

A NEM PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK SZEREPE, JELENTŐSÉGE A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉBEN

KOZMA JUDIT
HÁGEN ISTVÁN ZSOMBOR

Összefoglalás

A KKV-k a gazdaság egyik legfőbb mozgatórugói. Jelentőségük a foglalkoztatás és a hozzáadott érték szempontjából egyaránt kiemelkedő. A téma aktualitása egyértelmű, tekintettel arra, hogy a pénzügyi-gazdasági válság miatt meggyengült kisvállalatoknak égető szüksége van a támogatásra. Annak érdekében, hogy a segítség eredményes legyen, a vállalatok vezetőinek fel kell ismernie, hogy a pénzügyi eszközök alkalmazása önmagában már nem elegendő. A válság hatására megváltozott a gazdasági környezet, felgyorsultak a gazdasági folyamatok, amelyhez a kevés tőkével rendelkező kis- és középvállalkozások nem, vagy nagyon kis hányadban tudtak alkalmazkodni. Ahhoz, hogy a kisvállalatok képesek legyenek kilábalni a jelenlegi helyzetükből, fontos hogy hosszú távú stratégiával rendelkezzenek, illetve képesek legyenek ezeket operatív szintre - a mindennapi üzletmenet szintjére- átültetni. Mindezek megvalósításában fontos szerepet töltenek be a nem pénzügyi eszközök.

Kulcsszavak: vállalkozásfejlesztés, nem pénzügyi eszközök, kis- és középvállalkozások, stratégia

JEL: M21

The Role and Importance of non Financial Assets in the Development of Small and Medium Sized Enterprises

Abstract

SMEs are one of the main drivers of economy. Their importance in employment and added value are equally outstanding. The topic's actualization is clear, given that weakened small companies need urgent help due to the financial-economical crisis. In order to help them successfully company leaders have to recognize that using only financial assets is not enough. The crisis has changed the economic environment,

speeded up economic processes, to which small and medium sized enterprises which have very little capital couldn't adopt, only few of them. It is important to have a long-term strategy for small companies to be able to emerge from their current situation. Also they should be able to implement these to operational level- the level of everyday business. All of these play an important role in implementing non-financial assets.

Keywords: *developing enterprises, non-financial assets, small and medium sized enterprises, strategy,*

Classification: M21

Bevezetés

A hazai és az uniós fejlesztési politika legfőbb feladata, hogy segítse és meggyorsítsa a KKV-k felzárkózási folyamatát. A kis- és középvállalkozások fejlesztése több szempontból is indokolt. Elősegítik a gyorsabb gazdasági növekedést, innovációs tevékenységükkel segítséget nyújtanak a fejlődés növelésében, gyorsításában. Kiemelkedő szerepet játszanak a regionális egyenlőtlenségek csökkentésében, a gazdasági verseny fenntartásában és erősítésében egyaránt. A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás, a munkahelyteremtés és a társadalmi jólét növelése szempontjából a gazdaság fontos szereplői.

Az Európa Tanács mellett működő Versenyképességi Tanács meghatározása szerint: „a versenyképesség jelentős termelékenység növekedésből és magas foglalkoztatottságból származik, ami egyidejűleg mutatkozik meg az európai vállalatok globális piacokon elért sikereiben és a mindenki számára magasabb életszínvonalat lehetővé tevő növekvő reáljövedelmekben.” (Czakó, 2004, 17. o).

Hosszú távon azon ország gazdasága lehet versenyképes, amely több szempontból is vonzó környezetet képes biztosítani a vállalkozások számára. A vonzó környezet hozzájárul a vállalkozások munkahelyteremtő képességének a fokozásához, és az életszínvonal folyamatos növekedéséhez. (Csath, 2011)

Biztosítani kell a vállalkozások számára a motivált, magas szintű tudással, megfelelő kompetenciával rendelkező szakemberek rendelkezésére állását. A tudás, tapasztalat versenyelőnyt biztosít. Ahhoz, hogy a kisvállalatok csökkentsék hátrányukat a nagyvállalatokhoz képest, egy erős összefogásra, együttműködésre van szükségük. (GKM, 2007)

A vállalkozói képességek fejlesztésével, a piacra lépés korlátainak a lebontásával növelni kell a vállalkozási készséget. Központi cél a vállalatok fejlődésének támogatása vállalkozóbarát szabályozási környezet kialakításával, az adók és járulékok mérséklésével, a szakképzett munkaerő kínálat megteremtésével, a finanszírozási lehetőségek bővítésével, a stratégiai és a vállalkozói gondolkodás terjesztésével. (EC, 2003)

A kis- és középvállalkozások jelentősége vitathatatlan, de számos problémával kell szembe nézniük. A kudarcok legfőbb forrása a stratégia, az üzleti, operatív terv, illetve a vállalkozói gondolkodásmód hiánya. (Kállay-Imreh, 2004)

A nehéz helyzetükből történő elmozduláshoz szükséges hogy megismerkedjenek a vállalkozásfejlesztés szolgáltatásaival, a nem pénzügyi eszközökkel. A nem pénzügyi eszközök használata elősegíti a tervezést, a vállalkozásokra ható külső és belső környezeti tényezők hatásainak elemzését. (CDASED, 2001)

Anyag és módszer

A szekunder kutatás során a hazai és külföldi szakirodalmat egyaránt áttekintettük annak érdekében, hogy teljes képet kapjunk a vállalkozásfejlesztési politika főbb célkitűzéseiről, irányvonalairól. A primer kutatásunk keretében kérdőíves felmérést végeztünk a hazai KKV szektor körében, amellyel célunk az volt, hogy információt szerezzünk a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről. A kutatás keretében 350 darab vállalkozás került megkérdezésre, amelyből 310 darab vállalkozás működött együtt a kérdőívek kitöltésében. A kitöltési arány 88,57 %-os volt, amely annak köszönhető, hogy a felmérés során a kérdezőbiztossal történő megkérdezést alkalmaztuk. A felmérés nem reprezentatív.

A KKV-k fejlesztéshez kapcsolódó tevékenységével, a nem pénzügyi eszközök alkalmazhatóságával kapcsolatban megfogalmaztuk hipotéziseinket:

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó KKV-k versenyképesebbek azoknál, akik nem alkalmazzák ezen eszközöket. (H₁)

A legalább öt éve működő vállalkozások fogékonyabbak a változásra, esetükben nagyobb szerepet kapnak az üzletfejlesztési szolgáltatások. (H₂)

A vállalati méret növekedésével növekszik a vállalati hajlandóság a nem pénzügyi eszközök alkalmazására (H₃)

Eredmények

1. táblázat: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása méretkategóriák szerint

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Össz.	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Össz.
Mikrovállalkozás	139	47	186	74,73	25,27	100,00
Kisvállalkozás	62	16	78	79,49	20,51	100,00
Középvállalkozás	42	4	46	91,30	8,70	100,00
Összesen	243	67	310	78,39	21,61	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A felmérésben részt vevő vállalkozásokat a 2006-2010-es évekre vonatkozó átlag alkalmazotti létszámának meghatározását követően méretkategóriákba soroltuk. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és a vállalkozások mérete közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy összefüggés fedezhető fel a tényezők között. A vállalkozás méretének növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására való hajlandóság. (1. táblázat)

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és a cégek vállalalkozási tapasztalata közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy összefüggés fedezhető fel a két tényező között. A 10 éve, vagy annál kevesebb ideje működő vállalkozások tekintetében alacsonyabb hajlandóság mutatkozik a szolgáltatások alkalmazására. Míg a vállalalkozási tapasztalat növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására való hajlandóság. A 21-25 éve működő vállalkozások 87,5%-a alkalmazta a szolgáltatások valamelyikét. (2. táblázat)

2. táblázat: Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása a cégek tapasztalata szerint

Megnevezés (év)	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen
0-5	39	19	58	67,24	32,76	100,00
6-10	51	18	69	73,91	26,09	100,00
11-15	61	14	75	81,33	18,67	100,00
16-20	66	12	78	84,62	15,38	100,00
21-25	21	3	24	87,50	12,50	100,00
26-30	1	0	1	100,00	0,00	100,00
31-	5	0	5	100,00	0,00	100,00
Összesen	243	67	310	78,71	21,29	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és az adózás előtti eredmény, az egy főre jutó adózás előtti eredmény közötti összefüggést vizsgálva megállapítottuk, hogy a nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások eredményesebbek versenytársaiknál. A nem pénzügyi eszközöket alkalmazók esetében az átlagos adózás előtti eredmény vonatkozásában 11%-os növekedési ütem, míg az eszközöket nem alkalmazók tekintetében 1%-os csökkenés figyelhető meg. Az egy főre jutó eredmény tekintetében is hasonló eredmény figyelhető meg. A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások esetében 7%-os növekedés, a nem alkalmazók esetében 4%-os csökkenést tapasztaltunk. (3. táblázat)

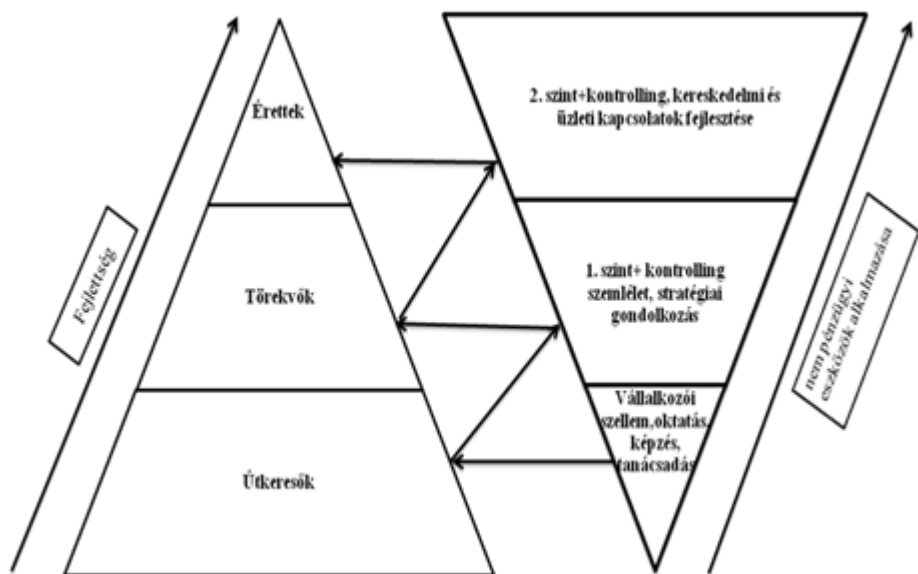
A kutatás során felfedett összefüggések, a kérdőívre adott válaszok segítségével kísérletet tettünk a vállalkozások besorolására vállalkozói tapasztalat alapján, amelynek eredményeképpen elkészítettük az alábbi modellt.

3. táblázat: Az adózás előtti eredmény, az alkalmazotti létszám, az 1 alkalmazottra jutó adózás előtti eredmény átlagos változása 2006-2010-es években

Megnevezés		2006	2007	2008	2009	2010	Éves átlagos változás (%)
Adózás előtti eredmény (E Ft)	Alkalmaz	89 718	111 051	128 083	133 548	135 144	11
	Nem alkalmaz	2167	2271	1934	2551	2058	-1
Alkalmazottak létszáma (fő)	Alkalmaz	23	23	24	25	26	3
	Nem alkalmaz	19	20	20	21	21	3
Eredmény/létszám (E Ft)	Alkalmaz	3901	4828	5569	5342	5198	7
	Nem alkalmaz	114	120	102	106	98	-4

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A piramis egyes szintjeit a vállalkezési tapasztalat alapján három részre osztottuk, amelyekhez hozzárendeltük a felmérésben részt vevő vállalkozásokat. A létszám-kategóriát független változóként határoztuk meg, mivel a piramis bármely szintjén található mikro, kis- és közép vállalkozás.



1. ábra: Vállalkozások pozícionálása vállalkozói tapasztalat alapján

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A kérdőíves felmérés tapasztalatai alapján az alábbi három csoport került meghatározásra:

Érettek: Azon vállalkozások összessége, amelyek képesek átültetni a mindennapi üzletmenet gyakorlatába a nem pénzügyi eszközök alkalmazását. A harmincegy éve, vagy annál hosszabb ideje működő vállalkozások tartoznak ebbe a kategóriába.

Törekvők: A 16-30 év közötti tapasztalattal rendelkező vállalkozások, amelyek növekvő hajlandóságot mutatnak az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazása iránt. Már rendelkeznek hosszú távú stratégiával, felismerték a tervezés fontosságát. Megjelenik a tudatos vállalkozásvezetés.

Útkeresők: Azon vállalkozások összessége, akik 15 év vagy annál kevesebb vállalkozási tapasztalattal rendelkeznek. Számukra alapvető problémát jelent a hosszú távú stratégia, a tervezés hiánya.

A modell azt szemlélteti, hogy a piramis egyes szintjein felfelé haladva csökken azon vállalkozások száma, akik kiemelkedő tudásukkal, a nem pénzügyi eszközök megfelelő felhasználásával képesek az érettek táborába tartozni. Az alsó szinten található az induló, fiatal vállalkozások, amelyek nem rendelkeznek megfelelő kompetenciákkal, hosszú távú stratégiával, esetükben háttérbe szorul a tervezés. Ezen vállalkozások vannak a legtöbben. A piramis következő szintjén található a törekvők, akik vállalkozási tapasztalatuknak köszönhetően tisztában vannak a nem pénzügyi eszközök fontosságával, és növekvő hajlandóságot mutatnak annak alkalmazására. A piramis csúcsán találhatóak az érett vállalkozások, akik meglévő adottságaik birtokában képesek hatékonyan, eredményesen működni. A fordított piramissal a célunk az volt, hogy javaslatot tegyünk a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. Ahhoz, hogy egy vállalkozás az érettek csoportjába tartozzon, már induláskor biztos, stabil alapokra kell, hogy építkezzen. Az évek előrehaladtával pedig egyre több ismeretet, tudást kell elsajátítania ahhoz, hogy magasabb szintre tudjon lépni. A nyilak szemléltetik, hogy egy adott vállalkozás milyen módon, milyen eszközök segítségével tud jelenlegi helyzetéből elmozdulni, és rálépni a fejlődés útjára. A vállalkozások sikere egyben a nemzetgazdaság sikere is. A vállalkozási teljesítmény annál jobb, minél többen tartoznak az érettek csoportjába, hiszen a vállalkozások teljesítményének összessége adja a nemzetgazdaság egészét. Az ország számára ezért fontos lenne, hogy minél több vállalat tudjon feljebb lépni a piramison, és eljusson a legjobban teljesítők közé.

Következtetések, javaslatok

Az egyre erősödő globális verseny, a gyorsan változó technológia teljesen átalakította a kisvállalkozások működési feltételeit. Számukra most minden eddiginél fontosabb, hogy a jövőben különböző szakmai kompetenciával, specifikus munkaköri profillal rendelkezzenek. A vállalkozásoknak tudatos működésre, és a megfelelő üzletfejlesztési eszköz kihasználására is szükségük van. Szükséges lenne olyan készség- és képességfejlesztő rendezvények, tréningek, szemináriumok, szervezése, amelyek hozzájárulnak a mikro-, kis- és közepes vállalkozások meglévő tudásának frissítéséhez, gyakorlati tapasztalatának növeléséhez. Szükségesnek tartjuk, hogy a képzések a mindennapi életben előforduló, gyakorlati problémák megoldására irányuljanak, és egyedi igényekhez igazodjanak. Hiszen minden egyes vállalkozás egyedi problémákkal áll szemben, amelyek egyedi megoldásokat igényelnek.

Tisztában vagyunk azzal, hogy a vállalkozások fejlesztéséhez az üzletfejlesztési szolgáltatások mellett megfelelő anyagi forrásra is szükség van. Véleményünk szerint a pénzügyi és a nem pénzügyi eszközök hatékony kombinációjával siker elérhető e téren, amelynek segítségével a kis- és középvállalkozások újra növekedési pályára állíthatóak.

Hivatkozott források

- [1] CDASED: Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development (2001): Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington
- [2] Czakó E. (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után. A VIII. Ipar- és Vállalatgazdasági Konferencia előadásai. Pécs, október 17-22. o.
- [3] Csath M. (2011): Kiművelt emberfők nélkül? Kairosz Kiadó 107-112. o.
- [4] EC (2003): Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels. Letöltés helye: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf. Letöltés ideje: 2012. február 28.

- [5] Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája. 2007-2013. GKM, Budapest 63-76 o.
- [6] Kállay L. - Imreh Sz. (2004): A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana. Budapest, Aula Kiadó, 10-26. o, 61-79 o., 110-128 o.

Szerzők:

Kozma Judit

Vállalkozásfejlesztés MA szak,
II. évfolyam
kozma.juci@gmail.com

Dr. Hágen István Zsombor

főiskolai docens
Károly Róbert Főiskola
Vállalatgazdaságtan Tanszék
ihagen@karolyrobert.hu

