

Pannon Egyetem
Gazdálkodás- és Szervezéstudományi Doktori Iskola



Dániel Zoltán András

**Eszközvásárlásra kapott Uniós támogatások hatása a hazai kkv-k hozzáadott
értékének változására és konvergencia folyamataikra, a 2007-2013-as tervezési
időszakban**

DOI: 10.18136/PE.2016.624

Doktori (PhD) értekezés

Témavezető: Dr. habil. Molnár Tamás PhD

Veszprém

2016

Eszközvásárlásra kapott Uniós támogatások hatása a hazai kkv-k hozzáadott értékének változására és konvergencia folyamataikra, a 2007-2013-as tervezési időszakban

Értekezés doktori (Phd) fokozat elnyerése érdekében

Írta:

Dániel Zoltán András

Készült a Pannon Egyetem Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskolájának keretében.

Témavezető: Dr. Molnár Tamás

Elfogadásra javaslom (igen/nem)
(aláírás)

A jelölt a doktori szigorlaton %-ot ért el.

Az értekezést bírálóként elfogadásra javaslom:

Bíráló neve: igen/nem
.....
(aláírás)

Bíráló neve: igen/nem
.....
(aláírás)

A jelölt az értekezés nyilvános vitáján %-ot ért el.

Veszprém, 2016.
a Bíráló Bizottság elnöke

A doktori (Phd) oklevél minősítése
.....
Az EDHT elnöke

T.A. emlékére

Köszönetnyilvánítás

A doktori értekezésem megírása hosszú évek kutatómunkájának eredménye. Szeretném megköszönni Dr. Molnár Tamás tanszékvezető egyetemi docens Úrnak, témavezetőmnek, aki irányt mutatott a tudományos érdeklődésemnek, szakmai és emberi támogatást nyújtva. Tanácsai és iránymutatásai mind a doktori disszertáció megírása és az odavezető kutatás során, mind az egyetemi oktatás során nagyon hasznosnak és követendőnek bizonyultak.

Szeretném megköszönni továbbá Intézeti Kollégáim és külön a Vállalatgazdaságtan Intézeti Tanszék dolgozóinak segítségét is, akik időt nem sajnálva közreműködtek a doktori disszertációm elkészültében, szakmai tudásukkal támogattak és építő kritikájukkal segítettek munkámat.

Külön köszönet illeti közvetlen Munkatársamat, aki mindvégig hitt a dolgozat elkészültében, biztatásával akkor is mellettem állt, amikor a tervezettnél több akadály merült fel.

Végül hálásan köszönöm Családom támogatását, akik kiegyensúlyozott és nyugodt családi háttérrel biztosítottak doktori disszertációm megírásához.

Tartalom

Kivonat.....	i
Abstract.....	ii
Zusammenfassung.....	iii
1. Bevezetés	1
1.1 A vizsgált téma aktualitása.....	1
1.2 A dolgozat felépítése.....	5
2. Mikro-, kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon és az Európai Unióban	7
2.1 Vállalkozások.....	7
2.1.1 A vállalkozás definíciói	7
2.1.2 A vállalkozások csoportosítása.....	9
2.1.3 Mikro-, kis- és közepes vállalkozások.....	10
2.2 A kis- és középvállalkozások szerepe az Európai Unióban	13
2.2.1 A kis- és középvállalkozások jövője az Európai Unióban.....	15
2.3 Mikro-, kis- és közepes vállalkozások Magyarországon	17
2.3.1 Történeti áttekintés	17
2.3.2 A válság hatása a kis- és középvállalkozásokra.....	21
2.3.3 A kkv-szektor napjainkban	22
2.3.4 A kkv-k súlya, területi eloszlásuk, hozzáadott értékük alakulása.....	25
2.3.5 A hazai kkv-politika áttekintése	36
2.4 A kkv-k finanszírozásának közgazdaság-elméleti háttere és a kapcsolódó elméleti előzmények	44
2.5 Regionális politika az Európai Unióban és Magyarországon	48
2.5.1 Régió, regionalizáció, regionalizmus.....	48
2.5.2 A regionális politika alapelvei	49
2.5.3 Az Európai Unió és Magyarország regionális politikájának rövid áttekintése	51

2.5.4	Az EU regionális politikájának célkitűzései	54
2.5.5	EU célkitűzések	55
2.5.6	Magyarországi regionális politika	56
2.5.7	Magyarországi célkitűzések - Operatív Programok 2014-2020	57
2.6	Az EU kohéziós politikája	60
2.6.1	A kohéziós politika felépítésének fejlődése.....	61
2.6.2	A Lisszaboni Folyamat	61
2.6.3	Kisvállalatok Európa Chartája (2000)	65
2.6.4	Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Program (2001-2005).....	66
2.6.5	Versenyképességi és Innovációs Keretprogram (2007-2013)	67
2.6.6	Támogatások.....	69
2.6.7	Közösségi kezdeményezések.....	72
2.6.8	Gazdasági Versenyképesség és Gazdaságfejlesztési Operatív Programok A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP).....	73
2.6.9	A Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP).....	74
2.6.10	Forrásfelhasználás a 2004-2006-os fejlesztési periódusban	76
2.6.11	Forrásfelhasználás a 2007-2013-as fejlesztési periódusban	78
3.	Az értekezéshez kapcsolódó korábbi vizsgálatok összegzése	80
4.	Kutatási kérdések, a dolgozat hipotézisei és módszertana	83
4.1	Kutatási kérdések	83
4.2	Hipotézisek.....	84
4.2.1	A vállalkozások hozzáadott értékével kapcsolatos hipotézisek.....	84
4.2.2	Konvergenciával kapcsolatos hipotézisek	85
4.2.3	A vállalkozások működési és tökeszerkezeti mutatóival kapcsolatos hipotézisek	86
4.2.4	A vállalkozások humán erőforrásával kapcsolatos hipotézis	87
5.	A GOP 2.1.1./A pályázati kiírások összehasonlító elemzése 2007 és 2010 évek közötti időszakban	88

5.1	A GOP 2.1.1/A kiírás győztes pályázóinak adatbázisa.....	93
5.2	Az adatbázis tisztítása	97
5.3	A vizsgált sokaság általános jellemzői.....	97
5.4	Az adatbázisban szereplő vállalkozások méret szerinti besorolása	99
5.5	A győztes vállalkozások beszámolóadatainak legyűjtése	100
5.6	A jogi, politikai és technológiai helyzet változásának vizsgálata	103
5.7	A gazdasági válság hatásainak figyelembe vétele	104
5.8	A vizsgálat módszertana	106
5.8.1	A vizsgálat során felhasznált változók általános jellemzése	106
5.8.2	A vizsgálati időszakok és intervallumok kialakítása	106
5.8.3	Az egyes hipotézisek vizsgálata során alkalmazott mutatók elméleti háttere	107
5.8.4	A kutatás matematikai-statisztikai háttere	112
6.	Az egyes hipotézisek vizsgálata és eredményei	118
6.1	A vállalkozások hozzáadott értékével kapcsolatos hipotézisek vizsgálata	118
6.1.1	H1a hipotézis	118
6.1.2	H1b hipotézis	122
6.2	Konvergenciával kapcsolatos hipotézisek vizsgálata.....	123
6.2.1	H2 hipotézis	123
6.2.2	H3 hipotézis	125
6.2.3	H4 hipotézis	130
6.2.4	H5 hipotézis	134
6.3	A vállalkozások működési és tökeszerkezeti mutatóival kapcsolatos hipotézisek vizsgálata	135
6.3.1	H6 hipotézis	135
6.3.2	H7 hipotézis	143
6.4	A vállalkozások humán erőforrásaival kapcsolatos hipotézis vizsgálata.....	145
6.4.1	H8 hipotézis	145

7.	A kutatás összegzése, megfogalmazott tézisek.....	148
8.	Az eredmények összevetése a szakirodalmi megállapításokkal	153
9.	Összegzés.....	155
10.	Irodalomjegyzék	156
11.	Mellékletek	178
1.	melléklet: A hozzáadott érték vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák.....	178
2.	melléklet: A profitráta vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák	182
3.	melléklet: A saját tőke jövedelmezőségi vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák	185
4.	melléklet: A befektetett eszköz arányos jövedelmezőségi vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák.....	188
5.	melléklet: A személyi jellegű ráfordítás arányos eredmény vizsgálatához kapcsolódó F-és t-próbák.....	191
6.	melléklet: A relatív illeszkedési hiba számításai	194
7.	melléklet: A befektetett eszköz fedezettségének vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák	195
8.	melléklet: A relatív illeszkedési hiba számításai	198
9.	melléklet: Az elemzés alapjául szolgáló minta részletes adatai.....	200

Ábrajegyzék

1. ábra: Vállalkozások számának alakulása az egyes méretkategóriákban 2008-2014 (db)	13
2. ábra: Foglalkoztatottak számának alakulása az egyes méretkategóriákban 2008-2014 (fő)	14
3. ábra: Vállalkozások hozzáadott értékének alakulása 2008 és 2014 között a különböző vállalati méretkategóriák függvényében (millió euró)	14
4. ábra: Vállalkozói aktivitás és gazdasági fejlettség kapcsolata (GEM kutatás)	20
5. ábra: A kkv-k számának alakulása	24
6. ábra: A kkv-k által létrehozott hozzáadott érték alakulása	24
7. ábra: A működő kkv-k számának megoszlása a régiókban (2012)	25
8. ábra: A működő kkv-k számának megoszlása a régiókban nagyság szerint	26
9. ábra: A kkv-k megoszlása gazdálkodási forma szerint	27
10. ábra: A kkv-k számának megoszlása gazdasági szektorok szerint	28
11. ábra: A kkv-k árbevételének alakulása a régiókban létszám-kategóriák szerint	31
12. ábra: A különböző méretű kkv-k hozzáadott értékének megoszlása a nemzetgazdaság ágazataiban (2012)	34
13. ábra: A piachelyettesítő modell felépítése	45
14. ábra: A piacfejlesztő modell felépítése	46
15. ábra: GVOP-GOP támogatási piramis	78
16. ábra: A GOP 2.1.1/A konstrukció (2008-2010) támogatási intenzitása kistérségek szerint	92
17. ábra: Támogatási adatlap példa	93
18. ábra: Támogatási szerződés nyilvános adatok	94
19. ábra: A nyertes pályázatok címeinek kulcskifejezései	95
20. ábra: A támogatott vállalkozások megoszlása a vállalkozások jogi formája szerint	97
21. ábra: A kkv-besorolás szempontjai	99
22. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása és a változás trendje a hazai kkv-kkal összevetve (2006=100%)	122
23. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása és a változás trendje az EU-s kkv-kkal összevetve (2006=100%)	123
24. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása az egyes méretkategóriákban (deflált adatok) (2006=100%)	125

25. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása az egyes méretkategóriákban (GDP-vel korrigált) (2006=100%)	127
26. ábra: NUTS II. régiók fejlettsége.....	130
27. ábra: Személyi jellegű ráfordítások és a minimálbér változása (2006=100%).....	146

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A kkv-k árbevételének alakulása régiók szerint (2012)	30
2. táblázat: A kis- és középvállalkozások bruttó hozzáadott értéke (2012).....	33
3. táblázat: A kkv-k beruházásai (2012)	36
4. táblázat: Vállalkozások finanszírozási lehetőségei.....	45
5. táblázat: Versenyképességi és innovációs keretprogram (2007-2013).....	68
6. táblázat: A kohéziós politika felépítésének fejlődése 2000-2020.....	71
7. táblázat: GOP 2.1.1/Apályázati kiírások tartalmi összefoglalása.....	91
8. táblázat: A nyertes vállalkozások száma az egyes régiókban.....	96
9. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások régiós megoszlása.....	98
10. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások száma méret és terület szerint	100
11. táblázat: A fogyasztói árindex alakulása (2006=100%)	103
12. táblázat: A GDP változása (2006=100%).....	104
13. táblázat: A vizsgálat során alkalmazott jövedelmezőségi és hatékonysági mutatószámok jelölése és számítási módja.....	109
14. táblázat: A vizsgálat során alkalmazott tőkeszerkezeti mutatószám jelölése és számítási módja.....	111
15. táblázat: Hozzáadott érték alakulása a vizsgált intervallumokban	118
16. táblázat: Hozzáadott érték alakulása vállalkozási méret szerinti bontásban.....	119
17. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete.....	124
18. táblázat: A magyarországi kkv-k hozzáadott érték változásának trendegyenlete...	124
19. táblázat: Az uniós kkv-k hozzáadott érték változásának trendegyenlete.....	124
20. táblázat: A különböző méretkategóriákhoz tartozó relatív illeszkedési hibák	126
21. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete (deflált).....	126
22. táblázat: A különböző méretkategóriákhoz tartozó relatív illeszkedési hibák	127
23. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete (GDP korrigált)	128
24. táblázat: A trendvonalak meredekségeinek eltérése	128
25. táblázat: Régiók rangsora egy főre jutó GDP alapján, 2007.....	130
26. táblázat: Vállalkozások megoszlása terület és méret szerint	131
27. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások méret és terület szerinti megoszlása	131
28. táblázat: GOP 2.1.1/A nyertes vállalkozások terület és méret szerinti megoszlása	132

29. táblázat: Vállalkozásokra jutó átlagos támogatás területegységenként (eFt-ban) ..	132
30. táblázat: A régiós fejlettség és az elnyert támogatás átlagos nagyságának kapcsolata a 4 pályázati ciklusban	133
31. táblázat: Egy főre eső GDP és a Hozzáadott érték változási arányának dinamikája közötti kapcsolat vizsgálata	134
32. táblázat: Árbevétel jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált adatok alapján)	136
33. táblázat: Árbevétel jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált adatok alapján).....	137
34. táblázat: Befektetett eszközök jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált adatok)	138
35. táblázat: Befektetett eszközök jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált adatok).....	138
36. táblázat: Saját tőke jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált értékek).....	139
37. táblázat Saját tőke jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték).....	140
38. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált érték)	141
39. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték)	141
40. táblázat: Befektetett eszközök fedezettségének alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált érték)	143
41. táblázat: Befektetett eszközök fedezettségének alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték)	143
42. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban	145
43. táblázat: Átlagos statisztikai állomány és minimálbér idősorainak kapcsolati vizsgálata	147
44. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire	178
45. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire	178

46. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire	178
47. táblázat : Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire	179
48. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire	180
49. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire	180
50. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire	180
51. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire	181
52. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év profitrátájára.....	182
53. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátájára.....	182
54. táblázat: Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év profitrátáira	182
55. táblázat: Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira	183
56. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év profitrátájára.....	183
57. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira	183
58. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző és követő év profitrátájára.....	184
59. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira.....	184
60. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére	185
61. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzeten a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére	185
62. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére.....	185

63. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére	186
64. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére	186
65. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére	186
66. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére	187
67. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére	187
68. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére.....	188
69. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére.....	188
70. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére	188
71. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére.....	189
72. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére.....	189
73. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére.....	189
74. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére.....	190
75. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére.....	190
76. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	191
77. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	191
78. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	191

79. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	192
80. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	192
81. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	192
82. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	193
83. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére	193
84. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére	195
85. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére	195
86. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére	195
87. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére	196
88. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére	196
89. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére	196
90. táblázat: Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére	197
91. táblázat: Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére	197
92. táblázat: Az elemzés alapjául szolgáló minta részletes adatai	202

Kivonat

A mikro-, kis- és közepes vállalkozásokat számosságuk, a nemzetgazdaság összteljesítményére gyakorolt hatásuk, továbbá a foglalkoztatásban betöltött szerepük miatt, a kutatások és a kormányzati stratégiák egyaránt fontos vizsgálati kérdésévé teszik. A direkt és indirekt támogatások széles spektruma igyekszik a vállalkozásokat növekedési pályára állítani, elősegíteni fejlődésüket és felzárkózásukat.

A disszertáció a hazánkban uniós társfinanszírozás révén támogatott mikro-, kis- és közepes vállalkozásokat vizsgálja, abban a tekintetben, hogy a szektor részére nyújtott támogatások mennyire szolgálják hatékonyan a fent említett célok elérését. A kvantitatív adatokra támaszkodó kutatásalapja, a 2007-2013-as támogatási időszak legtöbb elnyert pályázóval rendelkező gazdaságfejlesztési pályázata, a nyertes társas vállalkozások adatbázisát a szerző kiegészítette az egyes vállalkozások, finanszírozást megelőző és követő időszakok beszámoló adataival.

A pályázati- és beszámolóadatokra támaszkodva igazoltam, hogy az elnyert források pozitív hatásaként, a vállalkozások hozzáadott értéke növekedett, és ez a pozitív hatás a nemzetgazdaság többi mikro-, kis- és közepes vállalkozásához képest is dinamikusabb növekedést mutatott. Megalapozott feltételezésnek bizonyult, hogy az elnyert források hozzájárultak a mikrovállalkozások hozzáadott értékének, a többi vállalkozáshoz (kis- és középvállalkozások) viszonyított, dinamikusabb növekedéséhez. A kutatás eredményei alapján – a 2008-as válság hatását is kiszűrve - megfogalmazható lett, hogy az elnyert forrás javítja a jövedelmezőséget és bár rontja a tőkeszerkezeti mutatókat, nem teszi instabillá a vállalkozásokat. Kimutattam továbbá, hogy az elnyert forrásoknak pozitív hatása volt a régiók közötti fejlettségbeli különbségek csökkentésére.

Abstract

Their cardinality, their effect on the overall performance of the national economy, and their impact on the labour market make the micro, small and medium-sized enterprises an equally important study issue for research and for government strategies. The wide spectrum of direct and indirect subsidies is trying to put businesses on the growth path, help their development and catching up.

This Ph.D thesis examines the micro, small and medium-sized enterprises in our country supported under EU co-financing in terms of how subsidies in this sector effectively serve the attainment of the above mentioned objectives. The research uses quantitative data related to the economic development tender with the most winning candidate in the 2007-2013 funding period. To the winner corporations database the author added data from the financial statements of the individual companies reported before and after the funding.

Based on data from the tender and from the financial statements of the companies, I proved that as a positive impact of the funds gained, the added value of the enterprises has increased, and this positive effect showed a dynamic growth in comparison with the rest of the micro, small and medium-sized enterprises from the national economy. It proved to be a well-founded assumption, that the won funds contributed to the more dynamic growth of the added value in case of the micro-enterprises in comparison with other businesses (small and medium-sized enterprises). Based on the results of the research – after eliminating the effects of the financial and economic crisis – can be formulated that the awarded funds improve profitability, and even if they have a negative impact on the capital structure indicators, they don't make the enterprises unstable. I established also, that the awarded funds had a positive effect on the reduction of disparities in development between regions

Zusammenfassung

Die Kleinst-, Kleine- und Mittelgroße Kapitalgesellschaften sind wegen ihrer hohen Zahl, wegen ihrer Auswirkung auf die Gesamtleistung der Volkswirtschaft und ihrer Rolle bei der Beschäftigung ein wichtiges Thema von Erforschungen und Regierungsstrategien. Ein breites Spektrum direkter und indirekter Subventionen trägt zum Wachstum der Unternehmen bei, fördert ihre Entwicklung und Konvergenz.

Diese Dissertation untersucht die Kleinst-, Kleine- und Mittelgroße Kapitalgesellschaften, die in Ungarn von EU-Kofinanzierung unterstützt werden, inwieweit die Subventionen zur Verwirklichung der oben genannten Ziele beitragen können. Die Forschung basiert auf quantitative Daten einer Ausschreibung der Förderperiode von 2007 bis 2013, wo die meisten erfolgreichen Anwendungen stattfanden. Die Datenbank der Unternehmen wurde vom Verfasser mit den Jahreswirtschaftsberichten der einzelnen Firmen aus der Periode vor und nach der EU-Finanzierung ergänzt.

Ich konnte beweisen, dass die Subventionen positiv auf die Mehrwert der genannten Unternehmen auswirken und sich diese Unternehmen im Vergleich zu anderen Kleinst-, Kleine- und Mittelgroße Kapitalgesellschaften viel dynamischer entwickelt haben.

Wir könnten aufsetzen anhand von das Ergebnis der Forschung – ausfiltern der Effekt der Krise 2008 – der abgewonnen Ressourcen verbessert die Rentabilität. Obwohl es verschlimmert die Eigenkapitalüberdeckung, aber nicht berietet kippelig die Unterfangen. Sowie Ich habe demonstriert die abgewonnen Ressourcen habe positive Effekt on der Reduzierung das Wachstum des Unterschied zwischen der Regionen.

1. Bevezetés

1.1 A vizsgált téma aktualitása

A hazai kis- és középvállalkozások (a továbbiakban: kkv-k) a rendszerváltást követő években, jellemzően a kevés tapasztalattal bíró, az üzleti folyamatokkal kevésbé tisztában lévő vállalkozásokból, mára olyan önálló szektorrá váltak, amelyek elkezdtek csökkenteni lemaradásukat az Európai Unió kisvállalkozóihoz képest. A statisztikák szerint a kis- és középvállalkozások aránya az összes vállalkozáson belül 99,9%. Alkalmazottaik aránya az összes vállalkozás 74,1%-a, miközben az összes vállalkozás árbevételének csupán 58,7%-ával, a hozzáadott érték 54,5%-ával rendelkeznek, és export értékesítésük aránya is csak 25,2% (www.ksh.hu alapján). A hazai kkv-k jövedelemtermelő képessége azonban mindössze egytizede az EU-28-ak átlagának. A vállalkozásoknak csupán 20-22%-a hitelképes, miközben az Unió egészében ez az arány 70-85%-os.

A kis- és középvállalkozások helyzete, fejlesztési lehetőségeik világszerte foglalkoztatják a kutatókat, gazdaságfejlesztőket és kormányokat egyaránt. A kutatások egyik központi témája a vállalkozások növekedési pályája, illetve a fenntartható fejlődés (Kaplinsky-Readman, 2001). A fenntartható növekedés egyik zálogaként a kkv-k exportképességét jelölik meg. Különböző modellek készültek és készülnek a kkv-k fejlesztésével kapcsolatban, mind Európában, mind a világ többi részén. A kutatások arra is kitérnek, milyen döntésekkel lehet az egyes vállalkozások fejlődését elősegíteni (Kameyama, 2001). A kutatók egyetértenek abban is, hogy a fejlődő országokban a nemzetgazdaságok egyik kitörési pontja a kkv-szektor fejlesztése (Humphrey, 2002).

Az Európai Unióban, illetve a csatlakozni kívánó országokban egyaránt központi kérdés a kkv-szektor vállalkozásainak helyzetbe hozása. Az Unió szerepét fontosnak tartják mind a közvetlen, mind pedig a közvetett fejlesztési eszközök alkalmazása tekintetében, prioritásként kezelik a fejlődő országok kis- és középvállalkozásainak támogatásában (Dallago, 2010; Potter et al 2010). Úgy gondolják, ez az egyik lehetőség arra, hogy a 2004-ben és az ezt követő években csatlakozott tagállamok, valamint a csatlakozási tárgyalásokat folytató országok gazdaságai felzárkózzanak az uniós átlaghoz. A már csatlakozott tagállamok gazdaságával, és az egyes országokban a kkv-szektor

fejlesztésével foglalkozó kutatók, gazdaságfejlesztők, gazdaságpolitikusok elsődleges elemzési területe az uniós források hatékony felhasználása, az egyes területek abszorpciók képességeinek növelése (Oprescu et al, 2013). A korábban csatlakozott tagállamok már túl vannak az uniós források hatékony, vagy kevésbé hatékony felhasználásával kapcsolatos tanulási folyamaton, ezzel szemben az újonnan csatlakozott tagállamok ezekből a tapasztalatokból igyekeznek tanulni, a jó gyakorlatok átvételével (Fröhlich-Dokics, 2012). A csatlakozni kívánó országok esetében a helyi rendszerek szintre hozatala a cél, elősegítve a csatlakozási folyamat felgyorsítását, majd a későbbiekben a kkv-szektor felzárkóztatását (Reeves, 2006).

Az uniós politika, a jogszabályi harmonizáción, és az adminisztrációs terhek csökkentésén túlmenően közvetlen (közvetlenül a vállalkozások részére nyújtott anyagi eszközök) és közvetetten (fejlesztő szervezeteknek, inkubátorházaknak, klasztereknek nyújtott anyagi eszközök) is igyekszik a kkv-szektor helyzetbe hozni.

A közvetett anyagi támogatások között két markáns irányt tudunk megkülönböztetni, a szakirodalom és a fejlesztési politika tekintetében. Az egyik vonal a kis- és közepes vállalkozások összefogására, a közös fejlesztések megvalósítására helyezi a hangsúlyt. Az Unió klaszter-politikája elsősorban az egy ellátási lánc mentén szerveződő, vagy valamely földrajzi területhez kapcsolódó klaszterbe tömörülő vállalkozásokat támogatja (Raines, 2000). A beszállítói láncok mentén szerveződő klaszterek támogatásának egyik legfontosabb célja, hogy a nagyvállalatok beszállítói hálózatát helyzetbe hozza, ezáltal a jellemzően kkv-szektorhoz tartozó beszállítók magasabb technológiai szintre léphetnek, és jelentősen javulhat az exportteljesítményük (Ceglie-Dini, 1999). A klaszteresedési folyamat hasonlóan pozitív hozadéka a klasztertag-vállalkozások kooperációból adódó innovációs teljesítményének javulása, ami elősegíti fennmaradásukat és fenntartható növekedésüket (Birkner, 2010).

A közvetett anyagi támogatások másik nagy csoportja az Unió indirekt (adminisztrációs teher, telephely, menedzsment-eszközök) támogatási rendszeréhez kapcsolódik. Az irányzat képviselői közvetlen dotáció helyett, az üzleti inkubációs lehetőségeket tartják a fejlődés zálogának (Stefanovic et al, 2008). Hazánkban a közvetett támogatásokkal kapcsolatos kutatások kiemelik, hogy a piac szerepe kulcsfontosságú az életképes vállalkozások működésében, és nem piachelyettesítő közvetlen támogatásokra, hanem piacfejlesztő inkubációs folyamatokra van szükség (Bajmócy, 2007). Az üzleti inkubáció

tehát kulcsszerepet játszhat – ha nem is oldja meg a szektor problémáit – a vállalkozások életképesebbé válásában, a jól működő támogatói hálózat hozzájárulhat ahhoz, hogy a kkv-szektor vállalkozásai nagyobb túlélési eséllyel álljanak helyt a piacon (Szabó, 2006).

Abban mindannyian egyetértenek, hogy a kkv-szektor fejleszteni kell, hiszen vállalkozásainak számossága, a foglalkoztatottak száma, valamint hozzájárulása a nemzetgazdaság teljesítményéhez alátámasztja a támogatások szükségességét.

A 2007 és 2013 közötti időszakban a Nemzeti Stratégiai Referenciakeret közel egyharmada volt hivatott közvetlenül a Gazdaságfejlesztési Operatív Programon keresztül a vállalkozásokat támogatni. Ezen belül is kiemelt szerepet kaptak a kkv-k.

A 2007-2013-ig tartó tervezési ciklus végén, a 2014-2020-as tervezési ciklus elején kiemelten fontosnak tartom annak kutatását, hogy a mikro-, kis- és közepes vállalkozások részére adott vissza nem térítendő támogatások hatása hogyan mérhető, illetve hogy a támogatások hogyan hasznosultak.

Ennek megfelelően én is kulcsfontosságúnak érzem a szektor támogatását, ezért választottam disszertációm központi témájának a fejlesztési források hasznosulását. A vizsgálataimat igyekeztem olyan aspektusból lefolytatni, ami újdonságnak számít annak ellenére, hogy Európa szerte napi szinten jelennek meg a források hasznosulásával kapcsolatos kutatások, elemzések. A területet jellemző főbb kutatások elsősorban a pályázati rendszer működése, mint lehetséges akadály felől közelítik meg az egyes térségek forráslelő-képességét (Zaman-Cristea, 2014; Nagy, 2010 és 2013). A finanszírozás közvetlen hatásait vizsgáló kutatások pedig, általában makroszinten elemzik a támogatások hatását, az egyes finanszírozott vállalkozásoknál okozott hatásokat ritkán, vagy csak kvalitatív kutatásokkal igyekeznek azokat alátámasztani (Demeter, 2009; Kállay, 2014).

Dolgozatomban arra igyekszem választ találni, hogy egy – négy évet átölelő – pályázati ciklus nyertes társas vállalkozásai számára kifizetett támogatási összeg hogyan hasznosul, kimutatható-e pozitív változás a kifizetett összeg és a vállalkozás későbbi eredményei között.

Vizsgálatom során igyekszem egy olyan, kvantitatív elemekre támaszkodó kutatást megvalósítani, amely az elnyert pályázati forrásokhoz a megvalósítást követő időszakban

az egyes vállalkozások beszámoló adatain keresztül számszerűsíthető gazdasági teljesítményt rendel. A kutatás legnagyobb újdonságtartalma az, hogy nem a makroszintű adatokból igyekszik következtetni a szektor egyes vállalkozásainak működésére, hanem az egyes vállalkozások teljesítményét és a pályázati forrás teljesítményváltozásra gyakorolt hatását mutatja ki, és ezek után aggregálja. Így terveim szerint a dolgozat tézisei javítani tudják majd a vállalkozások számára nyújtott közvetlen EU-s és más állami források hatékony elosztásának szempontjait.

Az egyes vállalkozásokra gyakorolt hatásokon túlmenően arra is igyekeztem választ találni, hogy a milyen kapcsolat mutatható ki a támogatási források és egy adott NUTS II. régió vállalkozásainak teljesítménye között.

1.2 A dolgozat felépítése

Dolgozatom első felében a témához kapcsolódó fogalmakat, korábbi kutatási eredményeket, előzményeket foglalom össze.

Ismertetem a fejlesztésekkel, finanszírozásokkal kapcsolatos főbb elméleti kutatásokat, modelleket, illetve a vissza nem térítendő támogatásokkal kapcsolatos kritikákat és a kapcsolódó kockázatokat is nevesítem.

A vállalkozások definícióján túlmenően, jogszabályok alapján, lehatárolásra került a kkv-szektor, mint kutatandó terület. Ismertetem a szektor tágabb és szűkebb gazdasági környezetét, valamint a kutatni kívánt vállalkozások főbb gazdasági ismérveit. Ennek megfelelően kitérek a kkv-k hazai és uniós gazdasági és demográfiai jellemzőire, ezek időbeli változására. Célom, hogy átfogó képet adjak a későbbiekben elemzett vállalkozások, valamint a szektor helyzetéről.

A szektor bemutatása után az Unió és Magyarország kkv-kkal, felzárkóztatással kapcsolatos törekvéseit, eredményeit ismertetem, hiszen a kisvállalkozások fejlődésén túl az egyes regionális különbségek csökkentése is az uniós politikák központi eleme.

A téma gazdaságpolitikai vizsgálata során bemutatom milyen folyamatok zajlottak és zajlanak 2004 óta Magyarországon és az Európai Unióban a kkv-kkal kapcsolatos direkt és indirekt módon történő felzárkóztatással kapcsolatban.

Munkám második részében ismertetem a kutatási kérdéseimet és a kutatási modellt. A kutatási kérdéseimhez kapcsolódó hipotéziseim felvázolása után, bemutatom az elemzett pályázat főbb jellemzőit.

A vizsgált anyag, kutatási adatbázisa során kitérek a megszerzett pályázati alapadatok bemutatására, majd az adatbázis kialakítására és az adatok tisztítására. Bemutatom az adatbázis horizontális bővítését a kkv-besorolásokon át, a felhasználni kívánt beszámoló-adatok kigyűjtésének folyamatáig. Ismertetem a hipotézisek igazolására alkalmazott módszertant, a képzett mutatószámokat, valamint a vizsgálati időszakokat (pályázati évek) és intervallumokat (forráselnyerést megelőző és követő időegységek, vagy azok átlagos értékei).

A hipotézisekhez kapcsolódó vizsgálatok és az eredmények bemutatásával folytatom a gyakorlati kutatás második részét. Itt az eredmények alapján statisztikai módszerekkel igazolom a megfigyelt gazdasági törvényszerűségeket és megfogalmazom téziseimet.

2. Mikro-, kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon és az Európai Unióban

2.1 Vállalkozások

2.1.1 A vállalkozás definíciói

A francia eredetű, eredetileg közvetítőt, kapcsolatteremtőt jelentő vállalkozó kifejezést a történelem folyamán sokan sokféleképpen igyekeztek definiálni, körbeírni. A középkorban a vállalkozó szó hangsúlya jellemzően nagyobb volumenű munkák koordinálásán, irányításán volt. A vállalkozó következő jellemzője, amely új keretet adott a tevékenységének, a kockázat volt. Cantillon 1725-ben kockázatvállaló tevékenységet végzőként jellemezte a vállalkozót.

Beaudeau 1797-ben már tulajdonnal rendelkezőként is jellemezte az eddigi irányító és kockázatviselő tulajdonságok mellett. Az 1800-as évek elején Say elhatárolta a vállalkozói nyereséget a tőkenyereségtől. Az 1800-as évek végén Walker már elkülönítette azokat, akik a befektetett tőkéjük nyomán részesednek a tevékenység hasznából, és azokat, akik vezetői, menedzseri képességeiket kamatoztatva jutnak haszonhoz. Schumpeter 1934-es definíciója szerint *„a vállalkozó újít és még ki nem próbált technológiákat fejleszt ki”* (Shumpeter, 1980a, 1980b).

Drucker (1993) szerint a vállalkozó maximálisan törekszik a lehetőségek kihasználására, Shapero (1975) kiemeli a vállalkozó kezdeményező készségét és a kudarc kockázatának vállalását. Hisrich 1985-ös definíciója szerint: *„a vállalkozás valami új és értékes dolog létrehozásának folyamata, amelyben a vállalkozó biztosítja a szükséges időt és erőfeszítést, vállalva a várható pénzügyi, pszichikai és társadalmi kockázatot, és megkapja a folyamat révén keletkező anyagi és személyes megelégedettséget nyújtó elismerést”* (Hisrich-Peters, 1991).

Látható tehát, hogy a vállalkozó definíciója a 20. század harmadik negyedéig elsősorban az embert és az általa végzett tevékenységet helyezte a középpontba. Ennek megfelelően, a korok változásával más és más definíciórészlet kapta a hangsúlyt. A vállalkozó és a vállalkozás napjainkban összemosódó fogalmak. A Magyar Tudományos Akadémia kézisztára (2004) szerint a vállalkozás: *„az a cselekvés, hogy valaki vállalkozik*

valamire; az a munka, amelyre valaki vállalkozik; jövedelmet biztosító termelő vagy szolgáltató gazdasági egység, forma létrehozására, fenntartására irányuló tevékenység.”

A Vállalkozók Országos Szövetsége 1993-as definíciója szerint: *„vállalkozónak Magyarországon az tekinthető, aki magántőkéjét kockáztatva, piaci körülmények között, gazdasági tevékenység eredményeként adózott jövedelemre tesz szert”* (Szirmai, 2005).

Vecsenyi (2009) szerint *„a vállalkozásban kulcsszerepet játszik a vállalkozó személy, aki felismer egy üzleti lehetőséget, és kihasználására létrehoz vagy átalakít egy vállalkozási szervezetet, vállalva az ezzel együtt járó kockázatot a várható szakmai, piaci, pénzügyi, társadalmi és egyéni siker reményében.*” Ezen vállalkozási folyamaton belül fel kell ismerni az üzleti lehetőséget, létre kell hozni vagy átalakítani és működtetni kell egy gazdasági szervezetet, értéket kell teremteni, mindezt úgy, hogy ez a társadalom számára elfogadható legyen (Vecsenyi, 2003).

Timmons-Spinelli (2003) szerint a *„vállalkozás egy gondolkodási és cselekvési mód, amely lehetőség-orientált, megközelítésben holisztikus, és az irányítás (vezetés) által egyensúlyba hozott”.*

Az Európai Unió által 2003-ban „Vállalkozás Európában” címmel kibocsátott Zöld Könyv szerint *„a vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást, és/vagy az innovációt józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalaton belül.”* A definícióban megjelenő vállalat kifejezés a hétköznapi nyelven gyakran a vállalkozás szinonimájaként jelenik meg. Ennek ellenére több elemzés (Ács et al, 2003; ec, 2011) igyekszik hangsúlyozni a különbségeket. A szakirodalom szerint a vállalkozás jelenti magát a gazdasági tevékenységet, míg a vállalat a vállalkozás szervezeti keretként jelenik meg.

A magyar elemzésekben, jogszabályokban, KSH adatokban a vállalkozás szó egyfajta gyűjtőfogalomként jelenik meg. Ezt használják a gazdasági társaságokra, szövetkezetekre, valamint az egyéni vállalkozásokra (Kállay-Imreh, 2004). Szerb (2004) kritizálta ezt a gyakorlatot, ő is a szervezet, valamint a tevékenység különbségeivel szorgalmazta a két fogalom szétválasztását.

Chikán (2004) értelmezésében a vállalkozás nem más, mint üzleti tevékenység, a vállalat pedig ennek a szervezeti kerete.

Az ellentmondás feloldására Román (2002, 2003) a gyűjtőfogalom kiváltására a kisvállalat elnevezés használatát szorgalmazta.

Wennekers-Thurik szerzőpáros (1999) a vállalkozás új definícióját teremtette meg. Ez alapján elmondható, hogy a vállalkozás nem más, mint az egyének megnyilvánulása, melynek során új gazdasági lehetőségeket vesznek észre vagy hoznak létre, új ötletekkel jelennek meg a piacon, és szembeszállnak a bizonytalansággal és más akadályokkal.

Jómagam a vállalkozás alatt olyan, jogszabályok által lehatárolt, szabályozott szervezeti keretek között működő tevékenységet értek, amely középpontjában ***a vállalkozó*** személy áll, ***aki tudásával és egyéb kompetenciáival a rendelkezésére álló erőforrások gazdaságos és hatékony felhasználásával, egy szociotechnikai rendszer irányításával, saját vagy megbízói tőkéjét kockáztatva, profit elérésére törekszik.***

Szociotechnikai rendszernek tekintem tehát a vállalkozást, hiszen emberek és eszközök, mint a termelés élő és holt tényezői vesznek részt a munkafolyamatokban és a hozzáadott érték termelésében.

2.1.2 A vállalkozások csoportosítása

A vállalkozások számtalan szempont alapján csoportosíthatók. Csoportosíthatjuk a vállalkozásokat aszerint, hogy a tulajdonos magánszemély vagy az állami szférából érkező. Ennek megfelelően megkülönböztethetjük a magánvállalkozásokat, ide tartoznak az egyéni vállalkozások, valamint a társas vállalkozások jelentős része. Definiálhatunk szövetkezeteket, ahol jellemzően csoporttulajdonról beszélhetünk. Állami vagy önkormányzati tulajdonban lévő vállalkozások jellemzően olyan területen működnek, ahol az alacsony várható profit miatt a magánszektor nincs jelen.

Csoportosíthatjuk a vállalkozásokat a tulajdonosok száma szerint is, itt a leggyakoribb az egyéni vállalkozás – társas vállalkozás felosztás. Jogi forma szerint az új Polgári Törvénykönyv megkülönböztet személyegyesítő (betéti társaság, közkereseti társaság), valamint vagyonegyesítő (korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság) társaságokat (2013. évi V. törvény).

Ha a vállalkozásokat üzleti szempontból vizsgáljuk, megkülönböztethetünk eltartó vállalkozásokat, ahol a cél a tisztességes megélhetés biztosítása, illetve eladható vállalkozásokat, amik nagy növekedési potenciállal rendelkeznek, így nagy haszonnal értékesíthetők (Vecsenyi, 2009).

A vállalkozásokat megkülönböztethetjük aszerint is, hogy a nemzetgazdasági ágazatok közül a primer, a szekunder vagy a terciér szektorban tevékenykednek. A fenti csoportosítást gondolta tovább Vecsenyi (2009), aki megkülönböztet termelő, kereskedelmi, bérbeadó, valamint közvetítő vállalkozásokat.

Üzleti és működési tapasztalat alapján a vállalkozásokat tekinthetjük hangyáknak (hagyományos mikro- és kisvállalkozások), gazelláknak (dinamikusan növekvő kkv-k), tigriseknek (dinamikusan fejlődő nagyvállalatok) és dinoszauruszoknak (stagnáló nagyvállalatok) (Vecsenyi-Kovach, 1992).

Méret szerinti csoportosításnál megkülönböztethetünk egymástól mikro-, kis-, közepes- és nagyvállalatokat. A csoportosítás alapja lehet a foglalkoztatotti létszám (KSH elemzések), vagy a foglalkoztatotti létszám, az árbevétel és a vállalkozás vagyona (2004. évi XXXIV. törvény).

Dolgozatomban, a kutatási adatbázis összeállítása során, a jellemzően magántulajdonban lévő, vállalati méretét tekintve mikro-, kis-, középvállalkozásokra, ezeken belül a társas vállalkozásokra fókuszáltam.

2.1.3 Mikro-, kis- és közepes vállalkozások

A mikro-, kis- és közepes vállalkozások meghatározására nem létezik az egész világon egységes definíció, ezért ezt minden ország a helyi sajátosságainak figyelembevételével határozza meg. A következő paraméterek figyelembe vételével történik az egyes nemzetgazdaságok vállalkozásainak kategorizálása: alkalmazottak létszáma, az árbevétel, illetve a mérlegfőösszeg (Győri, 2014).

A mikro-, kis- és közepes vállalkozások társadalmi, gazdasági szerepe a világ valamennyi országában jelentős. Az OECD országokban a kkv-k száma az összes vállalkozás mintegy 98%-át teszi ki. Ezen belül a mikrovállalkozások aránya 90% körüli. Létszámarányukon túlmenően a GDP termelésben, valamint a munkahelyteremtésben is jeleskednek. A kkv-

k megítélése minden nemzeti kormány számára egyaránt fontos (OECD 2002a, 2002b), azonban ez mindenhol más és más okokra vezethető vissza (Mészáros-Szirmai, 2001). A leggyakrabban hangsúlyozott szempontok között szerepel a munkahelyteremtés, valamint a munkahelyek megóvása, amely fontos szempont mind gazdasági fellendülés, mind recesszió esetén. Szintén kiemelhető tulajdonságuk, hogy alvállalkozóként, beszállítóként kiszolgálják a termelési- és értékesítési láncokat.

Szerb (2000) kihangsúlyozza a piaci diverzifikációt, valamint az igények rugalmas kielégítését. Szintén fontos szempont a kkv-k versenyélénkítő hatása, valamint a piaci kereslet változásaira dinamikus és rugalmasan reagáló szereplők megléte.

Más területeken, így Magyarországon is, az elmaradott térségek felzárkóztatásában, illetve különböző társadalmi rétegek (nők, kisebbségek, fiatalok) számára nyújthatnak alternatívát alkalmazóként, de elsősorban vállalkozóként (Futó, 2000).

A kkv-kkal foglalkozó jogszabályok, jellemzően a fentebb említett okokra visszavezethetően, minden országban megtalálhatók. A jogszabályok általában definiálják, kategorizálják az adott területen működő kkv-kat és keretet biztosítanak a támogatásukhoz. A keret lehetővé teszi egységes besorolásukat, kategorizálásukat. A szabályozásnak, a kategorizáláson kívül, praktikus okai is vannak: a kkv-knak juttatott különféle támogatások nagyságának meghatározásakor.

A sokszínű szabályozás figyelembe veszi az adott ország gazdaságának sajátosságait. Általánosságban elmondható, hogy ennek ellenére a regulációk számos közös pontot tartalmaznak. Ilyenek például a vállalkozás vagyonára (mérlegfőösszeg), vagy egyéb pénzügyi adatra (például árbevétel) vonatkozó értékhatárok, de sok helyen jelenik meg a foglalkoztatottak száma is. Ezen túlmenően helyi sajátosságként figyelhető meg némely esetben, hogy iparáganként, gazdasági szektoronként különféle határokat rendelnek az egyes mutatószámokhoz.

Az Egyesült Államokban a kisvállalkozások besorolását lehetővé tevő jogszabályt – Small Business Act – 1953-ban hozták. Eszerint két kategória létezik, a kisvállalkozások, valamint a nagyvállalatok. A besorolás alapja a foglalkoztatottak létszáma és/vagy az árbevétel, ez azonban iparág specifikus.

Termelő és bányászattal foglalkozó vállalkozások esetében 500 fő, míg a többi vállalkozás esetében 5 millió dolláros árbevétel a kisvállalkozások besorolásának felső határa. A rendszert a kivételek teszik összetetté, hiszen a jogszabály az iparági szerkezet és sajátosságok alapján megfogalmaz specifikus határokat (például nagykereskedelem esetén a 100 foglalkoztatottat, mezőgazdasági ágazatok esetében 0,75 millió dollárt).

A fenti határokon túlmenően az egyes államok hozhatnak eltérő szabályokat, Virginia államban például azokat tekintik kisvállalkozásnak, amelyek éves árbevétele 10 millió dollár alatti, a létszám nem haladja meg a 250 főt, a vállalkozás értéke pedig a 2 millió dollárt (VSBFA, 2006).

Thaiföldön, Ázsiában gazdasági ágazatok, iparágak szerint történik a besorolás, a mutatószámok iparáganként különböznek. A besorolás megkülönbözteti a feldolgozóipari vállalkozásokat, a kereskedelmi vállalkozásokat, valamint a szolgáltató vállalkozásokat. További szempont a kkv-besoroláskor a foglalkoztatottak száma, valamint a vállalkozás értéke. Az USA-hoz hasonlóan itt sem emelik ki külön a mikro- és a közepes vállalkozásokat.

Szintén Ázsiában, Japánban a foglalkoztatottak száma, a vállalkozás alaptőkéje, valamint a tevékenységi besorolás a csoportosítás alapja. Itt már létezik a középvállalati kategória is (White paper of SME's Japan, 2014).

Az Európai Unióban – és hasonlóan hazánkban is – a kkv-besorolás alapja a mérlegfőösszeg, az éves nettó árbevétel, valamint a foglalkoztatottak száma. Ennek megfelelően mikrovállalkozásnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, ahol a foglalkoztatottak száma nem éri el a 10 főt, és az éves árbevétel nem haladja meg a 2 millió eurót, vagy a mérlegfőösszeg nem haladja meg a 2 millió eurót. Kisvállalkozásnak tekinthető az a vállalkozás, ahol a foglalkoztatottak száma 50 fő alatt marad, és az éves árbevétel vagy a mérlegfőösszeg nem haladja meg a 10 millió eurót. Közepes vállalkozásnak tekintjük azokat a vállalkozásokat, amelyek létszáma legfeljebb 249 fő, és az árbevétel 50 millió euró alatti, vagy a mérlegfőösszeg 47 millió euró alatti.

Mint említettem, a fenti szabályozást vette át Magyarország is, ennek azonban – a hazai vállalkozások méretét figyelembe véve – az a következménye, hogy a hazai vállalkozások 99,9%-a kkv-besorolásba tartozik. Ennek előnye a forráshoz jutásnál a kedvezményezett

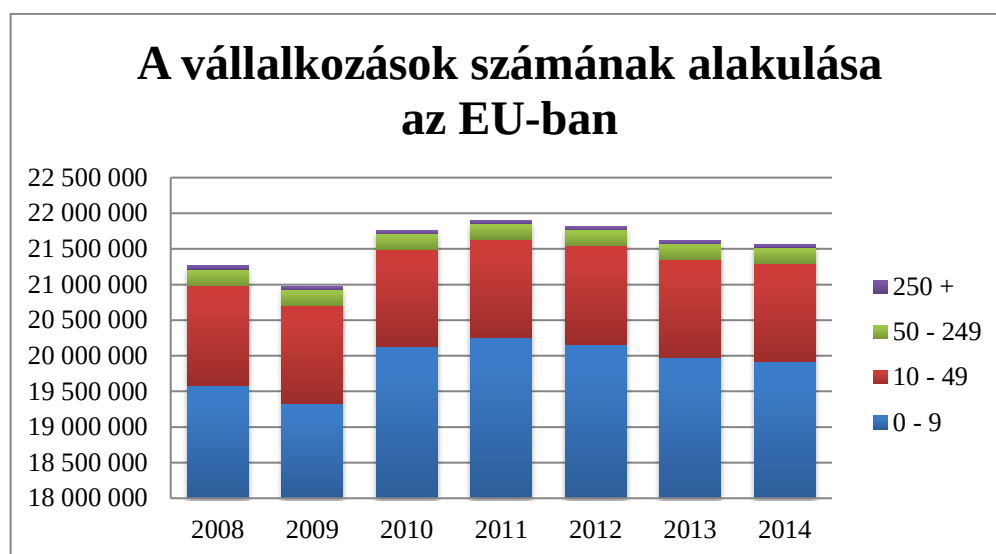
pozíció, hiszen az uniós támogatások jelentős részénél kedvezőbb feltételekkel indulhatnak a kkv-k.

Véleményem szerint az Uniós jogszabályokkal harmonizáló magyar besorolás megfelelő, azonban az értékhatárok és a magyar vállalkozások alacsony árbevétele nincsenek összhangban néhány iparágban. Célszerű lenne itthon is egy iparág-specifikus részszabályozást is megfontolni, ezáltal kialakítható lenne a munkaigényesebb iparágakban egy kedvezményezett vállalkozási csoport, akik a támogatások odaítélésénél a technológiaigényes iparágaknál kedvezőbb pozícióban lennének.

Dolgozatomban a már említettek szerint, a kkv-szektorral kapcsolatos vizsgálatokat végzek, tehát a fenti csoportosításnak megfelelően a legfeljebb 250 főt foglalkoztató vállalkozásokra terjed ki a kutatásom.

2.2 A kis- és középvállalkozások szerepe az Európai Unióban

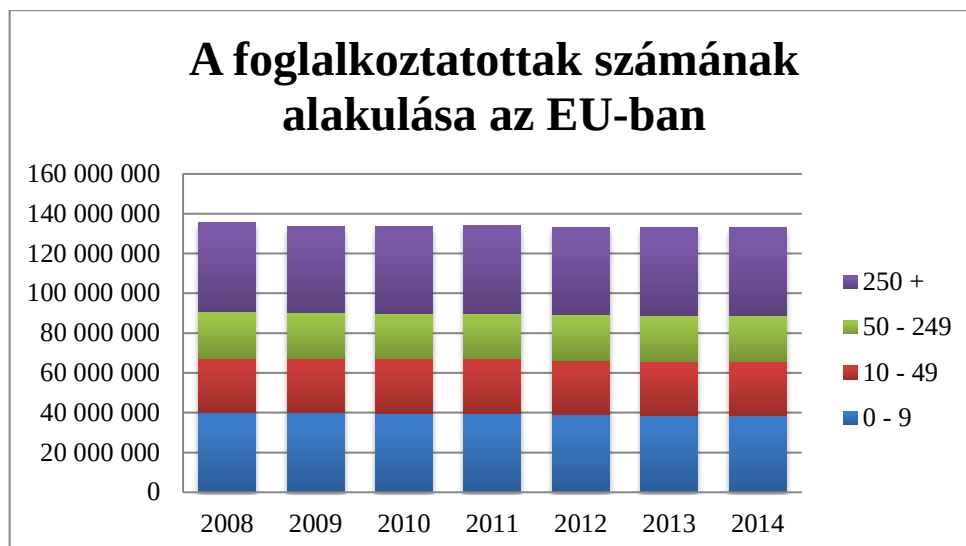
A vizsgált szektor az Európai Unióban kiemelt figyelmet kap. A vállalkozások száma 2014-re elérte a 21.564.380-at, ebből a kkv-k száma 21.521.080 (99,8%).



1. ábra: Vállalkozások számának alakulása az egyes méretkategóriákban 2008-2014 (db)

(forrás: EUROSTAT, 2015)

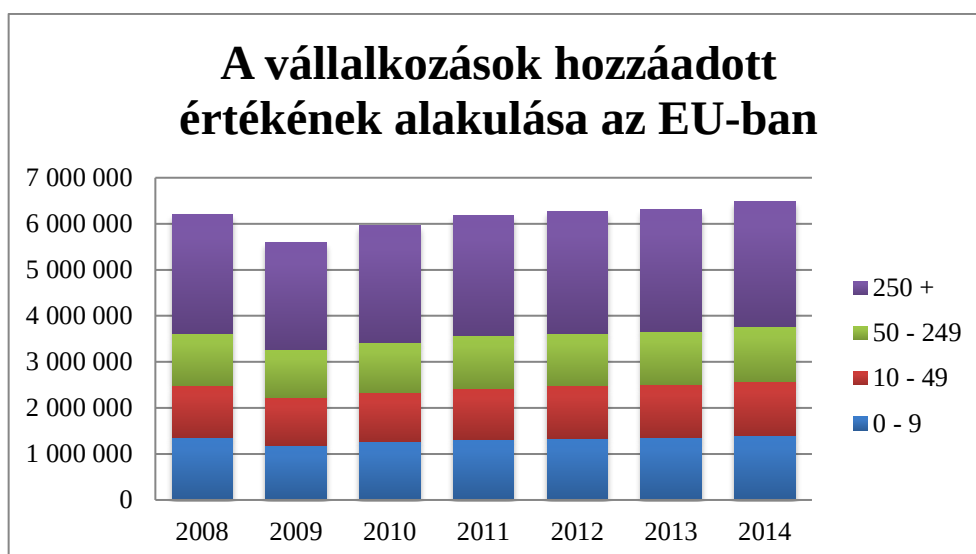
A kkv-knak a foglalkoztatást tekintve is jelentős a szerepe, a közel 140 milliónyi munkavállalóból, mintegy 90 milliónak adnak munkát.



2. ábra: Foglalkoztatottak számának alakulása az egyes méretkategóriákban 2008-2014 (fő)

(forrás: EUROSTAT, 2015)

A kkv-kkal kapcsolatos harmadik lényeges mutató, amelyet jellemzően használni szokott a szakirodalom és a gyakorlat, a kkv-k gazdasági súlyát tekintve, a hozzáadott érték. Az elmúlt években az EU-ban, ez a következőképpen alakult:



3. ábra: Vállalkozások hozzáadott értékének alakulása 2008 és 2014 között a különböző vállalati méretkategóriák függvényében (millió euró)

(forrás: EUROSTAT, 2015)

Az ábra alapján látszik, hogy a kkv-szektor adta az Unió vállalkozásai által termelt hozzáadott érték mintegy 58,2%-át. A különböző nagyságú vállalkozások között jelentős eltéréseket tapasztalhatunk. Az egy vállalkozásra jutó hozzáadott érték 2014-ben a

mikrovállalkozások esetén 70 ezer euróra tehető, a kisvállalkozások esetén ez az érték megközelíti a 900 ezer eurót, a közepes vállalkozások esetén pedig meghaladja az 5,3 milliót.

A fentiek ismeretében ma is érvényes az UNICE¹ 1999-es tanulmányában megfogalmazott kijelentés: *„Európának több munkahelyre van szüksége, munkahelyet a vállalkozások teremtenek, tehát Európának több vállalkozásra van szüksége”* (UNICE, 1999, Szirmai-Csapó, 2006). Ezt a megállapítást azzal egészítem ki, hogy nemcsak több vállalkozásra van szüksége Európának, hanem több, hatékonyan működő vállalkozásra. Hiszen ha minden második kkv egy-egy új munkahelyet teremt a hatékony működés következtében, azzal Európa és benne Magyarország foglalkoztatottakkal kapcsolatos problémái egy csapásra megszűnnének (Laky, 1998).

2.2.1 A kis- és középvállalkozások jövője az Európai Unióban

Az Európai Bizottság jelent és közeljövőt érintő intézkedései közül mindenképpen kiemelésre érdemes az Európa 2020 stratégia, amely célja a válságból való kilábaláson túl a gazdaság felkészítése a jövőre. Az intézkedéscsomag, vagy tekinthetjük stratégiának is, három kulcsterületen jelöl ki uniós, valamint nemzeti szintű intézkedéseket.

Az első terület az intelligens növekedés, ami kiter a tudás, az oktatás, az innováció, valamint digitális társadalomra. A második említett stratégiai terület a fenntartható növekedést célozza meg a hatékonyabb erőforrás-allokáció, és a versenyképesség növelésével. A harmadik terület pedig az inkluzív növekedés területe, ami a munkaerő-piaci részvételt, valamint a készségek elsajátításának javulását tűzte ki célul.

Az Európa 2020 stratégia megmutatja, hogyan néz majd ki a következő tíz év szociális piacgazdasága, és három, az előbbieken említett területre épül. Az előrehaladást az Unió öt kiemelt célkitűzés megvalósulása alapján értékeli majd, és a tagállamok feladata a célkitűzések lebontása a kiindulási helyzetet is tükröző, nemzeti szintű célokra (Európai Bizottság, 2010a,b).

1.1 ¹Európai Ipari és Munkaadói Konföderációk Uniója

Az öt kiemelt uniós célkitűzés a következő (Nagy-Heil, 2013):

- A 20–64 évesek körében legalább 75%-ra kell emelni a foglalkoztatás szintjét.
- Az uniós GDP 3 %-át kutatásra és fejlesztésre kell fordítani.
- Teljesíteni kell a „20/20/20” éghajlat-változási/energiaügyi célkitűzéseket.
- Az iskolából kimaradók arányát 10% alá kell csökkenteni, és el kell érni, hogy az ifjabb generáció legalább 40%-a rendelkezzen felsőoktatási oklevéllel.
- 20 millióval csökkenteni kell a szegénység kockázatának kitett lakosok számát.

A Bizottság a célok elérésének érdekében javasolja az Európa 2020 programot, amely néhány, kiemelt kezdeményezés köré szervezi a feladatokat. A kezdeményezések megvalósulása közös prioritás, ezért az uniós szintű szervezeteknek, a tagállamoknak, a helyi és regionális hatóságoknak egyaránt cselekedniük kell.

A kezdeményezések a kutatás-fejlesztési, innovációs politika erősítése a szabadalmak mielőbbi piacra dobásával, a közösségi szabadalom bevezetésével. A második kezdeményezés a diákok és fiatal szakemberek mobilitását hivatott elősegíteni, növelve a felsőoktatás vonzerejét. Digitális menetrend alatt a nagysebességű internet kiépítését kell előtérbe helyezni. Környezeti szempont az erőforrás hatékonyság növelése és az alacsony szén-dioxid kibocsátású gazdaság megvalósulása, a fosszilis energiahordozóktól való függőség csökkentése. Fontos szempont továbbra is a munkaerőpiac modernizálása, valamint a szegénység elleni hatékony küzdelem, a társadalmi-gazdasági kohézió erősítésével.

A stratégia megvalósítása során az EU olyan irányítási módszereket alkalmaz majd, amelyekkel garantálni lehet, hogy a kötelezettségvállalások nyomán hatékony gyakorlati intézkedések szülessenek. A Bizottság folyamatosan nyomon követi az elért haladást. A nagyobb koherencia érdekében az Európa 2020, illetve a Stabilitási és Növekedési Paktum esetében egyidejűleg folyik majd a jelentéstétel és az értékelés; ezáltal lehetővé válik, hogy e két stratégia hasonló reformtörekvéseket próbáljon megvalósítani, miközben továbbra is külön eszközökként működnek majd (EC, 2010).

A mikro-, kis- és közepes vállalkozások fejlesztése az Unió kiemelt céljai közé tartozott és tartozik a jövőben. Véleményem szerint, ezek célkitűzések tovább erősíthetők, hiszen az erős kkv szektorra minden Uniós tagállamnak szüksége van.

2.3 Mikro-, kis- és közepes vállalkozások Magyarországon

2.3.1 Történeti áttekintés

Magyarországon a szocialista nagyvállalati szervezeti rendszer a '70-es évek végéig működött, majd a kisvállalkozások addig még nem létező formáit legalizálták, így a rendszer fokozatosan felbomlott. Helyét a különböző gazdasági munkaközösségek, polgári társaságok vették át, majd kialakultak a kisszövetkezetek is. Gábor-Galasi (1981) úgy fogalmazott, hogy a hatvanas-hetvenes években fejlődött ki és indult fejlődésnek a „második gazdaság”.

Parragh (2010) azt állította, hogy a '80-as évek közepétől kezdve megváltoztatták az állami tulajdonban lévő vállalatok irányításának módszerét, ennek következtében egy részük önkormányzati irányítás alatt működött tovább. Róna-Tas (1997) értelmezésében a magánszektor működésének szabályait jelentős mértékben liberalizálta az ország vezetése, mivel a gazdasági válság elmélyült. Valuch (2001) megfogalmazásában ez az időszak volt az, amikor a magán- és az állami szektor sajátos szimbiózisa jött létre.

Az igazi változást azonban a rendszerváltozás hozta meg a vállalkozások számára, a növekedésük felgyorsult, ami Lentner (1996) szerint a következő okokra vezethető vissza: egyrészt fokozatos volt a gazdasági liberalizáció az egyéni vállalkozói törvény (1990. évi V. törvény) megalkotásával, továbbá a nyolcvanas években a vállalkozás-alapítási kedv megnőtt, amelynek eredményeként több százezer vállalkozás született az 1990-es évek elején. A privatizáció is serkentette a vállalkozások számát ebben az időszakban, minden évben több tízezres létszámmal bővült a regisztrált vállalkozások száma. A problémát a megváltozott életben maradási feltételek következtében megjelenő tulajdonosi szerkezet átalakulása okozta, így sok esetben születtek kényszervállalkozások (Kabai et al, 2010).

Czakó és társa (1994) úgy vélte, hogy a kilencvenes évek elején, az 1990 és 1992 közötti időszakra tehető a vállalat alapítási hullám, ebben az időszakban jött létre a legtöbb vállalkozás.

1999-ben született meg a kis- és közepes vállalkozásokról szóló *1999. évi XCV. törvény*, amely meghatározta a vállalkozások fogalmát, illetve azoknak fejlődési támogatását a

vállalkozások alkalmazottainak száma, árbevételének, mérlegfőösszegének nagysága, valamint tulajdonosi önállósága szerint (Parragh, 2010).

Elmondható, hogy hazánkban a rendszerváltozás előtt a nagy és a még nagyobb gazdasági szervezetek, azaz a vállalatok, szövetkezetek uralkodtak, hiányzott a kkv-szektor, amely jelenünkben komoly szerepet tölt be a gazdaságban. A kutatók ezt a gazdaságszerkezetet „fordított piramisnak” nevezték, ahol a kisvállalkozások uralták a piramis csúcsát, míg alul a nagyvállalatok foglaltak helyet (Laki M., 1998 és Laky T., 1998).

Hazánkban a rendszerváltozást követő időszakról kezdődően kettősség jellemzi a gazdaság szerkezetét: kisebb számban találhatók meg az exportorientált nagyvállalatok, és nagyobb mennyiségben vannak jelen a helyi gazdaságban fontos szerepet betöltő kis- és középvállalkozások (KSH, ST; 2013).

A 90-es évektől kezdődően gyors ütemben növekedett a hazai vállalkozások száma, a vállalkozói szektor elkezdte behozni 50 éves lemaradását a nyugattal szemben. Az 1988-ban hatályba lépett Társasági törvény óta alig 8 év kellett ahhoz, hogy elérje a vállalkozások száma a maximális szintet. Ez a törvény teremtette meg az állami cégek társasággá alakulásához szükséges kereteket, az Átalakulási törvény pedig kötelezővé tette ezt (1989. évi XIII. törvény).

A vállalkozások létrejöttének három oka volt: hiánytermékek és szolgáltatások, vállalkozások és versenytársak hiánya.

Az ekkor alapításra kerülő vállalkozások túlnyomó többségben kereskedelemmel foglalkoztak, hiszen áru- és tőkehiány uralkodott a piacon. A választást tovább könnyítette, hogy ehhez az ágazathoz viszonylag kevés tőke befektetése szükséges. A 80-as, 90-es években sikertörténete volt azoknak a vállalkozásoknak, amelyek valamilyen nélkülözhetetlen hiányt pótoltak, ilyen volt például a mikroelektronika területe. Ezek a vállalkozások (pl. Controll, Microsystem) gyorsan felfutottak, olyan termékeket hozhattak be a COCOM (Molnár-Iványi, 2006) embargó eltörléséig, amelyek hozzájárultak a technológiai fejlődés háttérének megteremtéséhez (Havas, 2007). Ezek a termékek legtöbb esetben Magyarországon még újnak számítottak, bár nyugaton részben elavultnak minősítették őket (Csendes, 2004). Sajnos, mivel ezek a vállalkozások nem tudtak jelentős versenyelőnyre szert tenni, várható volt, hogy elbuknak. Hiányos tudásuk a menedzsment területén is megmutatkozott, hiszen olyan irodaházakat emeltek fel

vállalkozásuk működtetéséhez, amit nem tudtak finanszírozni, így a csőd elkerülhetetlen volt (Csapó, 2009). Emellett amilyen gyorsan ki tudták használni a magyar piac fejletlenségét, olyan gyorsan tűntek el a piac megerősödése után.

A kilencvenes évek közepéig azonban nem csak a hazai verseny erősödött, hanem a nyugati versenytársak is megérkeztek a magyar piacra (Pakucs, 2002). Ennek következtében azok a cégek, amelyek idáig sikeresen működtek versenytársak hiányában, megtapasztalták a negatívumokat, sokan tönkrementek az új helyzetben.

A legtöbb vállalkozást ebben az időszakban minimális tőkével alapították, melynek oka elsősorban az volt, hogy olyan tevékenységekbe kezdhettek, amelyek eddig nem voltak és vagy nem kellett hozzá tőke, vagy csak minimális tőkebefektetést igényeltek. Másik oka az volt, hogy az ezt megelőző fél évszázadban a lakosság kis mennyiségű befektethető tőkét tudott felhalmozni (Nyers-Szabó, 2003). Ebből kifolyólag olyan tevékenységekre kellett koncentrálni, amelyek kevésbé voltak tőkeigényesek.

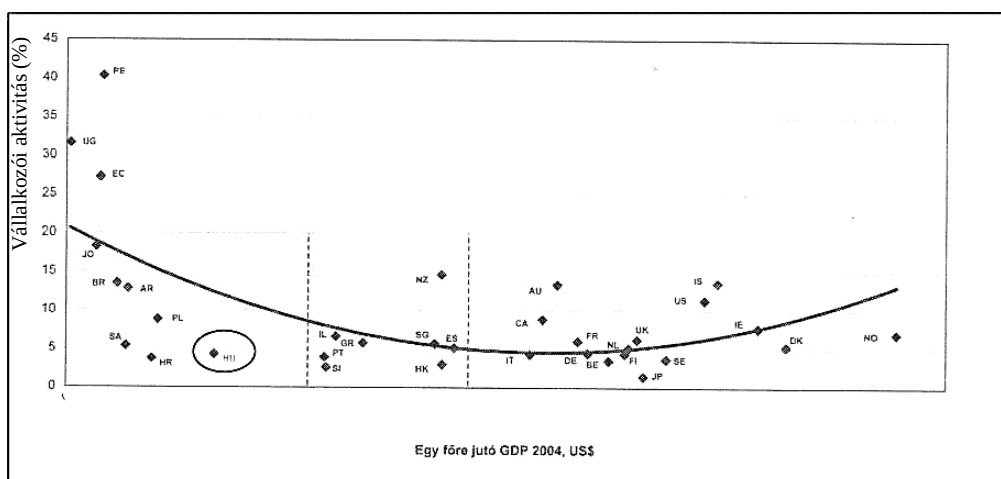
A tőkeigényes vállalatok elsősorban a nyugatról érkező nagyvállalatok leányvállalatai voltak, vagy a privatizált magyar vállalatok lettek. Ezeknek a vállalkozásoknak nagy részét még a rendszerváltás előtt alapították, majd a kilencvenes évek elején a nagyszámú konkurencia megjelenése miatt eladták.

A kilencvenes évek közepére a fent említett hiányok megszűntek, a vállalkozásoknak új kihívásokkal kellett szembenézniük, amelyet sokan nem tudtak kezelni, így eltűntek a piacról. A helyükre új vállalkozói réteg került, amely sikeres és szívós volt, nem félt az újrakezdéstől. Sokan új vállalkozásba kezdtek, mások inkább menedzserként folytatták karrierjüket.

A kilencvenes évek második felére az extenzív fejlődést felváltotta egy intenzív szakasz, melynek következtében a vállalkozások alapítása megtorpant. Az extenzív szakaszra jellemző volt a joghézagok kihasználása, az adókönyvités, a járulék-kereső megtakarítás és a minimális tőkebefektetés, míg az intenzív szakaszra az új piaci igények kihasználása volt a legjellemzőbb. A vállalkozói réteg tehát megtisztult a kényszerből alapított, motiválatlan vállalkozásoktól (Csapó, 2009).

A vállalkozások számának növekedése a 2000-es években lelassult, a vállalkozások aktivitása jelentősen csökkent. A GEM² kutatása alapján, míg Magyarország 2001-ben a vállalkozási aktivitás terén második volt Európában Írország után, addig 2004-re az európai átlag alá került (Szerb, 2010).

A GEM egy U alakú (konvex), parabolikus görbével írja le a vállalkozói aktivitás és a gazdasági fejlettség közötti kapcsolatot. A magyarázat nem más, mint hogy az alacsony gazdasági szinten lévő országokban kényszervállalkozások születnek a megélhetés megteremtése miatt, így ezekben az országokban magasabb vállalkozói aktivitás mérhető. Ahogy növekedik a jólét, úgy csökken a vállalkozói aktivitás is, csökken a kényszervállalkozások száma, ugyanis az emberek a nagyvállalatoknál, multinacionális cégeknél helyezkednek el szívesebben, az igényeik kielégítéséhez így keresik meg a szükséges pénzt. Minél fejlettebb egy társadalom, ahol megfelelő tudás, erőforrás és tapasztalat áll rendelkezésre, annál többen választják újra a saját vállalkozás alapítását (Szerb, 2010).



4. ábra: Vállalkozói aktivitás és gazdasági fejlettség kapcsolata (GEM kutatás)

(forrás: Szerb-Petheő, 2014)

A kkv-k gazdasági szerepe azonban nemcsak jövedelemteremtésben, illetve a foglalkoztatásban jelenik meg, hanem a bruttó hazai termék előállításában is kiemelkedő fontossággal bír. 2009-es KSH adatok alapján, az összes vállalkozás tekintetében 56%-ot tett ki a bruttó hozzáadott érték, amely összesen 7.100 milliárd forintot jelentett (KSH,

² GEM kutatás: Globális Vállalkozói Monitor. 1999-ben indult a GEM-kutatás hét ország részvételével, azóta minden évben sor kerül az adatgyűjtésre a felnőtt lakosság bevonásával. (Szerb-Petheő; 2014)

2011). A nemzetgazdasági jövedelem-előállításában 2011-ben már 60%-ot jelentett, azaz 14.350 milliárd forint bruttó hozzáadott érték előállítására került sor, melynek nagy részét a Közép-Magyarországon lévő vállalkozások adták (KSH, 2013).

A kkv-knak meghatározó szerepük van a magyar gazdaságban, legfőképp a munkahelyteremtésben, ennek ellenére sok esetben alulteljesítenek a hazai nagyvállalatokhoz, illetve az EU fejlett államaihoz képest. Ennek egyik oka, hogy a kkv-k csak a minimális kockázatot vállalják fel, nem szándékoznak nagyobb volumenű beruházást és létszámbővítést végrehajtani (Czakó 2006, 2011).

Hasonló következtetésre jutott Inzelt (2011a,b) és Inzelt-Szerb (2003), miszerint a hazai kkv-k döntő többsége kerüli a saját kutatási lehetőségeket, a know-how-t, a szabadalom vagy a licenc vásárlását, nem terveznek értékesítési hálózatot fejleszteni vagy technológiai újítást bevezetni.

Ennek oka visszavezethető arra, hogy a vállalatközi vagy intézményközi együttműködések rendkívül esetlegesek az innováció területén, a hazai rendszer is csak mérsékelten éri el a kkv-kat (Csizmadia, 2008; Inzelt, 2011a,b). Továbbá nagymértékben nehezíti a kkv-szektor innovációs tevékenységét a hazai pályázati rendszerek bürokratikus működése is (Bartha et al., 2009; Bruszt-Vedres, 2010; Inzelt, 2011a,b).

2.3.2 A válság hatása a kis- és középvállalkozásokra

Számos elemzés foglalkozott azzal, hogyan hatott a válság a hazai kkv-szektorra, mennyire változott a piaci pozíciójuk, dolgozóikat meg tudták-e tartani, illetve milyen hatással volt pénzügyi helyzetükre. A kutatásokat az EU és az ECB által közölt Eurobarometer, a NAV éves jelentése, a GKI kkv-körkép, a KSH és az MNB elemzések alapján Tóth (2014) összegezte.

Vizsgálata során megállapította, hogy a hazai kkv-szektor a gazdaság kiemelt szereplője, hiszen a GDP jelentős százalékát tette ki az elmúlt évek során: 2007-ben 54%, 2009-ben 55%, 2011-ben pedig 56%-át. Az export hozzájárulása 2001-ben 22,2%, 2006-ban 23,2%, 2009-ben 26,9% volt, de a válság hatása 2010-ben megmutatkozott, az addigi növekedés visszaesett, így 26,4%-ra csökkent. A 2012-es adatok szerint az összes vállalkozás esetében ez a szektor 28%-ot tett ki export, amely 6.287 milliárd forintot jelentett. Az alacsony export tevékenység eloszlást tekintve a következőképpen alakult:

mikrovállalkozások 1,1%, míg kisvállalatok 7,7%. Az export-elmaradás két tényezőre vezethető vissza. Az egyik, hogy a tercier szektor területén tevékenykedik a kkv-k jelentős része (szolgáltatások, ezen belül kereskedelem és feldolgozóipar), másrészt pedig a beszállítók az exportorientált nagyvállalatokat preferálják elsősorban. Összességében elmondható, hogy a kisvállalkozások a kereskedelmi területen működnek (Tóth, 2014).

Kezdetekben, a gazdaság növekvő szakaszában, a hazai kisvállalkozások száma fokozatosan emelkedett, és ez a folyamat a válság hatására sem fordult meg. Az árbevétel a 2002-2006-os időszakban a mikro- és kisvállalkozásokat illetően 19%-kal, a közepes vállalkozásoké 26%, míg a nagyvállalatoké 31%-os növekvő tendenciát mutatott (Parragh, 2010).

2.3.3 A kkv-szektor napjainkban

Kállay és társai 2005-ben a következőképpen jellemezték a kkv-szektor: „... a hazai kis- és középvállalkozások jelenlegi helyzetére egyszerre igaz, hogy több fontos területen (finanszírozás, önszerveződés, menedzsment, infokommunikációs technológiák használata) felzárkózási folyamat figyelhető meg, ugyanakkor lemaradásuk a fejlett országokban működő kis- és középvállalkozásokhoz képest még mindig nagy”. Annak ellenére, hogy ez a megfogalmazás közel 10 évvel ezelőtt született, elmondható, hogy napjainkra is jellemző, ámbar a felzárkózási folyamat folytatódik.

Kállay és társai 2008-ban pedig arra a következtetésre jutottak, hogy bár közel egymillióra tehető az egyéni vállalkozások száma, amelyek magukba foglalják az őstermelőket és az önfoglalkoztatókat is, a tényleges gazdasági tevékenységet folytató vállalkozások száma, a fenti értékekhez képest jóval alacsonyabb. Összességében úgy vélték, hogy a vállalkozások háromnegyede működik ténylegesen.

A kkv-k teljesítménye 2013-ig sem volt képes helyrerázódni a 2008-as válság óta, ágazati teljesítménye 2009 óta gyengélkedik. Az elmúlt évek során a különböző mutatók értéke erősen ingadozik – a 2008-as értékek 90%-a –, mint például a kkv-k száma, a foglalkoztatottság vagy a hozzáadott érték.

2009 és 2013 között a kkv-k száma 4%-kal csökkent, ez több mint 22 ezer vállalkozás megszűnését jelentette. A csökkenés következtében a munkanélküliség aránya romló tendenciát mutatott, ebben az időszakban körülbelül 2%-os csökkenésről beszélhetünk,

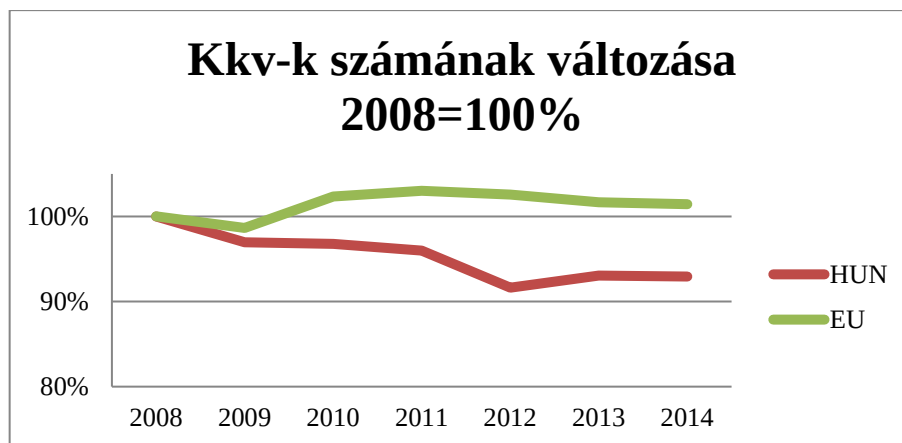
közel 32.500 munkahely leépítésére került sor, a bruttó hozzáadott érték 6%-os esése mellett. Elmondható tehát, hogy a válság legnagyobb mértékben a kkv-kat érintette, a nagyvállalatok sikeresebben vészelték át ezt az időszakot.

Ez idő alatt hazánk SBA-profilja³ keveset változott. Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag tíz alapelve közé tartozik a vállalkozói szellem, a második esély, készségek és innováció, a környezet, a nemzetköziesedés, illetve a hatékony közigazgatás. Ezek a területek azonban még mindig elmaradnak az uniós átlagok mögött. Átlagos teljesítményt ért el hazánk az egységes piac, a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás és a hatékony közigazgatás tekintetében, átlagnál jobb eredményeket pedig állami támogatások és a közbeszerzés területén. Az elmúlt évek során elmondható, hogy hazánk tényleges fejlődést produkált ezeken a területeken, miközben folyamatos erőfeszítéseket tett a gazdasági környezet javítása érdekében. Legkiemelkedőbb szakpolitikai terület a vállalkozói szellem és a hatékony közigazgatási szektorban volt megfigyelhető a 2013 és 2014 közötti időszakban, itt történt a legtöbb új intézkedés is. Meg kell említeni mindemellett, hogy életbe lépett a közbeszerzési törvény-módosítás is, amely a kkv-k stratégiájáról szólt a 2014-2020-as időszakra vonatkozóan.

A jövőre vonatkozó előrejelzések szerint, mérsékelt mértékű javulás várható a magyar gazdaság növekedési potenciáljának tekintetében. Ennek oka elsősorban a magas közigazgatási terhek, a kiszámíthatatlan szabályozások és a korlátozott verseny. Ezeknek köszönhetően a következő években sem várható jelentős növekedés. Az előrejelzések szerint 2015-re a hozzáadott érték a 2013-as szinten maradt, a kkv-k számának csökkenése 1% körül alakult, a foglalkoztatottság pedig 2%-kal csökkent, ami közel 5.300 munkahely megszűnését jelentette. Várható azonban pozitív változás is, miszerint a mikrovállalkozások jobban fognak teljesíteni, mint a kis- és középvállalkozások.

A hazai kkv-k száma jelentősen meghaladja az uniós átlagot, ennek következtében átlagban azonban kevesebb főt foglalkoztatnak, viszont jelentős a foglalkoztatási hatásuk. Az uniós átlag foglalkoztatottság tekintetében 4,2 fő, Magyarországon ez az arány 3,1. Mikrovállalkozások esetében 1,6, kisvállalkozásoknál 19,1, közepes vállalkozásoknál 97,9, nagyvállalatok esetében 834,7 főt foglalkoztatnak átlagosan (SME Évkönyv, 2011, in: KKV Évkönyv, 2012).

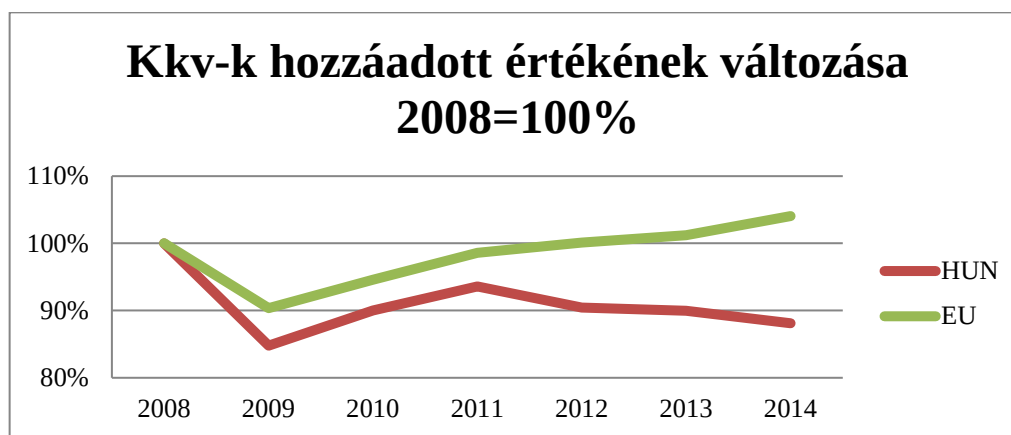
³ A Small Business Act-ban megfogalmazott szakpolitikák alapján az adott ország teljesítménye



5. ábra: A kkv-k számának alakulása

(forrás: EUROSTAT és KSH alapján saját szerkesztés)

A bruttó hozzáadott érték esetében a kkv-szektor teljesítményét tekintve jelentősen elmaradt az uniós átlagtól. A 2011-es adatok szerint, 5%-kal alacsonyabb hozzáadott érték előállítására volt jellemző a hazai kkv-szektorra, és az azóta eltelt időszakban folyamatosan romlott a magyar szektor teljesítménye.



6. ábra: A kkv-k által létrehozott hozzáadott érték alakulása

(forrás: EUROSTAT és KSH alapján saját szerkesztés)

2.3.4 A kkv-k súlya, területi eloszlásuk, hozzáadott értékük alakulása

2.3.4.1 A vállalkozások számának alakulása

A hazánkban működő vállalkozások döntő többsége maximum 249 főt foglalkozó kkv-k kategóriájába tartozik, kiemelkedő szerepük van az ország jövedelemteremtésében, a beruházásokban és a foglalkoztatásban is. 2013-as adatok szerint 598 ezer nyilvántartott vállalkozás működött, amely a 2012-es adatokhoz mérten 46 ezres csökkenést mutat. A 15%-os csökkenés a kis létszámmal működő, illetve egyéni vállalkozásként működő szervezeteket érintette leginkább, míg a társas vállalkozások ez idő alatt stagnáltak. A kis- illetve középvállalkozások száma nem változott jelentősen, azonban a mikrovállalkozások 6,8%-kal csökkentek (KSH, 2014).

A kkv-kat erőteljes területi koncentráció jellemzi, legkiemelkedőbb a közép-magyarországi régió, itt 10-ből 4 szervezet található meg, a többi régió megoszlása hasonló mértékű egymáshoz viszonyítva (KSH, 2014).



7. ábra: A működő kkv-k számának megoszlása a régiókban (2012)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

2.3.4.2 Vállalkozási méretek

A hazánkban működő kkv-k 95%-a mikrovállalkozás, 4%-a kisvállalkozás, míg a maradék 1% közepes méretű vállalkozás. A területi megoszlás tekintetében itt is érvényesül a közép-magyarországi régió túlsúlya (KSH, 2014).

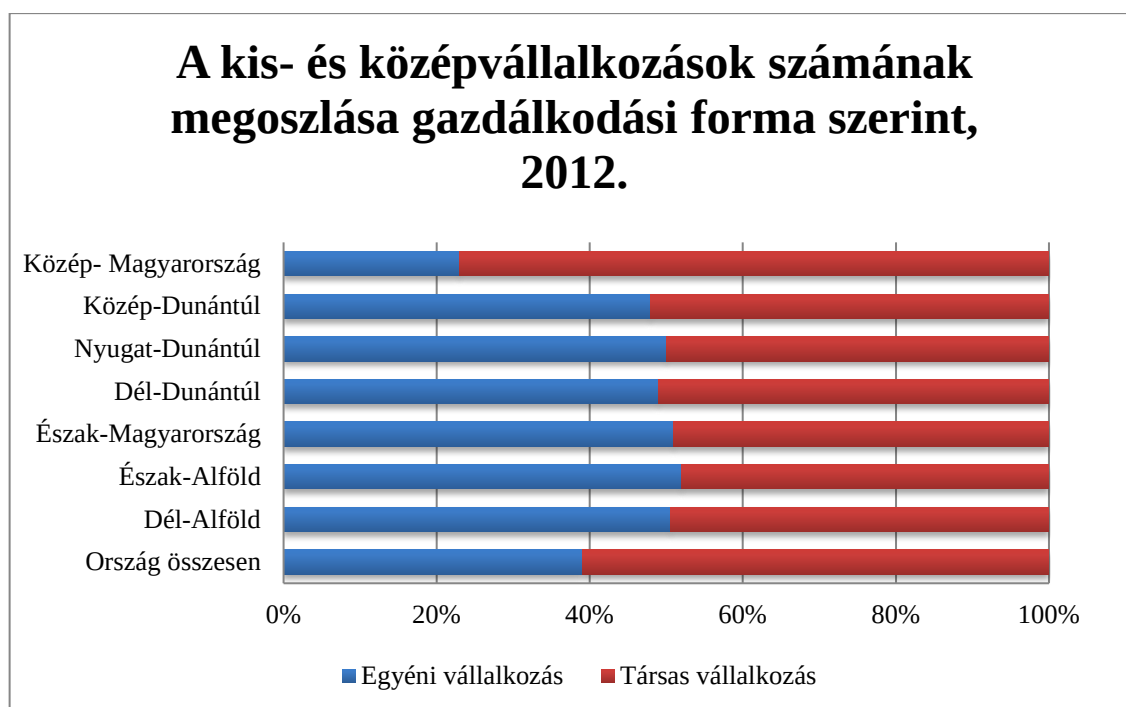


8. ábra: A működő kkv-k számának megoszlása a régiókban nagyság szerint

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

2.3.4.3 Gazdálkodási formák

A 2012-ben működő vállalkozások 61%-a társas, míg 39%-a egyéni formában tevékenykedett, kiemelkedő volt a Közép-magyarországi régió, amely minden régió tekintetében felülmúlta az országos átlagot. A társas formában tevékenykedő vállalkozások kétharmada korlátolt felelősségű vállalkozásként működött, háromtizede betéti társaság, egy százaléka pedig részvénytársaság volt. Korlátolt felelősségű társaságok és részvénytársaságok legnagyobb számban a Közép-magyarországi régióban fordultak elő, míg a betéti társaságok döntő többsége a központi régión kívül esett (KSH, 2014).



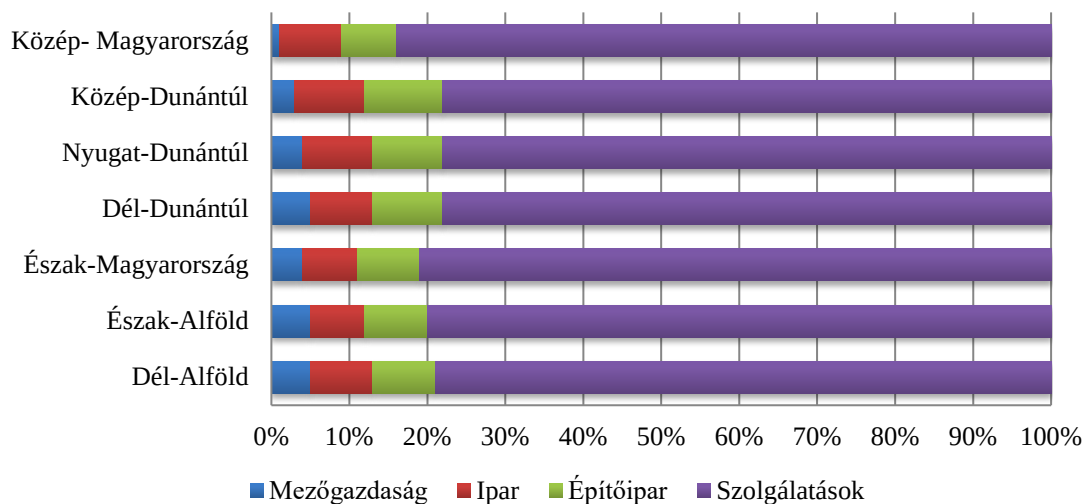
9. ábra: A kkv-k megoszlása gazdálkodási forma szerint

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

2.3.4.4 Ágazati jellemzők

A kkv-szektor, illetve a nagyvállalatok ágazati szerkezete jelentősen különbözik egymástól. A nagyvállalatok elsősorban ipari tevékenységet végeznek, a kkv-k döntő többsége szolgáltatási területen funkcionál, körülbelül egyötödük működik a kereskedelem, a gépjárműjavítás területén, 17%-uk pedig a tudományos, műszaki területen tevékenykedik, ugyancsak 17% tartozik az ipar, valamint az építőipar szektorába. Ezen kívül három területet kell még megemlíteni, ahol több mint 30 ezer vállalkozás tevékenykedik: adminisztratív és szolgáltatást támogató, az információ és kommunikáció, illetve a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás területén (KSH, 2014).

A kis- és középvállalkozások számának megoszlása összevont gazdasági ágak szerint, 2012.



10. ábra: A kkv-k számának megoszlása gazdasági szektorok szerint

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

2.3.4.5 Az árbevétel alakulása

A 2012-es adatok szerint a kkv-szektor összesen 44.634 milliárd forint értékű nettó árbevételt ért el hazánkban, a teljes vállalati szektor által realizált összeg 58%-át. Régiós szinten jelentős különbségeket figyelhetünk meg. Közép- és Nyugat-dunántúli régiók esetében a nagyvállalatok száma a meghatározó, a kkv-k súlya így ezeken a területeken nem éri el az 50%-ot. Közép-Dunántúlon még élénk a vállalkozói aktivitás, a legmagasabb számban azonban a Dél-Dunántúlon és a Dél-Alföldön találhatók kkv-k, hiszen kevesebb a multinacionális vállalat ezekben a régiókban (KSH, 2014).

A kkv-k forgalma 1,3%-kal, azaz 585 milliárd forinttal növekedett az előző évhez képest. A bevétel nagysága lendületes növekedést mutatott mind a Közép- és Nyugat-dunántúli, mind pedig az alföldi régiókban. Közép-Magyarország területén a növekedési ütem megegyezett az országos szinttel, míg az Észak-magyarországi régió elmaradt a korábbi évek átlagától. A növekedés hatoda a budapesti és a Pest megyei vállalkozásokhoz kapcsolódik (KSH, 2014).

A Közép-magyarországi régióra jellemző, hogy nagyobb arányban részesült az árbevételből, a vállalkozások számának hányada is magasabb volt. Összességében elmondható, hogy az árbevétel jelentős részét a társas vállalkozások teremtették, országos szinten 96%-ot, ezen belül pedig majdnem a teljes egész Közép-Magyarországra koncentrálódott. A társas vállalkozások régiók szerinti elosztása az árbevétel tekintetében a kkv-khoz hasonlóan alakult. Az eltérés oka azzal magyarázható, hogy ebben a régióban nagyobb súllyal találhatók társas vállalkozások (KSH, 2014).

A kkv-k átlagos árbevétele alacsonyabb volt az összes vállalkozás jellemzőit tekintve, a szervezeti struktúra okán a területi eloszlás is jelentős. A 2012-es adatok szerint átlagosan egy kkv 70 millió forint árbevételt ért el, ezen belül egy társas vállalkozásra 112 millió árbevétel jutott. A legkisebb különbség a Dél-Dunántúlon és a Dél-Alföldön figyelhető meg, míg a legnagyobb eltérés a Közép- és Nyugat-Dunántúlon, illetve Közép-Magyarországon jelentkezett. Utóbbi három régióban azért alakult így, mert ezekben a régiókban telepedtek le a nagyobb vállalatok. Közép- Magyarország kedvező helyzetben van, az üzleti környezete miatt 2,3-szor nagyobb árbevételre tett szert, mint a hátrányos helyzetben lévő régiók vállalkozásai. A társas vállalkozások 60%-kal nagyobb összeget produkáltak az összes kkv-hoz képest (KSH, 2014).

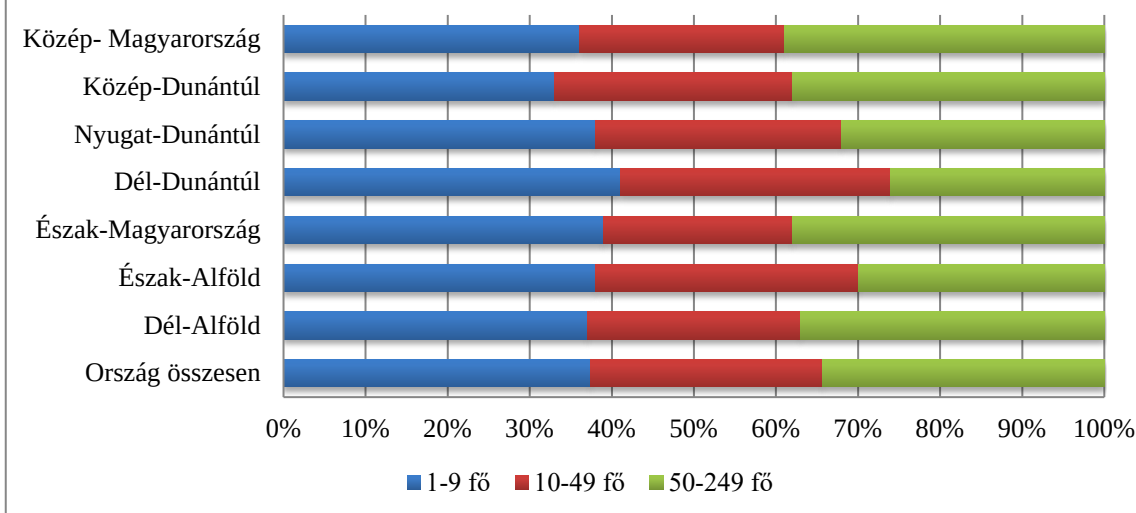
Régió	Árbevétel Millió forint	Megoszlása, %	Előző év=100,0 (folyó áron)	Részesedés az összes vállalkozás árbevéte- léből, %	Egy kkv-ra jutó árbevétel, millió forint	
					Összesen	Ebből: társas vállalkozás
Közép-Magyarország	25.656.186	57,5	101,3	61,9	97,0	127,6
Közép-Dunántúl	3.409.207	7,6	102,3	41,8	53,8	97,3
Nyugat-Dunántúl	3.156.803	7,1	101,6	49,6	50,1	95,7
Dél-Dunántúl	2.207.331	4,9	98,1	61,8	41,6	75,1
Észak-Magyarország	2.494.983	5,6	99,1	51,8	46,9	89,6
Észak-Alföld	3.796.914	8,5	102,2	57,7	52,7	101,9
Dél-Alföld	3.912.185	8,8	102,7	71,5	54,4	102,1
Ország összesen	44.633.608	100,0	101,3	58,4	69,6	111,7

1. táblázat: A kkv-k árbevételének alakulása régiók szerint (2012)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

A mikrovállalkozások, bár túlnyomó többségét képezték a kkv-knak, mindösszesen 36%-át realizálták az árbevételnek, a kisvállalkozások 28%-ot, a középvállalkozások pedig 4,1%-ot. A mikrovállalkozások legnagyobb szerepet a Dél-Dunántúlon és Észak-Magyarországon töltötték be, a kisvállalkozások részesedése Dél-Dunántúlon és Dél-Alföldön volt a legmagasabb, a középvállalkozásoké pedig Közép- és Észak-Magyarországon, Közép-Dunántúlon és az Észak-Alföldön emelkedett ki (KSH, 2014).

A kis- és középvállalkozások árbevételének megoszlása létszámkategóriák szerint, 2012.



11. ábra: A kkv-k árbevételének alakulása a régiókban létszám-kategóriák szerint

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

A 2012-es vizsgálat során 610 ezer mikrovállalkozás és 4,4 ezer középvállalkozás közel azonos értékeket képviselt, az összes nettó árbevétel tekintetében. A vállalkozások méretének növekedésével hatványozottan nő az éves árbevétel, egy mikrovállalkozás 26, egy kisvállalkozás 475 millió, míg egy középvállalkozás 3,6 milliárd forintos árbevételt realizált (KSH, 2014).

A szervezeti forma is nagymértékben hatással van az elért eredmény nagyságára. 2012-ben egy bejegyzett társas vállalkozás átlagosan 112 millió forint nettó árbevételt ért el, míg egyéni vállalkozások esetében ez 7,5 millió forintot tett ki (KSH, 2014).

A vállalkozások árbevételének összetételét vizsgálva megállapíthatjuk, hogy a 2012-es adatok alapján a kkv-k árbevételének 63%-a a szolgáltatás nyújtásához kapcsolódó tevékenységekből származott, egyharmada az ipari, építőipari tevékenységekre, 3,9%-át pedig mezőgazdasági termeléssel foglalkozók realizálták. A egyszemélyes, vagy csak néhány főt foglalkoztató vállalkozások többségükben a szolgáltatásokra specializálódtak, továbbá megfigyelhető, hogy a nagyobb létszámmal foglalkoztatók esetében már ipari szervezetekről beszélhetünk. A középvállalkozások árbevételének közel 50%-a ipari tevékenységből adódott (KSH, 2014).

Regionális szinten is eltéréseket figyelhetünk meg, hiszen más-más fejlettségi szintet különböztethetünk meg az infrastruktúra, vagy a felvevőpiacok elérhetősége alapján. Közép-Magyarországon az árbevétel 70%-át valamilyen szolgáltatás tette ki, például a kereskedelem, az információ és kommunikáció, illetve az üzleti szolgáltatás. Az Alföldön, a kedvező agroökonómiai körülmények miatt, kiegyenlítettebb a helyzet, ebben a térségben a mezőgazdaság a fő mozgatóerő, amely 10%-ot ért el. A Duna-Tisza köze és a Tiszántúl leginkább állattartásra és növénytermesztésre specializálódik, így az ebből származó árbevétel 43%-át közel egyenlő arányban megosztva a két alföldi régióban bejegyzett vállalkozások realizálták. Az iparból származó árbevétel a szolgáltatásokból kiszámlázott összeg kétharmada a Közép-magyarországi régióba tartozik, ahol a nyilvántartott kkv-részesedés a gazdasági jellegű szolgáltatások körében magas (KSH, 2014).

Az árbevétel nagysága függ egyrészt a tevékenység jellegétől, másrészt magától a kereslettől. A kereskedelmi tevékenységből származó bevétel szintén meghaladta legalább 1,2-szer (Észak-Magyarország) és legfeljebb 2,1-szer (Közép-Magyarország) az összes kkv-t, továbbá a mezőgazdasággal foglalkozók száma is magasabb volt Közép- és Észak-Magyarország kivételével. A jellemzően kis létszámú szervezeti formákban tevékenykedők csupán 5-24%-át adják az egy kkv-ra jutó összegnek régióként. Ilyen terület például az oktatás, a szociális ellátás, az egészségügy, illetve az egyéb szolgáltatások (KSH, 2014).

2.3.4.6 Bruttó hozzáadott érték

A bruttó hozzáadott érték a KSH megfogalmazásában a gazdaság szereplőinek adott időszakban elért teljesítménye, amely fedezetet nyújt a befektetett eszközök értékcsökkenésére, a bérleti díjakra és a hitelkamatok visszafizetésére. Hazánk 2012-ben 14.311 milliárd forint bruttó hozzáadott értéket produkált, melynek 45%-át a nagyvállalatok termelték meg (KSH, 2014).

A kkv-k 2012-ben 7.897 milliárd forint bruttó hozzáadott értéket hoztak létre. A hozzáadott érték több, mint felét a Közép- magyarországi vállalkozások hozták létre. A többi régió aránya, külön-külön nem érte el a 10%- ot, ezen belül is a legalacsonyabb értéket a Dél-Dunántúl produkálta. Egy lakosra átlagosan 796 ezer forint, kkv-k által elért eredmény jutott, amely a korábbi évekhez képest növekedést mutatott. A legnagyobb növekedés Nyugat-Dunántúlon és az Észak-Alföldön jelentkezett, a legalacsonyabb érték Dél-Dunántúlon mutatkozott. A Közép-dunántúli régió itt is messze meghaladta az átlagos értékeket, 1,8-szoros növekedés volt megfigyelhető, a többi régióban a hazai értékek felét (Észak-Magyarország) vagy maximum a kilenctizedét jelentette (KSH, 2014).

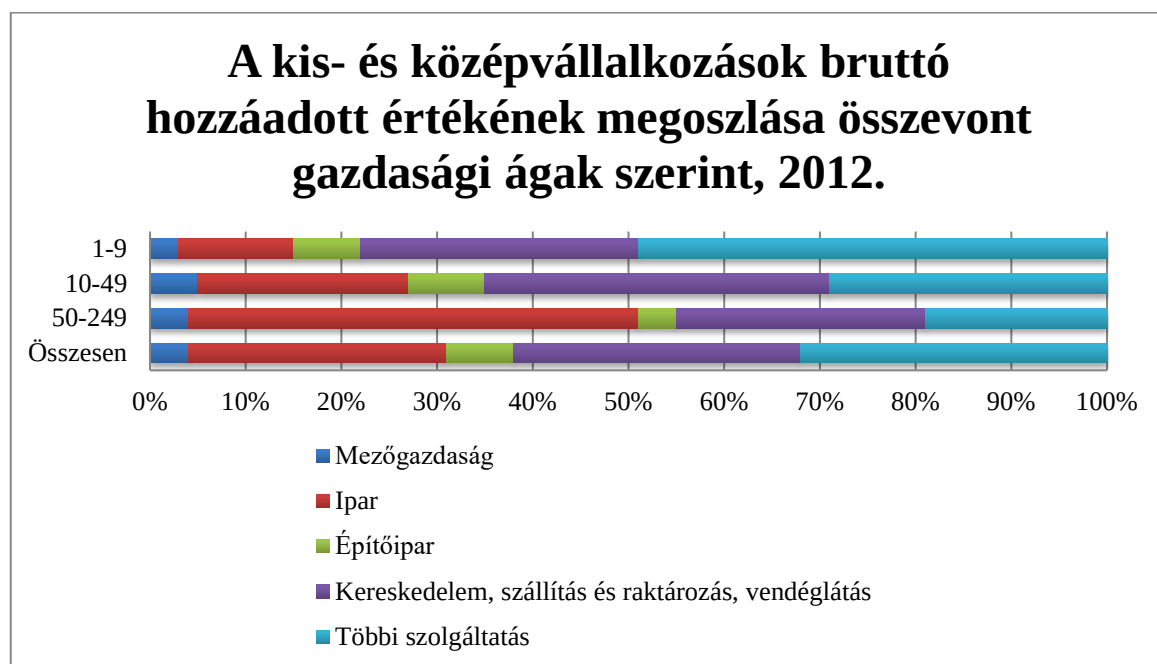
Régió	Hozzáadott érték Millió forint	Előző év =100,0 (folyó áron)	Megoszlása	Részesedés a GDP-ből	Egy	
			százalék		lakosra	kkv-ra
Közép-Magyarország	4.236.313	99,7	53,6	37,5	1.437	16.023
Közép-Dunántúl	652.722	98,3	8,3	29,1	606	10.295
Nyugat-Dunántúl	683.380	102,1	8,7	28,5	694	10.855
Dél-Dunántúl	437.154	99,3	5,5	29,2	471	8.237
Észak-Magyarország	484.493	99,1	6,1	28,8	405	9.108
Észak-Alföld	702.659	104,1	8,9	30,9	470	9.748
Dél-Alföld	700.004	100,9	8,9	33,4	542	9.730
Ország összesen	7.896.725	100,2	100,0	33,6	796	12.319

2. táblázat: A kis- és középvállalkozások bruttó hozzáadott értéke (2012)

(forrás:KSH alapján saját szerkesztés)

A kkv-k átlagosan 12 millió forinttal járultak hozzá a nemzeti jövedelem előállításához, ennek nagysága az egyes régiók között jelentősen különbözött. Míg a Közép-Magyarország vállalkozásai átlagosan 16 millió forinttal, a Dél-dunántúli régió vállalkozásai csupán 8,2 millió forinttal járultak hozzá. A társas vállalkozások a hozzáadott érték 94%-át produkálták, Közép-Magyarországon 98%, Dél-Alföldön 88% és Közép-Dunántúlon 91% volt az eredmény. A mikrovállalkozások 36%-át termelték a kkv-k hozzáadott értékének, a kisvállalkozások 29%-át adták, míg a középvállalkozások 35%-kal járultak hozzá (KSH, 2014).

2012-ben a tercier szektor jelentős szerepet töltött be a jövedelemtermelésben, a bruttó hozzáadott érték 63%-át állította elő. Közép-Magyarországon ez a szektor tette ki a teljesítmény háromnegyedét, ezáltal létrehozva a tercier szektorból származó hazai eredmény kétharmadát. A többi régióban a szolgáltatások súlya elmarad az átlagostól, a hozzáadott érték minimum 43%-át (Észak-Magyarország), maximum 49%-át (Nyugat- és Dél-Dunántúl) adták (KSH, 2014).



12. ábra: A különböző méretű kkv-k hozzáadott értékének megoszlása a nemzetgazdaság ágazataiban (2012)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

Az ipari szervezetek a kkv-k 8,1%-át képviselik, a hozzáadott érték egynegyedét állítják elő. Az Észak-magyarországi régióban az ipari múltból származó előnyök, míg a Közép-Dunántúlon a jelentős mennyiségű külföldi érdekeltségű gépipari nagyvállalat miatt érhettek el nagyobb arányt az eredményből. Az északi régióban a bruttó hozzáadott érték 43%-át, a dunántúliban közel 40%-át hozták létre az ipari gazdasági ág szereplői. Országos szinten a kkv-k jövedelmének 4,4%-át tette ki csupán a mezőgazdaság, azonban a Dél-Dunántúlon és a két alföldi régióban ennek több mint kétszeresét, 10-11%-át (KSH, 2014).

2.3.4.7 Beruházások

A beruházások következtében megújulásra kerülnek a befektetett eszközök, javulnak a termelés feltételei, kedvezőbbé válnak a munkakörülmények és nő a foglalkoztatás. A fejlesztés és az innováció következtében javul a versenyképesség, és fejlődésnek indul a gazdaság. A beruházások ezért bírnak komoly jelentőséggel a hátrányos helyzetű régiók felzárkóztatása során. 2012-ben a bruttó hozzáadott érték 18%-át, összesen 1.450 milliárd forintot fordítottak új beruházásokra. Az egyes régiók között ismét megfigyelhető eltérés, hiszen nagyobb arányban tudtak részesedni a beruházásokból a dél-dunántúli illetve a Dél-alföldi régiók, a Közép-magyarországi régió is 55%-ot képviselt, ellenben a Nyugat-Dunántúlon működő kkv-k kevesebb, mint negyedét realizálták a beruházásoknak (KSH, 2014).

A teljesítésekből legnagyobb arányban a Közép-magyarországi vállalkozások vették ki a részüket, egytizedet pedig a Közép-dunántúli, Észak- és Dél-alföldi régiók tettek ki. Összességében elmondható, hogy valamennyi régióban jelentős szerepet kaptak a társas vállalkozások, a beruházások majdnem teljes egészében hozzájuk köthetőek (KSH, 2014).

Régió	Beruházások Millió forint	Előző év =100,0 (folyó áron)	Megoszlása	A társas vállal- kozások aránya	Részesedés	
					az összes vállalkozás beruházá- saiból	a bruttó hozzáadott értékből
			százalék		százalék	
Közép- Magyarország	559.972	98,3	38,6	99,7	54,6	13,2
Közép- Dunántúl	160.700	106,0	11,1	98,6	45,4	24,6
Nyugat- Dunántúl	136.475	76,0	9,4	97,1	22,7	20,0
Dél- Dunántúl	109.927	73,1	7,6	98,4	61,0	25,1
Észak- Magyarország	110.974	111,8	7,7	98,8	50,3	22,9
Észak- Alföld	161.820	97,8	11,2	97,9	41,7	23,0
Dél- Alföld	195.495	102,4	13,5	98,2	63,7	27,9
Ország összesen	1.450.499	95,2	100,0	98,8	46,2	18,4

3. táblázat: A kkv-k beruházásai (2012)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

Véleményem szerint a kkv szektor az elmúlt években pozitív gazdasági változásokon ment keresztül. Tovább fejlesztendő a konvergencia régiók (kiemelten Dél-Dunántúl és a Dunától keletre fekvő régiók) kkv rétege, felzárkóztatva ezeket a közép-magyarországi régióhoz.

2.3.5 A hazai kkv-politika áttekintése

A rendszerváltás utáni első néhány évben Magyarországon ugrásszerűen megnőtt a kis- és középvállalatok száma, ami ráirányította a kormányzati gazdaságpolitika figyelmét a szektor problémáira és fejlesztésének szükségességére. 1994 és 1998 között sorra jelentek meg a kkv-k fejlesztését célzó kormányhatározatok, amelyek célrendszere figyelembe vette az Európai Unió ajánlásait és tapasztalatait. A dokumentumok két, egymást kiegészíti, átfogó célt jelöltek meg:

- A már működő kkv-k versenyképességének javítása, a foglalkoztatásban és a gazdasági növekedésben betöltött jelentős szerepük további növelése.
- Az új vállalatok indulásának elősegítése, ezzel a foglalkoztatási gondok enyhítése különösen az ország elmaradott régióiban. A megvalósítás eszközrendszere olyan visszatérő elemeket tartalmazott, mint az adó-és adminisztrációs terhek enyhítése, a finanszírozási feltételek javítása, a vállalkozói képzés, a vállalkozói etika és

kultúra fejlesztése, a jogszabályok és támogatási programok hatásvizsgálata, valamint az állami koordináció intézményrendszerének létrehozása. (Kállay 2003: 31-32)

A kis- és középvállalatok és támogatásuk törvényi szabályozására az 1999. évi XCV. törvény megalkotásával került sor. Ennek két legfőbb eleme, hogy EU-konform módon definiálta a kis- és középvállalkozások körét, valamint létrehozta a Kis- és Középvállalkozói Célelőirányzott, meghatározva az ennek terhére támogatásban részesíthető – kizárólag a kkv-k fejlesztését szolgáló – programokat.

Az első átfogó fejlesztési terv a 2000-2002 között működő Széchenyi Terv volt, amelynek Vállalkozáserősítő Programjához a központi költségvetés biztosította a pénzügyi forrásokat. A 2002-ben hatalomra került új kormány bonyolultnak ítélte a Széchenyi Terv pályázati rendszerét, valamint nem tartotta megfelelőnek a támogatás eszközrendszerét, ezért a fenti programot Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program néven átalakította. A program prioritásai között szerepelt a kkv-k versenyképességének növelése – elsősorban adókedvezményekkel, a pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés segítségével és pályázati támogatásokkal –, valamint a szektor EU-csatlakozásra való felkészítése, amelyhez kapcsolódóan nagy hangsúlyt kapott a vállalatközi kapcsolatok, hálózatok és klaszterek kiépítésének ösztönzése.

A kkv-fejlesztés következő jelentős állomásának tekinthető a 2003-2006-ig tartó időszakra szóló Nemzeti Fejlesztési Tervhez kapcsolódó Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP). A program II. prioritása a kis- és középvállalkozások fejlesztése, amely célul tűzte ki a kkv-k műszaki-technológiai hátterének, a vállalkozói ismereteknek és kultúrájának, valamint a vállalkozások közötti együttműködésnek a fejlesztését. Ebben az időszakban készült el a Kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája is, amelynek alapvető céljait a vállalkozásösztönző működési környezet kialakítása, a versenyképességet javító fejlesztések ösztönzése és a finanszírozási forrásokhoz jutás könnyítése képezték.

A kis- és középvállalatok külső finanszírozási forrásokhoz jutásának segítése már az 1990-es években is fontos része volt a vállalkozásfejlesztési politikának. 2003-ra vált teljessé a kkv-k hazai finanszírozású kedvezményes hitelkonstrukcióinak az az ún. „négylépcsős” rendszere, amelyben a Mikrohitel (1992-től) és a Széchenyi Kártya (2002-

tól) volt a két legsikeresebb elem. A másik két konstrukció (Midihitel, Európai Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram) lényegesen kevesebb eredményt hozott, és 2005-ben a „Sikeres Magyarországért Hitelprogram”-ba integrálódott. Emellett a kkv-k európai uniós forrásokhoz való hozzáféréseinek segítése is folyamatosan helyet kapott a vállalkozásfejlesztési célok palettáján, ami az ország uniós csatlakozását követően egyre hangsúlyosabbá vált.

A 2006-ig tartó időszak hazai vállalat-és vállalkozásfejlesztési politikájának legfőbb jellemzője, hogy a kormányzati dokumentumokban deklarált célok igen alacsony hatékonysággal valósultak meg. A kkv-knak csak egy szűk köre kapott támogatást és éppen a legkisebb vállalatok esetében volt a legalacsonyabb ez az arány.

A legutóbbi évekre vonatkozó két legjelentősebb kkv-fejlesztési program – a 2007-2013-ig tartó időszakra szóló Új Magyarország Fejlesztési Tervhez kapcsolódó Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP), valamint az ugyanerre az időszakra szóló Kis- és középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája – határozott törekvéseket fogalmaz meg a tapasztalt problémák kiküszöbölésére. A GOP négy prioritási tengelyt jelöl meg, amelyek mindegyike összefügg a kkv-k versenyképességének javításával. A „K+F és innováció a versenyképességért” prioritás célul tűzi ki a piacorientált, vállalatok és egyetemek/kutatóintézetek együttműködésével megvalósuló K+F támogatását, valamint az innovatív klaszterek létrehozásának és a vállalatok önálló K+F tevékenységének ösztönzését. A 2. prioritás a „kkv-k komplex fejlesztése” elsősorban a technológia-korszerűsítése és a szervezet-fejlesztés támogatása révén. A „modern üzleti környezet” prioritáson belül az IKT-infrastruktúra és a logisztikai központok fejlesztése, valamint a vállalatok részére nyújtott tanácsadási szolgáltatások kapnak hangsúlyt. A kkv-k forrásokhoz jutása tekintetében kiemelt jelentősége van a „pénzügyi eszközök” prioritásnak, aminek keretében piackonform módon (az Európai Bizottság JEREMIE mechanizmusával összhangban), döntően a magánszektor pénzügyi közvetítőinek refinanszírozása és társfinanszírozása útján kívánja javítani a program a kkv-k külső forrásokhoz jutását. A kkv-fejlesztési stratégia fő célkitűzése a kis- és középvállalatok gazdasági teljesítményének javítása, amit a következő négy tényezőcsoport fejlesztése útján kíván megvalósítani: szabályozási környezet, tudás, finanszírozás és vállalkozói infrastruktúra.

A fentiek azt mutatják, hogy Magyarországon megvan a kormányzati szándék a kis- és középvállalatok versenyképességét fokozó, gazdaságpolitika által meghatározott feltételrendszer javítására, és a közelmúltban jelentős lépések történtek a modern, EU-konform kkv-fejlesztési és –támogatási politika kidolgozása terén. Ugyanakkor az elért eredmények részlegesek, a konkrét problémákat megoldani szándékozó vállalat-és vállalkozásfejlesztési szolgáltatások eddig a kkv-knak csak viszonylag szűk köréhez jutottak el.

A gazdasági válságot követően a KKV-k forráshoz jutási lehetőségei beszűkültek. A kisebb vállalkozások külső forráshoz jutása méretükből adódóan egyébként is, 2008-at követően viszont drámaian visszaesett a hitelezés. A vállalati hitelállomány 2013 harmadik negyedévében tudott kiugróan emelkedni, elsősorban a Magyar Nemzeti Bank Növekedési Hitelprogramjának köszönhetően.

A kormány meghatározta az úgynevezett szabad vállalkozási zónák listáját. Az ország társadalmi-gazdasági leszakadással leginkább érintett 47 térsége kapta meg a különböző kedvezményekre jogosító címet. Egyedi kormánydöntésekkel a későbbiekben további zónákról dönthet a kormány. A zónák összefogják a fejlesztési, beruházási, foglalkoztatás- és adópolitikai kedvezményeket. A vállalkozói zónában felvett új munkavállalók után - amennyiben a cég a társasági adóról és osztalékadóról szóló törvény szerint fejlesztési adókedvezményre is jogosult - az első két évben nem kell 27 százalékos szociális hozzájárulást fizetni (bruttó 100 ezer forintig). A harmadik évtől pedig csak 14,5 százalékot kell fizetni az alkalmazottak után.

A Kormány a magyarországi vállalkozások versenyképessége javítása érdekében 2011 novemberében elfogadta az Egyszerű Állam című középtávú kormányzati programot. A Program elsődleges deklarált célja az európai viszonylatban is magas adminisztratív költségek csökkentése a vállalkozások számára is érzékelhető módon, eleget téve ezzel Magyarország 2008-as uniós vállalásának is.

A Program jelen formájában 106 intézkedést tartalmaz, melyekből 6 intézkedés végrehajtása még folyamatban van. Ezek több lépcsőben, többnyire 2014 első félévével bezárólag valósultak meg.

A közbeszerzési szabályozás 2012-es változtatásának célja az volt, hogy, a KKV-k sokkal könnyebben indulhassanak az eljárásokon. Az eljárások egyszerűsödtek, csökkent a

vállalkozások adminisztrációs terhe. A 2013. évi adatokból már látszik a változtatás eredménye is: a KKV-k által elnyert összegek értéke 2013-ban jelentősen emelkedett

Az adminisztrációs és adózási terheket a vállalkozások a legjelentősebb növekedést akadályozó tényezők között említik.

Magyarország a versenyképességi felmérések szerint⁴ az elmúlt években javított a nemzetközi rangsorban elért pozícióján, a versenyképesség intézményi mutatói szerint ugyanakkor kedvezőtlenebb a kép. A legrosszabb a helyzet a kormányzati szabályozás terén, és legjobb a cégalapítás gyorsaságát tekintve. A vállalkozásokra nehezedő adminisztrációs teher a GDP 3 százaléka körül alakul, míg a nyugat-európai országokban 2 százalék.

A Nemzetgazdasági Minisztérium 2010. októberében megalakította a Vállalkozói Adminisztratív Tehercsökkentési Munkacsoportot, majd 2011-ben elindult az Egyszerű Állam program. A javaslatokat széleskörű szakmai konszenzus alapján fogalmazták meg a munkacsoport tagjai. A megfogalmazott cél szerint a vállalkozások bürokratikus kiadásai 503 milliárd forinttal csökkennek rövid távon.

Az elkészült program következetes végrehajtása mellett a legfontosabb feladat azoknak a garanciáknak a megszilárdítása, amelyek mentén a tehercsökkentés programja hosszabb távon is fenntartható és megelőzhető az adminisztráció „újratermelődése”. Ennek két legfontosabb eleme:

- az előterjesztések adminisztrációs terheit vizsgáló munkafolyamat / szakértői team pozíciójának megerősítése a jogszabályi előkészítés folyamatában,
- a program előrehaladásának éves monitoringja, lehetőséget adva a „felbukkanó” újabb adminisztrációs terhek becsatornázására.

⁴ Global Competitiveness Index 2013-2014, WEF, http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-147GCR_Rankings_2013-14.pdf

A Kisvállalkozói Intézkedéscsomag (SBA) céljai közül három is szorosan kapcsolódik az adminisztrációs terhek csökkentéséhez:

- gondolkozz előbb kicsiben: vállalkozásokat súlytó adminisztrációs terhek,
- engedélyeztetési rendszer, szabályok és folyamatok egyszerűsítése; második esély: már nem működő vállalkozások megszüntetéséhez szükséges idő, költség, újrakezdés támogatottsága;
- hatékony közigazgatás: e-ügyintézés elterjedtsége, vállalkozás indítás költsége, időigénye, stb.

Adórendszer

A vállalkozások rendre az előzőekben tárgyalt adminisztrációs terheket és a magas adó- és járulékterheket említik növekedésük legfőbb akadályának. A WEF Global Competitiveness Report 2013-2014 szerint a finanszírozáshoz való nehézkes hozzáférés mellett a szabályozás kiszámíthatatlansága, a magas adók, az adózási szabályok nehézsége valamint a nem túl hatékony bürokrácia áll első helyen a növekedést akadályozó tényezők között.

A foglalkoztatás növelése érdekében a Kormány 2012 júliusában bejelentette a Munkahelyvédelmi Akciót. Az adózással összefüggő kedvezményes lehetőségek 2013. január 1-t követően váltak a vállalkozások számára elérhetővé. A program keretében mérséklődtek a járulékfizetési kötelezettségek, illetve két új adónem jelent meg (KIVA, KATA).

Az elmúlt években sokat „színesedett” az adórendszer. Számos új adónem jelent meg: 2009-től az energiaellátók jövedelemadója és a cégaadó, 2010-től a pénzügyi szervezetek különadója és az egyes ágazatokat terhelő különadó, 2011-től a népegészségügyi termékadó, 2012-től távközlési adó, 2013-tól pedig a pénzügyi tranzakciós illeték, a biztosítási adó, a közműadó, a kisvállalati adó valamint a kisadózók tételes adója. A KATA és KIVA újonnan választható adónemek elsősorban a munkaerőre rakódó költségek és az adminisztrációs terhek csökkentését szolgálja. A pénzügyi tranzakciós illeték megfizetésének kötelezettsége ugyan a pénzforgalmi szolgáltatókra, pénzváltási tevékenység végzésére jogosult hitelintézetekre és a pénzváltás közvetítésére jogosult kiemelt közvetítőkre terjed ki, a költségek tovább hárítása ugyanakkor hatással van a KKV szektor jövedelmezőségére is.

A társasági adó kulcsa 2013-ben változatlanul 10 százalék volt 500 millió forint pozitív eredményig, fölötté 19 százalék.

Kisadózó vállalkozások tételes adója (KATA)

A tételes kisadó lényege, hogy a legfeljebb 6 millió forint árbevételű vállalkozás egyetlen adót fizet, ami kiváltja a legtöbb adót (jövedéki adó köteles tevékenység esetén a jövedéki adót nem váltja ki, és nem váltja ki az áfát sem, ha a cég áfakörbe tartozik, illetve az iparüzési adót sem váltja ki). Főállású vállalkozóknak havi 50 ezer forintot, mellékállású vállalkozóknak havi 25 ezer forintot kell fizetni.

A 2013. évi költségvetés készítésénél azzal a - a költségvetési egyenleg szempontjából konzervatív - feltételezéssel éltek a tervezők, hogy gyakorlatilag minden, az új adónemmel jobban járó vállalkozás a kezdetektől fogva az új adónemet fogja választani; így eredetileg mintegy 150 ezer adóalany áttérését valószínűsítették. Bár a kisadózók száma 2013-ban elmaradt a tervezettől, a januári 47 ezres kisadózói létszám az év során dinamikusán növekedett, az év végére 73 ezerre emelkedett.

Az áttérést lassítja, hogy az új adónemek felfutása általában fokozatos, amely főként abból adódik, hogy az adózók számára időbe telik az új szabályok megismerése, illetve a döntéshez szükséges tapasztalatok felhalmozódása. Ehhez hasonló jelenség volt megfigyelhető az egyszerűsített vállalkozói adó kapcsán is, amelyet az első évben mintegy 60 ezer vállalkozás választott, az átlépők száma azonban a későbbiekben mintegy 100 ezer főre nőtt.

Összességében elmondható, hogy a kata elsősorban főállású vállalkozók körében népszerű, nem főállásúak között inkább csak a rendszeres bevétellel rendelkezők, illetve nyereségesebb vállalkozások választották. A legalacsonyabb arányban a nyugdíjkorhatárhoz közel lévő adózók választották a kata-t, vélhetően a kata miatti alacsonyabb nyugdíjjogosultság miatt.

A 100 ezer forint tartozással rendelkező kisadózók automatikus kizárása (amely után két évig nem választható a kata) miatt már 2013-ban is közel 5 ezer adózó kata-s jogviszonya szűnt meg. Ez a szabály sok adózót - különösen azokat, akiknek nem rendszeres a bevételük - távol tarthat a kata-tól.

A kisvállalati adó (KIVA)

A kisvállalati adó a legfeljebb 25 főt foglalkoztató, legfeljebb 500 millió forint árbevétel produkáló, 500 millió forintos mérlegfőösszeg alatti kisvállalkozások számára volt választható. Az adókulcs 16 százalék. Az új adó kiváltja a szociális hozzájárulást, a társasági adót, szakképzési hozzájárulást, egyéni vállalkozóknál pedig a nyereségadó utáni személyi jövedelemadót.

A kisvállalati adó első sorban a foglalkoztatottakkal is rendelkező és a gyorsabban fejlődő, beruházó vállalatok számára jelent kedvező megoldást. Ebbe a célcsoportba értelemszerűen lényegesen kevesebb (ugyanakkor nemzetgazdasági szempontból jelentősebb súlyú) vállalkozás tartozik, mint a kata esetében. Az áttérők mintegy 7500-as létszáma azonban ezzel együtt is számottevően elmarad a várakozásoktól, főként, mivel azok nem kizárólag a nagyobb jogosultak közül kerülnek ki.

Az adózók általános óvatossága mellett az áttérést vélhetően lassítja, hogy az adóalap pénzforgalmi szemléletben került meghatározásra. Ennek előnye, hogy jelentős koncepcionális egyszerűsítést jelent, így lényegesen egyszerűsíti az adóbevallást is. További előny, hogy a beruházáshoz, tőkefelhalmozáshoz kapcsolódó kiadásokat azonnal levonhatóvá teszi az adóalapból, így rendkívül kedvező a növekvő vállalkozások számára. Emellett kedvező tulajdonság, hogy az adókötelezettség keletkezése nem a számlák teljesítési időpontjához, hanem azok tényleges megfizetéséhez kötődik.

A pénzforgalmi adóalap áttérést nehezítő tulajdonsága ugyanakkor, hogy szakít a megszokott számviteli megközelítéssel, így részleteinek elsajátítása kezdetben mégis többlet erőfeszítést igényel a vállalkozások könyvelői részéről. Emellett a könyvelőknek nehézségei adódhatnak a társasági és a kisvállalati adózás esetén egy adott évben várható adókötelezettség összehasonlításával, amelyben az adóalap meghatározása során használt fogalmak eltérése és a számlák megfizetésének időpontjával kapcsolatos bizonytalanság is nehézséget jelent.

2.4 A kkv-k finanszírozásának közgazdaság-elméleti háttere és a kapcsolódó elméleti előzmények

Myers (1984), szakítva az átváltásos elmélettel, megfogalmazta hierarchiába rendezési elméletét, amely alapján a vállalatok, vállalkozások a belső finanszírozási forrásokat részesítik előnyben elsősorban, majd a kevésbé kockázatos külső finanszírozási lehetőségekhez nyúlnak, majd szükség szerint a finanszírozási kockázatok emelkedő sorrendjében veszik igénybe azokat. Bár a hierarchiaelmélet értelmezése elsősorban nagyvállalkozói környezetben, tőzsdén jegyzett vállalatok esetében értelmezhető, mikro-, kis- és közepes vállalkozások esetében is kimutatható az elmélet gyakorlati megjelenése (Gál, 2013). A kkv-k esetében a hierarchiaelmélet megjelenése abban nyilvánul meg, hogy a vállalkozások igyekeznek a tulajdonosi, befolyásolási jogokról történő lemondással járó tőkebevonás helyett hitelviszonyt megtestesítő forrásokhoz jutni (Zoppa-McMahon, 2002).

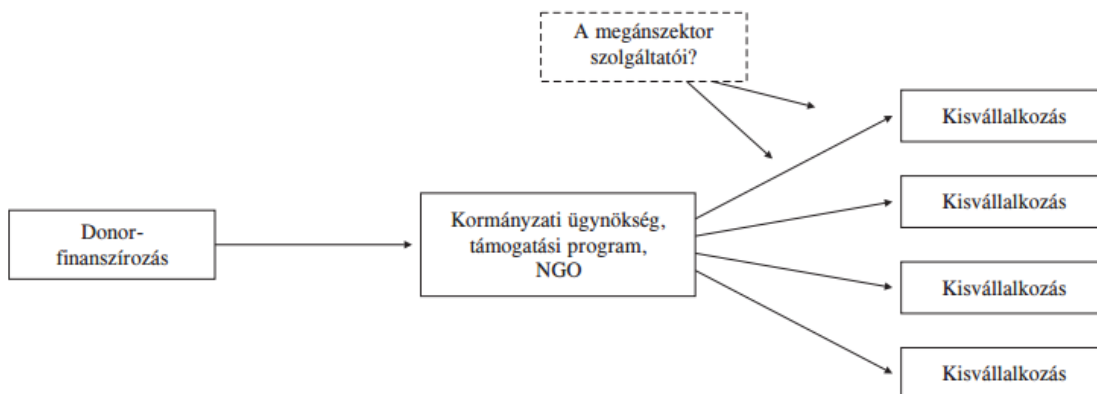
A mikro-, kis- és közepes vállalkozások finanszírozásával foglalkozó kutatásokhoz a leíró finanszírozási elmélet kapcsolódik elsősorban. Az elmélet megfogalmazása alapján a vállalatok, vállalkozások forráshoz jutása a működtetésüket befolyásoló tényezők egyike. Ennek megfelelően az elmélet által bemutatott 4 kérdéskör közül az első (finanszírozási formák) és a harmadik (pénzügyi elemzés) kapcsolódik leginkább jelen disszertációhoz. A pénzügyi elemzés a beszámolók adataiból kialakított mutatószámok alapján vizsgálja a vállalkozások működésének a hatékonyságát, míg a finanszírozási rész a működéshez szükséges külső és belső források bemutatásával, elemzésével foglalkozik:

	Saját tőke	Idegen tőke
Belső finanszírozás	- Üzemi cash-flow finanszírozás - Eszközök értékesítéséből felszabaduló cash-flow	- Vállalati nyugdíjalapok
Külső finanszírozás	- Tőkeemelés - Tőzsdei részvénykibocsátás - Tőzsdén kívüli üzletrész értékesítés	- Bankhitelek és kölcsönök - Nem pénzügyi közvetítőtől származó hitel és kölcsön - Lízing - Hosszú távú kötvénykibocsátás, kereskedelmi papír kibocsátás - Faktoring - Szállítói hitelek - Vevői előlegek

4. táblázat: Vállalkozások finanszírozási lehetőségei

forrás: Csubák, 2003

A dolgozatomban bevezetőjében említett mikro-, kis- és közepes vállalkozások fejlesztésével kapcsolatos irányzatok, gyakorlati programok szoros kapcsolatba hozhatók az elméleti háttérrel. A piachelyettesítő, illetve a piacfejlesztő modellek irodalma alapján, a két gyakorlati vonal szorosan összekapcsolható a finanszírozási elméletekkel. A piacfejlesztő modell a tranzakciós költségek csökkenését, a nyújtott szolgáltatások megalapozásának finanszírozását, majd piaci alapokra való helyezését emeli ki, míg a piachelyettesítő modell a mikro-, kis- és közepes vállalkozások versenyhátrányból fakadó jövedelemkiesését transzferrel igyekszik egyensúlyozni.

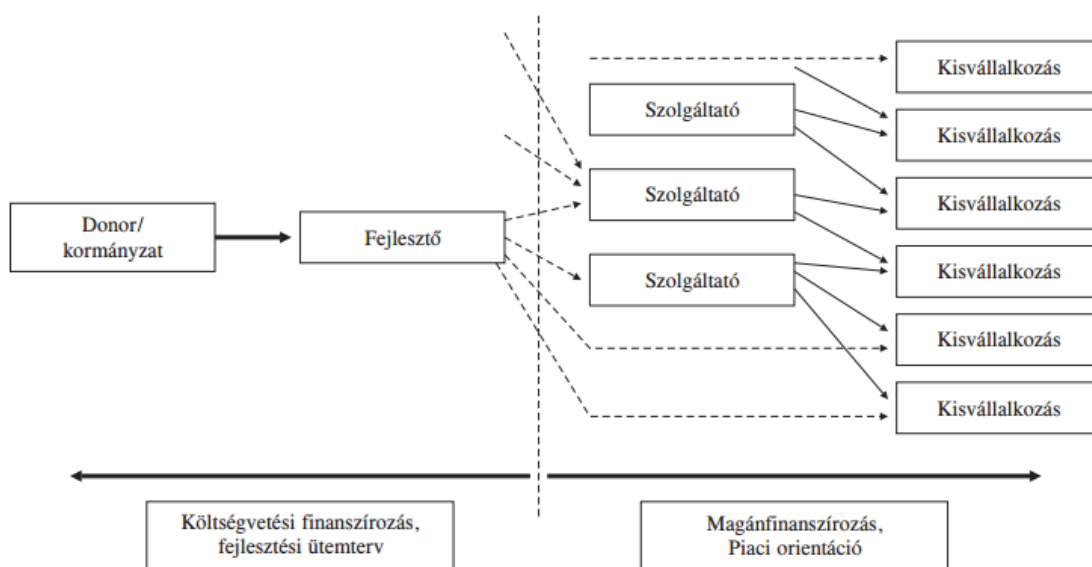


13. ábra: A piachelyettesítő modell felépítése

forrás: Kállay, 2002

Előbbi modellben a kulcsszerepet a versenyképességet növelő fejlesztő szervezet és piaci alapokra helyezett szolgáltatásai játssza (ábra), míg a piachelyettesítő modellben közvetlen támogatás-nyújtás történik.

A kkv-knak juttatott közvetlen támogatások jelenthetnek „ingyen” rendelkezésre bocsátott eszközöket, ingatlanhasználatot, jelenthet kedvező kamatozású, de nem célzott hiteleket, valamint jelent önerőt igénylő, beruházásokat finanszírozó vissza nem térítendő támogatásokat.



14. ábra: A piacfejlesztő modell felépítése

(forrás: Kállay, 2002)

A vissza nem térítendő támogatások ellenzői (Filip, 2012; Kłos, 2015; Freeman, 2013) az ilyen jellegű programokat sikertelennek, hatástalannak, hatékonyatlannak tartják. A kudarcok okaként elsősorban a felmerülő korrupciót, a támogatások nem megfelelő célcsoporthoz való eljutását, az igénybevevők körének alacsony aránya mellett elméleti oldalról a támogatások versenytorzító hatásával magyarázzák.

Ellenérvként merül fel továbbá a támogatásokkal párhuzamosan jelentkező egyik kockázat, a kizorító hatás, amely azt mutatja meg, hogy egy közpénzből támogatott tevékenységből származó előnyök miatt máshol milyen mértékben csökkennek tevékenységek. Az olyan támogatás, amely egy kedvezményezett piaci részesedésének növekedését valamely versenytársa rovására teszi lehetővé, nem feltétlenül lesz eredményes például a munkahelyteremtéssel kapcsolatos szakpolitikai célok elérésében.

Az ilyen támogatások ezért eleve nem hatékonyan használják fel az uniós forrásokat és ez helyi szinten piactorzító lehet. Mindamellet bizonyos fokú kizorítás indokolt lehet, amennyiben a szakpolitikai célok tekintetében elegendő nettó hatás érhető el.

További kockázati elemként merül fel a támogatásokkal kapcsolatban a járadékvadászat és a morális hazardírozás kérdése. Előbbi a támogatásokat kezelő intézményrendszer szereplőinek önérdékeiből fakadó hatékonyságcsökkentő hatásai miatt kockázatos. A közösségi választások elmélete szerint a járadékvadászat társadalmilag költséges. Költsége annak az erőforrás felhasználásnak a lehetőségköltsége, amit a gazdasági szereplők a korlátozottan rendelkezésre álló támogatások megszerzésére fordítanak. Az elmélet szerint, ha a gazdasági szereplők arra számítanak, hogy p valószínűséggel X forráshoz juthatnak, akkor maximum pX forrást áldoznak arra, hogy ezt megszerezzék, és ezt a pX forrást nem máshol költik el a gazdaságban. A morális hazardírozás kockázata az információs aszimmetriára vezethető vissza.

Disszertációm elemző, illetve értékelő részében sorra veszem a fent említett kockázatokat, ellenérveket, és az elemzett adatbázis eredményei alapján igyekszem a kockázatok felmerülését kimutatni, illetőleg cáfolni.

A vissza nem térítendő támogatásokkal kapcsolatos kutatási előzmények száma ritka, idézve Kállay 2002-es gondolatait: *„hogya mit mond az új típusú vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó külföldi szakirodalom a kisvállalkozások közvetlen, egyedi döntések alapján odaítélt, vissza nem térítendő támogatásáról. A válasz rövid: semmit.”*. A 2002 óta eltelt 14 év során születtek elemzések (ha nem is nagy számban) a vissza nem térítendő támogatásokról (lásd 3. fejezet), ezeket a dolgozatom során igyekszem bemutatni, illetve jelen dolgozat egy újszerű módon a nyertes vállalkozások beszámolóinak elemzésével igazolja az elemzett támogatások hasznosságát.

2.5 Regionális politika az Európai Unióban és Magyarországon

2.5.1 Régió, regionalizáció, regionalizmus

A régió nem más, mint egy bármilyen kiterjedéssel rendelkező, összefüggő földrajzi terület. Megkülönböztetünk földrajzilag összekapcsolódó országcsoportokat, illetve országon belüli összefüggő területegységeket (Némethné Gál, 2009).

Johnston et al (2000) szerint a régió nem más, mint *„többé-kevésbé lehatárolt terület, amely valamilyen szempontból egységesnek tekinthető, vagy valamilyen szerveződési elv alapján jött létre, amely megkülönbözteti a többi régiótól”*.

Isard (1975) tágabban értelmezte a régiót, definíciója így szólt: *„nem pusztán térben tetszőlegesen lehatárolt terület, hanem inkább egy vagy több olyan probléma alapján értelmezhető térség, amely problémákat a regionális tudománnyal foglalkozók vizsgálni és megoldani szeretnének”*.

A régió Lengyel-Rechnitzer (2009a,b) megfogalmazásában földrajzilag elhatárolt területegységet jelent, amely sajátos jellemzőket foglal magába, és számos tényező áll a kialakulásának, szerveződésének hátterében. Keletkezésében közrejátszhatnak politikai, gazdasági, kulturális, illetve fejlesztési okok. Politikai érdek lehet a különféle közigazgatási feladatok ellátásához szükséges területi elhatárolások (pl. járás), gazdasági okból történhet elkülönítés egységes szerkezet szerint (pl. bányászat, fejlődési terület). Fontos szempont lehet a hasonló kulturális örökséggel rendelkezők zárt közössége is, amely közös értékeket tartalmaz (pl. vallás, hagyományok), illetve egy adott területet érintő fejlesztések, a közös célok elérése is létrehozhat régiókat (pl. magas munkanélküliség).

A régió három, összefüggő folyamat eredményeképp jön létre. A regionalizáció történhet egyrészt kívülről, azaz állami szintről, másrészt szerveződhetnek települések szintjéről, tehát belülről létrejött szervezeti egységként. Ilyen például a tervezési-statisztikai régió. A regionalizálódás során erős társadalmi és gazdasági szerveződés megy végbe, erős kohézió és összetartozás jellemezi a folyamatot. Regionalizmus alatt pedig magát az identitást, a belső, közös értékeket, intézményesedés alapján létrejövő térségi tudatot, illetve intézetegyesülést értjük (Agg- Nemes Nagy, 2002).

Az európai országoknál négyféle csoportosítást különböztethetünk meg a régiók szerveződését illetően. Ez alapján beszélhetünk föderalista, regionalizált, decentralizált és unitárius államokról (Szalay, 2002).

A föderalista, azaz szövetségi államrendszer (Németország, Belgium, Ausztria) több önálló, történelmi hagyományokra épülő tartományt egyesít, ezáltal közös parlamenttel, közös joggal, közös kormányzattal rendelkeznek, a feladatokat közösen látják el (Szalay, 2002).

A regionalizált államok kialakulása következtében olyan területi egységek, illetve régiók jöttek létre, amelyek irányítása népképviselőten alapul, azaz jelentős önállóságot és mozgásteret élvezhetnek. Ilyen ország például Olaszország, illetve Spanyolország is (Szalay, 2002).

Decentralizált modell működik Franciaországban, Portugáliában, Finnországban, illetve Svédországban, melyekben az állam központi szervei a helyi, kinevezett szervekre bízta a különböző közügyekkel kapcsolatos feladatok ellátását, tehát az állami hatalom egyfajta megosztását jelenti (Szalay, 2002).

Az unitárius államok esetében (Nagy-Britannia, Görögország, Hollandia, Írország, Dánia és Luxemburg) már nem beszélhetünk teljes körű autonómiáról, azaz a régiók nem rendelkeznek önállósággal. Ezzel ellentétben a helyi szervek, önkormányzatok a központi költségvetés finanszírozásával széles körben láthatnak el különböző feladatokat, a régiók pedig úgynevezett tervezési-fejlesztési színterekké válnak (Szalay, 2002).

Az Európai Unió regionális politikája a nemzetközi szintű együttműködésre épülve jött létre, a regionalizáció és a regionalizmus folyamatainak összessége a politikát területi szintre emelte (Szalay, 2002).

2.5.2 A regionális politika alapelvei

Az Európai Unió létrehozását a Maastrichti szerződés mondta ki, melyben definiálásra kerültek azok a hosszú távú regionális politikai célok, amelyek nemcsak az Unió országaira, de a tagjelölt országokra is vonatkoznak, tehát elmondható, hogy az európai országokra hatással vannak. A regionális politika alapelvei közé tartozik a Szubszidiaritás

és decentralizáció, a Partnerség, a Programozás, valamint a Koncentráció és adicionalitás.

1. Szubszidiaritás és decentralizáció

Az Európai Unió elsődleges alapelve, Szalay (2002) definíciója szerint, a szubszidiaritás fogalma azt jelenti, hogy *„a döntéseket és a végrehajtást arra a területre kell helyezni, amely a legnagyobb átlátással és kompetenciával rendelkezik a feladat megvalósításához”*. Tehát minden döntést azon a szinten kell meghozni, ahol annak hatásai érvényesülnek.

Reichnitzer-Smahó (2006) megfogalmazásában ez nemcsak a helyi szintek felelősségének növekedésével jár, hanem elősegíti a lokális akarat, elképzelés és erőforrás emelkedését. Szalay (2002) kitért továbbá arra is, hogy ezekben a fejlesztési programokban közvetlen kapcsolatba kerülnek a területfejlesztés egységei, továbbá a nemzeti szint a finanszírozásban is megjelenik, ahol a területi egységeknek, illetve azok céljainak elérésében lesz segítségül.

2. Partnerség

A partnerség nem más, mint együttműködés a kezdetektől a programok véghezviteléig a különböző szintekben szereplők között. Az együttműködés nélkül nem valósulhatnak meg a célkitűzések. Ebben az esetben megkülönböztetünk vertikális és horizontális együttműködést (Szalay, 2002).

Vertikális együttműködés során – az Unió, tagországok, azok régiói, annak egységei és azok szereplői – közösen dolgozzák ki a célkitűzéseket. Az Unióban a területfejlesztés fő szerepét a régió, a regionális szint kapta (Szalay, 2002).

Horizontális együttműködés esetén a helyi, térségi szereplők közösen dolgozzák ki a jövőbeli terveiket, céljaikat, együttesen ellenőrzik és koordinálják azok megvalósítását (Szalay, 2002).

3. Programozás

Szalay (2002) megfogalmazásában a programozás, mint elv fő célkitűzése, hogy a területegységek egészének vagy egy-egy meghatározott alrendszerének fejlődési céljait támogassa. A stratégia különféle fejlesztési célkitűzéseket tartalmaz, a véghezvitelhez szükséges megvalósítási elemeket figyelembe véve. Összességében elmondható, hogy a programozás célorientált tevékenység, egy szigorúan szabályozott folyamat, egy rendszerezés, amely elősegíti a koordinálást és az ellenőrzést.

4. Koncentráció és adicionalitás

Szabó (2007) definíciójában a koncentráció elve egyrészt a különböző források pénzügyi eszközeinek – ide tartozik a Strukturális Alap, az Európai Beruházási Bank támogatásai, különböző nemzeti források – közös felhasználását jelenti, másrészt pedig azt, hogy ezeket lehetőség szerint a leginkább rászoruló régiók számára kell eljuttatni.

Emellett az adicionalitás kiterjed arra, hogy a Közösség által biztosított pénzügyi támogatásokat nemcsak az adott országnak, településnek, de azok szereplőinek is ki kell egészíteniük saját hozzájárulás biztosításával (Szalay, 2002).

Összességében elmondható, hogy kettős célja van a koncentráció és adicionalitás elvének. Egyrészt lehetőség nyílik arra, hogy különböző adottságokat felismerjenek és erősítsék azokat, másrészt pedig elősegíti olyan területi egységek kialakítását, ahol hasonló vagy azonos nehézségekkel küzdenek (Szalay, 2002).

2.5.3 Az Európai Unió és Magyarország regionális politikájának rövid áttekintése

Az Európai Szén- és Acélközösség (ESZAK) 1952-es megalapítása előtt nem beszélhetünk mai értelemben vett regionális együttműködésről Európában. A nagy változást az 1957-es Római Szerződés hozta meg, amelyben lefektették az úgynevezett „négy szabadságelv”-et (árak, szolgáltatások, tőke és munkaerő szabad áramlása), amely egyben a regionális politika alapja is. A cél az volt, hogy csökkentsék a régiók közötti különbséget. Túl nagy szerepet azonban nem kapott a közösségi politika, hiszen arra

számítottak, hogy a gazdaság kiegyenlítődése a szabadságelvek bevezetésével megtörténik majd azáltal, hogy minimalizálja a területi egyenlőtlenségeket (Hollósi, 2012). A szerződéssel létrejött az Európai Szociális Alap (ESZA), amelynek kezdeti célja a tagállamok közötti munkavállalás elősegítése, a munkavállalók földrajzi és foglalkozási mobilitásának támogatása, valamint az adaptációs képességek javítása volt (R.Sz. 123. cikk). 1967-ben azonban a regionális politika intézményi szintre emelkedett, a koordinálásáért önálló főigazgatóság felelt (Kiss, 2008).

Az ezt követő időszakok csatlakozásának következménye volt, hogy az alapító tagállamoknál (Belgium, Franciaország, Hollandia, Luxemburg, Németország és Olaszország) sokkal elmaradottabb országok lettek a Közösség tagjai. Ennek a problémának a kezelésére hozták létre 1975-ben az Európai Regionális Fejlesztési Alapot (ERFA) (Hollósi, 2012).

1987-ben már önálló politikai szakirányként jelenik meg a regionális politika, amelyet az Egységes Európai Okmány nevesített meg (Hollósi, 2012). Fő célkitűzése elsősorban a gazdasági és szociális kohézió megerősödése, majd a gazdasági és pénzügyi unió létrehozása volt (Zsúgyel, 2006). Az 1988-as reformálás következtében megemelték az ERFA támogatási alapját, és a Strukturális Alapot újraszabályozták (Hollósi, 2012).

Az 1993-ban hatályba lépő Maastrichti szerződésben rögzítették az 1994-1999 közötti új támogatási rendszert, a Strukturális, illetve a Kohéziós alapot. Ezeket az alapokat használták a későbbiekben is, az Agenda 2000, illetve a 2000-2006 közötti támogatási időszakban. 2004-ben új kohéziós politikai reformtörekvés fogalmazódott meg, az „Új partnerség a kohézió: konvergencia, versenyképesség, együttműködés érdekében”, amely 2007-ben lépett hatályba. Utóbbi esetében már csak az Európai Szociális és a Kohéziós Alap maradt fenn.

A Strukturális Alap 2005-től öt nagy fejlesztési pénzügyi alapot foglal magában: Európai Szociális Alap, Európai Mezőgazdasági Garancia Alap, Európai Mezőgazdasági Vidékfejlesztési Alap, illetve az Európai Regionális Fejlesztési Alap (Baranyi, 2012).

A heterogénne vált Közösség tagjai közvetlenül jutottak hozzá a különböző fejlesztési célú támogatásokhoz, ehhez azonban a régiók újradefiniálására volt szükség. Így jött létre a NUTS (Nomenclature of Territorial Units for Statistics; magyarul fordításban: Területi és Statisztikai Egységek Nomenklatúrája (László, 2008)) rendszer, amelyet az Eurostat

fejlesztett ki. A következő hierarchikus szinteket különböztetjük meg: tagállami szint (NUTS 0), regionális (NUTS I-II-III) illetve lokális (NUTS IV-V) szintek tekintetében Lengyel (2003) munkássága alapján:

- NUTS 0. országos szint
- NUTS I.: országos szint, nagyrégió; 3-7 millió lakos
- NUTS II.: régiós szint; 800 ezer-3 millió lakos
- NUTS III.: megyei szint; 150-800 ezer lakos
- NUTS IV.: kistérségi szint (6 tagállamban fordul elő csupán)
- NUTS V.: települési szint (kb. 100 ezer darab)

Az EUNUTS rendszerében kétféle típust különböztet meg az Eurostat (2002):

- Normatív régiók: politikai akarat kifejezése, rögzített határok jellemzik. Lényegesek a történelmi tényezők, továbbá a különböző közszolgáltatásokat gazdaságosan látják el.
- Analitikus régiók: elemzési szükségletek, kategorizálás alapján természeti-környezeti vagy társadalmi-gazdasági jellemzők alapján lettek megadva.

A NUTS rendszer Magyarországon

Magyarországnak már az 1990-es években fontos célja volt, hogy csatlakozhasson az Európai Unióhoz. A csatlakozási feltételeknek meg kellett felelni, számos reformot kellett végrehajtani, többek között a területfejlesztés területén is. A Strukturális és Kohéziós alap megfelelő támogatást nyújtott az ország számára, azonban hiányoztak a NUTS régiók. A kialakítás gazdasági és politikai okok miatt nehézkes volt, végül az Országos Területfejlesztési Konceptióról szóló 35/1998. számú Országgyűlési Határozat rögzítette az új rendszert, amely során a régiók a szomszédos megyékből álltak össze. A kialakításnál két fontos szempontot vettek figyelembe. Az első, hogy a régióhatárok megfeleljenek a jelenlegi megyehatároknak, illetve a régiók közel azonos nagyságrendű lakónépességből álljanak (Csomós, 2007).

A következő NUTS II. szintű régiók jöttek létre (Csomós, 2007):

- Nyugat-Dunántúli Régió: Győr-Moson-Sopron megye, Vas megye, Zala megye
- Közép-Dunántúli Régió: Fejér megye, Komárom-Esztergom megye, Veszprém megye
- Dél-Dunántúli Régió: Baranya megye, Somogy megye, Tolna megye
- Közép-Magyarországi Régió: Budapest és Pest megye
- Észak-Magyarországi Régió: Borsod-Abaúj-Zemplén megye, Heves megye, Nógrád megye
- Észak-Alföldi Régió: Jász-Nagykun-Szolnok megye, Hajdú-Bihar megye, Szabolcs-Szatmár-Bereg megye
- Dél-Alföldi Régió: Bács-Kiskun megye, Békés megye, Csongrád megye

2.5.4 Az EU regionális politikájának célkitűzései

Kezdetekben a tagállamok homogenitása miatt nem volt szükséges regionális politikai célkitűzéseket megfogalmaznia az Európai Közösségnek. A II. világháborúig a közös agrárpolitika volt az egyetlen eszköz, amely által a kevésbé fejlett vagy hátrányosabb régiók, területek kisebb csoportja jutott támogatáshoz. A II. világháború után a nagy gazdasági fellendülés elsősorban regionális szinten valósult meg, ott, ahol ipari központok tudtak fejlődésnek indulni (Szabó, 2007).

Az Európai Unió összevonta a regionális politikát a strukturális politikával, illetve ezt a két területalapú fejlesztési politikát kibővítette még a monetáris politikával. Kitüntetett jelentőségű feladatává vált a strukturális nehézségekkel küzdő térségek felzárkóztatása, az egységes európai piac előnyeinek kihasználása. Ezért fontos szerepet játszik a regionális politika a közösségi szintű fejlesztési stratégia részeként, melynek fő célja, hogy minimalizálja az eltéréseket az integráció regionális és szociális területén (Horváth, 2001).

Palánkai (1999, 2005) meglátása szerint az igazi problémát a makrogazdasági versenyképesség mutatói okozzák, mivel az Unió tagállamaiban lassabb az innováció, alacsonyabbak a kutatás-fejlesztési kiadások, és erős lemaradás tapasztalható a tudásalapú társadalom területén.

2.5.5 EU célkitűzések

1. A 2000-2006-os célkitűzések három fő területet foglaltak magukba. A hátrányban lévő területek felzárkóztatását tűzték ki célul. Elsőszámú színtere a NUTS 2 régiók, melyek nem érik el az uniós átlag 75%-át. Támogatja az ott élők szociális és gazdasági helyzetbe hozását. Kiemelt figyelemben részesülnek az átalakuló iparral és szolgáltatási szektormmal rendelkező területek, hanyatló mezőgazdaságú régiók, válsághelyzetben lévő városi zónák. Az utolsó a humán menedzsment fejlesztését célozza, ezen belül is az oktatási és foglalkoztatási politikákra és struktúrákra fókuszálva (EURP, 2008).
2. A 2007 és 2013 közötti időszak három új célkitűzést tartalmazott: Konvergencia, Regionális versenyképesség és foglalkoztatás, illetve a Területi együttműködés. A Konvergencia feladata szándéka szerint, hogy előmozdítsa a konvergencia megvalósulását a kevésbé fejlett tagországokban és régiókban a foglalkoztatási és növekedési feltételek fejlesztése révén. A régiók versenyképességének növelése a helyi foglalkoztatás ösztönzésével a Regionális versenyképesség célkitűzés része. Konkrét cél, hogy ráállítson egy adott területet a gazdasági és társadalmi változásokra, segítse az innovációt, a környezet védelmét, valamint javítsa a munkaerőpiac nyílt elérhetőségét. Az európai területi együttműködés célkitűzés az államhatárokon átívelő, nemzetek feletti és régiók közötti együttműködést ösztönzi, elődje, az INTERREG közösségi kezdeményezés alapján (EURP, 2008).

3. Az Európa 2020 stratégia célkitűzése öt kiemelt cél meghatározását tartalmazza. Az első a foglalkoztatást érinti, azaz a 20-64 éves korcsoport esetében el kell érni, hogy a foglalkoztatottsági arány elérje a 75%-ot. A második a K+F szektorra specializálódik, az unió GDP-jének 3%-át ebbe a területbe kell fektetni. A harmadik az éghajlatvédelem és a fenntartható energiagazdálkodás, 20-20-20-nak is szokták rövidíteni: csökkenteni kell az üvegházhatást okozó gázok kibocsátását 20%-kal, növelni kell a megújuló energiaforrások arányát 20%-kal, illetve az energiahatékonyságot 20%-kal kell javítani. A negyedik az oktatás területére koncentrál, 10% alá kell csökkenteni a korai iskolaelhagyók arányát, illetve célul tűzte ki, hogy a 30 és 34 év közötti uniós lakosok legalább 40%-a rendelkezzen majd felsőfokú végzettséggel. Az ötödik célkitűzés nem más, mint küzdelem a szegénység és a társadalmi kirekesztés ellen. Ennek keretében cél, hogy minimum 20 millióval csökkenjen a deprimált helyzetűek száma, és hogy a társadalmi egyenlőtlenségek ebben a csoportban ne termelődhessenek újra (EB, 2010a,b).

2.5.6 Magyarországi regionális politika

Magyarországon már a csatlakozási szándék előtt is létezett regionális politika, de a jogi alapokat csak az 1996. évi XXI. törvény a területfejlesztésről és területszerzésről, illetve ennek 1999-ben történő módosítása hozta létre. Ekkor még megyei szinten működött a regionális politika, hiszen a változást ezen a téren a NUTS II.-es szint okozta, melynek következtében kialakításra kerültek a régiók (Szabó, 2007).

Annak ellenére, hogy az Európai Unió elismerte Magyarország sikereit, azaz hogy a rendszerváltó országok között egyedül hazánknak sikerült létrehozni területfejlesztésről szóló törvényt, mégis alacsony szintű kompatibilitás jött létre az Európai Unióval. Az 1999-es törvénymódosítás nagyobb teret nyújtott a régióknak, saját regionális fejlesztési tanácsok létrehozását tette kötelezővé. Ez megfelelt a nemzetközi gyakorlatnak, és nem csupán a kormány intézményrendszeréhez és a helyi önkormányzatokhoz kapcsolódtak a tanácsok, de a hazai kis- és középvállalkozások fejlesztésében is részt vettek (Szabó, 2007).

Az 1990-es években Magyarország három, vissza nem térítendő támogatási formához jutott, a Phare, az ISPA, illetve a SAPARD által. Az előcsatlakozási alap célkitűzése az volt, hogy csökkentsék az Unión belüli regionális különbségeket, és kialakítsanak egy

megfelelő intézményrendszert a Strukturális, illetve Kohéziós Alap támogatásainak lehívására (Szabó, 2007).

2.5.7 Magyarországi célkitűzések - Operatív Programok 2014-2020

Az Európai Unió által elnyert források egy része a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) operatív programjain keresztül tud eljutni a vállalkozásokhoz. A kkv-szektor elsősorban a Gazdasági Versenyképesség Operatív Programja (GVOP) keretén belül pályázhatott vissza nem térítendő támogatásra. Ezen belül két kiemelkedő programot kell megemlíteni: 2.1.1. *„Kis- és középvállalkozások műszaki-technológiai háttérének fejlesztésének támogatása”*, illetve a 2.2.2. *„Emeltszintű, specifikus tanácsadás nyújtása mikro-, kis- és középvállalkozások számára”*. Ezekre a programokra volt jellemző, hogy a gyorsan növekvő vállalkozásokat, továbbá azok létrejöttét segítették elő (Csapó, 2009).

A 2014-2020-as célkitűzésekhez szükséges uniós források felhasználását összesen 10 operatív terv keretében tervezik Magyarország számára. Ezek az operatív programok illeszkednek az EU2020 stratégiájához.

1. Rászoruló Személyeket Támogató Operatív Program (RSZTOP): A cél elsősorban a szegény gyermekek étkeztetésének megoldása, elsősorban azok számára, akik nem részesülnek nappali ellátás keretében megvalósuló vagy iskolai étkeztetésben. A célcsoport ennek megfelelően főként a szegény gyermekes családok és azok a várandós nők, akik a szegénységbe hozzák világra gyermeküket (EEM, 2014).
2. Közigazgatás- és Közszolgáltatás- Fejlesztési Operatív Program (KÖFOP): Egy modern európai társadalomban nélkülözhetetlen egy hatékony, fejlett közigazgatási, közszolgáltatási működés. Ide tartozik az átláthatóság, a korrupció megelőzése, az erőforrások megfelelő kihasználása, a szervezeti hatékonyság növelése és racionalizálása (Miniszterelnökség, 2014a).
3. Magyar Halgazdálkodási Operatív Program (MAHOP): A halászati ágazat támogatási lehetőségeit tartalmazza. A program fő célja a lakossági halfogyasztás növelése, a jó minőségű, széles választékkal rendelkező haltermékek biztosítása a fogyasztóknak megfizethető áron, a fenntartható haltermelés fejlesztése, a

horgászat halászati háttérének fejlesztése mellett a magyar haltermelők versenyképességének javítása (VM, 2013).

4. Környezeti és Energiahatékonysági Operatív Program (KEHOP): Kiemelt célja, hogy létrehozzon egy fenntartható és magas hozzáadott értékű termelésre és bővülésre képes gazdaságot. Ehhez szükséges, hogy megelőzésre és mérséklésre kerüljön a klímaváltozás kedvezőtlen hatása, javuljon az alkalmazkodóképesség és hatékonyságra kell bírni az erőforrás felhasználását. Csökkenteni kell a szennyezéseket, és meg kell előzni, illetve mérsékelni kell a terheléseket, továbbá biztosítani kell az egészséges és fenntartható környezetet (NFM, 2014b).
5. Emberi Erőforrás Fejlesztési Operatív Program (EFOP): Társadalmi felzárkózási és népesedési kihívások kezelése, a család szerepének társadalmi megerősítése, egészségfejlesztés, alkalmazkodóképesség növelése a munkaerő-piacon a felsőfokú végzettséggel rendelkezők számára, a lelki egészség megőrzése, életminőség javítása (EEM, 2014).
6. Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program (GINOP): A programba tartozik a gazdasági szereplők versenyképességének javítása, továbbá a nemzetközi szerepvállalásuk növelése, az energia- és erőforrás-hatékonyság fokozása, a társadalmi felzárkózási és népesedési kihívások orvoslása, illetve a gazdasági növekedést segítő helyi és térségi fejlesztések kivitelezése (NGM, 2014a).
7. Integrált Közlekedésfejlesztési Operatív Program (IKOP): Közlekedési infrastruktúra fejlesztése, modernizálása, közlekedési lehetőségek bővítése, földrajzi mobilitás elősegítése, a környezetet kevésbé terhelő közlekedési módok erősítése (NFM, 2014a).
8. Terület- és Településfejlesztési Operatív Program (TOP): Hozzájárul a foglalkoztatás növeléséhez, támogatja az éghajlatvédelem és fenntartható energiagazdálkodást, továbbá küzd a szegénység és a társadalmi kirekesztés ellen (NGM, 2014b).
9. Versenyképes Közép-Magyarország Operatív Program (VEKOP): Integrált fejlesztést segít elő a városokban, vidéki és egyedi adottságú régiókban, illetve a

régiók erős helyi gazdaságokon nyugvó globális versenyképességének biztosítása a fő célkitűzés (NGM, 2014c).

- 10. Vidékfejlesztési Program (VP):** K+F aktivitás és adaptáció, innovációs tevékenység ösztönzése az agrárgazdaságban, éghajlatváltozás elleni küzdelem, kiegyensúlyozott gazdaság biztosítása, vidéki lakosság helyben tartása, fiatal gazdálkodók segítése, fenntartható erdőgazdaság biológiai alapjainak biztosítása, erdészeti potenciál megőrzése, károsodásának megelőzése és helyreállítása. Együttműködés elősegítése az agrárgazdaság szereplői, a kutatás, az innováció és az élelmiszerlánc egyes szereplői között, élelmiszer-feldolgozó kkv-k versenyképességét célzó fejlesztések biztosítása (Miniszterelnökség, 2014b).

2.6 Az EU kohéziós politikája

Amin-Tomaney (1995) megfogalmazásában „a kohéziós politikák arra hivatottak, hogy kompenzálják a neoliberális növekedésméletekből levezetett gazdasági struktúraváltások negatív hatásait, amelyek például az európai közös piac és az európai gazdasági és monetáris unió megvalósításában öltenek testet” (Eperjesi, 2013a,b,c,d).

Az Európai Unióban a közpénzek fejlesztési célú felhasználásáról a kohéziós politika gondoskodik, forrásai a közösségi kiadások jelentős részét adják. A tagországok különböző fejlettségi szinten állnak, ennek megfelelően eltérő arányú támogatásban is részesülnek (Nyikos, 2013).

A kohéziós politika lényege az volt, hogy hozzájáruljon az Európai Unió tagállamai közötti társadalmi-gazdasági különbségek megszüntetéséhez, és célul tűzte ki, hogy valódi konvergencia jöjjön létre. Ehhez szükséges az egyes régiók gazdasági teljesítményének növelése, különös tekintettel a GDP-re, a foglalkoztatásra, a külkereskedelmi egyensúly és beruházások szempontjából (Nyikos, 2013).

Az Európai Unióban a regionális különbségek jelentősen szélsőséesebbek, mint például az USA vagy a Japán területein. A leggazdagabb régiók lakosai közel nyolcszor jobban élnek, gazdagabbak, mint a legszegényebb régióké. A regionális különbségek elsődlegesen kelet-nyugat irányban mutatkoznak, illetve nagy az eltérés a perem és központi terület egységek között is.

A felzárkóztatási politika Nagy-Heil (2013) értelmezésében egy összetett célrendszert követő intézményrendszer, amelynek részei az abszorpció, a szabályszerűség, a hatékonyság és az eredményesség.

Az Európai Unió kohéziós politikája ezeket az egyenlőtlenségeket kívánja megszüntetni, a gazdasági növekedést elősegítve. Összességében tehát a kohéziós politika célja nem más, mint adott közösség gazdasági, szociális, illetve területi együttműködésének elősegítése, harmonikus fejlődés biztosítása, a különböző régiók eltéréseinek mérséklése, a hátrányos helyzetű területek fejlesztése. A megvalósításhoz szükséges alapokért a Strukturális és Kohéziós Alap felel (Nyikos, 2013).

2.6.1 A kohéziós politika felépítésének fejlődése

A kohéziós politika a 2000-2006 tervezési időszaktól jelentősen megváltozott a 2007-2013-as időszakra. A Kohéziós Alap független működése a 2007-2013 közötti időszakra megszűnt, de a továbbiakban is a konvergencia célkitűzésének részét képezi. A három új célkitűzés magába foglalta az első három célkitűzés feladatait, továbbá az Interreg III, Equal és Urban II feladatait is. Utóbbi két program a konvergencia és a regionális versenyképesség és foglalkoztatás célkitűzések részét képezik (EURP, 2007).

Az Európa 2020-as stratégia az előző időszakok tapasztalatai alapján három alappillért (intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés) mellett öt ambiciózus célt tűzött ki, amelyek a foglalkoztatással, az innovációval, az oktatással, a szegénység visszaszorításával és az éghajlat-politikával/energiaüggyel kapcsolatosak. Továbbra is három pénzügyi eszköz áll rendelkezésre (ERFA, ESZA, Kohéziós Alap), azonban megjelennek a regionális kategóriák. A fő célkitűzéseket két csoportra bonthatjuk, az egyik tartalmazza a növekedéshez és a munkahelyekhez szükséges befektetéseket, a másik pedig az európai területi együttműködéseket (Kohéziós Politika, 2014).

2.6.2 A Lisszaboni Folyamat

Az Európai Unió stratégiai céljait és az ehhez szükséges koordinációs folyamatot 2000-ben a lisszaboni csúcstalálkozón rögzítették, maga a Lisszaboni Folyamat 2010-ig tartott. Célul tűzték ki, hogy az Unió a világ legeredményesebb tudás-alapú társadalma legyen, biztosítsa a fenntartható gazdasági fejlődést, minőségileg több munkahelyet, illetve a társadalmi kohéziót (Értékelő jelentés, 2010). Ezen stratégia keretében elsősorban a belső piac, az információs társadalom, az oktatás és a kutatás, a strukturális gazdasági reformok, a stabil valuta, illetve a makroökonómia területén kell beavatkozni, ennek célja pedig a gazdasági növekedés és a fenntartható fejlődés (MacGillivray-Martens, 2006). Ennek megfelelően az Unióban kiemelt prioritással kapott és kap a kisvállalkozások fejlesztése. 2000 márciusában elfogadásra került a Lisszaboni Agenda, amely 2010-ig évi 3%-os növekedést és 20 millió munkahely megteremtését tűzte ki célul (Euractiv, 2004).

Ezen célok eléréséhez egy átfogó stratégiára volt szükség, amely a következő szempontokat tartalmazta: az információs társadalom és K+F kiépítésének elősegítése a politika, a versenyképesség és az innováció területének megreformálásával, továbbá a belső piac kiépítésével; az európai modell megreformálása; illetve az egészséges

gazdaság és pozitív növekedési lehetőségek kiépítése, fenntartása (Értékelő jelentés, 2010).

A Lisszaboni Stratégia 2010-ig a következő célokat fogalmazta meg: ösztönző reformokra van szükség a versenyképesség fenntartásához. Fontos terület lett a kutatás, a fejlesztés, az innováció, az infokommunikáció, a foglalkoztatás és a képzés. Kiemelt szerepet kapott továbbá a társadalmi kohézió megerősítése, illetve a természeti környezet védelme, a munkahelyteremtés, a belső piac kiépítése (Eperjesi, 2013e,f,g).

Az átfogó célok tartalmazzák, hogy az Európai Uniónak 2010-ig el kell érnie, hogy a világ legversenyképesebb és legdinamikusabb tudásalapú gazdaságává váljon, továbbá biztosítani kell az évi 3%-os gazdasági növekedést és a 20 millió új munkahely létrehozását (Értékelő jelentés, 2010).

A Lisszaboni Stratégia a versenyképesség javítására két fő célkitűzést nevezett meg. Az egyik a liberalizálás, amely tartalmazza a telekommunikációs és közszolgáltatásokat, a közlekedést és szállítást, valamint a pénzügyi szolgáltatásokat. A második a vállalatokat érinti, kitérve az új vállalkozások alapításának környezetére, a szabályozás okozta terhek csökkentésére illetve az állami támogatásokra és a versenypolitikára (Értékelő jelentés, 2010).

A célkitűzések ugyan megszülettek 2000-ben, azonban 2003-ig a közvélemény számára ismeretlenek voltak, hiszen egy átfogó dokumentum nem született a stratégiákról. 2003-ban két jelentés is készült, amely tartalmazta a kitűzött célokat és a várható kudarokat is. A Sapir Jelentést neves közgazdászok és politológus kutatók állították össze, a Kok Jelentés pedig politikusok, vállalatvezetők és szakszervezeti vezetők, kutatók munkája volt (Értékelő jelentés, 2010).

A Sapir jelentés André Sapir nevéhez fűződik, aki a Független Magasszintű Munkacsoport vezetőjeként csoportjával az An Agenda for a Growing Europe jelentés megalkotása során arra kereste a választ, hogy az Európai Unió hogyan képes növekedést produkálni, miközben az intézményrendszere túlhaladott, téves makrogazdasági beavatkozások történtek, és az irányítási rendszerében is hiányosságok, gyengeségek mutatkoztak (Értékelő jelentés, 2010).

A tanulmányban több javaslatot is megfogalmaztak, hogyan lehetne a lehetőségeket jobban kihasználni, miként kellene ehhez a makrogazdasági és kohéziós politikát módosítani, valamint milyen célkitűzéseket kellene megfogalmazni a siker elérése érdekében, kitérve az irányításra és az alkalmazott eszközökre, és véleményük szerint újra kellene gondolni az Európai Unió költségvetését is (ez utóbbi komoly ellenérzést váltott ki) (Értékelő jelentés, 2010).

A Kok Jelentés elkészítésében Wim Kok vezette Magasszintű Csoport kevesebb kritikát fogalmazott meg a fenti jelentéssel szemben és a fő problématerületként a végrehajtást jelölte ki a Jobs, jobs, jobs – Creating more employment in Europe néven ismertté vált jelentésben. Javaslatukban a Lisszaboni Stratégiát a jövőben két célra kell szűkíteni, amelyek a gazdasági növekedésre és a foglalkoztatás bővítésére összpontosítanak. Ehhez szükséges a munkavállalók és a vállalkozások alkalmazkodóképességének javítása, a munkaerő-piac bővítése, a humán-tőkébe való beruházás és a hatékonyabb kormányzás, reformok. Emellett a Jelentés kitér a kkv-politika megreformálására, az új vállalkozások létrejöttének elősegítésére, amely új munkahelyek létrehozását eredményezi (Értékelő jelentés, 2010).

A 2000-ben megfogalmazott stratégiák és célkitűzések azonban nem valósultak meg. A foglalkoztatás kezdeti növekedése lelassult, a termelékenységi növekedés pedig meg sem valósult, mivel a rendelkezésre álló tudásalapú gazdaság és az infokommunikációs technológiák előnyei kihasználatlanul maradtak. Ezt a gyenge teljesítményt elsősorban a világgazdaság lelassulásával magyarázták.

Ezek az intézkedések azonban nem hozták meg a kívánt hatásokat, nem sikerült csökkenteni a különbségeket az EU és az USA között. Mi több, az ázsiai gazdaságok felzárkózása azzal fenyegetett, hogy az EU gazdasága a harmadik helyre szorul. A kedvezőtlen tendenciákra reagálva adták ki a Zöld Könyvet, amely a Chartával ellentétben bottom up (azaz: alulról felfelé) szemléletben kívánt minél szélesebb rétegeket elérni, az intézkedési területek megfogalmazásában. A megvitatásra kitért két téma a vállalkozások számának növeléséhez, illetve a vállalkozások növekedéséhez kapcsolódott (EC, 2003a). Ezekhez a kérdésekhez kapcsolódóan a Bizottság megjelentette a vállalkozói akciótervet, amely stratégiai keretet biztosított a Zöld Könyvben taglalt két témakörhöz (EC, 2004a,b,c).

A vállalkozási tevékenység erősítésével összhangban, 2007-ben került indításra a Versenyképességi és innovációs keretprogram, ami a kkv-k támogatását, valamint az innováció erősítését tűzte ki célul, és integrálta a Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Programot (EC, 2005).

A vállalkozásbarát környezet megteremtése

A vállalkozásbarát környezet megteremtése⁵ a '90-es évek óta folyamatosan napirenden van. Pozitív eredményei ellenére azonban, további intézkedések szükségesek. Az intézkedések pozitív hatásának erősítése érdekében a Bizottság 2008-ban intézkedéscsomagot fogadott el Small Business Act néven, amely a vállalkozásokkal kapcsolatos politikai intézkedéseket kívánta erősíteni az egyes tagállamokban. Az intézkedéscsomag 10 vezérelvet fogalmazott meg, valamint 4 jogszabály-alkotási javaslatot tett.

A vezérelvek szerint:

- Meg kell teremteni azt a vállalkozói környezetet, amiben a vállalkozások – kiemelten a családi vállalkozások – boldogulni képesek.
- Gyors újrakezdési lehetőséget kell biztosítani csőd esetén.
- A szabályozást a „Gondolkozz előbb kicsiben” elv mentén kell megalkotni.
- A szakpolitika eszközeit és a közigazgatási rendszereket hozzá kell igazítani a kkv-k szükségleteihez.
- Meg kell teremteni a kkv-k részvételi lehetőségét a közbeszerzésekben.
- Továbbra is fontos szempontként jelenik meg a kkv-k forráshoz jutása, valamint az egységes piacon való megjelenés.
- Hangsúlyos elemként jelenik meg a szaktudás fejlesztése, valamint az innováció támogatása, továbbá a környezetvédelem, mint lehetséges kitörési pont.
- Fontos elem a kkv-k ösztönzése a nagyobb piacokra való kilépésre (SBA, 2006; 2007).

A 10 vezérelvhez kapcsolódó jogszabály-alkotási javaslatok érintették az állami támogatásokra vonatkozó csoportmentességi rendeletet, ami így növelheti a kkv-k

⁵Maastrichti Szerződés 130. cikk 1. §; EIF

http://europa.eu/eu-law/decision-making/treaties/pdf/treaty_on_european_union/treaty_on_european_union_en.pdf

http://www.eif.org/who_we_are/20years/index.htm

lehetőségeit a források megszerzésének útján. Kitértek az Európai Magántársasági (Societas Privata Europaea) státusz létrehozására, ami azt jelentené, hogy a kkv-k a vállalataikat ugyanolyan formában hozhatnák létre függetlenül attól, hogy saját tagállamukban, vagy egy másikban folytatnak gazdasági tevékenységet. Irányelvként került megfogalmazásra a HÉA (hozzáadott érték adó) csökkentése, valamint a szakpolitikák hozzáigazítása tagállami szinten a 10 elv végrehajtásához.

2.6.3 Kisvállalatok Európa Chartája (2000)

A Lisszaboni Folyamat megfogalmazásával összhangban, 2000-ben az Európai Tanács közzétette a Kisvállalatok Európa Chartáját, amely a Small Business Act közvetlen előzménye volt⁶. A vállalkozási feltételrendszer javítására tett javaslatot, a megfogalmazott főbb cselekvési irányok a vállalkozási készségek oktatásához, az indulással kapcsolatos anyagi és adminisztrációs terhek csökkentéséhez, a jogszabályi háttér megteremtéséhez, az online hozzáférés javításához, a vállalkozások korszerűsítéséhez valamint az egységes piac előnyeinek kihasználásához mutatnak irányokat (EC, 2002).

A dokumentum, amely stratégiai iránymutatásként jött létre, tartalmazta a kis- és középvállalkozások támogatását, nemcsak az állami, hanem a vállalkozói környezet javítását elősegítő intézkedéseket is magába foglalta (vállalkozói ismeretek oktatása, könnyebb és olcsóbb induláshoz szükséges ismeretek, adózási és pénzügyi ismeretek, stb.) (Értékelő jelentés, 2010).

A Charta nem más, mint a Lisszaboni Folyamat célkitűzéseinek kis- és középvállalkozói szintre való lebontása. Két közlemény jelent meg, amelyek a Stratégiában megfogalmazott célokat és az ahhoz szükséges intézkedéseket tartalmazták (Értékelő jelentés, 2010).

Az első közlemény, a „Modern kkv-politika a növekedésért és a foglalkoztatásért”, 2005-ben jelent meg. Különböző javaslatai közé tartozik az adminisztrációs teher csökkentése, szabályozások enyhítése, a kkv-k ösztönzése – vállalkozói kultúra, finanszírozás, képzés –, illetve az európai és nemzetközi piacokhoz való hozzáférés. A második közlemény 2006-ban jelent meg, „A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és a tanulás

⁶<http://bookshop.europa.eu/en/the-european-charter-for-small-enterprises-pbNB302600>

révén”. Célja a vállalkozói kultúra oktatási rendszerben történő ösztönzése és terjesztése (Értékelő jelentés, 2010).

2.6.4 Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Program (2001-2005)

A dokumentum a 2001-2005-ös időszakra vonatkozó kkv-fejlesztéshez szükséges irányok eléréséhez szükséges célok megteremtéséhez szükséges kereteket tartalmazta. Ide tartozott a vállalkozások ösztönzése, a gazdasági környezet fejlesztése, a különböző szolgáltatások a vállalkozások hatékonyságának és termelékenységének javítása érdekében, illetve a vállalkozások felkészítése az Európai Unió bővítésének köszönhető várható kihívásokra (Értékelő jelentés, 2010).

A Charta után, 2005-ben megújításra került az Európai Unió kkv-stratégiája. A megújult Bizottság korszerűsítette az állami stratégiai politikáját, ezáltal kevesebb és célzottabb lett az állami támogatás. Kiszámíthatóbb adminisztratív gazdasági környezetet és az eljárási hatékonyság javítását tűzték ki célul, javítva a végrehajtást, az átláthatóságot, és a felelősségmegosztást (Értékelő jelentés, 2010).

Hazánkban a Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program 2003-2006 fogta át a kkv-k fejlesztésére irányuló állami beavatkozásokat, a GOP tervezési időszakában. Fő célkitűzései közé tartozott a vállalkozások versenyképességének növelése, az Európai Unió integrációjára való felkészítés, az erőforrásokhoz való hozzáférés, illetve a támogatási források igénybevételéhez nélkülözhetetlen feltételek megteremtése. A támogatási formák az adókedvezményekre, kedvezményes hitel- és garanciakonstrukciókra fókuszáltak (Értékelő jelentés, 2010).

A Programban elsőbbséget élvezett a teljesítményelv érvényesítése mellett, az EU csatlakozáshoz és az EU források felhasználására történő felkészítés, az erőforrások hozzáférhetőségének növelése és a vállalkozóbarát szabályozási környezet kialakítása. Ezek eléréséhez szükségesek voltak a különböző adókedvezmények, az elősegítő pályázatok, a hitel- és garanciakonstrukciók és az EU-s felkészítő programok (Értékelő jelentés, 2010).

Magyarországon a 2004. évi XXXIV. törvény szolt a kkv-k fejlődéséről és támogatásukról, amely a mai napig megadja a támogathatóság egységes keretrendszerét. A törvényben meghatározásra került a kkv definíciója és a támogathatóság általános

szabályai. Az ösztönző stratégia kialakításához szükséges támogatási keretek is rögzítésre kerültek (Értékelő jelentés, 2010).

2.6.5 Versenyképességi és Innovációs Keretprogram (2007-2013)

A 2007-ben indult CIP (New Framework Programme on Competitiveness and Innovation) program elsődleges célja az volt, hogy támogassa az innovációs tevékenységeket, elősegítve a finanszírozáshoz való jobb hozzáférést és üzleti támogatási szolgáltatásokat az adott régiókban, továbbá az információs és kommunikációs technológiák elterjedésének ösztönzése az információs társadalomban, amely segíti a megújuló energiaforrások és energiahatékonyság fokozott használatának elterjedését. A 2007 és 2013-as időszakban a teljes költségvetés 4.212,6 millió euró volt. (CIP, 2007)

Fő célkitűzések:

1. kis- és középvállalkozások versenyképességének előmozdítása
2. az innováció és az öko-innováció kiemelt támogatása
3. a versenyképesség és innovatív információs társadalom fejlődésének felgyorsítása
4. energiahatékonyság elősegítése az új és megújuló energiaforrások támogatásával.

A megvalósítást három alprogram segítette:

1. **Vállalkozásfejlesztési és Innovációs Alprogram** (EIP – Entrepreneurship and Innovation Programme): 2.631 millió eurós költségvetés a kkv-k fejlesztésére helyezte a hangsúlyt, segítve a versenyképesség és az innováció növelésére irányuló tevékenységeket, a határon átívelő együttműködés feltételeinek megteremtése mellett a vállalkozói innováció és a vállalkozói kultúra fejlesztésén túl a gazdasági és igazgatási szabályozó környezet megreformálása mellett.
A Bizottság az Euro Info Központok és az Innovation Relay Centre összevonásával az Alprogram keretén belül létrehozta az Enterprise Europe Network integrált üzleti és vállalkozásfejlesztési hálózatot, amely közel 600

vállalkozás fejlesztésével foglalkozó szervezet lett. Elsődleges céljai közé tartozott, hogy az európai kkv-k nemzetközi kapcsolatainak bővítését elősegítse, illetve megismertesse a közös piac által nyújtott lehetőségeket (EIP, 2007).

2. **IKT Politikai Támogatási Program** (ICT-PSP – Information Communication Technologies Policy Support Programme): A rendelkezésre álló keretösszeg 801,6 millió euró volt. A program fő célkitűzése az információs társadalom fejlődésének elősegítése és gyorsítása volt, támogatva az egységes európai információs tér kialakítását és az információs termékek, valamint szolgáltatások belső piacának erősítését (ICT, 2007).
3. **Intelligens Energia Európa Alprogram** (IEE – Intelligent Energy Europe): A rendelkezésre álló keretösszeg 780 millió euró volt. A program célja, hogy elősegítse az energia diverzifikálása és az ellátásbiztonság fejlesztését az uniós kkv-k versenyképességének fokozása érdekében. Továbbá meg kell óvni a környezetet a nemzetközi kötelezettségek teljesítése mellett, az energiahatékonyság fejlesztésére irányuló intézkedésekkel (IEE, 2007).

Versenyképességi és innovációs keretprogram (2007-2013)		
Keretösszeg: 4.212,6 millió euró		
A vállalkozási és innovációs program Keretösszeg: 2.632 millió euró	Az IKT-politika támogatásának programja Keretösszeg: 801,6 millió euró	Az „Intelligens energia-Európa” program Keretösszeg: 780 millió euró

5. táblázat: Versenyképességi és innovációs keretprogram (2007-2013)

Forrás: Saját szerkesztés a mgyosz.hu alapján

2.6.6 Támogatások

A Kohéziós Politika fontos célja, hogy olyan projekteket támogasson elsősorban Magyarországon, amelyek modern infrastruktúrákat hoznak létre a közlekedés, az energia, ivó- és szennyvíz, valamint a hulladékgazdálkodás területén. Az Európai Bizottság által kiadott Kézikönyv (2009) alapján megkülönböztethetünk kockázati tőke támogatásokat, kutatás-fejlesztési és innovációs támogatásokat, valamint beruházási és foglalkoztatási támogatásokat.

Kockázati tőke támogatás

A kockázati tőke a kkv-k finanszírozásának egyik legfontosabb eszköze, az erre vonatkozó új iránymutatások 2006 augusztusában lépett hatályba. Ezt a támogatást az általános csoportmentességi rendelet mentesítette a bejelentési kötelezettség alól. A Bizottság 1,5 millió euró értékben határozta meg a mentesülési küszöböt, amely elv alapján a Bizottság elfogadja, hogy e határ alatt a kockázati tőke-piacokon nincsenek alternatív finanszírozási eszközök, tehát piaci hiányosság áll fenn (EB, 2009).

Ezek az intézkedések fogják elősegíteni a kockázati-tőkealapok létrejöttét, illetve a nagy növekedési potenciállal rendelkező befektetéseket a kkv-kat illetően. Fontos szerepet kap olyan gazdasági feltételek mellett, amelyek erősítik a kockázat elkerülését az európai pénzügyi ágazatban (EB, 2009).

Kutatás-fejlesztési és innovációs támogatás

A Bizottság szintén 2006-ban fogadta el a kutatás-fejlesztési és innovációs támogatáshoz szükséges új keretrendszert, 2008-ban pedig az általános csoportmentességi rendeletet, amely céltudatosan a kkv-kra irányul (EB, 2009).

A Bizottság 2009-es kézikönyve alapján meghatározásra kerültek a keretrendszer révén nyújtható támogatási intézkedések kategóriái:

- Kutatási és fejlesztési projektekhez nyújtott támogatás.
- Műszaki megvalósíthatósági tanulmányokhoz nyújtott támogatás.
- Ipari tulajdonjogokkal kapcsolatban felmerülő költségekhez nyújtott támogatás.
- Magasan képzett munkaerő kölcsönzéséhez nyújtott támogatás.
- Mezőgazdasági és halászati ágazatban végzett kutatás-fejlesztés támogatása.

- Kezdő innovatív vállalkozások részére nyújtott támogatás.
- Az innovációs tanácsadási szolgáltatásokhoz és az innovációs támogató szolgáltatásokhoz nyújtott támogatás.
- A szolgáltatások területén az eljárási és szervezési innovációhoz nyújtott támogatás.
- Az innovációs klasztereknek nyújtott támogatás.

Beruházási és foglalkoztatási támogatás

A Bizottság kézikönyvében (2009) meghatározásra kerültek továbbá a beruházási és foglalkoztatási támogatások, amelyek támogatott és nem támogatott térségben is odaítélhetők. A támogatható költségek közé tartoznak a tárgyi eszközökbe és immateriális javakba történő beruházás költségei, vagy a beruházási projekttel közvetlenül létrehozott munkahelyek becsült bérköltsége.

A kisvállalkozások esetében maximum 20%, középvállalkozások esetében maximum 10% a támogatható általános költség általi finanszírozás. A 7,5 millió eurót meghaladó egyedi támogatások kivételével ezek a támogatások is az általános csoportmentességi rendelet hatálya alá tartoznak. Különleges feltételek vonatkoznak a mezőgazdasági termékek feldolgozására és forgalomba hozatalára irányuló beruházásokra (EB, 2009).

2000-2006		2007-2013		2014-2020			
Célok, Közösségi kezdeményezések, Kohéziós Alap	Pénzügyi Eszközök	Célkitűzések	Pénzügyi Eszközök	Célkitűzések	Régiókatégória	Pénzügyi Eszközök	
1. Célkitűzés: fejlődésben elmaradott régiók	ERFA, ESZA, EMOGA Garanciarészleg, EMOGA Orientációs részleg, HOPE	Konvergencia	ERFA ESZA Kohéziós Alap	Befektetés a növekedésbe és a munkahelyekbe	Kevésbé fejlett régiók	ERFA ESZA	
Kohéziós Alap	Kohéziós Alap				Átmeneti régiók		
2. Célkitűzés: gazdaságilag és szociálisan átalakuló térségek	ERFA, ESZA	Regionális versenyképesség és foglalkoztatás	ERFA ESZA		Fejlettebb régiók		Kohéziós Alap
3. Célkitűzés: képzési és munkahely-teremtési rendszerek	ESZA						
Interreg III	ERFA	Európai területi együttműködés	ERFA				
URBAN II	ERFA						
EQUAL							
Leader +	EMOGA - Orientációs részleg				Európai területi együttműködés	ERFA	
Vidékfejlesztés és a halászati szektor az 1. célkitűzésen felüli szerkezetátalakítása	EMOGA – Garancia-részleg HOPE						
4 cél 4 közösségi kezdeményezés Kohéziós Alap	6 eszköz	3 cél	3 eszköz			3 eszköz	

6. táblázat: A kohéziós politika felépítésének fejlődése 2000-2020

(forrás: saját szerkesztés az Európai Unió Regionális politika: A kohéziós politika 2007-2013 Kommentárok és hivatalos szövegek (2007), valamint a Kohéziós politika 2014-2020, 2014 alapján)

2.6.7 Községi kezdeményezések

Aubert-Csapó (2004) négy Községi Kezdeményezést említ meg, amelyekre a Strukturális Alapok 5,35%-a kerül összesen felhasználásra.

Az első az INTERREG III., amely három részből áll. Egyrészt tartalmazza a határmenti projekteket, támogatja többek között a kis- és közepes vállalkozások hálózatának kialakítását. A második a *transznacionális „európai régiók” területrendezési stratégiáinak kidolgozása*, a harmadik pedig *inter-regionális együttműködést biztosít*.

A LEADER+ elsősorban munkahelyteremtést megcélzó kezdeményezés, melynek fő célja a gazdasági környezet megreformálása, a vidékfejlesztés elérése (Aubert-Csapó, 2004).

Az EQUAL célkitűzése a munkaerő-piacra koncentrálni, elsősorban a hátrányos helyzet és a diszkrimináció elleni küzdelemben vesz részt. Az Európai Foglalkoztatási Irányvonalak alapján több ajánlás is megfogalmazásra került ezzel kapcsolatban. Fontos szerepet kapott a munkaerő-piacra való belépés ösztönzése, a munkakörülmények javítása. Az üzleti és a vállalkozói kedv növelése és az alkalmazkodó készség is a prioritások közé került a munka és családi élet összeegyeztetésével egyetemesen (Aubert-Csapó, 2004).

Az URBAN II. egy partnerségi együttműködésen alapuló indítványozás, amely nem más, mint egy város-rehabilitációs tevékenység. Fő célkitűzése a regionális különbségek mérséklése, a területi egyenlőtlenségek leküzdése, a területek fejlesztése, nemcsak a turizmus fejlődésével, hanem magánvállalkozókkal való kooperációval. Emellett célja olyan lehetőségek megteremtése a helyi fejlesztések által, amelyek eredményeként az adott város a környékbeli problémásabb területeket szervesen magához kapcsolhatja, ezáltal az adott települések esélyt kapnak a fejlődésre (Soóki-Tóth, 2005).

2.6.8 Gazdasági Versenyképesség és Gazdaságfejlesztési Operatív Programok

A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program (GVOP)

A Nemzeti Fejlesztési Terv (2004-2006) kidolgozásának alapját képezte a Kisvállalatok Európa Chartája. A Charta célja nem más volt, mint a technológiai megújulás támogatása, a különböző szolgáltatások fejlesztése, a marketingtevékenység támogatása, a helyi gazdaságfejlesztés elősegítése, az innovációs és vállalkozói készségek fejlesztése, továbbá a tudás és a technológia átvitelének megteremtése. Az NFT specifikus célkitűzései közé tartozott a gazdasági versenyképesség növelése, melynek alapfeltétele a termelékenység növelése, illetve az EU átlaghoz mért fejlettségtől való lemaradás mérséklése. Ehhez volt szükséges a termelői szféra támogatása, a versenyképesség javítása (Értékelő jelentés, 2010).

A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program három fő célt tűzött ki a termelékenység javítása érdekében. Az első a tudásbázis fejlesztése az innovációs színvonal emelése mellett, a második a technológia-intenzív iparágakra és a szolgáltatásokra épülő gazdaság kiépítése, végül pedig a gazdaság duális jellegének oldása a kkv-k fejlesztésével (Értékelő jelentés, 2010).

A versenyképesség növelése érdekében négy területen dolgozott ki stratégiát. Létre kellett hozni egy tudásalapú gazdaságot, ahol előtérbe kerül az innováció és a technológia fejlesztése. Elő kellett segíteni a hálózatépítést, az együttműködést, az integrációt és a vállalkozói kapcsolatokat kiépítést. Hozzá kellett járulni regionális központok kiépítéséhez, ahol növekedési pólusként agglomerációs előnyöket élvezhetnek, illetve mind a menedzsment, mind a vállalatvezetés színvonalát javítani kellett a gazdaság minden szintjén, különös tekintettel a kkv-kra (Értékelő jelentés, 2010).

A GVOP által kitűzött kkv-fejlesztéshez kapcsolódó céljai közé tartozott a vállalkozások stabilitásának elősegítése, technológiai modernizáció, esélyegyenlőség a helyi és nemzetközi piacokon, piacra jutási lépések segítése, különböző, a vállalkozásokra vonatkozó készségek fejlesztése, illetve a helyi gazdaságfejlesztés és foglalkoztatási képesség fellendülése (Értékelő jelentés, 2010).

A GVOP 2. által megnevezett prioritási cél a gazdaság dualitásának csökkenése. Kitért a támogatott beruházások értékére, a támogatott vállalatok értékesítésének növekedésére, a foglalkoztatás növekedésére, a kkv-szektor termelékenységének növekedésére és a kkv-

szektor növekedésére. A célok hátterében a kkv-k alacsony hatékonysága és a termelékenység lemaradása állt (Értékelő jelentés, 2010).

GVOP 2. prioritás intézkedései három fő területet jelölt ki:

- 2.1. A kkv-k műszaki-technológiai hátterének fejlesztése
- 2.2. Vállalkozói kultúra és ismeretek fejlesztése
- 2.3. Együttműködés fejlesztése a vállalkozói szektorban

2.6.9 A Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP)

GOP 2.1. A kkv-k műszaki-technológiai hátterének fejlesztése

Ide tartozik a technológiai modernizáció, az innovatív képességük magasabb szintre juttatása, a műszaki-technológiai menedzsment korszerűsítése, minőségirányítási rendszerek kiépítése (Értékelő jelentés, 2010).

Célja a kkv-k piaci pozíciójának előmozdítása, a versenyképesség javítása technológiai korszerűsítéssel és innovatív képességük fejlesztésével, a műszaki-technológiai-, minőségirányítási rendszer kiépítéséhez szükséges feltételek biztosítása (Értékelő jelentés, 2010).

GOP 2.1.1. A vállalkozások technikai, technológiai modernizációja, fejlesztése, kiváltképpen a feldolgozóipari kkv-k számára a versenyképesség javítása érdekében (Értékelő jelentés, 2010).

Hazánkban kedvezményezettek azok a célcsoportok lehettek, akik magyarországi székhellyel rendelkeznek, jogi személyiségű vagy jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok, szövetkezetek vagy egyéni vállalkozók, amelyek kkv-knak minősülnek. Azok a vállalkozások, amelyek nettó árbevételüknek több mint 50%-át mezőgazdasági tevékenység végzéséből szerezték, és kézművesipari tevékenységet folytattak, kivételt képeztek (Értékelő jelentés, 2010).

Támogatásokat igényelhettek műszaki gépek és berendezések beszerzéséhez, a tevékenységhez, kereskedelemhez és/vagy szolgáltatáshoz kapcsolódó ingatlan építéséhez, bővítéséhez és/vagy licenz/know-how vásárlásához. A támogatás vissza nem

térítendő volt, minimum 1, maximum 25 millió forint, maximum 50%, minimum 25%. Elvárás volt, hogy a csúcstechnológiát bevezessék, és alkalmazzák az innovatív eljárásokat (Értékelő jelentés, 2010).

Támogatás csak a támogatható tevékenységekre volt adható. Az a projekt nem volt támogatható, amely nem felelt meg a környezetvédelmi előírásoknak, továbbá megkezdett projektekre sem lehetett igényelni a támogatást (Kállay, 2010). Emellett az Európai Közösséget létrehozó szerződésben rögzített kritériumoknak megfelelő mezőgazdasági termékek előállításával, feldolgozásával és értékesítésével foglalkozó gazdasági szereplők sem igényelheték. Két éven belül kellett megvalósulnia a beruházásnak, a projekt keretében nem volt támogatható sem ingatlan, sem üzletrész vásárlás. Maximum 3 éves használt gép beszerzésére lehetett támogatást felvenni. A beruházással létrejövő erőforrásokokat és szolgáltatásokat öt évig folyamatosan fenn kellett tartani és működtetni az eredeti célnak megfelelően. A támogatott projekthez legalább 25%-os önerő kellett, és nem tartalmazhatott semmilyen állami támogatást (Értékelő jelentés, 2010).

Általános kritériumok közé tartozott, hogy a pályázó kapcsolódjon a GVOP és a kkv-fejlesztési prioritás céljaihoz, pénzügyi helyzetének, gazdálkodásának ismertetése, a projekt megfelelő kidolgozottsága részesítse előnyben a környezetvédelmi, esélyegyenlőségi szempontokat. Létre kellett hozni új terméket vagy szolgáltatást, alkalmazni kellett új technológiát, reális üzleti tervvel kellett rendelkezni, amelynek tartalmazni kellett a hozzáadott értéket. Előnyt élveztek azon projektek, amelyek iparjogvédelmi oltalom alatt álló termék vagy eljárás bevezetéséhez közvetlenül kapcsolódtak, illetve azok, amelyek ipari park területén valósultak meg, továbbá ahol munkahelyteremtés is létrejött (Értékelő jelentés, 2010).

A projektekkel kapcsolatban a Magyar Vállalkozásfejlesztési Kht. volt a közreműködő szervezet. 2008-ban 1800-1900 db kkv támogatása valósult meg, közel 42 milliárd forint felhasználásával (Értékelő jelentés, 2010).

GOP 2.2 Vállalkozói kultúra és ismeretek fejlesztése

A működéshez szükséges különböző számviteli, pénzügyi információk átadása, tanácsadói díj támogatása (Értékelő jelentés, 2010).

GOP 2.3 Együttműködés fejlesztése a vállalkozói szektorban

A vállalkozók egymás közötti együttműködésének elősegítése, a már meglévő kapcsolatok bővítése, a létrejött hálózatok infrastruktúrájának kiépítése, a közös termelőkapacitás megvalósítása és korszerűsítése, a beszállításhoz szükséges teendők létrehozása és bővítése, szükséges fejlesztése (Értékelő jelentés, 2010).

2.6.10 Forrásfelhasználás a 2004-2006-os fejlesztési periódusban

A 2004-2006-os időszakban a régiók összesen 41.017 darab pályázatot nyújtottak be az NFT keretén belül, ennek 45%-a vált támogatott projektté, melynek során 98,4%-ban történt kifizetés. A pályázatok megvalósításához összesen 1.337,042 milliárd forint támogatást igényeltek, amelynek 38,1%-át ítélték meg, és a megítélt támogatások 94,5%-a került kifizetésre (Hutkai, 2014).

Hutkai (2014) elemzéseiből kiderül, hogy a pályázatok 51,1%-át GVOP prioritásra nyújtottak be, 26,6%-ban az AVOP, 16,8%-ban HEFOP források igénylésére szóltak. A támogatott projektek 43,9%-a volt GVOP-os pályázat, 35,1%-át tette ki AVOP és 17,6%-át HEFOP pályázat. Az AVOP 59,5%-a, míg a HEFOP 47,4%-a nyert támogatást.

GVOP – Gazdasági Versenyképesség Operatív Program

Ebben az időszakban GVOP prioritásaira összesen 20.959 pályázatot nyújtottak be a régiók, a benyújtott pályázatok 38,7%-a nyert támogatást, ennek 99,2%-a került kifizetésre. A megvalósításra 333,826 milliárd forint összegű támogatást igényeltek, 41,3%-a lett megítélve, és 96,2%-a került kifizetésre (Hutkai, 2014).

A benyújtott GVOP pályázatok 76,9%-át a kis- és középvállalkozások fejlesztése kiírásokra nyújtottak be, amelynek 77,2 illetve 77,1%-a is a GVOP 2. prioritású pályázatokból került ki. A GVOP 2. prioritású pályázatok a GVOP pályázatok 32,6%-át tették ki, a megítélésre kerültek 26,6%-át támogatták, a támogatásoknak viszont csupán 33,5%-a került kifizetésre (Hutkai, 2014).

A benyújtott pályázatok 39%-a a Közép-magyarországi régióból került ki, innen került ki a legtöbb támogatott pályázat is, a GVOP pályázatok 39%-a. A többi régió ezzel szemben jóval kevesebb pályázatot nyújtott be, kiemelkedő a Dél-alföldi régió benyújtott pályázatainak 43,5%-a, melynek a GVOP-ra benyújtott pályázata 9,5%-ot tett ki (Hutkai, 2014).

A legtöbb támogatott projekt tehát a Közép-magyarországi régióból került ki, a GVOP források 34,8%-a irányult ebbe a régióba, megítélt támogatások 37,9%-ra tehetők, amely regionális szinten a legalacsonyabb arányt képviselt. Az igényelt támogatások 46,1%-át ítélték a Dél-alföldi régió számára, amely a legjobb eredmény lett az operatív program keretében (Hutkai, 2014).

Eredmények

Az Értékelő jelentés (2010) szerint a „GVOP 2.1.1. intézkedés olyan vállalkozások számára folyósít támogatást, amelyek nem szembesülnek a támogatás szükségességét indokoló tőkéhez jutási korlátokkal”. Az intézkedés ebben a formában megkérdőjelezhetővé válik, ha nem a megfelelő vállalkozási körre alkalmazzák, amelyre az alapvető megoldási javaslatot kidolgozták. Az eredmények nem magyarázzák, hogy a tervezési időszakban hiányzott a kkv fejlesztés célja, célcsoportja, állami és nem állami, szabályozási és alternatív pénzügyi eszközöket magába foglaló szakpolitikai háttér.

A projekt szándékolt hatásai közé tartozott, hogy ösztönözze és megnövelje a beruházásokat. A program motiválta a vállalkozásokat, hogy a támogatással előbbre hozzák a kívánt beruházásokat, azonban ezek a beruházások megvalósítása után azonnal visszafogták a beruházási aktivitásukat (Értékelő jelentés, 2010).

A GVOP 2.1.1. intézkedés azonban nem tudott hozzájárulni a vállalkozói kör növekedéséhez, sem a növekedési ütemének javításához. A támogatáshoz szükséges adminisztratív kényszer hatására ugyan nőtt a támogatott vállalkozások foglalkoztatottainak száma, illetve javult a termelésük hatékonysága, ez a hatékonyságjavulás azonban nem magyarázható a foglalkoztatotti létszám növekedésével a gazdaságot illetően (Értékelő jelentés, 2010).

2.6.11 Forrásfelhasználás a 2007-2013-as fejlesztési periódusban

Regionális szinten összesen 121.713 pályázatot nyújtottak be, melynek 51,4%-a lett támogatott projekt. A megvalósításra 12.604 milliárd forint támogatást igényeltek, ebből 60,9%-ot ítélték meg, és 59,5%-a került kifizetésre.

GOP – Gazdaságfejlesztési Operatív Program

A 2007-2013-as időszakra vonatkozóan szükségessé vált az előző időszakhoz hasonló program megtervezése. A GOP programok építettek a GVOP tapasztalataira. Legfőbb tervezői nehézséget az okozta, hogy vajon képes lesz-e a magyar vállalkozói réteg felhasználni a hatszor nagyobb keretet az előző időszakhoz képest. A GOP 2.1.1. jellegű direkt támogatások indítása mellett a vissza nem térítendő támogatások fontosságán volt a hangsúly, kiemelve a kkv-szektor tőkehiányos jellegét.



15. ábra: GVOP-GOP támogatási piramis

(forrás: KPMG alapján saját szerkesztés)

Az ábrán jól látható az abszorpciós szükséglet és a stratégiai elkötelezettség. A kisebb támogatások – melyek elsősorban önfoglalkoztatási jellegűek – mellett nagyobb hangsúlyt kapott a komplexebb, több és nagyobb hozzáadott értékű projekt. Ez a struktúra jelent meg a 2007. évi GOP 2.1.1. kiírásokban is (Értékelő jelentés, 2010).

A fejlesztéspolitika fő célcsoportjai a növekedési potenciállal bíró vállalatok voltak és azok igényeire fókuszált. Feladata volt, hogy meghatározza a pontos célcsoportját és végrehajtsa a beavatkozásokat, illetve a szükséges feltételrendszer megválasztása (Értékelő jelentés, 2010).

Életciklus alapján három kkv típust különböztetünk meg: az induló, azaz start-up vállalatokat, a működő, de nem növekvő vállalatokat, illetve a működő és növekvő vállalatokat. A növekvő, illetve növekedési potenciállal rendelkező vállalatok sajátos nehézségekkel rendelkeznek működésük során, melynek lényeges eleme a finanszírozási nehézség, illetve a know-how-hoz való hozzáférés. Ezek orvoslására nyújtott segítséget a kiírt pályázat (Értékelő jelentés, 2010).

A pályázatok finanszírozása komoly fontossággal bírt, szükséges volt a pályázati feltételek kiírása olyan objektív szűrő beépítésével, amely a kockázatcsökkentő, és a növekedési potenciállal rendelkező vállalatokat célozta meg:

- az utolsó lezárt évben legalább 1 főt foglalkoztatott;
- legalább két üzleti évet zárt;
- saját tőkéje nem lehet negatív;
- legalább négy millió forint árbevételel rendelkezik alkalmazottanként;
- az utolsó éves árbevétele nem csökkenhetett 5%-nál nagyobb mértékben a megelőző évhez képest.

Az összesen benyújtott pályázat közül 34,9%-a irányult a GOP pályázatokra, ebből 40,7%-a vált támogatott projektté, a megítélt források 13,6%-a. A GOP prioritásaira regionális szinten 42.462 pályázatra jelentkeztek, melynek 60,1%-a támogatást nyert. Összesen 1.702 milliárd forintnyi igényelt támogatásból 61,4% lett megítélve, 59,3%-a került kifizetésre (Hutkai, 2014).

A GOP 1. K+F innováció a versenyképességért pályázat az összes GOP-ra benyújtott pályázat 13,1%-a volt, a támogatott projektek 11,9%-ot tettek ki, az igényelt támogatás 36,9%, míg a megítélt támogatás 13,1%. A régiók GOP-ra benyújtott pályázatainak 83,7%-a erre a támogatásra irányult, 86,2%-a vált támogatott projektté, az igényelt támogatás 41,69%-a, míg a megítélt támogatás 41,4% volt (Hutkai, 2014).

A Közép-magyarországi régióban benyújtott és támogatott pályázatok csupán 0,1%-a kapcsolódott ehhez a pályázathoz, melynek oka a 2007-2013 közötti időszakban érvénybe lépő uniós támogatási kritérium volt. Emiatt a legtöbb pályázat a Dél-alföldi régióból került ki, a benyújtott pályázatok 21,7%-a, a támogatott projektek 21,6%-a tartozott ehhez a régióhoz. Második helyen az Észak-alföldi régió szerepel, ahol a benyújtott pályázatok 19,4%-a, míg a támogatást nyert projektek 19,3%-a került ki (Hutkai, 2014).

3. Az értekezéshez kapcsolódó korábbi vizsgálatok összegzése

Kutatásom során megvizsgáltam, hogy az Unió csatlakozást követően, milyen tudományos munkák követték figyelemmel a források felhasználását, és ezek hatásait.

Kiemelném, hogy a legtöbb munka a 2004-ben, illetve az azt követő években csatlakozott – jellemzően a volt vasfüggöny mögötti – államok kutatóinak tollából származik (Mörec-Rašković, 2008; Panait-Stoian, 2013; Popa 2014; Achim-Dragolea 2013). Ez, úgy gondolom, teljesen logikusan következik abból a történelmi tényből, hogy ezekben az országokban a legnagyobb a technológiai elmaradás, itt a legfontosabb a felzárkózás. A kelet-európai tagállamok kutatói mellett hazánkban is foglalkoztatja a kutatókat a vissza nem térítendő támogatások kérdésköre:

Lehmann-Nyers (2009) tanulmánya a Nemzeti Fejlesztési Terv végrehajtását, a támogatások főbb eredményeit, tapasztalatait és gazdasági hatását elemzi. Dolgozatukban kitérték az NFT főbb tartalmi elemeire, a támogatások fejlesztésben betöltött szerepére, felhasználására és területi eloszlására, illetve a fejlesztések makrogazdasági hatására. Ezek után európai tapasztalatokat mutattak be, olyan tagállamok gyakorlatait, amelyek belépésükkor jogosultak voltak igénybe venni valamely felzárkóztató támogatást. A hazai NFT értékelése során arra a megállapításra jutottak, hogy a kkv-k fejlesztéséhez több intézkedés is hozzájárult, de jóval szerényebb mértékben, mint a hazai forrásokból finanszírozott önkormányzati és közintézményi projektek esetében. A kutatás jó összegzése a Nemzeti Fejlesztési Terv intézkedéseinek, és az ÚMFT terveinek, azonban az összegzésen túlmenően nem vizsgálja a források hatását.

Klauber-Nagy (2010) tanulmányukban az Új Magyarország Fejlesztési Terv két fő célkitűzését ismertették. Dolgozatukban arra a következtetésre jutottak, hogy a foglalkoztatás bővítése és a tartós növekedés feltételeinek megteremtése illetve a tartós gazdasági növekedés együttesen azt a követelményt fekteti le, hogy csak olyan folyamat illetve program elindítását szabad kezdeményezni uniós forrásból, amelyek valóban fenntarthatóak és hatásukat más intézményi változás nem befolyásolja. Véleményük

szerint a hatékony fejlesztéspolitika a jelenleginél decentralizáltabb és az ágazati politikába jobban beágyazott tervezésre és végrehajtásra van szükség.

Nagy (2008) kutatásának célja az volt, hogy a 2007-2013-as tervezési időszakban felhasználásra kerülő Európai Unió fejlesztési támogatások megfelelően lettek-e felhasználva Magyarországon, az előző, 2004-2006-os támogatási időszak tapasztalatainak és eredményeinek figyelembevételével. Ehhez három alappillért határozott meg, elsőként a támogatási intézményrendszer teljes átalakítását, másodikként a támogatás-felhasználásának segítését, végezetül pedig a támogatási intézményrendszer motiválását. Elemzéseire három részre osztotta fel a módszertant: dokumentumelemzésre, interjúkra és survey jellegű felmérésre. Dolgozatában néhány kiemelt területre fókuszál, a támogatási intézményrendszer hatékonyságára, a potenciális pályázói kör támogatás-felhasználásának hatékonyságára és hatásosságára, a támogatások felhasználását segítő, nem állami intézményrendszer hatékonyságára, végezetül pedig a régió és az új Unió tagállamok pályáztatási gyakorlatára. Disszertációjának hipotézise, mely szerint az Európai Unió fejlesztési támogatások felhasználása Magyarországon hatékony, de nem hatásos, igazoltnak bizonyult.

A disszertáció jellemzően a források elosztásával, az elosztó intézményrendszer hatékonyságával foglalkozik, és nem keresi a választ arra, hogy az elosztott források hogyan hasznosulnak a felhasználást követően.

Perger 2009-es kutatásában arra kereste a választ, hogyan kapcsolódik az Európai Unió kohéziós támogatások felhasználásához kapcsolódó intézményrendszer a hazai közigazgatási rendszerhez. Milyen problémákat okoztak a követelmények, az új struktúrák, hogyan befolyásolta a hazai közigazgatási rendszer az EU támogatások intézményeinek működését és hogyan hatottak a támogatások a közigazgatás hagyományos intézményeire.

Más típusú, de szintén vissza nem térítendő támogatások hatását elemezi munkájában Böcskei (2008). Turizmusfejlesztésre fordított támogatások hatását vizsgálja a szállodák esetében. Arra a megállapításra jutott, hogy a szektorban tapasztalható tőkehiány miatt elmaradt beruházások a szolgáltatások színvonalának csökkenését okozhatják. Vizsgálatai igazolták a támogatások hatékonyságát.

Kutatásomhoz Nagy Sándor Gyula kutatása áll legközelebb, hiszen Ő volt az, aki a források felhasználását vizsgálta, azonban megállapításait nem a vállalkozások eredményeire, hanem egy mintán végzett kérdőíves kutatásra és interjúkra, dokumentumelemzésekre alapozta.

Szintén közelebb érzem kutatásomat Böcskei (2008) munkájához, a beszámoló elemzés szempontjából, azonban igyekeztem nagyobb mintával dolgozni.

4. Kutatási kérdések, a dolgozat hipotézisei és módszertana

4.1 Kutatási kérdések

Az alapfogalmak tisztázása, a vizsgált kkv-szektor főbb gazdasági és statisztikai adatainak bemutatása, valamint a szektorhoz kapcsolódó uniós és hazai támogatáspolitikai áttekintése után megfogalmaztam a témával kapcsolatos kutatási kérdéseimet:

K1. Kimutatható-e kapcsolat az elnyert, vissza nem térítendő támogatások és a vállalkozások jövedelmi és vagyoni helyzete között?

Első kutatási kérdésem alapján arra igyekszem választ találni, hogy az Európai Uniótól a magyar állam társfinanszírozásával az egyes vállalkozásokhoz érkezett támogatások milyen hatást fejtettek ki a finanszírozási forrás felhasználása után. Ennek vizsgálatát azért tartom fontosnak az egyes vállalkozások szintjén kvantitatív módon vizsgálni, mert az ezt megelőző kutatások eredményei jellemzően kvalitatív kutatásokra alapozva igyekeztek a kapcsolat meglétét igazolni.

K2. Az elnyert források hogyan járulnak hozzá a konvergencia-régiókban működő vállalkozások felzárkózásához?

A második kutatási kérdésemre az egyes vállalkozások teljesítményét a felhasznált forrás függvényében megvizsgálom a hazai NUTS II. régiók szintjén is. Itt összefüggéseket kerestem az elnyert támogatás felhasználását követő teljesítmény-változás és az adott régió gazdasági-fejlettségi szintje között.

4.2 Hipotézisek

A kutatási kérdéseimhez kapcsolódó hipotéziseket csoportosítottam.

4.2.1 A vállalkozások hozzáadott értékével kapcsolatos hipotézisek

- **H1a: Az elnyert forrás felhasználását követően a vállalkozások hozzáadott értéke növekszik.**

A vállalkozások hozzáadott értéke a termelési érték mérésének nettó típusú mutatója. Figyelembe veszi a vállalkozás üzleti évre vonatkozó adózás előtti eredményét, valamint az elszámolt amortizációt és a felmerült személyi jellegű ráfordításokat. Mikro-, kis- és közepes vállalkozások esetében ez az érték a vállalkozások nettó termelési értéke, növelve a tárgyévben elszámolt amortizációs kötelezettséggel (a GDP vállalkozás szintű megfelelője) (Tata-Schultz, 1998). Feltételezésem szerint az elnyert pályázati forrás hatására a hozzáadott érték magasabb ütemben növekszik a pályázatot megelőző időszakhoz képest. A hipotézis megfogalmazásával a célom az volt, hogy megvizsgáljam az elnyert források hozzáadott értékre gyakorolt hatását.

- **H1b: A sikeres pályázati megvalósítást követő években a hozzáadott érték változása meghaladja az összes hazai kkv hozzáadott értékének növekedését.**

Második részhipotézisemben azt kívánom megmutatni, hogy a pályázati forrás hatására a mintában lévő vállalkozások hozzáadott értéke 2006 és 2013 között magasabb ütemben növekszik, mint a magyarországi kkv-k esetében. A hipotézis megfogalmazása során arra kerestem a választ, hogy a pályázaton nyertes kkv-k eredményesebben működnek-e, mint a többi hazai kkv.

4.2.2 Konvergenciával kapcsolatos hipotézisek

- **H2: A sikeres pályázati megvalósítást követő években a hozzáadott érték változása meghaladja az Uniók kkv-k hozzáadott értékének növekedését.**

Második hipotézisemben azt kívánom megmutatni, hogy a pályázati forrás hatására a mintában lévő vállalkozások hozzáadott értéke 2006 és 2013 között magasabb ütemben növekszik, mint az uniós kkv-k esetében. A hipotézis megfogalmazása során arra kerestem a választ, hogy a pályázaton nyertes kkv-k eredményesebben működnek-e, mint a többi Uniók kkv, azaz a dinamikusabb növekedésnek köszönhetően felzárkózhatnak-e az Uniók kkv-khoz.

- **H3: Az elnyert források hozzájárulnak a mikrovállalkozások megerősödéséhez.**

Harmadik hipotézisemben azt feltételeztem, hogy a megpályázott, és elnyert források hatására, a szektor nagyszámú mikrovállalkozásának hozzáadott érték-növekedésének üteme megelőzi a kis- és középvállalkozások esetében mérhető változásokat. Kapcsolatot kívánok keresni a mikrovállalkozások számára adott támogatási-intenzitás kedvezmény és a növekedés között.

- **H4: A gazdaságilag hátrányos helyzetű térségek forrásfelhasználása jobb a fejlettebb térségeknél.**

Az Európai Regionális Fejlesztési Alap egyik célja az elmaradott régiók fejlettségi szintjének növelése, a régiók közötti különbségek csökkentése. Ennek megfelelően számtalan olyan projektkiírással találkoztunk (pl.: TÁMOP 5.1.1), amelyek elsősorban az elmaradott térségek felzárkóztatását szolgálják (Lukács, 2013). A GOP 2.1.1 projekt esetében a támogatási intenzitásból látható erre törekvés, így feltételezhető, hogy a hátrányosabb régiók esetében hatékonyabb a forráslelő képesség.

- **H5: A hátrányos helyzetű térségek vállalkozásai az elnyert források hatására jobb teljesítményt nyújtottak, mint a fejlettebb régiók vállalkozásai.**

Kapcsolódva az előző hipotézishez, az utolsó kutatási hipotézisem azt feltételezi, hogy a magasabb forrás elnyerés okán a hátrányosabb helyzetű térségekben felhasznált forrástöbblet dinamikusabb növekedést okoz, mint a fejlett térségekben. Tehát azt kívánom igazolni, hogy az elnyert és felhasznált források,

valamint a nyertes vállalkozások hozzáadott értékének növekedése közötti összefüggés függ attól, hogy milyen az adott térség fejlettségi szintje.

4.2.3 A vállalkozások működési és tőkeszerkezeti mutatóival kapcsolatos hipotézisek

- **H6: Az elnyert források felhasználását követően pozitív hatás mutatható ki a vállalkozások főbb működési mutatóiban.**

Feltételezéseim szerint az elnyert pályázati forrás hatására a vállalkozás főbb működési mutatói dinamikusabb növekedést mutatnak az elnyert forrás felhasználását követően, mint az azt megelőző időszakokban. A képzett mutatószámokkal az árbevétel, a saját tőke, a befektetett eszközök és a személyi jellegű ráfordítások jövedelmezőségét vizsgáltam. Az alkalmazott mutatószámok viszonyszám típusúak. A számlálóban minden esetben az adott évi adózás előtti eredmény szerepel, a nevezőben pedig rendre a vállalkozás nettó árbevétele, saját tőkéje, befektetett eszközeinek-, illetve a személyi jellegű ráfordításainak értéke jelenik meg. Igazolni kívántam, hogy az elnyert források hatására a vállalkozások jövedelmezősége javult.

- **H7: Az eszközállomány bővítésére elnyert vissza nem térítendő forrás nem veszélyezteti a vállalkozások tőkeszerkezeti mutatóval mérhető stabilitását.**

Hetedik hipotézisemben azt feltételezem, hogy az elnyert támogatások rontják a vállalkozások tőkeszerkezetét, hiszen a befektetett eszközök saját tőke által biztosított fedezettsége romlik az elnyert támogatások következtében, mivel a vissza nem térítendő támogatások az eszközoldal növekedését okozták a támogatásokból megvásárolt eszközök mérlegre gyakorolt hatása miatt. Céloom annak igazolása, hogy az eszközbeszerzés ennek ellenére nem veszélyezteti a tőkeszerkezet stabilitását.

4.2.4 A vállalkozások humán erőforrásával kapcsolatos hipotézis

- **H8: Az elnyert források kimutathatóan növelik a vállalkozások munkaerővel kapcsolatos ráfordításait.**

A műszaki-technológiai fejlesztés, a modernebb berendezések vásárlása maga után vonhatja a munkaerő elbocsátását. A GOP 2.1.1/A konstrukció egyik elvárása a munkahelyek megtartása. Feltételeztem, hogy az elnyert támogatások hatására a vállalkozások nemcsak a dolgozói létszámot tartották meg, hanem a modernebb berendezésekhez igénybe vett magasabban kvalifikált munkaerőnek köszönhetően, a személyi jellegű ráfordítások a megvalósítást követő időszakban az országos átlagnál nagyobb ütemben növekedtek. Céлом annak az igazolása, hogy az elnyert pályázati források pozitívan befolyásolták a vállalkozások munkaerővel kapcsolatos ráfordításait, az országos átlaghoz képest.

5. A GOP 2.1.1./A pályázati kiírások összehasonlító elemzése 2007 és 2010 évek közötti időszakban

A megfogalmazott hipotéziseim a magyarországi mikro-, kis- és közepes vállalkozások által elnyert pályázati forrásokat, illetve magukat a vállalkozásokat vizsgálja. A vizsgálathoz első lépésben meg kellett határoznom, hogy a 2007-2013-as pályázati ciklusban milyen forrásokhoz juthattak hozzá a vizsgált célcsoport résztvevői. Elsősorban azokra az operatív programokra koncentráltam, az operatív programokon belül specifikusan azokra a pályázati kiírásokra, amelyek esetében a vállalkozások közvetlenül juthattak hozzá a forrásokhoz. Az alapsokaság meghatározásánál az is kiemelt szempontként szerepelt, hogy ne egyedi, egyszeri előfordulású kiírás legyen, hanem lehetőség szerint több éven keresztül vizsgálhassam a nyertes pályázókat. A választás a GOP 2.1.1./A intézkedésre esett, amely a mikro- és kisvállalkozások technológiai fejlesztését tűzte ki célul, a GVOP 2.1.1. pályázat előzménypályázatként figyelembe vehető, és több egymást követő évben pályázható volt.

A GOP 2.1.1./A kiírás a mikro- és kisvállalkozások technológiai fejlesztése megnevezést viseli. Alapvető célja a mikro- és kisvállalkozások jövedelemtermelő képességének növelése, azok technológiai fejlesztésén, korszerűsítésén keresztül. A célt jellemzően új vagy három évnél nem régebbi használt eszköz beszerzésén keresztül kívánja támogatni. A pályázati kiírás 2007 és 2011 között minden évben nyitva volt, így az egyes évek feltételrendszere és elvárásai rendelkezésünkre álltak.

A pályázati kiírás legjellemzőbb indikátora, egy év kivételével, az éves nettó árbevétel növekménye. Az indikátor neve nem változott az évek során, azonban a gazdasági környezet változásával a mértéke jelentősen csökkent. Míg a 2007-es kiírás esetén még 15%-os nominális vagy 8%-os reálnövekedés volt az elvárás, 2010-ben már elegendő volt az árbevétel 10%, illetve 5%-nál nem nagyobb mértékű csökkenését vállalni. A differenciálást az Útmutató mellékletében található településlista alapján kellett elvégezni. A magasabb árbevétel-csökkenés azon településeken volt engedélyezett, amelyek szerepelnek a kedvezményezett térségek besorolásáról szóló 311/2007 (XI.17.) Kormányrendelet mellékletében meghatározott 33 komplex programmal segített kistérség települései között. Ebben az évben a pályázó, az árbevétel növekedésen kívül már választhatta a dolgozói létszám szinten tartását is indikátornak.

A pályázati kiírás támogatási összege szintén változott a kiírások során. A minimum összeg 1 millió forint maradt, a maximum összeg 10 millió forintról 50 millió forintra növekedett. A konstrukció támogatási intenzitása 30 és 50% között mozog, a legalacsonyabb a Nyugat-Dunántúl tervezési régióban, a legmagasabb pedig az Észak-Magyarország, Észak-Alföld, Dél-Alföld és Dél-Dunántúl régiókban. A kiírásra közepes vállalkozások is pályázhattak, azonban a mikro- és kisvállalkozások esetében az intenzitás további 20%-kal volt növelhető. Látható tehát, hogy a kiírás támogatási intenzitása figyelembe vette a vállalkozások méretéből és a vállalkozások működési térségéből fakadó különbségeket, jobban támogatva az alacsonyabb gazdasági eredményekkel rendelkező térségből pályázó mikro- és kisvállalkozásokat.

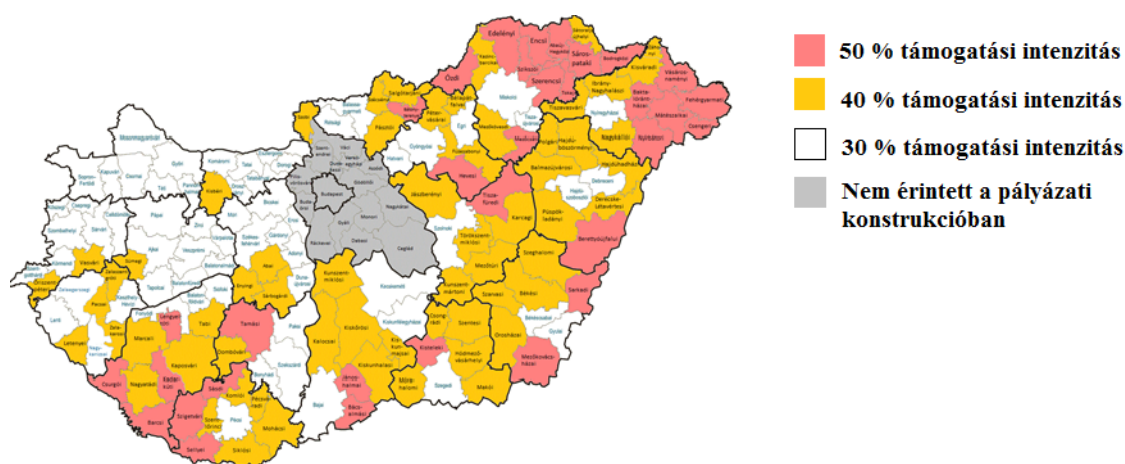
2007 és 2010 között 13.271 vállalkozás pályázott a GOP 2.1.1/A kiírások valamelyikére. Teljes forrásigényük 163 milliárd forint volt. A pályázók 61%-a sikeres pályázatot tudhat magáénak, mintegy 98 milliárd forint értékben.

	2007	2008	2009a	2009b	2010
Rendelkezésre álló forrás	6,041 milliárd forint	7,4 milliárd forint	18 milliárd forint	15 milliárd forint	10 milliárd forint
Várhatóan támogatható vállalkozások száma	1.000-1.500 db	370-1.000 db	2.000-2.300 db	1.000-1.700 db	1.000-1.300 db
Jogi forma	gazdasági társaságok, szövetkezetek egyéni vállalkozók			gazdasági társaságok (kivéve nonprofit gazdasági társaságok) szövetkezetek egyéni vállalkozók	
Támogatható tevékenység	Technológiai fejlesztést eredményező beruházások (új eszköz, 3 évnél nem régebbi használt eszköz)		Technológiai fejlesztést eredményező beruházások (új eszköz, 3 évnél nem régebbi használt eszköz) Hardver-szoftver beszerzés Web tárhely és honlap-készítés Minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevetése és tanúsíttatása		
Támogatás mértéke	Maximum az összes elszámolható költség 30%-a	311/2007 kormányrendelet 1. mellékletében felsorolt településeken megvalósuló projekt esetében maximum az összes elszámolható költség 50%-a 311/2007 kormányrendelet 2. mellékletében felsorolt településeken megvalósuló projekt esetében maximum az összes elszámolható költség 40%-a 311/2007 kormányrendelet 3. mellékletében felsorolt településeken megvalósuló projekt esetében maximum az összes elszámolható költség 30%-a A maximális támogatási intenzitások a regionális támogatási térképen meghatározottakhoz képest mikro- és kisvállalkozások esetén 20%-kal növelhetők.			

	2007	2008	2009a	2009b	2010
Támogatás összege	minimum 1 millió forint, maximum 10 millió forint	minimum 1 millió forint, maximum 20 millió forint	minimum 1 millió forint, maximum 50 millió forint	minimum 1 millió forint, maximum 25 millió forint	minimum 1 millió forint, maximum 20 millió forint
Előzetes monitoring mutatók	Éves nettó árbevétel: Minimálisan elvárt célérték: évente átlagosan 15% vagy fogyasztói árindex + 8% Célértéke elérésének időpontja: projekt befejezési évét követő 3. év vége Mutató forrás: Projekt Fenntartási Jelentés Árbevétel reálnövekménye a projekt befejezését követő 2. év végéig évente átlagosan 3,4,5 vagy 6 százalék.				

7. táblázat: GOP 2.1.1/Apályázati kiírások tartalmi összefoglalása

(forrás: <http://www.szechenyi2020.hu> –n található 5 kiírás alapján saját szerkesztés)



16. ábra: A GOP 2.1.1/A konstrukció (2008-2010) támogatási intenzitása kistérségek szerint

(forrás: az érintett pályázati Útmutatók alapján saját szerkesztés)

A fenti térkép megmutatja, hogy a 2008-2010 közötti pályázati kiírások során melyek voltak azok a kistérségek, ahol a támogatási intenzitás meghaladta a 2007-es 30%-ot. Ezekben az években a kiírás célja kapcsolódott a hátrányos helyzetű térségek felzárkóztatásához. A magasabb támogatási intenzitással támogatott vállalkozások telephelyét figyelembe véve a 311/2007. és a 240/2006. Kormányrendeletben meghatározott kistérségekben találhatók. A térkép vizualizálja, hogy az elmaradott térségek jellemzően a Duna vonalától keletre (Dél-Alföld, Észak-Alföld, Észak-Magyarország), illetve a Dél-dunántúli régióban helyezkednek el a magasabb támogatási intenzitás a fent nevesített Kormányrendeletekben meghatározott 33, komplex programmal segített, a 14 LHH⁷, illetve a 44 HH⁸ kistérségben volt elérhető a pályázni kívánó kkv-knak.

⁷ LHH kistérség: Leghátrányosabb helyzetű kistérségek

⁸ HH: kistérség: Hátrányos helyzetű kistérségek

5.1 A GOP 2.1.1/A kiírás győztes pályázóinak adatbázisa

Az előzőekben ismertetettek szerint meghatároztam azt az öt pályázati kiírást (GOP 2.1.1/A, 2007 és 2010 közötti felhívásai), amely győztes vállalkozásai a vizsgált alapsokaságomat képezték. A következő lépés ezen vállalkozások pályázati adatainak legyűjtése volt. Ehhez két forrást használtam, egyrészt rendelkezésemre állt az Országos Területfejlesztési és Területrendezési Információs Rendszer (TEIR), ahonnan hozzáférhető volt az adatok jelentős része. Másrészt az adatok nyilvánosan elérhetőek voltak az emir.palyazat.gov.hu eljárásrend szerinti lekérdezésében, amely operatív program prioritás, intézkedés és komponens szinteken mutatja meg az egyes pályázatokra vonatkozó EMIR (Egységes Monitoring Információs Rendszer) rendszerben rögzített adatokat.

Támogatás adatlapja

Alapadatok	
Pályázó neve:	Alba Bútor Stúdió Asztalosipari és Kereskedelmi Kft.
Projekt megnevezése:	Faipari gépek beszerzése
OP név:	GOP
Pályázati kiírás megnevezése:	2.1.1/A Mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése
Forrás megnevezése:	ERFA
Beruházás helye (régió):	Közép-Dunántúl
Beruházás helye (megye):	Fejér
Beruházás helye (helység):	Székesfehérvár
Megítélt összeg:	4 830 000.- HUF
Támogatás aránya:	30 %
Támogatási döntés dátuma:	2007.08.13
Közvélemény-tájékoztató:	Konstrukciósintű aggregált adatok

17. ábra: Támogatási adatlap példa

(forrás:EMIR)

Az egyes komponensek győztes pályázatai listázhatók, így kigyűjthetők voltak a szükséges adatok. Ennek megfelelően rendelkezésemre álltak a pályázók, illetve az általuk megvalósított projekt megnevezések, a beruházás helye (régiós, megyei, illetve helység szinten), az elnyert és felhasznált támogatás, valamint rendelkezésemre állt a támogatás intenzitása, amiből kiszámolhattam a projekt végrehajtásának tényleges finanszírozási szükségletét. Szintén legyűjthető adatként szerepelt a projekt megvalósítás kezdő és záró időpontja.

Szerződés hatályba lépésének dátuma:	2007-10-29
Megítélt támogatás:	4 830 000 Ft
Projekt megvalósításának tervezett kezdete:	2007-08-13
Projekt megvalósítás tervezett befejezése:	2007-08-31
Projekt tényleges kezdete:	2007-08-27
Projekt tényleges befejezése:	2007-08-31

18. ábra: Támogatási szerződés nyilvános adatok

(forrás:EMIR)

Legyűjtött adatok felhasználása

A következőkben azt fogom definiálni, hogy a legyűjtött adatokat hogyan, milyen formában használtam fel hipotéziseim igazolásához.

- Pályázó megnevezése

Mivel a TEIR-ben, illetve az EMIR-ben csak a fentiekben felsorolt adatok álltak rendelkezésre, a pályázó megnevezése adata szükségem volt, hiszen ebből következtetni tudtam a nyertes vállalkozás nevére és jogi formájára. Ezekre az információkra a későbbiekben az adatbázis tisztítása során volt szükségem, valamint ezáltal a vállalkozás beszámoló adatai is rendelkezésemre álltak.

- Projekt megnevezése

A projekt megnevezése vizsgálatom során nem kerül elő a kvantitatív elemzés formájában, így ennek a jelentősége, hogy csupán egy-két kvalitatív elemzést tesz lehetővé. Vizsgálhatom például azt, hogy az eredeti műszaki-technológiai fejlesztés, mint általános projekt cél, milyen formában jelenik meg az egyes pályázók esetében. Értem ezalatt azt, hogy a vállalkozások mennyire törekedtek arra, hogy projektjüknek minél kifejezőbb címet adjanak, és hány esetben fordult elő, hogy ezt igyekeztek fantáziátlanul megoldani. A projektek jellemző címadását, illetve a címadás során előforduló gyakran használt kifejezéseket a leglátványosabban szófelhő segítségével lehet szemléltetni. A következő ábra is mutatja, melyek azok a kifejezések, szavak, amelyek a leggyakrabban fordultak elő a címadás során.



19. ábra: A nyertes pályázatok címeinek kulcskifejezései

(forrás: saját szerkesztés)

Látható, hogy a leggyakrabban előforduló kifejezések és a projekt általános címe között nagyfokú hasonlóságot mutat, hiszen technológia, fejlesztés kifejezések azok, amik leggyakrabban előfordulnak. A pályázók másik csoportja konkrét beszerzett eszköz megnevezését mutatta be a pályázat címében.

- **Beruházás helye**

A beruházás helye mind régiós, mind település szinten a megfogalmazott 6-os és 7-es hipotézisemhez volt szükséges azért, hogy a vizsgálat során tervezett helyi és regionális elemzéseket el tudjam végezni. A projektek területi megoszlásáról elmondható, hogy a Közép-dunántúli régióban 809, Nyugat-Dunántúlon 785, Dél-Dunántúlon 806, Dél-Alföldön 1.398, Észak-Alföldön 1.149, Észak-Magyarországon pedig 1.047 nyertes pályázóról beszélhetünk.

Régiók	Nyertes pályázatok száma (db)	Megoszlás (%)
Közép-Dunántúl	809	13,49
Nyugat-Dunántúl	785	13,09
Dél-Dunántúl	806	13,45
Dél-Alföld	1.398	23,33
Észak-Alföld	1.149	19,17
Észak-Magyarország	1.047	17,47
összesen:	5.994	100

8. táblázat: A nyertes vállalkozások száma az egyes régiókban

(forrás: saját szerkesztés)

- Felhasznált támogatások

A felhasznált támogatások összegére, illetve a támogatás intenzitására (az elnyert támogatás aránya a teljes projekt költségvetésből) szükségem volt a projekt összköltségvetésének meghatározásához. Ez az összeg az, amely megmutatta, hogy az egyes vállalkozások mekkora összeget fordítottak a projekt céljaként megjelölt műszaki-technológiai fejlesztés végrehajtására. Azaz, visszautalva a GOP 2.1.1. pályázati útmutatókban nevesített célokra, elmondható, hogy ez az összeg az, amit az elemzett vállalkozások eszköz, illetve eszközök beszerzésére fordítottak. A mintában lévő 5.994 vállalkozás összesen 12 milliárd 431 ezer forintot fordíthatott a 34,78 milliárd összértékű projekt megvalósítására. Az átlagos támogatás 20,8, az átlagos költségigény pedig 57,4 millió forintot tett ki. Tehát a mintában lévő projektek átlagos támogatási intenzitása 36,23%-os.

- Megvalósítás időpontja

Ennek az adatnak a szükségességét az támasztja alá, hogy a későbbiekben elemezni tudjam a vállalkozások vagyoni, jövedelmi helyzetének változását. Így szükségesnek éreztem meghatározni, hogy melyik az az üzleti év, amelyben a beruházás megvalósult, hogy el tudjam különíteni a projektet megelőző és az azt követő időszakokat. A kapott dátumok alapján kijelenthető, hogy a megvalósított projektek rendkívül rövid lefolyásúak (valójában csak az eszköz beszerzésre koncentráltak), így nem okozott problémát a több üzleti évet érintő fejlesztés, ilyenek nem fordultak elő. Az átlagos projekthossz 161 napos volt, de a megvalósult projektek kétharmada ennél rövidebb idő alatt bonyolódott le.

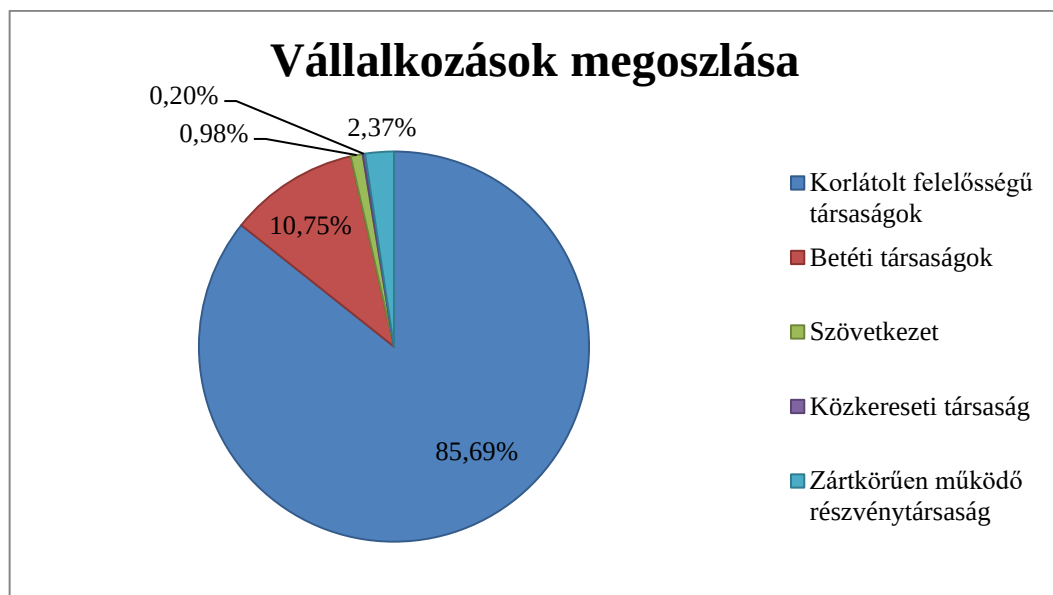
5.2 Az adatbázis tisztítása

Hipotéziseim igazolásához a pályázati alapadatokon túlmenően szükségem volt a pályázók vagyoni, jövedelmi helyzetének megismerésére is. Ezeket a jövedelmi adatokat a vállalkozások beszámolóikban nyilvánosságra hozzák minden évben, így az adatok szabadon hozzáférhetők. Ezen beszámolók azonban csak a gazdasági társaságok esetében hozzáférhetők, hiszen a beszámolási kötelezettséget a számviteli törvény írja elő, az egyéni vállalkozók pedig nem tartoznak a Számviteli törvény hatálya alá (2000. évi C. törvény).

Ennek megfelelően az adatbázisomból ki kellett zárnom azokat a vállalkozásokat, amelyek nem tartoznak a számviteli törvény hatálya alá, így 967 egyéni vállalkozás kizárásra került.

5.3 A vizsgált sokaság általános jellemzői

Az egyéni vállalkozók kizárása utáni, immár végleges mintáról elmondható, hogy 4.977 vállalkozást tartalmaz, ezek a vállalkozások jellemzően korlátolt felelősségű társaságok, 4.265, illetve betéti társaságok, 535 darab. A fennmaradó 177 vállalkozásból 49 szövetkezet, 10 közkereseti társaság, és 118 zártkörűen működő részvénytársaság.



20. ábra: A támogatott vállalkozások megoszlása a vállalkozások jogi formája szerint

(forrás: saját szerkesztés)

A vizsgált vállalkozások területi megoszlásáról elmondható, hogy a közép-dunántúli régióban 645, Nyugat-Dunántúlon 624, Dél-Dunántúlon 696, Dél-Alföldön 1.173, Észak-Alföldön 951, Észak-Magyarországon pedig 888 vállalkozás található. A megyei megoszlást a következő táblázat szemlélteti.

Régió	Vállalkozások száma	Megoszlás (%)
Dél-Alföld	1.173	23,57
Dél-Dunántúl	696	13,99
Észak-Alföld	951	19,10
Észak-Magyarország	888	17,84
Közép-Dunántúl	645	12,96
Nyugat-Dunántúl	624	12,54
összesen:	4.977	100

9. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások régiós megoszlása

(forrás: saját szerkesztés)

Megvizsgálva a tisztított teljes sokaság fejlesztésére fordított támogatást, elmondhatjuk, hogy ez 69.285.025,63 ezer forint. A pályázók által megvalósított összes fejlesztés értéke pedig 155.937.432,05 ezer forint. Az átlagos támogatási intenzitás 44,43%-os. A pályázók átlagosan mintegy 14 millió forintot használhattak fel Európai Unió és Költségvetési forrásból (85%-15%), az általuk megvalósított fejlesztés átlagosan 31,3 milliós volt. A támogatás összege 1 millió és 50 millió forint között szóródott, a projektek átlagos költségigénye 1,5 millió forinttól 245,5 millió forintig terjedt.

Az egyes pályázati kiírásokat vizsgálva elmondható, hogy 2007-ben 476, 2008-ban 800, 2009-ben 3.243, 2010-ben pedig 458 pályázó gazdasági társaság részesült támogatásban. A vizsgált sokaság lényeges adatait a következő táblázat tartalmazza (9.melléklet: régió, megye, év, átlagos támogatás- és költségigény).

5.4 Az adatbázisban szereplő vállalkozások méret szerinti besorolása

A már tisztított adatbázisban lévő 4.977 vállalkozás elemzéséhez szükségem volt a vállalkozások kkv-besorolásához. A besorolás alapja a 2004. évi XXXIV. törvény, a Kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. A kkv-k besorolása elsősorban az összes foglalkoztatotti létszám alapján történik. Eszerint mikrovállalkozás az, amely 10 főnél kevesebbet, kisvállalkozás, amely 50 főnél kevesebbet, közepes vállalkozás, amely 250 főnél kevesebbet foglalkoztat. Másodlagos szempont a vállalkozás árbevétele vagy mérlegfőösszege, itt a határok 2, 10, illetve 50 millió euró (2004. évi XXXIV. törvény).



21. ábra: A kkv-besorolás szempontjai

(forrás: 2004. évi XXXIV törvény alapján)

Egy, 2014-ben, a KSH-tól kapott adatbázis alapján a tisztított adatbázisomhoz hozzárendeltem a KSH adatbázisból (a táblázat tartalmazta a vállalkozások létszám- és árbevétel kategóriáit) a megfelelő adatokat, és elvégeztem a mintámban szereplő vállalkozások kkv törvény szerinti besorolását. Ennek megfelelően a mintámban 3.632 mikrovállalkozás, 1.075 kisvállalkozás és 270 közepes vállalkozás szerepel. A mintában szereplő vállalkozások területi és méret szerinti megoszlását a következő táblázat tartalmazza.

Megnevezés	Mikro	Kis	Közepes	Összesen
Dél-Alföld	809	287	77	1173
Bács-Kiskun	286	107	44	437
Békés	196	42	12	250
Csongrád	327	138	21	486
Dél-Dunántúl	523	145	28	696
Baranya	253	68	12	333
Somogy	170	41	9	220
Tolna	100	36	7	143
Észak-Alföld	666	229	56	951
Hajdú-Bihar	224	78	20	322
Jász-Nagykun-Szolnok	121	46	11	178
Szabolcs-Szatmár-Bereg	321	105	25	451
Észak-Magyarország	689	161	38	888
Borsod-Abaúj-Zemplén	417	105	24	546
Heves	155	35	9	199
Nógrád	117	21	5	143
Közép-Dunántúl	478	129	38	645
Fejér	176	52	11	239
Komárom-Esztergom	135	32	13	180
Veszprém	167	45	14	226
Nyugat-Dunántúl	467	124	33	624
Győr-Moson-Sopron	220	69	14	303
Vas	120	28	6	154
Zala	127	27	13	167
összesen:	3.632	1.075	270	4.977

10. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások száma méret és terület szerint

(forrás: saját szerkesztés)

5.5 A győztes vállalkozások beszámolóadatainak legyűjtése

Adatbázisom harmadik részéhez, hipotéziseim igazolásához a már meglévő és tisztított pályázói adatokon, valamint a kkv-besoroláson túlmenően minden vállalkozás esetében szükségem volt a vállalkozások vagyoni és jövedelmezőségi helyzetének vizsgálatára. A vizsgálatot a vállalkozások beszámolóiból kigyűjtött adatokra alapoztam. Ezek az adatok a számviteli törvénynek megfelelően nyilvánosak, és bárki számára hozzáférhetőek az Igazságügyi Minisztérium Céginformációs Rendszeréből.

A 2000. évi C. törvény a számvitelről (számviteli törvény) hatálya kiterjed a gazdaság minden olyan résztvevőjére, amelynek működéséről a nemzetgazdaság más szereplői tájékoztatást igényelnek.

A törvény hatálya alá tartozik „a gazdálkodó: a vállalkozó (minden olyan gazdálkodó, amely a saját nevében és kockázatára nyereség- és vagyonszerzés céljából üzletszerűen, ellenérték fejében termelő vagy szolgáltató tevékenységet (a továbbiakban: vállalkozási tevékenység) végez, ideértve a hitelintézetet, a pénzügyi vállalkozást, a befektetési vállalkozást és a biztosítót is, továbbá a nonprofit gazdasági társaság, az egyesülés, a szociális szövetkezet, az iskolaszövetkezet, az európai gazdasági egyesülés, az európai részvénytársaság, az európai szövetkezet, a vízitársulat, az erdőbirtokossági társulat, a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi fióktelepe), az államháztartás szervezetei, az egyéb szervezet, a Magyar Nemzeti Bank, továbbá az általuk, illetve a természetes személy által alapított egészségügyi, szociális és oktatási intézmény” (2000. évi C. törvény). A törvény hatálya nem terjed ki az egyéni vállalkozóra, a polgári jogi társaságra, az építőközösségre, továbbá a külföldi székhelyű vállalkozás magyarországi kereskedelmi képviselőjére

A gazdálkodó működéséről, vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről az üzleti év könyveinek zárását követően, e törvényben meghatározott könyvvezetéssel alátámasztott beszámolót köteles – magyar nyelven – készíteni.

A beszámolónak megbízható és valós összképet kell adnia a gazdálkodó vagyonáról, annak összetételéről (eszközeiről és forrásairól), pénzügyi helyzetéről és tevékenysége eredményéről.

Azok a vállalkozások, amelyeknél két egymást követő évben az alábbi mutatók közül kettő nem haladja meg az előírt határértéket, készíthetnek egyszerűsített éves beszámolót.

Határértékek:

- Éves nettó árbevétel: 1000 millió Ft
- Mérlegfőösszeg: 500 millió Ft
- Foglalkoztatottak száma: 50 fő

A mintában szereplő vállalkozások, a kkv-besorolással összhangban, jellemzően egyszerűsített éves beszámolót készítenek, emiatt a kigyűjtött adatok esetén ezt is figyelembe kellett vennem.

Hipotéziseim áttekintése után meghatároztam azokat az időszakokat, amelyekre szükségem volt az elemzéshez. Mivel a megvalósult projektek jellemzően 2007 és 2010 közöttiek, ezért az időszakot 2006 és 2013 között határoztam meg. Mindenképpen törekedtem arra, hogy a pályázatot megelőző és követő időszakból minél több adat álljon rendelkezésemre, azonban az adatok legyűjtésének pillanatában, a 2006 előtti beszámoló adatok meglehetősen hiányosak, hiszen az elektronikus feltöltés csak 2009 óta kötelező, a 2009-et megelőző időszak papír alapú beszámolóinak digitalizálása és feltöltése még nem fejeződött be. A Számviteli törvénynek megfelelően a beszámoló nyilvánosságra hozására a vállalkozásoknak a mérlegforduló napot követő év május 31-ig van lehetőségük, így az adatgyűjtés pillanatában a 2014. évi beszámolók még nem álltak rendelkezésre, tehát a vizsgált időszak 8 évet ölel fel.

A hipotéziseimben megfogalmazottaknak megfelelően a vállalkozások beszámolóira volt szükségem. A vállalkozás mérleg adataiból letöltésre került minden vizsgált évre a vállalkozások befektetett-, illetve forgóeszköz értéke. Az elemzéshez szükségem volt továbbá a vállalkozások mérlegfőösszegére is. Forrásoldalról a tőkeszerkezeti vizsgálat miatt, a vállalkozások sajáttőke-, valamint a hosszú és rövid lejáratú kötelezettségek adataira is szükségem volt.

A vizsgálandó abszolút és viszonyszám típusú mutatóim képzéséhez az eredménykimutatásokból legyűjtöttem a vállalkozások tárgyévi értékesítési árbevételét, valamint a ráfordítások közül az anyagijellegű és személyjellegű ráfordításokat és az értékcsökkenési leírás összegét. Azon vállalkozások esetében, amelyek nem összköltség-eljárásos eredménykimutatást, hanem a számviteli törvény szerint lehetőségként, forgalmi-költség típusú eredménykimutatást készítettek, a kiegészítő mellékletből kerültek legyűjtésre az említett ráfordítások adatai. A számvitelről szóló törvény előírásainak megfelelően forgalmi-költség eljárással készülő eredménykimutatás esetén a kiegészítő mellékletben *„be kell mutatnia az aktivált saját teljesítmények értékének részletezését, a költségek költségnemenkénti megbontását legalább a 2. számú melléklet 03-04, 05-07, 10-12 és VI. sorainak megfelelő részletezettséggel, és a kettős könyvvitel zárt rendszerében kimutatott értékadatokkal”* (2000. évi C. törvény).

Az értékesítés bevételi adatain és a fentiekben részletezett ráfordításokon túlmenően legyűjtésre kerültek a következő eredménykategóriák: Üzemi tevékenység eredménye, Rendkívüli eredmény, Adózás előtti és Adózott eredmény.

A fentiekben ismertetetteknek megfelelően a kijelölt nyolc évben, minden vállalkozás esetében legyűjtésre került 12-12 adat, összesen 96. A legyűjtés a vállalkozások beszámolóinak letöltésével kezdődött, ezek a beszámolók a **<http://e-beszamolo.im.gov.hu>** oldalon érhetők el, és menthetők le. Vállalkozásonként 4 beszámoló legyűjtése történt meg, hiszen minden beszámolónak tartalmaznia kell a megelőző év adatait is, tehát elegendő volt minden második évet legyűjteni. A feltöltött beszámolók esetében az egyes években vagy a beszámoló, vagy a beszámoló különálló részei (mérleg, eredménykimutatás) kerültek letöltésre, ez a vállalkozók által választott feltöltési módtól függött, a rendszer e tekintetben nem egységes. A letöltött dokumentumok száma (a forgalmi költséges eredménykimutatások kiegészítő mellékletei nélkül) 28.093 db. A beszámolókból kigyűjtött adatok száma 477.792. Az adatok összehasonlíthatósága megkövetelte az inflációnak a kiszűrését, így az egyes évek adatait 2006-os bázis adatokra számoltam vissza. Ehhez a Központi Statisztikai Hivatal inflációs adatait használtam a következő táblázat szerint.

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
100,00 %	108,00 %	114,59%	119,59%	125,25%	130,16%	137,54%	139,92%

11. táblázat: A fogyasztói árindex alakulása (2006=100%)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

A táblázatból kiolvasható, hogy a 2006-os bázishoz viszonyítva a hivatalos infláció mértéke 2007-ben 108%-os, míg 2013-ban 139,92%-os volt. Az inflációs hatás kiszűrése után a vállalkozások adatai 2006-hoz képest reálértéken állnak a rendelkezésemre, így az egyes évek vagyoni és pénzügyi adatai reálértéken összehasonlíthatóvá váltak.

5.6 A jogi, politikai és technológiai helyzet változásának vizsgálata

A vizsgált időszakban bekövetkező gazdasági, politikai, jogi és technológiai változások mindegyike érintette a mintában szereplő kkv-kat. A következőkben igyekszem röviden bemutatni, hogy ezen hatások hogyan hatottak a vizsgált mintában lévő vállalkozásokra.

A politikai környezet változásai közül a kkv-kal kapcsolatos - a 2.3.5 pontban bemutatott kisvállalkozásfejlesztési politikákat emelném ki. A fokozott kormányzati szerepvállalás hatására a 2007-2013-as időszakban lényegesen magasabb számú kkv jutott támogatáshoz. A támogatási konstrukciókban is felfedezhető a konvergenciára való törekvés, hiszen a vizsgált pályázati kiírás a támogatási intenzitás mértékén keresztül jobban támogatja a mikrovállalkozásokat illetve a fejletlenebb régiókban lévőket.

A jogi környezet változásai közül a vizsgált időszakban nem, előtte azonban bekövetkezett olyan változás, ami érintette a kkv-kat, ez pedig a kis- és középvállalkozásokról szóló jogszabályok (2004. évi XXXIV.törvény 1999. évi XCV. törvény) megalkotása és az EU joghoz való igazítása volt, ami teret engedett a támogatáspolitikák célzottabbá tételéhez.

A technológiai környezet változásának számszerűsített hatása, hasonlóan a politikai és a jogi környezethez nem kimutatható a minta esetében, hiszen a vizsgált 4977 vállalkozás a nemzetgazdaság különböző szektoraiban tevékenykedik, más-más technológiával működnek. Azonban hangsúlyozni kell, hogy a támogatásokból megvásárolt és üzembe helyezett eszközök hozzájárultak a vállalkozások modernizációjához, hiszen minden esetben elavult technológia modernebbre cserélésére. Amire szükség is van, hiszen a technológia szinte minden iparágban rohamosan fejlődik, így a technológiai újítások, a modernebb eszközök hozzájárulnak a magyarországi kkv-k esetében technológiai elmaradottságuk csökkentéséhez.

A gazdasági környezet számszerű változásait a következőkben mutatom be.

5.7 A gazdasági válság hatásainak figyelembe vétele

A gazdasági válság hazánkra és így a kkv-kra is jelentős hatással volt. A fentiekben ismertetett adatbázis ennek a hatásnak a kiszűrésével korrigálásra került egy új, második adatbázisban. Az infláció hatásainak kiszűréséhez hasonlóan, itt a GDP változással került korrigálásra az adatbázis. Ebben az esetben is a KSH hivatalos statisztikái kerültek felhasználásra.

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
100,00%	100,25%	101,24%	94,54%	95,29%	97,02%	95,29%	97,02%

12. táblázat: A GDP változása (2006=100%)

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

A végleges adatbázis felépítése

A nyers adatbázis tartalmazza mind a 4.977 vállalkozás pályázati adatait (vállalkozás neve, projekt címe, régió, megye, település, elnyert összeg, támogatási intenzitás, megvalósítás ideje), a pályázók kkv törvény szerinti besorolását (mikro-, kis- vagy középvállalkozás), valamint az említett 96 beszámoló adatot. A teljes adatbázis ennek megfelelően 522.585 db hasznos és elemezhető kiinduló adatot tartalmaz. Ez a teljes adatbázis készült el az elemzésekhez 2 változatban, az egyiknél az infláció hatásait vettem figyelembe az elemzések során, míg a második esetben már a GDP változása is kiszűrésre került.

5.8 A vizsgálat módszertana

5.8.1 A vizsgálat során felhasznált változók általános jellemzése

Az előzőekben ismertetett adatbázisról elmondható, hogy a 2007-2010-es időszakra vonatkozóan minden, a GOP 2.1.1/A pályázati kiíráson győztes társas vállalkozást tartalmaz. Az elemezni kívánt sokaságnál arra törekedtem, hogy az elemzéseket a teljes mintán végezzem el, így az esetleges mintavétel torzító hatásait (ami a középvállalkozások alacsony arányából adódóan fellépett volna) teljesen kizártam.

Az adatbázisban szereplő változók közül, a vállalkozások neve és a projekt címe egyedi azonosító, a megye, település, régió változók nominális mérési szintűek és későbbi csoportosításra alkalmasak. A vállalkozások méret szerinti ismérve ordinális mérési szintű, vizsgálatom szempontjából csoportosításra alkalmasak. A beszámoló adatok az egyes évekből arányskálán mérhetők, tehát magas mérési szintű változóként szerepelnek az elemzésekben. A változók magas mérési szintje alkalmassá teszi őket megkülönböztetésre, sorba állításra, arányképzésre, valamint az elemek közötti szorosság vizsgálata, korrelációs számítás is végezhető (Sajtos-Mitev, 2007).

5.8.2 A vizsgálati időszakok és intervallumok kialakítása

Hipotéziseim vizsgálatához az egyes pályázati éveket (időszakok) csoportosítanom kellett, így hasonlítva össze a pályázatot megelőző és követő időszakokat. Ez megteremtette annak a lehetőségét, hogy a különböző időszakokban támogatást elnyert vállalkozások eredményeit egymáshoz viszonyítani tudjam. Az intervallumok kialakítása során a rövid, illetve a hosszú távú hatásokra is kiterjedt a vizsgálatom, így mindezeket az elvárásokat figyelembe véve, a következő módszer alapján állapítottam meg az egyes intervallumokat.

Az „A” intervallum jelenti minden esetben a projekt megvalósítását megelőző adatok átlagát, tehát egy 2007-ben megvalósított projekt esetében az „A” intervallum a vállalkozás 2006-os adatait jelenti, míg egy 2010-ben projektet megvalósító vállalkozás esetén az „A” intervallum adatai a 2006, 2007, 2008 és 2009-es évek átlagát jelöli. A „B” intervallum minden esetben a projektet megelőző év pénzügyi és jövedelmi adatait tartalmazza. A „C” intervallum a projekt megvalósításának évét jelöli, a „D” intervallum

a projekt megvalósulását követő év, az „E” intervallum pedig a projekt megvalósulását követő évek (2013-mal bezárólag) átlagát jelöli.

5.8.3 Az egyes hipotézisek vizsgálata során alkalmazott mutatók elméleti háttere

Az időszakok és intervallumok kijelölése után meghatároztam azokat a mutatószámokat (származtatott adatokat), amelyekkel az egyes hipotézisek vizsgálatát el kívántam végezni. Ennek megfelelően az első három hipotézis, amelyek a vállalkozások hozzáadott értékének változását hivatott mérni, igazolásához a hozzáadott érték mutatószámot képeztem. E mutató (a kutatásban alkalmazott jelölésem szerint: **HAÉ**) a vállalkozás időszaki, jövedelmi adataiból számolódik, és összegzi az adott időszakban a vállalkozás adózás előtt eredményét, személyi jellegű ráfordításait és az elszámolt értékcsökkenési leírást.

Az általam képzett hozzáadott érték (HAÉ) a következő képlettel számolható (Chikán – Wimmer, 2004):

$$\begin{aligned} &\text{adózás előtti eredmény} + \\ &\text{személyi jellegű ráfordítások} + \\ &\text{értékcsökkenési leírás} \end{aligned}$$

A képzett mutatószám abszolút típusú mutató.

A hozzáadott érték komponensei közül az adózás előtti eredmény a vállalkozás tárgyévi hozamainak (értékesítés árbevétele, egyéb pénzügyi valamint rendkívüli bevételek, továbbá a saját teljesítmény értéke), valamint ráfordításainak (anyag jellegű, személyi jellegű ráfordítások, elszámolt értékcsökkenési leírás, egyéb ráfordítások, pénzügyi műveletek ráfordításai, rendkívüli ráfordítások) különbségét mutatja meg. Az adózás előtti eredmény megmutatja a vállalkozás egy adott időszak (üzleti év) alatt elért teljes tevékenységének az eredményét. A személyi jellegű ráfordítások tartalmazzák a vállalkozás humán erőforrásának a pénzben kifejezett hozzáadott értékét (bérköltség, személyi jellegű egyéb kifizetések, valamint az élő munka állami terheit, azaz a különböző felmerült és elszámolt járulékokat). Az értékcsökkenési leírás az immateriális javak és a tárgyi eszközök használatából adódó fizikai és erkölcsi avulás következtében a jogszabályokban meghatározott módon elszámolt költséget mutatja meg (2000. évi C. törvény, 1996. évi LXXXI. törvény). A szakirodalomban a hozzáadott érték mutatószám

számításánál más módszerrel is találkozhatunk. Ónodi (2005) tanulmányában foglalkozott a mutató kiszámításával, azonban a használt módszer nem alkalmazható a kkv-k egyszerűsített éves beszámolóí esetén. Szintén érdekes módszertant mutat be Ritzlné 2013-as tanulmánya. Célja, hogy bemutasson egy új módszertant a hozzáadott érték számításra. Ez azonban csak egyéni vállalkozások esetében alkalmazható, bár néhány eleme a családtagok személyes közreműködésével működő eltartó, társas vállalkozások esetén is átemelhető lehet.

A HAÉ mutatószámot a vizsgálat során minden vállalkozás esetében kiszámoltam az adott évre (HAÉ_6, HAÉ_7, HAÉ_8, HAÉ_9, HAÉ_10, HAÉ_11, HAÉ_12, HAÉ_13), illetve az előbbieken meghatározott intervallumokra (HAÉ_A, HAÉ_B, HAÉ_C, HAÉ_D, HAÉ_E). A hipotézis vizsgálatához vállalkozásonként 5+8, azaz 13, összességében 64.701 mutatószám képzésére került sor.

A dolgozat negyedik hipotézise a vállalkozás főbb működési mutatóinak vizsgálatát tűzte ki célul. A vizsgálatot négy, viszonyszám típusú mutató változásainak mérésével terveztem. A viszonyszám típusú mutatószámok általános jellemzője, hogy a

$$V = \frac{a}{b}$$

alakban felírhatók, a hozzáadott értékkel szemben nem abszolút, hanem relatív mutatók. A mutatók kiválasztásánál a szakirodalomra támaszkodtam, és ez alapján klasszikusan használt mutatószámokra esett a választásom. Olyan metrikákat választottam, amelyek a vállalkozások eredményességét mérik. A mutatószámok képzésénél a számlálóban szereplő adat esetén az irodalomban többféle megközelítéssel találkozhatunk. Az irodalmi hivatkozások egy részénél a jövedelmezőségi mutatóknál az adózott eredményt használják, míg más esetekben az adózási előtti eredményt részesítik előnyben. Választásom ez utóbbira esett, hiszen a vizsgált időszakban változott a társasági adó kulcsa (16-ról 10, illetve 19%-ra), az adózás előtti eredményt ez a változás nem érintette. A szakirodalomban fellelhető jövedelmezőségi mutatók közül végül a profitrátára (értékesítés jövedelmezősége) esett a választásom, amely megmutatja, hogy a vállalat éves eredményének eléréséhez mekkora értékesítési árbevétel társul. A mutató értéke annál jobb, minél magasabb (Pap, 2009; Bélyácz, 2007).

Vizsgáltam továbbá a saját tőke, a befektetett eszközök, valamint az élő munka jövedelmezőségét is (Nábrádi-Pető, 2004; Csányi et al., 2010). A saját tőke arányos eredmény megmutatja, hogy a tulajdonosok által a vállalkozás részére átadott

forráselemek hogyan térülnek meg a vállalkozás eredményében. Ennél a mutatószámnál is a magasabb érték számít jobb értéknek (Ékes, 2013; Borsavölgyi, 2014).

A befektetett eszköz arányos nyereség megmutatja, hogy a vállalkozás tartósan (egy éven túl) lekötött vagyonelemei mekkora adózás előtti jövedelmet biztosítanak az egyes években (Siklósi-Veress, 2011; Koppány-Kovács, 2011). Az előzőekhez hasonlóan, ebben az esetben is a magasabb érték a jobb.

Az élőmunka arányos jövedelmezőség vizsgálata során a vállalkozás alkalmazottainak teljesítményével arányos eredmény kiszámítása történik. Utóbbi mutatószámnál a személyi jellegű ráfordítások értékét tekintetem az élő munka mérőszámának (Bélyácz, 2007; Márkus, 2011). A hipotézisem vizsgálatához így négy mutatószámot számítottam, az értékesítés jövedelmezőségét (jelölése a vizsgálat során: PAE), a saját tőke jövedelmezőségét (jelölése a vizsgálat során: SAE), a befektetett eszközök jövedelmezőségét (jelölése a vizsgálat során: BAE), illetve a személyi jellegű ráfordítások jövedelmezőségét (jelölése a vizsgálat során: EAE). A mutatószámok kutatásban alkalmazott jelölését és kiszámítási módját a következő táblázat foglalja össze.

Számított mutatószám	Jelölés a vizsgálat során	Kiszámítás módja a vizsgálat során
Értékesítés jövedelmezősége	PAE_időszak	$\frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}$
Saját tőke jövedelmezősége	SAE_időszak	$\frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Saját tőke}}$
Befektetett eszközök jövedelmezősége	BAE_időszak	$\frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Befektetett eszközök}}$
Személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége	EAE_időszak	$\frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Személyi jellegű ráfordítások}}$

13. táblázat: A vizsgálat során alkalmazott jövedelmezőségi és hatékonysági mutatószámok jelölése és számítási módja

(forrás: saját szerkesztés)

A következőkben a mutatók kiszámítása során használt fogalmak tisztázására kerül sor:

Az értékesítés jövedelmezősége tehát azt mutatja meg, hogy egy forint árbevételre mekkora adózás előtti eredmény jut. Az **adózás előtti eredmény** az előzőekben már definiálásra került. Az **értékesítés nettó árbevétele** pedig megmutatja a tárgyévben értékesítésre került termékek illetve szolgáltatások árkiegészítéssel és felárral növelt, engedményekkel csökkentett, általános forgalmi adót nem tartalmazó ellenértékét.

A saját tőke jövedelmezősége tehát a vállalkozás saját forrásának tárgyévi hasznosulását mutatja be. A **saját tőke** az a saját forrás, amelyet a tulajdonosok időbeli korlát nélkül a vállalkozás rendelkezésére bocsátanak. Jellemző részei az alapításkor rendelkezésre bocsátott jegyzett tőke, a tárgyévi eredményességet kifejező mérleg szerinti eredmény, illetve az előző évek eredményét összegző eredménytartalék. Az eszközök piaci értékeléséből származó értékesítési tartalék, a tőketartalék, valamint a lekötött tartalék mértéke, a vizsgált mikro-, kis- és közepes vállalkozások esetében nem számottevő.

A harmadik képzett mutatószám a vállalkozás befektetett eszközeinek hasznosulását, jövedelmezőségét mutatja be. A **befektetett eszközök** a vállalkozás azon vagyonelemei, amelyek a vállalkozás tevékenységét tartósan, legalább egy éven túl szolgálják. Fő részei az immateriális javak, a tárgyi eszközök és a befektetett pénzügyi eszközök.

A **személyi jellegű ráfordítások** jövedelmezősége azt mutatja meg, hogy a vállalkozás által a felhasznált élő munka során elszámolt költség hogyan veszi ki a részét a vállalkozás eredményességéből.

A fenti mutatószámok esetében az intervallum jelölés minden esetben a már definiált jelöléseket („A” – megelőző évek átlaga, „B” – megelőző év, „C” – projekt éve, „D” – projektet követő év, „E” – projektet követő évek átlaga) jelenti. Ennek megfelelően minden vizsgált vállalkozás esetében mutatószámonként 5, összességében 20 mutatószám került kiszámításra. Így az összes vállalkozás esetén a negyedik hipotézis igazolásához 99.540 mutató képzésére került sor.

A kutatás ötödik hipotézise a vállalkozás vagyonának szerkezetével kapcsolatos. A vizsgált mutatószám (tőkeszerkezeti mutatószám) képzésére azért került sor, hogy megvizsgáljam, hogy az elnyert támogatás hatására hogyan alakult a vállalkozások vagyonának belső szerkezete. Ennek során választásom a befektetett eszközök fedezettségére esett, vagyis elemeztem a befektetett eszközök arányát a saját tőkéhez

viszonyítva (Bereczki, 2008). A használt mutatószám kiszámítási módját és jelölését a következő táblázat szemlélteti.

Számított mutatószám	Jelölés a vizsgálat során	Kiszámítás módja a vizsgálat során
Befektetett eszközök fedezettsége	BEF_időszak	$\frac{\text{Befektetett eszköz}}{\text{Saját tőke}}$

14. táblázat: A vizsgálat során alkalmazott tőkeszerkezeti mutatószám jelölése és számítási módja

(forrás: saját szerkesztés)

A befektetett eszközök fedezettsége mutató akkor tekinthető kedvezőnek, ha értéke 1 körül mozog (elvárt), vagy ha meghaladja az 1-et (Kissné, 2000). A fentiekben bemutatott mutatószám alapfogalmai (befektetett eszközök, saját tőke) definiálásra kerültek az előzőekben. Az ötödik hipotézis vizsgálatához vállalkozásonként 5 számított érték volt, ez mindösszesen 44.885 érték megalkotását jelentette.

A hatodik hipotézis az előzőekben képzett mutatószámoktól eltérően, az eredeti adatokból dolgozik, új származtatott adat számítására nincs szükség. Ebben az esetben a vállalkozások inflációval csökkentett, elszámolt személyi jellegű ráfordításai képezik a vizsgálat alapját, ami 24.885 adat elemzését jelentette.

A hetedik hipotézis vizsgálatához nincs szükség további mutatószámok képzésére, ebben az esetben a Központi Statisztikai Hivatal által kiadott, kutatásom szempontjából szekunder adatnak számító, területi statisztikai adatok összevetése történik az adatbázis eredeti primer adataival. A vizsgált adathalmaz vállalkozásonként 3-3 adat felhasználását tette szükségessé, ez összességében 14.397 adat, kiegészítve a Statisztikai Hivatal által kiadott adatokkal.

Hasonló mondható el a nyolcadik hipotézis esetén is, itt új adatok képzése nem történik, csupán régiós csoportosításban készülnek a vizsgálatok. A felhasznált vizsgálati kör megközelítőleg 29 ezer (28.794) elemű.

5.8.4 A kutatás matematikai-statisztikai háttere

Az egyes hipotézisek vizsgálatához meghatározott primer, szekunder és származtatott adatok meghatározása után a vizsgálatok elvégzésére adatbázis-kezelő (Excel) segítségével (matematikai és statisztikai függvények, valamint PIVOT tábla) került sor.

Az adatok vizsgálatánál használt matematikai és statisztikai függvények között kiemelendők az átlag (számtani), valamint az egyes matematikai műveletek elvégzését segítő függvények. A számtani átlag az a szám, melyet az egyes átlagolandó értékek helyére írva, azok összege nem változik. A számtani átlag akkor használható, ha az ismértékek összegének van tárgyi értelme. Ez a leggyakrabban használt számított középérték. Az egyszerű számtani (aritmetikai) átlag a sokaság x_i ismértékei összegének és az elemei számának hányadosa (Kovács, 2010).

Az adatbázis és a vizsgálandó mutatószámok felépítése szükségessé teszi a viszonyszámok definiálását: a viszonyszámok alatt két, logikailag összetartozó statisztikai adat hányadosát értjük. A viszonyszámok meghatározásánál a számlálóban és a nevezőben azonos, illetve különböző mértékegységű adatokkal számolhatunk. Azonos mértékegységű adatokkal történő számolás eredményeként kapott viszonyszámok önmagukban értelmezhetők. A kutatásom során alkalmazott viszonyszámok egyik fajtája megoszlási viszonyszám, ami a rész és az egész viszonyát fejezi ki. Elemzéseim során a dinamikus viszonyszámok közül bázisviszonyszámokat számoltam (ugyanazon időszak adatahoz viszonyítom az idősor adatait), továbbá intenzitási viszonyszámokat (logikai összefüggésben álló, de különböző mértékegységű adatok egymáshoz való viszonya). A számított pénzügyi mutatószámok az értelmezésük szerint koordinációs viszonyszámok (az egyik részadatot valamely másik részadathoz viszonyítom) (Balázsiné et al, 2003).

Idősorelemzés

A különböző időszakokból származó adatok vizsgálata és vizualizálása idősorok segítségével történik. Az idősorok elemzésénél az adatok változásának tendenciáját (trendjét) vizsgáltam (Závoti, 2010).

Az idősorok elemzéséhez szükséges a folyamatosan épülő tendencia, a trend meghatározása, amelyhez szükséges a szezonális tényező és a véletlen komponens hatásának kiszűrése, az idővonal kisimítása. A trendszámítás két lehetséges módszere a mozgó átlagok módszere és az analitikus trendszámítás (Ács-Pintér, 2011).

A mozgó átlagok módszere a trendet az idősor elemzés speciális, dinamikus átlagaként állítja elő. A véletlen tényezők mérséklése az átlagolás révén valósítható meg, emellett a szezonális hatás kiszűrése is megvalósul az átlagszámítás során a tagszám megfelelő megválasztásával (Ács-Pintér, 2011).

Az analitikus trendszámítással az idősorban szereplő alapirányzatot valamilyen ismert matematikai függvény segítségével állapíthatjuk meg. Ez alapján modellezzük a vizsgált jelenség, illetve folyamat megfigyelt értékeinek (y_t) időbeli (t) változását. A módszer első lépéseként meg kell állapítani, hogy milyen függvény jellemzi legjobban az alapirányzatot, ezután pedig becsülni a függvény paramétereit (Ács-Pintér, 2011).

Idősorok elemzése során a gyakorlatban alkalmazott analitikus trendszámítás leírása a következő függvénytípusok szerint történhet (Csicsmann-Sipos, 2010):

1. Lineáris (egyenes) függvény
2. Exponenciális függvény
3. Másodfokú polinom
4. Logisztikus (növekedési) görbe.

Az idősor természete, illetve grafikus ábrája alapján lehet megválasztani a függvény típusát.

Lineáris (egyenes) függvényt abban az esetben alkalmazzuk, amikor az idősorban a szomszédos időszakok közötti változás ($y_t - y_{t-1}$) – amely lehet növekedés vagy csökkenés – állandóságot mutat. Az idősorban a linearitás azt jelenti, hogy egységnyi idő alatt a jelenség vagy folyamat azonos mértékben változik, azaz az abszolút változás állandó.

A lineáris trendfüggvény képlete: $\hat{y}_t = b_0 + b_1 t$

Ács-Pintér (2011) megfogalmazásában a trendfüggvény definiálásához szükséges a b_0 és b_1 paraméterek becslése az idősor adataiból, amelyhez a legkisebb négyzetek módszere nyújt segítséget. A paraméterek meghatározásához szükséges képletek a következők:

$$b_1 = \frac{\sum (t - \bar{t})(y_t - \bar{y})}{\sum (t - \bar{t})^2} = \frac{\sum d_t d_y}{\sum d_t^2}$$

$$b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{t}$$

Jelmagyarázat:

b_1 : időszakonkénti abszolút változása (idősor átlagos abszolút változása)

t : az időtényező ($t=1,2,3,\dots,n$) átlaga

$\hat{y}$: az idősor értékeinek számtani átlaga

A legkisebb négyzetek módszerével illesztett trendfüggvény egyrészt lehetőséget nyújt az idősor pontos megismerésére, másrészt a vizsgált időszakokon túli előrebecslések elkészítéséhez is. Ebben az esetben a megfelelő t érték behelyettesítésével becsülhetjük meg a kívánt értékeket (Ács-Pintér, 2011).

A lineáris trend alapmodellje:

$$\hat{y}_t = b_0 + b_1 t + \varepsilon_t$$

Jelmagyarázat:

$\hat{y}_t$: a t -edik elem trendértéke

t : az időváltozók soroza

b_0 : az időponthoz kapcsolódó trendérték

b_1 : a trendfüggvény meredeksége, azaz időegység alatt egy időszakra jutó átlagos növekedés mértéke

ε_t : a t -edik időponthoz tartozó véletlen

Az alapmodellben szereplő két ismeretlen paraméter, a b_0 és a b_1 meghatározása a legkisebb négyzetek módszerével történik. Ennek segítségével lehet az alapmodellben meglévő véletlen szerepét a minimálisra csökkenteni és felírni az egyenletrendszer, amelynek a megoldásai a keresett ismeretlen paraméterek lesznek (Ács-Pintér, 2011).

A függvény eredeti idősorral való kapcsolatának egyik mutatószáma az S_e , azaz az illesztés standard hibája. Ennek a mutatónak a hátránya az, hogy az eredeti adatsor mértékegységét és nagyságrendjét veszi fel, különböző idősorok esetén az illesztési hiba nem összehasonlítható. Ilyen esetekben célszerű a relatív hiba (illesztés relatív hibája) értékét meghatározni, ami a standard illesztési hiba hátrányát kiküszöböli.

Relatív hibával mérhető a függvény illeszkedésének jósága. Ha a relatív hiba tíz százalék alatti, akkor a függvényt a vizsgált jelenség matematikai modelljének tekinthetjük.

A relatív hiba: $V_{S_y} = \frac{S_y}{\bar{y}} 100\%$, ahol s_y a reziduális szórás, $S_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n}}$, n pedig a minta elemszáma.

Korrelációs számítás

Az adatok kapcsolatának vizsgálata (korreláció) SPSS 22.0 alkalmazásával történt.

Korrelációs számítás elvégzésére akkor kerül sor, amikor különböző változók kapcsolatát (egymásra gyakorolt hatását) kívánom vizsgálni. A vizsgálat a különböző változók közti kapcsolat irányát és szorosságát jeleníti meg (Molnár, 2015). A különböző változók közti kapcsolat irányát a korrelációs együttható előjele, szorosságát a korrelációs együttható abszolút értéke mutatja meg (Sajtos-Mitev, 2007). A Pearson-féle korrelációs együttható (r) értéke -1 és +1 közt helyezkedik el: az 1-hez közeli értékek (abszolút értékben) szoros kapcsolatra, a 0 körül mozgó értékek pedig korrelálatlanságra (kapcsolat hiányára) utalnak (Hunyadi-Vita, 2008).

A szakirodalomban a kapcsolat szorosságára a következő intervallumok használatosak:

Kovacsics (1997) értelmezése szerint, ha

- $0,0 < |r| < 0,3 \rightarrow$ gyenge kapcsolat,
- $0,3 \leq |r| < 0,6 \rightarrow$ mérsékelt kapcsolat,
- $0,6 \leq |r| < 0,9 \rightarrow$ erős kapcsolat,
- $0,9 \leq |r| < 1 \rightarrow$ nagyon erős kapcsolat van a különböző változók közt.

Barna és társai (2006) ennél keményebb kritériumokat fogalmaztak meg, eszerint:

- $0,0 < |r| < 0,4 \rightarrow$ laza kapcsolat, vagy nincs kapcsolat
- $0,41 \leq |r| < 0,7 \rightarrow$ közepes kapcsolat,
- $0,71 \leq |r| < 0,91 \rightarrow$ szoros kapcsolat,

$0,91 \leq |r| < 1 \rightarrow$ nagyon erős kapcsolat van a különböző változók közt.

Sajtos-Mitev (2007) értelmezése a kapcsolat irányát is jelöli:

- $r=1$ tökéletes pozitív
- $0,7 < r < 1$ erős pozitív
- $0,2 < r < 0,7$ közepes pozitív

- $0 < r < 0,2$ gyenge pozitív
- $r = 0$ -nincs kapcsolat
- $-0,2 < r < 0$ gyenge negatív
- $-0,7 < r < -0,2$ közepes negatív
- $-1 < r < -0,7$ erős negatív
- $r = -1$ tökéletes negatív

Hipotézisvizsgálatok, próbák

A statisztikai hipotézis(ek), a vizsgált sokaság(ok) egy vagy több paraméterére vagy eloszlására vonatkozó feltevés(ek)t jelenti(k). A hipotézis ellenőrzéséhez mintát vagy mintákat használunk annak eldöntésére, hogy az állítást elfogadjuk vagy elutasítjuk. Ezt a folyamatot röviden tesztelésnek is hívják, melynek eszköze a statisztikai próba (Molnár, 2007).

Molnár (2007) és Vita (2011) alapján a hipotézisvizsgálatok logikai menete a következő lépésekből áll: **első** lépés a szakmai kérdés megfogalmazása, pontos felvetése, adatbázis megteremtése. A **második** lépésben a null- vagy alaphipotézis (H_0) illetve az alternatív- vagy ellenhipotézis (H_1) megfogalmazására, a szignifikancia szint (α) rögzítésére kerül sor.

A null- vagy alaphipotézis minden esetben az azonosságra vonatkozik, a minta vizsgált mutatója és a megadott érték azonos, vagyis a két minta adott paramétere megegyezik. A két mintából számolt statisztikai mutató összehasonlítása történik ebben az esetben, a mutatók értéke hibával terhelt. Az alternatív- vagy ellenhipotézis mindig különbözősége utal, tehát a minta vizsgált mutatója és a megadott vagy előírt értékek különböznek, azaz a két minta valamelyik paramétere nem azonos. A véletlenszerűen bekerült mintaelemek miatt eltérés lehet egyrészt az aktuális mintából számolt statisztikai mutató értéke és a megadott érték között, másrészt pedig az aktuális mintából számolt statisztikai mutató és egy másik mintából számolt érték között (Tóthné, 2002).

Ezek után a **harmadik** lépésben meghatározzuk a próbafüggvény típusát, amelynek alapja az adatsor eloszlásának ismerete, majd kiszámítjuk a próbafüggvény aktuális értékét. A **negyedik** lépésben a megfelelő kritikusérték-táblázatból kikeressük az adott szabadságfokhoz és szignifikanciaszinthez tartozó kritikus (táblabeli) értéket. Az **ötödik** lépésben a számított (tapasztalati) érték és a táblabeli érték relációja alapján eldöntjük, hogy a nullhipotézist (H_0) vagy az ellenhipotézist (H_1) fogadjuk-e el. Ha a számított érték

meghaladja a táblázatbeli értéket, akkor a H_1 -et, ha nem haladja meg, akkor a H_0 -t fogadjuk el. A **hatodik** lépés során szöveges értelmezés és értékeléssel fejeződik be a hipotézisvizsgálat.

A tesztek egyik fajtája a Student-féle t-próba. A kétmintás átlagpróba alkalmazása során két minta átlagát hasonlítjuk össze. Kétmintás t-próba első lépéseként meg kell vizsgálni, hogy a minták varianciái között van-e jelentős különbség. Ennek vizsgálatára a Fisher-féle F-próba teremt lehetőséget. Az F értéke az $F = \frac{S_1^2}{S_2^2}$ összefüggésből számítható, a két variancia hányadosát a 95%-os valószínűségi szinthez tartozó F-eloszlás táblázatban található értékhez hasonlítjuk. Ha a kapott érték nagyobb a táblázatban szereplőnél, akkor statisztikailag szignifikáns különbség van a szórásnégyzetek között, 5%-os szignifikancia szinten. Ekkor a t-próbák közül az egyenlő szórásnégyzetek esetén alkalmazható próbát kell választanunk.

Ebben az esetben a t-próba aktuális értékének kiszámítása a következő módon történik:

$$t'' = \frac{|\bar{x} - \bar{y}|}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\bar{x} - x_i)^2 + \sum_{i=1}^m (\bar{y} - y_i)^2}{n+m-2} \cdot \frac{n+m}{nm}}},$$

ahol n és m a minták elemszámai. A kapott t értékét kell viszonyítanom a t eloszlás valószínűségi szintjéhez tartozó értékhez. Amennyiben az érték nagyobb, mint a valószínűségi szinthez tartozó érték, az átlagok között igazolt különbség van, azt nem a véletlen okozta (Falus-Ollé, 2000).

A két átlag közötti, statisztikailag igazolható különbség kiszámítására is megvan a lehetőség, ehhez az adott szignifikanciaszinthez tartozó maximális hiba kiszámítása szükséges, ami a kritikus érték és a standard hiba szorzataként számítható. A tapasztalt különbség és a maximális hiba különbsége adja az igazolt különbséget (Molnár, 2015).

6. Az egyes hipotézisek vizsgálata és eredményei

6.1 A vállalkozások hozzáadott értékével kapcsolatos hipotézisek vizsgálata

6.1.1 H1a hipotézis

A módszertani részben ismertetetteknek megfelelően a tisztított adatokból a pályázati forrás hasznosítását megelőző és követő időszakok vizsgálata során megállapítottam, hogy a mintában szereplő vállalkozások esetében a pályázat elnyerését megelőző évhez képest a megvalósítást követő évben átlagosan 9.961.000 forint hozzáadott érték növekedés tapasztalható. Ez a mutató még szembetűnőbb növekedést mutat a pályázatot követő és a pályázatot megelőző évek átlagát figyelembe véve. Itt a növekedés reálértéken számítva meghaladja a 10,5 millió forintot.

Ha kiszűrésre került a 2008-ban kezdődött pénzügyi válság hatása, azaz tisztításra került az adatbázis a GDP változás értékével, megfigyelhető, hogy a hatás negatív irányba befolyásolta a vállalkozások reálértéken kimutatott teljesítményét. Leolvasható, hogy ha a GDP a 2006-os értéken maradt volna, úgy a pályázatot megelőző és követő év közötti növekedés meghaladta volna a 10 millió forintot, a megelőző és követő évek átlagában a növekedés pedig a 42 millió forintot is meghaladta.

	D-B(eFt)	E-A(eFt)	D/B(%)	E/A(%)
Inflációval tisztított (deflált)	9.961	10.716	114,49%	117,3%
GDP-vel korrigált	10.008	42.789	117,32%	145,90%

15. táblázat: Hozzáadott érték alakulása a vizsgált intervallumokban

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A fenti vizsgálatot vállalati méret szerinti csoportosításban is elvégeztem. Az egyes kategóriákban szereplő vállalkozások eltérő mértékben, de összességében növekedést mutattak. A kisvállalkozások esetén a növekedés a megvalósulást követő időszakban kiugróan magas, míg a következő éveket is figyelembe véve a pozitív változás intenzitása csökken. A mikrovállalkozások esetében fordított a helyzet, itt a projekt megvalósulását követő időszakban alacsonyabb (114%), majd ezt követően hirtelen növekedésnek indul (124%).

A válság hatásainak kiszűrése ebben az esetben is a GDP-vel történő korrigálással történt. Ebben az esetben is lényegesen magasabb értékek figyelhetők meg, tehát a válság által okozott GDP csökkenés itt is kimutatható. A legszembetűnőbb a változás a mikrovállalkozások esetében, így a számszerűen kimutatható adatokon túl, az is megállapítható, hogy a válság a mikrovállalkozások esetében okozta a legnagyobb visszaesést.

Adatbázis	Megnevezés	D-B	E-A	D/B	E/A
Inflációval tisztított (deflált)	Kis	13.811	5.136	117,87%	107,13%
	Közepes	28.579	27.302	111,96%	111,53%
	Mikro	7.438	11.134	113,89%	124,25%
	Összesen	9.961	10.716	114,49%	117,3%
GDP-vel korrigált	Kis	15.650	6.667	123,13%	107,74%
	Közepes	40.528	34.907	117,73%	114,52%
	Mikro	6.069	54.067	114,40%	164,08%
	Összesen	10.008	42.789	117,32%	145,90%

16. táblázat: Hozzáadott érték alakulása vállalati méret szerinti bontásban

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A hozzáadott érték növekedése szabad szemmel is megállapítható, azonban statisztikailag is igazolni kívántam, hogy a növekedés a mintában szereplő vállalkozások eredményének és nem a véletlennek köszönhető. Az igazolást t-próba segítségével végeztem. A t-próba

fajtájának kiválasztásához a varianciák különbségét vizsgáltam F-próba segítségével (1. melléklet). Mind a „D” és „B” intervallumok, mind az „E” és „A” intervallumok esetén a varianciák igazoltan különböznek 5%-os szignifikancia-szint mellett. Az eredmények alapján a kétmintás t-próbát végeztem el (különböző szórásnégyzetek mellett) a várható értékek különbségeinek igazolására.

A „B” és „D” intervallumok esetén a számított t érték 2,3486, az 5%-os szignifikancia-szinthez tartozó kritikus (táblabeli) érték pedig 1,96. Tehát a hozzáadott érték statisztikailag igazoltan nőtt a beruházást követő évben a beruházást megelőző évhez képest.

A vizsgálatot az „E” és „A” időszakok között is elvégeztem. A varianciák tesztelését az *1. számú melléklet* tartalmazza.

A fenti táblázatban látható, hogy a számított t érték (4,055) itt is meghaladja az 5%-os szignifikancia-szinthez tartozó értéket. Ebből következően ezen intervallumok esetén is bizonyítottam, hogy a projektet követő évek átlaga igazoltan nagyobb a projektet megelőző évek átlagánál.

A második (GDP-vel tisztított) elemzés során is megtörtént a megfigyelt változás statisztikai igazolása. Ebben az esetben mind a „B” és a „D” intervallumok esetén ($2,25 > 1,96$), mind az „A” és az „E” intervallumok esetén igazolt az eltérés ($6,73 > 1,96$).

A t-próba által igazolt különbség értéke már felvázolásra került a *15. táblázatban*. Ez a különbség azonban további mellékszámításokkal igazolt és véletlen különbségre bontható.

A $t = \frac{|\bar{x}_1 - \bar{x}_2|}{s_d}$ összefüggés alkalmazásával számítható mindkét intervallumpár esetében az s_d értéke, ez a „B” és „D” intervallumok esetében 4.241,26, míg az „A” és „E” intervallumok esetében 2.642,05. Ezek után meghatározható mindkét esetben a szignifikáns differencia ($SZD_{5\%}$) értéke, amely értékei $SZD_{5\%} (D-B) = 8.314$ eFt, $SZD_{5\%} (E-A) = 5.179$ eFt.

A fentiek után meghatározható számított igazolt különbség a „D” és „B” intervallumok esetén: 1.647 eFt, míg az „E” és „A” intervallumok esetén: **5.537 eFt**.

Az igazolt különbség kiszámítására a GDP-vel tisztított értékek esetében is sor került. Ebben az esetben az igazolt különbség a „D” és „B” intervallumok esetén: 1.296 eFt ($s_d = 4.444$; $SZD_{5\%} = 8.712$ eFt), míg az „E” és „A” intervallumok esetén: **30.327 eFt** ($s_d = 6.357$; $SZD_{5\%} = 12.462$ eFt).

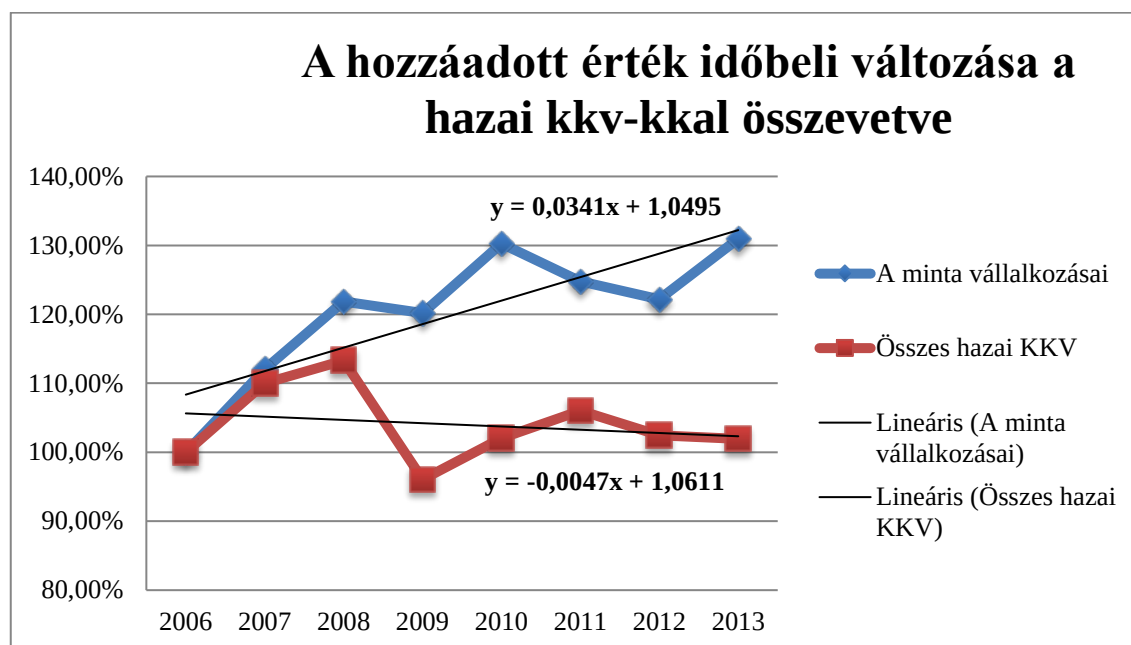
A fentiek alapján az első hipotézisemet igazoltam. Ezek szerint **a pályázatokon elnyert támogatási összeg felhasználását követően, a vállalkozások hozzáadott értéke igazoltan növekedett.**

6.1.2 H1b hipotézis

Az egyes időszakok összehasonlításán túlmenően vizsgáltam azt is, hogy a mintában szereplő vállalkozások hozzáadott értéke hogyan változik a vizsgált intervallumon belül. Idősor elemzés alkalmazásával 2006-os bázishoz viszonyítva ábrázoltam a hozzáadott érték változásának dinamikáját, és ebből megállapíthattam, hogy a vizsgált nyolc év alatt a hozzáadott érték a 2006-os időszakhoz képest mintegy 31%-os növekedést mutat.

További elemzést tett lehetővé az Eurostat és a KSH idősora, előbbi az összes európai kkv, utóbbi az összes magyarországi kkv teljesítmény adatait tartalmazta.

A következő ábráról leolvasható, hogy a mintában szereplő vállalkozások gazdasági teljesítménye az összes magyarországi kkv gazdasági teljesítményéhez viszonyítva magasabb a 2006-os teljesítményhez képest. Az összes hazai kkv 1,96%-os hozzáadott érték növekedést mutat, ezzel szemben a mintában szereplő vállalkozások teljesítmény növekedése 30,96%-os. Látható az is, hogy mindkét évben, amikor a nemzetgazdaság teljesítményében csökkenés következett be (2009, 2012), a projektet megvalósító vállalkozások esetében a visszaesés mértéke alacsonyabb volt.



22. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása és a változás trendje a hazai kkv-kkal összevetve (2006=100%)

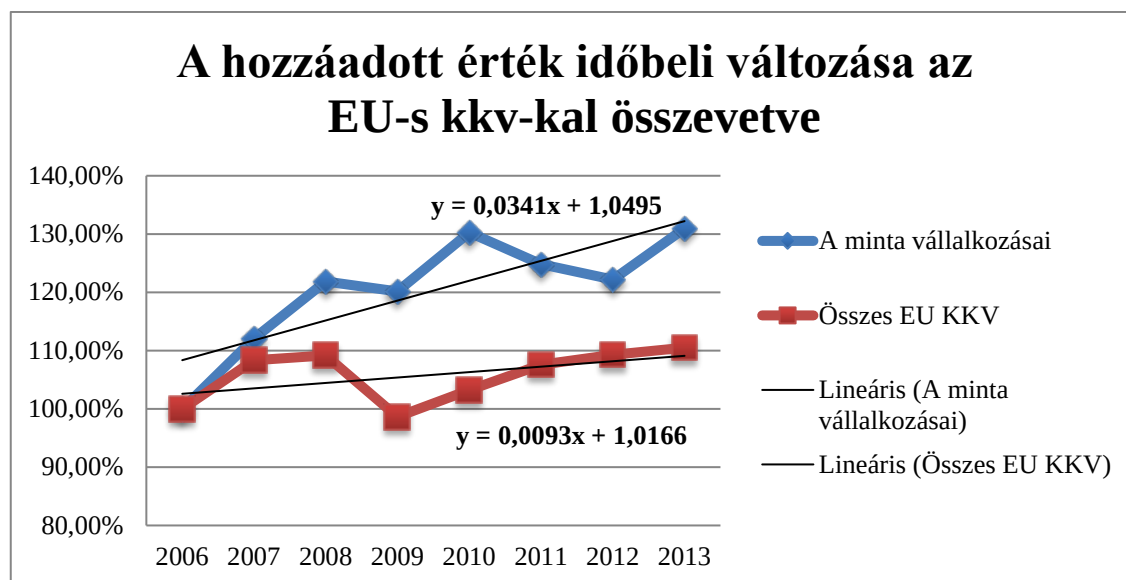
(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Tehát, az elnyert támogatások eredményeképpen, a vizsgált vállalkozások teljesítménye igazoltan dinamikusabb növekedést mutatott a vizsgált időszakban, mint a nemzetgazdaság mikro, kis- és közepes vállalkozásainak növekedése.

6.2 Konvergenciával kapcsolatos hipotézisek vizsgálata

6.2.1 H2 hipotézis

Az összes hazai kkv-val való összevetés után vizsgálatom kiterjedt a mintában lévő vállalkozások és az Európai Unió kkv-k teljesítmény-idősorának összehasonlítására. Ebben az esetben az idősről leolvasható, hogy a mintában szereplő vállalkozások, a 2006-os bázishoz képest, az európai kkv-khoz viszonyítva is dinamikusabb növekedést mutattak.



23. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása és a változás trendje az EU-s kkv-kkal összevetve (2006=100%)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Vizsgálva a három idősor esetén a változás trendjét mindenekelőtt a felvett lineáris trend illeszkedését vizsgáltam. Az illeszkedés vizsgálatához meghatároztam sorban a három idősor esetén a relatív illesztési hiba mértékét.

A vizsgálathoz kiszámoltam mindhárom idősor esetében az $\hat{y}$ értékeket, majd ezek után az illesztési hibákat. Ezek mértéke: 6,21% a mintában szereplő vállalkozásoknál, 5,87% a magyarországi kkv-k esetében, 4,29% pedig az EU-s vállalkozásoknál. A mintában szereplő vállalkozásokra vonatkozó idősor esetén a relatív illesztési hiba mértéke 5,16%,

a magyarországi kkv-kra vonatkozó adatok esetében ez az érték 5,64%. Az uniós kkv-k esetében a relatív illesztési hiba értéke a legalacsonyabb, 4,05%. A három adat alapján megállapítottam, hogy a trendvonalak „jól illeszkednek”, hiszen a hiba nem haladja meg a szakirodalomban elfogadott 10%-ot. A számítások részletesen a 6. mellékletben található.

A trend megfelelő illeszkedésének igazolása után megvizsgáltam a trendek leírására szolgáló lineáris egyenleteket, illetve a függvények b paramétereit.

	trend egyenlete	b
MINTA	$\hat{y} = 0,0341x + 1,0495$	0,0341

17. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

	trend egyenlete	b
HUN	$\hat{y} = -0,0047x + 1,0611$	-0,0047

18. táblázat: A magyarországi kkv-k hozzáadott érték változásának trendegyenlete

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

	trend egyenlete	b
EU	$\hat{y} = 0,0093x + 1,0166$	0,0093

19. táblázat: Az uniós kkv-k hozzáadott érték változásának trendegyenlete

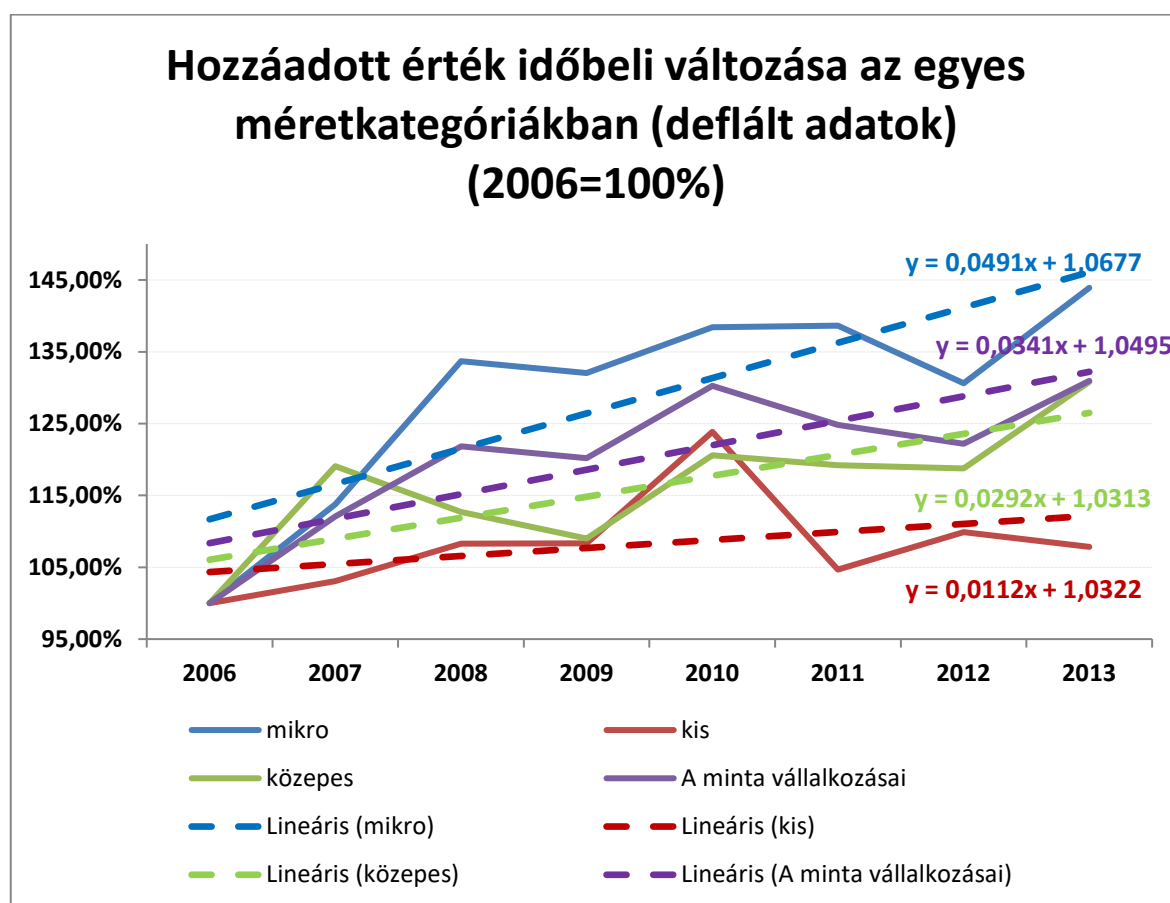
(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Megállapítottam, hogy az érték a mintában szereplő vállalkozásaim esetében a legmagasabb, így elmondható, hogy a hozzáadott érték növekedésének dinamikája a mintában szereplő vállalkozások esetén a legnagyobb.

Tehát, az elnyert támogatások eredményeképpen, a vizsgált vállalkozások teljesítménye igazoltan dinamikusabb növekedést mutatott a vizsgált időszakban, mint az Uniós mikro, kis- és közepes vállalkozásainak növekedése.

6.2.2 H3 hipotézis

További idősor elemzés segítségével megvizsgáltam a mintában szereplő vállalkozások reálértéken vett hozzáadott érték változását, létszám-kategóriákra bontva. Az eredmények azt mutatják, hogy a 2006-os bázishoz képest 2013-ra a középvállalkozások szinte hajszálpontosan azt a teljesítményt hozták, mint a mintában szereplő összes vállalkozás (130,82-130,96%). A kisvállalkozások esetében a növekedés elmaradt az átlagtól (107,84%), míg a mikrovállalkozások esetében a növekedés itt is átlag feletti (143,91%). Ha az idősorok dinamikáját vizsgáljuk, láthatjuk, hogy a pályázati ciklus elindulását követően a mintában szereplő vállalkozások esetén a mikrovállalkozások teljesítménye szinte ugyanazt az utat járja be, mint az összes vállalkozás átlaga.



24. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása az egyes méretkategóriákban (deflált adatok) (2006=100%)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Vizsgálva a három idősor esetén a változás trendjét mindenekelőtt a felvett lineáris trend illeszkedését vizsgáltam. Az illeszkedés vizsgálatához meghatároztam sorban a három idősor esetén a relatív illesztési hiba mértékét.

A vizsgálathoz kiszámoltam a négy (mikrovállalkozások, kisvállalkozások, közepes vállalkozások, teljes minta) idősor esetében az $\hat{y}$ értékeket, majd ezek után az illesztési hibákat. Ezek mértéke leolvasható a következő táblázatból.

	V_{Se}
Mikrovállalkozások	7,05%
Kisvállalkozások	6,55%
Közepes vállalkozások	5,27%
A minta vállalkozásai	5,16%

20. táblázat: A különböző méretkategóriákhoz tartozó relatív illeszkedési hibák

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

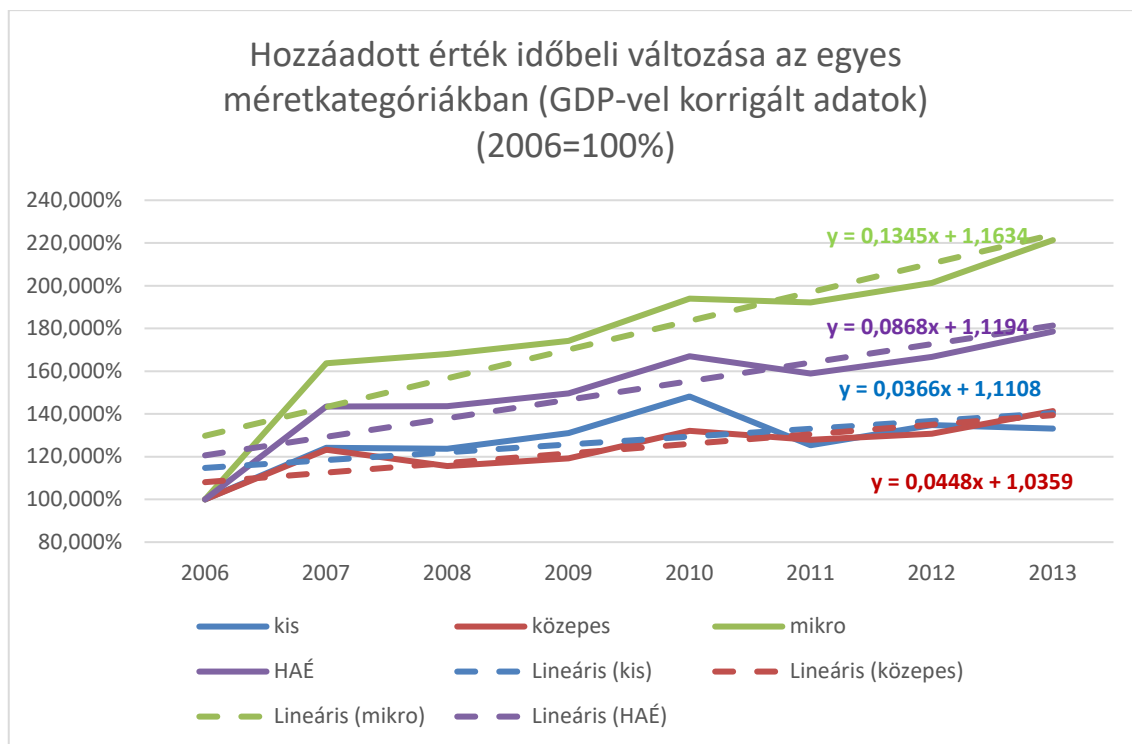
A négy adat alapján megállapítottam, hogy a trendvonalak „jól illeszkednek”, hiszen a hiba nem haladja meg a szakirodalomban elfogadott 10%-ot. A számítások részletesen a mellékletben találhatók.

A trend megfelelő illeszkedésének igazolása után megvizsgáltam a trendek leírására szolgáló lineáris egyenleteket, illetve a függvények b paramétereit.

	trend egyenlete	b
Mikro	$\hat{y} = 0,0491x + 1,0677$	0,0491
Kis	$\hat{y} = 0,0112x + 1,0322$	0,0112
Közepes	$\hat{y} = 0,0292x + 1,0313$	0,0292
MINTA	$\hat{y} = 0,0341x + 1,0495$	0,0341

21. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete (deflált)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)



25. ábra: Hozzáadott érték időbeli változása az egyes méretkategóriákban (GDP-vel korrigált) (2006=100%)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A GDP-vel korrigált adatok alapján vizsgálva a négy idősor esetén a változás trendjét szintén a felvett lineáris trend illeszkedését vizsgáltam először. Az illeszkedés vizsgálatához meghatároztam sorban a négy idősor esetén a relatív illesztési hiba mértékét.

A vizsgálathoz kiszámoltam a négy (mikrovállalkozások, kisvállalkozások, közepes vállalkozások, teljes minta) idősor esetében az $\hat{y}$ értékeket, majd ezek után az illesztési hibákat. Ezek mértéke leolvasható a következő táblázatból.

	V _{Se}
Mikrovállalkozások	9,45%
Kisvállalkozások	8,76%
Közepes vállalkozások	5,25%
A minta vállalkozásai	8,00%

22. táblázat: A különböző méretkategóriákhoz tartozó relatív illeszkedési hibák

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A négy adat alapján megállapítottam, hogy a trendvonalak „jól illeszkednek”, hiszen a hiba nem haladja meg a szakirodalomban elfogadott 10%-ot. A számítások részletesen a mellékletben található.

A trend megfelelő illeszkedésének igazolása után megvizsgáltam a trendek leírására szolgáló lineáris egyenleteket, illetve a függvények b paramétereit.

	trend egyenlete	b
Mikro	$\hat{y} = 0,1345x + 1,1634$	0,1345
Kis	$\hat{y} = 0,0366x + 1,1108$	0,0366
Közepes	$\hat{y} = 0,0448x + 1,0359$	0,0448
MINTA	$\hat{y} = 0,0868x + 1,1194$	0,0868

23. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változásának trendegyenlete (GDP korrigált)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A válság hatásait korrigálva is az eredeti, csak deflált adatokat tartalmazó mintaadataihoz hasonlóan, a mikrovállalkozások esetében volt a legdinamikusabb a növekedés a pályázati forrás elnyerése után.

	„b” (deflált)	„b” (korrigált)	eltérés
Mikro	0,0491	0,1345	0,0854
Kis	0,0112	0,0366	0,0254
Közepes	0,0292	0,0448	0,0156
MINTA	0,0341	0,0868	0,0527

24. táblázat: A trendvonalak meredekségeinek eltérése

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A két minta elemzéseinek összevetésével megfigyelhető, hogy a vállalkozások hozzáadott értékének dinamikája hogyan változott abban az esetben, ha csak az inflációs adatokkal defláltam a beszámoló-adatokat, illetve hogyan akkor, ha kiszűrtem a válság hatásait a GDP index -szel korrigálva a deflált adatokat. A páronkénti összevetés során megállapítható, hogy mely az a vállalkozásméret, amelyet a válság a legjobban érintett. Ez a csoport, a szakirodalomban található elemzésekkel összhangban, a mikrovállalkozások csoportja. Ők azok tehát, akiket a 2008-ban kezdődött gazdasági és pénzügyi válság a legjobban érintett. Legkevesbé a közepes vállalkozások esetében figyelhető meg a két meredekség változása közötti különbség.

Megállapítottam, hogy az érték a mikrovállalkozások esetén a legmagasabb, így elmondható, hogy a hozzáadott érték növekedésének dinamikája a mikrovállalkozások esetén a legnagyobb.

Kijelenthető tehát, hogy **a támogatási összeget elnyerő mikrovállalkozások igazoltan magasabb hozzáadott érték-növekedést értek el, mint a kis- és közepes vállalkozások.**

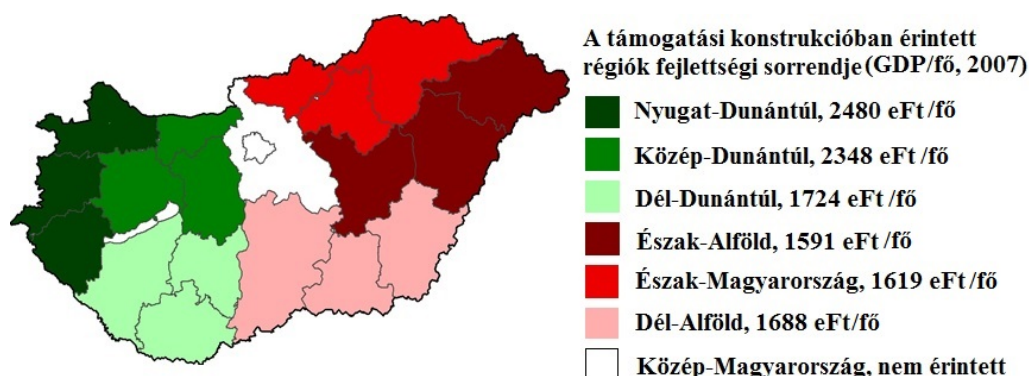
6.2.3 H4 hipotézis

A regionális szintű forrásfelhasználás eredményeinek vizsgálatához mindenekelőtt rangsoroltam az egyes régiókat. A rangsorolás a 2007-es év egy főre jutó GDP értékek alapján történt. A következő táblázatban látható, hogy az így képzett rangsor első helyein a dunántúli régiók találhatók, míg a lista második felében a Kelet-Magyarországi régiók helyezkednek el. Az általam vizsgált GOP 2.1.1-es pályázat egységesen került kiírásra a konvergencia régiókban. Ez azt jelenti, hogy más kiírásokkal ellentétben nem voltak hátrányos régiókat segítő különféle kvóták vagy célzott keretek. A hipotézisemben feltételeztem, hogy a kiírások során megkülönböztetésnek szánt támogatási intenzitás különbség nem elegendő ahhoz, hogy a hátrányosabb régiók arányosan több forráshoz jussanak.

Régió megnevezése	GDP/fő 2007 (eFt)
Nyugat-Dunántúl	2.480
Közép-Dunántúl	2.348
Dél-Dunántúl	1.724
Dél-Alföld	1.688
Észak-Magyarország	1.619
Észak-Alföld	1.591

25. táblázat: Régiók rangsora egy főre jutó GDP alapján, 2007

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)



26. ábra: NUTS II. régiók fejlettsége

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

A vizsgálatom során a mintában szereplő vállalkozások mennyiségi adatait az egyes régiók hasonló adataival vetettem össze. Ennek megfelelően meg tudtam határozni azt, hogy az egyes vállalkozás kategóriákban nyertes vállalkozások száma az adott régióban hogyan viszonyul a régió összes vállalkozásához képest. A következő táblázatokban összefoglaltam az eredményeimet. Ezekből látható, hogy feltételezésem ellenére a GOP 2.1.1-es pályázati kiíráson a hátrányos térségek, a minta számosságát tekintve, jobban szerepeltek.

Régió	Mikro	Kis	Közép	Összes kkv
Nyugat-Dunántúl	25.041	2.310	527	27.878
Közép-Dunántúl	27.441	2.526	475	30.442
Dél-Dunántúl	22.977	2.038	390	25.405
Dél-Alföld	27.869	3.034	562	31.465
Észak-Magyarország	22.139	2.113	410	24.662
Észak-Alföld	28.550	2.784	619	31.953
Összesen	154.017	14.805	2.983	171.805

26. táblázat: Vállalkozások megoszlása terület és méret szerint

(forrás: KSH alapján saját szerkesztés)

Régió	Mikro	Kis	Közép	Összes kkv
Nyugat-Dunántúl	467	124	33	624
Közép-Dunántúl	478	129	38	645
Dél-Dunántúl	523	145	28	696
Dél-Alföld	809	287	77	1.173
Észak-Magyarország	689	161	38	888
Észak-Alföld	666	229	56	951
Összesen	3.632	1.075	270	4.977

27. táblázat: A mintában szereplő vállalkozások méret és terület szerinti megoszlása

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A 39. táblázat megmutatja méretkategóriánként és összességében is, a mintában szereplő vállalkozások arányát az adott régió összes vállalkozásához képest. Itt is rangsoroltam és megállapítottam, hogy a rangsor első három helyén azok a régiók találhatók, amelyek gazdaságilag a leginkább visszamaradottnak tekinthetők. Ezen régiók vállalkozásai 3%-nál is magasabb arányban szerepeltek sikeresen a vizsgált pályázati kiíráson, míg az úgynevezett fejlettebb régiók 2,5% alatt teljesítettek.

Régió	Mikro	Kis	Közép	Összes kkv
Nyugat-Dunántúl	1,86%	5,37%	6,26%	2,24%
Közép-Dunántúl	1,74%	5,11%	8,00%	2,12%
Dél-Dunántúl	2,28%	7,11%	7,18%	2,74%
Dél-Alföld	2,90%	9,46%	13,70%	3,73%
Észak-Magyarország	3,11%	7,62%	9,27%	3,60%
Észak-Alföld	2,33%	8,23%	9,05%	2,98%
Összesen, illetve átlagosan	2,36%	7,26%	9,05%	2,90%

28. táblázat: GOP 2.1.1/A nyertes vállalkozások terület és méret szerinti megoszlása

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A mintába került vállalkozások megoszlásán túl azt is vizsgáltam, hogy az egyes vállalkozások átlagosan mennyi támogatást nyertek el. Mint az a következő táblázatban látható, a három leghátrányosabb régió itt is kiemelkedett, az elnyert támogatás átlaga a fejlett térségek esetében 13 millió forint alatt maradt, a három fejletlenebb régió átlaga megközelítette a 15 millió forintot.

Régió	Összes kkv (eFt)
Nyugat-Dunántúl	11.445,61
Közép-Dunántúl	12.838,01
Dél-Dunántúl	13.503,33
Dél-Alföld	14.471,01
Észak-Magyarország	16.287,53
Észak-Alföld	13.697,48

29. táblázat: Vállalkozásokra jutó átlagos támogatás területegységenként (eFt-ban)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

A következőkben megvizsgáltam, hogy a fentiekben ismertetetteken túlmenően, milyen számszerű adatokkal támasztható alá a támogatási forrás és a régiók fejlettségi szintjének kapcsolata. Az egyes pályázati időszakokra, kiírásokra vonatkozóan megvizsgáltam a régió fejlettségi szintjének (egy főre jutó GDP) és az elnyert támogatás nagyságának a kapcsolatát. A kapcsolat vizsgálatára korreláció-számítást alkalmaztam, az egyes évek eredményei a következő táblázatokban találhatók meg:

Correlations				Correlations			
		AT2007	GDPFO2007			AT2008	GDPFO2008
AT2007	Pearson Correlation	1	,031	AT2008	Pearson Correlation	1	-,870*
	Sig. (2-tailed)		,954		Sig. (2-tailed)		,024
	N	6	6		N	6	6
GDPFO 2007	Pearson Correlation	,031	1	GDPFO 2008	Pearson Correlation	-,870*	1
	Sig. (2-tailed)	,954			Sig. (2-tailed)	,024	
	N	6	6		N	6	6

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations				Correlations			
		AT2009	GDPFO2009			AT2010	GDPFO2010
AT2009	Pearson Correlation	1	-,880*	AT2010	Pearson Correlation	1	-,848*
	Sig. (2-tailed)		,021		Sig. (2-tailed)		,033
	N	6	6		N	6	6
GDPFO 2009	Pearson Correlation	-,880*	1	GDPFO 2010	Pearson Correlation	-,848*	1
	Sig. (2-tailed)	,021			Sig. (2-tailed)	,033	
	N	6	6		N	6	6

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

30. táblázat: A régiós fejlettség és az elnyert támogatás átlagos nagyságának kapcsolata a 4 pályázati ciklusban
(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Leolvasható, hogy a 2007. évi pályázati adatok kivételével a kapcsolat szignifikáns, valamint szoros negatív kapcsolat áll fenn. A magyarázat a pályázati kiírásokban található meg. A négy ciklusból a 2007-es év volt az, ahol a térségek fejlettségi szintje nem differenciált a vállalkozások közt, mindenhol egységes volt a támogatás százalékos aránya. A 2008. évtől kezdődően a hátrányos helyzetű kistérségeket nagyobb számban tartalmazó régiók magasabb támogatási intenzitással bírtak.

A fentiek alapján feltételezésem nem volt helytálló. A **pályázati kiírás magasabb támogatási intenzitása pozitív irányban befolyásolja az adott térség forrásle hívó képességét.**

6.2.4 H5 hipotézis

Az ötödik kutatási hipotézisem azt feltételezi, hogy a magasabb forrás elnyerése okán a hátrányosabb helyzetű térségekben felhasznált forrástöbblet dinamikusabb növekedést okoz, mint a fejlett térségekben. Tehát azt kívánom igazolni, hogy az elnyert és felhasznált források, valamint a nyertes vállalkozások hozzáadott értékének növekedése közötti összefüggés független attól, hogy milyen az adott térség fejlettségi szintje. Feltételezésem igazolására a vállalkozások hozzáadott értékének változásait vizsgáltam, összevetve az adott régió vállalkozásainak eredményeivel. A vizsgálatot nehezítette, hogy ellentétben az országos vizsgálattal, itt nem álltak rendelkezésemre régiós szintre lebontott adatok a kkv-k teljesítményéről. A régiós vállalkozások hozzáadott értékét így csak minden vállalkozásra (a nagyvállalkozásokat is beleértve) tudtam vizsgálni.

A vizsgálat során régióként kiszámítottam a mintában szereplő vállalkozások hozzáadott érték változását a 2013-as év végén (vizsgálati ciklus vége), a 2006-os bázishoz képest, majd ugyanez a számítás megtörtént az adott régió összes vállalkozásának hozzáadott értékével kapcsolatban is. A kapott két érték hányadosa megmutatja a mintában szereplő vállalkozások és a régió összes vállalkozásának növekedési dinamikájának különbségét. Az eredményeim alapján arra a megállapításra jutottam, hogy a három elmaradt térség esetében ez a dinamika lényegesen magasabb (112,69%, 109,67%, 97,64%), mint a gazdaságilag fejlettebb térségekben. A gazdaságilag fejlett régiók esetében az eredmény 90% alatt maradt.

Correlations		GDPfo	Dinamika
GDPfo	Pearson Correlation	1	-,835*
	Sig. (2-tailed)		,038
	N	6	6
Dinamika	Pearson Correlation	-,835*	1
	Sig. (2-tailed)	,038	
	N	6	6

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

31. táblázat: Egy főre eső GDP és a Hozzáadott érték változási arányának dinamikája közötti kapcsolat vizsgálata

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Az eltérő növekedés dinamikája a fenti adatok alapján is egyértelműen látszik, azonban megvizsgáltam azt is, hogy a dinamika és az egyes régiók egy főre jutó GDP alapján képzett rangsora között van-e bármiféle igazolható összefüggés. A kapcsolat igazolására korreláció-számítást végeztem, amely 0,05-ös szignifikancia-szint mellett erős negatív (-0,835) kapcsolatot mutat ki. A fentiek egyértelműen alátámasztják a feltételezésemet, továbbá az a következtetés vonható le, hogy **a támogatási források dinamikusabb növekedést okoznak a fejletlenebb gazdasági térségekben.**

6.3 A vállalkozások működési és tőkeszerkezeti mutatóival kapcsolatos hipotézisek vizsgálata

6.3.1 H6 hipotézis

A hozzáadott érték vizsgálata után a vállalkozások főbb működési mutatóinak vizsgálatára került sor. A vizsgálat során az árbevétel jövedelmezőségének vizsgálatán túlmenően a vagyon eredményességét vizsgáltam a befektetett eszközök és a saját tőke jövedelmezőségén keresztül. Ezek után személyi jellegű ráfordítások jövedelmezőségét is elemeztem. Mind a négy mutató esetében, a pályázat megvalósításának éve szerint képeztem az időszakokat. Igyekeztem igazolni azt a feltételezést, hogy az elnyert támogatás hatására a vállalkozás mutatói pozitívan változtak. Az árbevétel jövedelmezőségének változása nem igazolta ezt a feltételezést, mind a négy vizsgált pályázati időszakban a képzett időszakokra („A”-„E”-ig) elvégzett vizsgálatok azt mutatják, hogy a jövedelmezőség csökkent. A csökkenés adatai leolvashatóak a következő táblázatból. Látható, hogy a 2010-ben projektet megvalósító vállalkozások veszik fel a legalacsonyabb értékeket, ebben az esetben a legszembetűnőbb a változás.

Év	PAE_B	PAE_D	D-B	PAE_A	PAE_E	E-A
2007	7,68%	5,48%	-2,20%	7,97%	-23,09%	-31,06%
2008	8,41%	0,93%	-7,48%	8,96%	-19,42%	-28,38%
2009	6,73%	-0,31%	-7,04%	8,93%	-25,06%	-33,99%
2010	4,52%	-1,15%	-5,67%	12,25%	-23,86%	-36,11%
Összesen	6,88%	0,36%	-6,52%	9,15%	-23,86%	-33,00%

32. táblázat: Árbevétel jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált adatok alapján)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

PAE időszak: értékesítés jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A változásokat számszerűsítve elmondhatjuk, hogy a vizsgált vállalkozások profitrátája a 20 kutató időszakra (4 pályázati ciklus, 5 képzett időszak ciklusonként) vonatkoztatva átlagosan -1,87%. A vizsgált időszakokat külön elemezve látható, hogy a „D” és „B” intervallumok közötti változás, bár negatív, alacsony mértékű, ehhez képest az „E” és „A” intervallumok között már nagyságrendileg nagyobb visszaesés tapasztalható. A magyarázat a 2008-as évet követő gazdasági visszaesésben és a minimálbér emelkedésben keresendő, ez negatívan befolyásolta a vállalkozások adózás előtti eredményét.

Az eredmények statisztikai igazolására ebben az esetben is a teljes sokaságra számoltam t-próbát. A megelőző F-próbák eredményei (2. melléklet) – „B” és „D” intervallumok esetén $F=18,54 > 1,04$, „E” és „A” intervallumok esetén $F=25,07 > 1,04$ – nem egyenlő szórásnégyzetekkel számolt kétmintás t-próba elvégzését tették lehetővé. A vizsgálatok eredményeit a következő táblázatok mutatják.

A „B” és „D” intervallumok esetében a t-próba eredménye igazolja a minta eredményeiből adódó eltérést. Ugyanezt a következtetést vonhatom le az „A” és „E” intervallumok esetében is.

Év	PAE_B	PAE_D	D-B	PAE_A	PAE_E	E-A
2007	7,68%	6,82%	-0,86%	7,44%	6,89%	-0,55%
2008	8,38%	8,61%	0,22%	7,19%	15,53%	8,34%
2009	6,72%	8,38%	1,66%	4,07%	5,32%	1,24%
2010	4,49%	3,20%	-1,29%	5,80%	10,78%	4,98%
Összesen	6,87%	7,79%	0,92%	5,06%	7,61%	2,56%

33. táblázat: Árbevétel jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált adatok alapján)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

PAE_időszak: értékesítés jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A fenti táblázat a profitráta alakulását mutatja abban az esetben, ha az adatokat tisztítom a GDP-vel, kiszűrve a gazdasági válság okozta visszaesést. Látható, hogy ebben az esetben az árbevétel alapú jövedelmezőség összességében növekedett a vizsgált intervallumokon, a projektet követő és megelőző időszakok esetében csekély, 0,92%-os, míg a projektet követő és megelőző időszakok átlagánál a növekedés 2,56%-os. A legszembetűnőbb különbség a két elemzett minta esetében a projektet megelőző és követő évek átlagának összevetésénél figyelhető meg, ahol a reálértéken számított adatok esetében 33%-os a csökkenés, míg a válság hatását kiszűrve már növekedés figyelhető meg.

A következő mutatószámot, a befektetett eszköz arányos eredményt is, a fentiekhez hasonló módszerrel vizsgáltam. A felvázolt vizsgálati mátrix egyik dimenziójába a megvalósítás négy időszaka, a másik dimenzióban pedig az általam megállapított intervallumok találhatóak. Hipotézisemnek megfelelően ebben az esetben is a két vizsgált intervallumpár a projektet közvetlenül követő és megelőző eredmények, azaz a „B” és a „D” intervallumok, valamint a projektet követő és megelőző időszakok átlagának különbsége, azaz az „E” és „A” intervallumok. Az eredmények itt sem igazolták hipotéziseimet, a táblázat jól mutatja, hogy a befektetett eszközök jövedelmezősége minden esetben csökkenést mutatott.

Év	BAE_B	BAE_D	D-B	BAE_A	BAE_E	E-A
2007	81,10%	12,43%	-68,66%	81,08%	39,96%	-41,11%
2008	86,72%	11,23%	-75,49%	302,15%	-33,56%	-335,72%
2009	126,75%	-21,66%	-148,41%	83,00%	-18,14%	-101,15%
2010	167,37%	7,38%	-159,99%	99,25%	0,27%	-98,98%
Összesen	119,69%	-10,44%	-130,13%	119,54%	-13,37%	-132,91%

34. táblázat: Befektetett eszközök jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált adatok)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

BAE_időszak: befektetett eszközök jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

Az egyes intervallumpárok változásainak statisztikai igazolása szintén t-próba segítségével történt. A megelőző F-próbák (3. melléklet) mindkét intervallumpár esetében lehetővé tették a különböző szórásnégyzetekkel számoló kétmintás t-próba elvégzését, a varianciák különbsége 5%-os szignifikancia-szint esetén kimutatott ($2,72 > 1,04$ és $3,72 > 1,04$).

A két intervallumpár számított t értéke mindkét esetben nagyobb, mint a 95%-os konfidencia-intervallumhoz rendelt t, tehát a különbségek statisztikailag igazoltak.

Év	BAE_B	BAE_D	D-B	BAE_A	BAE_E	E-A
2007	74,20%	16,93%	-57,27%	73,87%	50,35%	-23,52%
2008	72,72%	15,97%	-56,75%	59,16%	13,19%	-45,97%
2009	66,30%	16,87%	-49,43%	66,93%	15,17%	-51,77%
2010	75,73%	15,38%	-60,34%	66,99%	11,53%	-55,46%
Összesen	68,95%	16,59%	-52,36%	66,35%	17,88%	-48,48%

35. táblázat: Befektetett eszközök jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált adatok)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

BAE_időszak: befektetett eszközök jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

Ha a gazdasági válság okozta gazdasági visszaesés kiszűrésre kerül, látható, hogy a mutató értéke továbbra is visszaesést mutat, azonban ez a visszaesés sokkal alacsonyabb, mint az eredeti számítások esetében. Megvizsgálva továbbá a mutatót alkotó tényezőket külön-külön, megállapítható, hogy a mutató csökkenése egyértelműen a projekt hatására beszerzett eszközből fakadó befektetett eszközállomány növekedéséből adódik. Ha az adózás előtti eredményeket vizsgálom, akkor azok változása nem jelentős, viszont a befektetett eszközök értéke jelentős növekedést mutat.

A már bemutatott két jövedelmezőségi mutatóhoz hasonló következtetés mondható el a saját tőke jövedelmezőségéről is. A különbségeket tartalmazó táblázatrészek ebben az esetben is kizárólag negatív értékeket mutatnak.

Év	SAE_B	SAE_D	D-B	SAE_A	SAE_E	E-A
2007	35,32%	14,37%	-20,95%	37,47%	11,89%	-25,58%
2008	42,34%	14,33%	-28,01%	46,93%	12,95%	-33,98%
2009	37,72%	17,15%	-20,57%	58,39%	19,77%	-38,62%
2010	45,43%	20,18%	-25,25%	62,26%	0,90%	-61,36%
Összesen	38,94%	16,71%	-22,23%	54,90%	16,18%	-38,72%

36. táblázat: Saját tőke jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált értékek)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

SAE_időszak: saját tőke jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A saját tőke arányos jövedelmezőség változásainak igazolása is t-próba számításával történt. A megelőző F-próbák (4. melléklet) alapján, ebben az esetben is nem egyenlő szórásnégyzetekkel számított kétmintás t-próbát végeztem. A számítások eredményei a mellékletben találhatók.

A GDP-vel tisztított értékek esetében itt nem figyelhető meg az előzőekben tapasztalt javulás:

Év	SAE_B	SAE_D	D-B	SAE_A	SAE_E	E-A
2007	35,0%	14,3%	-20,7%	37,1%	11,9%	-25,2%
2008	41,4%	14,5%	-26,9%	46,9%	13,0%	-33,9%
2009	37,2%	19,8%	-17,4%	58,4%	20,0%	-38,5%
2010	44,8%	20,8%	-24,0%	62,7%	1,2%	-61,5%
Végösszeg	38,4%	18,5%	-19,9%	54,9%	16,4%	-38,6%

37. táblázat: Saját tőke jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

SAE_időszak: saját tőke jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

Leolvasható, hogy a projektet követő és megelőző időszakot vizsgálva alacsonyabb ugyan a csökkenés, azonban a projektet követő és megelőző időszakok átlagát nézve a csökkenés már nem mutatható ki. Megvizsgálva a mutatót alkotó tényezőket, arra a megállapításra jutottam, hogy a vállalkozások saját tőkéje a GDP-vel való tisztítást követően is növekedett, az adózás előtti eredmény előbb említett stagnálása mellett. Ez azt jelenti, hogy a vállalkozások az eszközoldal növelését jobbra saját forrással egyensúlyozták, ezt igazolja az a tény is, hogy a vizsgált időszakban a hosszú lejáratú kötelezettségek értéke sem növekedett ugrásszerűen.

Az utolsó erőforrás-arányos jövedelmezőségi mutatószám a személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége volt. A személyi jellegű ráfordítások arányos eredményeiről elmondható, hogy minden időszakot vizsgálva a változások iránya negatív a projektet követő és megelőző intervallumok esetében, azaz mind a „D”-„B”, mind az „E”-„A” intervallumok különbsége csökkenést mutat.

Év	EAE_B	EAE_D	D-B	EAE_A	EAE_E	E-A
2007	167,70%	94,61%	-73,10%	129,99%	-70,26%	-200,25%
2008	244,58%	82,43%	-162,15%	173,61%	-216,58%	-390,19%
2009	221,40%	122,95%	-98,45%	353,60%	-133,03%	-486,63%
2010	289,72%	83,67%	-206,06%	220,90%	1,86%	-219,04%
Összesen	226,28%	110,11%	-116,16%	291,07%	-128,04%	-419,11%

38. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált érték)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

EAE_időszak: személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A t-próba segítségével igazolható ebben az esetben is a várható értékek eltérése. Az F-próba (5. melléklet) eredményei alapján készült t-próba a „B” és „D” intervallumokra:

Év	EAE_B	EAE_D	D-B	EAE_A	EAE_E	E-A
2007	104,48%	95,96%	-8,52%	105,14%	56,08%	-49,06%
2008	95,68%	87,90%	-7,78%	107,80%	78,61%	-29,19%
2009	94,41%	131,63%	37,22%	106,43%	125,67%	19,24%
2010	124,41%	93,35%	-31,06%	71,46%	154,47%	83,01%
Összesen	98,34%	117,67%	19,33%	103,31%	114,10%	10,79%

39. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

EAE_időszak: személyi jellegű ráfordítások jövedelmezősége

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga

A GDP-vel tisztított adatok esetében, a mutató változása ellentétes képet mutat. Míg a válság hatásának kiszűrése előtt erőteljesen negatív volt a változás, itt mindkét intervallumpár esetében a mutató növekedése látható. A már megmutatott adózás előtti

eredmény stagnálása mellett, a növekedés oka a személy jellegű ráfordítások növekedése volt.

Ha az adatokat csupán reálértéken vizsgáltam, megállapíthattam, hogy a projekt megvalósítását követően a vizsgált jövedelmezőségi mutatószámok csökkenést mutattak a megelőző időszakhoz képest. Árnyalta a képet, hogy a mutatószámok háttéréről nem végeztem háttérelmezést, főként a 2008-ban kezdődött pénzügyi válság hatásainak kiszűrése terén. Ennek kiszűrése után megállapítottam, hogy azon mutatószámok esetében, amelyek egyik komponense közvetlenül, vagy közvetetten kapcsolódott a projekthez – eszközoldalon közvetlenül a befektetett eszközök, forrásoldalon pedig a saját tőke – a jövedelmezőség romlott, míg azon mutatószámok esetében, amelyek a vállalkozások bevételeihez, illetve a hozzáadott értékhez fűződő ráfordításaihoz kapcsolódnak, a mutatók változása javulást mutat.

A hipotézis vizsgálata során megállapítottam, hogy **a vagyonelem arányos mutatószámok csökkenést mutatnak a beruházási projektet követő időszakban, az árbevétel arányos jövedelmezőség azonban a válság hatását kiszűrve növekszik.**

6.3.2 H7 hipotézis

A befektetett eszközök fedezete az a mutató, amely alkalmas a vagyon szerkezetének, az eszközök és a források összhangjának minősítésére. Ez a viszonyszám mutatja meg, hogy a befektetett eszközökre vonatkozóan mennyiben nyújt fedezetet a saját tőke. Az értéke annál jobb, minél magasabb a mutató (Kresalek, 2006). A mutató a vállalkozások tartós eszközállományának a fedezettségét mutatja, a tartós források (vizsgálatomban a saját tőke) arányában. A szakirodalomban ezt a mutatót cégegészség-mutatónak is tekintik (Adorján et al, 2003).

Év	BEF_B	BEF_D	D-B	BEF_A	BEF_E	E-A
2007	221,68%	112,37%	-109,32%	208,94%	108,41%	-100,53%
2008	289,35%	155,95%	-133,40%	300,13%	107,50%	-192,64%
2009	278,57%	143,07%	-135,50%	246,50%	129,22%	-117,28%
2010	494,50%	132,23%	-362,27%	307,92%	129,70%	-178,22%
Összesen	294,73%	141,21%	-153,52%	257,18%	123,78%	-133,40%

40. táblázat: Befektetett eszközök fedezettségének alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (deflált érték)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

BEF időszak: befektetett eszközök fedezettsége
A: pályázatot megelőző évek átlaga
B: pályázatot megelőző év
D: pályázatot követő év
E: pályázatot követő évek átlaga

Az F-próba (7. melléklet) elvégzése után a t-próbák igazolták az átlagok különbségét a „B” és „D” intervallumok között.

Statisztikailag igazolt az átlagok különbsége az „A” és „E” intervallumok között is:

Év	BEF_B	BEF_D	D-B	BEF_A	BEF_E	E-A
2007	188,98%	115,77%	-73,21%	174,52%	124,84%	-49,68%
2008	201,37%	180,32%	-21,05%	174,28%	105,38%	-68,90%
2009	225,20%	154,15%	-71,05%	192,86%	147,69%	-45,17%
2010	237,30%	141,22%	-96,08%	208,63%	140,20%	-68,43%
Összesen	218,99%	153,43%	-65,55%	189,54%	137,99%	-51,55%

41. táblázat: Befektetett eszközök fedezettségének alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban (GDP korrigált érték)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

BEF időszak: befektetett eszközök fedezettsége
A: pályázatot megelőző évek átlaga
B: pályázatot megelőző év
D: pályázatot követő év
E: pályázatot követő évek átlaga

Miután a befektetett eszközök fedezettsége mutató esetében is megvizsgáltam a GDP-vel korrigált adatok alapján számolt mutatókat, megállapítottam, hogy a mutatószámok ebben az esetben is csökkennek a projektet megelőző és követő intervallumok összevetésében. Megfigyelhető azonban két tény: az egyik, hogy miután a válság hatása kiszűrésre került, a mutatók csökkenése sokkal alacsonyabb, mint ennek a szempontnak a figyelembe vétele nélkül. Megállapítható továbbá, hogy a saját tőke/befektetett eszközök mutató átlagos értéke bár csökkent ugyan, de mindvégig egy fölötti értékeket mutat, ami azt jelenti, hogy bár csak részben követte a saját tőke növekedése a befektetett eszközök értékének növekedését, a stabilitási mutató mindvégig stabilnak mutatja a vállalkozásokat.

Ebből következően megállapítottam, hogy **az elnyert források hatására a vállalkozások stabilitási mutatója csökkenést mutat, de ennek ellenére a vállalkozások tőkeszerkezete továbbra is stabil.**

6.4 A vállalkozások humán erőforrásaival kapcsolatos hipotézis vizsgálata

6.4.1 H8 hipotézis

Az élőmunka jövedelmezőségét vizsgálva a vállalkozások által kifizetett személyi jellegű ráfordítások árbevételeben való megtérülését elemeztem. Az előzőekben már ismertettem, hogy ennek a mutatónak a változása is negatív, azonban kapcsolódva az ötödik hipotézisemhez, a személyi jellegű ráfordítások változását is részletesen górcső alá vettem. Itt azt a következtetést vontam le, hogy a 2007. évi pályázatok kivételével, a pályázatot követő és a pályázatot megelőző intervallumok átlagos személyi jellegű ráfordítása közötti különbség nagyobb, mint az azt követő és megelőző évek esetében. A következő diagram alapján, ami a mintában szereplő vállalkozások személyi jellegű ráfordításán túl az összes magyarországi vállalkozást, valamint a minimálbér változását is tartalmazza, viszonylag könnyedén leolvasható a magyarázat. Egy korábbi részkutatás (Dániel et al, 2015) során igazolásra került, hogy a kkv-k személyi jellegű ráfordításainak változása szoros összefüggést mutat a minimálbér változásával. Ennek megfelelően az ábrán látható is ez a kapcsolat. 2011-et követően azonban Magyarország kormánya jelentősen emelte a kötelező bérminimum mértékét. A mintában szereplő vállalkozások azonban, munkahely-megtartási kötelezettséggel rendelkeztek a projekt következtében, így a két ok együttes hatását ismerve könnyedén magyarázható a személyi jellegű ráfordítások változása.

Év	A	B	D	E	D-B	E-A
2007	25.458	25.458	25.636	24.679	178	778
2008	21.901	19.799	23.997	24.634	4 198	2 734
2009	36.770	37.474	43.671	39.983	6 197	3 213
2010	15.902	14.566	17.469	16.504	2 903	602

42. táblázat: Személyi jellegű ráfordítások alakulása és változásai a vizsgált időszakokban és intervallumokban

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

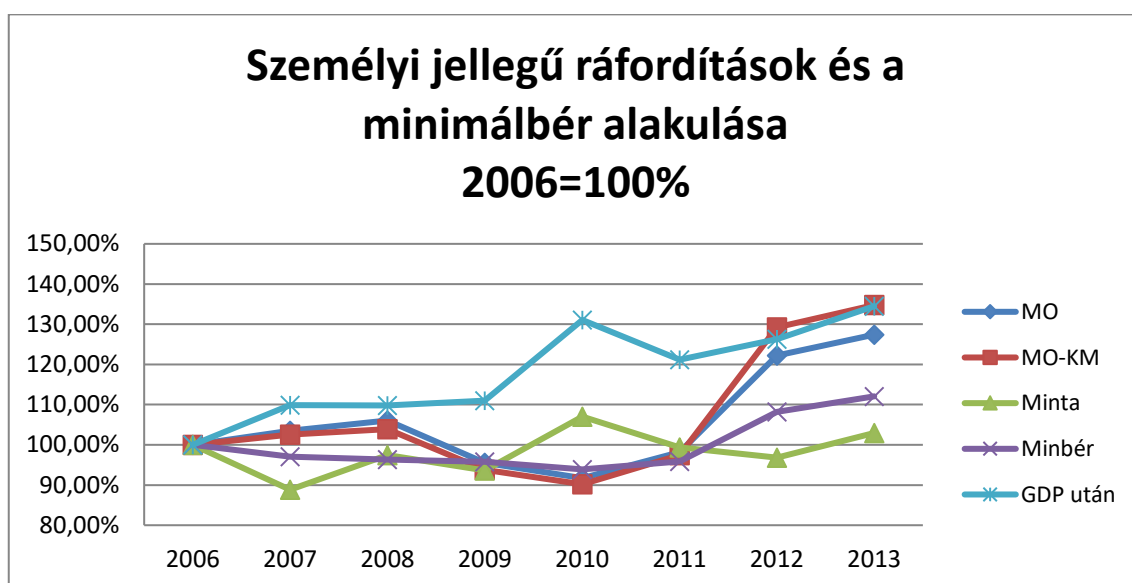
Jelmagyarázat:

A: pályázatot megelőző évek átlaga

B: pályázatot megelőző év

D: pályázatot követő év

E: pályázatot követő évek átlaga



27. ábra: Személyi jellegű ráfordítások és a minimálbér változása (2006=100%)

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Jelmagyarázat:

MO: Magyarország összes vállalkozásának adatai
MO-KM: A konvergencia-régiók vállalkozásainak adatai
Minta: A mintában szereplő vállalkozások adatai
Minbér: A minimálbér időszora
GDP után: GDP-vel korrigált időszor

Annak tudatában még inkább igazolható a fenti állítás, hogy ha összehasonlítjuk a vállalkozások (összes magyarországi) átlagos foglalkoztatotti létszámának idősorát ugyanezen időszakra vonatkoztatott minimálbér adataival, szignifikáns, erős negatív kapcsolatot láthatunk, ami szintén alátámasztja azt, hogy a vizsgált vállalkozások személyi jellegű ráfordításainak országos átlagtól való elmaradását az okozta, hogy a pályázati vállalások miatt a gazdasági helyzet okozta elbocsátásokat nem tudták elvégezni.

Correlations			
		Alkszama	Minber
Alkszama	Pearson Correlation	1	-,848*
	Sig. (2-tailed)		,016
	N	7	7
Minber	Pearson Correlation	-,848*	1
	Sig. (2-tailed)	,016	
	N	7	7

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

43. táblázat: Átlagos statisztikai állomány és minimálbér idősorainak kapcsolati vizsgálata

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Az a feltételezés tehát, hogy a projekt hatása a megelőző időszakokhoz képest növelte a személyi jellegű ráfordításokat igazolást nyert. Azonban megfogalmazható az is, hogy a **pályázati források és a pályázatban előírt feltételek hatására az elnyert támogatások, a munkahelyek elvárt megtartásán túlmenően, a személyi jellegű ráfordítások kismértékű emelkedésével járt együtt.**

7. A kutatás összegzése, megfogalmazott tézisek

Dolgozatomban az uniós források felhasználásának vizsgálatát, és a forrásfelhasználás eredményeinek vizsgálatát tűztem ki célul. A vizsgálat során a kkv szektor pályázati forrásainak vizsgálatára esett a választásom. A kapcsolódó fogalmak és szakirodalom áttekintése után megfogalmaztam kutatási kérdéseimet. Először meg kívántam vizsgálni a vissza nem térítendő támogatások és a vállalkozások vagyoni és jövedelmi helyzete közötti összefüggéseket. Másodsorban arra kerestem a választ, hogy a források hogyan járulnak hozzá az egyes régiók közötti különbségek csökkentéséhez.

A kutatási kérdések felvázolása után megfogalmaztam a kutatásom hipotéziseit. Hipotéziseimet négy csoportba foglaltam. A hipotézisek vizsgálatához megalkottam a GOP 2.1.1/A projektek 2007 és 2010 közötti öt pályázati kiírás győztes vállalkozásainak adatbázisát, amelyet a társas vállalkozásokra tisztítottam. Második lépésben elvégeztem a vállalkozások kkv törvény szerinti besorolását, majd a harmadik lépésben a vállalkozások beszámoló-adatait gyűjtöttem ki a 2006-2013 közötti időszakra vonatkozóan. Adatbázisom mind a 4.799 vállalkozásán elvégeztem a kutatást, így a következtetéseim az öt kiírás összes nyertes társas vállalkozásának teljes mintáján értelmezett, kisebb reprezentatív mintákból eredő esetleges torzítást nem tartalmaz.

Meghatároztam az egyes hipotézisek vizsgálatához szükséges – a vállalkozások vagyoni, jövedelmi helyzetét kifejező, valamint a hozzáadott értéket mérő – mutatószámokat, majd megalkottam a vizsgálati intervallumokat, hogy a projektet megelőző és követő időszak vizsgálatán túlmenően a projekt középtávú előzményeit és a projektet követő időszak középtávú változásait is vizsgálni tudjam.

A hipotézisekben megfogalmazottak vizsgálatához releváns matematikai-statisztikai elemzési módszereket használtam fel.

Az első részhipotézis során a vállalkozások hozzáadott értékének változását vizsgáltam a pályázati időszakokban a képzett intervallumok adatainak összevetésével. Megállapítottam, hogy minden méretcsoportban, illetve a minta egészén növekedés mutatható ki mind a rövid, mind a középtávú eredmények tekintetében. A

megállapításomat a véletlen hatás kiszűrésére kétmintás t-próba módszerével igazoltam. Ennek megfelelően megfogalmazhatom első tézisemet, mely szerint:

Th1a: A pályázatokon elnyert támogatási összeg felhasználását követően a vállalkozások hozzáadott értéke igazoltan növekedett.

A második részhipotézis során a mintában szereplő vállalkozások hozzáadott értékének évenkénti változását összevetettem az összes hazai kkv hasonló időszaki adataival. A trendelemzés segítségével kapott eredmények igazolták várakozásaimat, így megfogalmazható, hogy:

Th1b: Az elnyert támogatásokból megvalósított beruházásokat követően, a vizsgált vállalkozások teljesítménye igazoltan dinamikusabb növekedést mutatott a vizsgált időszakban, mint a nemzetgazdaság mikro, kis- és közepes vállalkozásainak növekedése.

A második hipotézis során a mintában szereplő vállalkozások hozzáadott értékének évenkénti változását összevettem az összes EU-s kkv hasonló időszaki adataival. A trendelemzés segítségével kapott eredmények igazolták várakozásaimat, így megfogalmazható, hogy:

Th2: Az elnyert támogatásokból megvalósított beruházásokat követően, a vizsgált vállalkozások teljesítménye igazoltan dinamikusabb növekedést mutatott a vizsgált időszakban, mint az Unió mikro, kis- és közepes vállalkozásainak növekedése.

A harmadik hipotézisemhez kapcsolódó elemzés arra kereste a választ, hogy a mikrovállalkozások esetében a támogatási-intenzitás emelése hatással volt-e, a mintában szereplő – támogatást elnyert – mikrovállalkozások teljesítményére. A vizsgálat során trendelemzés segítségével kimutattam, hogy a mikrovállalkozások hozzáadott értékének változásához statisztikailag igazoltan illeszkedő trendfüggvény mind a kis-, mind pedig a közepes vállalkozások trendfüggvényénél magasabb meredekséggel bír, így igazoltam feltételezésem, és megfogalmazhattam, hogy:

Th3: A támogatási összeget elnyerő mikrovállalkozások igazoltan magasabb hozzáadott érték-növekedést értek el, mint a hazai kis- és közepes vállalkozások.

A negyedik hipotézisemben a projektek regionális hatásait vizsgáltam. Kimutattam, hogy a hátrányosabb statisztikai régiók vállalkozásai magasabb arányban részesültek támogatásban, és a magasabb arány mellett az átlagos támogatás mértéke is magasabb volt. Korreláció-számítás alkalmazásával igazoltam a támogatási intenzitás hatására bekövetkezett támogatás-növekedést a hátrányos térségekben, így megfogalmazható, hogy

Th4: A pályázati kiírás magasabb támogatási intenzitása pozitív irányban befolyásolja az adott térség forráslelő képességét.

Ötödik feltételezésem arra kereste a választ, hogy a hátrányos térségekben működő vállalkozások tudnak-e profitálni a kapott támogatásokból, vagy eredményeik elmaradnak a fejlettebb régiókban működő vállalkozásokétól. A vizsgálat során kimutattam, hogy a fejletlenebb régió vállalkozásainak hozzáadott értéke magasabb növekedést mutatott, mint a fejlett régiók esetében tapasztaltak. A régiók egy főre jutó GDP-je és a támogatott vállalkozások hozzáadott értékét vizsgáló szorossági elemzés erős negatív szignifikáns kapcsolata alapján megfogalmazhatóvá vált tézisem, miszerint:

Th5: A támogatási források dinamikusabb növekedést okoznak a fejletlenebb gazdasági térségekben.

Hatodik hipotézisemben a vállalkozások főbb jövedelmezőségi és hatékonysági mutatóinak növekedését tételeztem fel. A vizsgálat a mutatók egyértelmű csökkenését jelezte, ami cáfolta várakozásaimat. Az okok vizsgálata során megállapíthattam, hogy az eszközarányos eredmény csökkenését maga a projekt, tehát az új eszköz beszerzése okozta, így tehát megfogalmazható, hogy:

Th6: A vagyonelem arányos mutatószámok csökkenést mutatnak a beruházási projektet követő időszakban, az árbevétel arányos jövedelmezőség azonban a válság hatását kiszűrve növekszik.

Hetedik hipotézisem vizsgálata során a vállalkozás stabilitását vizsgáltam a befektetett eszközök fedezetének elemzésével. A mutató változása rövid távon erőteljes romlást, középtávon már javulást mutatott, ami a befektetett eszközök állományának növekedésén túlmenően a vállalkozások stabilabbá válását mutatja.

Th7: Az elnyert források hatására a vállalkozások stabilitási mutatója csökkenést mutat, de ennek ellenére a vállalkozások tőkeszerkezete továbbra is stabil.

Utolsó, nyolcadik hipotézisem során a személyi jellegű ráfordításának növekedését feltételeztem. A vizsgálat ezt igazolta, ezen túlmenően azonban az is kimutatható volt a következő is: a minimálbér emelkedés országos átlagban a dolgozói állomány csökkenését okozta. Mivel a mintámban túlsúlyban szereplő mikrovállalkozások esetében a személyi jellegű ráfordítások és a minimálbér közötti szoros kapcsolat áll fenn, a vizsgált vállalkozásoknál is törvényszerűen bekövetkezett volna a dolgozói létszám csökkenése. A projekt feltételrendszere azonban előírta a munkahelyek megtartását, ennek ellenére a személyi jellegű ráfordítások nem csökkentek, hanem növekedést mutattak. Megfogalmazható tehát, hogy

Th8: A pályázati források és a pályázatban előírt feltételek hatására az elnyert támogatások, a munkahelyek elvárt megtartásán túlmenően, a személyi jellegű ráfordítások kismértékű emelkedésével járt együtt.

A kkv-knak juttatott vissza nem térítendő támogatásokkal kapcsolatos kutatások száma csekély. Kállay 2002-es megállapítása óta elvégzett kutatások száma és tartalma alapján az állapítható meg, hogy a jelen dolgozat során alkalmazott kutatás újszerűségét éppen az adja, hogy a projekt által finanszírozott vállalkozások beszámolóadataiból gazdálkodva fogalmazza meg a megállapításait.

Az elemzés során kimutatta, hogy a pályázati forrásból megvalósított beruházást követő időszakban, időszakokban jelentősen nőtt a vállalkozások hozzáadott értéke. Önmagában ez a tény is jelentős, hiszen a forrás így elérte egyik kitűzött célját, azonban az is kimutatásra került, hogy a forrást elnyert kkv-k a többi hazai és uniós kkv-khoz képest is jelentősen dinamikusabb hozzáadott érték-növekedést értek el. Szintén elérte a forrás a célját, hiszen a munkahelymegtartáson túl a személy-jellegű ráfordítások reálérték növekedése is kimutatásra került. Új tudományos eredmény annak az igazolása, hogy az elmaradottabb térségekben a pályázat támogatási intenzitásának pozitív hatása volt a térség forráslelővő képességére, illetve arra, hogy az ottani kkv-k dinamikusabban fejlődjenek.

8. Az eredmények összevetése a szakirodalmi megállapításokkal

Eredményeimet összesítve a korábbi a témához közvetve kapcsolódó kutatások eredményeivel megállapítható, hogy azok egybecsengenek, illetve kiegészítik egymást. Kelet-közép európai szerzőkhöz hasonlóan az én eredményeim is azt mutatják, hogy a volt szocialista államok kkv-inek igenis szükségük van a direkt, vissza nem térítendő támogatásokra, hiszen több évtizedes hátrányban vannak a fejlettebb államokban lévő vállalkozásokhoz képest. Kapcsolódva Böcskei (2008) eredményeihez megállapítottam, hogy a finanszírozott beruházások a kkv-k esetében is pozitív hatással voltak a vállalkozások eredményeire, kiemelten a hozzáadott érték növekedésére. Kiemelném azt, hogy a hátrányos helyzetű térségek vállalkozásainak forráslehívó képességére, valamint ezen vállalkozások dinamikusabb növekedésére is pozitív hatással voltak a megítélt és felhasznált források.

Visszaulva a szakirodalmakban a vissza nem térítendő támogatásokkal és a támogatásokkal kapcsolatos elméleti és gyakorlati ellenérzésekre, kockázatokra, elemzésem alapján a következőket emelem ki. Jelen támogatás 30, maximum 50%-os támogatási intenzitású volt, az átlagos intenzitás a teljes mintát tekintve 44%-os. A fennmaradó 56% lehetett saját forrás vagy hitel. Ennek megfelelően úgy vélem, hogy ezen vállalkozások esetében a piactorzítás nem érvényesült, hiszen csak olyan vállalkozások tudták megvalósítani a projektet, amelyek vagy előtte (pénzeszköz felhalmozás) vagy utána (hitel visszafizetés), vagy mindkét időszakban megfelelő gazdasági teljesítményt értek el. A kiszorító hatás, mint kockázat nem mutatható ki a GOP pályázattal kapcsolatban. A pályázat nyílt volt, a konvergencia régiók összes kkv-ja pályázhatott a beruházáshoz szükséges összegre, tehát valójában akkor nyerték el az összeget a versenytárs rovására, ha a teljesítményük eleve jobb volt. Mivel előzetesen pozitív eredményt is kellett produkálnia a pályázóknak, azaz vizsgálták a projekt benyújtását megelőző teljesítményt, így a morális hazardírozás kockázatát kizárta a pályázat kiírója. A forrás amúgy sem tartalmazhatott likviditásjavító vagy működést biztosító elemeket, így felhasználás oldalról sem merülhetett fel a morális kockázat.

A járadékvadászat, mint kockázati elem részben kapcsolható a vissza nem térítendő támogatásokkal kapcsolatban felmerülő korrupciós félelmekhez. Feltételezhető ugyanis, hogy a piaci szereplők, jelen esetben a kkv-k forrást áldoznak be, hogy a pályázat

elnyerésének valószínűségét növeljék. A GOP 2.1.1. projektek esetében elmondható azonban, hogy ennek valószínűsége csekély. Állításomat arra alapozom, hogy valójában a korrupciót semmi sem tette indokolttá. A pályázati összeg nagysága sem, illetve a forrás végessége sem. A pályázók mintegy 60-70%-a juthatott forráshoz, ez és főleg az alacsony elnyerhető összeg csökkentette a korrupció esélyét.

A GVOP 2.1.1. kormányzati értékelő jelentése alapján a válaszadó vállalkozások egy része mindenképpen megvalósította volna a beruházást, a forrás elnyerése miatt azonban előre hozta ezt. Ezzel kapcsolatban előzetesen nem fogalmaztam meg hipotézist, hiszen nem kapcsolódott ez kutatási kérdéseimhez. Megvizsgálva azonban a vállalkozások beszámolóadatait, érdekes szempontra figyeltem fel. A saját tőke arányos, illetve a tőkeszerkezeti mutatónál feltűnt, hogy a hosszú lejáratú kötelezettségek nem nőnek számottevően, ellenben a rövid lejáratú kötelezettségek értéke igen, de csak a megvalósítás évében, illetve utána, majd visszaesik az eredeti szintre. Ezek után a saját tőke viszont nő. Megvizsgálva a projektet megelőző és követő időszakokban a likviditási ráta értékét megállapítottam, hogy az irodalomban elvárt 1,3 körüli minimumhoz képest nagyon magas, 5-6 közötti az érték. A megvalósításkor visszaesett 2,5 körüli értékre, majd ismét elérte az eredeti szintet. Véleményem szerint ezek az információk azt mutatják, hogy a vállalkozások meg tudták volna valósítani saját erőből a beruházást, azonban kockázatkerülés miatt nem tették ezt. A projektek hatására így időlegesen beáldozták likviditásukat, de hitel felvételére nem került sor, inkább valószínűsíthető a tulajdonosi tőke bevonása. Fontos azonban megemlíteni, hogy a folyamatosan változó technológiai környezet miatt szükséges a vállalkozások eszközfejlesztése, versenyképességük megőrzése érdekében, így szükségesek, ha nem is elégségesek a vissza nem térítendő támogatások.

9. Összegzés

Mind Magyarországon, mind az Európai Unióban kiemelt szerep jut a kis- és középvállalkozói szektornak. Dolgozatom célkitűzéseként egy olyan – a szektorhoz kapcsolódó - elemzést terveztem megvalósítani, amely újdonságtartalmát az egyes vállalkozásokkal kapcsolatos mikroszintű kvantitatív kutatás adja.

A kutatás lezárásaként kiemelhetem, hogy bár az adatbázis összeállítása számtalan várt és nem várt akadályba ütközött, a vizsgálati eredmények megerősítették a kkv szektor további, mélyebb kutatásának szükségességét. Az összeállított adatbázis a későbbiekben további kutatások kiindulópontja lehet a megyei, illetve a kistérségi szintű kutatások területén. Szintén további lehetőségeket rejt az egyes vállalkezési méretekhez kapcsolódó kutatási irány is, itt a közepes vállalkozások éves beszámolóból képzett adatainak vizsgálata más aspektusból világíthatná meg a támogatások hasznosulását, például az alvállalkozói teljesítmények és a vevői kapcsolatok elemzése a támogatások más vállalkozásra gyakorolt hatásának bemutatását tűzhetné ki célul.

Egy kutatás jellemzően a megfogalmazott kutatási kérdések többszörösét generálja, azonban az adott vizsgálat általában időben és lehetőségekben korlátos. Ebben az esetben is megfogalmazhatók a kutatás korlátai, talán a legfontosabb a beszámolási rendszerben jelenik meg, hiszen a kkv szektor vállalkozásainak jelentős része egyszerűsített éves beszámolót készít, így ez korlátozta a megszerezhető adatok mélységét.

Eredményeim ismeretében kijelenthetem azonban, hogy a megfogalmazott kutatási kérdésekre a válaszokat maradéktalanul megkaptam, új, tézisként megjelenő eredményeim a további támogatási időszakokban hasznosíthatók, kiemelten az egyes régiók, térségek felzárkóztatása során.

10.Irodalomjegyzék

1. Achim Moise Ioan, Dragolea Larisa : BUSINESS GRANTS SOURCES IN THE CONTEXT OF JOINING THE EUROPEAN UNION, Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, 2013
2. Ács J.Z., Szerb L., Ulbert J., Varga A. (2003): GEM 2001 Magyarország. Vállalkozások Magyarországon globális összehasonlításban. Pécsi Tudományegyetem. Letöltve: 2014. 01.
<http://www.gemconsortium.org/download/1220429344081/GEM%20Hungary%202001.pdf>.
3. Ács P., Pintér J. (2011) :Bevezetés a sportstatistikába
4. Adorján, Lukács, Róth, Veit (2003): Számvitel és elemzés II/B. MKVKOK, Budapest
5. Agg Z., Nemes Nagy J. (2002): A politikai térségi és helyi szintjei. In Bernek Á. (szerk.): A globális világ politikai földrajza. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. pp. 385-430.
6. Amin, A. – Tomaney, J. (1995): Behind the myth of the European Union. Propets for Cohesion. Routledge (First published.)
7. Andrew Freeman: FINANCE FOR GROWTH, Demos Finance, 2013
8. Aubert A. – Csapó J. (2004): Európai Unió ismeretek. letöltve: 2015.05.02.
<http://balkancenter.ttk.pte.hu/turizmus/letoltes/jegyzet.eu.pdf>Bajmócy Zoltán: An Evolutionary Interpretation of Technology Business Incubation, 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007
10. Bajmóczy Z. (2007): A technológiai inkubáció elmélete és alkalmazási lehetőségei hazánk elmaradott térségeiben. Szeged. Letöltve: 2015. március.
http://doktori.bibl.u-szeged.hu/553/2/PhD_T%C3%A9zis_Bajm%C3%B3cy.pdf

11. Balázsiné Farkas K., Erdélyi Zs., Kardos Zoltánné, Vargáné Dugonics R. (2003): Általános statisztika. ISBN 963-553-419-1
http://kozmal.uw.hu/altalanos_statisztika_TK_Phare.pdf
12. Baranyai N. (2013): Regionalizáció és regionalizmus Lengyelországban. Doktori értekezés. Pécs. pp. 10. Letöltve: 2015.07.04.
http://www.rkk.hu/rkk/publications/phd/baranyai_ertekezes.pdf
13. Baranyi B. (2012): Integrál területfejlesztés (elméleti jegyzet). Budapest, TÁMOP. (kiadás alatt) pp. 178.
14. Barna K.- Nagy M.- Molnár T. (2006): Egyszerűen statisztika II, Perfekt, 2006, ISBN: 963 394 666 ö
15. Bartha A.- Czibik Á.- Makó Á.-Tóth I. J. (2009): A gazdasági válság vállalati szemmel. Műhelytanulmányok, 44. MKIK GVI – Kopint-Tárki Zrt., Budapest.
16. Bartha A.- Matheika Z. (2009): A magyar kis- és középvállalatok innovációs aktivitása és innovációpolitikai preferenciái egy felmérés tükrében. Külgazdaság, 53 (7–8): 68–88.
17. Bató M. (2013): A pénzügyi eszközök szerepe az Európai Unió kohéziós politikájában. KÖZ-GAZDASÁG 2013/1 ISSN: 1788-0696
18. Bélyácz I. (2007): A vállalati pénzügyek alapjai. Pécs
19. Berecki M. (2008): Hatékony működés, eredményesség. Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet. 1968-06. SzT-011-50. Budapest, 2008.
20. Birkner Z. (2010): Zala megyében is az innováció a siker motorja? Doktori disszertáció. Veszprém. Letöltve: 2015. augusztus. http://konyvtar.uni-pannon.hu/doktori/2010/Birkner_Zoltan_dissertation.pdf
21. Borsavölgyi T. (2014): Balanced Scorecard alkalmazása a magyarországi kis- és középvállalkozási szektorban a Kartonpack Nyrt. –n keresztül bemutatva. Debreceni Műszaki Közlemények. HU ISSN 2060-6869. 2014/1

22. Böcskei Elvira: A Magyarországon működő szállodák vagyoni, pénzügyi, jövedelmi helyzetének elemzése. Doktori értekezés, 2008
23. Bruszt L.- Vedres B. (2010): Local Development Agency from Without. Working Paper. Budapest. <http://www.personal.ceu.hu/staff/BalazsVedres/papers/bruszt.vedres.developmental.agency.pdf> (letöltés: 2011. 07. 12.)
24. Ceglie G. - Dini M. (1999): SME cluster and network development in developing countries: The experience of UNIDO, United Nations Industrial Development Organization
25. Chikán A. (2004a): Vállalatgazdaságtan. Aula, Budapest
26. Chikán A.- Wimmer Á. (2004b): Üzleti fogalomtár, Alinea Kiadó, 2004. 63.o.
27. Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), 2007
28. Czakó Á. (2006): Pénzügyi kultúra Magyarországon. A kis- és közepes vállalkozások pénzügyi kultúrájának vizsgálata. Kézirat, Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitikai Intézet, Budapest.
29. Czakó Á. (2011): Vállalkozások, pénzügyek, innováció. In: Czakó Á. – Husz I. – Szántó Z. (szerk.): Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában. Gazdaságpszichológiai műhelytanulmányok, BCE, Budapest, 131–142.
30. Czakó Á.- Sik E. (1994): Hálózati tőke a posztkommunista Magyarországon. Mozgó Világ, 20 (6): 17–25.
31. Czudek, D. - Koziel, M. (2014): Legal and economic aspects of the business in V4 countries. Conference proceedings. ISBN: 978-80-263-0732-7. Brno
32. Csányi T.- Dolgos O.- Wimmer Á. (2010): Költséggazdálkodás, teljesítmény-mérés és hatékonyság a magyar vállalati gyakorlatban. Zárótanulmányok. A tanulmánysorozat Z27. kötete
33. Csapó K. (2009): A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon. PhD értekezés. Budapest

34. Csendes I. (2004): Internet-vállalkozások indításának stratégiai és motivációs elemzése – A magyar portálszolgáltató vállalatok esete. PhD értekezés. Budapest.
35. Csicsman J.- Sipos Szabó E. (2010): Matematikai alapok az adatbányászati szoftverek első megismeréséhez
36. Csizmadia Z. (2008): Együttműködés és újítóképesség. Az innováció regionális rendszerének kapcsolathálózati alapjai. Szociológiai Szemle, 18 (2): 22–56.
37. Csomós Gy. (2007): A NUTS-rendszer magyarországi alkalmazása. Új Magyarország Fejlesztési Terv (2006). Magyarország Nemzeti Stratégiai Referenciakerete (2007-2013). Szolnoki Tudományos Közlemények XI. Szolnok pp.1-4. Letöltve: 2015.04.08. http://tudomany.szolnok-mtesz.hu/kulonszamok/2007/cikkek_pdf/Csomos_Gyorgy.pdf
38. Csubák Tibor Krisztián: Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon, PhD értekezés, 2003
39. Dallago B. (2010): Small and Medium Enterprises in Central and Eastern Europe, Slavic Eurasian Studies Series, 2010
40. Dániel Z., Molnár T., Szőke V. (2015): The Complex Technology Development And Area Based Performance Analysis Of SMEs In Veszprém Country ; 12th Annual International Conference on Economics and Business: Value changes in a transforming economy: Challenges in the Carpathian Basin. Konferencia helye, ideje: Csíkszereda, Románia, 2015.06.05-2015.06.06. Kolozsvár: Editura Risoprint, 2015. pp. 132-140. (ISBN:978-963-53-1566-5)
41. Demeter L. (2009): Közös európai források szerepe a hazai kis- és középvállalkozások finanszírozásában PERIODICA OECONOMICA, II. ÉVF., 2009. MÁJUS (20–31. o.)
42. Drucker, P.E. (1993): Innováció a vállalkozások elméletében és a gyakorlatban. Budapest, Park Kiadó, 162 p.
43. Éger Gy. (2000): Regionalizmus, hatások és kisebbségek a Kelet-Közép Európában. Szempontok a határregiónok vizsgálatának elméleti megközelítéséhez.

- Ph.D. értekezés, Budapest. pp. 52-60. Letöltve: 2015. 04. 13. http://phd.lib.uni-corvinus.hu/108/1/eger_gyorgy.pdf
44. Ékes Sz. K. (2013): A vállalati szektor csődelőrejelzésének „relativitás elmélete”. E-CONOM. Online tudományos folyóirat II/2. ISSN 2063-644X, Sopron
 45. Emberi Erőforrások Minisztériuma (2014): Emberi Erőforrás Fejlesztési Operatív Program 2014-2020. pp.10. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
 46. Emberi Erőforrások Minisztériuma (2014): Rászoruló Személyeket Támogató Operatív Program – élelmiszert és/vagy alapvető anyagi támogatást biztosító OP RSZTOP 2014-2020 pp. 4-5. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
 47. Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP), 2007
 48. Eperjesi Z. (2013a): A versenyképesség és a szociális kohézió viszonyrendszere az Európai Unióban. Ph.D értekezés. Debrecen. Letöltve: 2015.07.05. pp. 48-53.
https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/172813/Eperjesi_Zoltan_disszertacio_2013_0902-t.pdf?sequence=5
 49. Eperjesi Z. (2013b): A versenyképességet szolgáló regionális stratégiák. – Debreceni Egyetem, Agrártudományi közlemények 2013/51, Acta Agraria Debreceniensis, Debrecen, 97-101. ISSN 1587-1282
 50. Eperjesi Z. (2013c): Az Európai Unió versenyképességének elemzése, Debreceni Egyetem, Agrártudományi közlemények, Acta Agraria Debreceniensis, Debrecen, pp. 5. ISSN 1587-1282
 51. Eperjesi Z. (2013d): Gazdasági, szociális és területi kohézió az Európai Unióban. Tér-Gazdaság-Ember folyóirat.
 52. Eperjesi Z. (2013e): Versenyképesség és szociális kohézió az Európai Unióban. Erdélyi tudományos füzetek, pp. 18. ISBN 978-963-631-166-7

53. Eperjesi Z. (2013f): Világgazdasági válság és az Európai Unió kilábalását és versenyképességének erősítését segítő „Európa 2020” stratégia. Szabolcs- Szatmár-Beregi Szemle, pp. 14. ISSN 0133-2465
54. Eperjesi Z. (2013g): Világgazdasági válság és az Európai Unió versenyképessége. Báthory-Brassai konferencia, Magyarok Világszövetsége. Konferenciakötet.
55. Értékelő jelentés (2010): Kkv-k technológia fejlesztési célú berházás támogatási alintézkedés (GVOP 2.1.1.) értékelése
56. Euractiv (2004): Lisbon Agenda. Letöltve: 2005.10.26.
<http://www.euractiv.com/Article?tcmuri=tcm:29-11751016&type=LinksDossier>
57. Európa 2020 stratégia, fellelhető: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_hu.htm letöltés ideje 2015 január
58. Európai Bizottság (2009): Kézikönyv a kkv-k állami támogatására vonatkozó közösségi szabályokról. pp. 14-26. Letöltve: 2015.07.04.
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/sme_handbook_hu.pdf
59. Európai Bizottság (2010a): A Bizottság Közleménye. Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. Brüsszel. Letöltve: 2015.07.04.
60. Európai Bizottság (2010b): Befektetés Európa jövőjébe. Ötödik jelentés a gazdasági, társadalmi és területi kohézióról. Luxembourg: Az Európai Unió Kiadóhivatala, 2010.
61. Európai Unió Regionális Politika (2007): A kohéziós politika 2007-2013. Kommentárok és hivatalos szövegek. pp. 10-11. Letöltve: 2015.04.10.
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/publications/guide2007_hu.pdf
62. Európai Unió Regionális Politika (2008a): A régiókért dolgozunk. Az Európai Unió regionális politikája 2007-2013. pp.2-3. Letöltve: 2015.07.04.
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/working2008/work_hu.pdf

63. Európai Unió Regionális Politika (2008b): Az EU kohéziós politikája 1988-2008: Befektetés Európa jövőjébe. Inforegio panorama. 26. szám. Letöltés ideje: 2015.07.04. pp 19-20.
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag26/mag26_hu.pdf
64. European Commission (2002): SMEs – updating definition. Enterprise Europe, JulySeptember, 2002
65. European Commission (2003a): Green Paper – Entrepreneurship in Europe. Brussels, 21.01.2003
66. European Commission (2003b): Summary Report – The public debate following the Green Paper 'Entrepreneurship in Europe'. Brussels, 19.10.2003
67. European Commission (2003c): Observatory of European SMEs 2003, No. 7
68. European Commission (2004a): Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship. Brussels, 11.02.2004
69. European Commission (2004b): Helping to create an entrepreneurial culture - A guide on good practices in promoting entrepreneurial attitudes and skills through education, Luxembourg
70. European Commission (2004c): Innovation Management and the Knowledge-driven Economy. Letöltve: 2008.10.11.
<http://4t.gov.hu/download.php?ctag=download&docID=2847>
71. European Commission (2005): Proposal for a Decision of the European Parliament and of the Council establishing a Competitiveness and Innovation Framework Programme (2007-2013), COM(2005) 121 final, Brussels
72. European Commission (2010): Small and medium-sized enterprises (SMEs) SME Performance Review. Letöltve: 2010. 06. 12.
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/- performance-review/index_en.htm.

73. Eurostat (2002): European Regional Statistics. Reference Guide. European Commission, Luxembourg.
74. Eurostat (2015): European Semester Thematic Fiche Industrial Policy
75. Falus I.- Olé J. (2000): Statisztikai módszerek pedagógusok számára, Okker Kiadó
76. Filip Paulina: SUPPORTING SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN THE BACKGROUND AVAILABLE SOURCES OF FINANCING, Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2012
77. Fröhlich Z.- Đokić I. (2012): “Challenges in Implementing Croatian Regional Policy within semi-European context”, 52nd Congress of the European Regional Science Association Bratislava, Slovakia, 21st-25th August 2012
78. Futó P. (2000): Az EU kisvállalkozás-politikája. In: Szirmai Péter szerk. (2004): Szemelvénygyűjtemény a Kis- és középvállalkozások a magyar és nemzetközi gazdaságban c. tárgyhoz. Egyetemi jegyzet, BKÁE, 106-118. o.
79. Gábor R. I.- Galasi P. (1981): A „második” gazdaság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
80. Gál Veronika: A magyar kis- és középvállalatok tökeszerkezetének sajátosságai, Doktori értekezés – Kaposvári Egyetem, 2013
81. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013. Letöltve: 2015. május 20 pp.
http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati_strategiak/A_Kis_es_Kozepvallalkozasok_Fejlesztésének_Strategiaja_2007_2013.pdf
82. Golojewska A. (2013): Co-Financing innovative project sin SMEs from EU Structural Funds. The case of Pomerania Region in Poland. MakeLearn Conference, Zadar
83. GOP-2007- 2.1.1/A pályázati felhívás és útmutató: <http://palyazat.gov.hu/doc/9>
84. GOP-2008-2.1.1/A pályázati felhívás és útmutató: <http://palyazat.gov.hu/doc/938>

85. GOP-2009/2-2.1.1/A pályázati felhívás és útmutató:
<http://palyazat.gov.hu/doc/2050>
86. GOP-2009-2.1.1/A pályázati felhívás és útmutató: <http://palyazat.gov.hu/doc/1389>
87. GOP-2010-2.1.1/A pályázati felhívás és útmutató: <http://palyazat.gov.hu/doc/2268>
88. Győri Á. (2014): Kis- és közepes vállalkozások együttműködési aktivitása. Egy közép-dunántúli kistérségben működő kis- és közepes vállalkozások. pp. 28-29. kapcsolatrendszerének helyzetfeltárása. Ph.D. értekezés. Budapest. Letöltve: 2015.07.05. http://phd.lib.uni-corvinus.hu/819/1/Gyori_Agnes.pdf
89. Havas A. (2007): A vállalati K+F és innovációs tevékenységek ösztönzésének lehetőségei Magyarországon. Tudomány- és Technológiapolitikai, Versenyképességi Tanácsadó Testület. Budapest, 2007.
90. Hisrich, R. D.- Peters, M. P. (1991): Vállalkozás – vállalkozás indítása, fejlesztése és működtetése. Budapest, Akadémiai Kiadó, 757
91. Hollósi Sz. (2012): Európai Unió és innovációs alapismeretek. Nyugat-magyarországi Egyetem. pp.12-13.
92. Horváth Gy. (2001a): Regionális támogatások az Európai Unióban. Osiris Kiadó, Budapest.
93. Horváth Gy. szerk. (2001b): Az Európai Unió strukturális és kohéziós politikájának szabályozása. MTA RKK, Pécs.
94. Humphrey J. (2002): Opportunities for SMEs in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy, IFP-SEED working paper, 2002
95. Hunyadi- Vita (2008): Statisztika I és II, Aula kiadó, 2008, ISBN: 9789639698239
96. Hutkai Zs. (2014): Az Unió forrásainak felhasználásának gyakorlata Magyarországon regionális dimenzióban. Ph.D. értekezés. Budapest. pp. 221-236.
97. ICT-PSP – Information Communication Technologies Policy support Programme, 2007

98. IEE – Intelligent Energy Europe, 2007
99. Inzelt A. (2011a): Innováció és nemzetköziesedés a kicsik világában. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, 55 (9–10): 122–154.
100. Inzelt A. (2011b): Innováció és nemzetköziesedés a kicsik világában. Egy e-felvétel eredményei. *Külgazdaság*, 55 (9–10): 122–154
101. Inzelt A.- Szerb L. (2003): Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 50 (11): 1002–1021.
102. Isard, W. (1975): *Introduction to Regional Science*. Prentice-Hall; Inc. Englewood Cliffs, New Jersey.
103. Johnston, R.J.- Gregory, D.- Pratt, G.- Watts, M. (eds) (2000): *The Dictionary of Human Geography*, 4th ed. Blackwell, Oxford.
104. Kabai G.- Németh N.- Farkas M. (2010): Versenyképesség haloptikával – Helyi gazdaságfejlesztési problémák fejlődő városokban. TM 57. sz. műhelytanulmány.
105. Kállay L. (2010): KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás. TM 58. sz. műhelytanulmány. 2010.
106. Kállay L. (2014): Állami támogatások és gazdasági teljesítmény, *Közgazdasági Szemle*, LXI. évf., 2014. március (279–298. o.)
107. Kállay L.- Imreh SZ. (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Budapest, Aula Kiadó, 312 p
108. Kállay L.- Kőhegyi K.- Kissné Kovács E.- Maszlag L. szerk. (2005): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2003-2004. Éves jelentés*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
109. Kállay L.- Kőhegyi K.- Kissné Kovács E.- Maszlag L.szerk. (2008): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2007. Éves jelentés*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium
110. Kállay László: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben, *Közgazdasági szemle*, 2002 (XLIX. évf. (557-573 oldal)

111. Kaplinsky Raphael, Readman Jeff (2001): How can SME producers serve global markets and sustain income growth? Institute of development studies
112. Kiss É. (2008): A magyar ipar térbeli szerkezetének átrendeződése 1989 után II. Területi Statisztika (48) (5):544–553.
113. Kiss É. (2013): Az Európai Unió regionális politikája. Oktatási jegyzet. Ungvári Nemzeti Egyetem, Ungvár. pp.5-8. Letöltve: 2015.04.08. <http://www.genius-ja.uz.ua/sites/default/files/csatolmanyok/soos-kalman-osztondijprogram-jegyzettamogatasi-palyazat-nyertesei-546/euregpollast.pdf>
114. Kissné Madák A. (2000): Elemzés. Utánnnyomás. Dunaújváros: Dunaújvárosi Főiskola Kiadó.
115. Klauber M. – Nagy K. (2010): Európai Uniós támogatások és a hazai fejlesztéspolitika. Társadalmi riport. Budapest. Társi Kiadó. pp. 159-175.
116. Kłos Agnieszka: THE ROLE OF REPAYABLE FINANCIAL INSTRUMENTS IN THE IMPLEMENTATION PROCESS OF THE COHESION POLICY, in: FACING THE CHALLENGES IN THE EUROPEAN UNION 2015
117. Kohéziós politika 2014-2020, fellelhető:
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2014/proposals/regulation2014_leaflet_hu.pdf, letöltés ideje: 2015. január
118. Koppány K.- Kovács N. (2011): Fundamentális elemzés. Széchenyi István Egyetem, Győr
119. Kovács P. (2010): Statisztikai alapismeretek, Szegedi tudományegyetem
120. Kovacsics J. (1997): A korrelációs számítás. In: Kovacsicsné Nagy Katalin (szerk.): Statisztika. Budapest: Rejtjel Kiadó.
121. Köves P., Párniczky G. (1975): Általános statisztika – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
122. Kresalek P. (2006): Mutatószámrendszerek a vállalati elemzésben.
http://elib.kkf.hu/okt_publ/tek_2006_12.pdf

123. KSH (2011): A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban. Letöltve: 2015. május 20. pp.18.
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv.pdf>
124. KSH (2013): A vállalkozások regionális sajátosságai. Letöltve: 2015. 05. 20.
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/orsz/vallalkregkul11.pdf>
125. KSH (2014): A kis- és középvállalkozások jellemzői. Letöltve: 2015. 06.29. pp. 4-18. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/gyorkkv12.pdf>
126. KSH Statisztikai Tükör (2013): A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban. 2013/108. VII. évfolyam 108. szám. Letöltve: 2015. 05. 20. pp. 1.
<http://kaleidoszkop.nih.gov.hu/documents/15428/123426/kkv12>
127. Laki M. (1998): Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest
128. Laky T. (1998): A kisvállalkozások növekedésének korlátai. Szociológiai Szemle, 8. évf., 1. sz., 23-40. o.
129. László Zs. (2008): A magyar NUTS 2 beosztás kritikai elemzése – az uniós tagországok tapasztalatainak tükrében. XXI. Század- Tudományos Közlemények 2008/20. pp. 76-77. Letöltés: 2015.04.08.
http://epa.oszk.hu/02000/02051/00010/pdf/EPA02051_Tudomanyos_Kozlemenyek_20_075-102.pdf
130. Lehmann K. – Nyers J. (2009): Az Európai Unió fejlesztési forrásainak felhasználása. Statisztikai Szemle, 87. évfolyam 2. szám
131. Lengyel I. (2003): Verseny és területi fejlődés: térségek versenyképessége Magyarországon. JATEPress, Szeged.
132. Lengyel I., Rechnitzer J. (2004,2009): Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs. ISBN 978-963-9542-46-4. pp. 30-31
133. Lengyel I., Rechnitzer J. (2004,2009): Regionális gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó, Budapest-Pécs. ISBN 978-963-9542-46-4. pp. 38.

134. Lentner Cs. (1996): Ki fizeti (meg) a privatizációt? Gazdaság és Társadalom, 1996/3–4., 36–51. o.
135. Lukács E. (2013): A kis- és közepes méretű vállalkozások növekedési potenciáljának elemzése az Észak-magyarországi régióban. Ekonomické štúdie-teória a prax, ISBN 978-80-971251-2-7 Miskolc
136. Lynn Mytelka & Fulvia Farinelli (2000): Local Clusters, Innovation Systems and Sustained Competitiveness, UNU/INTECH Discussion Papers ISSN 1564-8370
137. MacGillivray, A.-Martens, H. (2006): Responsible Competitiveness in Europe, Enhancing European competitiveness through Corporate Responsibility. Executive summary, London, UK, 13.p.
138. Magyar Népköztársaság Országgyűlés: 1989. évi XIII. törvény a gazdálkodó szervezetek és a gazdasági társaságok átalakulásáról
139. Magyar Országgyűlés: 1990. évi V. törvény az egyéni vállalkozásról
140. Magyar Országgyűlés: 1996. évi LXXXI. törvény a társasági adóról és az osztalékadóról
141. Magyar Országgyűlés: 1996. évi XXI. törvény a területfejlesztésről és területszerzésről
142. Magyar Országgyűlés: 1999. évi XCV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
143. Magyar Országgyűlés: 2000. évi C törvény a számvitelről
144. Magyar Országgyűlés: 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
145. Magyar Országgyűlés: 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről
146. Magyar Tudományos Akadémia (2004): Magyar értelmező kéziszótár. 180 p.
147. Magyarország Kormányának 240/2006. (XI. 30.) Korm. rendelete a társadalmi-gazdasági és infrastrukturális szempontból elmaradott, illetve az országos átlagot

jelentősen meghaladó munkanélküliséggel sújtott települések jegyzékéről, Magyar Közlöny, 2006/147

148. Magyarország Kormányának 311/2007. (XI. 17.) Korm. rendelete a kedvezményezett térségek besorolásáról, Magyar Közlöny, 2007/156
149. Márkus G. (2011): Mikro-(vállalati) szintű adatokra alapozott versenyképesség-mérés. PhD. értekezés tézisei. Pécs
150. Mészáros T.- Szirmai P. (2001): Egy kutatás tanulságai – Az EU kisvállalkozáspolitikája. In: Pénzforrás – A pályázatok kézikönyve, 2001. 26. sz.
151. Miniszterelnökség (2014): Közigazgatás – és Köszolgáltatás-fejlesztési Operatív Program (KÖFOP) 2014-2020. pp.7. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
152. Miniszterelnökség (2014): Magyarország – Vidékfejlesztési Program 2014-2020. pp.774-775. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
153. Molnár I.- Iványi Gy. (2006): Vállalkozók európai fogalomtára. 2000 fogalom a vállalkozások és az Európai Unió szóhasználatában. Tinta Könyvkiadó. ISBN 963-7094-61-X.
154. Molnár T. (2007): Egyszerűen Statisztika, Perfekt Kiadó, 2007.
155. Molnár T. (2015): Empirikus területi kutatások, Akadémiai kiadó, 2015, ISBN: 978 9630595988
156. Mörec Barbara & Rašković Matevž: Overview and Estimation of the 2008 Financial and Economic Crisis ‘Effect Size’ on SME Capital Structures: Case of Slovenia, Economic Research-Ekonomska Istraživanja, 2011
157. Myers S.C.: Capital structure, Journal of Economic Perspectives, 2001/2, page 81-102

158. Myers S.C.: The capital structure puzzle, Journal of finance, 1984/7, page 575-592
159. Nábrádi A.- Pető K. (2004): A különböző szintű hatékonysági mutatók. Debreceni Egyetem Agrártudományi Centrum. NKFP-2004/4-014.
160. Nagy S. Gy. (2008): Az Európai Unió támogatások hatékonyságának mérése. Hatékonyság és hatásosság az Európai Unió támogatások felhasználásával 2004 és 2006 között Magyarországon az első Nemzeti Fejlesztési Terv Keretében. PhD értekezés. Budapest.
161. Nagy S. Gy. (2010): Az európai uniós támogatások hatékonysága és hatásossága közötti különbség a ROP 1.2 intézkedésnél, Európai tükrök, 2010
162. Nagy S.Gy.-Heil P. szerk. (2013): A kohéziós politika elmélete és gyakorlata. Akadémia Kiadó. ISBN 978-963-05-9385-4. pp. 43.
163. Némethné Gál A. (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége. Doktori értekezés, Győr. pp. 62.
164. Nemzetgazdasági Minisztérium (2013): KKV Évkönyv 2012. Budapest. p.8. Letöltve 2015. szeptember. http://2010-2014.kormany.hu/download/3/30/31000/KKV_evkonyv_2012_egyes%C3%ADtett_honlapra.pdf
165. Nemzetgazdasági Minisztérium (2014): Gazdaságfejlesztési és Innovációs Operatív Program. pp. 16-17. Letöltve: 2015.05.02. http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
166. Nemzetgazdasági Minisztérium (2014a): Terület-és Településfejlesztési Operatív Program. pp.10-11. Letöltve: 2015.05.02. http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
167. Nemzetgazdasági Minisztérium (2014b): Versenyképes Közép-Magyarország Operatív Program. pp.9. Letöltve: 2015.05.02.

http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0

168. Nemzeti Fejlesztési Minisztérium (2014): Integrált Közlekedés-fejlesztési Operatív Program (IKOP). pp.6. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
169. Nemzeti Fejlesztési Minisztérium (2014): Környezeti és Energiahatékonysági Operatív Program 2014-2020. pp.6. Letöltve: 2015.05.02.
http://palyazat.gov.hu/2014_2020_as_operativ_programok_tarsadalmi_egyeztetese?offset=0
170. Nyers J. - Szabó L. (2003): A kis- és középvállalkozások gazdasági jellemzői, kilátásai. Statisztikai Szemle, 81. évfolyam, 2003.
171. Nyikos Gy. (2013): A közfinanszírozásból megvalósított fejlesztések hatásai, különös tekintettel az EU kohéziós politikára. FÓKUSZ – Válságkezelés Európában. Letöltve: 2015.04.10. <http://www.asz.hu/penzugyi-szemle-cikkek/2013/a-kozfinanszirozasbol-megvalositott-fejlesztések-hatásai-különös-tekintettel-az-eu-kohezios-politikara/165-185-nyikosgyorgyi-2013-2.pdf>
172. OECD (2002a). Small and Medium Enterprise Outlook. 2002 Edition
173. OECD (2002b): High-growth SMEs and Employment. Paris
174. Ónodi Annamária: Gazdasági hozzáadott érték (EVA) mutató számítás számviteli korrekciói a magyar szabályozási környezetben – BCE Műhelytanulmány, 2005
175. Oprescu, G.(coordinator) - Luminita, D.- Florinel C.- Dragos Pislaru, I. (2013): Analysis of absorption capacity of the EU Funds in Romania, European Institute of Romania – Pre-accession impact studies III
176. Pakucs J. (2002): A magyar kis-közepes vállalatok innovációs képességének fejlesztése. Magyar Innovációs Szövetség. Budapest, 2002.
177. Palánkai T. (1999): Az európai integráció gazdaságtana. IV. kiadás. Aula Kiadó, Budapest.

178. Palánkai T. (2005): Magyarország és a lisszaboni folyamat. Fejlesztés és finanszírozás. 4. 3-12.
179. Panait Iulian, Stoian George-Daniel: Comparative study of the evolution of stock returns for listed Romanian companies which received non-repayable structural and cohesion European funds, The Romanian Economic Journal, Year XVI no. 47, 2013
180. Pap A. (2009): Egy vállalkozás hatékonyságának vizsgálata. Hadmérnök, IV. Évfolyam 3. szám
181. Parragh B. (2010): A hazai kis- és középvállalatok helyzete, túlélési esélyei. PhD értekezés. Sopron
182. Perger É. (2009): EU kohéziós támogatások felhasználásának intézményrendszere és a forrásfelhasználás hatékonysága, eredményessége. ECOSTAT Kormányzati Gazdasági- és Társadalom-Stratégiai Kutató Intézet. Budapest.
183. POPA ADINA-SIMONA: PERFORMANCE INDICATORS FOR SMEs ACCESING EU FUNDS, Constanta Maritime University Annals Year XIV, Vol.19, 2014
184. Potter, J.- Proto,A. - Marchese M. (2010): SMEs, Entrepreneurship and Local Development in the Marche Region, Italy, OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers
185. Raines P. (2000): Developing Cluster Policies in seven European Regions, Regional and Industrial Policy Research Paper
186. Rechnitzer J.,Smahó M. (2006): Regionális politika. Értékünk az ember. Humán erőforrás-fejlesztési Operatív Program pp.15; 69-70. Letöltve: 2015.04.09. <http://www.3kconsens.hu/files/tankonyv%20elektronikusf.pdf?PHPSESSID=7de13beb95e029bb17e8b88b1e3e8ef7>
187. Reeves, T. (2006): Regional Development in the EU and Turkey. BÖLGESEL KALKINMA ve YÖNETISIM SEMPOZYUMU. 7-8 Eylül, 2006, ODTÜ Mimarlik Amfisi

188. Ritzlné Kazimir Ildikó: Az egyéni vállalkozók hozzáadott értékének számítása, Statisztikai Szemle, 91. évfolyam 7. szám, 2013
189. Római Szerződés, az EGK létrehozásáról, 1957
190. Román Z. (2002a): A kis- és középvállalatok a magyar gazdaságban. Statisztikai Szemle, 80. évf. (8). 764-765. p.
191. Román Z. (2002b): Vállalkozáserősítő és/vagy kisvállalati politika? A vállalkozás és kisvállalati kutatásokról. Vezetéstudomány. 33. évf. (7-8) 18-26. p.
192. Román Z. (2002c): A kutatás-fejlesztés teljesítményértékelése. Közgazdasági Szemle, 49. évf. (4) 334–347. p.
193. Román Z. (2003): Vállalkozás Európában. Bővülő Európa. 4. évf. (2) 114-130. p.
194. Román Z. (2004): A vállalkozás az Európai Unióban és Magyarországon. Európai Tükör, 9. évf. (7). 50-65. p.
195. Román Z. (2005): A kis- és középvállalatok és a vállalkozás-statisztika helyzete. Gazdaság és Statisztika. 83.évf. (2) 36-53. p
196. Román Z. (2006): A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség. Budapest, Központi Statisztikai Hivatal, 152 p
197. Román Z. (2007): A vállalkozás a magyar gazdaságban – nemzetközi tükrőben. Közgazdaság. Tudományos füzetek. 2. évf. (2) 67-68. p
198. Román Z. (2009): A vállalkozás mérése és magyarországi helyzete. Statisztikai Szemle. 87. évfolyam 6. szám. Letöltve: 2015. május 20 pp.
http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2009/2009_06/2009_06_575.pdf
199. Róna-Tas Á. (1997): The Great Surprise of the Small Transformation: The Demise of Communism and the Rise of Private Sector in Hungary. The University of Michigan Press, Ann Arbor.
200. Saburo Kameyama (2001): Model for SME sector development, The19th International Conference of The System Dynamics Society

201. Sajtos L.- Mitev A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Budapest: Alinea Kiadó. 266.o.
202. SBA (2006): The small business economy For data year 2005. United States Government Printing Office Washington: 2006
203. SBA (2007): The small business economy For data year 2006. United States Government Printing Office Washington: 2007
204. Schumpeter, J. A. (1980a): Az innováció. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 237 p.
205. Schumpeter, J. A. (1980b): A gazdaság fejlődésének elmélete. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. 318 p
206. Shapero. A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. Psychology Today, 9(Nov.), 83-88
207. Siklósi Á.- Veress A. (2011): Pénzügyi számvitel II. A beszámolóképzés. Mérlegképes könyvelői képzés számvitel-elemzés tantárgyhoz. PR-024-II/11. Perfekt a Sanoma company. ISBN 978-963-394-661-9. 2011
208. Small and Medium Sized Enterprises (2005): Definitions. Letöltve: 2005.10.19. <http://www.lib.strath.ac.uk/busweb/guides/smedefine.htm>
209. Small Business Information (2007): The Small Business Act of 1953. Letöltve: 2007.02.22. http://www.chipublib.org/001hwlc/bst_smbiz.html
2010. Soóki-Tóth G. (2005): Városrehabilitáció az Európai Unióban letöltve: 2015.05.02. <http://www.varosrehabilitacio.net/media/files/Varosrehabilitacio/varosrehabestarsadalomcikk/3So-kicikk.pdf>
211. Stefanovic, M.- Decedzic, G.- Eric, M.: Incubators in developing countries: development perspectives. Quality Festival, 2008. Asocijacija Kvaliteti Standardizaciju Srbije.
212. Szabó A. (2006): Business incubation as element of business service institution and SME development infrastructure for creation of new enterprises in CITs. UN ret.

Regional Adviser on Enterprenership and SMEs. Scientific Director of ERENET.
Budapest, 2006.

213. Szabó K. (2007): Az Európai Unió regionális politikájának érvényesülése Magyarországon, különös tekintettel a támogatások felhasználására. Budapest. pp. 22. Letöltve: 2015.07.04. http://elib.kkf.hu/edip/D_13905.pdf
214. Szalay L. (2002): Régiók Európája, az Európai Unió regionális politikája. A Magyar Köztársaság Külügyminisztériuma, Budapest. pp.3-4; 6-8. Letöltve: 2015.04.09. <http://www.bmeip.hu/download/engemiserint/EU%20regionalis%20politikaja.pdf>
215. Szerb L. (2000): Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan. Pécsi Tudományegyetem
216. Szerb L. (2004): A vállalkozás és a kisvállalkozói aktivitás mérése. Statisztikai Szemle 82.évf. (6-7) 545-566.p.
217. Szerb L. (2010): Vállalkozások, vállalkozási elméletek, vállalkozások mérése és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index. Doktori értekezés. Pécs. pp. 5.
218. Szerb L.-Petheő A.(2014): A „Globális Vállalkozói Monitor” kutatás adatfelvételei. Statisztikai Szemle, 92. évfolyam 1. szám. Letöltve: 2015. május 24. http://www.ksh.hu/statszemle_archive/2014/2014_01/2014_01_005.pdf
219. Szirmai P. - Csapó K. (2006): Gyakorlati vállalkozásoktatás – Diák-vállalkozások támogatása a Budapesti Corvinus Egyetemen. Új Pedagógiai Szemle, 10. évf., 4. sz.
220. Szirmai P. (Szerk.) (2005): Szemelvénygyűjtemény. „A kis és középvállalkozások a magyar és a nemzetközi gazdaságban” című tárgyhöz. Budapest, BCE Kisvállalkozás-fejlesztési Központ
221. Tata, R. J., Schultz, R. R (1998): World variation in human welfare: a new index of development status, Annals of the Association of American Geographers, 1998, Vol. 78, No. 4. (Dec, 1988), pp. 580-593
222. Timmons J. A.- Spinelli, S. (2003): New Venture Creation (6th International Edition). McGraw-Hill/Irwin Publishers, New York.

223. Tóth M. (2014): Válság hatása a kisvállalkozásokra – pénzügyi megközelítésben. Európai stratégia 2020 – és Magyarország. XXI. Század – Tudományos Közlemények 2014/30. pp. 39. Letöltve: 2015.04.09.
http://epa.oszk.hu/02000/02051/00030/pdf/EPA02051_TK_2014_30_039-054.pdf
224. Tóthné Lőkös K. (2002): Statisztikai hipotézisvizsgálatok in: Szűcs István (szerk): Alkalmazott statisztika – Agroinform Kiadó és Nyomda Kft., Budapest
225. UNICE (1999): Fostering Entrepreneurship in Europe – The UNICE Benchmarking Report 1999.
226. Valuch T. (2001): Magyarország társadalomtörténete a XX. század második felében. Osiris, Budapest
227. Vas Zs.- Bajmócy Z. (2012): Az innovációs rendszerek 25 éve. Szakirodalmi áttekintés evolúciós közgazdaságtani megközelítésben. Közgazdasági szemle, LIX. évf. 2012. november (1233-1256.o)
228. Vecsenyi J. (2003): Vállalkozás: Az ötlettől az újrakezdésig. Aula, Budapest.
229. Vecsenyi J. (2009): Kisvállalkozások indítása és működtetése. Perfekt Gazdasági Tanácsadó. ISBN 978-963-394-768-5. pp. 19.
230. Vecsenyi J.- Kovach R. (1992): Surviving or dying. Typical strategies and organizations in Central and Eastern Europe. IMC 5 Years Anniversary Research Conference Proceedings, Budapest
231. Vesely, I. (2004): New Challenges in Financing Regional Projects after the EU Accession. Future of Banking. After the year 2000. In the world and in the Czech Republic. IX. Role of bank sin corporate governance and financing. ISBN 80-7248-271-8 Karviná
232. Vidékfejlesztési Minisztérium (2013): Magyar Halgazdálkodási Operatív Program 3.0. 2014-2020. pp.9. Letöltve: 2015. 07.04.
<http://halaszat.kormany.hu/kiadvanyok>
233. Vita L. (2011): A statisztikai próbák gondolatvilága, Statisztikai szemle, 2011 – 89. évfolyam 10-11. szám

234. VSBFA (2006): Virginia Department of Business Assistance – Financing. Letöltve: <http://www.dba.state.va.us/financing/> 2006.10.02-án 9:19-kor
235. Wennekers, S.- Thurik, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics* 13. pp. 27-55.
236. White paper of SME's Japan (2014): 2014 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. Letöltve: 2015. április.
http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/download/2014hakusho_eng.pdf
237. Zaman, G.- Cristea A. (2010): EU Structural Funds Absorption in Romania: Obstacles and Issues.
238. Závoti J. (2010): Matematikai statisztikai elemzések 7. Bevezetés az idősoelemzésbe. Nyugat-magyarországi Egyetem
239. Zoppa, A. – McMahon, R.G. P. (2002): Pecking order theory and the financial structure of manufacturing SMEs from Australia's business longitudinal survey. The Flinders University of South Australia, School of Commerce, Adelaide
240. Zsúgyel J. (2006): Az Európai Unió regionális politikája és hatása a területi kiegyenlítődésre. Ph.D. értekezés. Miskolc pp. 25-26. Letöltve: 2015.04.09.
<http://real-phd.mtak.hu/12/1/1078986.pdf>

11.Mellékletek

1. melléklet: A hozzáadott érték vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	HAÉ_D	HAÉ_B
Várható érték	78708,08077	68746,94073
Variancia	74286894767	15241106107
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	4,874114401	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

44. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	HAÉ_E	HAÉ_A
Várható érték	72637,81113	61922,22202
Variancia	21855574941	12886116591
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	1,696055967	
P(F<=f) egyszélű	6,37853E-77	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

45. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	HAÉ_D	HAÉ_B
Várható érték	78708,08077	68746,94073
Variancia	74286894767	15241106107
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	6935	
t érték	2,348623612	
P(T<=t) kétszélű	0,018870865	
t kritikus kétszélű	1,960306116	

46. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	HAÉ_E	HAÉ_A
Várható érték	72637,81113	61922,22202
Variancia	21855574941	12886116591
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9330	
t érték	4,055780031	
P(T<=t) kétszélű	5,03739E-05	
t kritikus kétszélű	1,96021828	

47. táblázat : Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	HAÉ_D	HAÉ_B
Várható érték	67793,81555	57785,90315
Variancia	82769686014	15530102913
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	5,329628946	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

48. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	HAÉ_E	HAÉ_A
Várható érték	136006,6257	93217,39375
Variancia	1,52556E+11	48598553621
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	3,13910621	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

49. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	HAÉ_D	HAÉ_B
Várható érték	67793,81555	57785,90315
Variancia	82769686014	15530102913
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	6780	
t érték	2,251909966	
P(T<=t) egyszélű	0,012179916	
t kritikus egyszélű	1,645078403	
P(T<=t) kétszélű	0,024359832	
t kritikus kétszélű	1,960313938	

50. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző és követő év hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	HAÉ_E	HAÉ_A
Várható érték	136006,6257	93217,39375
Variancia	1,52556E+11	48598553621
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	7854	
t érték	6,730593378	
P(T<=t) egyszélű	9,0424E-12	
t kritikus egyszélű	1,645047662	
P(T<=t) kétszélű	1,80848E-11	
t kritikus kétszélű	1,960266077	

51. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak hozzáadott értékeire

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

2. melléklet: A profitráta vizsgálatához kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	PAE_D	PAE_B
Várható érték	0,003621553	0,068848053
Variancia	2,822062561	0,152213259
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	18,54018882	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

52. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év profitrátájára

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	PAE_E	PAE_A
Várható érték	-0,23855401	0,091451234
Variancia	1,38932085	0,055407577
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	25,07456431	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

53. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátájára

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	PAE_B	PAE_D
Várható érték	0,068848053	0,003621553
Variancia	0,152213259	2,822062561
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	5511	
t érték	2,668193211	
P(T<=t) egyszélű	0,003824181	
t kritikus egyszélű	1,64513017	
P(T<=t) kétszélű	0,007648361	
t kritikus kétszélű	1,960394539	

54. táblázat: Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év profitrátáira

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	PAE_A	PAE_E
Várható érték	0,091451234	-0,23855401
Variancia	0,055407577	1,38932085
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	5372	
t érték	19,36919413	
P(T<=t) egyszélű	3,8011E-81	
t kritikus egyszélű	1,645137326	
P(T<=t) kétszélű	7,60221E-81	
t kritikus kétszélű	1,960405682	

55. táblázat: Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	PAE_D	PAE_B
Várható érték	0,077897215	0,068718435
Variancia	0,991077624	0,15219794
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	6,511767657	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

56. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző és követő év profitrátájára

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	PAE_E	PAE_A
Várható érték	0,076126681	0,050557071
Variancia	2,336045797	0,173560731
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	13,45952962	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

57. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	PAE_D	PAE_B
Várható érték	0,077897215	0,068718435
Variancia	0,991077624	0,15219794
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	6469	
t érték	2,60561042	
P(T<=t) egyszélű	2,272397364	
t kritikus egyszélű	1,64508921	
P(T<=t) kétszélű	0,544794727	
t kritikus kétszélű	1,960330766	

58. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző és követő év profitrátájára

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	PAE_E	PAE_A
Várható érték	0,076126681	0,050557071
Variancia	2,336045797	0,173560731
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	5711	
t érték	3,138688961	
P(T<=t) egyszélű	0,127440336	
t kritikus egyszélű	1,645120484	
P(T<=t) kétszélű	0,254880671	
t kritikus kétszélű	1,960379457	

59. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak profitrátáira

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

3. melléklet: A saját tőke jövedelmezőségi vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	SAE_B	SAE_D
Várható érték	0,389406108	0,167067131
Variancia	10,25779574	3,758181186
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	2,729457479	
P(F<=f) egyszélű	0,00000	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

60. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	SAE_A	SAE_E
Várható érték	0,549029972	0,161810757
Variancia	71,51990709	19,20900282
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	3,72324934	
P(F<=f) egyszélű	0,00000	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

61. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzeten a projektet megelőző évek és követő évek átlagának saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	SAE_B	SAE_D
Várható érték	0,389406108	0,167067131
Variancia	10,25779574	3,758181186
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	8191	
t érték	4,189746406	
P(T<=t) egyszélű	1,41099E-05	
t kritikus egyszélű	1,645039678	
P(T<=t) kétszélű	2,82198E-05	
t kritikus kétszélű	1,960253646	

62. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	SAE_A	SAE_E
Várható érték	0,549029972	0,161810757
Variancia	71,51990709	19,20900282
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	7469	
t érték	2,867925552	
P(T<=t) egyszélű	0,00207165	
t kritikus egyszélű	1,645057665	
P(T<=t) kétszélű	0,0041433	
t kritikus kétszélű	1,960281651	

63. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	SAE_D	SAE_B
Várható érték	0,185177482	0,383856747
Variancia	4,476631287	10,12105858
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,442308603	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

64. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	SAE_E	SAE_A
Várható érték	0,163532451	0,549351545
Variancia	19,51489682	71,48602502
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,272988977	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

65. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	SAE_D	SAE_B
Várható érték	0,185177482	0,383856747
Variancia	4,476631287	10,12105858
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	7,298844936	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	- 3,668548777	
P(T<=t) egyszélű	0,000122602	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	0,000245204	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

66. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	SAE_E	SAE_A
Várható érték	0,163532451	0,549351545
Variancia	19,51489682	71,48602502
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	45,50046092	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	- 2,853281636	
P(T<=t) egyszélű	0,002167976	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	0,004335952	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

67. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak saját tőke arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

4. melléklet: A befektetett eszköz arányos jövedelmezőségi vizsgálathoz kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BAE_B	BAE_D
Várható érték	1,196891115	-0,10441205
Variancia	292,923098	239,0267403
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	1,225482545	
P(F<=f) egyszélű	0,00000	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

68. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BAE_A	BAE_E
Várható érték	1,195411718	-0,13369237
Variancia	774,3673202	137,0036946
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	5,65216378	
P(F<=f) egyszélű	0,00000	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

69. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagának befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

	BAE_B	BAE_D
Várható érték	1,196891115	-0,10441205
Variancia	292,923098	239,0267403
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9851	
t érték	3,980402287	
P(T<=t) egyszélű	3,46462E-05	
t kritikus egyszélű	1,645008323	
P(T<=t) kétszélű	0,00007	
t kritikus kétszélű	1,960204829	

70. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BAE_A	BAE_E
Várható érték	1,195411718	-0,13369237
Variancia	774,3673202	137,0036946
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	6683	
t érték	3,105955356	
P(T<=t) egyszélű	0,000952299	
t kritikus egyszélű	1,645081666	
P(T<=t) kétszélű	0,00190	
t kritikus kétszélű	1,960319019	

71. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BAE_D	BAE_B
Várható érték	0,165936779	0,689536277
Variancia	1,654492842	13,96560021
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,118469154	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

72. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BAE_E	BAE_A
Várható érték	0,17876654	0,663518292
Variancia	10,77856079	90,67162104
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,118874689	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

73. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BAE_D	BAE_B
Várható érték	0,165936779	0,689536277
Variancia	1,654492842	13,96560021
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	7,810046526	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	-9,34633263	
P(T<=t) egyszélű	5,51339E-21	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	1,10268E-20	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

74. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BAE_E	BAE_A
Várható érték	0,17876654	0,663518292
Variancia	10,77856079	90,67162104
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	50,72509092	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	3,395289363	
P(T<=t) egyszélű	0,00034412	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	0,00068824	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

75. táblázat Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagának befektetett eszköz arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

5. melléklet: A személyi jellegű ráfordítás arányos eredmény vizsgálatához kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	EAE_B	EAE_D
Várható érték	2,262767788	1,101127854
Variancia	125,9215455	41,02513223
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	3,069375739	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

76. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	EAE_A	EAE_E
Várható érték	2,910683171	-1,28043156
Variancia	6823,612764	5347,622441
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	1,276008701	
P(F<=f) egyszélű	4,51572E-18	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

77. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagának személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	EAE_B	EAE_D
Várható érték	2,262767788	1,101127854
Variancia	125,9215455	41,02513223
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	7907	
t érték	6,34258744	
P(T<=t) egyszélű	1,19178E-10	
t kritikus egyszélű	1,645046361	
P(T<=t) kétszélű	2,38356E-10	
t kritikus kétszélű	1,960264051	

78. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	EAE_A	EAE_E
Várható érték	2,910683171	-1,28043156
Variancia	6823,612764	5347,622441
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9808	
t érték	2,680069415	
P(T<=t) egyszélű	0,003686493	
t kritikus egyszélű	1,645009002	
P(T<=t) kétszélű	0,007372986	
t kritikus kétszélű	1,960205885	

79. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	EAE_D	EAE_B
Várható érték	1,17665774	0,983388543
Variancia	41,65614707	13,17822845
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	3,160982314	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

80. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	EAE_E	EAE_A
Várható érték	1,140996659	1,033090518
Variancia	123,4373995	53,59320418
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	2,303228578	
P(F<=f) egyszélű	2,1732E-185	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

81. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	EAE_D	EAE_B
Várható érték	1,17665774	0,983388543
Variancia	41,65614707	13,17822845
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	7838	
t érték	3,841280739	
P(T<=t) egyszélű	0,032809097	
t kritikus egyszélű	1,645048058	
P(T<=t) kétszélű	0,065618195	
t kritikus kétszélű	1,960266693	

82. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző év és követő év személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	EAE_E	EAE_A
Várható érték	1,140996659	1,033090518
Variancia	123,4373995	53,59320418
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	8612	
t érték	2,5721446	
P(T<=t) egyszélű	0,283619475	
t kritikus egyszélű	1,645030582	
P(T<=t) kétszélű	0,56723895	
t kritikus kétszélű	1,960239484	

83. táblázat Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak személyi jellegű ráfordítás arányos eredményére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

6. melléklet: A relatív illeszkedési hiba számításai

$\bar{y}$ meghatározása

HAÉ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	$\bar{y}$
A minta vállalkozásai	100,00%	112,06%	121,84%	120,17%	130,28%	124,80%	122,18%	130,96%	120,29%
Összes hazai KKV	100,00%	110,00%	113,30%	96,06%	102,01%	106,02%	102,48%	101,96%	103,98%
Összes EU KKV	100,00%	108,33%	109,17%	98,64%	103,24%	107,61%	109,28%	110,50%	105,85%

$\hat{y}$ értékének meghatározása

$\hat{y}$	1	2	3	4	5	6	7	8
A minta vállalkozásai	108,36%	111,77%	115,18%	118,59%	122,00%	125,41%	128,82%	132,23%
Összes hazai KKV	105,64%	105,17%	104,70%	104,23%	103,76%	103,29%	102,82%	102,35%
Összes EU KKV	102,59%	103,52%	104,45%	105,38%	106,31%	107,24%	108,17%	109,10%

$(y-\hat{y})^2$ meghatározás

$(y-\hat{y})^2$	1	2	3	4	5	6	7	8
A minta vállalkozásai	0,699%	0,001%	0,444%	0,025%	0,685%	0,004%	0,441%	0,016%
Összes hazai KKV	0,318%	0,233%	0,739%	0,667%	0,030%	0,074%	0,001%	0,002%
Összes EU KKV	0,067%	0,232%	0,222%	0,454%	0,094%	0,001%	0,012%	0,020%

S_e és V_{se} meghatározása

S_e	V_{se}
6,21%	5,16%
5,87%	5,64%
4,29%	4,05%

7. melléklet: A befektetett eszköz fedezettségének vizsgálatához kapcsolódó F-és t-próbák

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BEF_B	BEF_D
Várható érték	2,947295718	1,412058686
Variancia	308,8037263	114,7730198
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	2,690560263	
P(F<=f) egyszélű	4,11E-257	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

84. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BEF_A	BEF_E
Várható érték	2,57181569	1,237842628
Variancia	172,5651835	108,6023661
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	1,588963387	
P(F<=f) egyszélű	9,46231E-60	
F kritikus egyszélű	1,047744756	

85. táblázat Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagának befektetett eszköz arányos fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BEF_B	BEF_D
Várható érték	2,947295718	1,412058686
Variancia	308,8037263	114,7730198
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	8226	
t érték	5,262513261	
P(T<=t) egyszélű	7,28421E-08	
t kritikus egyszélű	1,645038886	
P(T<=t) kétszélű	1,45684E-07	
t kritikus kétszélű	1,960252413	

86. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba nem-egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BEF_A	BEF_E
Várható érték	2,57181569	1,237842628
Variancia	172,5651835	108,6023661
Megfigyelések	4977	4977
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9462	
t érték	5,612395684	
P(T<=t) egyszélű	1,02585E-08	
t kritikus egyszélű	1,645014684	
P(T<=t) kétszélű	2,05169E-08	
t kritikus kétszélű	1,960214732	

87. táblázat Kétmintás t-próba a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BEF_D	BEF_B
Várható érték	1,407597185	3,606936918
Variancia	107,786933	1927,387428
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,055923854	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

88. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre		
	BEF_E	BEF_A
Várható érték	1,201505972	2,494337868
Variancia	109,4720132	157,038147
Megfigyelések	4977	4977
df	4976	4976
F	0,697104591	
P(F<=f) egyszélű	0	
F kritikus egyszélű	0,954430929	

89. táblázat: Kétmintás F-próba a szórásnégyzetre a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BEF_D	BEF_B
Várható érték	1,407597185	3,606936918
Variancia	107,786933	1927,387428
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	1017,587181	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	-3,43934173	
P(T<=t) egyszélű	0,000292761	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	0,000585521	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

90. táblázat: Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évben és követő évben a befektetett eszközök fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél		
	BEF_E	BEF_A
Várható érték	1,201505972	2,494337868
Variancia	109,4720132	157,038147
Megfigyelések	4977	4977
Súlyozott variancia	133,2550801	
Feltételezett átlagos eltérés	0	
df	9952	
t érték	-	
P(T<=t) egyszélű	1,18637E-08	
t kritikus egyszélű	1,645006753	
P(T<=t) kétszélű	2,37274E-08	
t kritikus kétszélű	1,960202384	

91. táblázat: Kétmintás t-próba egyenlő szórásnégyzeteknél a projektet megelőző évek és követő évek átlagainak befektetett eszköz arányos fedezetére

(forrás: saját számítás és szerkesztés)

8. melléklet: A relatív illeszkedési hiba számításai

$\bar{y}$ meghatározása

HAÉ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	$\bar{y}$
Mikrovállalkozások	100,00%	113,76%	133,71%	132,02%	138,40%	138,63%	130,63%	143,91%	128,88%
Kisvállalkozások	100,00%	103,08%	108,27%	108,32%	123,85%	104,70%	109,89%	107,84%	108,24%
Közepes vállalkozások	100,00%	119,09%	112,70%	108,99%	120,60%	119,22%	118,78%	130,82%	116,27%
A minta vállalkozásai	100,00%	112,06%	121,84%	120,17%	130,28%	124,80%	122,18%	130,96%	120,29%

$\hat{y}$ értékének meghatározása

$\hat{y}$	1	2	3	4	5	6	7	8
Mikrovállalkozások	111,68%	116,59%	121,50%	126,41%	131,32%	136,23%	141,14%	146,05%
Kisvállalkozások	104,34%	105,46%	106,58%	107,70%	108,82%	109,94%	111,06%	112,18%
Közepes vállalkozások	106,05%	108,97%	111,89%	114,81%	117,73%	120,65%	123,57%	126,49%
A minta vállalkozásai	108,36%	111,77%	115,18%	118,59%	122,00%	125,41%	128,82%	132,23%

$(y - \hat{y})^2$ meghatározás

$(y - \hat{y})^2$	1	2	3	4	5	6	7	8
Mikrovállalkozások	1,36%	0,08%	1,49%	0,32%	0,50%	0,06%	1,10%	0,05%
Kisvállalkozások	0,19%	0,06%	0,03%	0,00%	2,26%	0,27%	0,01%	0,19%
Közepes vállalkozások	0,37%	1,02%	0,01%	0,34%	0,08%	0,02%	0,23%	0,19%
A minta vállalkozásai	0,70%	0,00%	0,44%	0,02%	0,68%	0,00%	0,44%	0,02%

S_e és V_{se} meghatározása

S_e	V_{se}
9,09%	7,05%
7,09%	6,55%
6,13%	5,27%
6,21%	5,16%

$\bar{y}$ meghatározása

HAÉ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	$\bar{y}$
Mikrovállalkozások	100,000%	124,213%	123,631%	131,081%	148,166%	125,328%	134,808%	133,202%	127,55%
Kisvállalkozások	100,000%	123,280%	115,551%	119,177%	132,075%	127,838%	130,729%	141,339%	123,75%
Közepes vállalkozások	100,000%	163,737%	167,987%	174,260%	193,949%	192,195%	201,306%	221,338%	176,85%
A minta vállalkozásai	100,000%	143,496%	143,643%	149,626%	167,026%	158,899%	166,671%	178,570%	150,99%

$\hat{y}$ értékének meghatározása

$\hat{y}$	1	2	3	4	5	6	7	8
Mikrovállalkozások	114,74%	118,40%	122,06%	125,72%	129,38%	133,04%	136,70%	140,36%
Kisvállalkozások	108,07%	112,55%	117,03%	121,51%	125,99%	130,47%	134,95%	139,43%
Közepes vállalkozások	129,79%	143,24%	156,69%	170,14%	183,59%	197,04%	210,49%	223,94%
A minta vállalkozásai	120,62%	129,30%	137,98%	146,66%	155,34%	164,02%	172,70%	181,38%

$(y - \hat{y})^2$ meghatározás

$(y - \hat{y})^2$	1	2	3	4	5	6	7	8
Mikrovállalkozások	2,17%	0,34%	0,02%	0,29%	3,53%	0,59%	0,04%	0,51%
Kisvállalkozások	0,65%	1,15%	0,02%	0,05%	0,37%	0,07%	0,18%	0,04%
Közepes vállalkozások	8,87%	4,20%	1,28%	0,17%	1,07%	0,23%	0,84%	0,07%
A minta vállalkozásai	4,25%	2,02%	0,32%	0,09%	1,37%	0,26%	0,36%	0,08%

S_e és V_{se} meghatározása

	S_e	V_{se}
Mikrovállalkozások	11,18%	8,76%
Kisvállalkozások	6,50%	5,25%
Közepes vállalkozások	16,70%	9,45%
A minta vállalkozásai	12,07%	8,00%

9. melléklet: Az elemzés alapjául szolgáló minta részletes adatai

Év		Dél-Alföld				Dél-Dunántúl			
		Bács-Kiskun	Békés	Csongrád	Régió összes	Baranya	Somogy	Tolna	Régió összes
2007	Mennyiség	51	23	34	108	24	21	20	65
	Átl. támogat.	5 573	4 213	4 625	4 985	3 743	5 610	4 106	4 458
	Átl. költség.	19 015	14 231	16 062	17 066	12 551	19 651	14 694	15 504
2008	Mennyiség	84	43	71	198	41	45	19	105
	Átl. támogat.	9 712	6 138	9 887	8 998	9 100	8 821	8 267	8 830
	Átl. költség.	26 422	16 025	26 942	24 351	23 928	22 545	27 115	23 912
2009	Mennyiség	256	161	336	753	231	132	85	448
	Átl. támogat.	17 013	18 211	18 689	18 017	16 905	17 114	15 248	16 652
	Átl. költség.	38 250	37 614	39 094	38 491	34 014	37 318	32 649	34 728
2010	Mennyiség	46	23	45	114	37	22	19	78
	Átl. támogat.	7 719	8 329	12 021	9 540	9 125	10 049	8 556	9 247
	Átl. költség.	20 521	19 318	29 545	23 841	22 585	25 415	25 371	24 062
Összesen	Mennyiség	437	250	486	1 173	333	220	143	696
	Átl. támogat.	13 296	13 937	15 802	14 471	14 131	13 613	11 873	13 503
	Átl. költség.	31 865	30 066	34 823	32 708	29 955	31 420	28 435	30 106

Év		Észak-Alföld				Észak-Magyarország			
		Hajdú-Bihar	Jász-Nagykun-Szolnok	Szabolcs-Szatmár-Bereg	Régió összes	Borsod-Abaúj-Zemplén	Heves	Nógrád	Régió összes
2007	Mennyiség	32	14	31	77	47	16	10	73
	Átl. támogat.	3 988	3 976	3 777	3 901	4 518	4 836	4 905	4 641
	Átl. költség.	13 699	13 253	13 158	13 400	15 137	16 122	17 438	15 668
2008	Mennyiség	44	40	72	156	84	32	21	137
	Átl. támogat.	8 301	8 714	9 413	8 921	9 843	8 967	12 080	9 981
	Átl. költség.	23 476	22 731	24 086	23 566	24 731	24 559	29 326	25 395
2009	Mennyiség	217	109	296	622	375	138	97	610
	Átl. támogat.	16 202	13 708	18 624	16 918	20 232	18 650	18 963	19 672
	Átl. költség.	34 919	31 833	35 039	34 435	39 420	38 576	36 837	38 818
2010	Mennyiség	29	15	52	96	40	13	15	68
	Átl. támogat.	5 806	7 581	10 184	8 455	11 294	9 487	12 132	11 133
	Átl. költség.	16 905	22 433	24 096	21 664	26 053	21 814	26 448	25 330
Összesen	Mennyiség	322	178	451	951	546	199	143	888
	Átl. támogat.	12 972	11 304	15 160	13 697	16 626	15 383	16 252	16 288
	Átl. költség.	29 624	27 534	30 524	29 660	34 090	33 422	33 288	33 811

Év		Közép-Dunántúl				Nyugat-Dunántúl			
		Fejér	Komárom-Esztergom	Veszprém	Régió összes	Győr-Moson-Sopron	Vas	Zala	Régió összes
2007	Mennyiség	25	24	27	76	35	23	19	77
	Átl. támogat.	4 045	4 309	3 846	4 058	4 559	5 024	5 010	4 809
	Átl. költség.	13 519	14 451	13 216	13 706	15 405	17 085	17 519	16 428
2008	Mennyiség	37	29	33	99	52	22	31	105
	Átl. támogat.	7 785	10 502	7 212	8 390	7 866	6 784	7 081	7 408
	Átl. költség.	26 417	34 169	23 711	27 786	25 720	23 004	25 463	25 075
2009	Mennyiség	158	114	149	421	190	90	109	389
	Átl. támogat.	17 799	16 710	13 603	16 019	14 328	13 598	15 492	14 485
	Átl. költség.	39 929	37 496	30 873	36 065	33 856	31 217	35 159	33 610
2010	Mennyiség	19	13	17	49	26	19	8	53
	Átl. támogat.	10 258	8 175	5 665	8 112	7 079	7 207	4 767	6 776
	Átl. költség.	32 019	27 098	18 630	26 068	23 602	22 126	15 890	21 909
Összesen	Mennyiség	239	180	226	645	303	154	167	624
	Átl. támogat.	14 210	13 440	10 907	12 838	11 469	10 555	12 224	11 446
	Átl. költség.	34 446	33 137	26 797	31 400	29 448	26 811	30 429	29 060

92. táblázat: Az elemzés alapjául szolgáló minta részletes adatai

(forrás: saját szerkesztés)