

OTDK – DOLGOZAT

Für Klaudia

BA

2013

A mikro-, kis – és középvállalkozások helyzete Magyarországon

Small- and Medium Sized Enterprises in Hungary

Fűr Klaudia

Kézirat lezárva: 2012. március 28.

Tartalomjegyzék

Bevezetés	2
1. A mikro-, kis – és középvállalkozások gazdasági jelentősége.....	3
1.1 A KKV fogalma	3
1.2 A KKV-k helyzete, jelentősége hazánkban.....	4
1.3. Cégalapítás Magyarországon	8
1.4 A munkanélküliség és az önfoglalkoztatás kapcsolata	9
2. A kkv-k vállalkozásfinanszírozásának módjai	11
2.1 Finanszírozási stratégiák	11
2.2 Belső finanszírozási lehetőségek.....	12
4. Széchenyi Kártya Program	16
5. Klaszterek, innováció	19
5.1 Klaszterek.....	19
5.2 Innováció	22
Összefoglalás	25
Irodalomjegyzék	27
Internetes források.....	28
1. melléklet – mélyinterjúk vázlata	29
2. melléklet 1. és 2. cég	31
2. melléklet 3. cég	33
2. melléklet 4. cég	34
2. melléklet 5. cég	36

Táblázatjegyzék

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra Magyarország és az EU-átlag szerint..... 2
2. táblázat: Az üzleti környezetet jellemző magyar körülmények rangsorolása 6

Ábrajegyzék

1. ábra: A működő társas vállalkozások száma létszám-kategória szerint Magyarországon 2011 augusztusában 7
2. ábra: Munkanélküliségi ráta Magyarországon 1992-2010 között 9
3. ábra: Regisztrált gazdasági szervezetek száma Magyarországon (1992-2010)..... 9
4. ábra: Az innovatív vállalkozások száma az innováció típusa szerint, 2004–200621
5. ábra: Az innovatív tevékenységek aránya az innovatív vállalkozások százalékában, 2004–200621
6. ábra: Az innovatív vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint, 200622

Bevezetés

Dolgozatom a mikro-, kis – és középvállalkozások helyzetét vizsgálja Magyarországon.

A kormány intézkedéseinek hatására folyamatosan változik a gazdasági környezet, amelyhez egyre nehezebb a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak (továbbiakban kkv) alkalmazkodniuk. Napjainkban nagyon ügyesen kell gazdálkodni a cég pénzével, mert már nem elég a józanészre hallgatva, rutinszerűen intézni a pénzügyeket, oda kell figyelni rengeteg törvényre, szabályra és adminisztratív teendőre. Rengeteg vállalkozó él egyik napról a másikra, sokuknak a nullszaldós eredmény a cél. A probléma megoldása óriási kihívást jelent a kormánynak és a gazdálkodó szervezeteknek is.

Azért esett erre a témára a választásom, mert sok embert érint közvetve és közvetlenül, és mert fontosnak tartom, hogy mindenki felfigyeljen arra a tényre, hogy ezek a cégek a GDP 40%-át adják, valamint a foglalkoztatottak közel háromnegyede náluk dolgozik. A gazdaság fő mozgatórugói nem a hazánkba települt multinacionális cégek, hanem a kkv-k, éppen ezért nem szabad elhanyagolni az őket érintő problémákat, és ki kell alakítani egy olyan gazdasági környezetet számukra, melyben sikeresen gazdálkodhatnak a jövőben.

A dolgozat megírásában segítségemre volt öt mélyinterjú (1-2. számú mellékletek), melyek közel azonos képet mutatva bebizonyították, hogy mennyire nehéz helyzetben vannak ezek a vállalkozások.

Természetesen az eredmények általánosításra alkalmasak, de nem reprezentatívak.

1. A mikro-, kis – és középvállalkozások gazdasági jelentősége

1.1 A KKV fogalma

Magyarországon a 2004. évi XXXIV. törvény határozta meg a kkv-k fogalmát.

§ (1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek¹

a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és

b) 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

a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(3) A KKV kategórián belül mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

1. táblázat: A vállalati nagyságstruktúra Magyarország és az EU-átlag szerint (%)

Vállalatméret	A vállalatok száma		A foglalkoztatottak száma		Hozzáadott érték	
	M.o.	EU-átlag	M.o.	EU-átlag	M.o.	EU-átlag
Mikrovállalat	94,7	91,8	35,8	29,6	15,8	21,1
Kisvállalat	4,4	6,9	18,9	20,6	16,3	19,9
Középvállalat	0,7	1,1	16,2	16,2	18,1	17,8
KKV-k	99,8	99,8	71,0	67,1	50,2	57,9
Nagyvállalat	0,2	0,2	29,0	32,9	49,7	42,1

Forrás: SBA fact sheet Hungary, 2009, Saját szerkesztés.

¹ 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról

A táblázatból is jól látszik, hogy a KKV-k központi szerepet játszanak az európai gazdaságban. A vállalkozói képességek az innováció és a foglalkoztatás legfőbb forrásai. A 27 országból álló Európai Unióban közel 23 millió KKV hozzávetőlegesen 75 millió munkahelyet biztosít, és a vállalkozások 99%-át képviseli.²

1.2. A KKV-k helyzete, jelentősége hazánkban

A kis – és középvállalkozások 2002 és 2006 között a vállalati szektor által előállított bruttó hozzáadott érték több mint 50%-át adták³. A foglalkoztatásban betöltött szerepük azonban nem áll egyenes arányban a gazdaságban betöltött szerepükkel.

Az Európai Unió már felismerte azt a tényt, hogy egy ország gazdaságában az igazi versenyképességi tényezőt nem a külföldről beáramlott működő tőke, hanem a kkv-k jelentik. Ezt támasztja alá az alábbi kijelentés is:

„A mikro-, a kis- és a középméretű vállalkozások (a KKV-k) jelentik az európai gazdaság motorját. A munkahelyteremtés lényeges forrását képezik, vállalkozó szellemet és innovációt teremtenek az EU-ban, és így döntő fontosságúak a versenyképesség erősítése és a foglalkoztatás szempontjából. A 2005. január 1-jén életbe lépett új KKV-meghatározás nagy lépést jelent a KKV-k jobb üzleti környezeté felé, és a vállalkozás, a beruházások és a növekedés elősegítését célozza. Ezt a meghatározást az érdekelt felekkel folytatott széles körű konzultációkat követően alakították ki, amelyek azt bizonyítják, hogy a KKV-kra való odafigyelés kulcsfontosságú a lisszaboni célok sikeres megvalósításában.” (Günter Verheugen, az Európai Bizottság tagja, az ipar- és vállalkozáspolitiká felelőse)⁴

Már 2003-ban Kállay⁵ is megállapította, hogy miért fontosak a kkv-k a gazdaság számára:

- **Gyorsabb gazdasági növekedés:** a kisvállalkozások teljesítménye fontos szerepet tölt be egy ország jövedelemtermelésének a növelésében. Egyes ágazatokban, a kisvállalkozások jobban tudnak érvényesülni, mint a nagyvállalatok.
- **Verseny:** a gazdasági verseny fenntartásában kiemelkedő jelentősége van a kisvállalkozásoknak, mivel az új belépők leggyakrabban kkv formában jelennek meg.

² Az új KKV meghatározás (2006) Európai Közösségek, p.5

³ Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium: A kis – és középvállalkozások helyzete 2007 p. 140.

⁴ Az új KKV meghatározás (2006) Európai Közösségek, p. 3.

⁵ Buzás Norbert – Kállay László – Lengyel Imre: Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban, JaTEPress, 2003

- **Munkahelyteremtés:** a kkv-k alacsonyabb tőkeintenzitású tevékenységet folytatnak, így magasabb az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma. A nagyvállalatok leépítései után sokszor kkv-nál helyezkednek el a munkavállalók.
- **Regionális és helyi fejlődés:** a kkv-k gyakrabban jelennek meg kistérségekben, mint a multinacionális cégek, így elmondható, hogy a kkv-k erősítik a helyi piacokat, jelentős mértékben hozzájárulnak a fejlődésükhöz.
- **Társadalmi kohézió:** jövedelemszerzési lehetőséget nyújtanak alacsonyabb jövedelmű társadalmi rétegeknek, gazdálkodásuk átláthatóbb és ember közelebb, mint a nagyvállalatoké.
- **Strukturális átalakulás:** a kisvállalkozások létrejötte, működése, átalakulása, növekedése és megszűnése a gazdaság folyamatos szerkezeti alkalmazkodásnak része.
- **Hátrányos helyzetű etnikai kisebbségek, női és fiatal vállalkozók:** Az erre irányuló programokban egyre nagyobb szerepet kap az önálló jövedelemtermelő képesség megteremtése.
- **Küzdelem a szegénység ellen:** több példa is bizonyítja, hogy a mikrovállalkozások fejlesztése a megoldás egyik leghatékonyabb eszköze.
- **Globalizáció lehetőségeinek kihasználása, hátrányainak enyhítése:** a globalizáció által csökkennek a vállalkozások költségei, és növekszik a vállalatok együttműködési lehetősége.

Mindezek tükrében már érthető, hogy miért is fontosak a kkv-k minden nemzetgazdaság számára. Hazánkban még nem ismerték fel azt a tényt, hogy sok kisvállalkozás együttes eredményei óriási előnyhöz juttathatják az országot. Mutatóink elmaradnak az Unió átlagokénál, kitűnik a multinacionális cégek támogatása, a kkv-k támogatására fordított erőforrások pedig végesek. Az utóbbi pár évben elszenvedett veszteségek miatt is nagyon fontos lenne egy megfelelő támogatási, pályázati pénzek elnyerését segítő rendszer megvalósítása, melyben ésszerű fejlesztéseket, hiányos ágazatokban tevékenykedő vállalatok indulását és foglalkoztatást elősegítő beruházásokat támogatnának.

Összességében elmondható, hogy a kis- és középvállalkozások szerepe meghatározó, mert:

- munkalehetőséget teremtenek kisebb beruházások segítségével
- jelentős szerepük van a verseny élénkítésében
- speciális csoportok számára is megélhetést biztosítanak
- kisebb piaci réseket lefedve diverzifikálják a termékeket és szolgáltatásokat

A kkv-k előtt álló kihívások⁶:

- Alacsony tőkeellátottság: a mikro-, kis- és középvállalatok ritkán rendelkeznek nagy mennyiségű saját tőkével, ezért gyakran likviditási problémákkal küzdenek
- Likviditási, finanszírozási problémák: a mikro-, kis- és középvállalatok nehezebben jutnak külső pénzügyi forrásokhoz, például hitelhez, mert esetükben magasabbak a tranzakciós költségek, hiszen fedezet hiányában, alacsony saját tőkével kockázatos ügyfélnek minősülnek.
- Kiszolgáltatottság a gyenge alkupozíció miatt: A kkv-k jobban ki vannak szolgáltatva a versenynek, mint a nagyvállalatok. A kkv-k gyenge alkupozícióval rendelkeznek a vevőkkel, szállítókkal, valamint a beszállítókkal szemben. A vevő alkupozícióját erősíti, hogy több hasonló terméket kínáló kkv terméke közül választhat. A nagyvállalatok könnyen kihasználhatják erőfölényüket halasztott fizetési határidőkön, különböző árengedményeken keresztül. A beszállítókkal szembeni alkupozíciójuk kedvezőtlen helyzetét az magyarázza, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások méretükből kifolyólag nem vásárolnak sok terméket, vagy vesznek igénybe sok szolgáltatást, ritkán válnak kiemelt fontosságú ügyfelekké a beszállítókkal szemben, így nem számíthatnak fizetési haladéokra, valamint ingyen többletszolgáltatásokra, kedvezményekre.
- Adóterhek, adminisztratív kötelezettségek: A különböző adók és járulékok közvetlen terhet képeznek a vállalkozások számára. Bár többféle adókedvezmény van életben, ám ezek átlátása, adminisztrációjuk végrehajtása nem mindig egyszerű egy kisvállalkozás számára.
- Támogatások, kedvezmények, pályázatok rendszerének átlátása: különféle formájú támogatások, kedvezmények léteznek, azonban ezek nyomon követése, adminisztrációja gyakran nehézségeket okoz.
- Alacsony kockázatviselő-képesség: a kkv-k – főleg gyenge tőkeerejük miatt – nem vállalnak magasabb kockázatot, ugyanis egy esetleges több éven át tartó veszteséges időszakot nem tudnának finanszírozni.
- Versenyszellem helyett versenykényszer jellemzi a vállalati vezetőket a kkv-k jelentős részénél. A fiatalokra már sokkal jellemzőbb a versengő attitűd, mint az idősebbekre. Látható a versengő attitűd térnyerése, s ez a proaktív, nem pedig kényszereknek engedelmeskedő magatartásformák terjedését vetíti előre.

⁶ Vágány Judit, Kárpátiné Daróczi Judit: A gazdasági világválság kihívásai és a kilábalás lehetőségei a kkv-k számára (2011), p.210-211.

- A hazai vállalkozások 83%-ánál a cégvezető látja el a marketingfeladatokat, és a válság hatására a cégek drasztikusan csökkentették a marketingre szánt kiadásait is.

Mindemellett fontos kitérni az üzleti környezet jellemzőire is. A második táblázatban egy 183 gazdaságot összehasonlító vizsgálat eredményeit láthatjuk. 2008 óta a vállalatalapítás terén kedvező változások történtek. Több szempontból azonban rosszabbak a körülmények hazánkban, ha a hitelhez jutás esélyeit vagy az adózási szabályokat vizsgáljuk.

2. táblázat: Az üzleti környezetet jellemző magyar körülmények rangsorolása

Megnevezés	2008	2009	2010	2011
Vállalatindítás	67.	27.	35.	36.
Engedélyezési eljárások	87.	88.	86.	83.
A tulajdonjog nyilvántartása	96.	57.	41.	60.
Hitelhez jutás	26.	28.	32.	30.
A befektetők védelme	107.	113.	120.	119.
Adózás	127.	111.	109.	118.
Külkereskedelem	45.	68.	73.	73.
Szerződéses jogok érvényesítése	12.	12.	22.	22.
A vállalat bezárása	53.	55.	62.	58.
Rangsorátlag	45.	41.	46.	52.

Forrás: Doing Business, The Worldbank Group, Saját szerkesztés.

Az általam készített mélyinterjúk (2. számú melléklet) eredményei is azt mutatják, hogy a kkv szektor számára a legnagyobb terhet a bürokrácia, az adózás jellege és az adminisztrációs feladatok jelenti.

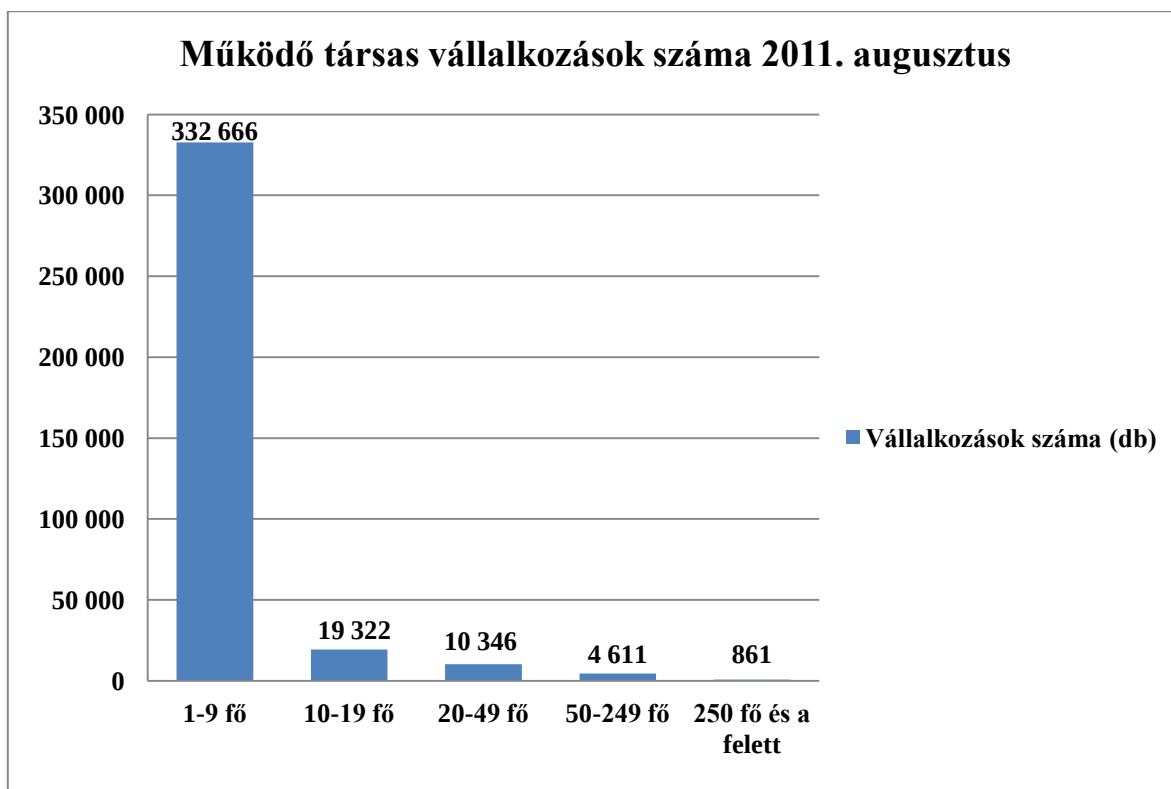
Emellett gyakran gondot okoz a tőke vagy a hitel megszerzése, különösen az induló korszakban. Nagyon sok mikrovállalkozás meg sem próbál hitelt felvenni, vagy már a kérelmezési eljárás során elbukik. Ezért próbálnak kölcsönökből, saját vagyonukból építkezni. Mivel erőforrásaik korlátozottak, az új technológiákhoz, új eljárásokhoz sem férhetnek hozzá.

Napjainkban a versenyképesség záloga az innováció és a tanulás. Ezeknek a cégeknek azonban nincs elég forrása e két terület fejlesztésére, támogatására. Mindez a későbbiekben komoly problémákhoz vezet, mivel jellemzően azok a cégek sikereesebbek, akik képesek és

hajlandók megtanulni az új eljárásokat, valamint meg tudják venni a legkorszerűbb technológiákat.

1.3. Cégalapítás Magyarországon

1. ábra: A működő társas vállalkozások száma létszám-kategória szerint Magyarországon 2011 augusztusában



Forrás: KSH - Működő társas vállalkozások száma létszám-kategória szerint 2011, Saját szerkesztés.

A táblázatból kitűnik, hogy a mikrovállalkozások száma többszöröse a többi vállalaténak. Ezek általában családi vállalkozások, melyekből sajnos egyre több kényszervállalkozásként alakul. Mindazok, akik elvesztették munkahelyüket, vagy megváltozott munkaképességűek sokszor a megélhetés biztosítását egy ilyen vállalkozás indításában látják, de természetesen rajtuk kívül is sokan vannak hasonló helyzetben. Ezek a vállalkozások jellemzően az építőiparban, az élelmiszeriparban és a szépségiparban jelennek meg (maszekolás). Mindez nem jelent problémát mindaddig, amíg pénzügyi gondjaik felszínre nem kerülnek.

A hazai kkv-ra jellemző, hogy a céget családi vagyontól alapítják, mert nincsenek megtakarításaik, hitelhez pedig szinte lehetetlen hozzájutni az induláskor. Jellemzően azért alakulnak, mert az emberek elvesztették, esetleg feladták addigi munkahelyüket, vagy, mert

saját főnökeik akarnak lenni, és önálló döntéseket szeretnének hozni. Általában az alapításkor még nincsenek tisztában azzal a ténnyel, hogy egy könnyen megalapított céget vezetni sokkal, nagyobb stresszel jár, mint azt az elején gondolták volna.

Ma Magyarországon vállalkozást indítani igen egyszerű. Betéti Társaság indításához nincs szükség kezdő tőkére, csupán egy beltágra és egy kültágra, viszont a beltág esetében a felelősség egyetemleges és korlátlan, tehát vagyonával is felelős a cég tartozásaiért.

Ennél biztonságosabb megoldás a Korlátolt Felelősségű Társaság megalapítása, melyhez 500.000 Ft alapító tőke szükséges. Ebből ténylegesen csak 250.000 Ft-ot kell befizetni, a fennmaradó jegyzett, de be nem fizetett tőkét pedig egy éven belül kell kifizetni. Itt a felelősség korlátozott, tehát csak a bevitt vagyon erejéig felelősek a tagok. Ezeknek a cégeknek azonban általában nincs elegendő saját forrása, idegen forráshoz pedig kisebb eséllyel juthatnak, mint „nagyobb” társaik. Kevés alternatívából választhat ilyenkor egy vállalkozó.

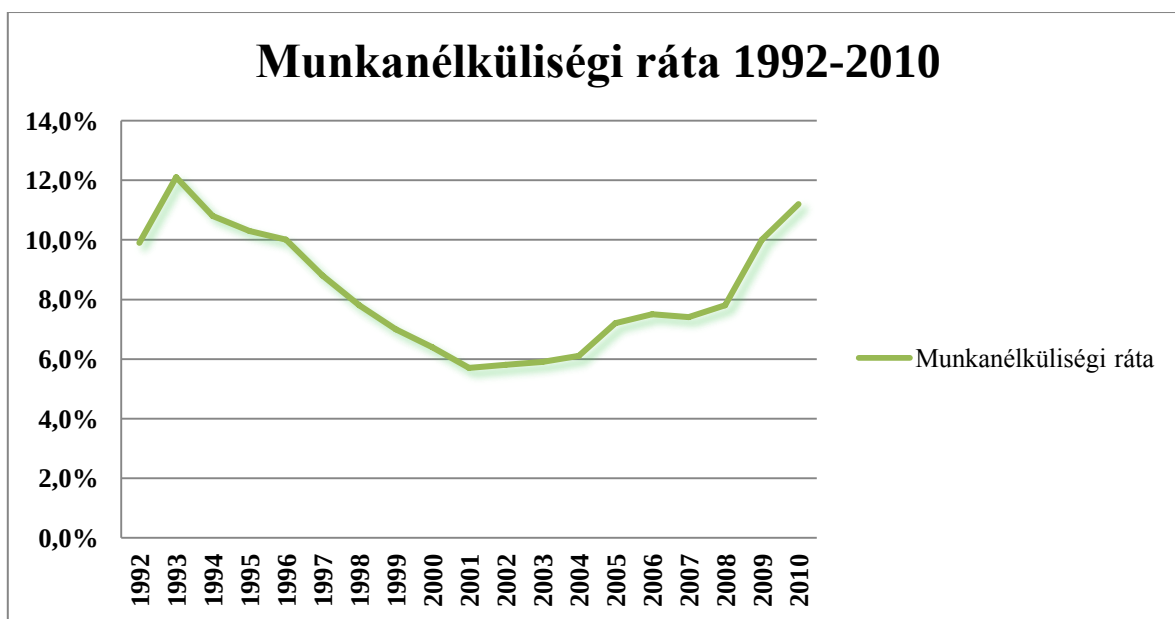
1.4. A munkanélküliség és az önfoglalkoztatás kapcsolata

Az alábbi ábrák jól szemléltetik azt a feltevést, miszerint a munkanélküliek számának növekedése és újonnan alapított társaságok számának növekedése kapcsolatban áll egymással. Természetesen nem ez az egyetlen oka a növekedésnek, hiszen a rendszerváltás után megnőtt a regisztrált vállalkozások száma, de főként a mikrovállalkozások körében jellemző ez a párhuzam.

Makroszinten az önfoglalkoztatási ráta értelmezhető a kereslet (üzleti lehetőségek) és a kínálat (vállalkozási hajlandóság) egyensúlyaként (Earle–Sakova [1999]). Magyarázó változóként a kereslet oldalán szerepelhet a szolgáltatások iránti kereslet, a technológiai fejlettség szintje, az intézményi és gazdasági környezet (szerződéskötési gyakorlat, adórendszer, infláció és kamatlábak), kínálati oldalon pedig a munkanélküliségi ráta, a nők gazdasági aktivitása, kulturális hagyományok, vállalkozóvá válóknak nyújtott kormányzati segélyek.⁷

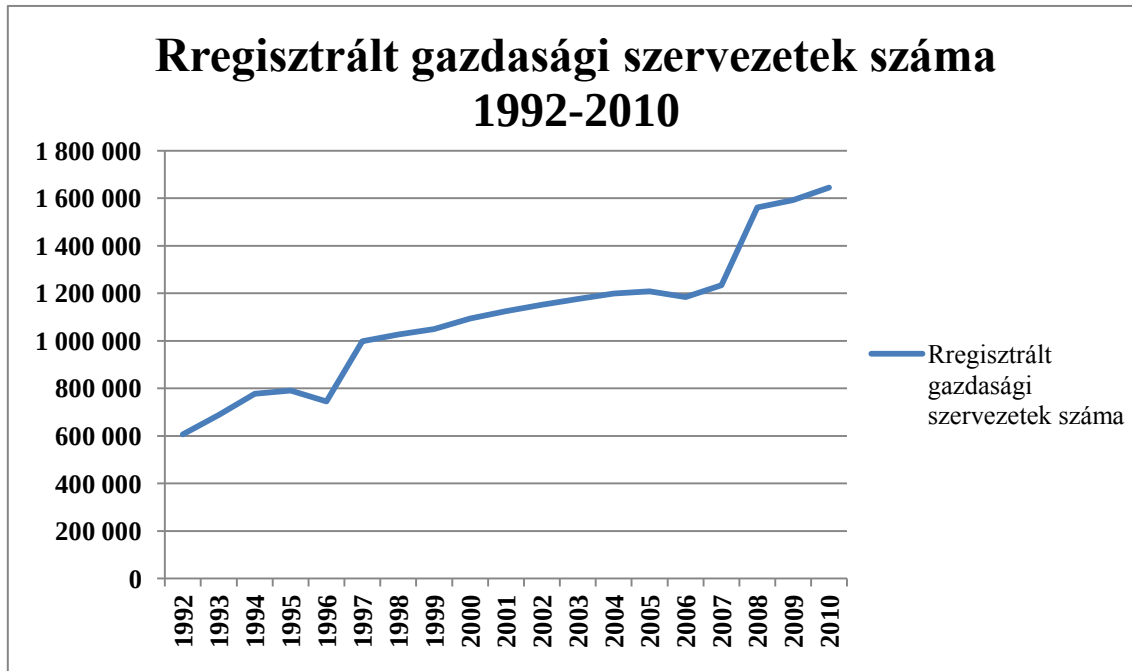
⁷ Közgazdasági Szemle, XLVII. évf., 2000. március p.250–274.

2. ábra: Munkanélküliségi ráta Magyarországon 1992-2010 között (%-ban)



Forrás: KSH – Munkanélküliségi ráta (1992-2010), Saját szerkesztés.

3. ábra: Regisztrált gazdasági szervezetek száma Magyarországon (1992-2010)



Forrás: KSH – a regisztrált gazdasági szervezetek száma (1992-2010), Saját szerkesztés.

2. A kkv-k vállalkozásfinanszírozásának módjai

2.1. Finanszírozási stratégiák

A vállalatok tőkeszükségletüket tartós és rövid lejáratú forrásokkal tudják kielégíteni. Az illeszkedés elve alapján, tehát attól függően, hogy a vállalkozások kötelezettségeinek időbeli lejáratára mennyire van összhangban az eszközök megtérülési idejével, három eltérő finanszírozási stratégia különböztethető meg⁸:

- Óvatos vagy konzervatív finanszírozási stratégia. Fokozott óvatosság jellemzi. Az eszközök nagyobb hányadát finanszírozzák tartós forrásokkal, mint amekkorát az eszközök megtérülési idő szerinti struktúrája megkövetelne. Az óvatos finanszírozási stratégiát követő vállalatok bizonyos időszakban hitelezői, más időszakokban pedig adósai (hitelfelvevői) pozícióban vannak.
- Szolid finanszírozási stratégia. A források lejáratára és az eszközök megtérülési struktúrája pontosan megegyezik. A tartósan lekötött forgóeszközt és a befektetett tőke egészét tartós forrással finanszírozzák.
- Agresszív finanszírozási stratégia. Fő jellemzője, hogy a vállalkozás eszközeinek finanszírozásában alacsonyabb szintet képviselnek a tartós források, mint amennyit az eszközök megtérülési struktúrája megkövetelne. Tehát a tartósan lekötött forgóeszközök egy részét is rövid lejáratú forrásokkal finanszírozzák.

A stratégiák közötti választás természetesen a vállalkozó saját döntése. Mivel a hazai kkv-k nagyon kevés saját forrással rendelkeznek, elmondható, hogy önhibájukon kívül, agresszív finanszírozási stratégiát folytatnak.

⁸ Illés Ivánné: Táraságok pénzügyei p.283-286, SALDO, Kiadó, Budapest, 2002

2.2 Belső finanszírozási lehetőségek

A belső forrásoknak kiemelt szerepük van, a visszaforgatott eredmény az egyik legjelentősebb finanszírozási forrásnak lehet. A tartós források elvi lehetősége az önfinanszírozás. A vállalat által termelt jövedelem a tulajdonosoké, amit kifizethetnek pénzbeli osztalék formájában, vagy visszaforgathatják a vállalkozásba.⁹

Lehetőségek belső finanszírozásra:

- adózott eredmény felhasználása
- értékcsökkenési leírás
- forgóeszköz állomány csökkentése
- felesleges befektetett eszközök értékesítése

Az interjúk során mind az öt cég arról nyilatkozott, hogy nincsenek felesleges eszközeik, melyek értékesítéséből forráshoz juthatnának, forgóeszköz-állományuk csökkentésével nem próbálkoznak, mert eleve próbálnak szigorúan gazdálkodni. A felsorolt lehetőségek közül a legtöbbször az adózott eredmény visszaforgatása hangzott le. Igaz megjegyezték a cégvezetők, hogy ez az összeg igen alacsony a 3. és a 4. cégnél.

Ezek általános irányelvek, minden vállalkozó maga döntheti el, hogy melyik lehetőséggel él.

⁹ Ivánné: Vállalkozások pénzügyi alapjai. p. 174-175, SALDO Kiadó, Budapest, 2007

3. Hitelfelvétel Magyarországon

Egy vállalkozó számára sem egyszerű napjainkban a hitelfelvétel. A bankrendszer, a gazdasági és pénzügyi helyzet, a szabályok és a törvények rendkívül nagy akadályt jelentenek a kkv-k számára. 2008 előtt valamivel jobb volt a helyzet, hiszen a bankok bizalma nagyobb volt a vállalkozások iránt, de a gazdasági világválsággal együtt a hitelintézetek bizalmatlansága is megérkezett. Ha visszatekintünk a válság idején hozott kisvállalkozói döntésekre, láthatjuk, hogy a megoldást a radikális költségcsökkentésben vélték felfedezni. Később bebizonyosodott, hogy mindez nem minden esetben jelent megoldást. Azok a vállalatok éltek túl, vagy épp profitáltak a recesszió időszakában, akik fejlesztésekkel, innovatív ötletekkel, munkaidő átszervezéssel, esetleg új technológiák bevezetésével próbálkoztak. Ha azonban megnézzük a kkv-k akkori pénzügyi helyzetét, láthatjuk, hogy számukra ez az opció elérhetetlen volt, és sajnos ez napjainkban is jellemző. Mivel a bankok már nem támogatták úgy a cégeket, nem tehettek mást, mint költségeiket csökkentették, leépítésekkel próbálkoztak, végül sokan bezárták cégeiket. A megmaradt cégek vezetői évek óta várják a bankrendszer kedvező változásait, reménykednek abban, hogy a hitelfelvétel egyszerűbbé és átláthatóbbá válik. Jelentős változás napjainkig nem történt. A jelenlegi törvények lehetővé teszik a bankok egyeduralmát, amelyek maguk dönthetnek a cégek sorsáról. Igyekeznek mindeniből profitálni, mivel azonban a kisvállalkozások nem jelentenek biztos hasznot, így olyan lehetetlen követelményeket támasztanak fel, amiket csak kevesen tudnak teljesíteni.

A Hiteliügyletek igénybevételének általános feltételei¹⁰:

- Az Ügyfél rendelkezzen a Banknál pénzforgalmi bankszámlával.
- Az Ügyfél nem áll csőd-, felszámolási, illetve végelszámolási eljárás alatt.
- Az Ügyfél ellen nincs végrehajtási eljárás folyamatban.
- Az Ügyfélnek nincs lejárt adó-, adójellegű- és vámtartozása.
- A Bank nem írt le korábban veszteséget az Ügyféllel szemben.
- Az Ügyfélnek nincs lejárt hiteltartozása egyetlen hitelintézettel szemben sem.

¹⁰ Erste Bank Zrt Általános Szerződési Feltételei Mikrovállalatok számára

- Az Ügyfél a Bankkal kötött és hatályban lévő egyik szerződése alapján nincs szerződésszegésben.
- Az Ügyfél Banknál vezetett egyik bankszámláján nincs fedezetlen, sorban álló beszedési megbízás.
- Az Ügyfél a Szerződésben meghatározott biztosítékokra vonatkozó szerződést megkötötte, azok alapján a biztosítékok a Bank rendelkezésére állnak a Bank által meghatározottak szerint.
- A Szerződés és a biztosítéki szerződések közjegyzői okiratba foglalása megtörtént.
- Egyes hiteltermékeknél, ill. egyedi esetekben, továbbá a Szerződésben a Bank szigorúbb vagy enyhébb feltételeket is megállapíthat továbbá egyéb, itt fel nem sorolt feltételeket is előírhat

Bármely bank feltételei is vizsgáljuk, ugyanezt a képet látjuk. Mindemellett több pontból álló bekezdést találhatunk arról, hogy milyen esetekben jogosult a bank egyoldalúan módosítani a szerződést. Ebből is látszik, mennyire bizalmatlanok a cégekkel szemben.

A kitöltött hitelkérelem mellé további dokumentumokat kérnek a cégtől¹¹:

- utolsó és utolsó előtti lezárt évi pénzügyi beszámolót
- utolsó lezárt év végi főkönyvet
- mérleget és eredménykimutatást
- a beszámoló kiegészítő mellékleteit
- könyvvizsgálói jelentést vagy hitelesítő záradékot,
- adóigazolást (nullás igazolás – nincs köztartozás)
- ha van az ügyfélnek átütemezett ügylete, akkor a vonatkozó átütemezési megállapodás és törlesztések igazolását kell bemutatni.
- időnként szükség lehet olyan speciális dokumentumokra is, mint a vámigazolás vagy a vagyonelejtár

¹¹ <http://m.hvg.hu/kkv/20111004okkvohitelezesobankok>

A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 2008 decemberétől évente több mint 7 százalékkal csökkent a hitelállomány, a folyósított hitelek összege pedig az előző évhez képest negyedével lett kevesebb. 2011-ben a kkv-k által felvett devizahitelállomány nem haladja meg a 170 milliárd forintot, a forint hitelállomány pedig a 300 milliárdot sem éri el.

A legtöbb vállalkozó csalódott, és kilátástalannak látja a helyzetet. A bankok sorozatosan utasítják el a hitelkérelmeket, mert nem látják biztosítottnak a megtérülést. Sajnos ezeknek a vállalkozásoknak nem csak a fejlesztésekhez és a beruházásokhoz van szüksége hitelre, hanem a forgóeszköz finanszírozáshoz, és a folyamatos likviditás fenntartásához is. Azok a családi vállalkozások, akik nem kapnak hitelt, általában felélik megtakarításaikat, sokan a vagyonukat is. Ez az, amit nem szabad a mai modern, lehetőségekkel teli, globalizált és liberalizált világban megengedni a vezetésnek. Létre kell hozni egy olyan szervezetet a kkv-k számára, amely segíti őket pénzügyeik alakításában, és a hitelfelvételek során is. Rengeteg vállalatnak nincs pénze szakembert alkalmazni erre a feladatra.

Mélyinterjúim (2. melléklet) során több vállalkozó is arról számolt be, hogy a pénzügyi tervezésben kizárólag a józan észére hallgat. Ez pedig nem vezet mindig jóra, bár kétségtelen, hogy fontos eleme a gazdálkodásnak.

Az Ipartestületek Országos Szövetsége az idén létrehozott egy olyan pénzügyi szolgáltató rendszert, amelyben szakemberek segítik a vállalkozásokat hitelkérelmeik kidolgozása során, így kisebb a banki elutasítás kockázata. Véleményem szerint ez egy nagyszerű törekvés, azonban ennek egy továbbfejlesztett változatát tartanám indokoltnak a mai magyar gazdasági viszonylatok miatt. Egy olyan szervezet felállítását tartanám szükségesnek, amely nem csak a hitelezéssel kapcsolatos ügyek intézésében segíti a vállalkozókat, hanem a pénzügyeik kidolgozásában, és folyamatos egyengetésében is. Emellett segítené a kkv-at a szabályok, a törvények és az adminisztrációs kötelezettségeik megértésében is. Sok vezető nincs tisztában a mai bürokratikus rendszer szabályaival, ebből adódóan sok a késedelmes befizetés, kérelmezés. Ez pedig hátráltatja a termelést, késlelteti a kifizetéseket, tehát torzítja a fizetési kört. Egy kisvállalat csak akkor maradhat fenn, ha képes folyamatosan termelni és értékesíteni, a bankok azonban ezt nem veszik figyelembe.

4. Széchenyi Kártya Program

A program keretein belül az alábbi lehetőségek adottak a vállalkozók számára¹²:

➤ *Széchenyi Kártya Folyószámlahitel*

- kedvező kamatozás, köszönhetően az állami kamattámogatásnak,
- költséget takarít meg, hiszen a szokásos hitelkondíciók jelentős része nem kerül felszámításra
- gyors és egyszerűsített hitelbírálat,
- a hitelösszeg banki hitelbírálattól függően elérheti a 25 millió forintot is,
- rugalmas, a hitelt szabadon felhasználhatja arra a célra, amelyre szeretné,
- bankkártyájával azonnal hozzáférhet hitelkeretéhez és használhatja készpénzfelvételre, bankkártyás fizetésre

➤ *Széchenyi Kártya Forgóeszközhitel*

- kedvező kamatozás, köszönhetően az állami kamattámogatásnak,
- gyors és egyszerűsített hitelbírálat,
- a hitelösszeg banki hitelbírálattól függően elérheti a 25 millió forintot is,
- rugalmasan megszabható futamidő, amellyel könnyedén tervezheti vállalkozása pénzügyeit
- akár 36 hónapos futamideje miatt kifejezetten forgóeszközök finanszírozására alkalmas

➤ *Széchenyi Kártya Beruházási hitel*

- kedvező kamatozás, köszönhetően az állami kamattámogatásnak,
- gyors és egyszerűsített hitelbírálat,
- a hitelösszeg banki hitelbírálattól függően elérheti az 50 millió forintot is,
- rugalmasan megszabható futamidő (1-10 év), amellyel könnyedén tervezheti vállalkozása pénzügyeit
- akár 10 éves futamideje miatt kifejezetten beruházási igények kielégítésére szolgál
- kombinálható a Széchenyi programon belüli termékekkel

¹² <http://szechenyikartyaigenyles.hu/?gclid=CPrb06WIma8CFUhG3wodBSksxQ>

➤ *Agrár Széchenyi Kártya*

- kedvező kamatozás, köszönhetően az állami kamattámogatásnak,
- költséget takarít meg, hiszen a szokásos hitelkondíciók jelentős része nem kerül felszámításra
- gyors és egyszerűsített hitelbírálat,
- a hitelösszeg banki hitelbírálattól függően elérheti a 25 millió forintot is,
- rugalmas, a hitelt szabadon felhasználhatja arra a célra, amelyre szeretné,
- bankkártyájával azonnal hozzáférhet hitelkeretéhez és használhatja készpénzfelvételre, bankkártyás fizetésre

➤ *Széchenyi Önerő Kiegészítő Hitel*

- kedvező kamatozás, köszönhetően az állami kamattámogatásnak,
- gyors és egyszerűsített hitelbírálat,
- a hitelösszeg banki hitelbírálattól függően elérheti az 50 millió forintot is,
- rugalmasan megszabható futamidő (1-10 év), amellyel könnyedén tervezheti vállalkozása pénzügyeit
- akár 10 éves futamideje miatt kifejezetten beruházási igények kielégítésére szolgál
- kombinálható a Széchenyi programon belüli termékekkel

➤ *Széchenyi Önerő Kiegészítő Hitel*

- Az igényelt Önerő Kiegészítő Hitel összege minimum 500.000,- Ft, a maximális hitelösszeg 50 millió Ft, és ezek között 100.000,- forintként emelkedő összegű lehet.
- Az igényelt Önerő Kiegészítő Hitel összege minimum 500.000,- Ft, a maximális hitelösszeg 50 millió Ft, és ezek között 100.000,- forintként emelkedő összegű lehet.
- A hitel törlesztése Önerő Kiegészítő Hitel esetén a türelmi idő után havi vagy negyedéves részletekben történik. A 2011. december 31-ig megkötött szerződésekhez az állam 2% kamattámogatást, ezen túl pedig az Önerő Kiegészítő Hitel esetén garanciadíj-támogatást is biztosít az ügylet futamidejének első három évére.

➤ *Széchenyi Támogatást Megelőlegező Hitel*

- Az igényelt Támogatást Megelőlegező Hitel összege minimum 500.000,- Ft, a maximális hitelösszeg 50 millió Ft, és ezek között 100.000,- forintként emelkedő összegű lehet.
- A hitel futamideje Támogatást megelőlegező Hitel esetén 1-5 évig terjedhet.
- A Támogatást megelőlegező Hitel esetén a folyósításra került támogatásokból kerül a hitel törlesztésre. A 2011. december 31-ig megkötött szerződésekhez az állam 2% kamattámogatást is biztosít az ügylet futamidejének első három évére.

A fenti lehetőségek széles skálán kínálnak finanszírozási forrásokat vállalkozók számára. A támogatások és hitelek több banknál is igénybe vehetők, minden bank külön Széchenyi Kártyát készít ügyfelei számára. Nagy a „harc” a bankok között, ami a vállalkozók számára akár jó is lehet, hiszen így a bankok saját hitelfeltételei is kedvezően módosulhatnak. Véleményem szerint pozitívnak tekinthető, hogy nem csak a termelő vállalatok vehetik igénybe a programokat, hanem mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozó vállalkozók is élhetnek a lehetőségekkel. Megfelelő stratégiával és okos döntésekkel kedvező irányba módosítható a kkv-k pénzügyi helyzete a Széchenyi Kártya Programjával.

5. Klaszterek, innováció

5.1 Klaszterek

A kkv-k vezetői maguk is tehetnek lépéseket a fejlődésért, erre jelenthet jó megoldást a klaszteresedés.

„KLASZTER, angol kifejezés magyarított leírása. Jelentése: HÁLÓZAT. A szereplők közötti ésszerű, kölcsönös előnyökön nyugvó együttműködés gondolatát jelenti.

A cégek azért működnek szívesen klaszterszerű környezetben, mert előnyökhöz jutnak kihasználva az erős helyi kapcsolatokat, a kapcsolatokat a saját iparáguk más piaci szereplőivel, így megnövelik az adott régió ipari sűrűségét, a klaszter erejét és maga a klaszter koncepció nagyobb nyilvánosságot kap helyi és regionális szinten.

Az azonos értéklánc mentén hálózatosan működő vállalatok, vállalkozások közötti kapcsolatok egyik legjelentősebb versenyképesség-fokozó tényezője, ha együttműködést alakítanak ki a termelés és a fejlesztés mellett a háttéríparral és a kapcsolódó szolgáltatást nyújtó szervezetekkel, intézményekkel.

A gazdasági klaszterek kialakulása egy válaszreakcióként is értelmezhető a megváltozott gazdasági (globalizált) környezetre: a fejlődési igény, az innováció, a hatékonyság, a minél gyorsabb reagálás és piaci alkalmazkodás kielégítésére.”¹³

A hálózatosodás több fejlett országban is kedvelt forma, ezekben a gazdaságokban a kkv-k a fejlődés motorjai.

Magyarországon sokan nem mernek, vagy nem akarnak ilyen formában együttműködni, mert nem értik a klaszteresedés lényegét. Az alábbi felsorolás jól mutatja, hogy miért érdemes hálózatosan együttműködni. Ha a magyar vállalkozók megértik ennek lényegét, elindulhatnak egy új, sokkal életképebb fejlődés útján.

¹³ <http://www.klasztermenedzser.hu/Klaszterekrol%20altalaban/reszletek/17/mi%20is%20a%20klaszter>

A klaszterek előnyei¹⁴

„Jobb hozzáférés a munkaerőhöz és a beszállítókhoz

A működő klaszterekben a vállalkozások közvetlenül juthatnak hozzá egy specializált és jól képzett munkaerő bázishoz, így a munkaerő keresés és betanítás költségeit jelentősen csökkenthetik. Egy klaszter típusú együttműködés keretében tevékenykedő vállalkozói kör sokkal vonzóbb, biztonságosabb célpont lehet más régiókban/térségekben dolgozó, szakképzett munkaerő számára is.

Egy jól működő klaszter széles körű beszállítói bázissal rendelkezik, mely állandóan újjá is termelődik megfelelő működés esetén. Ez lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy a térségből elégséges ki beszállítói igényüket, ami döntő mértékben csökkenti a kapcsolódó tranzakciós költségeket is. A beszállítói kapcsolatok is stabilabbak, megbízhatóbbak, hiszen a térségi reputáció elengedhetetlen számukra. A közelség növeli a kommunikáció intenzitását és gyakoriságát, ami tovább növeli a klaszter dinamikáját.

Hozzáférés speciális információkhoz

A klaszteren belül a folyamatos kommunikáció révén felgyülemlik és megfelelő klaszter menedzsment esetén, jól strukturálódik egy hatalmas mennyiségű piaci, technikai stb. információ, melyhez a tagvállalatok gyorsan és könnyen hozzáférhetnek. A klaszter keretein belül megvalósuló szoros és rendszeres interakció pedig bizalmat épít ki a tagvállalatok között, ami még inkább felgyorsítja az információáramlás sebességét és szélesíti a hozzáférhető információk körét.

Komplementaritás

A komplementaritás több szinten jelenik meg a klaszterekben. A legkézenfekvőbb az, amikor a klasztertagok által előállított termékek, vagy nyújtott szolgáltatások kiegészítik egymást (pl. turizmus iparban a hotelek, éttermek, taxik stb.). A komplementaritás következő szintje, amikor a vállalkozások azért koordinálják egymás között a tevékenységüket, hogy optimalizálják a kollektív termelékenységüket. A komplementaritás megjelenik a marketing tevékenység során is. A klaszterek, közös marketing akcióikkal (pl.: közös megjelenés kiállításokon, vásárokon, szakújságokban, konferenciákon) gyakran öregbítik az adott térség

¹⁴ Klaszterek Magyarországon- fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében, p. 5-6, Netwin Üzleti Tanácsadó Kft, Budapest, 2007

hírnevét, tevékenységükkel nagy szerepet játszanak a vevők és a működőtőké térségbe történő vonzásában.

Hozzáférés intézményi szolgáltatásokhoz, közjavakhoz

A kormány/állam által végrehajtott beruházások – pl. infrastruktúra, oktatás, stb. – hozzájárulnak a vállalkozások és a térség versenyképességéhez. Az állam szívesebben eszközöl ilyen beruházásokat olyan térségben, ahol a vállalkozások száma eléri vagy meghaladja a kritikus tömeget. Hasonlóan az állami beruházásokhoz, a kiegészítő szolgáltatásokat nyújtó privát tőke is szívesebben hoz létre laboratóriumokat, képző központokat, kompetencia központokat, stb. egy olyan térségben, ahol adott a szolgáltatásokat igénybevevő vállalati kör. A vállalkozások pedig ezeken a szolgáltatókon keresztül tudják biztosítani az állandó innovációt és ezen keresztül a versenyképességüket.

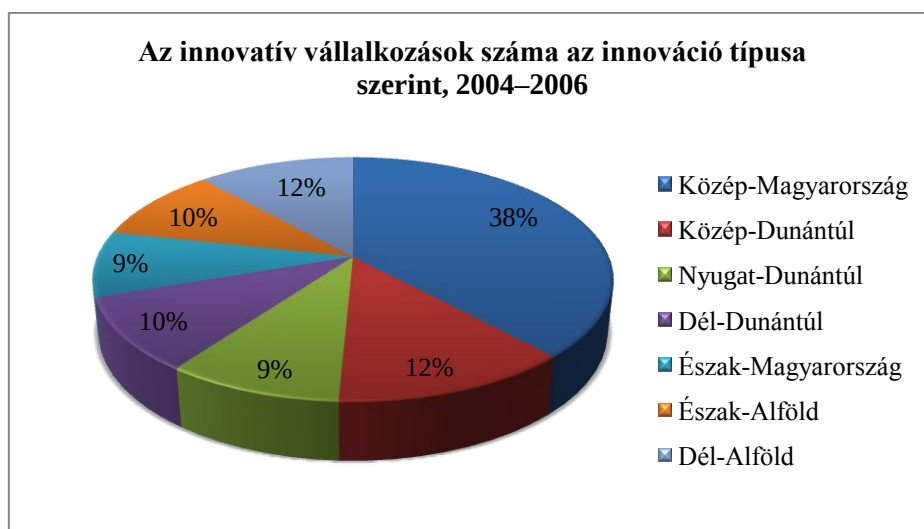
Klaszterek és az innováció

A termelékenység fokozása mellett, a klaszterek alapvető szerepet játszanak állandó innovációs tevékenységében. Néhány tényező, melyek az állandó termelékenységet biztosítják, még drámaibb hatással van az innovációra. Tekintettel arra, hogy a klaszteren belül általában megtalálható mind a vevő, mind az eladó, az eladónak, tehát a termék előállítójának/vagy a szolgáltatás nyújtójának nagyobb rálátása van a piacra, mint egy elszigetelt vállalkozásnak. Az állandó személyes kapcsolat és gyárlátogatások lehetővé teszik a tagvállalatok számára, hogy lépést tartsanak partnerei fejlődésével és proaktív módon vegyenek részt a technológia, részegység stb. fejlesztésében. A klaszterek azonban nem csak láthatóbbá teszik az innovációs lehetőségeket, hanem biztosítják a kapacitást és a rugalmasságot a gyors és hatékony cselekvéshez.

Az Európai Unió Vállalkozási Főigazgatósága által készített dokumentumok egyébként szinonimaként használják a klaszter illetve vállalkozási hálózatok kifejezéseket és számos EU részpolitika (innovációs, KKV fejlesztési, oktatás, regionális, ipar, stb.) metszéspontjában álló képződményeknek tekintik azokat.”

5.2 Innováció

4. ábra: Az innovatív vállalkozások száma az innováció típusa szerint, 2004–2006

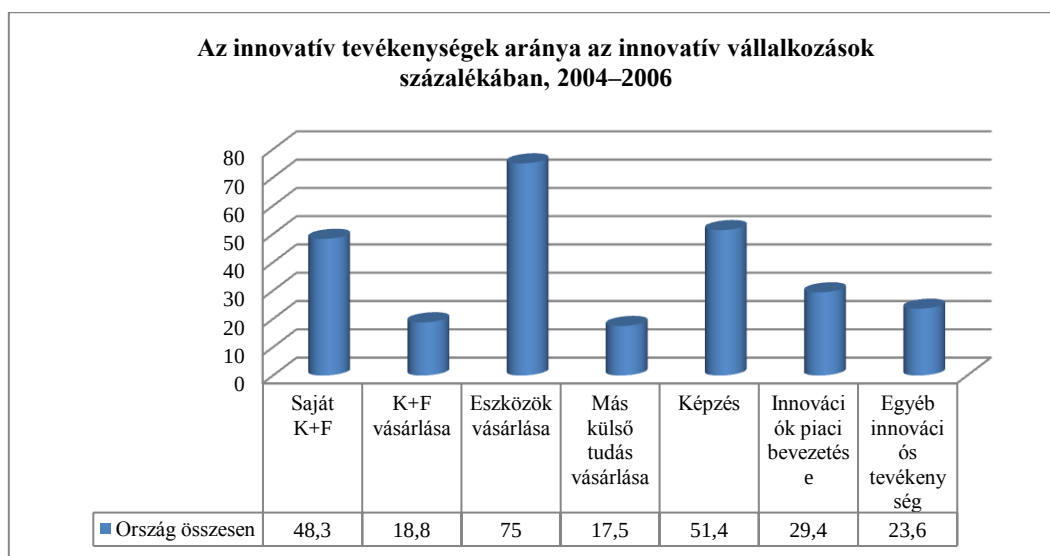


Forrás: <http://ksh.hu/docs/hun/xtabla/qyorvallinnov/tablgvyi01.html>, Saját szerkesztés

A fenti ábra jól mutatja a régiók közti különbséget az innovációs tevékenységük vizsgálata során. A „legtermékenyebb” ilyen szempontból a közép-magyarországi régió, ezen belül is Pest megyében a leghatékonyabb az innováció.

Az alábbi ábra azt mutatja meg, hogy a cégek milyen innovációs tevékenységet folytattak.

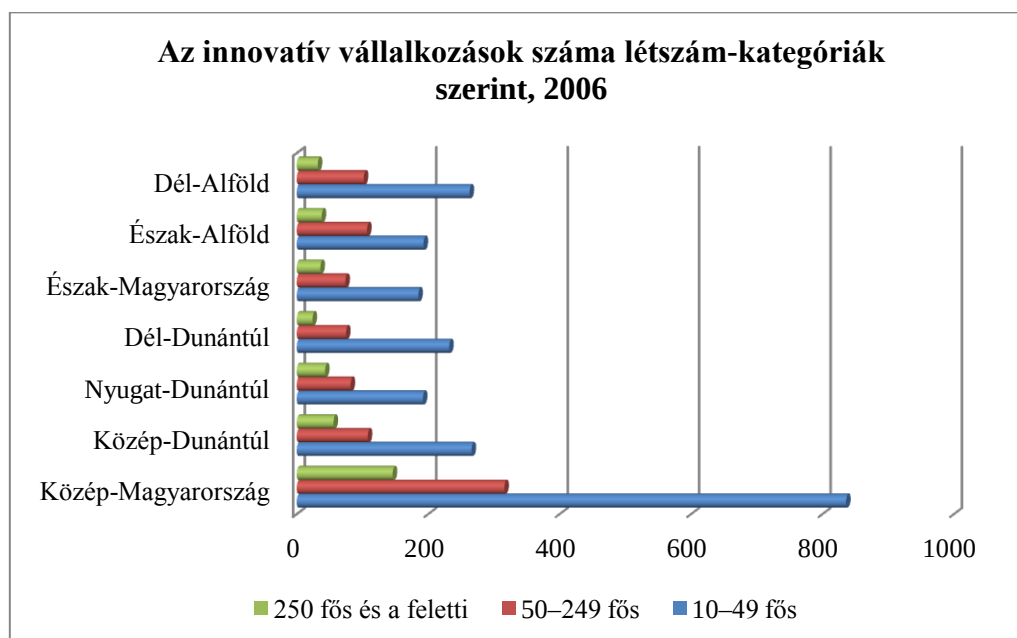
5. ábra: Az innovatív tevékenységek aránya az innovatív vállalkozások százalékában, 2004–2006



Forrás: <http://ksh.hu/docs/hun/xtabla/qyorvallinnov/tablgvyi04.html>, Saját szerkesztés

Mint látható, a magyar vállalkozók az eszközvásárlásra és a képzésre helyezték a hangsúlyt. Sajnos a magyar cégekre jellemző, hogy az innováció nem egy új termék vagy szolgáltatás bevezetésében jelenik meg, csak bizonyos eszközök, technikák, eljárások átvételében.

6. ábra: Az innovatív vállalkozások száma létszám-kategóriák szerint, 2006



Forrás: <http://ksh.hu/docs/hun/xtbla/gyorvallinnov/tablgyvi02.html>, Saját szerkesztés

A fenti ábra bebizonyítja számunkra, hogy a kkv-k az innovációs tevékenység igazi forrásai. Minden vizsgált régióban a 10-49 fős cégek voltak a leginnovatívabbak.

Az ábrák nem mutatják, hogy a cégek zárt vagy nyitott innováció keretében valósították meg az újításokat. A mélyinterjúk vizsgálata során arra a következtetésre jutottam, hogy a magyar vállalkozók nagy része nincs tisztában a nyitott innováció fogalmával. A válaszok alapján a vállalkozások tevékenysége is nagyban hozzájárult ehhez, hiszen a számítástechnikával foglalkozó cég naprakészebb volt a kérdésben, mint az építőipari, vagy autószerelő vállalat.

Ha megvizsgáljuk a nyitott és zárt innováció fogalmát, láthatjuk, hogy a nyitott annyiban tér el a zárttól, hogy itt több partner együttműködésével valósul meg a terv. Az innováció általában egy zárt folyamat, a tervezés és kivitelezés egy ember, vagy cég kezében egyesül. Ez a magyar vállalkozásokra is igaz. Ezzel az a probléma, hogy sokszor a kezdeményezések már ötlet szinten „meghalnak”, mert nincs pénz a kivitelezésre, a további kutatásokra.

A gondolat, hogy a vállalkozók mással osszák meg terveiket, sajnos a magyarok többségére egyáltalán nem jellemző. Inkább hagyják kárba veszni az ötletet, mint hogy segítséget kérjenek más vállalkozóktól és megosszák a sikert. A nyitott innováció valójában erről szól.

Több cég, több ember, több gondolat. Minél több a résztvevő az innovációs láncban, annál nagyobb az esély a sikerre. Több országban is kitűnően működik a nyitott innováció, hazánkban még csak pár éve ismert a fogalom, a vállalkozók számára még nagyon idegen a gondolat. Ez egyfajta csapatmunkaként is felfogható, mely a magyar emberek számára gondot okoz.

Összességében elmondható, hogy a magyar kkv-k számára fontos az innováció, de kevesen képesek a fejlesztésekhez szükséges forrásokat előteremteni. Fontos, hogy a vezetők a jövőben kihasználjanak minden pályázati lehetőséget, állami támogatást, és természetesen az is fontos, hogy a kormány is segítse a kkv-kat innovációs tevékenységükben.

Összefoglalás

Dolgozatom a hazai mikro-, kis – és középvállalkozások helyzetét vizsgálta. Az interjúk és a kutatás eredményei alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a mai üzleti környezet, adó – és bankrendszer nem kedvez a kkv-k számára, sőt sokszor hátráltatja azokat. Ahhoz, hogy ezek a vállalkozások fejlődni tudjanak, először fel kell ismernie a kormánynak azt a tényt, hogy ezek a cégek a magyarországi gazdaság fő mozgatórugói, mert a hazánkban bejegyzett cégek több mint 90% ilyen vállalkozás. Legfőbb szerepet a foglalkoztatásban és a gazdaság versenyképességének élénkítésében játszanak. A foglalkoztatottak háromnegyedének biztosítanak megélhetést, és ennél több ember is dolgozhatna kkv-knál, de a jelenleg fizetendő munkabérráfordítások ellehetetlenítik a foglalkoztatást a kisvállalkozások számára.

Ugyanakkor a kkv-k is sokat tehetnek fejlődésük érdekében. Nagyon sok kisvállalkozás nem rendelkezik jövőképpel és stratégiával, sokan nincsenek tisztában azzal, hogy nem csak a multinacionális cégeknek kell törődniük stratégiai menedzsmenttel. Fontosnak tartom, hogy a vezetők tisztában legyenek ezekkel a közgazdasági fogalmakkal, és alkalmazzák azokat a modelleket, számításokat, melyek segítik őket vállalkozói létük során.

A pénzügyeket vizsgálva, arra a megállapításra jutottam, hogy a vállalkozások számára sokrétű finanszírozási forrás áll rendelkezésre, de a mikro – és kisvállalatok számára már korlátozottak a lehetőségek. A vizsgált hitelfelvételi lehetőségek bebizonyították, hogy kisvállalkozásként nagyon nehéz külső forráshoz hozzájutni Magyarországon, viszont a saját forrás nem elegendő a gazdálkodás fenntartásához. Több komolyabb változás szükséges ahhoz, hogy megfelelő lehetőségeket biztosítsanak a kisvállalkozások számára. Nagyon jó kezdeményezésnek tartom az új Széchenyi Kártya bevezetését, de több ehhez hasonló változás is indokolt lenne.

Úgy vélem a vállalatoknak körültekintően kell eljárniuk, amikor külső forrás igénybevételéről döntenek. Sokan nincsenek tisztában lehetőségeikkel, ezért tartom fontosnak egy olyan szervezet felállítását, mely hasonló döntésekben nyújtana segítséget a kkv-k számára kedvező feltételek mellett. Természetesen több cég is segíti mind a magánszemélyeket, mind a vállalkozókat pályázati források keresésében, vagy éppen pályázatok megírásában, de ezek a szervezetek komoly árat kérnek szolgáltatásaikért.

Fontosnak tartom, hogy a kkv-k vezetői is tudatosabban gazdálkodjanak, legyenek tisztában az előttük álló lehetőségekkel. Úgy gondolom, megfelelő stratégia kidolgozásával, elérhető, mégis motiváló jövőkép kitűzésével sokkal nagyobb eredményeket érhetnek el a vállalkozók, ezáltal még nagyobb mértékben járulhatnak hozzá a gazdaság fejlettségéhez.

Véleményem szerint összehangolt, jól kidolgozott gazdaságpolitikával, kedvező adózási feltételekkel, egyszerűbb és kevesebb adminisztrációs kötelezettséggel elérhető volna, hogy a kkv-k jelentős fejlődésen menjenek keresztül és betölthessék végül a gazdaságban megérdemelt, méltó szerepüket.

Irodalomjegyzék

Buzás Norbert – Kállay László – Lengyel Imre: Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban, JaTEPress, 2003

Illés Ivánné: Társaságok pénzügyei. SALDO Kiadó, Budapest, 2002

Illés Ivánné: Vállalkozások pénzügyi alapjai. SALDO Kiadó, Budapest, 2007

Netwin Üzleti Tanácsadó Kft: Klaszterek Magyarországon- fejlődési kilátásaik, szerepük a KKV-k fejlődésében, növekedésében, Budapest, 2007

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról 1 fejezet 3. paragrafus

Internetes források

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/hungary/>

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/smeöperfőreview/doc008/spr08őfactősh eetőhuően.pdf> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://www.epa.hu/00000/00017/00058/pdf/scharle.pdf> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/smeődefinition/smeőuserőguideőhu.pdf>

Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://epa.oszk.hu/02000/02051/00015/pdf/EPA02051őTudomanyosőKozlemenyekő25ő207-214.pdf> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://m.hvg.hu/kkv/20111004őkkvőhitelezesőbankok> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://www.klasztermenedzser.hu/Klaszterekrolőaltalaban/reszletek/17/miőisőaőklaszter>

Letöltés dátuma: 2010.03.26.

<http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadatőhosszu/hőqlf012a.html> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadatőeves/iőqvd001a.html> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadatőevkozi/eőqvd015.html> Letöltés dátuma: 2011.10.07.

<http://szechenyikartyaigenyles.hu/?gclid=CPrb06WIma8CFUhG3wodBSksxQ> Letöltés dátuma: 2012.03.25.

1. melléklet

Mélyinterjú vázlata

1. *Az Ön vállalkozása konzervatív, szolid vagy agresszív finanszírozási stratégiát folytat?*
2. *Milyen a saját forrás – idegen forrás aránya vállalkozásában?*
3. *Mennyire likvid cége? (Likviditási mutatói eléri a kívánt értéket?)*
4. *Milyen gyakran vesz fel hitelt vállalkozása?*
5. *Mely típusú hitelek felvétele a leggyakoribb?*
6. *Milyen időtávra szólnak felvett hitelei?*
7. *Mennyire zökkenőmentes a szállítói tartozások kiegyenlítése és a vevői követelések befolyása?*
8. *Mennyire bízik meg rendszeres szállítóiban és vevőiben? (Jellemző-e náluk a hosszabb fizetési határidő, stb.)*
9. *Cége alkalmaz pénzügyi szakértőt, közgazdászt? Ha nem, akkor milyen módszert alkalmaz az ideális pénzügypolitika elérése érdekében?*
10. *Mennyire jellemző cégére kötvények kibocsátása, hogy így esetlegesen elkerülhessenek egy hitelfelvételt?*
11. *Milyen gyakran vásárolnak értékpapírokat? Törekednek-e ezáltal árfolyamnyereség elérésére?*
12. *Mennyire jellemző a tőke visszaforgatása vállalkozására?*
13. *Mekkora cége nettó forgótőkéje?*
14. *Próbál-e az eszközstruktúra átrendezésével, feleslegessé vált eszközök eladásával forráshoz jutni?*
15. *Cége milyen gyakran próbál támogatások útján forrásokhoz jutni?*
16. *Jellemző cégére a nyitott innováció?*
17. *Próbálnak-e több céggel együttműködésben dolgozni, ezáltal költségeket csökkenteni és ötleteket megosztani? (Ez a nyitott innováció fontos jellemzője)*
18. *Milyen gyakran próbálnak fejleszteni, új technológiát bevezetni?*
19. *Innovatív ötleteiket milyen gyakran képesek megvalósítani?*
20. *Cégének van-e esetleg saját fejlesztő részlege?*

21. *Hajlandó lenne-e szakmai gyakorlati helyet biztosítani gazdasági szakos hallgatók részére? (Ezáltal innovatív, kreatív ötletekhez „olcsón” hozzájutni)*
22. *Hajlandó lenne-e kooperálni főiskolákkal, egyetemekkel? (Ezáltal megismerni az esetleges leendő munkatársakat, más cégeket)*
23. *Mennyire bízik az új törvényekben és szabályokban, melyek a KKV szektornak próbálnak kedvezni?*
24. *Mit javasolna, hogyan segíthetné a jelenlegi kormány a kis – és középvállalkozásokat?*

2. melléklet

1. cég (középvállalat) - fő profiljai a beszédfelismerő alkalmazások, a szimulációs rendszerek és a telekommunikációs rendszerek.

- 1-6. Nem veszünk fel hiteleket. A kiadásokat (bér, eszköz, rezsi) a folyó bevételekből finanszírozzuk.*
- 7-8. A partnerek többsége rendszeresen fizet, határidőre, kivéve az államot.*
- 9. Nem, saját magunk tervezünk.*
- 10-11. Egyiket sem.*
- 12. Nagyon.*
- 13. 200 mFt*
- 14. Nem, számítógépeken dolgozunk. A használt, régi számítógép értéktelen.*
- 15. Gyakran, több sikeres pályázatunk is fut.*
- 16. Igen, nagyon.*
- 17. Igen, bár kevés a korrekt, jó partner.*
- 18. Folyamatosan.*
- 19. Körülbelül 40%.*
- 20. Igen, gyakorlatilag csak az van.*
- 21. Elképzelhető, ha jártas az informatikában*
- 22. Igen, folyamatosan kooperálunk, tanítunk is.*
- 23. Kevéssé, igen rossznak tartom a jelenlegi gazdaságpolitikát is.*
- 24. Nagyon sokféleképpen, kiszámítható és jó gazdaságpolitikával, korrekt és korrupciómentes megrendelési politikával, az abnormális bürokrácia csökkentésével, a támogatások koncentrálásával a korábban már eredményeket felmutatott vállalkozások számára*

2. cég (középvállalat) – fő profilja a bútorgyártás és ingatlanhasznosítás.

- 1. Konzervatív*
- 2. A saját forrás az idegen forrás 130%-a.*
- 3. Likviditási mutatóink eléri a kívánt szintet.*
- 4. Folyamatosan, de szigorú kontroll mellett.*
- 5. A legjellemzőbb a folyószámla-, ill. forgóeszköz hitel, esetleg beruházási hitel.*
- 6. Jellemzően rövid távú hitelek, bankgarancia, ill. hosszú lejáratú (15 év) támogatott hitel vásárolt ingatlanra.*

7. *A szállítói tartozások kiegyenlítése a társaság tőkeerejének köszönhetően rugalmas, a vevői követelések esetében a mai „körbetartozásos világban” sokkal keményebben kell dolgozni, hogy egy vevői fizetési késedelem ne okozzon likviditási gondot.*
8. *Csak a vevőknél jellemző, aki pozíciójánál fogva 60-90 napra fizet, építőipar esetén minimum a 90 nap. A szállítók/alvállalkozók a lehető legrövidebb fizetési határidővel vállalkoznak, sok esetben előre fizetéssel.*
9. *Igen, alkalmaz.*
10. *Nem jellemző.*
11. *Eseti jelleggel, minimális a kockázatvállalási kedv, rendkívül szigorú költség- és pénzgazdálkodásunk mellett.*
12. *Abszolút jellemző és szerintem ennek kiemelt a jelentősége, főleg a napjainkra jellemző válságos időszakokban.*
13. *600 MFt*
14. *Igen, ilyen szempontból is nagyon szigorú a gazdálkodásunk.*
15. *Folyamatosan figyeljük a lehetőségeket és rendszeresen pályázunk (és általában nyerünk is).*
16. *Nem igazán jellemző, de volt – és lesz is - próbálkozás.*
17. *Volt rá próbálkozás, még nem az igazi.*
18. *A folyamatos megújulásban hiszünk.*
19. *80-90 %-ban*
20. *Amikor szükséges, akkor felállítunk rá stábot, a mi cégszerkezetünkben „multifunkciós” dolgozóknak van lehetőségük.*
21. *Nem tartom kizártnak*
22. *Nem tartom kizártnak*
23. *–*
24. *Javaslataim:*
- keresletösztönzés (építőipar, közbeszerzés, export)*
 - kiszámíthatóbb gazdasági környezet*
 - kedvezőbb adózási kondíciók*
 - nagyobb finanszírozási kedv a bankok részéről*
 - rugalmasabb támogatási rendszer*
 - „körbetartozások” csökkentésének hatásos jogi szabályozása*

3. cég (mikrovállalat) – fő profilja a műkörömpépítés és szolárium üzemeltetése.

1. *Konzervatív.*
2. *Csak saját forrása van a vállalkozásnak.*
3. *Sajnos ebben a gazdasági helyzetben, egyre kevésbé likvid a cég.*
4. *A cégnek nincsen hitele, megpróbáljuk a bevételt visszaforgatni.*
5. -
6. -
7. *Teljesen zökkenőmentes.*
8. *Szerencsére olyan szállítókkal sikerült szerződést kötnünk, akikben teljes mértékben meg lehet bízni. Ezek a szállítók próbálnak a vállalkozásoknak is segíteni, nem csak a saját érdekeiket veszik figyelembe.*
9. *A vállalkozás nem alkalmaz pénzügyi szakértőt, sem közgazdászt. A vállalkozás könyvelője próbál segíteni és tanácsokat adni.*
10. *Nem volt kötvénykibocsátás.*
11. *Nem vásárolunk értékpapírokat.*
12. *A folyamatos visszaforgatás nem lehetséges. Ez időszakonként változik, hogy mikor mennyit lehet visszaforgatni. A bevételeknek megpróbáljuk kb. a 40%-át visszaforgatni.*
13. -
14. *Sajnos nem jellemző, hogy feleslegessé vált eszközök vannak a vállalkozásban.*
15. *Nem próbálkozunk vele, mert sajnos nem vagyunk olyan helyzetben, hogy pályázhassunk.*
16. *Nem jellemző.*
17. -

18. *Nem jellemző a cégre az új technológia. Van, amit be kell vezetni, azt természetesen igyekszünk megvalósítani (itt az új EU szabványos szolárium csövekre gondolok, amit ha nem cserél ki a vállalkozás, megbüntetik), de nagy beruházásokra képtelen a cégünk.*

19. -

20. *Nincsen ilyen részlegünk.*

21. –

22. -

23. *Nagyon jó lenne, ha kedvező feltételek szabnának a vállalkozásokra. Nagy a nyomás az összes vállalkozón.*

24. *Mindenképpen csökkenteni kellene a terheket, amiket a vállalkozókra kiszabnak. Minden vállalkozás próbálja megoldani (szerintem), hogy a lehető legkevesebb pénzt kelljen az államnak kifizetnie. Előfordulhat, hogy papíron nyereséges lehet egy vállalkozás, de a valóságban a legtöbb nem az. Nem azért dolgoznak az emberek, hogy az összes pénzt az államnak fizessék be. Úgy gondolom, hogy a legtöbb vállalkozás Magyarországon kényszervállalkozás. Sajnos a családom vállalkozása is az.*

4. cég (mikrovállalat) – fő profilja az autószerelés.

1. *Abszolút konzervatív finanszírozási stratégiát folytatunk, mivel családi vállalkozásról van szó, nálunk az elsődleges szempont, hogy soha ne veszélyeztessük a megélhetésünket.*
2. *Teljes mértékben saját forrásból gazdálkodunk.*
3. *A likviditási mutatóink jónak mondhatóak, mert mindig ügyelünk arra, hogy legyen tartalék, amihez nyúlhatunk egy esetleges veszélyhelyzetben.*
4. *Hitelfelvételre a vállalkozás működése alatt csak egyszer került sor, ez 5 évvel ezelőtt volt, amikor új teherautót vásároltunk a cég számára, minden probléma nélkül fizettük a törlesztő részleteket és ma már teljes mértékben a cég tulajdonában van az autó.*
5. -
6. -
7. *A szállítói tartozások kiegyenlítésével soha nem volt még gond, mivel autójavítással foglalkozik a cég, így csak minimális raktárkészlettel rendelkezünk, és mindig aktuálisan rendeljük meg a szükséges alkatrészeket, amiket készpénzben fizetünk ki. A vevői követelések már egy egész más*

- helyzet, mert gyakran előfordul, hogy az emberek nem tudnak időben fizetni, vagy részletben fizetnek, a kiállított számláink 80 %-a készpénzes.*
8. *Mint az előzőekben említettem, a vevők sajnos szeretik rugalmasan kezelni ezeket az üzleteket, és gyakran nem tartják tiszteletben a fizetési határidőket. Előfordul, hogy elég nagy összegű kintlévőségünk keletkezik (persze a cég méretéhez képest nagy). A szállítók oldaláról semmiféle fennakadás nem szokott előfordulni.*
 9. *Nem alkalmazunk semmilyen szakértőt. A vállalkozásunk már 13 éve működik és most is teljes mértékben családi alapon. Tehát a nagyobb döntések előtt közösen átbeszéljük a helyzetet és a már említett biztonsági és kockázati szempontokat figyelembe véve döntünk. Alapvetően talán azt mondhatnám, hogy a józanész az, aminek a keretein belül mozgunk.*
 10. *Soha nem fordult még elő.*
 11. *Soha nem vásároltunk még.*
 12. *Nyereségesebb évek esetén természetesen bizonyos mértékben felhasználjuk a tartalékokat.*
 13. *-*
 14. *Nem volt igazán jellemző, mert nem túl nagy eszközkapacitással dolgozunk.*
 15. *Még nem próbálkoztunk ilyen módon forráshoz jutni.*
 16. *Abszolút nem jellemző, és mivel nem termelésről van szó, ilyen értelemben az innováció nem merült még fel.*
 17. *Néhány évvel ezelőtt jött a gondolat, hogy bővítsük a kapacitásainkat és megépítsünk egy nagyobb műhelyt a jelenlegi mellé, mert a megrendelések száma alapján indokolt volt. A helyzet azóta sem változott, hiszen munkánk van, és saját forrásból el is kezdtük az építkezést, ami most kb. 70%-on áll. Szeretnénk a közeljövőben befejezni, de mivel soha nem vennénk fel hitelt, így időben ez lehet, hogy elhúzódik, de mi elsősorban a biztonságot tartjuk szem előtt.*
 18. *–*
 19. *–*
 20. *Nincs.*
 21. *–*
 22. *–*
 23. *Úgy gondolom, hogy eddig még nem sok olyan intézkedés történt, amivel jelentősen segítették volna a KKV szektor működését. Ráadásul a gazdaság más területére is ráférne jócskán a javítás, úgyhogy nincs túl nagy bizalmunk ezekben a kezdeményezésekben.*
 24. *Ami egyértelműen nálunk kiütözik, az a havonta fizetendő járulékok nagysága a munkabér után. Ezzel lehetetlenné teszi, hogy új alkalmazottat foglalkoztassunk, mivel egyszerűen lehetetlen lenne egy ilyen kis cégnek kitermelnie a munkabérét.*

5. cég (kisvállalat) – fő profilja a házépítés, háztervezés.

1. -
2. *Nincs.*
3. *Ha valaki nem fizet, az pénzügyi nehézséget okoz. Néhány ügyfél korábbi nemfizetése elvitte a felhalmozódott tőkét.*
4. *Maximum halasztott fizetésről-15-20- nap lehet szó!*
5. -
6. -
7. *Az ügyfelek zöme rendesen fizet, így mi si ki tudjuk fizetni aktuális számláinkat, viszont korábban keletkezett kintlévőségeink miatt vannak késedelmes fizetéseink.*
8. *A bizalomból épült fel a cég, ez kezdett megkopni az elmúlt években, általánosan.*
9. *Nem. A józan paraszti ész.*
10. *Nem jellemző.*
11. *Nem jellemző*
12. *Maximálisan*
13. *A pénzben kifejezhető elenyésző a forgalmunkhoz képest, a szállítók részéről viszont eléggé nagy hitelképességünk van, a személyes kapcsolatok hitele miatt.*
14. *Igyekszünk eleve elkerülni a felesleges eszközök beszerzését, nincs ilyen.*
15. *Nem próbáltunk.*
16. *Igen.*
17. *2-3 évente.*
18. -
19. -
20. *Nincs*
21. -

22. -

23. *Egyelőre minden bonyolultabb lett.*

24. *Véleményem szerint fontos lenne, hogy ha valaki köt egy szerződést, és azt teljesítette, akkor kiállíthassa a számlát, majd az állam szavatolja azt, hogy azt az összeget akár inkasszálja a vevő számlájáról. Ma a számla befogadást is nagyon könnyű megakadályozni az építőiparban, és rettentő hosszú bírósági procedúrával sem lehet a pénzhez jutni.*