

**Kállay László**

**KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés,  
szerkezetátalakítás<sup>1</sup>**

TM 58.sz. műhelytanulmány

VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT



BCE VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET  
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT

---

<sup>1</sup> A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje, *A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége* címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.

Jelen műhelytanulmány a *Versenyképesség és a gazdaságpolitika* c. műhelyben készült.

Műhelyvezető: Boda György

Budapest, 2012

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával felhasználható és hivatkozható.

# Tartalomjegyzék

<b>TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE .....</b>	<b>4</b>
<b>1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ .....</b>	<b>6</b>
<b>2. ABSTRACT.....</b>	<b>8</b>
<b>3. FOGALOM-MEGHATÁROZÁSOK.....</b>	<b>9</b>
<b>4. VÁLLALATMÉRET ÉS VERSENYKÉPESSÉG .....</b>	<b>12</b>
<b>5. A VERSENYKÉPESSÉG ÉS A FOGLALKOZTATÁS KAPCSOLATA.....</b>	<b>17</b>
<b>6. MILYEN TÉNYEZŐK HATÁROZZÁK MEG A KKV-SZEKTOR VERSENYKÉPESSÉGÉT? HOGYAN ALAKULTAK EZEK A TÉNYEZŐK AZ ELMÚLT ÉVEKBEN? .....</b>	<b>20</b>
6.1. Tulajdoni szerkezet .....	20
6.2. Tőkeintenzitás .....	22
6.3. Beruházások .....	22
6.4. Forrásbevonás, hitelképesség.....	24
6.5. Képzés, képzettség, tudás.....	35
6.6. Innováció.....	38
6.7. Menedzsmentkapacitás, vállalkozói kultúra, tapasztalatok .....	39
6.8. Infokommunikáció használata .....	41
6.9. A vállalkozások életkora.....	41
6.10. Hálózati kapcsolatok, együttműködés, funkcionális és tulajdoni kapcsolatrendszerek.....	42
6.11. Piaci hatókör, piaci orientáció .....	44
6.12. Növekedési orientáció .....	45
6.13. Teljesítménymutatók: hozzáadott érték, export .....	47
<b>7. KORMÁNYZATI POLITIKA HATÁSA A KKV-K VERSENYKÉPESSÉGÉRE .....</b>	<b>51</b>
7.1. A hazai KKV-fejlesztés politika a rendszerváltás után .....	51
7.2. Változások az Európai Unió ipar- és vállalkozáspolitikájában.....	54
7.3. Az EU iparpolitika ajánlásai.....	55
7.4. Az Európai Unió kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikája .....	56
7.5. Adókedvezmények .....	57
7.6. Közvetlen vállalkozásfejlesztési eszközök igénybe vétele .....	58
7.7. A fenntartható fejlődést segítő kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika .....	59
<b>8. MÓDSZERTANI LEÍRÁS.....</b>	<b>62</b>
8.1. A felhasznált adatforrások .....	62
8.1.1. Adóbevallás, mérleg eredménykimutatás .....	62
8.1.2. Kérdőíves felmérések .....	63
8.1.3. A jogi szabályozási környezet változásainak elemzése.....	63
8.1.4. KKV-fejlesztési politikák .....	63
8.1.5. A kis- és középvállalkozások fejlesztésével foglalkozó szervezetek .....	64
<b>9. FELHASZNÁLT IRODALOM ÉS FORRÁSOK .....</b>	<b>65</b>
9.1. Függelék: Kérdőív (minta).....	73

## Táblázatok jegyzéke

4.1. Versenyképességi mutatók vállalatméret szerint .....	13
6.1. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként (2005-2008).....	21
6.2. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása létszámnagyság-kategóriánként és fő tulajdonosonként 2008-ban.....	21
6.3. Az egy alkalmazottra jutó saját tőke értéke vállalati létszám-kategóriánként 2005-2008 (2005-ös áron).....	22
6.4. Beruházást tervező vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként.....	23
6.5. A beruházási célok említésének aránya a vállalkozások létszám-kategóriái szerint.....	23
6.6. A beruházó kettős könyvvitelt vezető vállalkozások aránya létszám-kategóriánként (2005-2008)..	24
6.7. A hitellel rendelkező kettős könyvvitelű vállalkozások aránya és a hitelállomány megoszlása 2008-ban.....	25
6.8. A részvénytársasági hitelintézetek (MFB, KELER, EXIM nélkül), a szövetkezeti hitelintézetek és a hitelintézeti fióktelepek kkv-knak nyújtott hitelei együttesen a válság első évében .....	26
6.9. A hitelintézeti szektor (fióktelepek nélkül) által 2009. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen (előzetes adat, millió Ft).....	27
6.10. A hitelintézeti szektor (fióktelepek nélkül) által 2010. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen (előzetes adat, millió Ft).....	28
6.11. A hitelintézeti szektor (MFB, EXIM, KELER nélkül) által 2009. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen.....	30
6.12. Az állami garanciák szerepe: a Garantiqa Hitelgarancia Zrt., az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány és a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. által garantált kkv-hitelek a hitelintézeti szektor által a tárgyidőszakban nyújtott hitelek százalékában.....	30
6.13. A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések értékének, számának és átlagos méretének évenkénti alakulása, 2002-2009.....	30
6.14. A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések 2009. évi értékének, számának alakulása a befektetések által érintett cégek életciklusa szerint.....	31
6.15. A beruházások finanszírozási forrásai létszámnagyság-kategóriánként 2009-ben.....	32
6.16. A bankhitelt igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként.....	32
6.17. A vállalkozások által felvett személyi vagy háztartási kölcsönök aránya létszámnagyság-kategóriánként .....	33
6.18. A vállalkozói vagy személyi hitelt felvett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként ..	33
6.19. A bankhitelt felvett vállalkozások jellemzői.....	34
6.20. A bankhitel igénybe vételének céljai létszámnagyság-kategóriánként .....	34
6.21. A lízinget és faktoringot igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként .....	35
6.22. Miért nem vett fel bankhitelt? – létszám-kategóriánként .....	35
6.23. A vállalkozások első számú vezetőinek iskolai végzettsége létszám-kategóriánként .....	36
6.24. A vállalkozók és alkalmazottaik képzésben, illetve továbbképzésben való részvétele létszámnagyság-kategóriánként .....	37
6.25. A vállalkozói ismeretek forrása létszámnagyság-kategóriánként .....	37
6.26. A vállalkozók és alkalmazottaik képzési, illetve továbbképzési formái létszámnagyság-kategóriánként .....	37
6.27. Szükségesnek érzik-e, hogy szervezett formában üzleti, vállalkozási ismereteket tanuljanak? (A 2008-as felvétel adatai).....	38

6.28. Szükségesnek érzik-e, hogy szervezett formában üzleti, vállalkozási ismereteket tanuljanak? (A 2009-es felvétel adatai).....	38
6.29. Jelentősnek minősített fejlesztések aránya létszámnagyság-kategóriánként .....	38
6.30. A megvalósított innovációk gyakorisága területenként és létszámnagyság-kategóriánként.....	39
6.31. A K+F tevékenység aránya létszámnagyság-kategóriánként.....	39
6.32. A vásárolt szolgáltatások gyakorisága létszámnagyság-kategóriánként.....	40
6.33. A vásárolt szolgáltatások száma létszámnagyság-kategóriánként.....	40
6.34. A vállalkozások infokommunikációs eszközökkel való ellátottsága létszám-kategóriánként.....	41
6.35. Az internethasználat célja a vállalkozások létszámnagyság-kategóriái szerint .....	41
6.36. A vállalkozáscsoportok aránya létszám-kategóriánként.....	43
6.37. Informális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként .....	43
6.38. Formális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként.....	43
6.39. Informális és formális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként.....	44
6.40. A vállalkozások jellemző piacai a létszámnagyság-kategóriánként.....	44
6.41. A vállalkozások fő piacai és az értékesítés hatóköre .....	45
6.42. A vállalkozások tevékenységének változása.....	45
6.43. A vállalkozások piacváltása létszám-kategóriák szerint .....	45
6.44. A vállalkozások és a növekedés létszámnagyság-kategóriánként.....	46
6.45. A vállalkozások innovációja növekedési kategóriánként.....	46
6.46. A vállalkozások piacváltása növekedési kategóriák szerint.....	46
6.47. A vállalkozások hálózatosodottsága* növekedési kategóriák szerint.....	47
6.48. A bruttó hozzáadott érték termeléséhez való hozzájárulás vállalati létszám-kategóriánként (2005-2008).....	47
6.49. A kettős könyvvitелű vállalkozások export értékesítésének aránya a nettó árbevételben létszám-kategóriák szerint (2005-2008) .....	48
6.50. Az egy alkalmazottra jutó árbevétel alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között .....	48
6.51. Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között .....	49
6.52. Az egy forint saját tőkére eső bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008).....	49
6.53. A saját-tőke arányos nyereség alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008) .....	50
7.1. A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők és fontossági mutatói*.....	53
7.2. A vállalkozások növekedését akadályozó tényezőcsoportok fontossági mutatói .....	54
7.3. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások társasági adókedvezményeinek megoszlása létszám-kategóriánként (2005-2008).....	57
7.4. Fizetendő adó/számított adó a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások átlagos társasági adóterhelése (2005-2008).....	58
7.5. Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak? .....	59
7.6. Kihez fordulna üzleti tanácsért? .....	59

# 1. Vezetői összefoglaló

A magyar KKV szektor kialakulása és növekedése a rendszerváltást követően fontos részévé vált a gazdasági szerkezetátalakulásnak; egy évtized alatt a méretstruktúra tekintetében helyreállítási folyamatot produkált, és a kétezres évek elejére a kevésbé fejlett európai országok KKV szektorainak jellemzőit mutatta.

A KKV-k szerepe a foglalkoztatásban kiemelkedően fontos, mert az elmúlt húsz év csökkenő foglalkoztatási trendje mellett az egyetlen olyan szektorát adták a magyar gazdaságnak, amely növelni tudta a foglalkoztatottai számát, az 1990-es harmincezerről napjainkra másfél millió fölé.

A KKV- szektor gazdasági átmenet kezdeti szakaszában gyorsan növelte szerepét a gazdaságban, elsősorban a jövedelemtermelésben és a foglalkoztatásban, azonban ez a térhódítás nem tekinthető a javuló versenyképesség következményének, mert nem egy működő, hanem egy kialakuló piacon következett be.

A KKV szektor szerkezetátalakulása a kétezres évek elejétől lelassult, azóta a fontos makrogazdasági mutatókban csak kis változások következnek be; nem változik jelentősen a KKV-k részesedése a jövedelemtermelésből, a foglalkoztatásból és a tőkéből. Az elmúlt évtizedben KKV-k megőrizték versenypozíciójukat hazai piacokon.

A KKV-szektor több fontos minőségi mutatója nemzetközi összehasonlításban a felzárkózás jeleit mutatta 2008-ig. Javult a vezetők és alkalmazottak képzettsége, a külső finanszírozási források bevonásának képessége, gyorsan terjedt az infokommunikáció üzleti használata, egyes operatív menedzsmentszolgáltatásokat hatékonyan szerveznek ki a KKV-k, terjednek a vállalkozások közötti együttműködések. Ugyanakkor ezek a mutatók abszolút mértékben minden területen elmaradnak a fejlett országokban megfigyelhető értékektől.

Nemzetközi adatok szerint az átlagos vállalatméret pozitív korrelációt mutat a gazdasági fejlettséggel; a fejlettebb országokban nagyobb az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma, az egy cégre jutó árbevétel, tőke és jövedelem. A hazai KKV-szektorban minden fontos, a versenyképességet jellemző mutató pozitívan korrelál a vállalkozás méretével, a nagyobb cégek tőkeintenzitása magasabb, az alkalmazottaik és a vezetőik képzetebbek, gyakrabban valósítanak meg innovációt, többet fordítanak kutatás-fejlesztésre, jobb eséllyel jutnak külső finanszírozási forrásokhoz, és jobbak a fajlagos eredménymutatóik is.

A hazai KKV-szektor további fejlődésének feltétele a méretstruktúra átalakulása, növekvő átlagos vállalatméret növeli annak esélyét, hogy a KKV-szektorban foglalkoztattak száma jelenősen növekedjen. A KKV-szektorban foglalkoztatottak arányának további jelentős növekedése nem valószínű fejlemény, és nem is feltétele annak, hogy a versenyszférában nőjön a foglalkoztatottság. A KKV-szektor növekedési esélyei akkor a legjobbak, ha a nagy cégek növekedésével együtt, azt kiegészítve valósul meg.

A KKV-k szabályozási környezete az elmúlt húsz évben instabil volt, ami nagymértékben növelte az alkalmazkodási költségeket, és bizonytalanságban tartotta a vállalkozásokat. A bizonytalanság elleni védekezés egyik lehetséges stratégiája a kis vállalkozás méret megtartása és az ezt részben

kompenzáló informális együttműködések kialakítása. Emellett az elmúlt két évtized állami politikái jutalmazták a kis vállalatméretet és büntették a növekedést.

Az alacsony, de nem fenntartható adó és járulékszintek ösztönző hatása erősen kétséges, miközben ez a fajta politika elkerülhetetlenné teszi a későbbi kiigazításokat. A beruházások és/vagy a foglalkoztatás közvetlen ösztönzése vissza nem térítendő támogatásokkal nem hatékony eszköz. Magyarország európai összehasonlításban kimagaslóan sokat költött ilyen célokra, azonban sem a foglalkoztatásban, sem a beruházásokban, sem a versenyképességben nem látható olyan változás, ami indokolná ezt a politikát.

A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikának – az Európai Unióban ajánlásaival összhangban – a stabil, kiszámítható szabályozási környezet kialakítására kell törekednie, ami akkor lehet sikeres, ha a jogszabály-alkotási folyamat szakmai tartalma és társadalmi kontrollja lényeges erősödik. Az állami szabályozásból eredő adminisztratív terhek csökkentése nem kampányszerűen, hanem következetes kormányzati és törvényhozói munkával valósítható meg.

**Kulcsszavak:**

kis- és középvállalkozások, versenyképesség, foglalkoztatás

## **2. Abstract**

Title in English: SME Sector: Competitiveness, Job Creation, Structural Changes

The Hungarian SMEs have been the only sector in the economy, where employment grew in the past 2 years. After the systemic changes hundreds of thousands of micro firms were started thus the size structure of the Hungarian economy became similar to that of the South European countries; the average company size is below five employees per firm. Investigating the factors that are either causes or consequences of competitiveness we see a positive correlation between firm size and competitiveness. We may assume that without an organic concentration process in the Hungarian economy SMEs can hardly contribute to increase the otherwise very low level of employment.

### **Keywords**

SMEs, competitiveness, employment,



## 3. Fogalom-meghatározások

### 3.1. A kis- és középvállalkozások fogalma

A kis- és középvállalkozások jó néhány definíciója ismert a világ országaiban, ezek többsége egyszerű megfontolások, részben gyakorlati tapasztalatok alapján húzza meg a méretkategóriák határait. A kormányzat, a bankok, a nagy telekommunikációs szolgáltatók, vagy a nemzetközi szervezetek eltérő szempontok alapján eltérő definíciókat használnak. A definíciók három fontos kérdése: (1) mit tekintünk vállalkozásnak, (2) milyen mutatók alapján, (3) hol húzzuk meg az egyes méretkategóriák határait.

Vállalkozási tevékenységnek szokás tekinteni minden piaci alapon végzett, profitorientált gazdasági tevékenységet. Általában nem tekintik vállalkozásnak a nonprofit szervezetek, és a költségvetési szervek alaptevékenységével járó gazdasági tevékenységet, és a háztartásokban végzett nem jövedelemtermelő munkát. A nonprofit tevékenység, és a vállalkozás különválasztása okozhat problémákat, bár a törvényi szabályozás igyekszik egyértelmű különbséget tenni a kétféle tevékenység között. A nonprofit, és a költségvetési szervezetek vállalkozói tevékenységét az üzleti szektor teljesítményének lehet tekinteni, ez azonban nem jelenti azt, hogy maguk a szervezetek a vállalkozások közé sorolandók lennének. A háztartási és a vállalkozói tevékenység különválasztása a hazai gyakorlatban azért jelenthet problémát, mert a KSH az egyéni vállalkozásokat a háztartási szektorhoz sorolja, de ez inkább terminológiai kérdés.

A tanulmányban a hazai törvényi szabályozásban megadott definíciót használom. Ennek előnye, hogy a hazai statisztikai rendszerek ebből a definícióból indulnak ki, és bár vannak kisebb módszertani különbségek, a különböző forrásokból származó adatok jól összevethetők. Fontos, hogy a hazai szabályozás az Európai Bizottság ajánlására épül, így jó néhány országban ehhez nagyon hasonló meghatározásokat használnak, így a nemzetközi összehasonlítás is könnyebben elvégezhető.

Vállalatnak (vállalkozásnak) tekintek minden olyan önálló piaci kapcsolatokkal rendelkező jogilag definiált gazdasági szervezetet, vagy gazdálkodó személyt, amely profitorientáltan gazdálkodik és fő tevékenysége az, hogy statisztikai értelemben vett termelést (jövedelemtermelést) végez.

A vállalat fogalmát a vállalkozás szinonimájaként használom. Az utóbbi időben erőfeszítések történtek a két fogalom (ismételt) szétválasztására abból a felismerésből kiindulva, hogy a vállalkozás valamilyen újra irányuló cselekvés, tevékenység, magatartás, a vállalat pedig valamilyen jogilag önálló szervezet, amelyben alapvetően rutintevékenység folyik, de amely kiegészülhet innovatív, kreatív tevékenységekkel is. A két fogalom azonban nem választható el élesen egymástól, hiszen vállalkozás a vállalat létrehozására irányuló tevékenység is, a létrejött vállalatokban pedig a vállalkozói és vállalati műveletek szétválaszthatatlanul keverednek. Végül megemlítem azt a gyakorlatias szempontot, hogy a vállalatokról intézményesített adatforrásokból rendszeresen frissülő adatok állnak rendelkezésre, míg a szűken értelmezett vállalkozások azonosítására célzott kutatások szolgálnak.<sup>2</sup>

Azok a vállalati a gazdálkodási formák, amelyeket vállalkozásnak tekinthetünk a következők:

---

<sup>2</sup> Erről lásd részletesebben Kállay – Imreh 2004.

Az egyéni vállalkozó, a társasági törvényben szereplő valamennyi forma (közkereseti társaság, betéti társaság, korlátolt felelősségű társaság, részvénytársaság), a szövetkezet, a vízi társulat, a vízközmű társulat, továbbá az erdőbirtokossági társulat.

Nem tekintem vállalkozásnak az MRP (munkavállalói rész tulajdonosi program) szervezeteket sem, abból a megfontolásból, hogy ez tulajdonosi szervezet, amely révén a tagok vállalkozásokban szereznek és gyakorolnak tulajdonjogot. Vállalkozásnak az a szervezet minősül, amelynek tulajdonjogát az MRP révén gyakorolják.

A kis- és középvállalkozásokat az 1999. évi XCV. törvény a **kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról definiálta** négy szempont alapján. Ez a négy szempont a vállalkozások alkalmazottainak száma, árbevételének, illetve mérlegfőösszegének nagysága, valamint tulajdonosi önállósága. A törvényt a 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról két lépésben módosította: egyrészt 2004. május 1-től, az EU csatlakozástól kezdődően, másrészt 2005. január 1-től kezdődően. Mindkét időpontban módosultak a kis- és közepes vállalkozások árbevétel és mérlegfőösszeg korlátai.

A törvény a **2005. január 1-től** kezdődően a következőképpen definiálja a kis- és közepes vállalkozásokat:

„(1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(2) A KKV-kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg, továbbá megfelel a (4) bekezdésben foglalt feltételeknek.

(3) A KKV-kategórián belül mikrovállalkozás minősül az a vállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg, továbbá

(4) Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön, vagy együttesen meghaladja a 25 százalékot.”

A törvény rendelkezik továbbá arról, hogy a vállalkozással – tulajdonosi, vagy irányítási jogok alapján – partnervállalkozási, vagy kapcsolódó vállalkozási viszonyban álló cégek gazdálkodási adatait is figyelembe kell venni a fenti feltételek vizsgálata során. Így előfordulhat, hogy egy közös tulajdonoshoz tartozó vállalatcsoport tagjai együttesen túlnőnek azon a kategórián, amelybe önállóan kerülnének.

A tanulmányban a törvényi definíciót használom, a statisztikák, információk döntő többsége ez alapján a meghatározás alapján készült. Megemlítem továbbá, hogy a hazai definíció gyakorlatilag azonos az Európai Bizottság ajánlásával.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> A Bizottság ajánlása támogatási szempontból kötelezően alkalmazandó, statisztikai, és szabályozási szempontból a tagországok alkalmazhatnak eltérő meghatározásokat.

### 3.2. A versenyképesség fogalma

A vállalatok, országok, régiók versenyképességének jó néhány meghatározása ismert, az ezekben megtalálható közös elemek alapján a következő meghatározást alkalmazom a tanulmányban. **Egy entitás versenyképes, ha szolgáltatásaival, termékeivel tartósan jelen tud lenni a helyi és/vagy nemzetközi piacokon, olyan módon, hogy a szolgáltatások, termékek előállításához felhasznált termelési tényezők hozadéka legalább azok újratermelését fedezi.**

Ez a meghatározás nagymértékben hasonlít a hazai szakirodalomban (elsősorban Chikán, és őt követve Czakó és Szerb) kialakult definícióra, de annyiban szigorúbb, hogy nem csak a társadalmi elfogadottságot tekinti feltételnek, hanem a rövid és középtávú üzleti fenntarthatóságot is. A meghatározás alapján nem versenyképes egy vállalat, ha termékei kiszorulnak a piacról, de akkor sem, ha a piacon maradás ára, hogy feléli tőkéjét, és nem tudja megtartani a munkaerőt. Országok, régiók esetében nem versenyképes az a gazdasági tevékenység, amelyik rombolja a természeti környezetet, vagy társadalmi értelemben nem fenntartható. Érdeemes megfigyelni, hogy az EU2020 stratégia (részletesebb ismertetését lásd később) az európai versenyképességet is kiterjesztően értelmezi, és a környezeti és társadalmi fenntarthatóságot erősen hangsúlyozza.

A hazai kis- és középvállalkozások versenyképességét úgy vizsgálom, hogy megnézem piaci jelenlétük alakulását, és ezt összevetem azzal, hogy képesek-e újratermelni, bővíteni az általuk használt termelési tényezőket.

## 4. Vállalati méret és versenyképesség

A fejlett piacgazdaságokban a teljes vállalati méretskálán működnek vállalkozások, és jellemző az, hogy széles és lapos a vállalati piramis. Az Európai Unióban, Japánban és az Egyesült Államokban is a nagyon magas a mikrovállalkozások számaránya, és bár a statisztikák csak korlátozottan összehasonlíthatók, látható az is, hogy Európában jellemzően kisebb az átlagos vállalatméret, mint az Egyesült Államokban vagy Japánban.<sup>4</sup> Európán belül az átlagos vállalatméret a gazdasági fejlettséggel nő, a magas egy főre jutó GDP-t termelő országokban az átlagos vállalatméret nagyobb, mint az alacsonyabb jövedelmű országokban. A méretstruktúra országokénti eltérései első ránézésre nem tűnnek nagyon, azonban az átlagos vállalatméret különbségei a kisebb kategóriákban nagyon fontosak.

A később részletesen bemutatott adatok és információk alapján táblázatban foglalom össze a fontosabb versenyképességgel összefüggésben levő mutatókat, és megvizsgálom, hogy összefüggésben vannak-e a vállalkozás méretével, a megfigyelt, illetve elemzett öt méretkategória (0-1 fő, egyéb mikro-, kis-, közepes és nagyvállalkozások) esetében. A mutatókat három csoportba soroltam. A termelési tényezők állapotát, intenzitását jellemző mutatók az egy fő alkalmazottra jutó saját tőke, a forrásbevonási képesség, és az alkalmazottak, vezetők képzettségi szintje. Az attitűdmutatók közé soroltam a beruházási hajlandóságot, az innovativitást, a piac- és termékváltásban mutatott mozgékonyt, a hálózati kapcsolatok intenzitását és az infokommunikáció üzleti használatát. Teljesítménymutatóknak tekintem az egy alkalmazottra jutó árbevételt és az egységnyi saját tőkére, illetve egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott értéket.

---

<sup>4</sup> Lásd erről részletesen: Paul Wymenga, Dr. Viera Spanikova, Dr James, Derbyshire, A. Baker: Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium Sized Enterprises 2010/2011. European Commission, DG-Enterprise, Rotterdam, Cambridge, 2011.

#### 4.1. Versenyképességi mutatók vállalatméret szerint

Versenyképességi tényező	Versenyképességi mutató	Foglalkoztatottak száma				Átlag
		0-1	2-9	10-49	50-249	
<b>Termelési tényezők</b>						
Tőkeintenzitás	Egy foglalkoztatottra jutó saját tőke (millió Ft) <sup>1</sup>	2,7	2,9	6,2	9,8	11,9 <sup>3</sup>
Munkaerő minősége	Azon vállalkozások aránya, ahol a vezető főiskolát, egyetemet végzett (%)	32,5	35,9	59,4	76,5	35,1
	Azon vállalkozások aránya, ahol a vezető legmagasabb végzettsége gimnáziumi, szakközépiskolai érettségi (%)	43,9	48,6	36,2	17,6	45,3
	Azon vállalkozások aránya, ahol a vezető legmagasabb végzettsége szakmunkásképző (%)	22,0	15,2	2,9	5,9	18,4
	Valamilyen képzésben résztvevő foglalkoztatottak aránya (%)	19,7	25,8	42,9	64,7	23,3
Külső forrás bevonása	A hosszú lejáratú hitellel rendelkező cégek aránya (%) <sup>2</sup>	7,7	18,4	33,8	39,6	15,0
	A rövid lejáratú hitellel rendelkező cégek aránya (%) <sup>2</sup>	14,3	26,2	46,4	58,3	22,9
	A bankhitelt felvett vállalkozások aránya (%)	13,2	31,3	54,3	76,5	22,5
<b>Attitűd</b>						
Beruházási hajlandóság	A beruházást tervező cégek aránya (%)	18,3	26,8	42,9	58,8	22,9
Innovativitás	Az adott évben innovációt megvalósítók aránya (%)	7,5	17,7	31,0	47,1	12,8
	A K+F tevékenységet végzők aránya (%)	3,4	4,6	14,3	29,4	4,5
Mozgékonyosság	Piacváltást megvalósítók aránya (%)	8,1	10,3	9,9	17,6	9,1
	Új tevékenységet tervezők aránya (%)	3,4	5,8	5,7	6,3	4,5
	Korábbi tevékenységet elhagyók aránya (%)	5,6	5,8	4,3	11,8	5,7
	Saját megyén belül értékesítők aránya (%)	82,2	80,3	58,6	33,3	80,2
Növekedési orientáció	Növekvő beruházást és foglalkoztatást tervezők aránya (%)	0,3	2,4	5,8	12,5	1,4
	Vagy beruházásban, vagy munkaerőben növekedést tervezők aránya (%)	19,0	27,6	39,1	50,0	23,5
Infokommunikáció használata	Saját honlappal rendelkezők aránya (%)	12,1	30,2	57,1	70,6	21,5
Hálózati kapcsolatok	Valamilyen együttműködésben résztvevők aránya (%)	47,6	49,2	60,0	58,8	48,8
<b>Teljesítménymutatók</b>						
	Egy alkalmazottra jutó árbevétel (millió Ft) <sup>1</sup>	8,7	13,4	26,5	32,1	31,8 <sup>3</sup>
	Egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték (millió Ft) <sup>2</sup>	3,2	2,9	3,7	4,5	4,9 <sup>3</sup>
	100 forint saját tőkére jutó bruttó hozzáadott érték (Ft)	45,1	59,5	77,0	57,3	59,0 <sup>3</sup>

Forrás: Kérdőíves felmérések és adóbevallások adataiból összeállítva

<sup>1</sup> Az összes KKV-ra számítva, az árbevételi korlát figyelembe vételével, az alkalmazottak számát a munkát végző vállalkozások számával korrigálva.

<sup>2</sup> Nem csak hitelintézettől kapott hitel, hanem szállítói és tulajdonosi hitelek is.

<sup>3</sup> Az átlag a nagyvállalatok adatait is tartalmazza.

#### A termelési tényezők

A vállalkozások tőkeintenzitása (az egy főre jutó saját tőke) a kisebb cégeknél jóval alacsonyabb, mint a nagyobbaknál, ami részben a gazdálkodási, és ágazati sajátosságokból következik, de egyértelműen befolyásolja a relatív versenyképességet is. A munkaerő minőségének tekintetében kisebb cégek helyzete rosszabb, mert az átlagos képzettség alacsonyabb, a képzés iránti igény kevésbé intenzív, és

a menedzsmentkapacitás is kevésbé specializált. (Ez utóbbit részben kompenzálja a menedzsmentszolgáltatások kiszervezése.)

### **Attitűdmutatók**

A kisebb cégek beruházási hajlandósága, és gyakorisága is kisebb, mint a nagyobbaké, így rövidtávon tendenciájában sem változik a tőkeintenzitás alakulása. A kisebb cégek jóval kevesebb innovációt valósítanak meg egy adott időszakban, mint a nagyobbak, és a K+F tevékenység is sokkal ritkább a körükben. Jóval kevesebben terveznek piacváltást, piacbővítést, illetve tevékenységeik átstrukturálását. A kisebb cégek piaci hatóköre jóval kisebb, mint a nagyoké, leginkább saját településükön, illetve saját megyéjükben értékesítenek, ez a korlát a piacbővülés lehetőségét is csökkenti.

A növekedési orientáció; a növekedési hajlandóság és képesség is erős összefüggést mutat a vállalatmérettel, a nagyobb cégeknél lényegesen magasabb a növekedési tervező cégek aránya. A fejlett piacgazdaságokban általános az a jelenség, hogy a kisvállalkozások jelentős része nem tervez komolyabb növekedést, inkább szerény mértékben bővítené üzleti tevékenységét, árbevételét, beruházásit is ehhez az ambícióhoz igazítja, és a foglalkoztatottak számát is csak nagyon megfontoltan növelné.

A nagy tömegű stabil teljesítményű kis cég a gazdaság nagyon fontos törzsét képezi, és az ő szerény mértékű növekedésük egyfajta bázist jelent a gyorsan növekvő „gazella” cégek számára is. Ugyanakkor látni kell, hogy a kisvállalkozások növekedésben betöltött szerepe szempontjából a gyors növekedést tervezők jelentősége különösen nagy. Fontos kérdés az is, hogy lehet-e őket azonosítani, meg lehet-e őket találni, amikor közvetlen állami eszközökkel szeretnénk segíteni a fejlődésüket.

### **Teljesítménymutatók**

A versenyképességet közvetlenül jellemző mutatókban is egyértelmű a kisebb cégek hátránya; relatív jövedelemtermelésük, árbevételük, és azon belül exportárbevételük jelentősen elmarad a nagyobb cégektől.

Összességében azok a jellemzők, amelyek részben magyarázóí, részben „tünetei” a versenyképességnek határozottan és következetesen kevésbé intenzíven vannak jelen a kisebb cégekben, mint a nagyobbakban. Az egészen kicsi (0-1 főt foglalkoztató) vállalkozások tartós jelenléte arra utal, hogy számukra is vannak olyan stratégiák, amelyekkel versenyben lehet maradni. Mindazonáltal a versenypozíció javítására lényegesen jobb esélyeik vannak a nagyobb cégeknek. A nagyobb méret nem feltétlenül jelent méretkategória-váltást, gyakran már az is érezhető különbséget jelent, ha az adott kategórián belül nő a foglalkoztatottak létszáma. (Ebből adódóan a KKV-szektor elemzésénél nem csak a méretkategóriák szerinti megoszlás, hanem az átlagos vállalatméret is fontos strukturális mutató.)

A vállalkozások belső struktúrája szempontjából fontos az a kérdés, hogy mennyire artikuláltak, specializáltak az egyes alapfunkciók. Mint kutatást megalapozó elméleti alapvetésből<sup>5</sup> látható, a versenyképességet meghatározó tényezők között szerepel a tőke, a munka, és (a tudástőke részeként) a vállalatvezetés. A vállalkozásokat vizsgálhatjuk abból a szempontból, hogy elkülönülnek-e benne ezek

---

<sup>5</sup> Boda György: Maradunk a periférián, vagy felzárkózunk? Műhelytanulmány. BCE Vállalat-gazdaságtan Intézet, Versenyképességi Kutatóközpont, 2011. február.

a tényezők. Az egyszemélyes cégekben a vállalkozó maga látja el az összes funkciót, munkavégző, menedzser és tőketulajdonos. A magyar vállalkozások jelentős része kiszervezi a speciális szaktudást igénylő menedzsmentfunkciókat, legnagyobb tömegben a könyvelést, de ez nem változtat azon, hogy minden vállalkozáson belüli funkciót személyesen látnak el. A következő fokozatban a menedzsment és a tőke részben elválik a munkavégzéstől, a vállalkozás felvesz nem tulajdonos munkavállalókat. A létszám növekedésével a menedzsment, és annak egyes területei önálló funkcióként kezdenek működni, személyileg is elkülönülnek a szűkebb értelemben vett munkavégzéstől. A tovább növekvő vállalkozásokban menedzsment artikulálódik, szakosodik, és egyre nagyobb szaktudás halmozódhat fel a vezetésben. A további növekedés, fejlődés vezethet oda, hogy a tőketulajdon önálló szerepként jelenik meg, a vállalkozásban, az elkülönült menedzsmentet megbízó, az operatív irányításban részt nem vevő tulajdonos szerepével valósul meg a struktúra kiteljesedése.

Úgy gondolom, nincs olyan szervezeti megoldás, amelyik a többit dominálná, a jó választás nagymértékben méretgazdaságossági probléma. A kis cégek számára nem ésszerű választás a szofisztikált menedzsmentstruktúra, mert költségei nem térülnek meg a döntések jobb megalapozásával, és a nagyobb vállalkozások versenyképességét ronthatja, ha nem fordítanak elég időt és energiát a menedzsmentre. Ugyanakkor a nagyobb cégek hatékonysága általában jobb. A kérdőíves felmérések azt mutatják, hogy a vállalkozások gazdálkodásának minőségét jellemző mutatók többsége a méret növekedésével javul. A nagyobb cégek könnyebben jutnak külső forrásokhoz, nagyobb arányban valósítanak meg innovációt, távolabbi piacokra is eljutnak, több célra és nagyobb arányban használnak infokommunikációs eszközöket üzleti célra. Ha a vállalkozások méretének növekedése valamilyen külső nyomás, kényszerítő, vagy negatív ösztönző körülmény hatására lelassul, vagy leáll, akkor egyben csökken a nagyobb méretből adódó hatékonyság is.

A magyar kis- és középvállalkozói szektor méretstruktúrája a kétezres évek elejétől lényegében nem változott. A hazai definíció szerinti kis- és középvállalkozások száma 700 ezer körül ingadozott, és a szektor foglalkoztatási adatai sem változtak jelentősen, 1,4 és 1,5 millió között volt a primer (a vállalkozó tulajdonos szerepét nem számoló) foglalkoztatás. A menedzsment minőségének javulására természetesen így is van lehetőség, és ennek több apró jelét mutatják is a kérdőíves felmérések eredményei. A vállalkozások kiszervezéssel, hálózatosodással, és tapasztalati tanulóssal fejlesztették menedzsmentjüket. Ez azonban csak részben pótolta a nagyobb szervezet keretében megvalósítható bonyolultabb menedzsmentstruktúra előnyeit. A tulajdonosi szerep elkülönülése sem terjedt ebben az időszakban. A hazai KKV-k körében lassú a tőkefelhalmozás alig változik a hazai magánszemélyek tulajdoni aránya a vállalati szektorban. 1994 és 2008 között a magánszemélyek tulajdonában levő vállalkozói vagyon éves átlagban 4%-kal nőtt, ez arra utal, hogy a hazai tulajdonú vállalkozások tőkéjüket szerény bővülés mellett újra tudják termelni, így egészében versenyképesek.

Ezek a tényezők nehezítik a hazai kis- és középvállalkozások versenyképességének javítását mind a hazai, mind a külföldi piacokon. Hosszú távon a menedzsmentkapacitás határozza meg a versenyképességet, és amennyiben ennek fejlődését környezeti tényezők gátolják, akkor a piaci pozíciók sem tudnak javulni.

Mi okozza a kis- és középvállalatok szerkezeti átalakulásának lelassulását? Egyrészt a vállalkozások számának gyors növekedése után a minőségi változás lassúbb folyamat, azonban a vállalkozások szabályozási környezetét alakító kormányzati politika is szerepet játszott a ebben.

Az elmúlt több mint húsz évben a kormányzati politika igyekezett kedvezményezni a kis cégek, vállalkozások indulását működését. Ez oda vezetett, hogy számos olyan adózási és járulékfizetési szabály volt érvényben, amely a kisméretű vállalkozásokat kedvezményezte. Ebből adódóan a vállalat növekedése nem csak a „szokásos” üzleti okokból volt nehéz, hanem azért is, mert a növekedéssel a

kedvezményeket is elveszítette a cég. A kedvezmények egy része csak korlátozott ideig volt igénybe vehető, azonban ezt gyakran új cég indításával védték ki a vállalkozások. A ma is élő példák közül a legfontosabb az EVA, az őstermelők kedvezményei és az alanyi áfa-mentesség. Mindegyik adótípusra igaz az, hogy vállalati szinten nehezen kezelhető, ha „kinövekszik” az adott kategóriából, sőt jellemzően arra ösztönzi a vállalkozásokat, hogy cégcsoportokat hozzanak létre, amelyekben az egyes adózási fajták előnyeit ötvözik. Így a növekedés nem a cég méretében, hanem a cégcsoporthoz tartozó vállalkozások számának növekedésében nyilvánul meg. Ezt a fajta adózási politikát tekinthetjük úgy, mint a kis méret jutalmazása és (legalábbis vállalati szinten) a növekedés büntetése, ami az egyik fontos oka a szétaprózott vállalati szerkezetnek, és a kis átlagos vállalatméretnek.



## 5. A versenyképesség és a foglalkoztatás kapcsolata

A versenyképesség és a foglalkoztatás kapcsolatáról leggyakrabban azt szokás feltételezni, hogy egy adott ország, régió szektor versenyképességének javulása a foglalkoztatásra is pozitív hatással van. Természetesen igaz az, hogy tartós foglalkoztatásra csak a versenyképes vállalkozások képesek, mert, ha csökken az árbevétel, vagy a vállalkozás elveszíti a piacát, akkor nem tud munkát adni. Van ugyanakkor egy fordított irányú összefüggés is. A versenyképesség megszerzésének fenntartásának feltétele a termelékenység folyamatos javítása, aminek egyik fontos következménye az egyre alacsonyabb foglalkoztatási szint. Ennyiben tehát a versenyképesség javulása a foglalkoztatás növekedése ellen hat.

A magyar gazdaság elmúlt 21 évében makrogazdasági szinten is érezhető volt az utóbbi összefüggés. A kilencvenes években nagy szerkezeti átalakulás zajlott le a feldolgozóiparban. Részben a korábbi állami nagyvállalatok privatizációja révén, részben új vállalatok létrehozásával korszerű feldolgozóipari technológiák kerültek Magyarországra. Az ipar versenyképessége látványosan javult, ami megmutatkozott többek között a termelés gyors növekedésében, a termelékenységi mutatók látványos javulásában is. A feldolgozóipar exportszerkezete rövid idő alatt jelentősen átalakult, a volt szocialista országok piacainak szerepe csökkent, a nyugat-európai országokba irányuló értékesítés aránya jelentősen nőtt. A javuló feldolgozóipari versenyképesség együtt járt a foglalkoztatás erős csökkenésével, annak ellenére, hogy a kormányzati politika igyekezett fékezni, ellensúlyozni ezt a folyamatot. Nem volt reális lehetősége annak, hogy a technológiai modernizáció érintetlenül hagyja a korábbi foglalkoztatási viszonyokat.

A nagyvállalati szektorban ez a folyamat a kilencvenes években különösen látványosan zajlott, de a kétezres években sem változott a probléma szerkezete; az ipari termelés GDP-nél gyorsabb ütemű növekedése mellett sem növekszik érdemben a foglalkoztatás a nagyvállalatoknál. A hatékonyságjavulás és az ezzel járó relatíve alacsony foglalkoztatás nemcsak a feldolgozóiparban, hanem a kereskedelemben, a szolgáltatások területén és a mezőgazdaságban is végbemegy, bár kevésbé látványosan, mint a feldolgozóiparban.

A hazai kis- és középvállalkozói szektorban ellentétes folyamat zajlott le. A kis- és középvállalkozásokban foglalkoztatottak száma a kilencvenes években folyamatosan, és dinamikusan nőtt, a kétezres évekre a növekedés lelassult, majd tendenciáját tekintve gyakorlatilag leállt. 1992-ben a versenyszféra foglalkoztatottainak közel fele nagyvállalatoknál dolgozott, 1995-re ez az arány egyharmadra csökkent. A középvállalkozások részesedése is kissé csökkent. A foglalkoztatás csak a mikro és kisvállalkozásoknál nőtt, a csökkenő összefoglalkoztatás mellett ez gyors aránynövekedést jelentett.

A kis- és középvállalkozásokban foglalkoztatottak gyors növekedését kilencvenes években döntően a gazdaság vállalatméret szerinti struktúrájának radikális átalakulása okozta, amit a következők jellemeztek.

A vállalkozásalapítás, és a magánszektor gazdálkodásának gyors radikális liberalizációja, amely már a politikai rendszerváltás előtt megkezdődött. A korábban korlátozott, részben tiltott magánvállalkozások előtt megnyílt a piacra lépés **lehetősége**. Több tízezer magánvállalkozás jött létre közvetlen szervezeti előzmények nélkül, és néha személyes vállalkozói tapasztalatai sem voltak az alapítóknak, vezetőknél.

Érdemes kiemelni, hogy az engedélyezési eljárások jelentős, ma már sok szempontból túlzónak tűnő egyszerűsítése a kilencvenes évek elején példátlanul könnyűvé tette a vállalkozások indítását.

A szocialista állami, és szövetkezeti szektor a munkahelyek számának gyors csökkenésével járó szerkezeti átalakulása **kényszert, fenyegetést** jelentett sokak számára, hogy önálló vállalkozás keretében jussanak jövedelemhez. Sokan tekintik az ebben az időszakban indult vállalkozásokat kényszervállalkozásoknak.<sup>6</sup> Úgy gondolom, hogy az egyes esetekben nehéz szétválasztani az előző pontban említett lehetőségeket, a közvetlen, vagy közvetett kényszerektől.

A szabályozás liberalizációja a külgazdaság terén nagyon gyors volt, ugyanakkor a piacok egy részén csak késve, vagy lassabban jelent meg az importverseny és a külföldi tulajdonú vállalkozások konkurenciája. Ez hosszabb rövidebb ideig lehetőséget adott az induló vállalkozásoknak, hogy kevésbé intenzív versenyben tevékenykedjenek.

Az állami és szövetkezeti szektor nyolcvanas években megkezdett szerkezeti átalakítása kisebb szervezeti egységek létrehozásával járt, amelyeket könnyebb volt valamilyen technikával a magángazdaságba transzformálni. A szerkezeti átalakulás egyik vonulata az informális privatizáció volt, amelynek keretében az állami és szövetkezeti szektor gazdasági kapacitása nem vállalatok eladása, hanem valamilyen más úton kerültek a magánszektorba, jellemzően a piaci lehetőségekkel. Az új magánvállalkozások egy része így kedvezőbb pozícióból indulhatott (ami nem volt garancia a későbbi sikerre.) A nagy külföldi tulajdonú cégek működési modelljei között több olyan is volt, amelyik a kis cégek számára adott a tervgazdaság idején ismeretlen piaci lehetőséget. Kiskereskedelmi hálózatok épültek ki, szolgáltatásokat szerveztek ki, és beszállítókat tobozoztak.

**Mindezek alapján a kis- és középvállalkozások térnyerése a kilencvenes években nem tekinthető úgy, mint a javuló versenyképesség megnyilvánulása.** A leépülő szocialista vállalatok, és csökkenő teljesítményű szövetkezetek helyére lépő magáncégek nem klasszikus piaci versenyben értek el javuló pozíciókat, a gazdasági átmenet korai szakaszának lehetőségei és kényszerei a radikálisan változó szabályozási, intézményi környezetből következtek. A foglalkoztatás gyors növekedésének időszakában a hazai kkv-szektor versenyképessége jóval gyengébb volt, mint a lassabb növekedés, majd stagnálás alatt.

A javuló versenyképességgel járó csökkenő foglalkoztatás problémája megjelenik azokban a támogatási rendszerekben is, amelyek célja az adott vállalat által foglalkoztatottak számának megtartása vagy növelése. Gyakori, hogy a kormány olyan feltétellel támogatja a technológia korszerűsítését, hogy a támogatott vállalat szinten tartsa, vagy növelje a foglalkoztatást. Ezt a feltételt az újonnan Magyarországra települő vállalatok automatikusan teljesítik. Amikor azonban általában 3-5 év elteltével a technológia korszerűsítésére kerül sor nehéz eleget tenni a létszám megtartásának vagy bővítésének, mert az új technológia szinte biztosan termelékenyebb, és a kevesebb ember kell a működtetéséhez. A piacbővülés, ha egyáltalán van rá lehetőség, ritkán tesz lehetővé akkora termelésnövekedést, hogy kompenzálja a hatékonyság növekedéséből adódó létszámcsökkenést.<sup>7</sup>

Összefoglalva elmondható, hogy a kis- és középvállalkozások gazdasági szerepének jelentős növekedése a kilencvenes évek elején egy olyan szerkezeti átalakulás keretében zajlott, amelynek során a versenyképesség javulása nem volt elengedhetetlen feltétele a piaci jelenlétnek, és a

---

<sup>6</sup> A kényszervállalkozásnak azt tekintem, ahol a munkavégző tulajdonosok szívesebben keresnének maguknak alkalmazotti jogvisztonnyal járó munkahelyet, de erre a munkaerőpiacon nincs lehetőségük.

<sup>7</sup> A kilencvenes évek végén, és a kétezres évek elején meghirdetett versenyképességi pályázatok nyertesei gyakran kerültek abba a helyzetbe, hogy nem tudták teljesíteni a létszám megtartására, vagy növelésére tett ígéretüket, és így a támogatást is vissza kellett fizetniük.

növekedésnek. Ez az állapot azonban ideiglenes volt a gazdasági átmenet korai szakaszához kötődött, és az extenzív térhódítás lehetősége a kétezres évek elejétől fokozatosan megszűnt.

A kétezres évek elejére lezajlottak a gazdasági átmenethez közvetlenül köthető nagy szerkezeti átalakulások. Lelassult a gazdasági tulajdonosi struktúrájának változása. Nem csökkent tovább az akkorra már nemzetközi összehasonlításban is alacsony állami tulajdon aránya, magas szinten stabilizálódott a külföldi tulajdon aránya, és alig változott a hazai magántulajdonosok kezében levő vállalkozói vagyoni részesedése.

A magyar vállalkozások méretstruktúrája egy kevésbé fejlett piacgazdaság jellemzőit mutatta a kétezres évek elején. A mikrovállalkozások magas aránya még nem jelent eltérést a fejlett országokhoz képest, azonban a 0-1 főt foglalkoztató vállalkozások 70% fölötti aránya, és ezzel együtt az átlagos foglalkoztatotti létszám kettőt alig meghaladó értéke már Görögország és Portugália (az Európai Unió déli perifériájának) adataihoz volt közelebb. A foglalkoztatottak számával mért átlagos vállalatméret minden kategóriában viszonylag alacsony volt (amint ezt a német adatokkal való összevetés is jól mutatja).

A kétezres évtizedben lelassult a KKV- szektor szerkezeti átalakulása. A fontos makrogazdasági mutatók (foglalkoztatás, árbevétel, tőke, export) változásai évről évre és hosszabb időszakokban is csak kismértékűek voltak. Nem változott jelentősen a vállalkozások száma és az átlagos vállalatméret sem.

A nagy strukturális változások lelassulása mellett a kétezres évek elejétől egyre több területen volt megfigyelhető a KKV szektor versenyképességének javulása. A menedzsment minőségét leíró mutatók egy része azt mutatta, hogy csökken, de még mindig jelentős a különbség a magyarországi, és a fejlett piacgazdaságokban működő kis- és középvállalkozások között. Ezek közül a fontosabbak a következők:

Mint később részletesen bemutatom a KKV- külső finanszírozása (hitel, lízing, faktoring) a kétezres évek elejétől egészen 2008 végéig a GDP-nél lényegesen gyorsabban nőtt, és valamelyest emelkedett a külső finanszírozást igénybe vevő vállalkozások aránya is. A pénzügyi közvetítés mélysége (hitelállomány/GDP) gyorsan nőtt, bár még így is elmarad a fejlett országokban megfigyelhető szinttől.

Az infokommunikációs eszközök használatában is látható a felzárkózás, az internet üzleti célú hasznosítása nagyon gyorsan terjedt a kétezres években, azonban az abszolút mutatókban itt is megmaradt a hátrány egy része.

A vállalkozások vezetőinek és munkatársainak képzettsége, és a képzés iránti igény szintén nőtt, de zen a területen is csak relatíve csökkent a lemaradásunk.

Kialakultak az operatív, és ennél jóval kisebb mértékben a stratégiai menedzsmentszolgáltatások piacai, amelyeken a kisebb cégek is tömegesen vásárolnak, így a választhatják a számukra leggazdaságosabb megoldást.

A kétezres éveket összességében az jellemezte, hogy a KKV szektor megőrizte a versenyképességét az akkorra már döntően külföldi tulajdonú nagyvállalati szektorral szemben.

## **6. Milyen tényezők határozzák meg a KKV-szektor versenyképességét? Hogyan alakultak ezek a tényezők az elmúlt években?**

A következő fejezetekben bemutatom azokat a fontosabb tényezőket, amelyek a kis- és középvállalkozások versenyképességét meghatározzák.<sup>8</sup> A tényezők között szerepelnek olyanok, amelyek a termelési tényezőket (tőke, munkaerő) jellemzik, olyanok, amelyek a vállalkozások versenyképességével kapcsolatos attitűdöket írják le, és olyanok, amelyek a versenyképesség eredményét szemléltetik. Tekintettel arra, hogy a versenyképesség komplex fogalom, a KKV szektor elemzésénél indokolt az összefüggéseket több irányból megközelíteni, a közvetlen és a közvetett magyarázóváltozók és az eredmények kapcsolatának vizsgálatakor.

### **6.1. Tulajdoni szerkezet**

A kis- és középvállalkozások tőkehelyzete a versenyképesség szempontjából egyrészt azért fontos, mert alacsonyabb tőkeintenzitás mellett nehezebb megtartani a piaci pozíciókat, másrészt a versenyképesség definíciójához hozzátartozik, hogy a termeléshez használt inputokat újra kell termelni. A táblázatból látható, hogy a belföldi magánszemélyek tulajdoni hányada nem nőtt, sőt valamelyest csökkent a 2000-es évek második felében. Ez azért figyelemre méltó, mert 1990 óta nincs formális korlátja a vállalkozói vagyon felhalmozásának, gyarapításának, és szabad piac lehetőséget adott profitszerzésre, és befektetésre. Magyarországon 1990-től érvényesül maradéktalanul a vállalkozás szabadsága, ami magában foglalja a vállalkozói vagyon felhalmozásának lehetőségét is. A szakirodalom részletesen tárgyalja a magyar privatizációs folyamatot, ami döntően piaci alapú volt, és az állam vállalati tulajdonának nagymértékű leépítését eredményezte. Ugyancsak ismeretes, hogy Magyarországra már a kilencvenes évek elejétől sok külföldi tőkebefektetés érkezett részben a privatizációs folyamat keretében, részben azon kívül. Ebben a környezetben a hazai tulajdonú vállalkozói vagyon alakulása arra utal, hogy a kis- és középvállalkozások felhalmozási hajlandósága és képessége alacsony. A magánszemélyek tulajdoni arányának stagnálása egyben azt is mutatja, hogy a hazai tulajdonú kis- és középvállalkozások csak megőrizni tudták versenyképességi pozícióikat.

---

<sup>8</sup> A fejezetben használt adatok a módszertani részben részletesen ismertetett forrásokból származnak. Külön köszönettel tartozom Kőhegyi Kálmán kollégámnak, akik segítettek a tanulmány céljainak megfelelő adatfeldolgozásban, továbbá Kissné Kovács Eszternek és Maszlag Ludmillának a KKV szektorral kapcsolatos adatok összegyűjtéséért és feldolgozásáért.

## 6.1. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként (2005-2008)

(%)

	2005	2006	2007	2008
Állami	8,9	8,1	6,6	7,2
Belföldi magán	15,1	14,0	13,1	13,3
Belföldi társasági	24,0	25,0	30,9	30,8
Külföldi	40,9	44,2	40,6	39,7
Egyéb*	11,1	8,7	8,4	9,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

\*Önkormányzati, szövetkezeti, MRP stb. tulajdon

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

Az adatok azt mutatják, hogy a hazai magánszemélyek összességében nem tudták érdemben növelni a tulajdoni hányadukat, sőt, az elmúlt években részesedésük még csökkent is. A belföldi társasági tulajdon részben szintén a hazai magánszemélyek tulajdonát jelenti, azonban a külföldi tulajdonú társaságok által alapított és tulajdonolt cégek is ebben a kategóriában szerepelnek, és több jel is arra utal, hogy ezek vannak többségben.

A táblázatok nem mutatják az egyéni vállalkozók és az egyszerűsített vállalkozó adó szerint adózó cégek adatait, joggal feltételezhető, hogy ezekben a kategóriákban nincs akkora vállalati vagyon, ami az arányokon jelentősen változtatna.

A belföldi magánszemélyek tulajdonának túlnyomó többsége a kis- és középvállalati szektorban van alig 0,3% testesül meg a nagyvállalati kategóriában (és ez magába foglalja a tőzsdéi cégekben birtokolt részvényeket is).

6.1.

## 6.2. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása létszámnagyság-kategóriánként és fő tulajdonosonként 2008-ban

(%)

	Állami	Belföldi magán	Belföldi társasági	Külföldi	Egyéb	Átlag
0-1 fő	0,0	3,1	3,1	4,5	0,4	11,2
2-9 fő	0,3	4,5	2,2	3,5	1,1	11,6
10-49 fő	0,3	3,1	3,2	3,3	1,1	11,0
MKV összesen	0,7	10,8	8,5	11,2	2,6	33,8
50-249 fő	3,2	2,2	10,2	8,1	1,6	25,3
KKV összesen	3,9	13,0	18,7	19,4	4,1	59,1
250 főnél nagyobb	3,2	0,3	12,1	20,4	4,9	40,9
Összesen	7,2	13,3	30,8	39,7	9,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

A közvetlen külföldi tulajdon a KKV-szektorban is magasabb, mint a belföldi magánszemélyek vállalkozói vagyona (a nagyvállalati kategóriában a különbség elsöprő).

Versenyképességi szempontból az adatok arra utalnak, hogy hosszabb távon a KKV szektor őrzi versenypozícióját a gazdaság egészében, képes a tőkearány szinten tartására, de nem tudja növelni szerepét a gazdaságban.

## 6.2. Tőkeintenzitás

A vállalkozások gazdálkodásának egyik fontos jellemzője a tőkeintenzitás. Az adóbevallások alapján számolt adatok a 0-1 fős kategória kivételével azt mutatják, hogy a nagyobb cégek tőkeintenzitása nagyobb, a nagyvállalatok tőkeintenzitása több mint kétszer akkora, mint a mikro- kis-, és középvállalatok átlaga. Az elmúlt években nem látható jelentős, tendenciaszerű változás az egyes méretkategóriák egymáshoz viszonyított arányaiban.

A 0-1 fős kategória kimagasló értékét egy sajátos vállalati kör okozza. Magyarországon is működnek olyan gazdasági szervezetek, amelyek fő funkciója a tőke kezelése (és mozgatása) ezek gyakran alkalmazott nélkül, esetleg egy alkalmazottal működnek, és közvetlenül nem végeznek jövedelemtermelő tevékenységet. Ha ezeknek a cégeknek az adatait nem vesszük figyelembe, akkor minden méretkategóriában érvényesül az pozitív kapcsolat a tőkeintenzitás és a vállalatméret között. (Azoknak a 0-1 főt foglalkoztató cégeknek a száma, amelyeknek a saját tőkéje 500 millió forintnál nagyobb, mindössze 469, a több mint 136 ezerből, és a méretkategóriába tartozó vállalkozások saját tőkéjének 83%-át birtokolják. Ha az ő adataik nélkül számítanánk a következő táblázat mutatóit, akkor 2008-ban 18 ezer helyett alig több mint háromezer lenne a 0-1 főt foglalkoztató cégekben az egy főre jutó saját tőke, ami jól illeszkedik a többi adat trendjébe.)

### 6.3. Az egy alkalmazottra jutó saját tőke értéke vállalati létszám-kategóriánként 2005-2008 (2005-ös áron)

*(1000 forint/fő)*

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	19 982	24 730	21 049	18 313
2-9 fő	5 290	5 419	4 968	4 944
10-49 fő	5 255	5 349	6 299	4 759
<i>MKV átlag</i>	6 383	6 944	6 967	5 976
50-249 fő	6 115	6 629	8 056	7 877
<i>KKV átlag</i>	6 297	6 845	7 312	6 568
250 főnél nagyobb	12 380	12 207	12 641	12 029
Átlag	8 286	8 614	9 022	8 335

*Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva*

Az egyéni vállalkozók esetében nem értelmezett az elkülönült vállalkozói vagyon, illetve az EVÁ-s cégek nem közölnek adatot a saját tőkéről. Ugyanakkor feltételezhető, hogy az ő adataik figyelembe vételével a különbségek még nagyobbak lennének.

## 6.3. Beruházások

A vállalkozói vagyon megújítása és felhalmozása a beruházásokon keresztül történik. A kis- és középvállalkozások jellemző vagyongyarapítási módja a cégbe visszaforgatott felhalmozott nyereség, amit Magyarországon (és szinte mindenhol a világon) kedvezményez az adórendszer. A versenyképes vállalkozások esetében „kötelezően” jelen van a beruházások viszonylag magas szintje, mert e nélkül sem megőrizni, sem növelni nem lehet a versenyképességet. Másrészt a versenyképesség feltétele is az ilyen típusú felhalmozásnak, mert ehhez arra van szükség, hogy a cég nyereségesen tudjon gazdálkodni. A beruházásokról rendelkezésre álló makrogazdasági statisztikákat érdemes kiegészíteni a vállalkozásoktól kapott közvetlen válaszokkal. Jól látható, hogy a beruházások gyakorisága minden területen a méretkategóriával növekszik.

#### 6.4. Beruházást tervező vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Tervez	18,3	26,8	42,9	58,8	22,9
Nem tervez	81,7	73,2	57,1	41,2	77,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva<sup>9</sup>*

A számítástechnikai célú beruházás a leggyakoribb, de a mikro- és a kisvállalkozásoknál új termék, vagy szolgáltatás bevezetése céljából valósítanak meg a legnagyobb arányban be beruházásokat.

#### 6.5. A beruházási célok említésének aránya a vállalkozások létszám-kategóriái szerint

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Számítástechnika	9,6	11,0	15,7	29,4	10,6
Új termék, vagy szolgáltatás	6,8	11,8	18,6	17,6	9,3
A jelenlegi műhelye, üzlete, épülete felújítása	3,3	8,3	15,5	23,5	5,9
Gépjármű	4,0	6,2	12,7	11,8	5,2
Új gyártóberendezés, technológia	2,1	4,7	12,9	23,5	3,7
Új műhely, üzlet, épület vásárlása	1,1	4,0	5,7	5,9	2,4
Egyéb, jelentősebb beruházás	1,9	2,6	2,9	5,9	2,2

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások körében az adott évben beruházást megvalósító (aktiváló) vállalkozások aránya jóval magasabb, mint amit a minden adózási formára kiterjedő felérés mutat, ugyanakkor nagyobb méretkategóriákban itt is magasabb az arány. 2008-ban nagyvállalkozások közel 87%-a valósított meg beruházás, a 1-0fős kategóriában kevesebb, mint 30%

<sup>9</sup> A felmérések részletesebb leírását lásd a módszertani fejezetben!

## 6.6. A beruházó kettős könyvvitelt vezető vállalkozások aránya létszám-kategóriánként (2005-2008)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	31,7	29,8	28,5	29,0
2-9 fő	52,1	49,0	48,2	48,6
10-49 fő	72,2	70,1	68,6	69,3
<i>MKV átlag</i>	44,2	42,0	40,6	40,9
50-249 fő	82,4	79,5	78,3	79,6
<i>KKV átlag</i>	44,9	42,6	41,3	41,6
250 főnél nagyobb	87,4	83,2	82,8	85,7
<b>Átlag</b>	45,0	42,8	41,4	41,7

Forrás: Az adóbevallások adataiból számolva

## 6.4. Forrásbevonás, hitelképesség

A kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzete egyrészt versenyképességi tényező, hiszen a vállalkozások növekedéséhez szükség van a különböző finanszírozási források bevonására, másrészt indikátora is a versenyképességnek, mivel a pénzpiacokon a versenyképes vállalkozások finanszírozhatók.

A vállalkozások finanszírozásának fontos elemei a hitelek és kölcsönök. Az adóbevallásokban szereplő adatok nem különböztetik meg a banki hiteleket és a nem pénzügyintézetek által nyújtott kölcsönöket.

Az adóbevallásokból számított adatok szerint 2008. december 31-én a vállalkozásoknak összesen 8 258 milliárd forint kölcsön és hitelállománya volt, amiből 4 161 volt a rövid, 4 097 a hosszú lejáratú.

A 3.7. táblázat azt mutatja, hogy a különböző méretű vállalkozások mekkora arányának van rövid-, vagy hosszú lejáratú hitele (arány), illetve a hitelállomány hány százalékát használták fel a különböző létszámnagyságú vállalkozások (megoszlás). Hosszú lejáratú hitellel az összes 0-1 fős létszámú vállalkozás 7,7 százaléka rendelkezik és az összes hosszú lejáratú hitelállomány 37,2 százalékát használták fel ezek a vállalkozások.

Rövid lejáratú hitele a vállalkozások 23 százalékának van, hosszú lejáratú hitele pedig 15,1%-uknak.



## 6.7. A hitellel rendelkező kettős könyvvitelű vállalkozások aránya és a hitelállomány megoszlása 2008-ban

(%)

	Hosszú lejáratú beruházási hitel		Rövid lejáratú kölcsön és hitel	
	Arány	Megoszlás	Arány	Megoszlás
0-1 fő	7,7	37,2	14,3	24,3
2-9 fő	18,4	22,7	26,2	14,1
10-49 fő	33,8	18,6	46,4	19,6
MKV átlag/összesen	14,6	78,5	22,3	58,0
50-249 fő	39,6	9,6	58,3	19,5
KKV átlag/összesen	15,0	88,1	22,9	77,5
250 főnél nagyobb	28,3	11,9	55,3	22,5
Átlag/összesen	15,1	100,0	23,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

A megoszlási viszonzyszámok a hitelek koncentrációját mutatják, amely a korábbi évekhez képest csökkent. A rövid lejáratú hitelek koncentrációja nagyobb, a hosszú lejáratúaké valamivel kisebb. A vállalkozások 97 százaléka rendelkezik a rövid lejáratú hitelek mintegy 58 százalékával, a hosszú lejáratúak 79 százalékával, míg a vállalkozások 3 százaléka a hitelek 42, illetve 21 százalékával. Azoknak a vállalkozásoknak a beruházási aktivitása, amelyek hosszúlejáratú hitelt vettek fel nagyobb (63%), mint a hitelt fel nem vettek (37%). Ugyancsak nagyobb az átlagos beruházásuk értéke (36 millió forint) szemben a hitelt fel nem vettek 9 millió forintjával.

A mikro-, kis, és közepes vállalkozások külső finanszírozása a kilencvenes évek közepén bekövetkezett romlás, majd stagnálás után 2000-től látványosan javult. 1999-2008 között közel tízszeresére növekedett a kisvállalkozások hitelállománya. A hitelállomány igen nagymértékű emelkedése döntően annak tudható be, hogy a mikro- és kisvállalkozások egy számszerűen kisebb, de gyorsan növekvő csoportja a bankok visszatérő ügyfeleivé vált.

A 2008 októberétől pénzügyi válság hatására általános jellegű hitelkínálati korlát alakult ki a hitelpiacon. A válság hatására 2009-ben csökkenésbe váltott a kkv-knak nyújtott banki, szövetkezeti és hitelintézeti fióktelepek által együttesen nyújtott hitelek 2008-ban végig növekvő tendenciája. 2008. december és 2009. március között a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összege folyó áron közel 15%-kal csökkent, 2009. március és június között tovább nőtt a csökkenés mértéke, mintegy 34% volt, majd 2009. III. negyedév végére változott a trend, a kihelyezések mintegy 10%-kal növekedtek, 2009. IV. negyedévben stagnáltak.<sup>10</sup> A 834 Mrd Ft-ot kitevő negyedik negyedévi folyósított hitelösszeg azonban így is csak 62%-át teszi ki az előző év azonos időszakában folyósított hitelek összegének. Az 5.8. táblázatból jól látható, hogy a pénzügyi válság első évében a szektorban a rövid lejáratú hitelek iránti kereslet jóval magasabb volt. A kkv-k a bővítést, fejlesztést elhalasztották, ezért lényegesen kevesebb fejlesztési célú hitelt vesznek fel.

<sup>10</sup> A mikro-, kis- és középvállalkozások **hitelintézetek általi finanszírozásáról** a PSZÁF adatközlései nyomán 1999. vége óta rendelkezünk részletes adatokkal. Az adatszolgáltatás körét és rendjét az új kkv-törvény (2004. évi XXXIV. törvény) alapján 2009-ig a 307/2004. (XI. 13.) Korm. rendelet írta elő, 2009-től a 5/2009 (I. 16.) Korm. rendelet. A rendelet a PSZÁF adatszolgáltatás módosítását tartalmazza, amely szerint 2009-re vonatkozóan már a hitelek minősítéséről is adatot kell szolgáltatnia.

**6.8. A részvénytársasági hitelintézetek (MFB, KELER, EXIM nélkül), a szövetkezeti hitelintézetek és a hitelintézeti fióktelepek kvv-eknek nyújtott hitelei együttesen a válság első évében**

	2008.12.		2009.03.		2009.06.		2009.09.		2009.12.	
	ezer db	Mrd Ft	ezer db	Mrd Ft	ezer db	Mrd Ft	ezer db	Mrd Ft	ezer db	Mrd Ft
Tárgy-negyedévben nyújtott hitelek	168	1 340	293	1 154	259	767	286	837	266	834
Rövid lejáratú hitel	161	970	287	980	252	607	279	625	250	612
Hosszú lejáratú hitel	7	370	6	174	7	159	7	212	16	223

Forrás: PSZÁF

## 6.9. A hitelintézeti szektor (fióktelepek nélkül) által 2009. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen (előzetes adat, millió Ft)

Megnevezés	Részvénytársasági hitelintézetek összesen (MFB, EXIM, KELER nélkül)		MFB Zrt. és EXIM Bank Zrt. összesen		Szövetkezeti hitelintézetek összesen		Hitelintézeti szektor összesen	
	Összesen		Összesen		Összesen		Összesen	
	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték
Tárgyidőszakban nyújtott hitelek összesen (jan.1-től halmozott)	677 401	2 898 064	567	49 695	422 652	418 102	1 100 620	3 365 861
ebből: beruházási hitel	4 017	199 071	460	44 220	3 249	44 667	7 726	287 958
folyószámla hitel	587 695	843 697	0	0	185 051	167 661	772 746	1 011 358
Éven túli hitelek összesen	14 787	647 192	561	49 277	20 192	108 303	35 540	804 772
Éven túli forinthitelek	9 827	309 376	441	17 006	19 694	98 527	29 962	424 910
Éven túli devizahitelek	4 960	337 816	120	32 270	498	9 776	5 578	379 862
Éven belüli hitelek összesen	662 614	2 250 872	6	418	402 460	309 799	1 065 080	2 561 089
Éven belüli forinthitelek	619 561	1 597 989	2	44	402 435	308 158	1 021 998	1 906 191
Éven belüli devizahitelek	43 053	652 882	4	374	25	1 641	43 082	654 897
Hitelállomány összesen (tárgyidőszak végén)	186 452	3 487 898	1 679	153 081	47 617	379 013	235 748	4 019 992
ebből: beruházási hitel	15 898	959 980	596	133 130	7 508	110 527	24 002	1 203 636
folyószámla hitel	106 869	613 394	0	0	20 915	68 776	127 784	682 170
Hitelállomány minősítés szerinti összetételének megoszlása tárgyidőszak végén (%)								
Probléma mentes	71,9	77,2	29,7	34,9	72,3	56,6	71,7	73,7
Külön figyelendő	6,4	11,8	25,5	21,4	14,9	31,5	8,3	14,1
Problémás minősítésű	21,7	10,9	44,8	43,7	12,8	11,9	20,1	12,3
Átlag alatti	2,6	3,4	31,2	20,3	3,1	4,5	2,9	4,2
Kétes	3,8	3,3	1,1	12,5	4,0	3,3	3,9	3,7
Rossz	15,3	4,2	12,4	11,0	5,7	4,1	13,3	4,5

Forrás:PSZÁF<sup>11</sup>

<sup>11</sup> [http://www.pszaf.hu/data/cms2115462/Hitint\\_reszletes\\_adatok200912\\_100215.xls](http://www.pszaf.hu/data/cms2115462/Hitint_reszletes_adatok200912_100215.xls)

6.10. A hitelintézeti szektor (fióktelepek nélkül) által 2010. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen (előzetes adat, millió Ft)

Megnevezés	Részvénytársasági hitelintézetek összesen (MFB, EXIM, KELER nélkül)		MFB Zrt. és EXIM Bank Zrt. összesen		Szövetkezeti hitelintézetek összesen		Hitelintézeti szektor összesen	
	Összesen		Összesen		Összesen		Összesen	
	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték
Tárgyidőszakban nyújtott hitelek összesen (jan.1-től halmozott)	1 312 220	3 322 225	526	31 232	665 705	529 467	1 998 356	4 022 836
ebből: beruházási hitel	4 047	246 258	427	21 563	3 608	41 473	8 242	320 910
folyószámla hitel	1 250 137	1 425 386	0	0	336 690	233 212	1 604 562	1 766 108
Éven túli hitelek összesen	18 978	567 663	507	29 982	92 001	144 757	112 222	762 709
Éven túli forinthitelek	15 793	284 824	448	15 978	91 838	135 823	108 518	445 761
Éven túli devizahitelek	3 185	282 839	59	14 005	163	8 934	3 704	316 948
Éven belüli hitelek összesen	1 293 242	2 754 563	19	1 250	573 704	384 710	1 886 134	3 260 126
Éven belüli forinthitelek	1 196 876	1 970 087	13	337	573 216	362 378	1 785 125	2 388 736
Éven belüli devizahitelek	96 366	784 476	6	913	488	22 332	101 009	871 390
Hitelállomány összesen (tárgyidőszak végén)	179 241	3 406 408	2 134	127 569	44 425	418 033	230 014	4 042 540
ebből: beruházási hitel	15 968	1 035 769	917	112 829	8 870	148 299	26 109	1 324 580
folyószámla hitel	101 274	588 168	0	0	13 780	67 678	116 006	688 369
Hitelállomány minősítés szerinti összetételének megoszlása tárgyidőszak végén (%)								
Problémamentes	67,5	67,7	31,0	35,0	66,1	55,1	67,1%	65,8%
Külön figyelendő	7,0	18,3	22,5	14,2	16,0	28,5	8,9%	19,0%
Problémás minősítésű	25,5	13,9	46,5	50,7	17,9	16,4	24,1%	15,3%
Átlag alatti	2,4	3,5	27,2	11,9	4,7	7,0	3,1%	4,1%
Kétes	6,3	5,1	1,5	24,5	5,1	4,8	6,0%	5,6%
Rossz	16,9	5,4	17,8	14,4	8,1	4,6	15,1%	5,6%

Forrás:PSZÁF<sup>12</sup>

<sup>12</sup> [http://www.pszaf.hu/data/cms2115462/Hitint\\_reszletes\\_adatok200912\\_100215.xls](http://www.pszaf.hu/data/cms2115462/Hitint_reszletes_adatok200912_100215.xls)

Míg a folyósított hitelösszeg 2009-ben csökkent (a folyósított összeg 83%-át teszi ki az előző évben folyósított hitelek összegének), a szerződések száma jelentősen emelkedett, a kereskedelmi bankok 677 ezer és a hitelintézeti szektor egésze 1 100 ezer szerződést kötött a kis- és középvállalkozásokkal. Így a folyósítások átlagos nagysága jóval kisebb, mint az előző évben. A jelentős növekedést részben az magyarázza, hogy a nagyon rövid lejáratú, 30-60 napos hitelkeretek éven belüli megújítása is új szerződésnek számít, a hitelintézetek pedig a válság óta nem kötelezik el magukat hosszú távra, hanem hónapról hónapra felülvizsgálják a meglévő egy-három hónapos hitelkereteket.

A PSZÁF adatai alapján a vállalkozások kétes és rossz minősítésű hiteleinek aránya már 2007 óta szinte folyamatosan növekszik, amely kedvezőtlen tendencia a válság következtében felgyorsult. A 3.9. és a 3.10. táblázat adatai alapján 2009-ben a hitelintézeti szektorban a problémás állomány (átlag alatti kétes és rossz minősítésű kkv-hitelek) az összes kkv-hitelállomány 12%-át tette ki, ami 2010-re 15% fölé nőtt.

A Magyar Nemzeti Bank 2010. februári **hitelezési felmérése**<sup>13</sup> szerint a vállalati hitelpiacon a hitelezési hajlandóság – hasonlóan az előző két negyedévhez képest – 2009 utolsó negyedévében sem változott érdemben. A következő féléves időszakra vonatkozóan a bankok döntő többsége hitelezési hajlandósága növekedését tervezi (a kihelyezni kívánt mennyiség növelését nettó értelemben a válaszadók közel 70%-a jelezte mikro- és kisvállalatok esetén, míg 60%-a a közepes és nagyvállalatoknál). Az előző negyedévben tapasztalt visszafogott hitelezési hajlandóság továbbra is a hitelezési standardok és feltételek szigorításával párosult, bár összehasonlítva az előző felmérésben jelzethetnél kisebb arányban és koncentráltabban. A bankok tehát összességében hajlandónak és képesnek tűnnek a hitelezés megindítására, viszont a kockázatvállalási hajlandóság továbbra is alacsony. A jó hitelképességű, szelektált ügyfelek szűk körének kívánnak hitelezni és a nem árjellegű tényezők szinten tartása mellett hajlandóak az árjellegű tényezőkben enyhíteni. A közelmúltbeli felmérésekhez hasonlóan, 2009 negyedik negyedévére is a portfólió romlásáról számoltak be a felmérésben résztvevők. 2011 harmadik negyedévére a felmérésben részt vevő bankok a mikro- és kisvállalkozások körében a hitelezés enyhe növekedésére számítanak, és a hitelfeltételek némi enyhülését helyezik kilátásba.

A KKV-k 2009-2011-es hitelezési adatai azt mutatják, hogy a KKV-k hitelállománya gyakorlatilag stagnál (reálértéken számolva inkább csökken), és a portfólió minősége romlik, bár a romlás 2011-ben lelassult.

---

<sup>13</sup> Az MNB 2003 tavaszán indította el a banki hitelezési folyamat jobb megértését szolgáló, féléves gyakoriságú, kérdőíves felmérését, „Felmérés a hitelezési vezetők körében, a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára” néven, röviden a Hitelezési felmérést, mivel az MNB a hitelezésről jelenleg csak állományi és bizonyos áradatokkal rendelkezik. [http://www.mnb.hu/engine.aspx?page=mnbhu\\_hitelezesi\\_felmeres](http://www.mnb.hu/engine.aspx?page=mnbhu_hitelezesi_felmeres)

**6.11. A hitelintézeti szektor (MFB, EXIM, KELER nélkül) által 2009. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen**

Mrd Ft

Nyújtott kkv hitelek	2007	2008	2009	2010
Részvénytársasági hitelintézetek (MFB, EXIM, KELER nélkül)	3 482,2	3 897,0	2 898,1	3 322,2
Hitelintézeti fióktelepek	14,8	48,8	275,6	139,9
Szövetkezeti hitelintézetek	314,4	379,1	418,1	529,5
Összesen	3 811,3	4 324,8	3 591,8	3 991,6

Forrás: PSZÁF

**6.12. Az állami garanciák szerepe: a Garantiqa Hitelgarancia Zrt., az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány és a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. által garantált kkv-hitelek a hitelintézeti szektor által a tárgyidőszakban nyújtott hitelek százalékában**

Garantált kkv hitelek aránya	2007	2008	2009	2010
Garantált kkv-hitelek (Mrd Ft)	381,0	434,4	494,9	501,0
Nyújtott kkv-hitelek (Mrd Ft)	3 811,3	4 324,8	3 591,8	3 991,6
Garantált kkv-hitelek aránya (%)	10,00	10,05	13,78	13,94

Forrás: Garantiqa Hitelgarancia Zrt., Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány, Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt., PSZÁF adatai alapján saját számítás

A pénzügyi és gazdasági válság hatására a **kockázati és magántőke-iparban** is jelentős visszaesés következett be. A Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület<sup>14</sup> – amely Magyarországon az intézményi kockázati-tőke-befektetőköt tömöríti – adatai szerint a magyarországi vállalkozásokba befektetett kockázati- és magántőke értéke az EVCA PEREP\_Analytics 2010. március végi, előzetes adatai szerint 2009-ben 214 millió euróra esett vissza, ami a 2008. évi 477 millió euró 45%-a. Az ügyletek száma 2009-ben csak 12 tranzakció volt, ebből mindösszesen hét ügylet képviselt az érintett cég számára új befektetést, a többi öt esetben a befektetők portfóliójában lévő cég jutott finanszírozójától újabb befektetéshez. A befektetések átlagos értéke alig változott az elmúlt három évben, a régiós szinten viszonylag magasnak számító 17,8 millió eurós értéken állt 2009-ben.

**6.13. A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések értékének, számának és átlagos méretének évenkénti alakulása, 2002-2009**

Befektetés éve	Befektetett tőke értéke (millió €)	Befektetési ügyletek száma (db)	Átlagos befektetési érték (millió €)
2002	127	29	4,4
2003	117	32	3,7
2004	108	41	2,6
2005	131	26	5,0
2006	535	39	13,7
2007	491	26	18,9
2008	515	25	19,0
2009	214	12	17,8
2010	45	n.a.	n.a.

<sup>14</sup><http://www.hvca.hu>

Magyarországon évek óta a kivásárlások dominálnak, a befektetések értékét tekintve a kivásárlások részaránya 2009-ben tovább nőtt, az összes befektetett tőke 95%-át tette ki.

#### 6.14. A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések 2009. évi értékének, számának alakulása a befektetések által érintett cégek életciklusa szerint

Életciklus szakasz	Befektetési érték (millió €)	Befektetési érték (%)	Ügyletek száma (db)	Cégek száma (db)
<b>Magvető, induló és korai tőke</b>	1,6	0,7	4	4
Növekedési tőke	1,0	0,5	4	4
Mentő/átfordító tőke	0	0	0	0
Helyettesítő tőke	8,6	4,0	1	1
Kivásárlási tőke	202,4	94,8	3	2
<b>Összesen</b>	<b>213,6</b>	<b>100,0</b>	<b>12</b>	<b>11</b>

Forrás: PEREP\_Analytics

A magyar vállalkozások körében a cégek indulásához, korai fejlődéséhez és növekedéséhez biztosított klasszikus kockázati-tőke-befektetések értéke és darabszáma 2009-ben igen alacsony volt. 2010-től a KKV-k kockázati-tőke-finanszírozásának lehetőségét jelentősen bővítette a JEREMIE kezdeményezés keretében kidolgozott Új Magyarország Kockázati Tőkeprogram, amelynek összesen 40,5 milliárd forint összegű tőke kihelyezése vált lehetővé. A programban nyolc alapkezelő számára vált lehetővé, hogy összesen 31,5 milliárd forint összegű forrást befektethessen a kis- és középvállalkozásokba. 2011 közepéig közel 7 milliárd forint értékben hoztak befektetési döntést az alapkezelők (ami mintegy 26 millió eurónak felel meg) ezzel jelentősen átalakult a hazai kockázati-tőke-piac, mivel a program keretében a magvető, induló, korai és növekedési szakaszokban lehet befektetni, így a 2009-es 2,6 millió eurónál lényegesen magasabb összegeket fektetnek be az alapkezelők az induló és növekvő KKV-kba.

A válság erőteljesen érezte hatását a **lízingpiacon** is. Az 1991 óta működő Magyar Lízing és Finanszírozó Társaságok Szövetségének jelenleg 44 tagja, 35 pártoló tagja van, tagjaik finanszírozott összeg szempontjából a teljes lízingpiac mintegy 90%-át (egy-egy szegmensekben majdnem 100%-át) fedik le. A Szövetségben képviselt lízingcégek által kezelt portfólió 2009 végén meghaladta a 2 400 Mrd Ft-ot, tagjaik ebben az időpontban közel 800 000 ügyfél számára finanszíroztak gépjárműveket, eszközöket, ingatlanokat.

2009-ben a teljes lízingpiacon a kihelyezések összege megközelítőleg 471 Mrd Ft-ot, 2010-ben 303 Mrd Ft-ot tett ki. Éves szinten a visszaesés 2009-ben 61,2%-os, 2010-ben 35%-os volt. 2009-ben és 2010-ben a lízingfinanszírozás visszaesésével párhuzamosan csökkent a mikro-, kis- és középvállalkozások finanszírozására fordított összeg is, arányaiban azonban jelentősen nem változott, a teljes finanszírozott volumen mintegy 45%-át teszi ki.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Lízingévkönyv 2011, Magyar Lízingszövetség

A vállalkozások saját forrásait vizsgálva a kettős könyvvitelű vállalkozások 25 százalékának 180 ezer forintnál, felének 2,9 milliónál, három negyedének 10 millió forintnál kisebb volt a saját tőkéje 2008-ban, az utolsó évben. Az üzleti szféra össztőkéjének fele a nagyvállalatoknál koncentráldott, a másik felén osztoztak a mikro-, kis-, és közepes vállalkozások. Ezzel függ össze, hogy az 50 főnél kisebb vállalkozások átlagos saját tőkéje meglehetősen kicsi. A 0-1 fős mikrovállalkozások felének tőkéje 1,1, az 1-9 fős mikrovállalkozásoké 4 millió forint. A 10-49 fős kisvállalkozások mediánja 33 millió forint volt.

A vállalkozások fejlesztéseiket, beruházásaikat elsősorban visszaforgatott nyereségükből, másodsorban családjuk megtakarításaiból, harmadsorban bankhitelből fedezik. Ebben a tekintetben jelentős különbség van a különböző méretű vállalkozások között, mert a 0-9 fős mikrovállalkozások a második helyen a családi megtakarítás szerepel, míg a 10-249 fős kis- és közepes vállalkozásoknál a bankhitel áll. A 2008-as felmérésünkben tapasztaltuk először, hogy az 1-9 fős mikrovállalkozások is inkább bankhitelből, mint családi megtakarításaikból ruháznak be. Korábban a családi megtakarítások szolgálták az 1-9 fős vállalkozások beruházásainak fedezetét. 2009-es vizsgálatunk ebben a tekintetben visszalépésről tanúskodik.

#### 6.15. A beruházások finanszírozási forrásai létszámnagyság-kategóriánként 2009-ben

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Visszaforgatott nyereségből	19,3	24,9	37,1	35,3	22,4
Családja megtakarításából	7,9	7,4	4,3	0,0	7,5
Bankhitelből	3,3	6,4	15,7	27,8	5,2
Alapítói tőkéből	3,3	4,7	7,2	17,6	4,1
Egyéb módon	1,6	3,1	5,8	11,8	2,4
Baráti kölcsönből	0,8	0,8	0,0	0,0	0,8
Magánszemélytől felvett kamatozó kölcsönből	0,6	0,8	2,9	0,0	0,7
Külső befektető bevonásával	0,3	0,8	2,9	5,9	0,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

2009-ben bankhitelt a vállalkozások 22,5 százaléka vett igénybe. 2008-ban ez a szám még csak 21,4 százalék volt. Jól látható az összefüggés a vállalkozások méretével. A nagyobb vállalkozások nagyobb arányban vettek fel bankhitelt.

#### 6.16. A bankhitelt igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként

	(%)				
	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vett fel	13,2	31,3	54,3	76,5	22,5
Nem vett fel	86,8	68,7	45,7	23,5	77,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A legkisebb vállalkozások vállalkozói hitelkérelmét a bankok fedezethiány miatt vagy más okból gyakran elutasítják. Felkínálják viszont a személyi hitel lehetőségét, amivel sok mikrovállalkozás, a mintába került vállalkozások negyede élt is. Ez érthető is, hiszen a kis egyéni és társas vállalkozások vagyona



nem számottevő, viszont a kérelmező vállalkozó, mint magánszemély személyes vagyontárgyai a bankok számára elfogadható fedezetül szolgálhatnak. Ezt az alábbi táblázat mutatja.

#### 6.17. A vállalkozások által felvett személyi vagy háztartási kölcsönök aránya létszámnagyság-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vett fel	23,6	27,9	23,2	18,8	25,3
Nem vett fel	76,4	72,1	76,8	81,3	74,7
Összesen	23,6	27,9	23,2	18,8	25,3

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

Együttesen tekintve a vállalkozói és személyi hitelt felvett vállalkozások arányát sokkal kedvezőbb képet kapunk a vállalkozások és a pénzügyi közvetítés viszonyáról. A vállalkozások 40 százaléka vett fel hitelt vállalkozása működtetése, bővítése érdekében.

#### 6.18. A vállalkozói vagy személyi hitelt felvett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vett fel	32,2	49,1	62,9	82,4	40,5
Nem vett fel	67,8	50,9	37,1	17,6	59,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

A személyi jellegű hitelt vállalkozásfinanszírozásra használó vállalkozások magas aránya arra utal, hogy a kisvállalkozások hitelpiacá részben diszfunkcionálisan működik. A személyes vagyon fedezetére a vállalkozás hitelképességének vizsgálata, az adott cég tényleges üzleti kockázatainak mérlegelése nélkül nyújtott hitelekkel a hitelintézetek a kockázatot a teljes mértékben hitelfeltevőre hárítják.

A bankhitelt felvett vállalkozásokat jellemzőit az 5.19. táblázat mutatja.

## 6.19. A bankhitelt felvett vállalkozások jellemzői

A vállalkozói, vagy személyi hitelt felvett vállalkozások között az		
	átlagosnál kisebb/kevesebb	átlagosnál nagyobb/több
Jogi státusz	egyéni vállalkozás	társas vállalkozás
Ágazat	építőipari, szolgáltató	Mezőgazdasági, ipari, kereskedelmi
Piac	lakossági	belföldi vállalkozás, közcélú szervezet export
Szolgáltatás- vásárlás	kevesebbet vásárol	többet vásárol
Piaci hatókör	megyei piac	tágabb kiterjedésű piacok
Profilváltás	nem profilváltó	profilváltó
Hálózat	nem együttműködő	együttműködő
Növekedés	nem növekvő	növekvő
Innováció	nem innováló	innováló
K+F	K+F tevékenységet nem végző	K+F tevékenységet végző
Tőkehiány	gyenge akadály	erős akadály
Hitelhiány	gyenge akadály	erős akadály
Fizetési késedelem	gyenge akadály	erős akadály
vállalkozások aránya		

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A táblázat alapján megállapítható, hogy a vállalkozói vagy személyi hitelt felvett vállalkozások inkább társas vállalkozások és emellett nagyobbak, jobban betagozódtak a vállalatközi munkamegosztásba, integráltabbak, innovatívabbak, növekvőbbek. Ugyanakkor a mintaátlagnál nagyobb köztük azok aránya, akik növekedésük erős akadályát érzik a tőke- és hitelhiányban, valamint a vevők fizetési késedelmé miatti likviditáshiányban.

A bankok ügyfeleivé a mikro- és kisvállalkozások egyre nagyobb hányada válik. Az arány az alkalmazott nélküli vállalkozásoktól a közepes vállalkozások felé haladva egyre nő. A közepes vállalkozásoknak négyötöde vett igénybe bankhitelt. A bankhitelt még fel nem vett vállalkozások 95 százaléka nem is folyamodott hitelért.

2009-ben a hitel céljai között az eszközvásárlás, készletfinanszírozás és ingatlanvásárlás a sorrend, függetlenül a vállalkozások méretétől. Ez a sorrend megegyezik 2008-as felmérésünk sorrendjével. Megnőtt viszont azon vállalkozások aránya, amelyek likviditásuk javítása céljából (követelésfinanszírozás, korábbi hitel kiváltása) vettek fel hitelt. 2009-ben a vállalkozások 16,4 százaléka, 2008-ban 9 százaléka vett fel emiatt hitelt.

## 6.20. A bankhitel igénybe vételének céljai létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Gép- eszközvásárlás	54,2	48,0	57,9	69,2	51,5
Készletfinanszírozás	24,1	28,2	35,1	46,2	28,0
Ingatlanvásárlás	16,7	18,3	26,3	23,1	18,6
Követelésfinanszírozás	5,5	10,4	13,2	15,4	9,2
Korábbi hitel kiváltása	2,1	10,3	5,4	7,1	7,2
Egyéb célból	5,5	5,2	2,7	15,4	5,4

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A finanszírozási eszközök még két formájára kérdeztünk, a lízingre és a faktoringra.

A lízinget a vállalkozások 5 százaléka alkalmazta, a vállalkozások méretével növekvő arányban. A 0 fős vállalkozások 2, a közepesek 31 százaléka lízingelt valamilyen eszközt.

A faktoring kisebb, bár növekvő szerepet játszik a vállalkozások finanszírozásában. A mintába került vállalkozások kevesebb, mint 1 százalék faktorálta valamilyen követelését, ismét csak a vállalkozások méretével növekvő arányban.

#### 6.21. A lízinget és faktoringot igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Lízing	2,2	6,9	21,4	31,3	5,0
Faktoring	0,5	0,7	2,9	5,9	0,7

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

#### 6.22. Miért nem vett fel bankhitelt? – létszám-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
nem is nyújtott be hitelkérelmet	95,4	93,6	84,4	75,0	94,5
benyújtott kérelmet, de elutasították	3,1	4,5	9,4	25,0	3,8
benyújtott kérelmet, de később elállt tőle	1,5	1,8	6,3	0,0	1,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

### 6.5. Képzés, képzettség, tudás

A munkaerőt, mint termelési tényezőt a képzettséggel lehet a legjobban jellemezni. A felmérésekben a vállalkozások vezetőinek végzettségét, a munkatársak képzési programokban való részvételét, és a képzettség javítására vonatkozó igényeket vizsgáltuk.

## 6.23. A vállalkozások első számú vezetőinek iskolai végzettsége létszám-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
főiskola, egyetem	32,5	35,9	59,4	76,5	35,1
gimnázium, szakközépiskolai érettségi	43,9	48,6	36,2	17,6	45,3
8 általános+szakmunkásképző	22,0	15,2	2,9	5,9	18,4
8 általános	1,4	0,4	1,4	0,0	1,0
kevesebb, mint 8 általános	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Az első számú vezetők 35 százaléka végzett főiskolát, egyetemet, 45 százaléka érettségizett gimnáziumban vagy szakközépiskolában, 18 százaléka szakmunkás bizonyítvánnyal rendelkezik és 1,2 százalék végzett 8 általánost, vagy kevesebbet. A kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva nő az egyetemet, főiskolát végzetek aránya: a mikrovállalkozásoknál 32-36%, a kisvállalkozásoknál 59, a közepeseknél 76%. A mikrovállalkozások vezetői leggyakrabban középiskolát végeztek. **Az elmúlt tizenegy évben a vállalkozók iskolai végzettsége nőtt:** 1998-as vizsgálatunk szerint a vállalkozók 72 százaléka rendelkezett legalább érettségivel, 2009-ben 80 százaléka. Akkor 28 százalék volt a szakmunkásképzőt és általános iskolát, általános iskolát, illetve annál kevesebbet végzetek aránya, 2009-ben 20 százalék.

A munkavállalók képzésében, továbbképzésében a vállalkozások részvétele differenciált. Egyes tőkeerős, stabil piaccal rendelkező nagyvállalatok minden alkalmazott képzéséről, továbbképzéséről gondoskodnak. A tőkében szerényebb kis- és közepes vállalkozások képzési gyakorlata piaci lehetőségeik függvényében csak az alkalmazottaik bizonyos köreire terjed ki. Végül a tőkeszegény, hagyományos piacaik megtartására berendezkedett mikro- és kisvállalkozások nem vesznek részt alkalmazottaik tudásának szinten tartásában.<sup>16</sup>

A vállalkozások több mint negyedének munkatársa vesz részt valamilyen, a munkáltató által szervezett, vagy támogatott képzésben. A leggyakrabban igénybe vett képzési formák az adózási-számviteli, pénzügyi, számítógép-kezelési, idegen nyelvi, tanfolyamok, illetve az esti, vagy levelező alap-, közép-, vagy felsőfokú közoktatásban való részvétel.

Az alkalmazottakat képzésben részesítő vállalkozások aránya rohamosan nő a kisebbektől a nagyobbak felé haladva. Az alkalmazott nélküli vállalkozások 20, a mikrovállalkozások 26, a kisvállalkozások 43, a közepes vállalkozások 65 százalékának munkatársa képi magát. 2008-as felmérésünkhöz képest a képzésben, továbbképzésben részt vevő vállalkozások aránya összességében 4 százalékkal csökkent.

<sup>16</sup> Simonyi Ágnes: Gazdasági szervezetek és a szakmai képzés OFA 1997.

## 6.24. A vállalkozók és alkalmazottaik képzésben, illetve továbbképzésben való részvétele létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Részt vett valamilyen képzésben	19,7	25,8	42,9	64,7	23,3
Nem vett részt	80,3	74,2	57,1	35,3	76,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozók több mint 80 százaléka saját vállalkozása gyakorlatából szerezte vállalkozói ismereteit, ebben a tekintetben nincs különbség a vállalkozások mérete szerint. Nagy különbségek adódnak azonban a további ismeretszerzési forrásokban. Az iskolai tanulmányok, más vállalkozások példájának, illetve a szakkönyvek jelentősége a kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva egyre nagyobb, a családi, baráti körből származó ismereteké egyre kisebb.

## 6.25. A vállalkozói ismeretek forrása létszámnagyság-kategóriánként

említések aránya (%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Saját vállalkozása gyakorlatából	83,4	84,0	81,4	82,4	83,6
Iskolai tanulmányaiból	39,2	43,8	50,0	64,7	41,6
Más vállalkozások példájából	32,5	36,3	42,0	50,0	34,5
Szakkönyvekből	29,5	39,5	46,4	62,5	34,4
Családi, baráti körből	30,5	33,9	24,3	11,8	31,5
Iskolarendszeren kívüli szervezett képzésből	23,9	26,5	34,3	41,2	25,5
Egyéb módon	3,2	1,8	2,9	0,0	2,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

## 6.26. A vállalkozók és alkalmazottaik képzési, illetve továbbképzési formái létszámnagyság-kategóriánként

említések aránya (%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Egyéb képzés	11,1	10,8	11,4	17,6	11,1
Adózási, számviteli képzés	4,6	5,7	14,3	29,4	5,6
Pénzügyi képzés	4,6	4,6	11,4	29,4	5,1
Idegen nyelvi képzés	2,7	4,5	14,3	29,4	4,1
Marketing képzés	1,9	4,7	8,6	23,5	3,5
Számítógép-kezelési képzés	1,8	2,9	8,6	17,6	2,6
Iskolai rendszerű képzés	1,1	2,4	5,7	5,9	1,8
Internethasználati képzés	0,8	1,9	2,9	17,6	1,5
Minőségbiztosítási képzés	1,0	1,2	5,7	17,6	1,4
Logisztikai képzés	0,5	1,7	5,7	6,3	1,3
Jogi képzés	1,0	0,7	1,4	11,8	1,0
Vámügyi képzés	0,2	0,6	1,4	5,9	0,5

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A leggyakoribb képzési terület az adózás és a pénzügyek, de marketinget és idegen nyelveket is magas arányban tanulnak az alkalmazottak. A középvállalkozásoknál lényegesen gyakoribb az alkalmazottak képzése mint a kisebb cégeknél.

**6.27. Szükségesnek érzik-e, hogy szervezett formában üzleti, vállalkozási ismereteket tanuljanak? (A 2008-as felvétel adatai)**

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Igen	24,0	25,6	31,1	46,7	25,1
Nem	76,0	74,4	68,9	53,3	74,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

**6.28. Szükségesnek érzik-e, hogy szervezett formában üzleti, vállalkozási ismereteket tanuljanak? (A 2009-es felvétel adatai)**

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Igen	50,4	52,9	66,7	58,8	52,0
Nem	49,6	47,1	33,3	41,2	48,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

Figyelemre méltó, hogy 2008-ról 2009-re jelentősen nőtt azok aránya, akik szükségét érzik annak, hogy szervezett formában vállalkozói ismereteket tanuljanak, és ezen a területen csökkent a különbség a mikro- és a nagyobb vállalkozások között.

## 6.6. Innováció

A széles értelemben vett innovációk megvalósítása fontos feltétele a versenyképesség javításának, a termékek, szolgáltatások, eljárások, menedzsment megújítása nélkül vállalkozások piacképessége, hatékonysága előbb-utóbb romlik, az innovációt megvalósító cégek előnyhöz jutnak a piaci versenyben.

A megvalósított innovációk aránya erős összefüggést mutat a vállalatmérettel, a mikrovállalkozásoknak csak 7,5, a közepes cégeknek közel fele valósított meg jelentősebb újítást az adott évben.

**6.29. Jelentősnek minősített fejlesztések aránya létszámnagyság-kategóriánként**

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Valamilyen területen újított	7,5	17,7	31,0	47,1	12,8
Nem újított	92,5	82,3	69,0	52,9	87,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A megvalósított innovációk gyakorisága létszám-kategóriánként változó, az értékesítés, a beszerzés, termelés területén a legnagyobb. A közepes vállalkozások innovációs aktivitása a termelés területén a legnagyobb, a mikro- és kisvállalkozásoké az értékesítésben és a beszerzésben.

### 6.30. A megvalósított innovációk gyakorisága területenként és létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Értékesítés-marketing	2,7	8,7	14,3	17,6	5,7
Beszerzés (logisztika)	2,4	7,3	12,7	17,6	4,9
Termelés	1,8	4,4	11,4	29,4	3,4
Szállítás	0,8	2,2	9,9	11,8	1,8
Pénzügy	1,0	2,1	2,9	6,3	1,6
Irányítás	0,8	2,1	2,9	17,6	1,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Egészében a vállalkozások 5 százaléka végez valamilyen K+F tevékenységet, az arány itt is erősen függ a vállaltmérettől.

### 6.31. A K+F tevékenység aránya létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Végez K+F tevékenységet	3,4	4,6	14,3	29,4	4,5
Nem végez	96,6	95,4	85,7	70,6	95,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A valamilyen innovációról, vagy K+F tevékenységről beszámoló vállalkozások zöme, közel 80 százaléka valamilyen vállalatközi együttműködésnek is részese.

## 6.7. Menedzsmentkapacitás, vállalkozói kultúra, tapasztalatok

A KKV-k számára a menedzsmentkapacitás bővítésének egyik eszköze a támogató, kiegészítő szolgáltatások vásárlása. Ez gyakran gazdaságosabb döntés, mint a saját kapacitás kiépítése, fenntartása fejlesztése. A hazai adatok összhangban vannak azzal a megfigyeléssel, hogy a KKV-k először az operatív szolgáltatások piacán jelennek meg, és ezt kövözően, és jóval kisebb mértékben

vásárolnak stratégiai szolgáltatásokat. A hazai rangsort is az adó és számviteli szolgáltatások vezetik, majd a jogi, a reklám és marketing, a számítástechnika, és a szállítmányozás következik. Üzletiterv-készítést, vagy piacfelmerést jóval kevesebb kis cég vesz igénybe, a nagyobb cégek viszont magasabb arányban vásárolják ezeket a szolgáltatásokat.

### 6.32. A vásárolt szolgáltatások gyakorisága létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Adó- és számviteli (pl. külső könyvelő)	69,2	73,4	72,9	35,3	70,7
Jogi szolgáltatás	17,0	32,3	45,7	70,6	24,7
Reklám, marketing	13,8	28,2	42,0	35,3	20,7
Számítástechnikai	13,0	25,9	38,6	64,7	19,5
Szállítás, raktározás, rakománykezelés, csomagolás	8,0	18,2	31,4	41,2	13,2
Műszaki-technológiai	7,8	14,8	28,6	47,1	11,6
Pályázatkészítés	3,8	6,9	24,6	52,9	6,2
Hitelezési - befektetési szolgáltatás (pl. hitelközvetítés)	3,5	8,4	17,1	29,4	6,2
Minőségbiztosítási	1,6	8,0	22,9	17,6	5,0
Lízing	2,2	6,9	21,4	31,3	5,0
Piacutatás, piacfelmerés	2,3	6,5	20,0	23,5	4,8
Hitelbiztosítás	1,8	4,2	10,0	31,3	3,3
Üzleti terv készítése	1,5	4,2	11,4	29,4	3,2
Factoring	0,5	0,7	2,9	5,9	0,7
Egyéb	0,5	0,3	0,0	0,0	0,4

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A kisvállalkozások számára számos szolgáltatás esetében merül fel a „megcsinálni, vagy megvenni” kérdése. A menedzsmentkapacitások egy részét ésszerű lehet kiszervezni a cégből. Láttuk korábban, hogy a közepes vállalkozások adózási és pénzügyi területen képezik leggyakrabban az alkalmazottaikat. Ennek egyik valószínű oka, hogy követniük kell a jogszabályok változásait. Egy néhány fős szervezetben nem költséghatékony fenntartani a naprakész könyvelési kapacitást, és hasonló a helyzet más, speciális szaktudást igénylő területtel is.

### 6.33. A vásárolt szolgáltatások száma létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Egyet sem	21,0	14,6	12,7	16,7	18,1
Egyet	45,5	25,9	15,5	5,6	36,2
Kettőt	17,7	19,8	12,7	11,1	18,3
Hármat	6,9	16,7	8,5	5,6	10,9
Négyet	4,5	8,7	12,7	5,6	6,5
Ötöt és többet	4,3	14,3	38,0	55,6	10,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva



## 6.8. Infokommunikáció használata

Az infokommunikáció használata fontos versenyképességi tényező, mert csökkentheti a költségeket, és növelheti a gazdálkodás hatékonyságát. A kétezres években az internet használata nagyon gyorsan terjedt a KKV körében, bár a fejlett európai országoktól még így is jelentősen elmaradnak a hazai mutatók.

### 6.34. A vállalkozások infokommunikációs eszközökkel való ellátottsága létszám-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	összesen
Számítógép	50,4	75,7	97,1	100,0	62,6
Internet csatlakozás a teljes mintában	42,9	69,4	95,7	100,0	55,9
Saját honlap a teljes mintában	12,1	30,2	57,1	70,6	21,5

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

Az internet üzleti célú hasznosítása területén alig van különbség az információszerzés tekintetében, azonban beszerzésre és értékesítésre a nagyobb cégek lényegesen gyakrabban használják a világhálót. A kisebb vállalkozások összességében kevésbé gyakran élnek az infokommunikáció költségcsökkentő hatásával.

### 6.35. Az internethasználat célja a vállalkozások létszámnagyság-kategóriái szerint

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Információszerzésre	92,1	90,1	92,4	94,1	91,2
Az ügyfelekkel való kapcsolattartásra	81,4	79,0	90,9	100,0	81,1
Internetes banki ügyintézésre	60,0	69,4	72,7	93,8	65,9
Az hatóságokkal való kapcsolattartásra	58,2	64,0	69,7	94,1	62,3
Beszerzésre	32,4	57,1	69,7	76,5	47,6
Értékesítésre	29,6	43,8	63,6	58,8	39,1
Engedélyek beszerzésére	29,4	38,4	59,1	64,7	36,2
Internetes telefonálásra	23,9	20,8	24,2	37,5	22,6
Internetes közösségben való részvételre	21,8	15,2	15,2	17,6	18,1
Egyéb feladatra	4,4	1,4	3,2	0,0	2,8

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

## 6.9. A vállalkozások életkora

A vállalkozás kora a versenyképesség egyik fontos meghatározója. Ez a látszólag egyszerű mutató legalább két alapvető információt mutat. Egyrészt látható belőle, hogy a vállalkozás túljutott-e a kritikus kezdeti szakaszon<sup>17</sup> eljutott-e a rutinszerű piaci működésig. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a

---

<sup>17</sup> A túlélés szempontjából kritikus időszak országonként és ágazatonként eltérő lehet, de jellemzően 2-5 év között van, és egy adott időpontban viszonylag pontosan meghatározható.

fejlődés későbbi szakaszában ne lehetnének kockázatos helyzetek, de a kezdet kiemelten fontos ebből a szempontból. A nagyszámú kis céggel kapcsolatba lépő szervezetek, elsősorban a bankok kiemelten kezelik ezt a szempontot az ügyfelek minősítése során. Másrészt a vállalkozás megszerzett gazdálkodási tapasztalatai pozitívan befolyásolják a versenyképességet.

Az új alakulású vállalkozások száma 2005-2007 között évente 60-63 ezer volt, 2008-ban emelkedés volt megfigyelhető. Ekkor 71 316 valódi új<sup>18</sup> vállalkozás alakult. Ezek aránya a működő vállalkozásokhoz képest 10 százalék, 2009-ben az új vállalkozások száma 63 110 volt, a működő vállalkozások 9%-a.

A KSH a 2002-ben újnak minősülő vállalkozások életpályáját 2007-ig nyomon követve azt állapította meg, hogy a 2002-ben alapított új vállalkozások 83,6 százaléka működött 2003-ban, 72 százaléka 2004-ben, 64 százaléka 2005-ben, 55 százaléka 2006-ban és 49 százaléka 2007-ben. A társas vállalkozások túlélési aránya nagyobb az egyéni vállalkozóknál. A 2002-ben alakult társas vállalkozások 53 százaléka működött 2007-ben, míg az egyéni vállalkozóknál ez az arány csak 46 százalék volt. Fő tevékenységként a vállalkozások 5 éves túlélési aránya az egészségügyben és az egyéb közösségi, személyi szolgáltatások ágazatban volt a legmagasabb (71 és 60%), a szálláshelyszolgáltatásban, vendéglátásban és a pénzügyi tevékenység nemzetgazdasági ágakban a legalacsonyabb (43 és 22%).<sup>19</sup>

2009-ben a működő vállalkozások közel 12 százaléka szűnt meg. A megszűnések aránya 1999 óta 8-10 százalék körül ingadozik. Az egyéni vállalkozások között a megszűnések aránya magasabb, mint a társas vállalkozások körében.

## **6.10. Hálózati kapcsolatok, együttműködés, funkcionális és tulajdoni kapcsolatrendszerek**

**Vállalkozáscsoport** részének azokat a vállalkozásokat tekintjük, amelyeknek más vállalkozásban is van meghatározó tulajdonrészük, vagy amelyekben más vállalkozásnak van meghatározó tulajdonosi befolyása. A magyar kis- és középvállalkozások átlagosan 12%-a olyan vállalkozás, amelynek tulajdonosa más cégeket is birtokol. A vállalkozáscsoport tagjaként működő cégek aránya a méretkategóriával növekszik; a mikrovállalkozások kevesebb, mint 9, a középvállalkozások közel 30%-a vesz részt cégcsoportban.

---

<sup>18</sup> Valódi új vállalkozásról beszélünk egy adott évben, ha az abban az évben a működő vállalkozások halmazához tartozik, és a megelőző két évben nem számított működőnek. A jogelőddel rendelkező szervezetek nem számítanak valódi alakulásnak.

Egy vállalkozás adott évben akkor valódi megszűnő vállalkozás, ha egymást követő két évben kimarad a működő szervezetek közül. A jogutóddal megszűnt szervezetek nem számítanak valódi megszűnésnek.

Lásd [http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat\\_eves/tab13\\_02\\_02ib.html](http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/tab13_02_02ib.html)

<sup>19</sup> Uo.

### 6.36. A vállalkozáscsoportok aránya létszám-kategóriánként

	(%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vállalkozáscsoport tagja	8,8	14,8	27,1	29,4	12,0
Független	91,2	85,2	72,9	70,6	88,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

A KKV-k számos területen működnek együtt egymással, ami a kis szervezetek egyik lehetséges válasza a méretgazdaságossági problémákra. Az együttműködés sok területre terjed ki, és részben pótolja a nagyobb szervezetekben meglévő menedzsmentkapacitást. Az együttműködések nagy része informális, de létezik formális együttműködés is.

### 6.37. Informális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Adó- számviteli tanács	27,5	28,5	32,9	17,6	28,0
Jogi tanács	15,0	19,5	27,1	17,6	17,3
Besegítés valamely munka elvégzésébe	14,5	17,3	28,6	29,4	16,2
Üzletszerzés, vevőszerzés	12,7	16,7	21,7	23,5	14,7
Műszaki-technológiai tanács	10,6	14,7	22,9	29,4	12,8
Egyéb tanács	12,4	12,4	20,3	6,3	12,6
Hitelezési - befektetési tanács	5,5	7,8	11,4	23,5	6,8
Pályázati tanácsadás	4,2	8,0	22,9	33,3	6,7
Szerszám-, gép-, berendezés kölcsönzés	4,9	8,2	10,1	5,9	6,4
Európai Unióval kapcsolatos tanácsok	3,3	6,8	12,9	11,8	5,1
Pénzkölcsönzés	1,9	3,0	8,6	5,9	2,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A formális együttműködések gyakorisága nem magas. A vállalkozások 7 százaléka közös értékesítésben, 6 százaléka közös beszerzésben, 4 százalék közös termelésben vesz részt. A fejlesztési és pályázati együttműködések ennél ritkábbak. A közös pályázatkészítés kivételével az együttműködések gyakorisága a foglalkoztatott létszám emelkedésével monoton nő.

### 6.38. Formális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként

	említések aránya (%)				
	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Beszerzés	5,9	7,5	14,3	17,6	6,9
Értékesítés	4,1	7,3	15,9	17,6	5,9
Termelés	3,5	3,9	7,2	17,6	3,9
Fejlesztés	1,6	2,6	5,8	17,6	2,3
Pályázat	1,5	2,6	10,0	6,3	2,3

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Össességében a vállalkozások közel fele vesz részt valamilyen együttműködésben, ami azt mutatja, hogy a kisebb méretből adódó hátrányokat a részben ezen a módon próbálják kompenzálni. Ugyanakkor a magyar gazdaságban a hálózati együttműködések fejlettebb formái még kevésbé elterjedtek.

### 6.39. Informális és formális együttműködések létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Részt vesz valamilyen együttműködésben	47,6	49,2	60,0	58,8	48,8
Nem vesz részt	52,4	50,8	40,0	41,2	51,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

### 6.11. Piaci hatókör, piaci orientáció

A hazai KKV- piaci hatóköre meglehetősen kicsi, 83%-uk fő piaca a megyehatáron belül van. Ez különösen jellemző a lakosságnak értékesítő vállalkozásokra. A külpiaci jelenlét nagyon alacsony mértékű, a vállalkozások alig több mint másfél százaléka tekinti az exportot fő piacának. A piaci hatókör szintén részben méretgazdaságossági kérdés; egy kis cégnek kis volumenű tranzakcióihoz nem gazdaságos fenntartania egy nagyobb értékesítési szervezetet, főleg nem külföldön. A kis cégek számára a piaci expanzió lehetősége akkor nyílik meg, ha a vállalati méret növekedésével is együtt jár.

### 6.40. A vállalkozások jellemző piacai a létszámnagyság-kategóriánként

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Lakosság	62,8	61,0	31,4	29,4	60,7
Belföldi vállalkozás	30,5	34,3	52,9	35,3	32,9
Közcélu szervezet	5,4	3,7	10,0	5,9	4,9
Export	1,4	1,0	5,7	29,4	1,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

A mikrovállalkozások többsége számára a lakosság a legfontosabb piac, a nagyobb cégek jóval magasabb arányban értékesítenek más vállalkozásoknak és külföldi vevőknek. A szűkebb értelemben vett kisvállalkozások több mint felének a vállalati szféra a fő vásárlója, ők vannak a leginkább beszállítói szerepben.

#### 6.41. A vállalkozások fő piagai és az értékesítés hatóköre

(%)

	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcélú szervezet	Export	Összesen
Helybe	72,4	45,5	43,7	6,1	61,3
Megyébe	18,4	25,6	37,9	0,0	21,3
Magyarországra	9,2	28,9	18,4	3,0	15,8
Külföldre	0,0	0,0	0,0	90,9	1,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozások által végzett tevékenységek szerkezeti átalakulását jól jellemzi, hogy a vizsgált vállalkozások több mint 90%-ánál nem volt sem új, sem elhagyott tevékenység az adott évben, új tevékenységet mindössze 4,5%-uk indított.

#### 6.42. A vállalkozások tevékenységének változása

említések aránya (%)

	Elhagyott tevékenység volt	Nem volt	Összesen
Új tevékenység volt	1,1	3,4	4,5
Új tevékenység nem volt	4,6	90,9	95,5
Összesen	5,7	94,3	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Nagyon hasonló mértékű a piaci mobilitás, a vállalkozások kilenc tizede nem változtatott piacain. A piaci mobilitás a középállalatok körében érzékelhetően nagyobb, mint a kisebb cégeknél.

#### 6.43. A vállalkozások piacváltása létszám-kategóriák szerint

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Piacváltó	8,1	10,3	9,9	17,6	9,1
Nem piacváltó	91,9	89,7	90,1	82,4	90,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

### 6.12. Növekedési orientáció

A vállalkozások növekedési szándéka fontos szubjektív mutató, mert jól tükrözi, hogy mennyire bíznak magukban és a jövőben. Kihasznlva, hogy a vállalkozások az egyes termelési tényezőkről külön mondták el szándékaikat, kategóriákat képeztünk. **Növekvőnek** azokat a vállalkozásokat neveztük, amelyek vállalkozásuk méretéhez képest jelentős beruházást, valamint foglalkoztatásbővítést is terveztek (a minta 1,4 százaléka). Az **inkább növekvők** kategóriája a vagy létszám-bővítést, vagy

jelentősebb beruházást tervezőket fedi (23,5%). Végül a **nem növekvők** közé a sem létszámbővítést, sem beruházást nem tervezőket soroltuk (75,1%).

Itt is látható a szoros összefüggés a mérettel; a nagyobb cégek növekedési orientációja sokkal erősebb, mint a kicsiké, a nem növekvő cégek aránya csak a közepes vállalkozásoknál van 50% alatt.

#### 6.44. A vállalkozások és a növekedés létszámnagyság-kategóriáinként

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Növekvő	0,3	2,4	5,8	12,5	1,4
Inkább növekvő	19,0	27,6	39,1	50,0	23,5
Nem növekvő	80,7	70,0	55,1	37,5	75,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

Egyértelmű az összefüggés az innovativitás, a piaci dinamizmus, valamint a hálózati kapcsolatok és a növekedési orientáció között is. A növekedésorientált cégek az átlagnál három és félszer gyakrabban újítanak valamilyen területen, és háromszor gyakrabban változtatnak piacaikon.

#### 6.45. A vállalkozások innovációja növekedési kategóriáinként

(%)

	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Összesen
Valamilyen területen újított	46,4	31,2	6,8	13,1
Nem újított	53,6	68,8	93,2	86,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

#### 6.46. A vállalkozások piacváltása növekedési kategóriák szerint

(%)

	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Összesen
Piacváltó	28,6	13,9	7,5	9,3
Nem piacváltó	71,4	86,1	92,5	90,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

A növekvő cégek szinte mindegyike részt vesz valamilyen hálózati együttműködésben, a nem növekvőknek kevesebb, mint fele.

#### 6.47. A vállalkozások hálózatosodottsága\* növekedési kategóriák szerint

(%)

	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Összesen
Részt vesz	96,4	73,6	45,4	52,7
Nem vesz részt	3,6	26,4	54,6	47,3
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

\*Tulajdonosi kapcsolatok, informális és formális együttműködések együtt

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

#### 6.13. Teljesítménymutatók: hozzáadott érték, export

A teljesítménymutatók vállalatméret szerinti elemzése azt mutatja meg, hogy a korábban leírt különbségek a termelési tényezők minőségében és a versenyképességgel összefüggő attitűdökben milyen következményekkel jár a vállalkozások teljesítményére. Az adatok értelmezésénél itt is figyelembe kell venni annak a sajátos vállalati körnek a létét, amelyek inkább elszámolási egységekként működnek, jövedelmek és tőke mozgatásával foglalkoznak. Szerepüket nem szándékozom külön értékelni, de a primer módon jövedelmet termelő cégek teljesítményét külön érdemes vizsgálni. Amennyiben így teszünk, akkor a vállalatméret és a teljesítmény közötti összefüggés jobban láthatóvá válik.

A hozzáadott érték termelésében a KKV szektor részesedése növekvő. A nagyvállalkozások csökkenő részesedése mellett az összes többi, kisebb kategória részesedése nőtt. Ezt csak részben kompenzálja, ha számolunk a korábban említett, nem könnyen azonosítható vállalati körrel, amely nem folytat jövedelemtermelő tevékenységet, és inkább a nagyvállalati körhöz kötődik. Jövedelemtermelés tekintetében a KKV szektor egésze némi javulást mutat. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a nagyvállalati kör teljesítményét nagymértékben befolyásolják a külföldi tulajdonú vállalatok befektetési és dezinvestíciós döntései, amelyek nem kizárólag a magyar piacon elért versenypozíció múlnak. Más megfogalmazásban a nagyvállalati kör jövedelemtermelésének aránya attól is csökkenhet, ha a Magyarországon megvalósított befektetések egyenlege változik. Egy külföldi tulajdonú nagyvállalat akkor is csökkentheti a magyarországi termelését, ha egy másik ország vonzóbb gyártóbázisnak tűnik, de közben nem romlott versenyképessége sem nálunk sem a külföldi piacokon.

#### 6.48. A bruttó hozzáadott érték termeléséhez való hozzájárulás vállalati létszám-kategóriánként (2005-2008)

(%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	8,7	8,4	9,0	10,1
2-9 fő	10,7	11,2	11,6	12,2
10-49 fő	15,7	15,8	16,0	16,5
MKV összesen	35,0	35,4	36,7	38,8
50-249 fő	17,6	17,8	19,1	18,4
KKV összesen	52,7	53,2	55,7	57,2
250 főnél nagyobb	47,3	46,8	44,3	42,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

Az exportértékesítésben több mint 5 százalékponttal nőtt a nagyvállalatok részesedése 2005 és 2008 között. Itt is számolnunk kell a 0-1 fős kategóriában tevékenykedő vállalkozások azon csoportjával, amelyek nem saját termelésüket exportálják, hanem transzfer funkciót töltenek be.

#### 6.49. A kettős könyvvitelű vállalkozások export értékesítésének aránya a nettó árbevételben létszám-kategóriák szerint (2005-2008)

(%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	23,5	24,2	26,7	21,5
2-9 fő	9,8	11,1	12,2	13,0
10-49 fő	11,8	12,8	14,5	17,0
MKV átlag	12,8	13,8	15,6	16,2
50-249 fő	17,9	18,5	19,4	18,4
KKV átlag	14,4	15,4	17,0	17,0
250 főnél nagyobb	40,5	41,9	45,2	46,1
Átlag	24,7	26,0	28,0	28,2

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

Az egy alkalmazottra jutó árbevétel adatainak értékelésénél is figyelembe kell venni a rendkívül nagy (több milliárdos) árbevétellel rendelkező 0-1 fős cégek szerepét, továbbá, azt, hogy a 0-fős cégekben nem alkalmazotti minőségben munkát végzőket az adatok nem tartalmazzák. A 0-1 fős kategória kimagasló értéke ennek a két hatásnak tulajdonítható. A tényleges jövedelemtermelést végző alkalmazott nélküli, vagy egy főt foglalkoztató vállalkozások egy főre jutó árbevétele jóval alacsonyabb.

#### 6.50. Az egy alkalmazottra jutó árbevétel alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között

(1000 Ft)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	43 276	40 784	41 944	40 531
2-9 fő	17 833	19 607	18 813	19 234
10-49 fő	22 747	22 071	21 674	21 688
MKV átlag	22 228	22 557	22 161	22 237
50-249 fő	21 258	24 722	25 733	26 650
KKV átlag	21 920	23 242	23 294	23 612
250 főnél nagyobb	29 429	31 446	31 519	30 875
Átlag	24 375	25 949	25 933	25 963

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték is azt mutatja, hogy a 0-1 fős méretkategória értéke kimagasló, a nagyvállalatokét is lényeges meghaladja, ennek magyarázata is a korábbiakban említett vállalati kör sajátosságaiban keresendő. A többi kategóriában érvényesül az az összefüggés, hogy a nagyobb cégeknél nagyobb az egy főre eső bruttó hozzáadott érték.



**6.51. Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között**

(1000 Ft)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	7 080	7 016	7 521	8 258
2-9 fő	2 593	2 823	2 879	2 941
10-49 fő	3 456	3 516	3 590	3 664
MKV átlag	3 366	3 510	3 620	3 746
50-249 fő	4 224	4 321	4 636	4 517
KKV átlag	3 639	3 766	3 942	3 986
250 főnél nagyobb	7 410	7 305	7 232	6 857
Átlag	4 872	4 934	4 997	4 915

*Forrás: Az adóbevallások alapján számolva*

Az egységnyi saját tőkére eső bruttó hozzáadott érték alig különbözik a nagyvállalati és a KKV szektorban, ugyanakkor a 0-1 fős vállalkozások értéke jóval alacsonyabb.

**6.52. Az egy forint saját tőkére eső bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008)**

(%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	35,4	28,4	35,7	45,1
2-9 fő	49,0	52,1	58,0	59,5
10-49 fő	65,8	65,7	57,0	77,0
MKV átlag	52,7	50,5	52,0	62,7
50-249 fő	69,1	65,2	57,5	57,3
KKV átlag	57,8	55,0	53,9	60,7
250 főnél nagyobb	59,9	59,8	57,2	57,0
Átlag	58,8	57,3	55,4	59,0

*Forrás: Az adóbevallások alapján számolva*

A saját tőke arányos nyereség kiegyenlítettnek mondható, az egyes méretkategóriák közötti eltérés nem jelentős. 2008-ra döntően a pénzügyi válság hatására a mutató értékei jelentősen csökkentek, a legnagyobb mértékben a szűkebb értelemben vett kisvállalkozásoknál. A adatok értékelésénél figyelembe kell venni, hogy a kisebb cégeknél a tulajdonos vállalkozóknak kedvező választás lehet a jövedelmet nyereségágon kivenni a cégből, ezért az adatok felfelé torzíthatnak.

**6.53. A saját-tőke arányos nyereség alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008)**

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	15,9	17,5	19,1	12,9
2-9 fő	13,0	18,3	15,4	11,1
10-49 fő	16,5	14,9	19,7	4,8
MKV átlag	15,1	16,8	18,3	9,1
50-249 fő	12,8	12,6	13,7	8,3
KKV átlag	14,4	15,5	16,7	8,8
250 főnél nagyobb	17,9	16,2	18,3	6,8
Átlag	16,1	15,8	17,4	7,8

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

## 7. Kormányzati politika hatása a KKV-k versenyképességére

A tanulmányban a kormányzati két vonatkozását tekintem át. Egyrészt a jogi-szabályozási környezet alakulásával foglalkozom, másrészt a kis- és középvállalkozásokat közvetlenül támogató eszközök szerepét elemzem.

Mint az európai kis- és középvállalkozási politikával foglalkozó fejezetből is látható közmegegyezés van abban a kérdésben, hogy ezen a téren a kormányok legfontosabb feladata a kedvező jogi szabályozási környezet kialakítása.

### 7.1. A hazai KKV-fejlesztés politika a rendszerváltás után<sup>20</sup>

A rendszerváltást követő években gazdasági átalakulás sokkja, a romló gazdasági teljesítmény és a csökkenő foglalkoztatás nagy nyomás alá helyezték a költségvetést. A szociális transfereket inkább növelni kellett, mert nem lehetett gyorsan leépíteni a szerzett jogokat, és a munkanélküliség kezelésének is a szociális ellátó-rendszer volt a fő eszköze. A kedvezőtlen folyamatok miatt szükségessé váló 1993-as bankkonszolidáció tovább terhelte a költségvetést. Szinte elkerülhetlenné vált a relatív közterhek növelése. A megnövekedett teher egy éppen kialakuló kis- és középvállalati szektorra nehezedett, amely számára a menedzsment-tapasztaltok hiánya miatt különösen nehéz volt kezelni ezt a helyzetet. Az 1995-ös makrogazdasági stabilizáció (Bokros-csomag) szembesítette a magyar gazdaságot és társadalmat a realitásokkal (talán innen az átütő erejű népszerűtlenség), azonban az életszínvonal visszaesése, és némi rövid távú növekedési áldozat árán megteremtette a javulás lehetőségét. Az 1995-ben alakult Kisvállalkozás-fejlesztési Intézetben 1997-ben volt alkalmunk elkezdni egy olyan felméréssorozatot, amely a kis- és középvállalkozások statisztikai adataiból nem megismerhető vonatkozásait próbálta megismerni. Az egyik állandó kérdéscsoport a vállalkozások növekedését akadályozó kérdésekre vonatkozott. A következő táblázat a 2009-ig készült felmérések eredményeit mutatja. 1997-ben a magas adó és társadalombiztosítási terhek nagyon magas intenzitást mutattak, és a második legnagyobb problémát is az állam tevékenységében látták a vállalkozók, a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát erős akadályozó tényezőnek értékelték. A makrogazdasági konszolidációt követő időszak **viszonylagos** stabilitást hozott a gazdasági szabályozásban, és a jövedelemközpontosítás is érzékelhetően csökkent.<sup>21</sup> Ezt a vállalkozások is értékelték, amit az intenzitási mutatók is tükröznek. A vállalkozói közérzet lassú javulásában szerepet játszott az is, hogy a kis- és középvállalkozások egyre nagyobb tapasztalatokkal rendelkeztek, és igyekeztek megtalálni a leghatékonyabb eszközöket ahhoz, hogy eleget tegyenek adózási és adminisztratív kötelezettségeiknek. A kilencvenes évek második felétől tömegessé vált a menedzsmentszolgáltatások kiszervezése, a vállalkozások többsége külső könyvelőt alkalmazott, és informatikai, és marketingszolgáltatásokat is növekvő mértékben vettek igénybe, sőt már megjelent a kereslet néhány stratégiai szolgáltatás iránt (például üzleti tervezés is). Ez összhangban volt azokkal a

---

<sup>20</sup> Az alfejezetben leírtak részben támaszkodnak Kállay (2011)-re.

<sup>21</sup> A kis- és középvállalkozásokat érintő szabályozóváltozások tartalmáról és mértékéről lásd részletesen a „Kis- és középvállalkozások helyzete” éves jelentéseket.

más országokban megfigyelhető folyamatokkal, amelyek azt mutatják, hogy a kisebb cégek először a mindennapi működéshez szükséges operatív szolgáltatásokat vásárolják, és csak később, általában jóval kisebb mértékben kezdenek el stratégiai szolgáltatásokat beszerezni.

A gazdaságpolitikában 2000-2001-ben következett be az a fordulat, ami ismét a vállalkozások közterheinek növekedéséhez, a magasabb jövedelemközpontosításhoz vezetett. A változást először a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságának növekedéseként élték meg a kis- és középvállalkozók, majd 2005 után a közterhek szintje is növekvő intenzitást mutatott. 2005-ig nőtt a piaci versennyel kapcsolatos tényezők intenzitása. Mind az erős versenyt, mind a tisztességtelen versenyt növekvő intenzitású problémának látták a vállalkozók. (Feltételezhető, hogy a két tényező között részben szubjektív alapon tesznek különbséget a válaszadók.) A kétezres évek közepéig megfigyelhető tendencia felzárkózási folyamatnak tekinthető abból a szempontból, hogy kis mértékben ugyan, de érzékelhetően megváltozott a kis- és középvállalkozások által érzékelt problémák szerkezete. Csökkent az állami szabályozással, közterhekkel kapcsolatos tényezők intenzitása, és nőtt a piaci versennyel kapcsolatos tényezőké. A fejlett piacgazdaságokban végzett hasonló felmérések leggyakrabban azt az eredményt hozzák, hogy a vállalkozások számára a versenyben való helytállás a legnagyobb probléma, és ezt követi (általában szorosan) az adó- és járulékterhek magas szintje. A 2000-es évek közepéig a magyar kis- és középvállalkozói szektor ebbe az irányba tartott. A kétezres évek közepétől azonban megfordult a trend, az állami szabályozással összefüggő tényezők intenzitása ismét növekedni kezdett, a piaci versennyel kapcsolatos tényezőké pedig növekedni. Ebben az időszakban valóban megnövekedett a gazdálkodási feltételeket meghatározó jogszabályok változásának gyakorisága és mértéke, valamint a költségvetési kiadások és a hiány növekedése miatt a bevételek növelésére is szükség volt. Az adatokból az is kiolvasható, hogy a gazdaságpolitikai változások objektív hatásait a vállalkozások több éves késéssel ugyan, de érzékelik, és mind a kedvező, mind a kedvezőtlen következményeit visszajelzik.

A szabályozási környezet hatása a kis- és középvállalkozások versenyképességére sokrétű. Az egyik fontos szempont, hogy a közterhek megfizetése, a szabályoknak való megfelelés és a szabályozási változásokhoz való alkalmazkodás mennyi energiát, erőforrást köt le, és mekkora kapacitás marad a piaci versenyben való helytállásra. A növekvő közterhek, és a bonyolult szabályozás által okozott problémákról gyakran szoktak beszélni, ugyanakkor a szabályozási változások költségnövelő hatásáról jóval ritkábban. A magyar kis- és középvállalkozások folyamatos alkalmazkodási kényszerben működnek, mert a működésük szabályozása gyakran és jelentős mértékben változik. A kilencvenes évek közepének relatív szabályozási stabilitása érzékelhető javulást eredményezett a kis- és középvállalkozások helyzetében, miközben az instabilitás visszatérése megváltoztatta a kedvező trendet.

A piacgazdaság kezdeti szakasza után megfigyelhető volt némi javulás az állami politikák versenyképességre gyakorolt hatásában, viszont a 2000-es évek közepétől romlani látszik a helyzet. Részben tehát a gazdaságpolitikai döntéseken múlik a kis- és középvállalkozói szektor versenyképessége. A rövidtávon növekedést eredményező, költségvetési expanzióra (kiadásnövekedésre) épülő intézkedések hosszabb távon negatív hatással vannak a versenyképességre, mert szükségszerűen vezetnek a közterhek növekedéséhez, és a szabályozás instabilitásához.

## 7.1. A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők és fontossági mutatói\*

Növekedést akadályozó tényezők	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008	2009
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	84	78	73	74	72	77	76	76
Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53	58	55	63	63	63
Nincs elég megrendelése	48	45	52	45	48	45	48	62
Erős verseny	53	57	61	61	61	56	57	60
Tisztességtelen verseny	46	44	44	47	48	45	45	43
A vevők fizetési késedelmei	30	31	30	32	34	35	33	34
Tőkehiány	40	37	37	34	32	31	33	31
Hitelhiány	27	26	26	20	15	12	16	15
Beszerezési nehézségek	14	16	16	17	16	13	16	15
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	17	19	17	17	13	12	12	10
Egyéb akadályozó tényezők	19	20	17	16	13	19	16	9
Munkaerőhiány	9	9	9	12	8	9	9	6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

\*Az intenzitási mutató értéke akkor 0, ha minden válaszadó a legalacsonyabbra értékelte az adott tényező növekedést akadályozó hatását, és akkor 100, ha minden válaszadó a legmagasabbra értékelte a az adott tényező növekedést akadályozó hatását.

Különösen szembeűnő az instabilitás kedvezőtlen hatása, ha azt vizsgáljuk, hogy hosszabb távon hogyan alakul a szabályozási környezet egésze. A kilencvenes évek elején a jogszabályok, működési feltételek gyakran és sokat változtak, hiszen egy radikálisan átalakuló gazdaságban a nehezen előre jelezhető folyamatok miatt biztosan szükség van kiigazításokra. A kétezres évek eleje óta azonban már egyre kevésbé a gazdasági folyamatok kényszerű követése motiválja a szabályozási környezet változásait. Ha megvizsgáljuk például, az adó- és járulékterhelés alakulását, az adókedvezmények tartalmát, mértékét, akkor rövidtávon hektikus változásokat látunk, amelyek nagyrészt azért következtek be, mert a politikai döntéshozók igyekeztek az ingerküszöböt elérő, kedvezőnek láttatható változásokat végrehajtani és kommunikálni. Az ilyen változások azonban nem fenntarthatók, mert kisebb nagyobb mértékben megbontják az egyensúlyt. Így aztán a hosszú távú változások csak kismértékűek, a korrekciók következtében alig változik az újraelosztás mértéke. A hiperaktív politika által generált szabályozási ciklusok nagyon megnövelik az alkalmazkodás közvetlen és közvetett költségeit. A vállalkozók és könyvelők folyamatosan tanulják a változó részletszabályokat, és gyakran éppen az ő reakciójukból jönnek rá a döntéshozók, hogy az új szabály már az első évét sem érheti meg. Nemcsak az a kérdés, hogy egy adott évben milyen bonyolult a vállalkozások adminisztrációja (mekkora sörölatétre fér rá a bevallás), hanem az is, hogy mennyit változott az előző évhez képest. A kiszámíthatatlan szabályozási környezet hosszú távú hatásai közé tartozik a „rugalmas” szervezeti megoldások részben kényszerű keresése a kis- és középvállalati szektorban. A párhuzamosan működtetett evás és áfás cégek, a tartozások kivezetését szolgáló, eleve ideiglenesnek szánt társaságok, és a stabil foglalkoztatástól őrizkedő „kreatív” hálózati megoldások fékezik a növekedést, mert sok pénzt és energiát vonnak el a jövedelemtermeléstől.

A válság hatására 2009-re az értékesítési lehetőségek hiánya („nincs elég megrendelése”) a harmadik helyre lépett, pontértéke drasztikusan megnőtt 48-ról 62 pontra. Ez volt az egyetlen olyan tényező, amelyik jelentős változást mutatott a 2008-as értékhez képest, ami talán arra utal, hogy a vállalkozások különbséget tudnak tenni a problémáik okai között. Az erős verseny a tényezők sorrendjében 2008-ban

a harmadik helyet foglalta el, 2009-re a negyedik helyre esett vissza, noha pontértéke 57-ről 60 százalékra nőtt. Ugyanakkor figyelemre méltó, hogy a vállalkozások finanszírozását jellemző tényezők nem változtak: sem a likviditás- („vevők fizetési késedelmek”), sem a hitelhiány, sem a tőkehiány helyezése és intenzitási mutatója nem változott 2008-hoz képest. A finanszírozási akadályozó tényezők (tőke-, hitelhiány, likviditás) a középmezőnyben foglalnak helyet. A válság tehát bizonyos szempontból erős hatást gyakorolt a vállalkozások problémáira, de a szabályozással kapcsolatos tényezők hosszabb távú változására nem volt jelentős hatással.

A növekedést akadályozó tényezőket csoportosítva még jobban láthatók a hosszú távú trendek. A szabályozási tényezőcsoport 1999-ig mutat erős javulást, ezután stagnál, majd növekedni kezd. Nem éri el ugyan az 1997-es értéket, 2007 óta magasabb, mint 1998-ban volt. A piaci környezet jóval kisebb mértékű változásokat mutat, mint a szabályozási tényezőcsoport, de azért érzékelhető a növekedés a kilencvenes évek végén, majd az enyhe visszaesés a 2000-es évek elején. A 2009-es növekedésért a megrendelések terén megmutatkozó, minden bizonnyal a válsághoz köthető romlás a felelős.

## 7.2. A vállalkozások növekedését akadályozó tényezőcsoportok fontossági mutatói

Tényezőcsoport*	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008	2009
Szabályozás	72	67	63	63	64	70	69	69
Piaci környezet	49	50	53	51	53	49	50	55
Finanszírozás	30	29	30	26	27	26	27	27
Inputok	12	11	13	13	12	11	13	10

*Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva*

\* A Szabályozás magába foglalja az adózási és társadalombiztosítási terheket, illetve a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát;

**Piaci környezet:** erős, tisztességtelen verseny, valamint nincs elé megrendelése;

**Finanszírozás:** tőkehiány, hitelhiány, illetve fizetési késedelmek;

**Inputok:** kapacitások korszerűtlensége, beszerzési nehézségek, munkaerőhiány.

Az egyéb akadályozó tényezőket figyelmen kívül hagytuk.

## 7.2. Változások az Európai Unió ipar- és vállalkozáspolitikájában

A téma szempontjából érdemes áttekinteni az Európai Unió ipar és vállalkozáspolitikájának változásait az elmúlt években. Az Európai Unió testületei a Bizottság, a Tanács és a Parlament értékelték a 2000-2010 között érvényben volt Lisszaboni Stratégia eredményeit, és összességében azt állapították meg, hogy az Európai Unió versenyképessége a tervek ellenére nem javult, és különösen nem a célkitűzésnek megfelelő mértékben. Igyekeztek levonni ennek tanulságait, és érvényesíteni azokat mind az általános növekedési stratégiában, mind iparpolitika, mind a vállalati (KKV-) politika területén.

Az **EU2020 stratégia** szerint<sup>22</sup> új növekedési stratégia három pillére az okos (smart), a fenntartható (sustainable) és a befogadó (inclusive) növekedés. Az okos növekedés jellemzője, hogy innováció- és

<sup>22</sup> Lásd EU (2010b)

tudásalapú. A befogadó növekedés a foglalkoztatás növekedése mellett valósul meg, beleértve ebbe a hátrányos helyzetű csoportok (bevándorlók, kisebbségek) gazdasági aktivitásának növelését is. Míg a fenntarthatóság mind környezeti, mind gazdasági, pénzügyi értelemben fontos. Ami azt jelenti, hogy a társadalom nem élheti fel az erőforrásait és nem erőltetheti a rövid távú növekedést hosszú távú áldozatok árán. Mindhárom elv fontos a kis- és középvállalkozások szempontjából, a Bizottság komoly szerepet szán nekik az új stratégia megvalósításában. Jelentős változás, hogy a végrehajtást szolgáló nemzeti politikákat a Bizottság sokkal szorosabban, operatívabban ellenőzi és követi, mint korábban.

### 7.3. Az EU iparpolitika ajánlásai

**Az Európai Unió iparpolitikájáról** kiadott közlemény<sup>23</sup> újraértelmezi az iparpolitika fogalmát. A korábbi struktúrapolitikai megközelítés helyett a kedvező működési környezet kialakítására helyezi a hangsúlyt. Az iparpolitika fókuszában már nem az állam által versenyképesnek, perspektivikusnak tartott ágazatok kiválasztása és kiemelt fejlesztése áll, hanem az állami (gazdaság)politika minden fontos területének összhangja, versenyképességet javító hatása. Az új megközelítés a feldolgozóipar minden ágazatának fejlődését fontosnak tartja, amennyiben az EU2020 elveivel összhangban fejleszthető. Az iparpolitika fő területeiről a következő, a kis- és középvállalkozások szempontjából is fontos megállapításokat teszi, és ajánlásokat fogalmazza meg a dokumentum:

A dokumentum az ipar keretfeltételeinek javítása szempontjából két tényezőt hangsúlyoz.

Az ipar szempontjából fontos új, vagy módosított **szabályozás hatásvizsgálatát** el kell végezni egy átlátható, az érdekeltek véleményét is figyelembe vevő folyamat keretében. A dokumentum az alkalmazandó módszerekről is szokatlanul részletesen ír ezzel is hangsúlyozva a hatásvizsgálatok fontosságát.

A **finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés** javítását elsősorban a kis- és középvállalkozások számára tartja fontosnak a dokumentum. Kiemeli a pénzpiacok szabályozásának rugalmasabbá, hatékonyabbá tételét, a működőtőke bevonását és az újszerű finanszírozási formák alkalmazását.

Az **egységes piac erősítéséhez** a következő lépéseket látja szükségesnek a bizottság.

- A 27 tagország jogi-szabályozási környezetének további harmonizációja, ami megkönnyíti az európai polgárok tájékozódást más tagországokban.
- A közös piac lehetőségeinek kihasználását segítő üzleti szolgáltatások nyújtása, és fejlesztése.
- A szellemi tulajdonjogok védelmének erősítése.
- A versenypolitika következetes betartása érvényesítése, hogy a vállaltfelvásárlások és – egyesülések, valamint az állami támogatások ne korlátozzák a versenyt.
- A közös piac előnyeinek kihasználását lehetővé tevő, versenyképes áron nyújtott szolgáltatások a közlekedés és a telekommunikáció területén.
- Az évtized végéig ki kell fejleszteni egy európai szabványrendszert, ami mind az ipar, mind a közigazgatás igényeit kielégíti.

---

<sup>23</sup> Lásd EU (2010a)

A Bizottság új **ipari innovációs politikát** hirdetett meg a dokumentumban, és két fontos problémát emelt ki.

1. Az ipari innovációban Európa teljesítményét az jellemzi, hogy jó technológiai, műszaki eredményeket ér el, de az üzleti, gyakorlati hasznosításban elmarad a világgazdaság más vezető centrumai mögött. Szükség van ugyanakkor a tudásbázis erősítésére is, különösen azokban az ágazatokban, amelyek meghatározóak a jövő technológiai fejlődése szempontjából. Fontos a források felhasználásának optimalizálása, és az infokommunikációs technológiák jobb felhasználása az ipar versenyképességének javítására. A klaszterek és a hálózati együttműködések nagyban javíthatják az innovációs folyamat hatékonyságát
2. Az iparban dolgozók képzettségét folyamatosan kell javítani és fejleszteni, a képzési programokat az ipar igényeit figyelembe véve kell meghatározni.

A globalizáció lehetőségeinek kihasználása érdekében a dokumentum a következőket ajánlja:

1. Egyrészt szükség van az európai piacok védelmére a tisztességtelen versennyel szemben, másrészt javítani kell az európai ipar hozzáférést a gyorsan növekvő külföldi piacokhoz. A szabályozásban versenyképessé kell tenni az új termékek, szolgáltatások, technológiák szabályozását, és azonos feltételeket kell teremteni az Európában gyártott és az import termékek, szolgáltatások számára. Fontos az együttműködés szomszédos nem uniós országokkal. A kisvállalkozások nemzetköziesedését információval, és megfelelő szolgáltatásokkal kell támogatni.
2. Biztosítani kell az európai ipar hozzáférést a kulcsfontosságú alapanyagokhoz, és ehhez uniós szintű együttműködésre van szükség.

Elő kell segíteni az **ipari modernizációt** és ennek érdekében a következő intézkedéseket kell hozni.

1. Különös súlyt kell helyezni az erőforrások, az energia és a szénfelhasználás hatékonyságának javítására, a környezeti értelemben is fenntartható ipari fejlődésre.
2. Társadalmilag is elfogadható stratégiákat kell kialakítani a válság miatt keletkezett kihasználatlan kapacitások átalakítására
3. Építeni kell a vállalatok társadalmi felelősségvállalására, amely a hozzájárul a rövid és a hosszú távú szempontok összehangolásához

A dokumentum hangsúlyozza a szektorspecifikus megközelítés fontosságát is, különösen néhány speciális helyzetű, kiemelt iparágban.

#### **7.4. Az Európai Unió kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikája**

Az Európai unió kis- és középvállalkozási politikáját meghatározó dokumentum a Kisvállalkozói intézkedéscsomag (Small Business Act) a 2000 júniusában elfogadott Kisvállalkozói karta helyére lépett. A dokumentum tíz elvet fogalmaz meg, amelyet mind az EU, mind a tagországok KKV politikájában javasol követni:



- I. Olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, és amely díjazza a vállalkozói készséget.
- II. Biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez.
- III. A „Gondolkozz előbb kicsiben!” elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni.
- IV. A közgazgatási rendszereknek meg kell felelniük a KKV-k szükségleteinek.
- V. A szakpolitikai eszköztárat hozzá kell igazítani a KKV-k szükségleteihez: meg kell könnyíteni a kkv-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a kkv-k állami támogatásának lehetőségeit.
- VI. Meg kell könnyíteni a KKV-k finanszírozáshoz jutását, továbbá olyan jogi és üzleti környezetet kell teremteni, amely támogatja a kereskedelmi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések időben történő teljesülését.
- VII. Segíteni kell a kkv-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket.
- VIII. Elő kell segíteni a kkv-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját.
- IX. Segíteni kell a KKV-at, hogy kihasználják a piacok növekedését.

A Kisvállalkozói intézkedéscsomag és a Kisvállalkozói Karta témakörei nagyon hasonlóak, és némi átfedést mutatnak az iparpolitikai dokumentum javaslatival, továbbá az előzménynek tekinthető Kisvállalkozói Kartával. Sokkal erőteljesebben hangsúlyozzák a társadalmi egyeztetés szerepét a jogszabályalkotás folyamatában, és ehhez részletes módszertani ajánlásokat is adnak. A kisvállalkozás-fejlesztési politika területén is az a legfontosabb változás, hogy az Európai Bizottság az elvek alkalmazását, betartását a korábbiaknál jóval szorosabban követi, a politikák végrehajtására nagyobb súlyt helyez.

## 7.5. Adókedvezmények

A nagyvállalkozásoknak adott adókedvezmény sokat vitatott kérdés, gyakran állítják szembe egymással a KKV-k és a nagyvállalatok adóterhelését. Érdeemes elemezni az adóterheléssel és az adókedvezményekkel kapcsolatos adatokat.

### 7.3. A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások társasági adókedvezményeinek megoszlása létszám-kategóriánként (2005-2008)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	0,1	0,2	0,3	0,4
2-9 fő	0,5	0,5	0,7	1,0
10-49 fő	1,1	1,1	1,6	2,5
MKV összesen	1,7	1,8	2,5	3,9
50-249 fő	1,0	4,0	4,4	3,6
KKV összesen	2,7	5,7	6,9	7,4
250 főnél nagyobb	97,3	94,3	93,1	92,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Az APEH adatai alapján számolva

A vállalkozásoknak nyújtott adókedvezmények túlnyomó többségét a nagyvállalatok kapják. A trend csökkenő, de 2008-ban is a kedvezmények több mint 90%-a jutott a nagyvállalatoknak. Az adókedvezmények heves vitákat is kiváltó illetően megoszlása alapvetően annak tulajdonítható, hogy a nagy beruházásokat megvalósító (döntően külföldi tulajdonú) nagyvállalatok beruházás-ösztönzési csomagjainak egyik eleme a társaságiadó-kedvezmény, amelyet egyedi elbírálás alapján kapnak ezek a cégek. Az ilyen esetekben a „beruházás-ösztönzés” kifejezés használata eufemizmus. Valójában a nagyvállalatok telephelyválasztását hivatottak befolyásolni a támogatások és adókedvezmények. A kisebb vállalkozások esetében ilyen befolyásolásra kevésbé van szükség, mert ők nagy valószínűséggel hazai helyszínt választanak fejlesztéseikhez. (Az a tény, hogy Magyarország uniós összehasonlításban kiemelkedően sokat költ vállalkozástámogatásra legalább is okot ad arra a gyanúra, hogy a többi európai országhoz képest kevésbé hatékonyan használjuk fel a telephelyválasztás befolyásolását szolgáló forrásokat, vagyis a jelenleginél kisebb aránytalanság mellett is elérhetnénk akár jobb eredményeket is.)

#### 7.4. Fizetendő adó/számított adó a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások átlagos társasági adóterhelése (2005-2008)

	2005	2006	2007	2008	(%)
0-1 fő	99,2	99,2	98,1	97,4	
2-9 fő	98,7	98,5	98,6	98,7	
10-49 fő	97,7	97,7	97,6	97,4	
MKV átlag	98,3	98,3	98,1	97,8	
50-249 fő	97,4	92,9	94,3	96,5	
KKV átlag	98,1	96,7	96,9	97,4	
250 főnél nagyobb	42,2	42,4	55,1	56,8	
Átlag	68,8	72,1	78,2	82,2	

Forrás: Az APEH adatai alapján számolva

Az előzőekben leírtakkal összhangban a vállalkozások fizetendő adó/számított adó aránya a vállalatméret növekedésével csökken; a nagyobb cégek adóterhelése kisebb. Az elmúlt években a különbség egyre csökkent, de még mindig jelentős.

#### 7.6. Közvetlen vállalkozásfejlesztési eszközök igénybe vétele

Magyarország európai összehasonlításban kimagaslóan sokat fordít vállalkozástámogatásra. Magyarországon a vállalkozástámogatásra fordított összegek a GDP arányában 2009-ben 1,81%-ot tettek ki a 0,42% európai átlaggal szemben. Még emellett a magas arány mellett is a közvetlen vállalkozásfejlesztési eszközök szerepe csak korlátozott lehet, és úgy tűnik, ezt a vállalkozók is érzik. A vállalkozások egynegyede nem is tud a támogatások, kedvezményes hitelek létéről, több mint 60%-uk tud ugyan ezekről az eszközökről, de nem próbálja őket igénybe venni. Mindössze a cégek 13%-a tervezi, hogy támogatást, vagy kedvezményes hitelt vesz igénybe. A pályázni szándékozó cégek aránya a vállalatmérettel jelentősen nő. A mikrovállalkozásokhoz képest a kis, illetve középvállalkozások pályázási kedve több mint kétszeres.

## 7.5. Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak?

(%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Nem	30,9	19,4	13,0	27,8	25,6
Igen, de nem pályázik	62,1	62,4	47,8	27,8	61,4
Igen, és pályázik	7,0	18,2	39,1	44,4	13,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

## 7.6. Kihez fordulna üzleti tanácsért?

(Rangsorok)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Átlag
Családhoz, rokonsághoz, ismerősökhöz	1	1	6	9	1
Üzleti partnerekhez	2	2	1	2	2
Szakmai szövetségekhez	3	3	2	1	3
Vállalkozói érdekképviseltekhez	4	4	4	4	4
Tanácsadó cégekhez	5	6	3	3	5
Gazdasági kamarákhoz	6	5	5	5	6
Helyi Vállalkozói Központokhoz	7	7	8	6	7
Önkormányzathoz	8	8	9	8	8
Bankok, pénzügyintézetekhez	9	9	7	7	9

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozások 6 százaléka fordult már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez. Közülük 62 százalék kapott érdemleges segítséget. Figyelemre méltó, hogy a vállalkozások túlnyomó többsége nem a „hivatásos” vállalkozásfejlesztési szervezeteket preferálja, amikor tanácsra van szüksége, hanem a személyes kapcsolatokat részesíti előnyben, a családot, barátokat, ismerősöket és üzleti partnereket. A bankok iránti bizalom csak az elmúlt két évben csappant meg annyira, hogy a bankok a lista végére kerültek.

## 7.7. A fenntartható fejlődést segítő kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika

A kis- és középvállalkozás-fejlesztéssel foglalkozó szakirodalomban, és a nemzetközi szervezetek (Európai Bizottság, OECD, Világbank, és az ún. Donorok Bizottsága) ajánlásaiból, javaslataiból összeállíthatóak azok a kritériumok, amelyek a hatékony és eredményes politikát jellemzik. A legfontosabb területek, és azok tartalmának meghatározásában széles körű szakmai konszenzus alakult ki a fő irányítást képviselő szakemberek, szervezetek között. Az optimális kisvállalkozás-fejlesztési politika a valóságban nem létezik, elsősorban azért, mert a gazdaságpolitikának sok más prioritást is figyelembe kell vennie. Az optimális kisvállalkozás-fejlesztési politika elemeinek ismertetése ezért inkább referencialistának tekintendő, amihez a valóságos politika elemeit viszonyíthatjuk.<sup>24</sup>

<sup>24</sup> Kállay –Imreh (2004) alapján.

A jó kisvállalkozás-fejlesztési politika a jogi-szabályozási környezet és a vállalkozásfejlesztési eszközök olyan kombinációja, amely az adott gazdasági helyzetben a legjobban szolgálja a kis- és közepes vállalkozások **fenntartható** fejlődését, **tartós** növekedését. A konkrét elemek országonként és időszakonként változhatnak, hiszen a fejlett piacgazdaságok, az átmeneti gazdaságok, vagy a fejlődő országok helyzete lényegesen különbözik. Az optimális politikának azonban vannak olyan elemei, amelyeket általánosnak tekinthetünk, és alkalmazásukat, betartásukat minden gazdaságban ajánlhatónak tartunk.

- **Alacsony belépési (piacra lépési) korlát;** rövid időt igénylő, olcsó vállalat alapítás és engedélyezés. A piacra lépés feltételeinek egy részét a jogi és szabályozási környezet határozza meg, más részét a piac. A kormányzati politikának arra kell törekednie, hogy az előbbi csoportba tartozó korlátok, vagyis a vállalat alapítás tranzakciós költségei alacsonyak legyenek. Ez akkor valósul meg, ha a kormányzati politika azokat a kockázatokat, amelyek kezelése a feladatkörébe tartozik, költséghatékonyan tudja csökkenteni.
- Az adott költségvetési helyzet figyelembevételével **stabilan alacsony adó és járulékterhelés.** A költségvetési egyensúly megteremtése elsősorban kiadás-csökkentéssel és kevésbé bevétel-növeléssel valósul meg. A túlzott állami szerepvállalás finanszírozását szolgáló adóemelés, és a költségvetés egyensúlyát rontó alacsony adóbevételek egyaránt fenntarthatatlan makrogazdasági pályát eredményeznek.
- **A vállalkozás működtetésének feltételei stabilak.** Az adózási, számviteli, cégjogi és más törvények és szabályozók csak indokolt esetben változnak. A könnyítések kedvezmények nem konjunkturális jellegűek. A gazdálkodás feltételei akár több éves perspektívában is viszonylag pontosan előreláthatóak. A makrogazdasági feltételek (például, árfolyam, kamatok) elsősorban a természetes piaci fejlődést követve változnak, a sokszerű beavatkozások ritkák.
- Az **informális gazdasági tevékenységekkel** (elsősorban adóelkerüléssel és be nem jegyzett tevékenységgel) szembeni fellépés az **ösztönzés és a szankcionálás** kombinációja, és fő célja nem ezeknek a tevékenységeknek a felszámolása, hanem fokozatos integrálása a formális gazdaságba.
- A vállalkozások működtetésének **adminisztratív terhei**, és ennek következtében tranzakciós költségei **alacsonyak, és igazodnak a vállalkozások tényleges kapacitásához.** A kisebb vállalkozások választhatnak egyszerűbb adózási ügyviteli formákat, de az áttérés a normál eljárásokra nem jelent nagy többletterhet.
- A vállalkozások **tulajdonosainak jogai** egyértelműen szabályozottak, betartásukat a törvény kikényszeríti.
- Érvényesül a **jogbiztonság mind a vállalkozások egymás közötti viszonyában, mind az állam és a magánvállalkozások között.** Az államigazgatási döntésekkel szemben van (pártatlan) jogorvoslati lehetőség.
- Az **engedélyezési eljárások egyszerűek és átláthatóak,** világos normák szerint működnek ami nemcsak az adminisztratív terhek alacsonyan tartását segíti, hanem a korrupciónak is jóval kisebb teret ad. Az engedélyezés nem korlátozza a piaci versenyt.

- **Az alkalmazottak felvétele egyszerű adminisztrációval, elbocsátása ésszerű költségekkel megtehető.** A munkabérek adó és járulékterhe a mindenkori lehetséges fenntartható minimumon van. A járulékokból finanszírozott szolgáltatások és juttatások (egészségügy, szociális ellátás, nyugdíj) mértéke a gazdaság teherbíró képességéhez alkalmazkodik, hatékonysága javuló.
- A vállalkozások által igénybe vett üzleti és pénzügyi szolgáltatások árait a piac alakítja, miközben a lehető legkevesebb tényező korlátozza a versenyt ezen a területen is. **A kötelezően előírt szolgáltatások aránya alacsony,** és a kínálatot a lehető legkevésbé korlátozza a kormányzati politika.
- **A vállalkozásfejlesztési politika a fenntartható pénzügyi és üzleti szolgáltatások kifejlesztésére és piaci működtetésére irányul.** Elkerüli a már működő piacok zavarását. Beavatkozási ideiglenesek és az esetek jelentős részében működőképes struktúrák kialakulásával végződik. A kormány együttműködik a vállalkozásfejlesztési és üzleti szolgáltatásokat nyújtó piaci szereplőkkel, a szabályozás segíti ezek igénybevételét.

## 8. Módszertani leírás

### 8.1. A felhasznált adatforrások

A tanulmány elkészítése során a következő adat- és információforrásokat használtam fel:

#### 8.1.1. Adóbevallás, mérleg eredménykimutatás

1997 óta a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézetben, a Magyar Gazdaságelemző Intézetben, a Gazdasági és Kereskedelmi Minisztériumban, a Gazdasági Minisztériumban és a Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztériumban évente feldolgoztuk a magyar vállalkozások adóbevallási adatait egyéni azonosításra nem alkalmas adatbázisok felhasználásával. Az adóbevallások tartalmazzák a mérleg és az eredmény-kimutatás sorainak nagy részét is, valamint tájékoztató adatként a foglalkoztatottak számát is. A feldolgozás során a vállalkozások teljesítményét méretkategória szerinti bontásban vizsgáltuk. A mikro, a kis-, a közép- és a nagyvállalati kategórián kívül vizsgáltuk a 0-1 főt foglalkoztató vállalkozásokat is, amit az indokol, hogy ez az önálló névvel nem rendelkező kategória több vonatkozásban mutat olyan sajátosságokat, amelyek a mikrovállalkozásokétól is eltérőek.

A kis- és középvállalkozások meghatározására a hatályos hazai jogszabályokban megadott definíciót használtuk. A törvényi definíció többször változott a vizsgált időszakban. Az Európai Unióba történő belépés előtt a magyar sajátosságokat is figyelembe vevő definíció volt érvényben, amely átvette a létszámra vonatkozó korlátokat az uniós definícióból, viszont az árbevételre, és a mérlegfőösszegre vonatkozó korlátokat az akkori uniós ajánlásnál jóval alacsonyabban állapította meg. 2004-ben (egy átmeneti definíció alkalmazása után) az uniós ajánlás került be a magyar törvénybe is, azóta ez a meghatározás van érvényben (részletesebb ismertetését lásd a következő alfejezetben).

Az adatbázisok adózási típusonként eltérő tartalmúak voltak. A legrészletesebb a kettős könyvvitелű vállalkozások adatai, jóval kevesebb információt tartalmazott (amíg létezett) az egyszeres könyvvitelt vezető cégek adatbázisa, és még ennél is kevesebbet a 2002-ben bevezetett EVA-t alkalmazó cégek adatai. A legkevesebb információ az egyéni vállalkozásokról áll rendelkezésre. Azoknál a mutatóknál, ahol az összesítést el lehetett végezni (például árbevétel, export, létszám) a KKV szektor egészére közöltünk statisztikákat. Vannak olyan fontos mutatók (például a tőke), amelyekre csak a kettős könyvvitelt vezető vállalkozások estén lehetett számításokat végezni.

A statisztikák, elemzések készítésénél felmerül az a kérdés, hogy elég-e csak a létszám alapján adódó elhatárolást alkalmazni, vagy szükség van az árbevétel, és a mérlegfőösszeg figyelembe vételére is. Az elemzések azt mutatták, hogy van egy olyan vállalati kör, amely alkalmazott nélkül (esetleg egy alkalmazottal) működik, és rendkívül nagy árbevételt, vagy nagy nyereséget produkál. Ugyancsak léteznek alkalmazott nélküli cégek, amelyek nagy saját tőkével rendelkeznek. Ezeknek a sajátos cégeknek az adatai jelentősen befolyásolják az érintett mutatók értékét. Miután itt nem a szokásos gazdálkodás keretében szerzett árbevételről, nyereségről, és az ahhoz szükséges tőkéről van szó,

szükséges lehet ezeknek a cégeknek a kiszűrése, hogy a mikrovállalkozások, és azon belül a 0-1 főt foglalkoztató vállalkozások adatai reális képet mutassanak.

Magyarországon 1999 óta a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete gyűjti a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott banki hitelek adatait, hitelnézet-típusonként negyedéves bontásban. Erről az abban az évben elfogadott kis- és középvállalkozói törvény rendelkezett, és ez által nemzetközi viszonylatban is pontos, és mára már hosszúnak mondható adatsor áll rendelkezésre a KKV szektor hitelállományáról. A többi finanszírozási piac (lízing, faktoring, kockázati tőke) az adott terület szakmai szövetségei és a Magyar Nemzeti Bank statisztikai adnak tájékoztatást.

### **8.1.2. Kérdőíves felmérések**

Fontos adatforrásként szolgálnak azoknak a kérdőíves felméréseknek az eredményei, amelyeket 1997-2009 között, általában évente végeztünk el. A felmérést minden esetben 2000-es elemszámú, rétegzett, véletlen mintán végeztük el. Az egyik cél az volt, hogy megismerjük a hazai KKV szektor azon jellemzőit, amelyek más statisztikai adatbázisokból nem állapíthatók meg, de fontos jellemzői a szektor állapotának helyzetének. Kérdések egy része a vállalkozások saját helyzetére, és kilátásaira, illetve a gazdálkodásukat nehezítő, akadályozó tényezőkre vonatkozott. Megkérdeztük a vállalkozásokat többek között arról, hogy kapnak-e hitelt a bankoktól, használják-e az internetet az üzleti ügyeik lebonyolításában, milyen szolgáltatásokat vásárolnak, és részt vesznek-e hálózatokban. A kérdések jelentős részét minden évben feltettük, így lehetővé vált a változások hosszabb távú követése.

Példaként a legutolsó, válságkezeléssel kapcsolatos kérdéseket még nem tartalmazó, 2008-ban alkalmazott kérdőív a következő volt:

### **8.1.3. A jogi szabályozási környezet változásainak elemzése**

A kis- és középvállalkozások szabályozási környezetét a fontos jogszabályok tételes követésével és az adott év változásainak elemzésével jellemeztük. A monitoring módszere az volt, hogy 1997-ben rögzítettünk egy általános képet, és a további években a változásokat követtük. A változások hatásainak bemutatásához felhasználtuk az adózás- és járulékfizetés KKV-kra gyakorolt hatásait feldolgozó elemzéseket, statisztikákat.

### **8.1.4. KKV-fejlesztési politikák**

A kis- és középvállalkozások fejlesztését célzó politikák, eszközök bemutatását a jogi környezethez hasonlóan a terület folyamatos figyelésével, és évenkénti összegzésével valósítottuk meg. Rendszeresen felmértük a felhasznált fejlesztési forrásokat, az elért eredményeket (az egyes eszközök keretében támogatott vállalkozások számát, a nyújtott hiteleket, vállalt garanciákat, odaítélt és kifizetett támogatásokat stb.), és az alkalmazott eszközökben bekövetkezett változásokat. A politikák bemutatásának egyik módszere az adott időszakban elfogadott dokumentumok (kormányhatározatok, KKV-fejlesztési stratégia, nemzeti fejlesztési tervek, gazdaságfejlesztési operatív programok) ismertetése áttekintése volt. A makrogazdasági környezet alakulását a nemzetgazdaság teljesítményét

jellemző (nem csak KKV-ra vonatkozó) mutatószámok és a kormány terveit leíró dokumentumok (konvergenciaprogram aktuális változatai) bemutatásával jellemeztük.

#### **8.1.5. A kis- és középvállalkozások fejlesztésével foglalkozó szervezetek**

A kis- és középvállalkozások fejlesztésével foglalkozó szervezetek körét tágan értelmeztük, beleértettük a gazdasági kamarákat, az érdekképviseleti szervezeteket, a szakmai szervezeteket, a KKV-k finanszírozásával foglalkozó szervezeteket, a helyi vállalkozói központokat, és számos további, részben hálózati formában, részben egyedi szervezeteket. Az évente elkészített összefoglaló alapja az egyes szervezetek, hálózatok éves jelentése volt, amit az esetek egy részében maguk a szervezetek egészítettek ki további információkkal.

A fenti adatbázisok feldolgozásával készített elemzéseket beszámolókat éves jelentésekben és a kérdőíves felmérések jelentéseiben foglaltuk össze (ezek pontos hivatkozását lásd az Felhasznált irodalomnál).



## 9. Felhasznált irodalom és források

1997. évi CXLIV. törvény a gazdasági társaságokról. Magyar Közlöny, 1997/114. szám

1999. évi XCV. törvény A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. Magyar Közlöny, 1999/101. szám

A "Small Business Act" for Europe. Brussels, 25.6.2008. COM(2008) 394 final

Ács Z. – Szerb L. – Ulbert J. – Varga A. [2002]: GEM 2001 Magyarország. Vállalkozások nemzetközi összehasonlításban.

Artner A. A vállalkozásfejlesztési politika tapasztalatai és hatásai Nagy-Britanniában és Írországbán. In Szirmai P. (szerk): Szemelvénygyűjtemény a kisvállalkozások a magyar és a nemzetközi gazdaságban című tárgyhoz. BKÁE, Kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Budapest, 270-276. o.

Austrian Institute for Small Business Research [2002/a]: Support Services for Micro, Small and Proprietor's Business. Country Fiche - Germany. Austrian Institute for Small Business Research, Vienna.

Austrian Institute for Small Business Research [2002/b]: Support Services for Micro, Small and Proprietor's Business. Country Fiche - Italy. Austrian Institute for Small Business Research, Vienna.

Austrian Institute for Small Business Research [2002/c]: Support Services for Micro, Small and Proprietor's Business. Country Fiche – United Kingdom. Austrian Institute for Small Business Research, Vienna.

Bannock [1998]: Access to Credit for Small, Medium and Microenterprises, Bannock Consulting Ltd., UK- Know How Fund - Hungary, National SME Policy Development, Budapest.

Barna Z. [2002]: Monitoring, ellenőrzés és értékelés. In Felkészülés a Strukturális Alapok fogadására – válogatott tanulmányok. Tempus Közalapítvány, Budapest 104-107. o.

Business Development Services... [2001]: Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention. 2001 Edition, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Washington

Business Development... [1997]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor Funded Interventions. Washington

Business Development... [2001]: Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention. 2001 Edition, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development. Washington

Buttari. J. J. [1995]: Subsidized Credit Programs. The Theory, the Record, the Alternatives, Center for Development Information and Evaluation, U.S. Agency for International Development, június, Washington

Chikán Attila [2006]: A vállalati versenyképesség mérése. Pénzügyi Szemle, 51(1).

Coase, R.H. [1937]: The Nature of the Firm. *Economica* 4: 386-405

COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS. An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. Brussels, COM(2010) 614

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [1997]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington.

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [2001]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington.

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [2001]: What is it? What does it do? Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Washington.

Council Decision of... [1996]: Council Decision of 9 December 1996 on third multiannual programme for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (1997-2000), European Union The Council, Brüsszel.

Council of the European Union [2000]: Council Decision (2000/819/EC) of 20 December 2000 on a multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005). Official Journal of the European Communities, Brussels.

Csaba L. - Lackó M. - Semjén A. - Tóth I. J. [1998]: Vállalkozások az átmenetben. Adózási és piaci környezet hatása a kis- és közepes vállalatok gazdálkodására és piaci helyzetére. Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány, CIPE, Budapest

Csaba, L. – Bara, Z. – Bohatá, M.–Brezinski, H. at al [1998]: The Hungarian SME Sector Development in Comparative Perspective, Kopint–Datorg Foundation for Economic Research, CIPE–Center for International Private Enterprise U.S.A.I.D. funded, Budapest.

Csató, T. [1990]: Small-Size Enterprises in Central and South-East Europe since the Industrial Revolution .In: Small- and Medium-Size Enterprises in the Economy of the Late-Comers Since the Industrial Revolution. Ed.: T.Csató. Aula Kiadó, Budapest.

Dallago, B. [2000]: Az olasz kis- és középvállalkozásokat támogató intézmények. Vezetéstudomány, 2. 40-51. o.

Dezsériné Major Mária [2001]: A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika hangsúlyeltolódásai az EU-ban és Magyarországon. Európai Tükör, 6. 54-75. o.

Dezsériné Major Mária [2003]: A nyugat-európai kis- és középvállalkozói szektor. Méret- és ágazati szerkezet, a termelékenység és a hozzáadott érték alakulása. Európai Tükör, 8. 67-88. o.

DG ENTR [2000/a]: General Description of the Round Table of Bankers and SMEs. DG ENTR, Brussels.

DG ENTR [2000/b]: Third Round Table of Bankers and SMEs: Final Report. DG ENTR, Brussels.

DG ENTR [2002]: The work of the Enterprise Directorate-General. DG ENTR, Brussels.

Drazkiewicz, J.–Gesicka, G.–Szcucki, J. [1996]: Local Initiatives. Polish Experiences, Local Initiatives Programme, Varsó.

DTA – DIHT [2000]: Support services to SMEs in Germany. Deutsche Ausgleichsbank – Deutscher Industrie- und Handelstag, Berlin.

DTI [2002/a]: Small Business and Government – The Way Forward. Departement of Trade and Industry, London.

DTI [2002/b]: Research Strategy 2002-2003. Departement of Trade and Industry, London.

DTI [2003/a]: Business Plan 2003. Making the UK the best place in the world to start and grow a business. Departement of Trade and Industry, London.

DTI [2003/b]: Small and Medium Enterprise (SME) – Definitions. Departement of Trade and Industry, London.

DTI [2003/c]: The Small Business Service. Annual Report and Accounts 2002-03. Departement of Trade and Industry, London

EC [1993]: White Paper on Growth, Competitiveness, Employment: 'The Challenges and Ways Forward into the 21st Century'. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1998/a]: Promoting Entrepreneurship and Competitiveness: The Commission' s Response to the BEST Task Force Report and its Recommendation. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1998/b]: Report of the Business Environment Simplification Task Force. BEST Volume I-II. Luxembourg

EC [1999/a]: Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness Luxembourg

EC [1999/b]: Guidelines for programmes in the period 2000-06. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1999/c]: Means-füzetek [Az EU Strukturális Alapjai által finanszírozott programok értékelésének módszertana] /A magyar nyelvű adaptációt a VÁTI Kht. készítette/

EC [1999/d]: Report on the evaluation of the (3rd Multiannual Programme for SMEs in the European Union (1997-2000). COM (1999) 319 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2000/a]: Communication from the Commission Challenges for enterprise policy in the knowledge-driven economy. Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001-2005). COM (2000) 256 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2000/b]: Towards Enterprise Europe. Work program for enterprise policy 2000-2005. Commission staff working paper. SEC (2000) 771. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2001/a]: Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises. COM (2001) 98 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2001/b]: European Charter for Small Enterprises - Annual Implementation Report. Report from the Commission. COM (2001) 122 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2001/c]: Manual Project Cycle Management. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2001/d]: Creating top-class business services. SEC (2001) 1937 Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2002]: Report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises. COM (2002) 68 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2003/a]: Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises. SEC (2003) 58. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2003/b]: Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) 27 final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2003/c]: Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Candidate Countries for Accession to the European Union. SEC (2003) 57. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.

EIRO [2000]: IR in SMEs – Italy. European Industrial Relations Observatory, Brussels.

Ernst&Young [1999]: Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs. Synthesis Report, Commission of the European Communities, Brussels.

EU (2008): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL, THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS. "Think Small First"

EU (2010a): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN

EU (2010b): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 3.3.2010. COM(2010) 2020 final

EU (2010c): COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT

European Charter for Small Enterprises [2002]: Kihirdetve Eredeti angol nyelven és magyar fordításban: 2126/2002. (IV 26) Kormányhatározat. Határozatok Tára 2002/14 (IV.26.)

European Commission [2000]: European Observatory for SMEs, Sixth Report, European Commission, Luxembourg

European Forum [2001]: Top-class business support services. European Forum, Cardiff.

Farkas B. –Lengyel I. [2001]: Regionális versenyképesség és kohézió az Európai Unióban. Tér és Társadalom 3-4., 231-252. o.

Feleppa, A. [1998]: Network Policies to Support Small and Medium Sized Enterprises – Policy and Programmes in Italy. In Final report of the Baden Forum SME in the growth phase – key factors in improving competitiveness. pp. 47-65.

Fényes E. [1847]: Magyarország leírása. Pest

Forster, S.–Pytkowska, J. [2002]: A regional Mapping of Microfinance in Central and Eastern Europe and NIS. május, CGAP, OSI, USAID, Budapest.

Futó P. - Kállay L. [1994]: Emancipáció és válság. A kis- és középvállalati szektor fejlődése, terjedelme Magyarországon., Piacgazdaság Alapítvány, Budapest

Futó P. [1998]: Az Európai Unió kis- és középvállalkozási szektorának helyzete és a közösségi KKV-politika. Európai Tükör, 6. 18-39. o.

Futó P. [1999]: Kis- és középvállalkozási politika az Európai Unió-tagállamokban és régiókban. Európai Tükör, 1. 77-89. o.

Führmann, B. [2002]: SME-Promotion in Germany – An overview. GTZ, Duisburg.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2002/a]: Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2002. december.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2002/b]: Gyakorlati tudnivalók az Európai Unióról. Kézikönyv kis- és középvállalkozóknak. Gazdasági Minisztérium, Budapest.

Guiso, L. [2003]: Small Business Finance in Italy. EIB Paper 2., pp. 120-131.

Hajdu Ine - Lakner Z. [2000]: Az élelmiszeripar gazdaságtana, Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó, Budapest

Harper, M. [2001]: Business Development Services for Micro-Enterprises.

Hisrich, R.D. – Peters, M.P. [1991]: Vállalalkozás – új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Husztly A. [2000]: Jövőkép- és stratégiaalkotás. Kossuth, Budapest.

IADB [1997/a]: Enterprise Development Strategy. Small- and Medium-Sized Enterprises. IADB, Washington.

IADB [1997/b]: Microenterprise Development Strategy IADB, Washington.

IADB [2002/a]: About the IADB. IADB, Washington.

IADB [2002/b]: The IDB and Microenterprise. IADB, Washington.

Imreh Sz. – Lengyel I. [2002]: A kis- és középvállalatok regionális hálózatai. In Buzás N - Lengyel I. (szerk.): Az ipari parkok fejlődési lehetőségei. JATEPressz, Szeged, 154-174. o.

Józsa L. [2000]: Marketingstratégia. Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Kállay [2011]: Körkérdés a kis- és közepes vállalkozások gazdaságélénkítésben betöltött szerepéről. Külgazdaság, LV évfolyam 2011/1-2.

Kállay L. [2000]: Mikrohitelzés piaci alapon. Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. január (41-63)

Kállay L. [2002]: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, XLIX. évf., július-augusztus (557-573)

KfI [2000]: Kis- és középvállalkozói konjunktúrajelentés. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest, január.

KfW (2003): The KfW SME Bank Present itself. Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt.

Kieser, A. [1995]: Szervezetelméletek. Aula, Budapest.

Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [1996-2001]: A kis és középvállalkozások helyzete. Éves jelentések.

Kruppa É (é. n.): A projektmenedzsment alapvető kérdései vagy a projekt.(?)

Laki M. [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest

Lakner Z.-Hajdu Ine [2002]: The Competitiveness of Hungarian Food Industry, Mezőgazda Kiadó, Budapest

Laky T. [1990]: Small Organizations in Hungary -Past and Present. In: Small- and Medium-Size Enterprises in the Economy of the Late-Comers Since the Industrial Revolution. Ed.: T.Csató. Aula Kiadó, Budapest

Laky T. [1994]: Small enterprises benefitting from Start credit. Hungarian Foundation for Enterprise Promotion, Budapest.

Ledgerwood, J. [1999]: Microfinance Handbook. World Bank, Washington

Lengyel I. [2000]: A kis- és középvállalkozások szerepe a regionális gazdaságfejlesztésben. In: Lengyel I. (szerk): A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja. SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged (letölthető: [www.del-alfold.hu/](http://www.del-alfold.hu/)).

Lengyel I. [2002]: A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In: Buzás N - Lengyel I. [szerk.]: Az ipari parkok fejlődési lehetőségei. SZTE GTK, JATEPressz, Szeged, 24-54. o. (letölthető: [http://www.eco.u-szeged.hu/regionalis\\_tsz/konyv1.html](http://www.eco.u-szeged.hu/regionalis_tsz/konyv1.html)).

Lisbon Strategy evaluation document Brussels, 2.2.2010

Lundström, A. - Stevenson, L. [2001]: Entrepreneurship Policy in the Future. Swedish Foundation for Small Business Research, Stockholm.

Magyar Gazdaságelemző Intézet [2002]: A kis és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés.

Metcalfe, H. – Crowley, V. T. – Anderson T. – Bainton, C. [2000]: From Unemployment to Self-Employment: The Role of Micro-Finance. ILO, Geneva.

Micro and Small Enterprise... [2000]: Micro and Small Enterprise Finance: Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries. Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Donors' Working Group on Financial Development.

Microcredit in Transition... [1996]: Microcredit in Transition Economies, LEED the Programme on Local Economic and Employment Development Territorial Development Service, OECD, Párizs.

Microcredit Interest Rates... [1998]: Microcredit Interest Rates, Focus, the Consultative Group to Assist the Poorest, a Micro-Finance Program, augusztus, Washington.

National Geographic [2003]: november.

OECD - UNIDO [1999]: Entrepreneurship and Enterprise Development in Transition Economies. OECD, Paris.

OECD [1997/a]: Globalisation and Small and Medium Enterprises. Vol. 2. Country Studies. OECD, Paris.

OECD [1997/b]: Globalization and Small and Medium Enterprises (SMEs). OECD, Paris.

OECD [2000]: Bologna Charter 2000. OECD, Paris.

OECD [2001]: Enhancing SME Competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.

Oldsman, E. [2000]: Lessons from the Enterprise Development Center in Rafaela, Argentina. IADB, Washington.

Oldsman, E. [2001]: Performance measurement, evaluation and trade-offs in BDS Program Design. BDS Training Seminar, Nexus Associates, Belmont.

P. A. Samuelson - W. D. Nordhaus [1993]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL

Perrow, Ch. [1994]: Szervezetszociológia. Osiris-Századvég Panem-McGraw-Hill. Budapest.

Rhyne, E [1998]: The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability. MicroBanking Bulletin 2.

Robinson, M. S. [2001] The Micro Finance Revolution. The World Bank, Open Society Institute, Washington

Román Z. [1998]: A kis- és középvállalatok és az EU csatlakozás. Európai Tükör, 3. 23-30. o.

- Román Z. [2003]: Vállalkozások Európában. *Bővülő Európa*, 14. 114-130. o.
- Román Zoltán [2002/a]: Vállalkozás-erősítő és/vagy kisvállalati politika? – A vállalkozás- és kisvállalat-kutatásokról. *Vezetéstudomány*, XXXIII. évf. 7-8. szám
- Román Zoltán [2002/b]: A kis- és középvállalatok a magyar gazdaságban. *Statistikai Szemle*, 8. szám.
- Román Zoltán [2003]: Vállalkozás Európában. *Bővülő Európa*, II. negyedév (14. szám)
- Sárközy T. [1986]: Egy gazdasági szervezeti reform sodrában. *Magvető Kiadó*, Budapest
- Savings Mobilization Strategies... [1998]: *Savings Mobilization Strategies: Lessons From Four Experiences, Focus, the Consultative Group to Assist the Poorest, a Micro-Finance Program*, augusztus, Washington
- SBA [2003/a]: About SBA. Small Business Administration, Washington.
- SBA [2003/b]: Office of Advocacy. <http://www.sba.gov/ADVO>. (letöltve: 2003. július 23.)
- SBA [2003/c]: What is the microloan program? Small Business Administration, Washington.
- Schifner M. [2003]: Vállalkozásfejlesztés az Európai Unióban. *Európai Füzetek 10.* MEH Európai Integrációs Iroda, Budapest.
- Schumann, J. [1998]: A mikroökonómiai elmélet alapvonásai. *JATEPress*, Szeged
- SEC(2010) 114 final
- SEED [1998]: Tréninganyag üzleti tanácsadóknak. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Budapest.
- Small Ticket Equity Investment... [1998]: *Small Ticket Equity Investment and SMEs*, Bannock Consulting Ltd., UK- Know How Fund - Hungary, National SME Policy Development, Budapest.
- Széchenyi István: *Hitel*. Pest, 1830, Trattner –Károlyi.
- Szerb L. [2003]: The Changing Role of Entrepreneur and Entrepreneurship in Network Organisations. In: Lengyel, I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises, and regional Development in Hungary*. *Jatepress*, Szeged, 81-95 pp. (letölthető: [http://www.eco.u-szeged.hu/regionalis\\_tsz/konyv3.html](http://www.eco.u-szeged.hu/regionalis_tsz/konyv3.html)).
- Szerb László [2010]: A Magyar mikro-, kis-, és középvállalkozások versenyképességének mérése és vizsgálata. *Vezetéstudomány*, 2010. 12. szám.
- Szirmai P. – Szomor T. [1991]: *Üzlet terv, üzleti tervezés*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Szirmai P. [1993]: A magánvállalkozási szektor helyzete és fejlesztésének feladatai. *Kandidátusi értekezés*, Budapest
- Szirmai P. [1997]: A kis- és középvállalatok képzési és tanácsadási igényei. *MVA Kutatási Füzetek 14.* Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
- Török Á. [1997]: Az EU-hoz való közeledés várható hatásai a magyar kis- és középvállalatokra – a vállalkozások munkamegosztási szerepe. *CIPE*, Budapest.
- UNIDO [2002/a]: About UNIDO. UNIDO, Vienna.
- UNIDO [2002/b]: *Industrial Business Development Services: Small Business Development*. UNIDO, Vienna.
- UNIDO [2002/c]: What UNIDO does? UNIDO, Vienna.

- UNIDO [1999]: The Development of Entrepreneurship and Small Business in Transitional Economies. UNIDO, Vienna.
- Unioncamere [2000]: Support services to SMEs in Italy.
- USAID [2002]: Microenterprise Development Policy Paper. USAID, Washington.
- USAID [2003/a]: About USAID. USAID, Washington.
- USAID [2003/b]: Linking the Poor to Opportunity: The Microenterprise Development Initiative. USAID, Washington.
- USAID [2003/c]: Our Work: A Better Future for All. USAID, Washington.
- USAID [2003/d]: USAID and Microenterprise. USAID, Washington.
- Vajda Ágnes–Czakó Ágnes [1996]: A mikrohitel program és hatása. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, 1. sz., Budapest
- Vecsenyi János [1999]: Vállalkozási szervezetek és stratégiák. Aula, Budapest
- Voszka É. [1984]: Érdek és kölcsönös függőség. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest
- Welter, F. [1997]: Promoting SMEs: reviewing the German experience, Rhenisch-Westfalisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI),.
- Wenner, M. D.–Campos, S. [1998]: Lessons in Microfinance Downscaling: The Case of Banco de la Empresa, S.A., augusztus, La Paz
- Williamson, O.E. [1991]: Comparative Economic Organization. Administrative Science Quarterly, 36:269-296.
- World Bank Group... [2001]: World Bank Group Review of Small Business Activities, IFC, WB, MIGA Washington



## 9.1. Függelék: Kérdőív (minta)

Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium  
Vállalkozásfejlesztési Főosztály  
1055 Budapest, Honvéd u. 13-15.  
Kérdőív sorszáma:

Témafelelősök:

Dr. Kállay László  
Telefon: 374-2731  
e-mail: kallay.laszlo@nfgm.gov.hu

Kőhegyi Kálmán  
Telefon: 374-2700/2015  
e-mail: kohegyi.kalman@nfgm.gov.hu

Vállalkozások helyzetének felmérése  
(kérdőív)

A vállalkozás székhelye (település):  
Megye:  
A vállalkozás száma a mintában:

Kérdező neve:  
Kérdező kódja:  
Kérdezés időpontja:  
Kérdezés kezdete:                      befejezése:

2008. szeptember-október

A következő kérdőív az Önök vállalkozásával kapcsolatos kérdéseket tartalmaz. Célunk az, hogy a kis- és középvállalatok helyzetét, vezetőinek személyes gazdasági várakozásait számba vegyük és elemezzük. A felmérés kizárólag tudományos célt szolgál. A birtokunkba jutott adatokat szigorúan bizalmasan kezeljük, egyedileg nem, csak statisztikailag feldolgozva használjuk fel. A kutatás résztvevőin kívül az adatokba más személy nem tekinthet. Reményeink szerint az Ön válaszai más kis- és középvállalatok helyzetének jobb megismerését is szolgálják. Természetesen jogában áll bármelyik kérdést válasz nélkül hagyni.

Kérjük, hogy válaszaival segítse munkánkat. (Kérdező! Ha valamelyik kérdésre nem válaszol, a kérdés mellett jelöld **XX**-el!)

1. Hogyan ítéli meg a magyar gazdaság jelenlegi helyzetét?

Jó	1
Közepes	2
Rossz	3

2. Hogyan ítéli meg a magyar gazdaság kilátásait a következő hat hónapban?

Javul	1
Nem változik	2
Romlik	3

3. Mikor alakult meg a vállalkozása? (Az alapítás éve)

\_\_\_\_\_

4. A vállalkozás jogi formája

Egyéni vállalkozás	1
Kkt	2
Bt	3
Kft	4
Részvénytársaság	5
Szövetkezet	6
Egyéb	7

5. Kérjük, nevezze meg a fő tevékenységét:

Fő tevékenysége(i): .....

(A legfontosabb tevékenység alapján a **kérdező sorolja be** a tevékenységet a megadott gazdasági ágak valamelyikébe.)

Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	1
Bányászat	2
Feldolgozóipar	3
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	4
Építőipar	5
Kereskedelem, javítás	6
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	7
Szállítás, raktározás, posta, távközlés	8
Pénzügyi közvetítés	9

Ingtalan-ügyletek, gazdasági szolgáltatás	10
Oktatás	11
Egészségügyi, szociális ellátás	12
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	13

6. Kérjük, hogy az ez évi állapot szerint adja meg értékesítésének megoszlását az alábbi partnerek között:

	%
Belföldi vállalkozások (gazdasági társaságok, egyéni vállalkozások, szövetkezetek)	
Közcélú szervezetek (minisztérium, önkormányzat, iskola, hivatalok, kórház, alapítvány, közhasznú társaság, stb.)	
Lakosság (magánszemélyek)	
Export	
Összesen	100

(Fontos, megállapítható legyen a vállalkozás **fő** piaca, vagyis legyen egy legnagyobb szám valamelyik sorban. Ha a válaszoló olyan választ ad, amely alapján nem sorolható be egyértelműen valamelyik kategóriába - például azt mondja, hogy 50 – 50 százalékban értékesít a lakoságnak és más vállalkozásoknak -, akkor kérdezzék tovább, hogy mégis melyik a több, akár milyen kicsivel és azt jelöljék.)

7. Legnagyobb megrendelője, vevője az összes eladásainak mekkora részét vásárolta meg az elmúlt fél évben?

.....százalék

(A közvetlenül lakoságnak értékesítő vállalkozásoknál, például, a taxinál, a fodrásznál, stb. írjanak 1 százalékot!)

8. Kérjük jelölje meg azokat az állításokat, amelyek igazak az Ön vállalkozására

Túlnyomórészt a saját településemen lévő vevőknek értékesítek	1
Túlnyomórészt a saját településemen kívüli, de a saját megyémben lévő vevőknek értékesítek	2
Túlnyomórészt a saját megyémen kívüli, de magyarországi vevőknek értékesítek	3
Túlnyomórészt külföldi vevőknek értékesítek	4

(A budapestiek, ha a saját településekre értékesítenek túlnyomóan, akkor az „1” választ kell értelem szerűen megjelölni. Ha túlnyomórészt belföldre, de nem a saját településükre értékesítenek, akkor a „2” válasz nem jelölhető, mert Budapestnek nincs saját megyéje. Ezért ebben az esetben csak a „3” válasz jelölendő. A nem budapestiek, ha túlnyomórészt budapesti vállalkozásoknak értékesítenek, akkor szintén a „3” válasz jelölendő meg.)

9. Az elmúlt évben volt-e a vállalkozásnak korábban nem végzett, új tevékenysége, szolgáltatása?

Igen	1
Nem	2

10. Ha igen, pontosan mik voltak ezek?

.....  
 .....

11. A tavalyi év árbevételében körülbelül mekkora arányban részesedtek az új tevékenységek?  
 .....%

12. Az elmúlt évben volt e a vállalkozásnak olyan tevékenysége, szolgáltatása, amellyel felhagyott?

Igen	1
Nem	2

13. Ha igen, pontosan mik voltak ezek?

.....  
 .....

14. Az elmúlt évben vásárolt-e a felsorolt szolgáltatások közül?

	Igen	Nem
- Jogi szolgáltatás	1	2
- Adó- és számviteli (pl. külső könyvelő)	1	2
- Műszaki-technológiai	1	2
- Minőségbiztosítási	1	2
- Számítástechnikai	1	2
- Pályázatkészítés	1	2
- Hitelezési - befektetési szolgáltatás (pl. hitelközvetítés)	1	2
- Hitelbiztosítás	1	2
- Lízing	1	2
- Faktoring	1	2
- Üzleti terv készítés	1	2
- Piackutatás, piacfelmérés	1	2
- Reklám, marketing	1	2
- Egyéb, éspedig....	1	2

15. Az elmúlt évben történt-e valami jelentősebb fejlesztés az Önök vállalkozásánál valamilyen területen? (Például új ötlet bevezetése, vagy új eljárás megvalósítása)

	Igen	Nem
- Termelés	1	2
- Értékesítés-marketing	1	2
- Pénzügy	1	2
- Beszerzés (logisztika)	1	2
- Szállítás	1	2
- Irányítás	1	2
- Egyéb, éspedig ...	1	2

(Ide tartozó fejlesztések lehetnek például: új értékesítési csatorna megnyitása, vagy a banki kapcsolatok, vagy a beszerzés, vagy az értékesítés internetre helyezése, vagy a könyvelés kihelyezése más vállalkozáshoz, vagy a nyilvántartások rendszerbe szervezése, stb.)

16. Kérem mondja el röviden mi volt az?

.....  
 .....

.....  
 17. Folyik-e a vállalatnál valamilyen kutatási, vagy fejlesztési tevékenység?

	Igen	Nem
Termékfejlesztés	1	2
Technológiafejlesztés	1	2
Alkalmazott kutatás	1	2
Alapkutatás	1	2
Egyéb, éspedig....	1	2

18. Az ismerős vállalkozások gyakran kisegítik egymást, ha valamelyikük segítségre szorul. Előfordult-e az elmúlt évben, hogy Ön segítséget nyújtott, vagy kapott az alábbi területeken?

	Segítséget adott	Segítséget kapott	Segítséget adott és kapott	Nem volt ilyen
- Jogi tanács	1	2	3	4
- Adó- és számviteli tanács	1	2	3	4
- Műszaki-technológiai tanács	1	2	3	4
- Pályázati tanácsadás (pályázatírás)	1	2	3	4
- Hitelezési - befektetési tanács	1	2	3	4
- Egyéb tanács	1	2	3	4
- EU-val kapcsolatos tanácsok	1	2	3	4
- Besegítés valamely munka elvégzésébe	1	2	3	4
- Üzlet/vevő szerzés	1	2	3	4
- Szerszám-, gép-, berendezés kölcsönzés	1	2	3	4
- Pénzkölcsönzés	1	2	3	4

19. Együttműködik-e más vállalkozással, vagy vállalkozásokkal az alábbi területeken?

	Igen	Nem
Közös beszerzés	1	2
Közös értékesítés	1	2
Közös termelés	1	2
Közös fejlesztés	1	2
Közös pályázat	1	2

20. A vállalkozás tulajdonosának (tulajdonosainak) van-e más vállalkozásban is 25 százaléknál nagyobb tulajdonrésze?

Van	1
Nincs	2

21. Van-e más vállalkozásnak az Önök vállalkozásában 25 százaléknál nagyobb tulajdonrésze?

Van	1
Nincs	2

22. Mi különbözteti meg az Ön vállalkozását versenytársai vállalkozásától? (Több válasz is adható)

Alacsonyabb ár	1
----------------	---

Jobb minőség	2
Nagyobb választék	3
Korszerűbb technológia	4
Jobb kapcsolat a vevőivel	5
Rugalmasság	6
Fizetési pontosság	7
Szállítási határidők betartása	8
Egyéb, éspedig.....	9

23. A vállalkozás első számú vezetője (egyéni vállalkozásnál maga a vállalkozó)

Férfi	1
Nő	2

24. A vállalkozás első számú vezetőjének születési éve:

.....  
(Kérdező! Kódold le!)

Kevesebb, mint 25 éves	1
25 – 35 éves	2
36 – 45 éves	3
46 – 55 éves	4
55 évesnél idősebb	5

25. Mi a vállalkozás első számú vezetőjének (egyéni vállalkozó, képviselő, ügyvezető, igazgató) iskolai végzettsége?

Főiskola, egyetem	1
Gimnáziumi, szakközépiskolai érettségi	2
8 általános + szakmunkásképző	3
8 általános	4
Kevesebb, mint 8 általános	5

26. A vállalkozás jelenleg hány embert foglalkoztat?

	Fő
Főfoglalkozású alkalmazott	
Mellékfoglalkozású (bedolgozó, részmunkaidős vagy nyugdíjas) foglalkoztatott	
Segítő családtag	
Külső, vállalkozói státuszú foglalkoztatott	
Összesen	

(Ez a kérdőív egyik legfontosabb kérdése, ezért különösen gondosan kell lekérdezni!

- Minden fő- és mellékfoglalkoztatású alkalmazottat, egyéni vállalkozóknál a segítő családtagokat is számba véve, de a vállalkozót magát nem beszámítva. Ha a vállalkozás csak magát a vállalkozót foglalkoztatja, akkor mind a négy sorba „0”-t kell írni!
- Csak az számít, akit ténylegesen foglalkoztatott és nem az, hogy kiket tudna foglalkoztatni, ha akarna.

- Külső, vállalkozói státuszú foglalkoztatott: itt fontos azt tisztázni, hogy vállalkozó igazolvánnyal rendelkező alkalmazottja van-e, aki rendszeresen csak, vagy főként neki dolgozik. A fuvarozó, aki az ő áruját szállítja, de szállítja másét is, vagy a könyvelő, aki könyvel a vállalkozásnak, de könyvel másnak is, az nem külső státuszú foglalkoztatott! (A könyvelő, a fuvarozó a vásárolt szolgáltatásoknál jelenik meg egy előző kérdésnél.) Csak az, aki kizárólag, vagy túlnyomóan neki dolgozik.
- A mikrovállalkozások legfeljebb 9 főt foglalkoztatnak, a kisvállalkozások 10-49 főt, a közepesek 50-249 főt, a nagyok 250 főnél többet. Ezeket később így fogjuk kódolni. Ezért, ha valakinél az összes foglalkoztatott 9-10, vagy 49-50, vagy 249-250, vagyis a besorolás szempontjából határeset, akkor pontosítsátok a válaszokat, hogy a besorolások egyértelműen elvégezhetőek legyenek.)

27. Hogyan alakul ez év második felében az elmúlt év azonos időszakához képest a vállalkozás foglalkoztatottainak létszáma?

Nő	1
Változatlan marad	2
Csökken	3

28. Várhatóan ez év második felében hogyan alakul a vállalkozás összes árbevétele az elmúlt év azonos időszakához képest?

Nő	1
Változatlan marad	2
Csökken	3

29. Várhatóan ez év második felében hogyan alakul a vállalkozás export árbevétele az elmúlt év azonos időszakához képest?

Nő	1
Változatlan marad	2
Csökken	3
Nem volt exportjuk	4

30. Kérjük osztályozza az alábbi tényezőket 1-től 5-ig aszerint, hogy azok mennyire akadályozzák az Önök termelésének (szolgáltatásának) növelését (1= egyáltalán nem, 5= nagyon)

Nincs elég megrendelése	1	2	3	4	5
Beszerzési nehézségek	1	2	3	4	5
Tőkehiány	1	2	3	4	5
Hitelhiány	1	2	3	4	5
Munkaerőhiány	1	2	3	4	5
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	1	2	3	4	5
Erős verseny	1	2	3	4	5
Tisztességtelen verseny	1	2	3	4	5
Korrupció	1	2	3	4	5
Hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek	1	2	3	4	5
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	1	2	3	4	5
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	1	2	3	4	5
Vevők fizetési késedelmek	1	2	3	4	5
Nem érvényesíthető jogos követelések	1	2	3	4	5
Egyéb akadályozó tényező	1	2	3	4	5

31. Megítélése szerint az Önök vállalkozása számára hogyan változtak az elmúlt egy évben az alábbi tényezők? (1=erősen romlott, 5=jelentősen javult ):

Nincs elég megrendelése	1	2	3	4	5
Beszerzési nehézségek	1	2	3	4	5
Tőkehiány	1	2	3	4	5
Hitelhiány	1	2	3	4	5
Munkaerőhiány	1	2	3	4	5
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága	1	2	3	4	5
Erős verseny	1	2	3	4	5
Tisztességtelen verseny	1	2	3	4	5
Korrupció	1	2	3	4	5
Hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek	1	2	3	4	5
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	1	2	3	4	5
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	1	2	3	4	5
Vevők fizetési késedelmek	1	2	3	4	5
Nem érvényesíthető jogos követelések	1	2	3	4	5
Egyéb akadályozó tényező	1	2	3	4	5

32. Ez év második felében várhatóan hogyan alakul az Önök árúinak (szolgáltatásainak) ára?

Az inflációnál gyorsabban nő	1
Az inflációval azonosan nő	2
Az inflációnál lassabban nő	3

33. Ez év második felében várhatóan hogyan alakul a vállalkozás kapacitásainak átlagos kihasználtsága az elmúlt év azonos időszakához képest?

Nő	1
Változatlan marad	2
Csökken	3

34. Milyen volt a vállalkozás eredményessége az elmúlt évben?

Magas nyereséget értek el	1
Alacsony nyereséget értek el	2
Nulla nyereséget értek el	3
Alacsony veszteséget értek el	4
Magas veszteséget értek el	5

35. Várhatóan milyen lesz a vállalkozás eredményessége ebben az évben?

Magas nyereséget érnek el	1
Alacsony nyereséget érnek el	2
Nulla nyereséget érnek el	3
Alacsony veszteséget érnek el	4
Magas veszteséget érnek el	5

36. A vállalkozás tulajdonosainak a vállalkozásból származó hasznosítható jövedelme az idén várhatóan



Sokkal magasabb, mint az előző évben	1
Magasabb, mint az előző évben	2
Éppen akkora, mint az előző évben	3
Kisebb, mint az előző évben	4
Sokkal kisebb, mint az előző évben	5

**(Hasznosítható jövedelem:** a vállalkozásból bérként, osztalékként és költségként lehet kivenni jövedelmet.)

37. Milyen volt a vállalkozás fizetőképessége az elmúlt év második felében?

Az egész időszakban megfelelő	1
Legfeljebb néhány napos fizetési zavarok fordultak elő	2
Súlyos fizetési zavarok voltak	3

(Jó **fizetőképesség:** ha a vállalkozás érdekében felmerülő kiadások fedezésére a vállalkozásban mindig elegendő pénz van. Határidőre be tudja fizetni az áfát, szja-t, társadalombiztosítást, nem marad adós a bérral és határidőre tud fizetni a szállítóknak. Ez nem magától értetődő. Ha pl. a vállalkozónak a vevője nem fizet időben, akkor a vállalkozó valószínűleg pénzzavarba kerül és ő sem tudja fizetni valamelyik tartozását, vagyis pénzügyi, fizetési zavarba kerül.)

38. Várhatóan hogyan alakul fizetőképességük ez év második felében az előző év második feléhez képest?

Javul	1
Nem változik	2
Romlik	3

39. Tervez-e a következő évben a vállalkozás számára jelentősebb beruházást az alábbi területeken? (Több válasz is adható)

	Igen	Nem
Számítástechnika	1	2
Új gyártóberendezés, technológia	1	2
Új termék, vagy szolgáltatás	1	2
Gépjármű	1	2
A jelenlegi műhelye, üzlete, épülete felújítása	1	2
Új műhely, üzlet, épület vásárlása	1	2
Egyéb, jelentősebb beruházás	1	2

40. Miből finanszírozza tevékenysége bővítését? (Több válasz is adható)

Alapítói tőkéből	1
Visszaforgatott nyereségből	2
Családja megtakarításából	3
Baráti kölcsönből	4
Magánszemélytől felvett kamatozó kölcsönből	5
Bankhitelből	6
Külső befektető bevonásával	7
Egyéb módon, éspedig...	8

41. A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt?

Igen	1
Nem	2

42. (ha igen) Milyen célból vett fel bankhitelt? (Több válasz is adható)

Beruházás – gép-, eszközvásárlás	1
Beruházás - ingatlanvásárlás	2
Készletfinanszírozás	3
Követelésfinanszírozás	4
Korábbi hitel kiváltása	5
Egyéb, éspedig	6

**(Készletfinanszírozás:** pl. ha valaki több bútort akar gyártani, akkor ehhez meg kell vennie előre a fát és ehhez kér hitelt

**Követelésfinanszírozás:** valaki leszállította a vevőjének az előző példában említett bútort, de a bútor árát még nem kapta meg. Követelése van vevőjével szemben. Amíg ezt a pénzt nem kapta meg, nem tud új fát venni új bútorok gyártásához. Ilyen esetekben a vállalkozások gyakran kénytelenek hitelt felvenni, vagy eladni követelésüket. Ez utóbb a faktorálás.)

43. Ha nem vett igénybe, kérem, mondja el röviden, hogy miért nem?

Nem is nyújtott be hitelkérelmet	1
Benyújtott kérelmet, de elutasították	2
Benyújtott kérelmet, de később elállt tőle	3

44. Használt-e a vállalkozás személyi, vagy háztartási kölcsönből származó forrásokat?

Igen	1
Nem	2

45. Tud-e arról, hogy vállalkozások fejlesztésükhöz kedvezményes hitelekre, vissza nem térítendő támogatásokra pályázhatnak?

Nem	1
Igen, de nem tervezem, hogy pályázok	2
Igen, és tervezem is, hogy pályázok	3

46. (Ha nem tervezi) Miért nem pályázik?

Kicsi a nyeresé esélye	1
Nem tudok eleget tenni a pályázati feltételeknek	2
Túl nagy teher a pályázat elkészítése és benyújtása	3
Nem szeretném megkötni a gazdálkodásomat a pályázati feltételek betartása miatt	4
Egyéb, éspedig .....	5

.....  
 .....

47. Egészében hogyan ítéli meg saját vállalkozásuk helyzetét jelenleg?

Jó	1
Közepes	2
Rossz	3

48. Egészében hogyan ítéli meg saját vállalkozásuk kilátásait a következő hat hónapban?

Javul	1
-------	---

Nem változik	2
Romlik	3

49. Mennyire fontos az Önök vállalkozásának, hogy az alábbi területeken az adminisztráció csökkenjen? (0=nem érinti, 1= nem fontos, 5= nagyon fontos)

Központi adók bevallása	0	1	2	3	4	5
Helyi adók bevallása	0	1	2	3	4	5
Járadékok bevallása	0	1	2	3	4	5
Egyéb foglalkoztatással összefüggő kötelezettségek	0	1	2	3	4	5
Vámeljárással kapcsolatos kötelezettségek	0	1	2	3	4	5
Környezetvédelemmel kapcsolatos előírások	0	1	2	3	4	5
Statisztikai adatszolgáltatások	0	1	2	3	4	5
Műszaki előírásoknak való megfelelés	0	1	2	3	4	5
Vállalkozásindítás	0	1	2	3	4	5
Vállalkozás átalakítása, megszüntetése	0	1	2	3	4	5
Egyéb szabályzatok	0	1	2	3	4	5
Közbeszerzésben való részvétel	0	1	2	3	4	5
Támogatások elnyerése pályázati úton	0	1	2	3	4	5
Engedélyezések	0	1	2	3	4	5

50. Hány számítógépe van a vállalkozásnak?

Nincs	1
1 darab	2
2-10 darab	3
10-nél több	4

51. A vállalkozásnak milyen internet csatlakozása van?

Nincs internetcsatlakozása	1
Modemes	2
ISDN	3
ADSL, vagy BDSL	4
Mobil internet	5
Kábel tv	6
Bérelt vonal	7
Vezeték nélküli kapcsolat	8
Egyéb, éspedig...	9

52. Használják-e számítógépet és az internetet az alábbiakra?

	Igen	Nem
Számviteli, munkaügyi nyilvántartások vezetésére	1	2
Készletnyilvántartásra	1	2
Termelésirányításra	1	2
Értékesítésre	1	2
Beszerzésre	1	2
Kapcsolattartásra az ügyfelekkel	1	2

Kapcsolattartásra a hatóságokkal (adózás, vám, stb.)	1	2
Internetes banki ügyintézésre (átutalás, stb.)	1	2
Engedélyek beszerzésére	1	2
Információszerzésre	1	2
Internetes telefonálásra	1	2
Internetes közösségben való részvételre (pl. iWiW)	1	2
Egyéb, éspedig	1	2

53. Van-e a vállalkozásnak saját honlapja?

Van	1
Nincs	2

54. Használják-e honlapjukat az alábbiakra?

	Igen	Nem
A vállalkozás bemutatására	1	2
Elektronikus üzenetek fogadására (pl. ajánlatkérésre)	1	2
Elektronikus megrendelések fogadására	1	2
Elektronikus megrendelések online kiegyenlítésére	1	2

55. Vállalkozásuk hogyan adózik?

Az egyszerűsített vállalkozói adó (EVA) szerint	1
A személyi jövedelemadó szerint	2
A társasági adó szerint	3

56. Vállalkozói ismereteit honnan szerezte? (Több válasz is adható)

	Említette	Nem említette
Saját vállalkozásom gyakorlatából	1	2
Családi, baráti körből	1	2
Más vállalkozások példájából	1	2
Szakkönyvekből	1	2
Iskolai tanulmányaimból	1	2
Iskolarendszeren kívüli szervezett képzésből	1	2
Egyéb módon, éspedig.....	1	2

57. Szükségesek érzi-e, hogy szervezett formában üzleti, vállalkozási ismereteket tanuljon?

Igen	1
Nem	2

58. Az elmúlt évben Ön, vagy valamelyik munkatársa részt vett-e valamilyen szervezett képzésen, vagy továbbképzésen az alábbiak közül?

	Igen	Nem
Általános képzésen (általános iskola, közép-, vagy főiskola, egyetem)	1	2
Idegen nyelvi képzésen	1	2
Számítógép-kezelési képzésen	1	2
Internethasználati képzésen	1	2
Adózási, számviteli képzésen	1	2
Pénzügyi képzésen	1	2

Marketing képzésen	1	2
Vámügyi képzésen	1	2
Jogi képzésen	1	2
Logisztikai képzésen	1	2
Minőségbiztosítási képzésen	1	2
Egyéb képzésen	1	2

59. Kérjük osztályozza 1-től 5-ig, hogy ha üzleti tanácsra volna szüksége, az alábbiak közül kihez fordulna? (1= biztos nem fordulna hozzá, 5= biztos hozzá fordulna)

Család, rokonság, ismerősök	1	2	3	4	5
Üzleti partnerek	1	2	3	4	5
Vállalkozói érdekképviselők	1	2	3	4	5
Szakmai szövetségek	1	2	3	4	5
Gazdasági kamarák	1	2	3	4	5
Helyi vállalkozói központok (HVK)	1	2	3	4	5
Önkormányzat	1	2	3	4	5
Bankok, pénzügyintézetek	1	2	3	4	5
Tanácsadó cégek	1	2	3	4	5

60. Fordult-e már segítségért vállalkozásfejlesztési szervezethez?

Igen	1
Nem	2

(Vállalkozás-fejlesztési szervezet lehet többek között:

- alapítvány: MVA (Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány) és területi szervezetei az un. Helyi Vállalkozói Központok (HVK), SEED Alapítvány, stb.
- kamara: Kereskedelmi és Iparkamara, területi (megyei) szervezetei
- érdekképviselő: (MGYOSZ) Magyar Gyáriparosok Szövetsége és különböző szakmai szövetségei, VOSZ (Vállalkozók Országos Szövetsége), IPOSZ (Ipartestületek Országos Szövetsége), KISOSZ, Magyar Iparszövetség (OKISZ), ÁFEOSZ, stb. és ezek területi (megyei) szervezetei, stb.)

61. Ha igen, kapott-e érdemleges segítséget?

Igen	1
Nem	2

62. Ha nem kapott, mivel volt elégedetlen?

.....  
.....  
.....

63. Tagja-e valamelyik vállalkozói érdekképviselőnek?

Igen	1
Nem	2

(Vállalkozói érdekképviselők például: (MGYOSZ) Magyar Gyáriparosok Szövetsége és különböző szakmai szövetségei, VOSZ (Vállalkozók Országos Szövetsége), IPOSZ (Ipartestületek Országos Szövetsége), KISOSZ, Magyar Iparszövetség (OKISZ), ÁFEOSZ, stb. és területi szervezetei, stb.)

A gazdasági kamarák (Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, Agrárkamara és megyei szervezeteik) nem érdekképviseltek (!), a szakmai kamarák (könyvvizsgálói kamara, ügyvédi kamara, gyógyszerész kamara, orvos kamara, stb.) azok.)

64. Ha igen, melyiknek?

.....

–Köszönjük, hogy válaszaival segítette munkánkat –

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT kötetét képezi.

BCE Versenyképesség Kutató Központ

Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató

ISSN 1787-6915