

A HAZAI KÖZÉPVÁLLALATI SZÉKTOR SZEREPE AZ IPAR TERÜLETI VERSENYKÉPESSÉGÉBEN

NKFIH szakmai zárójelentés 2015. szeptember – 2019. augusztus

A projekt fő adatai

Vezető kutató: Lux Gábor, PhD.

NKFIH-azonosító: NK 115577

Kutatást lebonyolító intézmény: MTA KRTK Regionális Kutatások Intézete

I. Résztvevők.

A projekt kutatási feladataiban részt vett Egyed Ildikó, Kovács Szilárd, Mezei Cecília, Pálné Kovács Ilona, Póla Péter, Páger Balázs, Horeczki Réka; PhD-hallgatóként Gajzágó Gergő és Nick Gábor.

II. A kutatás fő szakmai eredményei.

A kutatás a feldolgozóipar korábban keveset vizsgált részterületére, a hazai tulajdonú közép vállalatok növekedésben, tőkeakkumulációban és regionális fejlődésben betöltött szerepére összpontosított. A kutatás során a Németországban sikeres, növeklő nemzetközi érdeklődés által övezett Mittelstand-konceptió általánosított formája alapján vettük górcső alá kiválasztott európai országok, valamint hazánk közép vállalati szektorát. A szakirodalmi és policy-elemzésen kívül saját kvantitatív és kvalitatív feltáró munkát végeztünk területi statisztikai módszerek és vállalati profilkészítés / mélyinterjúk segítségével. A kutatás végső soron arra kereste a választ, hogy enyhíthetik-e a közép vállalatok a magyar ipar erős külső tőkefüggőségét, és ezt milyen módon érhetik el. A kutatást ennek megfelelően öt részterületre fókuszált.

1) Elméleti megalapozás és nemzetközi összehasonlító kutatások:

Megállapítható, hogy a 2008-2009-es válság után az ipari közép vállalatokat világszerte növekvő tudományos és szakpolitikai érdeklődés kíséri. A korábban elsősorban a KKV-szektor általános kontextusában vizsgált közép vállalatok önálló fejlődési vonásai kedvezően illeszkednek a globális ipari verseny feltételeihez, jó ellenálló képességet tanúsítottak a válság során és az azt követő években.

A kutatás során a német közép vállalatok, a „Mittelstand” koncepcióját használtuk további vizsgálataink alapjául. Ezekre a zömükben családi cégekre nincs általánosan elfogadott méretbeli vagy szektorális definíció; szélesebb és szűkebb lehatárolások is ismertek, miközben ez a vállalkozói réteg maga is folyamatos átalakulásban van. Közös ismervük azonban a definícióknak a feldolgozóipari orientáció, a minőségorientált üzleti stratégiák alkalmazása (nemzetközi rés piacokra irányuló, stabil ügyfélkapcsolatokon nyugvó, magas belső tőkefelhalmozási magatartás és erős stratégiai szemlélet), valamint ezek gazdasági-társadalmi vonatkozásai (magas bérszínvonalon, tartós szerződésekkel alkalmazott képzett munkaerő, folyamatos belső tanulás és innováció). Különleges jelentőséggel bír a Mittelstand-cégek erős lokális-regionális beágyazottsága (a területi tőke újratermelésében, az üzleti és tudáshálózatok fenntartásában játszott szerepük), valamint az erősen koncentrált, nagyvárosi terekben összpontosuló nagyiparnál egyenletesebb földrajzi eloszlásuk, amely kis- és közép városoknak, vidékies térségeknek is reális fejlődési lehetőséget kínál.

A Mittelstand-konceptió sajátosan német jelenség, az elmúlt években azonban a szakirodalomban egyre inkább beszélhetünk a Mittelstand *általánosított vállalkozói innovációs modelljéről*, amely a specifikus történelmi és társadalmi kontextuson túli tanulságokkal is szolgál más országok KKV-szektora számára. Az általános modell a korlátos erőforrások hatékony mobilizálásán, a minőségi termelési tényezők felhasználásán és folyamatos újratermelésén, a vállalkozások környezetében fellelhető társadalmi tőke hatékony kiaknázásán, valamint a térségi beágyazottságon alapul.

Kutatásunk során az általánosított koncepcióra támaszkodtunk, egyszerre használva azt összehasonlítási alapként és értékes tanulságokat kínáló fejlődési alternatívaként a magyar KKV-szektor számára. Természetesen a mi kutatásunk fő alanyai, a magyar középvállalkozások jobbra első vagy korai második generációs cégek, a német cégek által bejárt út korai fázisában járnak, és a középvállalati kategória alsó részén, részben a nagyobb kisvállalkozások között találhatók (ezért külön vizsgáltuk a középvállalattá válásra esélyes „potenciális” középvállalkozásokat). Nem teljes azonosságot, hanem hasonlóságokat és eltéréseket kerestünk.

2) Nemzetközi összehasonlító kutatások

A Mittelstand-modell működésének pontosabb feltárása érdekében összehasonlító tanulmányokat végeztünk német ipari térségekben (Bajorország, Szászország). Míg Bajorországban inkább a Mittelstand organikusan kifejlődött alapmodellje figyelhető meg, a keletnémet tartományok esetében a KKV-szektor „újra kellett építeni” – így ez az országrész értékes tanulságokkal szolgál a posztszocialista országok számára is. A nyugatnémet tartományokban a helyi és regionális gazdaság alapvető elemét képezik a Mittelstand vállalatok, továbbá közülük többen jelentős nagyvállalattá nőttek ki magukat. Ezzel szemben a keletnémet vállalatok közül mindössze néhány fért be országosan a legjobbak közé; e tartományok vállalati struktúrája nagyon elaprózott, hiányoznak vagy gyengék a vállalkozói hálózatok (beszállítói hálózatok, kooperációk). A keletnémet kis- és középvállalatok, bár a különböző támogatások révén és az elavult eszközállomány miatt a beruházások terén még valamelyest tartották a lépést a nyugatnémet cégekkel, azonban mind az innovációban és kutatás-fejlesztésben mind a termelékenységben elmaradnak a nyugati vállalatok mellett.

A német középvállalatok fejlődésében egyre inkább meghatározó az Ipar 4.0 (Industrie 4.0) megoldások elterjedése. Az információs és kommunikációs technológiák, valamint a gyártó- és logisztikai rendszerek gyorsuló integrációs folyamataiból eredő innovációk, paradigmaváltások gyökeresen átalakítják a vállalatok belső működését, üzleti modelljét. A lokális tér szereplőinek innovációs együttműködése az új versenyképesség kulcstényezője, és Németországban az I4.0 stratégiák a közpolitikai érdeklődés homlokterébe kerültek.

Nemzetközi összehasonlító kutatásaink másik iránya Franciaországra irányult, ahol az államközpontú, „technológiai Colbertista” nagyvállalati fejlesztési modell kifulladását követően fordult a figyelem a középvállalatok felé. A francia gazdaságpolitika formáinak többsége számára világossá vált, hogy a francia ipar támogatásra szorul, európai és globális pozícióinak visszaszerzéséhez állami iparpolitikára van szükség, ami lényegében a dezindusztrializáció évtizedei után egyfajta újraiparosítási politika törekvései látszanak. Ebben a folyamatban a fókusz az erős, dinamikus, jellemzően közepes méretű (főként hazai tulajdonú) cégekre helyeződött, amelyek régiójukban

beágyazottan működnek, s amelyek jelentős innovációs teljesítményre lehetnek képesek. Az új francia iparpolitika úgy helyezte középpontba ezeket a vállalatokat, hogy új méretkategóriát is alkotott, létrehozva az *Entreprise de Taille Intermédiaire* (köztes méretű vállalat) kategóriát (lényegében nagy méretű közép vállalatokról beszélhetünk, amelyek a klasszikus közepes méretű és az óriásvállalatok közötti – eddig hiányzó – láncszemek. E vállalatok erőssége az innovációs kapacitás és az exportorientáció, a legnagyobb kihívás az innováció erősítése, a minőségi munkaerő hiánya, a generációváltás menedzselése, a digitalizációra és a robotizációra való felkészülés.

A problémák és kihívások azonosítása után az állami iparpolitika komplex intézményi struktúrával segíti a fejlődést, míg lokális és regionális szinteken a kamarák elsősorban hatékony partnerség építéssel, klaszterek létrehozásával és menedzselésével, valamint célzott szaktanácsadással és információnyújtással segítik az ETI-k és a KKV-k fejlődését. Némi meglepetést okozott, hogy az e kategóriába tartozó francia cégek kihívásaikban – bár egészen más bázison – sokban hasonlítanak a magyarországi társaikéhoz. Ezek a munkaerőhiány (a különbség, hogy Franciaországban a kvalifikált munkaerő hiánya nagyobb probléma, mint a szakmunkáshiány, addig Magyarországon ez még fordítva van), az innovativitás erősítésének igénye, a robotizáció és digitalizáció kihívásai, valamint az a tény, hogy a központosító gazdaságpolitika hatására sérül a régiók szubszidiaritása, kevésbé képesek térség- és helyspecifikus szakpolitikák megfogalmazására. Jelentős intézményi különbség, hogy Franciaországban az erős kamarai rendszer aktívan tudja támogatni e vállalkozások közötti és a regionális KKV-kal való kapcsolatépítést, míg hazánkban a kamarai rendszer még nem tölt be hasonlóan erős szakmai szerepet.

3) A magyar közép vállalati szektor kvantitatív vizsgálata

Ebben a kutatási feladatban a magyar közép vállalatok területi statisztikai elemzését végeztük el az MTA KRTK Adatbank által rendelkezésünkre bocsátott, a 2000 és 2015 közötti évekre kiterjedő teljes vállalati adatbázis alapján. Az adatbázisban található mintegy 35 ezer feldolgozóipari vállalkozásból 1041 volt tekinthető definíció szerinti (50-249 alkalmazottal rendelkező), és további 936 potenciális (30-49 fős) potenciális közép vállalkozásnak. Ez utóbbi réteg a kvantitatív elemzések alapján erős hasonlóságot mutatott a tényleges közép vállalkozásokkal.

A magyar közép vállalati szegmensről megállapítható, hogy fejlődését jelentős belső gátak hátráltatják. A tényleges (50 főnél nagyobb) közép vállalatok és a potenciális közép vállalatokként azonosítható (30-49 fős) kisvállalkozások rétege és az általuk foglalkoztatottak száma 2000 óta lassú zsugorodó tendenciát mutat, és a válság éveit még jobban megrostálták körüket. Ezt részben ellensúlyozzák a 2014 óta eltelt évek növekedési tendenciái, de a hazai feldolgozóipar összességében továbbra is a külföldi működőtőke előretörése jellemzi, és egyre kevesebb olyan ágazat van, amelyekben a közép vállalatok domináns szerepet játszanak. Iparági szinten jelentős eltérések figyelhetők meg, hiszen egy részükben elenyésző, másokban kifejezetten kiemelkedő a közép vállalatok szerepe. A közép vállalatok súlya nagyobb a foglalkoztatás terén, mint a hatékonysági mutatók esetében, bár a kisvállalkozásokhoz képest jobb teljesítménnyel rendelkeznek. A hatékonysági mutatók alapján egyértelműen kimutatható, hogy a külföldi tulajdonú közép vállalkozások versenyképessége jelentősen meghaladja hazai

versenytársaikét. (Ez a hatékonysági rés ugyanakkor kisebb mértékben a mintaként szolgáló Németországban is jelen van.)

A középállamati szektor mind területileg, mind iparági bontásban meglehetősen heterogén. Megfigyelhető a szegmens iparági átrendeződése, amely a könnyűipar és az alacsony hozzáadott értékű elektronikai ipar visszaszorulásával, a gépipar előretörésével jár. A külföldi működőtőke által vezérelt nagyvállalatokkal ellentétben a középállamatiok regionális eloszlása népességarányos; a megerősödő cégek tehát német társaikhoz hasonlóan növekvő szerepet játszhatnak a kis- és középvárosok, vidékies térségek fejlődésében. Területi szempontok alapján jelentős ágazati eltérések rajzolódhatnak ki a foglalkoztatás és a termékenység tekintetében. Fellelhetők olyan régió-ágazat párok, melyek területi koncentrációjuk és feltárt komparatív előnyeik alapján versenyképesek lehetnek a nemzetközi piacokon is, három régió azonban semmiféle specializációs profillal nem rendelkezik. A lemaradók között található az ország déli (ipari) periferiájához tartozó Dél-Alföld és Dél-Dunántúl, de Nyugat-Dunántúl is, ahol a külföldi nagyvállalatok kiszorító hatásait feltételezhetjük a középállamatiok gyengesége mögött.

4) Empirikus kutatások hazai ipari térségekben

Kutatásunk strukturált vállalat- és szakértői interjúk segítségével több, eltérő adottságú ipari térségben vizsgáltuk a magyar középállamati szektor üzleti környezetét, növekedési stratégiáit, valamint e vállalatok térszervező szerepét. Négy, eltérő adottságú ipari térségben 100 iparvállalatról készítettünk vállalat- profilt, 30 vállalattal készítettünk mélyinterjút, amelyeket kereskedelmi és iparkamarákkal, fejlesztő szervezetekkel készített háttérbeszélgetések eredményeivel is kiegészítettünk.

A szakirodalom gyakori fókuszával ellentétben a hazai feldolgozóipari középállamatiok lassú növekedésű, döntően belső erőforrásokra alapozó cégek; fejlődésük nem hasonlít a „gazellacégek”re, és nem jellemző rájuk a tőkepiaci vagy banki finanszírozás sem. A német analógiákhoz hasonlóan növekedésüket a minőségi stratégiai erőforrások fokozatos megszerzése, illetve az egyszerűtől az összetett tevékenységek felé történő elmozdulás jellemzi. Üzleti stratégiáik konzervatívak; hazai mércével többnyire idősebb vállalatok, céljuk általában a több generációs családi vállalkozássá válás. Többségük az elmúlt évtizedben érkezett el a nemzetköziesedés küszöbére. Megkülönböztethetünk a hagyományos Mittelstand-cégek emlékeztető, erősödő exportorientációjú vállalatokat, amelyek nemzetközi rés piacokra fókuszálnak és részesülnek az export általi tanulás előnyeiből; és egy másik, inkább a belső piac ellátására törekvő, általános fogyasztási javakra szakosodó réteget, amelyek az olasz KKV-szektorral mutatnak párhuzamokat. A vizsgált vállalatok elmúlt években a rejtett protekcionizmus megerősödő jelenségével is szembesülnek nyugati felvevőpiacokon.

A középállamatiok területi beágyazottsága magas: többségük helyi iparági hagyományok folytatója és továbbfejlesztője (útfüggő fejlődés jellemzi őket), stabil szerepet játszanak a helyi vállalkozói ökoszisztémákban, gazdasági hálózatokban, és egy részük részt vesz a térségi fejlesztő együttműködésekben is. Környezetükre gyakorolt hatásuk azonban még elmarad a német Mittelstand vállalataitól, nem nevezhetők társadalmi tőke alapú vállalatoknak. Ellentmondásos a hazai és külföldi tőke közötti egyensúly is: a tőkehiányos térségekben a középállamatiok részleges helyettesítő szerepet játszanak, egy gyenge endogén növekedési pálya képviselőiként értelmezhetők, az erős

nagyvállalatokkal rendelkező térségekben azonban komplementer és kizorító/eltömítő hatásokra is találunk példákat.

A vállalkozások elsősorban belső eszközökkel, saját és pályázati források keverékével törekednek a termék- és folyamatinnováció erősítésére. Legfontosabb kihívásaikat jelenleg a szakképzett munkaerő hiánya jelenti, amely egyre inkább a vállalatok közötti verseny kritikus tényezőjévé válik, és gátat szabhat a kijelölt növekedési céloknak. A vállalatok egy része az Ipar 4.0 megoldások (automatizáció, rendszerintegráció) korai bevezetésével reagál a helyzetre. Bár a megkérdezett cégek többsége ismeri az Ipar 4.0 paradigmáját és lehetőségeit, és törekszik adaptálásukra, ez még inkább kivétel, mint szabály a magyar KKV-szektorban. A magyar tulajdonban lévő középvállalkozások nehezebb helyzetben vannak, mint a mintákat kívülről hozó külföldi tulajdonú cégek: maguknak kell a vonatkozó stratégiát felépíteniük, és olyan üzleti modellt kell találniuk, amely biztosítja számukra a megfelelő pozíciót versenytársaik között.

Meghatározó, a középvállalatokat érintő kihívás ma a generációváltás tömegesen jelentkező problémája is. A vállalkozók többsége a családon belüli hagyományozásra törekedik; ezek sikertelensége esetén fordul exit-stratégiák vagy a további professzionalizáció (menedzserek bevonása) felé. A középvállalatok jövőképei, fejlődési elképzelései alapján aránylag kevés építkezik tudatosan, leírt stratégia mentén; többségük képességeik fokozatos erősítése és a lehetőségeik kihasználása révén fejlődik, egy kisebb hányaduk pedig megnövekedett kisvállalkozásként éli tovább mindennapjait, „megdermed”.

Összességében megállapítható, hogy a hazai középvállalati szektor kedvezőtlenebb környezetben és rövidebb életpályák után, de mutat bizonyos hasonlóságokat a német Mittelstand-vállalatokkal, és a kisvállalkozások egy része is alkalmassá tehető, hogy belépjen a középvállalatok körébe. Ez a léptékváltás nehéz feladat, amely a középvállalati lépték alsú és felső határán is komoly kockázatokkal jár. A fejlődés másik dimenziója minőségi: a középvállalkozások növekvő számban törekednek a elmozdulni a magasabb hozzáadott értékű termelés és részben a saját termékek irányába, csökkenteni a beszállítói pozícióból adódó függőségük kockázatait.

5) A középvállalkozásokat támogató szakpolitikák

Kutatásunk eredményei alapján a középvállalatok fejlődését támogató intézményi környezet és eszközrendszer Magyarországon részben szegényes, de a vállalatok aktivitásától függően, részvételükkel generálódik is. A szükségesnél kevesebb forrás jut pl. innovációra, holott az innováció területén való elmaradás a hazai vállalkozások fejlődésének, a nagyobb hozzáadott érték előállításának egyik legnagyobb akadálya. Az alacsony innovációs teljesítmény mellett a képzettségi struktúra és színvonal is jelentős akadálya a fejlődésnek.

Az intézményi környezet lassan, térségenként eltérő mértékben, de fejlődik. Az intézmények, szervezetek körében kiemelkedő jelentősége van a köztestületi formában, de önkéntes tagsággal működő kereskedelmi és iparkamaráknak. Bár a az önkéntes tagok a regisztrált vállalkozások mindössze 5-6%-át teszik ki, a hazai tulajdonú középvállalati kör jelenléte és aktivitása is felülreprezentált a tagságon belül. Konkrét szolgáltatásai (információk áramoltatása, térségi gazdaság általános érdekeinek érvényesítése, szakképzési koordináció stb.) mellett a kamara legfontosabb szerepe a

kapcsolati tőke erősítésében és az együttműködések generálásában (hálózatok, klaszterek létrehozása) fogható meg, és növekvőben van az új szervezetváltási kihívásokra való felkészülés szerepe. Fontos lenne hogy regionális szinten sikeres versenyképességi szerződéseket lehessen kialakítani önkormányzatok, kamarák, innovációs szervezetek, egyetemek részvételével. A jó együttműködések alapja a kompetencia, az igények folyamatos figyelése és a következetes építkezés. Ezek a komplex kihívások az intézmények együttműködését, nagyfokú tudatosságot és tervezettséget igényelnek.

A részfeladat vizsgálta a hazai önkormányzatok helyi gazdaságfejlesztési szerepkörét és eszközrendszerét is. Látható, hogy a magyar önkormányzatok csak korlátozottan tudtak élni a helyi gazdaságfejlesztés kínálta lehetőségekkel; kapacitásaik és erőforrásaik sem teszi lehetővé, hogy ellássák az új kormányzási modellben nekik szánt gazdaságfejlesztő szerepkört. A közszolgáltatási kompetenciák jelentős részének elvesztése, a rendkívüli módon szűkölt pénzügyi és mérlegelési mozgástér még kevésbé teszi lehetővé a helyi erőforrásokra, partnerségi együttműködésre épülő, integrált szemléletű helyi gazdaságfejlesztési modell alkalmazását Magyarországon, bármennyire is megfogalmazott elvárás kormányzati szinten a helyi gazdaság versenyképességének növelése. Az interjúk tapasztalatai szerint az önkormányzatok nem mindig találták meg a megfelelő eszközöket fejlesztési feladataik számára, és a kis és középvállalkozások vezetői általában nem is építenek ki szoros kapcsolatot az önkormányzatokkal.

Erősen elválnak egymástól a vállalkozások igényei és az önkormányzatok, kormányzat által nyújtani kívánt vagy tudott feltételek. Sokszor a helyi fejlesztések egyáltalán nem abba az irányba haladnak, ami a helyi gazdaságot előremozdíthatná. A jó illeszkedéshez ismerni kellene a helyi szereplők, főként a helyi vállalkozások igényeit, illetve a helyi döntéshozónak megfelelő eszközrendszerrel kellene rendelkezniük a beavatkozáshoz. A hazai gyakorlat mindkét oldalról komoly hiányosságokat mutat. A sikeresen alkalmazott eszközök között felbukkannak az ipari parkok, logisztikai központok, tudásközpontok és inkubátorházak; ugyanakkor eszközönként eltérő, hogy a térségi (méretgazdaságos) vagy lokális (helyi kapcsolatokon, érdekeltségen, motiváltságon, stb. alapuló) megközelítés célravezető.

III. A kutatás outputjai.

A kutatás eredményeit 29 tudományos közleményben tettük, illetve tesszük közzé. Ezek közül:

- 1 gyűjteményes kötet (Dialog Campus Kiadó, 18 ív);
- 13 folyóiratcikk, ebből 3 idegen nyelven
- 14 könyvfejezet
- 1 PhD-disszertáció.

A kutatás során 35 tudományos előadást tartottunk, ebből 18-at nemzetközi tudományos konferenciákon.

Pécs, 2019. szeptember 27.

Lux Gábor, PhD
vezető kutató