



BUDAPESTI MŰSZAKI ÉS GAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM
Gazdaság és Társadalomtudományi Kar

HATÉKONYABBÁ TEHETŐ-E A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍRO- ZÁSA?

Készítette: Egyed Janka

2014.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés.....	3
2. A kkv szektor sajátosságai és helye a gazdaságban	5
2.1. Kkv fogalma	5
2.2. Szerepe a gazdaságban	5
2.3. Versenyképesség	6
3. Kkv-k helyzete Magyarországon.....	7
3.1. Regisztrált és működő vállalkozások számának alakulása hazánkban.....	7
3.2. Vállalkozások túlélési aránya hazánkban	9
3.3. Kkv-k által foglalkoztatottak	11
3.4. Regionális különbségek	11
3.5. Kilábalás a válságból?	12
4. A magyar kkv-k az európai uniós viszonylatban	14
4.1.1. SBA-jelentés eredménye	14
4.1.2. Foglalkoztatottak, hozzáadott érték és vállalkozások száma.....	15
4.1.3. Beruházási magatartás	16
4.1.4. Versenyképességi mutatók	17
5. A kkv-k finanszírozási lehetőségei.....	21
5.1. Tőkehiány Magyarországon	21
5.2. A finanszírozás fajtái	22
5.2.1. Üzleti angyalok „szárnypróbálgatásai”	25
5.2.2. Hitelek kereslete és kínálata	25
5.2.3. Kockázati tőke, a technológiaintenzív vállalkozások finanszírozási lehetősége.....	26
5.2.4. Támogatások.....	28
6. Lehet-e hatékony az európai uniós támogatás, és ha igen, hogyan?	29
6.1. A pénz hatékony elköltésének elmélete.....	29
6.2. Az uniós támogatások hatékonysági problémáinak háttere.....	31
6.2.1. A holtteher veszteség több mint 60% is lehet.....	31
6.2.2. A kiszorító hatás	33
6.2.3. A bőség zavara.....	33
6.2.4. A szinergiahatásra történő építkezés lehetősége.....	35
6.3. Érdekérvényesítés az Európai Unióban	38
6.3.1. A kkv-k érdekérvényesítési lehetősége a kamarákon keresztül	38
Összegzés	43
7. Irodalomjegyzék.....	45

1. BEVEZETÉS

Dolgozatom célja, hogy minél alaposabb áttekintést nyújtson a hazánkban működő kis- és középvállalkozások (továbbiakban kkv) helyzetéről és lehetőségeiről, főként finanszírozási szempontból, illetve hogy ezen vállalatok pénzhez jutási lehetőségeit vizsgáljam és megpróbáljak javaslatot tenni, hogyan is lehetne az uniós támogatások hatékonyságát növelni.

Ahogy az sok tanulmányban¹ megjelent már, a kkv-k nagymértékben befolyásolják a gazdasági teljesítményt és fontos szerepük van a foglalkoztatásban. Emiatt úgy gondolom, fontos, hogy az állam igyekezzen minél eredményesebben támogatni a kkv-kat. Az állam feladata, hogy olyan környezetet teremtsen, amely segíti a kkv-k létrejöttét, eredményes működését és folyamatos fejlődésének lehetőségét. Fontos továbbá, hogy mindezt úgy tegye, hogy a magas versenyképességi potenciállal rendelkező vállalatok kerüljenek előnyökhöz –főként melyeknek nincs lehetőségük más finanszírozási forrás felhasználására-, mivel ők azok, akik hosszútávon majd nagyobb eséllyel tudnak állandó támogatás nélkül is eredményesek maradni. Hiszen nem normális és nem is fenntartható folyamatos támogatásokkal életben tartani vállalkozásokat. Magyarországon nagy probléma, hogy bár elegendő a regisztrált kkv-k száma, ezek közül a jól működő (vagy egyáltalán csak működő) vállalkozások száma már sokkal rosszabb képet mutat, mint ahogy azt a Központi Statisztikai Hivatal 2012-es évre vonatkozó „Vállalkozások Demográfiaja” című jelentés alapján is láthatjuk.

Édesapám és nagyapám is vállalkozóként dolgozik már hosszú ideje, így sok személyes tapasztalatot is gyűjtöttem az évek során. Láttam, hogy milyen nehézségekkel küzdöttek, hogy hogyan oldották meg a finanszírozási problémákat, milyen gondjaik voltak a bankokkal és a pályázatokkal és hogy hogy sikerült növelni a teljesítményüket és versenyképességüket egy-egy jó beruházással, ami sok esetben vissza nem térítendő támogatás segítségével történt.

A kutatásom során azt vizsgáltam, hogy az európai uniós pályázati pénzek elosztása mennyire segíti hatékonyan azt a folyamatot, hogy minél több hosszú távon működőképes és versenyképes vállalkozás legyen hazánkban. Arra jutottam, hogy a támogatás jellegű forrásbevonások hatékonyságának lehetősége alapvetően alacsonyabb, mint a többi finanszírozási formáé, ám alkalmazásuk a jelenleg országunkban uralkodó tőkehiány miatt indokolt. Ebből kifolyólag tovább vizsgálódtam, hogy választ kapjak arra, hogyan lehetne ezeknek a támogatási pénzeknek a hatékonyságát növelni.

¹ Némethné (2009)

Összességében célom volt, hogy összegzést készítsék a magyarországi kkv-k helyzetéről és kilátásairól, illetve olyan javaslatokat fogalmazzak meg, melyek úgy gondolom, hogy hosszú távon vihetnék előre a szektor fejlődését és ezáltal elősegítenék a gazdaságunk eredményességének növekedését is.

Ehhez kapcsolódóan első kutatási hipotézisem, hogy a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci lehetőségeit nem vizsgálják kellő alaposággal. Azaz nem veszik figyelembe, hogy a pályázó vállalkozásokra ható piaci környezet miként biztosítja azokat a lehetőségeket, amelyek függvényében a vállalkozás hatékonyan tud növekedni a támogatás hatására vagy hogy tud-e esetleg támogatás nélkül is. A második hipotézisem, hogy a nem megfelelően célzott támogatások egyik oka, hogy a vállalkozásoknak nincs hatékony érdekérvényesítési lehetősége az Unióban és az uniós támogatások tervezése során. Mindkét hipotézis vizsgálata érinti az európai uniós támogatások hatékonyságának kérdéskörét, így dolgozatomban ezen téma átfogó vizsgálatáé a főszerep.

A dolgozatban hazai és külföldi szakirodalmakra egyaránt támaszkodtam, illetve a kis- és középvállalkozások hazai helyzetének bemutatása során sok esetben támaszkodtam alá a mondanivalómat az Európai Bizottság és Központi Statisztikai Hivatal jelentéseivel és adataival, illetve olyan nagyobb cégek kutatásaival, mint a KAVOSZ Zrt. vagy a GE Capital. Továbbá elvégeztem a meglévő szakirodalmak és kutatómunkák feldolgozását, illetve a dolgozatom megírása folyamán felhasználtam azokat a megszerzett információkat és tapasztalatokat, amelyeket vállalkozókkal és a téma különböző hozzáértőivel végzett beszélgetéseim során szereztem. Ezeket igyekeztem gondosan, kritikai szemlélettel vizsgálni.

A kutatás során a kkv-kat sok aspektus szerint vizsgáltam, melynek oka az volt, hogy szerettem volna minél jobban átlátni és az olvasó számára átláthatóvá tenni a szektor működését. Úgy gondolom, hogy ez mindenképpen szükséges előfeltétele volt a mélyrehatóbb kutatásnak, mivel a kkv-szektor és az azt érő hatások egy nagyon összetett képet alkotnak.

2. A KKV SEKTOR SAJÁTOSSÁGAI ÉS HELYE A GAZDASÁGBAN

2.1. Kkv fogalma

A 2004. évi XXXIV. törvény szerint – az Európai Bizottság ajánlásával összhangban – Magyarországon az a vállalkozás számít kis- és középvállalkozásnak, amely legfeljebb 249 főt foglalkoztat, éves nettó árbevétele nem éri el az 50 millió eurót vagy a mérlegfőösszege nem haladja meg a 43 millió eurót, valamint az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön vagy együttesen nem haladja meg a 25%-ot. A statisztikai lehatárolás viszont kizárólag a létszám-kategória alapján történik: a legfeljebb 49 főt foglalkoztató vállalkozások kisvállalkozásnak, az 50–249 fővel működő vállalatok középvállalkozásnak minősülnek. A 10 főnél kevesebb foglalkoztatottal rendelkező cég mikrovállalkozásnak számít. (ec.europa.eu)

2.2. Szerepe a gazdaságban

A kis- és középvállalkozások Európa-szerte a foglalkoztatás kétharmadát adják, a nagyvállalatok mindössze a munkavállalók nagyjából 30%-ának tudnak állást biztosítani. A kkv-k talán egyik legfontosabb szerepe a foglalkoztatás, amit a 3.3-as fejezetben statisztikákkal is alátámasztok. Elsősorban ez az, ami miatt kiemelt figyelmet szánnak a segítségükre és támogatásukra a kormányzatok is. Ezzel párhuzamosan hozzájárulnak az országok hozzáadott értékéhez is.

Mindemellett a kkv-k szerepe azért is fontos, mert általában minden nagyvállalkozás kisvállalkozásként kezd, és onnan növi ki magát nagyvállalkozássá, így a jó és dinamikusan fejlődni tudó vállalkozások megléte eredményezhet több jól működő nagyvállalkozást, akiknek a szerepe szintén nagyon fontos a foglalkoztatásban, a gazdaságban pedig még fontosabb és ők azok, akik tovább nőhetnek majd egy-egy esetben multinacionális vagy transznacionális vállalatokká. Emellett azoknak a vállalkozásoknak is fontos szerepe van, amelyek nem nőnek tovább, mert sok olyan kisebb-nagyobb terület van, amelyeket a nagyvállalatok nem tudnak lefedni és ezeket a piaci réseket a kis- és középvállalkozások be tudják tölteni. (Lukács, 2005)

A kkv-k előnyeikhez sorolható továbbá az is, hogy a legtöbb vállalkozás elhelyezkedése stabil és „röghöz kötött”. Ezek a vállalkozások nem tudnak és nem is akarnak úgy egyik pillanatról a másikra kivonulni az országból, mint a multinacionális vállalatok. Hiszen sok esetben az adott környezet igényéhez igazodtak és ahhoz rendezkedtek be, illetve a vállalkozóknak itt van Magyarországon az otthona, a családja és legtöbb esetben a piaca is elsősorban ide kon-

centrálódik. Ezért a kkv-k növelni tudják a gazdaság stabilitását a foglalkoztatottság és a hozzáadott érték tekintetében is.

A kkv-k értéke valószínűleg a sokszínűségükben rejlik, sokféle területen vannak jelen, sok méretben működnek, ebből adódóan eltérő lehet a tőkeszerkezetük és más jellegűek a támogatási igényeik is. Ez lehet az egyik oka annak, hogy összességében nehéz ezt a szektort jól támogatni, mert tudni kell hozzá komplexen vizsgálni és látni a problémákat.

2.3. Versenyképesség

Mivel a versenyképességnek fontos szerepe lesz a dolgozatomban, és ennek a fogalomnak a szakirodalomban számos különböző definíciója létezik, ezért elengedhetetlen pontosítanom, hogy a továbbiakban mely megközelítések szerint gondolok a versenyképességre.

A versenyképességet főként nemzetközi versenyképességgént értelmezem, és ezzel párhuzamosan elvetem Krugman gondolatát, miszerint a versenyképesség egy kizárólag a mikrogazdaságban értelmezhető fogalom és makrogazdasági szinten nem. (Krugman, 1994)

Ehelyett Michael Porter megközelítésére támaszkodom, aminek értelmében a versenyképesség ágazati és vállalati szinten dől el, aminek alapja a termelékenység, hiszen az határozza meg a béreket és a profitot. (Porter, 1990)

3. KKV-K HELYZETE MAGYARORSZÁGON

Ebben a fejezetben a kis- és középvállalkozások magyarországi helyzetét foglalom össze, hiszen a jelenlegi körülmények alapos megismerése után érdemes csak elkezdni vizsgálni, hogy hogyan is lehetne ezen szektor előrehaladását segíteni.

A szektor bemutatása során, ahol lehet, megpróbálom több év adatait is figyelembe venni, hogy a változások is láthatóvá váljanak. Az adatok rendszerezettségének hiánya hátráltatta és részben korlátozta is a kkv-kkal kapcsolatos elemzések elvégzését. Sok esetben csak az utolsó vagy az utolsó 1-2 év adatai elérhetőek, vagy a felmérések más struktúrában készültek a különböző években, illetve többször abba a problémába ütköztem, hogy egyáltalán nincsenek számon tartva, vagy nincsenek nyilvánosságra hozva a kívánt adatok. Legfőbb adatforrásom a Központi Statisztikai Hivatal honlapja volt.

3.1. Regisztrált és működő vállalkozások számának alakulása hazánkban

Ahogy az első táblázatból is kivehető, a regisztrált vállalkozások létszám-kategóriák szerinti megoszlása az utóbbi néhány évben nagyjából változatlan. A mikrovállalkozások aránya 96,2%, a 10 főnél kevesebb foglalkoztatottal rendelkező kisvállalkozások aránya 3%, a középvállalkozásoké 0,6, a nagyvállalkozásoké pedig mindössze 0,1%.(KSH, 2014)

1. táblázat:Regisztrált vállalkozások 2011-2013
Forrás: Saját szerkesztés a KSH, 2014 adatai alapján

	2011	2012	2013
ismeretlen és 0 fő	573550	595848	615151
1-9 fő	1 170 006	1 164 373	1 168 132
10-49 fő	36 632	36 744	36 176
50-249 fő	7 970	7 744	6 885
250-nél több	1 351	1 353	1 348
Összesen	1 789 509	1 806 062	1 827 692

A 2. táblázatból kivehető az is, hogy összességében a regisztrált vállalkozásoknak körülbelül csak a 40 %-a az, ami egyben működő vállalkozás is. Ebbe az arányba beletartoznak azok a vállalkozások is, amik esetében nem érhető el létszámstatisztika vagy 0 fővel rendelkeznek a Központi Statisztikai Hivatal adatai alapján.

A legrosszabb működési aránnyal a létszám-kategóriák közül a mikrovállalkozások bírnak, majd ezt követik 58-59% körüli értékkel a középvállalkozások, majd 64% körül a nagyvállalkozások következnek, a legjobb arány pedig 71-72%-kal a kisvállalkozásoké. (KSH, 2014)

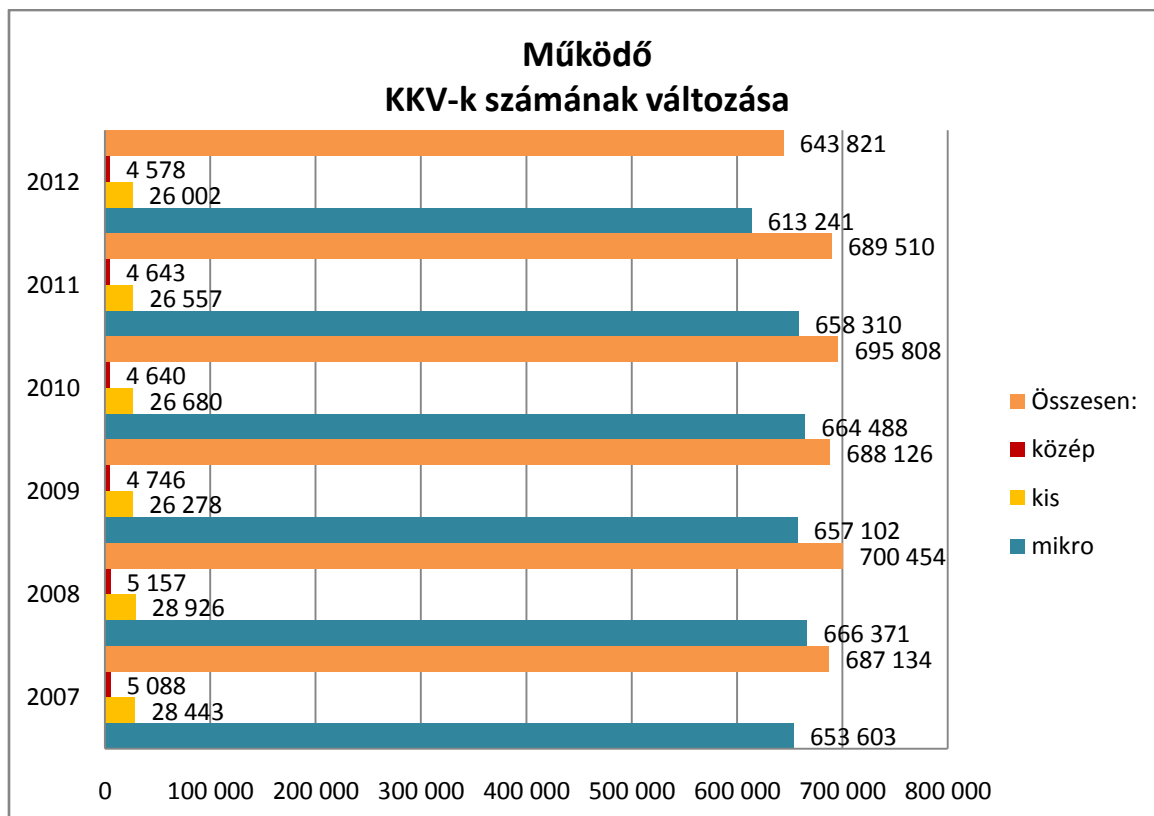
2. táblázat: Működő vállalkozások aránya a regisztráltakhoz képest

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

	2011			2012		
	Működő	Regisztrált	Működők aránya	Működő	Regisztrált	Működők aránya
1-9 fő	658310	1170006	56%	613241	1164373	53%
10-49 fő	26557	36632	72%	26002	36744	71%
50-249 fő	4643	7970	58%	4578	7744	59%
249fő felett	865	1351	64%	871	1353	64%
Összesen	690375	1789509	39%	644692	1806062	36%

Működő vállalkozásnak a statisztikák alapján az a vállalkozás számít, amelynek volt árbevétele vagy legalább egy alkalmazottja a vizsgált időszakban. A Központi Statisztikai Hivatal 2012-es évi adatai alapján Magyarországon a működő vállalkozások majdnem 99,9%-a kkv volt. Ebben az évben az összesen 644.692 vállalkozás közül mindössze 871 volt a működő nagyvállalkozások száma.

A vállalkozások számának túlnyomó részét a mikrovállalkozások teszik ki, 2012-ben az összes vállalkozás több mint 95%-a (613.241) mikrovállalkozás volt. Ugyanebben az évben 26 ezer kisvállalkozás és 4.578 középvállalkozás működött. A rossz működési arány a sok felszámolás alatt álló céggel és a fantomcégekkel magyarázható. 2012-ben összesen 75.518 cég állt csődeljárás, felszámolás vagy végelszámolás alatt az év végén és 595.848 olyan cég volt, akinek nem volt árbevétele 2012-ben, illetve nem volt 1 bejelentett alkalmazottja sem, a többi nem működő cégnek voltak bejelentett alkalmazottjai és nem állt eljárás alatt ugyan, de a 2012-es évben nem volt árbevétele. (KSH, 2014)



1. ábra: Működő kkv-k számának változása
Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Az első ábráról is jól kivehető, hogy a működő kisvállalkozások és középvállalkozások aránya nagyon alacsony, ez nagy problémát jelent, mivel hozzáadott érték és foglalkoztatás tekintetében is jelentős lenne a szerepük, illetve ezek a vállalkozások tudnának hozzájárulni az innovációhoz és a gazdaság növekedéséhez. (Szerb, 2008) Az ilyen gazella típusú, dinamikusan növekedni tudó és nagy innovativitással bíró kisvállalkozások rétege sajnos nagyon kicsi Magyarországon. Nálunk a kisvállalkozói réteg a dinamikus fejlődés helyett a legtöbb esetben inkább az életben maradásért küzd és ahogy az első ábráról is leolvasható a kisvállalkozók száma 2008-tól folyamatosan csökken.

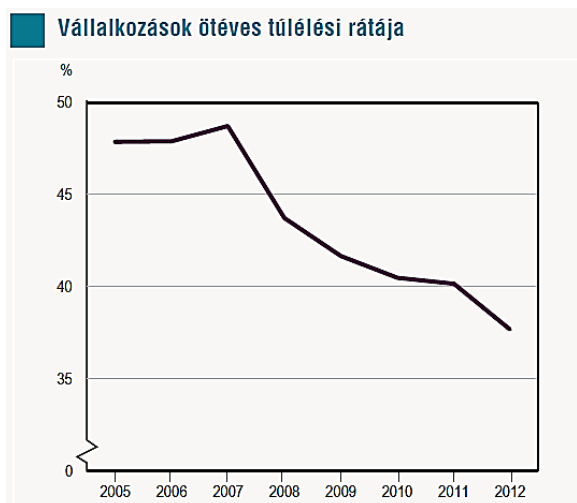
A KAVOSZ felmérése alapján a cégek a növekedés gátjának leginkább a magas adó- és járulékterheket tartják, rögtön ezután pedig a tisztességtelen verseny, a kereslet- és megrendelés-hiány, és a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága következik. (kavosz.hu, 2014)

3.2. Vállalkozások túlélési aránya hazánkban

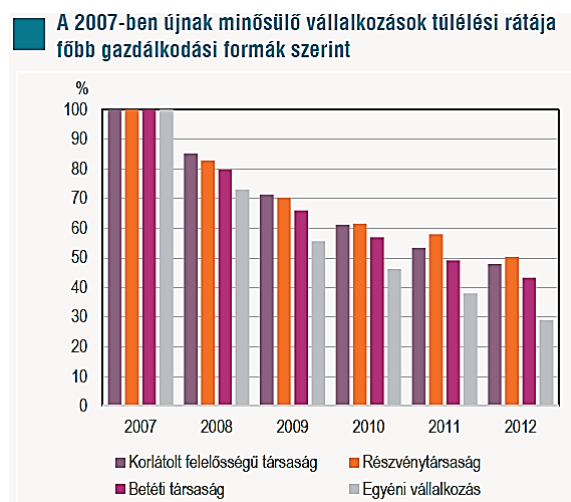
Talán az egyik legnagyobb probléma, hogy a kis- és közepes méretű vállalkozások túlélési aránya meglehetősen alacsony hazánkban. Ahogy a második ábrán is látszik, 2007-től kezdődően folyamatosan romlik a kkv-k túlélési aránya és 2012-ig csak a romlás arányának mértéke csökkent, de maga a romlási folyamat nem állt meg.

A vállalkozások túlélési aránya függ a vállalkozási területtől, a vállalkozás típusától és kis mértékben ugyan, de a régiós különbségektől is. A legmagasabb túlélési arány az egészségügy, szociális ellátás (65,2%) és a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység területén (54,3%) mutatkozik. A korábbi évekhez hasonlóan a pénzügyi, biztosítási szektor vállalkozásainak túlélési képessége volt a legalacsonyabb, csupán 15,9%-uk élte meg az 5. életévét. Ebben a szektorban már az első évet túlélő vállalkozások aránya is jelentősen elmaradt a többi ágazathoz képest. Amíg a többi ágazatban a vállalkozások egyéves túlélési rátája átlagosan 78%, addig a pénzügyi, biztosítási területen – elsősorban a kiegészítő tevékenységet, pl. biztosítási ügynöki tevékenységet végző egyéni vállalkozások – csupán 59%-a tevékenykedett az alakulást követő évben is. A vállalkozások ötéves túlélési rátájában nem mutatkozott jelentős eltérés a régiók tekintetében, csak a gazdasági fejlettségbeli különbségek érezhetőek kicsit. Közép-Magyarországon és Nyugat-Dunántúlon több eséllyel maradt meg egy vállalkozás, ezekben a régiókban 40% volt az ötéves túlélési ráta. Ezzel szemben a többi régióban ez a mutató 34–37% között mozgott. (KSH, 2014)

A kkv-k alacsony túlélési rátája nagyon jó mutató arra, hogy lássuk, nem a vállalkozások számával van a legnagyobb probléma, hanem azok megmaradásával. A vállalkozások rossz túlélési arányának a hátterében a vállalkozók gazdasági képzetlensége, a kiszámíthatatlan piaci környezet és a finanszírozási- vagy likviditási problémák is állhatnak.



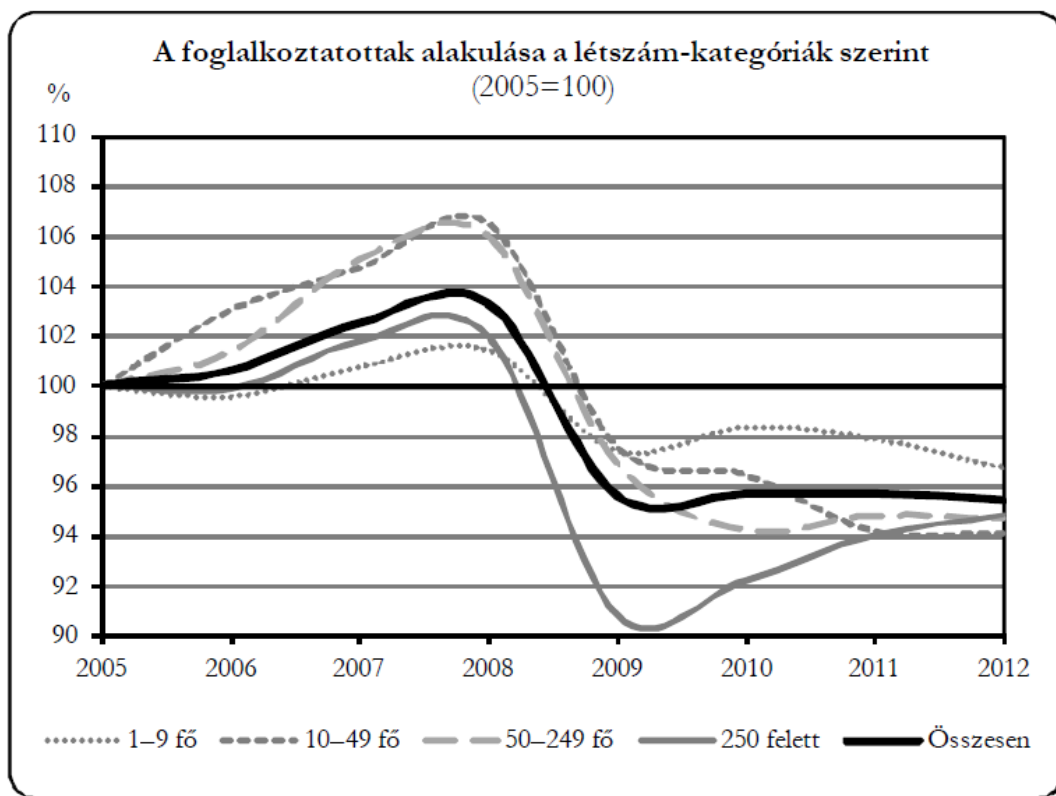
2. ábra: Vállalkozások ötéves túlélési rátája
forrás: KSH jelentés 2014



3. ábra: 2007-ben új vállalkozások túlélési rátája
forrás: KSH jelentés 2014

3.3. Kkv-k által foglalkoztatottak

A vállalkozások által foglalkoztatott 2,7 millió főből közel 2 millió a kis- és középvállalkozásoknál dolgozott 2012-ben az előzetes adatok szerint. Az arányokat tekintve 2002 óta az összes foglalkoztatott 72–74%-a dolgozott a kkv-szektorban. A foglalkoztatottak létszám-kategória szerinti szerkezetében nem történt lényeges változás az elmúlt 10 évben: az összes foglalkoztatottból a mikrovállalkozások aránya 37–39, a 10–49 fős kisvállalkozásoké 17–19, a középvállalkozásoké pedig 16–17% között mozgott. 2012-ben az összes létszám-kategóriában 3–6%-kal alacsonyabb volt a dolgozók száma a 2005. évihez képest. A gazdasági válság időszakában a kkv-szektorban kisebb mértékben esett vissza a foglalkoztatottak száma, mint a nagyvállalatok esetében. A válságot követő években jelentős javulás csak a nagyvállalatok körében történt, ahogy ez a lenti ábráról is leolvasható. A 2014-es évre ellenben már mindegyik vállalkozás-típusnál javulást jósolnak a foglalkoztatottság tekintetében.

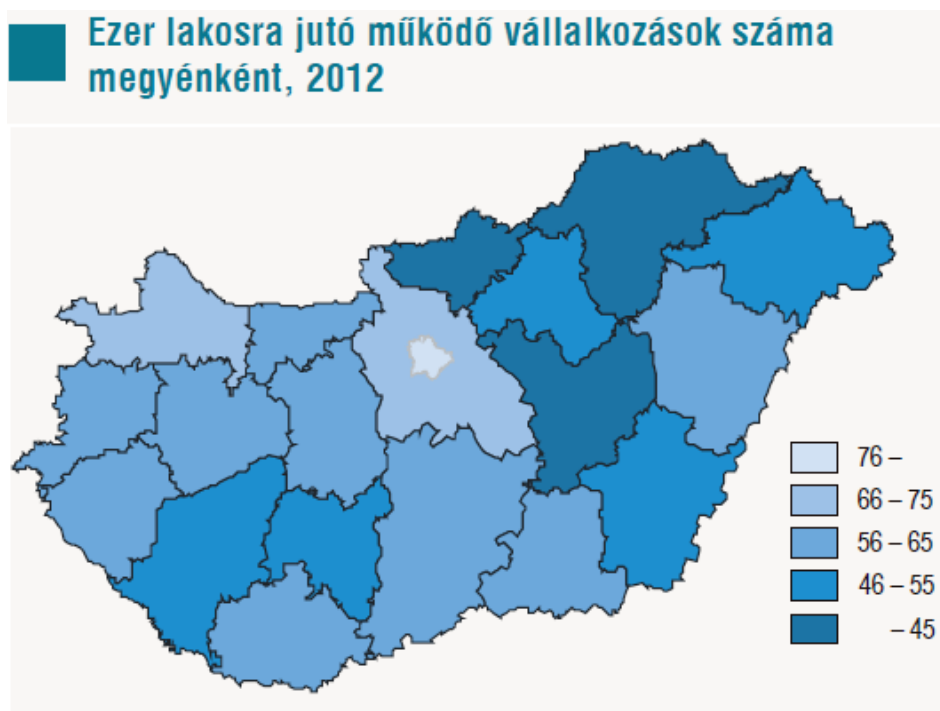


4. ábra: Foglalkoztatottak alakulása a létszám-kategóriák szerint
forrás: KSH jelentés 2013

3.4. Regionális különbségek

A KSH 2013-as jelentése alapján a regisztrált kis- és középvállalkozások tekintetében jelentős területi koncentráció figyelhető meg: a fővárosnak köszönhetően a közép-magyarországi régió jelentősen kiemelkedik. 2012-ben az összes kkv 45%-a közép-

magyarországi, amiből 31% budapesti volt. (A működő vállalkozások esetében ez az arány 40, illetve 27% volt.)



5. ábra: Működő vállalkozások megyénként
KSH jelentés 2014

3.5. Kilábalás a válságból?

A KAVOSZ Pénzügyi Szolgáltatásokat Közvetítő Zrt. idei 1000 hazai kkv-val készített kutatása alapján Magyarország kezd kilábalni a válságból. Idén már sokkal bizakodóbbak voltak a vállalkozók, mint az utóbbi években. Idén a tavalyi 29-hez képest már csak a vállalkozások 23 százaléka küzd a túlélésért és 22,5 %-ról 32 százalékra nőtt azon vállalkozók aránya, akik egy éven belül fejlődésre is számítanak. Ezzel párhuzamosan javultak a vállalkozások várakozási az árbevételük, a nyereségük, és a cégek több mint 20%-a létszámbővítést tervez.

A felmérés alapján javult a hitelfelvételi szándék is, a korábbi évekhez viszonyítva a hitelfelvételt tervezők aránya több mint 50%-kal nőtt, viszont a tervezett hitelösszeg és a futamidő tekintetében még nagyon óvatos a szektor. A kkv-k 84%-a 20 millió forint alatti hitelösszeget tervez felvenni.

Emellett a 2013-as SBA² tájékoztató is javulást jósolt hazánkban 2014-re a hozzáadott érték és a foglalkoztatottak tekintetében is, ám a 2014-es tájékoztató alapján a vártnál kevésbé pozitívak az eddigi eredmények. A tájékoztató becslése alapján 2014-ben a foglalkoztatottak száma és a hozzáadott érték is inkább picivel csökkent, mint nőtt. 2015-re a kkv-k és a foglalkoztatottak számát tekintve enyhe romlás várható hazánkban (ellentétben az uniós átlaggal, ami enyhe javulást jósol), míg a hozzáadott érték tekintetében kis mértékű javulásra lehet számítani, ám kevésbé erőteljesre, mint átlagosan az unió országaiban. (ec.europa.eu, 2014)

A 2014-es GE jelentés alapján növekszik a várható beruházások száma és a bizakodók aránya is nőtt a szektorban. Egészen pontosan 10% volt a nettó bizakodók aránya, azaz azoknak az embereknek a százalékos aránya, akik bizakodóan látják a 2014-es kilátásokat 10%-kal magasabb, mint azoké, akik negatívan látják a jövőt. Ehhez hozzátartozik egyébként az is, hogy a felmérésben vizsgált többi uniós országban ez az arány sokkal magasabb, viszont a 2013-as évi -24%-os indexhez képest ez így is előrelépésnek tekinthető. (European CapexBarometer, 2014)

² Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag, angolul Small Business Act (SBA), az Európai Unió kkv-kat támogató kiemelt kezdeményezése.

4. A MAGYAR KKV-K AZ EURÓPAI UNIÓS VISZONYLATBAN

Mivel 2004 óta az Európai Unió tagjai vagyunk, vállalkozásainknak az uniós vállalkozásokkal kell tudnia felvenni a versenyt, így fontos nyomon követni, hogy hol áll a magyar vállalkozások versenyképessége az unió többi országához képest. Mivel az Európai Unió törekszik az átláthatóságra, folyamatosan születnek összehasonlító értékelések és különböző uniós jelentések, amelyek jó lehetőséget nyújtanak arra, hogy megvizsgáljuk, hol állnak a magyar vállalkozások az unió többi országának vállalkozásaihoz képest.

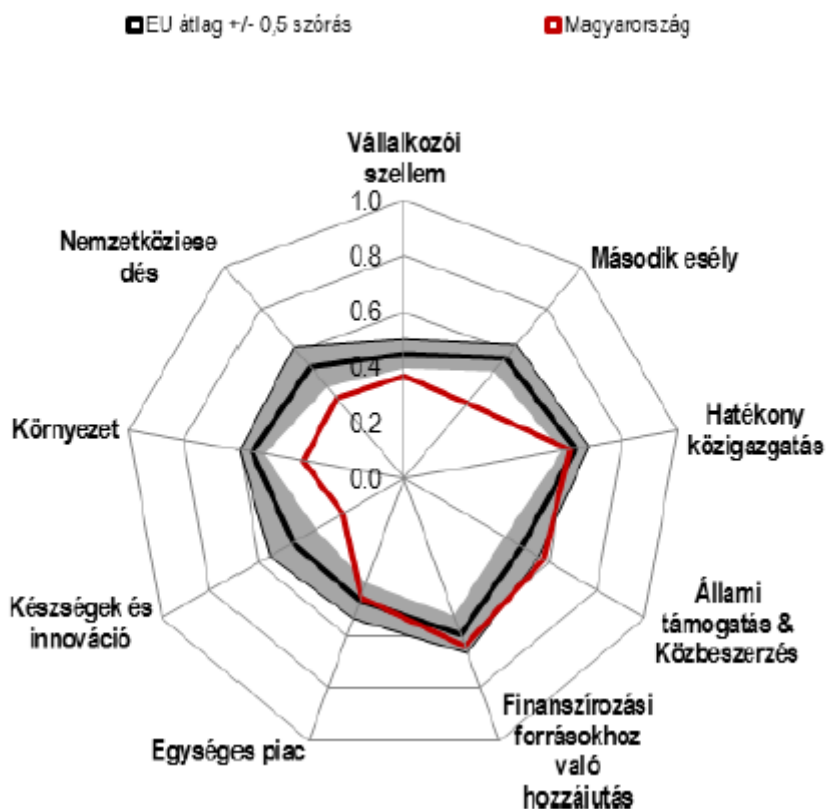
4.1.1. SBA-jelentés eredménye

A csomag politikai intézkedései tíz alapelv köré szerveződnek, amik a 6. ábráról leolvashatóak. Az *SBA* irányításának hatékonyabbá tétele érdekében a jogszabály 2011-es felülvizsgálata során a nyomon követés fejlesztését tűzték ki célul. Az évente kiadott *SBA*-tájékoztató az aktuális tendenciák és a nemzeti politikák kkv-kat érintő hatásainak jobb megértését célozza. 2011 óta minden uniós tagállam nemzeti kkv-megbízottat jelöl ki egy magas rangú kormánytisztviselő személyében. A kkv-megbízottak vezetik hazájukban az *SBA*-program végrehajtását. (ec.europa.eu, 2014)

A 2014-es *SBA* jelentés alapján Magyarországon érezni még a válság hatásait a kis- és középvállalkozási szektorban, sokkal erősebben, mint a nagyvállalatok esetében. A válság előtt is voltak ugyan problémák a munkavállalók számával és a hozzáadott érték szintjével, de ez azóta csak tovább romlott, egészen 2011-ig. 2011-ben megállt a foglalkoztatottak számának és a hozzáadott érték szintjének csökkenése is és azóta a 2008-as szint 90%-a körül mozog, a jelentés alapján következő 2 évre sem várható jelentős javulás. A fejlődés hiányának elsődleges okai a magas közigazgatási terhek, a szabályozás kiszámíthatatlansága és a korlátozott verseny.

A 2014-es Magyarországi *SBA*-profil alapján, ahogy a 6. ábrán is látszik a tíz kategória közül négyenél mondható el, hogy elértük az EU-s átlagot, de összességében mindegyik kategóriában erősíteni kellene a helyzetünket ahhoz, hogy a szektor és ezáltal a magyar gazdaság is fejlődni tudjon. Jelenleg a „finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás”, a „hatékony közigazgatás”, a „közbeszerzés és állami támogatás”, illetve az „egységes piac” azok a területek, ahol Magyarország elérte az EU átlagának szintjét. A másik hat kategória közül pedig leginkább a „gondolkozz előbb kicsiben” és a „környezethez való hozzáállás” kategóriákban vagyunk lemaradva, ezekben ugyanis utolsó helyen állunk az EU tagállamok között.

A gazdasági fejlődés szempontjából fontos kiemelni és egyben célul kitűzni a „nemzetköziesedés” és a „készségek és innováció” fejlesztését. Ezeknek ugyanis erőteljes befolyásuk van a versenyképességre és látható, hogy ezen a két területen is elég rosszul szerepelünk. A „készségek és innováció” kategórián belül például azon kkv-k aránya, amelyek eljárási innovációkat vezetnek be 17%, ami az uniós átlagnak csak a fele. (gecapital.eu, 2014)



6. ábra: 2014-es SBA jelentés
Forrás: ec.europa.eu, 2014.

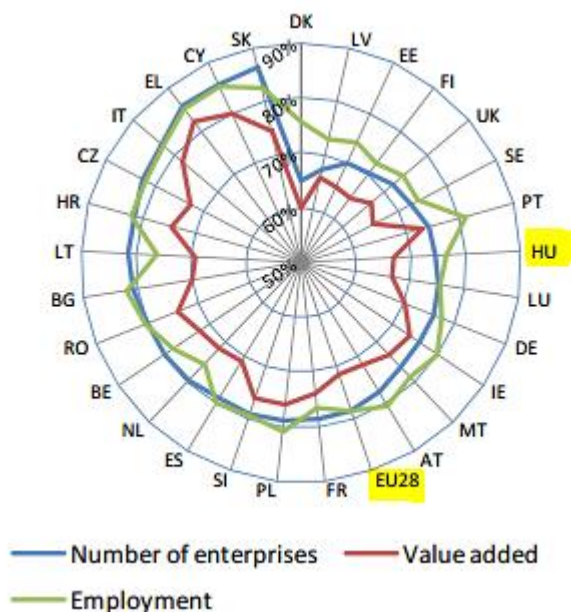
A „finanszírozási forrásokhoz való hozzájárulás” és az „állami támogatás és közbeszerzés” kategóriákban az uniós átlag tekintetében jobbak az eredményeink az uniós átlagnál, ám ha mélyebben megvizsgáljuk az értékelések alpontjait, akkor kicsit árnyaltabb képet kapunk.

A finanszírozási forrásokhoz való hozzáféréssel kapcsolatban elmondható egyrészt, hogy Magyarország legtöbb mutatója nem javult, leginkább a többi tagállam mutatóinak romlása eredményezte a „relatív helyzetünk javulását”. Illetve, ha megnézzük az alpontokat, láthatjuk, hogy ehhez az eredményhez hozzájárulnak a Kockázati-tőke-befektetések

4.1.2. Foglalkoztatottak, hozzáadott érték és vállalkozások száma

A legújabb EU-s jelentés alapján, ahogy a lenti ábrán is látszik, az uniós átlagától elmarad a kkv-k foglalkoztatottjainak arányában, a vállalkozások számának arányában és a hozzáadott

érték arányában is, ez utóbbiban ráadásul elég erőteljesen. Ezeknek pedig mindegyike fontos szerepet tölt be az ország versenyképessége szempontjából.



7. ábra 2013: A hozzáadott érték, a foglalkoztatottság és a vállalkozások számának változása az Eu-ban
 Forrás: ec.europa.eu 2014

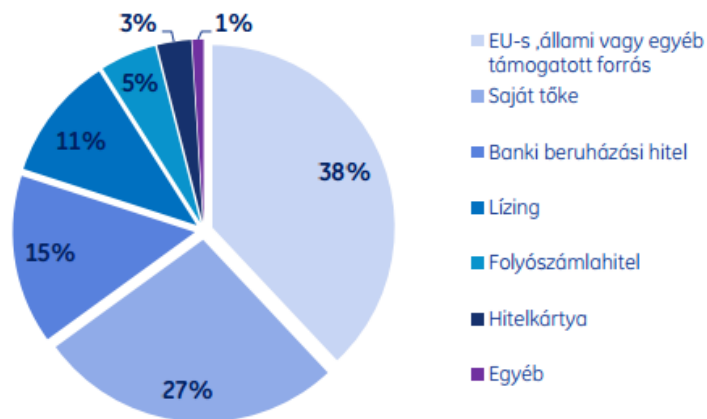
4.1.3. Beruházási magatartás

A GE Capital „SME CapexBarometer” elnevezésű 2013-as felmérése alapján Magyarországon a cégek 25%-a hagyott ki üzleti lehetőséget amiatt, hogy nem volt pénze a szükséges beruházásokra. Leginkább az IT jellegű fejlesztések megvalósulása maradt el a pénzhiány következtében. Az esetek felében a meglévő eszközök és gépek elhasználódása okán terveztek beruházásokat 2013-ra és csak 31%-ban jelent meg az igény a kapacitásbővítésre. Az alacsony beruházási szándék elsődleges oka 56%-ban a bizonytalan gazdasági környezet volt.

A lenti ábrán is jól látszik, hogy a beruházások nagy részét az itthoni vállalkozások támogatási pénzekből tervezik, ezután jön a saját tőke, majd a különböző hitelek, és az egyéb kategóriába mindössze 1% tartozik. (Budapest Bank, GE Capital, 2013)

A magyarországi 38% és 27%-hoz képest Lengyelországban 25-25%-ban preferált az uniós támogatási forrás és a saját tőke aránya, Csehországban pedig csak 17%-ban preferáltak a támogatási pénzek és 28%-ban a saját tőke.

A 2013-ra tervezett beruházásokhoz a preferált források megoszlása Magyarországon



8. ábra: 2013-ra tervezett beruházások preferált forrásai
Forrás: Budapest Bank, GE Capital 2014

A beruházási magatartásból is jól kiolvasható, hogy a magyar vállalkozók erősen kockázatkerülő magatartást folytatnak és sok esetben nincs meg a kellő bizalom, ami erős gátja az előrehaladásnak. Ezen a magatartáson pedig sajnos leginkább csak ront a rengeteg európai uniós támogatás, hiszen így még ha egy adott vállalkozásnak lenne is lehetősége más finanszírozási forrást igénybe venni, akkor is valószínűleg sok esetben inkább a támogatási forrás mellett dönt, hiszen annak (látszólag) kisebb a kockázata és kedvezőbb is.

4.1.4. Versenyképességi mutatók

Az európai uniós tagságnak nagy előnye az áruk, a kereskedelem és a munkaerő szabad áramlása, ám ez ugyanúgy hátrány is lehet. Ennek értelmében a hazai vállalkozásoknak az összes uniós tagállam hasonló vállalkozásával fel kell tudnia venni a versenyt. Ezért nagyon fontos, hogy a hazai vállalkozások az Unióban is versenyképesek tudjanak lenni. Egyrészt azért is, mert a magyar piac viszonylag kicsi, így azt egy dinamikusan fejlődő vállalkozás hamar kinőheti. Másrészt pedig könnyen előfordulhat (és több esetben elő is fordul), hogy a külföldi versenytársak kiszorítják a magyar vállalatokat a piacról, ha a hatékonyabb termelésüknek köszönhetően - a magasabb szállítási költségek ellenére is - kedvezőbb árú vagy épp jobb minőségű terméket tudnak előállítani.

Losoncz (2007) „A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai” című könyve szerint Porter elmélete alapján a versenyképesség fejlődésének szakaszai:

- a tényezőellátottság húzta versenyképesség, amikor az ország versenyképessége a rendelkező erőforrások függvénye,

- a beruházásokon alapuló versenyképesség, amikor az ország versenyképessége az új beruházások függvénye. Ebben a fázisban a termékek még nem világszínvonalúak, ezért fontos többek között a korszerű technológiák bevezetése. Erősödik a menedzsment, a kockázatvállaló stratégia, a technológiafejlesztés és a hazai verseny szerepe,
- az innováció húzta versenyképesség szakaszában a vállalatok túllépik a legújabb technológiákat, és ők maguk fejlesztik tovább azokat. Itt már világversenyről van szó,
- a jóléten alapuló versenyképesség szakasza, amikor a vállalat a régebbi sikereiből él, már nem fejleszt annyit, mint előtte, így az innováció csökken.

Ezek alapján Magyarország legtöbb vállalkozása még a második szakaszt is épphogy csak eléri, hiszen az estek 50%-ában a beruházások oka az amortizáció és csak 31%-ban jelent meg az igény a kapacitásbővítésre.

A vállalkozói szféra egyik teljesítménymérő nemzetközi összehasonlítása a Globális Vállalkozói Monitor (*GEM*), ami áttekintést nyújt egy-egy időszak vállalkozási aktivitásának alakulásáról. Magyarországon 2001 óta készülnek ezek a kutatások, a legutóbbi jelentés a 2011-es évre vonatkozik, ebben összesen 55 ország szerepel, amelyek között vegyesen voltak Tényezővezérelt, Hatékonyságvezérelt és Innovációvezérelt fejlettségi kategóriába sorolható országok. Eszerint Magyarország a teljes-korai fázisú vállalkozói mutatójával (*Total Entrepreneurial Activity, TEA*) a fejlettség szerinti trendvonal alatt helyezkedik el; ez a lemaradás ráadásul jelentős, ugyanis a 6,3-os *TEA* mutatóknak a trendvonal szerint 9%-on kellene állnia.

Ezen kutatás néhány területén egyébként sikeresebbnek értékelik a magyar vállalkozói teljesítményt az átlagosnál, de összességében azt állapíthatjuk meg, hogy sokat kell az országnak fejlődni, hogy utolérje a régió országait. Leginkább a lehetőségek felismerésében, a termékinnovációban, a kormányzati politikában és humán minőségben lenne szükség fejlődésre. Ebben a jelentésben olvashatunk Magyarországi Globális Vállalkozói Fejlődési Indexéről is (*Global Entrepreneurship Development Index, GEDI*), ami alapján az ország teljesítményét egy picivel jobbra értékeli, de itt sem jobbra, mint a régiós átlag. Ennek a kutatásnak érdekessége még, hogy finanszírozási lehetőségek romlását csupán a másodlagos fontosságú gondok közé sorolta, ellentétben a mai gazdaságpolitikával, ami leginkább a forrásokat igyekszik bővíteni. (Szerb–Márkus–Petheő, 2011)

A Világgaazdasági Fórum (World Economic Forum, WEF) 2014 szeptemberében megjelent versenyképességi jelentése szerint Magyarország a Világ összes országa közül a 60. helyen áll. Az EU tagállamok közül pedig 24. helyen állunk, Bulgária és Románia után, s csak Szlovénia, Szlovákia, Horvátország és Görögország állnak mögöttünk. A visegrádi országok között vésszesen le vagyunk maradva, mivel Csehország a 37., Lengyelország pedig a 43. helyen áll. (weforum.org, 2014)

A 2013-as rangsorban egyébként a 63. helyen álltunk, az EU tagállamok között pedig talvaly is a 24. helyezés volt a miénk. 2001-ben viszont 148 ország közül a 26. helyet birtokoltuk, így ahhoz képest hatalmas a lemaradásunk. Chikán Attila véleménye szerint a lemaradás fő okai a korrupció, az államba vetett túl nagy hit és az adómegkerülés; a megoldási lehetőségek pedig a foglalkoztatásban, a termelékenységben és a képzésben rejlenek. (hvg.hu, 2014)

A foglalkoztatás mutatói ugyan javulnak, de ebben jelentős szerepe van a közmunka jellegű foglalkoztatás rohamos növekedésének is, ami egyrészt sok esetben nem hatékony jellegű munkavégzés, másrészt pedig sajnos nem jelent valódi kiutat a munkanélküliségből.

A termelékenység tekintetében sem állunk túl jól, a 2012-es OECD statisztika alapján a magyar GDP aránya a ledolgozott munkaórákhoz képest nagyon alacsony volt, mindössze az amerikai arány 44,1%-a. Ezzel a felmérésben szereplő 20 EU tagállam közül csak a 18-ak voltunk. (oecd.org, 2014)

A jelentés szerint az oktatás területén is jelentős elmaradásaink vannak a felmérésben résztvevő többi országhoz képest. A 2013-as SBA jelentésből kiolvasható, hogy azon felnőttek száma, akik szerint az iskolai oktatás hozzájárult a vállalkozói szemléletük kialakulásához az uniós átlag alatt van. Illetve ehhez hasonlóan a képzést nyújtó vállalkozások száma és a képzésben részt vevő vállalkozások számát tekintve is le vagyunk maradva, azaz a kis- és középvállalkozások, de azon belül is leginkább a mikrovállalkozások keveset fektetnek a képzésbe és a készségfejlesztésbe. (ec.europa.eu, 2013) Ebben a tekintetben már érzékelhetők előremutató jelek.

Összességében tehát az mondható el, hogy Magyarország versenyképességi mutatói rosszszak. Ennek legfontosabb okai az alacsony tőkeellátottságból adódó kevés beruházás miatti alacsony termelékenység, illetve a vállalkozók szemléletbeli hiányosságai. Így a probléma megoldásaként az szolgálhat, ha a piaci környezet javítása nyomán sikerül növelni a tőkevonzó képességünket és addig is, amíg ez bekövetkezik a vállalkozásokat segítő tőke transzfereket igyekszünk azon vállalkozók számára biztosítani, akik rendelkeznek elegendő „józan paraszti ésszel” ahhoz, hogy ezeket a pénzeket, hatékonyan tudják befektetni a vállalkozásaikba

és ezáltal azok versenyképesebbé tudnak válni. Mindemellett pedig nagy hangsúlyt kellene fektetni a vállalkozói kultúra fejlesztésére, mert jelenleg az ország képzésbeli hiányosságokkal küzd.

5. A KKV-K FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEI

Köztudott, hogy a kkv-k többnyire alultőkésítettek, és a nagyvállalatokhoz képest hátránnyal indulnak a tőkeszerzés és a banki forrásokhoz való hozzájutás területén is. A vállalkozások finanszírozási szokásai igen eltérőek lehetnek, mivel sok tényező tud befolyással lenni rá. Függ többek között az adott országok pénzügyi berendezkedésétől, a vállalat méretétől, a vállalkozási formától, az ágazati hovatartozástól, az árbevétel nagyságától és a vállalat tőkeszerkezetétől.

Az egyes országok vállalataira nagy hatása van az adott ország pénzügyi berendezkedésének, sok esetben nagyobb, mint az adott vállalat pénzügyi jellemzőinek (ágazati hovatartozás, árbevétel, tőkeszerkezet, stb.). Magyarországon például az adózási rendszer is nagyban befolyásolja a vállalatok finanszírozási formáját, illetve az alacsony külföldi működőtőkének és a rengeteg támogatási forrásnak is nagy szerepe van.

5.1. Tőkehiány Magyarországon

A külföldi működő tőke ugyan mozgatja a gazdaságot, de hátránya, hogy a jövedelem jelentős része kiáramlik az anyaországokba. A HVG (2012) egyik cikke alapján, amelyben Hunya Gábor kutató elmondására hivatkoztak, nagyjából 20-25%-a marad bent ezeknek a jövedelmeknek Magyarországon. (hvg.hu, 2012) Ennek ellenére a kialakult tőkehiány miatt ezekre a forrásokra is nagy szüksége van a magyar gazdaságnak.

Magyarország külföldi működőtőke ellátottságáról az MNB adatai alapján a Portfolio(2014) készített egy áttekintést. Eszerint, ahogy a lenti ábrán is láthatjuk, a 2012-es évben egészen jelentősek voltak a külföldi működőtőke befektetések, de 2013-ban már csak 1783 millió eurós volt az egyenleg. Az ábrán megjelenő értéket úgy kapjuk, hogy a „közvetlen tőkebefektetések Magyarországon” sor adataiból leszámítjuk az „Eszközportfólió átrendezés” és az „Átfolyótőke” értékeit. Mivel így kapjuk azt a működőtőke mennyiséget, ami ténylegesen hasznosult az országban, nem csak keresztüláramlott. Ezek az eredmények még korrigálhatóak lennének és egy fokkal sötétebb képet festenének, ha leszámítanánk belőlük a Banki tőkepótlás céljából beáramlott értékeket.

3. táblázat: Közvetlen működőtőke befektetések alakulása

Forrás: Prtfolio.hu, MNB (2014)

A közvetlen működőtőke befektetések alakulása (millió euró)						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1 FDI "nyers"	4 190,7	1 476,1	1 674,7	4 131,1	10 850,9	2 316,5
2 Eszközportfólió átrendezés	0,0	0,0	0,0	0,0	3 000,0	0,0
3 Átfolyó tőke	1 080,8	188,1	409,1	2 613,2	3 934,8	533,2
4 FDI "tisztított" (1-2-3)	3 109,9	1 288,0	1 265,6	1 517,9	3 916,1	1 783,3

Tehát összességében az látszik, hogy Magyarországnak nem jó a tőkevonzó képessége, 2013-ig még nem sikerült a válság előtti működőtőke-vonzási képesség visszanyerése.

5.2. A finanszírozás fajtái

A finanszírozás módjai különválaszthatók aszerint, hogy belső vagy külső finanszírozási formák, illetve hogy saját tőke vagy idegen tőke bevonásáról van szó. Ezek alapján a finanszírozási formák besorolása a következőképp néz ki:

4. táblázat Vállalkozási finanszírozási módok

Forrás: Béza-Csapó-Farkas-Filep-Szerb (2007)

Belső finanszírozás	Saját tőke		Idegen Tőke
	Kezdőtőke saját megtakarításból		Tagi kölcsön
	Visszatartott működési jövedelem		
	Eszköztértékesítés		
Külső finanszírozás	Piaci	Tőzsdei részvénykibocsátás	Kötvénykibocsátás
		Kockázati tőkebevonás	Hitel
			Kölcsön
	Lízing		
	Nem piaci	Vissza nem térítendő támogatás	Támogatott hitelek
		Befektetés állami alapból	

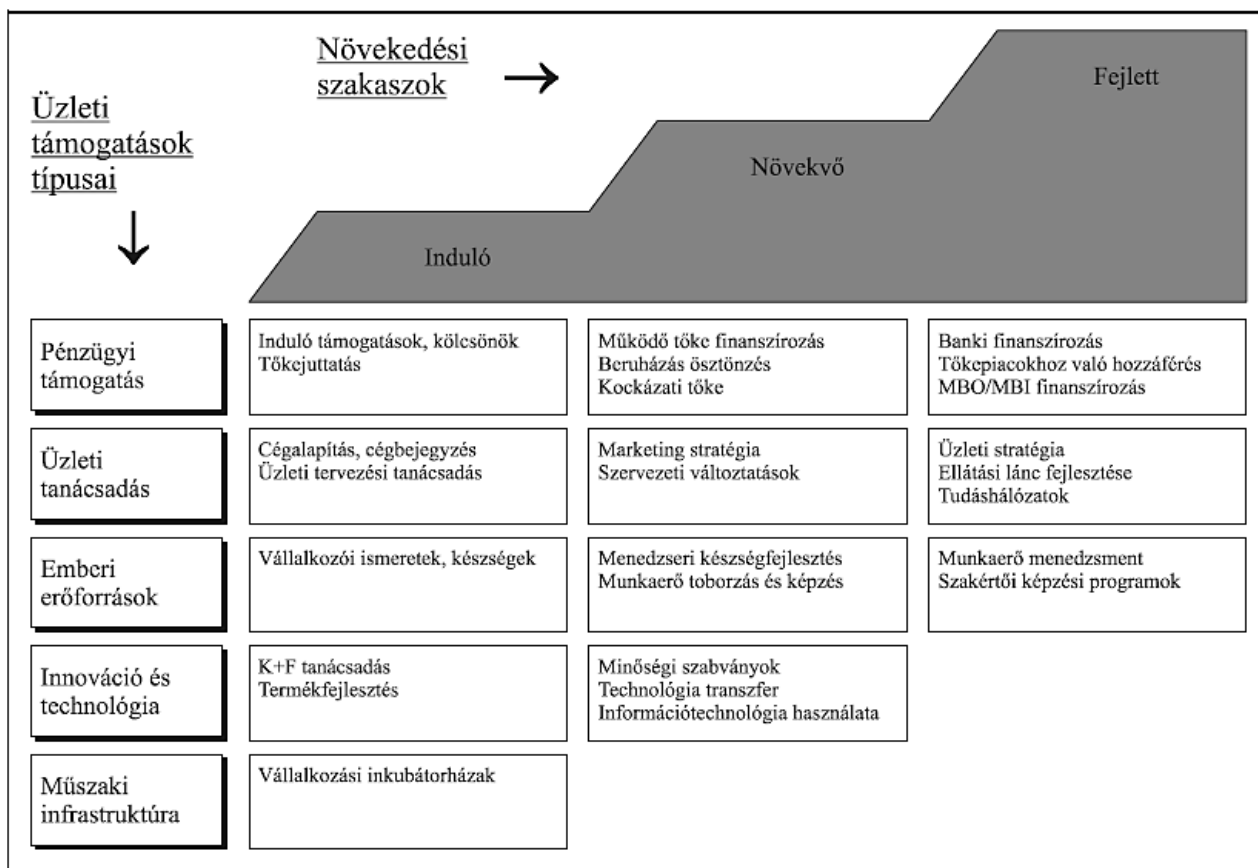
A belső finanszírozás során a vállalatnak nincs szüksége semmilyen intézményi közvetítőre, a számára elérhető belső forrásokat használja fel. Ennek előnye, hogy növeli a rugalmasságot, pénzügyi biztonságot kölcsönöz a vállalkozás számára, általában ez a legolcsóbb és közvetlenül rendelkezésre áll. Abban az esetben, ha a vállalatnak nincs lehetősége belső forrásból finanszírozni tevékenységét, akkor lehetősége nyílik külső forrást keresni, amely lehet

piaci vagy nem piaci forrás. A nem piaci források közé tartoznak a vissza nem térítendő támogatások és az állami alaptól történő befektetések. (Papp, 2012)

A finanszírozás fajtáit a vállalkozások aktuális életszakasza is nagymértékben befolyásolja. A lenti ábra egy innovációintenzív, gyorsan növekedő vállalkozás üzleti támogatásának jellemzőit mutatja be a növekedés szakaszai szerint. Az ábra jól szemlélteti azt is, hogy a pénzügyi támogatáson kívül milyen sok más támogatásra van még szüksége egy vállalkozásnak ahhoz, hogy dinamikusan tudjon növekedni. (Lengyel, 2003)

Az innovatív vállalkozások növekedésével párhuzamosan a finanszírozás lépcsői a következőképpen alakulnak:

- a család, a barátok és az alapító(k) tőkéjének bevonása, mint indulótőke;
- támogatási programok, amelyek az első technológiai fejlesztésekhez járulhatnak hozzá;
- a harmadik lépcsőfok, az üzleti angyalok bevonása;
- majd az intézményes kockázati tőke;
- a beruházási bank;
- és végül a tőkebevonás tetőpontja a tőzsdére lépés, amikor a vállalkozás a nyílt piacon értékesíti a részvényeit, azoknak, akik szeretnék befektetni. (Buzás, 2003)



9. ábra A kkv-k üzleti támogatásának jellemző növekedési szakaszaik szerint

Forrás: Lengyel (2003)

Magyarországon kevés olyan vállalat van, amelyn így tudna lépdelni a finanszírozási források között. Leginkább csak a technológiaintenzív vállalkozásoknak van meg erre a lehetősége. Illetve sok esetben nem csak a lehetőséggel van probléma, hanem az igénnyel is, a legtöbb magyar vállalkozó fejében ugyanis él egy prioritási rangsor a finanszírozási formákról. A kkv szektorra érvényes módosított hierarchiaelmélet alapján a következőképp rangsorolják a forrásokat a vállalkozók:

- a visszaforgatott nyereség;
 - rövid lejáratú idegen források (kereskedelmi bankok hitelei);
 - hosszú lejáratú idegen források (tulajdonosok, rokonok, barátok hosszú távú kölcsönei);
 - tulajdonosok tőkeinjekciói (illetve barátok és családtagok);
 - új saját tőke üzleti befektetőktől (új tulajdonosok, üzleti angyalok, kockázati tőke).
- (Zoppa és McMahon, 2002)

A következő alfejezetekben a legfontosabb finanszírozási formákat fogom bemutatni és kitérek arra is, hogy mi akadályozhatja vagy mi tántoríthatja el a magyar kisvállalkozókat ezen források bevonásában.

5.2.1. Üzleti angyalok „szárnypróbálgatásai”

Kosztópulosz (2005) megfogalmazása szerint: „az üzleti angyalok olyan magánszemélyek, akik közvetlen módon nyújtanak részesedésfinanszírozást és szellemi tőkét új, növekvő, tőzsdén nem jegyzett vállalkozásoknak, amelyekkel a befektetés előtt nem álltak családi vagy baráti kapcsolatban.” Szerepük azért fontos, mert segítenek áthidalni a család és a barátoktól megszerezhető források és a kockázati tőke vagy a hitelfelvétel közötti szakadékot. Ezek az általában tapasztalt befektetők hajlandóak és tudják is eredményesen támogatni az olyan vállalkozásokat, amelyek tőkeigénye viszonylag alacsony fejlődésének ebben a korai fázisában. (Kosztópulosz, 2005) Az üzleti angyalok egyfajta mentor szerepkört tudnak betölteni a fiatal vállalkozások életében, amellett hogy anyagi „támogatást” is nyújtanak.

Magyarországon létezik, kialakult már egy-két üzleti angyal hálózat, ám összességében ez a szektor nem nevezhető erősnek. Az európai uniós átlag alapján több mint 4600 befektetőnek kellene lennie hazánkban, de ehhez képest a konzervatív becslések alapján csak 80-100, olyan befektető van, akit üzleti angyalnak lehetne nevezni. (piacesprofit.hu, 2013)

5.2.2. Hitelek kereslete és kínálata

Hiteligénylőskor Magyarországon a KAVOSZ felmérése alapján a vállalkozások számára továbbra is legfontosabb szempont az alacsony kamat, ezt követi az egyszerű ügyintézés, az átlátható feltételrendszer, a gyors pénzhez jutás, valamint az elvárt fedezet nagysága. (Kavosz, 2014)

Az EU által készített 2012-es tanulmány alapján (European Commission Memo Overview of Competitiveness in 27 Member States, 2012.10.10, Brüsszel) a gyakori változások az intézményi és jogi keretrendszerben kiszámíthatatlan gazdasági környezetet teremtettek Magyarországon. Emiatt és a pénzpiacokon árazott magas országgockázatból adódóan a bankok számára kockázatosabbá vált az intenzív hitelkihelyezés hazánkban, így a kkv-k (mint nagyobb hitelezési kockázattal bíró vállalatok) nehezen jutnak hitelekhez. (europa.eu, 2014)

Ahogy viszont a következő ábrán is látszik, nemcsak a hitel kínálat lehet az oka annak, hogy kevesebb hitelt nyújtanak a bankok, hanem a kkv-k keresletének csökkenése is. A csökkenés oka lehet a válság miatti kockázatkerülés és beruházás csökkentés, illetve hozzájárulhat az is, hogy a vállalkozások más finanszírozási formát választanak, mint például a támogatások

megpályázása. Illetve alapvető probléma a hitelfinanszírozás esetében, hogy magas fix költségekkel jár és szükség van hozzá fedezetre.

A vállalati új hitelkihelyezések változása és dekomponálása vállalatméret szerinti bontásban					
	Új kibocsátású állomány (Mrd Ft)		Változás 2007-ről 2011-re (%)		
	2007	2011	Teljes	Kereslet miatt	Kínálat miatt
Mikrovállalat	1730	828	-52,2	-61,7	9,5
Kisvállalat	1120	999	-10,8	28,5	-39,3
Középvállalat	1160	785	-32,4	-4,7	-27,7
Nagyvállalat	1460	1250	-14,4	-49,3	34,9
Összesen	5740	3862	-29,5	-14,3	-15,2

10. ábra: Vállalati hitelezések kereslete és kínálata

Forrás: KHR, MNB (2013)

A kkv-k hitelfelvételének erősítése és segítése céljából több állami támogatású hitelprogram is működik Magyarországon. Ilyenek a Magyar Fejlesztési Bank (MFB) hitelprogramjai közül az MFB Kisvállalkozói Hitel, a Start hitelprogram, ami a vállalkozások indulását segíti, az MFB Agrár Forgóeszköz Hitelprogram, az Új Magyarország Agrárfejlesztési Hitelprogram és az Agrár Forgóeszköz Vis Maior Hitelprogram. Illetve az MFB által alapított Magyar Gazdaságfejlesztő Központ Zrt. (MAGZrt.) 100%-os tulajdonában levő kkv-kat támogató hitelprogramjai: az Új Széchenyi Kombinált Mikrohitel és az Új Széchenyi Hitel. Mindezek felül a legújabb kis- és középvállalkozásokat segítő hitelprogram, a Magyar Nemzeti Bank (MNB) Növekedési Hitelprogramja (NHP).

A hitel- és garanciaprogramok, ha más nem, abból a szempontból biztosan hasznosak, hogy egyaránt élénkítik a hitelfelvetelek keresletét és kínálatát, illetve átmenetet képeznek a támogatási pénzből történő finanszírozások és a hitelből történő finanszírozások között vagy akár a hitelbevonás és a kockázati tőke jellegű forrásbevonás között, mint az Új Széchenyi Kombinált Mikrohitel.

5.2.3. Kockázati tőke, a technológiaintenzív vállalkozások finanszírozási lehetősége

Karsai definíciója szerint „a kockázati tőke nagy haszon megszerzése céljából, tőzsdén nem jegyzett vállalatokban, átmeneti időre tulajdonossá váló, professzionális szervezetek részesedés vásárlásra fordított tőkéje.” (Karsai, 2000, 11. o.) Ezen befektetések időtávja 5-8 év, ahol a finanszírozó szerepe többnyire nemcsak a tőke biztosítása, hanem a vállalkozás irányításában való szerepvállalás is, valamint a befektető nem az osztalékhozamban érdekelt, hanem a vállalat minél gyorsabb növekedésében és értékteremtésében, hogy a tőkerész eladása útján nyereségesen hagyhassa el a vállalkozást. (Papp, 2012)

Magyarországon 1989 és 2005 között megerősödött a kockázati- és magántőkeipar jelentősége és regionális szinten az élvonalba került. (Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület (MKME), (Kovácsné, 2005)A jelenlegi hazai jelentőség legjobb mutatója, hogy 2008-ban a GDP 0,030%-át tették ki a magántőke befektetések, míg az uniós átlag ugyanekkor 0,394% volt (EVCA Statistics). Ez alapján a statisztika alapján az uniós rangsor utolsó helyén állunk az olyan kockázati befektetések tekintetében, ahol a befektető alapkezelők székhelye Magyarország volt. A befektetés célországa szerint viszont előkelő helyen állunk a környező országokhoz képest. (MKME, 2008)(Papp, 2012)

Magyarországon 2010-től működik az úgynevezett JEREMIE Kockázati Tőke Program, amely az Európai Unió egyik vállalkozásfejlesztő programja. A 2010-2013-as időszak alatt a JEREMIE Program Pénzalapjának 85%-a volt EU-s forrásból biztosítva, 15 %-a pedig hazai hozzájárulás volt. A JEREMIE Pénzalap holding alapkezelője a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. volt, és a kockázati tőke pénzügyi közvetítőkön keresztül juthatott a vállalkozásokhoz. Sajnos az előző bekezdésben említett felvetést igazolják a JEREMIE program eddigi eredményei is, miszerint értékarányosan az összes befektetés 64%-át teszi ki az biotechnológia és az informatikai fejlesztések szektora. (Papp, 2012) A JEREMIE Program keretében Magyarország kapta a legnagyobb kockázati tőkebefektetésre fordítható összeget a középkelet európai régióban, ennek köszönhetően 2012-ben az európai uniós országok közül hazánkban volt a legmagasabb a korai fázisú kockázati- és magántőke befektetések értékének GDP-hez viszonyított aránya. Az összes befektetési fázist tekintve 2012-ben a 17., 2013-ban pedig csak a 20. helyen álltunk az uniós országok között. (Karsai, 2014)

Mikesy Álmos elmondása alapján Magyarországon csak a technológiaintenzív vállalkozások képesek olyan szintű növekedést produkálni, hogy érdemes legyen befektetni a kockázati tőke alapkezelőknek, így ahogy a statisztikákból is kiderül (MKME,2008)(Papp, 2012), a hazai befektetések elsősorban a biotechnológia és az informatikai fejlesztések területén jelentősek. Ebből adódóan kevés az olyan kis- és középvállalkozás, amely tudna ezzel a forrásbevonási lehetőséggel élni.

Mikesy Álmostól megtudhattam azt is, hogy az MFB csoport 6³ kockázati tőkebefektetéssel vagy tőkebefektetéssel is foglalkozó leányvállalata közül 5 kísérletezik kockázati tőkebefektetésekkel olyan szegmensekben, amely iránt más tőkealapok nem érdeklődnek, de egyelőre nem sikerült jelentős eredményeket elérni.

³ Az MFB Invest Befektetési és VagyongkezelőZrt., a Corvinus Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt., a Kisvállalkozásfejlesztő Pénzügyi Zrt., a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt., a Corvinus Nemzetközi BefektetésiZrt. és a technológiaintenzív befektetéseket végző Informatikai Kockázati Tőkealap-kezelőZrt..

5.2.4. Támogatások

Az európai uniós tagság kezdetével jelentősen megnövekedett a támogatási pénzek Magyarországra áramló mennyisége és ezzel párhuzamosan a kkv-k által alkalmazott finanszírozási formák között is hangsúlyossá vált ezeknek a forrásoknak a felhasználása.

Az előző 10 évben a magyar vállalkozások számára nyújtott állami támogatások GDP-arányosan vett összege majdnem háromszorosa volt az európai uniós átlagnak, amivel az a probléma, hogy a jótékony hatása nem érzékelhető ezzel egyező ütemben a gazdaság beruházási-, foglalkoztatási-, jövedelemtermelési teljesítményére és versenyképességére. (Kállay, 2014) A támogatások túltengésével - azon kívül, hogy nem váltják be a hozzájuk fűzött reményeket és egyelőre nem köszönhetünk nekik jelentős gazdasági teljesítménybeli javulást - probléma még, hogy negatív hatásuk lehet a magyar vállalkozói kultúrára is. A magyar vállalkozók ugyanis alapvetően kockázatkerülők, így könnyebben választják a finanszírozási formák közül a támogatási pénzekre való pályázást; és mivel erre maradéktalanul meg is van a lehetőségük, kicsi az esély arra, hogy a továbbiakban ezen a téren változás mutakozzon. Illetve ehhez kapcsolódik az is, hogy a támogatások szerepének erősödése kizorító hatással lehet a többi finanszírozási formára, ami szintén nem egy egészséges vállalkozói szféra kialakulásához vezet, hiszen a támogatások célja, hogy a támogatások nélkül is életképes vállalkozások száma gyarapodjon ahelyett, hogy a támogatásokat igénylő vállalkozások száma gyarapszik.

A probléma egyik forrása az lehet, hogy a támogatások során sokkal erősebben jelent meg az az igény, hogy minél több támogatási összeg lehívásra kerüljön, mint az hogy azok a vállalkozások jussanak támogatáshoz, amelyekben van versenyképességi potenciál és a szükséges beruházásoknak és fejlesztéseknek köszönhetően idővel hozzá tudnak járulni az ország hozzáadott értékének és foglalkoztatottsági szintjének növekedéséhez. Hasonló probléma, hogy rossz eszközökkel próbálták például a foglalkoztatottsági szint növekedését elérni, mivel sok olyan vállalat kaphatott támogatást, amely támogatás nélkül nem tudott volna életben maradni, ez pedig látható, hogy nem egy hosszútávon fenntartható folyamat. (Partnerségi Megállapodás, 2014)

6. LEHET-E HATÉKONY AZ EURÓPAI UNIÓS TÁMOGATÁS, ÉS HA IGEN, HOGYAN?

6.1. A pénz hatékony elköltésének elmélete

Liska Tibor egyik fő üzenete alapján a hatékonyság szempontjából nagy jelentősége van annak, hogy ki költi el a pénzt és hogy kire költi. (F.Liska, 2010.) Ezek alapján négy különböző esetet vizsgálhatunk:

Amikor valaki a saját pénzét saját magára költi;

Amikor a saját pénzét másra költi;

Amikor más pénzét magára költi;

És amikor más pénzét másra költi.

Az első esetben lesz a pénz elköltése a leghatékonyabb, hiszen az ember azt tudja a legkönnyebben átgondolni, hogy saját magának mire van szüksége, és hogy erre mennyi pénzt hajlandó szánni. Az önerőből vagy hitelből megvalósított beruházások ilyen típusú pénzköltésnek minősülnek, így azokról elmondható, hogy a finanszírozási problémák megoldásának az egyik leghatékonyabb módja. Emiatt fontos, hogy meglegyen a törekvés arra, hogy a vállalkozások mielőbb képesek legyenek hitelből vagy a saját pénzükből finanszírozni a vállalkozásuk működését és a beruházásaikat.

A második verzióban már egy fokkal kevésbé hatékony a pénzköltés, mivel ha valaki másra költjük a pénzüket, akkor könnyen válunk meggondolatlanná, könnyen adunk ki nagyobb összeget valamiért, illetve kevésbé tudjuk, hogy a másik embernek mire is van igazán szüksége. Ilyen például amikor az Európai Unió finanszírozza a vállalkozásokat, könnyen ad ki nagyobb összeget olyasvalamiért, ami a vállalkozásoknak nem biztos, hogy megérne annyi pénzt és ennek az ellenkezője is előfordulhat.

A harmadik esetben, amikor más pénzét költjük magunkra, szintén könnyebben válunk tékozlóvá, hiszen a költségek nem a mi pénztárcánkat nyomják és nem nekünk kellett megoldozni érte. Ide sorolható az is, amikor a vállalkozók a pályázati pénzért pályáznak, emiatt ilyen esetekben gyakran előfordul, hogy olyan dolgokat is megpályáznak, amiket nem is feltétlen tudnak kihasználni, azaz megjelenik az úgynevezett holtteher veszteség.

Ha valakinek például lehetősége nyílik 200 millió forintra pályázni, akkor inkább pályázik 200 millióra és megvesz minden gépet, amire szükség lehet, minthogy megpróbálja előrevetíteni, hogy pontosan mennyi gépre is lesz feltétlen szüksége, mennyi, amit biztosan ki is tud használni. Ehhez hozzátartozik persze, hogy a profitorientált vállalkozások esetében nem

lehet 100%-os a támogatás, amiből adódóan azért megjelenik az érdekeltség, de összességében sokkal kevésbé, mint más jellegű finanszírozási formáknál, hiszen sokkal kisebb hányadban van szó a vállalkozók saját pénzéről. Ez az egyik vállalkozóval folytatott interjúból is egyértelműen kivehetővé vált és szerintem az egyik legnagyobb, ha nem a legnagyobb hátránya a támogatásoknak. Emiatt jó eséllyel sokkal kevésbé lesz hatékony egy támogatásból megvalósuló beruházás, mint például egy hitelből vagy önerőből fizetett beruházás, hiszen a megvalósító vállalkozó kevésbé van arra ösztönözve, hogy minél okosabban költse el a pénzt. Ezt hívják a holtteher veszteség jelenségének, amit a dolgozatom 6.2.1-es alfejezetében alaposabban is megvizsgállok, majd a dolgozat végén megoldási javaslatot is teszek ennek mértékének csökkentésére. Persze, mint ahogy egy másik vállalkozóval folytatott interjúm során kiderült, nem arról van szó, hogy nincsenek olyan vállalkozók, akik ilyen esetekben is arra törekednek, hogy csak olyan dolgokra pályázzanak, amikre ténylegesen szükségük van és hogy mindezt a legkedvezőbben próbálják megvalósítani, viszont a később említésre kerülő magas holtteher-veszteség alapján is arra következtethetünk, hogy nem ez az általános.

Az utolsó esetben pedig, amikor más pénzt költenek másra, kapjuk a lehető legrosszabb szituációt. Ilyen esetekben gyakran felmerül a korrupció veszélye is, ami a piaci környezet megbízhatóságát is rontja. Magyarországon a tágabb értelemben vett korrupció jelenléte az Eurobarométer felmérése alapján 89%-os.(ec.europa.eu, 2014) Ez a jelenség gyakran megjelenik az uniós támogatások „hasznosítása” során is, tovább rontva annak hatékonyságát, mint ahogy Jávor István is írja. (hvg.hu, 2013)

Összességében tehát a hatékony pénzköltés elmélete az uniós támogatásokra levetítve magában hordozza, hogy ez a finanszírozási forma alapvetően nem tartozik a leghatékonyabb finanszírozási formák közé, annak ellenére, hogy a magas tőkehiány miatt Magyarországnak bizonyos mértékben szüksége van a fejlődéshez ilyen jellegű támogatásokra is. Ezen finanszírozási forma létrejötte során viszont törekedni kell arra, hogy minél közelebb kerüljön az, aki a pénzt kapja ahhoz, aki a pénzt adja, annak érdekében, hogy a „személyes” érdekek minél jobban érvényesülni tudjanak. Ebből a célból vizsgálom majd a következő fejezetben a vállalkozások érdekérvényesítési lehetőségeit a támogatások tervezése során.

Mindemellett viszont a kormányzatnak törekednie kellene a támogatások fokozatos csökkentésére is és a hitel, illetve egyéb olyan finanszírozási formák igénybevételére való ösztönzésre, ahol nagyobb a forrást igénylő vállalkozások és a forrást nyújtó felek érdekeltsége is a hatékony pénzköltésben. Hiszen akár a hitelezést, akár a kockázati tőkét vagy az üzleti anyagokat vizsgáljuk, mint forrásbevonási lehetőség, mindegyikről elmondható, hogy közvetle-

nül megjelenik a forrást nyújtó és a forrást biztosító fél érdekeltsége is a sikerben. Különösképp az utóbbi két forma esetében, hiszen ott egyértelműen fejlődés-orientáltak a befektetések. Természetesen a hitelezésnél is szempont lehet, hogy olyan vállalkozásokat hitelezzenek, amelyek eredményesek tudnak lenni, mivel ez ad lehetőséget a hitelek törlesztése után a további hitelek felvételére és ezáltal a bank keresletének növelésére, ám a kkv-k esetében inkább a fedezet jelenik meg fő szempontként. Ezzel párhuzamosan viszont a vállalkozó érdekeltsége igen magas az eredményességben, hiszen egy esetleges bukásnak nagyon magas kockázata lehet.

A támogatási forrásbevonással szemben az egyéb alternatívák bevonásának növeléséhez hozzátartozik az is, hogy a kormánynak segítenie kell a támogatáson kívüli pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzájutás költségeinek fenntartható csökkentését. Erre a dolgozatomban sajnos nincs lehetőségem külön kitérni, ám egy további kutatás során szintén érdekes vizsgálódási terület lehet.

6.2. Az uniós támogatások hatékonysági problémáinak háttere

Az előző elmélet alapján kiderült tehát, hogy a támogatási pénzek hatékonysága alapvetően alacsony. A korábbi fejezetekből pedig az, hogy a kkv-k alacsony tőkeellátottsága és a Magyarországon régóta uralkodó tőkehiány miatt a vállalkozások egy részének szüksége van ezekre a támogatásokra ahhoz, hogy növelni tudják versenyképességüket.

Ebben a fejezetben azt vizsgálom, hogy mikor van szüksége egy vállalkozásnak támogatás jellegű finanszírozási forrásokra és melyek azok az esetek, amikor nincs szüksége, illetve nem ez a gazdaság vagy a vállalkozás szempontjából leghatékonyabb finanszírozási forma. Emellett kitérek arra is, hogy hogyan lehet azokat a vállalkozásokat hatékonyan támogatni, amelyeknek nincs lehetősége más forrásbevonásra a fejlődéshez és amelyekben benne van a versenyképességi potenciál. A problémák okainak feltárását követően megoldási javaslatokat is teszek, amelyek segítségével úgy gondolom, hogy a támogatások hatékonyabbá válhatnak.

6.2.1. A holtteher veszteség több mint 60% is lehet

Holtteher veszteségről a támogatásokkal kapcsolatosan akkor beszélünk, ha egy adott beruházást akkor is megvalósított volna a beruházó, ha nem kap finanszírozási támogatást. A Bizottság ezt úgy fogalmazta meg, hogy holtteher veszteségnek azt a változást nevezzük, amelyet a direkt kedvezményezettelnél az adott beavatkozás után megfigyelhattunk és a beavatkozás nélkül is bekövetkezett volna. (Béres, 2008)

A Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2.1.1 hatásvizsgálat elemzésében többek között a támogatás holtteher veszteségének megállapítása is a vizsgálat tárgyát képezi. (Béres, 2008) Eszerint a tanulmány szerint az nagyjából 67%-ra tehető. Azaz a beruházások majdnem 70%-át támogatás nélkül is megvalósították volna. A tanulmány alapján kiderül az is, hogy azok a vállalkozások, akik pályáztak, már eleve nagyobbak voltak és gyorsabban növekedtek, illetve hogy azok a beruházások is szignifikánsan több beruházást hajtottak végre, akik adtak be pályázatot, de nem részesültek támogatásban.

Az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) félidei értékelésében (2011) is megjelenik a holtteher veszteség vizsgálata. Itt azt állapították meg, hogy a támogatások körülbelül 50%-a került olyan vállalkozásokhoz, akik egyébként is tőkeerősek, finanszírozási potenciáljuk pedig valószínűleg kielégítő lett volna. (ec.europa.eu, 2014)

A holtteher veszteség nagyon jól szemlélteti a beruházási transzferek hatékonyságának gyengeségét. Fontos megjegyezni, hogy azok a vállalkozások, amelyek a holtteher veszteség „okozói”, ha kizárólag önerőből nem is tudták volna véghezvinni a beruházást, hitel jellegű finanszírozással már biztosan. Így megállapítható, hogy a támogatások rontják a bankok és egyéb pénzügyi intézmények lehetőségeit azáltal, hogy elvonzzák a keresletüket.

Annak érdekében, hogy a holtteher veszteség csökkenjen, a pályázatok elbírálása során törekedni kellene arra, hogy minél jobban kiszűrésre kerüljenek azok a vállalkozások, amelyeknek megfelelő a tőkeerőssége ahhoz, hogy önerőből vagy más finanszírozási forrásból meg tudják valósítani a kívánt beruházást vagy fejlesztést. Annak ellenére, hogy az Európai Számvevőszék (2013) a támogatások⁴ felhasználásának hatékonyságát vizsgáló különjelentésben megjelenik a holtteher veszteség, mértékének csökkentésére vonatkozóan nem jelent meg javaslat a Partnerségi Megállapodásban. (2014) Annak módjára, hogy hogyan lehet azt mérni, hogy mely vállalkozások elég tőkeerősek ahhoz, hogy támogatás nélkül is létrehozzák a fejlesztéseket, még nem született meg a tökéletes megoldás. Ám hazánkban a talált pénz effektus (hatékony) kiszűrésére még törekvések⁵ sem látszanak. A dolgozatomban sajnos annak vizsgálatára, hogy hogyan lehet hatékonyan kiszűrni a tőkeerős vállalkozásokat, nem lesz lehetőségem, de egy érdekes további kutatási területnek gondolom.

⁴ Az ellenőrzés kiterjedt a Bizottságra, tartalmazott hat tagállami látogatást (Cseh Köztársaság, Franciaország, Olaszország, Lengyelország, Svédország és Egyesült Királyság) és magában foglalta diverzifikációs intézkedések kapcsán az intézkedések kialakításának, a projektek teljesítése nyomán született eredményeknek, valamint a pénzügyi támogatás nyomon követésének vizsgálatát. (Európai Számvevőszék, 2014)

⁵ Svédország, és az Egyesült Királyság – Anglia vidékfejlesztési programjában hangsúlyozták azt, hogy a talált pénz komoly kockázatot jelent a hatékony és eredményes gazdálkodásra nézve. (Európai Számvevőszék, 2014)

Az a megállapítás, hogy nem mérik fel a vállalkozások tőkeerősségét és forrásszerzési lehetőségeit, alátámasztja, hogy a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci lehetőségit nem vizsgálják kellő alapossggal, ami a dolgozatom első hipotézise.

6.2.2. A kiszorító hatás

Egy másik nagy probléma a támogatásokkal, amit már részben említettem az 5.2.4-es fejezetben, hogy a támogatások bősége könnyen okozhat erős kiszorító hatást⁶ a többi finanszírozási formával szemben. Jelen esetben a közpénz maga, mint finanszírozási forrás miatt csökkenhet az egyéb finanszírozási tevékenységek kereslete. Mivel a támogatásokért nem csak olyan vállalkozók indulnak - ahogy az előző fejezetben kiderült és ahogy néhány interjú is alátámasztotta - akiknek nincs más alternatívája a beruházás megvalósítására, mint a támogatás, ezért feltételezhetjük, hogy ezek közül a vállalkozók közül lettek volna olyanok is, akik például hitelfelvétel vagy üzleti angyalok segítségével tudták volna megoldani a beruházást.

A probléma forrása - úgy gondolom - itt is az, hogy rosszul szűrik, vagy esetlegesen nem is szűrik, hogy mely vállalkozásoknak van ténylegesen szüksége a támogatásra és melyek azok, amelyek már anélkül is boldogulnak. Ez utóbbiaknak nem szabadna támogatást nyújtani, és mint ahogy az Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) félidei értékelése (2011) során meg tudták állapítani a vállalkozások tőkeerősségét, hasonlóképp meg lehetne állapítani az elbírálás előtt álló pályázók tőkeerősségét is. Ez a jelenség szintén alapot biztosít az első hipotézisem elfogadására, miszerint a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci lehetőségit nem vizsgálják kellő alapossggal.

6.2.3. A bőség zavara

Szintén nagy problémának tekinthető, hogy rengeteg pályázási lehetőség van és rengeteg pénz kerül kiosztásra, ami nemcsak a kiszorító hatás és a holtteher veszteség okozója, de az operatív programok stratégiáit is rombolhatja. Például ha az a cél egy pályázattal, hogy ösztönözze a kutatásfejlesztési együttműködést, a hálózatosodást vagy épp a klaszteresedést⁷, akkor előfordulhat, hogy amiatt nem érvényesül a motiváció, mert számos más pályázási lehetőséget találhatnak a vállalkozók, így inkább azokon vesznek részt önállóan, minthogy együttműköd-

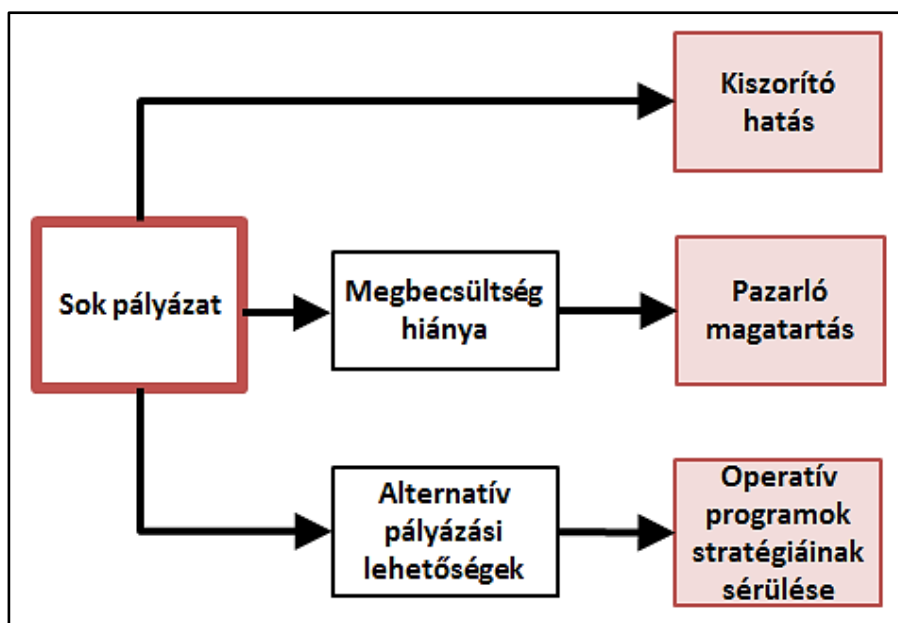
⁶Kiszorító hatásnak nevezzük jelen esetben azt a folyamatot, amikor egy közpénzből támogatott jelenség miatt más tevékenységek valamilyen mértékben csökkennek. (Európai Számvevőszék, 2014)

⁷ Az alábbi kutatások alapján tudjuk, hogy pozitív hatással lehetnek a versenyképességre: Schum Gergely (2012): Hogyan lehet versenyképes a magyar kkv szektor? ; Buzás Norbert, Kállay László, Lengyel Imre (2003): Kis- és közép vállalkozások a változó gazdaságban, JatePress, Szeged

jenek, mert könnyen találnak helyettesítő pályázatot. Pedig ezeknek az ösztönzőknek a jótékony hatására nagy szükség lenne ahhoz, hogy a magyar vállalkozói kultúrára, amely jelenleg még sok „betegséggel” küszködik, fejlesztő hatást gyakoroljon. A vállalkozói kultúra fejletlenségére utal például a magyar vállalkozók kockázatkerülő magatartása vagy az együttműködésre való hajlandóság hiánya.

A másik probléma a rengeteg pályázattal, hogy mivel könnyű a nyerési lehetőség, alacsonnyá vált a pályázati pénzek megbecsültsége, így még inkább pazarlóvá válhat a költekezés. A pályázati pénzek elköltése során ugyanis az elsődleges szempont az volt, hogy a teljes támogatási összeg lehívásra kerüljön, ezalatt a nyomás alatt pedig csökkent a jelentősége a támogatási pénzek hatékony elköltésének. Ebből adódóan sok olyan eset is előfordulhatott, mint amiről Misnyovszki Bélától is hallhattam, hogy nagyobb és ebből adódóan drágább fejlesztésekre és beruházásokra pályáztak a vállalkozók, mint amire valójában szükségük lett volna.

A következő ábra szemlélteti a sok pályázat okozta hatások mechanizmusát:



11. ábra: A sok pályázat okozta hatások

Forrás: saját szerkesztés

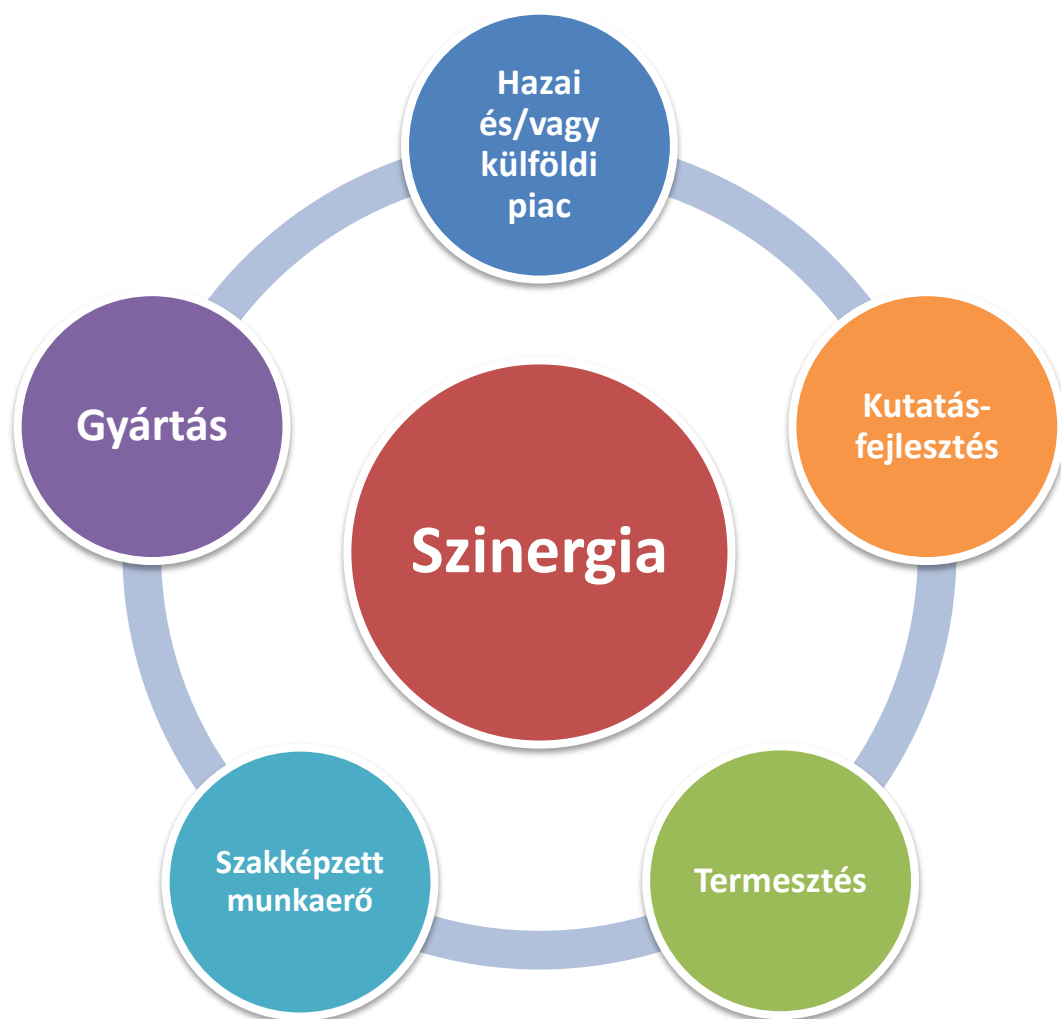
A pályázatok sokasága is azt bizonyítja, hogy a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci lehetőségeit nem vizsgálják kellő alaposággal, hiszen ha alaposan vizsgálnák, akkor sokkal kevésbé jelentkezne a támogatáson kívüli forrásbevonási formákkal kapcsolatosan érzékelt kiszorító hatás, a pazarló magatartás és az operatív programok sérülése. Az összetettebb piackutatásoknak köszönhetően tudnák csak pont azokat a vállalkozásokat támogatni,

melyeknek nincs lehetőségük más jellegű tőkebevonásra, és ezáltal csökkenne a támogatott vállalkozások száma, aminek hatására növekedhetne a támogatási pénzek megbecsültsége és csökkenhetne az operatív programok stratégiáinak sérülését okozó alternatív pályázási lehetőségek száma.

6.2.4. A szinergiahatásra történő építkezés lehetősége

A kutatásom során sem a Partnerségi Megállapodásokban, sem pedig az Operatív Programokban nem találtam erre vonatkozó utalást, illetve az interjúk során szerzett információk is azt igazolják, hogy hazánkban jelenleg nem előzi meg összetett piackutatás a pályázati elbírálásokat. Illetőleg az előző alfejezetekből is az derült ki, hogy nem vizsgálják a pályázókra ható piaci körülményeket.

A jelenlegi Partnerségi Megállapodásban (2014) például a kutatás-fejlesztés nagyon hangsúlyosan jelenik meg, ami a kiegyenlítetlenség miatt féltő, hogy nem fogja beváltani a hozzá fűződő reményeket. Ugyanis hiába fontos az innováció és a kutatás-fejlesztés és hiába tud nagymértékben hozzájárulni a versenyképességi növekedéshez, ha túlzásba viszik a támogatást, akkor nem érik el vele a kívánt célt, mert az egyes ágazatok többi szereplői nem tudnak ezzel párhuzamos ütemben fejlődni, így nem tudnak a kutatás-fejlesztés kívánt nagyságú felvevőpiacává sem válni.



12. ábra: Szinergia hatás: a piaci tényezők egymásra hatása egy konzervgyár esetében
Forrás: saját szerkesztés

Interjúk nyomán és a palyazat.gov.hu-n történő kutatások nyomán sikerült választ kapnom arra, hogy hogyan is zajlik az uniós pályázatok elbírálása. Ezek alapján a pályázók anyagait két független bíráló értékeli, akiket a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség választ ki.

A kiválasztás során a legfontosabb szempontok:

- A jelentkezőnek legyen minimum 5 év szakmai tapasztalata a választott szakterület(ek)en;
- A jelentkezőt delegáló szervezet tevékenységi területével megegyező legyen a választott szakterületet;
- A jelentkezéshez szükséges a delegáló szervezet nem-kormányzati szakmai szervezethez való kapcsolódásának bemutatása;
- Speciális szakmai követelmények egyes szakterületek esetében;

- Előnyt jelent: a hazai vagy európai uniós támogatási rendszerrel kapcsolatos tapasztalat és a területhez kapcsolódó programozási dokumentumok ismerete.

Ezek alapján kerülnek kiválasztásra a bírálók, akiknél tehát az egyes szakterületek alapos ismerete fontos szempontként jelentkezik, de például az hogy, átlássák, át tudják látni a piaci mechanizmusokat, már nem jelenik meg szempontként.

A bírálások során két független bíráló kerül felkérésre, akik egy meghatározott szempontrendszer alapján készítenek szakmai értékelést a projektekről. Ezek az értékelések döntő többségben egyáltalán nem szokták tartalmazni a piackutatást, maximum néhány esetben a versenytárselemzést. A pályázatok rangsorolásakor általában a két értékelés végső pontszámának számtani átlagát veszik, és ez alapján rendezik sorba a pályázatokat. Interjúim során megtudtam, hogy a bírálatok szempontjából az sem szempont, hogy a bírálók ismerjék azt a térséget⁸, amelynek pályázatait bírálják, azaz bírálhatja például egy zalai vállalkozás pályázatát egy szombathelyi szakértő anélkül, hogy ismerete lenne a vállalkozás piaci helyzetéről. Ezáltal úgy gondolom, még kevesebb az esélye annak, hogy ismerjék a vállalkozások piaci helyzetét.

Az **első hipotézisem**, hogy a pályázati pénzek elköltése során problémát okozhat, hogy a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci környezetének vizsgálata nem kap kellő hangsúlyt. Ezt a hipotézist maradéktalanul elfogadtam, hiszen a holtteher veszteség és a kiszorító hatás visszaszorítására történő törekvések teljes hiánya és a pozitív szinergiahatás lehetőségének kihasználatlansága is erre enged következtetni, illetve ez derül ki a pályázati elbírálások ügymenetéből is.

Úgy gondolom, mindenképpen nagyobb hangsúlyt kellene fektetni a magyarországi vállalatok piaci környezetének és lehetőségeinek vizsgálatára, hogy azok a vállalkozások tudjanak támogatást kapni, melyek esetében a vállalkozásokra hatással levő piaci szereplőknek is van lehetőségük a fejlődésre a pályázó vállalkozással párhuzamosan, máskülönben a pályázó vállalkozás sem tud kellő ütemben fejlődni. A támogatások hatékonyságának növelése érdekében érdemes lehet az államnak piackutató cégeket megbízni folyamatos felmérések végzésével, hogy ezzel segítséget nyújtsanak az uniós pályázatok bírálataihoz.

Illetve további javaslatom olyan konstrukciójú pályázatok tervezése, melyek a piaci együttműködésre épülnek és a fejlődés és a szinergia hatás kihasználása érdekében több piaci szereplő összefogását kívánják meg a pályázáshoz, ezzel egy egész ágazat együttes fejlődésének lehetőséget adva. Például egy konzervgyár gyártástechnológia fejlesztésének támogatása, párhuzamosan a növény- és zöldségtermesztés támogatásával és az ehhez szükséges szakkép-

⁸kivéve a turisztikával foglalkozó pályázatok esetében

zési program támogatásával. Természetesen hasonlóan jó megoldás az is, ha a szereplők közül nem mind támogatások hatására fejlődik, hanem van köztük olyan, amelyik képes önerőből vagy hitelből fejlődni. Egyedül az fontos, hogy az ágazat minden szereplője párhuzamosan fejlődni tudjon, ezzel kihasználva a szinergiahatást és elkerülve az egyenlőtlen fejlődés negatív következményeit.

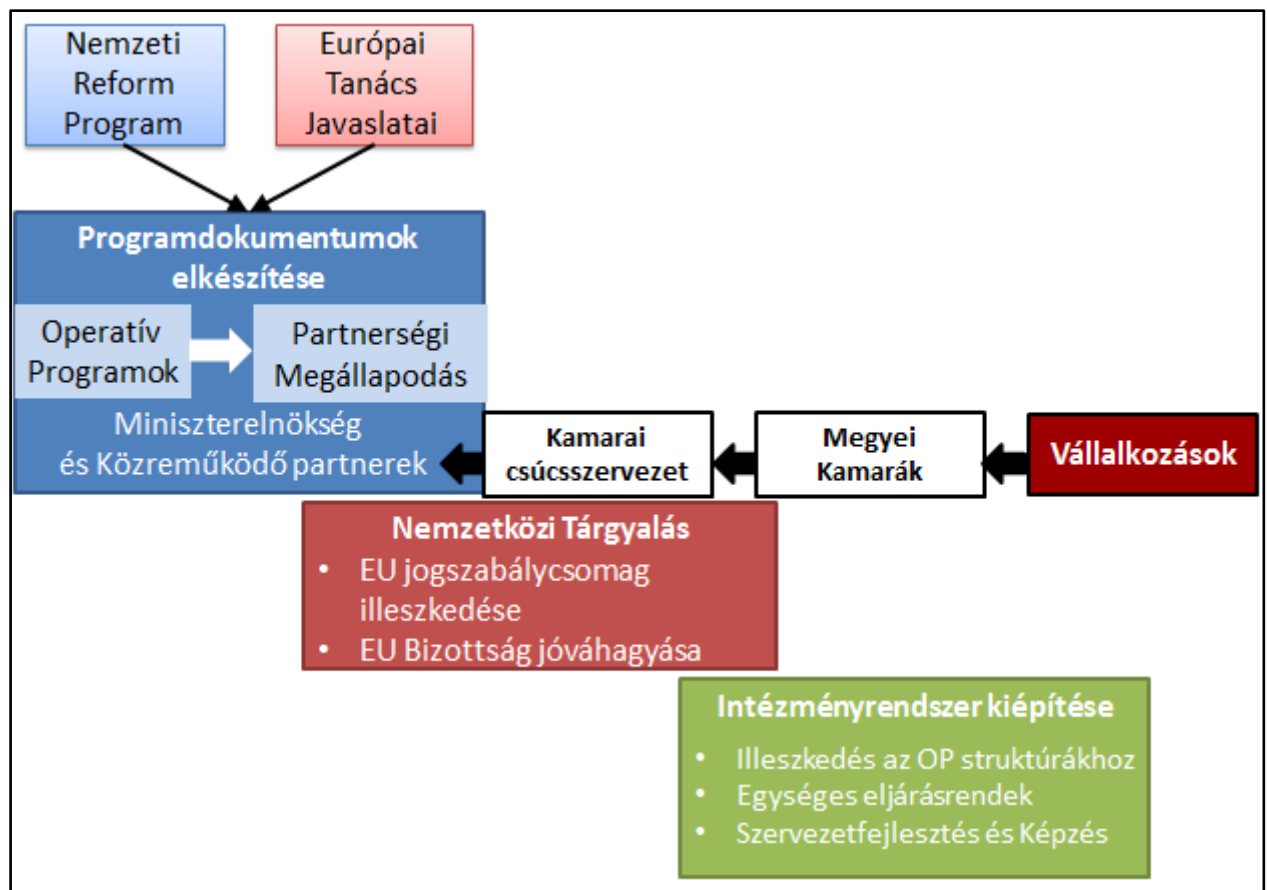
6.3. Érdekérvényesítés az Európai Unióban

Kutatásom során arra is kerestem a választ, hogy hogyan lehet a vállalkozások igényeit legjobban közvetíteni az Unió felé és hogy milyen szerepe van ebben az Uniónak, a magyar kormánynak és a magyar vállalkozásoknak. Ahogy „A pénz hatékony elköltése” című alfejezetből is kiderül, a hatékony támogatáshoz fontos, hogy minél közelebb kerüljenek egymáshoz a pénz „tulajdonosának” és a pénz „költőjének” érdekei, mert ez vezethet a hatékony elköltséghez. Jelen esetben tehát a vállalkozások és az unió támogatásának közelítése bír nagy jelentőséggel.

6.3.1. A kkv-k érdekérvényesítési lehetősége a kamarákon keresztül

A második hipotézisem az volt, hogy a magyar vállalkozásoknak gyengék az érdekérvényesítési lehetőségei az Európai Unióban és az Unió támogatások tervezése folyamán. Kutatásom során, hogy erre választ kapjak megvizsgáltam, hogy hogyan is nézett ki a 2014-2020-as ciklusra létrehozott Operatív Programok és a Partnerségi megállapodás tervezése, milyen lehetősége volt a kkv-knak arra, hogy az érdekeiket érvényesítsék.

A kormány szerepe az Unió támogatások tekintetében nagyon fontos, hiszen ő irányítja az Operatív Programok és a Partnerségi Megállapodás elkészítését, amellyel meghatározza a pénzek elköltségének irányvonalait.



13. ábra: Az Operatív Programok és a Partnerségi Megállapodás tervezésének folyamata

Forrás: Petrás (2014) és Partnerségi Megállapodás(2014) alapján, saját szerkesztés

A Partnerségi Megállapodás és az Operatív Programok tervezése során a legfontosabb együttműködő szervezetek: a megyei és nagyvárosi önkormányzatok, a regionális fejlesztési ügynökségek, a kormányzat mellett működő tanácsok és érdekegyeztető fórumok, egyes hatóságok és szakmai vagy érdekképviselői civil szervezetek, a kamarák és a gazdasági szereplők egyéb tömörülései, az egyetemek és a kutatóintézetek és az egyházak. (Partnerségi Megállapodás, 2014) Ezek közül a szervezetek közül úgy gondolom, illetve a készített interjúk is azt támasztották alá, hogy a vállalkozások érdekeinek képviselőre a kamarák a legalkalmasab-
bak. Ők állnak legközelebbi kapcsolatban a vállalkozásokkal, így ők ismerhetik leginkább a problémáikat.

A fenti ábrán látható, hogy a vállalkozásoknak lehetőségük van a Megyei Kamarákon át a Kamarai Csúcsszervezetekben képviseltetni az érdekeiket és az Operatív Programok és a Partnerségi Megállapodás tervezése során ezeket az érdekeket képviselik a tervezésben részt vevő Kamarai Csúcsszervezetek. Ezen kívül lehetősége van mindenkinek, ebből adódóan a vállalkozásoknak is arra, hogy az uniós pályázatok honlapján, a palyazat.guv.hu-n az Operatív Programokat véleményezzék. Ez utóbbi úgy gondolom, hogy egy jó módja annak, hogy a

kormány néhány visszajelzést kapjon a vállalkozóktól, de önmagában érdekérvényesítésre nem alkalmas. Így csak a kamarákon keresztül történő érdekérvényesítési lehetőséget tartom szükségesnek alaposabban megvizsgálni.

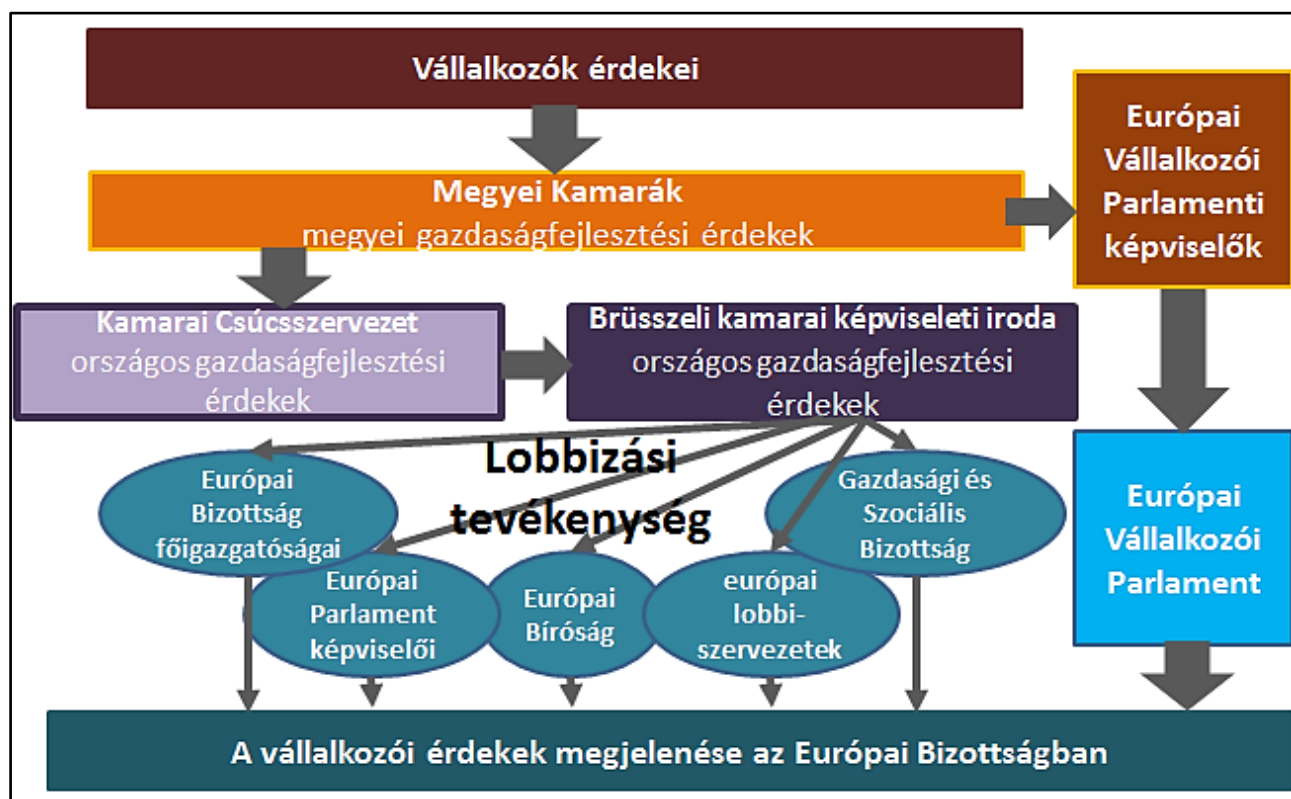
Ehhez átolvastam a gazdasági kamarákról szóló törvényt (2014), miszerint a kamarák olyan köztestületek, melyek feladatai közé tartozik, hogy működésükkel a gazdasági tevékenységet folytatók általános, együttes érdekeinek érvényesülését előmozdítsák. Hogy ennek megvalósulási módját vizsgáljam, több, a témában kompetens személlyel beszélgettem, többek között Egyed Károllyal, aki a Somogy Megyei Kereskedelmi Iparkamara tagja és Európai Vállalkozói Parlament Képviselője.

Egyed Károly elmondása alapján a kamarák jól funkcionálhatnak érdekérvényesítő szereplőként. A vállalkozóknak lehetősége van elmondani a véleményüket az őket érintő problémákkal kapcsolatban, amelyek alapján a Területi Kamarák az országos kamarákon keresztül képviselik a vállalkozások általános véleményét. Arra a kérdésemre viszont, hogy a vállalkozók mennyire éltek ezzel a lehetőséggel, azt a választ kaptam, hogy nem igazán és a vállalkozó elmondása szerint ennek egyik oka, hogy a vállalkozók közül sokan nem is tudnak róla, hogy van ilyen lehetőség. Hasonló információt kaptam Varga Józseftől is, a Somogy Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnökétől, miszerint a magyar vállalkozások a lehető legkevésbé mondhatók proaktívnak. A vállalkozói fórumokon résztvevő vállalkozók csak egy szűk csoportja az összes érintett vállalkozónak, a kiküldött kérdőíveket pedig például mindössze a vállalkozók körülbelül 10%-a tölti ki.

Egyed Károly vállalkozó véleménye szerint az Európai Vállalkozói Parlament szintén jó lehetőséget nyújt arra, hogy a vállalkozók felszólaljanak az általuk és a kamarák által tapasztalt problémákkal kapcsolatban, illetve hogy fejlesztési javaslatokat fogalmazzanak meg. Emellett jó lehetőséget nyújt az unió vállalkozásai közötti kapcsolatépítésre és a tapasztalatok megosztására.

Annak oka, hogy a vállalkozók nem támaszkodnak a kamarákra mint érdekérvényesítő testületre, több oka is lehet. Az egyik kézenfekvő ok, hogy sok esetben nem is tudnak a vállalkozók arról, hogy a kamaráknak létezik ilyen szerepük, arról pedig pláne nem, hogy ez miként néz ki és hogy milyen lehetőségek rejlenek benne. A másik probléma pedig az lehet, hogy még ha mindezekkel tisztában is vannak, akkor sem biztos, hogy hinni tudnak benne és meg tudnak bízni ennek az érdekérvényesítési formának a hatékonyságában. Többek között valószínűleg azért sem, mert sok szálon fut keresztül az információ, azaz több ellentétes vagy más jellegű érdekek jelenhetnek meg „útközben” míg a vállalkozók érdekei az Európai Bizottság

elé kerülhetnek. Ebből adódóan fontos lenne, hogy ez a folyamat minél inkább transzparens legyen és hogy a vállalkozók informálva legyenek az elért eredményekről.



14. ábra: Vállalkozók érdekérvényesítési lehetősége az Európai Unióban

Forrás: Póla (2006) alapján saját szerkesztés

A fenti ábra megmutatja a vállalkozók kamarákon keresztül történő érdekérvényesítésének útját az Európai Bizottságig. Ennek első lépcsőfoka a Megyei Kamarákon belül a vállalkozók megyei szintű érdekeinek megjelenése, majd a Megyei Kamarák képviselőin keresztül eljuthatunk a már említett Európai Vállalkozói Parlamenthez, mely közvetlenül hatással van az Európai Bizottság munkájára. A vállalkozói érdekek érvényesítésének egy másik útja a Kamarai Csúcsszervezeteken keresztül vezet a Brüsszeli kamarai érdekképviseleti irodákhoz, amelyek a különböző európai uniós intézményeknél folytatott lobbizási tevékenységekkel próbálják a magyar vállalkozók érdekeit érvényesíteni az Európai Bizottságnál. Úgy gondolom, hogy ezen lehetőségek mindegyike megfelelő módja a vállalkozók érdekérvényesítésének, azaz a második hipotézisemet, miszerint a vállalkozásoknak nincs hatékony érdekképviselő részben elvetem. A hipotézist azért csak részben vetem el, mert bár láthatóan van már egy kiépített útja a vállalkozások érdekképviselésének a kamarákon keresztül, de a hallottak alapján a legtöbb vállalkozás nem él ennek lehetőségével, ami miatt általánosan az érdekérvénye-

sítés hatékonysága csökken, hiszen csak a vállalkozások egy kisebb részének érdekei lesznek képviselve.

Annak érdekében, hogy ennek az érdekérvényesítésnek a hatékonysága növekedni tudjon, a vállalkozásoknak, a kamaráknak és a kormánynak is tennie kell. A kormány részéről fontos, hogy támogassa a kamarák működését és segítse azok megismertetését a vállalkozásokkal. Erre jó mód, hogy 2012 óta minden vállalkozásnak kötelező regisztrálnia magát a kamaráknál, így legalább mindenképp találkozniuk kell néhányszor ezzel a köztestülettel. A kamarák részéről pedig erőteljesebb, illetve az érdekérvényesítés lehetőségének bemutatása szempontjából erőteljesebb kommunikációra lenne szükség ahhoz, hogy kiderüljön a vállalkozások számára, hogy a kamarák jó lehetőséget nyújtanak arra, hogy rajtuk keresztül érdekeiket érvényesíteni tudják. A kamarák honlapján való kutatás során például nem derül ki egyértelműen, hogy miként jelenik meg az érdekérvényesítő szerepük, illetve az is csak „elrejtve” jelenik meg a honlapokon, hogy a kamaráknak egyáltalán létezik érdekérvényesítő szerepe, annak ellenére, hogy nemcsak hogy létezik, de véleményem szerint egy igazán jól kiépített formában létezik és mindemellett ez a kamara egyik legfontosabb szerepe. Tehát fontos lenne, hogy a kamarák ezzel a lehetőséggel el tudják érni a vállalkozókat és emellett már „csak” a vállalkozások nyitottságán és együttműködő-készségén múljon, hogy ez az érdekérvényesítési mód igazán hatékonyá tudjon válni.

ÖSSZEGZÉS

Dolgozatomban arra kerestem a választ, hogy hogyan lehet az európai uniós támogatások hatékonyságát növelni annak érdekében, hogy minél több – más piaci források bevonására nem képes- versenyképességi potenciállal rendelkező vállalkozás részesüljön támogatásban, és ezáltal fejlődésével hozzájáruljon a gazdasági növekedéshez.

Liska Tibor A pénz hatékony elköltésének elméletét felhasználva megmutattam, hogy a támogatás a legkevésbé hatékony finanszírozási forma, mindemellett a Magyarországon uralkodó tőkehiány és a vállalkozások alacsony tőkeellátottsága miatt a vállalkozási szektor fejlődéséhez szükség van a támogatási forrásokra is. Ezért megvizsgáltam, hogy mi áll a magyarországi támogatások hatékonysági problémáinak hátterében és javaslatokat tettem, hogyan lenne javítható az uniós pénzek eredményessége.

A vizsgálódáshoz két hipotézist fogalmaztam meg. Az első hipotézisem az volt, hogy a támogatások során a pályázó vállalkozások piaci lehetőségeit nem vizsgálják kellő alapos-sággal. Ennek vizsgálatához először megkerestem, hogy mi áll a támogatások hatékonysági problémáinak hátterében. A legfontosabb problémáknak a holtteher veszteséget és a támogatási pénzek kiszorító hatását találtam. Mindkét probléma hátterében megjelentek a magas abszorpcióra való törekvések negatív hatásai, illetve a problémák arra engedtek következtetni, hogy a pályázati pénzek bírálata során nem vizsgálják vagy nem vizsgálják megfelelően a pályázó vállalkozók piaci helyzetét. Kutatásom egy későbbi fázisában eljutottam oda, hogy a bírálatok során valóban nem történik szinte semmiféle piackutatási tevékenység vagy piackutatási eredmények/ismeretek felhasználása. A hipotézisemet tehát, hogy a pályázó vállalkozások piaci lehetőségeit nem vizsgálják kellő alapos-sággal, tehát maradéktalanul elfogadtam. Ennek kapcsán a javaslattételem az volt, hogy jelenjenek meg a vállalkozások piaci együttműködését célzó pályázatok és a pályázatok elbírálása során a bírálati szempontok között a vállalkozások piaci helyzetéből adódó lehetőségek. Továbbá úgy gondolom, érdemes lehet piackutató intézeteket megbízni folyamatos kutatások végzésére a bírálatok támogatása céljából.

A második megfogalmazott hipotézisem, hogy a kkv-knak nincs megfelelő érdekérvényesítési lehetőségük. Ezen hipotézist dolgozatomban részben elvetettem, mivel a kutatásom során arra jutottam, hogy a kamarákon keresztül kitűnő lehetőségük lenne a kkv-knak arra, hogy érdekeiket érvényesítsék, ám a részbeni elvetés oka, hogy annak ellenére, hogy a lehetőségük megvan, nem élnek vele, mert vagy nem tudnak erről a lehetőségről vagy nem érdek-

lődnek iránta. Így félig elfogadtam azt az állítást, hogy a kkv-k érdekérvényesítési képessége nem kellően hatékony. Ezen problémára a megoldási javaslatom elsősorban az lenne, hogy a kamarák javítsanak a kommunikációjukon olyan szempontból, hogy nagyobb hangsúlyt kapjon az érdekérvényesítő szerepük és az, hogy ez miért lehet hasznos a vállalkozók számára. Ezen túlmenően tegyék az egész folyamatot sokkal átláthatóbbá, valamint adjanak folyamatos visszajelzéseket a vállalkozók számára az elért eredményekről. Mindemellett fontos lenne, hogy az állam is vállaljon szerepet a kamarák népszerűsítésében, hogy ezáltal ösztönözze a vállalkozásokat a kamarákkal való együttműködésre és a hatékony érdekérvényesítésre. Ám ezek után már csak a vállalkozói kultúra hatékony fejlesztése tudna segíteni a vállalkozások hozzáállásán, illetve hogy felismerjék azt, fontos szerepe van a fejlődésükben mind az együttműködéseknek, mind pedig a közös érdekérvényesítés lehetőségének.

Összességében tehát a hipotéziseim közül egyet teljesen, egyet pedig félig elfogadtam és a dolgozatom célját elértem azáltal, hogy bemutattam a kkv szektor helyzetét, finanszírozási lehetőségeit, megvizsgáltam a pályázati pénzek hatékonyságát, azt, hogy a hatékonysági problémák hátterében a vállalkozók intenzív érdekérvényesítési törekvésének hiánya és a pályázatok alapos piackutatás nélküli elbírálása áll. Amennyiben a magyar kis- és középvállalkozások képesek lennének az összefogásra és kiállnának a saját érdekeik mellett és a pályázatok elbírálása során a bírálók figyelembe vennék a vállalkozások piaci helyzetét, úgy gondolom, javulni tudna a támogatások hatékonysága.

7. IRODALOMJEGYZÉK

- BÉRES, Attila (2008): A Nemzeti Fejlesztési Terv keretében a KKV-k számára megítélt technológiafejlesztési támogatásoknak a vállalkozások beruházásaira és növekedésére gyakorolt hatásának elemzése (GVOP 2.1.1) palyazat.gov.hu/download/29862/GVOP211-hatasvizsgalat-081116.pdf 2014.09.20.
- BÉZA, Dániel – CSAPÓ, Krisztián – FARKAS, Szilveszter – FILEP, Judit – SZERB, László (2007). Kisvállalkozások finanszírozása. Budapest: Perfekt –hivatkozza Csapó Krisztián (2009): A gyorsan növekvő kis- és középvállalkozások jellemzői és fejlesztési lehetőségei Magyarországon http://phd.lib.uni-corvinus.hu/436/1/csapo_krisztian.pdf 2014.10.20.
- BUDAPEST BANK-GE CAPITAL (2013): Beruházások Magyarországon és a környező országokban https://www.budapestbank.hu/common/letoltes/vallalat/beruhazasok_magyarorszagon.pdf 2014.08.26.
- BUZÁS, Norbert (2003): A kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége. In: Buzás N. –és az Európai Unióban. In: Buzás N. – Kállay L. - Lengyel I. (szerk.): *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATE Press, Szeged, 101-170. o.(122) <http://www.eco.u-szeged.hu/kutatas-tudomany/kis-kozepvallalkozasok/kis-kozepvallalkozasok-090813> 2014.10.02.
- EUROBAROMÉTER (2014): http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/documents/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/docs/acr_2014_hu.pdf 2014.10.20.
- EURÓPAI BIZOTTSÁG (2011): Új Magyarország Vidékfejlesztési Program (ÚMVP) félidei értékelése http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/countries/hu/mte_rep_hu_hu.pdf 2014.10.20.
- EURÓPAI BIZOTTSÁG: 2013. évi SBA-tájékoztató http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2013/hungary_hu.pdf, 2014. 08.23.
- EURÓPAI BIZOTTSÁG: EU SMEsin 2012: *atthecrossroads* http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf 2014.08.23.
- EURÓPAI SZÁMVEVŐSZÉK (2013): A tagállamok és a Bizottság optimálisan használták fel a forrásokat a vidéki gazdaság diverzifikációjával kapcsolatos intézkedések megvalósításakor? www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR13_06/SR13_06_HU.pdf 2014.10.23.
- EUROPEAN COMMISSION (2012): European Commission Memo Overview of competitiveness in 27 Member States http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-760_en.htm?locale=en 2014.10.02.
- EUROPEAN COMMISSION (2013) http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf 2014. 10.20.

EUROPEAN COMMISSION (2013)http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf 2014. 10.20.

EVCA (2008): Central and Eastern Europe Statistics 2008
http://www.cvca.cz/files/CEE_Stats_2008.pdf 2014.10.02.

F. LISKA, Tibor (2010): KÖZ-GAZDASÁG Tudományos Füzetek, VI évfolyam, 1. sz., Budapesti Corvinus Egyetem, 2011. február.
<http://www.liska.hu/fliska/feltetelek.htm> 2014.10.02.

GE CAPITAL: European CapexBarometer (2014)
http://www.gecapital.eu/en/docs/Capex_2014_Report_FINAL_SPREAD.pdf 2014.10.15.

GEM 2011 MAGYARORSZÁG (2011):
<http://www.gemconsortium.org/docs/download/2829> 2014.09.12.

HVG.HU (2012):
http://hvg.hu/gazdasag/20120918_Aligha_omlik_majd_hozzank_a_mukodo_toke 2014.09.20.

HVG.HU (2013): http://hvg.hu/kkv/20130115_Ezt_nevezem_happy_korruptcionak
2014.10.02.

KÁLLAY, László – LENGYEL, Imre(szerk.): *Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban*. JATE Press, Szeged, 171-216. o. <http://www.eco.u-szeged.hu/kutatas-tudomany/kis-kozepvallalkozasok/kis-kozepvallalkozasok-090813> 2014.10.02.

KÁLLAY, László (2014): Állami támogatások és gazdasági teljesítmény
http://epa.oszk.hu/00000/00017/00212/pdf/EPA00017_kozgazdasagi_szemle_2014_03_279-298.pdf 2014.10.02.

KAMARAI TÖRVÉNY (2014): hatályos: 2014.01.01.
http://njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=41578.254667 2014.10.20.

KARSAI, Judit (2000): A kockázati tőke szerepe a magyarországi vállalkozások finanszírozásában, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Budapest, MT-DP. 2000/2

KAVOSZ ZRT. (2014): <http://www.kavosz.hu/h%C3%ADrek/164-magam%C3%B6g%C3%B6tt-hagyta-a-v%C3%A1ls%C3%A1got-a-kkv-szektor> 2014.08.26.

KOSZTOPULOSZ, Andreász (2005): Az üzleti angyalok szerepe a fiatal, növekedésorientált kisvállalkozások finanszírozásában és fejlesztésében www.eco.u-szeged.hu/download.php?docID=3348 2014.10.02.

KOVÁCSNÉ ANTAL, Anita (2005): A kockázati tőke megjelenése és kínálati oldalának vizsgálata hazánkban http://elib.kkf.hu/okt_publ/szf_16_06.pdf 2014.10.02.

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL: A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban 2011. www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/regiok/qyorkkv.pdf 2014.08.24.

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL: A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban 2013 dec. <http://www.kaleidoszkop.nih.gov.hu/documents/15428/123426/kkv12> 2014.08.23.

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL: A KSH JELENTI GAZDASÁG ÉS TÁRSADALOM 2013. I–III. negyedév www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/jel/jel1309.pdf 2014.08.24.

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL: A regisztrált gazdasági szervezetek száma www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/gaz/gaz21312.pdf 2014.08.23

KÖZPONTI STATISZTIKAI HIVATAL: Vállalkozások demográfiája, 2012 www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/valldemog/valldemog11.pdf 2014.10.15.

KRUGMAN, Paul (1994): Competitiveness – a dangerous obsession. Foreign Policy, March/April, Volume 73, No. 2. – hivatkozza Losoncz Miklós (2007): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester Bt., Tatabánya

LENGYEL, Imre (2003): A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikák alapjai Magyarországon

LOSONCZ, Miklós (2007): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester Bt., Tatabánya

LUKÁCS, Edit (2005): The Economic Role of SMEs in World Economy, Especially in Europe

MNB (2013): Jelentés a pénzügyi stabilitásról http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_stabil/mnbhu_stab_jel_201305/jelentes_penzugyi_stabilitas_201305_hu.pdf 2014.10.20.

NÉMETHNÉ, Gál Andrea (2009): A kis- és középvállalatok versenyképessége, Doktori értekezés, Széchenyi István Egyetem, Győr <http://rgdi.sze.hu/files/Ertekezesek,%20tezisek/Disszertacio-NGA.pdf> 2014.09.20.

PALYAZAT.GOV.HU (2007): Felhívás Regisztrációra http://palyazat.gov.hu/felhivas_biralo_bizottsagi_tagsagra 2014.09.28.

PALYAZAT.GOV.HU: Tájékoztató a KKV minősítés megállapításához és a partner és kapcsolódó vállalkozások meghatározásához http://palyazat.gov.hu/download/1492/tajekoztato_a_kkv_minosites_megallapitasahoz.pdf 2014.10.27.

PAPP, Gábor (2012): Innovatív vállalatok kockázati tőke alapú finanszírozása a JEREMIE Programon keresztül http://bet.hu/data/cms166915/PappGabor_Corvinus_Kockazati_toke_Magyarorszag.pdf 2014.10.02.

PARTNERSÉGI MEGÁLLAPODÁS 2014-20 (2014) [palyazat.gov.hu/download/52032/Partnerség_Megállapodás_2014-2020.pdf](http://palyazat.gov.hu/download/52032/Partnerség_Megallapodás_2014-2020.pdf) 2014.10.24.

PETRÁS, Ferenc: Az Európai Unió 2014-2020. programozási időszak támogatási prioritásai és a magyarországi lehetőségek www.measz.hu/dokumentumok/construma2013/dr_petras_ferenc.ppt 2014.10.02.

PIACESPROFIT:HU (2013): http://www.piecesprofit.hu/kkv_cegblog/513-angyal-jut-egymillio-emberre/ 2014.10.02.

PÓLA PÉTER(2006): A gazdasági kamarák szerepe a gazdaságfejlesztésben http://www.rkk.hu/rkk/publications/phd/pola_ertekezes.pdf 2014.10.24

PORTER, Michael, E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. A Division of Macmillan, Incl., USA -hivatkozva Losonczi Miklós (2007): A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai. Tri-Mester Bt., Tatabánya

PORTFOLIO (2014): http://www.portfolio.hu/gazdasag/jone_a_mukodotoke_magyarorszagra.198024.html 2014.09.20.

SZERB LÁSZLÓ (2008): A hazai kis- és középvállalkozások fejlődését és növekedését befolyásoló tényezők a 2000-es évek közepén. Vállalkozás & Innováció, 2. évfolyam, 2. szám

VAJDÁNÉ ET AL (2004): Az innováció, az adaptáció és a vállalatfinanszírozás hazai módszereinek benchmarking alapú értékelése, javaslat a korszerűsítés módszereire, a vállalati projekt életciklus különböző szakaszaiban, Iparági Kutató és Tanácsadó Kft., Budapest, 2004. március- hivatkozva Papp Gábor (2012): Innovatív vállalatok kockázati tőke alapú finanszírozása a JEREMIE Programon keresztül http://bet.hu/data/cms166915/PappGabor_Corvinus_Kockazati_toke_Magyarorszag.pdf 2014.10.02.

WORLD ECONOMIC FORUM (2014): The Global Competitiveness Index 2014–2015 Rankings <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/wp-content/blogs.dir/54/mp/files/pages/files/wef-gcr14-15-gatefold.pdf> 2014.10.20.

Felhasznált adatbázisok:

OECD (www.oecd.org/statsportal)

KSH (www.ksh.hu)

Továbbá interjúalanyaim voltak:

- Böröcz Györgyné, Zselici Méheskert Bioméhészet – vállalkozó
- Egyed Károly, a Sarkpont Zrt. vezérigazgatója és az Európai Vállalkozói Parlamentben a Somogyi Kereskedelmi és Iparkamara képviselője
- Lengyel Gábor, a Dél-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Projektkezelési és monitoring csoportvezetője
- Mikesy Álmos, a Magyar Fejlesztési Bank Zrt. senior makrogazdasági elemzője
- Misnyovszki Béla, a Future FM Létesítménygazdálkodási Zrt. egyik üzletág igazgatója, korábban pedig az Opero Kft. egyik vezetője
- Nádaskai László, a Békás Kft. tulajdonosa és ügyvezető igazgatója,

- Nagy Árpád a Dél-dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség tervezési csoport-vezetője
- Ribi Péter, a Fehérvár Travel Kft. tulajdonosa és vezetője,
- Szebeni Dávid, a Ceglédi Városfejlesztési Kft., az Enrawell Kft. és a Business Ref Kft. ügyvezetője, a Magyar Közgazdasági Társaság Gazdasági Szakosztályának titkára, illetve a Budapesti Corvinus Egyetem óraadója
- Varga József, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara elnökségi tagja

Az említetteken kívül további olyan hozzáértőkkel vagy a témában érdekeltekkel is készítettem még néhány interjút, akik kérésüknek megfelelően nem kerülnek megjelölésre a dolgozatomban.