



**MAGYAR AGRÁR- ÉS ÉLETTUDOMÁNYI  
EGYETEM**

**AZ ÉLELMISZERIPARI  
VÁLLALKOZÁSOK  
JÖVEDELMEZŐSÉGÉT  
BEFOLYÁSOLÓ TÉNYEZŐK  
HATÁSÁNAK MÉRHETŐSÉGE**

DOI: 10.54598/004350

**FÖLDI PÉTER**

**GÖDÖLLŐ**

**2024**

**A doktori iskola**

**megnevezése: Gazdaság- és Regionális Tudományok  
Doktori Iskola**

**tudományága: gazdálkodás- és szervezéstudományok**

**vezetője: Prof. Dr. Bujdosó Zoltán, PHD  
egyetemi tanár, PhD  
MATE  
Fenntartható Fejlesztés és Gazdálkodás Intézet**

**Témavezető(k): Dr. Parádi-Dolgos Anett Katalin  
egyetemi docens, PhD  
MATE  
Pénzügyi és Számviteli Intézet**

**Dr. Bareith Tibor  
tudományos munkatárs, PhD  
KRTK  
Közgazdaságtudományi Intézet**

.....  
Az iskolavezető jóváhagyása

.....  
A témavezető(k) jóváhagyása

# TARTALOMJEGYZÉK

<b>1. Bevezetés</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Vizsgálati célkitűzések és hipotézisek</b> .....	<b>4</b>
<b>3. Szakirodalmi áttekintés</b> .....	<b>5</b>
3.1. <i>A magyarországi élelmiszeripari vállalatok helyzete</i> .....	5
3.1.1. Az élelmiszeripar helyzete Magyarországon .....	5
3.1.2. A magyar élelmiszeripar elemzése a PESTLE keretrendszerben .....	13
3.1.3. A magyar élelmiszeripar elemzése Porter modellje szerint .....	27
3.1.4. A KKV-szektor szerepe az élelmiszeriparban .....	33
3.1.5. Élelmiszeripari szektor eredményessége és annak tényezői .....	43
3.1.6. Korábbi kutatások eredményei az élelmiszeripari vállalkozásokra vonatkozólag .....	45
<b>4. Anyag és módszer</b> .....	<b>47</b>
<b>5. Eredmények</b> .....	<b>55</b>
5.1. <i>A HLM szerinti hatások eredményei</i> .....	55
5.2. <i>Endogén és exogén tényezők hatása a vállalati jövedelmezőségre</i> .....	56
5.3. <i>Markov-lánc elemzés</i> .....	59
5.4. <i>Dinamikus panel modellek</i> .....	61
<b>6. Következtetések és javaslatok</b> .....	<b>65</b>
6.1. <i>Limitációk, a kutatás korlátai</i> .....	68
<b>7. Hipotézisvizsgálat</b> .....	<b>70</b>
<b>8. Új tudományos eredmények</b> .....	<b>74</b>
<b>9. Összefoglalás</b> .....	<b>75</b>
<b>10. Summary</b> .....	<b>78</b>
<b>Ábrajegyzék</b> .....	<b>80</b>
<b>Táblázat jegyzék</b> .....	<b>82</b>
<b>11. Mellékletek</b> .....	<b>83</b>
11.1. <i>M1. Irodalomjegyzék</i> .....	83
11.2. <i>M2. Saját kutatáshoz kapcsolódó táblázatok</i> .....	100
<b>Köszönetnyilvánítás</b> .....	<b>101</b>

# 1. BEVEZETÉS

Egy ország működésének szempontjából az egyik elsődleges meghatározó tényező az ország gazdasági állapota. A gazdaság, azon belül pedig főként az élelmiszeripar az, ami a társadalom egyik fő tartópilléréként funkcionál, hiszen ez az a szektor, ami az ember fiziológiai szükségleteit elégíti ki. Magyarország élelmiszeriparának részesedése komoly jelentőséggel bír. 2020-ban a hazai munkavállalók mintegy 3,2%-a dolgozott az élelmiszeriparban, míg a nemzetgazdaságot érintő beruházások tekintetében az élelmiszeripari fejlesztések mintegy 2,7%-os részarányt jelentettek. Az exportteljesítményből 8,8%-os részesedéssel vette ki részét az ágazat (KSH, 2020). Az élelmiszeripar termelése 2014 óta folyamatosan növekszik. Ezen trend 2022-ben is folytatódott, ahol a kibocsátás 6,6%-kal növekedett.

Magyarország kiemelkedő potenciállal rendelkezik mind a mezőgazdasági, mind az élelmiszeripari termelés terén, amint azt Boldog és munkatársai (2020) is megállapítják. Azonban fontos megjegyezni, hogy ezeket az iparágakat nemcsak gazdasági és társadalmi szempontból kell értelmezni, hanem hagyományos értelemben is kiemelkedő jelentőséggel bírnak. Ezek elsősorban a gyümölcs-, és a húszágazat esetében a legerőteljesebbek, melyek a mai napig a hazai élelmiszeripar zászlóshajói (Nagy et al., 2021). A versenyképesség Magyarországon támogatások és fejlesztések igénybevételét teszi szükségessé, különösen az érintett vállalkozások számára kedvezőtlen időszakokban, ahogy azt Keszthelyi (2020) is kiemeli. A támogatások mértéke az európai uniós kvótától függ, ami határozza meg, hogy mennyire növekednek az adott iparágak, legyen szó a mezőgazdaságról vagy az azt kiegészítő élelmiszeriparról, ahogy Bareith és Csonka (2019) is megjegyzi. A vállalkozások stabilitásának jelentős hatása van nemcsak a gazdasági folyamatok működésére, hanem az alapvető szükségletek hazai forrásból történő kielégítésére is (Madari, 2021). Minél nagyobb jelentőséggel bírnak az adott iparágban szereplő vállalkozások, annál fontosabb megérteni és átlátni azokat az okokat, amelyek sikeressé és profitábilissá teszik ezeket a cégeket. Azon kutatások kapcsán, melyek az élelmiszeripari szektorra fókuszálnak, fontos kiemelni azt is, hogy a magyar élelmiszeripar vállalati struktúrájában jelentős különbségek rejlenek az Európai Unió más tagállamaiban működő cégek esetében jellemző struktúrákkal szemben (Nagyné, 2004). Ennek

értelmében ez egy olyan versenytényező, amelynek vizsgálata fontos eszköz annak meghatározásában, hogy a vállalati profitok alakulása hogyan javítható.

Az élelmiszeripari vállalatoknál a tradíció és a stabilitás mellett fontos a modernizációs szint is – a digitalizációs fejlettségét tekintve nemzetközi összehasonlításban is előkelő helyzetben van a magyar élelmiszeripar. Jelentős az infotechnológia integrációja a szektoron belül (50% fölötti), azonban a fejlettebb csúcstechnológiai megoldások alkalmazásának már kisebb a hányada (Magyarország Digitális Élelmiszeripari Stratégiája, 2022). Tipikus példák a vállalatirányítási rendszerek, vagy a mesterséges intelligencia-alapú szolgáltatások és felhő-szolgáltatások használata (Debrenti – Herdon, 2021).

A napjainkban tapasztalható kihívásokat szem előtt tartva, kiemelten fontos, építsünk az erős történelmi hagyományokon nyugvó alapokra, rendelkezünk kellően stabil vízióval és innovációs potenciállal, továbbá jövőbeni fejlesztési irányokkal és lehetőségekkel. Ezen cél érdekében alkalmazható Arellano és Bond (1991) úgynevezett GMM becslése, amely dinamikus paneladatokra támaszkodva segít megérteni a szektorra hatást gyakorló körülményeket, és legfontosabb tényezőket (Jaisinghani, 2015; Bareith, 2019; Hirsch et al., 2021).

A szektorális sajátosságok mellett a vállalati sajátosságok is egyre jobban felértékelődnek, amely folyamatban több komponens is szerepet játszik (Ali, 2016; Brannon – Wiklund, 2016). A teljesség igénye nélkül példaként említhetném a gyorsan változó, volatilis piacokhoz való igazodás szükségességét, a fogyasztói preferenciákhoz való alkalmazkodás időkorlátjának folyamatos rövidülését, és nem utolsósorban a különféle támogatási politikák rendszerét. (Harmsen – Jensen, 2004; Saebi et al, 2017; Humphrey, 2006; Potts et al, 2008; Varadarajan, 2020; Barney-McNamara et al, 2020).

Az élelmiszer-ellátottság és az élelmiszerbiztonság kiemelt kérdésköre most és a jövőben is változatlan jelentőségű marad. A növekvő lélekszámú társadalom okozta kihívások mellett a gazdasági aspektusok is egyre jelentősebb szerepet kapnak a modern piacgazdaság folyamatos fejlődésével, változásával. Az élelmiszerpiac, amely összekapcsolja a mezőgazdaságot a végfogyasztókkal, különböző módon integrálható

a nemzetgazdaságba. Ugyanígy a vállalkozásoknak számos funkciót lehet betölteniük a regionális élelmiszer-ellátásban (Espolov et al, 2020; Dung et al, 2021),

Az Európai Unióhoz való csatlakozást követően a kibővülő támogatási rendszer hatására fokozatosan elindult a javulás az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezőségében. Fontos azonban megemlíteni, hogy a jövedelmezőség erősen függ a rendelkezésre álló támogatásoktól is (Lászlók, 2019). Tovább emeli ennek kutatásnak a fontosságát, hogy a pandémia, mint jelentős paradigmaváltás-korszak utáni adatok azt mutatják, hogy az élelmiszer-feldolgozó ipar jövedelmezősége nem csak általában a mezőgazdaság jövedelmezőségétől, de a többi ipari szektorétól, sőt, általában véve a feldolgozóiparon belül is elmaradt (Vörös-Illés–Lámfalusi, 2021).

A szektorban működő vállalkozások nyereségtermelő képessége megannyi külső hatásnak van kitéve. Ezt szükségessé teszi gazdasági szempontból olyan vizsgálatokat is végezni, amelyek a mérleg és az eredménykimutatás szempontjából nem mérhetők, vagy transzformálhatók mérhető formába (Angyal-Vajai, 2021).

A jövedelmezőség vizsgálata során fontos kiemelni, hogy a magyarországi élelmiszeripari vállalkozások száma kiemelkedően magas a többi szektorban szereplőkhöz képest (KSH, 2022). Ezen előbbi tényezőnek az új évezred beköszönte óta is fennálló érdemi változatlansága, valamint az élelmiszeripar kiemelkedő fontosságú és súlyú exporttartama tovább növelik az élelmiszeripar nemzetgazdasági jelentőségét (Tóth et al., 2019). Kifejezetten indokolt tehát elemzéseknek alávetni az élelmiszerágazatot, hogy minél pontosabb képet kaphassunk annak jelentőségéről, ehhez pedig elengedhetetlen megismerni a profittartalmat jelentősen meghatározó, illetve befolyásoló faktorokat.

## 2. VIZSGÁLATI CÉLKITŰZÉSEK ÉS HIPOTÉZISEK

A kutatásom során a hazai élelmiszeripar vállalkozásait vizsgáltam meg 2010 és 2021 közötti időintervallumban. A legfontosabb célkitűzésem, hogy a különböző belső- és külső hatások hogyan érvényesülnek az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezőségét tekintve. A kutatás során jövedelmezőséget több modellel vizsgálom.

C1.

Célkitűzés a belső- és külső tényezők azonosítása az élelmiszeripari vállalkozások gazdálkodásában 2010 és 2021 között.

H1: Az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezősége és a céghatások között szoros összefüggés van.

H2: A vizsgálatba vont vállalkozásoknál nem lehet kimutatni az iparág hatását arra vonatkozóan, hogy milyen mértékben befolyásolja a vállalkozás jövedelmezőségét.

C2.

Az élelmiszeripar versenydinamikájának felmérése.

H3: Az élelmiszeripart nem jellemzi tökéletes verseny

C3.

Az élelmiszeripari vállalkozások sikere mind a hazai, mind a nemzetközi piacokon.

H4: Az exportértékesítéssel foglalkozó vállalkozások kevésbé jövedelmezőek, mint azok, akik csak belföldre értékesítenek, továbbá csökkenti a jövedelmezőséget.

C4.

Az élelmiszeripari vállalkozások körében, hogy mennyire jellemző a saját- és idegen tőke arány használata.

H5: A hosszú lejáratú hitelek hosszú távú kockázatot eredményeznek, mely csökkenti a vállalkozás eredményességét.

## **3. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS**

### **3.1.A magyarországi élelmiszeripari vállalatok helyzete**

#### **3.1.1.Az élelmiszeripar helyzete Magyarországon**

Az élelmiszeripari szektor napjaink nemzetgazdaságának egyik legfontosabb eleme. Az élelmiszerbiztonság az emberi társadalmak számára létfontosságú tényező, amelynek megértése és kezelése történelmileg is kulcsfontosságú volt. Az élet folytonossága szempontjából elengedhetetlen, hogy minden társadalmi entitás gondoskodjon táplálkozásáról. A természeti rendszerben a tápláléklánc kialakulása azért szükséges, mert minden élőlénynek szüksége van táplálékra, és az ökoszisztéma működéséhez minden szereplőnek meg kell találnia a helyét.

Az emberiség jelenlegi kihívása, hogy a növekvő népességet és az azt kiszolgáló mezőgazdasági tevékenységeket egyre nehezebben tudja kielégíteni a Föld. Az élelmiszerbiztonság kérdése a modern kor egyik legjelentősebb problémája, amely összetett természetű és számos kihívással jár. A jövő szempontjából az élelmiszerbiztonság megoldása kulcsfontosságú, és a modern kihívások együttállása új megközelítéseket és megoldásokat követel a probléma kezelésére.

A problémák megértéséhez fontos azonban tudnunk, hogy pontosan mit takar az élelmiszeripar.

Az élelmiszeripar egy nagyobb rendszer, az élelmiszergazdaság egyik eleme (Southgate et al., 2011; Weis, 2007). Ezek az elemek az élelmiszergazdaságot úgy hozzák létre, hogy több, kisebb alrendszerként foglalják el helyüket egy értékláncban, amely az alapvető bemeneti anyagok termelésétől kezdődik, és a kész termékek szintjén túl a végfelhasználásnál érnek véget. Jegyezzük meg, hogy ez már önmagában a tevékenységi körök hihetetlenül széles skáláját jelenti, azonban azt is hozzá kell, hogy tegyük, hogy az élelmiszeripar, mint szektor ennek az értékláncnak is több elemében lép fel szereplőként, hiszen azokat tovább lehet bontani. A rendszer fontos jellemzője azonban az értéklánc kohéziója, és homogén egységének jellege, amely az egyes elemek integrációjában testesül meg. Ezen integráció pedig minél szorosabb, annál jobb a lánc teljesítménye (Morvai – Szegedi, 2015). Az adott lánc pedig emellett a kiegészítő elemekkel együtt értelmezhető és értelmezendő, hiszen példaképp egy



termék eljutása a földektől az ebédlőasztalig sem csak a közvetlenül érintett ipari tevékenységet végzők által formálódó folyamat. Az a vegyipar is szereplője a láncnak, amely a műtrágyát juttatja a mezőgazdászhoz, és az a kereskedelmi cég is közrejátszik, amely kivitelezzi a nagy tételben történő tulajdonos-váltást a félkész termékek, vagy épp a betakarított termény esetén. A lánc tehát jelentőségében nagy, és szerveződésében átível a teljes gazdaságon, ezért számtalan elemet tartalmaz.

Összességében az élelmiszergazdaság tehát azokat a vállalkozásokat jelenti, amelyek részt vesznek az élelmiszer-termelés kivitelezésében; olyan tevékenységet végeznek, amely elengedhetetlen a mezőgazdasági rendszer tevékenységének anyagokkal és egyéb beviteli tényezőkkel történő ellátásában; valamint a termelési rendszer elemeket kiegészítő, és kiszolgáló feldolgozási folyamatokra, vagy azokon túl a kereskedelmi forgalom bonyolítására fókuszáló folyamatokra fókuszáló egységeket. Az élelmiszeripar pedig az élelmiszergazdasági értékláncnak azt a részét jelenti, amely nem közvetve, hanem közvetlenül tevékenykedik az élelmiszerek, italok, és dohánytermékek létrejöttében.

Az élelmiszeripar elsősorban a belföldi ételmezés ellátását lehetővé tévő iparág, amelynek fő fókuszában az emberi fogyasztásra szánt termékek és termékcsoportok létrejötte áll. Mindazonáltal jelentős szerepe van a globális kereskedelemben is, valamint a nemzetgazdasági faktorok alakulásában egyaránt. A termékek létrejötte, és elfogyasztása mellett tehát más rendszerekben is nagyon fontos tényező, melyek közül a legfontosabbak a külkereskedelem, valamint a belső munkaerő-piac.

Az élelmiszeriparnak a munkaerő-piacon Magyarország vidékének fontossága és mérete okán erős jelenléte van. Ez alapvetően Magyarország jellegéből adódó sajátosság. Azonban a lentebbi táblázat adatai egyértelműen mutatják azt is, hogy ez a trend folyamatosan erősödőben van 2010 óta.

**1. táblázat: A foglalkoztatottak száma az élelmiszerágazathoz kapcsolódó ágazatokban (ezer fő)**

Év	Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	Feldolgozóipar	Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása
2010	174,7	806,4	21,7
2011	186,5	828,7	18,8
2012	194,7	811,1	17,5
2013	186,4	841,8	19,8
2014	191,1	908,8	25,7
2015	205,3	921,6	24,8
2016	219,6	958,6	27,1
2017	222,4	1 012,9	28,5
2018	217,4	1 033,0	25,9
2019	212,7	1 020,8	24,8
2020	213,9	989,7	26,3

Forrás: KSH

A táblázatban három különböző ipari ágazat (mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat; feldolgozóipar; élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása) éves termelése látható az évek során (2010-től 2020-ig).

Most részletesebben elemzem az adatokat.

Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat (MEH) termelése:

Az MEH termelése 2010-ben 174,7 ezer fő volt, majd folyamatosan növekedett, elérve a legmagasabb értéket 2020-ban (213,9 ezer fő). Ez összesen mintegy 22,6% -os növekedést jelent az évtized alatt.

Feldolgozóipar termelése:

A feldolgozóipar termelése viszonylag stabilan növekedett az évek során. 2010-ben 806,4 ezer fő volt, és 2020-ban 989,7 ezer fő lett. Ez egy összesen mintegy 22,7% -os növekedést jelent az évtized alatt.

Élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása:

Ez az ágazat is folyamatos növekedést mutat az évek során. 2010-ben 21,7 ezer fő értékből indulva 2020-ra 26,3 milliárd forintra nőtt. Ez összesen mintegy 21,8% -os növekedést jelent az évtized alatt.

Összességében az összes három ipari ágazat növekedést mutat az évtized alatt, bár a növekedés üteme kissé változó. A feldolgozóipar a legjelentősebb, de mind a mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat, mind az élelmiszer, ital, dohánytermék gyártása is jelentős növekedést mutat. Ezen adatok alapján az iparágak egészséges növekedést mutatnak az elmúlt évtizedben.

Az ágazat azonban folyamatos munkaerőhiánnyal küzd. 2015-ben még nagyjából hetvenezer ember élt Magyarországon mezőgazdasági idénymunkából, 2020-ra azonban számuk nagyjából ötvenezerre esett vissza, és folyamatosan csökkent. Az élelmiszeripar esetén tehát fontos kettősség, hogy a vállalkozások és a földeken dolgozó munkások között nem feltétlenül áll fenn közvetlen kapcsolat.

A termelésben azonban megmutatkozik a növekedés akkor is, ha megtekintjük a rendelkezésre álló élelmiszerek egy főre jutó mennyiségét.

**2. táblázat: A rendelkezésre álló élelmiszerek egy főre jutó mennyisége (részlet, kg.)**

Év	Hús	Hal	Tej és tejtermékek	Tojás	Zsiradék	Liszt és	Burgonya	Cukor	Zöldség	Egyéb, növény	Összesen
201	56,	3,5	156,8	13,7	34,6	88,2	60,5	29,2	190,0	4,4	637,6
201	55,	3,6	152,3	12,6	34,4	84,9	63,5	28,4	177,9	4,1	617,5
201	56,	3,5	156,2	12,5	33,6	85,0	62,3	27,8	174,1	3,4	614,8
201	55,	3,7	147,5	12,4	33,1	85,0	58,6	28,5	186,5	3,9	614,7
201	58,	5,7	156,7	12,8	34,6	84,2	63,0	29,0	199,2	4,0	647,8
201	63,	6,0	165,6	13,3	36,3	83,8	60,6	30,8	202,6	4,4	667,3
201	66,	6,0	169,0	13,6	37,3	88,4	59,4	31,5	204,4	4,5	680,5
201	71,	6,4	165,5	13,8	37,3	90,4	57,1	33,0	200,8	4,8	680,3
201	75,	6,6	166,2	13,9	38,4	91,6	59,8	32,7	205,1	5,2	695,3
201	76,	6,4	175,3	14,1	39,6	91,9	58,0	32,9	200,8	5,4	700,9

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés

Fontos kiemelni, hogy a két trend egymásnak ellentmondani látszik, azonban itt jön a képbe a másik rendszer, amelyhez az élelmiszeripar kapcsolódik: a külkereskedelem. Magyarország, mint jelentős mezőgazdasági potenciállal rendelkező ország és az Európai Egységes Gazdasági Tér egyik szereplője, jelentős élelmiszer-exportőr tevékenységet is végez.

A külkereskedelem fontos tényező a mezőgazdasági termékek és az élelmiszeripari termékek esetében is. Magyarország esetében az élelmiszeripar kiemelkedően fontos szerepet játszik a külkereskedelemben, mivel az ország jelentős mezőgazdasági potenciállal rendelkezik, és az Európai Unió egyik tagállama, így könnyen hozzáfér a nagyobb piacokhoz.

A külkereskedelem során számos technológia és megoldás jellemző, amelyek lehetővé teszik az élelmiszeripari termékek hatékony és biztonságos exportját. Néhány ilyen jellemző technológia a következők lehetnek: Logisztikai technológiák, Csomagolási technológiák, Hűtési technológiák és Higiéniai és minőségbiztosítási technológiák.

Az elmúlt években az élelmiszer-export trendjei növekedést mutattak, azonban ez többnyire nem a magyar élelmiszeripar teljesítményének, vagy az export teljesítményének tudható be, hanem legtöbb esetben a külföldi piacok növekedésének. Ugyan a termelés problémáinak megoldásában nem elsőrangú szempont a külkereskedelmi részesedés, nemzetgazdasági jelentősége miatt fontos e tényezőt is említeni az élelmiszeriparral kapcsolatban. Sajnos kutatási eredmények azt mutatják, hogy a külföldi piacokon a versenyképességi mutatók nem túl jók, ami a célpiacok változó igényeinek terén a magyar külkereskedelem rugalmatlanságát mutatja (Juhász – Wagner, 2013).

Számos országban az élelmiszeripar és az élelmiszergazdaság kiemelkedő fontossággal bír, mivel ezek az országok törekednek az önálló gazdaság felé haladni, és függetlenségüket megerősíteni az élelmiszerek terén.

Alapvető megfontolásnak tekinthetjük ezt, hiszen az élelmiszerbiztonság legnagyobb problémája, ha az adott társadalom arra szorul, hogy külső segítséggel oldja meg az élelmezését. Ez az önállóság nem feltétlenül a teljes függetlenséget takarja, érthető

okokból kifolyólag – a különböző éghajlati övekhez kötött élelmiszer-alapanyagok honosítása nem lehetséges, vagy különösen körülményes. Emellett a számtalan, apró, de összességében jelentős tényező hatását is érdemes kiemelni: évszázados, esetenként évezredes szaktudás, a minőségmenedzsment különbözőségeinek eredménye, a termények értékelésének és szelekciójának vezérlési korlátai, nemzetek étkezési sajátosságai, stb. E tényezők együttesen abba az irányba terelik a nemzeti élelmiszeriparokat, hogy elsősorban olyan termékeket importáljanak, amelyek kiegészítik a hazai ipar termelését, és hazai termelésük nem kivitelezhető, illetve amit képes az adott ország megtermelni, azt csak külső tényező okozta szükség esetén importálja (Lakner, 1997).

Az új évezred elején leértékelődött az önállóság jelentősége és a belső fenntartás fontossága, ahogy arra Lakner munkájában rá is mutatott. Azonban a közelmúlt eseményei során újra bővülni látszik a fontossága. Ennek elsősorban az az oka, hogy a Lakner (1997) által felhozott három fontos tényező állapotában jelentős változás állt be az ezredforduló után. Nézzük ezeket sorban:

- Míg az ezredforduló során úgy látszott, hogy a világ a béke, a kereskedelem és a diplomácia útjára lépett az évtizedes nyugati-keleti ellentét feloldódásával, valamint a globális problémák enyhülni, lazulni látszottak, fordulat lépett elő. A kora kétezres évek során a H1N1 vírus, valamint több lokális egészségügyi vészhelyzet nehezítette a nemzetállamok lehetőségeit, ami mintegy tíz évvel később a Koronavírus-járványban teljesedett ki. Emellett a kora húszas években indult több katonai konfliktus is arra enged következtetni, hogy alternatívákat kell keresni a korábbi vezérelvekhez. Ez vezet vissza a viszályokkal és vészhelyzetekkel terhes XX. századhoz, ahol a szuverenitási törekvések mentén inkább az ezredforduló után még kitartó tendenciákkal ellentétes vonalon kezdjenek gondolkodni az államok.
- Így megfigyelhető, hogy a korai XXI. század nem csak az élelmiszer-ellátás terén, hanem számos más téren is a függetlenedés ellen dolgozott. Az élelmiszerek globális kereskedelme fokozódni látszott, és más szektorokra is kiterjedt – az energiakereskedelemnek csak a (folyamatosan bővülő) energiakereskedelmi rendszerek szabtak gátat, a mobilitás általánosan egyre szabadabb lett az országok között, és már nem feltétlenül érte meg olyan

termelést, vagy kitermelést folytatni, aminél potenciálisan olcsóbb megoldások is léteznek. Azonban itt is jelentős változások történtek: az energiafüggőségről kiderült a nyugat számára, hogy nem feltétlenül kifizetődő, és a függés mértékének tekintetében komoly veszélyt is jelenthet a belső gazdaságokra, míg a népvándorlások újabb és újabb kríziseket hoztak, amelyek már nem csak alrendszerben, de gyakran fő rendszerekben is képessé váltak problémákat okozni. Ezek pedig megmutatkoztak a teljesítményben, amit a kormányoknak szintén alternatív gyakorlatokkal kellett orvosolniuk. Felmerült tehát a kérdés, hogy míg korábban egy-egy szektor külső függősége természetesen igazolta, hogy az előnyök maximalizálása érdekében más rendszereket is függőségbe lehet engedni, helyes gondolkodás-e ez a legújabb változások tekintetében. Egyelőre kérdéses, hogy az egyes államok végül melyik irányba indulnak el – az integráció, vagy a differenciált együttműködések – de az már látható, hogy a korábbi gondolkodásmód, melyben az élelmiszerfüggőség magas arányával is működésképes nemzeti gazdaság indokolta a többi szektor függésének bizonyos mértékét is, nem követhető tovább.

- Az egyes államok kereskedelme fokozatosan háttérbe szorult az ezredfordulóval, és egyre inkább teret engedett az államok közti formációknak. Az Európai Unió Egységes Gazdasági Terével, a BRICS államok belső kereskedelmükkel és külső közös fellépésükkel, vagy épp az Amerikai Egyesült Államok egyes szövetségeikkel együtt jelentősebb tényezőkké váltak a világpiacon, mint külön-külön, és összehangolt tevékenységeik során jelentősebb előnyöket tudtak maguknak biztosítani és garantálni, mint ha egyedül kellett volna szembenézniük a feladatokkal. Azonban ez is egy olyan változás, amely hamarosan megmutatta a problémákat, amik együtt jártak az előnyökkel: a globális kereskedelemben az egyes szövetségi rendszerek egyre gyakrabban találták magukat nézőpont-különbségek között, és egyre inkább nyilvánvalóvá vált, hogy döntési helyzetben nehezítő körülmény a megegyezés. Ezeket a kihívásokat még jelen pillanatban is igyekeznek ezek a rendszerek legyőzni, és jobb közös konfliktuskezelési lehetőségeket keresni. Míg korábban az önellátás gondolata egyes nemzetállamokat érintett, a helyükbe lépő államközi szövetségek önellátását egyszerre kell az azokat vezetőknél saját államaikra, és a közösségre hangolniuk, ami pedig még több

nézetkülönbséget és konszenzusos kényszert jelentett (Böhmecke-Schwafert – Blind, 2023).

Fontos továbbá néhány szót ejteni a vállalkozásokról, amelyek a szektorban tevékenykednek.

A legfontosabb kiemelni, hogy Magyarországon a rendszerváltás során történt piaci nyitás következményei meghatározóak voltak a szektor számára. A korábban erősen a kis- és középvállalkozásokra támaszkodó ipar struktúrájában jelentős változás állt be, hiszen megjelentek azok a nagy, nemzetközi vállalatok (az ún. „multicégek”), amelyek a későbbiekben egyre nagyobb lendülettel vették be a magyar piacot.

Az élelmiszerpiaci részesedés pedig nem az egyetlen olyan szempont, amelyben a nagyvállalkozások (s ide csoportosíthatjuk a privatizáció utáni tulajdonosi szerkezetváltozás következtében a piacra lépő szereplőket is) utat törtek maguknak. Míg talán a legfontosabb faktor, hiszen a lehetőségeket a leginkább meghatározó kérdéskör, nem szabad azt sem figyelmen kívül hagyni, hogy mint az korábban is említésre került, a szektornak fontos kiegészítője az exporttevékenység. Természetesen a belföldi piacon való megjelenéssel együtt járt, hogy a nemzetközi kereskedelemben vállalt szerepük is növekedett. Raskó (1999) megállapította, hogy míg a magyar élelmiszerpiac hamar több mint felerészt a külföldi szereplők tulajdonába került (52-55%), az export terén még ennél is magasabb részarányt értek el (75-80%).

Tovább nehezítette a magyar élelmiszeripar boldogulását, hogy amikor Magyarország az Európai Unió tagjává vált, jelentős prognózisok nem váltak valóra. Míg az elvárások szerint az élelmiszertermelésnek növekednie kellett volna (hiszen ezt indokolta volna a korábbi visszaesésből újból visszaforduló, növekvő termelés a kilencvenes évek végén), valójában mind a termelés, mind a belföldi kiskereskedelem élelmiszeripari része visszaesést produkált az első években. Hasonló módon a korai számításokkal ellentétben a külföldi élelmiszeripari termékek jóval jelentősebb arányban jelentek meg a hazai polcokon, mint amennyire a külföldi polcokon a magyar termékek képesek voltak helyet szerezni maguknak. Végezetül pedig sajnos azt is fontos kiemelni, hogy az elvárásokkal szemben – ismét, érthető módon, hiszen a várakozások pozitív tendenciákat prognosztizáltak, melyek helyébe a negatív valóság lépett – az élelmiszeripari vállalkozások számában nem pozitív tendencia (alapítási hullám), hanem negatív tendencia (csődhullám) állt be, ami végleg a gyengülő

élelmiszeripar irányába lökte Magyarországot az új évezred első évtizedében (Kapronczai, 2010). Természetesen további nehézségeket okoztak a már említett globális problémák is, elsősorban a 2008-as nagy világgazdasági válság. A magyar élelmiszeripar tehát nehéz helyzetben találta magát.

Az iparági helyzet megértéséhez alább olvasható az iparág részletes elemzése Magyarországon.

### 3.1.2. A magyar élelmiszeripar elemzése a PESTLE keretrendszerben

Az ágazati elemzések során az adott iparágat övező keretrendszer szempontjából szokás bemutatni. Ennek egyik leghatékonyabb eszköze a PESTLE (Political, Economic, Social, Technological, Legal and Environmental context) elemzés. Az elemzésben a politikai és a jogi környezetet (valamint bővítve az etikai környezetet) együtt kezeltem.

Elsőként a **politikai/jogi** környezetről érdemes szót ejteni.

Mind politikailag, mind jogilag egy fontos kitételt meg kell tenni, mielőtt részletesebben ismertetem a környezet jellegzetességeit: Magyarország az Európai Unió, és az Egységes Európai Gazdasági Tér tagja, ami azt jelenti, hogy a honi jogalkotás, és a jogharmonizációból eredő elvek egyszerre kell, hogy érvényesüljenek.

Magyarországon a KKV-szektor hasonlóképp az élelmiszeriparhoz, kiemelt fontosságú. A jogalkotásban számos ponton kedvez nem csak Magyarország, de az Európai Unió is a KKV-szektor támogatásának. Az egységes európai stratégiában a KKV-szektor az Unió a lokális gazdaságok kialakításának fontosságával indokolja, hogy a KKV-szektor az Egy Piac Program (Single Market Programme) egyik legfontosabb pilléréként tartja számon. Ebben a programban az Európai Unió jobb hozzáférést igyekszik létesíteni a KKV-szektor számára a piacokhoz (Európai Unió, 2023). Ennek oka, hogy a hozzáférés korlátai természetesen magasabbak azoknak a vállalkozásoknak, amelyek kisebb jelentőséget élveznek a gazdaságban, illetve a források bevonásánál is több nehézségbe ütköznek.



### 3. táblázat Az élelmiszeripar vállalati méret szerinti alakulása (darab)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Mikro	3517	3720	3736	3920	3942	3789	3885	3526	3259
Kis	1033	1053	1026	1004	1037	1019	967	835	764
Közép	306	291	295	291	295	293	293	281	267
Nagy	66	78	71	74	73	97	105	105	104

Forrás: Agrárjelentés 2014, 2015, 2016, 2017, 2018 alapján saját szerkesztés

A KKV-szektoron belül az élelmiszeripari vállalkozásokat, és az élelmiszeripart is kiemelt fontosságúnak tekinti az Európai Unió. Ugyancsak stratégiai program része a mezőgazdaság támogatásának fokozása, mellyel az Európai Unió azt szeretné garantálni, hogy a tagállamok kiemelkedő minőségű terménnyel lássák el az élelmiszeriparaikat. Ebben segíti az Európai Unió tagállamait a EU KAP. A KAP (Közös Agrárpolitika) „azokat a jogszabályokat jelenti, amelyeket az EU azért fogadott el, hogy az uniós országok egységes agrárpolitikát kövessenek. Ez a legrégebbi ma is alkalmazott uniós szakpolitika: az Európai Közösséget alapító hat ország 1962-ben hozta létre.

Célja, hogy:

- megfizethető áron biztonságos és kiváló minőségű élelmiszerekkel lássa el az Unió polgárait
- megfelelő életszínvonalat biztosítson a mezőgazdasági termelők részére
- biztosítsa a természeti erőforrások megőrzését és a környezet védelmét

A KAP dinamikus szakpolitika. Reformok sorozatán keresztül alakult, hogy megfeleljen az európai mezőgazdaság előtt álló új kihívásoknak.

Ilyen kihívás többek között:

- az élelmezésbiztonság szavatolása minden európai polgár számára
- a globális piaci és áringadozások kezelése
- a virágzó vidéki területek megőrzése Uniószerte

- a természeti erőforrások fenntarthatóbb módon történő felhasználása
- hozzájárulás az éghajlatváltozás mérsékléséhez.

Az európai szabályozás mellett Magyarország is kiemelt fontosságúnak tekinti az élelmiszeripar támogatását. A magyar gazdaságpolitika élelmiszeripari stratégiáját öt különböző célon keresztül vezeti le:

- Stabil finanszírozás és kiegyensúlyozott gazdálkodás
- Innovatív, hatékony vállalkozások
- Korszerű tudással rendelkező munkaerő
- Egyenrangú pozíció az élelmiszerláncban
- Keresett magyar élelmiszerek, erős piaci pozíció (Élelmiszeripari Fejlesztési Stratégia, 2015).

A stabil finanszírozás és kiegyensúlyozott gazdálkodás tekintetében a gazdaságpolitika elsősorban az egyszerű hitelhez jutásban való támogatást tekinti irányadónak. A magyar gazdaságpolitika emellett ösztönözni kívánja az egyéb forrásbevonási lehetőségek keresését, és hogy azokat a vállalkozásokat, amelyek nehéz helyzetben vannak, támogatni tudják, strukturális átalakításokat szorgalmazzanak számukra.

Az innovatív, hatékony vállalkozások terén a műszaki és technológiai korszerűsítést, valamint a termékszerkezet helyes kialakítását tekintik irányadó feladatnak. Emellett egészséges ágazati struktúra kialakítását célozták meg, és igyekeznek ösztönözni a kutatás-fejlesztést, míg a technológia- és tudástranszfert segítenék elő.

A korszerű tudással rendelkező munkaerőt úgy érné el, hogy korszerű stratégiai gondolkodást terjesztene a vállalati vezetésben, illetve biztosítani kívánja az elegendő szakképzett, rugalmas munkaerőt.

Az egyenrangú pozíciót az élelmiszerláncokban úgy igyekezne biztosítani, hogy megerősítene a termékpálya-szerű gondolkodást, valamint a vertikális és a horizontális együttműködéseket.

Végül, a keresett magyar élelmiszereket és az erős piaci pozíciót úgy közelítené a magyar gazdaságpolitika, hogy a közösségi marketing lehetőségeinek kihasználását javasolná, javítaná a magyar élelmiszerek ismertségének és keresettségének szintjét, valamint fogyasztói bizalmat, és fogyasztói tudatosságot növelne.

Mindehhez a magyar gazdaságpolitika „támogató vállalkozási környezetet” szeretne, melyet a következőkkel képzelnek el:

- Stabil, vállalkozásbarát jogi és gazdasági környezet
- A vállalkozásokat segítő, erős hatóságok
- Versenyképességet támogató egyszerű adó- és járulékrendszer
- Összehangolt támogatáspolitikai
- Élelmiszeripar bel- és külpiaei érdekeinek kormányzati szintű védelme.

E stratégiai célok végrehajtását a gazdaságpolitika programjai útján tervezi megvalósítani (Vidékfejlesztési Minisztérium, 2015). Érdekes azonban megjegyezni, hogy az erről szóló kormányprogram a mai napig befejezetlen, hiszen a zárórészek megfogalmazását a társadalmi egyeztetés befejezéséhez rendelték. Kivehető azonban, hogy a magyar gazdaságpolitika a legfrissebb élelmiszeripari stratégiájában kiemelten fontosnak tartotta a politika felelősségét az élelmiszeripar előmenetelében.

A környezet stabilitását tekintve vegyesnek tekinthető, hiszen az élelmiszeripari szabályozás ugyan meglehetősen jól definiált, a vállalkozások erősebb alkalmazkodását, és önállóságát irányozza elő. Ez egyben azt is jelenti, hogy a helyzettől függően a gazdaságpolitika inkább háttérbe szorítaná a vállalkozás-támogatást, és preferálná, ha problémáikat a vállalkozások maguk igyekeznének megoldani. Jól látható a külső forrásbevonást érintő javaslaton, és a különböző szervezeti adaptációs tényezők preferálásában.

Az erős mezőgazdaság és a hagyományok okán a vállalkozási környezet azonban stabilnak tekinthető. Ez, és a munkaerő alkalmazásának könnyítése (egyszerűsített foglalkoztatás) pedig a környezet jellegének pozitív oldalát világítják meg. Összességében tehát elmondható, hogy a magyar élelmiszeripar politikai/jogi környezete előnyösnek tekinthető. Természetesen a korábban már említett válsághelyzetek rontottak ezen a tényezőn, de hatásukat a legtöbb szakember ideiglenesnek tekinti.

A **természeti** környezet tekintetében a magyar élelmiszeripar, kezdve a mezőgazdasági termeléssel, igen jelesnek tekinthető. Magyarország termőterületei kiváló minőségűek, a legtöbb terület kiemelkedően alkalmas az élelmiszeripar

inputjának előállítására. Az éghajlat alapvetően szintén kiváló a termelés elősegítésére, több évben is kimagaslott a termelés, a kedvező időjárási körülmények miatt. Azonban említeni kell, hogy a természeti környezet nem csak a lehetőségeket, hanem a problémákat is magában hordozza, elég arra gondolnunk, hogy hány alkalommal hallhattuk, hogy a kedvezőtlen időjárás ártott a mezőgazdaságnak.

A mezőgazdaságon túl, a feldolgozásban tevékenykedő élelmiszeripari vállalkozások helyzete is előnyösnek tekinthető. Magyarország, ismét összhangban az Európai Unió elveivel, kiemelten nagy figyelmet fordít a fenntarthatóságra és a környezetbarát technológiákra. Azonban muszáj említeni, hogy az újrahasznosítás és a hulladék-ártalmatlanítás tekintetében igen nagy lemaradásban vagyunk a nyugati élvonalakkal szemben.

A klímaváltozással kapcsolatos problémák kezelésében Magyarország hasonlóan az újrahasznosítás problémaköréhez, lemaradást mutat a többi Európai Unió tagállammal szemben. Ez azonban lehet ideiglenes állapot is, hiszen a technológiai, a gazdasági és a politikai környezet támogatási iránya a stratégiai célok tekintetében a jelentősebb figyelem felé tereli az ország szerepvállalását. Különösképp igaz ez azért, mert a helyi klímaváltozás vélhetően negatívan fogja érinteni az országot, és növelni fogja a legfontosabb természeti kincseink sebezhetőségét. Erdélyi, (2009); Mezösi et al, (2013; Bede-Fazekas et al, (2017) Kiss et al. (2018) szerint az eddig implementálásra került klímavédelmi irányelvek megfelelnek a közös klímavédelmi stratégiai elvárásoknak, és a Magyarország által vállalt klímavédelmi akciótervvel szembeni követelményeknek. Fontos azonban megjegyezni, hogy a nemzetközi szakértői társadalom alapvetően a klímavédelmi stratégiák átfogó elégtelenségéről beszélnek, és kiemelik, hogy azok a vállalások, amelyeket a jelenleg leginkább elkötelezett országok tesznek, sem feltétlenül elegendők a későbbi klímakatasztrófa megelőzésére.

Kimondható tehát, hogy hasonlóan a politikai/jogi környezethez, a természeti környezet is felemásnak tekinthető a magyar élelmiszeripar mögött.

A **gazdasági** környezet tekintetében korábban esett már szó arról, hogy az élelmiszeripar jelentős visszaesést élt meg a rendszerváltás után, azonban javulás állt be a későbbiekben. Ez viszont az Európai Unióhoz való csatlakozás után nem maradt

meg maradéktalanul, és az élelmiszeripar ettől kezdve hullámnak mondható teljesítményt produkál. Annak érdekében, hogy az élelmiszeripar stabilizálódása, és hosszú távú jövedelmezősége megmaradjon a nemzetgazdaságban, a Nemzeti Agrárkamara (2023) a következő ajánlásokat fogalmazza meg:

- *Szükséges a jövedelmezőség javításának elérésére a termelési költségek visszaszorítása.* A 2020-as években már tapasztalhattuk, hogy az energiapiaci árak fluktuációja komoly nehézségeket jelent a vállalkozások számára, s ez alól nem kivétel az élelmiszeripar sem. A különböző termelési költségek emelkedésén pedig még rontott az inflációs helyzet, melynek egymásra hatása az árak jelentős emelkedésében testesült meg. Az élelmiszeripar kénytelen volt egyszerre alkalmazkodni saját költségeinek megemelkedéséhez, lehetőségeik beszűküléséhez, és a forgalomkieséshez, amelyet a potenciális vásárlók vagyoni helyzetében bekövetkezett negatív hatások gerjesztettek.
- *Szükséges a termékek továbbfejlesztése és az új fogyasztói igényeknek megfelelő termékek bevezetése.* A társadalom a sorozatos válsághelyzetek (Koronavírus, infláció, háborús helyzet, stb.) árnyékában kénytelen volt változtatni a fogyasztása alapvető jellemzőin. Az energiafogyasztás visszaeséséről sokat hallhattunk az elmúlt hónapokban, de hasonlóan jelentős a visszaesés szinte minden termékcsoporthoz, kivéve az FMCG-termékeket. A társadalom átalakul, és fokozatosan képességet alakít ki a jövő váratlan helyzetei ellen való védekezés érdekében, amelyet az élelmiszeriparnak is követnie kell, versenyképessége megőrzése érdekében.
- *Szükséges a termelők és feldolgozók közötti együttműködési lehetőségek feltárása és ösztönzése.* Az elsősorban a termelői érdekekre fókuszáló pont nem csak az élelmiszeripari termelés első szintjén lévő vállalkozások támogatásáról, valamint fontosságáról szól, hiszen a javasolt pont kapcsolódik a fenntarthatósághoz, és a természeti környezet fontosságához is. Az együttműködések a lokális viszonyokra fókuszálhatók, vagyis a rövidebb ellátási- és értékláncokat preferálják, amelyek a fenntartható élelmiszergyártás egyik alappillérei. Az együttműködések kialakítása emellett erősebb érdekérvényesítő képességeket jelenthet a politikai/jogi környezetben, és

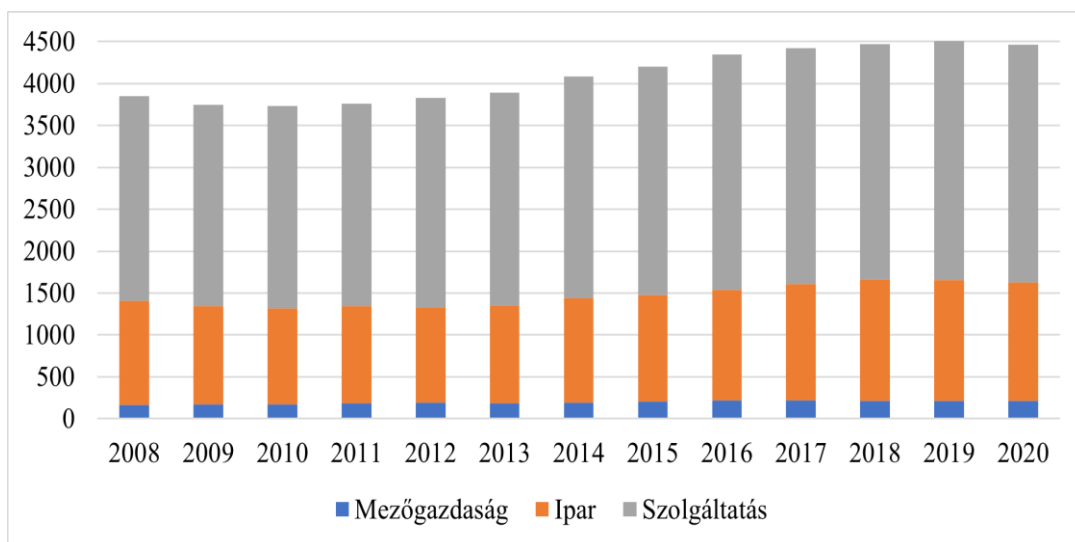
további lehetőségek felfedezését is magában hordozza a termékpaletták megújulására.

- *Szükséges a hazai gyártású termékek importtermékekkel szembeni versenyképességének javítása.* Általánosságban mondható el, hogy e pont az előző három pont teljesülését is elősegíti, valamint a korábban már említett multicégek dominanciáját, és az ezzel járó magas FDI (külhoni befektetés) arányt lenne képes csökkenteni. A magyar lokális termelés erősítése a helyi láncok kialakításával és megerősítésével képes lenne olyan rezilienciát kialakítani, amelyre a nemzetközi kereskedelem nehézkesen válaszolt az új évezredben, különös tekintettel a Koronavírus-járványra.
- *Új technológiai megoldások és termékek bevezetése amagyar piacon az élelmiszeripari ágazatban.* A javaslat elsősorban a kereslet lekötésére ösztönöz, a kamarai ajánlás indoklásként a fogyasztói igények változását hozza fel. Az egészséges táplálkozást előnybe helyezők erőteljes keresletet képviselnek, amelyre számos termék energiatartalmának csökkentésével, és funkcionális élelmiszerek gyártásával kell reagálni a kamarai ajánlás szerint.
- *Ki kell használni az e-kereskedelem adta lehetőségeket.* Az újszerű kihívásokra újszerű megoldások kellenek, ezért láthattuk a Koronavírus-járvány során az e-kereskedelem hihetetlen mértékű fellendülését. A személyes problémák megoldására született lehetőségek közül a modern társadalom általában a leginkább kényelmeset választja magának, ha megengedheti, hogy válasszon. Az e-kereskedelem pedig a vásárlás folyamatának leegyszerűsítésén keresztül ajánl kiváló versenyelőnyt az érintett vállalkozásoknak.

A **társadalmi** környezet tekintetében a legnagyobb kérdés a foglalkoztatottság mértéke és változásai. Borda et al. (2022) szerint a Rendszerváltás velejárója volt a gazdaság és a társadalom alapvető berendezkedésének megváltoztatása, melyről már korábban esett szó. Ide kötik a munkanélküliségnek, mind jelenségnek nem csak megjelenését, hanem állandósulását is. Kiemelik, hogy a tradicionális termelőágazatok jelentősége csökkent, s vele a munkaerőpiaci mozgások következményeképp a szolgáltatási szektor irányába orientálódott munkavállalók számának emelkedése miatt hiány alakult ki a termelőágazatok munkaerő-ellátásában. Hasonló eredményre jutottak Magda és Magda (2012), valamint Ritter (2022) is. A szolgáltatási szektor

jelentős munkaerő-vonzását tovább rontotta a magyar mezőgazdasági termelés – s ezzel egyetemben az élelmiszeripari gyártás – elaprózottsága, a főleg családi vállalkozásokban gondolkodó kisebb termelők családszerkezetének változásai nyomán előregedő gazdatársadalom, a vidéki népesség, különös tekintettel a fiatalság agglomeráció, és a főváros irányába történő elvándorlása, illetve az iparágban összehasonlításban alacsonyabb bérlehetőségek. Utóbbit külön kiemeli Madari (2021), és hozzáteszi, hogy az ebből származó feketefoglalkoztatás is hátráltatja a szektort. Hozzáteszik még, hogy „az utóbbi években a koronavírus-járvány és a szomszédban dúló ukrán-orosz konfliktus elterjedése sem” segített.

**1. ábra: A foglalkoztatottak számának megoszlása Magyarországon nemzetgazdasági ágak szerint, ezer fő**



Forrás: KSH (2021) alapján Borda et al, 2022

A fentebb látható KSH adatbázis alapján elmondható, hogy míg a már 2008-as évben is jelentős munkaerőt vonzó szolgáltatási szektor mintegy 20% növekedést ért el a foglalkoztatott munkavállalók számában, a mezőgazdaság szinte stagnál, és az ipar is stagnáló, helyenként csökkenő, összességében legfeljebb gyengén növekvő tendenciát mutat. Sajnos korunk vívmányai sem segítenek eleget ezen a jelenségen (Bazsik et al, 2022).

A fentebbi problémák megmutatkoznak a magyar agrárvállalkozások csökkenő hatékonyságában is. Borda et al. (2022) ennél fogva három jelentős javaslatot fogalmaznak meg:

- *Azonosítani, elemezni, majd rangsorolni kell a munkaerőhiány okait. A szektort sújtó probléma megismerésének alapvető feltétele a különböző okozati tényezők ismerete, vagyis kész tények szintjén kell ismernünk a mezőgazdasági és élelmiszeripari potenciál romlása mögött álló okokat, hogy valóban kezelni tudjuk őket. Az okok természetesen számos formában megjelenhetnek, és több közülük egymásra is negatív hatást fejthet ki. A szerzők által felhozott példák:*
  - *Az ágazat bérszínvonala.* A leginkább jellemző probléma az élelmiszeriparban a bérezési problémák köre. A fiatalok elsősorban jövőjük megalapozása során a vagyoni helyzetükkel kapcsolatban terveznek, és az élelmiszeripar jelen pillanatban nem nyújt nekik olyan kereseti lehetőségeket, ami számukra vonzóbbá teszi a szektorban való elhelyezkedést a főváros irányába történő orientációnál, és a szolgáltatási szektorban való elhelyezkedésnél, ami jóval magasabb bérkategóriával kecsegtet.
  - *A munkavégzés körülményei.* A mezőgazdaság, és az élelmiszeripar nem a legegyszerűbb munkakörökkel kecsegtető iparágak. Ugyan a digitalizáció és a gépesítés nagyban segíti a munkavégzést, továbbra is elmondható, hogy a legtöbb mezőgazdasági, és élelmiszeripari munka fizikai munkavégzést igényel, ami sokak számára az elutasíthatóságot növeli.
  - *Az élelmiszeripar reputációja.* Sok mindent érthetünk a példa alatt – belegondolva abba, hogy az elmúlt években több olyan élelmiszeripari hungarikum szűnt meg, mint a Makói Hagyma, nem jelenthet túl vonzó kilátásokat stabilitás terén; a magyar termékek a külföldi árazás lehetőségei, és a külföldi kereskedelmi nagyvállalatok árképzési stratégiája miatt összevetésben drágábbak a kategóriáikban, ami az árérzékeny magyar társadalom számára ismét nem kívánalmas.
  - *A rivális ágazatok, pl. az autóipar és az elektronika tulajdonságai, vonzereje.* Ez pedig összefügg a korábban említettekkel – az élelmiszeriparban ajánlott munkalehetőségek reputációja a szerzők szerint is hasonló magához az élelmiszeripar megítéléséhez, így az



iparban elhelyezkedni szándékozó munkavállalók inkább közelednek jobb béreket, stabilabb kilátásokat és biztosabb megélhetést ajánló iparágak, pl. az autógyártás irányába.

- *Szükség van mezőgazdasági szakmunkásképzőkre, továbbképző tudás- és bemutatóközpontokra is.* Alapvetően nem csak a problémák megismerése, vagy megoldása, de a helyzet azonnali kezelése is szükséges lépés az iparág javításának folyamatában. Épp ezért a szerzők nem csak arra tesznek javaslatot, hogy a kihívásokat megismerjük és megoldjuk, de azok közvetlen hatásainak kezelésére is. Javaslatuk kiegészül a XXI. századi technológiák és precíziós technikák használatára alkalmas és képes fiatalok képzésére. A modernizáció és a digitalizáció mind a mezőgazdaságban, mind az élelmiszeriparban jelentős szerepet játszik a XXI. században. Ha csak határainkon kívül gondolkodunk a szerepéről, rájöhethetünk, hogy az innovatív lehetőségek kiaknázása is elengedhetetlen fontosságú a problémák megoldásában. Az innovációs tevékenység a fejlett nemzetgazdaságok hajtómotorja, mely megmutatja azt a jövőbeni irányt, amelybe a mi gazdaságunkat, és élelmiszeriparunkat is fejlesztenünk kell.
- *A nemzetgazdaság feladata az eredménykockázatot csökkentő, nagyobb birtokszerkezetű területek, állattartó állomások (és komplex helyek) kialakítása felé történő integráció.* Itt visszautalnak az elaprózottságra, és egyszerre helyezik megvilágításba a gazdasági, a társadalmi, és a technológiai környezet problémáit. Míg az alkalmazkodóképes kisvállalkozások képesek voltak a Koronavírus-járványt, vagy az inflációs nyomás következtében visszaeső kiskereskedelmi forgalmat túlélni, a nagyvállalkozásuk robusztus gazdálkodása és tőkebevonó képessége alapvetően formálta és erősítette a képességüket, hogy ellenálljanak a vészhelyzet okozta nehézségeknek. Ez is mutatja, hogy a jelentősebb erőt képviselő szervezeteket ritkábban rázzák meg a nagyobb hullámok, hiszen szemben az alkalmazkodni képes kisvállalkozásokkal ott a tény, hogy Magyarországon több vállalkozás vérzett el az inflációs válság alatt, mint előtte bármikor.

Emellett a szerzők egy fontos megjegyzést is tesznek, amely lehetőséget teremt a belföldi viszonyok összehasonlíthatóvá tételére: a hazai agrárfoglalkoztatás, és

élelmiszeripari foglalkoztatás szerkezetét nemzetközi sztenderdekkel kell felmérni. Úgy gondolom, hogy az összehasonlíthatóság segíthet nem csak abban, hogy a magyar élelmiszeripar reális képet kapjon a saját helyzetéről a Magyarország számára jelentős nemzetközi szervezetek tekintetében, és segítse a célkeresést a további fejlődés során, hanem arra is, hogy legjobb gyakorlatokat találjanak saját problémáik megoldására. Ez pedig abban a tekintetben lesz fontos a jövőben, hogy a fejlődési irány kijelölésével sikeresen vegyék azokat a potenciális kihívásokat, amelyeket önmaguk pontosabb ismerete nélkül nem lennének képesek.

A **technológiai** környezet tekintetében kiemelten fontos témakörök a digitalizáció, és az innováció. Fontos azt is megjegyezni, hogy a két terület egyáltalán nem független egymástól. Sőt, bizonyos területeken az innováció alapvetően a digitalizációtól függ, a két jelenség egymás nélkül ezeknél az élelmiszeripari cégeknél nem képes megjelenni.

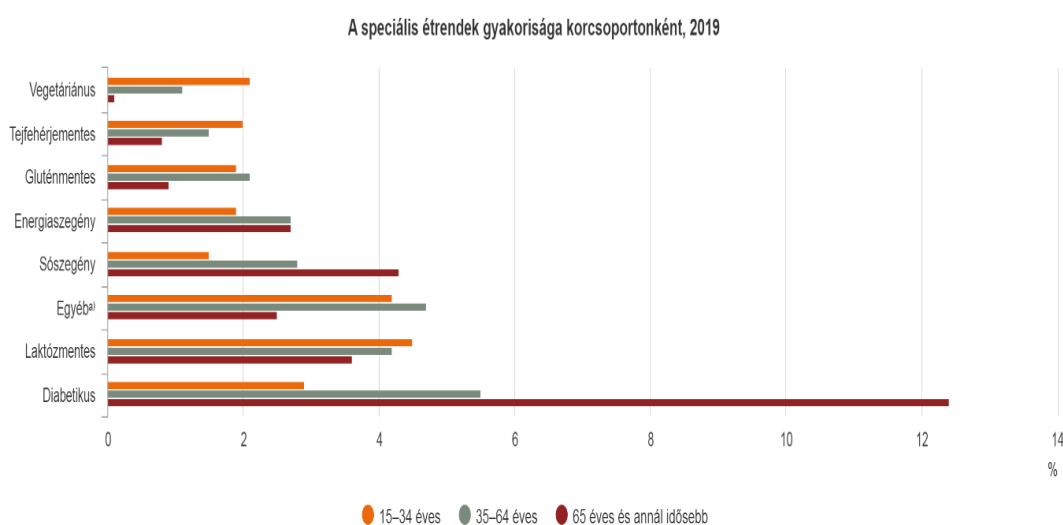
A StartUs (2023) 5065 startup, és növekvő vállalkozás elemzéséből nyert adatokat, amelyekből meghatározta azt a tíz területet, amelyekből a leginkább releváns trendek leírhatók. Ezek:

- Az alternatív fehérjék és fehérjepótlók létrehozása (26%)
- A gyógyhatású élelmiszerek és ételkiegészítők (15%)
- Az e-kereskedelem (14%)
- Az élelmiszerbiztonság és transzparencia (13%)
- A személyre szabott táplálkozás (9%)
- Az éttermi digitalizáció (8%)
- A digitális étrendmenedzsment (5%)
- A robotika az élelmiszeriparban (4%)
- Az élelmiszerhulladék csökkentésének lehetőségei (4%)
- valamint a nyomtatott élelmiszerek (2%).

Az innovációs tevékenység nem csak a problémák megoldására fókuszál az élelmiszeriparban, hanem igyekszik azokat a réseket is megtalálni, ahol a teljesítmény és a profitábilis működés javítható az élelmiszeriparban. A felsorolt 'trendek', sokkal inkább „buzz word”-ök megvalósításán dolgozó vállalkozások sem véletlenül startup státuszban, vagy feltörekvő vállalkozásokként keresik a szerencséjüket.

Az alternatív fehérjék és fehérjepótlók készítése a modern táplálkozási szokások és irányzatok – melyek maguk is tekinthetők egyfajta „buzz word”-nek – rését igyekeznek kihasználni. Napjainkban sűrűn találkozhatunk például a vegán, vagy a paleo diétás kifejezésekkel, amelyek speciális étrendet tükröznek. Ezeknél egyelőre azonban gyakoribbak a mentes, vagy szegény étrendek. A fontos tényező az élelmiszeripar számára, hogy ezek a különleges étrendek megváltozott fogyasztói szokásokkal, és új lehetőségekkel is járnak az élelmiszeripar számára. A KSH (2019) szerint pedig hasonló speciális étrendeket követők jelentős százalékát teszik ki a magyar fogyasztóknak.

## 2. ábra: Speciális étrendek és korcsoportok



<sup>a)</sup> Az „egyéb étrend” kategóriába tartozik minden olyan egyedi táplálkozási szokás, amelyet a válaszadó a megnevezettek egyikebe sem tudott besorolni.

Forrás: KSH (2019)

Ehhez a körhöz vehetjük a gyógyhatású élelmiszereket és a személyre szabott étrendet is.

A fogyasztók számára jelentős kérdés, hogy a számukra legkedvezőbb megoldást válasszák az élet minden terén. Feltételezhető, hogy nincs ez másként az étrend megválasztásakor sem. Ezek olyan lehetőségek az élelmiszeripar számára, amelyeket nem célszerű elmulasztani, nem csak a potenciális profit tekintetében, hanem a korábban már említett változó fogyasztói igények követésének érdekében is.

Az e-kereskedelem, az élelmiszerbiztonság és transzparencia, valamint a digitális étrendmenedzsment a fogyasztóknak az étkezéshez és étrendhez fűződő külső igényeihez kapcsolódnak. Ezek közül a legfontosabb innovációs szempontból talán az

e-kereskedelem az élelmiszeriparban. Gáti és Kolos (2012) kutatásuk során a következőkre jutottak az e-kereskedelemmel kapcsolatban:

- A hazai vállalatok várakozásainak elemzése útján nyert adatok szerint a magyar vállalkozások kedvező fényben látják az e-kereskedelmet, és arra potenciális versenylőnyként tekintenek;
- A használati adatok alapján arra a következtetésre jutottak, hogy az e-kereskedelem jelentősége Magyarországon nő;
- A vállalatok gyakorlatának áttekintése során úgy ítélték, hogy a vállalkozások piacorientációja jelentős hatással van az e-kereskedelem iránti megítélésükre.

A másik fontos tényező, amelyről szó esett, a digitalizáció. A számos iparágban jelentős fontosságnak örvendő hívószó az élelmiszeripar számára azért fontos, mert a hagyományos tevékenységeknek mind kiváltására, mind támogatására törekedni látszik az innovációs környezet – ebből egy visszacsatolás is látszik az innovációs trendekre, hiszen erről szólnak a robotika és a digitalizált étterem faktorai. Fontos hangsúlyozni, hogy a digitalizációra általánosan tekinthetünk teljesítmény-optimalizáló eszközként is, hiszen az egyre modernebb technológiai megoldások nem csak a lehetőségeik jobb kihasználásában, hanem idő-, energia- és potenciálisan kiadás-megtakarításra is alkalmasak lehetnek.

Debrenti és Herdon (2021) szerint azonban a magyar élelmiszeripari vállalkozások a magasabb szintű digitalizációban jelentős lemaradásban vannak.

Tanulmányukban magyar élelmiszeripari vállalkozásokat vizsgáltak, és különböző digitalizációs megoldások alkalmazását tekintették meg. Kutatásuk mintájának

- 52%-a belső számítógép-hálózattal rendelkezik;
- 73%-a rendelkezik weboldallal;
- 29%-a használ felhőalapú szolgáltatást;
- 31%-a használ integrált vállalatirányítási rendszert;
- azonban csak 10%-a használ intelligens üzlettámogató eszközöket.

A vállalkozásokat továbbá klaszterelemzésnek vetették alá, melyből jól kirajzolódnak a különbségek a magyar élelmiszeripari vállalkozások között:

- mintájuk 23%-a a „lemaradtak” csoportját;
- mintájuk 33%-a a „törekvők” csoportját;
- mintájuk 41%-a a „fejlődők” csoportját;
- és mintájuk mindössze 3%-a a „vezetők” csoportját erősítette.

Rámutattak továbbá, hogy az intelligens üzlettámogató eszközöket (üzleti analitika) használók még a legnagyobb vállalkozások csoportjában is mindössze 36% alkalmazza, ami kimondottan alacsony.

*A PESTLE-elemzés végkövetkeztetéséül* elmondható, hogy a magyar élelmiszeripar környezete erősen vegyesnek tekinthető, és tekintendő. A legnagyobb problémát az élelmiszeripar számára az jelenti a külső környezet szempontjából, hogy számos olyan tényező hatalmas súlyt helyez rájuk – elég itt a munkaerőpiac problémáira, vagy a jogi keretrendszer nehézségeire gondolni – amelyek ellen aligha képes az élelmiszeripar érdemben tenni. Ezekkel a problémákkal szemben jelentős külső támogatásra lenne szüksége az élelmiszeriparnak, amelyet nem fog tudni a mostaninál sokkal erősebb, elsősorban társadalmi támogatottság nélkül elérni.

További jelentős megoldandó probléma a mozgástér szűkösége. Az élelmiszeriparnak mind gazdasági értelemben, mind tevékenységi körének tekintetében olyan keretek között kell működnie, amelyekben egy-egy rosszabb befektetés is lehet végzetes a kérdéses vállalkozások számára. A forrásbőség relatív hiánya, a szakmai támogatás és erős tudományos háttér elterjedtségének alacsony foka, és számos egyéb probléma okán kijelenthető, hogy a magyar élelmiszeripari vállalkozásoknak magas fokú önállóságuk mellett nem sok támogatása van akkor, amikor olyan vészhelyzeteknek kell megfelelniük, amelyek túl nagy kihívást jelenthetnek nekik a körülményektől függően.

Végezetül azonban érdemes kiemelni, hogy a magyar élelmiszeripar természeti környezete kiválóan alkalmas mind a tevékenység végzésére, mind a fejlődés lehetőségeinek kiaknázására. Így ebben a tekintetben érdemes az élelmiszeriparban, mint vállalkozási lehetőségben gondolkodni. Nincsenek azonban olyan adatok, amelyek az egyes környezeti elemek egymáshoz viszonyított hozzájárulását részleteznék, ami azt jelenti, hogy nem tudjuk pontosan felmérni, mennyire értékes ez a pozitívum. Sajnos a szomorú csőd adatok alapján az élelmiszeripar a jelenlegi környezetben fontos, és szükséges, de nem a legstabilabb és legjövedelmezőbb vállalkozási célszektor.

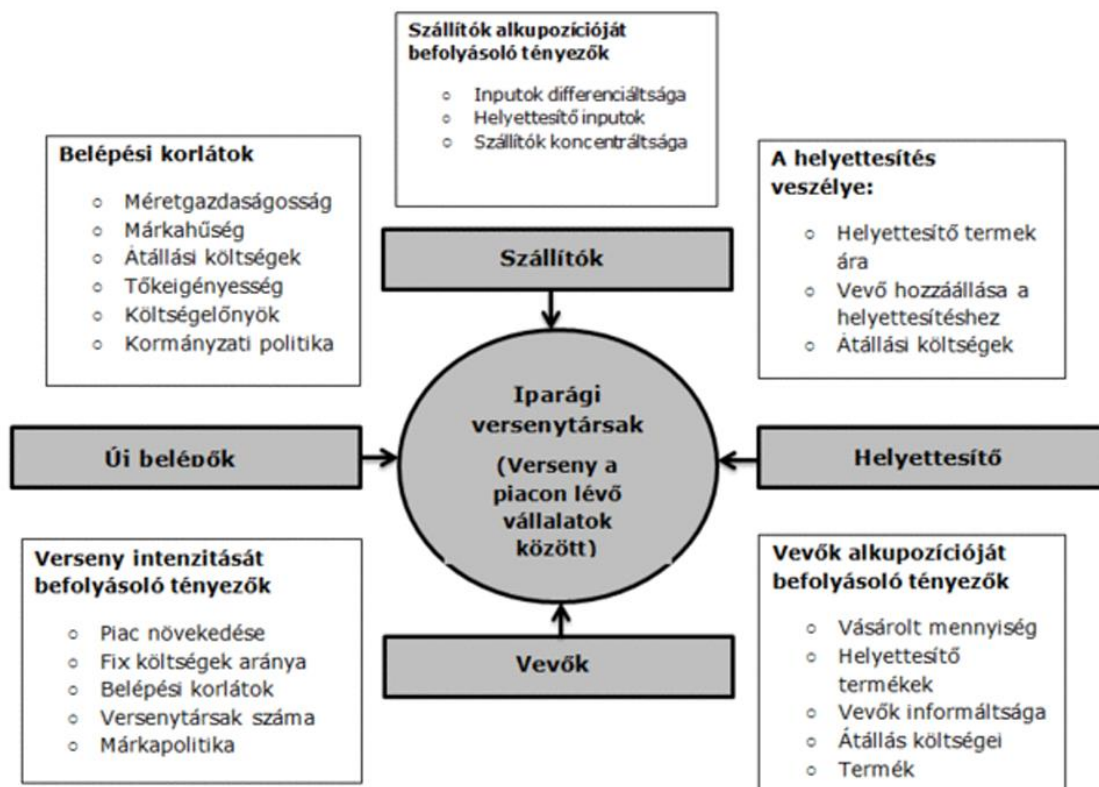
### **3.1.3. A magyar élelmiszeripar elemzése Porter modellje szerint**

Az iparági elemzéseket gyakran végzik a PESTLE elemzés mellett Porter gyémánt-, vagy öt erő modelljével is. A modellt Michael Porter, a Harvard Üzleti Iskolájának professzora 1979-ben publikálta először.

A modell fő célközönsége a különböző vállalatok, melyek képesek ezt az eszközt arra felhasználni, hogy a saját iparágukat, s benne saját magukat jobban megismerjék, és megértsék. Egy a legszélesebb körben használt üzlet-stratégiai eszközök közül, mely segít a döntéselőkészítésben, és döntéshozásban; megkönnyíti a rendszerszintű folyamatokat egy vállalkozásnál, mint a termékdifferenciálás, vagy a célcsoport kijelölése, valamint szélesebb körben értelmezhetővé teszi a vállalkozás stratégiájának menedzsmentjét.

Porter modellje a következőképp épül fel:

### 3. ábra: Porter modell



Forrás: Porter, 2006

A Porter-elemzés első lépéseként a **vevők** áttekintésével kezdem.

A vevők alkupozíciójának befolyásoló tényezői közül Magyarországon érdemes kiemelni a helyettesítő termékeket, az informáltság tényezőjét, valamint az átállás költségeit. Ennek legjelentősebb oka a magyar társadalom általános árérzékenysége. Amikor a magyar vásárló boltban élelmiszert vásárol, az élelmiszer ára legalább olyan fontos (sőt, esetenként fontosabb) tulajdonság, mint amilyen a minősége (Szabó, 2021). Emellett a magyar fogyasztók által legszívesebben látogatott kereskedelmi egységek az élelmiszerek legtöbb csoportjából több termék kategóriát tartanak, ami lehetőséget ad a vásárlóknak, hogy részletesebb kritériumok alapján hozzák meg a döntéseiket az ár, és a minőség tekintetében, hiszen minden egyes új kombináció egy-egy újabb döntési alternatívát is takar. A magyar élelmiszeripar számára tehát kiemelten fontos, hogy a minőségmegítélésben, és az árversenyben is előnyös pozíciót találjon a fogyasztók szemében. Különösen fontos az informáltság szempontjából, mivel Jakopáncz (2015) kutatása szerint a magyar fogyasztók az élelmiszeriparban különösen érzékenyek voltak a társadalmilag elfogadhatatlan témákra. Az iparági összehasonlítás alapján, amely az energiaipart, egészségügyet, élelmiszeripart,

mezőgazdaságot, divatipart, szórakoztatóipart és a szépségipart érintette, a magyar fogyasztók leginkább a génmódosított élelmiszerekkel szembeni ellenszenvüket fejezték ki aktív módon, akár az iparág számára is veszteséget jelentően.

Az árérzékeny fogyasztói társadalmat kimondottan rosszul érintették a válságok is – a vásárlóerő folyamatos csökkenése miatt a fogyasztók jelentős rétege már élelmiszerkategóriák tekintetében is eljutott a fogyasztás megtagadásáig, ami jelentős plusz terhet rótt az amúgy is megterhelt élelmiszeriparra. Horváth et al. (2019) szerint a lakosság szabadon költhető jövedelme (DI – „disposable income”) oly mértékben csökkent a gazdasági visszaesés, az inflációs nyomás, valamint a jövedelmek reálértékének konzisztens visszaesése miatt, hogy alkalmanként nem csak minőségben voltak kénytelenek a magyar fogyasztók engedni az elvárásaikból, de gyakran mennyiségben is. Az élelmiszeriparnak ez nagyobb problémát jelent, mint a nemzetgazdaságnak, hiszen az utóbbi számára ez a tényező csak egy – ámbró fájó – olyan terület, ahol bevételkiesést kell elkönyvelni. Amennyiben a lakosság jövedelme növekedésnek indul, úgy az fellendíti a fogyasztást az élelmiszeriparban (Hajnal, 2018).

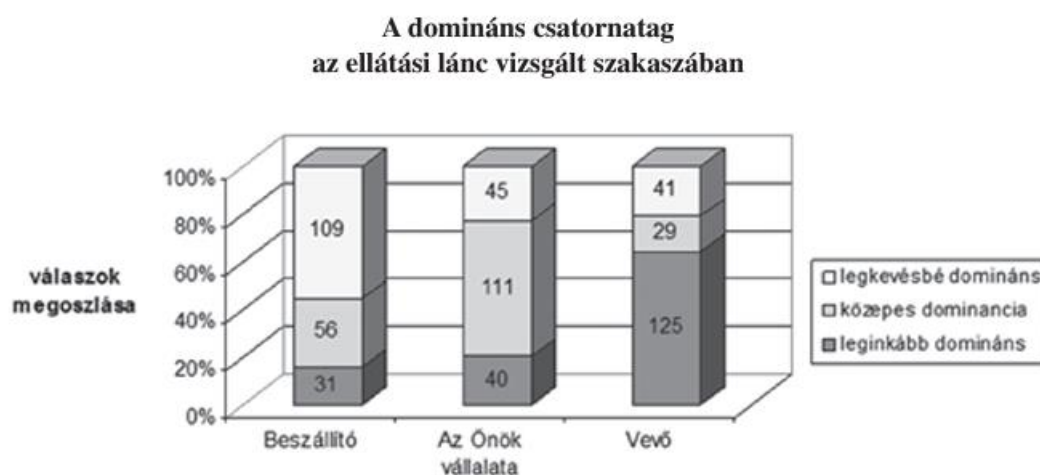
Összességében elmondható, hogy az élelmiszeriparral szemben – főként a nagy mennyiségű alternatíva rendelkezésre állása okán – a fogyasztói alkupozíció erősnek tekinthető. Sajnálatos, hogy ez az alkupozíció a fogyasztás elutasításában tud megtestesülni, és további probléma, hogy az alternatívák rendelkezésre állásáról nem a honi élelmiszeripar, hanem többnyire a jó áron, jó minőséget kínáló nemzetközi kereskedelmi láncok tudnak leginkább gondoskodni.

A **szállítók** alkupozíciójával kapcsolatban a legfontosabb tényező az inputok differenciáltsága. Napjaink globális kereskedelmében eleve számtalan lehetőség áll rendelkezésre a kereskedelemben beszállítói alternatívák terén, hiszen a globális kereskedelem az egyes lehetőségeket nem kizárólagos hegemónia, hanem a termékdifferenciáltság és az árverseny eszközeivel ad lehetőségeket egyszerre több vállalkozásnak, és tartja fenn a piaci versenyt. Emellett érdemes kiemelni, hogy Magyarország az Egységes Európai Gazdasági Tér résztvevőjeként nagyon fontos kiváltságnak, a vámmentes belső kereskedelemnek is élvezője, ami az adott lehetőségek közül a belső közös piacon beszerezhető alternatíváknak jelentősen megnöveli a vonzóságát. Mindazonáltal elmondható, hogy a jelentősebb alternatíva-mennyiség ellenére a szállítók alkupozíciója erős marad. Morvai és Szegedi (2015)



kutatásukban a piacon észlelhető erőviszonyokat vizsgálták, és bár arra jutottak, hogy a legtöbb vállalkozás szerint a beszállítónak van a leggyengébb alkupozíciója a vállalkozással és a vevővel szemben, mégis szembetűnő, hogy milyen magas arányban szavaztak még így is az erős alkupozícióra (a közepes értékkel együtt mintegy 40% szerint „domináns”, vagy „közepesen domináns” az ellátási lánc vizsgált szakaszában a beszállító). Ez a beszállítók alkupozíciójának erősen szubjektív megítélésére utal, ami többek közt azt mutatja, hogy nem minden vállalkozás számára jelent kihívást az alkupozíciójuk, vagyis egyes láncok között jelentős különbségek vannak e tekintetben. A szektor korábban említett elaprózottsága, a különböző piaci hatások, mint a bérezés és a munkaerő-hiány, valamint munkanélküliség kettős állapota, továbbá az éghajlati viszonyok jelentős hatása, és egyéb hatások mind jelentős befolyással vannak a láncokra, amelyet egyes beszállítók ki tudnak használni.

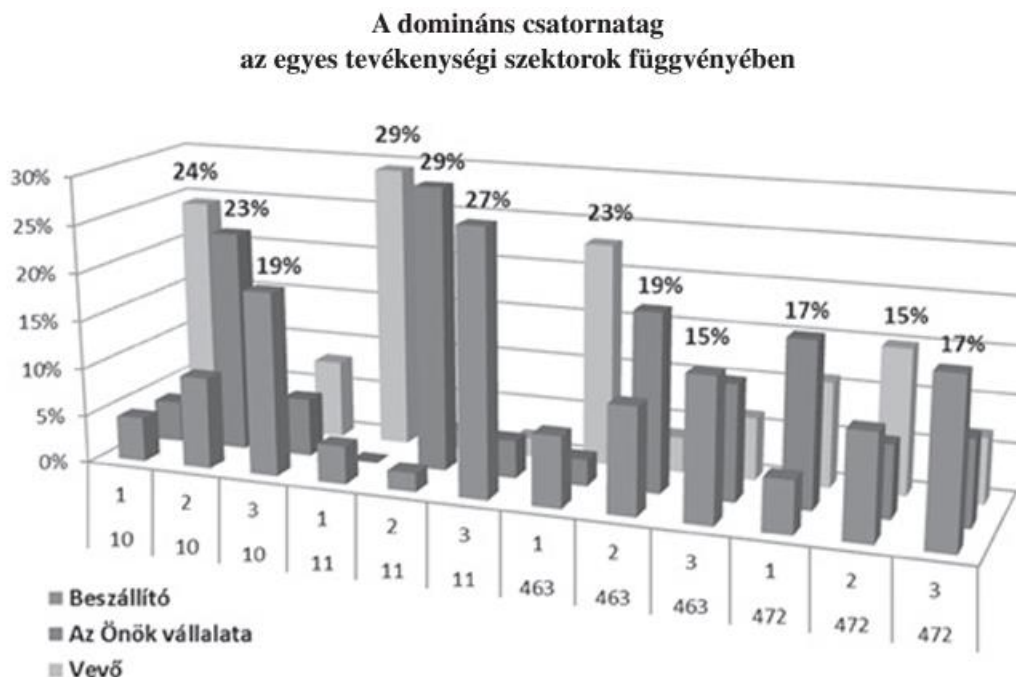
#### 4. ábra: A domináns csatornatag az ellátási lánc vizsgált szakaszában



Forrás: Morvai-Szegedi, 2015

Érdemes azonban itt megjegyezni, hogy az iparági bontásban készült adatsoron már jelentős különbségek fedezhetők fel – az élelmiszergyártás terén jóval egyenletesebb a láncban az eloszlás, bár még mindig a vevő irányába erősebb a pozíció, azonban a kis- és nagykereskedelem átveszi a domináns szerepet az élelmiszer-, ital- és dohányáru kereskedelmében. Ennek fontossága, hogy a meghatározó szerep az árversenyben az élelmiszeripar után – az élelmiszergazdaságban soron következő élelmiszer-kereskedelemben – megfordul a tendencia. Ez ugyancsak az élelmiszeripar sebezhetőségét jelzi.

## 5. ábra: A domináns csatornatag az egyes tevékenységi szektorok függvényében



Forrás: Morvai-Szegedi, 2015. (Élelmiszeripar: 10; Élelmiszer-nagykereskedelem: 463; Élelmiszer-kiskereskedelem: 472)

A kutatók eredményeit követve, az új belépők fenyegetésével érdemes foglalkozni. Az élelmiszeriparban a vállalkozások alacsony alkupozíciója leginkább azt mutatja, hogy a különböző vállalkozások, amelyek az élelmiszer-gyártásban tevékenykednek, szinte folyamatos fenyegetettségnek vannak kitéve a piacon, ami versenyképességük számára hátrányos (Száltelegi et al, 2022). Korábban már említett gazdasági problémák (forrásbevonás korlátai, reziliencia a veszélyhelyzetekkel szemben, munkaerőhiány, stb.) arra engednek következtetni, hogy a méretgazdaságosság meghatározása, valamint a tőkeigényesség problémája súlyosan érinti ezt az iparágat. Érdemes továbbá ismét megjegyezni, hogy a külhoni alternatívák erős térnyerése azok versenyerejéből adódik, hiszen az árak és minőség versenyében a nagy nemzetközi kereskedelmi láncok leányvállalatai nagyobb sikerrel veszik fel a versenyt, ami megmutatkozik a piaci dominanciában, számos egyéb gátló tényező mellett (Vachter – Bányai, 2021).

Az élelmiszeripar számára azonban előnyös ezen a téren a kormányzati politika alakulása, hiszen korábban is gyakran hallhattuk, hogy milyen fontos a magyar élelmiszertermelők védelme, amire a hazai politikai szereplőktől több alkalommal is

hallhattunk utalásokat. Fontos tudatni azonban, hogy a fogyasztók nagy lehetőségeket hagynak az alkalmazkodásra az élelmiszeriparnak, hiszen saját átállási korlátjaik erősek – Szűcs és Kovács (2023) kutatásukban kimutatták, hogy a magasabb árak ellen a fogyasztók elsősorban az akciók, és az árengedmények kihasználásával próbálnak védekezni, korábbi fogyasztási szokásaik védelmében.

Itt pedig áttérhetünk a **helyettesítés veszélyére**. Talán ez az a pont, ahol a magyar élelmiszeripart (a már korábban is említett faktorok okán) a legnagyobb fenyegetettség éri. Ha számba vesszük a magyar fogyasztói társadalom érzékenységét, az Egységes Európai Gazdasági Tér hatásait, az általános gazdasági környezetet, valamint az élelmiszeripar sajátosságait, elmondható, hogy az ár- és minőség különbségeinek széles skálája intenzív versenyt eredményez a boltokban.

Jansik (2000) a Rendszerváltásig visszamenőleg kiemelte, hogy a közvetlen külföldi befektetések (FDI – „foreign direct investment”) aránya kiemelkedően magas a magyar élelmiszeriparban. Ez elsősorban a magyar termelők és gyártók súlyát csökkenti a magyar piacon, hiszen a jelentős anyagi forrásokkal ellátott külföldről terjeszkedő nagyvállalatok sokkal jobb feltételeket tudtak biztosítani a piaci átállás során leányvállalataiknak, mint a hirtelen nyílt versenypiacra kikerülő magyar termelők és gyártók vállalkozásai. Ezt a hatást számtalan módon próbálta a gazdaság ellensúlyozni, például az árverseny egyes pontjainak befolyásolásával. Tunyoginé (2010) kiemeli, hogy a makrogazdasági hatásokon kívül a fogyasztói árak növekedéséért legfőképp az élelmiszerláncban megfigyelhető erőviszonyok, és az érvényben lévő piaci mechanizmusok befolyásolják – ahol kiemeli a beszerzési ár alatti értékesítési tilalmat. Ez utóbbi egy, kimondottan a magyar élelmiszeripar szereplői érdekében létrejött mechanizmus.

Tovább fokozza a helyettesítés veszélyét a változó fogyasztói trendek megjelenése. Korábban már említésre kerültek a mentes- és szegény étkezési formák, amik jelentős terhet rónak az élelmiszeripar jelenlegi szereplőire, hiszen új belépőket eredményeznek a piacon, még inkább kiélezve a versenyt, ami több szereplőt is arra készítetett, hogy saját termékpalettáját bővítse. Itt azonban azt is jegyezzük meg, hogy ez a probléma egyben lehetőség is. A speciális étrendekbe illeszkedő élelmiszerek percepcióját vizsgálva Buglyó-Nyakas és Gál (2023) arra a következtetésre jutottak, hogy a fogyasztók ugyan keresik az alternatívákat, és kevesebb a korábbinál az aggodalmak miatt egészséges alternatívákat kereső, valamint a jómódú, de nem

elkötelezett fogyasztó, jelentős mértékben mutatkozik meg a fogyasztók növekvő tudatossága és a minőség, a szakértelem, valamint a választék preferenciája az ár és a kényelem helyett. Ez különösen fontos az állandó nyomás alatt lévő élelmiszeripar számára, hiszen az árverseny enyhülését alternatív folyamatokkal is képesek lehetnek elérni, helyes minőségmenedzsmenttel, termékpozicionálással, és rugalmas marketingtevékenységgel, többek között.

Összességében elmondható, hogy Porter modelljének alkalmazása során arra jutottam, hogy az **iparági verseny** erős, és számos faktor miatt folyamatosan erősödni látszik. A piac növekedése a külföldi vállalatok jelentős dominanciája miatt nehézkes, ha nem kivitelezhetetlen (emlékezzünk vissza, hogy a kormányzati élelmiszeripari stratégia nagyobb jelenlétet szánt a magyar élelmiszereknek a külföldi polcokon, azonban a stratégia egyelőre befejezetlennek tűnik). A fix költségek aránya folyamatosan növekszik, és az energiapiacra, valamint az inflációban újabban bekövetkezett negatív hatások miatt még inkább problémát okoznak az élelmiszeripar számára, hasonlóan a többi ipari szektorhoz. A belépési korlátok ugyan alacsonyak, de azokat a már említett okokból kifolyólag sokkal jobban tudják kihasználni a nagy tőkeellátottságú, erős külföldi multinacionális vállalatok (Jansik, 2000). A versenytársak száma ennél fogva fokozatosan növekszik, amit tovább nehezít a piaci rés létrejötte, ami a Buglyó-Nyakas és Gál (2023) által megfigyelt minőség- és alternatíva-orientáció és az új- és újszerű étrendek kereszteződésében formálódik. A mentes- és szegény diétákra, valamint újabban az olyan speciális étrendekre, mint a vegán különböző formái, vagy épp a paleo diéta, kimondottan specializálódott vállalkozások jönnek létre. Ezután áttekintem az élelmiszeriparban a kis- és középvállalkozások szerepét.

#### **3.1.4.A KKV-szektor szerepe az élelmiszeriparban**

Történeti szempontból tekintve Galbraith (1967); North et al., (1973); Schumpeter (1987); Bögenhold (2000) és Landström, (2005) még a kisvállalatok csökkenését, hanyatlását vélte felfedezni, mivel a 19. században a nagyipari vállalatok fellendülésben voltak, így azok méretnagyságukból adódóan többet és olcsóbban tudtak előállítani kis társaikhoz képest. A 20. század háborúval kapcsolatos előkészületei is a nagyvállalatoknak kedveztek. Az olajválság bekövetkezésekor a gyors gazdasági növekedés lelassult (Mészáros, 2002). A 70-es és 80-as éveket tekintve azonban fordulat következett be, ami a kisvállalatoknak kedvezett.

Megjelent az olcsó munkaerő, privatizáció, nőtt a szolgáltató szektor iránti kereslet, ami a nagyvállalatok által előállított termékek iránt való érdeklődés csökkenését eredményezte (Drucker, 1993). Az OECD (Gazdasági és Együttműködési Fejlesztési Szervezet) országokban a vállalkozások száma az 1972-es 29 milliőről 1998-ra 45 millióra nőtt (Audretsch et al., 2002). A kisvállalkozások térnyerése részben annak köszönhető, hogy alkalmazkodóképességük és rugalmasságuk segítségével gyorsabban reagálnak a változásokra, valamint előbb felismerik a változásokra való igényt. Schumacher (1991) kiemeli a kisvállalkozásokban rejlő lehetőségeket, és hangsúlyozza, hogy ezek a vállalkozások képesek ugyanolyan hatékonyan szolgálni a társadalmat, mint nagyobb versenytársaik. Mészáros – Szirmai (2001) kutatásukban a kis- és középvállalkozások támogatottságát emelik ki, mivel az a növekedés szempontjából elengedhetetlen. Hozzáteszik azt is, hogy az egyes országok más- és más okok miatt tekintik fontosnak a kis- és középvállalkozások támogatását. (Babić–Nikolić, 2016; Balcar – Gottvald, 2016; Raźniak - Winiarczyk-Razniak, 2015; Zhang et al., 2018)

A kis- és középvállalkozási szektor definíciója szerint azokat a vállalkozásokat öleli fel, melyek a „mikrovállalkozások”, a „kisvállalkozások”, illetve a „középvállalkozások” kategóriákba sorolhatók foglalkoztatott alkalmazottak száma szerint, éves nettó árbevétel szerint, vagy mérlegfőösszeg szerint. A hatályos kategóriákat az Európai Unió harmonizált rendszere határozza meg Magyarországon, melynek értelmében:

- Mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek éves foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb és éves nettó árbevétele legfeljebb 2 millió Euró, vagy a mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió Euró.
- Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb és éves nettó árbevétele legfeljebb 10 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió Euró.
- Középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50-249 fő közötti és éves forgalma legfeljebb 50 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió Euró (Európai Bizottság, 2019).

#### 4. táblázat: A KKV-k méretnagyságának feltételei

KKV besorolás	Létszám (fő)	és	Éves nettó árbevétel (euró)	vagy	Mérlegfőösszeg (euró)
Közép-vállalkozás	< 250	és	≤ 50.000.000	vagy	≤ 43.000.000
Kisvállalkozás	< 50	és	≤ 10.000.000	vagy	≤ 10.000.000
Mikrovállalkozás	< 10	és	≤ 2.000.000	vagy	≤ 2.000.000

Forrás: 2004. évi XXXIV. törvény alapján saját szerkesztés

A 2008/2009-es válság, követve a kelet-európai és világtendenciákat, nagy visszaesést eredményezett Magyarországon. A válság következményeként a növekedési képesség és szándék is mérséklődött (Reszegi-Juhász, 2017), inkább a magyar tulajdonú exportfókuszú cégek növekedtek. A központi centralizáció mérséklésére, s a vállalati jövedelmezőség javítására lett volna szükség. A gazdaságpolitikai intézkedések révén befolyásolható a vállalatoknál maradó jövedelem mértéke (pl. ágazati különadóval), ezáltal a vállalati szektor növekedése is. A magyar gazdaságpolitika a vállalatokon levő pluszterheket növelve az 1990-es években, különösen a 2000-es évek elején és közepén alkalmazott politikai intézkedésekkel kapcsolatban említhető. Azokban az években a kormányzati intézkedésekkel próbálták elkerülni vagy enyhíteni a lakossági megszorításokat, de ez néha vállalati terheket növelt, ami befolyásolhatta a gazdaságot és az üzleti környezetet (Farkas, 2008).

**5. táblázat A regisztrált vállalkozások számának alakulása vállalkozáskategóriák szerint, %**

Vállalkozás-kategóriák	2010	2011	2013	2015	2017	2019	2021
Mikro-vállalkozás	95,37	95,35	93,57	97,92	97,83	97,79	97,91
Kisvállalkozás	3,83	3,85	4,75	1,77	1,83	1,86	1,77
Közép-vállalkozás	0,67	0,67	0,8	0,26	0,28	0,29	0,27
<b>Összes KKV</b>	<b>99,87</b>	<b>99,87</b>	<b>99,12</b>	<b>99,95</b>	<b>99,94</b>	<b>99,94</b>	<b>99,95</b>
Nagy-vállalkozás	0,13	0,13	0,87	0,05	0,06	0,06	0,05
<b>Összes vállalkozás</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Forrás: KSH, 2022 alapján saját szerkesztés

2010-ben Magyarországon közel 697 ezer aktív vállalkozás működött, melyek közül 385 ezer társas vállalkozásnak számított, míg 312 ezer az egyéni vállalkozói nyilvántartásban szerepelt. Az eltelt idő alatt a társas vállalkozások száma 10 ezerrel nőtt, ugyanakkor az egyéni vállalkozások száma 2 ezerrel csökkent. Összességében a vizsgált időszakban (2010) a 2009. évi csökkenést követően, ismét emelkedett a működő vállalkozások száma, és ez a növekedés több mint 7 és fél ezerrel volt. Ez a változás jelezheti a gazdasági környezet alakulását és a vállalkozói aktivitás változását az adott időszakban (KSH, 2012).

Magyarországon a működő vállalkozások száma 2021-ben megközelítette a 645 ezret. Ezen vállalkozások összetételét tekintve mintegy 393 ezer társas vállalkozásból és 252 ezer egyéni vállalkozóból álltak. Ebben az évben a társas vállalkozások száma 330 vállalkozással csökkent, miközben az egyéni vállalkozók száma lényegesen, 45 ezerrel csökkent.

Az éves összefoglalás során látható, hogy a 2011-es évhez képest, ahol már tapasztaltak egy mérséklődést, a vállalkozások száma tovább csökkent. 2012-ben a csökkenés főként az egyéni vállalkozók körében volt jelentős, ami 45 ezer vállalkozás

elvesztésével járt. Ezzel együtt a társas vállalkozások is tapasztaltak visszaesést, bár e csoportnál a mérték jóval kisebb volt, 330 vállalkozásról volt szó (KSH, 2014).

Ezen tendenciák feltehetően összefügghetnek gazdasági változásokkal és a vállalkozói környezettel. Az ilyen vállalkozások számának alakulása azonban összetett tényezők kombinációjának eredménye, amelyek magukban foglalják a gazdasági folyamatokat, jogszabályi változásokat, piaci környezetet és az üzleti feltételeket.

2013 óta minden évben megközelítőleg ugyanazt az arányt képviselték a KKV-k a teljes vállalkozói körön belül, mint 2018-ban (99,1%). 2016-ban 690 763 (nem pénzügyi főtevékenységű) kis- és középvállalkozás működött, ez az egy évvel korábbi értéket 2,8, a 2014. évit pedig 8,8%-kal haladta meg, amiben a gazdasági növekedés is szerepet játszott. A legjelentősebben a mikrovállalkozások köre bővült mind a 2013, mind a 2014. évihez képest. A KKV-körbe nem tartozó vállalkozások száma nagyobb arányban (4,3%-kal) nőtt, mint a KKV-ké. Ennek indoka egyrészt a már korábban is működő vállalkozások tevékenységének bővülése (az árbevétel és a vállalati vagyon növekedése mellett létszámbővülés is) és az ebből következő kategóriaváltás, másrészt a külfölditőke-befektetések eredményeként új nagyvállalatok megjelenése. 2018-ban – az előzetes adatok alapján – a KKV-körön belül a mikrovállalkozások részaránya némi növekedést mutatott, a kisvállalkozások részesedése kismértékben csökkent, míg a középvállalkozások részaránya nem változott: a mikrovállalkozások aránya 94,7, a kisvállalkozásoké 4,6, a középvállalkozásoké 0,7% volt.

2018-ban 749 ezer (nem pénzügyi főtevékenységű) kis- és középvállalkozás működött, az egy évvel korábbinál 4,1%-kal, a 2016. évinél 8,4%-kal több, amiben a gazdasági növekedés is szerepet játszhatott. 2018-ban – az egy évvel korábbi kismértékű csökkenést követően – a középvállalkozások száma bővült a legjelentősebben az előző évhez képest. A mikrovállalkozások és kisvállalkozások száma 2018-ban hasonlóütemben nőtt, mint egy évvel korábban. 2018-ban a KKV-körbe nem tartozó vállalkozások száma kisebb mértékben emelkedett, mint a KKV-ké.

A KKV-k számának alakulását 2019 és 2021 között a következő tényezők befolyásolták.



- GDP-növekedés: 2019-ben Magyarország gazdasága növekedett, de a növekedés mértéke már lassuló tendenciát mutatott. Az ezt követő év, 2020 azonban a globális COVID-19 járvány miatt nehéz időszak volt, ahol számos gazdasági ágazat és vállalkozás szenvedett a korlátozások és gazdasági visszaesés hatásaitól.
- Foglalkoztatás: 2019-ben és a koronavírus járvány kitörése előtt a foglalkoztatás növekedett Magyarországon, a munkanélküliség alacsonyabb volt. Azonban a járvány hatására sok vállalkozás nehéz helyzetbe került, és sok munkahely elvesztése volt tapasztalható.
- Export-import: Magyarország külkereskedelmi egyensúlya 2019-ben pozitív irányba mozdult, a kivitel meghaladta az importot. Azonban a járvány miatt 2020-ban a kereskedelem sok területen visszaesett.
- Támogató intézkedések: Az állami támogatások és kedvezmények, amelyek a vállalkozásokat segítették a járvány hatásainak enyhítésében, az újrainítás és gazdasági fellendülés fázisában is jelentős szerepet játszottak.
- Digitalizáció és online jelenlét: A vállalkozások kényszerűen is erősítették online jelenlétüket és digitalizálták működésüket a járvány miatt, ami hosszú távon is hatással lehet a vállalkozások működésére (KSH, 2021).

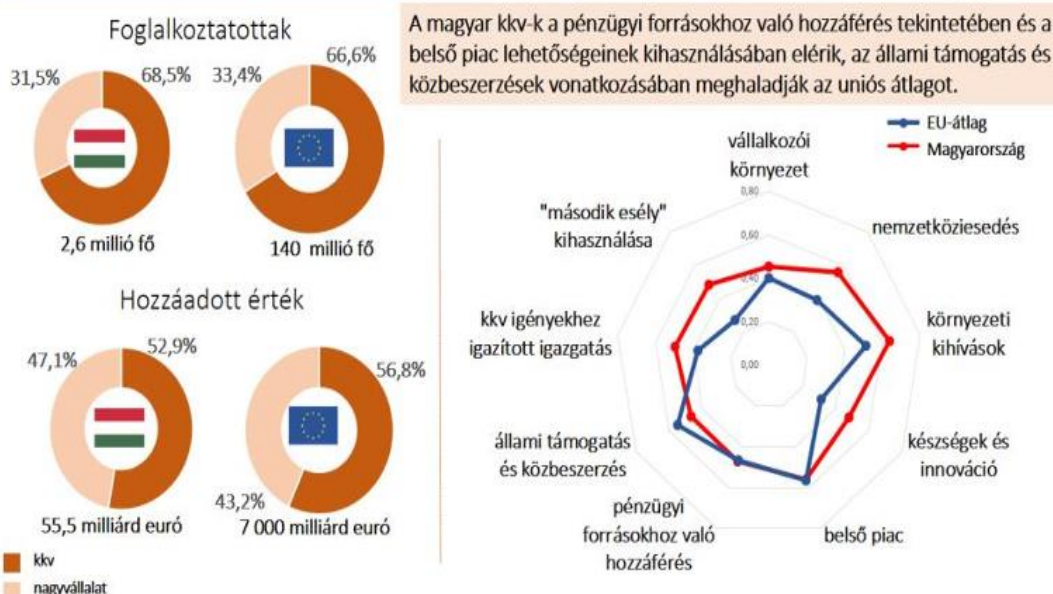
2021-ben Magyarország esetében ez azt jelenti, hogy a hozzáadott érték 54,1%-át a mikro-, kis- és a középvállalkozások állítják elő, tehát csupán a cégek 0,1%-a adja a hozzáadott érték 45,9% át. A tagállamok átlagához képest hazánkban 2,3%-kal több hozzáadott értéket nyújt a KKV-szektor. Számszerűsítve minden felsorolt tagállamban a KKV-szektor adja a hozzáadott érték nagyobb részét. Szlovénia esetében a legkisebb a nagyvállalkozások által hozzáadott érték, itt kiemelkedő jelentőségűek a KKV-k (65,6%).

Miért fontosak azonban a kis- és középvállalkozások az élelmiszeripar számára? Kállay és Imre (2004) több pontban sorolták fel, hogy a KKV-k milyen fontossággal bírnak a nemzetgazdaság számára. Ezek a következők (kiegészítve az élelmiszeripar számára a korábban megismertek alapján releváns tényezőkkel):

- *A KKV-k gyorsabb gazdasági növekedés hordozói.* E gyors növekedés pedig a vállalkozáson belül is több helyen jelenik meg (Kovács, 2020). Ez különösen fontos a magyar élelmiszeriparban, hiszen annak érdekében, hogy a már többször említett külföldi multinacionális vállalatok dominanciáját ellensúlyozni tudják, a gazdasági növekedés eszközére fokozottan szükségük van az iparágban tevékenykedő vállalkozásoknak. Emellett a megtérülés javulásával jelentős előnyhöz juthatnak az élelmiszeripar KKV-szereplői.
  
- *Versenyélénkítő hatásúak.* Az élelmiszeripar számára ugyan a korábban említettek szerint ez problémát jelenthetne, hiszen az iparági versenyről bebizonyosodott, hogy éles, amivel az élelmiszeripari vállalkozások nem biztos, hogy képesek lépést tartani (Szegedi – Morvai, 2015). Azonban valójában az élénk verseny nem csak hátrány, hanem előny is lehet, hiszen ahogy azt említettem is, az alkalmazkodás a fogyasztói igények változásához számos olyan lehetőséget hordoz magában, amelyeket kihasználva az élelmiszeripar KKV-i az új trendek kihasználásával új piacokat képesek nyitni, és azokon megvetni a lábukat.
  
- *Munkahelyeket képes teremteni.* A KKV-k a nemzetgazdaságban a foglalkoztatottsági szerkezet tekintetében kiemelt fontosságúak. 2016-ban minden olyan alkalmazottra, akit nagyvállalat alkalmazott Magyarországon, két másik alkalmazott jutott, akik KKV-nál találtak munkahelyet (Kardos, 2018).

## 6. ábra: Az Európai Unió, és a magyar KKV-szektor főbb adatainak strukturális összehasonlítása

Magyarországon és az EU-ban a működő vállalkozások 99,8 százaléka kkv.



Forrás: Parlament

- *Élénkíteni képes a regionális, és a helyi fejlődést, és annak ütemét.* Már esett szó arról, hogy a fenntarthatóság számára a KKV-szektor azért kiemelten fontos, mert a lokális rendszerek kialakításában jelentős szerepe van, és a rövid értékláncok és ellátási láncok ideális szereplői. Azokon a területeken, ahol a lokális gazdaság erős lábakon áll, a KKV-szektor jelentős befolyással bír, és jelenléte tovább erősíti a helyi gazdaságot. Ugyanakkor Várnagy (2020) megjegyzi, hogy ennek az ellenkezője is érvényesülhet, ha a helyi gazdaságban a KKV-k szerepét a nagyvállalatok, és a társadalmi együttműködés tekintetében jelenítjük meg. A továbbgyűrűző hatás, amellyel a KKV-szektor prosperitása magához emeli az élelmiszeripar további szereplőit, ideális eszköze a helyi fejlődés felgyorsításának és stabilizációjának. Ez a változó fogyasztói igények trendjeinek való megfelelést is segítheti, valamint Lux (2012) szerint egyedileg formálhatja a helyi gazdasági teret, amely még inkább kedvez a KKV-knak.
- *A KKV egyben innovációs központ is lehet.* Szintén már említésre került, hogy az innováció milyen fontos az élelmiszeripar számára. A digitalizáció és az

innováció új szintre emelheti az élelmiszeripar teljesítményét, amely képes lehet arra, hogy a kihívásoknak való megfelelésben megbízható, konstans támaszt nyújtson az iparág nehézségekkel küzdő tagjainak.

- *A KKV képes erősíteni a társadalmi kohéziót.* Nagyon fontos megjegyezni, hogy a lokális gazdaság csak olyan területen működhet, amely lokális beágyazottsága túlmutat a gazdasági szempontokon. A rövid ellátási láncok és értékláncok legfontosabb tényezője az ismertség, a helyi beágyazottság és a több szereplőt együttesen támogató jelleg. Ennek jelentőségét Paciarotti és Torregiani (2021) azzal egészítik ki, hogy a rövid ellátási láncok e tulajdonságai a fenntarthatóság, illetve a vertikális és horizontális együttműködések révén a társadalom helyi gazdaságba illeszkedését is erősítik. Ezzel egyidőben egy helyileg koherens és összetartó, kisebb egységekre lebomló társadalmat megfelelően összekötve erős társadalmi hálózat alakítható ki nemzetgazdasági szinten is, amelyhez szintén hozzájárulnak a KKV-k. Az élelmiszeripar számára talán itt a legfontosabb kiemelni a márkaépítés jelentőségét – Marsden és Smith (2005) eredményei alapján pedig nem csak Magyarországon, hanem a teljes Európai Unió szintjén szükség van rá.
- *Lehetőséget biztosít a hátrányos helyzetűeknek, etnikai és egyéb kisebbségeknek.* Gyakran találkozhatunk a foglalkoztatás problémájával leszakadó régiókban (Lipták, 2014; Csugány – Kozák, 2018). A korábban már említett problémák során is találkozhattunk azzal, hogy a kisebb jövedelmet kínáló régiókban az amúgy sem bérben gazdag élelmiszeripar jelentős nehézségekkel küzd a munkaerő megtalálásában. Mindemellett azonban azt is hozzá kell tennünk, hogy mivel ezek a régiók amúgy is jelentős munkanélküliséggel küszködnek, az élelmiszeripar jelenléte azoknak a munkavállalóknak jelent megélhetést, akiknek nincsenek alternatíváik. Ezek a területeken jó feltételek biztosítása az élelmiszeripari KKV-k működését segíti, és a korábban említett társadalmi kohéziót erősítve az előnyök kétoldalúvá válhatnak.
- *Lehetőségeket biztosítanak nőknek és fiataloknak.* A két kiemelt csoport elsősorban az élelmiszeripar feldolgozó ágazatában képzelhető el, ám nem ritka az sem, hogy az első input oldalon (mezőgazdaság) találkozunk velük,

mint idénymunkásokkal. Az élelmiszeripar jó lehetőség a munkapiacra frissen kilépők számára, hogy alapot teremtsenek a későbbi álláskereséshez, és munkatapasztalatot szerezzenek. Egy KKV alkalmazásában pedig olyan referenciát is szerezhhetnek, ami jobb eséllyel kecsegtet a továbbiakban.

- *Mozgató rugói a strukturális átalakításoknak.* Cunningham (2011) tekintélyes hosszúságú időtávon vezeti végig, hogyan kapnak meghatározó szerepet a KKV-k a strukturális reformokban, eredményei alapján pedig KKV-k nélkül a folyamat lehetetlen lenne. Az élelmiszeripar számára ez különösképp fontos, hiszen az említett problémák alapjaiban sürgetik az említett strukturális átalakításokat. Ez látható is a gyakorlatban, hiszen a megváltozott fogyasztói igényekre a rugalmasságuk miatt elsőként általában a kisvállalkozások reagálnak.
- *Jelentős a szerepük a szegénység elleni küzdelemben.* Ez a pont az élelmiszeripar számára a munkahelyteremtés képessége, a regionális és helyi fejlődés élénkítése, a hátrányos helyzetűek és kisebbségek számára lehetőség biztosítása, valamint a nőknek és fiataloknak lehetőségek biztosításának kombinációját takarja. Koshi és Prasad (2007) emellett kiemeli azonban, hogy ez a befektetett gazdasági energia függvénye is. Ezek a funkciók képesek a gazdasági előnyöket kiterjeszteni a helyi társadalomra az élelmiszeripari KKV-któl. Egyik legjobb eszköze a helyi különlegességek és hungarikumok kialakítása és megismertetése.
- *Kiaknázhatók velük a globális gazdaság előnyei, és enyhítik annak hátrányait.* A globalizáció olyan tényező, amellyel minden ország valamennyire, csúf szóhasználattal élve „beárazódik”. A globális piaci versenyben a kapitalizmus erősen érvényesül, és egy-egy országnak létkérdés, hogy milyen termékekkel tud kilépni a nemzetközi piacokra, illetve milyen termékek importjára szorul. Ennek eldöntésében kiemelt funkciót kap az élelmiszeripar, hiszen a globális élelmezés napjainkig számos problémával küzd, és keresi a lehetőségeket. Emellett a korábban említett különlegességek és specialitások a globális kereskedelmen keresztül könnyedén találhatnak vásárlókra akár a világ másik oldalán. Nehézség azonban, hogy a kis- és középvállalkozások természetüknél fogva – mely főleg a tőkeellátottságban nyilvánul meg – nehezen lépnek ki a

globális piacokra. Elmondható azonban az is, hogy amennyiben egy lokális gazdaság KKV-i a nemzetközi piacokon is szerepelni képesek, az az összes eddig felsorolt előnyt képes fokozni mind a régió/hely, mind a nemzetgazdaság egésze számára. Erre pedig az élelmiszeriparnak kimondottan nagy szüksége van.

### **3.1.5. Élelmiszeripari szektor eredményessége és annak tényezői**

A vállalkozások jövedelmezőségének szórása óriási különbségeket mutat a gyakorlatban egy-egy iparágon belül, időtávtól függetlenül is, amit a szektor elemzésével foglalkozó szakemberek hamar észre is vettek (Priem – Butler, 2001; Wade – Hulland, 2004).

Az eddigi kutatások az ipari sajátosságok hatásának tekintették a vállalkozások jövedelmezőségében észlelt extrém különbségeket, melynek gyökerei a klasszikus ipari szervezetelméletben találhatók (Hatch, 2018). A modernizáció gyorsulása arra készítette a kutatókat, hogy átértékeljék az oksági viszonyokat, és elkezdtek elemezni a vállalkozások sajátosságainak szerepét a vállalalkozási teljesítmény szórásában (Van Reenen, 2018; Hamdani et al, 2018). Az ipari szektoron túlmutató faktorok fontosságát is számításba vették a kutatók, kiemelten foglalkozva pl. a környezeti hatásokkal, így a folyamatokból adódó hozamokkal vagy éppen költségekkel, a vállalatmenedzsment és a nemzeti kultúra közti kapcsolattal, vagy éppen a vállalkozás funkcionális sajátosságaival, ráébredtek, hogy a klasszikus elemzési módszertan nem alkalmas minden tekintetben helytálló eredményeket produkálni (Molina-Azorín et al, 2020; Seifzadeh – Rowe, 2019; Greckhamer – Gur, 2021). Fontos azonban megjegyezni, hogy a különböző, vizsgálatra alkalmas faktorok száma jelentős, a vizsgált vállalkozást jellemzően különböző perspektívákból mutatják be, amit figyelembe kell venni vizsgálati változók szelekciója során (Kadlecsik, 2013).

A klasszikus jövedelmezőségi, piacialapú elmélet módszertana a varianciaelemzés módszerével különíti el a vállalkozás és az iparág jövedelemtermelő képességét (Esho – Verhoef, 2021). Ez azonban leíró statisztika jellege miatt nem alkalmas arra, hogy az elkülönítésen túl nagyobb részletességgel értelmezze a varianciát, ami szükségessé tette, hogy a módszertanon újítást hajtsanak végre, így a varianciaelemzés szerepét átvette a hierarchikus lineáris modell használata, amely már képes a korábbi módszer hiányosságainak pótlására (Moeyaert et al, 2022; Bash et al, 2021). Az ipari struktúrára

elsősorban a beszállítói teljesítmény okán mutatnak vissza a korábbi, klasszikus szervezetelméleti alapokon nyugvó kutatások (Singh, 2022). A beszállító tevékenységi köre, a rugalmassága és a beszállítói tevékenység meghatározó szerepe alakítja a szektorális teljesítményt, míg maguk a beszállítók általában az ipari struktúra alapján működnek, hiszen a beszállító tevékenységének optimalizálása során olyan tényezőket vesz figyelembe, mint például a vertikális integráció szintje, a piaci koncentráció szintje, a termék-differenciáltság szintje, vagy éppen a saját szerepe, azaz a Porter-modell szerinti beszállító alkupozíciójának ereje (Hald – Ellegaard, 2011; Maestrini et al, 2017). Az említett Porter modell maga is ebbe az iparstruktúra-elméletbe illeszkedik, bár az már a vállalkozások piacon elfoglalt helyét is megnevezte az extrém jövedelmezőségi okai között (Porter, 1990). Ez az elmélet a későbbiekben egy ellentétes irányú elmélettel egészült ki, ahol a kutatók már úgy vélekedtek, hogy a vállalkozások saját erőforrásai azok, amelyek lehetővé teszik a hosszabb távú extrém jövedelmezőséget. Szerintük a vállalkozások előnyei és hátrányai attól függenek, hogy milyen erőforrásokat tudnak a vállalkozás szolgálatába állítani (Liu – Atuahene-Gima, 2018; Gupta et al, 2020). Ezek az erőforrások természetüktől függően különböző megközelítéseket igényelnek: a fizikai természetű erőforrásokhoz a hozzáférés megteremtése szükséges, míg az immateriális javak – mint vállalati értékek, kultúra, fogyasztói kedv, stb. – hasznosítása érdekében azokat fel kell ismerni, a bennük rejlő lehetőségek eredményes kiaknázására kísérleteket kell tenni (Presutti – Odorici, 2019; Kingshott et al, 2018; Hongxin et al, 2022; Mahmoud et al, 2020).

Ezzel a koncepcióval kapcsolatban felmerült egy másik kiemelten fontos perspektíva, ez a területi elhelyezkedés. A regionalitás – a befolyásoló tényezők között kiemelt szerepet kapott, azaz, hogy az adott iparág és vállalkozásai melyik régió, ország, közösség területén találhatóak, ez pedig átrendezte a teljes faktorrendszert, ezért ez a tényező számos országban, területen külön kutatási fókuszpont lett (Blažková – Dvouletý, 2018; Zouaghi et al, 2017; Gschwandtner – Hirsch, 2018; Grau – Reig, 2021).

### **3.1.6. Korábbi kutatások eredményei az élelmiszeripari vállalkozásokra vonatkozólag**

A legtöbb elemzés inkább a hagyományos ANOVA-alapú regressziós megoldást alkalmazza (Morvai, 2014; Morvai – Szegedi, 2015). A magyar szakirodalomban is találunk néhány kutatót, akik szakítanak a klasszikus elemzés-módszertannal, alternatívát keresve. Fáró és Hajdu (2018) az algoritmusos szelekció helyett szakmai szűkítéssel állítják fel vizsgálati modelljüket, és jutnak a korábbi kutatásokhoz hasonló eredményre (Fáró-Hajdu, 2018). Kormos és társai (2018) számviteli mutatókat alkalmaznak a jövedelmezőség-alapú ranglista-állításhoz (Kormos et al, 2018). Kincses és társai (2022) alapvetően a módszerek szélesebb skáláját használják a versenyképesség elemzésére, de a faktorok meghatározásának alapjait a területi elhelyezkedéshez kötik (Kincses et al, 2022). Tóth (2021) a nettó jövedelmezőségi módszert alkalmazva vizsgálta a vállalkozások jövedelmezőségét (Tóth, 2021). Vannak, akik az élelmiszeripar teljesítményét más faktorokkal összemérve elemzik, úgy, mint az öko-innováció (Przychodzen – Przychodzen, 2015), a lean manufacturing modell (Dora et al, 2013), vagy az öko-lábnyom (Szennay et al, 2021). Fain tanulmányában a GMM-IV modellt használja, hogy a jövedelmezőség, és az extermális-társadalmi-vállalatirányítási faktorok közti kapcsolatokat felderítse (Fain, 2020). Vavřina és Lacina (2018) folytatták a kérdésben leginkább releváns kutatást Magyarországgal kapcsolatban, ők a magyar gazdaságban a legmagasabb, V4-ek közti GDP-csökkenést fedezték fel az élelmiszer-feldolgozó ipar jövedelmezőségi elemzésekor (Vavřina-Lacina, 2018). Ez a kutatási eredmény fokozottan indokolja mind a kérdéses témakörre vonatkozó kutatás időszerűségét, mind a hierarchikus lineáris modell alkalmazásának fontosságát.

A számos vizsgálati módszer közül, amelyeket a releváns kutatások során alkalmaztak, kutatásom fókuszra, egyben céloknak leginkább megfelelő megoldás a HLM.

### **3.1.7. A magyar élelmiszeripar teljesítménymérésének kutatási háttere**

Nemzetközi viszonylatban a szerkezeti és cégspecifikus tényezők elemzésén alapuló kutatások és vizsgálatok főbb piaci azon országok, melyek iparának fejlettsége kiemelkedő, emellett az adott nemzetgazdaságban betöltött szerepe is meghatározó. Különösen fontos ez, ha az adott, kiemelkedő jelentőségű iparág olyan horderővel bír,



hogy az egyben a nemzetgazdaság jövőbeli irányainak és fejlődési lehetőségeinek alakításában is átlag feletti hatást tud gyakorolni. Tipikus kérdés lehet az adott iparágon belüli koncentráció és profitabilitás közötti összefüggés, vagy éppen a belépési korlátok. Ezek fontos tényezői ugyanis mind az iparági verseny intenzitásának, mind a vállalati sikeresség stratégiai megalapozásának, azonban fontos hozzátenni, hogy a digitális világban ezeket a versenyképességet nagyban befolyásoló kompetenciákat kifejezetten érdemes átgondolni (Karagiannopoulos et al., 2005). A korábbi kutatások számos esetben találtak kapcsolódási pontokat a koncentráció és a profitabilitás között (Kwak – Kim, 2020; Hui et al., 2019), emellett kiemelik azt is, hogy a sikeresség kulcskérdés egy szervezet hatékony működéséből eredő, folyamatosan javuló jövedelemtermelő képességének tekintetében. A vállalat-specifikus tényezők szerepének jelentősége már megannyi kutatás esetében volt fókuszterület, és ezek rendre alá is támasztották a sikeresség és a profitabilitás fontosságát (Vijayukmar, 2011; Seelanatha, 2011; Zainudin et al., 2018; Li – Islam, 2019).

A magyarországi élelmiszer-vállalkozások sikerességét taglaló kutatások gyakran emelik ki, hogy marketinges nézőpontból a piacorientáció szükséges eleme a sikernek (Kiss et al., 2020). Az egyes nézőpontok jelentősége azonban nem merülhet ki ennyiben – megjelenik ezekkel kapcsolatban annak kérdésköre is, hogy az adott vállalkozás számára miben nyilvánul meg a siker (Szanyi-Gyenes – Almási, 2021). További hasonló teljesítmény-értékelési aspektus a vállalat különféle tevékenységeinek, folyamatainak működtetése, és a cégen belüli vezetői kultúra jelentősége (Nagy et al., 2020). Ugyancsak gyakorta felmerülő kérdés a digitalizáció szintje, főként a már említett marketing és piacorientáció vetületében (Berezvai et al., 2019). A sor természetesen még tovább is folytatható lenne, ám a vállalkozások szempontjából talán legfontosabb összefogó indikátora e vállalati teljesítménynek, egyben kompetitív piaci viszonylatból is, a profitképesség. Ennek fő okát emeli ki Bareith (2020), amikor kijelenti, „a piaci verseny szintjét a profit perzisztenciával lehet jellemezni”, vagyis annak képessége, hogy az iparágon belül jelentkező piaci versenyben az adott vállalat milyen sebességgel képes erodálni az átlag alatti, vagy feletti profitot. Ez az, ami a legtisztábban tudja megmutatni a versenyképesség, valamint a profitképesség tartományát vállalati tekintetben.

## 4. ANYAG ÉS MÓDSZER

A doktori értekezés kutatásban felhasznált adatok a CREFOPORT vállalati adatbázisból származnak, amelyhez a MATE doktori iskolája rendelkezik előfizetéssel.

**6. táblázat: A vizsgálatba vont változók jellemzői**

	Proxy	Szimbólum	Leírás	Mértékegység
Függő változók	Jövedelmezőség	ROE	$\frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}}$	%
		ROA	$\frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Összes eszköz}}$	%
Kontroll változók	Üzemméret	Árbevétel	-	ezer HUF
	Kockázat	rovid_kockazat	$\frac{\text{forgó eszközök}}{\text{rövid lejáratú kötelezettségek}}$	%
		hosszu_kockazat	$\frac{\text{hosszú lejáratú kötelezettségek}}{\text{mérlegfőösszeg}}$	%
		ROA_sd3	Vállalkozások jövedelmezőségének 3 éves gördülő szórása	%
	Pályázat	palyazati_aktivitas	értéke 1, ha legalább 1 Ft pályázati forrást lehívott a gazdasági társaság	dummy
	Piaci részesedés	MS	$\frac{\text{üzem értékesítés nettó árbevétele}}{\text{adott évi iparági összes árbevétel}}$	%
	Export	export_dummy	1 az értéke, amennyiben az adott évben volt exportbevétele a vállalatnak	dummy
Top 10 részesedése	top10_share	Az iparági bevétel és a 10 legnagyobb bevételű vállalati piaci részesedése	%	
Független változók	Cégek	cegek_szama	Az adott iparágban és évben hány cég működött	db
	Iparági árbevétel	ln_arbev	árbevétel természetes alapú logaritmus	ezer HUF

Forrás: Saját kutatás

A legelső és legelső egy százalékban történt megfigyelések változónként eltávolításra kerültek, hogy az extrémítások általi mintatorzulást elkerüljem. A végső minta 6.894 vállalkozást tartalmaz, melyek adatait 2010 és 2021 közötti időintervallumban vizsgálom. Az adattisztítást követően leíró statisztikák az 15.

táblázatban találhatóak, az M2 mellékletben található a bevont változók korrelációs mátrixa.

**7. táblázat: A vizsgálatba bevont változók leíró statisztikája 2010 és 2021 között**

Változók	elemszá	átlag	mediá	szórás	minimu	maximu
ROA	23823	0,060	0,043	0,221	-0,946	0,710
ROE	23823	0,037	0,104	0,900	-5,955	2,218
ln_arbev	23823	18,349	18,370	2,393	11,798	24,011
rovid_kockazat	23823	5,919	1,683	17,097	0,094	137,837
hosszu_kockazat	23823	0,086	0	0,154	0	0,739
palyazati_aktivita	23823	0,928	1	0,259	0	1
cegek_szama	23823	2206,66	2276	167,11	1756	2358
MS	23823	0	0	0,002	0	0,080
ln_iparagi_arbev	23823	28,757	28,722	0,153	28,472	29,035

Forrás: A szerző saját számításai CREFOPORT alapján

Az elemzés során felhasznált modellek kizárták azokat a megfigyeléseket, amelyek valamely változó esetében nem tartalmaztak értékeket. A 7. táblázatban található leíró statisztikák a végleges mintára vonatkoznak.

Az iparági kategorizáló rendszer, melyet a legtöbb tudományos munka használ, a 4 számjegyű SIC (standard industrial classification – ipari kategória-szabvány). (Schumacher és Boland, 2005; Chaddad és Mondelli, 2013). Kevesebb szakirodalom alkalmazza a 3 számjegyű SIC-et (Hawawini et al, 2004), és a 3 számjegyű NACE-t (Nomenclature of Economic Activities – Gazdasági tevékenységek nomenklatúrája, pl: Szymanski et al, 2007). A CREFOPORT a 3 számjegyű NACE szinten nyújt adatokat, ezért az iparágon belüli részvételt ezen aggregáció mentén definiálom, mely a három- és négy számjegyű SIC között található. A mintát bármely, a három- és négy számjegyű NACE értéktartományban jegyzett (25 kategória, NACE-1011 és NACE-1092 kategóriák közötti tartományból) az élelmiszer-feldolgozó szektorban működő, magyarországi székhellyel rendelkező vállalkozásokból építettem fel.

Az élelmiszergyártóipari vállalkozások elemzéséhez a Hirsch et al. (2014) által javasolt kutatási módszertant követtem. A hierarchikus lineáris modell (továbbá HLM) lehetővé teszi a hatásbecslést azáltal, hogy megfelelő kapcsolatokat modellez adott vállalati és iparági kovariánsokhoz az elemzés minden szintjén.

Először egy négyszintű, strukturális kovariánsok nélküli modellt becsültem meg, amely a ROA teljes varianciáját megosztja időbeli, vállalati és iparági behatás szerint. Így kaptam meg a beágyazott regresszió iteratíván becsült átlagát. Az első szinten

minden alkalommal a ROA periódus modellezése történik, az átlagos ROA az idő függvényében, egy véletlen hiba tényező hozzáadásával:

$$r_{tki} = \pi_{0ki} + e_{tki} \quad (1)$$

ahol  $t$ ,  $k$  és  $i$  indexekkel az időt, a vállalatokat, illetve iparágakat jelölöm.

$\pi_{0ki}$  az  $i$  iparágban lévő  $k$  vállalat átlagos időben változó ROA-ja,  $e_{tki}$  pedig az időben változó véletlenszerű hiba, normális eloszlásban 0 átlaggal és a szórással, ezért szórás négyzet a vállalaton belüli időbeli változást jelenti. Feltételeztem, hogy ez a szórás egyedülálló  $k$  vállalat megfigyelésére. A második szinten a vállalat átlagos ROA  $\pi_{0ki}$  időbeli alakulását az iparági átlag körüli valószínűségi változóként modellezem:

$$\pi_{0ki} = \beta_{00i} + \alpha_{0ki} \quad (2)$$

ahol  $\beta_{00i}$  az  $i$  iparágban működő cégek átlagos ROA-ja.  $\alpha_{0ki}$  a véletlenszerű cégszintű hiba, feltételezve, hogy normális eloszlású átlag 0 és variancia  $\tau_\pi$ . Ezért a különböző iparágakban működő cégek közötti eltérést  $\tau_\pi$  jelöli. Feltételezhető, hogy ez a szórás csak ugyanazon iparágon belül működő vállalatoknál egyenlő.

A harmadik szinten az  $i$  iparágba tartozó cégek átlagos ROA-ját ( $\beta_{00i}$ ) modellezem véletlenszerű variációként a sokaság átlaga körül:

$$\beta_{00i} = \gamma_{000} + \mu_{00i} \quad (3)$$

ahol  $\gamma_{000}$  az összes ROA megfigyelés nagy átlaga. A véletlenszerű iparági szint egy normál eloszlású hiba ( $\mu_{00i}$ ), nulla átlaggal és  $\tau_\pi$  varianciával, amely az ágazatok közötti eltérést méri.

Mivel az (1) – (3) egyenletekkel definiált modell nem tartalmaz magyarázó változókat, ezért teljesen feltétel nélkülinek nevezem (Raudenbush és Bryk, 2002). Egy feltétel nélküli modellben az egyes hatásoknak tulajdonítható variancia százaléka lehet  $\frac{\sigma^2}{(\sigma^2 + \tau_\pi + \tau_\beta)}$  az időkülönbség és,  $\frac{\tau_\pi}{(\sigma^2 + \tau_\pi + \tau_\beta)}$  az időkülönbség) az ágazatok között, a cégek és a  $\frac{\tau_\beta}{(\sigma^2 + \tau_\pi + \tau_\beta)}$  között.

Az évek hatásának nagyságát megfelelő álváltozók bevonásával becsültem meg, amelyek időszintű változók voltak. Ezért az (1) egyenlet a következőképpen alakul:

$$r_{tki} = \pi_{0ki} + \pi_{1ki(1.év)_{tki}} + \pi_{2ki(2.év)_{tki}} + \dots + \pi_{11ki(11.év)_{tki}} + e_{tki} \quad (4)$$

$r_{tki}$  ahol az 1. év, 2. év, ..., 11. év álváltozók a jelen tanulmányban szereplő 11 elemzési év mindegyikére (2011-2021).

Így a  $\pi_{1ki}$ ,  $\pi_{2ki}$ , ...,  $\pi_{11ki}$ , és  $\pi_{0ki}$  éves hatások mostantól az  $i$  iparágban működő  $k$  vállalat átlagos ROA-jaként értelmezhetők az évek hatásához igazítva. Az évek hatásának nagyságát az időszintű variancia ( $\sigma^2$ ) csökkenéseként számítható ki a feltétel nélküli modellhez képest. A megye hatása álváltozók segítségével generálható, amelyeket vállalati szinten kell beépíteni. Ekkor a (2) egyenlet a következőképpen alakul:

$$\begin{aligned} \pi_{0ki} = & \beta_{00i} + \beta_{01i(megye1)ki} + \beta_{02i(megye2)ki} + \dots + \beta_{011i(megye11)ki} \\ & + \alpha_{0ki} \end{aligned} \quad (5)$$

Közülük a megye 1, megye 2, ..., megye 11 a megyék álváltozói, a  $\beta_{01i}$ ,  $\beta_{02i}$ , ...,  $\beta_{011i}$ , pedig megye-ország hatást képviselnek. Ezért a  $\beta_{00i}$  immár az iparágban működő cégek  $i$ -megye hatás-korrigált átlagos ROA-jaként értelmezhető. A megyei hatások mérőszámai a megyék figyelembevételkor fellépő vállalati szintű szórások csökkenése, amelyeket a modell teljes varianciájához viszonyítva vezetek be, amely csak éveket tartalmaz.

Végül a vállalati és iparági hatásokat vállalati és iparági szintű korrekciókkal vizsgáltam, hogy meghatározzam a feltétel nélküli modellben az év és megye hatások alapján becsült szórást. A specifikus strukturális tényezők ROA-ra gyakorolt hatásának becsléséhez a feltétel nélküli modellben a vállalati és iparági jellemzőket is bevontam. Azt is fontos meghatározni, hogy ezeket a változókat átmenetinek (az adott időpontban vállalati szinten) vagy stabilnak (vállalati vagy iparági szinten) kell-e tekinteni.

Átmeneti lesz egy változó, ha az elemzési intervallumban elérhető összes megfigyelést figyelembe veszik, és megbecsülik egy változó ROA-ra gyakorolt hatását az idő múlásával. Másrészt az időátlagok alapján beépítettem egy stabil változót, ezzel magyarázva a cégek vagy iparágak közötti ROA keresztmetszeti különbségeit (Misangyi et al., 2006).

Annak meghatározására, hogy bizonyos változókat átmenetinek vagy stabilnak kell-e tekinteni, Misangyi et al. (2006) kategórián belüli korrelációs elemzést használtak az időbeli és a vállalati varianciakomponensek becslésére minden változó esetében. Azokat a változókat, amelyeknél a legtöbb eltérést tapasztalják, átmenetinek tekintik, ezért az idő szinten integrálódnak. A keresztmetszeti módon keletkező változókat, melyek a variancia legnagyobb részét képezik, stabilnak tekintem, ezért a megfelelő magasabb szinten a modellhez adódnak.

Hasonló elemzés készült az e tanulmányban használt magyarázó változókra is, és megállapítást nyert, hogy a legtöbb változó szignifikáns eltérést mutatott az idő múlásával.<sup>1</sup>

Továbbá, ha a változókat az átlagok összevonásával stabilként kezeljük, az jelentős információvesztést jelent, ami így nemkívánatosnak tűnik. Ezért az összes magyarázó változónak időbeliként történő kezelésére az tűnt a leginkább logikus megoldásnak, ha időszinten kerülnek hozzáadásra a modellhez. Az (1) egyenlet a következőképpen alakul:

$$r_{tki} = \pi_{0ki} + \pi_{1ki}(X1)_{tki} + \pi_{2ki}(X2)_{tki} + \pi_{3ki}(X3)_{tki} + \dots + \pi_{nki}(Xn)_{tki} + e_{tki} \quad (6)$$

ahol  $X1$  és  $l = 1, 2, \dots, n$  egy  $n$  vállalati és iparági sajátosságot hivatott jelölni, mint például a vállalkozás mérete vagy az iparágon belüli koncentráció. Feltételezem, hogy ezen jellemzők változatlanok, ami azt jelenti, hogy a ROA-ra gyakorolt hatásuk minden vállalat esetében azonos kell legyen:

$$\pi_{1ki} = y_{100}, \pi_{2ki} = y_{200}, \dots, \pi_{nki} = y_{n00} \quad (7)$$

---

<sup>1</sup> Minden magyarázó változóhoz a tranzien és stabil részek meghatározása a COV-elemzés, amely a szórást egy évre és egy vállalati (ipari) hatásra bontja. Eredmények kérésre rendelkezésre állnak.

A következő modellemben a magyar élelmiszeripar profitperzisztenciáját becslöm meg iparági és vállalati kontroll változók mellett. Az elméleti szempontokon túlmenően, lényeges szerepet játszott a magyarázó változók választása során a rendelkezésre álló adatok.

A megfigyelési időszakban 23.823 elemszámú az adatbázis, összesen 3.268 élelmiszeripari vállalat található a mintában. A vállalkozások kiválasztásakor fontos szempont volt, hogy a választott vállalkozások lefedjék a teljes magyarországi KKV-k körét, és amilyen következtetésekre és javaslatokra jutok az felhasználható legyen az iparág fejlesztésére. Vizsgálatom fókuszában a ROA mutató áll, amely adózott eredmény, a mérlegfőösszeggel alkotott hányadosát jelenti. A vizsgálatba vont változók részletes kifejtése az 1. táblázatban, illetve felette történik.

A profitperzisztencia vizsgálatoknál standard módszerek tekinthetők a dinamikus panel modellek, amelyek jelenlegi tudásom szerint a legpontosabb becslést adják (Hirsch, 2018). A dinamikus modell az Arellano és Bond (1991) által meghatározott GMM becslő rendszert alkalmazza.

A felvázolt, elemzésem során alkalmazott modell a következőképpen fejezhető ki:

$$\pi_{i,t} = \sum_j \alpha_j (X_{j,i,t}) + \lambda \pi'_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

Ahol az  $\varepsilon_{i,t} = \eta_i + v_{i,t}$ . Az Arellano-Bond GMM becslés az egyenlet első differenciáját veszi alapul, aminek köszönhetően kiküszöbölhetőek az időfüggetlen cégspecifikus ( $\eta_i$ ) hatások (Hirsch és Gschwandtner, 2013). A modellbe bekerülhetnek azok a cég- és iparági specifikus változók ( $X_j$ ), amelyek magyarázhatják a vállalatok profit perzisztenciáját. A GMM becslés akkor tekinthető konzisztensnek, ha a hibatagokban nincs másodfokú autokorreláció és az instrumentumok megfelelők. A késleltetett függő változó endogén, minden más exogén változó a modellben (Hirsch és Gschwandtner, 2013).

A Blundell-Bond becslés feltételezi, hogy nincs autokorreláció az egyedi hibatagok között, továbbá a megfelelő működéshez szükséges, hogy a panel hatás független legyen a függő változó első megfigyelésének első differenciájától. Az Arellano-Bond becsléshez hasonlóan a Blundell-Bond jól működik, ha sok megfigyelésünk van, az időparaméter viszont véges (large N, small T típusú minta).

A változók eloszlásának alsó és felső egy-egy százalékát trimmeléssel kezeltem, a kiugró értékek miatt. Az adatbázis biztosan tartalmaz emberi hibát, több lépcsőn keresztül történik az adatbázis adatokkal való feltöltése, majd a lekérdezések során is felmerülhetnek problémák. Emiatt az adatok egy-egy százalékos „levágása” indokolt. A kezelést minden szükséges esetben megtettem.

Mindösszesen 9 függő változót tartalmaz a modell, amelyek közül 6 vállalatspecifikus hatást, 3 pedig iparági hatást mér. azonosítsuk már akkor ezeket. Az exportértékesítésre vonatkozó változó bináris változó, amely 1-es értéket kap, amennyiben az adott évben volt exportbevétele a vállalatnak. A kkv-k körében nem lesz annyira jellemző, mivel ez az értékesítési forma a nagyvállalatokra lesz igaz (leíró statisztikák 7. táblázat).

**8. táblázat: A vizsgálatba bevont további változók leíró statisztikája 2010 és 2021 között**

Változók	elemszám	átlag	medián	szórás	minimum	maximum
export_dummy	23823	0.130	0.000	0.337	0	1
top10_share	23823	0.280	0.276	0.013	0.262	0.305
ROA_sd3	19473	0.108	0.054	0.151	0.001	0.917

Forrás: saját szerkesztés a STATA számításai alapján

A pályázati aktivitásra vonatkozó kontroll változó az exportértékesítéshez hasonlóan egy dummy változó, amelynek az értéke 1, ha legalább 1 Ft pályázati forrást lehívott a gazdasági társaság. A pályázati aktivitás kritikus is lehet egy vállalat szempontjából. Amennyiben egy vállalat pályázati forráshoz jutott, feltételezhető, hogy vannak beruházások és elképzelések a jövőre nézve (Kis-Tóth – Vígh, 2013). Fontos, hogy ne keveredjen a pályázati forrás igénybevétele a pályázati aktivitással, hiszen nem minden pályázat lesz nyertes pályázat, a modellben szereplő változót csak a nyertes pályázatokat veszi figyelembe.

A cégek száma változó megmutatja, hogy az adott évben hány vállalat működött az élelmiszeriparban. Ennél a változónál kizárólag a kkv vállalatok számát vettem figyelembe, amelyeket tartalmazott az adatbázisom. A tökéletes verseny egyik feltétele, hogy végtelen számú eladó és vevő van a piacon. Ebből a feltételezésből



kiindulva a kínálati oldal bővülése a jövedelmezőséget fogja rontani, míg a kilépő vállalatok miatt a jövedelmezőség javul a piaci verseny lazulása miatt.

Az árbevétel alakulására számos tényező van hatással, például, hogy milyen vevőpolitikát követ a vállalkozás. Elemzésemben az árbevétel a vállalati méretet reprezentálja, a méretgazdaságossági megfontolások miatt a nagyobb vállalatok költséghatékonyabban tudnak működni, így jövedelmezőbbek is lesznek, ex ante mindenképpen.

A kockázat mérésére összesen három változót alkalmaztam. Ennek oka az a közgazdasági alapvetés, hogy magasabb hozamot nagyobb kockázat vállalásával lehet elérni. A rövid kockázat forgó eszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek hányadosa, tehát a vállalat likviditási pozícióját mutatják. Ezzel ellentétben a hosszú kockázat tőkeáttételként értelmezhető (Szücs, 2018) hosszú lejáratú kötelezettségek osztva a mérlegfőösszeggel. Harmadik kockázati mutatóm a jövedelmezőség (ROA) 3 éves gördülő szórását mutatja. A jövedelmezőség szórásával egy olyan kockázati mutatót tudok beemelni a modellbe, amely nem közvetlenül a beszámoló adatait használja.

Az iparági bevétel és a 10 legnagyobb bevételű vállalati piaci részesedése (top10\_share) exogén, iparági változó a modellben. Az iparági bevétel hatásmechanizmusa megegyezik a cégek száma változóval, azonban ebben az esetben feloldom azt a feltételezést, hogy minden vállalat egyenlő, a bevétel nagysága meghatározza a piaci erőt. A feltételezésem szerint a nagyobb iparági bevétel csökkenti a versenyt. Azonban ez a hatás akkor tud érvényesülni, ha közben a piaci részesedések nem mutatnak jelentős kiugrásokat. A top10\_share ezt a jelenséget kívánja mérni, amennyiben a 10 legnagyobb cég növelni tudja a piaci részesedését az várhatóan csökkenti fogja az iparági átlagos jövedelmezőséget. A várakozásom szerint a nagy szereplők lefölozik a piacot, ahogy ez Bareith (2020) doktori értekezésében is látható.

## 5. EREDMÉNYEK

### 5.1.A HLM szerinti hatások eredményei

A HLM modell tulajdonságait az Anyag és Módszer fejezetben bemutattam, így itt ebben a fejezetben a kutatásomhoz kapcsolódó eredmények kerülnek bemutatásra.

#### 9. táblázat: HLM becslések a cég, iparág, ország és év hatásairól

<i>Szint</i>	<i>Variancia komponensek</i>	<i>%</i>
<b><i>Feltétel nélküli modell</i></b>		
<i>Cég hatás</i>	0,1263	27,95
<i>Év hatás</i>	0,1154	25,52
<i>Tevékenység hatás</i>	0,1156	25,57
<i>Területi hatás</i>	0,0948	20,96

Forrás: A szerző saját számításai CREFOPORT alapján

Először ismertetem, hogy az egyes tényezők mit is jelentenek. Kezdem a céghatással, ami a profit azon része, ami a cégen múlt, a menedzseri döntéseken. Az eredményeket korábbi tanulmányokkal összehasonlítva látható, hogy a vállalkozások jövedelmezőségének vizsgálata (lásd 9. táblázat) is magának a vállalkozásnak a dominanciáját igazolja, ebből eredő hatások 27,95%-kal járulnak hozzá a teljes ROA varianciához, ugyanez érvényes a frissebb, HLM-alapú tanulmányokra szintén (pl. Misangyi és mtsai, 2006; Chaddad és Mondelli, 2013). Második az évhatás, ami azt jelenti, hogy mennyi múlik azon, hogy melyik évben vagyunk, lehet pont gazdasági fellendülés van, máskor válság, jó mezőgazdasági év, stb. A modell becslése alapján a profitot ez 25,52%-ban határozza meg. A tevékenység hatás, a profit azon része, ami a tevékenységen múlt, pontosabban, hogy a vállalatnak milyen NACE kód a főtevékenysége. Ennek az értéke 25,57%. Utolsóként pedig a területi hatás jelentése az, hogy a vállalat földrajzi elhelyezkedése (vármegye) milyen mértékben hat a jövedelmezőségre. Amennyi a területi hatás variancia komponense magas, akkor az élelmiszeripari vállalatok jövedelmezőségét meghatározza, hogy földrajzilag hol helyezkednek el. Jelen esetben ez 20,96%. A területi hatás relatíve gyengébb mivolta,

csakúgy, mint Goddard et al. (2009), megerősítik azt az elképzelést, hogy az erőforrások ténylegesen is oda áramlanak, ahol a megtérülésük leginkább valószínű.

Élelmiszer-előállításban érdekelt vállalkozásokra fókuszált kutatásainkat illetően megállapítást nyert, hogy eredményeim alapvetően megegyeznek Schiefer és Hartmann (2013) az EU-s élelmiszeripart érintő, illetve Schumacher és Boland (2005) az Egyesült Államok élelmiszergazdaságát érintő következtetéseivel. A különbség az eredményekben keresendő, okozhatja például, hogy a doktori értekezésben alkalmazott ágazati osztályozó rendszer (4 számjegyű NACE) lényegesen kiterjedtebb, mint amit Schumacher és Boland használt (4 számjegyű SIC), így az egyes iparágakon belüli megfigyelések is heterogénebbek.

Az elért eredmények azt sugallhatják, hogy a területi hatás kevésbé releváns szerepet játszik a doktori disszertációmban. Az előzőhöz hasonló megállapításokat tett Chaddad és Mondelli (2013) is, amikor az Egyesült Államok élelmiszeriparát vizsgáló HLM-tanulmányukban nem tekintették elhanyagolhatónak az iparági hatást, ami az ő esetükben 7%-os hányadot jelentett a ROA variancián belül.

Az általam végzett vizsgálatnál a NACE 3 és NACE 4 szerinti bontást vettem górcső alá. A tevékenységi körök tovább bontásának lehet hatása a jövedelmezőségre a vizsgált változóknál, de esetemben nem tapasztaltam változást.

## **5.2. Endogén és exogén tényezők hatása a vállalati jövedelmezőségre**

A magyarázó vállalati és iparági jellemzőket bemutató modell eredményei (az (1) egyenlet behelyettesítve (6)-val) a 3. táblázatban láthatók. Ezek a változók az adatok elérhetősége okán kerültek kiválasztásra, és a CREFOPORT adatbázis segítségével lettek megalkotva.

A 10. táblázat tartalmazza a HLM becslés során alkalmazott kontroll változók hatását a ROA-ra, mint függő változóra.

## 10. táblázat: A szerkezeti változók HLM becslései

	<i>Koefficiens</i>	<i>Korrigált standard hiba</i>	<i>p-érték</i>
<i>ln_árbevétel</i>	0,0303	0,0014	0,0330
<i>rövid_kockázat</i>	0,0005	0,0001	0,0006
<i>hosszú_kockázat</i>	-0,1298	0,0105	-0,1092
<i>piaci_részesedés</i>	-10,1643	2,3003	-5,6559
<i>cégek_száma</i>	-0,0000	0,0000	2,6100
<i>ln_iparági bevétel</i>	-0,9861	0,0121	-0,0259

Forrás: A szerző saját számításai CREFOPORT alapján

A vállalati kockázatot két mutatóval mértem. A rövid távú kockázatot (*rövid\_kockázat*) a rövid lejáratú kötelezettségek forgóeszközökhöz viszonyított arányával mérem, míg a hosszú távú kockázatot a vállalat tőkeáttételi mutatójával (*hosszú\_kockázat*), amely a hosszú lejáratú kötelezettségek, valamint kapott kölcsönök összegének a részvényesi tőkéhez viszonyított aránya. Míg a kockázatelemélet szerint a magasabb kockázatú cégeknek magasabb profitot kell elérniük, addig Bowman (1980) „kockázat-nyereség paradoxona” negatív korrelációt sugall. Bowman szerint mindkét kockázati mutatónak jelentős negatív hatásai vannak. Chaddad és Mondelli (2013) azt is megállapították, hogy a növekedés negatív hatással volt az amerikai élelmiszer-feldolgozók profitjára.

A piaci részesedés (MS) kiszámításához az adott vállalat árbevételét elosztom azon 4 számjegyű NACE iparág összes árbevételével, amelyben a vállalat tevékenykedik. Értekezésem szerint a piaci részesedésnek negatív hatása volt a ROA-ra. Az így kapott eredmény meglepetésszerű, tekintve a piaci részesedés és a jövedelmezőség közötti pozitív kapcsolatra utaló empirikus bizonyítékokat (pl. Szymanski et al., 1993). Ebben az esetben a piaci részesedés emelkedése csökkenti a jövedelmezőséget. Ennek oka az, hogyha az iparágon belül a vállalkozás, vagy vállalkozások növelik a piacon lefedett helyzetüket, úgy az a többi vállalkozásra nézve csökkenő profitot fog okozni.

A pályázati aktivitás vizsgálata azt mutatja, hogy amelyik cég képes pályázatot beadni és azt elnyerni, az hosszú távon a ROA növekedését okozhatja.

Az eredmények azt mutatják, hogy az iparág méretének nincsen jelentős hatása. A vállalkozások számának növekedése azonban a nyereség csökkenéséhez vezet, ahogy Hirsch és munkatársai (2014) is ugyanezre a következtetésre jutottak tanulmányukban.

Az iparági árbevétel esetében sem kaptam egyértelmű választ, miszerint az árbevétel növekedése hosszú távon a jövedelmezőség csökkenéséhez vezet. Ez azért érdekes, mivel azt feltételeznénk, hogy a növekvő árbevétel növekvő jövedelmezőséget generál.

A 11. táblázatban a ROA kontroll változós modell különböző faktorokra vetített hatását szemléltettem. Hogyha összevetem a feltétel nélkülivel (9. táblázat) a következő különbségeket fedeztem fel. A cég hatás ebben az esetben közel 2 százalékponttal növekedett, az évhatást tekintve szintén hasonló trend fedezhető fel. A tevékenységre mért hatás esetében minimális a csökkenés 0,86 százalékpont, a területi hatás esetében ez 3,25 százalékpont.

#### **11. táblázat: ROA változó vizsgálata a szerkezeti változók függvényében**

<i>Szint</i>	<i>Variancia komponensek</i>	<i>%</i>
<b><i>ROA kontroll változós modell</i></b>		
<i>Cég hatás</i>	0,1323	29,74
<i>Év hatás</i>	0,1238	27,84
<i>Tevékenység hatás</i>	0,1099	24,71
<i>Területi hatás</i>	0,0788	17,71

Forrás: A szerző saját számításai CREFOPORT alapján

A további eredmények bemutatásánál elsőként a Markov-lánc eredményei kerülnek bemutatásra, ezt követően a dinamikus panel becsléseket mutatom be.

### 5.3. Markov-lánc elemzés

A Markov-lánc egy olyan modell, amely egy véges állapotú rendszert ír le, amely egy adott időpillanatban egy bizonyos állapotban van, és a következő időpillanatban egy másik állapotba kerül. A Markov-láncot a "Markovi tulajdonság" jellemez, ami azt jelenti, hogy az állapotváltás valószínűsége csak a jelenlegi állapottól függ, nem pedig a múltbeli állapotoktól.

A profit perzisztencia kutatások legtöbbször ökonometriai becslések segítségével történnek, amelyek általában AR1, OLS vagy GMM módszerekkel készülnek. Azonban a Markov-láncok egy másik szemszögből közelítik meg a profit mérését. A Markov-láncok segítségével lehet vizsgálni, hogy egy adott vállalat milyen valószínűséggel kerül át egy jövedelmezőbb vagy kevésbé jövedelmező csoportba. Az eredmények értékelése azonban nagyobb fokban a kutatóra van bízva, mivel nincs egyetlen konkrét érték, amelyet ki lehetne emelni. Az ökonometriai becslések általában a profitot folytonos változókkal (általában ROA) mérnek, míg a Markov-láncok diszkrét értékekkel dolgoznak.

A ROA értékeket öt, majd tíz egyenlő csoportba osztottam, a profitabilitási rangsor alapján. Az egyes csoportokat 1-től 5(10)-ig jelöltem, ahol az 1-es a legkevésbé jövedelmező csoport, míg a 5(10)-ös csoport a legmagasabb profitabilitással rendelkező vállalatokat tartalmazta. A Markov-láncok kimenete egy átmeneti valószínűségi mátrix, amely a valószínűségeket mutatja meg, hogy melyik vállalat kerül át egy adott csoportba (akár felfelé, akár lefelé). A profit perzisztencia szempontjából a mátrix átlója a legfontosabb, és minél közelebb van az értéke 1-hez, annál magasabb a profit perzisztenciája, azaz a profit aránya évről-évre nem változik nagymértékben, ezért mindenki a saját csoportjában marad, ennek eredményeként a profit "ragadós".

A Markov-láncokat a vállalati profitráták két időpont közötti átmenetének valószínűségével modellezem. Ezt az átmenet-valószínűséget az adott jelenlegi jövedelmezőségi csoportban található vállalatok arányára vonatkoztatva számolom ki. Ezután a kapott átmenet-valószínűségi mátrixot felhasználva becsültem meg a jövedelmezőségi csoportok közötti átmenetek valószínűségét.

Fontos megjegyezni, hogy a becsült valószínűségek torzítatlanok csak akkor lesznek, ha az adatok generáló folyamata állandó, és ha elegendően nagy a minta mérete. A

doktori értekezésben bemutatott becslések az élelmiszergyártó szektorra vonatkoznak, és a 12. és 13. táblázat tartalmazza az eredményeket.

**12. táblázat: Átmenet-valószínűségi mátrixok (élelmiszergyártó ipar)**

ROA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	P <sub>j</sub>
(1)	<b>45,56</b>	19,29	11,86	10,58	12,71	100
(2)	19,23	<b>44,78</b>	20,9	9,96	5,14	100
(3)	10,99	20,87	<b>39,12</b>	20,68	8,34	100
(4)	9,20	10,64	21,55	<b>40,40</b>	18,21	100
(5)	10,92	6,00	9,08	23,18	<b>50,82</b>	100
P <sub>j</sub>	18,5	20,5	20,93	21,24	18,84	100

Forrás: saját szerkesztés a STATA számításai alapján

**13. táblázat: Átmenet-valószínűségi mátrixok (élelmiszergyártó ipar)**

ROA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	P <sub>j</sub>
(1)	<b>31,69</b>	14,05	6,69	6,87	4,93	5,60	5,78	6,02	7,12	11,25	100
(2)	14,09	<b>31,31</b>	14,67	9,62	6,86	6,17	5,21	4,31	3,56	4,20	100
(3)	8,48	13,09	<b>31,70</b>	17,45	9,50	6,79	4,80	3,39	2,57	2,23	100
(4)	6,82	10,03	16,01	<b>24,31</b>	15,61	9,98	7,21	4,55	3,46	2,03	100
(5)	4,94	7,05	8,82	15,92	<b>23,88</b>	15,2	9,45	7,00	4,41	3,31	100
(6)	4,67	5,31	7,11	9,83	15,53	<b>23,61</b>	15,14	9,83	5,65	3,31	100
(7)	3,96	5,14	5,87	6,51	9,89	17,03	<b>22,32</b>	15,37	9,45	4,45	100
(8)	4,58	4,72	4,33	4,58	6,28	9,93	18,11	<b>24,98</b>	15,34	7,16	100
(9)	6,30	4,50	3,05	3,45	4,40	6,55	9,70	18,64	<b>28,29</b>	15,14	100
(10)	6,87	4,18	2,15	3,33	3,38	3,70	6,44	11,21	23,34	<b>35,41</b>	100
P <sub>j</sub>	8,76	9,73	10,17	10,34	10,25	10,67	10,59	10,65	10,27	8,57	100

Forrás: saját szerkesztés a STATA számításai alapján

A 12. táblázatban található átmenet valószínűségi mátrix 5 csoportra, a 13. táblázat a 10 csoportra vonatkozó eredményeket tartalmazza. Az átlóban mindkét táblázat esetében 0,2, illetve 0,1 feletti értékek találhatóak. A 9. táblázatban az összes átlóban

lévő érték 0,4 (40%) felett van, a tizenharmadikban pedig az összes átlóban lévő érték 0,2 (20%) felett van. Az élelmiszeriparban valószínűsíthető, hogy a profit perzisztencia van, ami azt jelenti, hogy eltávolodott a piaci forma a tökéletes versenytől. A legmagasabb valószínűségek a jövedelmezőségi csoportok alsó és felső részében találhatóak, ami azt jelzi, hogy a gyengén és jól teljesítő vállalatoknál nagyobb a profit perzisztencia. Aki rosszul teljesít, annak nehéz kitörni ebből az állapotból, míg a jól teljesítő vállalatok nagyobb eséllyel maradnak a jövedelmezőbb csoportban. A Markov-lánc elemzés nem ad teljes képet a piaci verseny jellegéről, mégis mutat olyan jeleket, amelyek arra utalnak, hogy a piac nem tökéletes.

#### **5.4. Dinamikus panel modellek**

Annak érdekében, hogy értékelni tudjam a vállalkozások profitabilitását leíró modellt, a GMM Generalized Method of Moments (GMM) módszert alkalmaztam az Arellano-Bond módszerrel. A becslés első lépése az instrumentumok megfelelőségének tesztelése volt, melyet a Hansen teszttel végeztem el. A Hansen teszt p-értékének magasabbnak kell lennie, mint 0,05. A first-difference regressziós modell diagnosztikai tesztjeinek eredményei a 14. táblázatban láthatóak. Az első- és másodrendű autokorrelációs tesztek sem mutattak szignifikáns eredményt, amely azt jelenti, hogy nincs autokorreláció az egyes differenciált reziduális változók között. A Blundell-Bond modell esetében a másodfokú autokorrelációt tudtam tesztelni, és itt sem merültek fel problémák a modellenél. Ezek az eredmények azt sugallják, hogy a modellek megfelelnek a diagnosztikai tesztekkel szemben támasztott követelményeknek, és valószínűsíthetően jól becsüli a vállalkozások profitját.

A Blundell-Bond féle becslési eljárás elkészítésének célja, hogy az Arellano-Bond modell eredményének robusztusságát ellenőrizni tudjam. Az eredmények értelmezésénél az Arellano-Bond modellt veszem alapul, amennyiben a Blundell-Bond modell eredményei ellentmondanak a fő modellnek, azt külön jelzem. A Blundell-Bond modell eredményei szintén a 14. táblázatban találhatóak.

Minden vállalkozás életében fontosnak tekinthető az, hogy a működése során mennyi jövedelemre tud szert tenni. Ehhez kapcsolódóan folytattam különböző vizsgálatokat, melyek során külön figyelmet fordítottam a vállalkozások jövedelemtermelő képességére. A vállalkozások eredményességének vizsgálatához fontos a profit állandóságának vizsgálata, ezt a hatást a ROA mutató első késleltetésének együtthatója



mutatja meg, az együttható szignifikáns, az értéke 0,267. Az eredmények megerősítik a Markov-lánc eredményeit, nem jellemzi tökéletes verseny a magyar élelmiszeripari kkv szektort. A szakirodalom szerint az élelmiszeriparban a profit perzisztencia általában alacsonyabb, mint a feldolgozóiparban, de a nulla körüli perzisztencia ritka. Hirsch és Gschwandtner (2013) öt európai országra kiterjedő kutatásukban 0,1 és 0,3 közötti abnormális profit perzisztenciát mértek, míg a teljes gazdaságra vonatkozó kutatásaikban 0,3 feletti profit perzisztenciát találtak. Molnár et al. (2021) kutatásukban 0,11 és 0,34 közötti értékeket kaptak. Viszont 3 európai ország vizsgálatakor Hirsch et al. (2020) 0,4 és 0,65 közötti eredményre jutott.

Az eredmények alapján elmondható, hogy a magasabb árbevétel (ln\_arbev) növeli a vállalat jövedelmezőségét. A kockázatra vonatkozóan a rövid kockázat emelkedése (rovid\_kockazat) növeli a profitot. Esetemben ez azt jelenti, hogy a likviditási pozíció javulása pozitívan hat a ROA-ra.

A hosszú távú kockázat (hosszu\_kockazata) együtthatója negatív, ennek következtében a hosszú lejáratú kötelezettségek arányának növekedése rontja a jövedelmezőséget. Ez alapján arra következtethetünk, hogy a megfinanszírozott beruházások, projektek jövedelmezősége alacsonyabb, mint az idegen tőke után fizetett kamatok. A profitráta szórását mérő változó (ROA\_sd3) fordított kapcsolatban áll a jövedelmezőséggel, azaz a volatilitás növekedésével csökken a jövedelmezőség. Ez ellentétes a várakozásaimmal és a hozam-kockázat paradoxon elméletet igazolja, amely azt mondja ki, hogy a hozam és a kockázat közötti összefüggés mégsem pozitív. A profit és a kockázat viszonyában hasonló eredményekre jutott pl. Lőrincz (2007); Miskolczi (2017); Bélyácz-Daubner, (2021).

#### 14. táblázat: A dinamikus panel becslés eredményei

	Arellano-Bond	Blundell-Bond
	ROA	ROA
L.ROA	0.267***	0.271***
	(-0.021)	(0.020)
palyazat_dummy	0.005	0.015
	(0.006)	(0.015)
export_dummy	-0.074***	-0.017*
	(0.005)	(0.010)

cegek_szama	-0.000** (0.000)	-0.000*** (0.000)
ln_arbev	0.017*** (0.001)	0.048*** (0.005)
rovid_kockazat	0.000*** (0.000)	0.001*** (0.000)
hosszu_kockazat	-0.130*** (0.009)	-0.119*** (0.018)
ln_iparagi_bev	0,002 (0.011)	-0.107*** (0.015)
top10_share	-0,274 (0.197)	-0.290* (0.163)
ROA_sd3	-0.245*** (0.026)	-0.225*** (0.044)
Constant	-0,124 (0.292)	2.476*** (0.414)
Observations	19069	19069
Number of id	3268	3268
ar2p	0.679	0.737
hansenp	0.34	-

\*\*\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*  $p < 0.1$

(Arellano-Bond modell esetében standard hibák, Blundell-Bond esetében WC-robotstus standard hibák találhatóak a zárójelekben).

Forrás: saját szerkesztés

Egy vállalkozás életében a jövedelmezőségre több tényező is hatással lehet. A pályázati forrás igénybevétele (palyazat\_dummy) és a jövedelmezőség között nincs statisztikailag igazolható kapcsolat, ellenben az exporttevékenység (export\_dummy) meglepő módon rontja a jövedelmezőséget a modell szerint az adott vizsgálati időszak tekintetében. Ennek feltételezhető oka, hogy a termelési költségek nagyobb mértékben emelkedtek, mint az exportértékesítésből származó bevétel. Emellett az sem elhanyagolható, hogy a növekvő termelési költségek mellett magasabb szállítási

költségek is állhatnak a jövedelemcsökkenés hátterében. Az export értékesítésre még kihatással vannak a devizaárfolyamok.

Az iparágra vonatkozó változók esetében látható eltérése az Arellano-Bond és a Blundell-Bond modellek között. A cégek száma változó (cegek\_szama) esetében még konzisztens a két modell, azaz a vállalatok számának növekedése csökkenti a profitot, amely azt erősíti meg, hogy a kínálati oldal növekedésével a jövedelmezőség csökken. Ezzel szemben, ha a cégek száma helyett az iparági bevételt (ln\_iparagi\_bev) veszem alapul, akkor ezt hatást csak a Blundell-Bond modell erősíti meg, az Arellano-Bond becslés esetén nincs kapcsolat. A top10 piaci részesedésre (top10\_share) vonatkozóan hasonló a helyzet, a várakozásaim szerint a változó növekedése csökkenti a profitot, amely a Blundell-Bond modell szerint így is van, azonban az Arellano-Bond féle becslési eljárás szerint ennek nincs hatása a profitra.

## 6. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Eredményeim határozottan alátámasztják a céghatások dominanciáját a magyar élelmiszeriparban, hiszen ezek a hatások a vállalati jövedelmezőség varianciájának 27,95%-át teszik ki. A ROA szórásához a tevékenység, az évek és a megyék hatásai 25,57%-kal, 25,52%-kal, illetve 20,96%-kal járultak hozzá. Tehát kijelenthető, hogy az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezőségét a céghatások jobban befolyásolják, mint a vizsgálatba bevont többi változó.

Az alkalmazott módszertől függetlenül a vállalati hatás dominanciája és az évek, illetve megyék hatásának viszonylag gyengébb jelenléte elemzésemben megerősíti a korábbi megállapításokat (pl. McGahan és Porter, 1997; Schumacher és Boland, 2005; Chaddad és Mondelli, 2013; Hirsch et al., 2014; Makino et al., 2004; Goddard et al., 2009). Az iparági hatások relevanciáját illetően azonban már kevésbé egyeznek a megállapítások. Elemzésemhez az iparági hatások 25,57%-ban befolyásolják az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezőségét. Érdekességképp egyes tanulmányok azt igazolják, hogy az iparági hatások kevesebb, mint 5%-ban járulnak hozzá a ROA-változásokhoz (pl. Ruefli és Wiggins, 2003; Hawawini et al., 2004; Szymanski et al., 2007; Hirsch et al., 2014). Mások az ilyen hatásokat 18%-nál is nagyobbak vélték (pl. McGahan és Porter, 1997; Schumacher és Boland, 2005). Viszont hogyha a jövedelmezőség vizsgálatát tekintem a vállalkozások életkora és elhelyezkedésük alapján, viszonylag gyengébb hatással van jelen a céghatásokhoz viszonyítva. Az iparág hatása esetében nincsen konkrét érték arra vonatkozólag, hogy mi lenne a megfelelő az adott iparágra vonatkozólag. Az élelmiszeripari vállalkozások esetében sem jelenthető ki egyértelműen, hogy az iparág mennyiben is befolyásolja a jövedelmezőséget. Minden iparág rendelkezik kockázattal, ahogy az élelmiszeripar is.

Tekintettel arra, hogy egyes szerzők konkrét iparágakra, míg mások a gazdaság egészére fókuszálnak, így ez a különbség részben az egyes iparágak heterogenitásából eredő különbözőségeknek tudható be.

Ezenkívül az iparági hatások gyengébbnek tűnnek, ha a szélesebb iparági besorolási rendszerben és vállalati szinten történik a becslés, nem pedig üzletági szinten, ahogy azt Chaddad és Mondelli (2013) végezte az amerikai élelmiszeriparról szóló tanulmányában. Ezért is fő korlátja lehetne-e elemzésnek, hogy adataimat a 4 számjegyű NACE-ra és vállalati szintre limitáltam. Magyarország tekintetében

azonban nem igazolható nagy mérvű különbség az eredmények tekintetében a NACE 3 vagy 4-es bontást veszem figyelembe.

Ez akadályát jelenti annak, hogy felmérhessem a kapcsolódó vagy nem kapcsolódó diverzifikáció jövedelmezőségre gyakorolt hatását, ami egyébként érdekességekkel kecsegtető témakör lenne az élelmiszeripar esetében. Dorsey és Boland (2009) felhívják a figyelmet arra, hogy az élelmiszer-feldolgozók diverzifikációja az élelmiszer szektoron kívüli, azzal össze nem kapcsolódó tevékenységeket illetően eredménytelen, míg ennek az ellenkezője mondható el az azzal összefüggő tevékenységekkel kapcsolatban. Chaddad és Mondelli (2013) azt is megállapították, hogy a kapcsolódó diverzifikáció pozitív hatással volt az amerikai élelmiszer-feldolgozók ROA-jára.

A HLM eredményei számos vállalati és iparági sajátosságot is feltártak a jövedelmezőséggel összefüggésben. Chaddad és Mondelli (2013) amerikai élelmiszeriparra vonatkozó megállapításaival összhangban eredményeim arra engednek következtetni, hogy egy magyar és európai élelmiszer-feldolgozó vállalkozás mérete jelentős pozitív hatással van a teljesítményre (Hirsch et al., 2014), míg a kockázat általában negatív hatású. Kockázat alatt értjük azt a bizonytalanságot, amit mérsékelni tudunk, de 0-ra csökkenteni semmiképpen sem lehet. Ennek igen egyszerű a mivolta, mivel a kockázatot nagyon sok faktor befolyásolja, legyen az az ágazatban releváns árfolyamváltozás, kormányzati döntés, vagy egy európai uniós szabályozás, ami nagyban befolyásolja a befektetői kedvet pozitív vagy negatív irányba. A magyar élelmiszeriparra vonatkozólag tehát a korábban, illetve az általam elvégzett elemzés alapul szolgálhat a jövőbeli teljesítményeket illetően.

Ezt a felvetést támogatja az is, hogy egyes vállalatoknál az olyan jellemzőkre vonatkozó becslések, mint a vállalat mérete vagy a kockázat, jelentős hatással vannak a ROA-ra. Félrevezető lenne azonban nem elismerni az iparágnak a vállalatok működés dinamikájára és versenykörnyezetére gyakorolt hatásait, mivel az elemzések alapján az iparágon belüli koncentráció és az iparág növekedése jelentős hatással lehet a jövedelmezőségre.

A vizsgálataim alátámasztották, hogy az exportértékesítéssel foglalkozó vállalkozások kevésbé jövedelmezőek ebben az iparágban, amire más tanulmányok is jutottak (Grazzi, 2012; Ju – Yu, 2015; Gaigné et al., 2017). Sajnálatos módon, ami ezt elősegítheti, az a termelési- és a szállítási költségek drasztikus növekedése. Úgyhogy

jelenleg ez az iparág ezzel a problémával néz szembe, bizonytalan az, hogy mikor stabilizálódik a helyzet az iparágban, amit sem az infláció, sem a jelenlegi helyzet nem segít.

Az Arellano-Bond és Blundell-Bond modell alapján a hosszú kockázat negatív, azaz a hosszú lejáratú adósságok csökkentik a nyereséget. A hosszú lejáratú hitelek felvétele veszteséges irányba terelik a vállalkozások működését, ezért kisebb eséllyel fognak hosszú távú hitelt felvenni az élelmiszeripari vállalkozások, ezért fontos a támogatások szerepe a rendszerben (Bakucs et al., 2014; Singh et al., 2021; Mokgomo et al., 2022). Más álláspont szerint viszont csak az a vállalkozás lehet versenyképes, aki exportra is értékesít, ami növeli a jövedelmezőséget (Fischer – Schonberg, 2007). A magyar élelmiszeriparban ezzel szemben arra jutottam, hogy az export csökkenti a jövedelmezőséget (Molnár et al. 2023). Herczeg et al. (2020) szerint minél magasabb a ROA értéke, átlagosan annál nagyobb exportbevétele származik a vállalkozásnak. Kazainé (2016) szerint az exportteljesítmény nem függ a tulajdonosi összetételtől, ugyanakkora valószínűséggel lehet magyar tulajdonosú vállalkozás is sikeres, mint egy többségi tulajdonosú külföldi vállalkozás.

Hogyha hosszú lejáratú hitel felvételre lehetősége a vállalkozásnak nincs, ebben az esetben nem lesznek beruházások és közép-hosszú távon innováció nélkül versenyhátrányba kerül a magyar élelmiszeripar. Ezt a területet muszáj fejleszteni az élelmiszeripari vállalkozások esetében. Nem elhanyagolhatóak ebben az esetben a támogatások sora, mint lehetséges alternatíva, ami kedvezőbb, mint a hosszú lejáratú hitel felvétele jelen esetben. A hosszú lejáratú hitel esetén kockázattal kell számoljon a vállalkozás, míg hogyha a támogatás igénybevétele mellett dönt, úgy csak annak eredményes felhasználásáról kell rendelkeznie. Némileg keményebb feltételek vonatkoznak a pályázatok igénybevételére, de hosszú távon több jövedelme származhat a vállalkozásnak belőle.

A rövid távú kockázathoz kapcsolódóan megállapítottam, hogy a jobb likviditási pozícióval rendelkező cégek jövedelmezőbbek, tehát akiknek nincs likviditási problémája, az stabil és jövedelmezőbb is.

A magyar élelmiszeripar piaci versenyhelyzetét a piaci verseny mérésére alkalmas Markov-lánc modellen keresztül elemeztem. Az élelmiszeripar ágazatban a profit perzisztencia hatás jelen van, azaz nem tökéletes verseny jellemzi az iparágat.

Kutatásom alapján van profit perzisztencia, a feldolgozóiparra vonatkozóan ez átlagosnak tekinthető.

Az iparági árbevétel vizsgálatakor a következőre jutottam, minél több cég működik, annál kisebb a profit, mivel a növekvő verseny csökkenő profitot eredményez. A Blundell-Bond modell vizsgálatakor kaptam csak szignifikáns értékeket.

A top10\_share esetében szintén csak a Bundell-Bond modell esetében szignifikáns, ha a top10 minél nagyobb részt szakít ki az iparági bevételből, akkor a jövedelmezőség csökken az ágazatban. Ennek a következménye, hogy a piaci erőfölénnyel rendelkező szereplők szabályozzák az árakat és nem a piac. Az ilyen piactorzító hatások minden esetben fogyasztói jólét veszteséghez vezetnek, valamint a nehezítik az új piaci szereplők belépését a piacra.

A ROA\_sd3 kockázati mérőszám esetén, minél magasabb a kockázat annál kisebb a profit. Valamennyi elmélet azt mondja, hogy a kockázatvállalás növelésével a profit is nő (ex ante), az én vizsgálatom esetében ez pont fordítva van, vagyis a kockázat növekedésével csökken a profit.

### **6.1.Limitációk, a kutatás korlátai**

A HLM (Hierarchikus Lineáris Modell) kutatási korlátai között elsőként említhető, hogy a lineáris modellek csak lineáris összefüggéseket képesek modellezni, így összetettebb, nem-lineáris kapcsolatokat nem képesek pontosan leírni. Emellett gyakran szükség van feltételezésekre, például a változók normális eloszlására és homoszkedasztikuságára, amelyek a valóságban gyakran nem teljesülnek. Mint minden modell, a lineáris modellek is ki vannak téve a túlilleszkedés (overfitting) és az alulilleszkedés (underfitting) veszélyének, amelyek a prediktív erő csökkenéséhez vezethetnek. A hierarchikus modellek esetében a komplexitás is megjelenik, különösen, ha több szintet kell figyelembe venni. A megfelelő hierarchia és kapcsolatok megtalálása, valamint a paraméterbecslés is komplex feladat, ami könnyen vezethet nem optimális eredményekhez. A lineáris modellek és különösen a hierarchikus modellek is sok adatot igényelnek a megbízható eredmények eléréséhez. Ha a rendelkezésre álló adat mennyisége alacsony, akkor a modellek pontossága és stabilitása is csökkenhet, ami megnehezítheti a helyes következtetéseket. Ezek a korlátok együttesen mutatják, hogy bár a HLM-ek hasznos eszközök lehetnek, alkalmazásukkor számos tényezőt és kihívást kell figyelembe venni a megbízható eredmények érdekében.

A dinamikus paneladat modellek kutatási korlátai között először is az endogén regresszorok szerepét emeltem ki. Ezek olyan magyarázó változók, amelyek függenek a kimeneti változótól, és jelenlétük ok-okozati kapcsolatok meghatározását nehezítheti. Az idősoros adatokra jellemző korreláció szintén problémát okozhat, hiszen ez a korreláció befolyásolhatja a modellparaméterek becslését. Az adatok hiányzása esetén a dinamikus paneladat modellekben szelekciós torzítás léphet fel, különösen akkor, ha a hiányzó adatok nem véletlenszerű mintában jelennek meg, hanem rendszerességet mutatnak. Az adatmennyiség szintén meghatározó tényező. A megbízható becslésekhez elegendő idősoros adatpont szükséges, és a kevés adat esetén a modell instabilitása és a becslések pontosságának csökkenése jelentkezik. A magyarázó változók közötti magas multikollinearitás szintén korlátozó tényező, mivel ez instabil becslésekhez vezethet és megnehezíti a változók értelmezését. Mindezen korlátok rámutatnak arra, hogy a dinamikus paneladat modellek komplexitásuk miatt gondos megközelítést és modellalkotást igényelnek. Az adatok kezelése, az endogenitás problémáinak kezelése és a szükséges mennyiségű adat biztosítása mind fontos szerepet játszik a megbízható eredmények elérésében.

A GMM (Generalized Method of Moments) modell becslésének korlátait számos tényező befolyásolja. A GMM esetében a módszer alapja a "momentumok", vagyis a várható értékek és az empirikus átlagok különbsége. Fontos, hogy a helyes momentumokat kiválasszuk és meghatározzuk, mivel rosszul megválasztott momentumok torzított eredményekhez vezethetnek. Az azonosíthatóság biztosítása is kulcsfontosságú a GMM esetében. Ha a modell paraméterei nem egyértelműen azonosíthatók a momentumok alapján, akkor a becslések és a statisztikai tesztek hibásak lehetnek. Azonban előfordulhat, hogy a GMM problémái nem oldhatók meg vagy csak nehezen oldhatók meg. Például a modellek nem konvergálhatnak, vagy a becslések numerikus instabilitást mutathatnak. Az érzékenység a kiugró értékekre és más adatproblémákra is jellemző a GMM esetében. Ennek eredményeként lehet szükség robosztusabb változatokra vagy korrekciós eljárások alkalmazására annak érdekében, hogy a kiugró értékek ne torzítsák az eredményeket. A paraméterek számának növelése a GMM-ben olyan problémákat okozhat, amelyeket túlzott paraméterterjedelemtől ismerünk. Ez a túlzott paraméterterjedelemtől torzított becsléseket és statisztikai teszteket eredményezhet. Az optimális paraméterek kiválasztása és az adatok megfelelő kezelése mind fontos a megbízható GMM becslések eléréséhez.



## 7. HIPOTÉZISVIZSGÁLAT

A felállított hipotéziseim eredményét az alábbi táblázatban foglaltam össze.

**15. táblázat: A hipotézisvizsgálatok eredményei**

Hipotézis	Saját vizsgálat módszerei	Eredménye
H1: Az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezősége és a céghatások között szoros összefüggés van.	HLM becslés	ELFOGADVA
H2: A vizsgálatba vont vállalkozásoknál nem lehet kimutatni az iparág hatását arra vonatkozóan, hogy milyen mértékben befolyásolja a vállalkozás jövedelmezőségét.	HLM becslés	ELFOGADVA
H3: Az élelmiszeripart nem jellemzi tökéletes verseny.	Markov-lánc elemzés	ELFOGADVA
H4: Az exportértékesítéssel foglalkozó vállalkozások kevésbé jövedelmezőek, mint azok, akik csak belföldre értékesítenek.	GMM modell, Arenallobond, Blundell-Bond	ELFOGADVA
H5: A hosszú lejáratú hitelek hosszú távú kockázatot eredményeznek, mely csökkenti a vállalkozás eredményességét.	GMM modell, Arenallobond, Blundell-Bond	ELFOGADVA

Forrás: Saját kutatás, 2023

Az **első hipotézisem** azért került elfogadásra, mivel bizonyítható a kapcsolat a vállalkozások jövedelmezősége és a céghatások vonatkozásában. Az alkalmazott módszertől függetlenül a vállalati hatás dominanciája és az évek, illetve megyék hatásának viszonylag gyengébb a jelenléte. Legmeglepőbb eredmény az volt, hogy a jövedelmezőségre a legkisebb mértékben van hatással az, hogy az adott vállalkozás mely megyében található.

A **második hipotézis** az iparági hatás meghatározására nincsen konkrét érték, hogy mely iparágban mi lenne az elfogadott. Erre kaptam a modellből azt a választ, hogy az iparági hatás 25,57 százalékban felelős a profitért.

A **harmadik hipotézis** esetében gondolhatnánk arra, hogy az élelmiszeripari vállalkozások próbálnak a tökéletes verseny szerint működni, ami a valóságban nem valósul meg. Tekintettel arra, hogy egy fontos iparágról beszélünk, így esetükben is jellemző, hogy a profit megszerzése a cél.

Az **negyedik hipotézis** esetében időtálló lenne az a kijelentés, hogy az a vállalkozás, aki külföldre értékesít biztosan eredményesebb és jövedelmezőbb, mint a belföldre értékesítő társainál. Ez egy tökéletes verseny világban működne is azzal a kivétellel, hogy nincsen árfolyamdifference. Ahogy nézzük az eltelt éveket, régen is és most is vannak ennek buktatói. Az említett előnyökhöz nem szükséges, hogy olyan külföldi devizában tartozásaink legyenek, amelyeket behajthatunk. Elég az is, ha más devizában való értékesítés során a közösségen belül vagy akár annak kívül is tevékenykedünk. Amikor a világgazdasági hatások minimálisak, a piaci stabilitás rendszerint érzékelhető. Azonban egy rossz kormányzati, uniós vagy globális döntés jelentősen befolyásolhatja a befektetők bizalmát. Ilyenkor gyakran tapasztalható, hogy a befektetők eladják az adott ország devizáját, ami a fizetőeszköz értékének gyengülését eredményezi. Ez a gyengülés továbbra is hatással lehet az árfolyamokra mind rövid, mind hosszú távon. Ennek fenntartására lépéseket a jegybank tud tenni, hogy normalizálja a helyzetet. Visszatérve az árfolyamdifference-ra, ami igencsak ingadozott 2021-ben. Volt olyan vállalkozás, aki inkább a bankból kivette a pénzét, és betette a vállalkozás valutapénztárába, hogy csak minimális veszteséget realizáljon az ügylet után. Az árfolyam tekintetében meg sok lehetőség sajnos nincsen, hiszen vagy nyereséget, vagy veszteséget realizálunk adott ügylet után. Abban az esetben nem realizálunk semmit sem, hogyha aznap átutalják a számlánk ellenértékét. Értekezésemben, ami az exportértékesítés jövedelmezőségének csökkenéséhez

hozzájárul az a folyamatosan növekvő termelési és szállítási költségek. Az iparági bevétel hatásmechanizmusa analóg a cégek számával, azonban az eltérést az jelenti, hogy nem feltételezem, hogy minden vállalat egyforma. Ehelyett az iparági bevétel szintje határozza meg a piaci erőt. A nagyobb iparági bevétel rendelkezésre állása csökkenti a versenyt, feltéve, hogy a piaci részesedések nem mutatnak szignifikáns ingadozásokat.

Az iparági árbevétel növekedése és a hosszú távú jövedelmezőség közötti kapcsolat összetett lehet. Míg az intuíció azt sugallhatja, hogy a növekvő árbevétel pozitív hatással van a jövedelmezőségre, a valóságban számos tényező befolyásolhatja ezt a kapcsolatot.

A növekvő árbevétel kezdetben valóban pozitív hatást gyakorolhat a jövedelmezőségre, mivel a magasabb bevétel növelheti a vállalatok skálahasznát és kihasználtságát. Azonban hosszú távon más tényezők is szerepet játszhatnak. Például a költségek növekedhetnek a kiterjedt üzemi igények vagy az erőforrások hiánya miatt, és a piaci verseny is erőteljesen befolyásolhatja a jövedelmezőséget.

Az **ötödik hipotézis**ben a vállalkozások eredményességét vizsgáltam a hosszú lejáratú hitelek felvételéhez kapcsolódó hosszú kockázattal. Itt feltételeztem, hogy a vállalat tőkeáttételére hatással van a tulajdonosi döntés. Ez természetesen igaz ebben a formában, de azt is mérlegelni kell, hogy a külső tőke bevonása meddig szükséges az adott vállalkozásba. Sok vállalkozás esetében a tapasztalható, hogy 100%-ban belső forrást használnak fel, ami egyfelől kedvező, másfelől meg nem. Gondolok itt arra, hogy első körben egy beruházást szeretne megvalósítani az adott vállalkozás, de közben ahogy halad előre egy nem várt esemény bekövetkezésére kerül sor, melynek eredményeképp lépni kell az iparági versenytársakhoz képest, melyhez tőke kell, amit már csak külső forrásból tudna megvalósítani. Véleményem szerint az a megfelelő, hogyha megtaláljuk az „egészséges” saját- és idegen tőke arányt (Krénsz, 2005; Hernádi, 2014; Gyurcsik, 2020), ami iparáganként eltérő lehet, ami függ a hitelezők körétől. Az előbbi példára reflektálva a vállalkozásnak nem a teljes szabadon rendelkezésre álló tőkéjét kellett volna a beruházásba beleinvestálnia, mivel egy vismajor helyzetben nincsen tőke, amire támaszkodhatna, ami likviditási problémákhoz vezet. Az a legtöbb vállalkozás esetében a bevált gyakorlat, hogy bizonyos mértékű saját tőkét, és a maradék tőkerészt idegen, másnéven külső forrásból kívánják pótolni. A tőkeáttétel aránya függ a tulajdonosok és a bankok

hozamelvárásától is. Minél magasabb az idegen tőke aránya az adott vállalkozásban, annál kockázatosabb lesz újabb hitel folyósítása a vállalkozás részére. Az élelmiszeripari vállalkozások esetén kedvezőbb a hosszú lejáratú hitelek felvétele, a rövid lejáratúval szemben. A rövid lejáratú hitelek felvétele azért sem javasolt, mivel ezeket évente meg kell újítani, amit valószínű, hogy a korábbi évhez képest magasabb áron fogunk megkapni, ami kedvezőtlen a vállalkozás részére.

Kutatásomban arra jutottam, hogy ezen tőkeelem használata csökkenti a vállalkozás jövedelmezőségét. A hosszú lejáratú hitelek felvétele veszteséges irányba terelik a vállalkozások működését, ezért nem fognak hosszú távú hitelt felvenni az élelmiszeripari vállalkozások, ezért fontos a támogatások szerepe a rendszerben. Emiatt pedig indokolt lenne a támogatások megléte, hiszen enélkül sem beruházás, sem fejlesztés és K + F nem tud létrejönni.

## 8. ÚJ TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEK

I. Elemzésem alapján elmondható, hogy az élelmiszeripari vállalkozások esetében nem teljesül a tökéletes verseny, amit alátámaszt a Markov-lánc elemzés és a dinamikus panel GMM becslések is.

II. Bebizonyítottam, hogy az exportértékesítésnek az élelmiszeripari vállalkozások esetén jövedelemtorzító hatása van.

III. Az élelmiszeripari vállalkozások számára a hosszú távú eladósodottság csökkenti a jövedelmezőséget.

IV. Igazoltam, hogy az élelmiszeripari vállalkozások jövedelemtermelő képességét kisebb mértékben befolyásolja a többi vizsgált (évhatás, tevékenység hatás, céghatás) tényezőhöz képest azok területi elhelyezkedése, melyet a ROA kontroll változós modellel alátámasztottam.

V. A Hierarchikus Lineáris Modell (HLM) segítségével megállapítottam, hogy az élelmiszeripari vállalkozások piaci részesedésének növekedése rontja a vállalkozás jövedelemtermelő képességét.

.

## 9. ÖSSZEFOGLALÁS

Az élelmiszeriparban működő vállalkozások eredményességére számos külső tényező is hatással van. Azonban a külső faktorok hatásának konkrét mérésére vonatkozó módszertani megközelítések bonyolult kérdéseket vetnek fel. A doktori értekezésben a célom az, hogy a jövedelmezőséget befolyásoló tényezőket, különösen a támogatási és versenytársi környezet hatását vizsgáljam egy lineáris modell segítségével az élelmiszergyártó vállalkozások esetében.

A vizsgálat során arra törekszem, hogy azonosítsam, hogyan befolyásolják a vállalatok, az iparág és a területi (megyei) tényezők az élelmiszergyártó

A vizsgálat időtartama 2010 és 2021 közé esik, és ezen időszak alatt megfigyelhető változások segítségével kívánom feltárni, hogyan változtak az élelmiszergyártó vállalkozások jövedelmezőségét befolyásoló tényezők.

A lineáris modell alkalmazásával lehetőség nyílik a különböző tényezők hatásának szisztematikus és kvantitatív elemzésére. Az eredmények segíthetnek megérteni, hogy hogyan reagálnak az élelmiszergyártó vállalkozások a környezeti változásokra, illetve, hogy mely tényezők lehetnek kulcsfontosságúak az eredményességük alakulásában. Ezen információk hozzájárulhatnak a vállalkozások hatékonyabb irányításához és a stratégiai döntéshozatalhoz az élelmiszeriparban.

Az elvégzett kutatás eredményei egyértelműen megerősítik, hogy a vállalati tényezők rendkívül meghatározóak a magyar élelmiszeriparban. Ezen belül a vállalati hatások? dominanciája jelentős, hiszen ezek a tényezők felelősek a vállalatok jövedelmezőségének változásának 27,95%-áért.

A ROA (Return on Assets) mutató szórásának elemzése során megfigyelhető, hogy az élelmiszeripari cégeknél a tevékenység, az évek és a megyék hatásai szintén jelentős mértékben hozzájárulnak a változékonysághoz. A tevékenység hatása a jövedelmezőség változásának 25,57%-át teszi ki, ami azt jelenti, hogy az egyes vállalatok tevékenységének eltérései közötti különbségek jelentős befolyással vannak a jövedelmezőségre.

Az évek hatása a ROA szórásához 25,52%-ban járult hozzá. Ez azt mutatja, hogy az időbeli változások, esetleges trendek és ciklikusság is fontos tényezők lehetnek a vállalati jövedelmezőségben bekövetkező változások magyarázatában.

A megyék hatása a ROA szórásához 20,96%-ban járult hozzá. Ez arra utal, hogy a vállalatok geográfiai elhelyezkedése, a régiók közötti különbségek, gazdasági környezet és egyéb helyi tényezők is befolyásolhatják a jövedelmezőséget.

Mindezek az eredmények együttesen azt sugallják, hogy a magyar élelmiszeriparban a vállalati sajátosságok, a tevékenység, az időbeli változások és a földrajzi elhelyezkedés mind olyan tényezők, amelyek szorosan összefüggenek a vállalati jövedelmezőség változásával. Ezért fontos, hogy a vállalkozások és a gazdaságpolitikai döntéshozók figyelembe vegyék ezeket a tényezőket a hatékonyabb és fenntarthatóbb üzleti stratégiák kidolgozásában és a szektor egészének fejlesztésében.

Az értekezésben végzett elemzések eredményei azt mutatják, hogy az alkalmazott módszertől függetlenül a vállalati tényezők rendkívül meghatározóak a vállalati jövedelmezőség szempontjából a magyar élelmiszeriparban. A "vállalati hatás dominanciája" azt jelenti, hogy a vállalkozások saját belső működési jellemzői, stratégiái és struktúrája messze túlsúlyozzák az egyéb tényezők hatását a jövedelmezőségben.

Ugyanakkor azt is megfigyelhetjük, hogy az "évek" és a "megyék" hatásának jelenléte a jövedelmezőség változékonyságában viszonylag gyengébb. Ez azt jelenti, hogy az időbeli változások (évek) és a területi faktorok (megyék) nem mutatnak olyan erős kapcsolatot a jövedelmezőséggel, mint a vállalati tényezők.

Azzal, hogy a kutatás arra utal, hogy az időbeli változások és a területi faktorok hatása relatíve gyengébb, ez nem jelenti azt, hogy ezek a tényezők teljesen irrelevánsak lennének. Az évek és területek hatása is változó lehet idővel vagy más szempontok figyelembevételével. Az elemzés eredményei segíthetnek megérteni azokat a dinamikákat, amelyek az élelmiszeripari vállalkozások jövedelmezőségének alakulását irányítják, és ezen keresztül hozzájárulhatnak a hatékonyabb üzleti stratégiák kialakításához és a gazdaságpolitikai döntések megalapozásához a szektorban.

Az előbb leírtak azt mutatják, hogy a vállalati szektor jövedelmezősége minden ország számára kiemelten fontos kérdés, mivel ez közvetlenül befolyásolja az ország gazdasági teljesítményét és versenyképességét. A vállalati szektor sikeres működése az állam gazdasági egészségének és stabilitásának egyik kulcsfontosságú pillére.

A tudományos kutatások gyakran középpontba állítják a vállalati szektor jövedelmezőségét és növekedését. Ezek a kutatások arra törekednek, hogy feltárják azokat a tényezőket, amelyek befolyásolják a vállalkozások sikeres növekedését és jövedelmezőségét. Ezek a tényezők lehetnek gazdasági, piaci, technológiai, szervezeti vagy más jellegűek.

A magyar élelmiszeripari szektor esetében a korábbi kutatások eredményei alapján is látható, hogy a vállalati jövedelmezőség és növekedés kulcsfontosságú kérdések. A szakemberek igyekeznek megérteni, hogy milyen tényezők határozzák meg ezen vállalatok sikerességét ezen a területen.

A kutatási időszak prioritásait figyelembe véve, az elemzés célja az, hogy feltárja azokat a behatárolható tényezőket, hatásmechanizmusokat és trendeket, amelyek a magyar élelmiszeripar vállalatainak jövedelmezőségét serkentik. Különösen hangsúlyozott, hogy a vizsgálat az előző, a közbeni és az utáni időszakra összpontosul, ideértve a Koronavírus-járvány hatásait is.

A kutatás eredményei segíthetik a vállalatokat abban, hogy jobban megértsék, mely tényezők járulhatnak hozzá a növekedésükhöz és jövedelmezőségükhöz. Emellett az eredmények iránymutatást adhatnak a gazdaságpolitikai döntéshozóknak is, hogy miként lehet támogatni és ösztönözni a hazai élelmiszeripar növekedését és hosszú távú sikerét.



## 10. SUMMARY

The profitability of businesses operating in the food industry is influenced by numerous external factors. However, methodological approaches to measuring the impact of external factors raise complex questions. In my doctoral dissertation, my aim is to examine the factors influencing profitability, particularly the effects of the support and competitive environment, using a linear model in the case of food manufacturing businesses.

During the study, i seek to identify how companies, industry, and regional (county-level) factors influence food manufacturing profitability. The study period spans from 2010 to 2021, and i aim to uncover how factors influencing the profitability of food manufacturing businesses have changed during this period.

By applying a linear model, it is possible to systematically and quantitatively analyze the impact of various factors. The results can help understand how food manufacturing businesses respond to environmental changes and identify which factors may be key to their profitability. This information can contribute to more effective management of businesses and strategic decision-making in the food industry.

The results of the research clearly confirm that corporate factors are extremely influential in the hungarian food industry. Within this, the dominance of corporate effects is significant, as these factors account for 27.95% of the variability in company profitability.

Analyzing the variation in return on assets (roa), it is observable that in food industry companies, the effects of activity, years, and counties also significantly contribute to variability. The effect of activity accounts for 25.57% of the variability in profitability, indicating that differences in the activities of individual companies have a significant impact on profitability.

The effect of years on roa variability is 25.52%, showing that temporal changes, trends, and cyclicity may also be important factors in explaining changes in corporate profitability.

The effect of counties on roa variability is 20.96%, suggesting that the geographical location of companies, differences between regions, economic environments, and other local factors can also influence profitability.

Together, these results suggest that corporate characteristics, activity, temporal changes, and geographical location are all factors closely related to changes in corporate profitability in the hungarian food industry. Therefore, it is important for businesses and economic policymakers to consider these factors in developing more effective and sustainable business strategies and in sector-wide development.

The analysis conducted in the dissertation indicates that regardless of the method applied, corporate factors are highly determinative of corporate profitability in the hungarian food industry. The "dominance of corporate effects" means that the internal operational characteristics, strategies, and structure of companies far outweigh the impact of other factors on profitability.

However, it is also noticeable that the presence of the effects of "years" and "counties" on profitability variability is relatively weaker. This suggests that temporal changes (years) and regional factors (counties) do not show as strong a relationship with profitability as corporate factors.

While the research indicates that the effects of temporal changes and regional factors are relatively weaker, this does not mean that these factors are entirely irrelevant. The effects of years and regions may vary over time or considering other perspectives. The results of the analysis can help understand the dynamics that guide the profitability of food industry businesses and thereby contribute to the development of more effective business strategies and informed economic policymaking in the sector.

The aforementioned findings demonstrate that corporate sector profitability is of paramount importance for every country, as it directly influences the country's economic performance and competitiveness. The successful operation of the corporate sector is one of the key pillars of a state's economic health and stability.

Scientific research often focuses on the profitability and growth of the corporate sector. These studies seek to uncover the factors that influence successful growth and

profitability of businesses. These factors may be economic, market-related, technological, organizational, or of another nature.

Based on the results of previous research in the hungarian food industry sector, it is evident that corporate profitability and growth are crucial issues. Professionals strive to understand the factors that determine the success of these companies in this field.

Taking into account the priorities of the research period, the aim of the analysis is to identify the definable factors, mechanisms, and trends that stimulate the profitability of hungarian food industry companies. It is particularly emphasized that the study focuses on the pre-, interim, and post-periods, including the effects of the coronavirus pandemic.

The results of the research can help companies better understand which factors contribute to their growth and profitability. Additionally, the findings can provide guidance to policymakers on how to support and encourage the growth and long-term success of the domestic food industry.

## ÁBRAJEGYZÉK

<b>1. ábra: A foglalkoztatottak számának megoszlása Magyarországon nemzetgazdasági ágak szerint, ezer fő .....</b>	<b>20</b>
<b>2. ábra: Speciális étrendek és korcsoportok .....</b>	<b>24</b>
<b>3. ábra: Porter modell .....</b>	<b>28</b>
<b>4. ábra: A domináns csatornatag az ellátási lánc vizsgált szakaszában .....</b>	<b>30</b>
<b>5. ábra: A domináns csatornatag az egyes tevékenységi szektorok függvényében .....</b>	<b>31</b>
<b>6. ábra: Az Európai Unió, és a magyar KKV-szektor főbb adatainak strukturális összehasonlítása .....</b>	<b>40</b>

## TÁBLÁZAT JEGYZÉK

1. táblázat: A foglalkoztatottak száma az élelmiszerágazathoz kapcsolódó ágazatokban (ezer fő) .....	7
2. táblázat: A rendelkezésre álló élelmiszerek egy főre jutó mennyisége (részlet, kg.)....	8
3. táblázat Az élelmiszeripar vállalati méret szerinti alakulása (darab).....	14
4. táblázat: A KKV-k méretnagyságának feltételei .....	35
5. táblázat A regisztrált vállalkozások számának alakulása vállalkozáskategóriák szerint, % .....	36
6. táblázat: A vizsgálatba vont változók jellemzői .....	47
7. táblázat: A vizsgálatba bevont változók leíró statisztikája 2010 és 2021 között .....	48
8. táblázat: A vizsgálatba bevont további változók leíró statisztikája 2010 és 2021 között .....	53
9. táblázat: HLM becslések a cég, iparág, ország és év hatásairól .....	55
10. táblázat: A szerkezeti változók HLM becslései .....	57
11. táblázat: ROA változó vizsgálata a szerkezeti változók függvényében .....	58
12. táblázat: Átmenet-valószínűségi mátrixok (élelmiszergyártó ipar) .....	60
13. táblázat: Átmenet-valószínűségi mátrixok (élelmiszergyártó ipar) .....	60
14. táblázat: A dinamikus panel becslés eredményei.....	62
15. táblázat: A hipotézisvizsgálatok eredményei.....	70
16. táblázat: A vizsgálatba vont változók leíró statisztikája.....	100
17. táblázat: Korrelációs mátrix.....	100

## 11. MELLÉKLETEK

### 11.1. M1. Irodalomjegyzék

1. ALI, J. [2016]: Performance of small and medium-sized food and agribusiness enterprises: evidence from Indian firms. *International Food and Agribusiness Management Review*, 19(4), 53-64. o. <https://doi.org/10.22434/ifamr2016.0024>
2. ARELLANO, M., - BOND, S. [1991]: Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.
3. 2004. évi XXXIV. törvény
4. ANGYAL, V. – VAJAI, B. [2021]: Agrár vállalkozások jövedelmezőségét befolyásoló tényezők és az innováció további kutatási lehetőségei. In: OBÁDOVICS, CS; RESPERGER, R; SZÉLES, ZS (szerk.): PANDÉMIA – FENNTARTHATÓ GAZDÁLKODÁS – KÖRNYEZETTUDATOSSÁG: Konferenciakötet. Sopron, Soproni Egyetemi Kiadó (2022) 485 p. pp. 407-419., 13 p. [http://doi.org/10.35511/978-963-334-411-8\\_s8\\_Angyal\\_Vajai](http://doi.org/10.35511/978-963-334-411-8_s8_Angyal_Vajai)
5. ARELLANO, M., - BOND, S. [1991]: Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.
6. AUDRETSCH, D. B. - THURIK, A. R. - VERHEUL, I. [2002]: *Entrepreneurship: determinants and policy in a European-US comparison*, Boston, Kluwer Academic Publishers
7. BABIĆ, V. - NIKOLIĆ, J. [2016]: Ey factors of corporate governance model development in transition economies. *TEME: Casopis za Društvene Nauke. anp-jyh* 2016, Vol. 40 Issue 2, p747-761.
8. BAKUCS, Z. - FAŁKOWSKI, J. – FERTŐ, I. [2014]: Does Market Structure Influence Price Transmission in the Agro-food Sector? A Meta-analysis Perspective, *Journal of Agricultural Economics*, 65(1), pp. 1-25.
9. BALCAR, J. - GOTTVALD, J. [2016]: Wage Determinants and Economic Crisis 2008-2014: Evidence from the Czech Republic. *Ekonomicky Casopis/Journal of Economics*, 2016, v. 64, iss. 1, pp. 3-21

10. BAREITH, T. [2020]: A verseny dinamikája a magyar sertés-és baromfi ágazatokban (Doktori disszertáció, Kaposvári Egyetem).
11. BAREITH, T. (2019): Profit persistence examination in the Hungarian agriculture. *Glo. Adv. Res. J. Agric. Sci*, 8(4), 151-158.
12. BAREITH, T. - CSONKA, A. [2019]: Profitperzisztencia vizsgálata a magyar sertésszektorban. *Közgazdasági Szemle*, 66(7-8), 847-862.
13. BARNEY-MCNAMARA, B. - PELTIER, J. - CHENNAMANENI, P. R. - NIEDERMEIER, K. E. [2020]: A conceptual framework for understanding the antecedents and consequences of social selling: a theoretical perspective and research agenda. *Journal of Research in Interactive Marketing*, Vol. 15 (1), 147-178. o. <https://doi.org/10.1108/jrim-05-2020-0108>
14. BASH, K. L. - HOWELL SMITH, M. C. - TRANTHAM, P. S. [2021]: A Systematic Methodological Review of Hierarchical Linear Modeling in Mixed Methods Research. *Journal of Mixed Methods Research*, 15(2), 190-211. o. <https://doi.org/10.1177/1558689820937882>
15. BAZSIK, I., - BUJDOSÓ, Z., - KONCZ, G. [2022]. A magyar gazdák helyzete a mezőgazdaság 3.0 és 4.0 korában: Agrár depriváció és társadalmi innovációk. *Acta Carolus Robertus*, 12(2), 111-131.
16. BEDE-FAZEKAS, Á., CZÚCZ, B., ÉS SOMODI, I. [2017]: Vulnerability of natural landscapes to climate change—a case study of Hungary. *IDŐJÁRÁS/QUARTERLY JOURNAL OF THE HUNGARIAN METEOROLOGICAL SERVICE*, 121(4), 393-414.
17. BÉLYÁ CZ I. – DAUBNER K. [2021]: A kockázat elbizonytalanodása és a bizonytalanság növekvő kockázata a gazdasági döntésekben, *Gazdaság és Pénzügy* • 8. évf. 3. sz. 2021. szept. DOI: 10.33926/GP.2021.3.2
18. BEREZVAI, Z. - AGÁRDI, I. - SZABOLCSNÉ OROSZ, J. [2019]: A digitális innovációk hatása az élelmiszer-kiskereskedelmi vállalatok teljesítményére= The impact of digital innovations on grocery retail performance. *Statisztikai Szemle*, 97(10), 915-932
19. BLAŽKOVÁ, I., - DVOULETÝ, O. [2018]: Investigating the differences in entrepreneurial success through the firm-specific factors: Microeconomic evidence from the Czech food industry. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 11 (2), 154-176. o. <https://doi.org/10.1108/jeee-11-2017-0093>

20. BÖGENHOLD, D. [2000]: Limits to Mass Production. *Entrepreneurship and Industrial Organization in View of the Historical School of Schmoller and Sombart. International Review of Sociology* 10(1), 57–71.
21. BÖHMECKE-SCHWAFERT, M., - BLIND, K. (2023). The trade effects of product market regulation in global value chains: evidence from OECD and BRICS countries between 2000 and 2015. *Empirica* 50, 441–479 (2023). <https://doi.org/10.1007/s10663-023-09574-z>
22. BOLDOG, V. - CSOLTAI, V. - DANKÓNÉ SERES, Z. - DEMETER, E. - FEKETE, G. - KISS, G., ... - MOLNÁR, P. [2021]. Élelmiszeripari kapacitásjelentés 2020. év.
23. BORDA, Á. J., JÁMBOR, A., MAMUZHICS, D.E., MARÓ, Z.M., MIZIK, T., MOLNÁR, E.M., NAGY, J., TÖRÖK, Á. [2022]: Foglalkoztatáspolitikai kihívások a magyar mezőgazdaságban és élelmiszeriparban. Magyar Közgazdasági Társaság.
24. BOWMAN, E. H. [1980]: A risk/return paradox of strategic management, *Sloan Management Review*, Vol. 21, 17–31. o. BRANNON, D. L., - WIKLUND, J. [2016]: An analysis of business models: Firm characteristics, innovation and performance. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 22(1), 1.
25. BUGLYÓ-NYAKAS, E. T., ÉS GÁL, T. [2023]: Az egészség ára–Az egészségesnek vélt élelmiszerek iránti fogyasztási és vásárlási szokások vizsgálata, kiemelt tekintettel az árra. *Táplálkozásmarketing*, 10(2), 3-16.
26. CHADDAD, F. R. - MONDELLI, M. P. [2013]: ‘Sources of firm performance differences in the US food economy’, *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 64, 382–404. o. <https://doi.org/10.1111/j.1477-9552.2012.00369.x>
27. CUNNINGHAM, L. X. [2011]: SMEs as motor of growth: A review of China's SMEs development in thirty years (1978–2008). *Human systems management*, 30(1-2), 39-54.
28. CSUGÁNY, J., - KOZÁK, A. [2018]: Regionális munkaerőpiaci problémák– a külföldi munkavállalás súlyosbítja-e az északkeleti régiók helyzetét Magyarországon?. *Tér és Társadalom*, 32(3), 38-53.
29. DEBRENTI, A. S. [2020]: A digitalizáció helyzete a magyar élelmiszerfeldolgozó ágazatban. *International Journal of Engineering and Management Sciences*, 5(1), 196-209.



30. DEBRENTI, A. S. - HERDON, M. [2021]. A magyar élelmiszeripar digitális fejlettségének helyzetértékelése. *GAZDÁLKODÁS: Scientific Journal on Agricultural Economics*, 65(80-2021-939), 101-120.
31. DORA, M. - KUMAR, M. - VAN GOUBERGEN, D. - MOLNAR, A. - GELLYNCK, X. [2013]: Operational performance and critical success factors of lean manufacturing in European food processing SMEs. *Trends in food science & technology*, 31(2), 156-164. o. <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2013.03.002>
32. DORSEY, S. - BOLAND, M. [2009]: 'The impact of integration strategies on food business firm value', *Journal of Agricultural and Applied Economics*, Vol. 41, 585–598. o. <https://doi.org/10.1017/s1074070800003084>
33. DRUCKER, P. F. [1993]: *Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban*. Park Könyvkiadó, Budapest
34. DUNG, T. Q. - BONNEY, L. B. - ADHIKARI, R. - MILES, M. P. [2021]: Entrepreneurial orientation and vertical knowledge acquisition by smallholder agricultural firms in transitional economies: The role of interfirm collaboration in value-chains. *Journal of Business Research*, 137, 327-335. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.08.054>
35. ERDÉLYI, É. [2009]: Sensitivity to climate change with respect to agriculture production in Hungary. *Precision agriculture*, 9, 559-567.
36. Európai Bizottság (2018). Fact sheets 2017. IN: Parlament (2018). *Kis- és Középvállalkozások*. Forrás: [https://www.parlament.hu/documents/10181/1479843/Infojegyzet\\_2018\\_22\\_KKV-k.pdf/5daf4885-07c3-1688-3118-fc3b3574f52e](https://www.parlament.hu/documents/10181/1479843/Infojegyzet_2018_22_KKV-k.pdf/5daf4885-07c3-1688-3118-fc3b3574f52e)
37. Európai Bizottság (2019). Felhasználói útmutató a KKV-k fogalommeghatározásához. Forrás: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921/attachments/1/translations/hu/renditions/native>
38. Európai Unió (2023). Az Európai Innovációs Tanács és KKV Felelős Ügynöksége. Forrás: [https://eismea.ec.europa.eu/programmes/single-market-programme/support-smes\\_en](https://eismea.ec.europa.eu/programmes/single-market-programme/support-smes_en)
39. Európai Tanács (2023). Közös agrárpolitika. Forrás: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/cap-introduction/>

40. ESHO, E. - VERHOEF, G. [2021]: Variance decomposition of firm performance: past, present and future. *Management Research Review*. Vol. 44(6), 867–888. o. <https://doi.org/10.1108/mrr-07-2020-0393>
41. ESPOLOV, T. - ESPOLOV, A. - TIREUOV, K. - ZHARYLKASSYN, Z. - KENEYEV, M. - SULEIMENOV, Z. [2020]: Supply chain logistics in agricultural sector-Assessing opportunities for competitiveness increase. *International Journal of Supply Chain Management*, 9(2), 745-752. o.
42. FAIN M. [2020]: A vállalati jövedelmezőség és az ESG-teljesítmény közötti kapcsolatok értékelése GMM-IV-módszerrel: Az ESG-faktorok rövid távú pénzügyi hatásai. *GAZDASÁG ÉS PÉNZÜGY* 7: 4 pp. 465-484., 20 p. <https://doi.org/10.33926/GP.2020.4.6>
43. FARKAS, P. [2008]: A világgazdasági növekedés főbb tényezői az 1990-es évtizedben és az ezredforduló utáni években, *STATISZTIKAI SZEMLE*, 86. évfolyam 6. szám, 564-590.
44. FÁRÓ, J. - HAJDU, O. [2018]: A magyar mezőgazdasági vállalatok jövedelmezőségének vizsgálata. *STATISZTIKAI SZEMLE*, 2018, 96.8-9: 818-840. <https://doi.org/10.20311/stat2018.08-09.hu0818>
45. FISCHER, C. – SCHORNBERG, S. [2007]: Assessing the competitiveness situation of EU food and drink manufacturing industries: An index-based approach, <https://doi.org/10.1002/agr.20139>
46. GAIGNÉ, C. – LATOUCHE, K. – TUROLLA, S. [2017]: Vertical Ownership And Export Performance: Firm-Level Evidence From The Food Industry, *American Journal of Agricultural Economics*, 100(1), pp. 46-72.
47. GÁTI, M., KOLOS, K. [2012]: Az e-business és a vállalati versenyképesség összefüggései. Vállalatgazdaságtan intézet, Budapest.
48. GRAZZI, M. [2012]: Export and Firm Performance: Evidence on Productivity and Profitability of Italian Companies, *J Ind Compet Trade*, 12, pp. 413–444.
49. GALBRAITH, J. K. [1967]: *The New Industrial State*, Hamish Hamilton, London, UK
50. GODDARD, J. - TAVAKOLI, M. - WILSON, J. O. S. [2009]: ‘Sources of variation in firm profitability and growth’, *Journal of Business Research*, Vol. 62, 495–508. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2007.10.007>
51. GRAU, A. - REIG, A. [2021]: Operating leverage and profitability of SMEs: agri-food industry in Europe. *Small Business Economics*, 57(1), 221-242. o. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00294-y>

52. GRECKHAMER, T. - GUR, F. A. [2021]: Disentangling combinations and contingencies of generic strategies: A set-theoretic configurational approach. *Long Range Planning*, 54(2), 101951. o. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2019.101951>
53. GSCHWANDTNER, A. - HIRSCH, S. (2018). What drives firm profitability? A comparison of the US and EU food processing industry. *The Manchester School*, 86(3), 390-416. o. <https://doi.org/10.1111/manc.12201>
54. GUPTA, S. - GALLEAR, D. - RUDD, J. - FOROUDI, P. [2020]: The impact of brand value on brand competitiveness. *Journal of Business Research*, 112, 210-222. o. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.02.033>
55. GYURCSIK, P. [2020]: A hazai vállalkozások tőkehelyzetében és tőkeszerkezetében bekövetkezett változások és azok hatásainak elemzése, Doktori PhD értekezés
56. HAJNAL, M. [2018]: Magyar Nemzeti Bank: Tovább gyorsul a növekedés
57. HALD, K. S., - ELLEGAARD, C. [2011]: Supplier evaluation processes: the shaping and reshaping of supplier performance. *International Journal of Operations & Production Management*. Vol. 31 (8), 888-910. o. <https://doi.org/10.1108/01443571111153085>
58. HAMDANI, A. - HASHAI, N. - KANDEL, E. - YAFEH, Y. [2018]: Technological Progress and the Future of the Corporation. *J. BRITISH ACAD.*, 6, 215-225. o. <https://doi.org/10.5871/jba/006s1.215>
59. HARMSSEN, H., - JENSEN, B. [2004]: Identifying the determinants of value creation in the market: A competence-based approach. *Journal of Business Research*, 57(5), 533-547. o. [https://doi.org/10.1016/s0148-2963\(02\)00319-3](https://doi.org/10.1016/s0148-2963(02)00319-3)
60. HATCH, M. J. [2018]: *Organization theory: Modern, symbolic, and postmodern perspectives*. Oxford university press.
61. HAWAWINI, G. - SUBRAMANIAN, V. - VERDIN, P. [2004] ‘The home country in the age of globalization: How much does it matter for firm performance?’, *Journal of World Business*, Vol. 39(2), 121–135. o. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2003.08.012>
62. HERCZEG B. - SZABÓ T. - BÖRDŐS K. [2020]: Az exportpiacra lépés és az exportvolumen nagyságát befolyásoló tényezőök vizsgálata mikroszimuláció modellben, HÉTFA Kutatóintézet, Budapest
63. HERNÁDI, P. [2014]: A tőkeszerkezet elméleti és gyakorlati kérdései Közép- és Kelet Európában, Doktori PhD értekezés

64. HIRSCH, S. - GSCHWANDTNER, A. [2013]: Profit persistence in the food industry: Evidence from five European countries, *European Review of Agricultural Economics*, Vol. 40, pp. 741–759.
65. HIRSCH, S. - SCHIEFER, J. - GSCHWANDTNER, A. - HARTMANN, M. [2014] ‘The Determinants of Firm Profitability Differences in EU Food Processing’ *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 65(3), 703–721. o. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12061>
66. HIRSCH, S. [2018]: Successful in the long run: a meta-regression analysis of persistent firm profits. *Journal of Economic Surveys*, 32(1), pp. 23-49.
67. HIRSCH, S. – LANTER, D. – FINGER, R. [2020]: Profitability and profit persistence in EU food retailing: Differences between top competitors and fringe firms, *Agribusiness*, 2021;37:235–263. DOI: 10.1002/agr.21654
68. HIRSCH, S. – LANTER, D. – FINGER, R. (2021): Profitability and profit persistence in EU food retailing: Differences between top competitors and fringe firms, *Agribusiness*.2021;37:235–263. <https://doi.org/10.1002/agr.21654>
69. HONGXIN, W. - KHAN, M. A. - ZHENQIANG, J. - CISMAŞ, L. M. - ALI, M. A. - SALEEM, U. - NEGRUŢ, L. [2022]: Unleashing the Role of CSR and Employees’ Pro-Environmental Behavior for Organizational Success: The Role of Connectedness to Nature. *Sustainability*, 14(6), 3191. o. <https://doi.org/10.3390/su14063191>
70. HORVÁTH, Á., LEHOTA, J. ÉS KOMÁROMI, N. [2019]: Élelmiszerfogyasztói típusok Magyarországon. *Marketing & Menedzsment*, 31(2), pp. 39–45.
71. HUI, K. W. - LIANG, C., - YEUNG, P. E. [2019]: The effect of major customer concentration on firm profitability: competitive or collaborative?. *Review of Accounting Studies*, 24(1), 189-229.
72. HUMPHREY, J. [2006]: Policy implications of trends in agribusiness value chains. *The European journal of development research*, 18(4), 572-592. o. <https://doi.org/10.1080/09578810601070704>
73. JAISINGHANI, D. [2015]: R&D, profit persistence and firm performance: empirical evidence from Indian food processing industry. *International Journal of Business Competition and Growth*, 4(3-4), 169-191.
74. JAKOPÁNECZ, E. [2015]: Fogyasztói ellenállásra való affinitás a magyar fogyasztók körében. *Táplálkozásmarketing*, II. (2), pp. 29-45.

75. JANSIK, CS. [2000]: Foreign Direct Investment in the Hungarian food sector. Hungarian Statistical Review, 78 (SN4). pp. 78-104.
76. JELENTÉS AZ AGRÁRGAZDASÁG 2014. HELYZETÉRŐL
77. JELENTÉS AZ AGRÁRGAZDASÁG 2015. HELYZETÉRŐL
78. JELENTÉS AZ AGRÁRGAZDASÁG 2016. HELYZETÉRŐL
79. JELENTÉS AZ AGRÁRGAZDASÁG 2017. HELYZETÉRŐL
80. JELENTÉS AZ AGRÁRGAZDASÁG 2018. HELYZETÉRŐL
81. JU, J. – YU, X. [2015]: Productivity, profitability, production and export structures along the value chain in China, Journal of Comparative Economics, 43, pp. 33–54.
82. JUHÁSZ, A., ÉS WAGNER, H. [2013]: An analysis of Hungarian agri-food export competitiveness. Studies in Agricultural Economics, 115 (1316-2016-102799), 150-156.
83. KADLECSIK R. [2013]: A feldolgozóipari vállalkozások elemzése jövedelmezőségi és hatékonysági mutatók alapján. Statisztikai Szemle. 91. évf. 11. sz. 1072–1091. o.
84. KÁLLAY, L., IMRE, SZ. [2004]: A kis- és középvállalkozásfejlesztés gazdaságtana. Aula kiadó, Budapest.
85. KAPRONCZAI, I. [2010]: A magyar agrárgazdaság az adatok tükrében az EU csatlakozás után. Forrás: [http://repo.aki.gov.hu/315/1/ai\\_2010\\_12.pdf](http://repo.aki.gov.hu/315/1/ai_2010_12.pdf)
86. KARAGIANNOPOULOS, G. D. - GEORGOPOULOS, N. - NIKOLOPOULOS, K. [2005]. Fathoming Porter's five forces model in the internet era. info.
87. KAZAINÉ ÓNODI A. [2016]. Exportáló vállalataink sokszínűsége, Vezetéstudomány, XLVII. ÉVF. 2016. 8. SZÁM/ ISSN 0133-0179
88. KESZTHELYI, K. [2020]: Vidékfejlesztési támogatások hatékonyságának vizsgálata Magyarországon, PhD értekezés, Szent István Egyetem, Gödöllő
89. KINCSES, Á. - TÓTH, G. - GERŐ, J. - EMESE, H. [2022]: A hazai mikro-, kis-és középvállalkozások (kkv-k) területi, versenyképességi elemzése, 2008–2020. Területi Statisztika, 62(4), 456-477. <https://doi.org/10.15196/TS620404>
90. KINGSHOTT, R. P. - SHARMA, P. - CHUNG, H. F. [2018]: The impact of relational versus technological resources on e-loyalty: A comparative study between local, national and foreign branded banks. Industrial marketing management, 72, 48-58. o. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.02.011>

91. KIS-TÓTH L. – VÍGH G. [2013]: Az Unió pályázati rendszere, Eszterházy Károly Főiskola, Eger, pp. 180
92. KISS, E., BALLA, D., MESTER, T., ÉS FAZEKAS, I. [2018]: Implementation of climate change strategies in Hungary. *Egyptian Journal of Soil Science*, 58(4), 443-455.
93. KISS, M. - SZAKÁLY, Z. - KOVÁCS, B. [2020]: Az MKTOR piacorientációt mérő modell adaptációja és kapcsolata a vállalati teljesítménnyel. *Marketing & Menedzsment*, 54(Különszám 2), 79-91.
94. KORMOS, Z.; HARSÁNYI, G.; VERESS, A. [2018]: A magyarországi gyümölcs-és zöldségfeldolgozás területi vizsgálata számviteli mutatók segítségével. *Statisztikai Szemle*, 2018, 96.6: 593-609.  
<https://doi.org/10.20311/stat2018.06.hu0593>
95. KOSHY, P., - PRASAD, V. N. [2007]: Small and Micro Enterprises: A tool in the fight against poverty.
96. KOVÁCS, O. [2020]: Gazellák a ködben-Újfajta iparpolitika felé démonidézéssel? I. ICEG EC Working Paper, (30), 1-39.
97. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [2020]: A foglalkoztatottak száma nemzetgazdasági ágak, ágazatok szerint, nemenként. Forrás: [https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/i\\_mef008a.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_mef008a.html)
98. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [2020]: A rendelkezésre álló élelmiszerek egy főre jutó mennyisége. Forrás: [https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat\\_hosszu/elm14.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_hosszu/elm14.html)
99. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [2019]: Táplálkozás, tápláltság, 2019. Forrás: [https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/elef/taplalkozas\\_2019/index.html](https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/elef/taplalkozas_2019/index.html)
100. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [2022]: [https://www.ksh.hu/stadat\\_files/gsz/hu/gsz0004.html](https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0004.html), letöltve: 2023.08.07
101. KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL [2021]: [www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo\\_2021.pdf](http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/mo/mo_2021.pdf)
102. KRÉNUSZ, Á. [2005]: Bevezetés a tőkeszerkezet meghatározó tényezőinek elméletébe és gyakorlatába, *Hitelintézeti Szemle*, 4(2), pp. 15-35.
103. KWAK, K. - KIM, N. [2020]: Concentrate or disperse? The relationship between major customer concentration and supplier profitability and the moderating role of insider ownership. *Journal of Business Research*, 109, 648-658.

104. LAKNER, Z. [1997]: Élelmiszergazdaság és modernizáció. Forrás: [http://www.ksh.hu/statszemle\\_archive/1997/1997\\_11/1997\\_11\\_922.pdf](http://www.ksh.hu/statszemle_archive/1997/1997_11/1997_11_922.pdf)
105. LANDSTRÖM, H. [2005]: *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer Science and Business Media Inc.
106. LÁSZLÓK, A. [2019]: A szántóföldi növénytermelés teljes tényezőszemlékenységének változása Magyarországon 2004 és 2015 között. *Acta Carolus Robertus*, 9(1), 133 – 144. <https://doi.org/10.33032/acr.9.1.133>
107. LI, L. - ISLAM, S. Z. [2019]: Firm and industry specific determinants of capital structure: Evidence from the Australian market. *International Review of Economics & Finance*, 59, 425-437.
108. LIPTÁK, K. [2014]: Az Észak-magyarországi régió munkaerő-piaci folyamatainak vizsgálata. *Competitio*, 13(2), 84-102.
109. LIU, W. - ATUAHENE-GIMA, K. [2018]: Enhancing product innovation performance in a dysfunctional competitive environment: The roles of competitive strategies and market-based assets. *Industrial Marketing Management*, 73, 7-20. o. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.01.006>
110. LŐRINCZ Zs. [2007]: *Kockázatelemzés a növénytermesztésben*, PhD értekezés, Nyugat-Magyarországi Egyetem
111. LUX, G. [2012]: A gazdaság szerepe a városi térségek fejlesztésében: A globális kihívásoktól a fejlesztéspolitikáig. In: Somlyódy Edit (szerk.): *Az agglomerációk intézményesítésének sajátos kérdései: Három magyar nagyvárosi térség az átalakuló térben*. Publikon Kiadó, Pécs, 69–94. o.
112. MADARI, Z. [2021]. A magyar élelmiszeripari KKV szektor helyzete és kilátásai *Prospects of the Hungarian mid-sized enterprises in agriculture*. *Köz-gazdaság*, 16(1), 39-49.
113. MAESTRINI, V. - LUZZINI, D. - MACCARRONE, P. - CANIATO, F. [2017]: Supply chain performance measurement systems: A systematic review and research agenda. *International Journal of Production Economics*, 183, 299-315. o. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2016.11.005>
114. MAGDA, S., - MAGDA, R. [2012]: A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar jövője. *Köz-gazdaság-Review of Economic Theory and Policy*, 7(2), 153-168.
115. MAGYARORSZÁG DIGITÁLIS ÉLELMISZERIPARI STRATÉGIÁJA, 2022, letöltve: 2023.05.04

116. MAHMOUD, M. A. - ADAMS, M. - ABUBAKARI, A. - COMMEY, N. O. - KASTNER, A. N. A. [2020]: Social media resources and export performance: the role of trust and commitment. *International Marketing Review*, Vol. 37 (2), 273 – 297. o. <https://doi.org/10.1108/imr-02-2019-0084>
117. MAKINO, S. - ISOBE, T. - CHAN, C. M. [2004]: Does country matter?, *Strategic Management Journal*, Vol. 25(10), 1027–1043. o. <https://doi.org/10.1002/smj.412>
118. MARSDEN, T., - SMITH, E. [2005]: Ecological entrepreneurship: sustainable development in local communities through quality food production and local branding. *Geoforum*, 36(4), 440-451.
119. MCGAHAN, A. M. - PORTER, M. E. [1997]: How much does industry matter really?, *Strategic Management Journal*, Vol. 18(S1), 15–30. o. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1097-0266\(199707\)18:1+<15::aid-smj916>3.0.co;2-1](https://doi.org/10.1002/(sici)1097-0266(199707)18:1+<15::aid-smj916>3.0.co;2-1)
120. MÉSZÁROS T. - SZIRMAI P. [2001]: Egy kutatás tanulságai – Az EU kisvállalkozáspolitikája, In: Pénzforrás – A pályázatok kézikönyve, 2001. 26. sz.
121. MÉSZÁROS T. [2002]: A stratégia jövője – A jövő stratégiája, Aula, Budapest
122. MEZÖSI, G., MEYER, B. C., LOIBL, W., AUBRECHT, C., CSORBA, P., ÉS BATA, T. [2013]: Assessment of regional climate change impacts on Hungarian landscapes. *Regional Environmental Change*, 13, 797-811.
123. MISANGYI, V. F., ELMS, H., GRECKHAMER, T. AND LEPINE, J. A. [2006]: A new perspective on a fundamental debate: A multilevel approach to industry, corporate and business unit effects, *Strategic Management Journal*, Vol. 27(6), 571–590. o. <https://doi.org/10.1002/smj.530>
124. MISKOLCZI P. [2017]: Részvényportfóliók kockázatának néhány mérési lehetősége, PhD értekezés, Debreceni Egyetem
125. MOEYAERT, M. - YANG, P. - XU, X. [2022]: The power to explain variability in intervention effectiveness in single-case research using hierarchical linear modeling. *Perspectives on Behavior Science*, Vol. 45(1), 13-35. o. <https://doi.org/10.1007/s40614-021-00304-z>
126. MOKGOMO, M. N. – CHAGWIZA, C. – TSHILOWA, F. P. [2022]: The Impact of Government Agricultural Development Support on Agricultural



- Income, Production and Food Security of Beneficiary Small-Scale Farmers in South Africa, *Agriculture* 2022, 12 (11), pp. 1-21.
127. MOLINA-AZORÍN, J. F. - PEREIRA-MOLINER, J. - LÓPEZ-GAMERO, M. D. - PERTUSA-ORTEGA, E. M. - JOSÉ TARÍ, J. [2020]: Multilevel research: Foundations and opportunities in management. *BRQ Business Research Quarterly*, 23(4), 319-333. o. <https://doi.org/10.1177/2340944420966970>
128. MOLNÁR, D. – CSONKA, A. – BAREITH, T. [2023]: Az exportképesség és jövedelmezőség kapcsolata a dél-dunántúli feldolgozó szektorban 2014 és 2019 között, *Köz-gazdaság*, 18 (1). pp. 41-60. <https://doi.org/10.14267/RETP2023.01.03>
129. MORVAI, R. [2014]: Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások ellátási lánc integrációjának vizsgálata, Doktori (PhD) értekezés
130. MORVAI, R. – SZEGEDI, Z. [2015]: Javítja-e az élelmiszer-ipari KKV-k teljesítményét a szorosabb ellátásilánc-integráció? – egy felmérés eredményei. *Gazdálkodás*, 59 (4), 372-390.
131. MORVAI, R. - SZEGEDI, Z. [2015]: Erőviszonyok az élelmiszeripar ellátási láncában. *Vezetéstudomány - Budapest Management Review*, 46 (2). pp. 2-14.
132. NAGY, J. - JÁMBOR, Zs. - FREUND, A. [2020]. Az ipar 4.0 és a digitalizáció legjobb gyakorlatai a hazai élelmiszergazdaságban: Négy esettanulmány. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 51(6), 5-16.
133. NAGYNÉ PÉRCSI, K. [2004]: Structural changes of the Hungarian meat processing industry influencing the quality strategy of the pig sector. *Journal of Central European Agriculture*, 5(3), 161-168.
134. NEMZETI AGRÁRKAMARA [2023]: Erősödő agrár és élelmiszergazdaság, jólétben gyarapodó vidék. Forrás: <https://www.nak.hu/kiadvanyok/kiadvanyok/7242-erosodo-agrar-es-elelmiszergazdasag-joleteben-gyrapodo-videk/file>
135. NORTH, D. C., THOMAS, R. P. [1973]: *The Rise of the Western World: A New Economic History.* Cambridge University Press, UK
136. PACIAROTTI, C., - TORREGIANI, F. [2021]: The logistics of the short food supply chain: A literature review. *Sustainable Production and Consumption*, 26, 428-442.

137. PORTER, M. E. [1990]: *The Competitive Advantage of Nations* (New York: Free Press).
138. PORTER, M.E. [2006]: *Versenysztratégia*. Akadémia Kiadó.
139. POTTS, J. - CUNNINGHAM, S. - HARTLEY, J. - ORMEROD, P. [2008]: Social network markets: a new definition of the creative industries. *Journal of cultural economics*, 32(3), 167-185. o. <https://doi.org/10.1007/s10824-008-9066-y>
140. PRESUTTI, M. - ODORICI, V. [2019]: Linking entrepreneurial and market orientation to the SME's performance growth: the moderating role of entrepreneurial experience and networks. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(3), 697-720. o. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0533-4>
141. PRIEM, R. L. - BUTLER, J. E. [2001]: Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research?. *Academy of management review*, 26(1), 22-40. o. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4011928>
142. 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. o. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2014.11.034>
143. RAUDENBUSH, S. W. - BRYK, A. S. [2002]: *Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods*, 2nd ed (Thousand Oaks: Sage Publications, 2002)
144. RASKÓ GY. [1999]: *Az élelmiszeripar privatizációja Magyarországon*. GJW-Consultatio, Budapest.
145. RAŽNIAK, P. - WINIARCZYK-RAZNIAK, A. [2015]: Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe? *Acta Geographica Slovenica*. 2015, Vol. 55 Issue 1, p127-138. 12p.
146. RESZEGI, L. - JUHÁSZ, P. [2017]: Gátak a magyar vállalati növekedésben. *Budapest Management Review*. jun-jul2017, Vol. 48 Issue 6, p27-38. 12p
147. RITTER, T. [2022]: Foglalkoztatáspolitikai kihívások a magyar mezőgazdaságban és élelmiszeriparban—Szakpolitikai tanulságok és következtetések. *Köz-gazdaság*, 17(4), 125-130.

148. RUEFLI, T. W. - WIGGINS, R. R. [2003]: Industry, corporate, and segment effects and business performance: A non-parametric approach, *Strategic Management Journal*, Vol. 24(9), 861–879. o. <https://doi.org/10.1002/smj.350>
149. SAEBI, T. - LIEN, L. - FOSS, N. J. [2017]: What drives business model adaptation? The impact of opportunities, threats and strategic orientation. *Long range planning*, 50(5), 567-581. o. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.06.006>
150. SCHIEFER, J. - HARTMANN, M. [2013]: Industry, Firm, Year, and Country Effects on Profitability in EU Food Processing. Discussion Paper 2013:2 (Institute for Food and Resource Economics, University of Bonn, Bonn, Germany).
151. SCHUMACHER, E. F. [1991]: *A kicsi szép*, KJK, Budapest
152. SCHUMACHER, S. - BOLAND, M. [2005]: The effects of industry and firm resources on profitability in the food economy, *Agribusiness*, Vol. 21(1), 97–108. o. <https://doi.org/10.1002/agr.20033>
153. SCHUMPETER, J. A. [1987]: *Capitalism, socialism and democracy*, 6th edition, London, Unwin
154. SEELANATHA, L. [2011]: Determinants of firms' performance: Some Chinese evidence. *Investment Management and Financial Innovations*, (8, Iss. 3), 28-38.
155. SEIFZADEH, P. - ROWE, W. G. [2019]: The role of corporate controls and business-level strategy in business unit performance. *Journal of Strategy and Management*, Vol. 12(3), 364-381. o. <https://doi.org/10.1108/jsma-10-2018-0114>
156. SINGH, S. [2022]: Multilevel analysis of firm, industry and home country effects on firm performance. *Journal of Transnational Management*, Vol. 27(2), 117-134. o. <https://doi.org/10.1080/15475778.2022.2062636>
157. SINGH, G. – DAULTANI, Y. – SAHU, R. [2022]: Investigating the barriers to growth in the Indian food processing sector, *OPSEARCH*, 59, pp. 441–459.
158. SOUTHGATE, D., GRAHAM, D. H., ÉS TWEETEN, L. [2011]: *The world food economy*. John Wiley & Sons.
159. STARTUS-INSIGHTS.COM [2023]: Top ten food technology trends in 2024. Forrás: <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/top-10-food-technology-trends-innovations-in-2021/>

160. SZABÓ, I. [2021]: A friss zöldségekkel és gyümölcsökkel szembeni fogyasztói magatartás vizsgálata, PhD doktori értekezés
161. SZÁLTELEKI, P. - PUPOS, G. – BÁNHEGYI, G. – PUPOS, T. [2022]: A versenyképesség vállalati dimenziójának elméleti háttere a mezőgazdaságban. *Gazdalkodás*, 66(5).
162. SZANYI-GYENES, X., - ALMÁSI, A. [2021]: A vezető szerepe a kis- és közepes vállalkozások sikerességében. *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*, 52(3), 40-52.
163. SZEGEDI, Z., - MORVAI, R. [2015]: Az ellátási lánc menedzsment problémái az élelmiszeripari és-kereskedelmi KKV-k működésében
164. SZENNAY, Á. – MAJOR Z. – LISÁNYI E. [2021]: Ecological footprint satellite calculators to determine the environmental impact of material usage of SMEs, In: IEEE International Conference on Cognitive Infocommunications (szerk.) 12th IEEE International Conference on Cognitive Infocommunications (CogInfoCom 2021): Proceedings, pp. 677-680
165. SZŰCS, R.S., - KOVÁCS, K. [2023]: Az árak emelkedése napjaink élelmiszer piacán. *Táplálkozásmarketing*, 10(1), pp. 21–37.
166. SZÜCS, G. [2018]: A magyarországi kis- és középvállalkozások tőkeszerkezetének a vizsgálata és összehasonlítása a nemzetközi trendekkel, Doktori értekezés
167. SZYMANSKI, D. M. - BHARADWAJ, S. G. - VARADARAJAN, P. R. [1993]: An analysis of the market shareprofitability relationship, *The Journal of Marketing*, Vol. 57(3), 1–18. o. <https://doi.org/10.1177/002224299305700301>
168. SZYMANSKI, A. - GORTON, M. - HUBBARD, L. [2007]: A comparative analysis of firm performance in post-socialist economies: Evidence from the polish food processing industry, *PostCommunist Economies*, Vol. 19(4), 433–448. o. <https://doi.org/10.1080/14631370701680113>
169. TÓTH, J. - BALOGH, J. M. - TÖRÖK, Á. - MOLNÁR, A. [2019]: Behavioural aspects of innovation decisions: the case of Hungarian food industry.
170. TÓTH, R. [2021]: A vállalkozások jövedelmezőségének vizsgálata nettó jövedelmezőségi módszer alkalmazásával. In XV. Soproni Pénzügyi

- Napok „Fenntartható gazdaság – fenntartható pénzügyek” pénzügyi, adózási és számviteli szakmai és tudományos konferencia (pp. 301–307).
171. TUNYOGINÉ NECHAY, V. [2010]: Az élelmiszerek fogyasztói árai és a kiskereskedelmi árverseny. *Gazdálkodás*, 54 (03) pp. 309-321.
172. VACHTER, D., - BÁNYAI, T. [2021]: A negyedik ipari forradalom hatása az élelmiszeriparra: Perspektívák és gátló tényezők. *MULTIDISZCIPLINÁRIS TUDOMÁNYOK: A MISKOLCI EGYETEM KÖZLEMÉNYE*, 11(3), 86-93.
173. VAN REENEN, J. [2018]: Increasing differences between firms: Market power and the macro-economy. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK.
174. VARADARAJAN, R. [2020]: Customer information resources advantage, marketing strategy and business performance: A market resources based view. *Industrial Marketing Management*, 89, 89-97. o. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.03.003>
175. VÁRNAGY, R. [2020]: A kis-és középvállalkozások mint a helyi gazdaság-fejlesztés vakfoltjai= Small and Medium-Sized Enterprises as the Blind Spots of Local Economic Development. *Politikatudomány Online*, 2020(8).
176. VAVŘINA, J. - LACINA, L. [2018]: Profitability of foodstuff processing companies in V4 countries during the 2008-2012 economic crisis. *Society and Economy*, 40(2), 245-270. o. <https://doi.org/10.1556/204.2018.40.2.5>
177. VIDÉKFEJLESZTÉSI MINISZTERIUM [2015]: Magyarország közép és hosszú távú élelmiszeripari fejlesztési stratégiája. Forrás: <http://elelmiszerlanc.kormany.hu/download/9/32/80000/Magyarorsz%25C3%25A1g%2520k%25C3%25B6z%25C3%25A9p%2520%25C3%25A9s%2520hossz%25C3%25BA%2520t%25C3%25A1v%25C3%25BA%2520%25C3%25A9lelmiszeripari%2520fejleszt%25C3%25A9si%2520strat%25C3%25A9gi%25C3%25A1ja.pdf>
178. VIJAYAKUMAR, A. [2011]: Management of corporate liquidity and profitability: an empirical study. *International Journals of Marketing and Technology*, 1(6), 156-175.

179. VÖRÖS-ILLÉS, I. - LÁMFALUSI, I. [2021]: Az élelmiszer-termelés pénzügyi eredményei a Covid-19-pandémia első évében. *GAZDÁLKODÁS*, 65.5: 397-412. <https://doi.org/10.53079/GAZDALKODAS.65.5.t.pp>
180. WADE, M. - HULLAND, J. [2004]: The resource-based view and information systems research: Review, extension, and suggestions for future research. *MIS Vol.* 28(1), 107-142. p. <https://doi.org/10.2307/25148626>
181. WEIS, A. J. [2007]: *The global food economy: The battle for the future of farming.* Zed Books.
182. ZAINUDIN, R. - MAHDZAN, N. S. A. - LEONG, E. S. [2018]: Firm-specific internal determinants of profitability performance: An exploratory study of selected life insurance firms in Asia. *Journal of Asia Business Studies*
183. ZHANG, B. - LAI, K. - WANG, B. - WANG, Z. [2018]: The clean development mechanism and corporate financial performance: Empirical evidence from China. *Resources, Conservation & Recycling.* Feb2018, Vol. 129, p278-289. 12p.
184. ZOUAGHI, F. - HIRSCH, S. - GARCIA, M. S. [2017]: What drives firm profitability? A multilevel approach to the Spanish agri-food sector. German Association of Agricultural Economists (GEWISOLA), 56th Annual Conference, Bonn, Germany, September 28-30, 2016 (No. 873-2016-60917). <https://doi.org/10.5424/sjar/2017153-10713>

## 11.2. M2. Saját kutatáshoz kapcsolódó táblázatok

16. táblázat: A vizsgálatba vont változók leíró statisztikája

	ROA	ROE	ln_arbev	rovid_kockaz	hosszu_kockaz	palyazati_aktivitas	cegek_szama	MS	ln_iparagi_arbev
ROA	1								
ROE	0,7104	1							
ln_arbev	0,1488	0,1494	1						
rovid_kockaz	-0,0165	0,0005	-0,2881	1					
hosszu_kockaz	-0,0688	-0,031	0,0923	-0,034	1				
palyazati_aktivitas	0,0053	0,0023	-0,0173	0,0224	-0,0276	1			
cegek_szama	-0,0003	-0,0144	-0,0015	0,046	-0,007	-0,0005	1		
MS	0,0011	0,019	0,377	-0,0465	0,0339	-0,0153	-0,017	1	
ln_iparagi_arbev	0,0137	-0,0125	0,0417	0,043	0,0052	-0,0099	0,5672	-0,0101	1

Forrás: saját szerkesztés a STATA számításai alapján

17. táblázat: Korrelációs mátrix

	ROA_w	ROE_w	ln_eszkoz_w	ln_arbev_w	rovid_kockoz_w	hosszu_kockoz_w	palyazati_aktivitas_w	export_arbev_w	export_dummi_w	cegek_szama_w	MS	ln_iparagi_arbev_w	top3_sze_w	top5_sze_w	top10_sze_w	
ROA_w	1.0000															
ROE_w	0.7104	1.0000														
ln_eszkoz_w	0.0675	0.1040	1.0000													
ln_arbev_w	0.1488	0.1494	0.8565	1.0000												
rovid_kockoz_w	-0.0165	0.0005	-0.1669	-0.2881	1.0000											
hosszu_kockoz_w	-0.0688	-0.0310	0.1909	0.0923	-0.0340	1.0000										
palyazati_aktivitas_w	0.0053	0.0023	-0.0051	-0.0173	0.0224	-0.0276	1.0000									
export_arbev_w	0.0047	0.0235	0.4756	0.4311	-0.0548	0.0384	-0.0185	1.0000								
export_dummi_w	-0.0073	0.0230	0.6243	0.5808	-0.0811	0.0427	-0.0097	0.7169	1.0000							
cegek_szama_w	-0.0003	-0.0144	0.0186	-0.0015	0.0460	-0.0070	-0.0005	-0.0205	-0.0371	1.0000						
MS	0.0011	0.0190	0.3983	0.3770	-0.0465	0.0339	-0.0153	0.3969	0.4213	-0.0170	1.0000					
ln_iparagi_arbev_w	0.0137	-0.0125	0.0745	0.0417	0.0430	0.0052	-0.0099	-0.0285	-0.0426	0.5672	-0.0101	1.0000				
top3_sze_w	0.0177	0.0125	0.0341	0.0306	-0.0208	0.0141	-0.0046	0.0008	0.0092	-0.6499	0.0103	0.1584	1.0000			
top5_sze_w	0.0073	0.0130	-0.0055	0.0054	-0.0340	0.0097	0.0004	0.0127	0.0259	-0.8228	0.0135	-0.3128	0.8394	1.0000		
top10_sze_w	0.0024	0.0096	-0.0099	0.0024	-0.0356	0.0101	0.0005	0.0148	0.0292	-0.8821	0.0147	-0.4027	0.7940	0.9837	1.0000	

Forrás: saját szerkesztés a STATA számításai alapján

# KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Köszönetemet szeretném kifejezni Dr. habil. Parádi-Dolgos Anett Katalinnak és Dr. Bareith Tibornak, akik áldozatos munkájukkal témavezetőként (is) segítettek munkámat, iránymutatásaik nélkül nem készülhetett volna el a dolgozat. Szakmailag és emberileg is nagyban támogattak abban, hogy eljuthassak az értekezés megírásáig.

Köszönettel tartozom Prof. Dr. Bujdosó Zoltánnak, aki a doktori cselekményem során több fázisban is elnökként működött közre, és adott a doktori befejezéséhez értékes észrevételeket. Értékes és pregnáns bírálatokat kaptam a munkahelyi vitán Dr. habil. Baranyi Arankától, akinek észrevételei sokat segítettek a dolgozat végleges formájának elkészültéhez, amiért köszönettel tartozom. Köszönettel tartozom Dr. Sipiczki Zoltánnak, aki a disszertáció tervezetet véleményezte a munkahelyi vita során. Köszönöm Dr. Szabó Kinga munkáját, aki jegyzői teendőket látta el a munkahelyi vitámon.

Köszönetem szeretném kifejezni Dr. Naárné Dr. Tóth Zsuzsannának és Dr. Szabó Kingának, akik a GSZDI és GRTDI titkáráként segítettek munkám, illetve Hajdú Mónikának, aki az EDHT hivatalvezetőjeként segítséget nyújtottak a tanulmányaim zökkenőmentes lebonyolításban és az adminisztrációs tevékenységek könnyed elvégzésében munkám során. Külön köszönöm, hogy akkor is fogadtak, amikor a hivatalos fogadóóra már véget ért.

Szeretném kifejezni a köszönetem munkahelyi vezetőimnek, Dr. habil. Zéman Zoltánnak, Dr. habil. Csiszárík-Kocsir Ágnesnek, Dr. Pintér Tibornak a támogatást, iránymutatást és a türelmet, amelyet irányomban tanúsítottak.

Köszönöm szépen Dr. Borszéki Évának és Urbánné Malomsoki Mónikának, akik tudományos pályám kezdetén egyengették utam.

Végül szeretném megköszönni a támogatást, diszkrét pressziót, türelmet, áldozatvállalást a családomnak, páromnak, barátaimnak, akik mellettem álltak ezen a hosszú úton.