorolt) hatásai, hanem az abból származó ún. *ex ante* (a szerződési partnerek kockázatvállalási hajlandóságát befolyásoló) *ösztönzők* állnak az elemzés középpontjában. Arra is ki kell azonban térni, hogy a csődjog hatásai nem csak a kockázati preferenciáktól, hanem már jogintézmények pontos formájától is függenek, így (i) a korlátolt felelősségtől, illetve a tőkekövetelménytől, és (ii) az elérhető hitelbiztosítékok rendszerétől. A kisebb (más kockázati preferenciákkal rendelkező) vállalkozások eltérő jogi kezelése ezek esetében is megtörténhet.

A jogalkalmazás eltérésére csak kevesebb hely és idő jut itt. A *szerződési jog* példáján épp csak annak illusztrálása történhet meg, hogy egy egységes jogszabály (a Ptk.) szabályai milyen alkalmat adnak arra a bíróságoknak (a jogalkalmazónak), hogy a vállalkozások (a szerződéses partnerek) eltérő helyzetét, eltérő kockázati preferenciáit (kockázatviselő-képességét) figyelembe vegyék. Ilyet láthatunk a 2020-as vírusválsághoz hasonló esetek bírósági kezelésében – abban, ahogyan a bíróságok a felbukkanó szerződési vitákat rendezik.

A HAZAI ÉS A HAZAIVAL ÖSSZEVETHETŐ GAZDASÁGOKKAL RENDELKEZŐ ORSZÁGOK LEGNAGYOBB 500 VÁLLALATÁNAK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

Szerző:

Szendrői Gábor

Amikor kutatók, elemzők és egyetemi emberek a „middle income trap-ról - a középjövedelem csapdájáról” beszélnek, tapasztalatunk szerint főként intézményi oldalról (oktatás, jogbiztonság, intézmények és ehhez hasonló kategóriák) fogják meg a kérdést. Az MGYOSZ és a Concorde MB Partners közös szervezésében megvalósult [Magyar vállalatok'2030 konferencia](#) (sorozat) kapcsán tettük fel magunknak a kérdést: mivel a GDP-t mégiscsak vállalatok és nem intézmények állítják elő, nem lenne-e érdemes a középjövedelem illetve az abból való kilépéssel elért magasabb jövedelem elemzését vállalati oldalról is megközelíteni? Azaz ki lehet-e mutatni magasabb és alacsonyabb egy főre eső GDP-vel rendelkező országok nagyvállalati szerkezetében különbségeket és lehet-e következtetéseket levonni ezekből az elemzésekből arra nézve, hogy hogyan kell alakulnia a vállalkozásoknak, ha egy ország a közép-jövedelem csapdáját akarja elkerülni?

Javasolt módszer az egyes országokban megjelenő és publikusan elérhető „500 legnagyobb helyi vállalat” listák elemzése és értékelése.

Fő kérdések, melyre az elemzés során válaszokat keresünk:

Mutatható-e ki lényeges különbség a top 500-as listákban részt vevő helyi és nemzetközi vállalatok száma között?

Milyen különbségek vannak az egyes listák iparági sajátosságai között?

Milyen az egyes országok tőkepiaca a top 500-as listák fényében?

A hazai vállalatok milyen tulajdonosi struktúrában működnek?

Az elemzendő országok: Magyarország, Csehország, Lengyelország, Románia, Balti országok, Írország, Horvátország, Finnország, Görögország, Portugália, Szlovákia és Szlovénia.

Az elemzés végén azt várjuk, hogy tudunk a hazai tulajdonú cégek tulajdonosai és a döntéshozók számára olyan praktikus tanácsokat megfogalmazni, amely a cégek növekedésével és azon belül a hazai GDP növelésével járhat együtt.

Az elemzést a Concorde MB Partners munkatársai fogják elvégezni.

A COVID-19 ELSŐ HULLÁMÁNAK HATÁSA A MAGYAR KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKRA

Szerzők:

Szennay Áron | Timár Gigi

2020 január elején, a közép-kínai Vuhanban betegek egy csoportján új típusú, koronavírus okozta megbetegedést azonosítottak (Sohrabi, C., Alsafi, Z., O'Neill, N., Khan, M., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Losifidis, C., Agha, R.; 2020). A járvány gyors terjedése következtében az Egészségügyi Világszervezet (WHO) 2020 január 30-án nemzetközi szintű egészségügyi vészhelyzetet rendelt el, a vírussal érintett területet pedig karantén alá vonták. Az intézkedések ellenére a vírus ekkorra már megjelent az Európai Unióban is, március 1-jéig pedig csaknem 1400 esetet regisztráltak (WHO). A járvány gyors terjedésére, valamint a halálozások jelentős számára való tekintettel az érintett, zömmel fejlett országokban utazási- illetve adott esetben kijárási korlátozásokat rendeltek el, amely a gazdaságban mind a keresleti, mind kínálati oldalon sokkot okozott.

Kutatásunkban a koronavírus által kiváltott sokk magyar kis- és középvállalkozásokra (kkv) gyakorolt hatásait vizsgáljuk. Elemzésünk fókuszja kettős: (1) egyrészt a COVID-19 egyes ágazatok kkv-ira gyakorolt hatásait, valamint a válságkezelési intézkedéseket (2) másrészt a sokkhatás következtében előrehozott, az üzletmenetet érintő fejlesztéseket, innovációkat vizsgáljuk.

Ugyan evidenciának tűnhet, hogy a COVID-19 negatív hatásai közvetlenül elsősorban a turizmus és a vendéglátás, valamint a humán szolgáltatások szereplőit érintette, azonban a más ágazatokra gyakorolt, akár közvetett hatások kevésbé ismertek. Ezen felül keresleti oldalról a leépítések, a kijárási korlátozások, valamint a járvánnyal kapcsolatos bizonytalanság okozott olyan sokkot, ami jelentős mértékben kihatott a fogyasztási szokásokra.

Az Európai Bizottság digitális gazdaság és társadalom fejlettségét mérő mutatója (Digital Economy and Society Index, DESI) alapján ugyan Magyarországon a szélessávú hálózatokhoz való hozzáférés valamivel az EU-s átlag feletti, a vállalkozások kevésbé integráltak működésükbe a digitális technológiákat (Európai Bizottság; 2020). A COVID-19 jelentette válság a társadalmi távolságtartás (social distancing) ugyanakkor felértékelte a digitális technológiákat, ami a vállalkozások számára lehetőséget kínált a fejlett megoldások adaptálására.

A kutatás kevert módszertant alkalmaz. Eredményeink elsősorban primer adatfelvételen alapulnak, amelynek forrása a Budapesti Gazdasági Egyetem 2020 májusának első felében készült reprezentatív felmérése. A reprezentativitás lehetővé teszi, hogy érvényes és megalapozott következtetéseket fogalmazhassunk meg COVID-19 magyarországi kkv-k egészére gyakorolt hatásait illetően. A primer adatfelvétel alapján megfogalmazott következtetéseket szakirodalmi forrásokkal, statisztikai adatokkal, valamint mérvadó médiumok feldolgozásával egészítjük ki.

Előzetes eredményeink megerősítik, hogy a leginkább érintett szektor a turizmus és vendéglátás, valamint a humán szolgáltatások, azonban a 2020-as évre várt bevételek tekintetében ezen szektorok az átlagtól nem tértek el szignifikáns mértékben. A kis- és középvállalkozások bizakodását mutatja az is, hogy a munkaerő, akár csökkentett munkaidőben való foglalkoztatását részesítették előnyben, míg leépítéshez csak alig 15% folyamodott. Kedvezőtlen eredmény ugyanakkor, hogy a kényszerhelyzet következtében is csak kisebb arányban hajtottak végre digitális vagy más, az üzletmenetet érintő fejlesztést.

Következtetéseinket befolyásolhatja, hogy a primer adatfelvétel 2020 május első felében történt, ezáltal a járvány első hullámának végét illető várakozásokat tükröznek. Ezt a korlátozást a szakirodalom, valamint mérvadó médiumok vonatkozó anyagainak feldolgozásával igyekeztük ellensúlyozni.

Hivatkozásjegyzék

A digitális gazdaság és társadalom fejlettségét mérő mutató, 2019, Magyarországról szóló országjelentés. Európai Bizottság. Elérhető: [itt](#).

Sohrabi, C., Alsafi, Z., O'Neill, N., Khan, M., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Losifidis, C., Agha, R. (2020): World Health Organization declares global emergency: A review of the 2019 novel coronavirus (COVID-19), International Journal of Surgery, (76) pp.71-76, Elérhető: [itt](#).

WHO adatok [itt](#).

AZ ASZIMMETRIKUS VÁLLALATKÖZI KAPCSOLATOK ELMÉLETI ÉS ELEMZÉSI ALAPJAI

Szerző:

Szepesi Balázs

A tervezett előadás célja annak elemzése, milyen tényezők befolyásolják a hosszú távú kapcsolatban álló cégek együttműködéséből származó hozzáadott érték eloszlásának arányát, a kapcsolattal járó kockázatok és kötelezettségek eloszlását.

A gazdasági kapcsolatok egyik meghatározó formája, amikor méretben, a kapcsolati rendszereken belüli pozícióban jelentősen eltérő vállalkozások működnek együtt – ilyenek például a beszállítói, felvásárlói kapcsolatok, az értékesítési platformok, integrátorok szervezte együttműködések (a továbbiakban: aszimmetrikus kapcsolatok).

Az előadás tervezett felépítése

Az aszimmetrikus kapcsolatok elméleti értelmezéseinek áttekintése többek között szerződéselméleti, alkuelméleti alapokon. Avagy milyen többek között intézményi közgazdaságtani, hálózat-elméleti, gazdaságpszichológiai megközelítések lehetnek hasznosak az aszimmetrikus kapcsolatok értelmezése során?

Az aszimmetrikus kapcsolatok elemzési kereteinek bemutatása a szakirodalom alapján. Avagy melyek a vállalkozások és interakcióik elemzésének főbb megfigyelési szempontjai és stratégiái, melyek az aszimmetrikus kapcsolatok elemzéséhez használatos alaphipotézisek, mik az ilyen elemzések főbb normatív motiváció, kutatási kérdései?

Az aszimmetrikus kapcsolatban lévő vállalkozások stratégiai lehetőségeinek és korlátjainak vizsgálata a szakirodalom és hazai esettanulmányok alapján. Avagy hogyan befolyásolják a vállalkozások lehetőségeit, képességeit és motivációit az aszimmetrikus viszonyok? Melyek a vállalkozások továbblépésének lehetséges formái az ilyen kapcsolatokban?

Az aszimmetrikus kapcsolatok gazdasági jelentőségének értelmezése. Avagy - miben és hogyan alakítja az ilyen kapcsolatok komolyan vétele a vállalkozások perspektíváiról, a piaci viszonyok működéséről alkotott képünket? Hogyan befolyásolja a gazdaságpolitika lehetséges mozgásteréről és motiváló erőiről való gondolkodásunkat?

Az előadást megalapozó kutatás az elméleti keretek és a releváns szakirodalom feldolgozása mellett néhány Magyarországon tipikus aszimmetrikus kapcsolatról szóló esettanulmány eredményeire épít.

Ez a projekt kezdő lépése egy szélesebb kutatási projektnek, melynek célja a magyar vállalkozói világ tipikus szereplőinek feltárása, a köztük meglévő kapcsolatok értelmezése, illetve a vállalkozások fejlődési, továbblépési lehetőségeink és korlátjainak megértése.

A projekt kiinduló tézise, hogy a vállalkozások életében, lehetőségeiben sokkal meghatározóbbak az aszimmetrikus kapcsolatok, mint ahogy azt általában gondoljuk. Az aszimmetrikus kapcsolatok gazdasági hatásaként a vállalkozások mozgásterére sokkal kisebb, fejlődési lehetőségeik sokkal zártabbak, mint gondolnánk. Ezt a mozgáster-csökkenést ellensúlyozza az együttműködés teremtette hosszútávú és intenzív kapcsolat adta kiszámíthatóság. Gyakori egyensúlyi kimenet, hogy a kapcsolat kialakította ösztönzők az aszimmetrikus kapcsolatok gyengébb szereplőinek motivációját gyengítik, gazdasági cselekvő- és reagáló képességüket csökkentik.

A MAGYAR KISVÁLLALATOK KOMPETENCIA ALAPÚ ELEMZÉSE DATA ENVELOPMENT ANALYSIS (DEA) MÓDSZER SEGÍTSÉGÉVEL

Szerzők:

Szerb László | Kiss Tibor | Rideg András | Krabatné Fehér Zsófia

A Kis- és Középvállalati Versenyképességi Index (KKVI) az mKKV-k versenyképességét tíz pillér (vállalati jellemző és kompetencia) mentén méri. Ezek az alábbiak: hazai piac és verseny, együttműködés, nemzetköziesedés, humán tőke, kínált termék/szolgáltatás, termelés, értékesítési mód (marketing), online jelenlét, döntéshozatal és adminisztratív rutinok, stratégia. A módszertan 44, esetenként önmagában is komplex változó alapján képes arra, hogy a vállalati szintű versenyképesség eddigieknél komplexebb vizsgálatát tegye lehetővé.

A 2016-2019-ben felmért és a mintát alkotó 5-249 főt foglalkoztató 633 cég nagyjából 73 400 mKKV-t reprezentál, amelyek a magyar gazdaságban a hozzáadott érték kb. 35%-át, a teljes mKKV szektor esetében pedig a hozzáadott érték mintegy kétharmadát állítják elő. A mintabeli vállalatok súlyozott, átlagos versenyképességi pontja egy 0-10-es skálán 4,92, a medián 4,91. A magyar kisvállalatok között ugyanakkor jelentősek a minőségi, versenyképességi különbségek, és a tíz pillér menti konfiguráció is roppant változatos képet mutat.

A jelen tanulmány célja, hogy kapcsolatot találjon a KKVI tíz kompetenciája és a cégek teljesítménye között. A teljesítményt az egy főre jutó árbevétellel, az eszközállománnyal és a növekedéssel mértük. Először is relatíve homogén iparágakat képeztünk és utána faktor elemzés segítségével a kompetenciák két csoportját képeztük. Ezután a k-közepű klaszterelemzéssel csoportokat alakítottunk ki. Mind a kompetenciák mind a csoportok száma iparáganként változik. A Data Envelopment Analysis (DEA) módszerét használtuk ahhoz, hogy a cégek hatékonyságát a potenciális termelési lehetőségek határon levő benchmark cégekhez viszonyítsuk. A fix skáláhozadék feltételezése mellett is meglehetősen nagyszámú hatékony céget találtunk, ami azt mutatja, hogy a kompetenciák mentén domináns konfigurációk nem igazán vannak a magyar kisvállalatok körében. A másik, meglepő megállapítás, hogy a kisebb méretű cégek szignifikánsan hatékonyabbak, mint a nagyobbak azaz a kompetencia hatékonyság és a versenyképesség között egy negatív kapcsolat található. Ez azt jelenti, hogy a kisebb cégek hatékonyabban használják ki kompetenciáikat, amivel a kisebbség hátrányait legalábbis részben, kompenzálni tudják.

A MAGYARORSZÁGI KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÖKOLÓGIAI LÁBNYOMÁNAK BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐI – EGY EMPIRIKUS VIZSGÁLAT

Szerzők:

Szigeti Cecília | Szennay Áron | Radácsi László

Az ökológiai lábnyom napjaink talán legnépszerűbb fenntarthatósági mutatója (Málovics; 2020). A mutató népszerűségét két tényező indokolja. Egyrészt a koncepció egy területi egység időszaki erőforrás-felhasználásához és annak semlegesítéséhez szükséges földterületet összegzi, ami könnyű összevethetősége következtében jól kommunikálható. Másrészt mivel tudományos igényességgel meghatározható a fenntarthatónak tekinthető ökológiai lábnyom felső határa, azaz a Föld eltartóképessége, így a terület *fenntarthatósága* is megítélhető.

Az ökológiai lábnyom koncepció alapjait Mathis Wackernagel és William Rees (Wackernagel, M., Rees, W.; 1996), míg a vállalati számításokat Nicky Chambers és szerzőtársai (Chambers, N., Simmons, C., & Wackernagel, M.; 2000) dolgozták ki. A vállalkozások igényeire reflektálva több, ingyenes és egyszerűen kitölthető online kalkulátor érhető el, viszont ezek megbízhatósága még egyszerű működési modellt követő vállalkozások esetében is meglehetősen alacsony (Harangozó, G., Szigeti, C.; 2017). Részletesebb, de a kis- és középvállalkozások (kkv) esetében rendszerint elérhető adatokból azonban a lábnyom nagysága jó pontossággal meghatározható (Szigeti C., Szennay Á., Lisányi Endréné Beke J., Polák-Weldon R.J., Radácsi L.; 2019).

A kutatás a kkv-k ökológiai lábnyomára ható tényezőket vizsgálja. Kiinduló modellünk szerint a lábnyom nagyságát három tényező együttesen határozza meg. Ezek (1) a külső szabályozási környezet (például az adók és támogatások adminisztratív követelményei), (2) a vállalkozás saját belső szabályozása, működése (például támogatják-e a kerékpáros munkába járást), valamint (3) a munkavállalók egyedi felelőssége.

A tanulmány kevert módszertant alkalmaz, amelynek során a kutatás korábbi fázisának (Szigeti C., Szennay Á., Lisányi Endréné Beke J., Polák-Weldon R.J., Radácsi L.; 2019) eredményeit is felhasználtuk. Eredményeink egy része személyes, vezetői interjúk eredményein alapulnak, melyet primer adatfelvétellel, saját fejlesztésű online ökológiai lábnyom kalkulátorban¹ szereplő kkv-k adataival egészítjük ki.

Előzetes eredményeink azt mutatják, hogy a vizsgált vállalkozások ökológiai lábnyomát alapvetően a vállalkozás tevékenysége és a működési modellje határozza meg, amely egy bizonyos intervallumon belül a nyereségesség fenntartása mellett csökkenthető. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy az iparági adottságok mellett jelentős a szerepe az ügyvezető környezetvédelemmel kapcsolatos attitűdjeinek és a munkavállalók egyéni felelősségvállalásának is. A tapasztalataink alapján egyes vezetők időt- és pénzt fordítanak a felhasznált erőforrások csökkentése érdekében (pl. automatizálják a klímaberendezést, folyamatosan korszerűsítik a járműparkot stb.), de jelentékeny hatása van a munkavállalók felelősségvállalásának is (például presztízsnak tekintik-e, ha egyénileg autóval járhatnak munkába és vagy-e szelektív hulladékgyűjtőt). Az állami vagy önkormányzati szabályozás szerepe a teljes ökológiai lábnyomon belül csekélynek tekinthető.

Következtetésünk korlátozásai két okból erednek. Egyrészt sem a végzett interjúk, sem az online ökológiai kalkulátor kitöltése nem tekinthető reprezentatívnak sem a magyar kkv-k egészére, sem annak valamely alsokaságára. Másrészt feltételezhető, hogy a kutatásban a *környezetvédelem iránt elkötelezettebb* vállalkozások vettek részt, ami pozitív irányú torzítást eredményez. Mindazonáltal hangsúlyozzuk, hogy jelentős számú kis- és középvállalkozás, azonos módszertan alapján meghatározott ökológiai lábnyomának elemzése nemzetközi szinten is egyedülálló.

¹ Mivel a kalkulátor kitöltése folyamatos, így a konferencián illetve a kapcsolódó publikációban a 2020 augusztus 31 nap végéig beérkezett valid kitöltéseket vesszük alapul.

Hivatkozásjegyzék

Chambers, N., Simmons, C., & Wackernagel, M. (2000). Sharing nature's interest: Ecological footprints as an indicator of sustainability. London, UK: Routledge.
Harangozó, G., Szigeti, C. (2017): Corporate carbon footprint analysis in practice – With a special focus on validity and reliability issues. Journal of Cleaner Production 167, 1177–1183. Elérhető: [itt](#).

Málovics Gy (2020) Ökológiai közgazdaságtan, átalakulás, társadalmi részvétel. JATE Press.

Szigeti C., Szennay Á., Lisányi Endréné Beke J., Polák-Weldon R.J., Radácsi L. (2019): Vállalati ökológiai lábnyom-számítás kihívásai a kkv-szektorban Vezetéstudomány, 50 (7-8) pp. 63-69.

Wackernagel, M., Rees, W. (1996): Our Ecological Footprint - Reducing Human Impact on the Earth. New Society Publishers.

Kiadó:

Iparfejlesztési Közhasznú Nonprofit Korlátolt Felelősségű Társaság

Szerkesztő:

ifj. Becsey Zsolt | Magyar Nemzeti Bank
Czakó Erzsébet | Budapesti Corvinus Egyetem
Katona Klára | Pázmány Péter Katolikus Egyetem
Kutasi Gábor | Nemzeti Közsolgálati Egyetem
Radácsi László | Budapesti Gazdasági Egyetem
Szepesi Balázs | Mathias Corvinus Collegium
Szerb László | Pécsi Tudományegyetem
Virágh Enikő | IFKA

Grafikai tervezés:

Alajbeg Afrodite

Web:

www.ifka.hu

ISSN:

ISBN: 978-615-00-9727-5

