

Dr. Kerepesi Katalin* –Tóth Arnold**

A MAGYAR KIS-ÉS KÖZEPES MÉRETŰ VÁLLALKOZÁSOK VERSENYKÉPESSÉGÉNEK ALAKULÁSA AZ EZREDFORDULÓN

– egy ÁVF kutatás eredményei***

A kutatás célja, résztvevői, az alkalmazott módszerek

A primer kutatás alapját 403 feldolgozásra alkalmas kérdőív; 265 hallgatók, és oktatók által készített interjú, valamint 34, a kutatók által készített mélyinterjú képezte. Két kontrollcsoport is szerepelt a kutatásban, az egyik 98, a másik 78 vállalatról készített felmérés adatait tartalmazta. Ezen vállalkozások az ÁVF által 2002-ben folytatott két kutatás tárgyai voltak. Elemzésünkben ezen cégekről nyert adatokat és egyéb információkat is felhasználtuk, így közvetve, vagy közvetlenül 579 céget vizsgáltunk.

A vizsgált vállalati körbe tudatosan igyekeztünk bekapcsolni olyan vállalkozói rétegeket is, amelyek többnyire kívül maradnak a kutatóintézetek és egyéb, kutatással hivatásszerűen foglalkozók érdeklődési körén, vagy nehezen hozzáférhetők számukra.

Ennek szellemében a mintába jelentős számban vontunk be mikrovállalatokat is, valamint mezőgazdasági tevékenységet folytató mikro-és kisvállalatokat. Foglalkoztunk az ún. eltartó, kényszer- és félvállalkozásokkal is. A kényszervállalkozások külső nyomásra, nem pedig valamilyen piaci lehetőség kihasználására alakulnak (kényszerű önfoglalkoztatás). A félvállalkozónak van munkahelye, de a bizonytalan a foglalkoztatási helyzete, vagy a költségek elszámolhatósága miatt vállalkozik. Az eltartó vállalkozások elsődleges célja a vállalkozó és közvetlen környezete számára a megélhetéshez szükséges jövedelem biztosítása, bővítésre, és/vagy korszerűsítésre nem törekednek, a bevételt csak korlátozott mértékben forgatják vissza a vállalkozásba, nagy részét jövedelemként költik el.

A vizsgált vállalatok közé tehát viszonylag sok, a versenyképesség szempontjából kedvezőtlen adottságokkal rendelkező, gyengén motivált cég került. Úgy véltük, hogy ezáltal a vizsgált cégek összetétele jobban tükrözi a jelenleg működő magyarországi telephelyű kis- és közepes méretű vállalkozások össze-

* Kandidátus, főiskolai tanár, Általános Vállalkozási Főiskola.

** Főiskolai tanársegéd, Általános Vállalkozási Főiskola.

*** A tanulmány egy, az Általános Vállalkozási Főiskolán 2002-2003-ban lefolytatott kutatás zárójelentése alapján készült. A kutatás címe: „A magyar kis- és közepes méretű vállalkozások felkészülése az ezredforduló kibívásaira”. A kutatási projekt vezetője dr. Kerepesi Katalin főiskolai tanár (ÁVF Közgazdaságtani Tanszék) volt. A kutatás résztvevői: Lányi Pál kutatásvezető (SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány); Papp Ferenc főiskola docens, (ÁVF Üzlet tudományi Tanszék); dr. Poszmik Erzsébet egyetemi docens, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem; Tóth Arnold főiskolai tanársegéd, (ÁVF Közgazdaságtani Tanszék); Salamonné dr. Huszty Anna főiskolai tanár, (ÁVF Vállalkozásmenedzsment Tanszék); Vasné dr. Egri Magdolna egyetemi docens, (Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem). A kutatásban közreműködtek az ÁVF hallgatói is – kérdőívek kitöltése, illetve előre megadott kérdések alapján interjúk készítése révén.

tételét, a tényleges adottságokat és fejlődési lehetőségeket. A vizsgálandó ágazatokat, tevékenységi köröket és a régiókat illetően nem voltak preferenciáink.

A kutatás célja a magyarországi telephelyű kis-közepes méretű vállalkozások nemzetközi versenyképességének vizsgálata volt. A nemzetközi versenyképességnek az ezredfordulón különös jelentőséggel bíró kritériumai közül kettőt emeltünk ki: az egyik a vállalkozások információ és kommunikáció technológiai (ICT) felkészültsége, a másik a globalizáció, ezen belül a regionális integráció kihívásai, a magyar vállalkozások számára különös jelentőséggel bíró Európai Unióhoz történő csatlakozás követelményei és lehetőségei.

Az ICT-felkészültség vizsgálata során nemcsak az eszközökkel és szoftverekkel való ellátottság szintjét vizsgáltuk, hanem az üzleti alkalmazások (elektronikus kereskedelem, elektronikus üzletvitel, elektronikus vállalat) elterjedtségét is.

Az elérendőnek tartott versenyképességi szintet a vizsgálat idején az Európai Unió tagállamaiban működő vállalkozások által képviselt színvonal testesítette meg. Erről szekunder forrásokból tájékozódunk.

Figyelembe vettük, hogy a csatlakozás nemcsak a versenyképesség, hanem a piacon maradás, az életképesség kérdését is felveti a magyar vállalkozások egy része számára. Az Európai Unió által előírt minőségbiztosítási rendszerek, szabványok, egyéb előírások, dokumentációk, regisztrációs, adminisztrációs követelmények teljesítése, a termékfelelősség elvének érvényesítése nélkül a magyar vállalkozások kiszorulnak a – hazai (!) – piacról. Sok vállalkozás számára a minimális követelmények érvényesítése is megoldhatatlannak tűnő problémát jelent, különösen, ha figyelembe vesszük, hogy a magyar kis-és közepes méretű vállalkozások jelentős része még a követelményekkel, a rá váró feladatokkal sincs tisztában.

A vizsgálatba bevont cégek közül 265 cég képviselője vállalkozott arra, hogy a kérdőív kitöltésén túl saját versenyképességére, tervezett fejlesztési tevékenységére, üzleti kapcsolatainak belföldi és külföldi tervezett bővítésére, az uniós csatlakozásnak cégére gyakorolt várható hatásaira, valamint általában a magyar kis és közepes vállalkozások jövőbeni esélyeire, a sikerek és kudarcok okaira vonatkozóan is kifejtse álláspontját.

A szekunder kutatás széleskörű magyar és külföldi irodalmi bázisra épült. A nemzetközi szervezetek (IMF, OECD, Európai Bizottság stb.) anyagain túl a KSH, az ECOSTAT felméréseire, a Magyar Infokommunikációs Jelentés különböző kiadványaira, szakfolyóiratokban és napilapokban megjelenő cikkekre, hasonló témájú kül- és belföldi kutatások anyagaira támaszkodtunk, mintegy 140 forrásra.

A vizsgálatba bevont vállalatok helyzetértékelése

A cégekkel készített interjúk első kérdése a következő volt: „Versenyképesnek tartja-e vállalatát a hazai és a nemzetközi piacon és miért?”

A válaszok megoszlása az alábbi volt

A versenyképesség szintje	A cégek száma	Százalék
A cég belföldön és külföldön egyaránt versenyképes	59	22,2
Csak belföldön versenyképes	181	68,3
Egyáltalán nem versenyképes	25	9,5
Összesen	265	100,0

Több cég jelezte, hogy a közeljövőben felszámolási helyzetbe kerülhet. A felszámolás megnevezett okai a következők voltak: a cég nem tudja teljesíteni az uniós követelményeket, permanens likviditási gondjaik vannak, kevés a rendelésállomány, a piacon megjelent egy (több) tőkeerős, korszerűbb technikával rendelkező cég.

A feltett kérdések között szerepelt, hogy van-e a vállalkozásnak valamilyen külföldi kapcsolata. A válaszok megoszlása a következő volt:

A megkérdezett cégek közül	A cégek száma	Százalék
Külföldi kapcsolattal rendelkezik	60	22,7
Külföldi kapcsolattal nem rendelkezik	205	77,3
Összesen	265	100,0

Az általunk vizsgált cégek döntő többsége csak a hazai piacon tevékenykedett, még import anyagot, alkatrészt sem használt.

A jövővel kapcsolatos elképzeléseket illetően a vállalkozások 29,8 százaléka tervezte új külföldi kapcsolatok létesítését, vagy a meglévők bővítését, tehát a nemzetközi kapcsolatok intenzitása a közeljövőben nem nő jelentősen. A nemzetközi kapcsolatok építésétől elzárkózó cégek egy részének ez az álláspontja csak a közeljövőre vonatkozik. Ha már sikerült részletesen felmérni a csatlakozás hatásait, elképzelhető tevékenységének valamilyen formában külföldre történő kiterjesztése – a cégek egy része tehát várakozó állásponton volt.

A felméréskor létező külgazdasági kapcsolatok elsősorban a jelenlegi EU tagországokkal alakultak ki, néhány cégnek voltak Romániában, Kanadában és a balti államokban üzleti érdekeltségei.

A tervezett új kapcsolatok preferált célországai viszont – érdekes módon – nem a jelenlegi és jövőbeni EU tagországok voltak (kivéve Romániát), hanem (a gyakoriság sorrendjében): Ukrajna, Oroszország, Bosznia-Hercegovina, Szerbia, Kuba, Kína, Szingapúr, USA, Kanada és néhány dél-amerikai ország. A tervezett célországok között szerepelt még Szlovénia, Portugália is, de nem szerepelt, pl. Németország, vagy Ausztria.

A magukat nemzetközi szinten is versenyképesnek tartó vállalkozások száma csaknem ugyanannyi volt, mint a külföldi kapcsolatokkal rendelkező cégeké.

A felmérés következő kérdése a csatlakozás várható hatásaira vonatkozott: „Véleménye szerint a céget érinteni fogja-e az uniós csatlakozás, ha igen, mely területen, vagy területeken és kedvező, vagy kedvezőtlen irányban?” A válaszok összesítése a következő eredményeket hozta.

Az EU-hoz való csatlakozás várhatóan	A cégek száma	Százalék
Érinteni fogja a céget	224	84,5
Nem érinti	41	15,5
Összesen	265	100,0

A várható hatás(ok) jellegét illetően az alábbi válaszokat kaptuk (nem minden megkérdezett választott):

Az EU csatlakozás cégére gyakorolt hatása várhatóan	A cégek száma	Százalék
Kedvező lesz	74	33,0
Kedvezőtlen	84	37,5
Lesznek kedvező és kedvezőtlen hatások is	28	12,5
Nem tudja felmérni	38	17,0
Összesen	224	100,0

A kutatásban szereplő cégek többsége a bizonytalan helyzet és a várható nehézségek ellenére fejlesztést, bővítést tervezett. Ez irányú terveikről tájékoztat a következő táblázat:

A felmérésben szereplő cég a közeljövőben	A cégek száma	Százalék
Fejlesztést, bővítést tervez	154	58,2
Nem tervez fejlesztést, bővítést	75	28,3
Csak szinten tartásra törekszik	36	13,5
Összesen	265	100,0

Szinten tartás alatt a cégek azt értették, hogy a berendezéseket karbantartják, pótolják, csak a változatlan terjedelemben és minőségben végzendő tevékenységhez szükséges beszerzéseket eszközlik.

A fejlesztést nem tervező cégek egy része a közelmúltban fejezett be valamilyen nagyobb bővítést, fejlesztést, mások finanszírozási problémák miatt nem tudják megvalósítani a tervezett fejlesztéseket, mindössze néhány vállalkozás jelezte, hogy a kilátástalan jövő miatt nem hajlandó a cégbe befektetni.

A tervezett fejlesztések *jellegét* illetően nem mindegyik válaszadó bocsátkozott részletekbe. 86 cég tervezett informatikai jellegű fejlesztést, 75 technológiai jellegűt, 47 létesít új telephelyet 43 bővíti meglévő telephelyét, vagy telephelyeit. Létszámbővítést mindössze 13 cég tervezett.

A magyar KKV-k ICT-felkészültsége színvonalának ismeretében a kutatók több és más jellegű informatikai fejlesztést prognosztizáltak. A mintában szereplő cégek általában gép- és szoftvervásárlásokat terveztek, új munkaállomásokat szándékoztak létrehozni, nagyon kevesen utaltak arra, hogy honlapot fognak készíteni, B2B, vagy B2C megoldásokat készülnek alkalmazni, esetleg új vállalatirányítási rendszereket vezetnek be. *Az informatikai fejlesztések tehat döntően extenzív jellegűek.* Az informatikai alapellátottság tekintetében a magyar cégek nincsenek ma már lemaradva az uniós átlagokhoz viszonyítva (a számítógépekkel való ellátottság és az internet használat terén a magyar KKV-k elérik az uniós átlagot), jelentős lemaradás a korszerű vállalatirányítási rendszerek alkalmazása területén van. *A lemaradás mértéke a közeljövőben nem fog csökkenni*, a velünk együtt csatlakozó országok egy része (pl. a balti államok, Szlovénia jelentős erőfeszítéseket tesz az ICT-kultúra vállalati terjesztése irányában). A szerény mértékű létszámbővítési elképzelésekből azt a következtetést vontuk le, hogy *a foglalkoztatási gondok enyhítése a közeljövőben nem a kis-és közepes méretű vállalkozásoktól várható.* A vállalkozások számára már ma is magas és vélhetően növekvő bérköltségek óvatos, takarékos létszámgazdálkodásra készítetik a cégeket.

A kutatás során megkérdeztük, hogy a vállalkozások szerint melyek a legfontosabb sikertényezők, mire vezethetők vissza az eddigi és a várható bukások, mitől tartanak a cégek, hol látnak új lehetőségeket, kihívásokat.

A válaszokat és a szekunder forrásokból nyert információkat egy SWOT-jellegű elemzés keretében rendeztük.

A magyar kisvállalatok helyzetének SWOT-analízise

(A magyar kis- és közepes méretű vállalkozások erősségei, gyengeségei, az előttük álló lehetőségek, a várható veszélyek, fenyegetések)

A magyar KKV-k erősségei:

- a különböző, gyorsan változó körülményekhez való alkalmazkodás képessége, túlélési technikák kialakítása és alkalmazása, a szabályozás esetleges következtelenségeinek felismerése, az ebből adódó (üzleti) lehetőségek kihasználása;
- felhalmozott vállalkozói tapasztalatok;
- kreativitás szakmai és üzleti értelemben;
- egyes cégeknél korszerű vállalatirányítási rendszerek és egyéb ICT-alkalmazások megléte;
- jó természeti, földrajzi adottságok (gyógyturizmus, mezőgazdaság);
- nemzetközileg elismert, bevezetett márkák, termékek, termékcsaládok;
- élő, esetenként jó marketingtevékenységgel párosuló tradíciók (termékek, szolgáltatások, szaktudás);
- nemzetközileg versenyképes, kompatibilis szaktudás;
- egyes vállalkozói rétegeknél kitűnő belföldi és külföldi kapcsolati tőke;
- a környező országok és távolabbi területek piacainak ismerete, létező, esetenként alvó, de feléleszthető üzleti kapcsolatok (Oroszország, Kína);
- külföldi befektetési tapasztalatok;
- motivált munkaerő (hajlandó többletmunkát vállalni, a szokásostól eltérő, nehezebb feltételek mellett dolgozni);
- néhány cégnek sikerült új, eredeti, nemzetközileg is sikeres márkákat kifejleszteni, hálózatot felépíteni (Budmil, Saxoo stb.), vannak tehát kitörési pontok, precedensek;
- javulóban a vállalkozók társadalmi presztízse.

A magyar KKV-k gyengeségei:

- A vállalkozások átlagos mérete minden kategóriában kisebb, mint a fejlett piacgazdaságokban működő cégeké, következésképpen kisebb a tőkeerő, a pályázatoknál és a kereskedelmi feltételek mellett hozzáférhető finanszírozási formáknál megkövetelt saját erő;
- Sok vállalkozás (pl. a mezőgazdaságban) rendszeres támogatás hiányában életképtelen;
- A cégek mérete nem a piac igényeinek megfelelő (túlzott kapacitások vannak, pl. a malomiparban, ugyanakkor a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban a kibocsátások volumene nem éri el azt a minimális mennyiséget, amivel a nemzetközi piacokra kilépni lehetséges, vagy érdemes);
- Sok vállalkozás képtelen állandóan megbízható minőséget produkálni, a teljesítés sokszor időben is bizonytalan, következésképpen alkalmatlanok beszállítónak;
- Elavultak a berendezések, eszközök, épületek az elmaradt beruházások következtében;
- Az alacsony jövedelmezőség miatt kétséges a korszerűsítő beruházások megtérülése, többnyire el is maradnak;
- A tőkehiány is gátolja a modernizációt, a KKV-k számára megfelelő külső finanszírozási lehetőségek (kockázati tőke, „üzleti angyalok”) korlátozott volta pedig tovább szűkíti a lehetőségeket;
- Nemcsak a termékek, technológiák, az alkalmazott vállalatirányítási és üzleti modellek is korszerűtlenek, a cégek jelentős része ezt nem érzékeli, nem tudja, hogy milyen megoldások léteznek akár számára is megfizethető áron is, ezért nem szándékoznak változtatni;
- A kis, közepes méretű termelő cégek jelentős része közepes, vagy gyenge minőségű termékeket állít elő, kis sorozatokban. A szupermarketekbe nem tudnak bekerülni, oda olcsó tömegtermék kell, a bevásárlóközpontokba pedig, divatos, jó minőségű. Régi vásárlóközönségük, a „középosztály” eltűnt, vagy a kínai piacot tudja csak megfizetni;

- Információhiány az Európai Unió által támasztott követelményekről a piacon maradáshoz szükséges termékfelelősségi, minőségbiztosítási stb. előírásokról, ezek költségvonzatairól, a pályázási technikákról és pályázati lehetőségekről;
- Laza a fizetési fegyelem, a tartozások kiegyenlítésének elmaradása, vagy késlekedése mások likviditását is veszélyezteti;
- Nincs a vállalkozásokban készség és késztetés az együttműködésre, összefogásra, hálózatosodásra, a pályázatokon való közös részvétel, az ICT-kapacitások közös használata, a mezőgazdaságban az értékesítés, szállítás megszervezése, közös lebonyolítása nem halad előre;
- Az oktatási rendszer hiányosságai következtében sok területen elégtelen, gyenge a szakképzés színvonala, nincs szakmai utánpótlás. A szakmákon belül nincs fejlődési lehetőség (hiányoznak a mesterkurzusok, vizsgák). A vállalkozók nem szívesen foglalkoznak betanítással;
- Sok cég nem képes megfizetni a versenyképesség biztosításához szükséges szakképzett munkaerőt (marketing-szakember, informatikus);
- A nyelvtudás hiánya;
- Idősebb vállalkozók ódzkodnak a számítógép használatától;
- Az egyes vállalkozói kategóriáknál hiányzik a motiváció a fejlődés, terjeszkedés területén, csak; túlélésre rendezkednek be;
- A létező fekete és szürke gazdaság rontja a minőséget és a szakmák presztízsét, táptalaja a tisztességtelen versenynak (építőipar, mezőgazdaság);
- A magyar vállalkozások egy részére jellemző magatartásforma az ún. „rejtőzködés”, félelem az APEH-től, a védelmi pénzt szedőktől stb., igyekeznek eltitkolni sikereiket, tartózkodnak minden nyilvánosságtól, így a reklámtól is;
- Az image problémája: a pénzügyzetekről, a mezőgazdaság és a feldolgozóipar egyes területeiről kialakult, vagy kialakított kedvezőtlen kép elriaszthatja a befektetőket, együttműködni kész üzleti partnereket.

A magyar KKV-k előtt álló lehetőségek:

- Az EU-tagsággal nő a bizalom, csökken a politikai, később az árfolyamkockázat, ezek felbátoríthatják a kevésbé kockázattűrő kis- és középvállalatokat is, így azok is megjelenhetnek exportőrként, befektetőként, akik eddig tartózkodtak a világpiaci jelenléttől;
- A nem vámjellegű korlátok csökkenésével javulhatnak a cserearányok, az új tagok a korábbi kötöttségek és járulékos költségek nélkül folytathatnak külkereskedelmi tevékenységet, jobban kihasználhatók a komparatív előnyök stb.;
- Az uniós kapcsolatok bázisát képezhetik új, az unión kívüli üzleti kapcsolatoknak;
- Megélénkülhetnek az új tagok egymás közötti kapcsolatai is;
- Új, fizetőképes, igényes piacok válnak elérhetőbbé, új hálózatépítési befektetési lehetőségek nyílnak meg a kisebb vállalkozások előtt is;
- Az egészséges konkurencia, a szigorúbb követelmények, előírások, az igényesebb fogyasztók a hatékonyság, a minőség javítására ösztönözhetik s vállalkozásokat, javul versenyképességük;
- Átmeneti versenyképességet biztosító tényező a relatíve alacsony bérszint;
- Ha javul a minőség, a szállítási fegyelem, teljesülnek a minőségi környezetvédelemmel kapcsolatos követelmények, több lehetőség lesz a beszállításra, outsourcingra;
- Új finanszírozási lehetőségek (pályázatok, támogatások).

Fenyegetések, veszélyek:

- A vállalkozásokat jelentős többlet-adminisztrációs kötelezettség fogja terhelni;
- A vállalkozások egy része nem képes pályázni – vagy anyagi okok miatt, vagy mert nem ismeri a pályázási technikákat;
- Nehezebb a folyamatosan támogatásokra szoruló cégek helyzete;
- Behatárolódnak a közvetlen jellegű önkormányzati és állami támogatások lehetőségei, a támogatásokért pályázni kell;
- Szűkülnek a külföldi befektetőknek adott kedvezmények;
- A belépéssel a gazdasági konvergencia új lendületet vesz, a belépők árszintje eleinte várhatóan gyorsabban nő, mint a régi tagoké;
- Szűkülnek az önálló monetáris politika lehetőségei, ezáltal az exportösztönzés egyes eszközei nem lesznek többé alkalmazhatóak;

- A jelenleginél jóval több a kis- és közepes méretű külföldi cég megjelenése várható a hazai piacon – miután ezek a vállalkozások már rendelkeznek uniós minősítésekkel, piaci ismeretekkel, így erősödni fog a konkurencia a KKV-szektorban;
- Erősebb lesz a verseny az új tagok között is; a magyar cégek pozíciói pedig nem javultak kellőképpen az utóbbi években, jelentős a lemaradás az ICT-fejlesztések területén a többi új tag erőfeszítéseivel szemben;
- Ma már alig van Magyarországon olyan nemzetközileg versenyképes, nagybani értékesítésre alkalmas volumenben előállított termék, amelyet magyar tulajdonban levő vállalkozásban állítanak elő, a feldolgozóipar esélyei nem kedvezők;
- A nemzetközi versenyképesség számottevő javításához jelentős ráfordításokat kellene eszközölni vállalati szinten, szemléletváltásra van szükség a vállalati irányítási rendszer, vállalati kultúra, üzleti etika területén is. Kérdés, hogy a magyar KKV-k többsége képes lesz-e a gyors átalakulásra?

A kutatók véleménye szerint a magyar KKV-szektorban jelentős differenciálódás várható. A felmérésben résztvevő cégek véleménye szerint a mikro- és kisvállalkozások mintegy tíz százaléka nem képes a túlélésre, nem tud az ezredforduló kihívásainak megfelelni. A kutatást folytatni kívánjuk – annak érdekében, hogy felmérjük a jövőbeni változásokat, ellenőrizzük feltételezéseink helyességét.

FELHASZNÁLT IRODALOM:

Dr. Apatini Kornélné (2003): A magyar kis- és középvállalkozások és az EU csatlakozás. XXI. század. Irány az Európai Unió. ECOSTAT Konferencia, március 28. ECOSTAT Időszaki Közlemények XIX. szám.

dr. Kerepesi Katalin–Vasné dr. Egri Magdolna (2003): A magyar kis- és közepes méretű vállalkozások felkészülése az ezredforduló kihívásaira. Kutatási zárójelentés. Általános Vállalkozási Főiskola.

Dr. Szirmai Péter (2002): Kisvállalkozások fejlődési szakaszai, a korszakváltások konfliktusai (összefoglalás). A Gazdasági Minisztérium Kisvállalkozói Fejlesztési Főosztály megbízásából lefolytatott kutatás összefoglalása. Budapest, 2002.

