

**Varga János\***

# **A KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÓI SEKTOR HELYZETE MAGYARORSZÁGON<sup>1</sup>**

## **Bevezető gondolatok**

Napjaink világgazdaságát jelentős korszakváltás jellemzi, amelyben egyre intenzívebb versenyhelyzettel kénytelenek szembenézni a gazdasági élet szereplői. Ebből a helyzetből azok az országok fognak kiemelkedni, amelyek dinamikusan alkalmazkodnak a változásokhoz, és a megfelelő gazdaságpolitikai eszközök alkalmazása mellett képesek lesznek a gazdaság és a társadalom szereplőit versenyképesebbé tenni. Felismerték azt a tényt, hogy egy nemzetgazdaság versenyképes működése nem teremthető meg a vállalkozások versenyképes működése nélkül. Sajnálatos módon, ugyanez a felfogás a hazai gazdasági és politikai életben még nem fedezhető fel. A hazai vállalkozások nap mint nap komoly problémákkal kénytelenek szembesülni, amelyek megoldása a gazdaságpolitika részéről várat magára.

Komoly felismerésre és elhatározásra lenne szükség, hogy a magyar vállalkozások fejlődésnek induljanak. A hazai vállalkozói szektort megerősítve megindulhatna a gazdasági növekedés, a munkanélküliség felszámolása és ezeken keresztül Magyarország felzárkózása a fejlettebb országok közé. Nem csupán a KKV-k fejlesztése jelenti az egyedüli eszközt a versenyképességünk növeléséhez, azonban szerepük, számuk olyan jelentős a hazai gazdaság szerkezetében, hogy a KKV-k támogatása és fejlődése nélkül jelentősen csökkenhet az esély a gazdasági felzárkózás tekintetében.

## **A hazai KKV-szektor helyzete**

„Magyarország gazdasági növekedésének egyik legfontosabb lehetősége a KKV-k fejlődési tartalékaiban rejlik. Ezek a vállalkozások foglalkoztatják ugyanis a magyar munkavállalók kétharmadát, ők állítják elő a hazai GDP felét.” (Kállai et. al., 2008.) „Amíg a kisvállalkozásoknak összességében jelentős szerepük van napjaink gazdaságaiban, addig az egyes kis cégek kilátásai bizonytalanok. Nagyon sok fiatal vállalkozás szűnik meg a működése első évében, illetve sokuk élete egyfolytában a túlélésért való küzdelemmel telik. Ezért övezi fokozott figyelem a folyamatosan magas növekedést felmutatni képes, a tulajdonosok számára jelentős hasznot hozó dinamikusan növekvő vállalkozásokat. Az Amerikai Egyesült Államokban David Birch (1998) által vizsgált időszakban az új munkahelyek háromnegyedét a gyorsan növekvő cégeknél hozták létre, az *Innovation in Industry* tanulmánya pedig azt emeli ki, hogy az amerikai gazdasági növekedés fele olyan „gazella” vállalko-

\* PhD hallgató, óraadó tanár Kodolányi János Főiskola

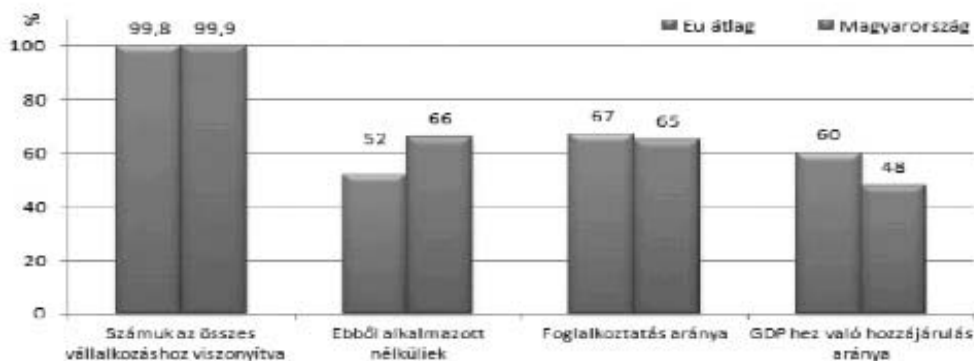
<sup>1</sup> *MMV-kutatás: Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért – A mikro-, kis- és közepes vállalkozások helyzete 2002 és 2009 között. Kutatásvezető: Csath Magdolna*

zásoknak tudható be, amelyek egy évtizeddel korábban még nem is léteztek. A gyorsan növekvő cégek azonban nemcsak a munkahelyteremtésben és a GDP előállításában járnak élen, hanem a többi vállalkozásnál sokkal innovatívabbak is” (Csapó, 2009:11).

„A vállalkozók a társadalom nélkülözhetetlen tagjai, de nem csupán azért, mert léteznek, hanem mert értéket tudnak teremteni mind a vállalkozás, mind a társadalom számára (Low – MacMillan, 1988: 139–161). A vállalkozói tevékenység az értékteremtésen keresztül segíti a vállalat versenyképességének megőrzését, és ezért kritikus a gazdaság hosszú távú életképességéhez.” (Stevenson, 1983.)

„Magyarországon a vállalkozások számának növekedése 2000 után lelassult. Bár abszolút értékben ma több céget tartanak nyilván, mint néhány évvel ezelőtt, a működők aránya, ezzel vállalkozói aktivitásunk csökkent. 2001-ben Magyarország a vállalkozási aktivitás területén még második volt Európában Írország mögött, azonban 2004-re az európai átlag alá kerültünk” (GEM, 2010).

## 1. ábra A KKV-k szerepe Magyarországn és az EU-ban



*Forrás: saját szerkesztés a KSH, illetve EuroStat adatai alapján*

A vállalkozások szerepe a nemzetgazdaság versenyképességének építésében vitathatatlan. Maguk a vállalkozások azok, amelyek gazdasági tevékenységükkel folyamatos változást és fejlődést generálhatnak a piacon, ezzel közvetett módon hozzájárulnak a gazdasági és a társadalmi jólét fokozásához. Amellett, hogy a vállalkozások előállítják a társadalom szükségleteit kielégítő javakat és szolgáltatásokat, azon túl a társadalomért és a környezetért felelős koncepciójukban értéket teremthetnek nemcsak a gazdaság, hanem a társadalom, a környezet, és ezen keresztül a teljes nemzetgazdaság számára is.

A vállalkozások tevékenysége és versenye határozza meg egy-egy ágazat fejlettségi szintjét, így ha a cégek semelyik ágazatban nem teljesítenek kiemelkedő mértékben, az ország húzóágazat nélkül marad. Mindez azért jelenthet problémát a gazdasági növekedés szempontjából, mert ha a vállalkozások és ezen keresztül a nemzetgazdaság nem rendelkezik valamely területen speciális versenyelőnyvel, úgy a globális piacokon a pozíció megtartása lehetetlenné válik. Ezzel folyamatosan növekszik a hátrányunk azokhoz az országokhoz képest, amelyek ugyanezt a versenyelőnyt képesek voltak felmutatni.

A modern piacgazdaság arra a feltételezésre épül, hogy a verseny elősegíti az életszínvonal növekedését, hiszen a verseny arra kényszeríti a vállalkozásokat, hogy folyamatosan változzanak, fejlőd-

jének és a korábnál jobb minőségű termékeket és szolgáltatásokat állítsanak elő. Ehhez azonban megfelelő feltételekre és változtatni, újítani akaró vállalkozásokra van szükség, az újításhoz pedig igen magas fokú innovációs tevékenységet kell folytatni.

Schumpeter szerint az emberek innovációs erőfeszítése gazdasági nyereséget hoz költségcsökkentés vagy az extra bevételek révén (Schumpeter, 1934). A gazdasági nyereség ebben az esetben nem vonatkozik – eltérően a hagyományos gazdasági modellektől – a bérek csökkentésére vagy az árak emelésére. Itt inkább egy minőségi előrelépésről van szó, amelyet a változás váltott ki: új elemekről beszélhetünk, amelyek újak az adott szektorban vagy iparágban.

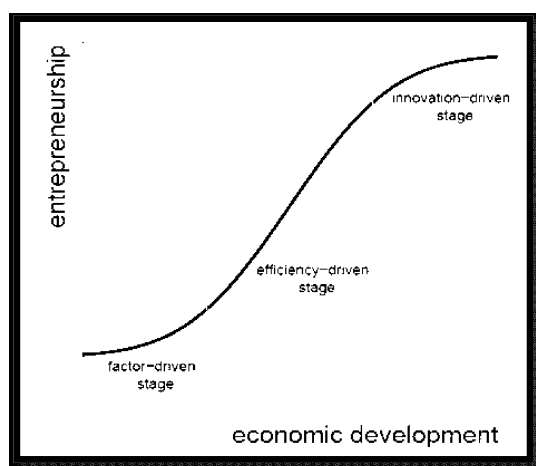
## Vállalkozó-e a vállalkozó?

Kirzner szerint a versengő viselkedés az, amely a piaci folyamatokat előremozdítja, míg Simon szerint az új gazdasági tevékenységek bevezetése az a mozzanat, ami a piacon változáshoz vezet (Kirzner, 1973). „A két definíció közös jellemzője, hogy a vállalkozás végső soron változást vált ki, és amennyiben nincs változás, akkor a tevékenység nem vállalkozás” (Davidsson, 2003: 318). Ebben a javasolt elméleti keretben gondolkodva, a vállalkozói tevékenység révén valami újnak kell a piacra kerülnie, vagyis az az üzlet tekinthető vállalkozónak, amely a vásárlóknak új választási alternatívát kínál fel, kihívást jelent a meglévő piaci szereplőknek és ugyanakkor új belépőket is vonz követőként. A vállalkozói tevékenység eredményeként az erőforrások eredményesebben és hatékonyabban kerülnek felhasználásra és végeredményben ez az, ami a piacot előremozdítja.

A hazai KKV-knak azokon a területeken vannak lemaradásai, amelyek nélkülözhetetlen feltételek lennének az értékteremtéshez és a magasabb hozzáadott érték előállításához. Az innováció, a tudás, a kreatív alkalmazottak, az együttműködés és a bizalom jelentik ma a legfontosabb versenyképességi forrásokat a globalizált világban, így akik nem ezekkel a tényezőkkel próbálnak versenyezni, azok előbb vagy utóbb a fejlődés perifériájára fognak szorulni. A vállalkozások innovációja és a gazdasági fejlődés közötti kapcsolat egyértelműen kimutatható, ezt a 2. ábra grafikusán is szemlélteti. Az ábrából látható, hogy változtatni és fejleszteni akaró vállalkozások nélkül nem érhető el látványosabb gazdasági növekedés.

## 2. ábra

### A vállalkozások és a gazdasági fejlődés közötti korreláció

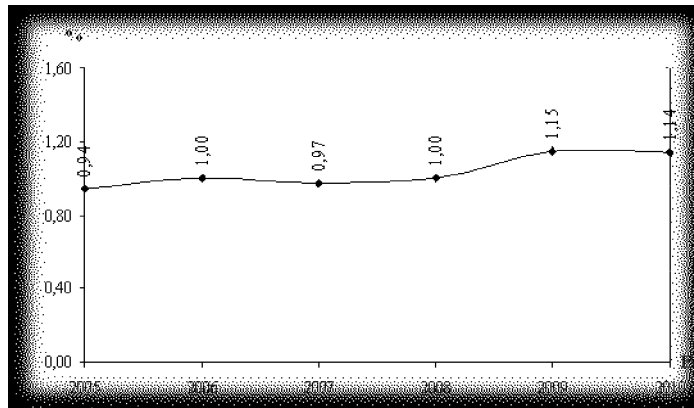


Forrás: Ács et. al., 2010.

„Egyre szélesebb körben felismert tény, hogy az innováció a gazdasági és társadalmi változások mozgatórugója. A modern gazdaságok versenyképességében – akárcsak életszínvonalában és jólétében – fontos szerepe van a tudásnak, a kutatásnak és az innovációnak. Nemcsak az egyes vállalkozások, hanem a gazdasági szektorok és ágazatok, a nemzetgazdaságok és a régiók versenyképessége is nagymértékben múlik az innováción.” (Inzelt, 2010: 24.)

A világ gazdaság fejlődésében csak azok az országok emelkedhetnek ki a versenyképesség szempontjából, amelyek nem sajnálnak a költségvetésükből magasabb arányban is az innovációra fordítani. Magyarországon nemcsak gazdaságpolitikai aspektusból, hanem a vállalkozók részéről is nagyobb áldozatot kell hozni annak érdekében, hogy ezen a területen javulást prognosztizálhassunk az elkövetkező évtizedekre.

### 3. ábra Az innovációs ráfordítások Magyarországon a GDP %-ában

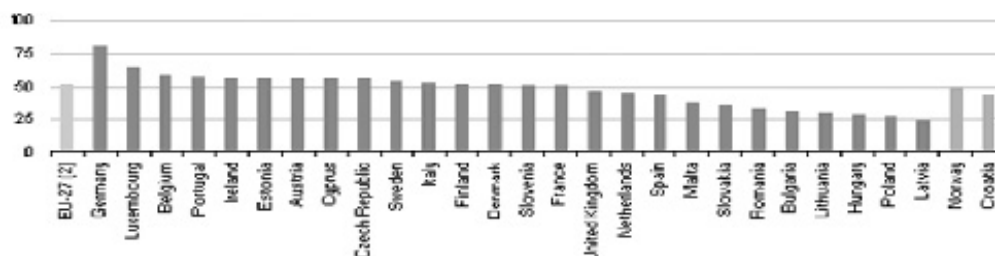


*Forrás: saját szerkesztés a KSH adatai alapján*

A magyar vállalkozások lemaradásának egyik legnagyobb oka az alacsony innovációs tevékenységben rejlik. Míg a legtöbb európai uniós tagország igen jelentős arányban támogatja a vállalkozások innovációs tevékenységét – és biztosítják a megfelelő gazdasági feltételeket – addig Magyarországon ezek a ráfordítások elmaradnak az európai uniós átlagtól. Ezen túlmenően a vállalkozásbarát üzleti környezet kialakítására sem fordít megfelelő figyelmet a kormányzati gazdaságpolitika.

Az EuroStat felméréséből látható, hogy milyen arányban vannak jelen az innovatív vállalkozások egy-egy ország gazdaság szerkezetében. A magyar cégek körülbelül egynegyede tekinthető innovatívnak. Ha ehhez hozzávesszük, hogy az innovációra, K+F-re mindössze a GDP 1%-át fordítjuk, akkor jogosan minősíthetjük alacsony szintűnek az innovációs törekvésünket (tevékenységünket) nemcsak vállalati, hanem nemzetgazdasági szinten is. Miközben a fejlettebb világ innovációval versenyez, és tudatosan épít annak előnyeire, addig hazánkban ugyanez a folyamat nem fedezhető fel. Az egyre élesedő versenyhelyzetben csak azok kerülhetnek a versenyképességi listák élére, akik az újítások, az innovációk tekintetében vezető szerepet játszanak. Ha a 4. ábrára pillantunk, láthatjuk, hogy ebben az innovációs versenyben is egyre inkább lemaradunk, ami a versenyképességi hátrányunk egyik legfontosabb magyarázatát szolgáltatja.

**4. ábra**  
**Az innovatív vállalkozások aránya, 2008**  
**(az összes vállalkozás %-ában)**

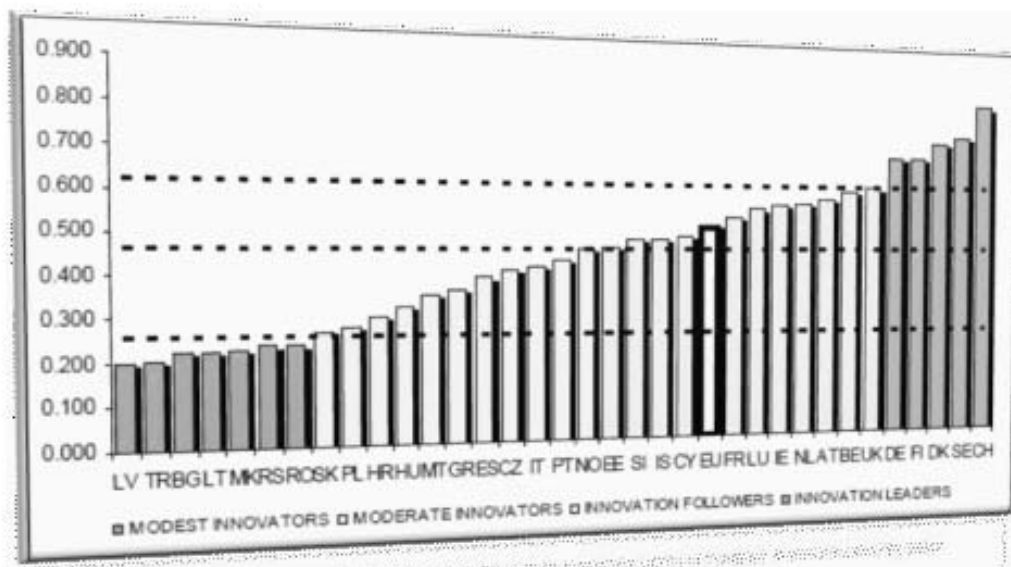


*Forrás: Eurostat*

Hasonló eredményekkel találkozhatunk az Európai Innovációs Eredménytábla innovációs indexének áttekintésekor is. (5. ábra)

Láthatjuk, hogy az innovációs teljesítmény tekintetében jócskán az európai uniós átlag alatt teljesítünk, és a lista utolsó felében foglalunk helyet. Ez újfent a hazai vállalkozások gazdasági lemaradását magyarázza, hiszen addig, amíg a fejlettebb régiókban az újítás, a fejlesztés magasabb szinten jellemezhető, addig mi ebben a folyamatban alacsonyabb szinten teljesítünk.

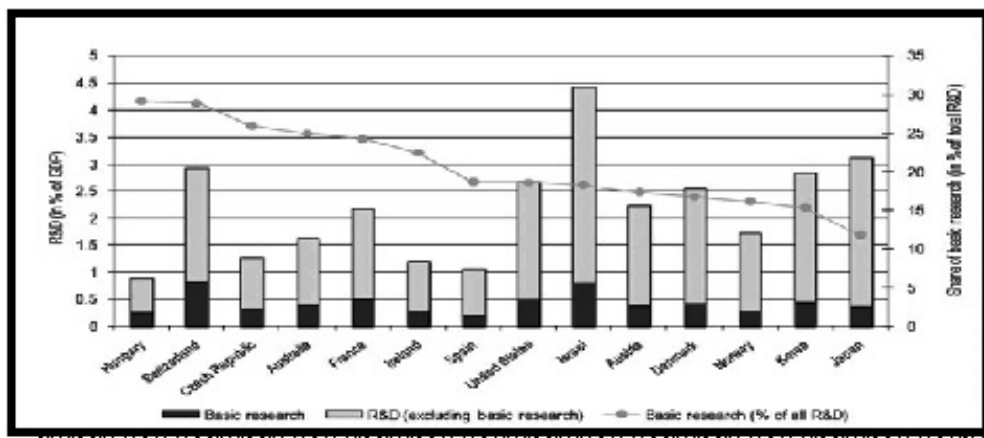
**5. ábra**  
**A European Union Innovation Scoreboard indexei 2010-ben**



*Forrás: IUS, 2010*

Az OECD összehasonlította néhány ország K+F-re fordított kiadásait (6. ábra). Ebben a listában is az „előkelő” utolsó helyezést értük el. Miközben más országokban a GDP jelentős arányát költik ennek a területnek a finanszírozására, addig Magyarország jelentősen elmarad az ilyen jellegű ráfordítások kapcsán. A cégek jelentősebb részére nem is jellemző a K+F-tevékenység, több cégnél kiemelhető innovációs tevékenységet sem végeznek. Ilyen eredmények ismeretében nem meglepő, hogy a magyar KKV-szektor aggregált teljesítménye és fejlődési lehetőségei igen alacsonyak. A nem túl vállalkozásbarát üzleti környezet és a nem megfelelő gazdaságpolitika csak tovább nehezíti az egyébként sem könnyű helyzetben lévő KKV-k működését.

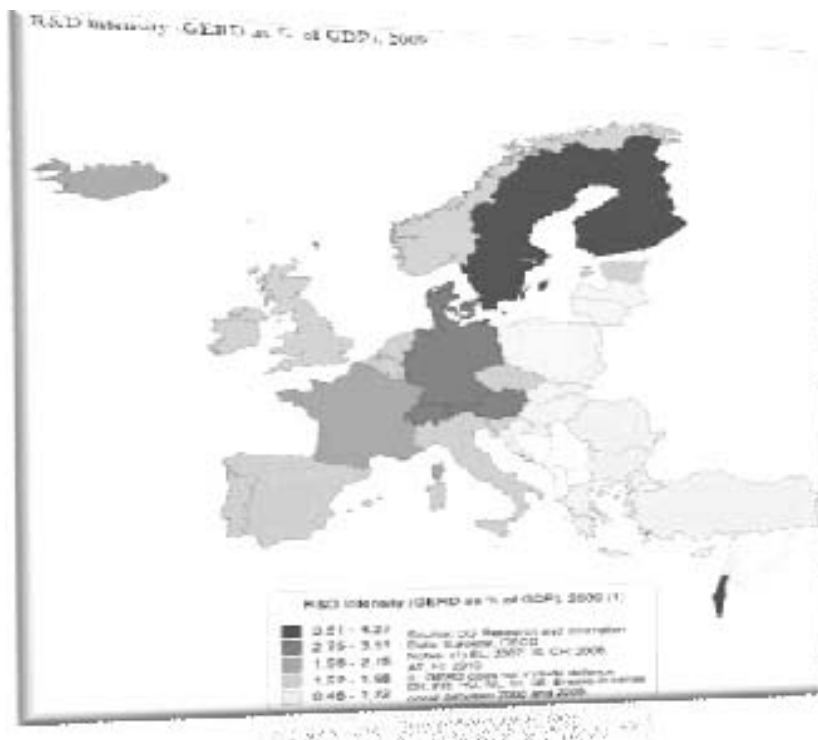
**6. ábra**  
**A K+F-kiadások mértékének összehasonlítása, 2008**



*Forrás: OECD*

A K+F intenzitások összehasonlítását mutatja a 7. ábra, amelyet az *Innovation Union Atlas*ban találhatunk. Az országokat különböző árnyalatokkal ábrázolva láthatjuk, hogy a közép-kelet-európai régió sokkal kevesebbet fordít a K+F finanszírozására, mint a fejlettebb nyugat-európai országok. Magyarország sem emelkedik ki látványosan ebben a régióban.

**7. ábra**  
**A kutatás-fejlesztési intenzitás az Európai Unióban**  
**(a GDP %-ában)**

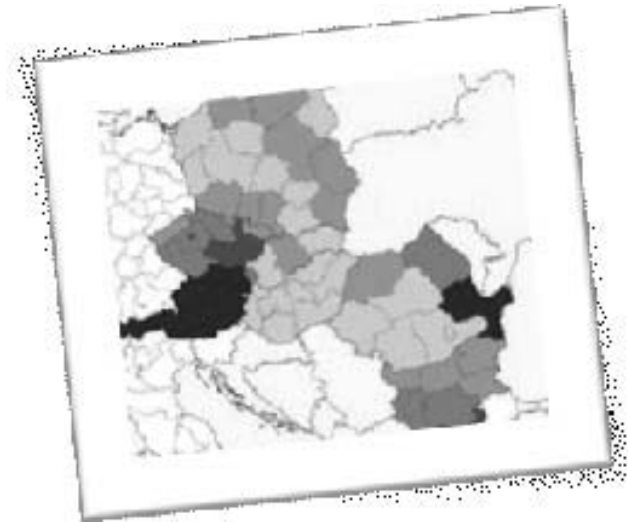


*Forrás: IUA 2011*

A fejlett országok jóval nagyobb arányban fordítanak a (radikális) fejlesztésekre, ami azt is jelentheti, hogy sokkal magasabb arányban képesek az új termékek és szolgáltatások előállítására, mint a keletrebbre lévő versenytársaik. A folyamatos megújulással képesek maguknak olyan versenyelőnyt teremteni, amelyet a közép-kelet-európai országok nem tudnak felmutatni. Mivel az utóbbi országok csak az alkalmazkodással vannak elfoglalva, addig a fejlettebb országok egyre csak fejlesztenek, újítanak, és ezzel növekszik a technológiai szakadék (Posner technológiai koncepció) a két „tömb” között.

A Regionális Innovációs Eredménytábla eredményeiből láthatjuk, hogy a magyar vállalkozások nemcsak a K+F ráfordítások tekintetében vannak hátrányban (8. ábra). A közép-európai régiót vizsgálva megállapítható, hogy nincs olyan régiója az országunknak, ahol az együttműködés, a bizalom szintje kimagasló mértékű lenne. Ezzel szemben Ausztriában, Csehországban, Lengyelországban és Bulgáriában sokkal több olyan régiót találunk, ahol az együttműködés szintje magasabb, mint bármelyik magyarországi vonatkozásában.

**8. ábra**  
**A KKV-k együttműködési hajlandósága (2006)**

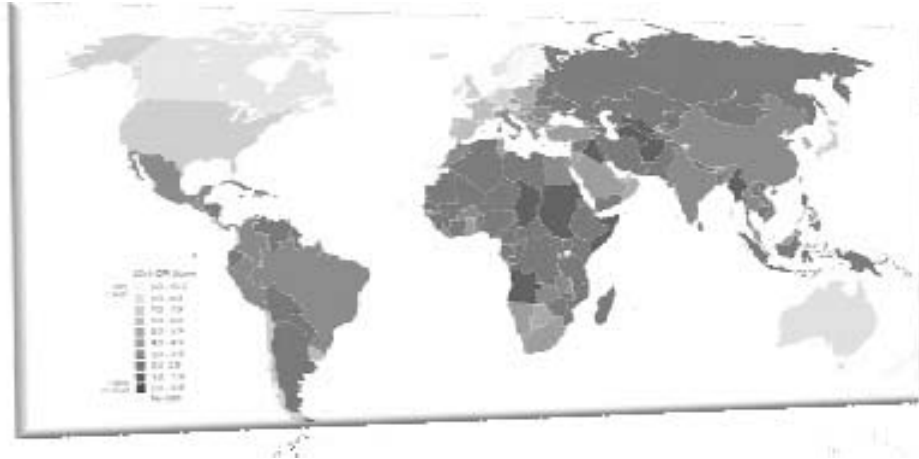


*Forrás: RIS, 2009*

A magyar cégek versenyképességi lemaradásuk egyik okaként az igen erősen jellemző korrupciót emelik ki. A *Transparency International* rendszeresen rangsorolja az országokat aszerint, hogy milyen szinten jellemezhető a korrupció az adott országban. A 9. ábrán azt láthatjuk, hogy minél sötétebb színnel szerepel egy ország, annál jellemzőbb a korrupció az üzleti és gazdasági folyamataira. Magyarország világviszonylatban kedvezőbb pozícióban van, hiszen jócskán találunk olyan országokat, amelyeket a magyarországinál is sötétebb árnyalattal jelölnek. Azonban az Európai Uniót tekintve már korántsem ilyen fényes a helyzet, hiszen az európai uniós országok döntő többsége kedvezőbb helyzetben van a korrupció szempontjából, mint Magyarország. A korrupció nem segíti elő a versenyképességet és a gazdasági növekedést, mert erőteljesebb feketegazdaságra, alacsonyabb társadalmi tőkére, nagyobb adóelkerülésre, és tisztességtelen versenyre utal.



## 9. ábra Global Corruption Perception Index, 2010



*Forrás: Transparency International*

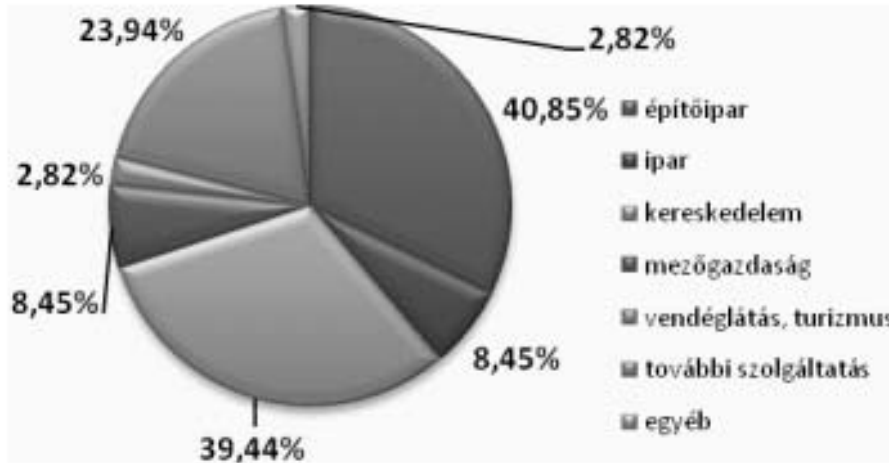
A nemzetközi szervezetek tanulmányaiból az derült ki, hogy a magyar vállalkozások olyan meghatározó területeken is lemaradással rendelkeznek, mint az innováció, a K+F, vagy az együttműködés és a bizalom szintje. Azonban nem csupán ezek a tényezők magyarázzák a magyar KKV-k gyengébb versenyképességét. A legfontosabb okok között a nem éppen KKV-barát nemzeti gazdaságpolitikát kell kiemelni, amely nem volt képes eddig megteremteni azt a támogató üzleti környezetet, mely a szektor eredményesebb működéséhez nélkülözhetetlen lenne.

A KKV-szektor helyzete az elmúlt években nem alakult kedvezően, és ezt a válságos állapotot a gazdasági recesszió csak tovább mélyítette. Ezt a tényt támasztják alá annak a kutatásnak az eredményei, amelyet a Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért Alapítvány (MMV) szervezett<sup>1</sup>. A kérdőívet 71 vállalkozás töltötte ki, és leginkább arra próbáltunk a kutatás során választ találni, hogy hogyan alakult a magyar cégek helyzete 2002 és 2009 között. Az eredmények ismeretében ez egyetlen szóval jellemezhető: rosszabbodott.

A válságot megelőző időszakban sem voltak kiemelkedően jó helyzetben a hazai kis- és közepes vállalkozások, míg a gazdasági válság eredményeképpen ezek a cégek egyre nehezebb helyzetbe kerültek, és sokan mára kilátástalannak érzik helyzetüket. Intenzívebb kisvállalkozás-fejlesztési politikára lenne szükség a kormányzat részéről, hiszen a KKV-szektor eredményesebb működése nélkül nem sok eséllyel próbáljuk a nemzetgazdaság versenyképességét javítani.

A felmérés országos méretű kutatási program volt, a kérdőív kitöltői valamennyi régióban megtalálhatók, és a legkülönbözőbb tevékenységi körökkel rendelkeznek.

## 10. ábra A vállalkozások tevékenységi köre



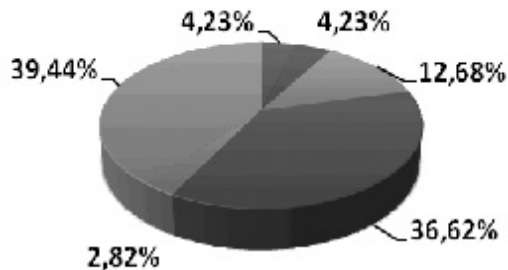
*Forrás: saját szerkesztés a MMV adatai alapján*

A tanulmány terjedelmi korlátai miatt csak a legjelentősebb kérdéseket emelném ki. Az elmúlt évek rossz gazdaságpolitikájának hatására tömegesen mennek tönkre a hazai vállalkozások. A kérdőív arra is rákérdezett, hogy az elmúlt években hogyan alakult a hazai kis- és közepes vállalkozások helyzete Magyarországon, illetve hogyan érintette a gazdasági válság ezeknek a cégeknek a működését. Az eredményeket a következő (10.) ábra mutatja be grafikusán.

Ebből kiválóan leolvasható, hogy a megkeresett vállalkozások jelentősebb részénél a gazdasági körülmények rosszabbodtak az elmúlt években, és csak nagyon kevés cégnél volt megfigyelhető a pozitív változás. Mivel a kutatás nem reprezentatív, így nem csak erre alapozva jelentem ki a tanulmányom legfőbb tézisé, vagyis a hazai KKV-k helyzetének folyamatos – mai napig tartó – romlását, hanem más kutatásokra is építkezem, amelyeknél jóval több vállalkozástól kaptunk kérdőívet és készítettünk interjúkat, esettanulmányokat.

## 11. ábra

### A vállalkozások helyzete napjainkban a gazdaságpolitika és a válság hatására



- A vállalkozás az elmúlt évek negatív gazdasági folyamatai ellenére növekedni tudott
- A cég stagnált, jelentős veszteséget nem kellett elkönyvelni
- Az elmúlt években a forgalom csökkent
- Jelentős forgalomcsökkenés, amely kockáztatta a cég működését
- A cég csődhelyzetbe került, de ez nem veszélyeztette a családi megélhetését
- A cég helyzete a magánvagyon, a megélhetést alapjaiban veszélyezteti

*Forrás: saját szerkesztés a MMV adatai alapján*

A hazai vállalkozásokat azonban nemcsak a gazdaságpolitika gátolja, hanem maga a gazdasági környezet sem megfelelő a cégek számára. A kérdőívben a következő kijelentésekről el kellett döntenie a válaszadónak, hogy jellemzik-e azok a cég működését, vagy sem. A kijelentések a következők voltak:

1. A válság hatására nehezebben lehet vállalkozói hitelhez jutni.
2. Vállalkozásom működését bürokratikus akadályok nehezítik.
3. Napi likviditási gondokkal küszködök a kiszámíthatatlan fizetési feltételek miatt.
4. Kintlévőségeim miatt kölcsönt kellett felvennem, hogy gazdasági partnereimet ki tudjam fizetni.
5. A forgalom visszaesése miatt jelentős létszámcsökkentést kellett végrehajtanom.
6. A korábban felvett vállalkozói hiteleimet nehezen, vagy egyáltalán nem tudom törleszteni.
7. A korábban megnyert pályázat fenntartási feltételeit – létszám bővítés, forgalomnövelés – nehezen, vagy egyáltalán nem tudom teljesíteni.
8. Az APEH adóbehajtási gyakorlata komoly nehézséget okozott cégem működésében.
9. Előfordult (akár többször is) hogy anyagi ellenszolgáltatást kellett adnom a munka/szolgáltatás megnyeréséért.
10. A folyamatosan változó gazdasági környezet, vállalkozói körülmények miatt úgy érzem, hogy lehetetlen megfelelni a hatósági elvárásoknak.

Ezekre a lehetőségekre igennel, vagy nemmel lehetett válaszolni aszerint, hogy az jellemző-e az adott vállalkozásra, vagy sem. Az eredményeket a következő ábra foglalja össze grafikusán.

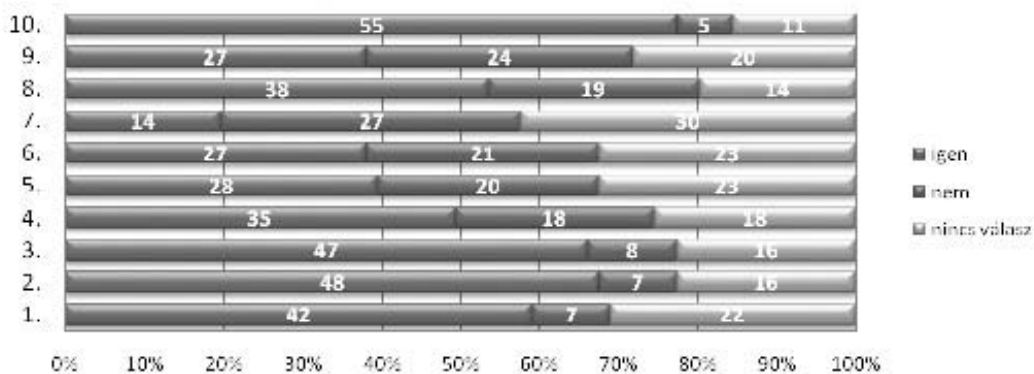
Jól látható, hogy a magyar cégekre leginkább jellemző állítások az 1-es, 2-es, 3-as, 8-as és az 10-es állítások voltak. Ezek alapján elmondhatjuk, hogy a magyar cégek is úgy érzik, folyamatosan

változnak a gazdasági körülmények, és emiatt nem tudnak megfelelni a hatósági elvárásoknak. A magyar gazdaságra jellemző bürokratikus működést a hazai vállalkozások is alátámasztják. A bürokrácia olyan érezhető akadályt jelent a versenyképesség építése előtt, amely megnehezíti, hogy a vállalkozások az egyszerűség elve mentén más területekre összpontosíthassák erőforrásaikat. A vállalkozások jelentős része napi likviditási gondokkal küszködik.

Az adóhatóságot akadályozó tényezőnek nevezték meg a túlzott szigor és a folyamatos ellenőrzések miatt. Emellett kiemelték a magyar adórendszer túlzott komplexitását, és az adótörvények átláthatatlanságát. Mindezek ellehetetlenítik a magyar KKV-k tevékenységét.

A gazdasági válság hatása egyértelműen negatív volt a magyar cégek tevékenységére. Nem csupán piacokat veszítettek, a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás is nehezebb lett számukra.

## 12. ábra A vállalkozások tevékenységére ható tényezők



Forrás: saját szerkesztés a MMV adatai alapján

A kutatás időtartama alatt a vállalkozások kicsivel több mint háromnegyedének voltak kintlévőségei. Ennek összege megoszlik a cégek között, a legtipikusabb válaszok az 1–50 millió Ft közötti kategóriába estek, de akadt olyan cég is, amelynek 1 milliárd forintot is meghaladta a kintlévőségeinek összege. E kintlévőségek az elmúlt néhány évben keletkeztek és halmozódtak fel a vállalkozásokban.

A kintlévőségek nagyságát a gazdasági válság tovább növelte, a körbetartozások egyre meghatározóbb problémát jelentenek a hazai kis- és közepes cégek számára. Többek között a körbetartozások elterjedése, a korrupció magas szintje és a feketegazdaság virágzása jelentik azokat a tényezőket és okokat, amelyek miatt a társadalmi tőke és a bizalom szintje igen alacsonynak jellemezhető a hazai üzleti életben. Többek között ezek felszámolásával, megoldásával kellene elősegíteni a nemzeti gazdaságpolitikának a hazai vállalkozások versenyképesebb működését.

Az Új Széchenyi Terv gazdaságélénkítő hatásait a szakemberek 2011 végére, 2012 első felére várták, de egyelőre semmilyen komolyabb gazdasági fellendülésnek nem lehetünk szemtanúi. A hitelhez jutás önmagában még nem hordozza magában a fellendülés lehetőségét, csupán átmeneti megoldást jelenthet. Azt is ki kell emelni, hogy ez nem minden cég számára jelenthet lehetőséget, hiszen a hitelhez jutás feltételei még mindig nehezen teremthetők meg a vállalkozások részéről, emellett a bürokrácia és a bizonytalanság továbbra is meghatározó szempont. Az Új Széchenyi Tervtől látványosabb fellendülést és hatékonyabb segítséget várt a hazai KKV-k többsége. Olyan segítséget re-

méltek, amellyel sikerül a válságos időszakot követően újra talpra állni és gazdasági eredményeket elérni.

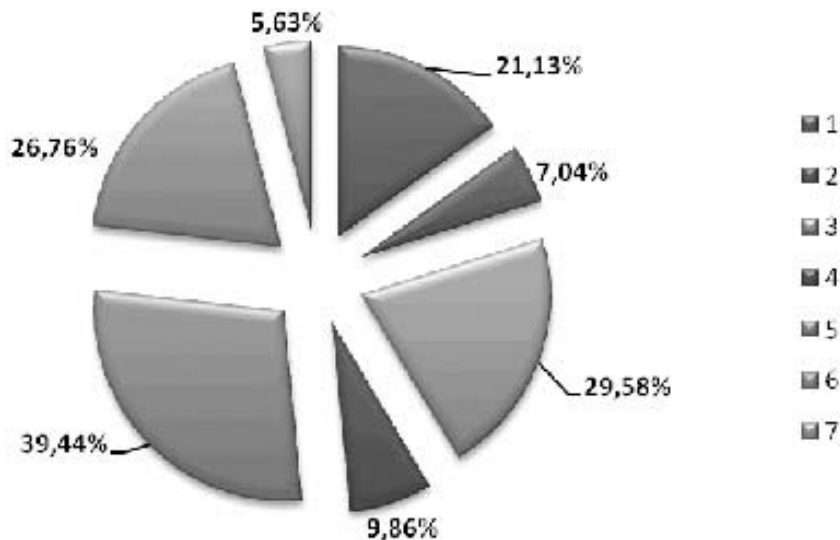
A kérdőívben az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatban is feltettünk egy kérdést:

Az Új Széchenyi Terv gazdaságélénkítő programjai 2011 tavaszán indulhatnak, hatását a szakemberek véleménye szerint 2011 végén, 2012 első félévében kezdjük majd érezni. Mit gondol, hogy megfelelő állami intézkedések nélkül képes lesz-e átvészelni a programok beindításáig hátralévő időszakot? Kérem, húzza alá az Ön számára megfelelő választ!

A kérdőív kitöltői 7 lehetőség közül dönthették el, hogy melyik állítás jellemző a leginkább a cégük működésére. A válaszlehetőségek a következők voltak:

1. Igen, a cég költségeinek csökkentésével, esetleg hitelfelvétellel képesek leszünk talpon maradni.
2. Igen, megfelelő mennyiségű megrendeléssel rendelkezem, nem okoz gondot a gazdaságélénkítés kezdetéig előttünk álló időszak.
3. Amennyiben kintlévőségeink legalább egy része megtérül és a folyamatban lévő munkáinkat kifizetik, át tudjuk vészteni 2011 tavaszáig.
4. Amennyiben nem kapunk segítséget kintlévőségeink behajtásához, semmilyen esélyünk sincs túlélni az előttünk lévő hónapokat.
5. Teljesen bizonytalan a jövő, nincs elég megrendelésünk, ezért csak reménykedünk a túlélésben.
6. Olyan alacsony áron tudunk vállalkozni, melyből nem lehet a cég működési költségeit finanszírozni, így legfeljebb csak néhány napra tudunk előre tervezni. Kizárólag a szerencsén múlik, hogy túléljük-e a kérdéses időszakot.
7. Sajnos már semmilyen esélyünk sincs, a cégünk csődhelyzetben van.

### 13. ábra Előrejelzések a cég várható jövőjéről



*Forrás: saját szerkesztés a MMV adatai alapján*

A cégek 39,44%-a szerint teljesen bizonytalan a jövő, nincs elég megrendelésük, ezért csak reménykednek a túlélésben. Szintén jelentős arányban vélekedtek úgy a cégek, hogy kizárólag a szerencsén múlik majd, hogy túlélik-e a kérdéses időszakot.

Vannak ugyanakkor optimistább vélemények is. 21 kérdőívben azt válaszolták a vállalkozók, hogy amennyiben kintlévőségeik legalább egy része megtérül és a folyamatban lévő munkáikat kifizetik, át tudják vészelni a 2011 tavaszáig tartó időszakot.

Többen úgy vélik, hogy a cég költségeinek csökkentésével, esetleg hitelfelvétellel lesznek csak képesek talpon maradni. A 12. ábra egyértelműen szemlélteti, hogy külső segítség nélkül nem lesznek képesek a hazai KKV-k fennmaradni. Ennek ellenére a hazai gazdaságpolitika csak igen gyenge lépéseket hozott eddig a szektor megsegítése érdekében.

A válaszadóknak lehetőségük volt arra is, hogy megfogalmazzák azokat a lépéseket, amelyeket a nemzeti gazdaságpolitikának kellene meghoznia annak érdekében, hogy a kis- és közepes vállalkozások a jövőben talpon tudjanak maradni. A hazai vállalkozások döntő többsége a következő feladatokat emelte ki:

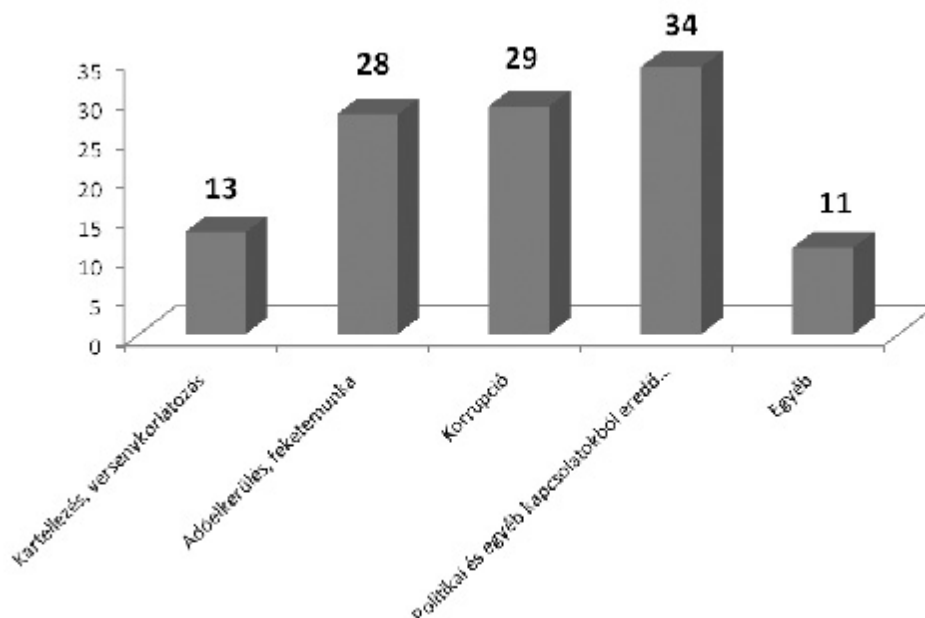
- *Az állam részéről határozott intézkedések a láncartozásos ügyek felszámolására.*
- *Állami követeléskezelő intézet felállítása a vállalkozások „befagyott” kintlévőségeinek behajtására.*
- *Az abnormálisan alacsony vállalási árak szankcionálása minden vállalkozói szektorban. A „tisztességtelen ár” fogalmának bevezetése. A működési költséget nem fedező, hasznot nem tartalmazó ár tisztességtelen, mert nem teszi lehetővé a becsületes működést, foglalkoztatást!*
- *Állami megrendeléseknél, közbeszerzéseknél az érdemi munkát végző, foglalkoztató cégek megrendeléshez juttatása, projektcégek kiiktatása.*
- *Közbeszerzési eljárások azonnali felülvizsgálata (árak, pályázati feltételek, stb.).*
- *Állami, önkormányzati munkáknál kis volumenű megrendelés azonnali kifizetése, nagyobb projekteknél előleg, illetve leszállított anyag azonnali kifizetése.*
- *A 10 év alatt behajthatatlan követelések után befizetett ÁFA visszatérítése.*
- *Az EU-s pénzekből azonnali átcsoportosítás a hazai kisvállalkozások támogatására.*
- *Állami gazdaságstratégia kidolgozása a hazai kisvállalkozások fellendítésére.*

Hogy mennyire nem megfelelőek a gazdasági körülmények, arról a 13. ábra tanúskodik. Arra a kérdésre próbáltunk választ találni, hogy milyennek tartják saját piaci környezetüket a vállalkozások. A legtöbb vállalkozás tisztességtelen piaci körülményekről beszélt, kiemelték a feketegazdaságot, a korrupciót. A korrupció azonban nemcsak az üzleti kapcsolatokban, hanem a politikában is tetten érhető, amint arra 34 válasz utal.

Az előző pontban már láthattuk, hogy a cégvezetők többsége szerint nincs olyan gazdaságstratégia Magyarországon, amely a hazai kisvállalkozások fellendítésére irányulna. Itt tehetné meg az első lépést a nemzeti gazdaságpolitika, amely egy jól megfogalmazott stratégiával megkezdhetné a KKV-szektor feltámasztását. Ebben a gazdaságstratégiában ki lehetne dolgozni azokat a megoldásokat, amelyek a 13. ábrában megfogalmazott problémákra is kezelési módszereket jelenthetnének.

## 14. ábra

### A cégek piaci környezetének néhány tipikus jellemzője



*Forrás: saját szerkesztés a MMV adatai alapján*

A hazai cégek igyekeznek hosszú távon fenntartani működésüket, azonban bizonyos körülmények között már nem tartható fenn tovább a gazdasági tevékenység. A kérdőív arra is rákérdezett, hogy hosszabb távon hogyan tudják majd sikeresen működtetni a vállalkozást a cégvezetők. A kérdésre a legkülönbözőbb válaszok érkeztek, a következőket emeljük ki:

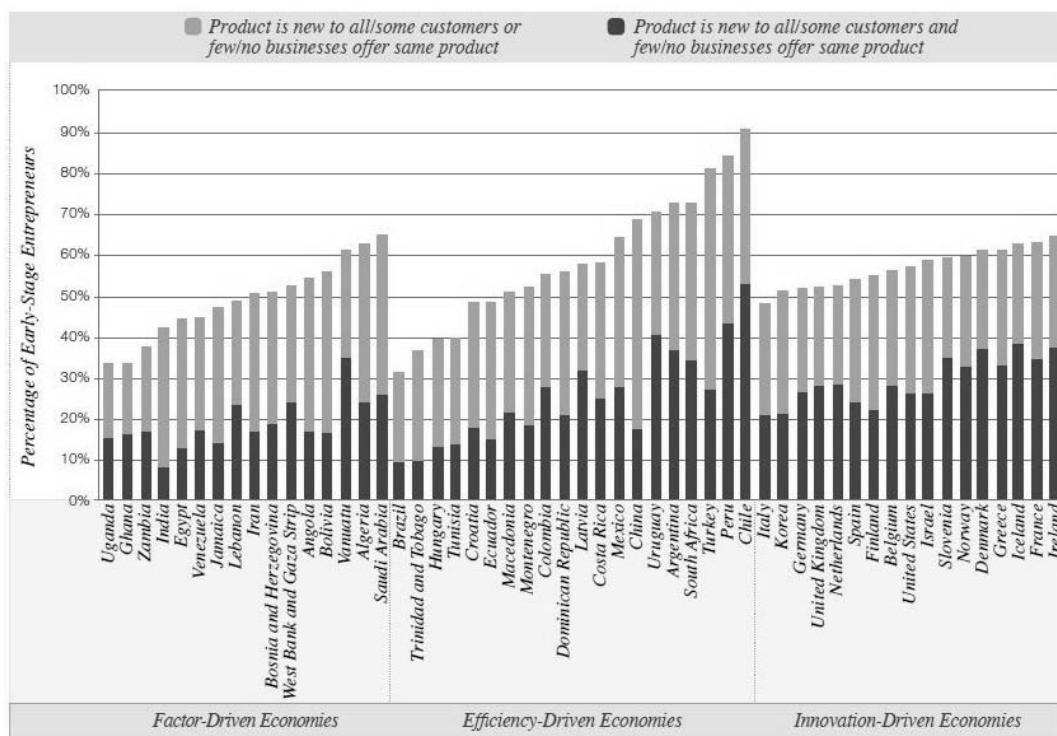
- *Új termék vagy szolgáltatás bevezetésére lenne szükség.*
- *Új piacokat kell keresni.*
- *Költséget kell csökkenteni.*
- *Új technológiát kellene alkalmazni.*
- *Vezetési módszereket kellene megújítani.*
- *Hitelre lesz szükség.*

Ezekből a válaszokból is látható, hogy mely területeken kellene segíteni a hazai KKV-kat. Az újdonság keresése, az új dolgok előállítása csak innovációval, stratégiaalkotással, a változtatás folyamatos menedzselésével lehetséges.

A magyar cégek árbevételének innovációra, K+F-re fordított aránya az Európai Unióban az egyik legalacsonyabb. Nem véletlenül fejlettebbek a nyugat-európai vállalkozások, amelyek az újításra, a változtatásra tudatosan költenek többet, hiszen ezek a cégek már felismerték, hogy a versenyképesség forrásai pontosan ebben rejlenek. Az innovációs versenyben való lemaradásunkat jól szemléltették a tanulmány elején található ábrák. A 14. ábrából láthatjuk, hogy mely országokkal említene meg minket egy csoportban a fiatal vállalkozások innovációs aktivitása szempontjából. Az ábrából az is kitűnik, hogy mely országok próbálnak innovációval versenyezni, és melyek törekednek a hatékonyságra és az olcsóságra.

Akik az innovációban élen járnak, azok az országok a versenyképesség, a gazdasági fejlettség és az életszínvonal szempontjából mind előrébb tartanak, mint Magyarország. Azt természetesen hangsúlyoznom kell, hogy nemcsak ez az egyetlen tényező eredményezi a gazdaságilag fejlettebb állapotot, de jelentős mértékben hozzájárul ahhoz. A gazdaságpolitika számára a gazdasági stratégia egyik prioritásának kellene lennie, hogy a középső csoportból átkerüljünk a jobb szélső csoportba, hiszen ma már mindenki ismeri és belátja az innovativitás szükségszerűségét. Sajnos, mi ebben is versenyhátrányban vagyunk, és a konkrét lépéseket még nem tettük meg. A 14. ábrán a középső csoportban Magyarország mellett olyan országokat találunk, mint például Trinidad és Tobago, Kolumbia, Costa Rica, Peru, Chile, Mexikó vagy Uruguay. Gyakorlatilag EU-s országok itt nem is szerepelnek. Nem véletlenül vagyunk az európai uniós átlag alatt nemcsak innováció, hanem a versenyképesség szempontjából is.

**15. ábra**  
**Innovációs aktivitás az új vállalkozásoknál, 2008–2010**



Forrás: GEM 2010

## Zárszó

A KKV-k helyzetével, problémáival számos kutatás, disszertáció, tanulmány és szakdolgozat is foglalkozott már. Ebből a szempontból tanulmányom témája nem tekinthető újszerűnek, aktualitása azonban továbbra is vitathatatlan. A KKV-szektor több éve húzódó problémáit a nemzeti gazdaságpolitika a mai napig nem tudta megoldani, így ezzel a kérdéssel mindaddig foglalkozni kell, amíg arra tényleges megoldási javaslat nem születik.



Tanulmányom megpróbálja felhívni a figyelmet arra, hogy a hazai KKV-k helyzete olyan területeken vált problémássá, amelyek a versenyképességük forrásait jelenthetnék. Ezeket változatlanul hagyva, támogatás és segítség nélkül nem biztos, hogy önerőből javítani tudnak saját helyzetükön.

Az Új Széchenyi Terv leginkább a hitelhez jutási lehetőségekben igyekszik segíteni a magyar vállalkozásoknak. A hitelek rendelkezésre állása még nem jelenti azt, hogy a vállalkozásokat a leg hatékonyabb módon támogatták, hiszen működésük és sikereik előtt még számos akadályt le kellene bontani. A bürokrácia leépítésétől kezdve a kedvezőbb adórendszer kialakításáig egy sor olyan intézkedést kellene meghozni, amelyek elősegíthetnék a magyar KKV-szektor működését. Emellett a versenyképességük puha tényezőivel is foglalkozni kellene, építeni kell a tudásra, az innováció, a minőségre.

Új szemléletre lenne szükség nemcsak a gazdaságpolitika, hanem a KKV-k részéről is, hogy a közös érdekek mentén versenyképesebb szereplők, egy dinamikusabban fejlődő KKV-szektor jöjjön létre. A különböző kutatások és tanulmányok eredményeiből világosan látszik, hogy mely területeken vannak lemaradásaink, és mely területeken kellene a KKV-szektornak is látványosan fejlődnie. Ehhez a megfelelő háttért, a támogató gazdasági és üzleti környezetet meg kell tudni teremteni, és ez a mindenkorai gazdaságpolitika felelőssége kell, hogy legyen.

## Felhasznált irodalom

Ács Zoltán – Szerb László (2010): *The global entrepreneurship and development index (GEDI), "Opening Up Innovation: Strategy, Organization and Technology"*. Imperial College London Business School.

Birch, D. (1998): *Corporate Almanac*. Boston, Cognetics, Inc.

Csapó Krisztián (2009): *A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon*. PhD-értekezés. Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani PhD-program.

Davidsson, P. (2003): *The domain of entrepreneurship research: Some suggestions*. In Katz – Shepherd (2003): *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*. 6., Amsterdam, Elsevier JAI.

GEM (2010): *Global Entrepreneurship Monitor, The Global Report*.

Inzelt Annamária (2010): *A kis- és középvállalatok innovációs teljesítménye és nemzetköziesedése*. „A hazai kis- és középvállalkozások esélyei a nemzetköziesedő tudásgazdaságok korában” konferencia a Tudomány hónapja alkalmából 2010. november 24. A tanulmányok a „KKVENT\_8, A hazai kis- és középvállalkozások esélyei a nemzetköziesedő tudásgazdaságok korában, 2008–2010, (NKTH INNOTARS08 pályázat)” c. kutatás keretében készültek.

Kállay László – Kissné Kovács Eszter – Köhegyi Kálmán – Maszlag Ludmilla (2008): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2007*. Budapest, Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium.

Kirzner, I. M. (1973): *Competition and entrepreneurship*. Chicago, University of Chicago Press.

Low, M.B – MacMillan I.C. (1988): *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. Journal of Management, 14, 139–161.

Schumpeter, J. A. (1934): *Theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Harvard University Press. Magyar kiadás (1980): A gazdasági fejlődés elmélete. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

Stevenson, H.H (1983): *A perspective on entrepreneurship*. Harvard Business School, Working Paper, 9-384-131.

Szerb László (szerk.) (2005): *Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében*. Pécsi Tudományegyetem.

*Innovation Union Atlas* (2011), European Commission, Brussels, Research and Innovation: Economic analysis and indicators.

Hollanders, Hugo – Tarantola, Stefano – Loschky, Alexander (2009): *Regional Innovation Scoreboard (RIS) 2009*, Pro Inno Europe – Inno Metrics.

*Corruption Perceptions Index* (2010) – Transparency International. [www.transparency.org](http://www.transparency.org)