

Innováció és pénzügyi-gazdálkodói kultúra

Az innovációs aktivitás egyes magyarázó tényezői a kkv-szektorban¹

Győri Ágnes – Czakó Ágnes

<https://doi.org/10.51624/SzocSzemle.2019.1.4>

Beérkezés: 2018. 04. 19.

Átdolgozott változat beérkezése: 2018. 08. 27.

Elfogadás: 2018. 12. 18.

Összefoglaló: A tanulmány a magyar kis- és közepes vállalkozások innovációs tevékenységét meghatározó tényezőket vizsgálja, a pénzügyi-gazdálkodói kultúra egyes elemeit helyezve középpontba. Miközben a kis- és közepes vállalkozások innovációs és kutatás-fejlesztési (K+F) tevékenységének megismerésére számos kutatás irányul, hiányoznak a kisvállalati újítás és a vállalkozói pénzügyi magatartás, attitűdök összefüggését elemző vizsgálatok. Tanulmányunkban a kkv-k különböző csoportjait vizsgáljuk a megvalósult és a rövid távon tervezett innovációs aktivitásuk alapján. Nemcsak az innovációkról kapunk képet, hanem vizsgálni tudjuk az azok elmaradása mögött meghúzódó tényezőket is. Bemutatjuk, befolyásolja-e az innovációról való döntést – az alapvető vállalati demográfiai és magatartási jellemzőkön túl – a vállalkozók pénzügyi tájékozottsága és viselkedése: a korszerű pénzügyi termékek és szolgáltatások igénybevétele, a különböző finanszírozási források elérhetősége, a gazdálkodás tervezése és a pénzügyi-gazdálkodási döntések megalapozottsága. Azt is bemutatjuk, hogyan hatnak a döntésekre a piaci-társadalmi versenykörnyezeti tényezők. Elemzésünkhöz a Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitika Intézet „Pénzügyi kultúra Magyarországon” című projektjének keretén belül készített országosan reprezentatív felmérés adatait használtuk. Multinomiális logisztikus regressziós elemzési eredményeink arra hívják fel a figyelmet, hogy a pénzügyi kultúra új elemeinek ismerete és kreatív használata a vállalkozók körében a kisvállalati piaci versenyképesség fontos indikátora. Arra is rávilágítunk, hogy az innovációtól való elfordulás háttérben a belső tartalékképzés hiánya, továbbá a vállalati pénzügyi, gazdálkodási döntések nem megfelelő megalapozottsága áll.

Kulcsszavak: kis- és közepes vállalkozások, innováció, vállalkozói pénzügyi kultúra

Bevezetés

A kis- és közepes vállalkozások (továbbiakban: kkv-k) szerepét a szakirodalom a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás szempontjából igen fontosnak ítéli (Acs–Audretsch 1990; Kotey–Meredith 1997; Kállay–Imreh 2004). Különösen a kreatív, informatikaitudás-intenzív termékek fejlesztése és értékesítése területén mutatkozott meg a kkv-k versenyelőnye a nagyvállalatokhoz képest (OECD 1997). Az

¹ A kutatásra a Budapesti Corvinus Egyetem és a Magyar Nemzeti Bank közötti Együttműködési Megállapodás keretében került sor (a projekt szakmai vezetője Dr. Szántó Zoltán, témavezetője Dr. Czakó Ágnes).

Európai Unió támogatáspolitikáján belül fokozott hangsúllyal jelent meg a kkv-k támogatása, a K+F tevékenységek, illetve az innovációalapú együttműködések ösztönzése. Már 2000-ben, a Lisszaboni Programban kiemelt célként fogalmazták meg az EU-ban a gazdaság versenyképességének *tudásalapú* fejlesztését (Halmai 2007), és ez a cél a jelenlegi Európa 2020-as stratégiában is prioritásként szerepel (Európai Bizottság 2010). A kutatás-fejlesztési és innovációs tevékenységek ösztönzésére előirányzott célokat azonban nem sikerült megvalósítani, különösen a kelet-középeurópai országok vállalkozásai körében (Hashi–Stojčić 2013).

Az elmúlt évtizedekben a vállalatok innovációs készsége és az innováció gazdasági növekedésben betöltött szerepének vizsgálata áll a kutatások fókuszában. Az elemzések elsősorban a multinacionális vállalatok kutatás-fejlesztési és innovációs (K+F) tevékenységére irányulnak, viszonylag kevés ismerettel rendelkezünk viszont a *kis- és középvállalati szektor* – különösen a *kevésbé fejlett gazdaságok* kisvállalkozásai – újító magatartásáról (Aralica et al. 2008; Radas–Božić 2009). Ennek az a magyarázata, hogy a multinacionális és nagyvállalatok K+F tevékenysége a kimunkált mutatók szerint jól mérhető, a kkv-k körében azonban ezek nem jól használhatók. A kkv-kat érintő innovációtámogató gazdaságpolitikai döntések megalapozásához fontos megismerni, hogy milyen tényezők segítik vagy akadályozzák a kisvállalkozások újító magatartását, és hogy milyen formában juthat szerephez a kisvállalati innovációkat ösztönző gazdaságpolitikai stratégia. Jelen tanulmány a magyarországi kkv-k innovativitását befolyásoló körülményekre fókuszál egy magyarázó modell megalkotásával, mely a vállalkozói pénzügyi kultúra és a piaci versenykörnyezet egyes eddig nem vizsgált jellemzőit is figyelembe veszi.

Elméleti keretek az innováció értelmezéséhez

Makroszintű ökonomiai megközelítés szerint a piaci verseny és a gazdasági növekedés feltétele az innovatív vállalkozói magatartás, amely a piaci működés intézményi körülményeitől függ. Kornai (2010) érvelése szerint a kapitalista rendszer a vállalkozói szabadság révén kedvezőbb feltételeket biztosít az innovációk megvalósításához, mint a szocialista rendszer: vállalkozói ötletek, termék- és szolgáltatásinnovációk sorát mutatja be Schumpeter (1939) klasszifikációja szerint. Kornai kiemeli, hogy az általános iskolázottság (oktatás színvonala, jó szakemberképzés, gazdasági ismeretek, tudás elterjedtsége), a gazdálkodási skillék és tudás hétköznapi használata stb. meghatározza a társadalom *innovációra való hajlamát*.

A *gazdaságsszociológia* fogalmi rendszerében ez így szól: a vállalkozói innovativitás függ a gazdaság *társadalmi beágyazottságától*. Ez azt jelenti, hogy a piaci aktorok a verseny és az újítási kényszer okozta *bizonytalanságot* a múltbéli kapcsolatuk, jövőre vonatkozó elvárásaik szerint igyekeznek mérsékelni (*relációs* beágyazottság). Képesek továbbá – a bizonytalanságot és az opportunizmust elkerülendő – szankcionálni a nem megbízható gazdasági szereplőket (*strukturális és hálózati* beágyazottság).

Együttműködésük kiszámíthatósága kölcsönösen elfogadott szokásokon, normákon és formális törvényeken alapul (*intézményes* beágyazottság). A piaci koordináció tehát a mindenkori társadalmi viszonyok szabályrendszere szerint formálódik – legyen az kapitalizmus, szocializmus, fejlett vagy kevésbé fejlett piacgazdaság (Kuczsi 2011). Az innováció nem feltétlenül újdonságok egyéni vagy kollektív feltalálása, hanem már ismert eljárások, technikák, módszerek és tudások új kombinációjának alkalmazása. Létrejöttét a társadalmi körülmények akadályozhatják is és elő is mozdíthatják.

A tudományos kutatások műszaki hasznosításával kapcsolatos gazdasági elemzések az 1950-es években jelentek meg: a két világrendszer versengése nyilvánvalóvá tette, hogy a műszaki, technológiai fejlődés („tudományos technikai forradalom”, Marx kifejezésével a tudomány „közvetlen termelőerővé válása”) a tudományos tudás intézményes „termelése” (piaci) előnyt jelent. A kutatási-fejlesztési kiadások (K+F-költségek) elemzésével a tudás-előállítás nemzetgazdasági hatékonyságát lehet(ett) prezentálni. A szocialista Magyarországon szovjet mintára központosított tudományszervezési rendszer működött (Magyar Tudományos Akadémia Tudományszervezési csoportja, Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság, a műszaki, természettudományi, agrár-felsőoktatás kutatóhelyei, különféle szakmai ipari-műszaki és természettudományos kutatóintézetek). Ezek racionális szervezését – a kutatás ún. *veszteségforrásait* – kidolgozott algoritmusok szerint volt javasolt megragadni, mint azt az MTA könyvtárának az 1960-tól megjelenő kiadványaiban olvashatjuk (Grolmusz 1961). *Tudományszociológiai* érdekesség, hogy a Veszprémi Vegyipari Egyetem mérnökhallgatói viszont (!) már a hatvanas években tanulták *Az ipari kutatás tervezése és szervezése* című jegyzetből (Szalai 1964), hogy a tudományos ismeretek *nem* az alapkutatásokból, hanem *problémamegoldásból* származnak („*nem a termodinamikának köszönhetjük a gőzgépet, hanem a gőzgépnek a termodinamikát*” – i. m. 9–10). Az alap-, az alkalmazott és fejlesztési kutatások összefüggésének progresszív *nem-lineáris* szemlélete jellemezte az akkori tudományszociológiai MTA-műhelyben készült K+F kutatásokat (Farkas 1974, 2002, 2003).

Napjaink innovációkutatásában szintén ez a szemlélet dominál, akár az innováció *evolúciós közgazdaságtani* megközelítéséről, akár a *tudásalapú társadalomról* vagy az *innovációmenedzsmentről* van szó. Az innováció a *tudás/információ elsajátításán*, átadásán, alkalmazásán alapul. A gazdaságban a felhalmozott tudás egyenlőtlen és bizonytalan elosztásával kell számolni vállalati, gazdasági-ágazati, regionális szinten és a szervezetek közötti hálózatok szintjén. Az ebből származó kockázatokat – Havas (2014) szerint – az intézményi ökonómia, az *innováció evolúciós közgazdaságtana* inkább képes megragadni és értelmezni, mint a *neoklasszikus* megközelítés.

Az *innovációmenedzselés* irodalma értelmezési modellek, paradigmák igen széles skáláját vonultatja fel ahhoz, hogy az egyes gazdasági szereplők (kis- és nagyvállalkozások, gazdaság-politikai szervezetek, egyetemek, regionális aktorok) átlássák, értékeljék saját újítóképességüket, és az innováció körülményeit kedvezően alakít-

sák. Sémák, metaforikus modellek, folyamatábrák sokasága illusztrálja az innováció jelenségének összetettségét az „ötlettől a megvalósulásig” (Szakály 2013). Az egyik ilyen pragmatikus modell a *Triple Helix modell*, mely három szervezettípus, a tudást termelő és terjesztő *egyetem*, a stratégiai alap- és alkalmazott kutatást végző *kormányzati kutató szervezet* és az innovatív *vállalkozás* összefonódó együttműködését paraméterezi. Mivel ebbe a szinergikus tudásteremtő spirálba a *civil szféra* és a *természeti környezet* is beletartozik – a fejlesztések *fenntarthatósági igénye* révén –, a 2010-es évek óta Quadruple és Quintuple Helix modellek is megjelentek (Carayannis et al. 2012). Ezek a szervezeti összefonódások a tudásalapú gazdaság hálózati kapcsolatai.

Az USA-béli Stanford Egyetem és más oktatási és kutatóintézetek körül a Szilícium-völgyben letelepedett high-tech cégek sokasága példa arra, hogy a technológiai innováció hogyan koncentrálódik és tesz gazdaggá egy régiót. Az *innovációk* sikerességének *hálózati alapú magyarázatát* ez az innovatív konglomerátum kétségkívül kitűnően illusztrálja. Az adat- és információalapú technológiát használó második és harmadik generációs innovációkat fejlesztő céghálók sűrűsödtek ebben a régióban. Az innováció hálózati megközelítésének részletgazdag bemutatása (Csizmadia 2004) szinte kézikönyvként használható az innovációpolitikában és -menedzselésben. Az *innovációs rendszer* e nézőpontból sem nem kínálati alapú, lineáris orientációjú működés, sem nem keresletalapú rendszerorientált, hanem a rendszer maga a teljes hálózat, mely morfológiai mutatókkal, interakciókkal jellemezhető. A hálózat fejlődik, változik – szinte él –, az interaktív tanulás és kooperációk révén *megújuló tudásokat generál*, és túlél (vagy e képességek, készségek híján elpusztul) (Csizmadia 2004: 30).

Tanulmányunk a kkv-k, azaz kifejezetten a kicsi szervezetek innovációs aktivitására irányul, melyek a hétköznapi működés megújítása révén alkalmazkodnak a szervezeti, piaci, politikai-gazdasági környezethez. A *strukturális kontingenciaelmélet* (Pfeffer 1982) szerint a *kontingenciátényezők* (a szervezeti stratégia, méret, feladatok bizonytalansági szintje és a technológia) és a *szervezeti struktúra* egy vagy több aspektusa között megfelelés vagy meg nem felelés állhat fenn. Például az alacsonyabb bizonytalanságú rutinfeladatokat centralizált hierarchián belül lehet a leghatékonyabban elvégezni, mert a centralizált szerkezet egyszerű, gyors, és magas fokú koordinációt tesz lehetővé viszonylag kis költségráfordítással. Ha a feladatbizonytalanság növekszik – például az innováció vagy más környezeti változás következtében –, akkor kommunikatív és az alacsonyabb szintek részvételét bevonó struktúra vagy a kisebb szervezet a hatékonyabb. Empirikus tapasztalat szerint a *megfelelés pozitívan*, a *nem megfelelés* pedig *negatívan* befolyásolja a szervezeti (piaci) teljesítményt. A szervezet tehát igyekszik megteremteni, illetve visszaállítani a megfelelést a működése (endogén folyamatok) és az adott környezeti feltételek (exogén tényezők) között (*Structural Adaptation to Regain FIT* elmélet, ld. Donaldson 1987). Empirikus elemzésünkben a kkv-k innovációval kapcsolatos beállítódásait magyarázó *endogén és exogén tényezők hatását* kívánjuk azonosítani.

A szervezeti alkalmazkodást – esetünkben a kkv-k szervezeti *megújulási képességét* – más dimenziók szerint világítja meg az *ökológiai szemlélet*, ezen belül a *demográfiai elmélet* (Baum 1999). A *szervezeti tehetetlenség elve* (inerciatétel) szerint ugyanis a szervezetek életciklusuk alatt *nehezen változtatják* szerkezetüket. A *szervezeti újítások* egyébként a szervezetek és populációk életének kezdeti szakaszában jelennek meg. A mi kutatásunk a kkv-k életkorának és újító attitűdjének összefüggését is vizsgálja. A demográfiai jellemzők szerint a „fiatal, kamasz és idős”, illetve a nagy és a kicsi szervezetek más-más okokból esendők. A fiatalság (tapasztalatlan-ság) magasabb bukási, megszűnési rátát valószínűsít: a fiatal szervezetek – melyek általában egyúttal kisméretűek – sebezhetőbbek, gyengébbek, mert új szabályokat kell kialakítaniuk, rutinná változtatniuk, és társadalmi aktorként alkalmazkodniuk kell másokhoz, továbbá erőforrásaik korlátozottak. Ezeket a feltételezéseket saját kutatásunkra vonatkoztatva azt gondoljuk, hogy a kicsi és fiatal kkv-k innovációs aktivitása mérsékeltebb, mint a nagyobb és idősebb kkv-ké. A *kiválasztódási nyomás* azoknak a szervezeteknek kedvez, amelyek képesek bizonyítani *megbízhatóságukat* és *felelősségüket*. Ezek a tulajdonságok szükségesek a szervezetek fennmaradásához (a szervezetek korának növekedéséhez). Az idősebb szervezetek kevésbé szűnnek meg, mint a fiatalok. Az egykorú szervezetekre kontrollált mérések megerősítik: *a szervezeti életkor növekedésével nem csökken a bukási ráta, a méretnövekedéssel viszont igen*. A változásra szinte képtelen, nagy tehetetlenségű (és nagyméretű) szervezetek előnyt élveznek a kiválasztódás során. Vagyis azt vizsgáljuk, vajon a nagyobb kkv-k újító aktivitása kevésbé visszafogott-e, mint az idősebb kkv-ké.

A kkv-k innovatív magatartását magyarázó kvantitatív kutatási eredmények

Kutatásunk elemzési dimenzióinak kijelölése végett összegyűjtöttük azokat a kvantitatív kutatásokat, melyek kifejezetten a kkv-k újító tevékenységére vonatkoznak és az innovatív magatartás magyarázatait keresik. Figyelemmel voltunk arra, hogy inkább a kevésbé fejlett gazdaságok kisszervezeti innovációit vizsgáló elemzésekre összpontosítsunk, mert adatállományunk elemzési eredményeit ezekkel értelmes összevetni.

Általában a vállalati innovativitás témakörével foglalkozó kvantitatív kutatások főáramába azok a tanulmányok tartoznak, melyek az innováció *vállalati teljesítményre* – s tágabban az ország gazdasági növekedésére – gyakorolt hatását vizsgálják (Abrahám et al. 2015; Bessler–Bittelmeyer 2008; Goto–Suzuki 1989; Griffith et al. 2006; Hashi–Stojčić 2013; Kemp et al. 2003; Lichtenberg–Siegel 1991; Mairesse–Mohnen 2010; Raymond et al. 2013; Wakelin 1998). E kutatások szerint – akár a fejlettebb, akár a kevésbé fejlett piacgazdaságok nagy- és/vagy kisvállalkozásai voltak a vizsgálat fókuszában – az innováció termelékenységre gyakorolt *hatása jelentős és pozitív*. Az innováció nemcsak a vállalat teljesítményét növeli, hanem a

foglalkoztatásra, a kereskedelemre és a versenyképességre is döntő befolyása van (Löf-Heshmati 2006; Crepon et al. 1998). A szakirodalom az innovációs tevékenység meghatározó tényezőit belső (*endogén*) és külső (*exogén*) tényezők csoportjára bontja (Keizer et al. 2002). Az endogén tényezők a kkv-k demográfiai, magatartási és stratégiai jellemzőire vonatkoznak, míg az exogén tényezők a kkv-k környezetéből kihasználható lehetőségekre utalnak. Mi *endogén* tényezőknek tekintjük a kkv *életkorát, méretét* és a szervezetben dolgozók szakmai tudását, képességeit indikáló *képzettséget* és menedzseri *tapasztalatokat*. Ez utóbbiak az innovativitást meghatározó, a szervezetben *felhalmozott tudások*,² a *formális/explicit* és a *tacit tudás* létét jelzik. Az *exogén* tényezők közé soroljuk – némileg önkényesen, hiszen a szervezet belső folyamataitól is függ – a kkv *nemzetközi piaci jelenlétét* kifejező mutatót, a *pénzügyi források* bevonását és a *társadalmi-gazdasági* környezet elemeit. Az alábbiakban a vállalati megújulást befolyásoló tényezőket tekintjük át a *vizsgálatunk szempontjából releváns*, a kkv-k körében készült kvantitatív eredményekre fókuszálva.

Az innovációra ható endogén faktorok

Tudás és innováció

Az innovatív tevékenység egyik legmeghatározóbb endogén faktora a *formális tudás*, amelyet a kutatásban a *vállalkozástulajdonosok* (ill. menedzserek) és az *alkalmazottak képzettsége* indikál (Hoffman et al. 1998; Leiponen 2005; Kickul–Gundry 2002; Mohnen–Roëller 2005). Az innováció létrejöttében a *tudás és a magas szintű képzettség* szerepét mind a fejlett, mind a kevésbé fejlett gazdaságokról szóló kutatási eredmények is alátámasztják. Ayyagari és munkatársai (2011) fejlődő piacgazdaságok³ vállalkozóinak és alkalmazottainak iskolai végzettségét vizsgálva megállapították, hogy mind a tulajdonosok/felső vezetők, mind az alkalmazottak magasabb iskolai végzettsége – függetlenül a cég méretétől – egyértelműen magasabb innovációs aktivitást valószínűsít. Castaldi (2009) nemzetközi adatok elemzése⁴ során gazdasági szektorok – szolgáltatás és ipar – teljesítményét hasonlította össze, és nagyobb mértékű termelékenységnövekedést talált a tudásintenzív ipari termelők körében. Vagyis az innovációra való képesség elsősorban nem a szektortól, hanem a termelés

2 A formális versus tacit tudásról: (1) A szervezeti, szakmai vagy más kisközösségekben a szocializáció során kialakul a nem univerzális kódokkal leírt, nem formális, nem explicit tudás, azaz a tacit (hallgatólagos) tudás, amit az érintettek során cselekvők megfigyelnek, létrejön a közösségben a nem formalizált tudás átadási szabálya is. A tacit tudás birtokában levő személy viselkedésének megfigyelésén alapul az új tudás elsajátítása. (2) Az externalizáció olyan folyamat, melyben a tacit tudás explicit, formalizált tudássá válik. A tudás összefoglalása és alkalmazási lehetőségeinek megfogalmazása hozzáférhető, a felhalmozott tapasztalatot procedúrákban és szabályokban rögzítik. (A tudásmenedzsment az explicit tudásfajták kombinációinak rendszerező összegzésével foglalkozik.) (3) Az internalizáció az explicit tudás tacit tudássá formálása. A formalizált tudás elsajátításának során születő képzésintenzív tudás. A tanulás során az explicit tudásból tacit tudás formálódik, mely személyes know-how lesz, a tanult ismeretek, tudás és tapasztalatok alkalmazási képessége (Child 2017: 371).

3 A kutatók a Word Bank Investment Climate Survey (ICS) felmérésének adatbázisát elemezték, amely 47 fejlődő ország – köztük Magyarország – több mint 90 000 vállalkozásának adatait tartalmazza. A felmérés nagyon részletes információkat tartalmaz a vállalatok által végzett innovatív tevékenységekről; nemcsak a más kutatásokban alkalmazott új vagy továbbfejlesztett termékek, illetve eljárások bevezetésével méri a cégek innovációs aktivitását, hanem olyan újító tevékenységeket is vizsgál, melyek elősegítik a tudásátadást (pl. új licenyszerződés aláírása, külföldi partnerekkel közös vállalkozás létrehozása) vagy a vállalat dinamizmusát tükrözik (pl. új üzem nyitása, meglévő üzem/üzlet bezárása, termékvonalon megszüntetése). Az országos felmérések 2002–2004 között készültek (Ayyagari et al. 2011).

4 A kutatás alapjául szolgáló elemzésben (EU KLEMS) az USA és Japán mellett 14 európai ország 1979–2004 közötti adatai szerepelnek (Castaldi 2009).

során *hozzáadott tudástól függ* (Castaldi 2009). Ez az eredmény árnyalja Audretsch (1995) korábbi megállapítását, miszerint a legtöbb újítás a csúcstechnológiájú iparágakban születik. Más vizsgálatok azt hangsúlyozzák, hogy a kisvállalati innovációk elmaradását a vállalkozók információ- és ismerethiánya, a menedzseri tudás és vezetői kompetenciák (explicit és tacit tudás) hiányosságai magyarázzák (Hadjimanolis 1999; Najda-Janoszka–Kopera 2014; Lesáková 2014). Salavou és Lioukas (2003) görög kkv-k körében végzett vizsgálata azt igazolta, hogy a vállalkozások alacsony *termékinnovációjának* hátterében elsősorban a felső vezetés nem megfelelő – kreatív gondolkodást nem támogató – vezetési stratégiája áll, és az, hogy nem tekintik versenyelőnynek az innovációt.

Itt jegyezzük meg, hogy az EU különféle adatfelvételei alapján a *szervezeti* innovációt vizsgáló elemzés szerint az *intellektuális tőke* három komponense, a *humán tőke*, a *strukturális tőke*, mely a szervezetikultúra-elemeket tartalmazza, továbbá a *relációs* (külső kapcsolatokból származó) *tőke* határozza meg a szervezetek *abszorpciós kapacitását*, ezáltal az innovációs és tanulási képességüket is. E két utóbbi egyelőre kevésbé vizsgált tőkefajta, pedig a kisebb költségigény miatt a hazai kkv-knak érdemes lenne kiaknázniuk az ebben rejlő innovációs potenciált (Csizmadia 2015: 10).

Ugyancsak elmaradást jeleznek az EWC-kutatások⁵ hullámaiban (2000–2010 között) a munkahelyek *kognitív jellemzőit* (önértékelés, feladatrotáció és újdonságok tanulása a munkahelyen) illusztráló adatok. A posztoszocialista országok mind az EU-átlaghoz, mind az északi országokhoz mérten le vannak maradva⁶ (Makó–Illésy–Csizmadia 2013).

Vállalkozásméret és innováció

Az innovációt befolyásoló másik tényező a *vállalati méret*. A szervezeti demográfiai tulajdonságok közül a *vállalati méret* az a változó, mely *ökológiai nézőpontból a szervezet innovációs „megbízhatóságát” helyezi előtérbe* azzal, hogy a vállalati méretkategóriák és a vállalkozói újítások mértéke között lineáris pozitív összefüggést feltételez. Negyven év (1960–2000) alatt publikált több mint ötven kvantitatív innovációs kutatás metaelemzéséből⁷ látjuk, hogy a vállalati méretet a kutatások leggyakrabban az alkalmazottak számával, a vállalat forgalmával vagy a piaci részesedéssel mérik. E méretváltozók vállalati innovációra kimutatott hatása statisztikailag változatos értékeket mutat. A vállalati méret-növekedéssel összességében ugyan nő az újítási hajlam, ám az összefüggés nem erős. A nagyobb vállalatok előnye az, hogy nagyobb humánerő- és gazdasági kapacitást mozgósítva több innováció bevezetésére képesek, sőt az innováció esetleges sikertelenségét is könnyebben kiheverhetik, mint a

5 European Working Conditions Survey (EWCS).

6 Például: Az északi országok klaszterében 5-ből legalább 4 munkavállaló tanul új dolgokat a munkahelyén, autonómiát élvez munkája minőségében értékelésében, minden második különböző készségeket igénylő feladatokban vesz részt. A posztoszocialista országok az országcsoportok másik szélő pólusán vannak, ahol a munkahelyek minden kognitív dimenziója alacsonyabb az EU-27 átlagánál.

7 A vizsgálati egység egy-egy korábbi felmérés, mely a vállalati méret és az újító tevékenység közötti összefüggést vizsgálta (Camison-Zornoza et al. 2004).

kisebb vállalkozások. A kisebbek előnye viszont a jobb alkalmazkodóképesség, ami teret ad az innovativitásnak (Camisón-Zornoza et al. 2004).

A *volt szocialista országokat* tekintve észrt (Masso–Vahter 2007), cseh (Abrahám et al. 2015), román (Predişcan–Roiban 2014) kisvállalati innovációkutatások *innovatívabbnak* találták a kkv-szektor *nagyobb méretű* vállalkozásait. Ezzel szemben Aralica és munkatársai (2008) a horvát vállalatok innovációs aktivitása és a cégméret között fordított U alakú kapcsolatot találtak: a *termékinnovációk* bevezetésének valószínűsége az alkalmazottak száma szerinti vállalatmérettel együtt növekszik, de a legnagyobb vállalati méretkategóriában csökken,⁸ vagyis a kisebb kkv-k innovatívabbak, mint a nagyok. Egy orosz vállalati minta eredményei alapján Roud (2007) arról számolt be, hogy a vállalat méretének növekedése negatívan befolyásolja az innovációs teljesítményt, amit a szakképzett munkaerő hiányával és a szovjet korszakból örökölt vállalatok túlságosan nagy méretével magyaráz. A fentiek alapján a méret és az innovativitás között pozitív a kapcsolat, de a legnagyobb méretkategóriákban kisebb az innovációs hajlam.

Szervezeti életkor és innováció

A kkv életkora és innovációs aktivitása között *pozitív összefüggést* mutattak ki Avermate és munkatársai (2003) a belga, *Laforet* (2013) pedig a brit kkv-k körében: *minél öregebb* a vállalkozás, *annál sikeresebb* a termék és/vagy szervezeti innovációk megvalósításában. A belga felmérés arra is rámutatott, hogy a fiatalabb vállalkozások körében olyan innovációk a gyakoribbak, melyek értékesítéséből nagyobb arányú nettó árbevétel származik (innovációs teljesítmény), az idősebb cégeknek viszont több olyan újítása lett, melyek nettó árbevételen belüli részaránya kisebb (Avermate et al. 2003). A World Bank Investment Climate Survey (ICS) vizsgálat 47 fejlődő ország vállalkozásainak adatai szerint az idősebb cégek nagyobb valószínűséggel szüntetnek meg termékeket és zárnak be üzemeiket (azaz „újító” tevékenységük „kreatív rombolás”), a fiatalabb vállalkozások viszont pont ennek ellenkezőjét teszik (Ayyagari et al. 2011).

Az innovációra ható exogén faktorok

A nemzetközi piaci jelenlét hatása

Az erős piaci verseny és a vállalkozások alkalmazkodóképessége – mind a kontingencia-, mind a szervezeti ökológiai elmélet nézőpontjából – elválaszthatatlan a megújulási képességtől. A versenyképes gazdaságok nemzetközileg erősen beágyazott cégei – például az USA-ban a legalább 25%-os exporthányadú ipari termelő vállalatok – a *nemzetközi orientáció, a technológiai kompetencia és minőségi szolgáltatásra törekvés* faktorok szerint szinte azonnal képesek nemzetközi piacokra lépni és ott

8 A 10 fős vagy annál kevesebb alkalmazottal rendelkező mikrovállalkozásokhoz viszonyítva egyre nagyobb valószínűséggel vezetnek be újítást mind a 11–50 fős, mind az 51–250 fős cégek, azonban a 250 fős és annál nagyobb méretű vállalatok esetében jelentősen visszaesik az innovációk valószínűsége (Aralica et al. 2008).

sikerrel megállni a helyüket (Knight–Cavusgil 2004). A kisvállalati versenyképesség vizsgálatában az egyik modell, az ún. *innovációs modell* a kkv-k nemzetköziesedését, a nemzetközi piacon való megjelenés folyamatát lépésekre, szakaszokra bontva szemlélteti, és minden egyes szakaszt egyfajta újítás bevezetéseként értelmez (Antalóczy–Sass 2011).

Az export, a *nemzetközi piacon való jelenlét* a külpiacokon való élesebb versenyen keresztül ösztönzőleg hat a vállalati innovációs tevékenységre (Löf–Heshmati 2006; Kemp et al. 2003; Nguyen et al. 2007). Az innovativitás és a külpiaci jelenlét, illetve annak intenzitása (a vállalat nemcsak exportál, hanem több külpiacra is jelen van) közötti pozitív kapcsolatot nemcsak a fejlett gazdaságok empirikus tapasztalatai, hanem a kevésbé fejlett országokban készült kutatások is megerősítik (Ayyagari et al. 2011; Halpern–Muraközy 2010; Hashi–Stojcic 2013; Masso–Vahter 2007; Radas–Božić 2009).

A fejlődő piacgazdaságok kkv-i körében látszó összefüggés: ha nő a versenytársak száma és az exportból származó árbevétel, akkor nő az új technológiák bevezetésének – vagy új üzem nyitása, vagy új partnermegállapodás – valószínűsége (Ayyagari et al. 2011). A horvátországi kkv-k innovációs tevékenységének vizsgálata szerint az exporttevékenység ugyan jelentősen növeli a kisvállalati innovációt, de a gyökeresen új, *radikális innováció*okra nincs hatása. A külpiaci jelenlét csak az alacsonyabb újdonságfokú (*inkrementális*) innovációt – a fokozatos termék- és eljárásinnovációt – ösztönzi (Radas–Božić 2009). Ennek magyarázatát a kutatók abban látják, hogy a versenypiacokon működő vállalkozásoknak folyamatos megújulásra van szükségük piaci pozíciójuk megtartása érdekében, és ezért sem időt, sem pénzt nem áldoznak a kockázatos radikális innovációkra (Radas–Božić 2009: 447).

A pénzügyi források hatása

A gazdaságilag fejletlenebb közép- és kelet-európai országokban – a válság utáni kutatások szerint – az innovativitást akadályozó egyik legjelentősebb tényező a finanszírozási források hiánya (Hashi–Stojcic 2013; Lesáková 2014; Popescu 2014; Przychodzen–Przychodzen 2015). Triviális tény, hogy a kkv-knek jóval kevesebb külső és belső pénzügyi forrás áll rendelkezésükre innovációra, mint a saját szervezetben K+F tevékenységet finanszírozó nagyobb nemzetközi cégeknek (Avery et al. 1998; Berger–Udell 1998; Gregory et al. 2005).

A már említett romániai kutatás (Popescu 2014) kiemeli, hogy a kelet-közép-európai kkv-k számára *saját szűkös* pénzforrásaik nagyobb mértékű akadályt jelentenek az innovációk, illetve K+F tevékenység finanszírozásában, mint az, hogy nem kapnak ehhez hitelt, támogatást. A hitelek ösztönző funkciója – igaz, az 1990-es évek felméréséről van szó – nem vonható kétségbe: az innovatív és a nem innovatív vállalkozások közül az innovációt megvalósítók nagyobb mértékben támaszkodnak banki hitelekre (Freel 2000).

Egy friss németországi kutatás szerint az állami innovációs-pályázati forrásokból újító kkv-k tipikusan a kisebb méretűek, míg az innovációs tevékenységük során elsősorban saját forrásokra támaszkodó nagyobb méretű cégek, az „önfinanszírozó újítók” a legalacsonyabb állami támogatást kapják (Belitz–Lejparas 2016).⁹

Az EU térségfejlesztő támogatáspolitikája a kkv-kat is megcélozza; a magyar empirikus tapasztalatok alapján azonban úgy tűnik, hogy a szakpolitika által ösztönzött innovációalapú együttműködések a gyakorlatban alacsony hatékonysággal működnek. A kooperációk többnyire ugyanis az EU-s pályázatok elnyerésére jönnek létre, és az innováció fenntarthatóságát formális (pénzelszámolási) szempontok szerint ítéli meg a donor szervezet. A magyar kkv-kutatások egyik tanulsága, hogy a hazai innovációpolitika csak mérsékelten éri el ezeket a szervezeteket: az innovációra újonnan vállalkozó kkv-kat alig támogatja, inkább a már innovatív vállalkozásokat ösztönzi, de azokat is csak gyenge mértékben (Bartha–Matheika 2009; Inzelt 2011). Az elemzésekből az is kiderül, hogy a külső, pályázati támogatások kedvezően hatnak a magyar kkv-k innovációs teljesítményére (Czakó–Győri 2013), ugyanakkor az innovációs célokra igénybe vett állami támogatások inkább a hazai pozíciók erősítését, mintsem a nemzetközi piacra lépést célozzák (Inzelt–Szerb 2003).

A társadalmi-gazdasági környezet hatása

A vállalat környezetében fellelhető innovációs lehetőségek, illetve akadályok feltérképezésében az intézményi környezet *minőségének* indikátorait, *országspecifikus kulturális értékeket* (*country specific cultural values*) vagy – mint azt már említettük a pénzügyi források innovációs hatása kapcsán – a külső finanszírozáshoz való hozzáférés körülményeit figyeljük meg (Keizer et al. 2002).

Az elmúlt két évtizedben született, a kkv-k számára akadályt jelentő társadalmi-gazdasági környezetre fókuszáló észtországi (Masso–Vahter 2007), romániai (Popescu 2014), horvátországi (Radas–Božić 2009) és magyarországi (Kiss 2014; Halpern–Muraközy 2010) innovációkutatások arra utalnak, hogy a kelet-közép-európai kkv-k számára a *legfontosabb exogén nehézséget* a magas innovációs költségek, illetve finanszírozási problémák jelentik. Továbbá ebben a térségben a közelmúlt felmérései szerint a piaci tényezőkön kívül – például erős verseny(társak) – bizonyos *nem piaci körülmények* – a jogi, bürokratikus szabályozás – is *gátolják a kisvállalati megújulást* (Csizmadia–Grosz 2011; Kiss 2014; Predišcan–Roiban 2014). Megemlítjük itt, hogy ettől eltérően a fejlettebb piacgazdaságokban a *tudástényező* – a szakképzett munkaerő – *hiánya* az innováció *legjelentősebb akadálya*, ami mint *szervezeti tudásdeficit* akár az endogén innovációs tényezők közé is sorolható (Belitz–Lejparas 2016; Hölzl–Janger 2014; Pellegrino–Savona 2013).

⁹ K+F és innovációs tevékenységek támogatására – a 2005–2010 közötti időszakban – állami finanszírozásban részesült németországi kkv-k (N=2700) körében végzett vizsgálat a különböző típusú állami és magánfinanszírozási források innovációval összefüggő igénybevételéről, illetve az azokhoz való hozzáférés értékeléséről (Belitz–Lejparas 2016).

Adatfelvételünk és a vizsgált adatok

Jelen tanulmány a Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitika Intézete által végzett „Pénzügyi kultúra Magyarországon” című kutatás adatbázisának a felhasználásával készült. Az adatfelvételre 2017 telén került sor. A teljes minta 1000 – legalább tíz főt, de 250 főnél kevesebb alkalmazottat foglalkoztató – kis- és közepes vállalkozásból áll. A mintába került cégek kiválasztása a KSH cégnyilvántartásából a kis- és középvállalati szektor létszám, ágazat és regionális elhelyezkedés szerinti összetétele alapján történt. A minta országosan reprezentatív vállalatmétrétre (10–19 fős, 20–49 fős és 50–249 fős létszámkategóriákra), gazdasági ágazatra (feldolgozóipar, élelmiszeripar, építőipar, kereskedelem, szolgáltatás ágazatokra) és régióra nézve. A vállalkozáspopuláció és a minta főbb változók szerinti megoszlását a *Függelék 1. táblázata* tartalmazza.¹⁰

Az adatfelvétel kérdőíves lekérdezésen alapult, a felmérés során a kkv-k vezetőit, tulajdonosait, illetve a vállalkozás pénzügyeiben illetékes – a cégvezető által válaszadásra kijelölt – alkalmazottját keresték fel, és kérdéseket tettek fel nekik a vállalkozás pénzhasználati, biztosítási, megtakarítási és befektetési szokásairól, pénzügyi ismereteiről, valamint a vállalkozás reáadataira, illetve gazdálkodásának egyéb adataira vonatkozóan. A felvétel elsődleges célja a kkv-szektor pénzügyi kultúrájának feltárása volt. Ebben az elemzésben azokat az adatokat használjuk, melyekkel leírható az innovációk gazdálkodásban játszott szerepe. Az a célunk, hogy a kisvállalati innovatív magatartás és a pénzügyi-gazdálkodói kultúra közötti összefüggést bemutassuk. Ez a kulturális dimenzió a kifejezetten innovációval foglalkozó kutatásokban – például az európai CIS-felmérésekben – egyáltalán nem szerepel. Szekunder elemzésünkben ezt a hiányt is igyekszünk pótolni.

Az elemzési design bemutatása és a kutatási kérdések

Tanulmányunkban úgy elemezzük a kisvállalati innovatív aktivitást meghatározó sajátosságokat, hogy közben kontrolláljuk az innovációkkal szembeni *közömbösség* és az innovációtól való *elfordulás* vagy éppen a *bizakodó odafordulás* mögött meghúzódó tényezőket. A megvalósult és a tervezett innovációs tevékenységük alapján *négy kategóriába* soroltuk a válaszadó kkv-ket. Azokat, melyek a múltban is és a közeljövőben is foglalkoznak innováció(k) bevezetésével, (1) *aktív*nek nevezzük. A második csoportba azokat soroltuk, amelyek nem foglalkoztak újítással és nem is szándékoznak innovációt bevezetni, (2) és *közömbös* csoportnak hívjuk. A harmadik kategóriába azok kerültek, amelyek egy újító periódus után nem kívánnak a közeljövőben újítást bevezetni, ezek az innovációtól (3) *visszavonuló* vállalkozók. A negyedik csoportot azon vállalkozók cégei képezik, akik bár eddig nem újítottak, de a következő

¹⁰ A megkérdezett vállalkozások főbb paraméterek szerinti megoszlása és a sokasági megoszlás (a Központi Statisztikai Hivatal 2016. évi nyilvántartása alapján) eltérésének mértéke 0,1 és 0,8 százalékpont közé esik, ami olyan alacsony mértékű eltérést jelez, hogy az elemzés során nem alkalmaztunk súlyokat.

egy-két évben tervezik ezt. Mivel ez csupán a szándék kifejezése, ezt a csoportot az innovációs attitűd alapján (4) *passzív optimistáknak* neveztük el.

Elsődleges kutatási kérdésünk arra irányult, hogy miként függ össze az innovációs aktivitás a kisvállalati pénzügyi kultúra kreativitást, újítást és korszerű üzletviteli megoldásokat tükröző elemeivel, az előrelátó gazdálkodással és a megalapozott pénzügyi-gazdálkodási döntésekkel. Arra is választ keresünk, hogy kimutatható-e az innovációs aktivitás szerint elkülönített négy kkv-csoportban a cégdemográfiai jellemzők és a környezeti tényezők konzekvens hatása. Konkrétabban a következő kérdésekre kerestük a választ:

- Vajon nagyobb valószínűséggel aktív újítók-e azok a kkv-k, melyek tulajdonosai a *pénzügyi kultúra kreatív elemeit ismerik és használják*?
- Vajon a kkv-k *előrelátó gazdálkodása* – megtakarító, tartalékoló és állami támogatást felhasználó – elősegíti-e az újítói aktivitást?
- Vajon kimutatható-e, hogy a *pénzügyi-gazdálkodási döntések megalapozottsága* – azaz formális képzésben szerzett gazdálkodási tudás, illetve a pénzügyi folyamatok tudatos nyomon követése – előmozdítja az innovációt?
- Vajon a *vállalati méret és életkor* növekedése megnöveli-e az *aktív* újító tevékenységet folytató vállalatcsoportba tartozás valószínűségét a másik három csoporthoz képest?
- Vajon a *tudásintenzív* ágazatokban működő kisvállalatok-e a leginkább kitaratóan aktívak az innovációban; és a többi ágazathoz tartozás vajon növeli-e a *közömbös* vagy a *visszavonuló*, illetve a *passzív optimista* kkv-k csoportjába kerülés valószínűségét?
- Vajon a *nemzetköziesedés* valóban együttjár-e a kkv-k kitarító innovativitásával, ami végül is a nemzetközi versenyelőnyre törekvés kifejeződése.
- A vállalkozói működést meghatározó társadalmi-gazdasági környezeti tényezők közül vajon melyik innovációs attitűd valószínűsíti erősebben a piaci kihívásokra, avagy az akadályozó állami adminisztrációra való panaszos vélekedéseket?

Először tekintsük át a leíró statisztikákat! Bemutatjuk, hogy a minta vállalkozásainak milyen csoportjai különíthetők el a korábbi és a rövid távon tervezett innovációs aktivitásuk alapján. Ezt követően többdimenziós elemzéssel megvizsgáljuk, hogy a négy – (1) *aktív*, (2) *közömbös*, (3) *visszavonuló*, (4) *passzív optimista* – vállalatcsoportra mi jellemző a vizsgált indikátorok szerint.

A kkv-k innovációs tevékenységének alapstatisztikái

A kérdőív mindenekelőtt az innovációs outputokra kérdezett rá: *bevezetett-e a vállalkozás termék-, eljárás-, marketing- vagy szervezeti innovációt a felmérést megelőző két*

évben. Az innovációs magatartást az *OECD Oslói Kézikönyvének* innovációfogalomértelmezése szerint írtuk le (OECD 2005).¹¹ Azokat a vállalkozásokat tekintettük innovatívnak, melyek a négy fő innovációtípus – termék- (új áru vagy szolgáltatás), eljárás-, marketing- és szervezeti-szervezési innováció – valamelyikét bevezették a vizsgált időszakban. A mintába került kkv-k 40,6 százaléka tekinthető innovatívnak, azaz ötből két vállalkozás 2014 és 2016 között a négy innovációtípus valamelyikét bevezette. Az kkv-k több mint fele (58,6%-a) egyféle innovációról számolt be, negyedük (24%) két különböző típusú újításról, és csak 17 százalékuk „újult” meg legalább három különböző területen. Az egyes innovációs tevékenységeket vizsgálva inkább a pénzügyi forrásokat igénylő technológiai innovációk fordulnak elő gyakrabban: a kkv-k 27,5 százaléka vezetett be új terméket és/vagy új eljárási technológiát, és 13 százalékuk ún. nem technológiai újítást, azaz marketing- és/vagy szervezeti innovációt.

Mivel az alkalmazott kérdőív nem kérdezett rá arra, hogy az új termék (áru vagy szolgáltatás), illetve a mindennapi munkát érintő új eljárások bevezetése csak a vállalat számára volt új, vagy Magyarországon számít újdonságnak, esetleg világújdonság, joggal feltételezzük, hogy a válaszokban említett innovációk többségében inkább csak a vállalkozás számára jelentenek „újítást”. Ez az oka, hogy az ún. *technológiai innovációt* bevezető kkv-k aránya ebben a felmérésben 10 százalékponttal magasabb, mint a kifejezetten innovatív tevékenységeket részleteiben vizsgáló CIS-felmérésekben.

A megvalósult innovációk mellett a rövid távú jövőben tervezett innovatív tevékenységeket is felmérte a kérdőív: *tervez-e a vállalkozás termék-, eljárás-, marketing-vagy szervezeti innovációt a következő két éven belül*. A tervezett innovációs aktivitás tekintetében minimális – 1,8 százalékpontos – a különbség: a minta kis- és közepes vállalkozásainak 42,4 százaléka tervezett újítást a 2017 és 2018 közötti időszakban, többségében új termék és/vagy eljárási technológia bevezetését (28,7%). A rövid távon tervezett innovációs aktivitások valamivel összetettebbek lehetnek, mint a már megvalósultak: az újítást tervezők több mint harmada (35%) kétféle és közel negyede (23%) legalább háromféle innovációt kíván bevezetni, bár többségük továbbra is csak egy területen jelez újítást.

A nem újítók és innovációt a közeljövőben sem tervező vállalkozások közel azonos arányt képviselnek a mintában (59,4, illetve 57,6%). A fent említett módon szétválasztva a mintát, láthatjuk (2. táblázat), hogy 41,3 százalék az innovációs tevékenység szempontjából teljesen *közömbösnek* tekinthető, sem a múltban, sem a jövőben nem újítanak. Ezzel szemben a vállalkozások valamivel több mint har-

¹¹ A termékinnováció egy új vagy jelentősen továbbfejlesztett áru vagy szolgáltatás bevezetése; az eljárásinnováció egy új vagy jelentősen továbbfejlesztett technológia, eljárás, termelési folyamat, forgalmazási módszer vagy az árukat és szolgáltatásokat támogató tevékenység bevezetése; a marketinginnováció egy új vagy jelentősen továbbfejlesztett marketingmódszer alkalmazása a termék vagy szolgáltatás formatervezésében, csomagolásában, reklámozásában, terjesztésében vagy az árképzésben; a szervezeti innováció egy új vagy jelentősen továbbfejlesztett szervezeti-szervezési módszer megvalósítása az üzleti gyakorlatban, a munka irányításával kapcsolatos folyamatokban vagy a más vállalatokkal és állami szervezetekkel tartott kapcsolatokban.

mada (33,4%) *aktív*, mert a közeljövőben is terveznek újítást. A vállalkozások e két nagyobb csoportja mellett kirajzolódik két kisebb, nagyjából hasonló méretű csoport: a legkisebb méretű – a minta 12 százalékát kitevő *passzív optimista* – csoport vállalkozásai korábban nem újítottak, de rövid távon tervezik ezt, míg a minta 13,5 százalékát az újítástól *visszavonuló* a kkv-k alkotják, melyek a felmérést megelőző két évben újítottak a cégben, de a közeljövőben ezt nem tervezik.

1. táblázat: A minta vállalkozásainak egyes csoportjai a megvalósult és a tervezett innovációs aktivitásuk alapján (%)

Vállalkozáscsoportok	N	%
1. csoport: <i>Aktívak</i> Korábban volt innováció és a közeljövőben is tervezik	315	33,4
2. csoport: <i>Közömbösek</i> Korábban nem fordult elő innováció és a közeljövőben sem tervezik	390	41,3
3. csoport: <i>Visszavonulók</i> Korábban volt innováció, de a közeljövőben nem tervezik	125	13,3
4. csoport: <i>Passzív optimisták</i> Korábban nem fordult elő innováció, de a közeljövőben tervezik	114	12,0
<i>Összesen</i>	945	100,0

Az innovációs aktivitás magyarázó tényezői

A függő változó

A függő változónk az innovációs tevékenység alapján elkülönített csoportokhoz való tartozást – aktív, közömbös, visszavonuló és passzív optimista attitűdöt – kifejező kategorikus változó. Azt vizsgáljuk, hogy ezek a csoportok a pénzügyi-gazdálkodói kultúra egyes elemei szerint vajon szignifikánsan eltérő jellemzőkkel írhatók-e le, vagyis keressük azokat az endogén és exogén változókat, melyek az adott csoportban az innovációval kapcsolatos aktivitást karakteresen befolyásolják.

A megvalósult és a tervezett innovációkkal kapcsolatos kérdésekre a válaszmegtagadók és a „nem tudom” választ adók aránya 8,9% volt: azaz a kérdezettek több mint 91%-a érvényes választ adott ezekre a kérdésre. Így az elemzéshez használt végső minta elemszáma 945. A függő változó és a pénzügyi kultúra összefüggését multinomiális logisztikus regressziós modellel vizsgáltuk meg, melybe a pénzügyi-gazdálkodói kultúra egyes indikátorai mellett cégdemográfiai és magatartási jellemzőket, valamint a piaci-társadalmi versenykörnyezet egyes tényezőit is bevontuk, hogy ezeket kontroll alatt tartva is elemezhesük az összefüggéseket. A

multinomiális logisztikus regressziós elemzés jellemző vonása, hogy a függő változónk négyféle értéke (négy különböző vállalkozáscsoport) mellett három modell becslésére van szükség, ami a referenciakategóriával történő háromféle összehasonlítási lehetőséget fejezi ki: a három modell ugyanis a referenciakategóriával történő páronkénti összehasonlításokat tükrözi.

Úgy véljük, hogy a fejlesztéspolitikai beavatkozások szempontjából nemcsak az innovációs aktivitást és a közömbösséget befolyásoló tényezők megismerése a fontos, hanem az *innovációtól való elfordulás magyarázata* is, ezért elemzésünkben referenciakategóriaként az innovációval kapcsolatos pozitív attitűdöt kifejező, eddig passzív, de innovációt tervező vállalkozói csoportot választottuk. Nem hagyjuk figyelmen kívül azt a körülményt, hogy ezek a válaszok a kérdezési szituációból adódóan akár „igen-effektust” tükrözhetnek. Döntésünkben mégis úgy mérlegeltünk, hogy a jövőre vonatkozó innovációs szándék megjelölése végső soron a kért témához kapcsolódó pozitív attitűd kifejezése (is).

Magyarázó változók

Pénzügyi-gazdálkodói kultúra

A magyarázó változók egyik csoportját a vállalati pénzügyi-gazdálkodói kultúra elemei jelentik. A kisvállalati innovatív tevékenység szempontjából elengedhetetlen annak a kérdésnek a modellezése, hogy miként függ össze az innovációs aktivitás a kisvállalati pénzügyi kultúra kreativitást, újítást és korszerű üzletviteli megoldásokat tükröző elemeivel: a naprakész pénzügyi ismeretekkel, az összefüggések felismerésével, a megalapozott és gyorsabb döntésekkel.

A vállalkozások pénzügyi kultúrájának jellemzéséhez a szakirodalom¹² (Atkinson–Massy 2012; Klapper et al. 2012; Lusardi–Mitchell 2008; Lusardi–Scheresberg 2013) és a kérdőív adta lehetőségek alapján a következőképpen közlítettünk: (1) egyfelől a vállalkozások korszerű pénzügyi eszközökhöz való hozzáférése, azok igénybevétele (*financial inclusion*) alapján, (2) másfelől a pénzügyi magatartás, attitűdök, azaz a gazdálkodás, a pénzügyi előrelátó racionalitás és a pénzügyi-gazdálkodási döntések megalapozottsága felől. Ez utóbbi indikátora pénzügyi szakember alkalmazása a vállalkozásban, valamint az is, hogy a vállalkozástulajdonos pénzügyi tájékozottságát megalapozó szakmai ismereteit vajon iskolai keretek között vagy saját gyakorlatból, esetleg mások példáját követve szerezte-e.

A vállalkozói versenyképesség záloga az újítás kitalálása, bevezetése, illetve más újítók követése. Az innovátor új termékével az első megjelenő a piacon, ezzel átalakítja a gazdálkodás feltételeit. A vállalkozó pénzügyi újító aktivitását azon keresztül mérjük, hogy a banki újításokat, a korszerű termékeket és szolgáltatásokat

¹² A szakirodalom elsősorban a lakosság (háztartások) pénzügyi kultúrájának összetettségét vizsgálja, általában a következő részerületek figyelembevételével: pénzügyi műveltség (pénzügyi termékek és szolgáltatások ismerete), pénzügyi inclusion (pénzügyi eszközökhöz való hozzáférés), pénzügyi viselkedés és attitűd (pénzügyek tervezése és menedzselése, pl. megtakarítások képzése, hosszú távú öngondoskodás, pénzhez kapcsolódó időorientáció, kockázatvállalás) és pénzügyekkel kapcsolatos témákban való jártasság, tájékozottság (mint például nyugdíj-megtakarítások) (Atkinson–Massy 2012; Lusardi–Mitchell 2008; OECD 2016; Shockey–Seiling 2004).

ismeri-e, és azokat igénybe veszi-e mint tulajdonos.¹³ Ennek méréséhez egy indexet hoztunk létre a következő változókból: (1) POS-terminál használata, (2) banki applikációk alkalmazása vállalkozási ügyekben (okostelefonról, tabletről stb.), (3) alszámla használata, (4) hitelkártya-használat, (5) garancia-ügyintézés, (6) hitelfedezeti biztosítás, (7) vagyonbiztosítás. Összeadtuk, hogy egy-egy tulajdonos a hét pénzügyi termék, illetve szolgáltatás közül hányat alkalmaz vállalkozási ügyekben. Az elemzésben kategoriális változóként (KORSZERŰ BANKI TERMÉKEK) szerepel: (1) egyet sem használ, (2) egyet, (3) kettőt, (4) hármat, (5) legalább négyet vesz igénybe a cég. A mintában szereplő kkv-k ötöde (20,5%) egyik szolgáltatást sem alkalmazza, további ötödük (22,7%) egyet vesz igénybe a hétből, valamivel több mint negyedük (25,4%) kettőt, ötödük (21%) hármat, és tizedük (10,3%) legalább négy szolgáltatást alkalmaz (ismer és használ).

A vállalkozó pénzügyi magatartásának jellemzéséhez a gazdálkodás, a pénzügyi tervezés, a finanszírozási források biztosítása oldaláról közelítettünk, és mérésére négy változót használtuk, melyeket külön-külön vontunk be dichotóm változóként az elemzésbe. Az egyik azt méri, hogy van-e megtakarítása (MEGTAKARÍTÁS) a vállalkozásnak (53 százalékuk rendelkezik hosszú távú megtakarításokkal), a másik változó azt méri, van-e tartaléka (TARTALÉK) a cégnek, melyből a folyó kifizetéseket biztosítja (a vizsgált kkv-k több mint négyötödének van tartaléka és pénzügyi bevételi-kiadási terve), a harmadik változó (PÁLYÁZATI TÁMOGATÁS) az EU-hoz való csatlakozás fejlesztési forrásteremtő hatását méri, hogy pályázott-e sikeresen a cég a vizsgált időszakban beruházási vagy más fejlesztési forrásokra (a minta 30,6 százaléka rendelkezik pályázati támogatással), a negyedik pedig azt méri, van-e beruházási hitele (BERUHÁZÁSI HITEL) a vállalkozásnak (a minta 35 százalékának van beruházási hitel-tartozása).

A pénzügyi kultúra további aspektusaként az elemzésben szerepeltettünk két olyan változót, amelyek a gazdálkodási döntések megalapozottságára utalnak. Úgy véljük, hogy a közép- vagy felsőoktatásban vagy szakmai továbbképzésen, tréningeken szerzett gazdálkodási tudás (explicit tudás) inkább elősegíti az összefüggések felismerését és átlátását, mint ha csak saját hétköznapi tapasztalatokra vagy más vállalkozók véleményére (tacit tudás) támaszkodnak a döntésekben. A válaszoló tulajdonosok majdnem 2/3-a (63%-a) szervezett, formális keretek között szerzett pénzügyi, gazdálkodási ismereteket, a többieknek informális csatornákon keresztül és saját tapasztalatból származik a tudása. Ez egy dichotóm változó lett (FORMÁLIS KÉPZÉS). A pénzügyi döntések megalapozottságát indikáló másik kétértékű változó a PÉNZÜGYI SZAKEMBER alkalmazása (a minta 41%-a alkalmaz főállású vállalati

¹³ A kérdőív nemcsak arra vonatkozó kérdést tartalmazott, hogy igénybe vette-e az elmúlt 2 évben vállalkozási ügyekben a válaszadó a felsorolt banki termékeket, illetve szolgáltatásokat, hanem hogy azokról hallott-e, azaz az általunk alkalmazott indikátor a „financial literacy”-t és a „financial inclusion”-t egyszerre méri (azokat a válaszokat nem vontuk be az elemzésbe, ha ismeri az adott pénzügyi terméket, de nem veszi igénybe vállalkozási ügyekben és természetesen azokat sem, ha nem hallott az adott banki termékről). Megjegyezzük, hogy a „még nem hallott erről a banki termékről, szolgáltatásról” válaszok aránya 0,2 és 1,1% közötti, ami azt mutatja, hogy széles körben ismerik a vállalkozók a vizsgált korszerű pénzügyi szolgáltatásokat, termékeket.

pénzügyi szakembert). Ez a tény a pénzügyi folyamatok tudatos nyomon követésének egyik biztosítéka (Lee et al. 2000).

Vállalati demográfiai és magatartási jellemzők

A magyarázó változók másik körét a cégdemográfiai sajátosságok és magatartási jellemzők alkotják. A vállalkozás méretét (MÉRET) az alkalmazottak létszámával közelítettük és kategoriális változóként [(1) 10–19 fő, (2) 20–49 fő és (3) 50–249 fő] szerepeltettük az elemzések során. A mintában szereplő vállalkozások 56,7 százalékának 10–19 fő, valamivel kevesebb mint harmadának (29,2%) 20–49 fő, és hetedének (14,4%) 50–249 alkalmazottja van.¹⁴

A cégek főtevékenység szerinti ágazati besorolása alapján létrehozott ÁGAZAT hatásának mérésére öt dichotóm változót szerepeltettünk az egyenletben:¹⁵ (1) feldolgozóipar és élelmiszeripar, (2) építőipar, (3) kereskedelem, (4) szállítás és idegenforgalom,¹⁶ valamint (5) üzleti szolgáltatás és egyéb kvalifikált szolgáltatás.¹⁷ A vizsgált cégek közel negyede feldolgozóipari és élelmiszeripari cég, hatoda építőipari, negyede kereskedelmi, hetede szállítás és idegenforgalom, valamint ötöde üzleti és egyéb kvalifikált szolgáltatás területén tevékenykedik.

A vállalkozás életkorának (ALAPÍTÁS IDŐPONTJA) mérésére az elemzésben – az eredeti folytonos változó alapján – kategoriális változót alkalmaztunk: (1) 1997 előtt, (2) 1997–2007 között, (3) 2007 után. A mintában szereplő kkv-k 12,5 százaléka fiatal, a válság éveiben vagy azt követően jött létre, 36 százaléka 1997 és 2007 közötti alapítású, és fele (51%) már több mint 20 éve a piacon van.

A versenyképesség és nemzetköziesedés mértékét egy közelítő mutatóval, az exportteljesítmény (EXPORT) mérésével jelenítjük meg: az export nettó árbevételén belüli arányával közelítettük és dichotóm változóként illesztettük a modellbe (a minta negyedében 10 százalék feletti a nettó árbevétel exportaránya).

Társadalmi-gazdasági környezet

Az adatfelvétel rákérdezett a cég működését és növekedését akadályozó gazdasági, szabályozási környezeti tényezőkre (a válaszadók 1–4-ig pontozhatták a felsorolt 8 tényező jelentőségét). Mivel a vállalkozási környezet egyes tényezői az innovációs aktivitásra is hatnak, ezeket is bevontuk a konstruált modellbe. Első lépésben a felsorolt akadályozó tényezők számát főkomponens-elemzéssel csökkentettük, mivel

14 A vállalatméret másik lehetséges indikátora a vállalkozás éves nettó árbevétele. Az árbevételre vonatkozó kérdésre azonban a cégek negyede (25,2%) nem válaszolt, ezért az elemzések során a vállalati méret nagyságot megbízhatóbban leíró foglalkoztatotti létszáma alapján vizsgáltuk, amely adat valamennyi válaszadó vállalkozás esetében rendelkezésünkre áll.

15 A bányászat és a villamosenergia területén tevékenykedő cégeket kihagytuk az elemzésből a csoport nagyon alacsony elemszáma miatt (4 cég).

16 A szállítás és idegenforgalom kategóriájába soroltuk a művészet, szórakoztatás, szabadidő területén tevékenykedő cégeket is.

17 Üzleti szolgáltatás és egyéb kvalifikált szolgáltatás kategóriájába az alábbi tevékenységek kerültek: információ, kommunikáció; pénzügyi, biztosítási tevékenység; ingatlanügyletek; szakmai tudományos, műszaki tevékenység, adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység, oktatás.

a változók mind a Bartlett-próba, mind a KMO-kritérium alapján alkalmasnak mutatkoztak faktorelemzésre (Kaiser–Mayer–Olkin-féle kritérium értéke 0,73). Összesen négy faktort hoztunk létre (minden változó csak egy faktorhoz tartozik). Az *első faktor* (KÖLTSÉGTÉNYEZŐK) a költségekhez, pénzügyi erőforrásokhoz kapcsolódó nehézségek jelentőségét méri (magas adók, járulékok; bonyolult hozzájárulás a pénzügyi erőforrásokhoz). A *második faktor* (ÁLLAM SZEREPE) az állam szerepének megítélését méri (jogi, törvényi szabályozás; adminisztratív, bürokratikus akadályok; állami/helyi önkormányzati igazgatás rossz működése). A *harmadik faktorba* (PIACI TÉNYEZŐK) került az erős piaci versenytársak és a piaci partnerek összejártsága, végül pedig a munkaerővel kapcsolatos problémák (EMBERI ERŐFORRÁS) változó alkot egy faktort (ez a *negyedik faktor*). Mivel főkomponensekről van szó, ezek a faktorok nulla átlagú és egységnyi szórású mutatók.

Egyéb kontrollváltozók

A regressziós becslésekbe egyéb kontrollváltozókat is bevontunk, melyek hatással lehetnek a vállalati innovációs aktivitásra, így a vállalkozás *regionális elhelyezkedését* (három bináris változó a régiók gazdasági fejlettsége – 1 főre jutó GDP – alapján: gazdaságilag legfejlettebb központi régió, fejlettebb vidéki régiók, kevésbé fejlett régiók)¹⁸, *székhelyének településtípusát* (négy lehetséges érték: község, város, megyeszékhely, Budapest) és *tulajdonosi struktúrájának* változóját (dichotóm változó, többségi külföldi tulajdonban van-e a cég). Ezen jellemzők innovativitásra gyakorolt hatásának részletes elemzésére ez a tanulmány nem vállalkozik, így a becsült hatásokat az eredményeket bemutató táblázat nem tartalmazza.

Többváltozós elemzési eredmények

A kisvállalati innovativitás magyarázó modelljét több lépésben építettük föl: először a cégdemográfiai és magatartási változókat vontuk be az elemzésbe, ezután a vállalati pénzügyi kultúrát jellemző változók bevonása következett, végül a piaci-társadalmi versenykörnyezet tényezőinek bevonásával bővítettük a modellt.¹⁹ A kontrollváltozókat mindegyik modell tartalmazza. A modell magyarázó ereje a Nagelkerke-féle R^2 alapján első szinten 0,112, második szinten 0,211, harmadik szinten 0,242-re emelkedett. A tanulmányban a teljes modellt prezentáljuk. Az elemzésben használt

18 Az egy főre jutó GDP a központi régióban (ez a főváros és az agglomeráció térsége) 5 327 ezer forint (kb. 16 550 EUR), a fejlettebb vidéki régiókban (Közép- és Nyugat-Dunántúl) 3 209 és 3 765 ezer forint (kb. 9 930 és 11 650 EUR) közötti, a kevésbé fejlett régiókban (Dél-Dunántúl, Észak-Magyarország, Észak- és Dél-Alföld) 2 182 és 2 263 ezer forint (kb. 6 755 és 7 006 EUR) között volt 2016-ban (forrás: www.statinfo.ksh.hu).

19 A regressziós elemzést megelőzően az innovációs aktivitás és a magyarázó változók közötti kapcsolatot egyszerű kétváltozós összefüggések segítségével is megvizsgáltuk. A Függelék 1. táblázatában közöljük a függő és magyarázó változók közötti korrelációs együtthatók értékeit. A kisvállalati innovatív magatartás a legerősebb kapcsolatban a pályázati támogatással áll, ezt követi az exporttevékenység, a korszerű banki termékek alkalmazása, a megtakarítással rendelkezés, a pénzügyi szakember alkalmazása, a tartalékok képzése, a költségtényezők, a beruházási hitel igénybevétele, a formális keretek között szerzett pénzügyi-gazdálkodási ismeretek, az emberi erőforrás, az állam szerepe és a piaci tényezők, valamint az ágazat, a méret és a vállalkozás életkora. Mindegyik korrelációs együttható 5 százalékos szint felett szignifikáns, és gyenge kapcsolatban vannak a kisvállalati innovatív aktivitással.

változók általános statisztikáit a *Függelék 2. táblázata* tartalmazza, a regressziós együtthatókat a *3. táblázatban* foglaltuk össze.

A multinomiális regressziós elemzés során a (4) *passzív optimista* vállalkozócsoportot (korábban nem innováló, de azt tervező kkv-k) használtuk viszonyítási kategóriaként. A *3. táblázatban* közölt esélyhányadosok azt mutatják tehát, hogy milyen eséllyel kerül a vállalkozás az (1) *aktív* (korábban volt innováció és a közeljövőben is tervezi), a (2) *közömbös* (korábban nem innovált és a közeljövőben sem tervezi) vagy a (3) *visszavonuló* (korábban volt innováció, de a közeljövőben nem tervezi) csoportjába a (4) *passzív optimista* kategóriához képest.

Az (1) *aktív* újítók csoportjába tartozás esélyét növeli a vállalkozás mérete: 50 főnél több alkalmazottat foglalkoztató kkv-kat nagyobb eséllyel találunk ebben a csoportban a 10–19 fős vállalkozásokhoz képest. Az ágazati hatásokat vizsgálva jól látható, hogy a szállítás, idegenforgalom területén tevékenykedőkhöz viszonyítva minden ágazat, de különösen a tudásintenzív szolgáltatások, vállalatai szignifikánsan nagyobb mértékben aktív újítók. A vállalkozás életkorának növekedésével viszont szignifikánsan csökken az aktív innoválás esélye. A várakozásoknak megfelelően az látszik, hogy a nemzetköziesedést indikáló exporthányad mértéke – a legfeljebb 10%-os hányadhoz viszonyítva – szignifikánsan nagyobb az újításban aktív csoportban az innovációval szemben *passzív optimista attitűdöt* mutató 4. csoporthoz képest. A pénzügyi kultúra vizsgált dimenzióiban az egyes együtthatók azt mutatják, hogy az *aktív* újítók csoportjában – szintén a várakozásnak megfelelően – a korszerű banki termékek, illetve szolgáltatások minél intenzívebb együttes igénybevételének valószínűsége szignifikánsan nő a korszerű pénzügyi termékeket nem használókhoz képest. Továbbá, a hosszú távú megtakarítás, a folyó kifizetések fedezésére szolgáló tartalék, EU- vagy állami pályázati támogatás és beruházási hitel szignifikánsan valószínűbb ebben az aktív újító csoportban. És szintén ebben a csoportban fordul elő szignifikánsan nagyobb eséllyel a vállalkozói döntés szakszerű megalapozottsága (dedikált pénzügyi szakember és formális gazdálkodói szaktudás). A gazdasági, szabályozási környezeti tényezők közül a *költség- és a piaci tényezőkkel* kapcsolatos nehézségeket mérő faktorok hatása szignifikáns.

Összességében az látszik, hogy a *kitartó innovációs aktivitású* kkv-csoportban minden olyan dimenzió szignifikáns mértékben erősebb valószínűséggel hat, melyek a piaci versenyben való helytállásra utalnak: közepes méret, főként a tudásalapú üzleti szolgáltató ágazat, a vállalkozás fiatal életkora (legfeljebb tízéves múltja), jelentősebb külpiazi jelenlét (export). A vállalati gazdálkodás jellemzői is a piaci racionalitás szignifikáns erősségét indikálják: a megtakarító, tartalékoló előrelátás, a korszerű pénzügyi kultúra, a pályázati siker és a döntések megalapozását jelző vállalkozói és pénzügyi szaktudás. A környezeti kihívások közül is a költségek és a piaci megfelelés (az erős versenytársak és piaci partnerek összjátásának leküzdése) mutatkozik szignifikánsan erősebben, mint a többi csoportban.

2. táblázat: A multinomiális logisztikus regresszió paraméterbecslései – referencia: Korábban nem innovált, de a közeljövőben tervezi, azaz passzív optimista

	A kvv az innováció(k) megvalósításában...		
	kártartóan aktív Korábban volt innováció és a közeljövőben is tervezik	közömbös Korábban nem fordult elő innováció és a közeljövőben sem tervezik	visszavonuló Korábban volt innováció, de a közeljövőben nem tervezik
Cégedemográfiai és magatartási jellemzők			
méret			
20–49 fő	1,117	0,625**	1,109
50–249 fő	1,183*	0,717*	0,574***
ágazat			
Feldolgozóipar és élelmiszeripar	1,336**	0,698***	0,873
Építőipar	1,315**	1,119	0,625**
Kereskedelem	1,224*	1,175	1,076
Üzleti szolgáltatás és egyéb kvalifikált szolgáltatás	1,541***	1,207	0,792
alapítás időpontja			
1997 előtt	0,690**	1,608***	1,341**
1997–2007 között	0,637**	1,326**	1,571***
export	1,447**	0,349***	0,705**
Pénzügyi-gazdálkodói kultúra indikátorai			
korszerű banki termékek			
egyet	0,876	1,129	1,134
kettőt	0,822	1,110	1,125
hármát	1,296**	0,639**	1,105
legalább négyet	1,370**	0,544***	1,117
megtakarítás	1,356**	0,457***	0,831
tartalék	1,248*	1,155	0,544***
pályázati támogatás	1,505***	0,705**	0,830
beruházási hitel	1,225*	0,886	1,317**
formális képzés	1,478**	1,245	0,639**
penzügyi szakember	1,337**	0,899	0,501**
Társadalmi-gazdasági környezeti változók			
költségtényezők	1,861***	1,276*	1,151
állam szerepe	1,118	1,375**	1,562***
piaci tényezők	1,260*	0,723	1,212
emberi erőforrás	1,212	0,894	1,789***
Egyéb kontrollváltozók	lgen	lgen	lgen

Magyarázat: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; $N=785$; $R_L^2=0,057$. Referenciacsoport: 10–19 fő; szállítás és idegenforgalom; 2007 utáni alapítás; nem használ egy korszerű pénzügyi terméket sem.

Az újtással szemben (2) *közömbösök* csoportjában a fentiekkel szögesen ellentétes valószínűségeket mutatnak az együtthatók. Minél kisebb egy vállalat, annál nagyobb eséllyel nem foglalkozik innovációval. Ha feldolgozóipari, élelmiszeripari tevékenységet folytat, szignifikánsan nagy eséllyel nem újtó. A legfeljebb tíz éve alapított vállalkozásokhoz viszonyítva az idősebb cégek szignifikánsan nagyobb valószínűséggel kerülnek el az innovációt. A legfeljebb tízszázalékos exporthányaddal rendelkezők mint referenciacsoporthoz képest szignifikánsan *kisebb eséllyel* találunk a nem újtó közömbösök között *külpiacon aktív* cégeket. A korszerű banki

termékek használatának intenzitása szignifikánsan csökkenti az innováció szempontjából passzív vállalati viselkedés előfordulását. A hosszú távú megtakarítások és pályázati támogatás – pontosabban annak hiánya, mert az együtttható <1 – mint magyarázó változó ebben a csoportban szignifikánsan valószínűsíti az újítások hiányát a (4) *passzív optimista* (esetleg a jövőben) innoválni szándékozókhoz képest. Ebben a csoportban a szakmai képzettség és a pénzügyi szakismeret – mint hiányzó tényező – megjelenésének magyarázó ereje nem szignifikáns. Viszont az állam szerepének megítélését és a költségekhez kapcsolódó nehézségeket mérő faktorok magyarázó ereje *szignifikáns*: az újítást ignoráló közömbös csoportban valószínűbb a jogi, törvényi szabályozás, az adminisztratív, bürokratikus akadályok, az állami/helyi önkormányzati igazgatás rossz működése és a magas adók, járulékok, a pénzügyi forrásokhoz való hozzájutás nehézségei miatti panaszkodás. Összességében kiderül, hogy az ebbe a csoportba sorolt kkv-k, melyek tehát közömbösek az újítással szemben, inkább régi alapítású, kis létszámú, kereskedő-szolgáltató cégek, melyek a külfiacon nem jelennek meg, egy-két új pénzügyi terméket használnak, nagyon nincs megtakarításuk, állami támogatásnak is híján vannak, főként az állami-szabályozási akadályokra hivatkoznak a magas adóterhek és költségek mellett. Ezek a magyarázó változók kifejezetten a túlélésre, illetve a megélhetés biztosítására törekvést jelzik, egyáltalán *nem piacverseny-környezetre reflektáló tulajdonságok*.

Az újítástól (3) *visszavonulás* akkor következik be nagyobb valószínűséggel, ha kisebb a vállalat mérete, nem az építőiparban, inkább a kereskedelemben tevékenykedik, továbbá távol marad a külfiactól (exporthányad-együttthatója <1), és inkább régi alapítású, „öreg” a cég. A finanszírozási kultúrához köthető magyarázó változók közül a korszerű pénzügyi termékek használatának nincs szignifikáns magyarázó ereje. Ám szembeötlik, hogy mind a *tartalékok hiánya*, mind a *beruházási hiteltartozás* szignifikánsan *növeli* az innovációtól való jövőbeni *elfordulás valószínűségét* (éppen befejeződött vagy még mindig folyamatban van beruházás, újabbat nem kíván kezdeni). Kiemeljük, hogy a pénzügyi gazdálkodási vezetői kompetencia hiánya (formális képzésben szerzett *tudás hiánya* és nincs főállású pénzügyi szakember) szignifikáns *esélynövelő hatással van arra*, hogy a cég *elforduljon az újítástól*. Az innovációtól való visszavonulást magyarázó gazdasági környezeti változók közül az emberi erőforrások és az állam szerepének megítélését mérő faktorok hatása szignifikáns: a működést és fejlesztést leginkább a nem megfelelően képzett munkaerő, valamint a túlzott adminisztráció és bürokrácia, a jogi környezet nehezíti.

Általános konklúzióként elmondható, hogy elemzési eredményeink azt tükrözik, hogy a kisvállalati megújulásban, illetve annak elmaradásában szerepet játszó – nemzetközi és hazai kutatások által gyakran vizsgált – cégdemográfiai és vállalati magatartási sajátosságok hatásának vizsgálata mellett igen informatív a vállalati pénzügyi kultúra és az innovativitás összefüggésének vizsgálata: a korszerű banki termékek ismerete és használata pozitív kapcsolatban áll a kisvállalati innovációs aktivitással és negatív kapcsolatban az újítások elmaradásával. Ez arra hívja

fel a figyelmet, hogy a pénzügyi kultúra kreatív elemeinek ismerete és használata a vállalkozók körében a kisvállalati piaci versenyképesség jó indikátorának bizonyult. A gazdálkodás, pénzügyi tervezés, finanszírozási források hatásának vizsgálata azt mutatja, hogy a kkv-k innovációs aktivitásában különösen fontos szerepe van a külső forrásoknak (pályázati támogatás, hitel) a belső, céges források biztosítása (tartalékok, megtakarítások) mellett. Elemzésünk arra is rávilágít, hogy az innovációtól való elfordulás hátterében elsősorban a belső tartalékképzés hiánya áll, valamint az, hogy nem megfelelő a pénzügyi, gazdálkodási döntések megalapozottsága (a vállalkozástulajdonosok nem formális képzés útján szerzett pénzügyi ismeretei, valamint a pénzügyes szakember alkalmazásának hiánya ugyanis növeli a korábban innováló vállalkozások jövőbeni megújulástól való elfordulásának esélyét).

Eredményeink arra is felhívják a figyelmet, hogy az *innovációkat megvalósító és tervező kkv-k* leginkább a magas költségek és az erős verseny, a konkurensok összejátszása nehézségeibe ütköztek, míg az *újítással szemben közömbös* vagy attól *elforduló* vállalkozások az *emberierőforrás-deficit* és az adminisztratív, *állami szabályozás* problémájába. Mindezekon túl a modelltől jól kiolvasható, hogy a piaci versenyképességgel összefüggésbe hozható független (magyarázó) változók a töretlenül aktív innováló vállalati magatartás bekövetkeztét valószínűsítik, és ez a versenyhelyzettel kapcsolatos piaci anomáliákkal való megküzdést is jelenti. Az újító attitűd hiánya – (2) a *közömbös* magatartás – ezzel szemben az adminisztratív állami eszközök nyomasztó akadályával szembesül: a magas költségek, a pályázati támogatás hiánya és a megtakarításképtelenség mellett ezt említik a működés és növekedés legfőbb akadályaként.

Következtetések

A kisvállalati innovációs tevékenységet és az újítások elmaradását, valamint az innovációtól való elfordulást befolyásoló tényezőket vizsgáltuk a Budapesti Corvinus Egyetem által készített országos reprezentatív felmérés alapján. Kutatásunk újszerűsége az, hogy kimutatja a vállalkozói pénzügyi kultúra eddig nem vagy kevéssé vizsgált indikátorainak a kkv-k megújulására gyakorolt hatását.

Elsődleges kutatási kérdésünk az volt, hogy a pénzügyi kultúra vizsgált elemei hogyan függnek össze a vállalkozások innovációs aktivitásával, ill. passzivitásával. Mindemellett a korábbi innovációkutatások által feltárt cégdemográfiai és magatartási jellemzők, valamint a piaci-társadalmi versenykörnyezeti tényezők hatását is bemutattuk.

Az eredmények azt tükrözik, a magyar kkv-k megvalósult és tervezett innovációs aktivitására (1. csoport) – a cégdemográfiai sajátosságok közül – a legnagyobb magyarázó ereje a technológiai és tudásintenzív szolgáltató ágazatokba tartozásnak, a magasabb exportaránynak, a fiatalabb vállalati életkornak és a nagyobb vállalatméretnek van. Ezek a hatások mind a nemzetközi (Abrhám et al. 2015; Avermate et

al. 2003; Ayyagari et al. 2011; Masso–Vahter 2007; Predišcan–Roiban 2014), mind a magyar szakirodalomban (Czakó–Győri 2013; Halpern–Muraközy 2010) gyakran szerepelnek. Úgy véljük *a szervezetek ökológiai elmélete* alapján, hogy a tudásintenzív és technológiai cégek populációjában meglévő erős (piaci) versenyt értük tetten: ez(ek) a populáció(k) nem a hazai piacon méretik meg magukat, hanem nemzetközi szinten (részpiacokon) szerepelnek és fiatalabb vállalkozások – a korfüggőség minden előnyével és hátrányával. Eredményeink azt is megerősítik, hogy az innovációk elmaradása mögött (2. csoport) elsősorban a nemzetközi piaci jelenlét hiánya, az idősebb vállalati életkor és a kis vállalkozásméret áll. A korábban innovációt megvalósító, de a közeljövőben azt nem tervező vállalati magatartás (3. csoport) is összefügg – hasonlóan az innovációs tevékenység szempontjából passzívnak tekintett vállalkozásokhoz – a kis vállalkozásmérettel, az idősebb életkorról és az alacsony exportarányával, ám ha a pénzügyi kultúra egyes elemeit vizsgáljuk, különbségek rajzolódhatnak ki e két vállalkozáscsoport között.

A vállalati gazdálkodói-pénzügyi kultúra indikátorainak vizsgálata kapcsán kapott eredményeink részben megerősítenek, de ki is kiegészítenek korábbi empirikus tapasztalatokat. Összhangban más innovációs kutatások eredményeivel (Ayyagari et al. 2011; Belitz–Lejparas 2016), mi is azt találtuk, hogy a belső (megtakarítások, stratégiai tartalék) és külső (pályázati támogatás, hitel) forrásokkal való rendelkezés jelentősen növeli a kisvállalati megújulás esélyét. Ugyanakkor eredményeink arra is rávilágítottak, hogy a közpénzekből származó külső forrásoknak a belső finanszírozási forrásoknál is meghatározóbb szerepe van a kisvállalati innovativitásban, és hogy az innovációtól való elfordulás hátterében elsősorban a belső tartalékképzés hiánya áll.

Kutatási eredményeink alapján az is jól látható, hogy a pénzügyi, gazdálkodási döntések megalapozottsága (szakmai formális tudás) növeli az innovativitás esélyét, viszont az innovációtól való elfordulás esélyét csökkenti. Ha a vállalkozástulajdonos és vezető pénzügyi döntéseit hétköznapi gyakorlatra, másoktól átvett mintákra és nem szisztematikus tudásszerzésre alapozza, és nem alkalmaz pénzügyi szakembert a cégnél, valószínűbb, hogy a vállalkozás „elfordul” további újítások bevezetésétől (a jövőben nem fog innoválni, annak ellenére, hogy korábban megtette). Ezen túl a korszerű banki-pénzügyi termékek, szolgáltatások ismerete és azok vállalkozási ügyekben való intenzív igénybevétele is meghatározó faktora a kisvállalati innovativitásnak. Mindez azt mutatja, hogy a gazdálkodás feltételeinek megteremtésében, alakításában megmutatkozó nyitottság és a vállalkozásban az újító teremtés és annak tervezése elválaszthatatlanul együtt jár.

Miután a gazdasági, szabályozási környezeti tényezők hatását mérő változókat is bevontunk az elemzésbe, azt találtuk, hogy az „aktív” innovatív kvk-k működését és növekedését a magas költségek és piaci tényezők (erős verseny, konkurensok összecsapása) nehezítik, míg az innovativitással szemben közömbös kvk-k működése és növekedése a költségtényezőkön túl függ az akadályként észlelt adminisztratív, állami

szabályozástól. Az innovációtól elfordulók működését pedig emberierőforrás-deficit, túlzott adminisztráció és szabályozási környezet nehezíti. Mindezek az eredmények alátámasztják más kutatások tapasztalatait, miszerint a kkv-k számára a legfontosabb külső nehézséget a magas költségek, illetve finanszírozási problémák jelentik (Halpern–Murakóczy 2010; Kiss 2014; Masso–Vahter 2007; Radas–Božić 2009).

Elemzésünkben kimutattuk, hogy az innovációval kapcsolatos attitűdök szerint – aktív, közömbös, elforduló és optimista csoportok – karakteresen eltérő az észlelt/ említett működési akadályok konstellációja: vagy kifejezetten a *piaci kihívások*, vagy az *állami* támogató-szabályozó környezet hiánya dominál a megnevezett nehézségek között.

Újdonságnak számít az a megállapításunk, hogy a kisvállalati üzleti előrelátás, a forrásteremtés, a döntések szakmai megalapozottsága és a korszerű finanszírozási technikák alkalmazása egyértelműen *hat az innovációra*. Ez pedig ráirányítja a figyelmet az *innovációt életető tudás*, a vállalkozói kompetenciák (tudás, attitűd, széles látókör, gazdálkodási kreativitás és problémamegoldás) és az alkalmazotti tudás megalapozásának és fejlesztésének fontosságára – az oktatásban, különösen a szakmai oktatásban.

Abstract: The study examines the factors determining the innovation activity of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Hungary, focusing on certain elements of the financial-economic culture. While many researches focus on the innovation and research and development (R+D) activities of enterprises, there is a lack of analysis of the relationship between small business innovation and entrepreneurial finance behavior and attitudes. In this study, we examine different groups of SMEs based on their realized and short-term planned innovation activity. We get a picture not only of innovations, but we examine also the factors behind their failure. The study demonstrates whether – beyond the basic corporate demographic and behavioral characteristics – a decision to innovate is influenced by the entrepreneurs' financial awareness and behavior. The examined influencing factors were the use of up-to-date financial products and services, the availability of different sources of finance, the planning of management and the soundness of financial management decisions. We also present how the market and socio-economic competition factors affect the decisions. For the analysis we used the data of a nationally representative survey prepared within the framework of our project in Institute of Sociology and Social Policy, Budapest, Corvinus University, entitled "Financial Culture in Hungary". The results of the multinomial logistic regression analysis point to the fact that the knowledge and creative use of new elements of financial culture among entrepreneurs (SMEs) is an important indicator of the competitiveness of the small business market. We also highlight the fact that the lack of internal provisioning and the inadequate foundation of corporate finance and management decisions are the main reasons for turning away from innovation.

Keywords: small and medium-sized enterprises, innovation, entrepreneurial finance

Irodalom

- Abrahám, J. – Strielkowski, W. – Vošta, M. – Šlajs, J. (2015): Factors that influence the competitiveness of Czech rural SMEs. *Agricultural Economics*, 61(10), 450–460. <http://dx.doi.org/10.17221/63/2015-AGRICECON>.
- Acs, Z. J. – Audretsch, D. B. (1990): *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Antalóczy K. – Sass M. (2011): Kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedése – elmélet és empiria. *Külgazdaság*, 55(9–10), 22–33.
- Aralica, Z. – Racic, D. – Radic, D. (2008): Innovation propensity in Croatian enterprises: Result of a Community Innovation Survey. *South East European Journal of Economics and Business*, 3(1), 77–88.
- Atkinson, A. – Messey, F.-A. (2012): Measuring financial literacy: Results of The International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/20797117>.
- Audretsch, D. (1995): Innovation, growth and survival. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 441–457.
- Avermate, T. – Viaene, J. – Morgan, E. J. – Crawford, N. (2003): Determinants of innovation in small food firms. *European Journal of Innovation Management*, 6(1), 8–17. <https://doi.org/10.1108/14601060310459163>.
- Avery, R. B. – Bostic, R. W. – Samolyk, K. A. (1998): The role of personal wealth in small business finance. *Journal of Banking and Finance*, 22(6–8), 1019–1061. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00016-8](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00016-8).
- Ayyagari, M. – Demirgüç-Kunt, A. – Maksimovic, V. (2011): Firm innovation in emerging markets: The role of finance, governance, and competition. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 46(6), 1545–1580. <https://doi.org/10.1017/S0022109011000378>.
- Bartha A. – Matheika Z. (2009): A magyar kis- és középvállalatok innovációs aktivitása és innovációpolitikai preferenciái egy felmérés tükrében. *Külgazdaság*, 53(7–8): 68–88.
- Baum, J. A. C. (1999): Organization ecology. In Clegg, S. R. – Hardy, C. (eds.): *Studying Organization: Theory and Method*. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publication, 71–108. <https://doi.org/10.4135/9781446218556>.
- Belitz, H. – Lejpras, A. (2016): Financing patterns of R&D in small and medium-sized enterprises and the perception of innovation barriers in Germany. *Science & Public Policy*, 43(2), 245–261. <https://doi.org/10.1093/scipol/scv027>.
- Berger, A. N. – Udell, G. F. (1998): The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22(6–8): 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7).

- Bessler, W. – Bittelmeyer, C. (2008): Patents and the performance of technology firms: Evidence from initial public offerings in Germany. *Financial Markets and Portfolio Management*, 22(4), 323–356. <https://doi.org/10.1007/s11408-008-0089-3>.
- Camisón-Zornoza, C. – Lapiedra-Alcamí, R. – Segarra-Ciprés, M. – Boronat-Navarro, M. (2004): A meta-analysis of innovation and organizational size. *Organization Studies*, 25(3),: 331–361. <https://doi.org/10.1177/0170840604040039>.
- Castaldi, C. (2009): The relative weight of manufacturing and services in Europe: An innovation perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 76(6), 709–722. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2008.08.001>.
- Crepon, B. – Duguet, E. – Mairesse, J. (1998): Research innovation, and productivity: An econometric analysis at the firm level. NBER Working Paper 6696. National Bureau of Economic Research, Inc. <http://www.nber.org/papers/w6696.pdf>. (Letöltés: 2017. 11. 09.)
- Child, J. (2015): *Organization: Contemporary Principles and Practice*. 14 Ch. Organizing for Learning. Wiley: Chichester, West Sussex, UK.
- Csizmadia Z. (2004): *Az innováció hálózatalapú megközelítése. Tudásáramlás, innovációs rendszerek, regionális hálózatok. Elméleti és metodológiai irányvonalak, nemzetközi és hazai tapasztalatok*. MTA RKK NYUTI. <http://www.socialnetwork.hu/cikkek/CsizmadiaZoltanInnovacioMunkakozi1.pdf>.
- Csizmadia Z. – Grosz A. (2011): *Innováció és együttműködés: A kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatása*. Pécs–Győr: MTA Regionális Kutatások Központja.
- Csizmadia P. (2015): A szervezeti innováció és tudásfelhasználás mintái a magyar gazdaságban. PhD-értekezés. http://phd.lib.uni-corvinus.hu/862/2/Csizmadia_Peter_thu.pdf.
- Czakó Á. – Győri Á. (2013): Kis- és közepes vállalkozások, megújulás, együttműködés. *Statisztikai Szemle*, 91(3), 229–254.
- Donaldson, L. (1987): Strategy and structural adjustment to regain fit and performance: In defense of contingency theory. *Journal of Management Studies*, 24(1), 1–24. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1987.tb00444.x>.
- Európai Bizottság (2010): Európa 2020. Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája. Brüsszel. http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_HU_ACT_part1_v1.pdf.
- Farkas J. (1974): *Az ötlettől a megvalósulásig* (Szociológiai tanulmányok sorozat). Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Farkas J. (2002): Az innovációpolitika társadalmi meghatározottsága. *Szociológiai Szemle*, 2: 77–98.
- Farkas J. (2003): Kell egy társadalomtudós? (interjú) Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT) Informatikatörténeti Fórum (iTF), 195–213. http://itf2.njszt.hu/324rtr4/uploads/farkas_janos.pdf.

- Freel, M. S. (2000): Barriers to product innovation in small manufacturing firms. *International Small Business Journal*, 18(2), 60–80. <https://doi.org/10.1177/0266242600182003>.
- Goto, A. – Suzuki, K. (1989): R&D capital, rate of return on R&D investment and spillover of R&D in Japanese manufacturing industries. *Review of Economics and Statistics*, 71(4), 555–564. <https://doi.org/10.2307/1928096>.
- Gregory, B. T. – Rutherford, M. W. – Oswald, S. – Gardiner, L. (2005): An empirical investigation of the growth cycle theory of small firm financing. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 382–392. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2005.00143.x>.
- Griffith, R. – Huergo, E. – Mairesse, J. – Peters, B. (2006): Innovation and productivity across four European countries. *Review of Economic Policy*, 22(4), 483–498.
- Grolmusz V. (1961): Tudományszervezési tájékoztató. MTA Tudományszervezési Csoport. https://library.hungaricana.hu/hu/collection/mtak_tsztkf/.
- Hadjimanolis, A. (1999): Barriers to innovation for SMEs in a small less developed country (Cyprus). *Technovation*, 19(9), 561–570. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(99\)00034-6](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(99)00034-6).
- Halmi P. (2007): Növekedési kilátások az EU-ban és Magyarországon: A lisszaboni stratégia lehetőségei. In: Farkas B. (szerk.): *A lisszaboni folyamat és Magyarország*. Szeged: JATEPress, 71–93.
- Halpern L. – Muraközy B. (2010): Innováció és vállalati teljesítmény Magyarországon. *Közgazdasági Szemle*, 57(4), 293–317.
- Hashi, I. – Stojčić, N. (2013): The impact of innovation activities on firm performance using a multistage model: Evidence from the community innovation survey 4. *Research Policy*, 42(2), 353–366. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.09.011>.
- Havas A. (2014): Mit mér(j)ünk? *Közgazdasági Szemle*, 61(9), 1022–1059.
- Hoffman, K. – Parejo, M. – Bessant, J. – Perren, L. (1998): Small firms, R&D technology and innovation in the UK: A literature review. *Technovation*, 18(1), 39–55. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(97\)00102-8](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(97)00102-8).
- Hölzl, W. – Janger, J. (2014): Distance to the frontier and the perception of innovation barriers across European countries. *Research Policy*, 43(4), 707–725. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.10.001>.
- Inzelt A. (2011): Innováció és nemzetköziesedés a kicsik világában: Egy e-felvétel eredményei. *Közgazdaság*, 55(9–10), 122–154.
- Inzelt A. – Szerb L. (2003): Az innovációs aktivitás vizsgálata ökonometriai módszerekkel. *Közgazdasági Szemle*, 50(11), 1002–1021.
- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Budapest: Aula.
- Keizer, J. – Dijkstra, L. – Halman, J. I. M. (2002): Explaining innovative efforts of SMEs: An exploratory survey among SMEs in the mechanical and electrical engineering sector in The Netherlands. *Technovation*, 22(1), 1–13. [https://doi.org/10.1016/S0166-4972\(00\)00091-2](https://doi.org/10.1016/S0166-4972(00)00091-2).

- Kemp, R. G. M. – Folkeringa, M. – de Jong, J. P. J. – Wubben, E. F. M. (2003): Innovation and firm performance: Scales research reports. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research. <http://www.ondernemerschap.nl/pdf-ez/H200207.pdf>. (Letöltés: 2017. 12. 18.)
- Kickul, J. – Gundry, L. (2002): Prospecting for strategic advantage: The proactive entrepreneurial personality and small firm innovation. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 85–97. <https://doi.org/10.1111/1540-627X.00042>.
- Kiss J. (2014): Az innováció hatása a vállalati teljesítményre és versenyképességre. *Közgazdasági Szemle*, 61(3), 299–314.
- Klapper, L. F. – Lusardi, A. – Panos, G. A. (2012): Financial literacy and the financial crisis. NBER Working Paper No. 17930, National Bureau of Economic Research. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2038765>.
- Knight, G. A. – Cavusgil, S. T. (2004): Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35(4), 334–334.
- Kornai, J. (2010): Innovation and dynamism: Interaction between system and technical progress. *Economic of Transition*, 18(4), 629–670. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2010.00396.x>.
- Kotey, B. – Meredith, G. G. (1997): Relationship among owner: Manager personal values, business strategies, and enterprise performance. *Journal of Small Business Management*, 35(2), 37–61.
- Kuczi T. (2011): *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Budapesti Corvinus Egyetem. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0010_2A_11_Kuczi_Tibor_Kisvallalkozas_es_tarsadalmi_kornyezet/ch04.html.
- Laforet, S. (2013): Organizational innovation outcomes in SMEs: Effects of age, size, and sector. *Journal of World Business*, 48(4), 490–502. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2012.09.005>.
- Lee, N. – Sameen, H. – Cowling, M. (2015): Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis. *Research Policy*, 44(2), 370–380. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.09.008>.
- Leiponen, A. (2005): Skills and innovation. *International Journal of Industrial Organization*, 23(5–6), 303–323. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2005.03.005>.
- Lesáková, L. (2014): Evaluating innovations in small and medium enterprises in Slovakia. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 110: 74–81. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.849>.
- Lichtenberg, F. – Siegel, D. (1991): The impact of R&D investment on productivity: New evidence used linked R&D-LDR data. *Economic Inquiry*, 29(2), 203–228.
- Lööf, H. – Heshmati, A. (2006): On the relationship between innovation and performance: A sensitivity analysis. *Economics of Innovation and New Technology*, 15(4–5): 317–344. <https://doi.org/10.1080/10438590500512810>.
- Lusardi, A. – Mitchell, O. (2008): Planning and financial literacy: How do women fare? *American Economic Review*, 98(2), 413–417. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>.

- Lusardi, A. – Scheresberg, C. (2013): Financial literacy and high-cost borrowing in the United States. NBER Working Paper No. 18969, National Bureau of Economic Research: Cambridge. <http://www.nber.org/papers/w18969>. (Letöltés: 2018. 02. 18.)
- Makó, Cs. – Illéssy, M. – Csizmadia, P. (2013): Measuring organisational innovation: The example of the European Community Innovations Survey (CIS). *Vezetéstudomány*, 44(5), 2–15.
- Makó, Cs. – Illéssy, M. – Mitchell, B. (2014): Systemic country differences in the European innovation performance – Does institutional context matter? *Vezetéstudomány*, 45(11), 2–10.
- Mairesse, J. – Mohnen, P. (2010): Using innovations surveys for econometric analysis. NBER Working Paper No. 15857, National Bureau of Economic Research: Cambridge. <http://www.nber.org/papers/w15857>. (Letöltés: 2018. 01. 17.)
- Masso, J. – Vahter, P. (2007): Innovation and firm performance in a catchingup economy: Micro evidence on innovation and development (MEIDE). Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT). http://www.merit.unu.edu/MEIDE/papers/2007/MASSO_VAHTER_Innovation%20and%20firm%20performance%20in%20a%20catching-up%20economy.pdf. (Letöltés: 2018. 01. 06.)
- Mohnen, P. – Roëller, L.-H. (2005): Complementarities in innovation policy. *European Economic Review*, 49(5), 1431–1450. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2003.12.003>.
- Najda-Janoszka, M. – Kopera, S. (2014): Exploring barriers to innovation in tourism industry: The case of southern region of Poland. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 110: 190–201. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.862>.
- Nguyen, N. – Pham, Q. N. – Nguyen, D. C. – Nguyen, D. N. (2007): Innovation and export of Vietnam's SME sector. Vers. Paper 3256. Munich Personal Repec Archive (MPRA). <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/3256>. (Letöltés: 2017. 12. 18.)
- OECD (1997): OECD Proposed Guidelines for Collection and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Paris: OECD Publications.
- OECD (2005): Proposed Guidelines for Collection and Interpreting Technological Innovation Data: Oslo Manual. Third Edition. Paris: OECD Publications.
- OECD/INFE (2016): International Survey of Adult Financial Literacy Competencies. <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf>. (Letöltés: 2018. 02. 06.)
- Pellegrino, G. – Savona, M. (2013): Is money all? Financing versus knowledge and demand constraints to innovation. UNU-MERIT Working Paper, 2013–2029. http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/r3q5iynj5m74k7rx5yuj53ivftg2.pdf. (Letöltés: 2017. 11. 25.)
- Pfeffer, J. (1982): *Organizations and Organization Theory*. Marshfield, MA: Pitman.

- Popescu, N. E. (2014): Entrepreneurship and SMEs innovation in Romania. *Procedia Economics and Finance*, 16 (Supplement C): 512–520. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00832-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00832-6).
- Predişcan, M. – Roiban, R. N. (2014): The main forces driving change in the Romanian SME's. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 124: 236–245. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.02.482>.
- Przychodzen, J. – Przychodzen, W. (2015): Relationships between eco-innovation and financial performance: Evidence from publicly traded companies in Poland and Hungary. *Journal of Cleaner Production*, 90: 253–263. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.11.034>.
- Radas, S. – Božić, L. (2009): The antecedents of SME innovativeness in an emerging transition economy. *Technovation*, 29(6), 438–450. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2008.12.002>.
- Roud, V. (2007): Firm-level research on innovation and productivity: Russian experience. ISSEK Working Paper. Moscow: Institute of Statistical Studies and Economics of Knowledge, Higher School of Economics. doi=10.1.1.596.8971&rep=rep1&type=pdf. (Letöltés: 2017. 12. 07.)
- Salavou, H. – Lioukas, S. (2003): Radical product innovations in SME: The dominance of entrepreneurial orientation. *Creativity and Innovation Management*, 12(2), 94–108. <https://doi.org/10.1111/1467-8691.00272>.
- SBA Fact Sheet – Hungary (2016). European Commission, Brüsszel. [https://ec.europa.eu/docsroom/documents/22382/attachments/16/translations/en/renditions/pdf+&cd=3&hl=hu&ct=clnk&gl=hu](https://ec.europa.eu/docsroom/documents/22382/attachments/16/translations/en/renditions/pdf+&cd=3&hl=hu&ct=clnk&gl=huSchumpeter, J. A. (1939): Business Cycles. New York, London: McGraw-Hill)
- Schumpeter, J. A. (1939): *Business Cycles*. New York, London: McGraw-Hill.
- Shockey, S. – Seiling, S. B. (2004): Moving into action: Application of the transtheoretical model of behavior change to financial education. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 15(1), 41–52.
- Szakály D. (2013): *Innovációmenedzsment*. Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0046_02_inno/tananyag/13_1.html.
- Szalai S. (1964) Az ipari kutatás tervezése és szervezése. Válogatott fejezetek a kutatástervezés és kutatásszervezés elméletéből és módszertanából, különös tekintettel az ipari kutatásra és a hazai kutatóintézményi hálózat viszonyaira. Veszprémi Vegyipari Egyetem, Veszprém, kézirat, egyetemi jegyzet VVE-18/1964.B.

Függelék

F1. táblázat: A kkv-k megoszlása létszámkategóriák, gazdasági ágak és régiók szerint, %

	Pénzügyikultúra-kutatás (minta)	Teljes sokaság (KSH)
Létszám szerinti vállalatméret (fő)		
10–19 fő	56,7	56,1
20–49 fő	29,2	29,4
50–249 fő	14,1	14,5
Gazdasági ágak		
Feldolgozóipar, élelmiszeripar	23,2	24,1
Építőipar	16,2	15,6
Kereskedelem	24,3	24,7
Szolgáltatás	36,2	35,6
Régió		
Közép-Magyarország	43,9	44,3
Közép-Dunántúl	9,5	9,3
Nyugat-Dunántúl	9,7	9,6
Dél-Dunántúl	7,1	7,1
Észak-Magyarország	6,9	7,0
Észak-Alföld	10,7	10,7
Dél-Alföld	12,2	12,04

F2. táblázat: Az elemzésben használt változók általános statisztikái

Változók	N	Átlag	Szórás	Minimum	Maximum
Függő változó					
A kkv az innováció(k) megvalósításában...					
Aktív	945	0,33	0,472	0	1
Közömbös	945	0,41	0,493	0	1
Visszavonuló	945	0,13	0,339	0	1
Passzív optimista	945	0,12	0,324	0	1
Független változók					
Méret					
10–19 fő	1000	0,57	0,496	0	1
20–49 fő	1000	0,29	0,455	0	1
50–249 fő	1000	0,14	0,348	0	1
Ágazat					
Feldolgozóipar és élelmiszeripar	975	0,23	0,422	0	1
Építőipar	975	0,16	0,369	0	1
Kereskedelem	975	0,24	0,429	0	1
Üzleti szolgáltatás és egyéb kvalifikált szolgáltatás	975	0,21	0,408	0	1
Szállítás és idegenforgalom	975	0,15	0,359	0	1
Alapítás időpontja					
1997 előtt	982	0,52	0,500	0	1
1997–2007 között	982	0,32	0,480	0	1
2007 után	982	0,12	0,329	0	1
Export (10% feletti exportarány)	863	0,26	0,439	0	1
Korszerű banki termékek alkalmazása					
Egyet sem használ	875	0,20	0,403	0	1

Egyet használ	875	0,22	0,419	0	1
Kettőt használ	875	0,25	0,435	0	1
Hármat használ	875	0,21	0,408	0	1
Legalább négyet használ	875	0,10	0,303	0	1
Megtakarítás	974	0,53	0,499	0	1
Tartalék	989	0,87	0,332	0	1
Pályázati támogatás	980	0,31	0,464	0	1
Beruházási hitel	1000	0,36	0,479	0	1
Formális képzés	987	0,63	0,483	0	1
Pénzügyi szakember	993	0,42	0,493	0	1
Költségtényezők	976	0,00	1,000	-1,807	1,463
Állam szerepe	953	0,00	1,000	-1,354	2,330
Piaci tényezők	957	0,00	1,000	-1,462	2,193
Emberi erőforrás	993	0,00	1,000	-1,213	1,875
Egyéb kontrollváltozók					
Regionális elhelyezkedés					
Központi régió	1000	0,44	0,497	0	1
Fejlettebb vidéki régiók	1000	0,19	0,394	0	1
Kevésbé fejlett régiók	1000	0,37	0,483	0	1
Székhely településtípusa					
Budapest	1000	0,31	0,463	0	1
Megyeszékhely	1000	0,21	0,408	0	1
Város	1000	0,31	0,464	0	1
Község	1000	0,16	0,370	0	1
Tulajdoni struktúra (Többségi külföldi tulajdon)	989	0,10	0,304	0	1

F3. táblázat: A kisvállalati innovatív aktivitás és a magyarázó változók közötti korreláció

Magyarázó változók	Korrelációs együttható
Cégedemográfiai és magatartási jellemzők	
Méret	0,072*
Ágazat	-0,083*
Alapítás időpontja	0,071*
Export	0,159**
Pénzügyi-gazdálkodói kultúra indikátorai	
Korszerű banki termékek	0,154**
Megtakarítás	0,134*
Tartalék	0,116*
Pályázati támogatás	0,177**
Beruházási hitel	0,109**
Formális képzés	-0,095**
Pénzügyi szakember	0,128**
Társadalmi-gazdasági környezeti változók	
Költségtényezők	0,114**
Állam szerepew	0,088**
Piaci tényezők	0,083*
Emberi erőforrás	0,094**

** $p < 0,01$; * $p < 0,05$