

TDK-dolgozat

Kozma Judit

2012

**VÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI NEM
PÉNZÜGYI ESZKÖZÖKKEL**

**OPPORTUNITIES OF DEVELOPING ENTERPRISES WITH NON-
FINANCIAL ASSETS**

Kézirat lezárása: 2012. április 16.

KOZMA JUDIT

Vállalkozások fejlesztésének lehetőségei nem pénzügyi eszközökkel

A dolgozatomban a hazai kis-és középvállalkozások fejlesztésének lehetőségeit vizsgálom, különös tekintettel a nem pénzügyi eszközökre. Véleményem szerint a vállalkozások fejlesztése, támogatása az ország gazdaságpolitikájának kiemelt feladata kell hogy legyen, hiszen a KKV-k a gazdaság 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.

Munkámban bemutatom, hogy a nem pénzügyi eszközök alkalmazásával milyen lehetőség nyílik a KKV-k fejlesztésére. Ennek érdekében a szakirodalmi feldolgozás során a vállalkozásfejlesztés fogalmának, szerepének ismertetése mellett célom a nem pénzügyi eszközök jelentőségének bemutatása. A fentiek mellett továbbá célom, hogy átfogó képet adjak a KKV-k jelentőségéről, és feltárjam legfőbb problémáikat.

A primer kutatásomat a hazai kis-és középvállalkozások körében végeztem el. A kérdőíves felmérésem során célom az volt, hogy információt szerezzek a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről.

Kutatásom eredményeképpen javaslatot teszek a kis- és középvállalkozások számára - hatékonyságuk növelése érdekében- a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának lehetőségeire, és módjára.

JUDIT KOZMA

Opportunities of developing enterprises with non-financial assets

In my work I am searching opportunities of developing Hungarian small and medium sized enterprises paying special attention to non-financial assets. In my opinion the key task of our country's economic policy should be developing and supporting enterprises as SMEs are 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.

In my work I show what kind of opportunities we have to develop SME-s with non-financial assets. Besides introducing the definition and role of business development, my goal is to represent the importance of non-financial assets. My additional goal is to show a whole picture of the importance of SMEs and also their main problems.

I have done my primary research among Hungarian small and medium sized enterprises. The goal of my survey was to get information about the importance of business development services that target the domestic small and medium sized enterprises.

At the end of my research I make suggestions to SMEs- in order to improve their efficiency – what opportunities and methods they have to adopt non-financial assets.

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	1
1. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	4
1.1. A mikro- kis- és középvállalkozások fejlesztési politikájának elemei, fejlesztési modellek.....	4
1.2. Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája	6
1.3. A magyar vállalkozásfejlesztési politika, és főbb célkitűzései	9
1.4. Vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközei.....	10
2. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE A GAZDASÁGBAN	20
2.1. A kis- és középvállalkozások fogalmi meghatározása	20
2.2. A KKV-k általános jellemzői és problémái	21
2.3. A hazai KKV szektor szerepe és jelentősége	23
2.4. A vállalkozások teljesítményértékelése	33
2.5. A vállalkozások versenyképessége	36
3. ANYAG ÉS MÓDSZER	39
3.1. Kutatási terv	39
3.2. Alkalmazott statisztikai módszerek.....	41
4. EREDMÉNYEK	43
4.1. Hipotézisek értékelése.....	59
5. KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK.....	60
ÖSSZEFOGLALÁS	64
IRODALOMJEGYZÉK	
MELLÉKLETEK	

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: A kis- és középvállalkozások meghatározása	20
2. táblázat: Működő KKV-k száma és megoszlása létszám-kategóriák szerint 2005-2009-es években	26
3. táblázat: A működő kis- és középvállalkozások ágazati megoszlása (százalék) 2009 évben	28
4. táblázat: Az új vállalkozások aránya a működő százalékban 2005-2009-es években ..	29
5. táblázat: A kis- és középvállalkozások és foglalkoztatottaik számának megoszlása létszám-kategóriák szerint 2009 évben (százalék)	34
6. táblázat: A kis- és középvállalkozások bruttó hozzáadott értéke létszám-kategória szerint, 2009. évben (milliárd forint).....	36
7. táblázat: A cégek vállalkozási tapasztalatának megoszlása működési évek alapján ...	43
8. táblázat: A vállalkozások tevékenységi kör szerinti megoszlása.....	44
9. táblázat: Tulajdoni forma szerinti megoszlás	45
10. táblázat: A felmérésben részt vevő vállalkozások megoszlása régióként.....	45
11. táblázat: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása méretkategóriák szerint	50
12. táblázat: Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása a cégek tapasztalata szerint	51
13. táblázat: A cégek vállalkozási tapasztalatának megoszlása létszám-kategóriák alapján	52
14. táblázat: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazók száma és megoszlása tevékenységi kör szerint.....	53
15. táblázat: A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának megoszlása az átlag árbevétel alapján	54
16. táblázat: A nem pénzügyi eszközök alkalmazására szánt pénz havonta méretkategóriánként	54
17. táblázat: Az adózás előtti eredmény, az alkalmazotti létszám, az 1 alkalmazottra jutó adózás előtti eredmény átlagos változása 2006-2010-es években.....	55
18. táblázat: A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának lehetőségei a kis- és középvállalkozásoknál.....	62

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: Működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása Magyarországon 2005 év 2009 év között (ezer darab)	24
2. ábra: Működő vállalkozások megoszlása vállalkozási típusok szerint 2005-2009-es években.....	25
3. ábra: A működő vállalkozások száma régióként 2005-2009-es években	27
4. ábra: A vállalkozások ötéves túlélési rátájának alakulása létszám-kategóriák szerint 30	
5. ábra: A 2004. évben újnak minősülő vállalkozások túlélési rátája főbb gazdasági forma szerint.....	32
6. ábra: A vállalkozások főbb mutatószámainak alakulása az Európai Unióban és Magyarországon 2008. évben.....	33
7. ábra: A nem pénzügyi eszközöket ismerő vállalkozások számának megoszlása	46
8. ábra: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalatok számának megoszlása	47
9. ábra: A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának eredménye	48
10. ábra: Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazók számának megoszlása	49
11. ábra: Vállalkozások pozicionálása vállalkozói tapasztalat alapján.....	56
12. ábra: A válaszadók megoszlása kategóriánként.....	58

MELLÉKLETEK

1. melléklet: Működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása Magyarországon
2005 év és 2009 év között (darab)
2. melléklet: Működő vállalatok száma létszám-kategóriák szerint a 2005-2009-es
években (darab)
3. melléklet: Működő vállalatok száma régióként 2005-2009-es években (darab)
4. melléklet: A vállalatok főbb mutatószámainak alakulása az Európai Unióban és
Magyarországon 2008. évben
5. melléklet: Kérdőív

BEVEZETÉS

A kis- és középvállalkozások fejlesztésével kapcsolatos kérdésekkel és problémákkal nap mint nap találkozunk, hiszen az egyszerű hétköznapiakban az átlagemberektől a vállalkozókig, a különböző intézményeken és szakmai szervezeteken keresztül a politikusokig mindenki érintett a témában. A KKV-k nemcsak a hazai, de a nemzetközi gazdaság legfőbb mozgatórugói, jelentőségük a foglalkoztatás és a hozzáadott érték szempontjából egyaránt fontos. Szerepük az 1950-es évektől kezdve folyamatosan felértékelődött, amelyet az Európai Unióhoz történő csatlakozás tovább erősített. A hazai és az uniós gazdaságpolitikában központi szerepet kapott a kis-és középvállalkozások fejlesztése, versenyképességük javítása. Több hazai és nemzetközi dokumentum is kiemelten foglalkozik a kisvállalkozások fejlesztésével, amelyekben egyre nagyobb szerep jut a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának.

A téma aktualitása egyértelmű, tekintettel arra, hogy a pénzügyi-gazdasági válság miatt meggyengült kisvállalatoknak azonnali segítségre van szükségük. 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.

A primer kutatásomat a hazai kis-és középvállalkozások körében végeztem el. A kérdőíves felmérésem során célt az volt, hogy információt szerezzek a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről.

A fentiek alapján az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg:

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó KKV-k versenyképesebbek azoknál, akik nem alkalmazzák ezen eszközöket. (H1_A)

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó KKV-k nem versenyképesebbek a többi vállalkozásnál. (H1_B)

A kis-és középvállalkozások kevésbé ismerik a nem pénzügyi eszközök előnyeit, alkalmazhatóságát, hozzáférhetőségét, ezért alkalmazásuk háttérbe szorul. (H2_A)

A kis- és középvállalkozások többsége ismeri a nem pénzügyi eszközök előnyeit, alkalmazhatóságát, hozzáférhetőségét. (H2_B)

A legalább öt éve működő vállalkozások fogékonyabbak a változásra, esetükben nagyobb szerepet kapnak az üzletfejlesztési szolgáltatások. (H3_A)

A legalább öt éve működő vállalkozások esetében nem kapnak nagyobb szerepet az üzletfejlesztési szolgáltatások. (H3_B)

A vállalati méret növekedésével növekszik a vállalati hajlandóság a nem pénzügyi eszközök alkalmazására (H4_A)

A vállalati méret növekedésével nem változik a vállalati hajlandóság a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. (H4_B)

A dolgozatom első részében bemutatom, hogy a nem pénzügyi eszközök alkalmazásával milyen lehetőség nyílik a KKV-k fejlesztésére. Ennek érdekében a szakirodalmi feldolgozás során a vállalkozásfejlesztés fogalmának, szerepének ismertetése mellett célom a nem pénzügyi eszközök jelentőségének bemutatása.

A második fejezetben szekunder kutatást alkalmazva, áttekintem a hazai vállalkozói szektor, ezen belül a kis- és középvállalkozások szerepét, helyét a gazdaságban, és megpróbálok átfogó képet adni a kis- és középvállalkozások jelentőségéről, az őket sújtó legfőbb problémákról.

Dolgozatom harmadik részében bemutatom kutatásom anyagát, és módszertanát. Ismertetem a kutatásom célját, és a vizsgálat során alkalmazott statisztikai módszereket.

A negyedik részben ismertetem kérdőíves felmérésem eredményeit, és megvizsgálom, hogy a nem pénzügyi eszközök milyen lehetőséget biztosítanak arra, hogy a hazai KKV szektorban működő vállalkozások hatékonyabban, eredményesebben gazdálkodjanak.

A dolgozatom utolsó részében javaslatot teszek a kis- és középvállalkozások számára - hatékonyságuk növelése érdekében- a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának lehetőségeire, és módjára.

Vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatóként a két év alatt az érdeklődésem középpontjába kerültek a kis- és középvállalkozások, szerepük a hazai gazdaságban. A képzés során megismertem KKV-k gazdaságban, társadalomban betöltött szerepét, jelentőségét. A jövőben célom annak vizsgálata, hogy milyen elméletek, módszerek, gyakorlati alkalmazások léteznek a vállalkozások gazdaságosabb, hatékonyabb működtetésére. Úgy gondolom, hogy ez lehet további kutatómunkám folytatásának alapja.

1. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

1.1. A mikro- kis- és középvállalkozások fejlesztési politikájának elemei, fejlesztési modellek

A kisvállalkozások fejlesztése a világ legtöbb országában már az 1950-es évektől kezdve kiemelt szerepet kapott a gazdaságpolitikában, jelentősége a világ legszegényebb és leggazdagabb országaiban egyaránt kiemelkedő. A hazai kis- és középvállalkozások tekintetében egy felzárkózási folyamat indult meg az utóbbi időben, viszont a lemaradás még mindig nagy a fejlett országokban működő kis- és középvállalkozásokhoz képest. A hazai és az uniós fejlesztési politika legfőbb feladata, hogy segítse, és meggyorsítsa a KKV-k felzárkózási folyamatát.

Kállay és szerzőtársa szerint „A kisvállalkozás-fejlesztés azoknak a tevékenységeknek az összessége, amelyek piaci beavatkozással, illetve a gazdaság működését meghatározó intézményi keretek alakításával a kisvállalkozások helyzetének, különösen versenyképességének a javítására törekszenek”. A vállalkozásfejlesztés célja minden esetben a spontán piaci folyamatok valamilyen mértékű korrekciója. (Kállay-Imreh, [2004] 61. o.)

A fejlesztési politikának egyszerre több terület hiányosságainak kiküszöbölésére kell összpontosítania. A vállalkozások külső finanszírozási forrásai ugyan bővültek az elmúlt években, de véleményem szerint a hazai vállalatok még mindig kevesebb külső forrást tudnak bevonni növekedésük finanszírozására, mint a fejlett országokban működő vállalkozások. A jogi környezet gyakori változásai, a gazdálkodás magas adóterhei indokolatlanul korlátozzák a vállalkozások mozgásterét, egyre nagyobb terhet róva rájuk, miközben egyre fokozódó mértékben vannak kitéve a nemzetközi versenynek. A KKV-k nem rendelkeznek elég információval egy jövőbeni fejlődés megvalósításához, továbbá nem kapnak vezetési tanácsot gazdálkodási döntéseikhez.

A kis- és középvállalkozások kiemelt fejlesztése úgy gondolom több szempontból is indokolt. A KKV-k fontos forrásai a munkahelyteremtésnek és az üzleti újításoknak, továbbá a hazai jövedelemtermelés fontos bázisát képezik. Jelentős szerepet töltenek be a

verseny fenntartásában, és a verseny intenzitásának növelésében egyaránt. A kis- és középvállalkozások szerepet játszanak a regionális egyenlőtlenségek csökkentésében, és a helyi gazdasági potenciál növelésében is.

Vállalkozásfejlesztési tevékenységet kormányok, nemzetközi szervezetek, és nonprofit szervezetek is folytathatnak. Egy kormány kis-és középvállalkozások fejlesztését célzó politikája kettő csoportra osztható.

Az első csoportot a kedvező jogi szabályozási és gazdasági környezet biztosítása képezi. Az Európai Unió és más nemzetközi szervezetek ajánlásai nagy hangsúlyt fektetnek a vállalkozások kedvező környezetének kialakítására, amely tekintetében fontos kérdés, hogy milyen mértékben csökken a vállalkozási tevékenység közvetlen és közvetett tranzakciós költsége. Úgy gondolom, hogy a környezet javítását célzó reformok a vállalkozásfejlesztési politika elhagyhatatlan részét képezik.

A második csoportot a konkrét fejlesztési programok jelentik, amelyek közvetlenül a vállalkozások számára nyújtanak szolgáltatásokat, vagy a szűkebb értelemben vett vállalkozói infrastruktúra kiépítésére, javítására irányulnak. (Kállay-Imreh, [2004])

A fejlesztési programok kettő típusa különböztethető meg:

A *piachelyettesítő* modell, amely a közvetlen támogatásokra, támogatott hitelekre és alacsony hozamkövetelményű tőkebefektetésekre épül. Előnye, hogy nem igényel reformokat, illetve közvetlenebb kormányzati kontrollt tesz lehetővé a források allokációja felett. Hátránya, hogy alacsony hatékonysággal működik, nem elég nagy a gazdaságfejlesztési hatása, és csak kevés vállalkozás részesül belőle.

Az elmúlt két évtizedben egyre nagyobb teret nyert a *piacfejlesztő* paradigmára épülő vállalkozásfejlesztés elterjedése. A modell szerint az állami beavatkozásnak hozzá kell járulnia a hiányzó, vagy nem kielégítően működő piacok kifejlődéséhez. Ez a megközelítés a közvetlen programok fenntarthatóságát állítja a középpontba, amelyek hozzájárulnak a hatékonyság fokozásához, és az elérhető, fejleszthető vállalkozások számának növeléséhez. A piacfejlesztő modell reformok megvalósítását feltételezi, de

alkalmazásával programok folytatására akkor is jó esély lenne, amikor a bevonható fejlesztési források csökkennek. Ez a vállalkozásfejlesztési alternatíva hatékonyabban szolgálná a foglalkoztatás bővítését a kis- és középvállalkozói körben, nagyobb mértékben járulna hozzá a területi különbségek kiegyenlítéséhez, és döntően az öngondoskodás koncepciójára épülne. (Kállay-Imreh, [2004])

1.2 Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája

Az Európai Unió kiemelten foglalkozik a kis- és középvállalkozások helyzetével, szerepével, mivel központi szerepet töltenek be a gazdasági növekedés, a versenyképesség szempontjából. A következőkben bemutatom az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikájának fő célkitűzéseit, amelyek között megtalálhatóak olyan cselekvési irányok, amelyek a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának jelentőségét hangsúlyozzák.

Az Európai Uniónak számos dokumentuma létezik a kis- és középvállalkozások fejlesztésének kapcsolatban, közülük is kiemelkedő jelentőségű közösségi dokumentum a *Kisvállalatok Európai Chartája*, amely meghatározza a szektor helyét, szerepét az európai gazdaságban és társadalomban, valamint eszközrendszert ír elő a tagállamok számára.

A Chartában meghatározásra kerültek a főbb cselekvési irányok. Így célként került megjelölésre a vállalkozások oktatása és képzése, a vállalkozói ismeretek oktatása, a szakmai ismeretek biztosítása, azok bővítése, amelyek segítséget nyújtanak a vállalatok versenyképességének növelésében. A dokumentum szerint szükséges a kisvállalatok ösztönzése a legjobb gyakorlati módszerek alkalmazására, és az olyan sikeres üzleti gyakorlatok átvételére, amelyek valódi fejlődést tesznek számukra lehetővé. Versenyképesebbé kell tenni a cégek indulási költségeit, és mentesíteni kell a kisvállalkozásokat bizonyos szabályozási kötelezettségek alól, amellyel csökkenthető a rájuk nehezedő teher. Biztosítani kell a kisvállalatok számára, hogy gyorsan és olcsón juthassanak hozzá a megfelelő információkhoz, ezért fontos az online hozzáférés biztosítása.

Az adózási rendszer kialakításánál törekedni kell arra, hogy a rendszer ösztönzőleg hasson a vállalkozások alapítására, ne szabjon gátat a kisvállalkozások növekedésének, és hozzájáruljon a foglalkoztatás növeléséhez.

A Charta szerint szükséges olyan európai és nemzeti versenyszabályok alkalmazása, amelyek növelik a kisvállalkozások új piacokra való bejutásának esélyét, és lehetőséget biztosítanak a tisztességes feltételek közötti versenyre. (Európai Bizottság [2001])

Az Unió vállalkozásfejlesztési politikájában jelentőséggel bíró dokumentum az Európai Bizottság 2003. évi Entrepreneurship in Europe „Zöld könyve”, amely a tennivalók három pillérét különbözteti meg. A feladatok között szerepel a vállalatok indulása, fejlődése, növekedése előtt álló korlátok lebontása, továbbá a vállalkozói kockázatvállalás és az elérhető eredmény közti egyensúly helyreállítása, és a vállalkozás társadalmi elismertségének a fokozása.

A dokumentum szerint a vállalkozói képességek fejlesztésével, a piacra lépés korlátainak a lebontásával és a vállalkozói kockázatvállalástól várható eredmény javításával, 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 Chartához hasonló célkitűzéseket fogalmazott meg az Európai Unió 2001-2005-re szóló negyedik, *Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Programja* (Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in Particular for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) 2001-2005) (MAP).

A program fő célkitűzése között szerepel a vállalkozások növekedésének és versenyképességének fokozása, a vállalkozói szellem, kultúra fejlesztése, előremozdítása, továbbá a KKV-k pénzügyi helyzetének javítása érdekében az üzleti finanszírozási lehetőségek támogatása, előmozdítása.

A vállalatok számára gyakran problémát jelent a környezet gyors változására való reagálás, ahhoz történő alkalmazkodás, ennek érdekében szükséges a vállalkozások adminisztratív és szabályozói környezetének egyszerűsítése és továbbfejlesztése. Továbbá a közösségi támogató szolgáltatások, programok igénybevételének megkönnyítése, koordinálásának javítása. A verseny fokozása érdekében szükséges a legjobb gyakorlatok (Best Practice) elterjesztése, ezek jobb integrálása a jelenlegi innovációt ösztönző eszközökhöz.

A MAP 2007. után mint önálló program megszűnt, majd az Európai Bizottság *Versenyképességi és Innovációs Keretprogram* (2007-2013) (New Framework Programme on Competitiveness and Innovation CIP) részévé vált. Az EU vállalkozáspolitikájában központi szerepet játszik az innovatív kis- és középvállalatok ösztönzése, továbbá a Keretprogram szerint biztosítani kell, hogy a finanszírozás csak a piaci hiányosságok megszüntetését szolgálja, ennek érdekében a keretprogramból történő finanszírozásnak összhangban kell lennie a Közösség állami támogatásokra vonatkozó szabályaival, a kapcsolódó eszközökkel és a KKV-k fogalmának érvényes közösségi meghatározásával.

A Keretprogram olyan célkitűzéseket tartalmaz, amelyek segítségével előmozdítható a vállalkozások (különösen KKV-k) versenyképessége, fokozható az innováció és öko-innováció, az energiahatékonyság, az új és megújuló energiaforrások felhasználása, és lehetőség nyílik a versenyképes és innovatív információs társadalom fejlődésének felgyorsítására. (Európai Bizottság [2005])

A Bizottság két közleményt adott ki a Közösség lisszaboni programjának végrehajtása érdekében. 2005-ben a „Modern KKV-politika a növekedésért és foglalkoztatásért”, és 2006-ban „A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és tanulás révén” címűt.

A Bizottság KKV-kkal kapcsolatos legátfogóbb és leginkább sokrétű kezdeményezése a Small Business Act (SBA) című közleménye, amely egységes keretet biztosít a vállalkozásokkal kapcsolatos politikai eszközökhöz, és központi gondolatként a „Gondolkozz először kicsiben” elvet érvényesíti valamennyi uniós szakpolitikában. A közlemény javaslatokat tesz az előírások és szabályozások egyszerűsítésére, a vállalkozói

kultúra támogatására, segítséget nyújt a KKV-k innovációhoz, a finanszírozáshoz, képzéshez, és az európai, valamint a nemzetközi piacokhoz való hozzáférésben. Az új KKV-politika szerves része a jobb kommunikáció és információáramlás biztosítása. Továbbá a közlemény célja, hogy segítséget nyújtson a tagállamoknak egy olyan stratégia kialakításában, amelynek középpontjában a vállalkozói tudás oktatása, és a szakképzés áll. (Európai Bizottság [2008])

1.3. A magyar vállalkozásfejlesztési politika, és főbb célkitűzései

Magyarországon 1990 után alakult ki aktív vállalkozásfejlesztési politika. A jelenleg érvényben lévő, a kis- és középvállalkozás fejlesztéséről szóló, a 2007-2013-as évre vonatkozó koncepciót 2007. február 7-én fogadta el a Kormány.

A koncepció fő célkitűzése a kis- és középvállalkozások teljesítményének javítása. Ennek érdekében központi szerepet kap a kis- és középvállalkozások jövedelemtermelésének, foglalkoztatotti létszámának növelése, humán tőkeállományuk minőségének javítása. A Kormány célként jelölte meg, hogy az állami támogatások a hiányzó, vagy a nem kielégítően működő piacok kifejlődéséhez járuljanak hozzá, illetve növekedjen a fejlesztési programok hatékonysága, és az érintett vállalkozások köre.

Ugyancsak 2007-ben a kis- és középvállalkozások fejlesztését szolgáló koncepcióra épülve a Kormány elfogadta a kis- és középvállalkozások fejlesztésére vonatkozó stratégiát. A dokumentum a Konvergencia program kereteit figyelembe véve, kormányzati szinten fogalmazza meg a kis- és középvállalkozások fejlesztésének 2007-2013. közötti időszakra vonatkozó stratégiáját.

A stratégia négy beavatkozási területet különböztet meg, amely négy fő célkitűzést tartalmaz.

Megfelelő *szabályozási környezet* kialakítása érdekében szükséges az állami szabályozásból adódó adminisztrációs terhek csökkentése, piacra lépés feltételeinek egyszerűsítése, elektronikus gazdasági környezet megteremtése, a gazdálkodás és

jogbiztonság megerősítése, tisztességes verseny biztosítása, továbbá a versenyképes, csökkenő mértékű és arányos közteherviselés.

A stratégia célja a *finanszírozási források bővülésének* támogatása, amely megvalósításához szükséges a magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének, a kkv-k tőkehalmozásának bővítése, és a likviditásuk javulása.

A vállalkozásfejlesztésben egyre nagyobb szerepet kap a *vállalkozói tudás fejlődése*, amely a vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővítésével, a vállalkozói készség fejlesztésével érhető el.

A stratégia szerint szükséges a *vállalkozói infrastruktúra fejlesztése*, az üzleti és K+F infrastruktúra, továbbá az IKT (információs és kommunikációs technika) infrastruktúra és használat fejlesztése.

A vállalkozások számára vonzóvá kell tenni a tudás intenzív, magasabb hozzáadott értékkel bíró tevékenységek végzését. A foglalkoztatás növekedéséhez elengedhetetlen a különböző adó- és járulékok terheinek csökkentése. Fontosnak tartom, hogy a vállalkozás megfelelő szakmai tudással rendelkező munkaerőt alkalmazzon. A tudás, tapasztalat versenyelőnyt biztosít. Ahhoz, hogy a kisvállalatok csökkentsék hátrányukat a nagyvállalatokhoz képest, egy erős összefogásra, együttműködésre van szükség. A 2007-2013-ra vonatkozó stratégia elmozdulást mutat a piacfejlesztő modell irányába. (GKM, [2007])

Nemcsak a hazai, de a nemzetközi vállalkozásfejlesztési politika is kiemelten foglalkozik a vállalkozói készség fejlesztésével, a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának szükségességével.

1.4. Vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközei

A hazai kis- és középvállalkozások nehezen tudnak bekapcsolódni a modern hálózati gazdaságba. Ennek oka elsősorban az alultőkésítettség, illetve az, hogy a pénzügyi szektor nem szívesen foglalkozik hosszú távú finanszírozással. Stabil pénzügyi háttér

nélkül nem fogadják el őket a potenciális partner cégek, illetve maguk sem tudják biztosítani a hálózati részvételhez szükséges erőforrásokat. További problémát jelent, hogy kevés az olyan intézmény, ami segítené a kisvállalkozások információszerzési lehetőségét.

A XXI. századi gazdasági fejlődés legfőbb tényezője a humán tőke, a magasan képzett emberek tudása és kompetenciái, mivel a felgyorsult műszaki-tudományos fejlődés eredményei csak akkor válhatnak értékteremtővé, ha a humán tőke állomány növelése és minőségének javulása tudatos humán menedzsment intézkedések révén megvalósul. Különösen fontos szerepet játszanak ebben a kis- és középvállalkozások, amelyek hazánkban és nemzetközileg is a foglalkoztatottak több mint kétharmadát alkalmazzák. Ugyanakkor a hazai tapasztalatok azt mutatják, hogy ezen a területen csak nagyon kevés szervezet éri el a fejlett vállalkozásoknál tapasztalható tudatosságot.

A napjainkban lezajló pénzügyi és gazdasági válság szinte az élet minden területén változást hozott. Megnehezítette a lakosság mindennapi életét, és megélhetését, nehéz helyzetbe hozta a települések önkormányzatait, és megnehezítette sok vállalkozás működését. A válság megváltoztatta a gazdasági környezetet, 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, szélesebb látókörrrel, hosszú távú stratégiával kell rendelkezniük. A KKV-k esetében a kudarcok legfőbb forrása a stratégia, az üzleti, operatív terv, illetve a vállalkozói gondolkodásmód hiánya. A KKV-k többségének nincs tapasztalata a válságkezelés terén, nem rendelkeznek a krízisben történő hatékony és tudatos kommunikálásra, és kilábalásra vonatkozó stratégiával. Mindezek megvalósításához úgy gondolom kiemelt fontosságú, 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. Hazánk gazdasági helyzete befolyásolja a vállalkozások stratégia alkotását, operatív tervezését, versenyképességét, amelynek következtében kiemelkedő szerepe van a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának.

Úgy gondolom, hogy pusztán a pénzügyi eszközök alkalmazása nem elegendő. Meg kell találni a kapcsolódási pontot a pénzügyi és nem pénzügyi eszközök között. Véleményem szerint az elsődleges feladat a kis- és közepes méretű induló vagy már működő vállalkozások általános működési feltételeiknek, ismereteiknek javítása tanácsadással, és különböző szolgáltatásokkal. Ezért biztosítani kell számukra inkubációs, innovációs és üzleti tanácsadási szolgáltatásokat, meg kell könnyíteni az információhoz jutásukat (portál, információs pontok, vállalkozásoknak nyújtott tanácsadás és egyéb szolgáltatások). Az oktatási, képzési rendszereknek segíteniük kell a vállalkozói készségek, menedzsment ismeretek megszerzését, a munkakultúra javítását, a szervezeti tanulás elősegítését. Továbbá úgy gondolom, hogy elengedhetetlen a fejlesztési támogatások pályázati rendszerének átláthatóbbá tétele, az információk szélesebb körű hozzáférhetősége.

A nemzetközi szakirodalomban élesen elkülönítik egymástól a vállalkozásfejlesztés pénzügyi és nem pénzügyi eszközeit. A KKV-k finanszírozásában a saját forrás a legjelentősebb. A saját megtakarított jövedelem, a család vagy a barátok kölcsönei, befektetései jelentik a vállalkozásindítás legfőbb forrását. A vállalkozás működése során ugyanakkor a vállalkozásfejlesztéséhez, bővítéséhez külső források igénybevétele is szükséges.

A Kisvállalkozások Európai Chartájának ajánlásaival összhangban kiemelkedő szerepet játszanak a vállalkozásfejlesztés és a vállalkozói környezet javításának programjában a fejlesztés nem pénzügyi eszközei, így a vállalkozások oktatásának, képzésének, és információellátásának javítása.

A nem pénzügyi eszközöket gyakran üzletfejlesztési szolgáltatás gyűjtőfogalomként használják (Business Development Services, BDS). Az üzletfejlesztési szolgáltatások segítséget nyújtanak kis- és középvállalkozások részére, amellyel lehetőség nyílik a bennük rejlő potenciál és innovációs kapacitás lehető legteljesebb mértékben történő kiaknázására. Úgy gondolom, hogy a szolgáltatások elősegítik a hazai kis- és középvállalkozások uniós belső piaci versenyképességének növelését.

A pénzügyi és nem pénzügyi szolgáltatások elkülönítése a kockázatvállalásban megfigyelhető különbségek alapján történik. A pénzügyi szolgáltatások (Financial Services, FS) esetében a szolgáltatást nyújtó pénzügyi instrumentumokat ad át, míg az üzletfejlesztési szolgáltatások esetében a szolgáltatást nyújtó kockázata az általa elvégzett munka ellenértékére terjed ki. (Kállay-Imreh, [2004])

A vállalkozásfejlesztési szolgáltatások kapcsán problémát jelent a megcélzott célcsoport heterogenitása, hiszen minden egyes csoport eltérő igényekkel rendelkezik, ami eltérő megoldásokat, beavatkozásokat igényel. Ezért olyan vállalkozásfejlesztési tevékenységek kerülnek előtérbe, amelyek egyedi, és egyéni felhasználói igények kielégítésére képesek. (Kállay-Imreh, [2004])

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokon belül három beavatkozási szint különböztethető meg, attól függően, hogy milyen terület fejlesztésére irányul a tevékenység. A vállalkozásfejlesztési szakirodalom szerint megkülönböztethető makro-, mezo- mikroszintű beavatkozás.

A *makroszintű* beavatkozás célja az általános üzleti környezet javítása, amely egy kedvezőbb helyzet kialakítását teszi lehetővé a vállalkozói társadalom számára. A *mezoszintű* beavatkozás középpontjában a szolgáltatást nyújtó szervezetek fejlesztése áll, és a KKV-k magasabb színvonalú támogatási programjainak biztosítása. A *mikroszintű* beavatkozás esetében a vállalkozásfejlesztési szervezetek közvetlen szolgáltatást nyújtanak a vállalkozásoknak.

A kis- és középvállalkozásoknak biztosított üzletfejlesztési szolgáltatások mikroszintű beavatkozást igényelnek. A vállalkozástámogatási beavatkozások több típusa ismert. A következőkben néhány eltérő kategóriát mutatok be.

A Donorok Bizottsága a kis-és középvállalkozások részére nyújtott szolgáltatások öt kategóriáját határozza meg (CDASED [2001]):

- oktatás, képzés
- tanácsadás
- kereskedelemfejlesztés
- információszolgáltatás
- üzleti kapcsolatok fejlesztése

Az Európai Unió eltérő kategorizálást alkalmaz. Az ajánlott kategóriák az alábbiak (EC [2001]):

- alapinformációk szolgáltatása
- professzionális információszolgáltatás
- tanácsadás és közvetlen támogatás
- kis-és középvállalkozás-specifikus tréningek
- finanszírozás
- megfelelő helyiségek és környezet biztosítása
- kis-és középvállalkozás-specifikus akciók

Az OECD és a UNIDO által használt besorolás három tevékenységcsoportra bontja a legfontosabb beavatkozásokra, és külön csoportba osztja az üzleti inkubációt (Kállay-Imreh, [2004] 112. o.)

- pénzügyi programok a kis-és középvállalkozások részére
- tanácsadási szolgáltatások
- üzleti inkubáció

Az Ernst&Young tanácsadó cég kategorizálásában a Business Support Services kifejezést használják. A támogatási szolgáltatásokat a következőképpen határozták meg (Kállay-Imreh, [2004] 112. o.)

- pénzügyi segítségnyújtás
- üzleti tanácsadás
- humán erőforrások fejlesztése
- az innováció és technológia támogatása
- a fizikai infrastruktúra javítása

Az eltérő kategorizálások ellenére úgy gondolom több szervezet is hasonlóan értelmezi az üzletfejlesztési szolgáltatásokat. A fenti besorolások közül alapvetően a Donorok Bizottsága által meghatározott tipizálást alkalmaztam, de fontosnak tartom további eszközök, így a kontrolling, benchmarking jelentőségének bemutatását is.

A következőkben ismertetem a vállalkozásfejlesztést szolgáló legismertebb, és legfontosabb szolgáltatásokat.

A vállalkozásfejlesztés egyik legismertebb eszköze közé tartozik az *oktatás és képzés*. A képzések általában csoportosak, és elsősorban a vállalkozások képességeinek, készségeinek fejlesztését szolgálják. Elsődleges céljuk a felmerülő problémák kezelése, továbbá hogy hozzájárulnak a kis- és középvállalkozások meglévő tudásának frissítéséhez, gyakorlati tapasztalatának növeléséhez.

Az oktatási, és képzési programok terén hatalmas változás ment végbe az elmúlt években. A képzési programok többsége az egyedi igényeket, szükségleteket figyelmen kívül hagyva gyakran csak általános ismeretek átadására volt képes. Azonban az oktatási és képzési szolgáltatások többsége mára teljesen átalakult. A legtöbb képzés esetében egyre nagyobb hangsúly helyeződik a célcsoportok meghatározására, szükségleteik kielégítésére. A mai oktatási és képzési programok esetében központi szerepet kap az ügyfelek egyedi igényeinek való megfelelés. A hatékony, és sikeres képzési szolgáltatások a valódi vállalati szituációkból merítenek, és gyakorlati tapasztalatokra építenek. A képzések jelentős részét ma már megfelelően képzett szakemberek nyújtják. Az igazi siker elérése érdekében a képzést követően úgy gondolom szükséges a program megvalósulásának folyamatos figyelemmel kísérése. Ezáltal lehetőség nyílik a jövőbeni szükségletek felmérésére is. Egyre fontosabbá vált az ügyfelek elkötelezettségének erősítése, hiszen a kis-és középvállalkozások, főleg a likviditási problémáik miatt csak

olyan szolgáltatásért hajlandóak fizetni, amelyek segítséget nyújtanak a vállalati működés során, és értéket jelentenek számukra. (Kállay-Imreh, [2004])

Úgy gondolom, hogy az eredményes képzési programok nagy hatással vannak, illetve lehetnek a vállalkozások termelékenységére, és az általuk termelt hozzáadott értékre. A képzésnek képessé kell tennie a vállalkozót az adott feladat önálló elvégzésére. A költséghatékonyság kiemelten fontos tényező, hogy a „túlélésért” küzdő vállalkozás terhei ne növekedjenek. További szempont az interaktivitás, hogy az adott területet minél több gyakorlati szempontból láthassák és tanulják (learning by doing). A tanácsadásnak, képzésnek iparág specifikusnak kell lennie. (CDASED [2001])

A szakértői szolgáltatások általában egyénre szabottak, és a szolgáltatást igénybe vevőnél történik. *A külső szakértésen* belül (extension) három tanácsadási tevékenység különíthető el: (SEED, [1998])

Szakértői segítség (advising): a tanácsadási tevékenység ezen típusa egyszeri, és informatív. A javasolt megoldás egy válasz az ügyfél által felvetett problémára.

Szaktanácsadás (consultancy): egy folyamatos, hivatásszerű segítséget nyújt az ügyfél számára.

Tanácsadás (counselling): Ez a típus a tanácsadó képességeire, tudására, és tapasztalatára támaszkodva segíti az ügyfelet.

A külső szakértés a vállalkozásfejlesztés fontos eszköze. Ugyanis a KKV-k gyakran nem rendelkeznek elegendő tapasztalattal ahhoz, hogy felmérjék a termékeikben, szolgáltatásaikban rejlő piaci lehetőségeket, és fejleszteni tudják üzletüket. A szükséges belső erőforrások híján az EU jogszabályváltozásaival és politikai programjaival is nehezen tudnak lépést tartani. A külső szakértés előnye, hogy segít a vállalkozásnál jelentkező problémák felismerésében, és azok megoldásában. A tanácsadók többsége ma már kiemelkedő kompetenciákkal, tapasztalattal rendelkező szakember. Viszont problémát jelenthetnek a vállalkozó és a tanácsadó között lévő szociális és kulturális különbségek. A tanácsadás egy részére jellemző, hogy a szolgáltatásokat standard módon

nyújtják, a helyi sajátosságok, egyes vállalkozások speciális helyzetének ismerete nélkül. Úgy gondolom, hogy a tanácsadás akkor lehet igazán sikeres, ha személyre szabott, egyedi igények kielégítésére fókuszál.

Az elmúlt években egyre nagyobb szerepet kapott a *kereskedelemfejlesztés*. A kereskedelemfejlesztés feladata, hogy segítse a kis-és középvállalkozások beszerzési, és értékesítési tevékenységét. A kis-és középvállalkozásoknak nyújtott szolgáltatások ezen típusa a nemzetközi piacra történő kilépés támogatása tekintetében jelentős, ugyanis a kisvállalkozások a méretgazdaságossági okok, és a magas tranzakciós költségek miatt szinte képtelenek a külpiazi tevékenységre. A kereskedelemfejlesztési szolgáltatások esetében a szolgáltatást nyújtónak és a szolgáltatást igénybe vevőnek is világosan kell látnia, hogy a beavatkozás célja a vállalkozások méretgazdaságossági hátrányainak a csökkentése.

„Az *információszoigáztatási támogatásokat* a lehető legtágabban értelmezzük, ez a gyűjtőfogalom tartalmazza a kereskedelmi vásári és kiállítási részvétel támogatását, az információs irodákat, a nyomtatott információ elterjedését, a vállalkozások tanulmányi célú látogatásait különféle helyszínekre. Ebbe a kategóriába sorolhatók a támogatásokról, a pénzügyi segítségnyújtásokról és a pályázati lehetőségekről összeállított adatbázisok, illetve a jogszabályok megismerését elősegítő információforrások is.” (Kállay-Imreh, [2004] 119. o.)

A vállalkozások sikeres működésének alapvető feltétele az információhoz való hozzájutás lehetősége, valamint az információ hatékony felhasználásának képessége. Az információ hatékony felhasználásnak esélyét növeli az oktatási, képzési rendszerek és az információszoigáztatás szoros kapcsolata.

A vállalkozók információellátásában két feladatot kell megoldani. Egyrészt a vállalkozásokat érdeklő, működésükhöz közvetlenül kapcsolódó információkat elérhetővé kell tenni. Ez alapvetően központi feladat, amit döntően internetes tartalomsoigáztatással lehet megoldani.

Másrészt a vállalkozókat segíteni kell abban, hogy eljusson hozzájuk az információ. Ez a vállalkozásokkal közvetlenül kapcsolatban álló vállalkozásfejlesztési szervezetek feladata. Törekedni kell az egyablakos szolgáltatások szerepének növelésére ezzel csökkentve a vállalkozások információs költségeit.

Az információszolgáltatást a képzéshez és a tanácsadáshoz hasonlóan a hitelezési és más szolgáltatásokhoz érdemes kapcsolni, mert ez növeli a szolgáltatások hatékonyságát. Figyelembe kell venni, hogy az információkat és a képzést a vállalkozások egyre nagyobb mértékben piaci szereplőktől szerzik be.

A kis- és középvállalkozások egyik legnagyobb, és gyakran végzetes problémája az információhiány. Ennek következtében sem a kedvező üzleti lehetőségekről, sem a támogatási forrásokról nincs tudomásuk, vagy már csak későn értesülnek róla. A kis- és középvállalkozások számára kiemelkedően fontos az információs környezet javítása, hogy időben és hatékonyan tudjanak reagálni a változásokra. A szolgáltatott információkkal kapcsolatban felmerül néhány elvárás. Az információknak a szükségleten kell alapulniuk, hogy az abból származó előnyöket a vállalkozók is megtapasztalhassák. A szolgáltatott információval szemben támasztott követelmény, hogy személyre szabott legyen, és az információszolgáltatók hitelesek legyenek.

A kis- és középvállalkozások helyzetének javításában nagy szerepet játszik a vállalkozások közötti kapcsolatok kiépítése, támogatása. „A vállalkozások közötti *üzleti kapcsolatok javítását* célzó beavatkozások a kapcsolatok három fő típusára irányulnak: az alvállalkozásokra és beszállításokra, a franchisingra és az üzleti hálózatokra, klaszterekre.” (Kállay-Imreh, [2004] 120. o.)

Napjainkban egyre jellemzőbb az alvállalkozási és tevékenység kihelyezési (outsourcing) megállapodások elterjedése. Bizonyos esetben ez a tevékenység tanulási lehetőséget biztosít az alvállalkozó számára, hiszen lehetőség nyílik új módszerek, technikák megismerésére.

A franchising esetében valamely vállalkozás egy másik számára eladja a jogot egy áru termelésére vagy értékesítésére, meghatározott szabályokkal, és eljárásokkal. A

franchising jelentős szerepet játszik a kis- és középvállalkozások tanulásában, fejlődésében.

Az üzleti klaszterek és együttműködő termelési hálózatok esetében a részt vevő partnerek szoros kapcsolatban állnak egymással. Az együttműködés lehetőséget biztosít új, hasznosítható képességek, kompetenciák megszerzésére, és segít a vállalkozások kis méretükből fakadó korlátok leküzdésében.

A fentiekén túl fontosnak tartom a kontrolling, mint kisvállalkozás-fejlesztési eszköz jelentőségének bemutatását.

„A controllingot a vezetés eszközeként tartjuk számon, mégpedig olyan eszközként, amely elősegíti azt, hogy a vezetés alkalmazkodni tudjon a környezet dinamikus változásaihoz.” (Körmendi - Tóth, [2002]. 27. o.) A vezetésnek fő feladata, hogy segítse a vállalkozást a gyorsan változó környezethez való alkalmazkodásban, és megtalálja a szervezet és annak környezete közötti összhangot, amelynek hatékony eszköze a kontrolling.

Sok gazdálkodó problémája, hogy nem tud a kínálgzó lehetőségekkel élni, és nem képes a hatásokra gyorsan reagálni. Ezen problémákat elsősorban a hatékony kontrolling rendszer hiánya okozza. A jelenlegi gazdasági helyzetben kiemelkedően fontos, hogy a vállalkozások a termeléssel, gazdálkodással kapcsolatos döntésekhez megfelelő, naprakész információval rendelkezzenek. Az információ megszerzésének egyik fő forrása a számvitel. Ezek az információk a tervezés, az irányítás és az ellenőrzés koordinálásának alapjai.

A konrolling terén nem állnak jól a vállalkozások. A konrolling szemléletmód megvalósítása egyértelmű előnyökkel jár a vállalkozások számára. Mutatószámok kialakításával pontosabban meghatározhatóak a stratégiai és az operatív célok. Csökkenthető a kockázat, a tényadatokat könnyebb és gyorsabb közelíteni a tervekhez.

2. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK SZEREPE ÉS JELENTŐSÉGE A GAZDASÁGBAN

2.1. A kis- és középvállalkozások fogalmi meghatározása

A kis- és középvállalkozások jelentős szerepet töltenek be a gazdasági életben, ők jelentik az európai gazdaság motorját. A meghatározásuk alapvetően három tényező alapján történik, a vállalkozásnál foglalkoztatottak létszáma, az éves nettó árbevétel, és a mérlegfőösszeg szerint. A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény, továbbá a hazai és a nemzetköz statisztikák szerint a vállalkozások meghatározásakor csak a létszám kategóriát kell figyelembe venni. A nettó árbevétel és a mérlegfőösszeg maximuma, függetlenségi kritériumokként jelennek meg.

Az Európai Unió meghatározása szerint: „A mikro-, a kis- és középvállalkozások (KKV-k) olyan vállalkozások, amelyek 250-nél kevesebb személyt foglalkoztatnak, és amelyek éves forgalma nem haladja meg az 50 millió eurót, vagy éves mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót.” (2003/361/EK ajánlás [I. Melléklet 2. cikk]). Ez a meghatározás jelentős szerepet tölt be a KKV-k számára kidolgozott uniós programok, illetve bizonyos szakpolitikák, versenyszabályok tekintetében.

A vállalkozások méretét tekintve megkülönböztethető mikro-, kis-, középvállalkozás, továbbá nagyvállalkozás, amelynek jelenleg érvényes jogszabályi besorolását az alábbi táblázatban foglaltam össze.

A kis- és középvállalkozások meghatározása

1. táblázat

Megnevezés	Mikro	Kis	Közép
Összes foglalkoztatotti létszám (fő)	1-9	10-49	50-249
Éves nettó árbevétel maximuma	2 millió euró	10 millió euró	50 millió euró
Előző évi mérlegfőösszeg	2 millió euró	10 millió euró	43 millió euró

Forrás: 2004. évi XXXIV. tv alapján, saját szerkesztés 2012

Mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek foglalkoztatotti létszáma kevesebb mint 10 fő, és éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege maximum 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelyben a foglalkoztatottak száma kevesebb mint 50 fő, és az éves nettó árbevétele vagy a mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Középvállalkozásnak tekinthető az a vállalkozás, amelyben a foglalkoztatottak száma 50 és 249 fő közötti, és az éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

A törvény továbbá kiemeli, hogy: „Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati joga alapján - külön-külön, vagy együtt meghaladja a 25%-ot.” [2004. évi XXXIV. tv. 3. §. (4.) bekezdés 1. o.]

A foglalkoztatotti létszám, az éves nettó árbevétel és az éves mérlegfőösszeg az utolsó összevont beszámoló – vagy ennek hiányában éves beszámoló vagy egyszerűsített éves beszámoló – szerint kerül meghatározásra.

2.2. A KKV-k általános jellemzői és problémái

A KKV-k jelentősége kiemelkedő, mivel ők teremtik a legtöbb munkahelyet, ők adják a GDP jelentős hányadát, a fejlődés egyik fő mozgatórugói.

A KKV-k nemzetgazdasági szerepe több tényezővel magyarázható. A KKV-k elősegítik a gyorsabb gazdasági növekedést, hiszen a teljesítményük fontos szerepet játszik a jövedelemtermelés növelésében. Továbbá a nagyvállalatok mellett a kisvállalatok innovációs tevékenysége további segítséget nyújt a fejlődés növelésében, gyorsításában.

A kisvállalkozások egyik kiemelkedő szerepe a gazdasági verseny fenntartása és erősítése, ugyanis az újonnan piacra lépő vállalkozások jelentős része kis- és

középvállalkozás. A globalizáció lehetőségeinek kihasználásával, hátrányainak enyhítésével, fokozható a verseny és az együttműködés.

A nemzetközi statisztikák szerint a munkahelyek átlagosan kétharmadát a KKV szektor tartja fenn, és az új munkahelyek jelentős részét is ez a szektor hozza létre. (Csath, [2011])

A KKV-k elsődlegesen a helyi piacra termelnek, helyi munkaerőt alkalmaznak, gyakran az alacsony jövedelmű társadalmi rétegek fő jövedelemszerzési forrását jelentik, hozzájárulnak a helyi gazdaság fejlődéséhez, ugyanis a nagyvállalatok ritkán, vagy egyáltalán nem jelennek meg az elmaradottabb térségekben. Önálló vállalkozás alapítása és működtetése révén lehetőséget biztosít a hátrányos helyzetű etnikai kisebbségek felzárkóztatására, és segítséget nyújt a szegénység ellen vívott küzdelemben is.

A KKV-k szerepe a strukturális átalakulás terén is kiemelkedő. Ugyanis számtalan cég kisvállalként indult, és sikeres üzleti tevékenységnek köszönhetően vált óriáscéggé. „Az információs technológia új területeinek kialakulása és növekedése is részben újonnan alapított, gyors növekedésű vállalkozásokon keresztül valósul meg.” (Kállay-Imreh, 2004] 25. o.)

Úgy gondolom, hogy a kis- és középvállalkozások jelentősége vitathatatlan, de ennek ellenére a szektornak számtalan problémával, és kihívással kell szembe néznie. A KKV-k viszonylag kevés tőketartalékkal rendelkeznek, ezáltal érzékenyebbek a környezeti zavarokra (a vevők késedelmes fizetése, környezetvédelmi, egészségvédelmi, előírások megjelenése, az adórendszer változása). Továbbá a KKV-k gyenge tőkeerejéből kifolyólag, alacsony kockázatviselő képességgel rendelkeznek.

Korlátozott erőforrással rendelkeznek, amely csökkentheti a lehetőséget az új technológiákhoz vagy az újításokhoz való hozzáféréshez. A kisvállalatok esetében a legnagyobb problémát gyakran a tőke vagy hitel megszerzése jelenti számukra, különösen a korai, induló szakaszban. A hazai kis- és középvállalkozások mintegy fele éri csak meg működésének 5. évét.

A KKV szektor teremti a legtöbb munkahelyet, és egyben ők vállalják a legnagyobb áldozatot is. Ugyanis a vállalkozásokat terhelő adók és járulékok közvetlen terhet jelentenek egy kisvállalkozás számára, amely a nyereség 60 százalékát is elérheti.

A KKV-k nem rendelkeznek megfelelő információkkal, amelyek megalapozott döntések meghozatalát eredményeznék. Viszont a szervezeti méretből fakadóan tevékenységüket könnyebben tudják változtatni. Gyorsabban tudnak döntéseket hozni, a vállalkozó közelebb van tulajdonosként a menedzsmenthez, a vállalkozó önálló tulajdonos, saját felelősséggel és kockázattal, saját maga irányít. Sikerük egyik kulcsa, ha közvetlen és operatív alkalmazkodó képességüket megkülönböztető képességgé fejlesztik.

A kisvállalatok egyik tipikus problémája, a kapacitások nem megfelelő szintű kihasználása. A mérethiány technológiai, üzemméreti, adminisztratív, vezetési, kapacitáskihasználási, informatikai szempontokból hátrányt okoz. Véleményem szerint további probléma, hogy hiányzik a tanácsadói, ismeretterjesztői háttér, amellyel a gazdasági ismeretekben néha hiányt szenvedő KKV-nak valós tudást lehetne átadni. A kis- és középvállalkozások vezetéséhez stratégiára, tervezésre van szükség. Fontosnak tartom a KKV-k vállalkozási ismereteinek bővítését, a pénzügyi tervezési és kontrolling ismeretek átadását.

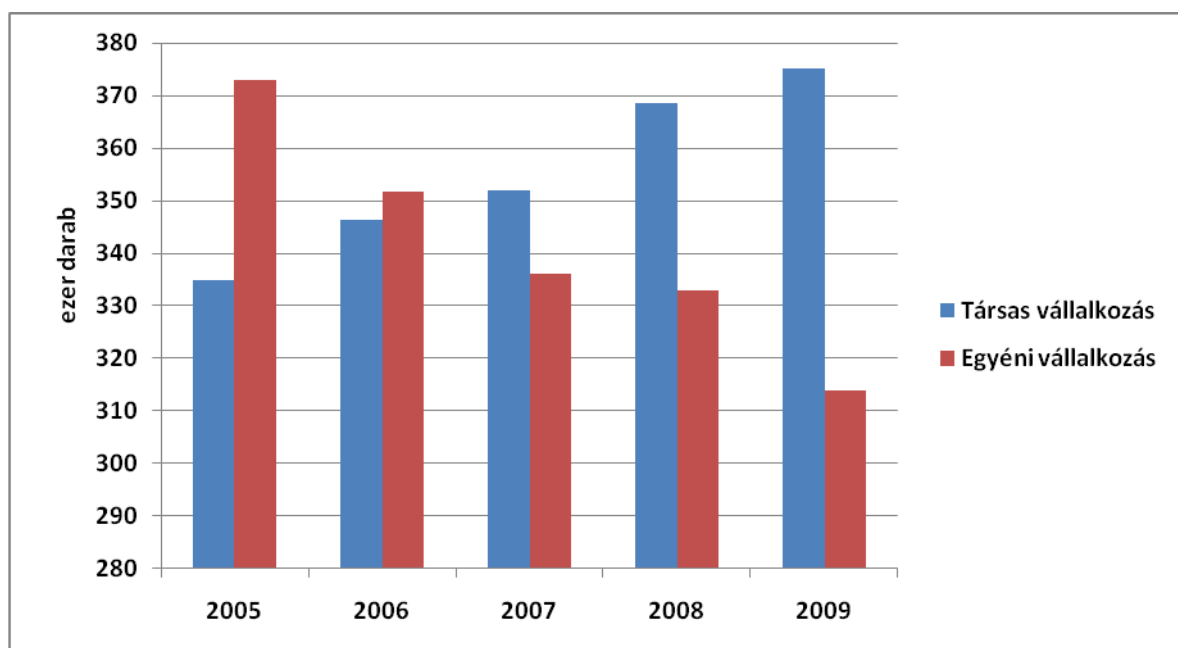
A fentiek ismeretében úgy gondolom, hogy a gazdasági növekedés, a munkahelyteremtés, valamint a gazdasági és társadalmi kohézió érdekében kiemelkedő feladat a KKV-k támogatása.

2.3. A hazai KKV szektor szerepe és jelentősége

Jelentős szerepet töltenek be a kis-és középvállalkozások a gazdaságban, illetve a foglalkoztatásban egyaránt. A KKV-k súlya különbözőséget mutat az egyes országokban, de gazdasági szerepük az Európai Unió országaiban mindenütt kiemelkedő. Ez a helyzet az Unió 2004. és 2007. évi bővítése során tovább erősödött, ugyanis az újonnan csatlakozott országokban az addigi uniós átlagnál jellemzően magasabb a KKV-k aránya. Ez elsősorban azzal magyarázható, hogy sok az egyszemélyes, illetve a 10 főnél kevesebbet foglalkoztató mikrovállalkozás. A hazai vállalkozói szektor folyamatos

változáson ment keresztül, amely köszönhető a folyamatosan változó gazdasági és jogi környezetnek egyaránt.

Az 1990-es évek elején hirtelen megnövekedett a vállalatalapítási kedv, köszönhetően a kedvező gazdasági és jogszabályi változásoknak. Az évtized második felében viszont ez a tendencia folyamatosan lassult. A 2000–2009 közötti időszakban a működő KKV-k száma tizedével nőtt. A 2009. évi adatok alapján Magyarországon az összes működő vállalkozás 99,8%-a kis- és középvállalkozás volt. Számuk 2008-ról 2009-re közel 2%-kal csökkent. Az egyéni vállalkozások száma mintegy 6%-os csökkenést mutatott, miközben a társas vállalkozások száma 1,8%-kal emelkedett. Megfigyelhető, hogy a társas vállalkozások száma 2005-től folyamatosan emelkedett, így a társas vállalkozások részaránya tovább nőtt az egyéni vállalkozásokkal szemben, annak ellenére, hogy 2004-ben a működő vállalkozások több mint fele egyéni vállalkozásként működött. A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulására vonatkozó adatokat az 1. melléklet tartalmazza.

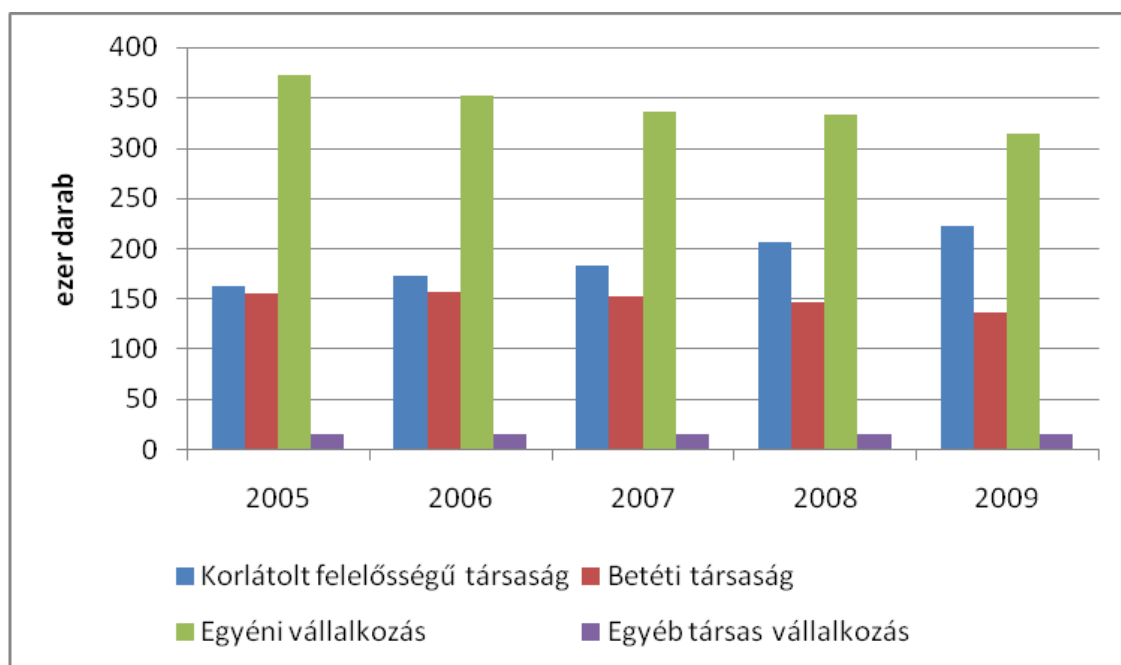


1. ábra: Működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása Magyarországon 2005 év és 2009 év között (ezer darab)

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

Az 1. ábra jól szemlélteti, hogy az egyéni és társas vállalkozások száma a vizsgált időszakban ellenkező irányba mozdult el. A társas vállalkozások száma több mint 40 ezerrel emelkedett, ezzel szemben az egyéni vállalkozások száma több mint 59 ezerrel csökkent. Ez azzal magyarázható, hogy a gazdasági világválság hatásai érzékenyebben érintették a kevésbé tőkeerős egyéni vállalkozásokat. A társas vállalkozások részaránya fokozatosan emelkedett az egyéni vállalkozásokkal szemben, 2009-ben a társas vállalkozások részaránya az összes vállalkozáson belül 54,4% volt.

2009-ben a társas vállalkozások között a legkedveltebb gazdálkodási forma a korlátolt felelősségű társaság volt, számuk több mint 222 ezer volt, amit a betéti társaság követett 137 ezerrel. E két gazdálkodási forma tette ki az összes társas vállalkozás 95,8%-át. A vizsgált időszak alatt a korlátolt felelősségű társaságok száma, több mint 58 ezerrel, 26%-kal emelkedett, addig a betéti társaságok száma több mint 18 ezerrel, 13%-kal csökkent. A korlátolt felelősségű társaságok népszerűségében szerepet játszott, hogy a cégalapításhoz szükséges alaptőke mértéke jelentősen mérséklődött. A korlátolt felelősségű társaságok mellett 2007-ben a részvénytársaságok száma is emelkedett a szövetkezeteké és a közkereseti társaságoké viszont tovább csökkent.



2. ábra: Működő vállalkozások megoszlása vállalkozási típusok szerint 2005-2009-es években

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

A hazai kis- és középvállalkozások az elmúlt években hatalmas változáson mentek keresztül, melynek következtében sikerült csökkenteniük lemaradásukat a fejlett országok kisvállalkozásaihoz képest. A magyar kis- és középvállalkozói szektor mára nagyon hasonlóvá vált a legkevésbé fejlett korábbi és az újonnan csatlakozott EU tagállamok kisvállalkozói szektoraihoz. A vállalkozások átlagos mérete 5 fő alatt van, a vállalkozások megszűnése és alakulása egészséges mértékű, az alakulások és megszűnések egyenlege hosszabb távon kis mértékben pozitív, melynek következtében az összes vállalkozás száma alig növekszik. A működő vállalkozások számának alakulását létszám-kategória szerinti bontásban a 2. melléklet tartalmazza.

Működő KKV-k száma és megoszlása létszám-kategóriák szerint 2005-2009-es években

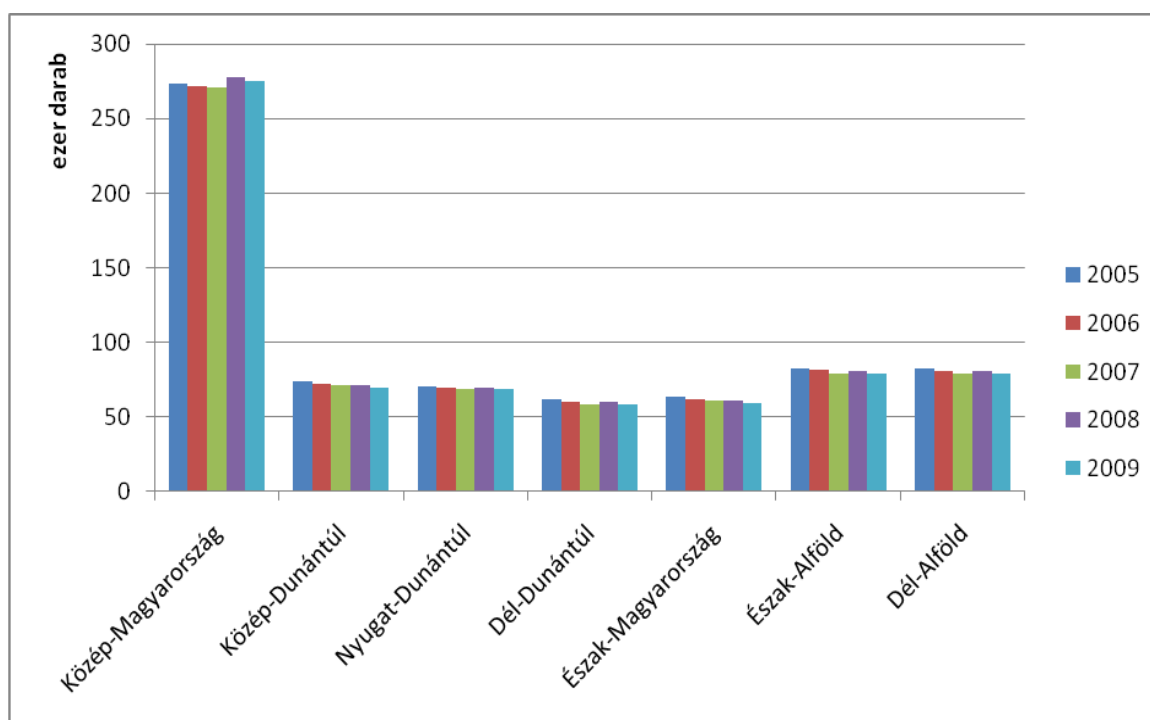
2. táblázat

Megnevezés	1-9 fő		10-49 fő		50-249 fő		összesen	
	db	megoszlás (%)	db	megoszlás (%)	db	megoszlás (%)	db	megoszlás (%)
2005	672 345	95,12	29 507	4,17	4 980	0,71	706 832	100,00
2006	662 825	95,07	29 388	4,21	5 010	0,72	697 223	100,00
2007	653 603	95,12	28 443	4,14	5 088	0,74	687 134	100,00
2008	666 353	95,13	28 926	4,13	5 157	0,74	700 436	100,00
2009	657 102	95,49	26 278	3,82	4 746	0,69	688 126	100,00

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

A kis- és középvállalkozások számát létszám-kategória szerint vizsgáltam, amely során megállapítást nyert, hogy a vizsgált időszakban a legtöbb vállalkozás mikrovállalkozás formájában működött. Ez az arány az évek során nem változott jelentősen, 95% körül mozgott. Az 50 fő alatti kisvállalkozások száma 2005 óta 3229 darabbal, az 50-nél több foglalkoztatottal rendelkező középvállalatok száma 234 darabbal csökkent. Egyedül a mikrovállalkozások számában figyelhető meg növekvő tendencia. Az 50-249 főt foglalkoztatók kategóriájában az időszak elejét a vállalkozások számának növekedése jellemezte, de az utolsó két évben már kis mértékű csökkenés volt megfigyelhető.

Mint már említettem a kis- és középvállalkozások kiemelkedően fontos szerepet játszanak a foglalkoztatásban. A vállalati szektoron belül a foglalkoztatás kétharmadát a kis- és középvállalkozások adják. Ez bizonyítja a szektor gazdasági súlyát. A társadalom széles rétegeinek megélhetése, jóléte függ a szektorba tartozó vállalkozások fennmaradásától és teljesítményétől. A kis- és középvállalkozások foglalkoztatási szerkezete regionálisan sokkal kiegyenlítettebb, mint a nagyvállalatoké. A foglalkoztatási rátára gyakorolt hatás mind a Budapest-vidék, mind a vidéki régiók közötti különbség esetében kisebb eltérést mutat, mint a nagyvállalatoknál.



3. ábra: A működő vállalkozások száma régióként 2005-2009-es években

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

A vállalkozások közel 40%-a a Közép-Magyarországi régióban található, elsősorban Budapesten. A központi régió szerepe a vizsgált években is kiemelt szerepet játszott a működő vállalkozások számát, megoszlását tekintve. Másrésről a kisvállalkozások jövedelemtermelése sokkal kisebb szóródást mutat, mint a nagyvállalatoké. A legfejlettebb, és a legkevésbé fejlett vidéki régió közötti különbség a nagyvállalatoknál közel négyszeres, a kis- és középvállalkozások esetében alig több mint másfélszeres, amely bizonyítja a kisvállalkozások regionális egyenlőtlenségek kiegyenlítésében való szerepét. A működő vállalkozások száma a vizsgált időszakban a Közép-Magyarországi

régió kivételével minden térségben csökkent. A legjelentősebb csökkenés, a Közép-Dunántúli, míg a legcsekélyebb a Nyugat-Dunántúli régióban következett be. A KKV-k száma a Közép-Magyarországi és a Nyugat-Dunántúli régióban átlag feletti mértékben bővült, de jelentősen nőtt a Közép-Dunántúlon és az Észak-Alföldön is. Nyugat-Dunántúlon volt a leggyakoribb az egyéni vállalkozók száma. Az Észak-alföldi régióban szintén gyakori (57%) az egyéni vállalkozások, melyek átlagosnál jóval kisebb ütemű fogyása (6,3%) kedvezően befolyásolhatta a szervezetek számának alakulását.

A működő kis- és középvállalkozások ágazati megoszlása 2009-ben (százalék)

3. táblázat

Gazdasági ág	1-9 fő	10-49 fő	50-249 fő	KKV-k összesen
Kereskedelem, gépjárműjavítás	20,0	25,4	16,6	20,2
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	16,1	6,1	3,3	15,6
Építőipar	9,8	12,0	6,7	9,8
Ipar	7,1	22,7	39,6	7,9
Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység	5,5	5,5	8,3	5,5
Egyéb szolgáltatás	5,5	1,0	1,2	5,3
Információ, kommunikáció	4,9	3,2	2,9	4,9
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4,6	6,9	3,5	4,7
Ingatlanügyletek	4,6	2,9	1,6	4,4
Szállítás, raktározás	4,3	5,5	4,5	4,5
Többi ágazat	17,6	8,8	11,8	17,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

2009-ben Magyarországon a kis- és középvállalkozások döntő része, több mint 20%-a a kereskedelem, 15,6%-a a tudományos és műszaki tevékenység gazdasági ágakba tartozott. Az ipar és az építőipar területe meghatározó, a szervezetek több mint 17%-a végzett ilyen jellegű tevékenységet. A KKV-k jelentős hányada tevékenykedett az

adminisztratív és az egyéb szolgáltatás ágazatokban. Az információs, kommunikációs, a turisztikai, a logisztikai és az ingatlanügyletekkel foglalkozó cégek száma is jelentős, egyenként 30 ezer feletti.

Az egyes régiók közötti megoszlás tekintetében Közép-Magyarországon az átlagosnál is nagyobb hangsúly helyeződik a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység (20%), az információ, kommunikáció (7,6%), az ingatlanügyletek (6,5%) és az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység (6,1%) területén működő vállalatokra. Az adminisztratív és szolgáltatást támogató ágazatokban Közép- Dunántúlon is nagyobb arányban (6,2%) tevékenykedtek. A kereskedelem, gépjárműjavítás, az alföldi térségekben (23%) a legnépszerűbb, de jelentősége Észak-Magyarországon (22%) is meghatározó. Az Alföldi és a Dél-Dunántúli régiókban a helyi adottságoknak köszönhetően a mezőgazdasági szervezetek részesedése átlag feletti.

Az új vállalkozások aránya a működők százalékában 2005-2009-es években

4. táblázat

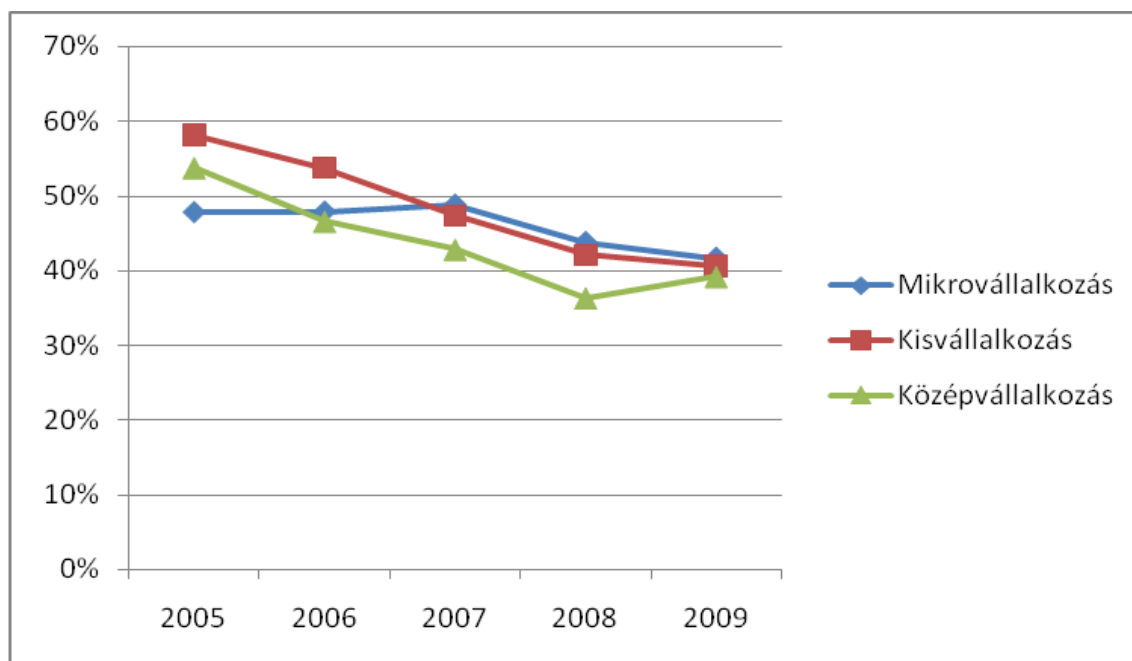
Gazdálkodási forma	2005	2006	2007	2008	2009
Társas vállalkozás	8,7	8,3	8,4	10,3	9,6
Korlátolt felelősségű társaság	10,5	10,2	11	15,4	14,3
részvénytársaság	3,3	4,0	4,8	6,8	6,6
betéti társaság	7,0	6,5	5,6	3,6	2,5
Egyéni vállalkozás	9,3	8,8	9,3	10	8,6
Vállalkozás összesen	9,0	8,6	8,9	10,2	9,2

Forrás: KSH Statisztikai tükör, Vállalkozások demográfiája (2009) alapján saját szerkesztés, 2012

Az újonnan alakult vállalkozások száma 2000 óta évről évre csökkent, de 2007-ben kis mértékű emelkedés következett be. Az új vállalkozások száma 2009-ben mind a társas, mind az egyéni vállalkozások esetében elmaradt a 2008. évi adatoktól. 2009-ben 63 110 valódi új vállalkozás jött létre. (Valódi új vállalkozás: amely az előző két évben nem számított működő vállalkozásnak és nincs jogelődje.) Az újonnan indult vállalkozások aránya az összes működő vállalkozáson belül 9,2% volt. Ez az arány 2005. évhez képest csupán 0,2%-kal több, viszont 2008. évhez képest 1 százalékponttal kevesebb. A társas

vállalkozásoknál az új vállalkozások aránya 9,6%, mely 0,9 százalékponttal magasabb a 2005. évinél, és 0,7 százalékponttal alacsonyabb a 2008. évinél. Az egyéni vállalkozásoknál ez az arány 8,6%. Az induló vállalkozások aránya a korlátolt felelősségű társaságok esetében a legmagasabb és a közkereseti társaságoknál volt a legalacsonyabb. A korlátolt felelősségű társaságok új vállalkozásainak magas aránya a már korábban említett, alaptőke csökkentésével magyarázható.

Létszám-kategóriák szerint vizsgálva az új vállalkozások több mint 99%-a kisvállalkozás volt. Az új vállalkozásokat főtevékenységük szerint számba véve a legnagyobb arányban a pénzügyi, biztosítási tevékenység, a mezőgazdaság nemzetgazdasági ágakban működtek. A legkevesebb vállalkozást pedig az egészségügy és a művészetek, szórakoztatás ágazatokban indították. A legtöbb új vállalkozás 2009-ben Észak-Magyarországon (9,7%) és Észak-Alföldön (9,6%) jött létre. A megyék közül kiemelkedik Szabolcs- Szatmár-Bereg megye, ahol a működő vállalkozások 10,2%-a 2009-ben kezdte meg tevékenységét. E tekintetben a lista utolsó helyén Tolna megye helyezkedik el 8,1%-kal. Az új vállalkozások negytizedét Közép-Magyarországon találjuk, a többi régióban 8,4–12,1%-uk kezdte meg működését.



4. ábra: A vállalkozások ötéves túlélési rátájának alakulása létszám-kategóriák szerint

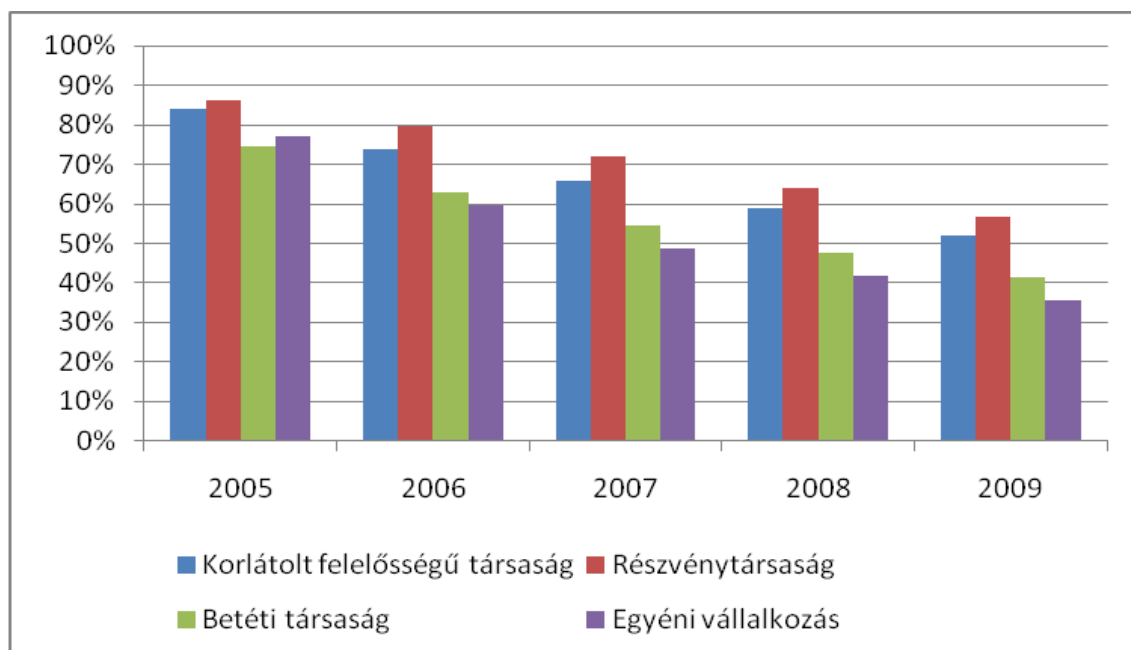
Forrás: KSH alapján, saját szerkesztés 2012

A vállalkozások túlélési rátájának vizsgálatát létszám-kategóriák szerinti bontásban végeztem el. A vizsgálat során a 2005 évi adatok esetében a 2000 évben, a 2006. évi adatok esetében a 2001 évben, a 2007. évi adatok esetében a 2002 évben, a 2008. évi adatok esetében a 2003 évben, és a 2009. évi adatok esetében a 2004 évben újnak minősülő vállalkozások számát követtem végig öt éven keresztül.

2004-ben 71.220 vállalkozás kezdett gazdasági tevékenységet, amelyből 69.959 mikrovállalkozás volt. Ezen mikrovállalkozások 41,6%-a működött még 2009-ben. A legfeljebb 9 főt alkalmazó vállalkozások esetében a túlélési ráta 2005-2007 között 47-48% körül mozgott, majd 2008–2009 között fokozatosan csökkent. A kisvállalkozások tekintetében a vizsgált időszakban egy folyamatos csökkenés volt megfigyelhető, a 2004-ben újnak minősülő kisvállalkozások 40,58%-a működött 2009-ben. A vizsgált időszakban, ebben a szektorban volt a leglátványosabb a mutató romlása. A kisvállalkozások ötéves túlélési rátáját vizsgálva megállapítható, hogy a 2004-ben újnak minősülő középvállalkozások 39,22%-a működött 2009-ben. A mutató értéke 2005-ről 2008-ra 17,41%-kal csökkent, majd 2009-ben növekedésnek indult.

Az ábrán jól látszik, hogy a válság a teljes KKV szektort mélyen érintette, hiszen 2008 és 2009 között a mutató értéke elérte a mélypontot az összes vállalkozás tekintetében létszám-kategóriától függetlenül. A mikro, és a kisvállalkozásoknak nem sikerült visszatérni a növekedési pályára, viszont a tőkeintenzívebb középvállalkozásoknak gyorsabban sikerült elindulni a növekedés útján.

Az ábra jól szemlélteti, hogy a válságot megelőzően már csökkenő tendenciát mutatott a ráta értéke. Ez is jól bizonyítja, hogy a problémák nem a válsággal egyidejűleg keletkeztek, azok mindig jelen voltak, a válság csak felerősítette, elmélyítette azt.



5. ábra: A 2004. évben újnak minősülő vállalkozások túlélési rátája főbb gazdasági forma szerint

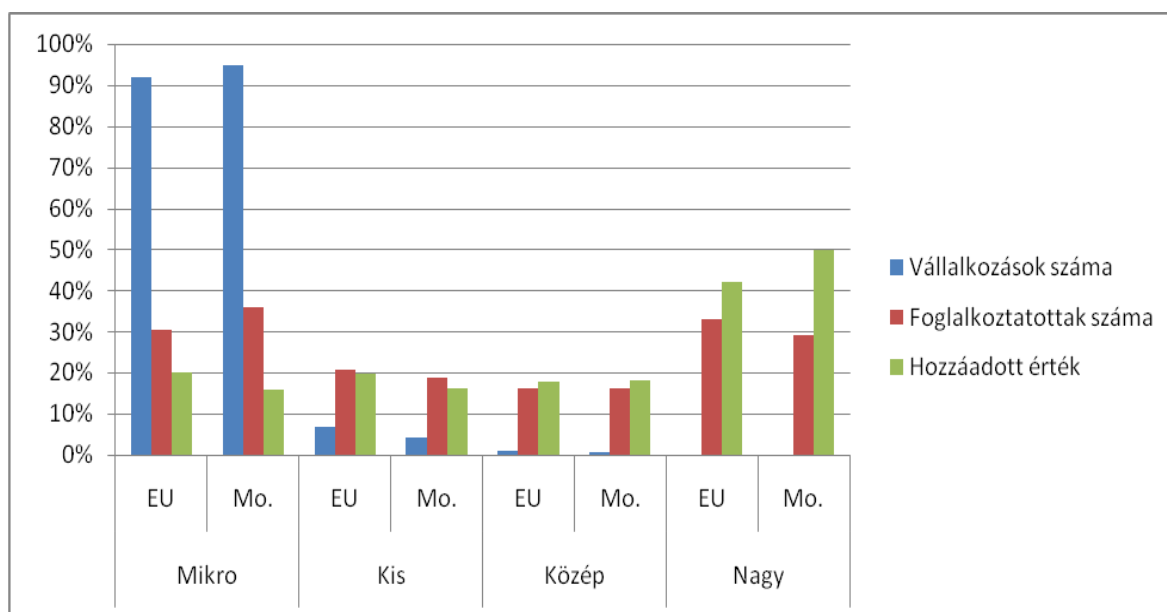
Forrás: KSH Statisztikai tükör, Vállalkozások demográfiája (2009) alapján saját szerkesztés, 2012

2004-ben 35 451 társas vállalkozás alakult, amelynek 47,5%-a tevékenykedett 2009-ben is. Ez a mutató az egyéni vállalkozásoknál csupán 35,8% volt. A gazdasági társaságok között az 5 évet túlélő szervezetek aránya a részvénytársaságok között volt a legmagasabb, 56,6%, amelyet a korlátolt felelősségű társaságok követtek, 52,1%-kal. A 2004-ben újnak minősülő 250 közkereseti társaság közül csupán 90 működött 2009-ben is (36,0%).

Az új vállalkozások túlélését főtevékenység szerint vizsgálva megállapítható, hogy 2004 és 2009 között a legmagasabb túlélési arányt az egészségügy, szociális ellátás (67,5%) és a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység területek (52,2%) adták. A pénzügyi, biztosítási szektor vállalkozásainak csupán 17,4%-a működött még az alakulásukat követő 5. évben is. Területi elosztás szerint a vállalkozások ötéves túlélési rátájában nem mutatkozik jelentős eltérés a régiók tekintetében. A legmagasabb arány Nyugat-Dunántúlon, a legalacsonyabb pedig az Észak-Alföldön figyelhető meg.

2.4. A vállalkozások teljesítményértékelése

Az Európai Unió és Magyarország gazdaságpolitikájának is kiemelt célja, és feladata a vállalkozások támogatása, és erősítése. A nemzetgazdasági szerepük nem vitatott, az alábbi ábrán bemutatom jelentőségüket, és összehasonlítom az Európai Unió adatokkal.



6. ábra: A vállalkozások főbb mutatószámainak alakulása az Európai Unióban és Magyarországon 2008. évben

Forrás: KSH Statisztikai tükör, 2009 alapján saját szerkesztés, 2012

A vállalkozásokat három szempontból vizsgáltam meg, a vállalkozások, foglalkoztatottak száma, és a hozzáadott érték oldaláról. A vállalkozások számának alakulását vizsgálva jól látható, hogy a KKV szektorba tartozó vállalatok száma közel megegyezik az Európai Unió adataival. A vállalkozások 99,8%-a tartozott ebbe a körbe. A kis-és középvállalatok összetételét vizsgálva, már különbség tapasztalható. Hazánkban a KKV-k 94,7%-a működik mikrovállalkozásként. Az Európai Unióban viszont ez a szám kevesebb. Magyarországon a mikrovállalkozások meghatározó jelentőséggel bírnak, és nagyobb számban vannak jelen. Ezzel ellentétben a kis-és közepes vállalkozások aránya hazánkban kisebb mint az Európai Unióban. A foglalkoztatásból való részesedést tekintve a KKV-k szerepe jelentős, hiszen hazánkban a foglalkoztatottak 71 %-a ebben a szektorban állt alkalmazásban. A mikrovállalkozások fontos szerepet töltenek be a

foglalkoztatás terén, a kis-és középvállalkozások közül ők biztosítják a legtöbb munkahelyet.

A hozzáadott érték tekintetében a KKV szektor mellett már a nagyvállalati szektor jelentősége is kiemelkedő. A vizsgált mutató tekintetében megállapítható, hogy az uniós országok esetében valamivel nagyobb jelentőségű a KKV-k szerepe mint hazánkban. Az ábra jól szemlélteti, hogy a mikro-és kisvállalati kategóriákban hazánk az uniós átlag alatt marad. A hazai mikrovállalkozások 94,7%-a adja a hozzáadott érték 15,8%-át, míg az Európai Unióban a mikrovállalkozások 91,8%-a több összeteljesítmény létrehozására képes.

**A kis- és középvállalkozások és foglalkoztatottaik számának megoszlása régióként
2009. évben (százalék)**

5. táblázat

Terület	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Közép-Magyarország	51,1	26,6	22,3
Közép-Dunántúl	53,2	24,8	22,1
Nyugat-Dunántúl	52,6	23,4	23,9
Dél-Dunántúl	54,2	24,4	21,4
Észak-Magyarország	53,8	23,6	22,7
Észak-Alföld	51,3	24,6	24,1
Dél-Alföld	51,4	26,8	21,8
Ország összesen	52,0	25,5	22,5

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

A kis- és középvállalkozások által foglalkoztatottak számát létszám kategóriák szerint is megvizsgáltam. 2009-ben a vállalkozások összesen 2.706 ezer főt foglalkoztattak Magyarországon, melyek több mint 70%-ának a KKV-k biztosítottak kereseti lehetőséget. A létszám területi megoszlása szerint az alkalmazottak több mint négytizede Közép-Magyarországi szervezetnél dolgozott, a többi régió részesedése pedig 8–12% között mozgott. A KKV-k munkaerő-piaci súlya az ország térségeiben eltérést mutatott. A két szélsőértéket Közép- Dunántúl és Dél-Alföld képviselte, ahol hányaduk 67%-ot, illetve

87%-ot tett ki. A kis-és középvállalkozásoknál dolgozók mintegy 51–54%-a mikrovállalkozásoknál állt alkalmazásban. Hányaduk 2009-ben Közép-Magyarországon volt a legkisebb és Dél-Dunántúlon a legnagyobb. A kis- és középvállalkozások is hasonló súlyt képviseltek a foglalkoztatásban, a kisvállalkozások KKV-knál alkalmazásban állók 23–27%-ának, középvállalkozások a 21–24%-ának nyújtottak kereseti lehetőséget. A fenti táblázatban jól látható, hogy az alkalmazottak jelentős része mikrovállalkozásoknál dolgozott, amely több mint egymillió munkavállalót érintett az országban. 2009-ben a kis- és középvállalkozásoknál foglalkoztatottak közül 1.606 ezren a társas, 405 ezren pedig az egyéni vállalkozásoknál dolgoztak. A társas KKV-knál dolgozók átlagosan 41%-át a mikrovállalkozások, 31%-át a kis-, és 28%-át pedig a közepes méretű cégek foglalkoztatták. E tekintetben minden régióban a mikrovállalkozásoknál dolgozók hányada a legnagyobb, valamint Nyugat-Dunántúl, Észak-Magyarország és Észak-Alföld kivételével a közepes méretű szervezetek alkalmazásában állóké a legkisebb. A térségek közül a közép-magyarországi társas KKV-k esetében a létszám az országosnál nagyobb mértékben „összpontosul” a kisebb vállalkozásoknál, itt 45%-uk a mikro-, háromtizedük a kis-, negyedük pedig a közepes méretű szervezetek alkalmazásában állt. Az egyéni vállalkozások a társas formában bejegyzettekhez viszonyítva jellemzően kisebb létszámmal működnek, 2009-ben az általuk foglalkoztatottak túlnyomó része (94%-a) a legfeljebb 9 fővel tevékenykedők alkalmazásában állt, miközben 5,5%-uk a 10–49 fővel, kevesebb mint egy százalékuk pedig az ennél nagyobb létszámmal működőknél dolgozott. Ezek az arányok Dél-Alföld kivételével nem mutattak számottevő eltérést az ország régiói között.

**A kis- és középvállalkozások bruttó hozzáadott értéke létszám-kategória szerint,
2009 évben (milliárd forint)**

6. táblázat

Terület	1-9 fő	10-49 fő	50-249 fő	Összesen
Közép-Magyarország	1 372	1 143	1 393	3 907
Közép-Dunántúl	201	168	207	577
Nyugat-Dunántúl	197	154	205	556
Dél-Dunántúl	154	113	122	389
Észak-Magyarország	165	113	178	457
Észak-Alföld	216	174	204	594
Dél-Alföld	213	206	205	625
Ország összesen	2 518	2 071	2 514	7 105

Forrás: KSH alapján saját szerkesztés, 2012

A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás mellett jelentős szerepet képviselnek a bruttó hazai termék előállításában. 2009-ben valamennyi vállalkozást figyelembe véve a bruttó hozzáadott érték 56%-át állították elő, melynek összege meghaladta a 7 100 milliárd forintot. A kis- és középvállalkozások közül a társas formában működők tevékenysége meghatározó, ők adták a hozzáadott érték 93%-át. A vállalkozások teljesítménye létszám-kategória szerint eltérő képet mutat. A mikro- és középvállalkozások közel azonos nagyságban, 35%-kal részesedtek a KKV-k bruttó hozzáadott értékéből, míg a kisvállalkozások az értéktöbbséget kevesebb mint 30%-át adták. Régiós összehasonlításban a főváros és Pest megye kiemelt szerepet játszik a bruttó hozzáadott érték előállításában. A Közép-Magyarországi régióban a KKV-k által létrehozott érték meghaladta a 3 900 milliárd forintot. Az ország további hat térségének teljesítménye ettől lényegesen elmaradt. A legkisebb hozzáadott értéket a Dél-Dunántúli térségben működő KKV-k adták.

2.5. A vállalkozások versenyképessége

A versenyképesség egy olyan komplex jelenség, amelynek értelmezése és mérése is sok nehézségbe ütközik. A fogalom megragadásának legfőbb problémáját az jelenti, hogy a

szakirodalomban számtalan megközelítése, és értelmezése létezik. Némethné Gál Andrea szerint: „A versenyképesség igen gyakran használt közgazdasági fogalom, azonban elfogadott definíciója nem létezik. Ennek oka mindenképpen a versenyképességre ható tényezők sokféleségében keresendő, melyek közül az egyes elemzők mást és mást tartanak fontosnak és kiemelendőnek. Tovább színesíti a definíciók palettáját az a tény, hogy a versenyképesség sokféle szinten értelmezhető. Beszélhetünk országcsoportok például az Európai Unió, országok, régiók vagy kisebb földrajzi területek, ágazatok, tevékenységek, vállalatcsoportok vagy vállalkozások versenyképességéről. Megkülönböztethető makro- és mikro szintű versenyképesség.” (Némethné G. A. [2006] 4. o.)

A kis- és középvállalatok fontos szerepet játszanak egy erős, tartós növekedés megvalósításában, továbbá a több és jobb munkahely megteremtésében. Úgy gondolom, hogy minden lehetséges eszközzel segíteni kell a megerősödésüket, mert versenyképességük nem csak régiók, vagy egy adott ország, hanem nemzetgazdaságok, és az Európai Unió versenyképessége szempontjából is döntő szerepet játszanak.

A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás, a munkahelyteremtés és ezzel összefüggésben a társadalmi jólét növelése szempontjából a gazdaság döntő fontosságú 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). Ezért a kis- és középvállalatok versenyképességének meghatározása kapcsán úgy gondolom nem hagyható figyelmen kívül a foglalkoztatási szerepük hangsúlyozása.

Az Európai Unió egyik fontos célkitűzése a kis- és középvállalatok működésének nemzetközivé tétele, amely megvalósításához szükség van a kis- és középvállalatok nemzetközi versenyképességének javítására. Ez egyrészt exportképességük fokozásával, másrészt pedig az egyre fokozódó importversenyben való helytállás előmozdításával érhető el.

Hosszú távon nem annak az országnak a gazdasága lehet versenyképes, amely olcsó munkaerővel próbálja vonzóvá tenni a vállalkozások alapítását, vagy betelepődését, hanem annak, amely több szempontból is vonzó környezetet képes biztosítani a vállalkozások számára. Biztosítani kell a motivált, magas szintű tudással, megfelelő kompetenciával rendelkező szakemberek rendelkezésére állását. A vonzó környezet hozzájárul a vállalkozások munkahelyteremtő képességének a fokozásához, és az életszínvonal folyamatos növekedéséhez. (Csath, [2011])

A versenyképesség több mint olcsó munkaerőre építő tőkevonzó képesség. Egy nemzetgazdaság versenyképessége nagyban függ az emberi, pénzübeli, természeti tőke hatékony felhasználásától. Továbbá a lakosság létszámának és tudásszintjének alakulása egyaránt fontos a versenyképesség alakulásában.

A vállalati versenyképesség fogalma mérettől és bizonyos mértékig működési területtől függetlenül csak nemzetközi szinten értelmezhető. Vannak olyan tevékenységek, amelyekre sem az exportpiacokra való kilépés, sem pedig a külföldi versenytársak belföldi megjelenése nem jellemző. A kis- és középvállalatok jelentős részének a hazai vagy a nemzetközi piacokon külföldi versenytársakkal kell felvennie a versenyt, viszont számos vállalkozás a belföldi piacokon, belföldi szereplőkkel áll versenyben, amelyet a kis- és középvállalatok versenyképességének meghatározásakor figyelembe kell venni. Egy régió, ország kis- és középvállalati szektora akkor tekinthető versenyképesnek, ha tevékenységével képes jelentős, és növekvő mértékben hozzájárulni az adott földrajzi terület gazdasági teljesítményének és foglalkoztatási szintjének emelkedéséhez. E versenyképesség feltétele, hogy a szektor vállalatai képesek legyenek alkalmazkodni a vállalatok kívüli és belüli változásokhoz, és képesek legyenek a környezet által kínált versenyelőnyök kiaknázására, ezzel hazai és nemzetközi piaci pozíciójuk javítására.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. Kutatási terv

Az elemzés, a kutatás módszere. Ahhoz, hogy elemezni tudjunk, és következtetést vonhassunk le, megállapíthassuk a legfőbb eredményeket, megfelelő módszerre, eljárásra van szükség. Az elemzés elvégzéséhez több módszer is alkalmazható.

A kutatási témám kiválasztását követően kutatási tervet készítettem, amelyben meghatároztam a kutatási tevékenységek folyamatát, amely a dolgozat megírásánál folyamatos segítséget nyújtott a feladatok megvalósításában, és a határidők betartásában.

A kutatásom legfőbb célja az volt, hogy információt szerezzek a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről.

A mintavétel lehet valószínűségi és nem valószínűségi. Kutatásom során a valószínűségi mintavételt alkalmaztam. A minta elemszámának növelése, a módszer alapos kiválasztása során becsülhetővé válik a mintavételi hiba. A valószínűségi mintavételnek több típusa létezik, amelyek közül az egyszerű véletlen mintavételt alkalmaztam. A mintavételi eljárás ezen fajtája olcsó, a kapott eredmények megbízhatóak.

A kérdőívem alapvetően kettő részre bontható. A kérdőív első része a vállalkozásokkal kapcsolatos alapvető információkra - a vállalkozói tapasztalat, vállalkozási forma, tevékenységi kör, foglalkoztatotti létszám, éves árbevétel, és adózás előtti eredmény változására- vonatkozik.

A második rész a nem pénzügyi eszközökkel kapcsolatos kérdéseket tartalmazza. A kérdések segítségével válasz kapható arra, hogy a KKV szektorban működő vállalkozások milyen arányban ismerik, és alkalmazzák az üzletfejlesztési szolgáltatásokat, milyen előnyre tehet szert a vállalkozás az eszközök alkalmazása során, továbbá feltárhatók azok az okok, amelyek gátat szabnak az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazásának.

A primer kutatásomat a hazai kis-és középvállalkozások körében végeztem el. A kérdőív összeállításánál törekedtem az egyszerűsége, és az érthetőségre.

A kérdőív tartalmazhat nyitott és zárt kérdéseket. A nyitott kérdések esetén a válaszadó saját szavaival válaszol a kérdésekre, míg a zárt kérdéseknél a válaszadó a kérdőívben meghatározott válaszlehetőségek közül választhat. A nyitott kérdések feldolgozása gyakran időigényes, és nehezen feldolgozható. A zárt kérdés nehézségét az jelenti, hogy a kérdőív szerkesztője saját maga fogalmazza meg a válaszlehetőségeket. A zárt kérdéseknek több fajtája létezik. Az egyszerű, választható megoldás esetében egy választás lehetséges, míg az összetett megoldásnál létezik egy nyitott lehetőség, például: egyéb, és a szabadon választható forma esetében több válasz is lehetséges. A kérdések egy része számszerű adata, tényre vonatkozik. A kérdőívben találhatók tényekre vonatkozó, számszerű adatok, és a válaszadó felkészültségére irányulva tartalmaz ismereti tudáskérdést. A kérdőívem összesen 15 kérdést tartalmaz, amelyek többségében egyszerű zárt kérdések.

A kérdőíves felmérésnek három módja létezik. Önkitöltős kérdések, amelyek során a válaszadó saját maga tölti ki a kérdőíveket, amelyeket személyesen, postán, küldenek ki a célszemélyek számára. A személyes úton történő eljuttatás előnye, hogy magasabb a válaszadók száma. A postai kérdőív esetében a kitöltési arány alacsonyabb. A megkérdezés történhet kérdezőbiztossal, ebben az esetben a kérdezőbiztos szóban teszi fel a kérdést, amelyre kapott választ írásban rögzíti. Telefon vagy e-mail segítségével történő megkérdezés előnye, hogy gyors, és olcsó.

A kérdőíves felmérés során a kérdezőbiztossal történő megkérdezést alkalmaztam, amelynek köszönhetően nagyobb volt a válaszadók közreműködése. A kitöltési arány 88,57 %-os volt.

A kérdőívek megszerkesztése során törekedtem arra, hogy a kapott válaszok könnyen feldolgozhatóak, és számszerűsíthetőek legyenek. Az adatfeldolgozást az adatok kódolásával és rögzítésével kezdtem, amely során folyamatosan ügyeltem az adatok helyességének folyamatos ellenőrzésére, és az adattisztításra.

A kérdőíves kutatásom során törekedtem arra, hogy a kapott adat mérhető, kvantitatív legyen, amely matematikai, statisztikai és egyéb módszerrel elemezhető, táblázatba rendezhető. A kutatásom során igyekeztem olyan mutatókat használni, amelyek képesek a vizsgált jelenség átfogó elemzésére, értékelésére.

3.2. Alkalmazott statisztikai módszerek

A *statisztika* meghatározása összetett feladat. A statisztika egyrészt olyan gyakorlati tevékenység, olyan tudományos módszertan, amely valamely cél elérése érdekében megfigyelést folytat, adatokat gyűjt, azokat feldolgozza, elemzi, és leírja az eredményt. Másrészt a statisztika egy tudományág, módszertan, amely segítséget nyújt a társadalmi, gazdasági jelenségek, kutatások elemzéséhez, és a gazdasági élet egészének, egyes területeinek vizsgálatához. Harmadrészt a statisztika mutatók összessége.

A statisztikai módszerek alkalmazásának feltétele a rendelkezésre álló adatok elektronikus formátummá történő átalakítása, amely segítségével feldolgozható, kiértékelhető adatállomány kapható. Az adatfeldolgozás során az oszlopokban az egyes kérdésekre adott válaszokat, a sorokban pedig a vizsgálatba bevont vállalkozásokat szerepeltettem.

A továbbiakban ismertetem az adatok feldolgozása során alkalmazott statisztikai módszereket.

Az elemzés alapvető módszere közé tartozik a *grafikus ábrázolás*. A grafikus ábrázolás segíti a statisztikai adatok áttekintését, és az összefüggések felismerését. Az ábrák feladata az arányok szemléltetése, amelyek segítségével az összefüggések könnyen felismerhetővé, és a kapott eredmény jobban értelmezhetővé válik. A grafikus ábrák készítésénél törekedtem arra, hogy a cím, a jelmagyarázat, és a belső címke egyértelmű legyen. A grafikus ábrázolás történhet mértani alakzatokkal koordináta-rendszerben, vagy koordináta rendszeren kívül, térképen, és figurálisan. Az elemzés során a megoszlást kördiagramon, vagy rétegzett oszlopdigramon szemléltettem.

A megfigyelt adatok csoportba rendezése során statisztikai sorok, táblák jönnek létre, amelyek már önmagukban is információt hordoznak a vizsgált sokaságról. Ahhoz, hogy az adatok közötti kapcsolat feltárható legyen, meg kell határozni az adatok között lévő viszonyt. Két adat összehasonlítása történhet hányadosuk, vagy különbségük képzésével. Az adataim összehasonlítása során mindkét típust alkalmaztam.

A statisztikai adatok feldolgozása, értelmezése érdekében viszonzyszámokat alkalmaztam. A *viszonzszám* két logikailag összefüggő statisztikai adat hányadosaként határozható meg.

$$V = \frac{X_i}{X_b}$$

ahol X_i : a viszonyított adat

X_b : a viszonyítási alap

A kutatásomban az összehasonlítást egynemű adatokkal végeztem el. A rész sokaság teljes sokasághoz viszonyítása érdekében *megoszlási viszonzyszámokat* alkalmaztam. A megoszlási viszonzyszámot olyan esetben alkalmaztam, ahol szerettem volna feltárni, hogy az adott sor eleme milyen részarányt képvisel a főszokasághoz képest.

A statisztikai vizsgálatom során törekedtem arra, hogy az adatokról rendelkezésemre álló információkat valamilyen ismérv szerint egy adattal, vagy mutatóval tudjam jellemezni. Ennek érdekében középértéket számoltam, amely segítséget nyújt abban, hogy egy statisztikai sokaságot bizonyos szempontból megítélhessünk. A középértéket azonos típusú adatokból határoztam meg. A középérték kettő fajtája közül a számított középértéket alkalmaztam.

A számított középérték (átlag) több fajtája ismert. A statisztikai elemzés során elsősorban a számtani átlag számítást alkalmaztam.

4. EREDMÉNYEK

A kérdőíves felmérésemet az ország egész területén működő kis-és középvállalkozások körében készítettem el. A 350 darab megkérdezett vállalkozás közül 310 darab vállalkozás működött együtt a kérdőívek kitöltésében, a kitöltési arány 88,57 %-os volt. A választ adó vállalkozások 60% -a mikro-, 25,16%-a kis- illetve 14,84 %-a középvállalkozás.

A cégek vállalkozási tapasztalatának megoszlása működési évek alapján

7. táblázat

Megnevezés (év)	Vállalkozások száma (db)	Megoszlás (%)
0-5	58	18,71
6-10	69	22,26
11-15	75	24,19
16-20	78	25,16
21-25	24	7,74
26-30	1	0,32
31-	5	1,61
Összesen	310	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A felmérésben részt vevő kis- és középvállalkozásokat több szempontból is megvizsgáltam. Felmértem, hogy a válaszadók mekkora vállalkozói tapasztalattal rendelkeznek. Ennek eredményeképpen megállapítottam, hogy a legtöbb vállalkozás 16-20 év közötti tapasztalattal rendelkezik, arányuk az összes kérdőíves felmérésben részt vevő vállalkozásokhoz képest 25,16%-ot jelent. Jelentős volt még a 6-10, továbbá a 11-15 év tapasztalattal rendelkező vállalkozások száma is. A válaszadók között volt olyan vállalkozás, amely több mint 50 éves vállalkozói múlttal rendelkezik.

A vállalkozások tevékenységi kör szerinti megoszlása

8. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)	Megoszlás (%)
Mezőgazdaság	24	7,74
Ipar	30	9,68
Építőipar	29	9,35
Kereskedelem, javítás	83	26,77
Turizmus, vendéglátás	24	7,74
Szállítás, raktározás	8	2,58
Egészségügyi, szociális ellátás	20	6,45
Posta, távközlés	1	0,32
Informatika	11	3,55
Egyéb	80	25,81
Összesen	310	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A vállalkozások tevékenységi kör szerinti megoszlását vizsgálva megállapítható, hogy a megkérdezett vállalkozások közül a legtöbben a kereskedelemben, a legkevesebben a posta, távközlés nemzetgazdasági ágban folytatnak gazdálkodó tevékenységet. A felmérésben résztvevő vállalkozások 26,77%-a tevékenykedik a kereskedelem, javítás területén. Úgy gondolom, hogy ez az eredmény jól képezi le a valóságot, hiszen a 3. táblázatból is kitűnik, hogy a legtöbb kis- és középvállalkozás 2009-ben a kereskedelem, javítás ágakban tevékenykedett. Az ipar, építőipar területén tevékenykedő cégek száma is jelentősnek mondható, több mint 9%.

Tulajdoni forma szerinti megoszlás

9. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)	Megoszlás (%)
Egyéni vállalkozó	44	14,19
Bt.	49	15,81
Kft.	202	65,16
Rt.	4	1,29
Kkt.	1	0,32
Szövetkezet	1	0,32
Egyéb	9	2,90
Összesen	310	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A tulajdoni formát vizsgálva jól látható, hogy a választ adó kis- és középvállalkozások legkedveltebb gazdálkodási formája a korlátolt felelősségű társaság, a vizsgált vállalatok több mint 65%-a ebben a formában működik. A korlátolt felelősségű társaságok mellett a megkérdezettek jelentős része betéti társaság formájában, vagy egyéni vállalkozóként tevékenykedik. A legkevésbé kedvelt vállalkozási forma a Kkt. és a Szövetkezet.

A felmérésben részt vevő vállalkozások megoszlása régióként

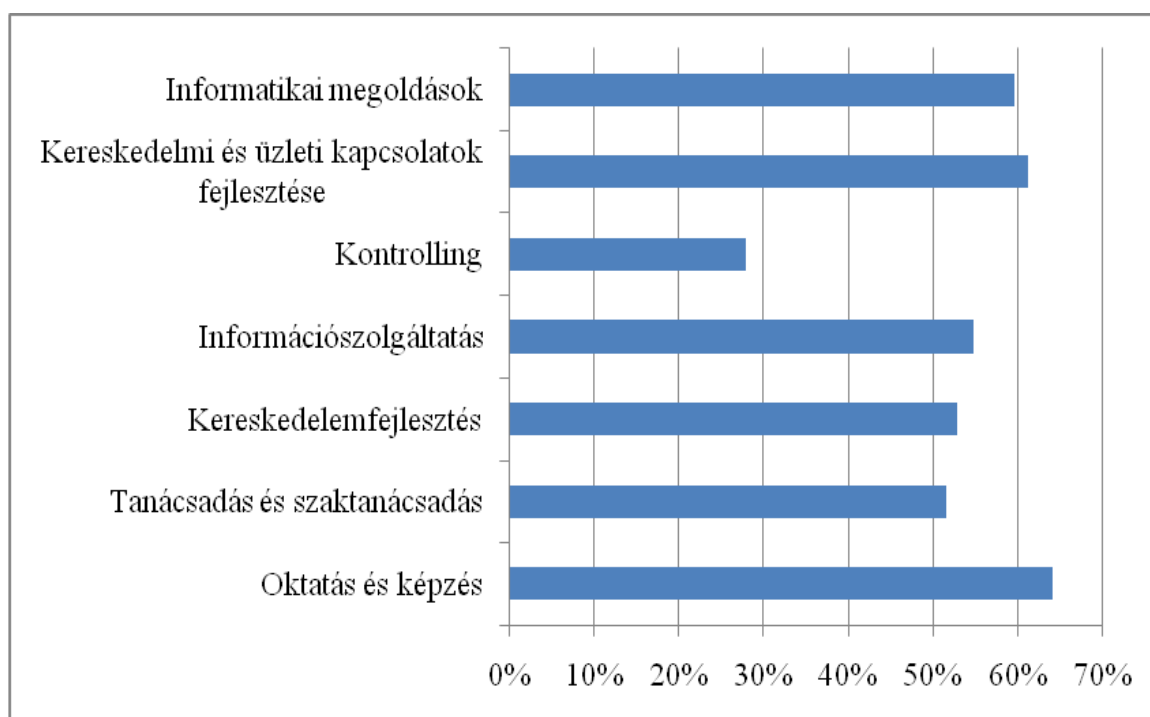
10. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)	Megoszlás (%)
Nyugat-Dunántúl	3	0,97
Közép-Dunántúl	1	0,32
Dél-Dunántúl	1	0,32
Közép-Magyarország	70	22,58
Észak-Magyarország	145	46,77
Közép-Alföld	9	2,90
Dél-Alföld	81	26,13
Összesen	310	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A vállalkozások régió szerinti elhelyezkedését vizsgálva megállapítható, hogy a válaszadók legnagyobb hányada, több mint 46%-a az Észak-Magyarországi, és a legkevesebb a Közép-Dunántúli és a Dél-Dunántúli régióban működik. Jelentős még továbbá a Közép-Magyarországi és Dél-Alföldi régiókban működő vállalkozások közreműködése.

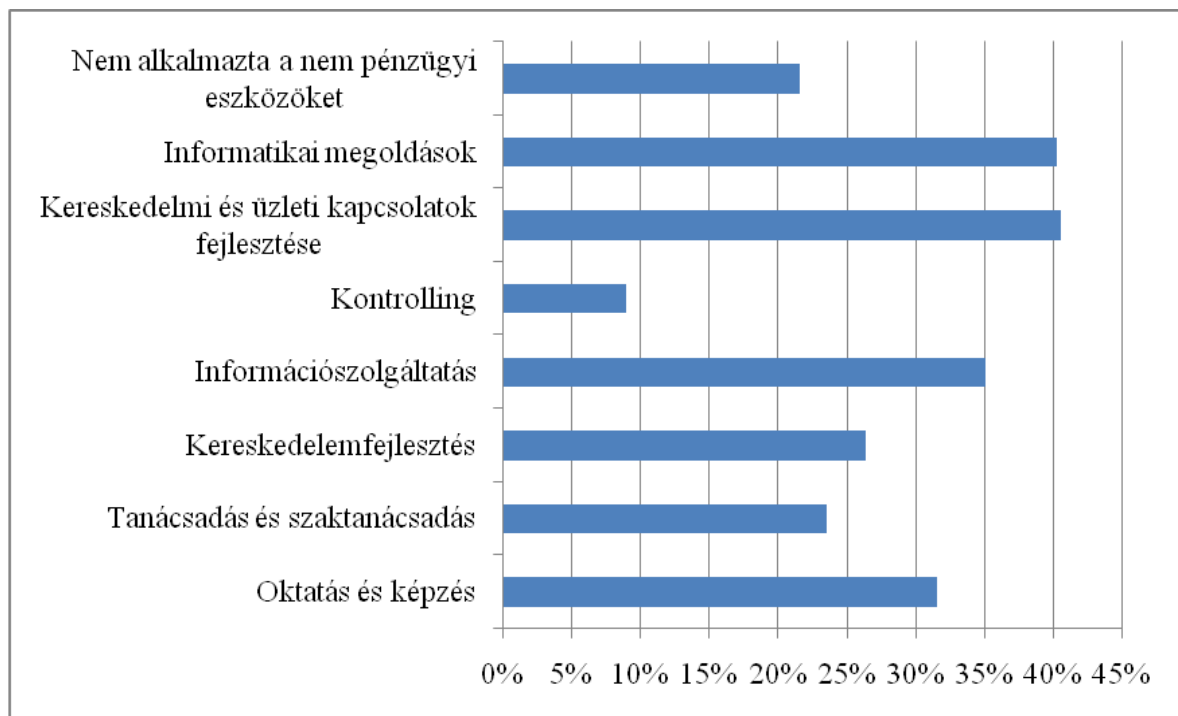
A vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközei kapcsán feltett kérdések tekintetében az alábbi eredmények születtek.



7. ábra: A nem pénzügyi eszközöket ismerő vállalkozások számának megoszlása

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az üzletfejlesztési szolgáltatások ismertsége tekintetében jól látható, hogy a megkérdezettek legnagyobb része, több mint 64%-a az oktatás és képzés területén rendelkezik a legtöbb információval. Az oktatás és képzés mellett jelentősnek bizonyult a kereskedelmi és üzleti kapcsolatok fejlesztése, hiszen a vállalkozások 61,29%-a ismeri ezt a vállalkozásfejlesztési eszközt. A vállalkozások a kontrollingról rendelkeznek a legkevesebb információval, a részt vevők csupán 28%-a ismeri. A válaszadók közül 9 vállalkozás pedig egyáltalán nem ismerte a nem pénzügyi eszközöket.

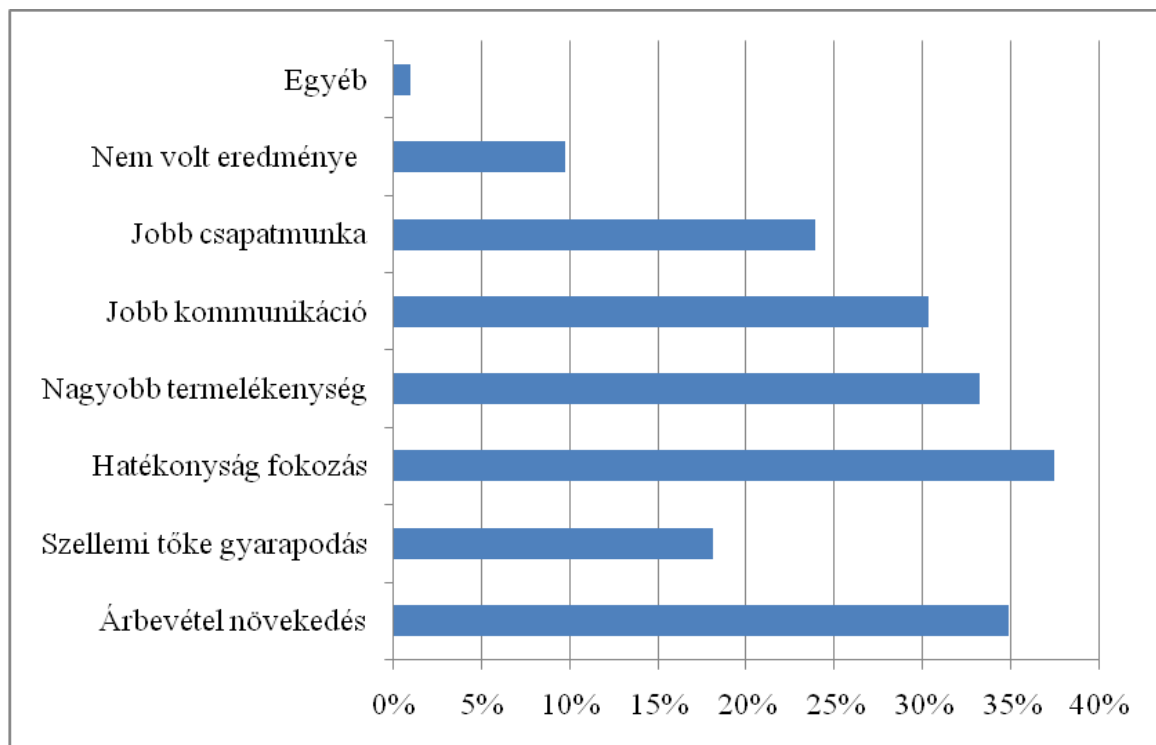


8. ábra: A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalatok számának megoszlása

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A nem pénzügyi eszközök alkalmazása terén megfigyelhető, hogy a vizsgált vállalkozások a kereskedelmi és üzleti kapcsolatok fejlesztését, és az informatikai megoldásokat alkalmazták a legtöbbször, annak ellenére hogy a vállalkozások jelentős része az oktatási, képzési eszközöket ismeri leginkább. A kontrollingot ismerő, és alkalmazó vállalkozások száma egyaránt alacsony, a megkérdezettek csupán 9%-a alkalmazta ezt az eszközt. Jelentős azon vállalkozások száma, akik ismerik ugyan, de nem alkalmazzák, és nem alkalmazták még a nem pénzügyi eszközöket, ez az arány több mint 21%. Ez az arány tartalmazza azon 9 vállalkozást, akik nem ismerik a nem pénzügyi eszközöket.

A vizsgálat során megkérdeztem a vállalkozásokat, hogy megítélésük szerint járt-e eredménnyel a nem pénzügyi eszközök alkalmazása. A válaszadók 37,42%-a szerint a nem pénzügyi eszközök hozzájárulnak a vállalkozás hatékonyságának növeléséhez, és jelentős szerepük van az árbevétel növekedésében. A vállalkozások 9,68%-a viszont nem tapasztalt semmilyen eredményt az eszközök alkalmazása során.



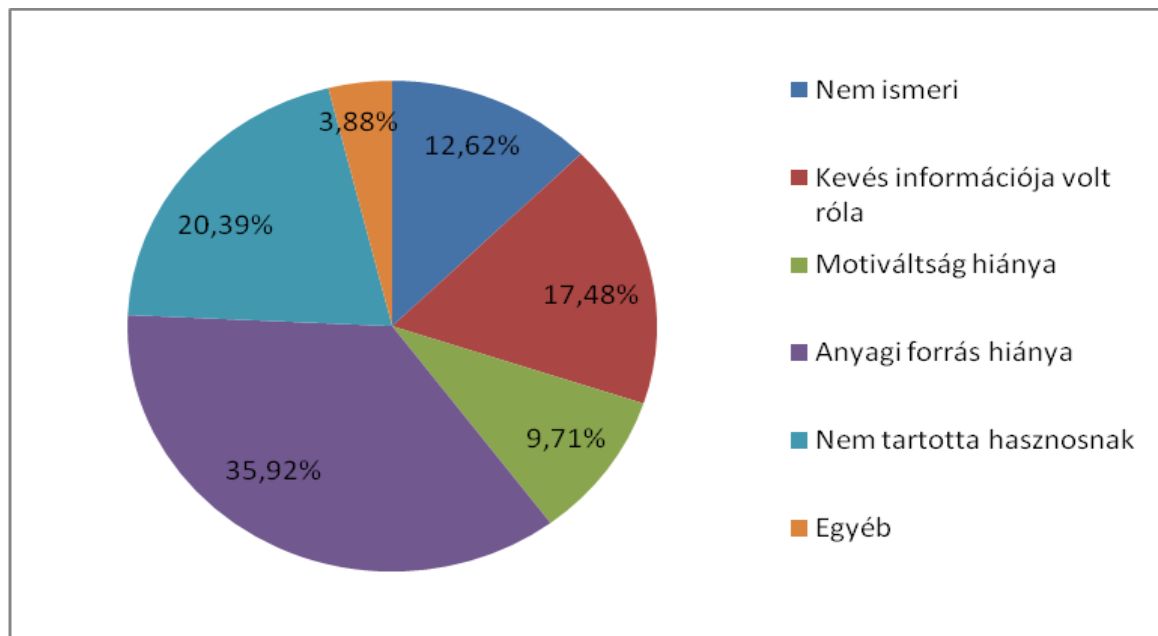
9. ábra: A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának eredménye

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazó vállalkozások több mint 35%-a anyagi okok miatt nem alkalmazza a nem pénzügyi eszközöket. Jelentős hányadot képez azon vállalkozások száma, akik nem tartották hasznosnak ezeket az eszközöket, illetve kevés információval rendelkezett róluk. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazó vállalkozások kettő csoportját különböztettem meg. Az első csoportba tartoznak azon vállalkozások, amelyek egyáltalán nem ismerik a nem pénzügyi eszközöket, illetve a motiváció hiánya, vagy egyéb okok miatt nem alkalmazzák azokat. Úgy gondolom, hogy ez a csoport nem, vagy csak nagyon nehezen ösztönözhető az eszközök alkalmazására. A második csoportot azon vállalkozások képezik, amelyek ismerik ezeket az eszközöket, de valamilyen ok miatt nem alkalmazzák.

A 9. ábrán jól látható, hogy a válaszadók többsége ismeri a nem pénzügyi eszközöket, és hajlandó lenne a jövőben alkalmazni, de nem rendelkezik hozzá elég anyagi forrással, megfelelő információval. Azon vállalkozások, akik nem észlelték az eszközök hasznosságát, úgy gondolom nem személyre szabott, és az egyedi igényeiknek megfelelő eszközöket alkalmazták. Fontosnak tartom a második csoportba tartozó vállalkozások

ösztönzését, és támogatását a nem pénzügyi eszközök alkalmazására vonatkozóan. Hiszen ők képezik azt a potenciális vállalkozói réteget, akik hajlandóak lennének jelenlegi helyzetükből elmozdulni, és elindulni a növekedés útján.



10. ábra: Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazók számának megoszlása

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A válaszadók több mint 82%-a alkalmazná a nem pénzügyi eszközöket, ha szélesebb körű felvilágosítást kapna azok jelentőségéről, szerepéről. A vállalkozások többsége, 66,13%-a 100 ezer Ft-nál kevesebbet, 25,78%-uk 100 ezer Ft és 500 ezer Ft közötti összeget, és 8,06%-uk több mint 500 ezer Ft-ot hajlandó költeni havonta a nem pénzügyi eszközök alkalmazására.

A továbbiakban megvizsgálom, hogy milyen összefüggések fedezhetőek fel az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazásával kapcsolatban.

**A nem pénzügyi eszközöket alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása
méretkategóriák szerint**

11. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen
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 kutatásom során meghatároztam a felmérésben részt vevő vállalkozások 2006-2010-es évekre vonatkozó átlag alkalmazotti létszámát, amely alapján méretkategóriákba soroltam őket. Ezt követően megvizsgáltam, hogy az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó vállalkozások gyakorisága, és a vállalkozások mérete között fedezhető-e fel összefüggés. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó, és nem alkalmazó vállalkozásokat méretkategóriánként megvizsgálva jól látható, hogy a vállalkozások jelentős része, 78,39%-a alkalmazta már ezen eszközök valamelyikét. A vállalkozás méretének növekedésével pedig megfigyelhető, hogy növekszik az eszközök alkalmazására való hajlandóság. Ez úgy gondolom azzal magyarázható, hogy a nagyobb, tőkeerősebb vállalkozások jobban felismerik a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának jelentőségét és szerepét a vállalkozás működésében, továbbá nagyobb tőkeerejüknel fogva több pénzt képesek költeni alkalmazásukra.

Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazó vállalkozások száma és megoszlása a cégek tapasztalata szerint

12. táblázat

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

A fenti táblázatban megvizsgáltam, hogy van-e összefüggés az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, nem alkalmazók és a cégek vállalkozási tapasztalata között. A kapott válaszok alapján megállapítottam, hogy összefüggés fedezhető fel a két tényező között. A 10, vagy annál kevesebb ideje működő vállalkozások tekintetében alacsonyabb hajlandóság mutatkozik a szolgáltatások alkalmazására. Míg a vállalkozási tapasztalat növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására való hajlandóság. A 21-25 éve működő vállalkozások 87,5%-a alkalmazta a szolgáltatások valamelyikét.

A cégek vállalalkozási tapasztalatának megoszlása létszám-kategóriák alapján

13. táblázat

Megnevezés (év)	Vállalkozások száma (db)				Vállalkozások megoszlása (%)			
	1-9	10-49	50-249	Összesen	1-9	10-49	50-249	Összesen
0-5	33	18	7	58	56,90	31,03	12,07	100,00
6-10	55	13	1	69	79,71	18,84	1,45	100,00
11-15	41	23	11	75	54,67	30,67	14,67	100,00
16-20	39	18	21	78	50,00	23,08	26,92	100,00
21-25	17	3	4	24	70,83	12,50	16,67	100,00
26-30	0	1	0	1	0,00	100,00	0,00	100,00
31-	1	2	2	5	20,00	40,00	40,00	100,00
Összesen	186	78	46	310	60,00	25,16	14,84	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A 13. táblázatban megvizsgáltam, hogy van-e összefüggés a vállalatok mérete, és a tapasztalata között. Jól látható, hogy a mikrovállalkozások az életciklus minden szakaszában jelentős hányadot képviselnek, a 26 év feletti tapasztalattal rendelkezők kivételével. A kisvállalkozások, és a középvállalkozások megjelenése az életciklus egyes szakaszain belül változó tendenciát mutat. A fentiek alapján megállapítottam, hogy egyértelmű összefüggés nincs a két változó között. Ugyanis az életciklus egyes szakaszában bármely vállalkozás megjelenhet létszám-kategóriától függetlenül.

A nem pénzügyi eszközöket alkalmazók száma és megoszlása tevékenységi kör szerint

14. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen
Mezőgazdaság	19	5	24	79,17	20,83	100,00
Ipar	24	6	30	80,00	20,00	100,00
Építőipar	23	6	29	79,31	20,69	100,00
Kereskedelem, javítás	65	18	83	78,31	21,69	100,00
Turizmus, vendéglátás	16	8	24	66,67	33,33	100,00
Szállítás, raktározás	4	4	8	50,00	50,00	100,00
Egészségügyi, szociális ellátás	18	2	20	90,00	10,00	100,00
Posta, távközlés	0	1	1	0,00	100,00	100,00
Informatika	8	3	11	72,73	27,27	100,00
Egyéb	65	15	80	81,25	18,75	100,00
Összesen	243	67	310	78,39	21,61	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazásának gyakoriságát megvizsgáltam tevékenységi kör szerinti bontásban. A 14. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy a leggyakrabban az egészségügyi, szociális ellátás, ipar, építőipar, mezőgazdaság területén alkalmazzák a vállalkozások.

A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának megoszlása az átlag árbevétel alapján

15. táblázat

Megnevezés	Vállalkozások száma (db)			Vállalkozások megoszlása (%)		
	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen	Alkalmaz	Nem alkalmaz	Összesen
0-500 M Ft	201	64	265	75,85	24,15	100,00
500 M Ft-1 Mrd Ft	24	2	26	92,31	7,69	100,00
1 Mrd felett	18	1	19	94,74	5,26	100,00
Összesen	243	67	310	78,39	21,61	100,00

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A kapott válaszok alapján meghatároztam a 2006-2010-es évek átlagárbevételét, és megvizsgáltam, hogy az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazó vállalkozások, és az árbevétel nagysága között van-e összefüggés. A táblázat adataiból kiolvasható, hogy az árbevétel növekedésével csökken azon vállalkozók száma, akik nem alkalmazzák az üzletfejlesztési szolgáltatásokat. A magasabb árbevétellel rendelkező vállalkozások nagyobb hajlandóságot mutatnak a nem pénzügyi eszközök alkalmazása iránt.

A nem pénzügyi eszközök alkalmazására szánt pénz havonta méretkategóriánként

16. táblázat

Megnevezés	Mikrovállalkozás		Kisvállalkozás		Középvállalkozás		Összesen
	db	%	db	%	db	%	
Kevesebb mint 100 e Ft	152	81,72	41	52,56	12	26,09	205
100 e Ft és 500 e Ft között	26	13,98	35	44,87	19	41,30	80
Több mint 500 e Ft	8	4,30	2	2,56	15	32,61	25
Összesen	186	100,00	78	100,00	46	100,00	310

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A kutatásban részt vevők között megvizsgáltam, hogy méretkategóriánként mekkora összeget hajlandóak havonta költeni a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. A mikrovállalkozások több mint 81%-a 100 ezer Ft-nál kevesebbet költene az alkalmazásukra, viszont vannak olyan mikrovállalkozások is, amelyek 500 ezer Ft-ot is hajlandó lenne rászánni az alkalmazásukra. A vállalatméret növekedésével növekszik a nem pénzügyi eszközök alkalmazására szánt pénz összege is. A középvállalkozások 32,61%-a 500 ezer Ft-nál többet költene alkalmazásukra.

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

17. táblázat

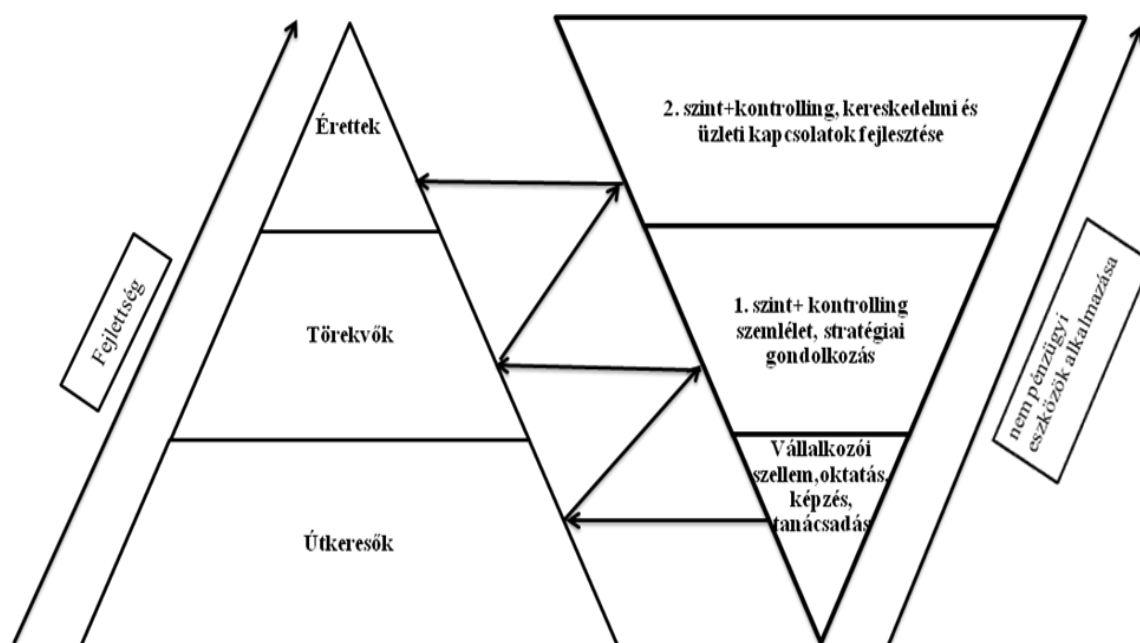
Megnevezés		2006	2007	2008	2009	2010	Éves átlagos változás, (%)
Adózás előtti eredmény, (E Ft)	Alkalmaz	89 718	111 051	128 083	133 548	135 144	11
	Nem alkalmaz	2167	2271	1934	2551	2058	-1
Alkalmazottak létszáma, (fő)	Alkalmaz	23	23	24	25	26	3
	Nem alkalmaz	19	20	20	21	21	3
Eredmény/létszám, (E Ft)	Alkalmaz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

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Annak érdekében, hogy feltárjam az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazásából származó előnyöket, megvizsgáltam, hogy hogyan alakult az átlagos adózás előtti eredmény az üzletfejlesztési szolgáltatásokat alkalmazók, és nem alkalmazók között. A nem pénzügyi eszközöket alkalmazók esetében az átlagos adózás előtti eredmény vonatkozásában egy növekedési ütem figyelhető meg, amely 11%-os volt, míg az eszközöket nem alkalmazók tekintetében 1%-os csökkenés. 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 tapasztaltam.

A kutatásom során felfedett összefüggések alapján kísérletet tettem a vállalkozások besorolására vállalkozói tapasztalat alapján, amelynek eredményeképpen elkészítettem az alábbi modellt.



11. ábra: Vállalkozások pozicionálása vállalkozói tapasztalat alapján

Forrás: saját szerkesztés, 2012

A piramis egyes szintjeit a vállalkozási tapasztalat alapján három részre osztottam, amelyekhez hozzárendeltem a felmérésben részt vevő vállalkozásokat. A létszám-kategóriát független változóként határoztam meg, mivel úgy gondolom, hogy a piramis bármely szintjén található mikro, kis- és középvállalkozás. A 13. táblázatban megállapítottam, hogy a vállalkozások mérete és tapasztalata között nincs összefüggés.

A fentiek 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.

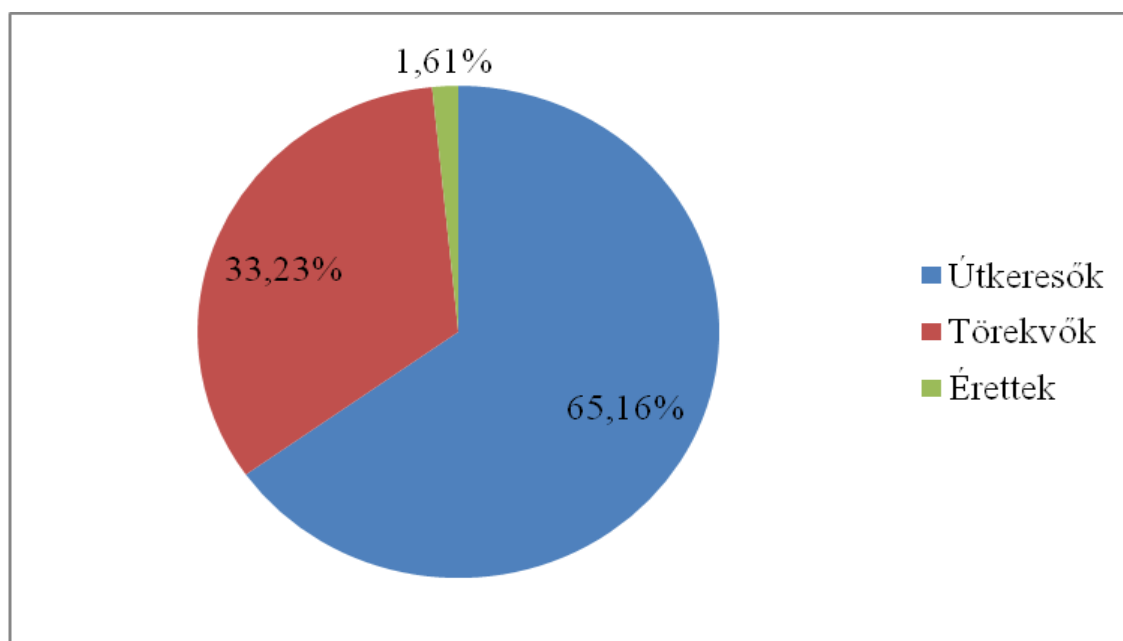
Törekvők: A 16-30 év közötti tapasztalattal rendelkező vállalkozások, amelyek növekvő hajlandóságot mutatnak az üzletfejlesztési szolgáltatások alkalmazása iránt. Már rendelkeznek hosszú távú stratégiával, felismerték a tervezés fontosságát. Megjelenik a tudatos vállalkozásvezetés.

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 modellem 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 találhatók 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 találhatók a törekvők, akik vállalkozási tapasztalatuknak köszönhetően tisztában vannak a nem pénzügyi eszközök fontosságával, és növekvő hajlandóságot mutatnak annak alkalmazására. A piramis csúcsára helyeztem az érett vállalkozások csoportját, akik meglévő adottságaik birtokában képesek hatékonyan, eredményesen működni.

A fordított piramissal a célom az volt, hogy javaslatot tegyek 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. Úgy gondolom, hogy ezen kompetenciák elsajátításában kiemelkedő szerepe van a nem pénzügyi eszközöknek. A kutatásom során bizonyítást nyert, hogy a régebb óta működő vállalkozások növekvő hajlandóságot mutatnak a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. 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 taroznak 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.



12. ábra: A válaszadók megoszlása kategóriánként

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Az általam megkérdezett 310 vállalkozást elhelyeztem a modellemben. A fenti ábra jól tükrözi, hogy a válaszadók több mint 65%-a tartozik az útkeresők csoportjába, míg az érett vállalkozások aránya csupán 1,61%.

4.1 Hipotézisek értékelése

A kutatásomban a hipotéziseim vizsgálata során a saját megállapításaim, a hazai és a nemzetközi szekunder információk alapján az alábbi következtetésre jutottam:

H1: Feltételezésem szerint azon vállalkozások, amelyek alkalmazzák a nem pénzügyi eszközöket, versenyképesebbek versenytársaiknál. Azok a kis- és középvállalkozások, amelyek alkalmazták a nem pénzügyi eszközöket eredményesebben működnek, amely az egy főre jutó eredménynövekedésben észlelhető. A H1 hipotézisem igazolódott.

H2: A kis-és középvállalkozások kevésbé ismerik a nem pénzügyi eszközök előnyeit, alkalmazhatóságát, hozzáférhetőségét, ezért alkalmazásuk háttérbe szorul. Ezen hipotézisem részben igazolt, az információhiány mellett a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának gátját a szűkös anyagi forrás jelenti.

H3: A hosszabb ideje működő vállalatok fogékonyabbak a változásra, nagyobb szerepet kapnak az üzletfejlesztési szolgáltatások. Igazolt, hogy a vállalkozói tapasztalat növekedésével növekedett a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának hajlandósága.

H4: A vállalati méret növekedésével növekszik a vállalati hajlandóság a nem pénzügyi eszközök alkalmazására. Ezen hipotézis igazolt.

5. 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 mikrovállalkozásokat különösen súlyosan érinti a szakképzett munkaerő hiánya. A vállalkozások számára alapvető fontosságú lenne ezen területek fejlesztésébe való beruházás. A KKV-k gyakran nem rendelkeznek elegendő tapasztalattal ahhoz, hogy felmérjék a termékeikben, szolgáltatásaikban rejlő piaci lehetőségeket és fejlődési pályára álljanak. A szükséges belső erőforrások híján gyakran hazai, és az Európai Unió jogszabályváltozásaival és szakpolitikai programjaival is nehezen tudnak lépést tartani. A vállalkozásoknak most tudatos működésre, és a megfelelő üzletfejlesztési eszköz kihasználására is szükségük van. Úgy gondolom, hogy a vállalkozás alapításától fogva a tudatosságra kell törekedni, hiszen akkor képes egy kisvállalkozás növekedni, ha stabil, biztos alapokra építkezik.

Véleményem szerint szükséges lenne olyan készség- és képességfejlesztő rendezvények, tréningek, szemináriumok, workshopok szervezése, amelyek hozzájárulnak a mikro-, kis- és közepes vállalkozások meglévő tudásának frissítéséhez, gyakorlati tapasztalatának növeléséhez. Ahogy a szakirodalomból is kiderült, a képzési, oktatási programok gyakran elmélet orientáltak. Szükségesnek tartom, hogy a képzések a mindennapi életben előforduló, gyakorlati problémák megoldására irányuljanak, és egyedi igényekhez igazodjanak. Hiszen minden egyes vállalkozás egyedi problémákkal áll szemben, amelyekre egyedi megoldások szükségesek.

A kérdőívekre adott válaszokból megállapítottam, hogy az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nem alkalmazók kettő csoportja különböztethető meg. Az első csoportba azok a vállalkozók tartoznak- kortól, mérettől függetlenül- akik nem mutatnak hajlandóságot az eszközök alkalmazására. A második csoportot azok a cégek alkotják, akik ismerik, és hajlandóak is alkalmazni a szolgáltatásokat, de nem rendelkeznek hozzá elég információval, vagy elegendő anyagi forrással. Úgy gondolom ők jelentik azt a csoportot, akiket meg kell célozni, és biztosítani kell számukra a nem pénzügyi eszközökhöz való jobb hozzáférhetőséget, akár ingyenesen, vagy pályázat elnyerése

útján. Támogatni kell a készségek terén jövőben várható igények kezdeményezését, biztosítani kell, hogy a munkáltatók és munkavállalók számára könnyebben elérhetővé váljon az oktatás és képzés. Hiszen a hazai KKV-k segítése az ország versenyképessége, az emberek megélhetése, és az életszínvonal szempontjából egyaránt fontos lenne.

Véleményem szerint, ahhoz, hogy a vállalkozásfejlesztés terén egy megfelelően működő rendszer épüljön ki, biztosítani kell a vállalkozások számára, hogy az életgörbe minden egyes szakaszában, és létszám kategóriánként eltérő, egyedi igényeknek megfelelő szolgáltatás álljon a rendelkezésükre. Hiszen az életgörbe bármely szakaszában jelentkező probléma miatt az egész vállalkozás fejlődése megtorpanhat. A vállalatok az életgörbe egyes szakaszaiban eltérő, speciális problémákkal állnak szemben, amelyek megoldásához eltérő eszközök szükségesek. Hasonlóság figyelhető meg a méretkategóriák tekintetében is. Mindezek ismeretében úgy gondolom érdemes megvizsgálni a vállalkozások eltérő szakaszában jelentkező megoldásokat.

A vállalkozások az életciklus korai, kezdeti szakaszában méretkategóriától függetlenül csak a vállalkozásalapításhoz szükséges pénzügyi forrással rendelkeznek. Úgy gondolom, hogy a fejlettség kezdeti szakaszában szükséges a vállalkozásfejlesztéssel kapcsolatos tudnivalók megismertetése a KKV-kal, hiszen gyakori probléma, hogy ebben a szakaszban a kisvállalatok nem tudnak kitörni abból a burokból, amibe már az induláskor belekerülnek. Segítség nélkül pedig nagyon kis hányaduk képes továbblépni. Ezért úgy gondolom, hogy szükséges egy vállalkozásfejlesztési szemléletmód kialakítása, vállalkozói ismeretek elsajátítása oktatás, képzés segítségével. Úgy vélem, hogy a vállalatok életében az első öt év a legkritikusabb, hiszen a hazai vállalkozások alig fele éli meg az alapítást követő 5. évet. A kis-és középvállalkozások egyik nagy problémája, hogy nem rendelkeznek hosszú távú, stratégiai tervekkel. A képzéseknek úgy gondolom az is feladata, hogy elültesse a stratégiai gondolkodás csíráit a vállalkozó fejében, és segítse tudatossá tenni cége irányítását.

A kezdeti nehézségeket leküzdve a vállalkozások gyakran parkoló pályára kerülnek. A növekedési pályán haladva a vállalkozások már elérték a gazdaságos működésük határát, nyereséget is termelnek, azonban gyakran likviditási problémákkal küzdenek, amik a növekedésük útjában állnak. Az öt évnél több vállalkozási tapasztalattal rendelkező

vállalkozások jelenlegi pozíciójuk megtartása érdekében pontos, megbízható információkra van szükségük. A megalapozott döntések meghozatalához szükséges a kontrolling szemlélet kialakítása, az üzleti kapcsolatok fejlesztése.

A 10 évnél régebb óta működő vállalkozások tekintetében fontos a már megszerzett szakmai és vállalkozói ismeretek szinten tartása, és folyamatos bővítése, kontrolling alkalmazása.

A nem pénzügyi eszközök alkalmazásának lehetőségei a kis- és közép vállalkozásoknál

18. táblázat

Megnevezés	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Üzletfejlesztési szolgáltatás alkalmazásának lehetősége	• Stratégiai szemléletmód kialakítása • Vállalkozói ismeretek elsajátítása oktatás, képzés segítségével • A gyors és pontos információk elérhetőségét biztosító információszolgáltatás • Tanácsadás	• Meglévő szakmai ismeretek bővítése, elmélyítése oktatás, képzés segítségével • Kontrolling szemléletmód kialakítása • Tanácsadás, szaktanácsadás	• A megszerzett szakmai ismeretek szinten tartása, frissítése oktatás, képzés segítségével • Kontrolling alkalmazása • Kereskedelmi és üzleti kapcsolatok fejlesztése
Szakmai támogatás	• Oktatói, képzési programokban való részvétel • Információs pontok, portálok kialakítása • Kamarai együttműködés	• Vállalkozás alkalmazásában álló vállalkozásfejlesztési szakember	• Vállalkozásfejlesztési csoport létrehozása (2-3 fő) • Kontroller alkalmazása

Forrás: saját szerkesztés, 2012

Tisztában vagyok azzal, hogy a vállalkozások fejlesztéséhez az üzletfejlesztési szolgáltatások mellett megfelelő anyagi forrásra is szükség van. Viszont úgy gondolom, hogy a pénzügyi és a nem pénzügyi eszközök hatékony kombinációjával siker elérhető e téren. Úgy gondolom, hogy néhány kiemelt területen az egyes elemek összekapcsolásával szinergikus hatás érhető el. A mikrofinanszírozás terén a mikrofinanszírozáshoz kapcsolódó egyedi képzés, tanácsadás segítségével a külső források felhasználásában tapasztalattal nem rendelkező vállalkozók biztosítani kellene a hitel és a tanácsadás egyidejűleg elérhetőségét. Így megkönnyíthető a vállalkozások hitelhez jutása. A vidéki vállalkozások fejlődését szolgálhatja a falusi telephelyek fejlesztése, az ehhez kapcsolódó információs, képzési és menedzsmentszolgáltatások. A közvetlen támogatások finanszírozási, képzési, oktatási, információs és infrastruktúra-fejlesztési intézkedésekhez való kapcsolása további eredményt jelenthet a vállalkozások számára.

ÖSSZEFOGLALÁS

Hazánkban a kis- és középvállalkozásoknak speciális gondokkal, problémákkal kell szembe nézniük, de egyben sajátos kitörési lehetőségeik és erősségeik is vannak. Gazdasági, társadalmi jelentőségük vitathatatlan, ők teremtik a legtöbb munkahelyet, ők adják a GDP jelentős hányadát, ezáltal a fejlődés fő mozgatórugói. Ebből adódóan a vállalkozások teljesítményének alakulása a nemzetgazdaság szempontjából is kiemelkedő.

A gazdasági jellegzetességeik miatt a kis- és középvállalkozásoknak szükségük van a gondos tervezésre, elemzésre. Úgy gondolom, hogy az üzleti tapasztalat, és a vállalkozási méret növekedésével egyre nagyobb szerepet kap a tervezés, a hosszú távú stratégia.

A dolgozatom egyik célja volt, hogy bemutassam a vállalkozásfejlesztés, ezen belül is a nem pénzügyi eszközök irodalmi hátterét, és megvizsgáltam jelentőségét, szerepét. Ennek érdekében a dolgozatom első részében a szakirodalmi kutatás során törekedtem arra, hogy átfogó képet adjak a vállalkozásfejlesztés fogalmáról, alkalmazásának módjáról, és feltárjam, hogy milyen módon segíthető a vállalkozások versenyképességének javítása a nem pénzügyi eszközök alkalmazása során.

A kutatásom második részében áttekintettem a kis- és középvállalkozások főbb jellegzetességeit, sajátos problémáikat. Úgy gondolom, hogy a vállalkozások egyik nagy problémája, hogy általában kevés pénzt fordítanak a továbbképzésre, hiányzik a stratégia és jövőkép. Így a kis- és középvállalkozások vezetői gyakran csak a szektor jellegzetességéből származó előnyöket tudják kihasználni, de egyedi, kiemelkedő kompetenciákkal nem rendelkeznek. Mind a hazai, és az Európai Unió dokumentumokból kiderül, hogy az országok kormányai felismerték a KKV szektor vizsgálatának és támogatásának jelentőségét. A vállalkozásfejlesztési politika középpontjában az európai versenyképesség javítása áll, melynek feltétele a tudásalapú gazdaság, valamint a technológia transzfer folyamatok javítása és fokozása. A versenyképesség növeléséhez elengedhetetlen a vállalkozók gazdasági ismeretekkel való ellátása, a vállalatvezetők oktatása, továbbképzése. Ehhez szükséges, hogy a kis- és középvállalkozások belássák a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának szükségességét.

Szükségesnek tartom továbbá a KKV szektor megszólítását, amelyben részletes tájékoztatást kapnak a nehéz helyzetükből való elmozdulás lehetőségeire. Szükség van szellemi innovációra, az emberi tőke magasabb szintre emelésére, amely elérésében a rövid ideig tartó, gyakorlat orientált képzések nyújthatnak segítséget.

A hazai és az uniós statisztikákra, dokumentációkra támaszkodva megvizsgáltam a hazai kis- és középvállalkozások gazdasági jelentőségét, foglalkoztatás, hozzáadott érték szempontjából betöltött szerepüket.

Kutatásom anyag és módszertanát tekintve kérdőíves felmérést végeztem a hazai kis- és középvállalkozói szektor körében. A kérdőíves felmérésem során célom az volt, hogy információt szerezzek a hazai KKV szektort célzó vállalkozásfejlesztési szolgáltatások szerepéről, ismertségéről. Hipotézis vizsgálatot végeztem a kis- és középvállalkozások vállalkozásfejlesztéshez kapcsolódó tevékenységével, és a nem pénzügyi eszközök alkalmazhatóságával kapcsolatban. Az eredményeim feldolgozásához, és értékeléséhez különböző statisztikai módszereket alkalmaztam. Megvizsgáltam, hogy a nem pénzügyi eszközök alkalmazásával milyen lehetőség nyílik a kis- és középvállalkozások hatékonyságának, eredményességének növelésére. A kutatásom során megállapítottam, hogy a nem pénzügyi eszközök alkalmazásával lehetőség nyílik a vállalkozások hatékonyságának, eredményességének növelésére. Véleményem szerint vállalati méret, és tapasztalat szerint eltérő eszközök alkalmazása indokolt.

Úgy gondolom, hogy meg kell teremteni a lehetőséget, hogy a kis-és középvállalkozások hatékonyabban, eredményesebben működjenek, amelyhez elengedhetetlen a vállalkozói szemlélet átformálása. Ehhez szükséges a bürokrácia által felállított korlátok enyhítése, ugyanis számos probléma rövid távon orvosolható, de hosszabb távon nem szűnik meg. Tisztában vagyok azzal, hogy a fejlesztés, a növekedés anyagi források nélkül megvalósíthatatlan, de úgy gondolom, hogy a pénzügyi és nem pénzügyi eszközök közötti kapcsolódási pontok megtalálásával lehetőség nyílik a hazai kis-és középvállalkozások helyzetének javítására.

IRODALOMJEGYZÉK

1. A Magyar Köztársaság Kormánya [2007] A kis-és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója (2007-2013) 11-13pp. 16 p.
2. Bauer Béla [1998]: A vállalkozásoktatás és a vállalkozói tanácsadás hatékonysága. Új Pedagógiai Szemle, 7-8. sz.
3. CDASED: Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [2001]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington
4. Chikán Attila – Czakó Erzsébet – Zoltayné Paprika Zita [2002]: Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban. Akadémiai Kiadó, Budapest
5. Chikán Attila [2006]: A vállalati versenyképesség mérése. Pénzügyi Szemle, 1. 42–56. pp.
6. Chikán Attila–Gelei Andrea [2007]: Vállalati versenyképesség – vevői érték és a képességalapú megközelítés összekapcsolása. Vezetéstudomány, 38. évf. 3. sz. 2–11. pp.
7. Czakó Erzsébet [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 pp.
8. Csath M. [1993]: Stratégiai tervezés és vezetés TIT Nyomda. Budapest.
9. Csath M. [2011]: Kiművelt emberfők nélkül? Kairosz Kiadó 16 p. 107-112 pp.

10. Európai Bizottság [2005]: Versenyképességi és Innovációs Keretprogram (2007-2013) (New Framework Programme on Competitiveness and Innovation (CIP))
11. Európai Tanács: Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Program (Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in Particular for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) 2001-2005 (MAP).
12. Ernst&Young [1999]: Thematic Evaluation ok Structural Fund Impacts on SMEs. Synthesis Report, Comission of the European Communities, Brussels.
13. Futó Péter [2001]: Az EU és a globalizáció hatása a magyar kis- és középvállalkozásokra. Európai Tükör, 4. sz. 3–9. pp.
14. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2007]: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013. GKM, Budapest 63-76 pp.
15. Imreh Sz. [2008]: Vállalkozásfejlesztés – egy kicsit más szemszögből. In Bugár Gy. – Farkas F. (szerk): Elkötelezettség é sokoldalúság. Pécsi Tudományegyetem KTK, Pécs 47-52. pp.
16. Kállay L. - Imreh Sz. [2004]: A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana, Aula Kiadó Budapest, 10-26 pp, 61-79 pp, 110-128 pp
17. Kerékgyártó Györgyné – L. Balogh Irén – Sugár András - Szarvas Beatrix [2009]: Statisztikai módszerek és alkalmazásuk a gazdasági, üzleti elemzésekben AULA Kiadó Budapest.
18. Körmendi L.- Tóth A. [2002] : A controlling tudományos megközelítése és alkalmazása. Perfekt Kiadó Rt. 27.p.
19. KSH [2006]: A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség, Budapest

20. KSH [2007]: Vállalkozások demográfiája, 2005. Statisztikai Tükör I. évfolyam 82. szám 2007. október 15.
21. KSH [2008]: Vállalkozások demográfiája, 2006. Statisztikai Tükör II. évfolyam 50. szám 2008. május 14.
22. KSH [2009]: Vállalkozások demográfiája, 2007. Statisztikai Tükör III. évfolyam 65. szám 2009. május 21.
23. KSH [2010]: Vállalkozások demográfiája, 2008. Statisztikai Tükör IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21.
24. KSH [2011a]: Vállalkozások demográfiája, 2009. Statisztikai Tükör V. évfolyam 32. szám 2011. május 24.
25. KSH [2011b] A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban
26. Magyar Kormány [2005]: Nemzeti akcióprogram a növekedésért és a foglalkoztatásért 2005-2008. 34-35. pp
27. Majoros Pál [2004]: A kutatómódszertan alapjai, Perfekt Zrt. 29. p. 91-92 pp. 100. p. 109-111 pp.
28. Némethné Gál Andrea [2006]: A kis- és középvállalkozások helye és szerepe a magyar gazdaságban, Acta Periodica MÜTF 3. kötet, MÜTF, Tatabánya, 211-222. pp.
29. Némethné Gál Andrea [2010]: A kis- és középvállalatok versenyképessége –egy lehetséges elemzési keretrendszer, Közgazdasági Szemle, LVII. évf., 2010. február, 181–193. pp.
30. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium [2008]: A kis- és középvállalkozások helyzete 2008-as éves jelentés. Budapest. 140-147 pp.

31. OECD-UNIDO [1999]: Entrepreneurship and enterprise development in transition economies. OECD, Paris.
32. Poter M. [1998]: The Competitiveness of Nations, Macmillan Press Ltd., London.
33. Román Zoltán et al [2006]: A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség. KSH, Budapest.
34. SEED [1998]: Tréninganyag üzleti tanácsadóknak. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Budapest
35. Szabó Antal [2010]: Új elemek az EU KKV-politikájában - és a magyar EU-s elnökség. Kapu, 2010. 23. évf. 10. sz. 27-31. pp.
36. Vágány Judit, Kárpátiné Daróczi Judit [2011]: A gazdasági világválság kihívásai és a kilábalás lehetőségei a KKV-k számára. XXI. század, Tudományos Közlemények 2011/25

Internetes forrás:

37. Európai Bizottság [2001]: Kisvállalkozások Európai Chartája. Letöltés helye: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_hu.pdf
Letöltés ideje: 2012. 02.28.
38. Európai Bizottság [2008]: „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act”. Letöltés helye: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:HU:PDF>
Letöltés ideje 2012.02.28.
39. EC [2001]: Creating top-class business support services. SEC (2001) 1937 Commission of the European Communities, Brussels. Letöltés helye: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/support-services/staff_working-paper_2002_en.pdf. Letöltés ideje: 2012. február 28.

40. 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.
41. Némethné Gál Andrea [2006]: Statisztikai módszerek alkalmazásának lehetőségei a kis-és középvállalkozások versenyképességének elemzésében. 4. p. Letöltés helye: http://www.sze.hu/etk/konferencia/publikacio/Net/eloadas/nemethne_gal_andrea.doc. Letöltés ideje: 2012. 02.28.
42. Szabó Antal [2010]: Ifjú vállalkozásfejlesztési politikák, azok fő elemei és gyakorlatai az Európai Unió országaiban és hazánkban. Letöltés helye: http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/ifju_vallalkozaspolitika_szabo.pdf Letöltés ideje: 2012.02.13.
43. www.ec.europa.eu
44. www.enterprise-development.org

Jogszabályi hivatkozás:

45. A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény
46. 2003/361/EK ajánlás

MELLÉKLETEK

**Működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása Magyarországon 2005
év és 2009 év között (darab)**

Év	2005	2006	2007	2008	2009
Társas vállalkozás	334 783	346 401	351 853	368 472	375 109
Egyéni vállalkozás	372 973	351 745	336 205	332 918	313 887
Vállalkozás összesen	707 756	698 146	688 058	701 390	688 996

Forrás: KSH, saját szerkesztés

Működő vállalatok száma létszám-kategóriák szerint a 2005-2009-es években (darab)

Létszám-kategóriák	2005	2006	2007	2008	2009
1– 4 fő	631 831	621 682	613 649	626 793	620 029
5– 9 fő	40 514	41 143	39 954	39 560	37 073
10– 19 fő	18 648	19 036	18 461	18 853	17 202
20– 49 fő	10 859	10 352	9 982	10 073	9 076
50–249 fő	4 980	5 010	5 088	5 157	4 746
250 fő feletti	924	923	924	954	870
Vállalkozás összesen	707 756	698 146	688 058	701 390	688 996

Forrás: KSH alapján, saját szerkesztés

Működő vállalatok száma régióként 2005-2009-es években (darab)

Megnevezés	2005	2006	2007	2008	2009
Közép-Magyarország	273 283	271 965	270 786	277 669	274 673
Közép-Dunántúl	73 886	72 161	71 177	71 402	69 703
Nyugat-Dunántúl	70 597	69 592	68 820	69 455	68 409
Dél-Dunántúl	61 686	60 432	58 878	59 823	58 644
Észak-Magyarország	63 306	61 696	60 703	61 090	59 461
Észak-Alföld	82 696	81 515	78 942	81 169	79 446
Dél-Alföld	82 302	80 785	78 752	80 782	78 660
Összesen	707 756	698 146	688 058	701 390	688 996

Forrás: KSH alapján, saját szerkesztés

**A vállalatok főbb mutatószámainak alakulása az Európai Unióban és Magyarországon 2008.
évben**

Mutatók	Mikro		Kis		Közép		KKV		Nagy		Össz.
	EU	Mo.	EU	Mo.	EU	Mo.	EU	Mo.	EU	Mo.	
Vállalkozások száma	91,8	94,7	6,9	4,4	1,1	0,7	99,8	99,8	0,2	0,2	100,0
Foglalkoztatottak száma	30,3	35,9	20,6	18,9	16,2	16,2	67,1	71,0	32,9	29,0	100,0
Hozzáadott érték	20,2	15,8	19,9	16,3	17,8	18,1	57,9	50,2	42,1	49,8	100,0

Forrás: KSH Statisztikai tükör 2009 alapján, saját szerkesztés 2012

Kérdőív

Tisztelt Válaszadó!

Kérdőíves megkérdezésem középpontjában a hazai kis- és középvállalkozások állnak. Szeretném felmérni, hogy egy adott vállalkozásnál milyen szerepet játszanak a vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközei. A kérdésekre a válaszadás önkéntes és név nélküli. A vállalatról kapott információkat bizalmasan kezelem, amelyeket csak és kizárólag kutatási célra, a TDK-dolgozat megírása céljából használom fel.

Köszönöm, hogy a kérdőív kitöltésével segíti munkámat!

Kozma Judit
Vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgató
Telefonszám: 06/70 388 2877

1. Kérem adja meg a vállalkozás alapításának évét.

.....

2. Kérem jelölje meg, hogy a vállalkozás melyik ágazatban végzi főtevékenységét?

- | | |
|--------------------------|------------------------------------|
| a) Mezőgazdaság | f) Szállítás, raktározás |
| b) Ipar | g) Egészségügyi, szociális ellátás |
| c) Építőipar | h) Posta, távközlés |
| d) Kereskedelem, javítás | i) Informatika |
| e) Turizmus, vendéglátás | j) Egyéb |

3. Mennyi volt a vállalat állományi létszáma az alábbi években?

2006:..... 2007:..... 2008:.....
2009:..... 2010:.....

4. Mennyi volt a vállalat éves árbevétele, vagy mérlegfőösszege az alábbi években?

2006:..... 2007:..... 2008:.....
2009:..... 2010:.....

5. Kérem adja meg, hogy mennyi volt az adózás előtti eredménye az alábbi években:

2006:..... 2007:..... 2008:.....
2009:..... 2010:.....

6. Mi az Ön vállalatának jogi formája?

- | | |
|----------------------|----------------|
| a) egyéni vállalkozó | c) Kft. |
| b) Bt. | d) Egyéb:..... |

7. Kérem, válassza ki, hogy cége melyik régióban működik? Több régió esetén a székhely szerint válasszon!

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| a) Nyugat-Dunántúl | e) Észak-Magyarország |
| b) Közép-Dunántúl | f) Közép-Alföld |
| c) Dél-Dunántúl | g) Dél-Alföld |
| d) Közép-Magyarország | |

8. Véleménye szerint mely csoportba tartozik a vállalata?

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| a) túlélésért küzd | d) profitábilis |
| b) átmenetileg veszteséges | e) magas profitabilitású |
| c) nullszaldós | |

9. Kérem jelölje meg, hogy a vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközei közül melyiket ismeri? (több válasz is lehetséges)

- | | |
|-------------------------------|---|
| a) oktatás és képzés | e) kontrolling |
| b) tanácsadás, szaktanácsadás | f) kereskedelmi és üzleti kapcsolatok fejlesztése |
| c) kereskedelemfejlesztés | g) informatikai megoldások |
| d) információszolgáltatás | |

10. Alkalmazta-e valamelyiket a nem pénzügyi eszközök közül a vállalat működése során, ha igen melyiket? (több válasz lehetséges)

- | | |
|-------------------------------|---|
| a) oktatás és képzés | f) kereskedelmi és üzleti kapcsolatok fejlesztése |
| b) tanácsadás, szaktanácsadás | g) informatikai megoldások |
| c) kereskedelemfejlesztés | h) nem alkalmazta még a nem pénzügyi eszközöket |
| d) információszolgáltatás | |
| e) kontrolling | |

11. Megítélése szerint volt-e valamilyen eredménye a nem pénzügyi eszközök alkalmazásának? (több válasz lehetséges)

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| a) árbevétel növekedés | d) nagyobb termelékenység | g) nem volt eredménye |
| b) szellemi tőke gyarapodás | e) jobb kommunikáció | h) egyéb:..... |
| c) hatékonyság fokozás | f) jobb csapatmunka | |

12. Amennyiben nem alkalmazta a vállalkozásánál a nem pénzügyi eszközöket, mi volt az oka?

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| a) nem ismeri | e) nem tartotta hasznosnak |
| b) kevés információja volt róla | f) egyéb:..... |
| c) motiváltság hiánya | |
| d) anyagi forrás hiánya | |

13. Alkalmazná-e, ha szélesebb körben megismerné a nem pénzügyi eszközök jelentőségét, előnyeit?

- | | |
|---------|--------|
| a) igen | b) nem |
|---------|--------|

14. Jelenleg gondolkozik-e valamelyik nem pénzügyi eszköz alkalmazásán?

- | | |
|---------|--------|
| a) igen | b) nem |
|---------|--------|

15. Mennyi pénzt költene a nem pénzügyi eszközök alkalmazására havonta?

- | | | |
|---------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| a) kevesebb mint 100 ezer Ft-ot | b) 100 ezer Ft és 500 ezer Ft között | c) több mint 500 ezer Ft-ot |
|---------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|

Segítő együttműködését köszönöm!