

OTDK-DOLGOZAT

Dósa Ariel Győző
BA

2013

KIS ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK INNOVÁCIÓS HAJLANDÓSÁ- GA¹

Innovation willingness of the small and medium enterprises

Dósa Ariel Győző

Kézirat lezárva: 2012. október 20.

TARTALOMJEGYZÉK

1.	BEVEZETÉS	1
2.	SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS	2
2.1.	KKV SZEKTOR JELLEMZŐI	2
2.1.1.	<i>KKV meghatározás</i>	<i>2</i>
2.1.2.	<i>Általános jellemzők.....</i>	<i>3</i>
2.1.3.	<i>A hazai KKV szektor jellemzői.....</i>	<i>6</i>
2.1.4.	<i>Az EU-s KKV szektor jellemzői</i>	<i>11</i>
2.2.	INNOVÁCIÓS ÉRTELMEZÉSEK	13
3.	INNOVÁCIÓ-HATÉKONYSÁG MÉRÉSE SORÁN ALKALMAZOTT MÓDSZERTAN	16
4.	A VÁLLALATOK INNOVÁCIÓS TRENDJEINEK VIZSGÁLATA	20
5.	ÖSSZEFOGLALÁS, KÖVETKEZTETÉSEK	28
MELLÉKLETEK.....		I
1. MELLÉKLET: FELHASZNÁLT KKV ADATOK ÉS SZÁMÍTÁSOK 1. RÉSZ		II
2. MELLÉKLET: FELHASZNÁLT KKV ADATOK ÉS SZÁMÍTÁSOK 2. RÉSZ		III

1. BEVEZETÉS

Dolgozatom két fő témájának az innovációt és a kkv szektort választottam, mert véleményem szerint e két „elem” kombinálása lehetne a kivezető út a jelenlegi rossz gazdasági helyzetből. A kkv-k jelentős szerepet töltenek be a gazdasági életben, az emberek többsége ezeknél a cégeknél keresi kenyerét, ezért ezt a szektort próbálom meg feltérképezni konkrét példákon keresztül. A jelenlegi válságos helyzetben, amikor munkahelyek megszűnésétől, gazdasági visszaeséstől hangos a sajtó, szükségszerűen megpróbálunk kiutakat találni gondolatainkban, találgatni a lehetséges megoldásokat. A következő években nem fog magától megindulni a növekedés, egyre több elemzőtől hallhatjuk a recessziót, stagnálást jelző nyilatkozatokat. Eljött hát az idő, amikor a vállalkozások rákényszerülnek, hogy új utakat keressenek, megújuljanak a fennmaradás és a növekedés esélyéért.

Dolgozatom első részében megpróbálom bemutatni magát a szektort és megvizsgálni az innováció fogalmait, különböző megjelenési formáit. A második részben konkrét vállalatok adatait feldolgozva megvizsgálom az érintettek innovációs hajlandóságát. Céлом, hogy fényt derítsek a vállalatok megújulási hajlamára, feltárjam a hiányosságokat. Az eredmények alapján kísérletet teszek új módszerek javaslatára, melyek alkalmasak lehetnek a hatékonyság fejlesztésére.

A vizsgált mutatók kiválasztásánál fontosnak tartottam, hogy megvizsgáljam a vállalatok nyereségességét tőkéjük tükrében, hogy képet kapjak piaci létjogosultságukról. Igyekeztem feltárni finanszírozásuk hátterét és a nyereség felhasználását. Olyan mutatókat is választottam, melyek képet adnak az újításról, és annak forrásáról.

A mutatók kiszámolása előtt valószínűsítem az innovációra, fejlesztésre való hajlandóság alacsony voltát, a vállalatok alultőkésítettségét. Magyarországon jelenleg nagy probléma a kényszervállalkozások nagy száma és a rossz hatékonyság.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. KKV SEKTOR JELLEMZŐI

2.1.1. KKV meghatározás

Mielőtt rátérnénk a kkv szektor jellemzésére, először azt kell tisztázni, hogy mely vállalkozásokat soroljuk ebbe a körbe. Erre a célra nincs abszolút, vagy egységes mérőszám, többfajta besorolási, mérési módszer létezik különböző kritériumokkal. A vállalkozások méretének meghatározásakor alkalmazhatunk egydimenziós és többdimenziós mérést. Egydimenziós mérés esetén egyetlen kritériumot veszünk figyelembe, és ez alapján soroljuk be a vállalkozásokat különböző kategóriákba. Előnye, hogy egyszerű az alkalmazása, és könnyű összehasonlítani az így besorolt vállalatokat. Hátránya viszont, hogy csak egy szempontot vesz figyelembe, így egyoldalú lesz az eredmény, nem elég átfogó. A leggyakrabban alkalmazott mérőszám az egydimenziós méréseknél a foglalkoztatottak száma, esetleg a forgalom nagysága.

A többdimenziós mérés az egyoldalúságot próbálja orvosolni, egyszerre több szempontot vesz figyelembe a mérés során. A több kritérium párhuzamos alkalmazása viszont megnehezíti mind a mérést, mind az összehasonlítást. Az Európai Unió irányelv is egy többdimenziós mérés alkalmazását javasolja, amit Magyarország is átvett az EU csatlakozást követően. (ec.europa.eu, 2011)

A konkrét besorolásokkal és számadatokkal az alfejezetekben fogok foglalkozni. A szakirodalom a kkv szektoron belül három kategóriát különböztet meg, ezek a következők növekvő sorrendben: mikrovállalat, kisvállalat, középvállalat. Általános trend, hogy minél kisebb vállalat-kategóriáról van szó, annál több a kategóriába sorolt vállalat. A témával foglalkozó irodalom áttanulmányozása során arra a véleményre jutottam, hogy a gyakorlatban a többdimenziós mérés inkább hasznosítható és elfogadható. Bár a különböző kritériumok, mérőszámok összehangolása nehézségeket okozhat, mégis megéri, mert hitelesebb képet ad a szektor összetételéről. A jelenlegi uniós szabályozás – mely elsődleges mutatóként a foglalkoztatottak átlagos létszámát alkalmazza - véleményem szerint megfelelő, mert gazdasági és társadalmi szempontból az egyik leglényegesebb kérdés, hogy hány munkahelyet tart fenn az adott vállalat.

2.1.2. Általános jellemzők

Akármelyik országot nézzük, a kkv szektor szereplői teszik ki a vállalkozások túlnyomó többségét, így szerves részei a gazdaságnak és a társadalomnak. Jelentős szerepük van a foglalkoztatásban, a termelésben és szolgáltatásban és társadalomszervező erejüket sem szabad lebecsülni.

Josef Mugler 12 pontban foglalta össze a kis- és középvállalatok jelentőségét, melyek a következők. Sok esetben a kkv vállalatok **gazdasági eredményeiket** tekintve (pl.: termelékenység, növekedés) jobbak a nagyvállalatoknál. Annak ellenére, hogy nem ők birtokolják a gazdasági, politika, hatalmi előnyöket, a kisebb vállalkozások sokszor előnyt tudnak kovácsolni a nagyobb rugalmasságból, a piaci rések kiaknázásából. Nagyobb mértékben ki vannak téve a piac változásainak, ezért számukra kötelező a gyors alkalmazkodás, a piacorientáltság. Ugyancsak előny, hogy a kisebb vállalatok kevésbé bürokratikusak, ezért gyorsabban tudnak új technológiákat, új eljárásokat bevezetni. Negatívumként meg kell említeni a magas „halandósági rátát”. Egy éven belül a kezdő vállalkozások 30-50%-a megszűnik, a harmadik év végére a vállalatok mindössze 25-40%-a marad a piacon, a tizedik évet pedig mindössze 5-10% éli meg.

A kkv szereplő számára egyedül a piaci verseny a lehetséges élettér, mert nincs elég ereje, hogy a piac fölé emelkedjen. Nem tudja befolyásolni a piacot, így a piac kiszolgálása az egyetlen lehetőség számára. Ezért a **versenyt támogatja**, fellép a monopolizáló hatásokkal szemben.

A kisvállalat rugalmassága folytán könnyebben **alkalmazkodik az új piaci igényekhez**, képes kielégíteni a piaci réseket, speciális igényeket. Olyan helyeken is megjelenik a kínálatával, ahová a nagyobb vállalatok érdekszférája nem terjed ki. Mivel a kkv szektor szereplőinek száma rendkívül nagy, a különböző gazdasági események hatása könnyen kiegyenlítődik, lesznek sikeres és sikertelen vállalatok, de az összkép árnyalt lesz. A sok tíz- vagy éppen százezer különböző vállalat **kiegyenlíti a kockázatokat**, hisz szinte biztos, hogy a sikertelenek mellett lesznek a válságokat sikerrel kezelő szereplők is.

Ugyanígy a stabilitást biztosítja, hogy ezek a vállalatok sok különböző szektorban működnek, így **makrogazdaságilag kiegyensúlyozó** hatásúak.

A kkv-knak jelentős szerepük van a **konjunktúra stabilizálásában** is. Nagy számuk és sokféle tevékenységük miatt megoszlik a kockázat, így a szektor összességében ellenállóbb a visszaeséssel szemben, mint a nagyvállalatok. A vállalkozónak nagy a személyes kötődése 'élete munkájához', ezért nem szívesen adja fel nehezebb időkben sem.

A kisebb vállalatok hatványozottan ki vannak téve a piac változásainak, ezért rá vannak kényszerítve a gyors alkalmazkodásra. Létszámarányosan sokszor ugyanolyan mértékű, vagy még több **fejlesztést** végeznek, mint a nagyvállalatok, ezzel biztosítva fennmaradásukat, jövedelmezőségüket. Kritikus helyzetekben pedig az új termék piacra dobása lehet az egyetlen kitörési pontjuk, míg a nagyvállalatok számos más lépést alkalmazhatnak. A kis- és középvállalatok közvetlen **exportjának** részaránya nem túl magas, ez főként annak köszönhető, hogy ezek a vállalkozások inkább a helyi igények gyors kielégítésére szakosodnak, lakossági szolgáltatásokat végeznek. Sok esetben pedig hiába adott a lehetőség az exportra, de nincs meg a megfelelő szakismeret és kapcsolatrendszer. A magas fokú specializációt végző vállalatok könnyebb helyzetben vannak e téren, ők könnyebben adják el termékeiket akár külföldre is. Fontos viszont a közvetett export vizsgálata is, mikor a kisvállalat nem közvetlen exportál, hanem beszállítóként tőle indul a folyamat. Ez jelentősebb és elterjedtebb a kis- és középvállalatok esetében.

A **gyakorlati képzések** terén a képzési helyek többségét a kkv-k biztosítják. A tanulók könnyebben sajátítják el az ismereteket a személyesebb, gyakorlatiasabb környezetben. Egy kisvállalatnál sokkal kisebb az elidegenedés a munkát végző személy és a munka, valamint a munka eredménye közt, a tanuló nagyobb lelkesedéssel dolgozik és tanul ilyen környezetben.

A foglalkoztatottak szempontjából is nagy különbségeket találhatunk egy kisebb és egy nagyvállalat között. Egy kkv vállalatnál a feladatkör sokkal széleskörűbb, változatosabb, a munkavállalók pedig ismerik egymást. Recessziós időszakok idején a nagyvállalatok sokkal könnyebben válnak meg munkavállalóiktól, míg a kis- és középvállalatok próbálják megtartani a munkatársakat ilyen időszakokban is. A kis- és középvállalatok a fejletlenebb térségekben is megjelennek, munkahelyet biztosítanak, nem így a nagyvállalatok, akik a fejlettebb, központi helyeken szeretnek letelepedni. A fentiek alapján elmondható, hogy a kkv-k hozzájárulnak az **életminőség javításához**.

Egy toleráns **társadalom működőképessége** szempontjából különösen fontos a foglalkoztatottság, hiszen a magas és stabil foglalkoztatottság csökkenti a szélsőséges mozgalmak, jelenségek kialakulásának esélyét. A jelenlegi válság sújtotta időszak is bizonyíték lehet az anyagi helyzet és a szélsőségesre való hajlam közti összefüggésre. A szélsőséges pártok Európa szerte megerősödtek a válság kitörése óta. A kis- és középvállalatok jelentős szerepet játszanak a munkahelyek stabilizálásában, így hozzájárulnak a társadalom egészséges működéséhez. A nagyvállalatokkal ellentétben – ahol az alkalmazott csak egy a sok közül – a kisvállalatoknál az alkalmazott jelentős szerepet játszik, lehetősé-

ge van az érvényesülésre, közvetlen kapcsolatot tud kialakítani munkatársaival. Ez elősegíti egy erős polgári réteg kialakulását.

A gyakorlati tapasztalatok szerint a tulajdonos-vállalkozó által vezetett egységek – ez főként a kkv szektorra jellemző – sokkal eredményesebbek, mint a menedzser által vezetettek. Ennek egyik fő oka, hogy a vállalkozó sokkal motiváltabb, hiszen saját egzisztenciája függ a vállalat sikerétől vagy bukásától. A vállalkozó **motiváltsága** pedig a munkavállalókat is ösztönzi, ugyanakkor a felelősségük is nagyobb, mint egy nagyvállalat alkalmazottjának. Míg a nagyvállalati szektor magasabb bérekkel ösztönzi munkatársait, addig a kkv-knál jobban érzi magát egy nem-anyagi motivációjú munkavállaló. Kimutatható, hogy minél nagyobb a vállalatméret, annál nagyobb a betegségi ráta és a fluktuáció.

Általánosságban elmondható, hogy a kis- és középvállalatok **kevésbé terhelik a környezetet**.



1. ábra A kis- és középvállalatok jelentősége

Forrás: saját ábra Josef Mugler nyomán

Technológiájuk kevésbé anyagigényes, kisebb területen helyezkednek el, kevesebb energiát használnak fel, a település és tájképbe is könnyebben illeszkednek. (Fülöp [2004])

Többféle szakirodalom áttanulmányozása alapján a fenti felsorolást még kiegészíteném a következő tulajdonságokkal, melyek hasonlóképpen megfigyelhetők a szektorban: Általánosságban megállapítható, hogy a kis- és középvállalatokat a legtöbb nagyvállalat nem nélkülözheti, elég csak a beszállítói viszonyokra gondolni. Kevés olyan nagyvállalat létezik, melynek nincs beszállítója a kkv szektorból. Elmondható továbbá, hogy:

- Nagy számuk miatt elősegítik és fenntartják a piaci versenyt, növelik a kínálatot, árversenyt hoznak létre.
- Körükben gyakori az átmeneti csoportba szerveződés, integráció, klaszterek létrejötte. Az ilyen szerveződések gyakran a termelékenység javulásához, az innováció fokozódásához és a méretgazdaságosság előnyeihez vezetnek.
- A kisvállalkozásoknál gyakori a családi munkaerő alkalmazása, ez kistelepüléseken különösen fontos, hiszen ezzel is csökkentik a potenciális munkanélküliséget. Ezzel pedig terheket vesznek le a költségvetés 'válláról'.

Összességében elmondható, hogy a kis- és középvállalatok nem nélkülözhetők sem nemzeti, sem nemzetközi viszonylatban nagy számuk, szerteágazó tevékenységük és jelentős szerepük miatt a foglalkoztatásban. A mindenkori kormányzat számára javallott a szektor támogatása pályázati lehetőségekkel, szubvenciókkal, ezzel is elősegítve a foglalkoztatás és a gazdaság növekedését. Hasznos lenne minél szélesebb körben elérhető szaktanácsadói szolgálatok felállítása, mivel sokszor a vállalkozó képzetlensége vagy alulinformáltsága miatt nem pályázik a támogatásokra.

2.1.3. A hazai KKV szektor jellemzői

A magyarországi vállalat-besorolás összhangban van az Európai Unió ajánlással, melyet 2003-ban fogadott el az Európai Bizottság. A hazai törvényt pedig 2004-ben fogadta el a magyar parlament, hogy összehangolja az Unió szabályozással.

KKV-k besorolása az EU-s irányelvek szerint

1. táblázat

KKV	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Max. létszám	10 fő	50 fő	250 fő
Max. árbevétel	2 millió EUR	10 millió EUR	50 millió EUR
Max. mérlegfőösszeg	2 millió EUR	10 millió EUR	43 millió EUR

Forrás: Európai kisvállalkozói törvény (SBA) tényalap Magyarország [2009]

A vállalatok besorolásánál az elsődleges jellegű mutató az átlagos éves létszám. Az éves forgalom és az éves mérlegfőösszeg közül pedig az egyiket vesszük figyelembe. A fenti adatok mellett még figyelembe kell venni az állami- és/vagy önkormányzati tulajdoni részesedéseket a vállalatnál, ez nem haladhatja meg a 25%-ot, mert egyéb esetben a vállalat nem sorolható a kkv szektorba.

A jelenlegi szabályozás előtt egy 1996-os ajánlás alapján készült szabályozás volt érvényben, melyben a mérlegfőösszegre és a forgalomra vonatkozó határok sokkal alacsonyabbak voltak. Az 1996 és 2004 közötti gazdasági folyamatok, a fejlődés és a szabályozás hibái szükségszerűvé tették egy modernebb, a valós viszonyokat jobban figyelembe vevő szabályozás létrehozását. Az árak és a termelékenység változása az évek során szükségszerűvé tették a határok frissítését, így sok vállalkozás számára újra lehetővé téve a kkv szektorhoz való tartozást. A szektorhoz való tartozás különösen fontos lehet egy vállalkozásnak, mert a legtöbb támogatást és pályázatot ezeknek a vállalatoknak írják ki, hisz ők járulhatnak hozzá leginkább a munkahelyteremtéshez és a gazdaság élénkítéséhez. A fenti besorolás nagyban elterjedt az Európai Unióban, ez megkönnyíti a különböző országok statisztikáinak összehasonlítását, egyszerűsíti az Unió pályázatok elérhetőségét, ugyanakkor a szabályozás megváltoztatása némi komplikációt okozhat egy hosszú távú összehasonlításban.

Magyar és EU-s vállalkozások statisztikái

2. táblázat

	Vállalkozások			Foglalkotatottság			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-27	Magyarország		Eu-27	Magyarország		EU-27
	Szám	Részesedés	Részesedés	Szám	Részesedés	Részesedés	Milliárd	Részesedés	Részesedés
Mikrovállalkozás	503.171	94,4%	91,8%	881.142	35,4%	29,7%	9	17,5%	21,0%
Kisvállalkozás	25.122	4,7%	6,9%	479.676	19,3%	20,7%	8	16,2%	18,9%
Középvállalkozás	41.25	0,8%	1,1%	406.302	16,3%	17,0%	9	18,2%	18,0%
KKV-k	532.418	99,8%	99,8%	1.767.120	71,1%	67,4%	25	51,9%	57,9%
Nagyvállalkozás	822	0,2%	0,2%	719.477	28,9%	32,6%	23	48,1%	42,1%
Összesen	533.240	100,0%	100,0%	2.486.597	100,0%	100,0%	49	100,0%	100,0%

Forrás: Európai kisvállalkozói törvény (SBA) tényleg Magyarország [2009]

A fenti táblázatból láthatjuk, hogy a vállalkozások túlnyomó többsége kis- és középvállalkozás, ezen belül pedig a mikrovállalkozások vannak többségben, még hozzá nagyobb mértékben, mint az EU átlagban. Míg egy átlagos uniós vállalkozás 6 főt foglalkoztat, nálunk ez a szám 4,7 körül van, ez is tükrözi a mikrovállalatok felülprezentáltságát. Ebből következik, hogy nálunk kisebb a kisvállalkozások és a középvállalkozások aránya. Ahogy

haladunk felfele a méretkategóriákon, úgy csökken a kategóriába besorolt vállalkozások aránya.

A foglalkoztatottság szempontjából nagy jelentősége van a szektornak, a magyar munkavállalók 71,1% kis- és középvállalatoknál dolgozik, ez pedig valamivel több, mint az EU-s átlag. Ebben a kategóriában is érezhető, hogy nálunk több a mikrovállalkozás, hiszen részesedésük a foglalkoztatottságból 5%-al magasabb az EU-s átlagnál. Az egész szektort tekintve hasonló differenciát találunk a részesedésben.

A hozzáadott értékből – mely a vállalkozások által előállított új érték, a termékhez hozzáadott többletmunka – a kkv szektor részesedése alulmúlja az EU átlagot, mindössze 52% körüli, míg az átlag 58%. Jól látható, hogy a mikro- és a kisvállalatok alulmúlják az európai színvonalat, a középvállalkozások viszont csekély mértékben, de felülmúlják azt. A mikrovállalkozások alulfejlettségét jelzi, hogy mígnem nálunk a nagyszámú mikrovállalat valamivel alulmúlja a sokkal kevesebb középvállalkozást, addig az EU átlagban a mikrovállalkozások által előállított hozzáadott érték 3%-al is meghaladja a középvállalkozások általit.

A kkv szektoron belül alacsony a tőkeellátottság, az összes jegyzett tőkéből részesedésük mindösszesen 20%, e mellet, mint láthattuk, ők foglalkoztatják a munkavállalók több mint kétharmadát. Ebből jól látható, hogy a kkv-k inkább a munkaintenzív ágazatokban termelnek. A nemzetgazdasági beruházásokból 35-40%-os a kkv-k részesedése. A kkv szektoron belül az innovatív vállalatok aránya 15-20%, ez a nagyvállalatoknál 25-40%. Ezek az arányok jóval alacsonyabbak az EU-s átlagnál, ez előbbi körülbelül 40%, a nagyvállalati pedig 50-60%. Meg kell említeni azt is, hogy míg a nagyvállalatokra inkább a nagy forrást igénylő innováció a jellemző, addig a kisebbek inkább folyamatos, inkrementális innovációt folytatnak. Egy kutatás azt is megállapította, hogy a vállalkozások közül a külföldi tulajdonban lévők körében magasabb az innovatív vállalkozások aránya, mint a magyar kézben lévő vállalkozások között. (Kiss [2005])

Jól ismert probléma a magyar vállalkozások körében a körbetartozás. Mivel a kisvállalkozások anyagi helyzetét leginkább üzleti kapcsolataik befolyásolják, fontos, hogy pénzügyileg stabil partnerekkel szövetkezzenek. A vállalkozások likviditása szempontjából kiemelt fontosságú a vevők fizetési határideje. Egy K&H-s felmérés szerint az utóbbi időben ez átlagosan 33 napra csökkent, de így is gyakori a 30-60 napos fizetési határidő. A szállítókat nagyon rövid határidővel ki kell fizetni, ez pedig könnyen okozhat likviditási problémákat. A vevői és a szállítói kifizetések közti finanszírozandó időtáv jelenleg átlagosan tíz nap körül mozog, ez is csökkent valamelyest az utóbbi időben. A felmérés szerint idén 2011-

ben a vállalkozások 3%-a válik majd fizetéseképtelenné. (www.gondola.hu [2011]) Az alábbi ábrán látható, hogy a kereskedelemben viszonylag kevés a késedelmes fizetés, az építőiparban, feldolgozóiparban, gazdasági szolgáltatások terén magas, 40-55% körüli. Érdekes tendencia, hogy a gazdasági szolgáltatások területén a válság idején is csökkent a mutató.



2. ábra: Késedelmesen befolyó összegek aránya

Forrás: GVI

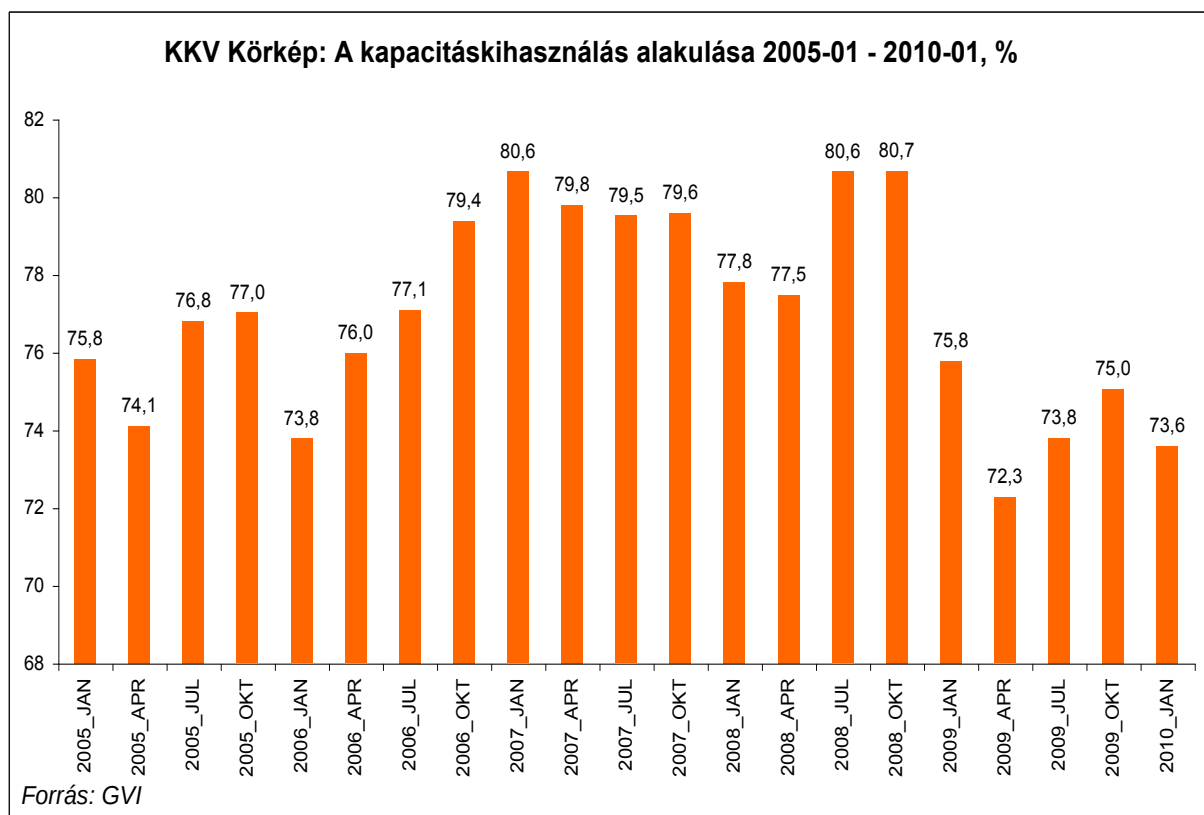
A vállalkozások a fenti likviditási probléma megoldására gyakran élnek a rövid lejáratú hitelek lehetőségével, ez viszont alacsony kockázatviselő-képességet eredményez, ez nem tesz jót az innovációs hajlandóságnak, vagy más, kockázattal járó befektetéseknek sem. Közhely, hogy Magyarországon különösen magasak az adóterhek és egyéb kötelezettségek az állam felé. Itt említeném meg, hogy míg az EU átlag szerint az adminisztrációs terhek a GDP 3.5%-át teszik ki, addig ez a szám Magyarországon 6.7%, egy másik felmérés szerint több, mint 10%. (www.vg.hu [2010]) Pozitívum ugyanakkor, hogy az utóbbi években (2004-2009) 52 napról 5 napra csökkent az új vállalkozás indításához szükséges napok száma, a költségek pedig ötödére csökkentek. Korábban azt is bejelentették, hogy a társasági adó kulcsát egységesen 19%-ról 10%-ra csökkentik, de a Széll Kálmán terv bejelentésével egyidejűleg közölték, hogy halasztásra kerül. Jelenleg a legfeljebb 500 millió forintos nyereséggel rendelkező vállalatok élhetnek a 10%-os adókulccsal.

Sajnos a pályázatok terén sem túl rózsás a helyzet, egy felmérés szerint a vállalatok kevesebb, mint 10%-a gondolkodik pályázat benyújtásában. Ennek egyik elsődleges oka lehet a rendkívül bonyolult pályázati rendszer és a nagy bürokrácia. A kisvállalkozásoknál, ahol nincs profi menedzsment, sok esetben hiányosak a vállalkozói ismeretek, a vállalkozók nem látják át a lehetőségeket. Jó lehetőség lehet a most induló Új Széchenyi Terv, mely a KKV szektor számára nyújt pályázati lehetőségeket. Tartalmaz vállalkozás-

fejlesztésre felhasználható vissza nem térítendő támogatásokat, melyek támogatott hitelekkel kombinálva pályázhatóak meg. Ezeket gépvásárlásra vagy felújításra, ingatlanvásárlásra vagy felújításra, vagy az informatikai rendszer felújítására, fejlesztésére lehet felhasználni. E mellett vannak a foglalkoztatást és munkahelyi képzéseket támogató, akár 100%-ig támogatott források is.

Árnyalja a képet, hogy a vállalkozások jövedelmei, bevételei csökkentek a válságban, így jobban ki vannak szolgáltatva a késve vagy nem fizető vevőknek, és a hitelbiztosítékként felhasználható ingatlanok értéke is csökkent. Ezek a tényezők óvatosságra ösztönzik a vállalkozókat a támogatott hitelek esetén is.

A kapacitáskihasználás alakulása a kkv szektorban



3. ábra: A kapacitáskihasználás alakulása a kkv szektorban

Forrás: GVI

Ezen az ábrán jól megfigyelhető a gazdasági világválság hatása a szektorra, ami addig sem működött teljes kapacitáson. A legnagyobb visszaesés 2008 októbere és 2009 áprilisa között figyelhető meg, utoljára 2005-2006-ban volt ilyen alacsony szinten a kkv-k kapacitáskihasználtsága.

A mikrovállalatok körében magas az önfoglalkoztatottság, sok vállalkozás nem engedheti meg külső alkalmazottak felvételét, saját és családtagjai munkáján alapul a vállalkozás. A kisebb vállalkozásokban, a legtöbb esetben a tulajdonos megegyezik a vállalkozással.

kozó személyével, nincs lehetőség profi menedzsment alkalmazására. Ezek a vállalkozások lineáris felépítésűek, kevés az alkalmazott, mindenki ismer mindenkit.

2.1.4. Az EU-s KKV szektor jellemzői

Az EU nagy részén ugyanaz a szabályozás érvényes – besorolás tekintetében –, mint amit Magyarországnál már korábban bemutatam. Ezek alapján léteznek mikro-, kis-, közép-, és a szektoron kívül nagyvállalatok. Az elsődleges jellemző az alkalmazottak száma. (1.táblázat)

EU27 vállalkozások statisztikái, becsült érték, 2008

3. táblázat

	Mikro	Kis	Közepes	Kkv	Nagy	Összes
<i>Vállalkozások</i>						
<i>Szám</i>	19.058.000	1.424.000	226.000	20.709.000	43.000	20.752.000
<i>%</i>	91,8%	6,9%	1,1	99,8	0,2	100,0
<i>Foglalkoztatottak</i>						
<i>Szám</i>	39.630.000	27.652.000	22.665.000	89.947.000	43.414.000	133.362.000
<i>%</i>	29,7	20,7	17,0	67,4	32,6	100,0
<i>Fő/vállalkozás</i>						
	2,1	19,4	100,3	4,3	1006,1	6,4

Forrás: European SMEs under Pressure [2009]

Az EU-ban a kis- és középvállalkozások aránya megegyezik a magyar átlaggal, de ezen belül eltérő arányokat figyelhetünk meg. Magyarországon nagyobb arányban vannak jelen mikrovállalkozások (94,4%), mint az EU-ban (91,8%). Az EU átlagot tekintve viszont nagyobb a másik két kategória (kis-, valamint középvállalatok) aránya. Unió szerte mintegy 20.709.000 kkv folytat gazdasági tevékenységet.

A kis- és középvállalkozások foglalkoztatják a munkavállalók 67,4%-át, majdnem 90 millió embert. Ez a szám is jelzi hatalmas szerepüket a gazdasági életben. A foglalkoztatottsági arányok azonban merőben eltérnek a vállalkozások számának arányától. A legtöbb embert a mikrovállalkozások látnak el munkahellyel, minden harmadik munkavállaló ilyen vállalkozásban dolgozik. Egy mikrovállalkozás átlagosan 2.1 embert foglalkoztat, ebből jól látszik, hogy ezek a vállalkozások elsősorban önfoglalkoztatásra épülnek. A kisvállalkozások a munkavállalók 1/5-ét alkalmazzák, átlagosan 19,4 ember áll alkalmazásban. A középvállalatok kis számuk ellenére 17%-os részesedéssel rendelkeznek, és körülbelül 100 ember keresi a kenyerét egy-egy ilyen vállalkozásban. Összességében elmond-

hatjuk, hogy egy átlagos kkv 4.3 embert foglalkoztat, ez elenyésző szám a nagyvállalatok 1006 fős személyi állományához képest.

Hozzáadott érték és munkatermelékenység EU-s vállalkozások körében, becslések, 2008

4. táblázat

	Foglalkoztatás(%)			Hozzáadott érték(%)			Munkatermelékenység (HOÉ/fő, EUR 1000/fő)		
	Kkv	Nagy	Összes	Kkv	Nagy	Összes	Kkv	Nagy	Összes
EU-15	67	33	100	58	42	100	87	127	100
EU-12	69	31	100	53	47	100	77	151	100

Forrás: European SMEs under Pressure [2009]

Hozzáadott érték tekintetében láthatjuk, hogy a kkv-k 53-58%-os részesedéssel rendelkeznek. Az egy alkalmazottra jutó hozzáadott érték 77-87 ezer euró, ezzel szemben az egy főre jutó munkaköltség mindössze 29 ezer euró egy kkv-nál.

Az EU-s kkv szektorra is igaz a megállapítás, mely szerint termelésükre inkább a munkaerőintenzitás jellemző, nagyobb arányban alkalmaznak munkát, mint tőkét a termelés során. Minél nagyobb a vállalat, annál nagyobb a munkaerő termelékenysége, azaz az egy munkaegységre jutó hozzáadott érték. Ez a mikrovállalatoknál 32ezer euró, kisvállalatoknál 42ezer, középvállalatoknál 49ezer, a nagyvállalatoknál pedig 59ezer euró. A munkatermelékenység nemcsak, hogy nagyobb a nagyvállalkozásoknál, de jobban is növekszik. 2002 és 2008 között a növekedés az EU 15-ök körében a kis- és középvállalatoknál 1,9% volt, a nagyvállalatoknál 2,4%. (European SMEs under Pressure [2009]) A kkv-k nagyobb munkaintenzitását több okra is vissza lehet vezetni. Az egyik ilyen ok, hogy a kisvállalatok rosszabb kondíciók mellett jutnak hitelhez, magasabb kamatot kell fizetniük. Ez megnehezíti a tőkéhez való hozzájutást. Egy másik magyarázat, hogy a kisvállalatok elsősorban a szolgáltatóiparban tevékenykednek, ez pedig egy munkaigényes ágazat és az átlagos cégnagyság kicsi. Az ipar szektor ezzel szemben tőkeintenzív és az átlagos vállalatméret nagy.

Az EU-s kis- és középvállalkozások folyamatosan, évről évre növekedtek egészen az utóbbi ideig. 2002 és 2008 között 13%-al nőtt meg a kkv-k létszáma, ez 2,4 millió vállalkozást jelent. Ezzel szemben a nagyvállalatok körében csupán 5% volt a növekedés, mintegy 2000 vállalattal nőtt meg a létszám. Szintén az előbbi időszak alatt évente 1,9%-al növekedett a foglalkoztatottsági létszám a kkv-knál, ez több mint kétszerese a nagyvállalatok rátájának. Hat év alatt 9,4 millió többletmunkahely keletkezett a szektorban. Min-

dezen tendenciákat természetesen nem hagyta érintetlenül a válság, mely a közép- és a nagyvállalatokat sújtotta leginkább. 2008-ról 2009-re 5,5%-al esett vissza a termelés a kkv-k körében. 2009 és 2010 között pedig 3,25 millió munkahely szűnt meg a szektorban. Ez egyharmada a megelőző évek munkahelytöbbletének. A közép- és a nagyvállalatok érintettsége nagyobb a válságban, ez pedig annak köszönhető, hogy ők jobban függenek az exporttól, mint a kisebb vállalatok. Az export visszaesése csak 2009-ben 13,8%-os volt. Ugyanakkor az export növekedése rájuk így kedvezőbb hatást is fog gyakorolni. A kisebb vállalatok eladásai inkább a lakossági fogyasztást célozzák meg. (European SMEs under Pressure [2009])

A statisztikák és a szakirodalom tükrében megállapíthatjuk, hogy az EU-s kkv vállalkozások körében kevesebb a kényszervállalkozás, nagyobb a termelékenység, jobb a tökeellátottság és nagyobb a GDP termelési arány.

2.2. INNOVÁCIÓS ÉRTELMEZÉSEK

A legtöbb ember – ha valaki megkérdezné tőle - az innovációt valami új dolog létrehozásával azonosítaná, de nem tudná pontosan körülhatárolni, hogy valójában mi is az az innováció. A következőkben a különféle innovációs definíciókról lesz szó.

Talán az egyik legelterjedtebb és legáltalánosabb értelmezés Chikáné, szerinte az innováció a fogyasztói igények egy új, magasabb szinten történő kielégítése. Három fő kategóriát különít el, a *termék-innovációt*, a *technológiai innovációt*, és a *szervezeti innovációt*. A szerző szerint az innováció legfontosabb jellemzői az újdonság, a fogyasztó-orientáltság, és a bizonytalanság. Ha nem fogyasztó-orientált az innováció, akkor a piac nem fogja profitálással jutalmazni a vállalatot, és az egész folyamat értelmét veszti. Ugyanakkor teljesen kiszámíthatatlan, hogy az innováció sikeres lesz-e, vagy sem, nem lehet előre megmondani, hogy megtérül-e majd a befektetett tőke, így az innováció természetes velejárója a bizonytalanság. (Chikán [1997])

Schumpeter értelmezése szerint – aki bevezette a fogalmat a közgazdaságtanba – az innováció nem más, mint a termelési tényezők egy új kombinációja, az innovációs törekvés hordozója pedig maga a vállalkozó. Öt alapesetet különböztet meg, ezek az új termék, vagy meglévő termék továbbfejlesztése - *termékinnováció*, új gyártási vagy kereskedelmi eljárás - *folyamatinnováció*, új piac megnyitása – *piaci innováció*, új beszerzési forrás megszerzése – *beszerzési innováció* vagy új típusú szervezet létrehozása – *szervezeti innováció*. Schumpeter tehát a vállalat oldaláról közelít a problémához. (Chikán [1997])

Míg Chikán a fogyasztó, Schumpeter a vállalat, addig Drucker a menedzser szempontjából közelít a fogalomhoz. Szerinte az innováció szervezett, tervezett és célszerű tevékenység, melynek során a vállalatok igyekeznek új, a meglévőkől különböző értéket létrehozni, új és a meglévőkől eltérő igényeket kielégíteni, vagy a meglévő forrásokat új módon, nagyobb nyereséget hozó formában átcsoportosítani.

Drucker hét lehetséges innovációs forrást sorol fel:

- A váratlan – váratlan siker, kudarc vagy külső esemény
- Ellentmondás – a valóság és a tervek között
- A folyamat szükségletei – új, jobb megoldások
- Az ipar vagy piacstruktúra változása
- Demográfia
- Szemlélet-, hangulat-, és jelentésváltozások
- Új tudás – tudományos vagy nem tudományos

(Drucker [1993])

A nagy nemzetközi szervezetek ugyancsak megalkották saját innovációs fogalmaikat, értelmezéseiket. Az OECD Frascati Kézikönyve szerint „az innováció egy ötlet átalakulása a piacon bevezetett új vagy korszerűsített terméké, az iparban és a kereskedelemben felhasznált új vagy továbbfejlesztett műveletté, vagy valamely társadalmi szolgáltatás újfajta megközelítése.”

Az Oslo Kézikönyv szerint „a műszaki innovációk új termékeket és eljárásokat foglalnak magukban, valamint a termékekben és eljárásokban bekövetkezett jelentős technológiai változásokat.” (Búzás, [2006])

A legújabb tudományos értekezések, szakmai anyagok újabb kategóriákat is említene, így tesz az Oslo kézikönyv is. Ilyen új kategória a *marketing-innováció* és az *eljárás innováció*. A marketing-innováció új marketing módszereket foglal magában, melyek kihatással lehetnek a csomagolásra, árképzésre, terméktervezésre, és reklámozásra is. Az eljárás innováció a termelési vagy a szállítási rendszerek fejlesztésére, megújítására vonatkozik.

Léteznek más megközelítések és csoportosítások is, az egyik ilyen megemlítenő, mi szerint különbséget kell tennünk folyamatos (inkrementális) és radikális innováció közt, ezt a két kategóriát ugyancsak Schumpeter használta először. Az inkrementális innováció lényege, a folyamatos, megtervezett, kis fejlesztési lépések sorozata, például egy termék folyamatos finomítása, fejlesztgetése, míg a radikális innováció egyszeri, de nagyarányú

fejlesztés, előrelépés, például egy teljesen új termék, vagy technológia. Egy másik - Chikántól származó - csoportosítás szerint megkülönböztethetünk „piac-húzta” innovációt és technológiai indíttatású innovációt. Piaci indíttatású innováció esetén ismert piaci igényre alapozva születik új termék vagy szolgáltatás, a technológia alapú innováció esetén a technológia fejlődését aknázza ki az innovátor.

3. INNOVÁCIÓ-HATÉKONYSÁG MÉRÉSE SORÁN ALKALMAZOTT MÓD- SZERTAN

Dolgozatom gyakorlati fejezeteinek elkészítéséhez konkrét vállalkozások pénzügyi jelentéseit használtam fel. Huszonhét, a kategóriába tartozó vállalat egyezett bele adatainak felhasználásába, melyek többek közt az építőiparból, az agrár területéről, a kereskedelem-ből és a szolgáltatóiparból kerültek ki. A vállalatok többsége dunántúli székhelyű, de előfordul közép- és Kelet-magyarországi vállalkozás is. Az adatok 10 évet ölelnek fel, vállalkozásonként több év értékeit felhasználva. A minta nem reprezentatív, és habár az elemszám nem túlságosan nagy, általános következtetések levonására véleményem szerint megfelelő. A dolgozat célja pedig az alacsony innovációs szint általános vizsgálata, ezért a komplex vizsgálatot nem megengedő adathalmaz is elfogadható vizsgálati alapnak. Konkrét innovációs mérőszámok hiányában részben mennyiségi, részben ráfordításhatékonysági mutatókból próbáltam következtetéseket levonni. A diagramokban szándékosan lineáris trendvonalakat alkalmaztam görbék helyett, mert elsősorban az adatok trendjére voltam kíváncsi. A következő felsorolásban pedig egyesével bemutatom a felhasznált mutatókat, illetve a belőlük számolt új indikátorokat.

Felhasznált forrásadatok:

- Termelési érték (TÉ)

Az egy termelési periódusban előállított termékek és szolgáltatások összértéke, a hozamok pénzben kifejezett értéke. Az egyszerűség kedvéért a nettó árbevétel fogjuk megfeleltetni a termelési értéknek, ugyanis gyakorlatban nincs jelentős különbség a két mutató között, és az árbevételhez, mint információhoz könnyebb hozzájutni.

- Értékcsökkenés (ÉCS)

A tárgyi eszközök fizikai kopásának pénzben kifejezett értéke. Az eredmény kimutatásból kapjuk meg. Az elszámolt összeg a vállalat jövedelmének részét képezi, melyet egy egészségesen működő vállalatnál új termelő eszközök beszerzésére különítenek el. Ezért az értékcsökkenés kifejezi a megújulásra, innovációra való hajlamot.

- Tárgyi eszközök növekménye

A tárgyi eszközök növekményét úgy kapjuk meg, hogy a záró értékből kivonjuk a nyitóértéket. Így megkapjuk a növekményt vagy az esetleges csökkenést. Amennyiben nőtt az érték, úgy növekedett a vállalat kapacitása, ellenkező esetben csökken.

- Mérleg szerinti eredmény (MSZE)

Lényegében a tárgyév tiszta nyeresége. Az osztalékra, a részesedésre, a kamatozó részvény kamatára igénybevett eredménytartalékkal növelt, valamint a megállapított (kifizetett) osztalék, részesedés, kamatozó részvény kamatának összegével csökkentett adózott eredmény összege. A mérlegben található meg.

- Adózás előtti eredmény

Tartalmazza egy vállalkozás adott időszak alatt elért teljes tevékenységének eredményét, beleértve az üzemi tevékenységből származó eredményt, a pénzügyi műveleteket, és a rendkívüli tételeket.

- Saját tőke

A gazdálkodó vagyonának saját forrása, amelyek az alapítók, tulajdonosok bocsátottak véglegesen rendelkezésre. A gazdálkodó valós vagyoni helyzetét mutatja be. A tevékenység során szabadon felhasználható.

Az alkalmazott mutatók:

1. Működésből származó tőkeforrás

Az eredménycsökkenésen felüli jövedelem. Kiszámíthatjuk az ÉCS és az adózás előtti eredmény összegeként. Fontos, hogy melyik típusú jövedelemnek milyen az aránya. Ha pozitív az értéke, akkor a vállalat nemcsak termelőkapacitását tudta fenntartani az eredményéből, hanem e feletti nyereséget is tudott produkálni.

2. Adott évi növekedési ráta

Kiszámításával megkapjuk, hogy az adott időszakban mennyivel nőtt vagy csökkent a saját tőke. A mérleg szerinti eredmény és a saját tőke hányadosaként kaphatjuk meg. A hosszú távú stabil növekedés szempontjából fontos, hogy a saját tőke növekedjen.

3. A belső finanszírozás mutatója

Számításakor a működésből származó tőkeforrást kell elosztani az összes tőkeforrással. A 0.5 (50%) körüli eredmény számít optimálisnak.

4. Tőkefedezeti hányad

A működésből származó tőkeforrás és a tartós tőkefelhasználás (tárgyi eszközök növekménye) hányadosaként kapjuk meg. Az 1 körüli eredmény az optimális.

5. Össztőkearányos EBIT-ráta

Az EBIT a kamat és adófizetés előtti eredmény. Azt mutatja meg, hogy a vállalkozásnál lekötött összes tőke után mekkora nyereség keletkezett. Tartalmazza az idegen tőke használati árát, a saját tőke használati árát és a vállalkozói nyereséget. Megkapjuk, ha az adózás előtti eredményhez hozzáadjuk a fizetett kamatokat. A rátát úgy számítjuk ki, hogy az EBIT-et elosztjuk az össztőkével. A mutató akkor jelez gazdaságosságot, ha az érték magasabb a nyereségigénynél.

6. Sajáttőke-arányos jövedelmezőség

Egységnyi saját tőkére vetített nettó jövedelem nagysága. Kiszámításakor a nettó jövedelmet elosztjuk a vállalkozás saját tőkéjével.

7. Tőkeáttétel (leverage)

Tőkeáttételnek nevezzük, amikor a vállalkozás idegen tőke bevonásával növeli jövedelmét. Megkapjuk, ha a sajáttőke-arányos nyereséget elosztjuk az össztőke-arányos EBIT-rátával. Ha a mutató értéke nagyobb, mint 1, akkor sikeres a tőkeáttétel.

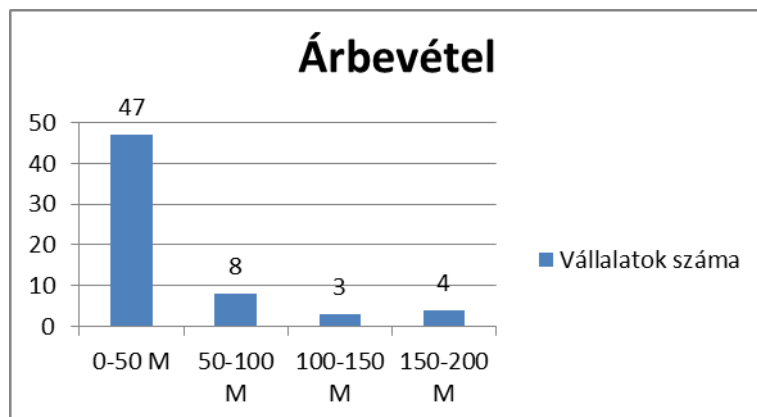
Innováció mérése során felhasznált mutatószámok

5. táblázat

Megnevezés	Kiszámítás	Normál érték
Működésből származó tőkeforrás	ÉCS+Adózás előtti eredmény	
Adott évi növekedési ráta	M.SZ.E./Saját tőke	
Belső finanszírozás mutatója	Működésből származó tőkeforrás/Összes tőkeforrás	0,5 (50%)
Tőkefedezeti hányad	Működésből származó tőkeforrás/Tárgyi eszközök	1 (100%)
Össztőke-arányos EBIT-ráta	EBIT/Össztőke	>kalkulált nyereségigény
Sajátőke-arányos jövedelmezőség	Nettó jövedelem/Saját tőke	
Tőkeáttétel	Sajátőke-arányos nyereség/Össztőkearányos-EBIT-	>1

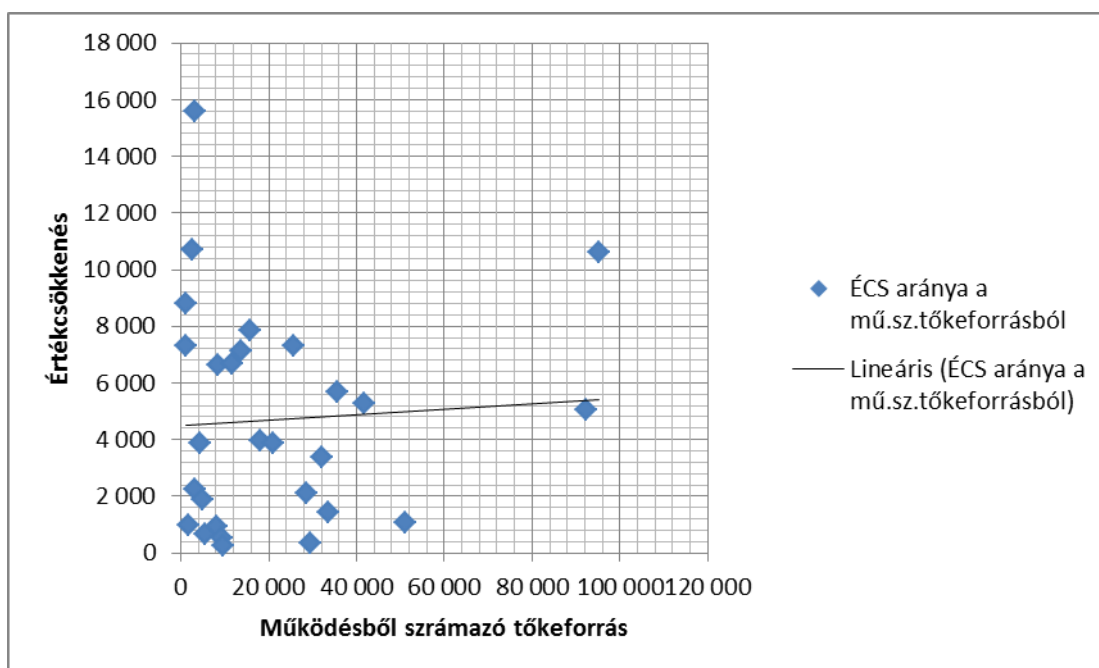
Forrás: saját szerkesztés

4. A VÁLLALATOK INNOVÁCIÓS TRENDJEINEK VIZSGÁLATA



4. ábra: A vizsgált vállalkozások árbevétele

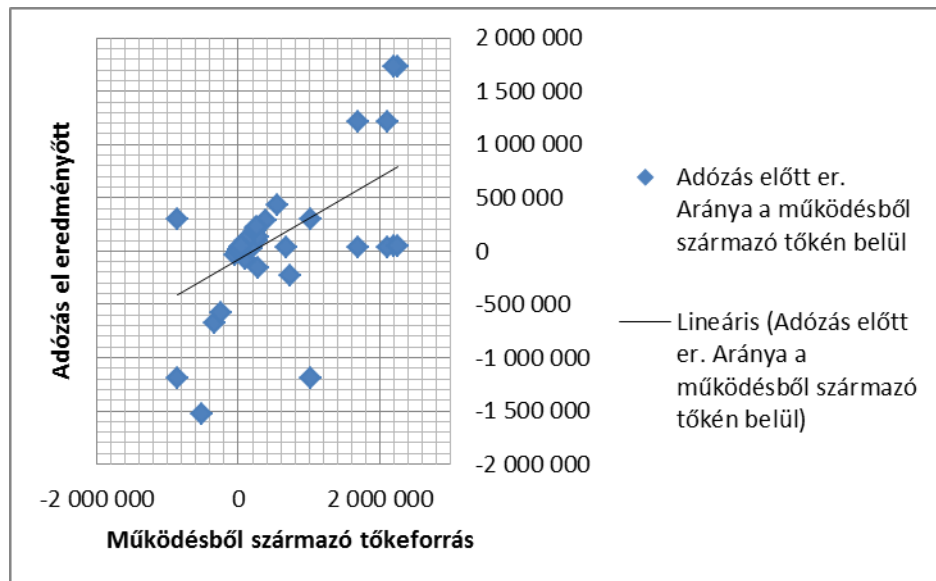
A vizsgált cégeknél az árbevétel az ötvenmillió Ft-on belüli értékekre koncentrálódik, említésre méltó az ötven-százmillió Ft közötti árbevétel is, a többi sávban viszonylag kevés vállalkozás található a vizsgáltak közül. Megkérdőjelezhető, hogy egy 50 millió forintos árbevétel mennyiben tud eltartani egy vállalkozást, illetve a mögötte álló embereket. A fenti kép igazolni látszik, hogy a vizsgált körben nem kevés a kényszervállalkozás.



5. ábra: Az értéksökkenés aránya a működésből származó tőkeforrásból

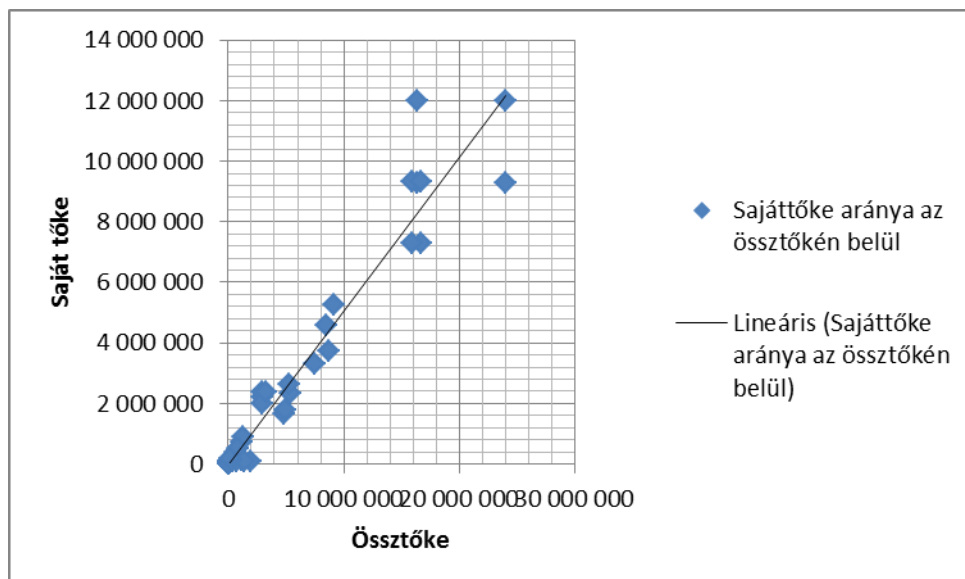
Ahogy a módszertanból is kiolvasható, a működésből származó tőkeforrás az adózás előtti eredmény és az értéksökkenés összege. Az ábra szépen mutatja, hogy a cégek profitorientáltsága lényegében tükrözhető, de a működésből származó tőkeforráson belül a felszabadított tőke, azaz az értéksökkenés rendkívül szerény mértékű. A jellemző amortizáció 2-8

millió forint/év, mely a cégek innovációjára vonatkozóan nem utal különösebb sikerességre, az innovációs lépések megtétele nem megfelelő. A vizsgált vállalkozások inkább a mindennapi működésre fókuszálnak, nem a hosszú távú megújulásra.



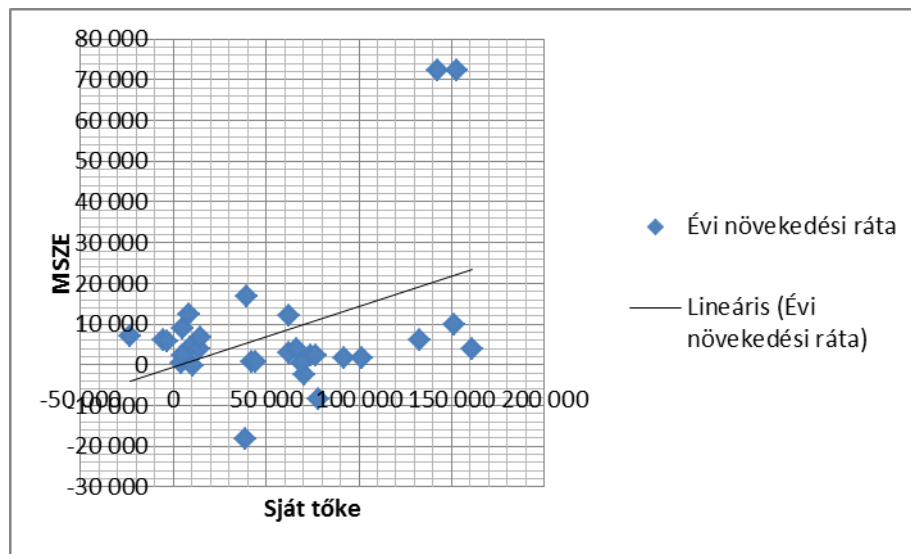
6. ábra: Adózás előtti eredmény aránya a működésből származó tőkeforráson belül

Az 2. ábrán láthattuk, hogy a cégek összes hozamtermelő képességén belül az értékcsökkenés aránya elhanyagolható volt, ebből viszont az következik, hogy az adózás előtt eredmény viszont meghatározó jelentőségű. Ez is alátámasztja, hogy ezen cégek innovációs hajlandósága az ismert külső és belső okok miatt gazdálkodási szempontból nem megfelelő. Összességében tehát azt mondhatjuk, hogy az összes tőke nagyon kis hányada származtatható felhalmozódott tőkéből, tehát a tartós eszközökben lekötött tőke derivatívjaként.



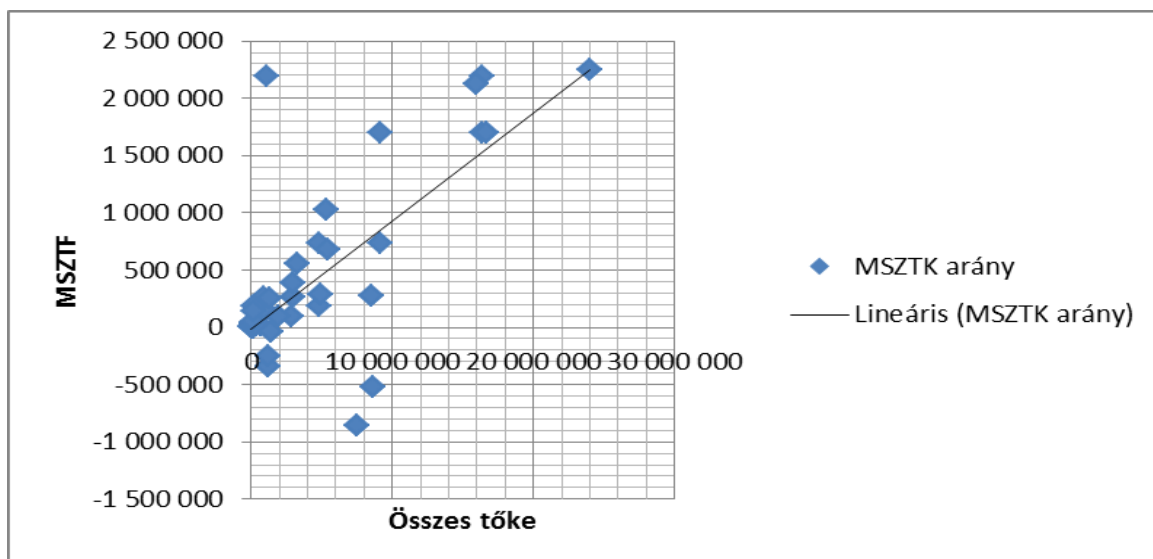
7. ábra: Saját tőke aránya az össztőkén belül

Az ábra jól tükrözi a hazai kkv-k helyzetét, miszerint ma Magyarországon elsősorban akkor indítható kisvállalkozás, ha megfelelő nagyságú saját tőke áll rendelkezésre. Az egyes meredeksége jól tükrözi, hogy az idegentőke részaránya az ösztőkén belül nem domináns, mely egyrészt kockázatkerülő menedzseri magatartást tükröz, illetve jelentheti azt is, hogy a hitelintézetek pénzkihelyezése a kisvállalat szektorban blokkolt. Ennek alapvető oka talán az lehet, hogy a hitelintézetek kockázatosnak tartják a szektorba történő befektetést. Ez a zömmel saját tőkét igénybe vevő magatartás a vállalatok közvetlen jövedelem-tömeg termelő képességét csökkenti, hiszen ezek a cégek a fogyasztói igényekből származó termelésbővítést nem tudják megvalósítani.



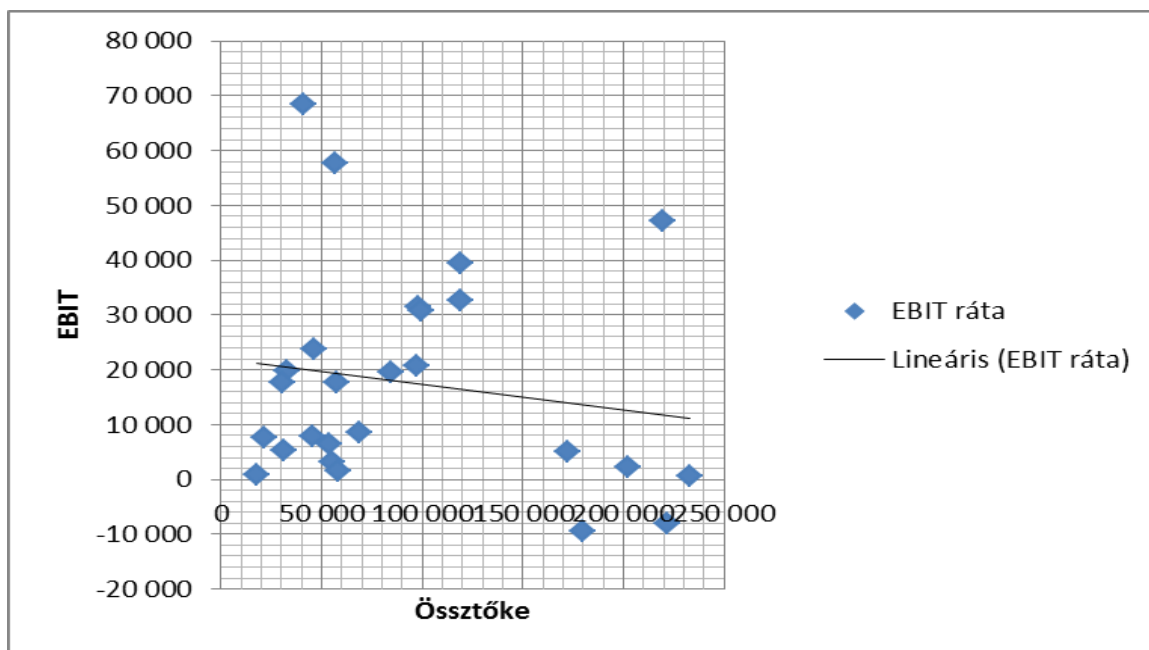
8. ábra: Évi növekedési ráta

Az ábrán jól látható az a kivállalkozói magatartás, mely szerint a saját tőke hozamtöbbletét a vizsgált vállalkozói kör inkább fordítja vagyongyarapításra, mint folyó működésre vagy évi hozamtöbblet „osztalékként” történő kifizetésére. Ez gazdálkodási szempontból mindenképpen pozitívan értékelendő, hiszen tendenciaszerűen csak akkor tartható fenn egy üzleti vállalkozás, amennyiben növekedési pályája folyamatosan biztosítható.



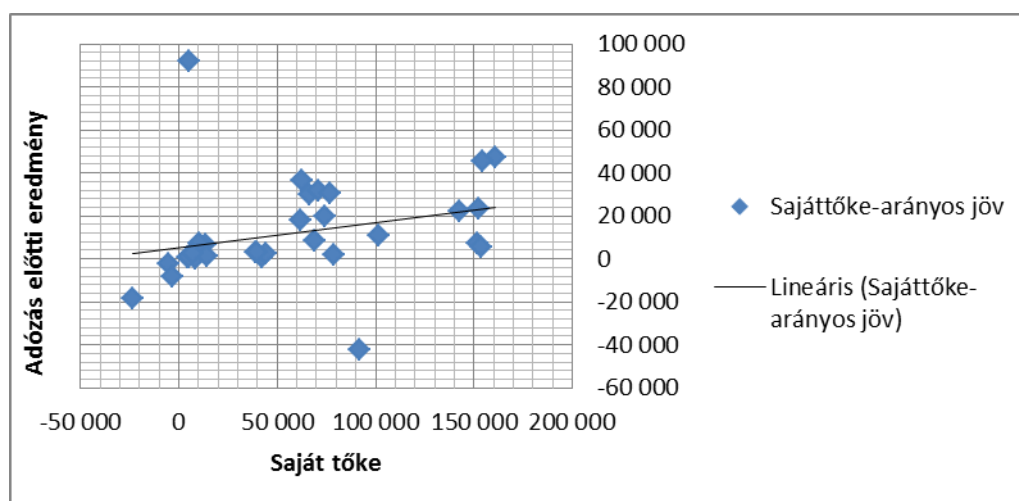
9. ábra: Működésből származó tőkeforrás aránya

Amennyiben a termelésben lekötött összes tőke és a működésből származó tőke összefüggését vizsgáljuk, azon megállapításra juthatunk, hogy az összes tőke növekedésével a tőkehozam nagysága erősen növekszik. Tehát a vizsgált körben alacsony jövedelemtömeg képződik, ez nem feltétlenül hatékonysági problémát jelent, hanem a lekötött tőke nagyságának elégtelenségét. Ez azt jelenti, hogy a kisvállalkozásoknál rendkívül fontos a keletkező hozam minél nagyobb hányadának vagyongyarapodásban való megjelenítése. Tehát világosan kell látni, hogy a kkv-knál a rossz üzletmenet nem elsősorban hatékonysági problémát jelenthet, hanem a lekötött tőke nagyságbeli problémát. Nagy valószínűség szerint ebben az üzleti körben szükséges a lekötött tőkének egy olyan kritikus tömege, mely biztosítja a folyamatos és megfelelő vagyongyarapodást. Itt van jelentősége a hazai és EU-s szubvencióknak.



10. ábra: EBIT-ráta

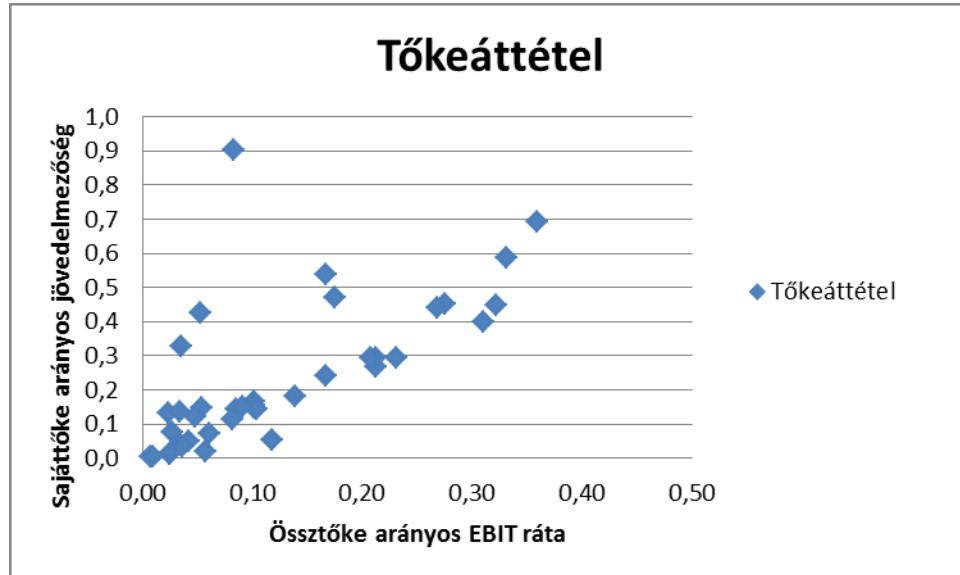
Meglepő eredményt kaptunk, mikor az össztőke és az EBIT közti összefüggést vizsgáltuk, ugyanis az ábra azt mutatja, hogy az össztőke növelésével az EBIT tömegében is csökkenő tendenciát mutat. Ez az összefüggés a gazdálkodási logikának teljesen ellentmond. Nagy valószínűséggel itt arról van szó, hogy a nagyobb össztőkét működtető vállalkozások a tőkenagysághoz nem megfelelő fogyasztói piacot illesztettek, melynek eredményeképpen nagyon alacsony kapacitáskihasználtság mellett kénytelenek működni. Az is elképzelhető azonban, hogy a vizsgált cégek között a nagyobb össztőkével rendelkező vállalkozások véletlenszerűen negatív, illetve nulla közeli EBIT-et termeltek.



11. ábra: Saját tőke-arányos jövedelmezőség

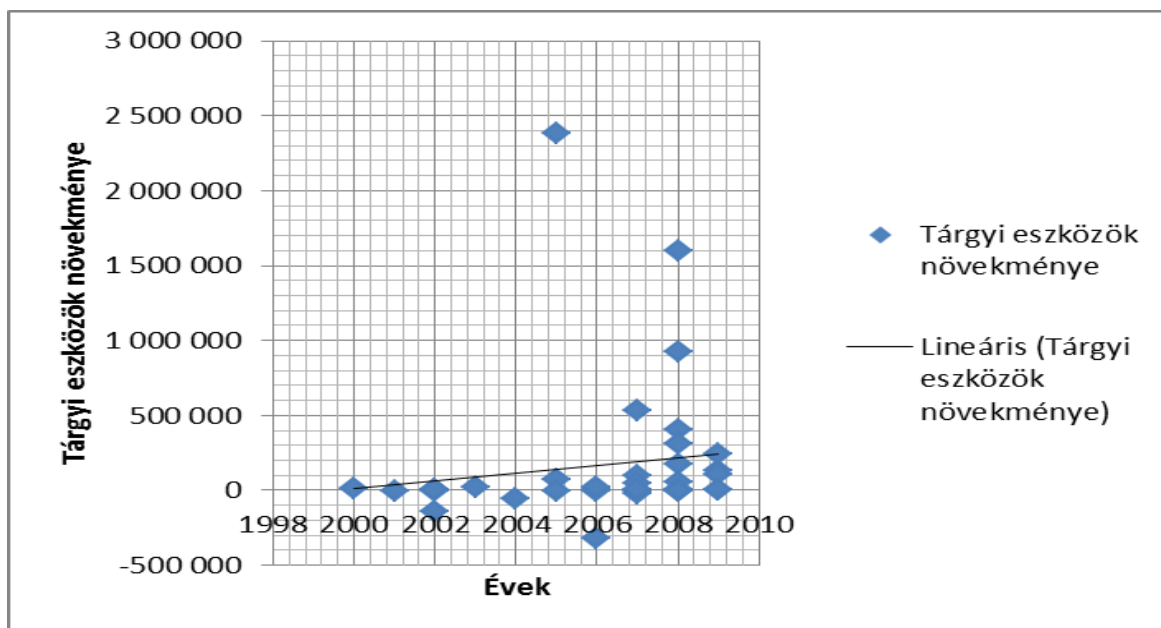
Az ábrán látható tendencia a saját tőke és az adózás előtti eredmény között nem meglepő, hiszen ismeretes, hogy a vizsgált cégek összes tőkéjén belül a saját tőke részaránya abszo-

lút meghatározó, így a saját tőke nagysága és a képződött hozamtöbblet között szoros összefüggés van. Gyakorlati szempontból logikus amit az ábra mutat, mely szerint a nagyobb saját tőke nagyobb hozamtöbbletet eredményez. A nagy saját tőke-aránnyal rendelkező kkv-knál tehát az idegen tőke hozamtermelő képessége nem számottevő.



12. ábra: Tőkeáttétel

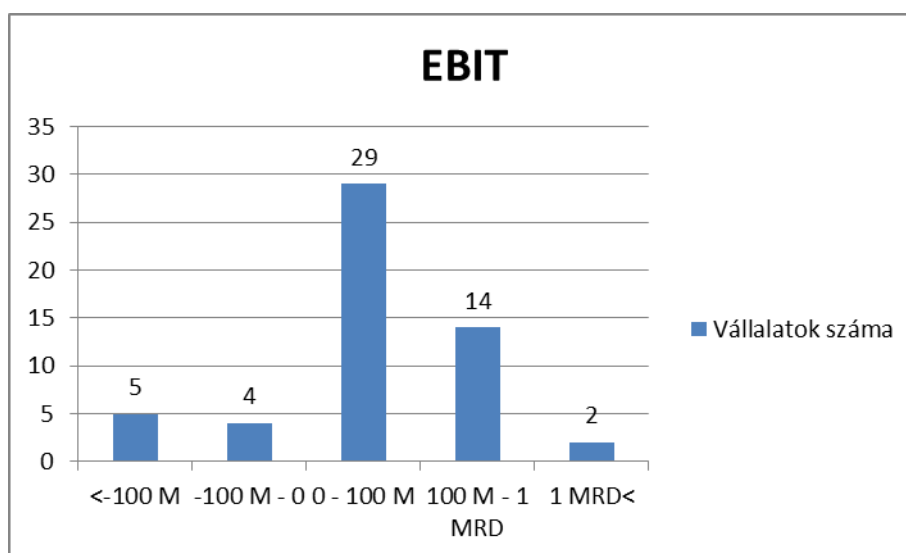
A hitel tőkeáttételi helyzetet meghatározó sajáttőke-arányos jövedelmezőség és az össztőke arányos EBIT ráta közötti összefüggést mutató ábra alátámasztja azt a tényt, hogy a vizsgált üzleti vállalkozásoknál az idegen tőke felvételét, bővítését nemcsak a vállalkozások kockázatkerülő magatartása és a pénzintézetek negatív hozzáállása határozza meg. Ezeken kívül gazdálkodási szempontból sem releváns a hosszú távú idegen források növelése, mert az alacsony rentabilitási ráta következtében az idegen tőke fizetett kamatokon felüli hozamtermelő képessége nem realizálható. Ez azt jelenti, hogy az idegen tőke által megtermelt hozam gyakorlatilag fizetett kamatok formájában visszafolyik a pénzintézetekhez. A kkv-knál még az is elképzelhető, hogy az idegen tőke fizetett kamata, tehát a hiteltőke használati ára meghaladja a tőke cégnél realizálható hozamrátáját is.



13. ábra: Tárgyi eszközök növekménye

A vizsgált körülbelül felénél a tárgyi eszközök állománya növekedett, ami feltehetően valamilyen fejlesztés eredménye. Ennek az 50%-nak több, mint a fele alig mérhető növekedést produkált a vizsgált időszakban. A vállalkozások másik 50%-a tárgyi eszköz csökkenést szenvedett el, ami az innovációs lépések hiányát, valamint a felszabadult tőke forgóeszközökre való felhasználását jelzi.

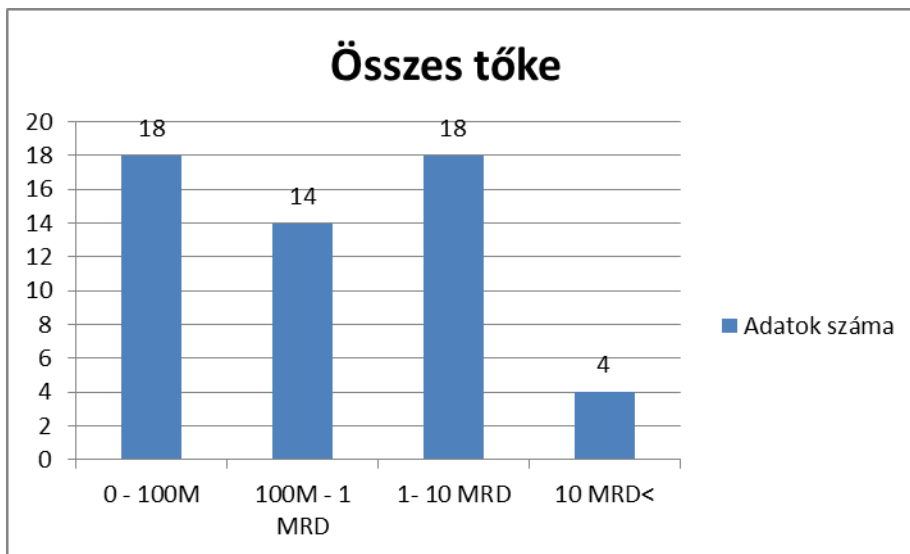
Összességében nem túl kedvező a kép, és az valószínűsíthető, hogy országos szinten sincs ez másképp. Statisztikai szempontból megközelítőleg normál eloszlást mutat az ábra.



14. ábra: EBIT

A vizsgált cégek által realizált összes hozam 25 millió forint alatt jellemző, sajnos kevés az e fölött produkáló cég. A nagyon rossz eredményeket elérő vállalatok száma viszont nem túl nagy. Ezzel szemben sajnos a viszonylag nagy hozamot termelő vállalatok sem túl

jelentős. Ez a viszonylag alacsony EBIT viszont nem támogatja eléggé az innovációs képességet.



15. ábra: Összes tőke

A megfelelő innovációs lépések megtétele szempontjából rendkívül fontos a lekötött tőke nagysága. Még a nagy hatékonysággal működő vállalatok sem képesek innovációra kis tőkelekötés esetén. Az 50-100 milliós lekötés a jellemző, mely gyakorlatilag minimálisan elegendő a fejlesztésre. Ugyanakkor elviekben pozitív, hogy a vállalkozások relatív nagy száma viszonylag nagy tőkelekötéssel rendelkezik, mely jó gazdálkodást is tükrözhet. Ugyanakkor, ha ezt összevetjük a termelt EBIT nagyságával, akkor úgy tűnik, hogy a vállalkozások nagy lekötéssel sem tudnak nagyobb jövedelemre szert tenni.

5. ÖSSZEFOGLALÁS, KÖVETKEZTETÉSEK

Az első csomópont, ami a vizsgálat szempontjából fontos lehet, a valós piacokon – termelői, szolgáltatói, pénzpiacok, tőzsde - keletkező hozamok, melyek a gyakorlati életben elsősorban a lekötött tőkével vannak szoros összefüggésben. Az innováció mérésekor tehát a vizsgált vállalkozásoknál a lekötött össz-tőkéből indultam ki. Az kétségtelen tény, hogy a lekötött össz-tőke után keletkező hozamtömeg az árbevételből és a költségektől is nagymértékben függ - tehát ezekre a tényezőkre a vállalatnak nagyon oda kell figyelni -, de a hozamtömeg nagyságát és a termelés hatékonyságát a forgási sebesség és a portfóliót alkotó termékek, szolgáltatások nyereségtartalma determinálja.

A vizsgálataimból arra következtetésre jutottam, hogy a szóban forgó vállalkozásoknál a lekötött össz-tőke értéke általában nem volt kritikusan alacsony, ezzel párhuzamosan viszont az elvártnál kisebb tömegű összhozam keletkezett. Ez mindenképpen hatékonysági problémákat vet fel. Ez nagy valószínűséggel azzal is magyarázható, hogy a vállalkozások vezetői érthető módon a termelésben lekötött saját tőkéjüket is kímélve, kockázatkerülő magatartást folytatnak. Ez jelentheti azt, hogy kerülnek azon innovatív lépések megtételét, azon eszközök megvásárlását, melyek a hatékonyságukat növelnék. Némely vállalkozásnál viszont az alacsony lekötött tőke okoz nehézségeket a profitszerzésnél, nem a hatékonyságbeli hiányosságok. Az ehhez hasonló esetekben lehet nagy szerepe a különböző szubvencióknak, uniós támogatásoknak. Fontos lehet még megemlíteni, hogy a magyar vállalkozások uniós társaikhoz képest is versenyhátrányból indulnak, hiszen nagyobb terhekkkel kell szembenézniük mind a bürokrácia, mind az adózás és járulékfizetés területén. Ez azt jelenti, hogy egy magyar kisvállalkozásnak nagyobb teljesítményt kell produkálnia ugyanazért a nettó jövedelemért. Elmondható tehát, hogy a vállalkozások helyzetének javítása érdekében csökkenteni kéne a terheket ezen területeken. Kedvezőbb adóterhekre lenne szükség, melyek elősegítik, nem pedig gátolják a szektor növekedési potenciálját.

A vizsgálat során egyértelműen igazolható volt, hogy az üzletmenet során leképezhető hozamok és innovációs jutalmak általában nem az innovatív lépések megtételét támogatták. Ennek az volt az alapvető oka – nagy valószínűséggel ez általánosságban jellemző Magyarországra -, hogy a vállalkozások a folyó működés finanszírozására használják fel a keletkező hozamokat, felszabadított és keletkező forrástöbbletet. Ez a fenti magatartás alapvetően érthető és támogatható, hiszen a folyó működés, illetve a tartós fennma-

radás a hozamok felhasználása nélkül a versenypiacon nem biztosítható. Úgy is fogalmazhatunk, hogy egy kritikus szintig a likviditás biztosítása felülírja az innovatív lépések megtételét.

A gazdálkodási szakirodalom a kockázattal kapcsolatosan három különféle magatartásformát különböztet meg a vállalkozók részéről. A vállalkozó lehet semleges a kockázatok irányába, lehet kockázatkerülő és –vállaló. A kapcsolódó szakirodalom áttanulmányozása és a konkrét vizsgálatok elvégzése után arra a következtetésre jutottam, hogy különösen a kisvállalkozói kört vezetőik tipikus kockázatkerülő stratégiát folytatnak. Ez abban nyilvánul meg, hogy miközben a saját tőke szignifikáns növelésének gazdasági akadályai fenn állnak, addig a még jó tőkeáttételi helyzet esetében sem kutatják fel azokat az idegen forrásokat, amelyek hozamnövelő hatással bírnának a cég szempontjából. Ezen magatartás háttérében nagy valószínűséggel az áll, hogy a vizsgált vállalkozások zöme családi vállalkozás, így a biztonság fenntartása sokkal fontosabb tényező a döntéseknél, mint a nagyobb kockázat vállalása a hozamnövelés céljából. Ugyanakkor a bankszektor részéről is elmondható az, hogy visszafogják a tőkekihelyezést a kisvállalkozások irányába. Tehát a szektor magas kockázatai megnehezítik az idegen tőke bevonását azoknak a vállalkozásoknak is, amelyek végül ilyen irányba szándékoznak elmozdulni. Ezen a területen így fontos lehet az állami beavatkozás különféle támogatások, garanciák formájában.

Irodalomjegyzék

Könyvek:

Chikán Attila (1997): Vállalatgazdaságtan, Budapest, Aula kiadó

Peter F Drucker (1993): Innováció és vállalkozás az elméletben és a gyakorlatban, Budapest, Park Könyvkiadó

Herczeg János – Juhász Lajos (2010): Az üzleti tervezés gyakorlata, Budapest, Aula Kiadó

Paul Heyne 1991: A gazdasági gondolkodás alapjai

Andrew J. Szonyi – Dan S. Steinhoff 1983: Small Business Management Fundamentals, Montreal, McGraw-Hill Ryerson Limited

Czakó Erzsébet – Kocsis Károly 1993: A vállalat és működése, Budapest, Aula Kiadó

F.-J. Witt – K. Witt 1993: Controlling für Mittel- und Kleinbetriebe, München, C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung

Salamonné Huszty Anna – Szilágyi Antal – Tóth Ferenc 1995: Vállalkozások alapítása és vezetése (Kis- és középvállalkozások számára), Budapest, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vezetőképző Intézet

Búzás Norbert (2006): Innovációmarketing, Budapest, Akadémiai kiadó Zrt,

Fülöp Gyula (2004): Kisvállalati gazdálkodás, Budapest, AULA kiadó

Dr. Iványi Attila Szilárd (2004): Innovációs folyamatok menedzsmentje, Budapest, Aula Kiadó

Éves jelentések

Európai Bizottság (2010): European SMEs under pressure

Európai Bizottság (2010): Európai kisvállalkozói törvény (SBA) tényleg '09 Magyarországon

Internetes hivatkozások:

K&H (2011): K&H: A vevők átlagos fizetési határideje kissé csökkent. Letöltve: 2011.08.04-én, a Gondola weboldáról: http://gondola.hu/cikkek/75064-K%26H_A_venok_atlagos_fizetesi_hatarideje_kisse_csokkent_.html

Euractiv (2010): Az innováció a versenyképes jövő záloga. Letöltve: 2011.03.12-én az Euractiv weboldáról: <http://www.euractiv.hu/vallalkozasok/linkdossziek/kkv-k-es-az-innovacio-a-versenykep-es-jovo-zaloga-000106>

Világgazdaság (2010): Nyomasztó adminisztrációs teher. Letöltve: 2011.09.05-én a Világgazdaság weboldalról: <http://www.vg.hu/gazdasag/gazdasagpolitika/nyomaszto-adminisztracios-teher-333914>

Tanulmányok:

Kiss János (2005): A magyar vállalatok innovációs tevékenysége, Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtani Intézet

Karda László (2009): A kis- és középvállalatok stratégiai vezetése, Sopron, Nyugat-magyarországi Egyetem

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: FELHASZNÁLT KKV ADATOK ÉS SZÁMÍTÁSOK 1. RÉSZ

Sorsz	Név	Év	Termelési érték	Értéksökke nés	Tárgyi eszközök növekmén ye	EBIT	Összes töke	Saját töke	MSZE	Adózás előtti eredmény	Adózott eredmény	Működésbő l számaaz tökeforrás	Adott évi növekedési ráta	A belső finanszíro zás mutatója	Tőkefedezeti hányad	Össztőkeará nyos EBIT ráta	Sajátőkeará rányos jövedelme zőse	Tőkeáttét el
1.	Imretem Kft	2000	243 641	5 264	14 916	39 399	118 736	62 399	3 047	36 596	29 995	41 860	0,0	0,4	2,8	0,33	0,6	1,4
2.	Hozdócker Kft	2001	40 318	973		962	17 812	4 445	543	662	543	1 635	0,1	0,1	#####	0,05	0,1	2,3
3.	Imretem Kft	2001	247 839	5 666	-2 393	32 753	118 764	66 542	3 943	30 056	24 649	35 722	0,1	0,3	-14,9	0,3	0,5	1,3
4.	Neménica Kft	2001	181 228	7 306		19 563	84 654	62 034	12 059	18 270	15 059	25 576	0,2	0,3	#####	0,23	0,3	1,1
5.	Németen Kft	2001	12 246	2 259		3 146	55 357	42 047	871	871	871	3 130	0,0	0,1	#####	0,06	0,0	0,4
6.	NSC Kft	2001	345 527	663		5 251	31 397	8 979	4 092	4 846	4 092	5 509	0,5	0,2	#####	0,17	0,5	2,7
7.	Perfázong Kft	2001	80 452	7 118		7 884	45 146	13 670	3 954	6 456	5 154	13 574	0,3	0,3	#####	0,17	0,5	2,2
8.	Biborna Terra Kft	2002	1 666 402	326 973	-139 511	-628 805	1 159 376	132 738	-669 481	-669 481	-669 481	-342 508	-5,0	-0,3	-2,5	-0,54	-5,0	-9,3
9.	Hozdócker Kft	2002	49 671	954	-170	7 690	21 395	10 522	5 977	7 289	5 977	8 243	0,6	0,4	-48,5	0,6	0,7	1,6
10.	NCS Kft	2002	330 547	904	-21	19 882	32 836	8 653	-326	162	-326	1 066	0,0	0,0	-50,8	0,6	0,0	-0,1
11.	Neménica Kft	2002	194 410	8 800	1 735	20 768	97 544	74 359	12 325	19 816	16 305	28 616	0,2	0,3	16,5	0,2	0,3	1,0
12.	Németen Kft	2002	23 994	2 119	965	6 357	53 913	44 433	2 359	2 359	2 359	4 478	0,1	0,1	4,6	0,1	0,1	0,5
13.	Perfázong Kft	2002	71 136	3 888	4 853	1 586	58 576	14 392	722	1 082	722	4 970	0,1	0,1	1,0	0,0	0,1	1,9
14.	Biborna Terra Kft	2003	1 901 251	331 220	18 455	#####	1 204 897	-448 415	-581 153	-581 153	-581 153	-249 933	-1,3	-0,2	-13,5	-441,7	1,3	0,0
15.	Szombathelyi Társaság	2004	1 829 004	168 432	-52 395	-43 343	2 904 977	2 227 416	-72 670	-73 172	-72 670	95 260	0,0	0,0	-1,8	-0,01	0,0	2,2
16.	X Kft	2004	169 118	1 891		31 582	97 907	70 696	6 692	31 551	26 692	33 442	0,1	0,3	#####	0,32	0,4	1,2
17.	Gruha Húsfeldolgozó Zrt	2005	10 120 124	438 326	2 383 338	-49 634	8 500 026	4 569 460	-161 152	-161 152	-2 280	277 174	0,0	0,0	0,1	-0,01	0,0	6,0
18.	Naturhozatelnök Kft	2005	245 251	10 632		5 108	172 209	-5 242	-2 280	-2 280	-2 280	8 352	-0,4	0,0	#####	0,03	0,4	-14,7
19.	Szombathelyi Társaság	2005	2 162 790	175 714	73 198	105 170	3 000 773	2 364 780	65 548	93 548	93 548	269 262	0,0	0,1	3,7	0,0	0,0	1,1
20.	X Kft	2005	160 473	1 419	-655	30 753	99 236	76 785	6 089	30 708	26 089	32 127	0,1	0,3	-49,0	0,3	0,4	1,1
21.	Gruha Húsfeldolgozó Zrt	2006	8 354 368	336 599	-317 699	-1 067 278	7 484 816	3 299 947	-1 190 511	-1 190 511	-1 190 511	-853 912	-0,4	-0,1	-2,7	-0,1	-0,4	2,5
22.	Marketingstarto vállalat	2006	76 279	6 637	96	57 721	57 070	39 047	2 338	2 805	2 338	9 442	0,1	0,2	98,0	1,01	0,1	0,1
23.	Moflem Zrt	2006	5 589 783	167 697		118 914	4 846 955	1 653 326	19 130	19 130	19 130	186 827	0,0	0,0	#####	0,02	0,0	0,5
24.	Naturhozatelnök Kft	2006	256 865	12 273	-4 950	-9 369	179 688	-23 438	-18 196	-18 196	-18 196	-5 923	-0,8	0,0	-1,2	-0,1	0,8	-14,9
25.	Szombathelyi COOP Kft	2006	2 515 600	33 929	19 292	115 187	1 131 826	741 533	76 853	109 747	92 828	143 686	0,1	0,1	7,4	0,10	0,1	1,2
26.	AgroKénia Kft	2007	1 022 251	3 394		17 801	370 105	69 140	6 944	8 267	6 944	11 661	0,1	0,0	#####	0,05	0,1	2,1
27.	Adonim Connectos H	2007	16 296 929	967 734	530 187	-220 546	9 197 731	5 272 223	9 232 803	-232 803	-232 803	734 931	1,8	0,1	1,4	-0,02	0,0	1,8

2. MELLÉKLET: FELHASZNÁLT KKV ADATOK ÉS SZÁMÍTÁSOK 2. RÉSZ

Szsz	Név	Év	Termelési érték	Értéksokke nés	Tárgyi eszközök növekménye	EBIT	Összes tőke	Saját tőke	MSZE	Adóás előtti eredmény	Adózott eredmény	Működésből származó tökeforrás	Adott évi növekedés i ráta	A belső finanszírozás mutatója	Tőkefedezeti hányad	Össztőkearányos EBIT ráta	Saját tőke arányos jövedelem erősség	Tőkeáttétel
27.	Anonim Connectors HUF	2007	16296929	967734	530187	-220546	9197731	5272223	9232803	-232803	-232803	734931	1,751216	0,0799035	1,3861732	-0,0239783	-0,04416	1,84519
28.	Foton Kft	2007	1198867	37807	-19409	550237	658784	370832	53930	183292	165930	221099	0,14543	0,3356168	-11,39157	0,83523127	0,494372	0,535724
29.	GTS-Datanet Kft	2007	13381132	2150133		119267	16395710	9274578	46835	47486	46835	2197639	0,00505	0,1340374	#####	0,00727428	0,00512	0,694203
30.	Hobbi Kft	2007	397936	506	-174	703	30425	5266	469	703	469	1209	0,088725	0,0397371	-6,948276	0,023106	0,132993	3,839909
31.	Marketingkutató vállalat	2007	76655	6673	247	68523,85	57626	39500	2377	2852	2377	9525	0,060177	0,16529	38,562753	1,18911342	0,072203	0,050607
32.	Mořem Zrt	2007	6648138	155325	99425	298693	4891079	1777634	124308	129487	124308	284812	0,069929	0,0582309	2,8645914	0,06106894	0,072842	1,145081
33.	Monsanto H Kft	2007	15516235	487448		1697713	16680071	7279892	921394	1212818	921394	1700266	0,126567	0,101934	#####	0,10178092	0,166598	1,244252
34.	Sollux Kft	2007	335672	7299		23804,15	233191	142611	16919	22139	16919	29438	0,118637	0,1262399	#####	0,10208005	0,15524	1,1622
35.	Szombathelyi COOP Kert	2007	2575720	36534	44696	222050,2	1326557	902245	160711	217325	176686	253859	0,178123	0,1913668	5,6796805	0,16738832	0,240871	1,16991
36.	T-Mill Kft	2007	4229092	245	-17	159829	1939948	101873	72422	92092	72422	92337	0,710905	0,0475977	-5431,588	0,08238829	0,903988	1,29
37.	Add communication Kft	2008	152698	366		2153	40692	5053	1756	2153	1756	2519	0,347516	0,0619041	#####	0,05290966	0,426084	6,568107
38.	Agrokémiai Kft	2008	1548135	5066	2512	23474	691267	78518	8912	10610	8912	15676	0,113503	0,0226772	6,2404459	0,0395794	0,135128	3,342448
39.	Anonim Connectors HUF	2008	15910779	1007365	402275	-1452378	8673262	3724618	-1547605	-1530519	-1547605	-523154	-0,415507	-0,060318	-1,300488	-0,1674546	-0,41092	-2,481311
40.	Ferobeton Zrt	2008	5095025	100994	173289	309882,5	2982100	2001564	241175	290375	251175	391369	0,120493	0,1312394	2,2584757	0,10391419	0,145074	1,207625
41.	Foton Kft	2008	1315159	36971	51722	228320	851791	505966	139133	223146	194133	260117	0,274985	0,3053766	5,0291365	0,26804692	0,44103	1,43142
42.	Gallus Baromfitenyéřt	2008	64271706	642466	1600454	140773	5402801	2350837	19272	32978	30432	675444	0,008198	0,1250174	0,4220327	0,0260556	0,014028	0,49683
43.	GTS-Datanet Kft	2008	14597603	2082495	310380	149013	15963167	9911966	37407	39286	37407	2121781	0,004017	0,1329173	6,8360751	0,0093348	0,004219	0,430334
44.	Hobbi Kft	2008	327910	2091	458	-7999	46224	-2998	-8284	-7999	-8284	-5908	-2,763175	-0,127812	-12,89956	-0,1730486	2,668112	-15,96762
45.	Hotel Myrna Kft	2008	321104	10685	8592	202303	151725	5845	7288	5845	7288	17973	0,038524	0,088842	#####	0,04247095	0,048034	0,907059
46.	Monsanto H Kft	2008	19803750	517464	924239	2058649	24045361	12009816	1499577	1733860	1499577	2251324	0,124863	0,0936282	2,4358678	0,08561523	0,14437	1,458416
47.	Sollux Kft	2008	359006	7856	-153	24704	272074	152501	9891	23191	19891	31047	0,064859	0,1141123	-202,9216	0,09079883	0,152071	1,436494
48.	T-mill Kft	2008	5788204	667	742	85294	1403370	91997	-49876	-42259	-49876	-41592	-0,542148	-0,029637	-56,05391	0,06077798	-0,45935	-8,92014
49.	Vasi villám Kft.	2008	217249	3975	-2573	47057	221999	161142		47057	38708	51032	0	0,2298749	-19,83366	0,21196942	0,292022	1,133232
50.	Add Communication Kft	2009	152290	1082	1164	2439,95	68853	6836	1783	2230	1783	3312	0,260825	0,0481025	2,8453608	0,03543709	0,326214	7,3360227
51.	Ferobeton Zrt	2009	5330847	124000	129538	449838,1	3232600	2362304	360740	428600	370740	552600	0,152707	0,170946	4,2659297	0,13915675	0,181433	1,127793
52.	Gallus Baromfitenyéřt	2009	5881274	728189	242210	433272	5318963	2647382	225146	300107	260142	1028296	0,085045	0,1933264	4,2454729	0,08145798	0,11336	1,206314
53.	Hotel Myrna Kft	2009	304085	15580	104256	11133	303368	153720	3920	5433	3920	21013	0,025501	0,0692657	0,2015519	0,03666504	0,035343	0,695511
54.	Vasi villám Kft.	2009	233932	3857	2628	4547,2	219230	154306		45394	39164	49251	0	0,2246545	17,415488	0,20741778	0,294482	1,223653