Téma: **Kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos gazdaságpolitika célkitűzéseit és eszközeit meghatározó stratégia**

Közigazgatási egyeztetésre bocsátott változat

Időszak: *2013. június*

Dátum: 2013. június

Az anyag az NFM_SZERZ/378/1 (2012) számú szerződés teljesítésére készült

Bevezetés

A KKV-szektor középtávú stratégiáját 2003-2006 között a 1213/2002 (XII.23) Korm. határozattal elfogadott Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program jelentette. Az SZVP nem stratégiai tervdokumentum, hanem irányelvek formájában foglalta a Kormány adott időszakra vonatkozó kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikájának célrendszerét, a teljesülés mérésére nem tartalmazott indikátorokat, a Program értékelésére nem került sor.

A 2007 és 2013 közötti időszakra vonatkozóan 2007-ben elkészült a Kis- és Középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013 című dokumentum. Bár a 2007-2013-as KKV stratégia stratégiai tervdokumentumként került megalkotásra, az akkori Kormány nem foglalta kormányhatározatba, ezért az nem emelkedhetett kormányzati szintű cselekvési tervvé. A KKV-fejlesztési stratégia mellett egyes beavatkozásokat más kormányzati programok (Üzletre hangolva program, a Tudomány-, technológia- és innováció-politikai Stratégia, a Külgazdasági Stratégia és a hozzájuk kapcsolódó cselekvési tervek, az Új Magyarország Fejlesztési Terv KKV-stratégia szempontjából releváns operatív programjai, Új Magyarország Vidékfejlesztési Program) szolgálták. A 2007-2013-as stratégia előrehaladása 2008-ban és 2009-ben értékelésre került. A 2009. évi jelentés szerint az indikátorok az előző évhez képest többnyire változatlan állapotot mutattak.

2010. március 31-ei teljesítési határidővel sor került a Stratégia külső szakértő által történt közbenső értékelésére. Az Ernst & Young által végzett értékelés az alábbiakat állapította meg:

- A Stratégiát nem foglalták kormányhatározatba, ezért hiányzik a végrehajtáshoz szükséges legitimáció.
- A Kis- és Középvállalkozás Fejlesztési Stratégia (2007-2013) megteremtette a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos cselekvés kormányzati kereteit.
- A Stratégia megvalósíthatóságát jelentősen korlátozza, hogy nem határozza meg a végrehajtó intézményrendszer KKV-kkal kapcsolatos szereplőit, azok feladatait, illetve felelősségét.

A 2010 nyarán hivatalba lépett új Kormány már első intézkedései között a KKV-k széles körét érintő adó- és adminisztrációcsökkentő intézkedéseket vezetett be, amiket később több hullámban hasonló intézkedéscsomagok követtek. A 2007-2013-as KKV-fejlesztési stratégiában foglalt támogatáspolitikai elvekkel szemben, az Új Széchenyi Terv keretében sor került a pályázatos támogatások, a GOP és KMOP Pénzügyi Eszközök (JEREMIE), valamint hazai forrású támogatott finanszírozási programok (Széchenyi Kártya Program, támogatott garanciák) átalakítására.

A fejlesztéspolitika megváltoztatása mellett a kormányzati struktúra átalakításával módosult a KKV-kal kapcsolatos kormányzati politika felelősségi rendszere is. A Magyar Köztársaság minisztériumainak felsorolásáról szóló 2010. évi XLII. törvény a gazdaságpolitikával, az iparpolitikával, a kereskedelemmel, a külgazdasággal, a kutatás-fejlesztéssel és technológiai innovációval kapcsolatos feladatokat a Nemzetgazdasági Minisztériumhoz, a fejlesztéspolitikával kapcsolatos feladatokat a Nemzeti Fejlesztési Minisztériumhoz delegálta.

Az új Kormány az Új Széchenyi Tervvel (1163/2010. (VIII.4.) Korm. határozat) a nemzetgazdaság új, középtávú fejlesztési tervét alkotta meg. Az Új Széchenyi Terv része a kis- és középvállalkozások fejlesztését szolgáló Vállalkozásfejlesztési Program. A Kormány a 2011-2013-as évekre vonatkozó KKV fejlesztéspolitikai irányait az Új Széchenyi Terv határozza meg.

A 1121/2013. (III. 11.) Korm. határozat a 2014–2020 közötti európai uniós fejlesztési források felhasználásának előfeltételeiként meghatározott ex-ante kondicionalitások teljesítésével összefüggő feladatokról felhívta a nemzetgazdasági minisztert, hogy *„készítse el és terjessze a Kormány elé a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos politika fő célkitűzéseit, és intézkedéseit meghatározó stratégiát, figyelemmel az Európai Bizottság „Gondolkozz előbb kicsiben!" – Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act" című COM(2008)394 közleményében foglalt szempontok teljes körű érvényesítésére.*"

A stratégia elkészítését a Nemzetgazdasági Minisztériumon belül a Regionális és Kárpát-medencei Vállalkozásfejlesztési Főosztály koordinálta.

A stratégia elkészítésének legfontosabb forrásai a következők voltak:

- Vállalkozások adóbevallásának adatbázisai (2008-2011);
- Kérdőíves felmérés a vállalkozások körében (3073 válasz);
- Egyéb adatforrások (KSH, Global Entrepreneurship Monitor, OECD, Eurobarometers stb.)
- Irodalom-feldolgozás;
- Mélyinterjúk (vállalkozásokkal, klaszterekkel, finanszírozókkal, érdekképviseletekkel);
- Uniós és hazai stratégiai dokumentumok.

A mikro-, kis- és középvállalkozásokat foglalkoztatotti létszámuk és forgalmuk vagy mérlegfőösszegük szerint határozzuk meg. A Stratégiában az Európai Bizottság (2003/361/EC) szerinti ajánlása alapján megalkotott kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2004. évi XXXIV. törvény alapján meghatározott vállalkozásokat tekintjük mikro-, kis- és középvállalkozásoknak.

A Stratégia egy részletes helyzetelemzésre épül. A hazai KKV-szektor teljesítményét, eredményességét mérő mutatókat nemzetközi kitekintésben is megvizsgáltuk. A részletes helyzetfelmérést követően megrajzoltuk a problémafát. A problémák strukturált

megjelenítése alapján kijelöltük a meghatározó uniós és hazai dokumentumok célkitűzéseihez illeszkedő KKV fejlesztési célokat. Végül bemutattuk a célok eléréséhez szükséges eszközöket is.

A KKV-szektor fejlesztéséhez szükséges beavatkozások három kulcs területét határoztuk meg: a növekedési potenciál javítását, a vállalati környezet fejlesztését és a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés megkönnyítését.

Összefoglaló

Magyarországon a vállalkozások 99,9 százaléka tartozik a KKV körbe, a hozzáadott érték 53,8 százalékát állítják elő, és a foglalkoztatottak 62,9 százalékát alkalmazzák. Hazánkban a KKV-k aránya a vállalkozásokon belül az uniós átlagnál magasabb. Az egy vállalkozásra eső foglalkoztatottak száma alacsony, a mikro-vállalkozások aránya jelentős. Kevés ugyanakkor az erős, növekedésre, exportra képes vállalkozások súlya.

Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) 2012-es értékelése szerint Magyarország tízből nyolc területen marad el az uniós átlagtól. A legnagyobb hátrány a második esély (vállalkozás megszüntetésének ideje, költsége stb.) a gondolkozz előbb kicsiben (kormányzati szabályozás, egyszerűsítés stb.) és innovációs dimenziók mentén mérhetők. A vállalkozások ezzel némileg összhangban a növekedést akadályozó tényezők között a magas adó- és járulékterheket, a szabályozás kiszámíthatatlanságát, valamint – elsősorban a válság következményeként – a csökkenő keresletet emelik ki kérdőíves felmérésünk szerint.

A helyzetelemzés alapján látható, hogy a szektor növekedési mutatóinak javulása az erős közepes vállalkozások célzott támogatásától és a kis-, induló vállalkozások „életének" egyszerűsítésétől várható. A külső források megfelelő mértékben és a konstrukciók széles kínálatán keresztül állnak rendelkezésre, a stratégiának a források elérhetőségén kell elsősorban javítania. A vállalkozás-barát vállalati környezet kialakításának fontos eleme az adminisztrációs terhek csökkentését célzó Egyszerű Állam program következetes végrehajtása valamint a vállalkozásfejlesztési intézményrendszert összefogó, erős KKV koordináció kialakítása.

A vállalkozások problémái eltérnek méretük és a fejlődési szakaszban elért helyzetük alapján. Mindezek mellett kiemelten kezelendők azok a speciális vállalkozói csoportok, amelyek foglalkoztatási hatása lehet jelentős (női vállalkozók, hátrányos helyzetű vállalkozók).

A Stratégia a teljes szektorra határoz meg célokat, de a helyzetelemzésből kirajzolódó, rendkívül heterogén vállalkozói körre jellemző eltérő problémák eltérő kezelése érdekében fontosnak tartjuk a vállalkozások differenciált fejlesztését. A differenciált fejlesztés a KKV szektoron belül jól elkülöníthető, homogén versenyképességi jellemzőkkel körülírható csoportok mentén lehetséges: vállalkozás mérete, fejlődési szakasz illetve speciális vállalkozói csoportok szerint. Nem tartjuk ilyen ismérvnek az ágazatokat, hiszen ágazatok fejlesztése a gazdaságpolitika további vetületeit is érinti, amelyek túlmutatnak a KKV stratégia értelmezési körén.

A KKV stratégia elsődleges célja a mikro- kis- és közepes vállalkozások versenyképességének javítása. Ehhez olyan vállalkozói környezetet kell kialakítani, amely ösztönzi a növekedésre hajlandó vállalkozások versenyképességének javulását és elősegíti a lehetőség motivált

vállalkozások minél szélesebb körű megjelenését. A vállalkozások növekedése hozzájárul a foglalkoztatási szint emeléséhez.

A Stratégia célja a szektor versenyképességének javítása úgy, hogy – összhangban az EU2020 célkitűzéseivel – a gazdasági növekedést és a foglalkoztatás bővülését eredményezze. Ezek a célok néha ütközhetnek is egymással, hiszen a versenyképesség javítása az élő-munka csökkenését eredményezi. A foglalkoztatottság növekedése a kereslet bővülésétől várható, amihez a Stratégiának a kínálat oldali szűk keresztmetszetek feloldásában kell lépéseket tennie. Az önfoglalkoztatás, a speciális vállalkozói csoportok helyzetbe hozása szintén hatékony eszköz a foglalkoztatás növelésére.

A KKV-szektor fejlesztéséhez szükséges beavatkozások három kulcs területét határoztuk meg a Stratégiában: a növekedési potenciál javítását, a vállalati környezet fejlesztését és a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés megkönnyítését.

Nagy növekedési potenciált az export piacon való megjelenés jelent. Ezért szükség van: a vállalkozások exportpiaci terjeszkedésének támogatására; az exportpiacon versenyképes, innovatív termékek és szolgáltatások előállítására. A fejlesztés fontos eszköze a hálózatosodás előmozdítása és vállalkozások differenciált ösztönzése.

A szektor kisebb, induló vagy növekedésre korlátozottan képes/ hátrányos helyzetű szereplői számára a differenciált vállalkozásfejlesztés eszközeinek alkalmazása jelenti a felzárkózást, a bennük rejlő foglalkoztatási potenciál kiteljesedését.

A vállalkozások növekedését elősegítő vállalati környezetet az üzleti környezet fejlesztésén és az állami szabályozás javításán keresztül lehet kiépíteni. A vállalkozások működését meghatározó üzleti környezet legfontosabb elemei: az infrastruktúra fejlesztése, valamint a vállalkozói készségek megszerzésének könnyítése. Az adózási, adminisztrációs terhek csökkentésén túl a vállalkozásfejlesztési intézményrendszer hatékonyságának növelése a cél. Fontos, hogy a KKV-k koordinációja – a több területet átfogó megközelítés miatt – az államigazgatásban a jelenleginél magasabb szinten kapjon helyet.

Átfogó cél a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása. Magyarországon a vállalkozások számára nyújtott piaci alapú hitelfinanszírozás jelentősen visszaesett az elmúlt négy évben, aminek a helyét csak részben tudták átvenni a széleskörűen bevezetett, támogatott pénzügyi programok. A célok meghatározásánál ezért a piaci finanszírozás előtt álló akadályok elmozdítása mellett, az igényekhez igazodó vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatási programok fenntartása, megújítása és szükséges mértékű bővítése bizonyult a legfontosabbnak. Ezek mellett szükséges a meglevő és folytatandó programok hatékonyságának növelése is, aminek legfontosabb eszköze a programok, programelemek összehangolása, a megvalósítás közös elveinek következetes érvényesítése.

I. Helyzetelemzés

1.1 KKV-k meghatározása

A kis- és középvállalkozásokat az 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról definiálta négy szempont alapján. Ez a négy szempont a vállalkozások alkalmazottainak száma, árbevételének, illetve mérlegfőösszegének nagysága, valamint tulajdonosi önállósága. A hatályos törvényi szabályozás szerint kis- és közepes vállalkozásnak a következő kritériumokat teljesítő vállalkozások számítanak:

Kis- és középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és

b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

A kis- és középvállalkozás kategórián belül **kisvállalkozásnak** minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és

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

A kis- és középvállalkozás kategórián belül **mikrovállalkozásnak** minősül az a vállalkozás, amelynek

a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb és

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

Nem minősül kis- és középvállalkozásnak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlenül vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön, vagy együttesen meghaladja a 25%-ot.

A megfelelőséget az úgynevezett kapcsolt vagy partner vállalkozásokkal együtt kell értelmezni, azonos tulajdonosi körhöz tartozó cégek mérlegfőösszegét, árbevételét és létszámát tehát a megfelelő súlyozással egybe kell számítani. A KKV törvény csak az egyéni

vállalkozást, a gazdasági társaságot, a szövetkezetet, a vízi társulatot, a víziközmű társulatot, továbbá az erdőbirtokossága társulatot tekinti vállalkozásnak, tehát csak ebben a formában működő szervezeteket sorolja a kis- és középvállalkozások kategóriájába.

A KSH a vállalkozások demográfiáját nyilvántartó statisztikái az egyes méretkategóriákat létszám alapján válogatja le. Az így közzétett adatok a KKV törvényben meghatározott vállalkozói kategóriákon kívül tartalmazzák egyéb nem jogi személyiségű szervezetek adatait is (ide tartoznak pl. az őstermelők, az ügyvédi irodák, oktatási munkaközösségek, végrehajtói irodák, közjegyzői irodák, polgárjogi társaságok, művészeti alkotó közösségek, társasházak). A KSH az NGM számára évente nyújtott adatszolgáltatása keretében a KKV törvény vállalkozói kategóriájára épülő KKV adatot is létrehoz. A továbbiakban erre az adatra alapozva értékeljük a mikro-, kis- és középvállalkozások hazai gazdaságban játszott szerepét. Ez az adat a fentiek alapján tehát eltér a KSH honlapján és kiadványaiban szereplő számoktól.

Az adat-leválogatások az 5/2009.(I. 16.) Korm. rendelet alapján készültek, mely leválogatás szerint:

1. A MŰKÖDŐ VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁNKÉNT

Létszám-kategóriák	2007	2008	2009	2010	2011
0-1 fős	449 807	461 852	465 491	466 313	453 472
2-9 fős	203 796	204 501	187 038	193 353	190 294
10-49 fős	28 443	28 926	26 116	26 517	26 263
50-249 fős	5 088	5 157	4 724	4 615	4 722
250 fős és a fölötti	924	954	863	866	870
Összesen	688 058	701 390	684 232	691 664	675 621

Forrás: KSH

A KSH működő vállalkozásnak tekinti azt a vállalkozást, amelyiknek az év folyamán volt árbevétele, vagy foglalkoztatottja. A vállalkozási demográfia a vállalkozások működését mindig egy adott időszakra, konkrétan egy adott évre vizsgálja. A demográfiai felmérésben a működő vállalkozások köre az adott évre vonatkozó tényleges statisztikai és adóadatok alapján, mindig utólag kerül megállapításra, ezen adatok beérkezése után. [1]

1.2 Általános kép a KKV-król nemzetközi összehasonlításban

1.2.1 Sok mikro-vállalkozás, kevés erős közepes

A kis- és középvállalkozások kulcsszerepet játszanak az európai gazdaságban. Több mint 20 millió KKV mintegy 87 millió embert foglalkoztat, a versenyszféra alkalmazottainak két harmadát. A KKV-k az Európai Unió hozzáadott értékének mintegy 58%-át teszik ki. Az

[1] Gazdasági és nonprofit szervezetek módszertani kérdései a KSH honlapján http://www.ksh.hu/docs/hun/modsz/modsz32.html

átlagos vállalatméret az Európai Unióban 2005 óta csökken, az akkor 4,34-ről, 2012-re 4,22-re esett vissza az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma. A látszólag kis változás a KKV-k nagy száma miatt jelentős változást jelent a foglalkozatásban.

A válság hatására az Európai KKV-szektorban a vállalkozások száma, a jövedelemtermelés, és a foglalkoztatás visszaesett, bár a nagyvállalati szektor teljesítménycsökkenése még nagyobb volt. 2010-ben megállt a KKV-k számának csökkenése, a jövedelemtermelés növekedésnek indult, azonban a foglalkoztatás tovább csökkent.

1. A VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA, ALKALMAZOTTI LÉTSZÁMA ÉS BRUTTÓ HOZZÁADOTT ÉRTÉK HOZZÁJÁRULÁSA MÉRETKATEGÓRIÁK SZERINT, 2011

	Vállalkozások aránya (%)		Foglalkoztatottak (%)		Hozzáadott érték (%)	
	EU	Magyarország	EU	Magyarország	EU	Magyarország
Mikro	92,2	94,8	29,6	36,5	21,2	18,2
Kis	6,5	4,4	20,6	19,3	18,5	15,9
Közepes	1,1	0,7	17,2	16,9	18,4	19,5
Nagy	0,2	0,1	32,6	27,1	41,9	46,2

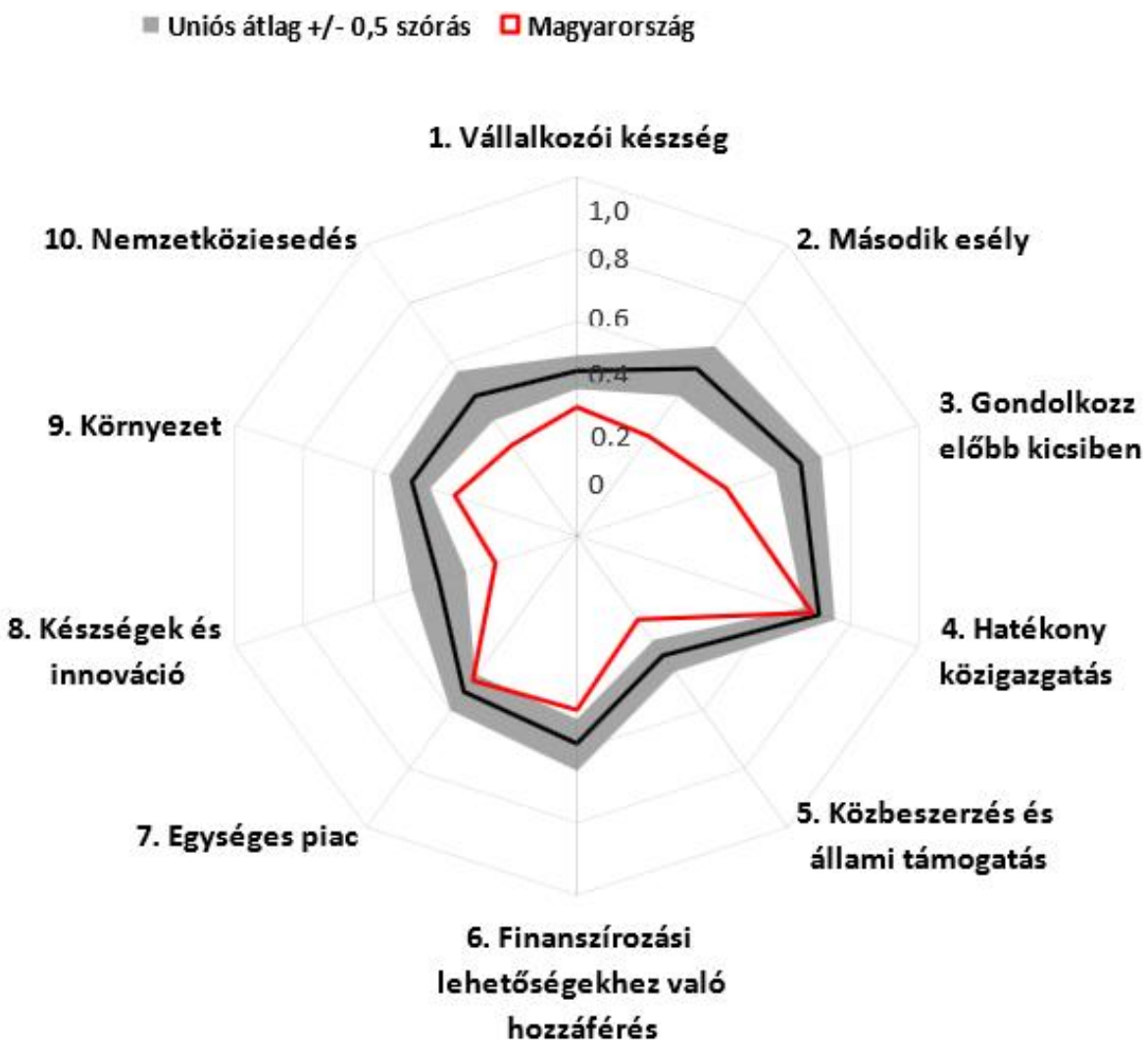
Forrás: EU SMEs in 2012

Hazánkban a KKV-k száma a vállalkozásokon belül az uniós átlagnál magasabb. Az átlagos magyar KKV jellemzően kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, a magas darabszám miatt ugyanakkor a foglalkoztatási hatása jelentős. Az unió átlagára jellemző 4,2 fővel szemben a magyarországi KKV-k átlagosan 3,1 főt foglalkoztatnak. A mikro-vállalkozásoknál (0-9 fős kategória) 1,6; a kisvállalkozásoknál (10-49 fős kategória) 19,1 míg a közepes vállalkozásoknál (50-249 fős kategória) átlagosan 97,9 fő az átlagos foglalkoztatotti létszám. A nagyvállalkozások átlagosan 834,7 fővel dolgoznak. (EU SMEs in 2012: at the crossroads, 2012).

A bruttó hozzáadott értéket vizsgálva– a vállalkozások száma és a foglalkoztatásban betöltött szerepe alapján egyébként felülreprezentált – mikro-, kis- és közepes vállalkozói szektor teljesítménye elmarad az uniós átlagtól. 2011-es összehasonlító adatok alapján az európai uniós átlagnál megközelítőleg 5 százalékkal alacsonyabb hozzáadott értéket állít elő a hazai KKV-szektor.

1.2.2 SBA értékelés: készségek és innováció terén tapasztalható a legnagyobb elmaradás

Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) alapján összeállított 2012-es értékelés szerint Magyarország tízből nyolc területen még mindig elmarad az uniós átlagtól.



Forrás: SBA Fact Sheet, 2012

A legnagyobb elmaradás a második esély (vállalkozás megszüntetésének ideje, költsége stb.) a gondolkozz előbb kicsiben (kormányzati szabályozás, egyszerűsítés stb.) és innovációs dimenziók mentén mérhető.

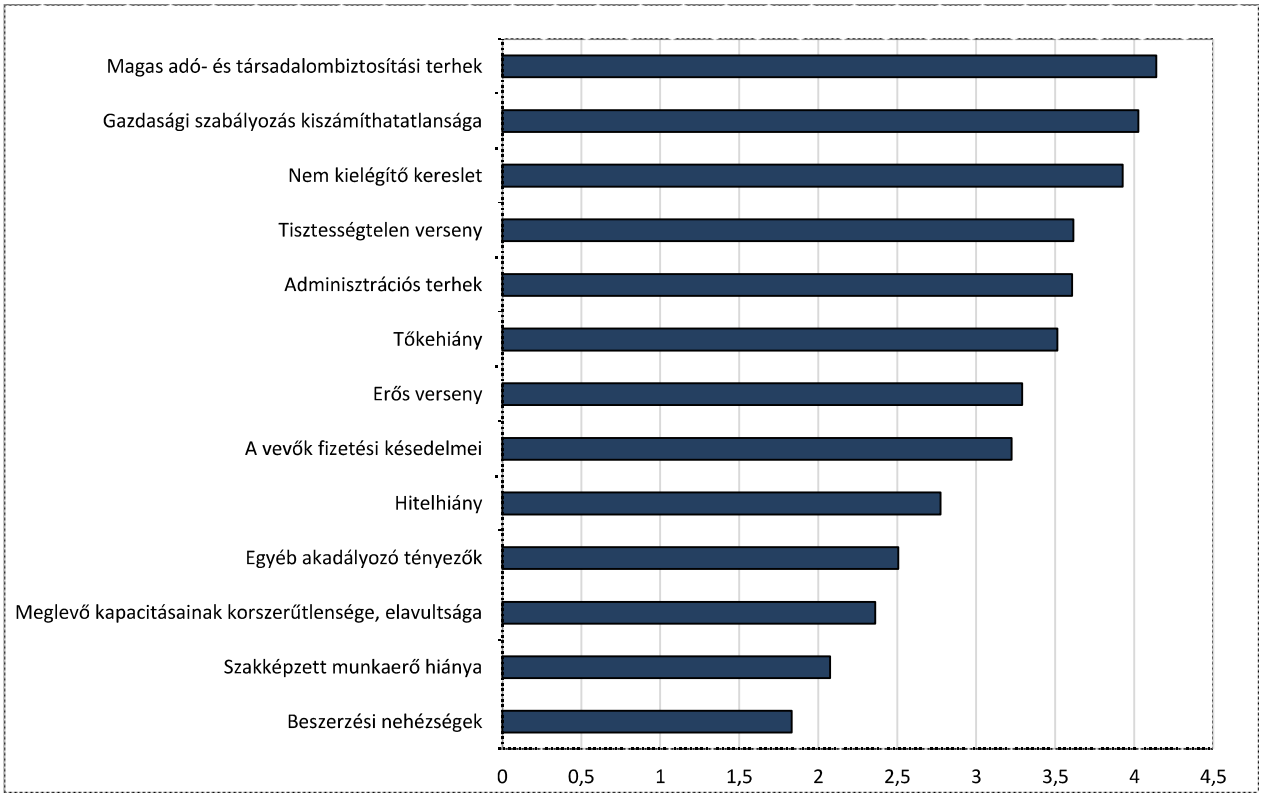
A Global Entrepreneurship Monitor hasonló területeken mutat rá a hiányosságokra. Az innovációra, nemzetköziesedésre, hálózatosodásra és a lehetőség motivált vállalkozások arányára vonatkozó indikátorokban elmaradásokat mutat a hazai KKV-szektor teljesítménye. (Global Entrepreneurship Monitor, 2013)

1.2.3 Vállalkozók szerint: magas adó- és tb terhek

A KKV-k növekedését akadályozó tényezők feltérképezéséről készült felmérésekben a vállalkozások rendre a magas adó- és társadalombiztosítási terheket, a gazdasági szabályozás kiszámíthatatlanságát és a magas adminisztrációs terheket emelik ki. A KKV stratégia

megalapozásához készült vizsgálatunk szerint a legsúlyosabb problémák továbbra is a fent felsoroltak, de – feltehetően a válság hatására – komoly növekedési akadályként jelölték meg a nem kielégítő keresletet a megkérdezettek.

3. A VÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSÉT AKADÁLYOZÓ TÉNYEZŐK A MEGKÉRDEZETT VÁLLALKOZÁSOK SZERINT (1-5-ÖS SKÁLÁN)



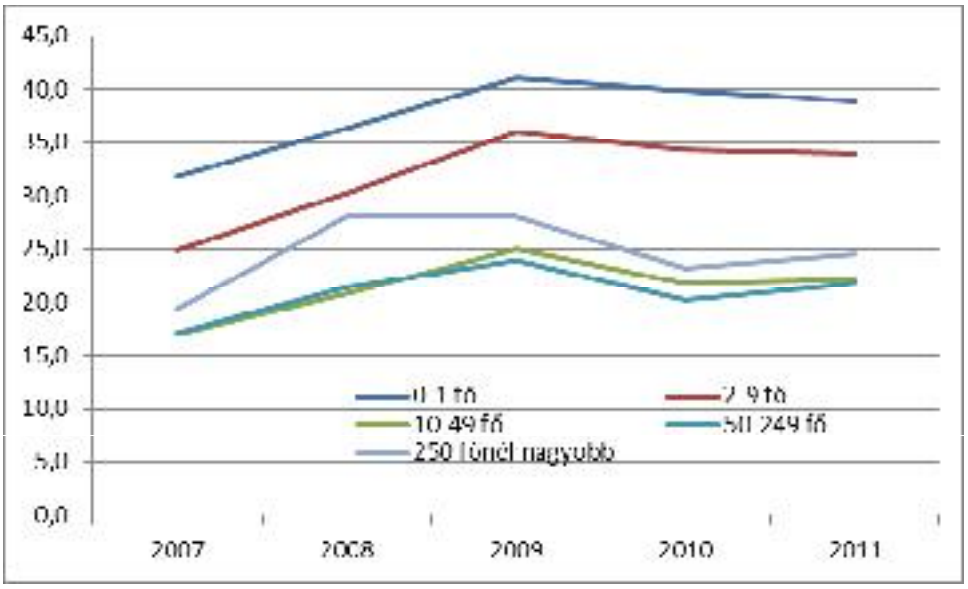
Forrás: Kérdőíves felmérés, 2013

A válaszok egyértelműen kijelölik azokat a területeket, ahol az állami beavatkozásnak helye van. Az eredmények egybecsengenek „A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája (2007-13)" közbenső értékelésének megállapításaival. (Major-Csite, 2010) Az értékelés a vállalkozói megítélés alapján súlyozta a korábbi stratégia céljait. A kérdőíves felmérésből kapott válaszok alapján a problémák az üzleti működés túlszabályozottságából, a magas adóterhekből és a jogszabályok gyakori változásából származnak.

1.2.4 Pénzügyi válság: romló keresleti és finanszírozási feltételek

Magyarországon a KKV-k gazdasági teljesítménye a válságot követően jelentősen visszaesett. A kilábalás az európai országok többségében tapasztalthoz hasonlóan lassú, a válság előtti szintet még nem sikerült elérni. A foglalkoztatottságban ugyanakkor az uniós átlagnál mélyebb volt a visszaesés.

4. VESZTESÉGES VÁLLALKOZÁSOK ARÁNYA LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁK SZERINT



Forrás: Adóbevallások adatai

A veszteséges vállalkozások aránya minden méretkategóriában megugrott, a 10-49 fős vállalkozásoknál – 2011-es adatok alapján – még nem látható a „visszarendeződés”.

A piacok visszaesése és a bankok kockázatkerülő magatartása miatt jelentősen szigorodott a KKV-k hitelezése. A piaci és finanszírozási problémákkal szembesülő, sérülékeny KKV-k egy része kereskedelmi hitelekbe, vevői tartozások felhalmozásába vagy csődbe menekült, ezzel tovább növelte üzleti partnerei finanszírozási gondjait, a lánctartozások mértékét. A vállalati hitelek relatív szintje 2008 és 2012 év vége között 25%-kal csökkent Magyarországon.

A 2007-2013-as időszakra alkotott Kis- és Középvállalkozás-fejlesztési Stratégiában kitűzött célok ellenére a válság éveiben a támogatott finanszírozási programok tevékenysége általában kiterjedt, a támogatott hitelek kihelyezése azokban a szegmensekben növekedett, ahol korábban a piac már aktív szerepet játszott a finanszírozásban. 2009-2010-ben elsősorban az MFB és a Garantiqa mutatott (mint később kiderült túlzott mértékű kockázatvállalással járó) expanziót, míg a Széchenyi Kártya Program válság előtti magas szinten tudta tartani a finanszírozás volumenét. 2011-től a Széchenyi Kártya Program, a GOP-KMOP forrásokból működő JEREMIE programok és az Eximbank-Mehib finanszírozása bővül dinamikusan.

1.3 Hazai helyzetkép

1.3.1 Növekedés

A magyarországi KKV-k versenyképessége szempontjából elengedhetetlen a növekedés, a hatékony és eredményes működéshez szükséges kritikus tömeg elérése illetve meghaladása.

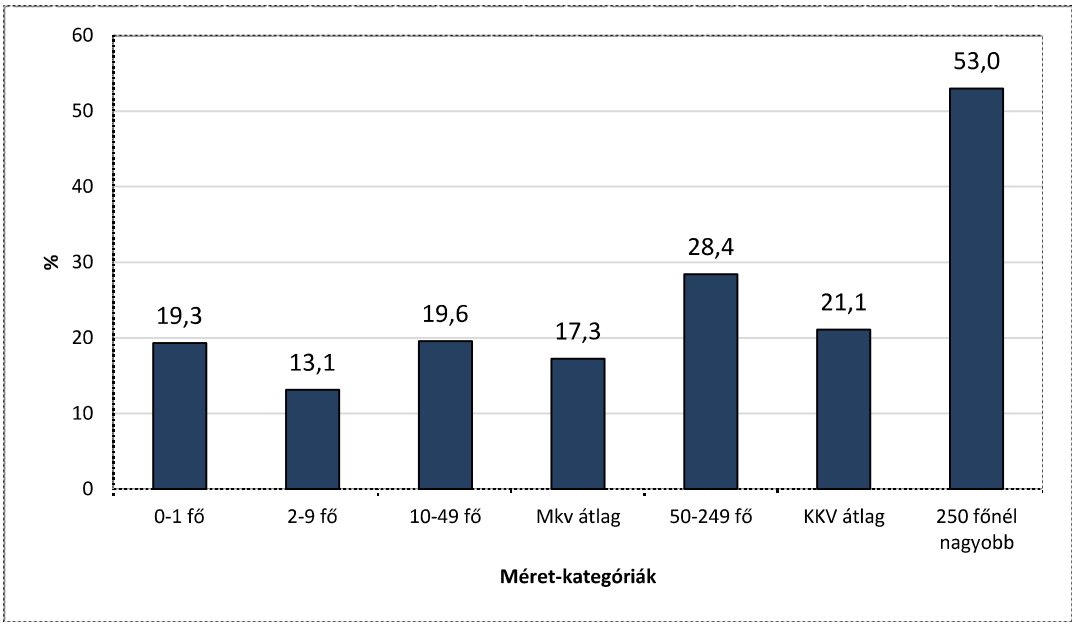
A növekedés sokféle aspektus szerint vizsgálható - ezek közül jelen stratégia a következőket tekinti legrelevánsabbnak:

- *export teljesítmény*, ami egy kis, nyitott gazdaságban a belföldön elért gazdasági teljesítménynél jobban mutatja a vállalatok növekedési potenciálját;
- *beszállítói eredmények* – a növekedés egyik követendő útja a nagy, komoly minőségi követelményeket támasztó, főleg exportra termelő magyar illetve multinacionális tulajdonú cégek beszállítóivá való válása. Az ebben való sikeresség komoly növekedési tényező;
- *a "gazellák" teljesítménye* – a gyorsan növekvő innovatív kis cégek száma, gazdasági teljesítménye, növekedési pályája nagyon jól jelzi, hogy egy ország üzleti klímája mennyire alkalmas versenyképes KKV-k "kitermelésére" és fejlesztésére. Ilyen értelemben a gazellákra való odafigyelés az egész KKV-szektor számára húzóerővé válhat;
- *innovációs teljesítmény* – innováció nélkül nincs fenntartható növekedés, ezért csak akkor számíthatunk stabil, fenntartható növekedésre képes KKV-szektor kialakulására, ha a KKV-k innovációs teljesítménye jelentősen javul;
- *versenyképes ágazatok teljesítménye.* Az ország adottságai, hagyományai, külgazdasági kapcsolatai és piacai, más országok tapasztalatai valamint egy sor más tényező alapján úgy tűnik, hogy bizonyos ágazatokban nagyobb sikerrel kecsegtethet a KKV-k fejlesztése. Ágazati prioritások kijelölése nélkül célszerű a KKV-ról ágazati értelemben is szélesen gondolkodni, a sikeres ágazatok portfólióját – úgy termékben, mint szolgáltatásban – bővíteni.

Export: kicsi a hazai KKV-k részesedése

Az export árbevétel két-harmadát a nagyvállalkozások adják. Az exportáló cégek nagy része külföldi tulajdonú, a kizárólag hazai tulajdonú cégek a kivitel 23 százalékát teszik ki. A kivitel nagy része néhány kiemelt ágazatra koncentrálódik (gép- berendezés gyártása; járműgyártás, vegyipar; textilipar).

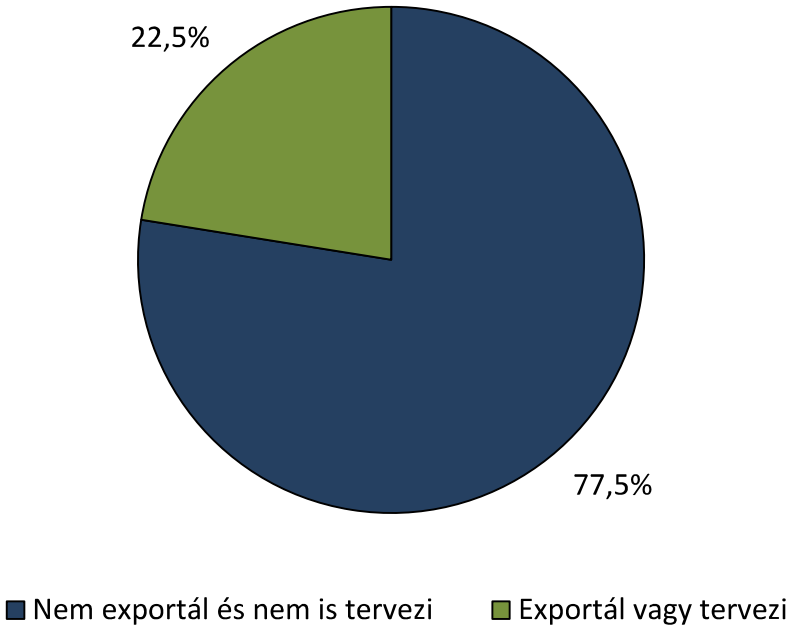
5. EXPORT ÁRBEVÉTEL ARÁNYA A KÜLÖNBÖZŐ MÉRETKATEGIÓRIÁKBAN (SZÁZALÉK)



Forrás: 2011. évi adóbevallások alapján

Kérdőíves felmérés azt mutatja, hogy a KKV-k alig terveznek export-piaci tevékenységet. A megkérdezett vállalkozások több mint két-harmada nem exportál és nem is tervezi, hogy exportál. Az exportáló KKV-k nagyobb részt az Európai Unió országait célozzák meg termékeikkel vagy szolgáltatásaikkal (79%).

6. VÁLLALKOZÁSA TERVEZI-E AZ ELKÖVETKEZŐ ÉVBEN, HOGY MEGJELENIK AZ EXPORT-PIACON?



Forrás: Kérdőíves felmérés, 2013

Ha azt vizsgáljuk, hogy mi lehet a KKV-k viszonylag alacsony export teljesítményének oka, akkor mindenképpen meg kell különböztetni a KKV-kon belüli illetve a külső környezeti okokat. A KKV-kon belüli okokat legegyszerűbben az exportálás folyamatának végigkísérésével lehet megtalálni. A folyamat főbb állomásai a legtöbb esetben a következők:

- exportképes termék/ szolgáltatás kiválasztása;
- piaci igény felmérése a megcélzott országokban;
- versenyképes ár meghatározása;
- üzleti terv készítése arra vonatkozóan, hogy a kívánt minőségben és mennyiségben legyártott/nyújtott szolgáltatás (megfelelő infrastruktúrával, logisztikával megtámogatva) fenntartható módon, jövőbeni gazdasági feltételek mellett üzletileg eredményes lesz-e;
- ha az üzleti terv működik, az exporttevékenység folytatható, ha nem, akkor újratervezés vagy más ötlet keresése következik.

Ennek és a valóságban sokkal több lépcsőből álló folyamatnak a lebonyolításához számos – a kis- és középvállalkozások esetében jellemzően nem rendelkezésre álló - ismeretre, tőkeerőre, versenyképes gyártási/szolgáltatási minőségre, vezetési kultúrára és még sok más tényezőre van szükség. Jelen stratégiának olyan eszközöket kell bemutatnia, amelyek ezek mindegyikében célzott és hatásos segítséget nyújtanak. Felméréseink azt mutatják, hogy a KKV-k többségénél:

- hiányzik a külpiacok naprakész ismerete, az export tevékenység beindításához szükséges kapcsolatrendszer;
- nincs meg a nemzetközi beágyazottság, aminek révén másokkal együtt lehetne exportpiacokon fellépni;
- a termék/szolgáltatás nyújtásával, fogyasztóhoz való eljuttatásával kapcsolatban nincsenek innovatív elképzelések, amelyek manapság elengedhetetlenek a sikerhez;
- nincs megfelelő tőkeerő az export termőre fordulását megelőző – adott esetben évekig tartó – folyamat finanszírozásához;
- nem vált rendszeres gyakorlattá reális üzleti tervek készítése illetve az azokat megalapozó költségkimutatások és bevételi előrejelzések használata;
- sem a külső környezet, sem a kialakult vezetési kultúra nem segíti az olyan hosszabb távú, stratégiai célok megvalósítását, mint pl. új külpiacok meghódítása, exportbővítés, stb.

A stratégia által kitűzött célok és az azok elérését szolgáló eszközök ezen hiányosságok megszüntetését fogják megcélozni.

Beszállítói eredmények: középvállalkozások számára elérhető lehetőség, alacsony együttműködési hajlandóság

Beszállítónak tekinthető minden olyan vállalkozás, amely valamilyen végtermék előállításához szükséges alkatrészt vagy részegységet gyárt vagy szolgáltatást nyújt más vállalkozás számára. Az alapanyagból vagy félkész termékből hozzáadott érték előállítással egy magasabb szintű termék jelenik meg, melyeket más cégek tovább-feldolgozással vagy összeszereléssel végtermékké alakítanak.

A definícióból jól látható, hogy a fogalom a magyar és multinacionális vállalatok beszállítóit egyaránt lefedi. A beszállítóvá válás a KKV-knak biztosabb megélhetést, hatékonyságban, minőségben, működési jellemzőkben, kapcsolatépítésben és munkamegosztásba való beágyazódásban - összességében versenyképességben - való fejlődést, az országnak GDP növekedést és FDI-vonzó képesség-javulást eredményez. A beszállítói kapcsolat akkor igazán értékes, ha túlnő az egyszerű termékszállításon, és mindkét fél számára meghatározó partnerséggé fejlődik.

A beszállítókkal kapcsolatos elemzések alapján a beszállítóvá válás feltételei, nehézségei az alábbiakban foglalhatók össze:

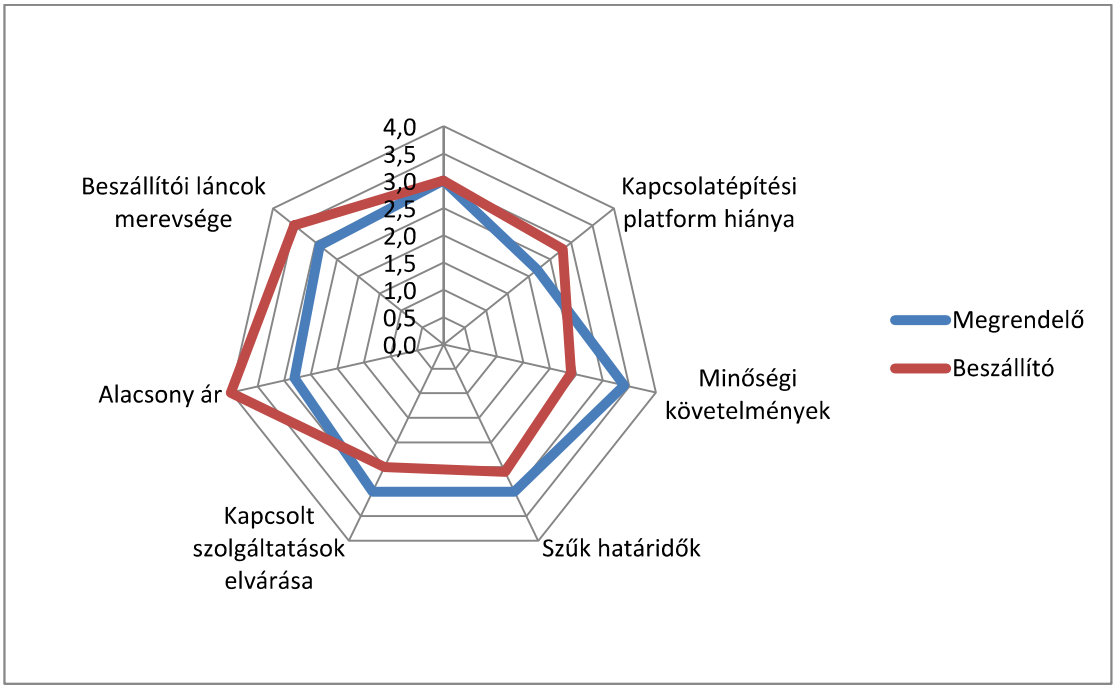
- referenciák nélkül nehéz bekerülni a nagyvállalati beszállítói körbe. A beszállítók a beszállítói láncok zártságát, a megrendelők által szabott kedvezőtlen feltételeket is a nehézségek között említik. (MFB Indikátor, 2011) A beszállítói kapcsolatok kialakulásában a referencia mellett a személyes ismeretség illetve üzleti partnerek ajánlása játszik szerepet;
- a referencián kívül a megrendelő nagyvállalatok számára elsősorban a kiegészítő szolgáltatások, a stratégiai együttműködéshez szükséges kapacitások megléte a fontos, annak ellenére, hogy végül sokszor nem építik ki a stratégiai együttműködést. Ennek oka főként az, hogy a megrendelők gyakran elsősorban a költségek optimalizálására törekszenek és ritkán tervezik a kapcsolat stratégiaivá tételét. A termékhez kapcsolódó kiegészítő szolgáltatás nyújtásáig egy 2011-es felmérés szerint a KKV-k 17%-a, jellemzően középvállalatok jutnak el (MFB Indikátor, 2011);
- a beszállítók jellemzően kevés támogatást kapnak a megrendelőktől – ha mégis, akkor leginkább minőségbiztosítási, logisztikai illetve technológiai segítségre számíthatnak. Minél kisebb egy KKV annál kevesebb támogatásra számíthat;

Az MFB 2011-es felmérése szerint:

- a beszállító ipari KKV-k közül azok a KKV-k teljesítettek legjobban, amelyek árbevételében a "két lábon állás" jelentkezett: viszonylag jelentős (50-75%-os) beszállítói tevékenység mellett jelentős egyéb bevételi forrásokkal rendelkeztek. Emellett nem volt kimutatható egyértelmű korreláció a beszállítói kapcsolatok léte és az adózás előtti eredmény alakulása között;

- a beszállítói kapcsolatok azokban az esetekben tudnak meghatározókká válni, amikor a beszállítók az értéklánc valamely fontos elemében vesznek részt – jellemzően a gyártás, fejlesztés vagy kutatás valamelyik részében. A beszállító kapcsolat jellemzően megreked a termékszállításnál akkor, ha a megrendelő nagyon kevés beszállítót alkalmaz, vagy éppen nagyon sokat, de elsősorban árverseny alapon;
- a kamarák és egyéb érdekvédelmi szervezetek az eddigiekben nem tudtak érdemi támogatást nyújtani a beszállítói kapcsolatok kialakulásához;
- a megrendelők és beszállítók is egyetértenek abban, hogy elsősorban piaci ösztönzőkkel (pl. adókedvezmény) és nem szabályozási eszközökkel (pl. előírás) kell a vállalati kapcsolatok elmélyülését támogatni.

7. BESZÁLLÍTÓVÁ VÁLÁS NEHÉZSÉGEI



Forrás: MFB

Ha a beszállítóvá válás folyamatát tekintjük a potenciális beszállító oldaláról, az a lehetséges termék(ek) illetve megrendelő(k) azonosításával, kapcsolatépítéssel, a feltételek megismerésével kezdődik. Ezt követi az előzetes fejlesztési (opcionális) és üzleti terv készítése, az árakkal, szállítási és egyéb tényezőkkel kapcsolatos mozgástér azonosítása. Ezt követi a megvalósíthatósági döntés, pályázás, megvalósítás, fenntartás, továbbfejlesztés.

A témával foglalkozó felmérések szerint (Boda&Partners, 2011) ezen - állandó - folyamat sikeréhez a beszállítói oldalon leginkább az alábbi képességekre van szükség:

- Technológiai háttér
- Pénzügyi háttér, tőkeerő

- Vállalatirányítás, menedzsment képességek
- Piacismeret és látható piaci jelenlét
- Kompetenciavagyon
- Logisztika
- Árcsökkentési képesség
- Környezettudatosság

A célok és eszközök meghatározásánál elsősorban ezen képességek fejlesztésére kell fókuszálni.

A beszállítói körben végzett felméréseink szerint nem csak a kicsik, de a nagyvállalkozások is nyitottak a beszállítói együttműködésekre.

Gazellák: az államnak a támogató környezet kialakításában van szerepe

Az OECD definíciója szerint minden olyan vállalkozás, amelynek az átlagos éves növekedési üteme egymást követő három éven keresztül meghaladja a 20%-ot, és tíz vagy annál több munkavállalóval rendelkezik a vizsgált időszak elején, gazellának tekinthető. A növekedés az alkalmazottak számával és/vagy a forgalommal mérhető.

Egy másik definíció az úgy nevezett Schreyer indexen alapul. Az index értéke a vállalatszázalékos növekedése szorozva a foglalkoztatottak abszolút növekedésével három éves időtartam alatt. Egy adott ország, szektor, régió, stb. vállalkozásaira kiszámítva az index értékét, a felső 10% nevezhető gazellának.

A magyarországi gazellák pontos számát nehéz megbecsülni, mivel a különböző definíciók különböző eredményeket adhatnak. Jó becslés azonban az, ha az 5-50 fős KKV csoport mintegy 10%-át tekintjük gazellának. Békés és Muraközy szerint ez 2008-ban mintegy 3-4000 vállalkozást jelentett. Többségük a feldolgozóiparban, illetve a szolgáltató szektorban működik. A gazellák mintegy fele a közép-magyarországi régióban található, a többiek nagyjából egyenletes eloszlással az ország más részein. (Békés-Muraközy, 2011)

Nemzetközi összehasonlításban, az OECD által vizsgált 14 ország közül Magyarországnál csak Észtországban és Szlovákiában magasabb az összes vállalkozáson belül a gazellák aránya. (1%, 2,9% és 1,6%, foglalkoztatás szerint, teljes ipar kivéve építőipar, 2007.)

A gazellák nagyon fontos szerepet játszanak a gazdaság dinamizálásában, létük és sikerességük jól jelzi a gazdaság állapotát, teljesítőképességét. Ezt – Békés és Muraközy nyomán - az alábbiakkal lehet alátámasztani:

- a foglalkoztatás növekedése alapján definiált hazai gazellák munkahelyteremtéshez való hozzájárulása igen magas: a dolgozói számát leggyorsabban növelő 5 százaléknyi vállalat 45,8, a leggyorsabban növekvő 1 százalék pedig 20 százalékban járult hozzá a munkahelyteremtéshez 2002 és 2005 között;

- a gazellák exportaktivitása magasabb, mint a lassabban növekvő hasonló helyzetű KKV-ké;
- a gazellák termelékenysége is magasabb, mint a lassabban növekvő társaiké;
- mindezek alapján a gazellák jelentősen hozzájárulnak a gazdasági teljesítményhez.

Fentiek alapján a gazellákkal kapcsolatos stratégiai kérdések úgy fogalmazhatók meg, hogy:

- hogyan lehet a gazellák kialakulását elősegíteni,
- hogyan lehet a gazella életpálya sikerességét annak minden fázisában támogatni.

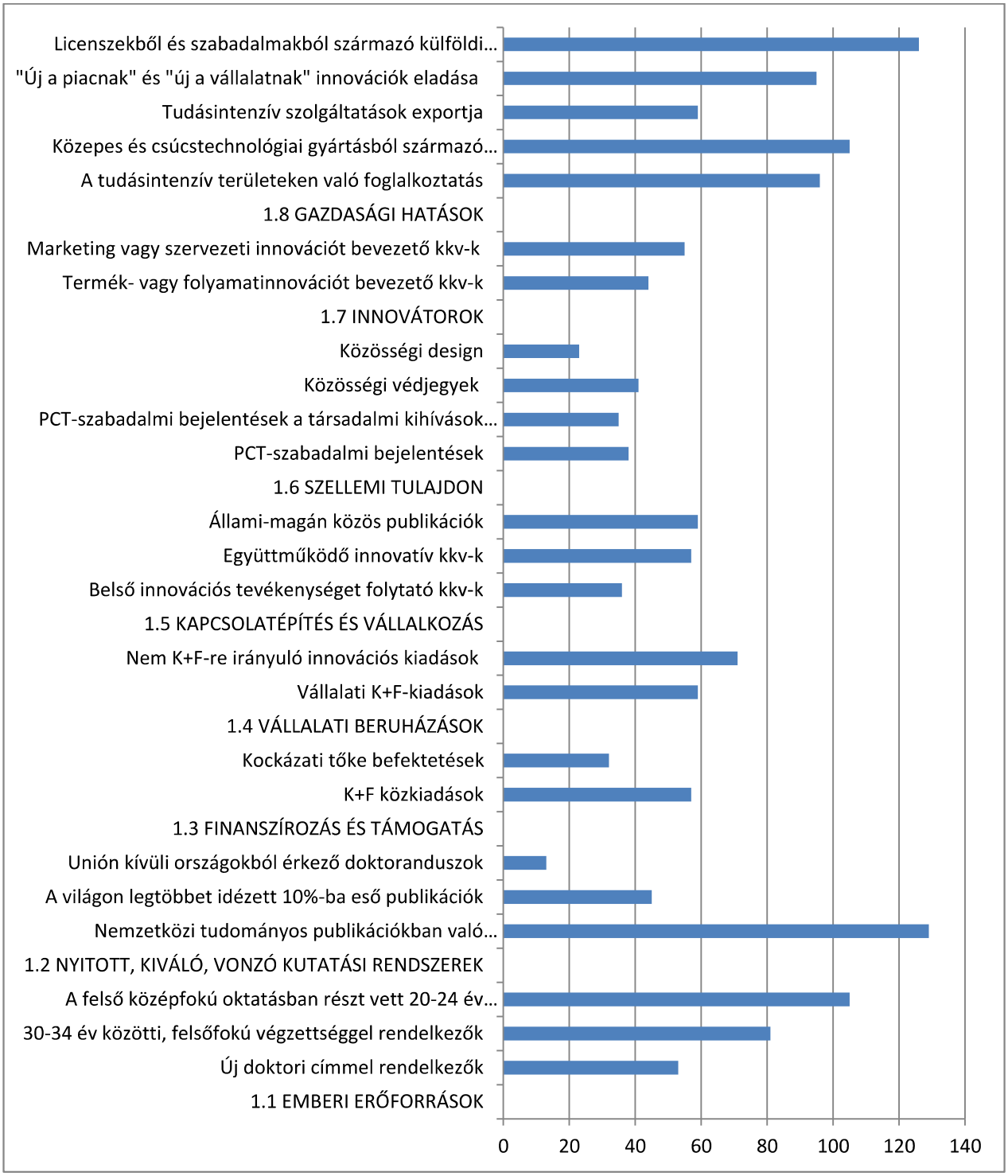
A gazellák kialakulásának és sikerességének feltételei azonban lényegesen különböznek az eddig tárgyalt export és beszállítói tevékenységek sikertényezőitől. A gazellák teljesítménye ugyanis elsősorban és nagymértékben az üzleti klímától – azaz a vállalkozáson kívüli tényezőktől függ, míg az export és beszállítói teljesítmények esetében - szokásos piaci viszonyokat feltételezve – elsősorban a KKV-k képességeinek fejlesztése a siker útja.

Fentieken túl a rendelkezésre álló (kis számú és nem túl aktuális) kutatási eredmény kevés támpontot ad a gazellák tulajdonságaival, elvárásaival kapcsolatban. Egyértelműen kimutatható, hogy gazellák a fiatal vállalkozásokból lesznek, és a nemzetközi tendenciákkal szemben Magyarországon kevésbé az IT intenzív szektorokban. Sikeres régiók, iparágak nem azonosíthatók – a gazellák ott szeretnek lenni, ahol a be- és kilépési korlátok alacsonyak, és az üzleti klíma megfelelő. Ami a gazella cégeken belüli feltételeket illeti, természetesen a management képességek és a nemzetközi beágyazottság itt is nagyon fontosak.

Innováció: nem támogató ökoszisztéma, széttöredezett rendszer

Magyarország az Európai Bizottsági Innovációs Eredménytáblája (Innovation Union Scoreboard, 2013) alapján a mérsékelt innovátorok közé sorolható, 2012-ben két helyet rontva a 21. helyen áll az uniós országok ranglistáján. A nyolc mutató mentén vizsgálva Magyarországon elsősorban az „Innovátorok” és a „Szellemi tulajdon” dimenziók mentén marad el az uniós átlagtól. Alacsony az innovátor KKV-k aránya, valamint a bejegyzett védjegyek és szabadalmak száma. Az „Innovátorok” dimenzióban ráadásul 2011-hez képest még romlott is az innovációt bevezető KKV-k indikátora.

8. A vizsgált magyar indikátorok értékei az Európai Unió 27 tagállamához viszonyítva (EU27=100)



Forrás: Innovation Union Scoreboard 2013

A "Befektetés a jövőbe" Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia 2020[2] magas színvonalon tárgyalja a terület helyzetét, kitörési pontjait, a gazdaság KFI alapú dinamizálása

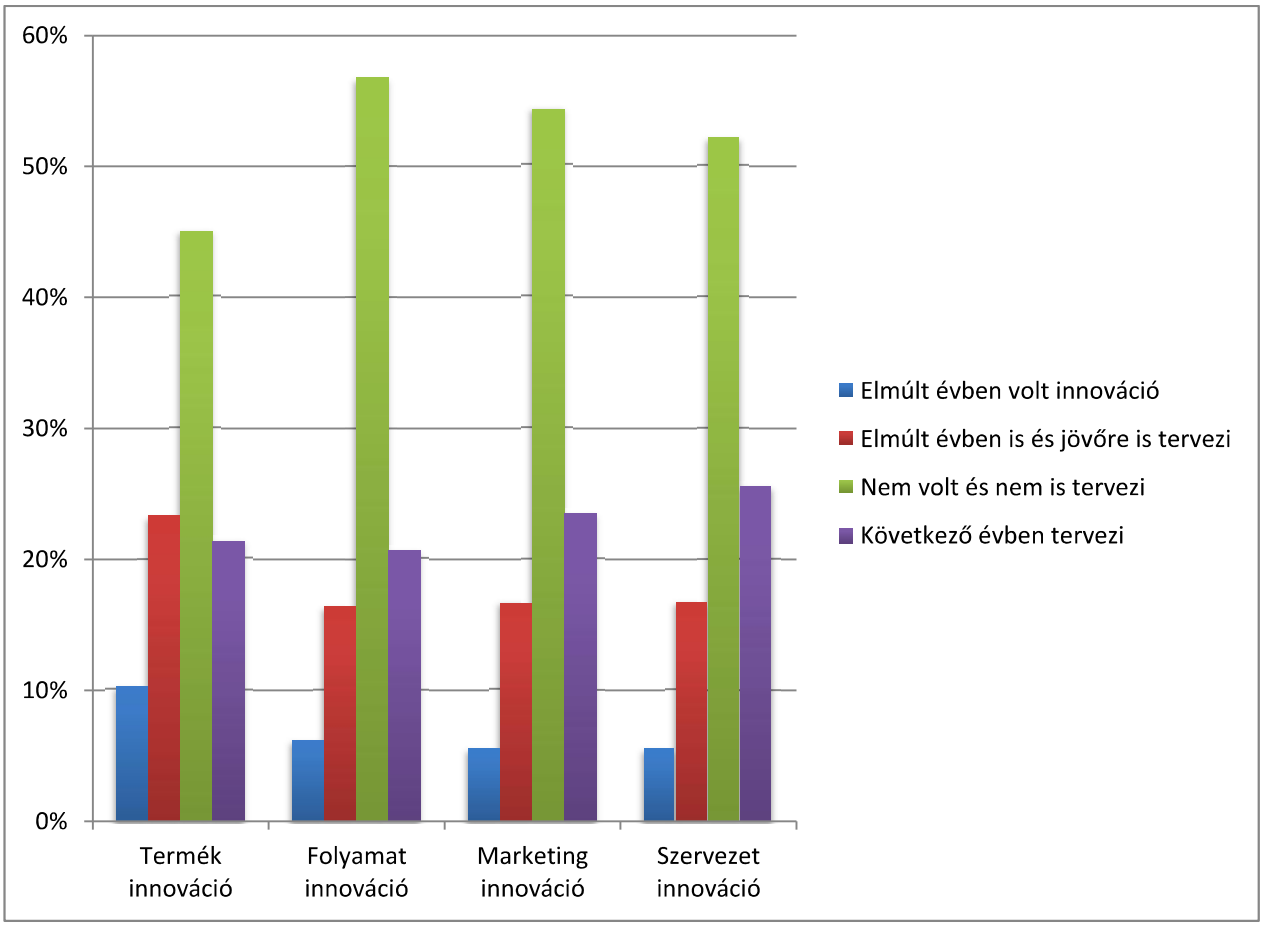
[2] A dokumentum a KKV Stratégia készítésének időpontjában még közigazgatási egyeztetés alatt állt.

érdekében megfogalmazható célokat és az ezek eléréséhez szükséges eszközöket. A stratégia a hazai helyzetelemzésen kívül hangsúlyosan épít a Horizon 2020 stratégiára, valamint a Smart Specialization dokumentumra.

A KFI stratégia főbb megállapításai a KKV-k problématerületeire vonatkozóan:

- hiányzó innovációs kultúra, anyagi és humán felkészültség jellemzi a KKV-k többségét;
- hiányzik a vállalkozó szellem, a szellemi tulajdon védelmével kapcsolatos ambíciók;
- a vállalkozási "spin off" folyamatok gyakran elakadnak;
- gyenge a szektorközi (vállalat-kutatóhely) kapcsolatrendszer;
- ritkán kapcsolódnak be KKV-k a nemzetközi KFI folyamatokba;
- elégtelen az inkubáció;
- lassan fejlődő kockázatitőke-bevonás;
- hiányzó állami innováció-management szolgáltatás;
- nemzetközi szintű KFI managerek hiánya;
- kevés a KFI-re alapozó csúcstechnológiai kisvállalat;
- adaptív innovációk hatásfoka rossz (pl. IKT infrastruktúra-béli hiányosságok miatt).

9. VÉGZETT-E BÁRMILYEN INNOVÁCIÓT VÁLLALKOZÁSÁBAN ILLETVE TERVEZI-E?



Forrás: Kérdőíves felmérés, 2013

Kérdőíves felmérés alapján elmondható, hogy folyamat-, marketing- és szervezeti innováció alig jellemző a vállalkozásokra.

Versenyképes ágazatok

A versenyképesség fogalmát országok, régiók, ágazatok, vállalatok tekintetében sokféleképpen lehet meghatározni. Stratégiánk szempontjából az ország versenyképessége, mint a KKV-kat körülvevő környezet egyik fontos jellemzője érdekes, de fő fókuszunkat a vállalati versenyképesség tényezői jelentik. Emellett újra és újra felmerül a kérdés: vannak-e kiemelhető versenyképes ágazatok, és szabad-e, kell-e ezeket a fejlesztési tervek középpontjába helyezni.

Egy ország adottságai, hagyományai a munkaerő-állomány képességei és egy sor más szempont alapján a versenyképesség tényezői ágazatonként eltérőek lehetnek, és így lehetővé teszik "versenyképes és kevésbé versenyképes" ágazatok definiálását. A KKV szektorra vonatkozó összehasonlítások azonban az ágazatokat meghaladó egyéb jellemzők (fejlődési szakaszok, vállalkozás mérete) alapján nagyobb versenyképességi különbségeket mutatnak, azaz ezen szempontok alapján „inkább" képezhető homogén, fejlesztéspolitikai eszközökkel megcélozható csoportokat. Jelen stratégiának nem célja ilyen ágazatok kiválasztása mert az ezzel járó elemzési, egyeztetési, kiválasztási feladatok túlmutatnak a kis- és középvállalkozásokkal foglalkozó Stratégia keretein.

1.3.2 KKV-k foglalkoztatási szerepe

A foglalkoztatás növelése alapvetően a KKV-szektor versenyképességének javításával

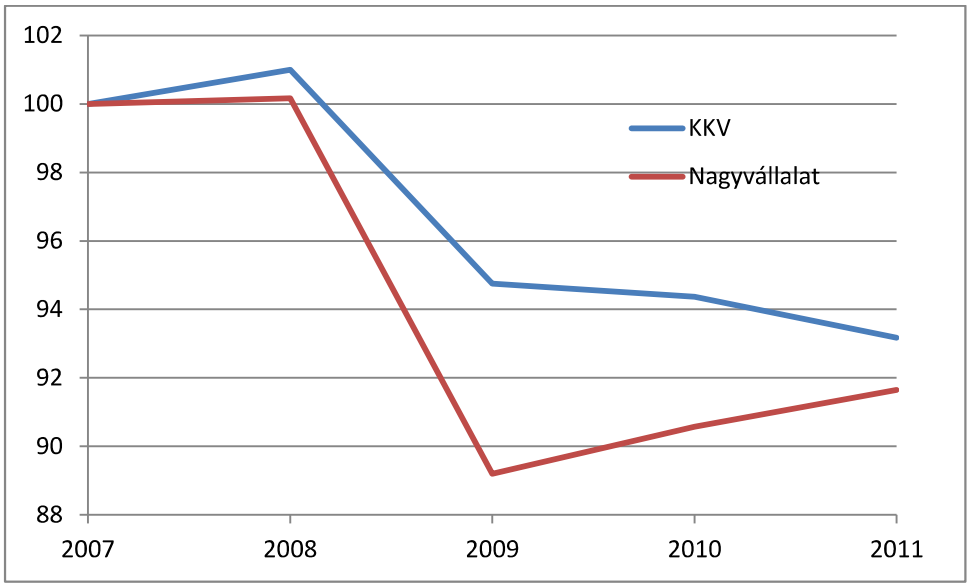
A fejlett piacgazdaságok többségében, ezen belül az EU minden tagországában a KKV-k foglalkoztatják a versenyszféra alkalmazottainak nagyobb részét. Magyarországon a rendszerváltás előtt a (szocialista) nagyvállalatok domináltak a foglalkoztatásban. A KKV-k foglalkoztatási szerepe a gazdasági rendszerváltás során megvalósuló intézményi változások és a gazdasági szerkezet átalakulásának hatására a kétezres évek elejéig gyorsan nőtt. 1992-ben a versenyszféra foglalkoztatottainak közel fele nagyvállalatoknál dolgozott, 1995-re ez az arány egyharmadra, majd fokozatosan tovább csökkent. Ebben az időszakban a nemzetgazdaság egészében (a közszférát is beleértve) a foglalkoztatás csak a mikro és kisvállalkozásoknál nőtt, a csökkenő összefoglalkoztatás mellett ez gyors aránynövekedést jelentett.

A kétezres években a magyar gazdaság makro szerkezetének változása lelassult, leállt és a válságig olyan jellemzőket mutatott, mint a kevésbé fejlett piacgazdaságoké. A vállalkozások méretstruktúráját a kis, átlagos vállalatméret, az alkalmazottak nélküli vállalkozások magas aránya jellemezte.

A válság hatására a versenyszférában csökkent a foglalkoztatás, a nagyvállalatoknál nagyobb, KKV-nál kisebb mértékben. A csökkenés a KKV-kon belül a kisebb vállalkozásoknál kevésbé volt intenzív, a nagyobbaknál erősebb volt, ami azt jelenti, hogy tovább csökkent az átlagos vállalatméret. A kilábalás a nagyobb cégeknél gyorsabbnak tűnik. Ők 2009 óta növelik a foglalkoztatottaik számát, a KKV-knál a csökkenés az elmúlt két évben is folytatódott.

A 2009-2011-es időszakban a KKV-szektorban foglalkoztatása oly módon csökkent, hogy az átlagos vállalatméret is kisebb lett. Összességében a válság utáni időszakban a KKV-szektor átalakulása foglalkoztatási és versenyképességi szempontból kedvezőtlenül alakult.

10. Foglalkoztatotti létszám alakulása méretkategóriák szerint (2007=100)



Forrás: KSH

A vállalkozások (alkalmazotti létszámmal mért) mérete és a versenyképessége között egyértelmű kapcsolat van. A hazai KKV-szektor szempontjából ennek több fontos következménye van:

- A KKV-szektor foglalkoztatási szerepének növekedése a gazdaság szerkezeti átalakulásának részeként csökkenő foglalkoztatás mellett valósult meg.
- A gazdasági rendszerváltás során kialakult és a kétezres években már alig változó gazdasági szerkezet a KKV-k szempontjából kedvezőtlen jellemzőket mutat, elsősorban a méretstruktúra és a piaci orientáció tekintetében.
- A foglalkoztatás extenzív növelésének piaci alapon csak szűk tere van, a foglalkoztatás növekedése alapvetően a KKV-szektor (és az egész gazdaság) nemzetközi versenyképességének javulásával valósulhat meg.

- Ugyanakkor a versenyképesség javulása a hatékonyság növelését feltételezi, ami együtt járhat az élőmunka-igény csökkenésével, ezért a KKV-szektor foglalkoztatási kapacitásának növekedése jellemzően csak jelentős piacbővülés mellett valósulhat meg.

A stratégia alakítása szempontjából levonhatjuk azt a következtetést, hogy a piaci alapon működő KKV-szektor foglalkoztatási kapacitását főleg a versenyképesség javulására épülő minőségi fejlődés növelheti, azaz jelentős foglalkoztatás bővülés a növekedésre képes KKV-k segítségével érhető el.

Nemzetgazdasági szinten, elsősorban foglalkoztatáspolitikai célokat szem előtt tartva fontos szerepe van a szociális gazdaságban tevékenykedő vállalkozásoknak. Ezeken a vállalkozásokon keresztül az állami szociális kiadásokat optimalizálni lehet, valamint a piaci alapon működő KKV-szektor utánpótlásának is forrásává válhatnak.

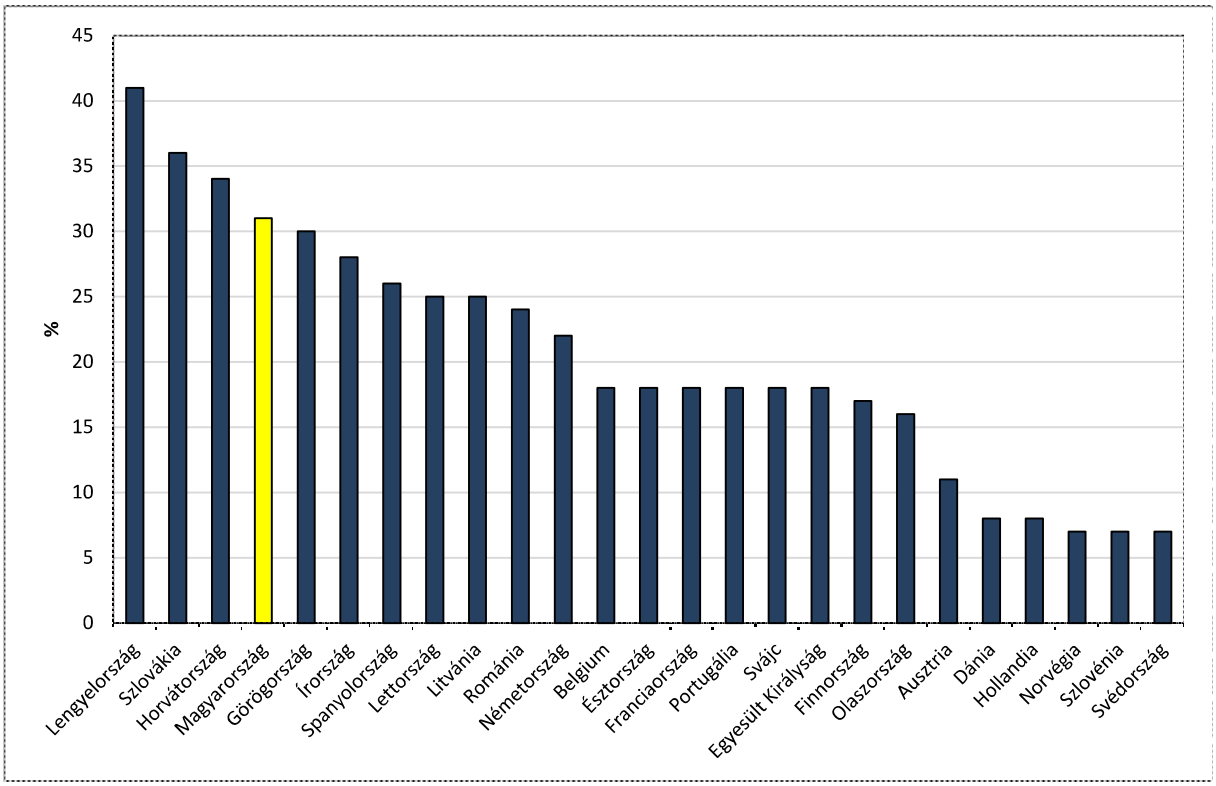
Nehezen számszerüsíthető a hatása, de az utóbbi években megnőtt a szakképzett fiatal munkaerő elvándorlása. Még nem látható, hogy a tendencia meddig folytatódik és milyen rövid-közép-hosszú távú munkaerőpiaci hatásokat eredményez.

Vállalkozóvá válás, önfoglalkoztatás: jellemzőbb a kényszer motiválta vállalkozás, alacsony vállalkozási hajlandóság

Az önfoglalkoztatóvá válás az Európai Unióban preferált terület, azonban látni kell, hogy a hazai KKV-szektorban meglehetősen magas az önfoglalkoztatók aránya. Gyakori, hogy azok is vállalkozóként igyekeznek jövedelmet szerezni, akik, ha tehetnék, inkább alkalmazottak lennének. A tapasztalatok alapján a lehetőség orientált vállalkozásokban általában benne van a növekedés lehetősége (és ezáltal a további foglalkoztatás), míg a kényszer orientáltakban az esetek meghatározó hányadában nem. Ezért az önfoglalkoztatás a magyar gazdaságban piaci alapon akkor járulhat hozzá a foglalkoztatás növeléséhez, ha a lehetőség orientált önfoglalkoztatók száma nő, nem pedig a kényszer orientáltaké. A kényszer motiválta vállalkozások növekedésétől a foglalkoztatás területén számíthatunk javulásra rövid távon.

A szociális gazdaság részeként létrejövő önfoglalkoztató vállalkozások ugyanakkor hozzájárulhatnak a foglalkoztatás növekedéséhez és az inaktívak arányának mérsékléséhez. Szűkebb körben lehetőség van arra is, hogy a szociális gazdaság részeként működő önfoglalkoztatók piaci alapon is hatékony vállalkozássá fejlődjenek. Ezzel gyarapítják a növekedés bázisául szolgáló lehetőség orientált vállalkozások számát.

11. VÁLLALKOZÁSUKAT „KÉNYSZERBŐL" INDÍTÓK ARÁNYA



Forrás: Global Entrepeneurship Monitor, 2012

Az önfoglalkoztatással kapcsolatban az alábbi tendenciákat érdemes figyelembe venni:

- Egyrészt alacsony a vállalkozói aktivitás, a nemzetközi felmérések alapján (elismerve a teljes vállalkozói aktivitás U-jellegű görbéjének főbb következményeit),[3] egy ilyen fejlettségű országban magasabb vállalkozói aktivitás lenne elvárható.
- Másrészt komoly problémát jelent, hogy alacsony a vállalkozói státusz presztízse, sajnálatos módon az elmúlt húsz évben maga a vállalkozó fogalma jelentősen devalválódott. (Ez uniós szintű probléma is, a vállalkozás társadalmi elfogadottsága komoly kívánnivalókat hagy maga után.)
- Harmadrészt különösen komoly kockázatot jelent a fiatalok alacsony vállalkozói hajlandósága. Ennek a felsőoktatási részét jól reprezentálja a hallgatói vállalkozói index, illetve a felsőoktatási vállalkozói index alakulása (ld. GUESS kutatások eredményei).

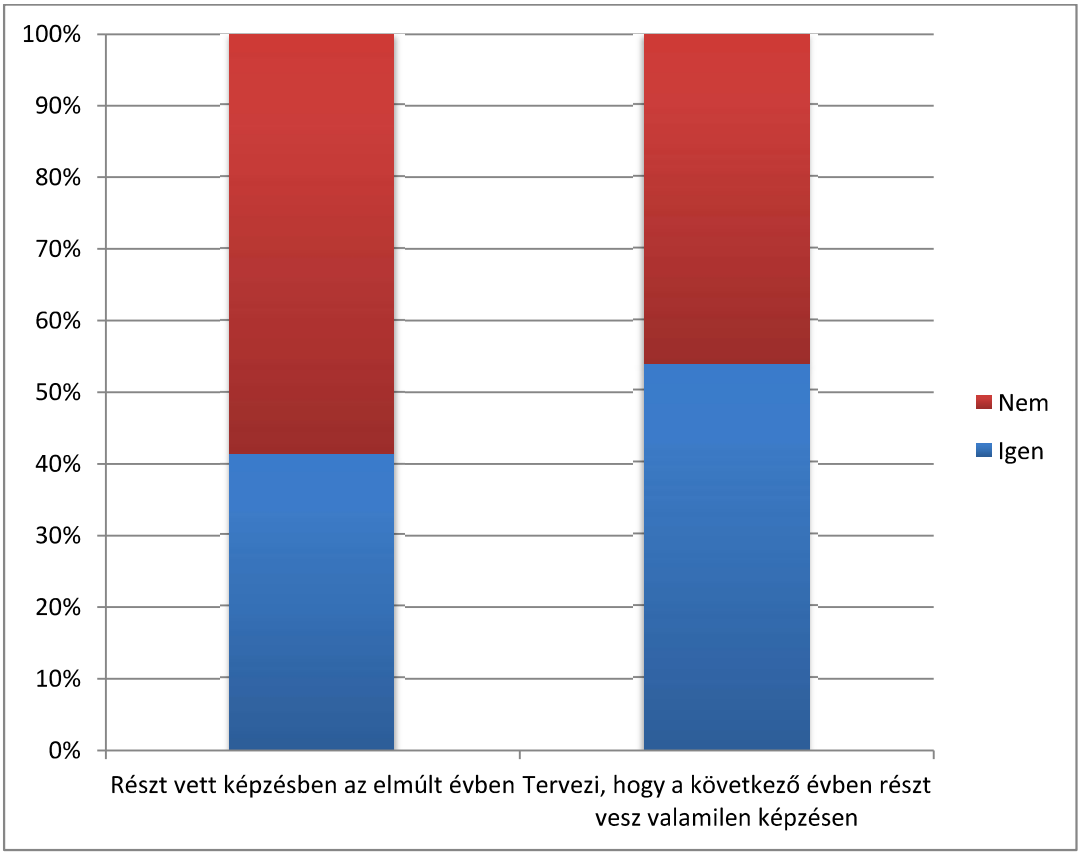
[3] Az eddigi kutatások azt látszanak alátámasztani, hogy a gazdaság fejlettsége és a vállalkozói aktivitás szintje és típusai között szisztematikus összefüggés van. A gazdasági fejlettség alacsony szintjén számos piaci lehetőség létezik. Ahogy az egy főre jutó GDP emelkedik, az új technológiák feltűnésével, alkalmazásával és a nagyságból fakadó előnyök kihasználásával a nagyobb, megállapodott cégek szerepe növekszik. A meglevő cégek fokozódó szerepvállalása nyomán csökken az újonnan létrehozott, döntő mértékben kényszervállalkozások száma, mivel az emberek növekvő számban találnak munkahelyet. A gazdasági fejlettség magas szintjén azonban a vállalkozói szektor szerepe ismét megnő, ahogyan több egyén rendelkezik azokkal a társadalmi, humán és fizikai erőforrásokkal, amelyek a lehetőségek kihasználásához szükségesek (Szerb et al, 2005 GKM).

A hazai KKV-szektor jövőbeni sikere jelentős mértékben azon múlik, hogy mennyire ösztönző a vállalkozói környezet.

Vállalkozói képzés

A vállalkozói attitűd és menedzsmentkapacitás területen vannak a legnagyobb lemaradásaink és pontosan ebben rejlenek a legnagyobb lehetőségek is. Hosszú távon a vállalkozói képzés a KKV-szektor teljesítményének legfontosabb magyarázó tényezője. Továbbá a vállalkozói ismeretek oktatásának előnyei nem csak a vállalkozásindításban, az innovatív vállalkozásokban és a munkahelyteremtésben mutatkoznak meg. A „vállalkozói szellem" leegyszerűsítve az egyén azon képességére utal, hogy elképzeléseit meg tudja valósítani, képes erőforrásokat jól kombinálni, vagyis olyan kulcskompetencia ez mindenki számára, amely elősegíti, hogy hosszabb távon egy a kreatívabb és magabiztosabb társadalom épüljön. A vállalkozói készségek fejlesztéséhez problémamegoldó, gyakorlat-orientált képzésekre van szükség.

12. A VÁLLALKOZÁS MŰKÖDÉSÉVEL, FEJLESZTÉSÉVEL ÖSSZEFÜGGŐ KÉPZÉSBEN RÉSZT VETT-E, ILLETVE TERVEZI-E



Forrás: Kérdőíves felmérés, 2013

Fontos elkülöníteni a „vállalkozói képzés” gyűjtőfogalomban rejlő, potenciális tevékenységeket, mert egészen más célcsoportoknak, egészen más kompetenciákat fejlesztve, egészen más tartalommal szólhatnak.

Szakmailag közismert tény, hogy a vállalkozói képzés leghatékonyabban az iskolarendszer keretei között valósítható meg. Pontosan a vállalkozói attitűd kialakítása és a szükséges szemléletmód fejlesztése érdekében megfelelő tartalommal és formában már akár az általános iskolában kezdve. Az ilyen jellegű képzések általános ismereteket tartalmaznak és jobbára a szemléletformálás a legfontosabb céljuk. Ezzel viszont nagymértékben hozzájárulhatnak a későbbi vállalkozóvá váláshoz.

Szintén fontos (lenne) a vállalkozói képzés működtetése a szakképzés keretei között, mivel a szakmát tanuló diákok jelentős része önfoglalkoztatóként lép majd a piacra. Ebben az esetben a vállalkozásindítási és praktikus üzletviteli ismeretek átadása lehet a képzés legfontosabb célja.

Foglakoztatási szempontból a legnagyobb lehetőség a tudásintenzív cégekben rejlik. A gazdasági növekedés tényezői közül különösen fontosak az innovatív, gyors növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások (gazellák). A technológiai eredmények csak akkor lesznek üzletileg is sikeresek, ha megtalálják hozzájuk a megfelelő üzleti modelleket, és a létrejövő cégek menedzsmentje jól működik. A technológiai innovátor és a jó menedzser általában nem ugyanaz a személy, a siker érdekében kommunikálniuk kell egymással. Ezért rendkívül fontos a felsőoktatás keretei között a vállalkozói képzés mind a menedzser, mind a természettudományi, mind a műszaki területeken. Ezeket a képességeket a vállalkozói képzésben is erősíteni kell. Jelenleg jó néhány helyen folyik vállalkozói képzés (jobbára szigetszerűen, eltérő tartalommal, eltérő kompetenciákat bővítve), azonban ezek erősítése, fejlesztése fontos feltétele a KKV-szektor megerősítésének.

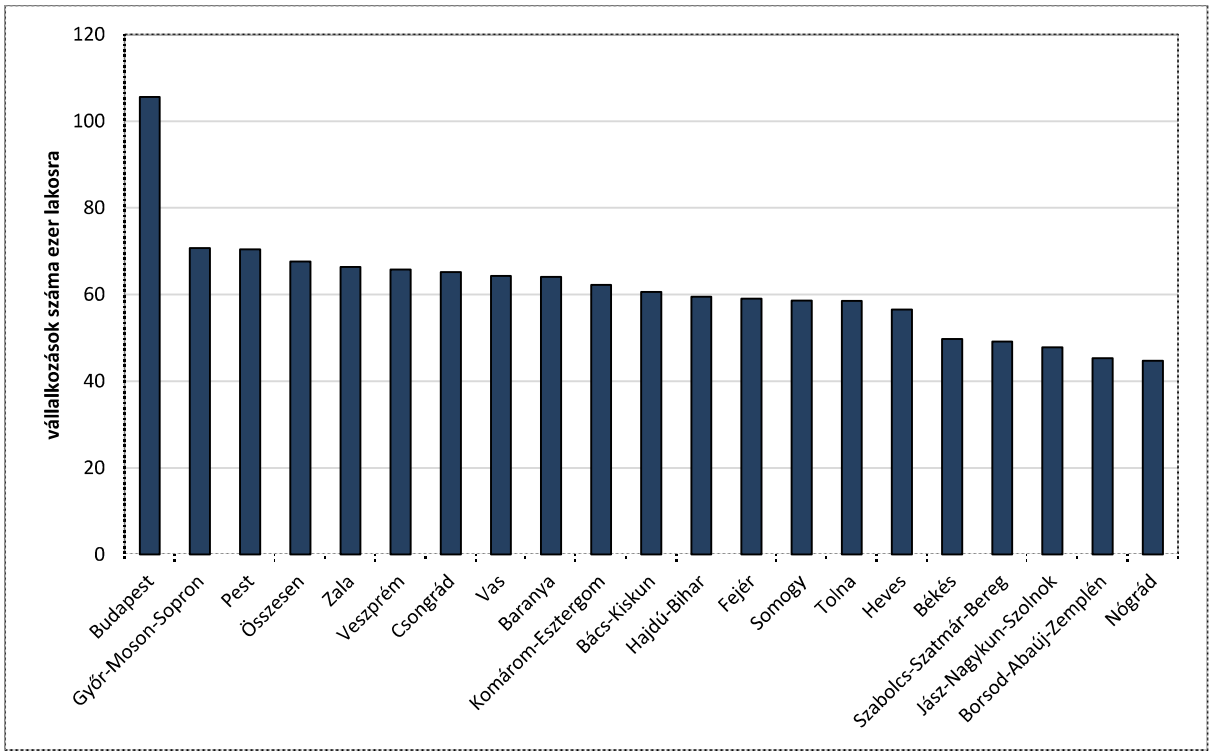
Gyakran a működő képzési programok esetében is összekeverednek a fogalmak, amelyek a vezető nemzetközi gyakorlatban általában markánsan elkülönülnek. Nem összekeverendő a klasszikus üzleti ismereteket adó (business) képzés, a szorosan értelmezett vállalkozói (entrepreneurship) képzésekkel. Mindkettő fontos, de más kompetenciákat más módon fejleszt. A differenciáltabb megközelítés jelentősen javíthatja a vállalkozói képzés minőségét.

Európában általában véve hiányos a vállalkozási ismeretek nem üzleti intézményekben és tudományterületeken folyó oktatása: a vállalkozási ismereteket még nem illesztették be megfelelően a tanterv különböző tantárgyai közé. Hazánkban különösen erős az ilyen jellegű lemaradás. A vállalkozásismereti kurzusok többségét üzleti és gazdasági tanulmányok keretében kínálják, így a természettudományi és műszaki végzettségűek az esetek jelentős részében nem is célcsoportjai ezeknek a programoknak.

Foglalkoztatás növelésének tere: fejletlenebb térségekben alacsony a vállalkozássűrűség

A KKV-k hagyományosan fontos szerepet játszanak a helyi gazdaság teljesítményének meghatározásában. Az empirikus kutatások azt mutatják, hogy az ország fejlett és kevésbé fejlett területei között az ott működő KKV-k teljesítményében viszonylag kicsi a különbség, azonban a vállalkozássűrűség sokkal fontosabb magyarázó tényező. Vagyis a vállalkozói aktivitás (az ezer lakosra jutó vállalkozások száma) a fejlettebb térségekben magasabb.

13. VÁLLALKOZÁSSŰRŰSÉG, EZER LAKOSRA JUTÓ MŰKÖDŐ VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA, 2011



Forrás: KSH

A fejletlenebb térségekben a helyi gazdaságfejlesztés célja pontosan a vállalkozóvá válást elősegítő és vállalkozásindítást megkönnyítő környezet kialakítása.

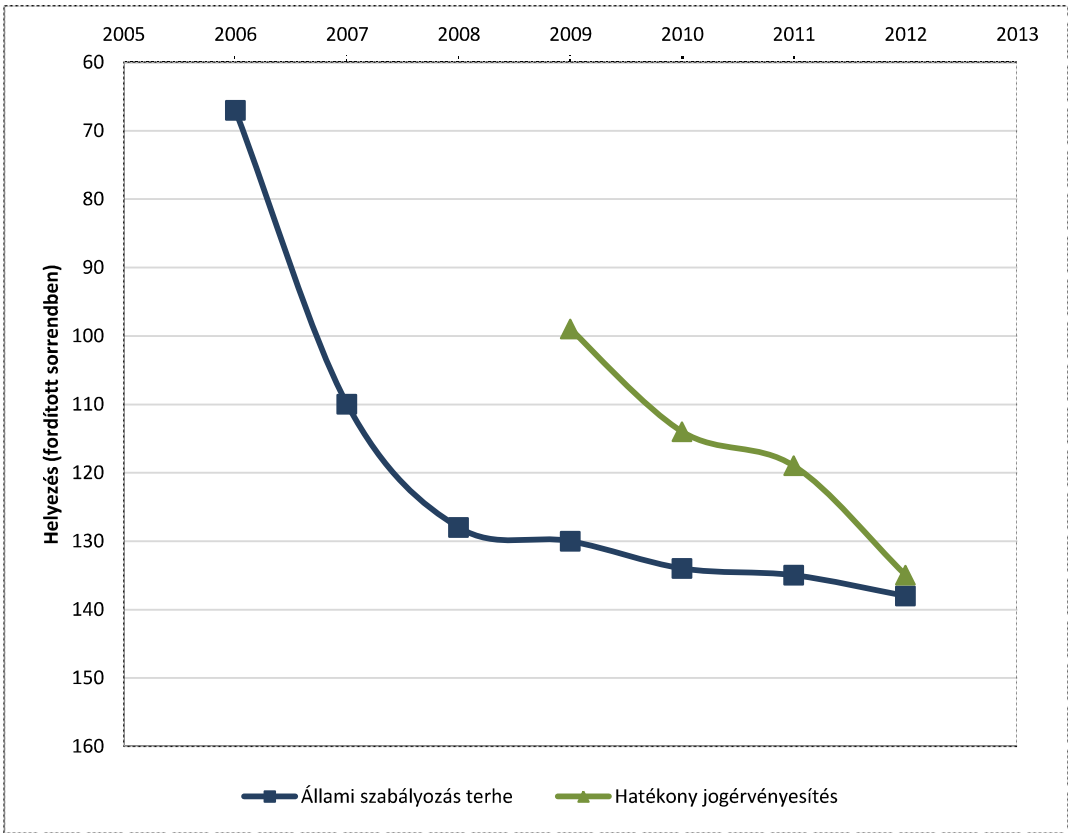
1.3.3 Adminisztrációs terhek: „partner" állam szerep szükségessége

Az adminisztrációs terheket mérő nemzetközi összehasonlításokban Magyarország rendszeresen nagyon rosszul szerepel, ezek a felmérések azonban még nem tartalmazzák annak a nagyszabású (minden eddigit messze meghaladó méretű) átalakításnak a hatását, amit a Kormány 2010 és 2013 között a szabályozási terhek leépítése terén tett.

A Világgazdasági Fórum versenyképességi indexe (WEF-GCI) szerinti rangsorban Magyarország 2002 óta jelentősen hátrébb sorolódott: nyolc év alatt 19 helyet esett vissza. Az állami szabályozás terhe című alindex szerinti rangsorban, melyet 2006 óta mérnek, Magyarország évről évre egyre hátrébb szerepel. 2006 óta összesen 71 helyet csúszott vissza

hazánk a rangsorban, 2012-ben a 138. helyen szerepel, ez 11 hellyel rosszabb pozíció, mint a visegrádi országok átlaga. Hasonló tendencia érvényes a hatékony jogérvényesítés (gyakorlatilag a hatósági eljárás érdemi megfellebbezhetősége) alindex szerinti rangsorban elfoglalt helyünkre is. Magyarország a 2009-óta elérhető adatok szerint egyre hátrébb sorolódik, 2012-ben a 138. helyen szerepel, a visegrádi országok átlagánál 8 hellyel hátrébb.

14. MAGYARORSZÁG HELYEZÉSE A WEF VERSENYKÉPESSÉGI RANGSORÁBAN KÉT ALINDEX SZERINT



Forrás: www.weforum.org

A szintén nemzetközi versenyképességi elemzéseket végző svájci IMD 2012-ben megjelent összesített rangsora szerint Magyarország a vizsgált nyolc év alatt 12 helyet csúszott hátra. A Bürokrácia alindexben („A bürokrácia mennyire hátráltatja az üzleti tevékenységet?”) a 41. helyen szerepel Magyarország, 5 hellyel lemaradva a visegrádi országok átlagától.

A HÉTFA Kutatóintézet „Az adminisztrációs terhek Magyarországon” című 2010-es kiadványában említ egy 2009-es jelentést (Mike-Szalai, 2009), amely a Világgazdasági Fórum felmérésére hivatkozva kiemelte, hogy az adminisztrációs terhek túlságosan nagy mértékét a megkérdezett magyar vállalkozók 15,4%-ka említette problémaként, míg az adószint mértékét 12,8%-uk. Továbbá a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutást 14%-uk, és a kiszámíthatatlan szabályozást 11,9%-uk nevezte a vállalatfejlődés akadályozó tényezőjének.

Jelen Stratégiát megalapozó kérdőíves felmérésünkben a vállalkozások az adminisztrációs terheket és a szabályozás kiszámíthatatlanságát komoly akadályozó tényezőként jelölték meg.

A HÉTFA Kutatóintézet fent említett tanulmányában bemutatja az Európai Unió költségcsökkentési programját megalapozó 2005-ös holland Kox tanulmány (Kox, 2005) becsléseit, amely szerint a 2000-es évek elején Magyarországon az adminisztratív költségek a GDP 6,8%-át tették ki, míg uniós szinten 3,8%-át. Hazánk ezzel a tanulmányban szereplő 19 ország közül a legutolsó helyre került.

A Deloitte Zrt. 2010. májusában közzétett tanulmánya (Deloitte, 2010) különbséget tesz az adminisztratív költségek között. A tanulmány szerint Magyarországon a vállalkozások adminisztratív költségei a GDP 10,5 százalékát teszik ki. Az elvégzett számítások szerint a teljes adminisztratív költség 2800 milliárd forint, míg e költségeken belül a vállalkozások által „feleslegesnek" tartott adminisztratív terhek mintegy 800 milliárd forintot tesznek ki, ami a GDP 3,1 százaléka (az uniós átlag 1,9-2,6 százalék körüli). A tanulmány szerint az adminisztratív terhek 25 százalékos csökkentése jelenleg 208 milliárd forint megtakarítását tenné lehetővé.

Adminisztratív teher és adminisztratív költség

A vállalkozási költségek pénzügyi, megfelelési és adminisztratív költségekre oszthatók. Az adminisztratív költségek a jogszabályi kötelezettség alapján előírt adatszolgáltatási kötelezettségek teljesítéséhez azok betartásához köthető költségeket tartalmazzák.

Ezek a költségek további két részre bonthatók. Egy részüket a vállalkozások jogszabályi előírás nélkül is elvégeznék, más részüket viszont csak a jogszabályi előírás miatt teljesítenék. Ez utóbbi kört nevezzük adminisztratív költségnek. A Stratégiában idézett Deloitte tanulmány (Deloitte, 2010) figyelembe veszi az adminisztratív költségek és adminisztratív terhek definíciója közötti különbséget, és megállapítja, hogy az összes adminisztrációs költség körülbelül 25%-a adminisztratív teher. Számszerűsítve, a teljes adminisztratív költség 2010-ben 2800 milliárd forint volt nemzetgazdasági szinten, míg e költségeken belül a vállalkozások által „feleslegesnek" tartott adminisztratív terhek mintegy 800 milliárd forintot tettek ki, ami a GDP 3,1 százaléka (az uniós átlag 1,9-2,6 százalék körüli).

A Stratégiában is idézett Kox tanulmány (Kox, 2005) a Holland Királyágban kifejlesztett mikroökonómiai megközelítésre épül (Standard Cost Model). Az SCM lényege, hogy a jogszabályi kötelezettségek teljesítéséhez köthető adminisztratív terheket részletekig lebontott lépésekre bontják (papír beszerzése, kitöltése stb.). A lépésekhez időegységeket, költségeket rendelnek, amik összegéből kapjuk meg a teljes adminisztratív költséget.

Az adminisztrációs terhek hazánkban 2010-ben az Európai Unió átlagánál évi 2000 milliárd forinttal álltak magasabban, azaz ennyi felesleges kiadástól szabadult volna meg a gazdaság, ha a bürokrácia szintje az Európai Unió átlagának szintjén állt volna. Az adminisztrációs terhek túlzott mértéke az egyik fő oka annak, hogy a szabályok betartására épülő érvényesülés Magyarországon a társadalom többsége szerint nem nyújt reális perspektívát. Éppen ezért a kialakult üzleti kultúra megváltoztatása akár évtizedeket is igénybe vehet.

A 2010-ben hivatalba lépett Kormány 2010-ben meghirdetett I. és II. Akcióterve keretében, majd a vállalkozói adminisztráció csökkentését kormányhatározatba foglaló újabb intézkedéscsomag (1133/2011. (V. 2.) Korm. határozat) keretében tette meg az első komoly lépéseket az adminisztrációs terhek csökkentésére. Ezek keretében kerültek bevezetésre– többek között – az alábbi intézkedések:

- Az egykulcsos SZJA adórendszerben a külön adózó jövedelmek (például osztalék, árfolyamnyereség, ingatlan-átruházásból származó jövedelem) a munkaviszonyból származó jövedelmekkel azonos, 16%-os szja kulcs alá kerültek.
- A vállalkozásokat érintő 10 kisadó kivezetése (a bérfőzési szeszadó, a tv-készülékek üzemben tartási díja, az épület utáni idegenforgalmi adó, a vállalkozók kommunális adója, öröklési és ajándékozási illeték egyenes ági öröklés vagy rokonság esetén, a nagyteljesítményű személygépkocsik, vízi járművek, légi járművek adója, a vízgazdálkodási termelői érdekeltségi hozzájárulás).
- A beruházási engedélyek 1/3-ának eltörlése.
- Az alkalmi foglalkoztatás egyszerűsítése.
- A kistermelői élelmiszertermelés, feldolgozás, értékesítés egyszerűsítése.
- Az uniós pályázati rendszer vállalkozóbaráttá alakítása.
- A vállalkozói tevékenységre jellemző elvárt kereseti megkötés eltörlése.
- A társasági adó év végi feltöltésére vonatkozó árbevételi határ 50 millió forintról 100 millió forintra történő felemelése.
- Az egyszerűsített végelszámolás bevezetése.
- A duális szakképzési rendszer megteremtése
- A vállalkozások számára kiemelkedően irritáló NYENYI adatszolgáltatás (nyugdíj-biztosítási egyéni nyilvántartó adatlap) megszüntetése.
- Előírásra került, hogy hatósági ellenőrzést végző szervek KKV-kal szemben az első esetben előforduló jogsértés esetén - az adó- és vámhatósági eljárást kivéve – csak figyelmeztetést alkalmaznak.
- A könyvvizsgálatról szóló szabály módosításával a kötelező könyvvizsgálói értékhatár 100 millió forintról 200 millió forintra került felemelésre.
- Az új Munka Törvénykönyve (2002. évi I. törvény) tágabb teret enged a felek megállapodásainak, jelentősen bővíti a szerződéses alapú szabályozás szerepét, egyszerűsíti a munkaszerződés megkötését, a munkaidő szabályozását, a felmondási tilalmakat, a tájékoztatási kötelezettséget, lehetővé teszi a munkaszerződéstől való elállást, rugalmasabbá teszi a szabadság-kiadást, új kereteket biztosít az atipikus foglalkoztatási formák elterjedésének.
- Az Országos Statisztikai Adatgyűjtési Program (OSAP) felülvizsgálata során intézkedések történtek az elvárt adatszolgáltatási kötelezettségek időbeni és tartalmi összehangolására.

- Az újraalkotott Közbeszerzési Törvény (2011. évi CXXIX. törvény) 25 millió forint árubeszerzés, szolgáltatási érték vagy 150 millió forint építési beruházási érték alatt, közzététel helyett lehetővé teszi legalább három mikro-, kis-, vagy középvállalkozásnak minősülő ajánlattevő ajánlatának bekérését, illetve további, a kkv-k közbeszerzési részvételét elősegítő intézkedéseket foganatosított, melyek a kapcsolódó adminisztrációs terheik csökkentésére is kihatással voltak.

A magyar közigazgatás gyengeségeinek kijavítására indult el 2011-ben a Magyary Zoltán Közigazgatás-fejlesztési Program 11.0, majd 2012-ben a program 12.0 változata. A Magyary Program nem államelméleti terv, hanem egy közigazgatás-fejlesztési technológia a 2014-2020-ig szóló időtartamra.

A Magyary Program az egyik átfogó feladatként határozza meg az adminisztratív terhek csökkentését, amelynek a legfontosabb eszköze az eljárások egyszerűbbé tétele. Ennek jegyében indult el 2011-ben a KIM gondozásában a lakossági adminisztratív terhek csökkentése, amelyet a Kormány 1304/2011. (IX. 2.) Korm. határozatával fogadott el, valamint a Nemzetgazdasági Minisztérium gondozásában a vállalkozói terhek mérséklésére irányuló program [1405/2011. (XI.25.) sz. korm. határozat]. A két program kiegészíti egymást, amelyeknek eredményeként a szabályozásból fakadó adminisztratív terhek jelentősen csökkennek, növelve ezzel hazánk közigazgatásának versenyképességét, az ügyfelek elégedettségét. A két intézkedéscsomag 2012 tavaszától kezdődően egységes irányítás és monitoring mellett, Magyary Egyszerűsítési Program néven fut. A Magyary Program részeként valósul meg az Egyszerű Állam Program, az a vállalkozói adminisztratív teher csökkentésére irányuló intézkedéscsomag, amely 114 intézkedésből áll. A vállalkozások számára a jó állam egyszerű államot jelent, ahol a szabályok megértése és betartása könnyű és olcsó, mert az állam elvárásai egyértelműek és a valósághoz igazodnak, eljárásai gyorsak és praktikusak.

Az Egyszerű Állam Program kijelöli a vállalkozásokat terhelő adminisztrációs költségeket csökkentő kormányzati tevékenységek irányait, megfogalmazza a végrehajtás lépéseit és megteremti annak szervezeti kereteit. Egyrészt konkrét intézkedéseket fogalmaz meg annak érdekében, hogy a vállalkozások bürokratikus kiadásai 503 milliárd forinttal csökkenjenek. Másrészt meghatározza egy olyan rendszer működési elveit és kialakításának feladatait, amelyik megakadályozza a vállalkozói adminisztrációs költségek és kockázatok növekedését.

Fő területei az alábbiak:

- A munkavállaló alkalmazásához kapcsolódó rendszeres adatszolgáltatás további jelentős egyszerűsítése.
- Társasági adóbevallás szabályainak egyszerűsítése.

- E-vállalkozás kereteinek létrehozásával a vállalkozók eleget tudjanak tenni az állammal szembeni minden kötelezettségüknek egységes, ügyfélbarát, elektronikus felületeken keresztül.
- A Kormányhivatalon belül intézendő ügyek esetében a szakhatósági állásfoglalások összesített idejének csökkentése.
- Hiteles audit elismerésével az érintett vállalkozások tevékenységük hitelesített körére mentesülnek a felelősség alól.
- Az ipari területen történő beruházásokra egyszerűsített, a szakhatóságok garantáltan gyors ügyintézését kötelezően előíró településrendezési szempontú eljárások bevezetése.
- A működéssel és a munkavállalókkal összefüggő szabályzatkészítési kötelezettségek kockázat alapúvá tétele.
- A házipénztár szabályozásban a napi maximális záró állományára vonatkozó előírás eltörlése.
- Az állam által biztosított nyilvános céginformációk körének bővítése.
- Az adminisztrációs terheket feleslegesen növelő javaslatok kiszűrése.
- Pályázati elszámolás, projektmonitoring, lezárás egyszerűsítése.

Az adminisztratív terhek „újratermelődését" az Egyszerű Állam program adminisztratív terhek további folyamatos csökkenését elősegítő, rendszerszintű intézkedések hivatottak biztosítani.

A Program megvalósulását figyelemmel kísérő Magyary Zoltán Egyszerűsítési Munkacsoport a tavalyi évben 8 intézkedést törölt a listáról, a 2013. február 26-ig bezáróan 93 intézkedést tekintett lezártnak, 10 intézkedés lezárására várhatóan 2013 végéig kerül sor, 3 intézkedés pedig teljes mértékben 2014-ben zárható majd le. A megvalósult intézkedéseket bevezető jogszabályok jelentős része a közelmúltban lépett életbe, az egyik legfontosabb területnek tekinthető állami elektronikus szolgáltatások többsége pedig 2013 őszén indul csak el, ezért ezek hatását a vállalkozások még kevésbé érzik.

A KKV szektor adózáshoz kapcsolódó terheit a Munkahelyvédelmi Akcióterv keretében bevezetett két új adónem jelentősen csökkentette. 2013. január 1-jétől a kisadózó vállalkozók tételes adója (KATA) a hatálya alá bejelentkezett vállalkozások adminisztrációs terheit a töredékére csökkentette, valamint az érintett vállalkozások adóterhelésében is érdemi csökkenést eredményezhet. A szintén választható adózási mód, a kisvállalkozói adó (KIVA) – azon túlmenően, hogy jelentős mértékben csökkentette a hatálya alá bejelentkezett vállalkozások adminisztrációs terheit – főként az élőmunka-igényes tevékenységet folytató kisvállalkozások adóterhelését mérsékli és ösztönöz a foglakoztatás növelésére. A kisadózó vállalkozások tételes adójára közel 63 ezer vállalkozás jelentkezett be és további mintegy 7500 vállalkozás választotta a kisvállalati adót. Mivel ez utóbbi vállalkozások legalább 40 ezer főt foglalkoztatnak, így már 2013. első felében is több mint 100 ezer fő foglalkoztatása vált

egyszerűbbé, biztosabbá az új adózási módok választása révén. Ezen túl 2013-tól az adminisztráció egyszerűsítését eredményező átalányadózást választhatják azok az egyéni vállalkozók is, akik egyébként munkaviszonyban (is) állnak

A kisadózó vállalkozások tételes adója (KATA) a 6 millió forint alatti árbevételű mikrovállalkozások számára kínál egyszerű adózási módot, amely lebontja a legális világba való belépési korlátokat, az adminisztrációs terheket és a „minimumadókat" (járulékalap, nyereségminimum). A tételes adó mértéke a főállású kisadózók számára havi 50.000,- Ft, mellékállású kisadózó esetén havi 25.000,- Ft. Az új adónem kiváltja a kisadózó társasági adóját, személyi jövedelemadóját, járulékait és a szociális hozzájárulási adóját és a szakképzési hozzájárulást. Ez az adónem elsősorban a lakosság részére szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások számára nyújt komoly könnyebbséget.

A kisvállalati adó (KIVA) több adónemet (szociális hozzájárulási adó, szakképzési hozzájárulás, társasági adó) is kivált, és azon mikro-, kis- és középvállalkozások választhatják, amelyek létszáma legfeljebb 25 fő, a mérlegfőösszege és az éves árbevétele pedig nem éri el az 500 millió forintot. Az adó alapját a vállalat pénzforgalmi szemléletű nyereségének és az általa foglalkoztatottak bérköltségének összege képzi, az adó kulcsa egységesen 16 százalék. Az egységes adókulcs ösztönzi a foglalkoztatás és a bérek növelését, mivel a bértömeg nyereség terhére való növekedése esetén a munkáltató terhei változatlanok maradnak. A pénzforgalmi szemléletű adóalap emellett ösztönzi a beruházást, mivel annak teljes értéke csökkenti a pénzforgalmi szemléletű nyereséget már a beruházás évében.

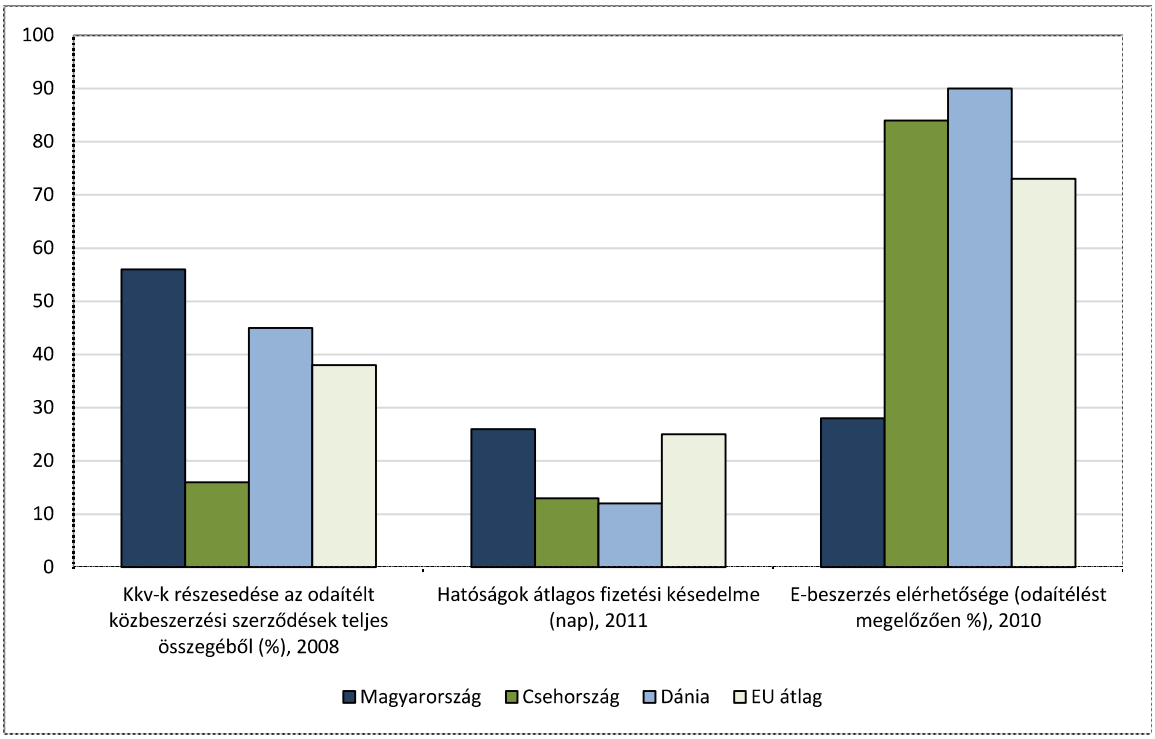
A pénzforgalmi áfa legkisebb vállalkozásokra történő bevezetésével a Kormány olyan finanszírozást segítő szabályozást alakított ki, amely szerint az eladó általános forgalmi adó fizetési kötelezettsége csak akkor keletkezik, amikor az ellenértéket a vevőtől megkapta. A rendszer a vevő számára is változást jelent, ugyanis áfa levonási jogát csak akkor gyakorolhatja, ha az ellenértéket megfizette. A pénzforgalmi szemléletű adózást azon kisvállalkozók választhatják, amelyek éves árbevétele 125 millió forint alatt van.

A Munkahelyvédelmi Akcióterv foglalkoztatás terheinek csökkentése érdekében a munkaerő-piaci szempontból hátrányos helyzetű munkavállalók (25 év alatti pályakezdők és nem pályakezdők, 55 év feletti munkavállalók, szakképzettséget nem igénylő munkakörben dolgozók, tartósan álláskeresők, anyasági ellátásban részesülők) foglalkoztatása érdekében új célzott szociális hozzájárulási adó és szakképzési hozzájárulási kedvezményeket vezetett be. Kedvezményt az a kifizető munkáltató érvényesíthet, aki az adó-megállapítási időszakban a jogosultsági feltételeknek megfelelő munkavállalót foglalkoztat, vagy fejlesztési adókedvezményre jogosult vállalkozásként a szabad vállalkozási zónában létszámot bővít. A szociális hozzájárulási adóból (27%) érvényesíthető adókedvezmény mértéke 14,5% vagy 27%. A kedvezmények meghatározott részénél, ahol nagyobb mértékű a szociális hozzájárulási adó kedvezmény, a munkáltató a szakképzési hozzájárulás (1,5%) alól is

mentesül. Ez azt jelenti, hogy meghatározott esetekben a munkáltató egyáltalán nem fizet közterhet munkavállalói után.

A Kormány az elmúlt két és fél évben elfogadott és jórészt megvalósított adminisztratív költségcsökkentő intézkedéseinek együttes hatásaként szakértői becslések szerint, évi 462–476 milliárd forint költségcsökkentés következik be a hazai vállalkozások esetében.

1. KÖZBESZERZÉSI ELJÁRÁSOK MAGYARORSZÁGON, DÁNIÁBAN ÉS CSEHORSZÁGBAN ÉS AZ EU ÁTLAGÁBAN



Adatok Forrása: 2012. évi SBA Fact Sheet

A 2012. évi SBA-tájékoztatók adatai alapján 2008-ban a kis- és középvállalkozások részesedése az odaítélt közbeszerzési szerződések teljes összegéből Dániával és Csehországgal összehasonlítva Magyarországon volt a legmagasabb, 56%, amely érték az európai uniós átlagot is meghaladja. Árnyalja azonban ezt a képet, hogy a hatóságok átlagos fizetési késedelme hazánkban a legmagasabb, valamint az E-beszerzés elérhetősége is nagyon alacsony.

1.3.4 Finanszírozás: visszafogott hitelezés, a támogatott források széttagoltan vannak jelen a rendszerben, hozzáférésük nehezen áttekinthető

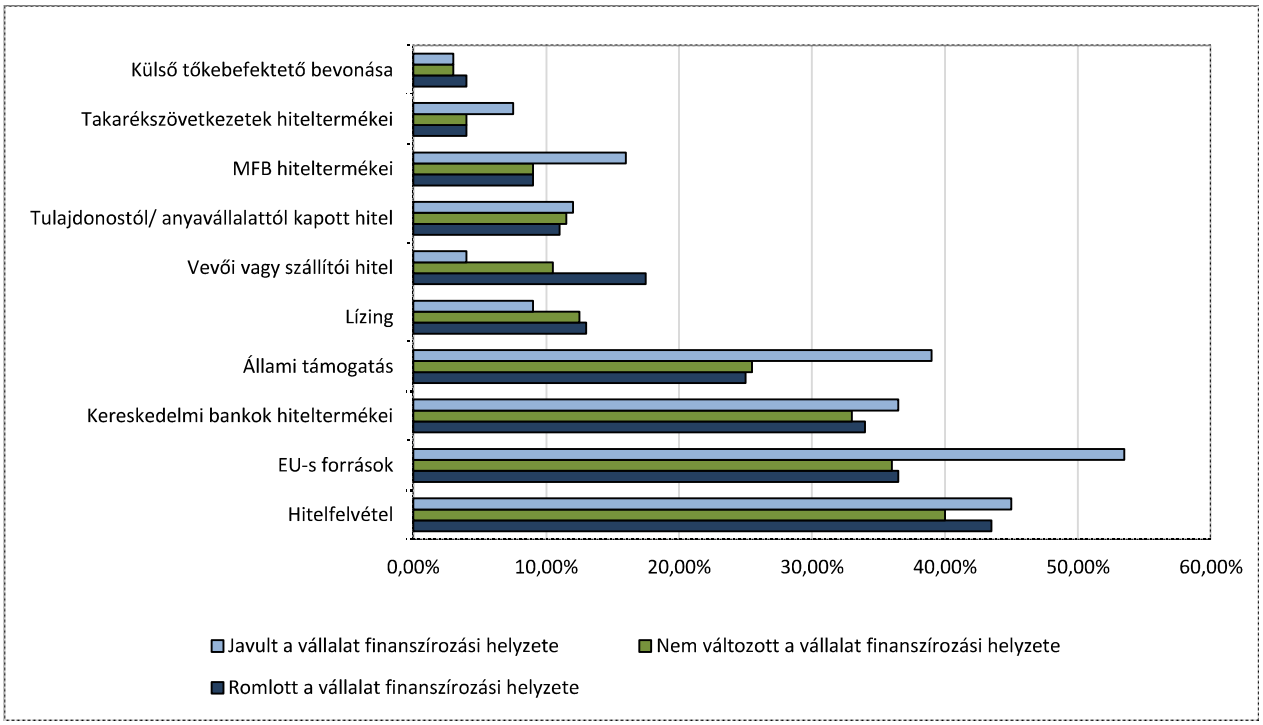
A magyar kis- és középvállalkozások az európai uniós átlagnál jóval ritkábban vesznek igénybe külső finanszírozást, ezen belül azonban a legnagyobb arányt továbbra is a banki finanszírozás képviseli. Más országokhoz viszonyítva Magyarországon széles körben

működnek támogatott finanszírozási programok, ezek azonban széttagolt nehezen áttekinthető formában állnak rendelkezésre.

A Magyar Fejlesztési Bank 2012. őszi vállalati felmérése alapján a magyarországi finanszírozási helyzetkép főbb pontjai a következőek:

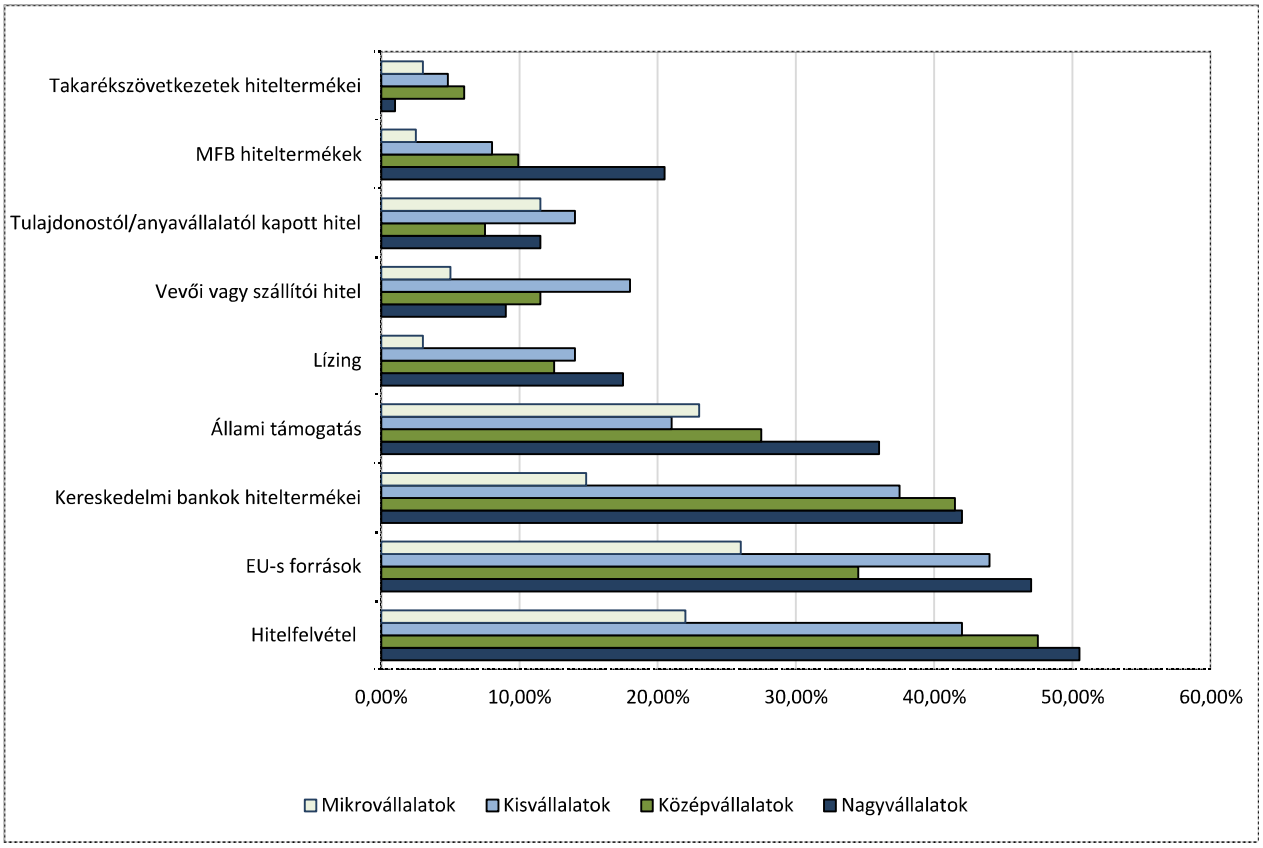
- Magyarországon az exportorientált vállalkozások finanszírozási helyzete – a többi vállalkozáshoz képest - kielégítő, de ebben a körben a kismértékű forráshiány is komoly akadályává vált a fejlesztéseknek.
- A vállalatok 45,1%-a finanszírozási igényének legalább háromnegyedét saját forrásból teremti elő, míg a kereskedelmi banki hiteltermékek a vállalatok 32,1%-a esetében biztosítják a finanszírozás legalább negyedét.
- A hitelfelvétel során számításba vett körülmények közül továbbra is a kamatok nagyságát mérlegelik elsősorban a vállalatok.
- A mikro- és kisvállalkozások körében az EU-s források, a közép- és nagyvállalatok között pedig a hitelfelvétel az elsődleges finanszírozási lehetőség. A javuló finanszírozási helyzetű vállalatok esetében az állami támogatás nagyobb népszerűségnek örvend, mint a drágább kereskedelmi banki források, míg a romló finanszírozási helyzetű vállalatok esetében fordított a helyzet. (MFB Indikátor, 2012)

1. A KÖVETKEZŐ 12 HÓNAPBAN POTENCIÁLISAN EMLÍTETT FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK



Forrás: Finanszírozási helyzetkép az MFB 2012. őszi vállalati felmérése alapján

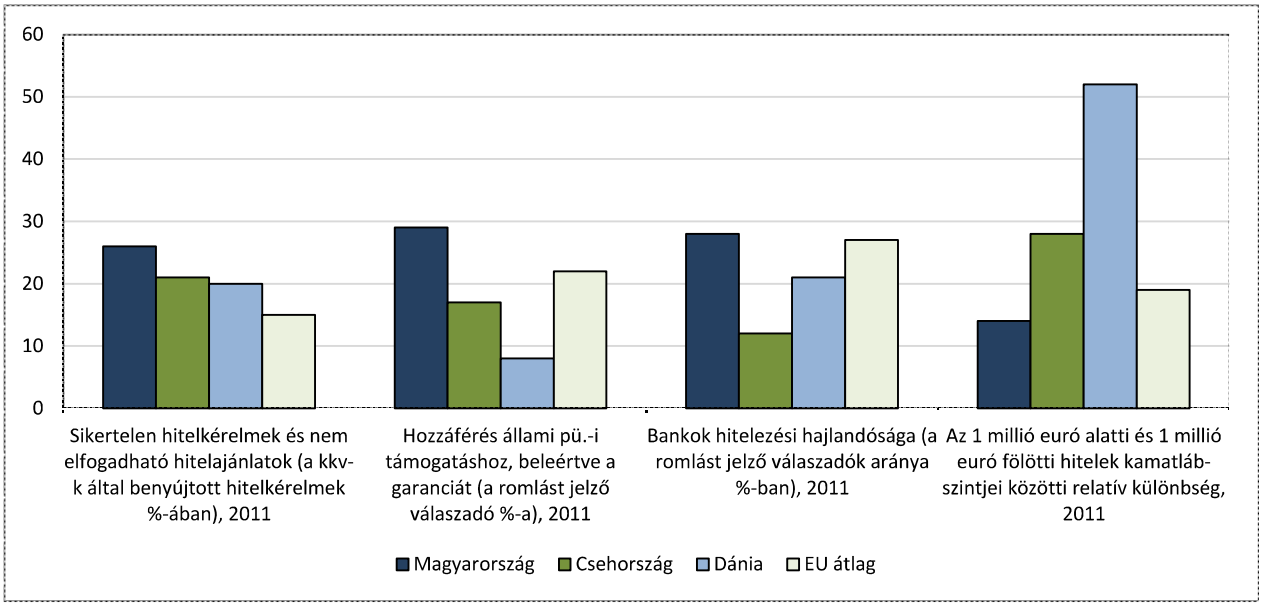
2. A KÖVETKEZŐ 12 HÓNAPBAN POTENCIÁLISAN EMLÍTETT FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK A VÁLLALATI FORRÁSHELYZET ELŐZŐ 12 HÓNAPOS VÁLTOZÁSA SZERINT



Forrás: Finanszírozási helyzetkép az MFB 2012.őszi vállalati felmérése alapján

A 2012. évi SBA-tájékoztatók (európai kisvállalkozói intézkedéscsomag) finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférést mérő indikátorai alapján a sikertelen hitelkérelmek és nem elfogadható hitelajánlatok aránya Magyarországon 26%, míg az európai uniós átlag mindössze 15 %, de Csehországhoz (21%) és Dániához (20%) képest is lemaradásban vagyunk. Ezen kívül nálunk vélik a legtöbben úgy, hogy nehezedett a hozzáférés az állami pénzügyi támogatásokhoz és romlott a bankok hitelezési hajlandósága is. A felmérés alapján Magyarország legjobb eredménye a finanszírozási lehetőségekhez való hozzáférés terén az, hogy a főként KKV-knak nyújtott 1 millió euró alatti és a nagyobb összegű hitelek kamatlábai közötti különbség nálunk a legalacsonyabb a cseh, a dán és az európai uniós számokkal összehasonlítva.

3. FINANSZÍROZÁSI LEHETŐSÉGEKHEZ VALÓ HOZZÁFÉRÉS CSEHORSZÁGBAN, DÁNIÁBAN ÉS MAGYARORSZÁGON



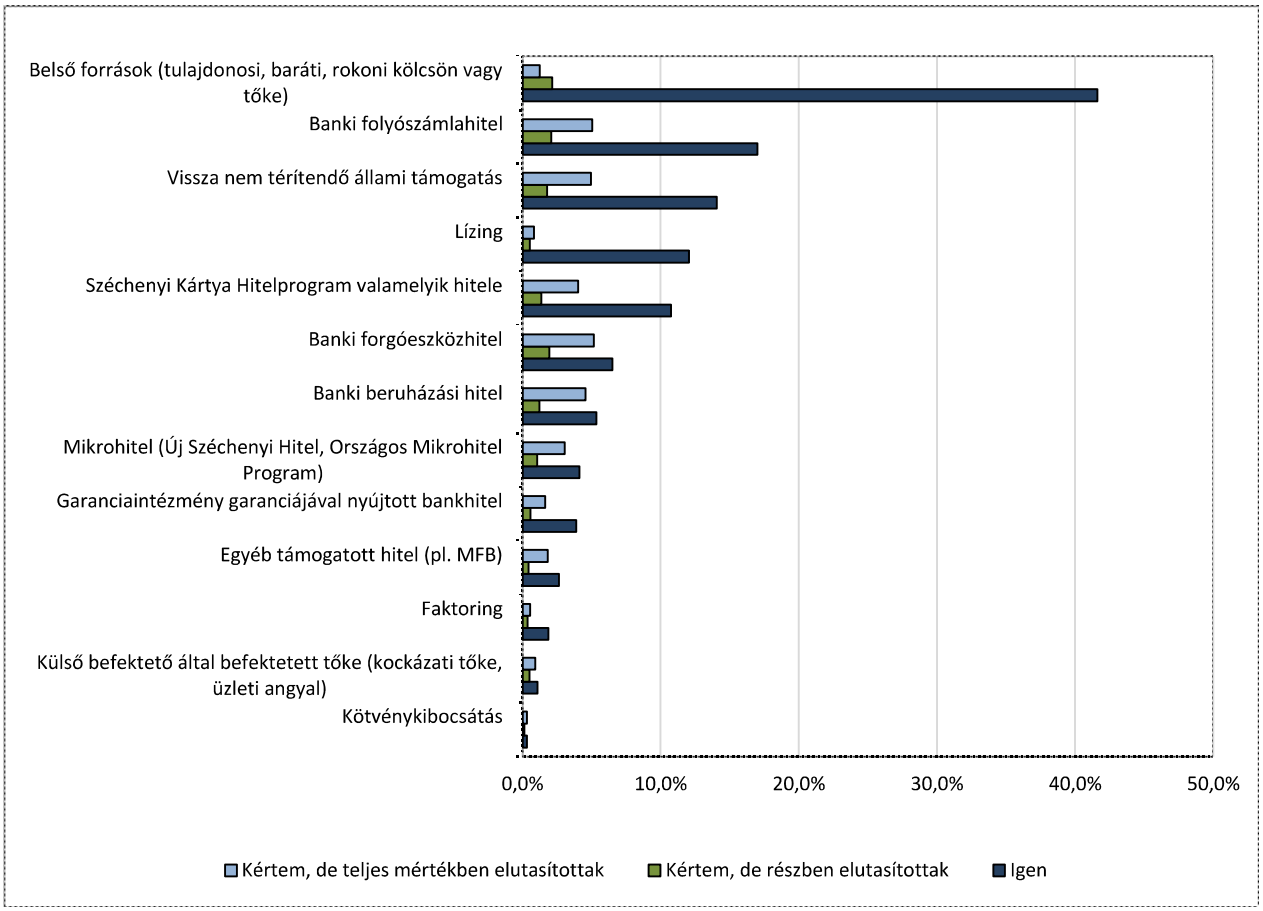
Forrás: 2012. évi SBA Fact-Sheet

A kockázati tőkefinanszírozásban – jelentős részben az Új Széchenyi terv keretében felfuttatott támogatott tőkeprogramoknak köszönhetően – Magyarország európai uniós összehasonlításban előkelő helyen szerepel. A 2011-es adatok szerint, a korai szakaszú (magvető és induló) kockázati tőkebefektetések GDP-hez viszonyított arányában Magyarország második helyen állt Svédország mögött. Több jel mutat arra, hogy az elmúlt 2 évben jelentősen felpezsdült a magyarországi start-up befektetői környezet és közösség.

A faktoring piac a kettőezres évek első felének dinamikus felfutását követően 2006-tól csak mérsékelten növekszik. A GDP arányos faktoring penetráció 2012-ben 2,7% volt Magyarországon, szemben a cseh 3% és a lengyel 6,4%-kal, messze elmaradva néhány régi európai uniós tagállam értékétől. A válság hatására faktoring forgalmon belül a mikro- és kisvállalkozói kör visszaszorulása figyelhető meg.

A Stratégia megalapozását szolgáló kérdőíves felmérésünk megerősíti a korábbi elemzések megállapításait. A KKV-k jellemzően belső forrásokra támaszkodnak, ezt követi a folyószámlahitel és a vissza nem térítendő támogatás iránti igény is. A banki hitelek mellett a vissza nem térítendő támogatásoknál is magas az „elutasítási” arány.

1. AZ ELMÚLT EGY ÉVBEN IGÉNYBE VETT-E VALAMILYEN KÜLSŐ FORRÁST



Forrás: Kérdőíves felmérés, 2013

A vállalkozások kiemelt problémája a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutásuk nehézkessége, aminek akadályai mind a kínálat szintjén, mind a finanszírozás igénybevételét a vállalkozás szintjén akadályozó tényezőkben megjelennek.

A **kínálati oldal problémája**: A 2008 óta eltelt időszakban, a magyar gazdaságban az Európai Unióban és a régióban jellemző mértéknél is erőteljesebb visszaesés következett be a vállalati hitelezésben. A vállalati hitelek 50-60%-át kitevő devizahitelek árfolyamváltozásait kiszűrve, a hitelek állománya 2008. szeptember és 2012. december 31. között 25%-kal csökkent. MNB hitelezési felmérései szerint a vállalati hitelfeltételek szigorítása elsősorban nem árjellegű követelményekben jelentkezett. Ezeket a bankok a gazdasági kilátások romlásával és iparág-specifikus problémákkal indokolták, vagyis a hitelezési hajlandóság romlására vezethetők vissza. Ezt támasztja alá az elutasított banki hitelkérelmek magas aránya is. Az Európai Bizottság KKV Finanszírozáshoz jutási összesített és hitelfinanszírozási indexe (SMAF) a 27 tagállam közül Magyarország vonatkozásában mutatta a legalacsonyabb értéket 2011-ben.

Szintén kínálati problémának tekinthető, hogy a KKV-k számára létrehozott finanszírozási programok gyakran bonyolult, átláthatatlan struktúrában állnak rendelkezésre. A

programok, finanszírozási formák sok esetben átfednek, párhuzamosak, ami egyrészről – a piaci szempontokat figyelembe véve – pozitív a kialakuló verseny miatt, de ugyanez jellemző az állami szereplők esetében is, ahol a finanszírozási lehetőségek összehangolása lenne kívánatos.

Nem csak a finanszírozási forrásokról elérhető információk, hanem maguk a finanszírozási források is, strukturálatlanul vannak jelen a piacon, ami átláthatatlanná teszi a lehetőségeket a kisvállalkozók számára.

A KKV-fejlesztési intézményi háló eltérő források felhasználására, több hullámban jött létre.

A visszatérítendő és vissza nem térítendő támogatások közvetítésében résztvevő szereplők mindegyike saját „eljárásrendet" követelt meg, ezért már az induló fázisban heterogén minőségű és koordinálatlan szolgáltatáscsomagok alakultak ki. Sok esetben a forrásokért való versenyfutás határozta meg elsősorban a szereplők viselkedését.

A **keresleti oldal problémája**: a KKV-k széles köre nem rendelkezik elégséges pénzügyi ismeretekkel és menedzsment kultúrával ahhoz, hogy a rendelkezésre álló forrásokat hatékonyan képes legyen felhasználni. A finanszírozók esetenként hivatkoznak arra, hogy gyakran még a hitelezhető vállalkozások hitelkérelmei sincsenek olyan módon összeállítva, hogy az a szigorú szűrőkön átmenjen.

A keresleti oldalt a vállalkozói finanszírozási kompetencia hiánya jellemzi, amely elsősorban a megfelelő képzés és folyamatos tanulás, tájékozódás lehetőségének hiányára vezethető vissza. Képzés és tanulás hiányában az egyébként is bonyolult és nehezen átlátható finanszírozási lehetőségek rendszerében a tájékozódás szinte lehetetlen feladat. A kisebb vállalkozások sok esetben nincsenek tisztában a hiteleken kívüli finanszírozási eszközökkel (faktoring, lízing) sem. Ebből eredeztethető, hogy nem csupán a finanszírozáshoz jutás, de annak hatékony felhasználása is problémát jelent – legyenek azok akár hitelek, akár EU-s vagy állami támogatások. Ez a probléma a vállalkozások méretével fordítottan arányos. A mikrovállalkozások tudnak a legkevesebb energiát, időt – és ez által pénzt – szánni a finanszírozási lehetőségek feltérképezésére, míg a nagyobb középvállalkozások már nem tudják megkerülni a problémakört, ezért általában ezzel foglalkozó szakértőt alkalmaznak. A finanszírozás keresleti és kínálati problémáiból is adódik, hogy a magyar KKV-szektor – és főként a legkisebb szereplői – általánosan alultőkésítettek, ami nagy kockázatot jelent a jelenlegi bizonytalan világgazdasági környezetben.

A jelenleg futó GOP-KMOP pénzügyi eszközök eddigi eredményéről készült értékelés (KPMG, 2013) főbb megállapításai az alábbiak voltak:

- javasolt az elérhető, állami és uniós források teljes körű forrástérképének elkészítése és stratégiai jellegű áttekintése;

- a pénzügyi eszközökhöz kapcsolódóan a konstrukcióban részt vevő vállalatok, illetve a közvetítő intézmények számára nyújtott további tanácsadás, oktatás támogatása javasolt;
- a következő ciklus hitel és garancia arány allokációs tervének kialakításakor célszerű a teljes KKV hitelezéssel foglalkozó hitelintézeti kört megkérdezni a garancia termék vonatkozásában a piac olcsó-forrás igényét illetően.

Fontos kiemelni, hogy a pénzügyi eszközök közvetítésében szerepet vállaló kereskedelmi bankok kockázatkezelési modellje nehezen összeegyeztethető a támogatáspolitikai elvekkel, ezért a kereskedelmi bankokon keresztül folyósított visszatérítendő támogatások felhasználása kevésbé volt sikeres.

A finanszírozást nehezíti a lánctartozások problémája, hogy ezek a vállalkozások egy hosszú „szállítási életciklus" végpontjai, azaz ők szenvedik el a késedelmes fizetéseket. A nehezedő és dráguló finanszírozási helyzetben a nagyobb üzleti partnerek kikényszerítik a szállítói hiteleket, ezek a feszültségek viszont csak stabil külső finanszírozással menedzselhetők.

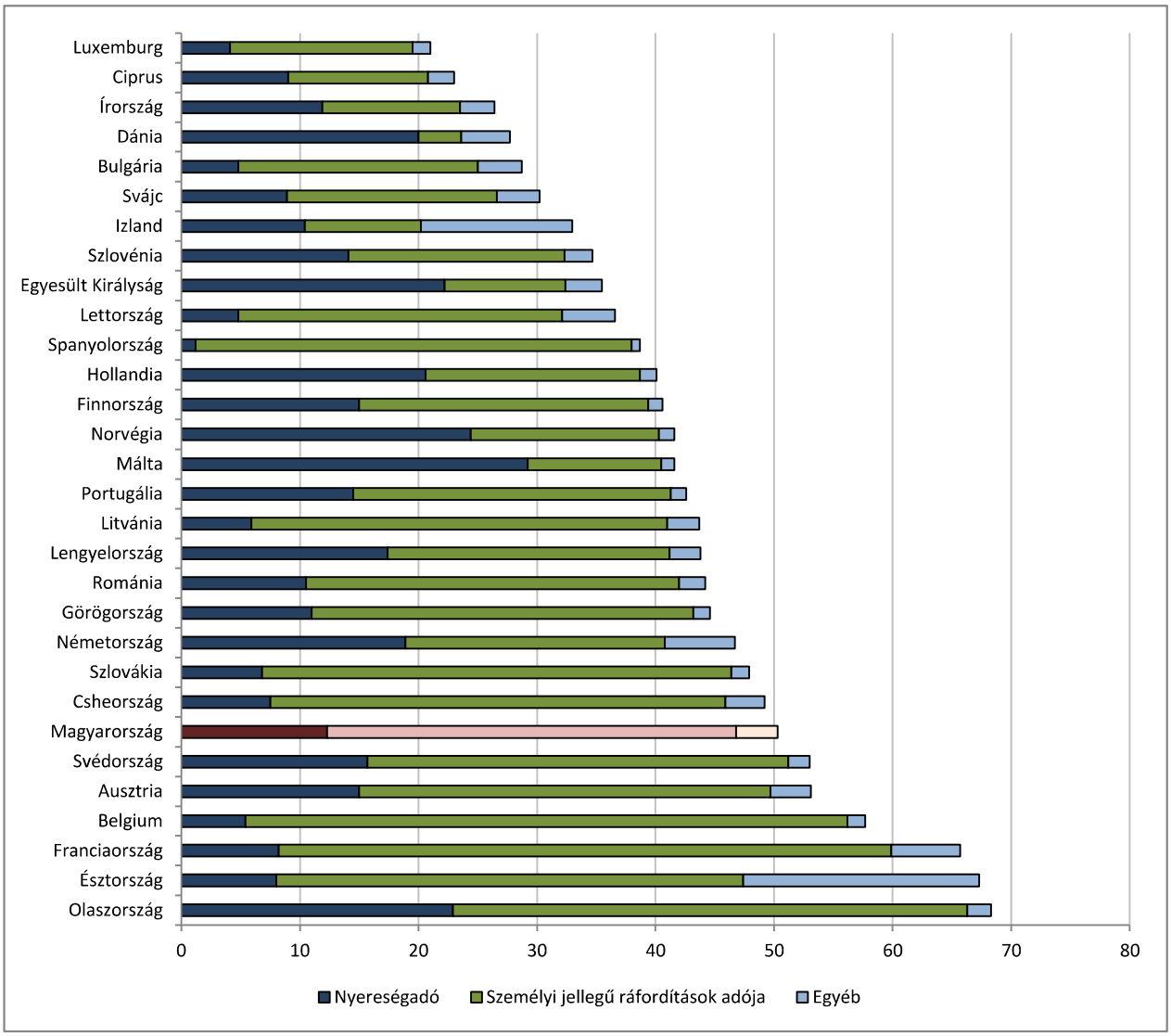
Az NFÜ megbízásából a Budapest Intézet által végzett – a Stratégia készítésének időpontjában még le nem zárt – kutatás a gazdaságfejlesztési források felhasználását értékelte. A tanulmány részben megerősíti azokat a korábbi értékelésekből kapott megállapításokat miszerint a vissza nem térítendő támogatások továbbra is indokoltak a vállalkozásokra jellemző tőkehiány miatt.

A KKV-k jellemzően belső forrásokra támaszkodnak, ezt követi a folyószámlahitel és a vissza nem térítendő támogatás iránti igény is. A banki forgóeszköz- és beruházási hitel mellett a vissza nem térítendő támogatásoknál magas az „elutasítási" arány.

1.3.5 Adó és járulék terhek mértéke és rendszere: szürke- fekete gazdaság felé tereli a vállalkozásokat

A Világbank-csoport által kiadott „Paying taxes 2013" című tanulmány alapján a magyarországi kis- és középvállalkozások hozzáadott értékére rakodó összadóterhe a profit 50,3%-át teszi ki.

1. KKV-K HOZZÁADOTT ÉRTÉKÉRE RAKÓDÓ ADÓTERHEK AZ EU ÉS AZ EFTA TAGORSZÁGAIBAN (%)



Forrás: Paying taxes 2013 (www.doingbusiness.org)

Összehasonlítva az EU és az EFTA országok átlagával (42,6%) ez az érték még mindig nagyon magasnak számít, bár a 2011-es kiadvány adataihoz képest 3 százalékponttal csökkent. Így a teljes rangsorban Magyarország csupán 6 országot tud megelőzni a KKV-kat terhelő adóterhek tekintetében. A KKV-k szabályozásának egyszerűsítése, az adó és költségelési szabályok egyszerűsítése lehet a teljes szektor felzárkózásának a kulcsa. A nemzetközi gyakorlatban alapvetően kétféle szabályozási filozófiát különböztethetünk meg: az egyik az *üzlet logikáját* követő szabályozási filozófia, amely nagy mozgásteret enged a KKV-knak a költségelszámolás tekintetében és elsősorban csak a nyereséget adóztatja, és abból indul ki, hogy a vállalkozónak nem érdeke csődbe vinnie a vállalkozását. A másik az *élet logikáját* követő szabályozási filozófia, amely részletekbe menően szabályozza a különböző vállalkozói költségeket, annak függvényében, hogy azok mennyire szervesen kapcsolódnak a vállalkozás

tevékenységi köréhez. Egy az *üzlet logikáját* követő filozófiára épülő rendszer adminisztrációja is jóval egyszerűbb úgy a KKV-k oldaláról, mint kormányzati oldalról.

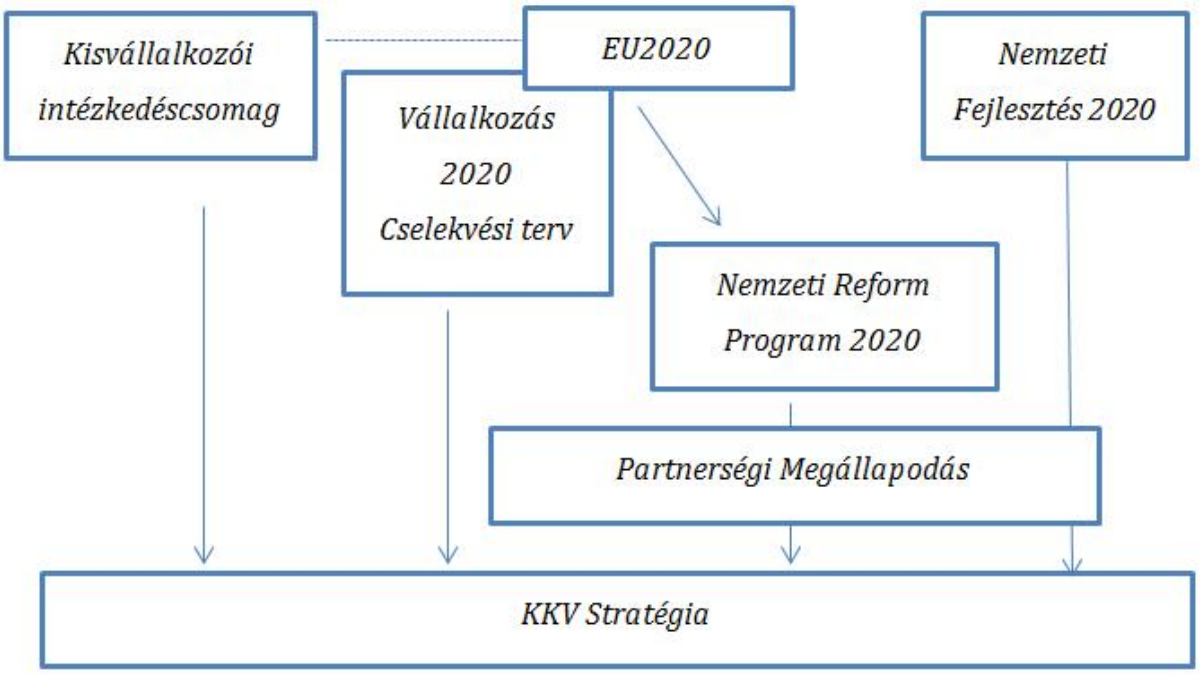
A fekete- és szürke gazdaság méretét a vonatkozó becslések 15-20 százalék közé teszik. A KKV szektor érintettsége ezen belül még nehezebben mérhető. Az adó- és járulékfizetés elkerülése a tisztességesen versenyző vállalkozásokat ugyanakkor kétségtelenül nehéz helyzetbe hozza. A KKV stratégia az adó- és járulék szintjének csökkentésével, és az adminisztratív szabályok egyszerűsítésével tud érdemi hatást kifejteni ezen a területen.

a. Stratégiai keretek

A stratégiai keretek meghatározásához az alábbi dokumentumokat tartjuk iránymutatónak:

- Európa 2020 stratégia;
- Nemzeti Reform Program 2020;
- Vállalkozás 2020 Cselekvési Terv;
- Kisvállalkozói intézkedéscsomag;
- Nemzeti Fejlesztés 2020;
- Partnerségi Megállapodás.

2. KKV STRATÉGIÁT MEGHATÁROZÓ STRATÉGIAI DOKUMENTUMOK RENDSZERE



Az EU2020 stratégia szerint az Európai Unió mindent megtesz annak érdekében, hogy a közösség „megerősödve kerüljön ki a válságból, és hogy olyan intelligens, fenntartható és befogadó gazdasággá tegyük az EU-t, amelyben magas a foglalkoztatottság, a termelékenység, és erős a társadalmi kohézió”. Az új növekedési stratégia három pillére az

intelligens (smart: tudáson és innováción alapuló gazdaság kialakítása), a fenntartható (sustainable: erőforrás-hatékonyabb, környezet-barátibb és versenyképesebb gazdaság) és a befogadó (inclusive: magas foglalkoztatás, valamint szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság kialakításának ösztönzése) növekedés. A dokumentum tematikus célként határozza meg a KKV-k, a mezőgazdasági, a halászati és az akvakultúra-ágazat versenyképességének javítását.

Az Európa 2020 Stratégia tagállami szintű végrehajtásának meghatározó eleme, a nemzeti reformprogram, amelyben a tagállamok bemutatják a stratégia fő célkitűzéseihez hozzájáruló legfontosabb kormányzati intézkedéseket. A tagállamoknak a reformprogramot az Éves Növekedési Jelentés prioritásaira (differenciált és növekedésbarát költségvetési konszolidáció végrehajtása; a pénzügyi (banki) szektor helyreállítása, hitelezési feltételek normalizálása; növekedést elősegítő reformok; munkanélküliség leküzdése, és a válság társadalmi következményeinek megoldása; az államigazgatás korszerűsítése) építve kell megfogalmazniuk.

A Nemzeti Reform Program 2020 – az Éves Növekedési Jelentés alapján - a növekedés és versenyképesség előmozdítása keretében a következő prioritásokra hívja fel a figyelmét:

- Innováció és új technológiák ösztönzése, az állami és magán K+F befektetések szintjének növelése,
- Munkaerőpiac és az oktatás szorosabb összekapcsolása,
- Üzleti környezet fejlesztése (egyszerűsítés, adminisztrációcsökkentés, munkaintenzív ágazatok akadályainak felszámolása),
- Zöld gazdaság lehetőségeinek kihasználása (kiszámítható szabályozási keret, új piacok, energiahatékonysági programok, munkahelyteremtés a hulladék- és vízgazdálkodás, újrahasznosítás terén.

A prioritások mentén, a célok teljesítése érdekében a Nemzeti Reform Program az alábbi területeken fogalmaz meg intézkedéseket a versenyképesség javítása érdekében: elektronikus ügyintézés a vállalkozások számára; KKV stratégia elkészítése; képesítési követelmények „életszerűen" szükséges szintjének meghatározása; rendszerszintű intézkedések az adminisztrációs terhek csökkentése érdekében; szélessávú körzethálózatok fejlesztése; hulladékgazdálkodás fejlesztése.

„Ahhoz, hogy az európai gazdaság újra bővüljön és a foglalkoztatottság nőjön, Európának még több vállalkozásra van szüksége" – fogalmazza meg a legfontosabb célkitűzést az Enterpreneurship 2020 Action Plan. A vállalkozók – azon belül is elsősorban a KKV-k – teremtik az új munkahelyek jelentős részét, teszik versenyképesebbé a gazdaságot, vezetnek be újszerű megoldásokat.

A cselekvési terv három területen szorgalmaz sürgős beavatkozást, amely pillérek további konkrét célkitűzésekre bonthatók:

1. Vállalkozói ismeretek oktatása, amely növeli a vállalkozói kedvet, hajlandóságot.
2. Megerősíteni a vállalkozói keretrendszereket, lebontani a strukturális akadályokat és támogatni a vállalkozások előrehaladását a különböző életszakaszokban.
3. A vállalkozói kultúra elterjesztése Európában.

A KKV Stratégiának az EU2020 célkitűzései mellett szorosan kell kapcsolódnia az Európai kisvállalkozói intézkedéscsomaghoz, amit a Kormány 1121/2013. (III. 11.) Korm. határozata is megerősít.[4] Az Európai Unió kis- és középvállalkozási politikáját meghatározó dokumentum a Kisvállalkozói intézkedéscsomag (Small Business Act) amely a 2000 júniusában elfogadott Kisvállalkozói karta helyére lépett. A dokumentum tíz elvet fogalmaz meg, amelyet mind az EU, mind a tagországok KKV politikájában javasol követni:

- Olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, illetve amely díjazza a vállalkozói készséget.
- Biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez.
- A „Gondolkozz előbb kicsiben!" elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni.
- A közigazgatási rendszereknek meg kell felelniük a KKV-k szükségleteinek.
- A szakpolitikai eszköztárat hozzá kell igazítani a KKV-k szükségleteihez: meg kell könnyíteni a KKV-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a KKV-k állami támogatásának lehetőségeit.
- Meg kell könnyíteni a KKV-k finanszírozáshoz jutását, továbbá olyan jogi és üzleti környezetet kell teremteni, amely támogatja a kereskedelmi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések időben történő teljesülését.
- Segíteni kell a KKV-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket.
- Elő kell segíteni a KKV-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját.
- Segíteni kell a KKV-kat, hogy kihasználják a piacok növekedését.

Az uniós forrásokon „túlmutató" és meghatározó hosszú távú stratégiai dokumentum a Nemzeti Fejlesztés 2020. A koncepció a Kormány 1254/2012. (VII. 19.). Korm. határozata (a területfejlesztési politika megújításáról, az új Országos Területfejlesztési és az új Országos Fejlesztési Koncepció kidolgozásáról) alapján készült[5]. A dokumentum egyrészt hosszú távú

[4] A határozat 5. pontja a 2014–2020 közötti európai uniós fejlesztési források felhasználásának előfeltételeiként meghatározott ex-ante kondicionalitások teljesítésével összefüggő feladatokról felhívja a nemzetgazdasági minisztert, hogy készítse el és terjessze a Kormány elé a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos politika fő célkitűzéseit, és intézkedéseit meghatározó stratégiát, figyelemmel az Európai Bizottság „Gondolkozz előbb kicsiben!" – Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act" című COM (2008)394 közleményében foglalt szempontok teljes körű érvényesítésére.

[5] A stratégiai vitaanyag jelenleg társadalmi egyeztetés alatt áll.

(2030-ig) célokat és középtávú (2014-2020) üzeneteket fogalmaz meg. Az átfogó célok a következők:

- Értékteremtő, foglalkoztatást biztosító gazdaság és növekedés;
- Népesedési fordulat, egészséges és megújuló társadalom;
- Természeti erőforrásainak fenntartható használata, értékeink megőrzése és környezetünk védelme;
- Térségi potenciálokra alapozott fenntartható térszerkezet.

A koncepció a specifikus tematikus célok között jelöli ki a gazdasági növekedést, versenyképes, export-orientált, innovatív gazdaság kiépítését. „Cél a magyar gazdaság újra-pozícionálása, külpiaci és belpiaci pozícióinak visszaszerzése, erősítése, a nemzetstratégiai ágazatokra és erőforrásaink, értékeink fenntartható használatára alapozott gazdasági versenyképességünk növelése, a közhasznokat, kiemelten a foglalkoztatást eredményező gazdasági növekedés, importkiváltó gazdasági termelés, mindezek révén a foglalkoztatás ösztönzése és a megélhetés, jó életminőség biztosítása".

Végül fontos hangsúlyozni, hogy a KKV Stratégiának illeszkednie kell az uniós források elosztásának alapdokumentumához a Partnerségi Megállapodáshoz[6]. A KKV stratégia készítésének időpontjában tervezetként elérhető dokumentum négy tematikus célt emel ki (a kutatás, technológiai fejlesztés és innováció erősítése; a kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása; az alacsony szén-dioxid-kibocsátású gazdaság felé történő elmozdulás; a foglalkoztatás és a munkavállalói mobilitás ösztönzése), amelyek mentén a következő fejlesztési prioritásokat határozza meg:

- Versenyképesség javítása
- Foglalkoztatás növelése
- Energia és erőforrás-hatékonyság növelése
- Társadalmi felzárkózási és népesedési kihívások
- Helyi és térségi fejlesztések megvalósítása

A Partnerségi megállapodás március végi tervezete szerint, az EU2020 stratégia KKV és versenyképesség tematikus céljához a versenyképesség javítása és a helyi és térségi fejlesztések megvalósítása prioritások kapcsolódnak.

[6] A dokumentum március végén csak tervezet formájában elérhető.

II. Problémafa és stratégiai alternatívák

2.1 Problémafa

A több szempontú helyzetelemzés alapján három gyökér problémát azonosítottunk: nem kellően támogató vállalati környezet, nehézkes a finanszírozáshoz jutás és alacsony a KKV-szektor növekedési potenciálja.

2.1.1 Növekedési potenciál

A bemutatott helyzetkép alapján a növekedéssel kapcsolatos alapvető probléma a kis- és középvállalati szektor alacsony növekedési potenciáljaként fogalmazható meg.

Az alacsony növekedési potenciál egyrészről egyenes következménye a KKV-szektor szerkezetének: túlnyomó többségben mikrovállalkozások, ezen belül jelentős számban kényszervállalkozások alkotják a szektort. Ezek a szereplők méretüknél és helyzetüknél fogva ritkán találnak lehetőséget növekedésre, különösen a gazdasági válság körülményei között. Még azok a mikrovállalkozások is nagyon nehéz helyzetben vannak, akik növekedési stratégiával indulnak el – számukra talán a kezdeti fejlődési szakasz - lényegében start-up lét – sikeres teljesítése és az egy szinttel magasabbra - a "vállalatként való működés szintjére" való ugrás okozza a legnagyobb nehézséget.

A növekedésre képes szűk kis- és közepes vállalkozói kör a gyenge keresleti feltételek között sokszor csak a túlélésre képes anélkül, hogy a növekedést beindító innovációs, export és/vagy beszállítói úton elindulna. Itt minden feltárt alapvető probléma esetében vannak a KKV-k működésében fellelhető belső hiányosságok, és legtöbbször kimutathatók környezeti problémák is.

Az innováció esetében a gondok jelentős része az innovációs ökoszisztéma gyengeségének számlájára írható: kevéssé támogató és nem kellően hatékony az intézményi struktúra és a szabályozási környezet, gyenge a tehetséggondozás, hiányoznak az innováció-management szolgáltatások, nem kellően harmonizált az innováció-politikai eszközrendszer. A KKV-k oldalán az alacsony innovációs tudatosság, a vállalkozó szellem és a kudarctűrés hiánya figyelhető meg.

Az export beindításával illetve fejlesztésével kapcsolatban a szektor szereplőinek belső hiányosságait kell elsőként megemlíteni: gyenge a KKV-k nemzetközi együttműködésbe való beágyazottsága, a nemzetközi piacok ismerete, illetve sok esetben a belépésre vonatkozó hajlandósága is. Gyakran hiányoznak az export hatékony lebonyolításához szükséges képességek és források. Az intézményrendszerben felismerhetők a jó kezdeményezések, melyek hatósugara és intenzitása azonban sok esetben korlátozott.

A beszállítóvá válás folyamatában rendszerszintű problémát nem találtunk a helyzetelemzés során. Itt magának a folyamatnak a nehézségei, hosszúsága, buktatói jelentenek napi gondot a KKV-knak. Sok esetben probléma annak a felismerésnek a hiánya is, hogy a beszállítói szerep nem feltétlenül jelent tartós eredményességi és növekedési garanciát – a több lábon állás ebben az esetben is jobb stratégiának bizonyul. A korszerű management képességek hiánya, a vállalkozói kultúra elmaradottsága a gondok egyik fő forrása ezen a területen is.

2.1.2 Finanszírozás

A vállalkozók finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése nehézkes. A külső források bevonásával kapcsolatos problémák a keresleti és kínálati oldalon is felfedezhetőek. Az elmúlt évek pénzügyi és gazdasági válsága még nehézkesebbé tette a vállalkozások számára a forrásszerzést.

A finanszírozás keresleti oldalán a külső források felhasználásának legfőbb akadálya, hogy a kis- és középvállalkozások jelentős része nem kellően tájékozott a forráshoz jutás feltételeiről, lehetőségeiről. Ez a probléma mind a piaci, mind a támogatott források esetén is fennáll. A pénzügyi szakértelem a források hatékony felhasználásának is feltétele. A legfontosabb részproblémák a következők: a vállalkozások nem látják elég világosan saját pénzügyi helyzetüket, problémáikat és lehetőségeiket, a vállalkozások nem tudnak elég hatékonyan kommunikálni a pénzügyi közvetítőkkel és nem tudják elég hatékonyan hasznosítani a megszerzett külső forrásokat üzleti céljaik elérésre.

A KKV-k finanszírozására felhasználható piaci források a korábbi években megszokottaknál jóval korlátozottan állnak rendelkezésre, aminek csak részben oka a pénzügyi válság miatt megromlott hitelezési kapacitás, ennél nagyobb probléma a bankok hitelezési hajlandóságának csökkenése.

Jelenleg jó néhány támogatott finanszírozási program érhető el a kis- és középvállalkozások számára, a támogatott források azonban szétaprózottak, nem kellően áttekinthetőek. A fedezeti és információs szempontból legkedvezőtlenebb helyzetű vállalkozók szegmens (mikro- és induló vállalkozások, hátrányos helyzetű csoportok vállalkozásindításai) még a fejlesztési programokhoz és támogatott finanszírozási konstrukciókhoz is csak szűk körben férnek hozzá. Ezen belül a következő részproblémákat azonosítottuk: a fejlesztési programok és támogatott finanszírozási konstrukciók rendszere nehezen átlátható, a finanszírozási konstrukciók között hiányzik a koordináció. A finanszírozási szempontból leghátrányosabb csoportok forráshoz jutása túlságosan szűk körű.

2.1.3 Vállalati környezet

A KKV-k helyzetét alapvetően meghatározó gyökérprobléma a nem támogató vállalati környezet. Ez alatt a KKV-k hozzáadott értékére rakódó magas adóterheket, a magas adminisztratív terheket és az információszerzés nehézségét értjük.

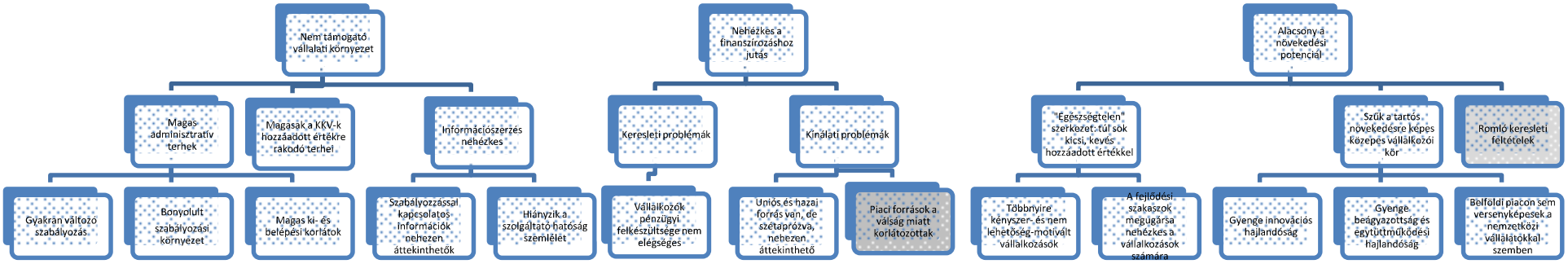
Az elmúlt két és fél év jelentős adminisztráció- és adócsökkentő intézkedései komoly javulást eredményeztek ezen a területen, hatásuk mérhetővé válásával a problémát jelző mutatók értékei is javulni fognak. A vállalkozóbarát üzleti környezet megteremtése azonban folyamatos kormányzati erőfeszítést igényel.

Az elmúlt évtizedekben létrejött duális gazdaságszerkezet következtében (egy többnyire külföldi működő tőkére épülő nagyvállalati szektorral, és egy viszonylag tőkeszegény, viszont a foglalkoztatás javát adó KKV-szektorral) jelentős különbség alakult ki a nagyvállalatokra rakódó adóterhek és a KKV-k adóterhelése között. A KKV-k adóterhelése az érvényben lévő jogszabályok szerint közel 40-50%-os.

A magyar KKV-k az EU-s átlagnál még mindig magasabb adminisztratív terheket viselnek. Ez egyrészt a szabályozás bonyolultságát, és túlbürokratizáltságát jelenti, sok vállalkozó az adminisztratív terheket nagyobb problémának tartja, mint a magas adórátákat. Továbbá komoly probléma a szabályozás túl gyakori változása, ami bizonytalansági faktort jelent a vállalati környezetben. Fontos problémát jelentenek a magas ki- és belépési korlátok, azaz a ki és belépés magas tranzakciós költségei.

A vállalati környezet kiemelt problémája a nehézkes információszerzés. Egyelőre még kevéssé jellemző a "szolgáltató hatóság szemlélet", azaz a bürokratikus rendszer működését gyakran nem jellemzi az ügyfélközpontúság. A szabályozással kapcsolatos információk sokszor nehezen áttekinthetően, strukturálatlanul, szétaprózva állnak rendelkezésre.

Problémafa – KKV fejlesztési stratégia 2014-2020



Válság miatti, részben átmeneti problémák

2.2 Stratégiai alternatívák

A növekedés stratégiai alternatívái a kereslet és az ökoszisztéma dimenziói mentén határozhatók meg.

	Támogató ökoszisztéma hatékonysága nem javul	**Hatékony támogató ökoszisztéma**
Belföldi és exportpiacok megerősödnek, növekedés beindul, kereslet javul	Szektor növekedése beindul, de a kevéssé hatékony támogatás miatt lehetőségei alatt teljesít. Foglalkoztatás alig változik.	KKV-szektor hozzáadott értéke dinamikusan növekszik, egészséges fejlődés jellemzi, a vállalkozás presztízse megerősödik, a szektor szerkezete kedvező irányba változik. A szektorban foglalkoztatottak száma nő.
Recesszió elhúzódik, kereslet alig változik	Szektor kritikus helyzetbe kerül, korábban sikeres vállalkozások szűnnek meg, foglalkoztatás csökken. Olyan vállalkozói kapacitások szűnnek meg, amelyek életképesen tudtak volna működni.	A hatékony támogatások révén a szektor a kitűzött céloknál jóval lassabban ugyan, de kismértékű növekedést mutat. Foglalkoztatás alig változik.

A növekedést szolgáló célok elérhetőségének legfontosabb kockázata a belföldi és exportpiacok helyzete, a gazdasági növekedés beindulása. Ha a globális recesszió véget ér, megnyílnak az exportálás lehetőségei, és Magyarországon is beindul a gazdasági növekedés, akkor ennek a KKV-szektor mindenképpen egyik főszereplője és haszonélvezője kell, hogy legyen. A hatékony támogatást biztosító támogatási ökoszisztéma szükséges, de nem elégséges feltétele a növekedési cél elérésének.

Jelen Stratégia a kereslet lassú bővülése és a támogató ökoszisztéma kialakulása mellett fogalmazza meg a KKV-k fejlesztésének középtávú stratégiai céljait.

III. Jövőkép és célkitűzések

3.1 Átfogó jövőkép

A KKV stratégia elsődleges célja a mikro- kis- és közepes vállalkozások versenyképességének javítása. Ehhez olyan vállalkozói környezetet kell kialakítani, amely ösztönzi a növekedésre hajlandó vállalkozások versenyképességének javulását és elősegíti a lehetőség motivált vállalkozások minél szélesebb körű megjelenését. A vállalkozások növekedése hozzájárul a foglalkoztatási szint emeléséhez.

A KKV-szektor fejlesztése differenciált megközelítést igényel. Különböző eszközökre van szükség a tartós növekedésre képes középvállalati kör és a mikro-, növekedésre kevésbé képes vállalkozói körben. Ez utóbbi vállalkozói „tömeg" számára az egyszerűsítés kell, hogy legyen a legfontosabb vezérlőelv.

A jövőkép konkrét célokra bontásakor a KKV-k működését illetve ennek hiányosságait, lehetőségeit célszerű alapul venni. A növekedés és a versenyképesség javításához:

- javítani kell a KKV-k piaci sikerekkel kapcsolatos lehetőségeit, másrészt
- fejleszteni kell a KKV-szektor támogatására hivatott eszközrendszert.

Piaci sikerekre akkor számíthatnak a szektor szereplői, ha tudásalapú, innovatív termékeik vagy szolgáltatásaik vannak, melyeket hazai és exportpiacokon is sikerrel tudnak értékesíteni. Ehhez szükséges, hogy világszínvonalú infokommunikációs infrastruktúrával rendelkezzenek, mert egyébként leküzdhetetlen versenyhátrányba kerülnek a globális szereplőkkel. A válság tapasztalatai azt is megmutatták, hogy stabil ipari, termelési és ahhoz kapcsolódó szolgáltatói háttérrel rendelkező országok és szektorok hamarabb tudtak talpra állni, ezért a KKV-szektor esetében is kívánatos az intelligens szakosodás elvei mentén az ipari termeléssel foglalkozó cégek részarányának növelése.

A versenyképesség növelésének egyik feltétele, hogy a vállalkozások minél egyszerűbben és gyorsabban jussanak a külső finanszírozási forrásokhoz. Elérhető mennyiségű és elérhető struktúrában rendelkezésre álló finanszírozási forrásra van szükség. A szektor növekedését számos állami és piaci intézmény próbálta az eddigiekben is segíteni, de ahogy a helyzetelemzésből kiderül, a támogatás hatékonysága nem mindig megfelelő. Támogatás csak akkor lehet hatékony, ha testre szabottan segíti át a vállalkozást a fejlődése előtt álló akadályon – ennek érdekében meg kell határozni a szektor elkülöníthető szegmenseit, és ezeket kell a támogatási törekvések középpontjába állítani. A támogatási ökoszisztéma részét kell, hogy képezzék a vállalkozói hajlandóság növelésének eszközei éppúgy, mint a működési fázisokkal

kapcsolatos hatékonyságnövelés módszerei. Az ökoszisztéma központi eleme a minőségi és hatékony vállalkozásfejlesztés, amelynek révén a vállalkozási kultúra és képzés a növekedési potenciál javításához és a lehetőségek kiaknázásához szükséges szintre emelhető.

A támogatáspolitika speciális, de fontos területe a szociális alapú vállalkozások és a helyi gazdaság megteremetését és működését segítő rendszerek kiépítése, amik a hátrányos csoportok foglalkoztatásának növelését jelentő fő célok alá rendeződő eszközök.

Magyarországon 2020-ig jelentősen megerősödik a kis-és középvállalati szektor. Kialakul egy olyan fenntartható növekedésre és komoly exportteljesítményre képes, főként hazai tulajdonú KKV-szegmens, amely jelentős foglalkoztatóként valamint beszállítói teljesítmények stabil nyújtójaként és megrendelőjeként képes dinamizálni a szektor kisebb, valódi vállalkozási hajlandósággal rendelkező szereplőit.

3.2 Specifikus célok meghatározása

3.2.1 Növekedési potenciál

A jövőkép kulcsszereplői azok a tartós növekedésre és exportteljesítményre képes KKV-k, akik képesek tovagyűrűző hatást kiváltani azáltal, hogy a szektor többi szereplőjét növekedésük részévé teszik, együttműködnek velük, példát mutatnak nekik.

A növekedéshez elsősorban piacszerzéshez van szükség. Nagy növekedési potenciált az export piacon való megjelenés jelent. Ezért szükség van:

- a vállalkozások exportpiaci terjeszkedésének támogatására;
- az exportpiacon versenyképes, innovatív termékek és szolgáltatások előállítására.

A fejlesztés fontos eszköze a hálózatosodás előmozdítása és vállalkozások differenciált ösztönzése.

A szektor kisebb, induló vagy növekedésre korlátozottan képes/ hátrányos helyzetű szereplői számára a differenciált vállalkozásfejlesztés eszközeinek alkalmazása jelenti a felzárkózást, a bennük rejlő foglalkoztatási potenciál kiteljesedését.

Specifikus célok:

- Piacfejlesztés és piacmegtartás
    - Céltudatos exportfejlesztés
    - Tudáson és innováción alapuló, exportképes termékek és gyártási folyamatok kiterjesztésének támogatása
    - Termelés súlyának növelése az intelligens specializáció elvei mentén
- Differenciált vállalkozásfejlesztés
    - Szegmensalapú támogatási rendszer
    - Vállalkozási életszakaszok aktív támogatása

A specifikus vertikális célok elérése érdekében szükséges eszközök meghatározásához a célok az alábbiak szerint részletezhetők: (a zöld színnel jelzett célok a foglalkoztatottság növelését kifejezetten segítik).

A növekedéshez egyrészt lehetőség, másrészt képesség szükséges. A lehetőség a piac oldalán jelentkezik, a képességet a vállalatnak kell megszereznie. A kormányzati KKV-stratégia a piac- illetve vállalatfejlesztés célzott, aktív támogatásával tudja a növekedési potenciál javítását előmozdítani.

Piacfejlesztés és megtartás

A hazai KKV-k innovatív és tudásalapú termékeikkel sikeresen szerepelnek a belföldi és exportpiacokon, stabil beszállítói kapcsolatokat építenek ki és fokozódó mértékben használják a hálózatosodás nyújtotta előnyöket.

A stratégia piacfejlesztéssel kapcsolatos céljainak elérése, eszközeinek eredményes használata révén a magyarországi KKV-k innovatív és tudásalapú termékeikkel sikeresen szerepelnek a belföldi és exportpiacokon, stabil beszállítói kapcsolatokat építenek ki magyar és multinacionális vállalatokkal és fokozódó mértékben használják a hálózatosodás nyújtotta előnyöket. Növekszik az ipari termeléssel foglalkozó vállalatok aránya.

Az exportfejlesztés célcsoportját az a vállalkozói réteg képezi, amely már rendelkezik bizonyos nemzetközi tapasztalatokkal és vannak versenyképes termékei, szolgáltatásai. Számítások szerint kb. 4-5000 ilyen vállalkozás van az időszak kezdetén. Nemzetközi tapasztalatok azt

mutatják, hogy a nagyobb, "húzó" vállalatok fejlesztése dinamizáló hatással van a szektor kisebb szereplőire.[7]

Számolni kell azzal a körülménnyel, hogy ezen vállalkozások jellemzően a közép-magyarországi régióban találhatók, ahol a Strukturális Alapokból elérhető összegek és támogatás intenzitás csökkenésére lehet számítani. Ezen a területen javasolt a pénzügyi eszközök aktív alkalmazása.

Csak olyan vállalkozás képes piacot szerezni, azt hosszabb távon is megtartani és bővíteni, amelynek termékei tudást, innovációt hordoznak, valamint működése korszerű és hatékony. A Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia a KKV stratégia szellemével teljes összhangban a vállalkozási életciklusoknak megfelelően javasol eszközöket a növekedésorientált kisvállalatok, az innovatív kezdő vállalkozások, az innoválni és növekedni képes középvállalatok valamint az innovatív beszállító KKV-k számára. A KKV stratégia végrehajtása itt azt kell, hogy jelentse, hogy a szektor befogadja és haszonnal működteti a KFI stratégiában megtervezett támogatásokat.

„A globális pénzügyi válság általánosan felértékelte a termelő szektor és az ipar szerepét - az ipar – elsősorban a korszerű termékeket gyártó, globális léptékben bővülő iparágak teljesítménye stabilizáló hatást képes kifejteni a válsággal szemben. Magyarországon az ipar hozzájárulása a GDP-hez jelentős (27%) európai összehasonlításban is" (Partnerségi Megállapodás tervezet, a KKV-szektor versenyképessége erősítésének általános kihívásai). A KKV-szektor növekedései lehetőségei elsősorban a globális léptékben gyorsan bővülő iparágakban és a versenyképessé tehető szolgáltatások nyújtásában vannak, intelligens specializáció alkalmazásával.

Az ipari teljesítmény továbbfejlesztésében, a KKV-k hozzájárulásának növelésében rejlő komoly növekedési potenciál kihasználása a KKV-k számára elsősorban a hazai ipari termelés nagy részét adó multinacionális cégekhez fűződő beszállítói kapcsolatok fejlesztése, a nemzetközi termelő értékláncokba való bekapcsolódás, a meglévő hazai termelési tudás és infrastruktúra továbbfejlesztése jelenti. Emellett további, jelenleg még nem kellően kihasznált növekedési lehetőség a kisvállalkozások számára a helyi gazdaság fejlesztése, a lokális együttműködések elmélyítése, a helyi és kistérségi klaszterek megerősítése is a területi együttműködéseken keresztül. További fejlődésre képtelen hálózatok létrehozása nem indokolt.

[7] http://businessjournal.gallup.com/content/160109/large-corporations-spur-small-business-growth.aspx?utm_source=email&utm_medium=022013&utm_content=titlelink&utm_campaign=newsletter

Fontos, hogy a klaszterek fejlődésének köszönhetően a vállalkozások eredményesebben tudjanak részt venni európai uniós közbeszerzési eljárásokon, könnyebben váljanak beszállítóvá, jelenjenek meg nemzetközi kiálltásokon, és tudjanak új piacokat szerezni.

Differenciált vállalkozásfejlesztés

A KKV-szektor szereplői élethelyzetüknek, ambícióiknak, képességeiknek és lehetőségeiknek megfelelő célzott támogatásban részesülnek, melynek révén egyre többen lépnek növekedési pályára.

A differenciált vállalkozásfejlesztés rendszerének és eszközeinek sikeres alkalmazásával a KKV-szektor szereplői élethelyzetüknek, ambícióiknak, képességeiknek és lehetőségeiknek megfelelő célzott támogatásban részesülnek, aminek révén gyorsabban és eredményesebben állnak rá illetve haladnak előre a fenntartható versenyképesség útján.

A stratégia időszakában felhasználandó fejlesztési források Magyarországon csak akkor vezethetnek pótlólagos gazdasági növekedéshez, ha felhasználásuk - a megelőző tervezési ciklushoz képest - célzottabbá és egyszerűbbé válik. Ennek megvalósítására azonosítandók a KKV-k támogatása szempontjából eltérő specifikumokkal rendelkező szegmensei, és ezekhez rendelendők a támogatási rendszer legmegfelelőbb elemei. Ugyanakkor a célzott támogatás megvalósítása azt is jelenti, hogy a KKV életciklus markáns elemeit is megkülönböztetjük a KKV-fejlesztési rendszer minden szintjén.

A KKV-k támogatása nemcsak üzleti terveik, céljaik, stratégiájuk alapján kell hogy testreszabott legyen, hanem több más dimenzió mentén is. Ezek közül az egyik legfontosabb a vállalkozási életszakasz, azaz a kezdő, növekvő, érett vagy hanyatló fázis megkülönböztetése. Ennek fontosságát a stratégiai keretrendszer több eleme, például az SBA is hangsúlyozza. Az életszakaszok szerinti szegmentálást célszerűen a készítendő KKV-kataszter tartalmazza. A fókuszált támogatás célja a különböző életszakaszok nehézségein való átjutás megkönnyítése, illetve az esetlegesen bekövetkező kényszerhelyzetek után való talpra állás vagy újrakezdés segítése. A támogatási lehetőségek között nem lehet elég nagy jelentőséget tulajdonítani az üzleti hálózatoknak, klasztereknek, amelyek “védőhálót”, tapasztalatcsere lehetőséget jelentenek.

A testreszabás a speciális vállalkozói csoportok – nők, fiatalok, roma származásúak, fogyatékkal élők – sajátos problémáinak megoldásában is komoly szerepet játszik.

3.2.2 Finanszírozás

Átfogó cél a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása. Magyarországon a vállalkozások számára nyújtott támogatott pénzügyi szolgáltatások köre meglehetősen széles, a programok volumene nemzetközi összehasonlításban nagy. A célok meghatározásánál ezért nemcsak új programelemek bevezetését tarjuk fontosnak, hanem a meglevő és folytatandó programok hatékonyságának növelését is, aminek legfontosabb eszköze a programok, programelemek összehangolása, a megvalósítás közös elveinek következetes érvényesítése.

A források megszerzésének keresleti és kínálati korlátai is vannak. A vállalkozók pénzügyi tudatosságának javításán túl a stratégia célja a források elérhetőségét akadályozó tényezők felszámolása.

Specifikus célok:

- Pénzügyi tudatosság előmozdítása
    - A pénzügyi képzés erősítése az iskolarendszerű oktatásban
    - A működő vállalkozások pénzügyi tudatosságának erősítése
- Források elérhetőségének javítása
    - A piaci források elérhetőségének javítása
    - A támogatott finanszírozási eszközök elérhetőségének javítása

A külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása önmagában is fontos cél, de egyben további célok elérését is szolgálja. A vállalkozások a külső források segítségével valósítják meg fejlesztéseiket, bővíthetik piacaikat belföldön és külföldön, valamint ezek segítségével javíthatják tőkehelyzetüket is. A külső finanszírozási forrásokhoz való jobb hozzáférés egyben a versenyképesség javítását is szolgálja. A helyzetelemzés kimutatta, hogy jelenleg hazánkban a KKV- k forráshoz jutását mind keresleti, mind kínálati oldalon akadályozzák bizonyos tényezők. Ennek megfelelően a stratégia célokat mindkét területre meg kell határozni.

A vállalkozások pénzügyi tudatosságának és szakértelmének (differenciált) javítása, fejlesztése

A pénzügyi tudatosság, képzettség fejlesztése mind az iskolarendszerű képzésben, mind a gyakorló vállalkozások továbbképzésében elérendő cél.

A finanszírozás keresleti oldalán[8] a külső források felhasználásának legfőbb akadálya, hogy a kis- és középvállalkozások jelentős része nem kellően tájékozott a forráshoz jutás feltételeiről, lehetőségeiről. Ez a probléma mind a piaci, mind a támogatott források esetén fennáll. A KKV-k vezetői gyakran nem értik pontosan a bankok által alkalmazott minősítési, pontozási rendszereket, így azt sem tudják felmérni, hogy az ő cégük számára milyen pénzügyi termékek, milyen feltételekkel vehetők igénybe. A pénzügyi önismeret is lehet szűk keresztmetszet, mert a KKV-k gyakran tévesen mérik fel, hogy a milyen pénzügyi szolgáltatásra van szükségük, problémáik megoldásához, fejlődési lehetőségeik megteremtéséhez.

A támogatott források felhasználási lehetőségeiről sem kellően tájékozottak a KKV-k pénzügyi döntéseit meghozók. Egyrészt nem mindig tudják, hogy milyen források érhetők el, másrészt a felhasználás feltételeit sem mindig ismerik, így hitelkérelmek, pályázatok, üzleti tárgyalások során gyakran éri őket csalódás.

A pénzügyi szakértelem a források hatékony felhasználásának is feltétele. A vállalkozások pénzügyi tudatosságát, szakértelmét elsősorban képzéssel, információ nyújtással tervezzük megvalósítani.

Szükség van arra, hogy a vállalkozások jobban lássák át saját pénzügyi helyzetüket, problémáikat és lehetőségeiket. A KKV-k pénzügyi menedzsmentjére is igaz, hogy a nem lehet olyan színvonalú, mint a nagyvállalatoké, mert a kis cégek vezetése sokkal kevésbé szakosodott, egy vezető jellemzően többféle szakterülettel is foglalkozik. A bankok hitelezési gyakorlata még ma is azokra a feltételezésekre épül, amelyeket a nagyvállalati ügyfelekkel folytatott kapcsolatok alapján alakítottak ki. A kisebb cégek számára nem lehet cél a teljes körű pénzügyi szakértelem megszerzése, de a számukra releváns kérdésekben fontos a tájékozottság, hozzáértés. A pénzügyi tudatosság fejlesztése mind a pénzügyi közvetítőrendszer, mind a támogatási rendszer hatékonyságát javítja.

A vállalkozásoknak a külső források megszerzése érdekében hatékonyabban kell kommunikálniuk a pénzügyi közvetítőkkel. Magyarországon a vállalkozások közel négy-ötödének még nincsenek tapasztalatai külső források bevonásában. A legnagyobb részük nem is tett kísérletet arra, hogy hitelt vagy más külső forrást vegyen igénybe. Kisebb részük próbált forrást igénybe venni, de a pénzügyi közvetítők elutasították a kérelmüket. Hosszú távon a KKV-k csak akkor tudnak növekedni, és javítani versenyhelyzetükön, ha képesek több külső forrást bevonni. Ehhez szükség van arra, hogy a KKV-k és a pénzügyi közvetítők jobban tudjanak kommunikálni egymással már az első hitel igénybe vétele előtt.

[8] Vállalatfinanszírozás területén keresletélénkítő intézkedésnek szokták tekinteni a kamattámogatást, és az olcsó (kockázatátvállalás nélküli) refinanszírozást, mivel ezek olcsóbbá teszik a hiteleket, és ezáltal növelik a keresletet. Mi a KKV-k pénzügyi tudatosságának erősítését értjük keresletjavító eszköznek.

Arra is szükség van, hogy a vállalkozások jobban hasznosítsák a külső forrásokat üzleti céljaik elérésre. A KKV-k egy részénél a felvett hitelek, és néha más típusú források hasznosítása sem elég hatékony. Ez különösen akkor probléma, ha a kockázatot a pénzügyi közvetítők az üzleti szempontok mérlegelése nélkül is az ügyfélre tudják hárítani (például jelzáloghitelek esetében). Fontos cél, hogy a pénzügyi közvetítőrendszer a sikeres üzleteket, vállalkozásokat finanszírozza, és ehhez maguknak a vállalkozásoknak is jól kell tudniuk hasznosítani a külső forrásokat.

Források elérhetőségének javítása

Cél, hogy a különböző külső források megfelelő mennyiségben, összetételben, könnyen áttekinthetően és gyorsan elérhetően álljanak a vállalkozások rendelkezésére.

A KKV-k fejlődése nem képzelhető el jól működő pénzügyi közvetítőrendszer nélkül. A pénzügyi közvetítés mélysége (az igénybe vett hitelek jövedelemtermeléshez viszonyított aránya) elmarad a fejlettebb piacgazdaságokban tapasztalható szinttől. Fontos cél, hogy fejlődjenek a KKV-k számára nyújtott pénzügyi szolgáltatások piacai, nőjön a külső forrást bevonó cégek száma és aránya. A KKV-k finanszírozásában a piaci alapú és a támogatott finanszírozás egyaránt fontos szerepet játszik. A piaci alapú finanszírozás közvetve vagy közvetlenül is hatással van a támogatott konstrukciókra jelentős részére, mert ezek csak akkor tudnak jól hasznosulni, ha a piacok jól működnek. A KKV-k piaci alapú finanszírozásának növelése előtt a legfontosabb akadály jelenleg a bankok hitelezési hajlandóságának alacsony szintje. Probléma, hogy a kereskedelmi bankok a legjobb bonitású ügyfelekre kialakított kockázatkezelő rendszereiket nem alakítják át a támogatott finanszírozás eltérő feltételrendszeréhez igazodva a kockázatosabb vállalkozói szegmens hitelezésére. A meginduló növekedés nem alapulhat indokolatlanul kockázatos hitelezési gyakorlatra, de arra szükség van, hogy a kereskedelmi bankok ismét nyissanak a jól kezelhető kockázatú KKV-ügyfelek felé. A bankok kockázatvállalási hajlandóságának növelése érdekében a Kormányzat és a bankok közötti párbeszéd folytatása mellett szükség van banki forrásokat felhasználó támogatott finanszírozási programok megerősítésére és további programok bevezetésére. A bankok hitelezési hajlandóságának kisebb vállalkozások körében történő növelése érdekében megfontolandó lehet néhány OECD országban alkalmazott hitelmediátori intézmény (hitelombudsman) bevezetése, amely a finanszírozásra érdemes, de a banki kockázatkezelések által visszautasított kérelmezők ügyében közvetít, esetleg alternatív finanszírozásokat kínál.

Az elmúlt hét évben jó néhány vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatott finanszírozási program volt elérhető a kis- és középvállalkozások számára. A 2014-2020-as fejlesztési periódusban is kiemelt cél, hogy a kis- és középvállalkozások fejlődésükhöz és működésükhöz szükséges külső finanszírozáshoz megfelelő mennyiségben, összetételben, áttekinthetően és

gyorsan hozzájussanak. Mindez olyan formában valósuljon meg, ami igazodik a vállalkozások fejlődési szakaszinak speciális igényeihez. Ennek érdekében a növekedésre képes, de tőkehiányos vállalkozások számára továbbra is széles körben lehetővé kell tenni a vissza nem térítendő támogatásokhoz való hozzájutás lehetőségét. A bankok által nehezen finanszírozott vállalkozói kör érdekében fenn kell tartani és időnként felül kell vizsgálni a banki források kihelyezését támogató programokat (MNB, MFB, Eximbank programjai, garancia programok, Széchenyi Kártya Program). A bankok által nem hitelezett kisvállalkozói kör finanszírozása érdekében ki kell bővíteni a pénzügyi vállalkozásokon keresztül történő támogatott finanszírozási programokat (JEREMIE, új pénzügyi eszközök, mikrohitel program, speciális hitelek, mint pl. útdíj-, patika hitelek). A támogatott nem banki finanszírozást lehetőség szerint ki kell terjeszteni a nem hiteljellegű finanszírozásokra is (tőkeprogramok, faktoring, lízing, kötvényfinanszírozás, nyilvános kibocsátások). A finanszírozási szempontból speciális helyzetük miatt hátrányt szenvedők számára az eddigieknél szélesebb körben vissza nem térítendő támogatás, hitel és tőke formájában biztosítani kell a megfelelő finanszírozáshoz való hozzájutást (fiatal vállalkozók, induló vállalkozások, hátrányos helyzetű csoportok vállalkozásindításai).

A tudásalapú, innovatív vállalkozások finanszírozását kiemelten kell kezelni, ezeket szolgáló eszközök körét bővíteni kell, a nekik szánt fejlesztési források összegét növelni célszerű. A gyors növekedésű vállalkozások finanszírozását össze kell kapcsolni a vállalkozási ötleteket generáló kutatás-fejlesztési programokkal, hogy a megszülető fejlesztési eredmények üzleti hasznosítása hatékonyabban valósuljon meg.

Annak érdekében, hogy azonos funkciójú programok közötti átfedések, párhuzamosságok csökkenjenek, erősíteni kell a támogatott finanszírozási konstrukciók áttekinthetőségét, erősíteni kell közöttük a koordinációt. Az áttekinthetőség és a koordináció érdekében a vállalkozói információkat naprakészen tartalmazó vállalkozói portál keretében létre kell hozni az összes támogatási programot összefoglaló forrástérképet.

A támogatási programok hatékonyságát növelni lehet azzal, ha a megvalósítás egységes elvek szerint történik, a szervezeti párhuzamosságok csökkennek vagy koordinálttá válnak. Az állami finanszírozású programokat stratégiai szinten össze kell hangolni, és azonos elvek szerint kell működtetni, függetlenül attól, hogy uniós, vagy hazai forrásból finanszírozzuk őket.

A támogatások felhasználásának adminisztratív terheit csökkenteni kell, a bürokratikus eszközöket piaci szabályozással kell felváltani. A vállalkozások a támogatott pénzügyi eszközök kedvezőbb feltételeiért gyakran magas adminisztratív terhekkel fizetnek. Arra kell törekedni, hogy a jogszabályokban előírt támogatási adminisztrációnál ne terhelje több kötelezettség a

támogatott eszközöket igénybe vevő vállalkozásokat. Ahol mód van rá, célszerű a piaci mechanizmusokat alkalmazni az erőforrások allokációjához a bürokratikus módszerek helyett.

3.2.3 Vállalati környezet

A KKV-k versenyképességének javításához támogató vállalati környezetre van szükség.

Cél a vállalkozások növekedését elősegítő vállalati környezet kialakítása az üzleti környezet fejlesztésén és az állami szabályozás javításán keresztül.

Specifikus célok:
- Üzleti környezet fejlesztése
  o Vállalkozói infrastruktúra fejlesztése
  o A vállalkozói készségek megszerzésének könnyítése
- Állam a vállalkozásokért
  o Adózási, adminisztrációs terhek további csökkentése
  o Egységes KKV koordináció

A vállalkozások működését meghatározó üzleti környezet legfontosabb elemei: az infrastruktúra fejlesztése, valamint a vállalkozói készségek megszerzésének könnyítése. Az adózási, adminisztrációs terhek csökkentésén túl a vállalkozásfejlesztési intézményrendszer hatékonyságának növelése a cél.

Üzleti környezet fejlesztése

Infrastruktúra fejlesztése, vállalkozói készségek fejlesztése.

Annak ellenére, hogy kellő mennyiségű és minőségű tudásanyag és finanszírozási lehetőség áll rendelkezésre, a KKV-k többsége számára ez a tudásanyag nem elérhető, nem jól hozzáférhető. Ahhoz, hogy több KKV tudja igénybe venni a rendelkezésre álló szolgáltatásokat, javítani kell az információhoz jutás lehetőségeit. Ehhez elengedhetetlen a KKV-k számára online elérhető tudásanyag mind minőségi mind mennyiségi fejlesztése. Széleskörű tájékoztatásra, az eddiginél több vállalkozás megszólítására van tehát szükség, amihez elengedhetetlen az érintett

szervezetek *kommunikációs tevékenységének hatékonyabbá tétele, infokommunikációs fejlesztések bevezetése.*

A közigazgatási rendszereket a KKV-k szükségleteihez való hangolásához szükség van a KKV-k igényeinek felmérésére, párbeszédnek kell kialakulnia a szabályozó szervek, és az érintett vállalkozók között. A KKV-k helyzetének rendszeres felmérésével (SBA alapelvek), tapasztalataik, jó gyakorlataik összegyűjtésével és megosztásával javítani lehet a számukra nyújtott fejlesztéseket és szolgáltatásokat. Ezen felmérésekből szerzett információk segítségével a jövőbeni fejlesztéseket hatékonyabban lehet tervezni és mind jogi, mind adminisztratív, és finanszírozási oldalról segíteni.

A vállalkozások számára nyújtott információs szolgáltatások fejlesztésén túlmenően könnyen elérhető *tanácsadói, oktatói* szolgáltatásokat kell számukra biztosítani. A vállalkozásindítási kedv növeléséhez, és a KKV-szektor kilátásainak javításához nemcsak finanszírozási lehetőséget, adminisztratív segítséget, hanem olyan szolgáltatást is szükséges nyújtani, amely lehetővé teszi, hogy a vállalkozás stabilan működjön a kezdeti kritikus 5 év után is. Ennek érdekében például a vállalkozás életciklusa során igény szerint tanácsadási szolgáltatást kell biztosítani, ezáltal elősegítve mind a kezdő, mind pedig a nehézségekkel küzdő vállalkozások tevékenységét.

A vállalkozói léthez természetes módon hozzátartozik a cég megszüntetése vagy az üzletrész átadása másoknak. A versenyképes működési környezet keretében szükség van a megszüntetéssel, üzletrész átadással kapcsolatos tanácsadás nyújtására.

A vállalati tanácsadási, oktatói szolgáltatások fejlesztésére a rendelkezésre álló pályázati lehetőségek teljes körű megismerése és kihasználása érdekében is szükség van. A bővülni, fejlődni kívánó KKV-k ugyanis szívesen pályáznak, de mára a pályázás professzionális szakmává vált, ugyanakkor a KKV-k számára sokszor nem áll rendelkezésre az ehhez szükséges szaktudás, management képesség és emberi erőforrás. Fontos tehát, hogy a vállalkozások kellőképp tájékozottak legyenek, és kellő mennyiségű információhoz jussanak az őket érintő lehetőségekről.

A vállalkozói készségek fejlesztésére nem csak a már meglévő vállalkozások körében van szükség. Fontos lenne a *vállalkozói gondolkodásmód ösztönzése a fiatalok körében* is az alap-, közép- és felsőoktatásban egyaránt, korcsoportonként célzott oktatási, gyakornoki és mentorprogramok kialakításával. Ezáltal növekedne a vállalkozói lét népszerűsége. A vállalkozók társadalmi elismertségének növekedésében nagy szerepe van a médiának. Fontos lenne tehát, hogy a sikeres vállalkozók tevékenysége megfelelő médiafigyelmet kapjon.

Állam a vállalkozásokért

Egységes KKV koordinációra, áttekinthető vállalkozásfejlesztési rendszerre van szükség. Cél a vállalkozásokra rakódó terhek további csökkentése és az adminisztrációs terhek mérséklésének folytatása.

A hazai KKV szektor számára jelentős versenyképességi hátrányt jelentenek az EU átlagnál jóval magasabb adminisztrációs terhek. Fontos tény azonban, hogy a Kormány által az elmúlt 3 évben elfogadott és jórészt megvalósított adminisztratív költségcsökkentő intézkedéseinek összes hatásaként szakértői becslések szerint évi 462–476 milliárd forint költségcsökkentés következik be a hazai vállalkozások számára. Ez az összeg a GDP körülbelül 1,6%-a. A 2005-ben elvégzett holland Kox tanulmány szerint azonban Magyarországon a vállalkozások adminisztratív költségei a GDP 6,8% százalékát teszik ki, míg az európai uniós átlag mindössze 3,8%. Kiemelten fontos tehát az egyszerűsítés, az adminisztrációcsökkentés, és a strukturális akadályok lebontásának folytatása.

A túlbonyolított, áttekinthetetlen szabályzási rendszer hátráltatja a vállalkozások fejlődését, rossz hatással van az innovációs törekvésekre. Az adminisztratív terhek csökkenése támogatja a tisztességes érvényesülést, a vállalkozások erőforrásainak felszabadulását, ösztönözi a szürkegazdaságból való kilépést, elősegíti az innovatívabb működést, hozzájárul a versenyképesség növekedéséhez. Tovább kell könnyíteni a KKV-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a KKV-k állami és Európai uniós támogatásának lehetőségeit. Az információ hiánynál nagyobb probléma ezen a területen, hogy a pályázatok elbírálása túlságosan körülményes és időigényes. A tőketartalékkal nem rendelkező kisvállalkozások gyakran megsínylik a lassú procedúrát, ami egy következetlen és bizonytalan környezetet eredményez, és így gátja a versenyképességnek. További lépéseket kell tenni a folyamat gyorsabbá, kiszámíthatóbbá tétele irányában.

Mindezek mellett folytatni kell a szabályrendszer olyan irányú átalakítását, amely képes jelezni a vállalkozások felé, hogy a különböző ellenőrzések célja nem a hatóságok bevételi kényszeréből adódó, büntetések útján való bevételszerzés. Megoldást jelentene erre a problémára egy olyan szolgáltatás elérhetővé tétele, amelynek célja a különböző hiányosságok folyamatos felmérése.

Folyamatos szemléletmód váltásra van szükség a KKV-kat érintő szabályozási környezetet illetően. Egyszerű adó, költség-elszámolási adminisztrációs rendszer kialakítására van szükség. Vállalkozóbarát, növekedésösztönző adórendszert kell kialakítani, kevesebb, egyszerűbb és áttekinthetőbb adminisztrációval, így a szürkegazdaságból kilépő vállalkozók növelik az adózók

körét. Szükség van a hálózatos együttműködések működését nehezítő szabályozási korlátainak leépítésére.

A közigazgatási rendszereket a KKV-k szükségleteihez kell hangolni. Szükség van egy egységes KKV koordináció kiépítésére, azaz a különböző állami szervezetek közötti hatékonyabb együttműködésre a KKV-kat befolyásoló stratégiai kérdések tekintetében.

A két- és többoldalú kapcsolatok kiépítését és fenntartását segítő intézmények ugyan aktívan és hatékonyan működnek, a szektor fejlesztéséért felelős különböző szervezetek működése nem eléggé összehangolt, így újrastrukturálásukkal, egységes irányelvek meghatározásával hatékonyabban működő, egymás törekvéseit segítő és kiegészítő intézményrendszert lehetne létrehozni

3.2.4 Számszerűsíthető eredmények felsorolása, áttekinthető bemutatása

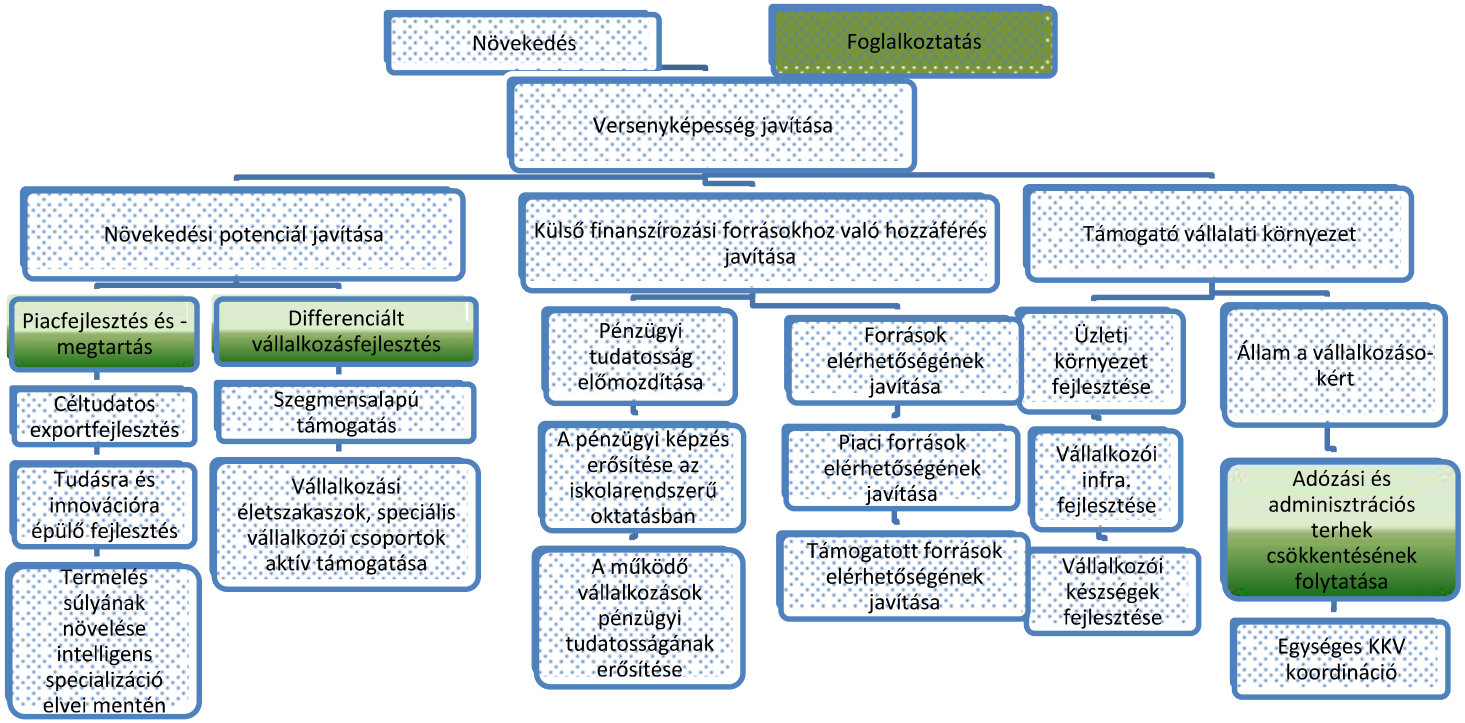
A jövőkép számszerűsített célkitűzése az alábbi:

A kis-és középvállalatok által előállított bruttó hozzáadott érték 20 %-kal nő (2013-hoz képest, reálértékben)			
Indikátor megnevezése	**Bázis érték**	**Célérték**	**Adatok forrása**
Növekedési potenciál javítása			
Az 50 főnél többet foglalkoztató KKV-k árbevételének legalább 50%-a exportból származik az időszak végén	28,4% (2011)	50 % (2020)	Társasági adóbevallás adatai alapján
EU-n kívüli országokba exportáló KKV-k aránya eléri az EU átlagát	1% (2009)	Jelenleg EU átlag: 3 %	SBA jelentések
Támogatott beszállítói-integrátori programok indítása	-	30 db	NGM
Innovációs tevékenységet folytató KKV-k aránya eléri az	17% (2008) és 21%	30%	SBA jelentések

EU átlagot (termék és folyamat valamint marketing és szervezeti innováció)	(2008)		
10 főnél többet foglalkoztató KKV-k legalább 50 %-a részt vesz valamilyen hazai vagy nemzetközi hálózatos együtt működésben	41%	50%	NGM, kérdőíves felmérés
Folyamatosan frissített, a KKV szegmensek főbb jellemzőit tartalmazó KKV-kataszter legalább 5000 KKV bevonásával 2014 végére	0	1	NGM
Speciális csoportok vállalkozói tevékenységét ösztönző támogatási csomag kidolgozása, melyet az érintettek legalább 20 %-a igénybe vesz.	-	4 csomag	NGM
Külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása			
Sikertelen hitelkérelmek és nem elfogadható hitelajánlatok aránya	26% (2011)	15%	SBA jelentések
Állami pénzügyi támogatásokhoz való hozzáférés romlását jelző válaszadók csökkenése	29% (2011)	20%	SBA jelentések
Támogató vállalati környezet			
Önálló elhatározáson alapuló vállalkozásindítás	43% (2009)	55%	SBA jelentések
Kormányzati szabályozás terhe kevésbé akadályozó	2,3 (2011)	4	SBA jelentések, 1-7 skála, ahol a 7 jelenti

			az egyáltalán nem akadályozót
Adminisztratív terhek a GDP százalékában	3,1% (2010)	2%	NGM

3.2.5 Összefoglaló célfa felírása

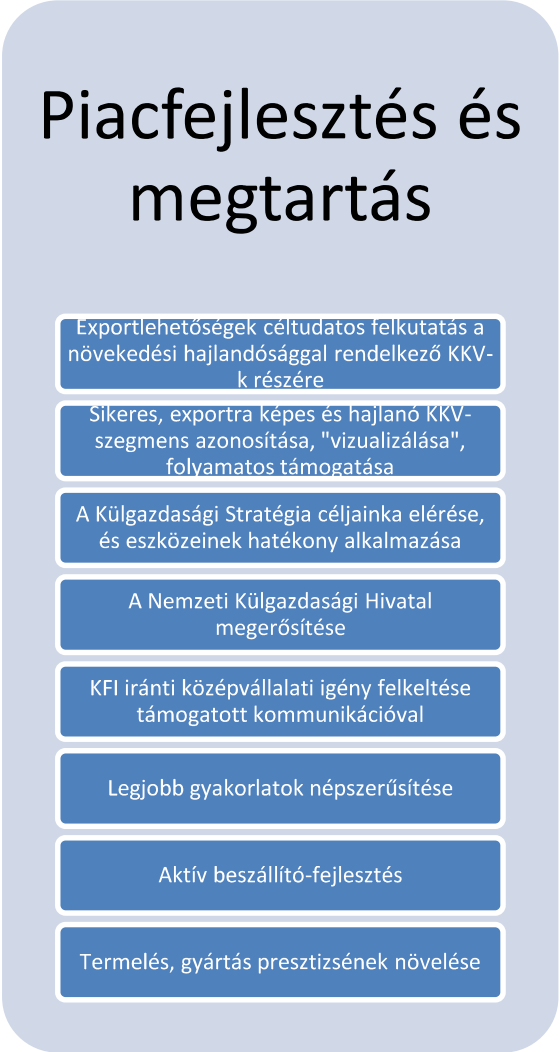


IV. Végrehajtás eszközei

4.1 Növekedési potenciál javítása

Jelen stratégia céljai és eszközei a növekedést illetően két fő területre koncentrálnak:

- a piacfejlesztés és piacmegtartás céljai és eszközei a már piaccal – lehetőleg exportpiaccal is – rendelkező, növekedési szakaszban lévő és további növekedésre képes, mintegy 4-5000 jellemzően közepes méretű vállalkozásra fókuszálnak, míg
- a differenciált vállalkozásfejlesztés célja az induló, növekedési vagy éppen hanyatló életszakaszban lévők, a speciális vállalkozói csoportok, a kényszervállalkozók, mikrovállalkozások, a hátrányos térségben működők, a helyi gazdaságok szereplői, a családi vállalkozások és egyéb sajátos problémákkal küzdők számára olyan eszközök alkalmazása, amellyel létrehozásukat, működésüket, tevékenységváltásukat, és ahol lehetőség van rá, helyzetükből való kitörésüket, növekedési pályára állásukat lehet támogatni.



Céltudatos exportfejlesztés

- Exportlehetőségek céltudatos felkutatása a növekedési hajlandósággal rendelkező,magas hozzáadott értékkel exportálni képes KKV-k részére

Jelen stratégia egyik alapvetése, hogy a KKV-szektor "megismerhető", adott témában a legnagyobb hatékonysággal támogatható KKV-kör kiválasztható, célzottan támogatható. A Külgazdasági Stratégia meghatározza az exportfejlesztés eszköztárát – a KKV-stratégia ezen eszköztár és a kiválasztott KKV-k összerendelését, egyéni, testre szabott exportfejlesztési tervek készítésének ("külkereskedelmi térkép") és végrehajtásának támogatását írja elő.

- Sikeres, exportra képes és hajlandó KKV-szegmens azonosítása, "vizualizálása", folyamatos támogatása

A KKV-stratégia alapvetése az is, hogy a szektor sikeres szereplőit és eredményeiket folyamatos kommunikációval, célzott - az oktatásba, a napi gazdaságba és a médiába szervesen beépülő - programok révén kell népszerűsíteni, ismertté tenni. Az exporttal kapcsolatos legjobb gyakorlatok – például adott relációk sikertényezői - gyűjtése és közreadása a multiplikátor hatás elérése érdekében fontos. Az Akkreditált Innovációs Klaszterek további támogatására van szükség.

- A Külgazdasági Stratégia és a hozzá kapcsolódó Wekerle Terv céljainak elérése, és eszközeinek hatékony alkalmazása

A Külgazdasági Stratégia célul tűzi ki a KKV-k nemzetközi piacokon való térnyerésének elősegítését, a Kárpát-medencei gazdasági együttműködés támogatását. Mivel a Külgazdasági Stratégia már a végrehajtás fázisában van, a KKV stratégia szempontjából fontos az ott megjelölt eszközökkel kapcsolatos tapasztalatok folyamatos kiértékelése, a sikeres programok (pl. kereskedőház, exportakadémia, Kárpát Régió Üzleti Hálózat) kiterjesztése a KKV-k aktív megkeresésével. A Kárpát medencei együttműködés váljon a nemzetközi klaszterekbe való bekapcsolódás jó gyakorlatává. Fontos a KKV-k minél nagyobb arányú bekapcsolása keleti nyitás programjaiba is.

- A Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) megerősítése

A KKV-k differenciált támogatása (KKV-ügyfélkör bővítése), testreszabott exportlehetőségek felkutatása és realizálása (meglévő uniós piacok mellett a dinamikusan bővülő keleti piacokon is), az ehhez szükséges adatbázisok létrehozása és fenntartása, a nemzetközi klaszterekbe való bekapcsolódás aktív ("push" módú) támogatása, a legjobb gyakorlatok azonosítása és közreadása szükségessé teszi a HITA megerősítését, módszereinek a differenciálás és folyamatos támogatás irányába történő finomítását, az ehhez szükséges létszám és szaktudás biztosítását. Az Enterprise Europe Network működésének támogatása kiemelten fontos ezen a területen.

Tudáson és innováción alapuló, exportképes termékekkel és gyártási folyamatokkal rendelkező KKV-k kialakulásának és növekedésének támogatása

- KFI iránti középvállalati igény felkeltése támogatott kommunikációval, a „Befektetés a jövőbe" KFI stratégia végrehajtásának támogatása

A kutatás-fejlesztés fontosságát már az iskolarendszerű oktatásban hangsúlyozni kell az eredeti ötletek felkarolásával, megvalósításuk támogatásával. A KFI tartalmat el kell ismerni a fejlesztéspolitikai döntéseknél, támogatások odaítélésénél. Az innovatív KKV-kat előnyben kell részesíteni a közbeszerzéseknél. A sikeres feltalálókat, fejlesztőket be kell vezetni a köztudatba, ismertté és elismertté kell őket tenni.

A KFI stratégia kiemelt célcsoportjait képezik a növekedésorientált kisvállalkozások, az innovatív kezdő vállalkozások, az innoválni és növekedni képes középvállalatok, valamint az innovatív beszállító KKV-k. Számukra a stratégia számos eszközt definiál a nemzetközileg versenyképes tudásbázisok kialakítása, intenzív tudásáramlás és a hatékony tudásfelhasználás területén. Ez utóbbi területen sarkalatos cél az innovatív kis cégek helyzetbe hozása (300 csúcstechnológiás kisvállalat és 1000 innovatív kezdő vállalkozás az időszak végére) valamint a középvállalatok K+F alapú dinamizálása (30 K+F intenzív makroregionális multi középvállalat az időszak végére). A KKV stratégia ezen célok elérését a saját eszközeivel támogatja.

- Legjobb gyakorlatok népszerűsítése

Gondoskodni kell a legsikeresebb KFI teljesítmények standard formában való rögzítéséről és kereshető, interaktív platformon való közreadásáról. Célszerűen egyetemi vagy kutatóhelyi bázison, célzott támogatással létre kell hozni a "KFI-szurkolók" remélhetően folyamatosan növekvő közösségét.

Termelés súlyának növelése, újraiparosítás

- Aktív beszállító-fejlesztés

Integrátor - nagyvállalat, meghatározó KKV – központú állami beszállítófejlesztési program indítása, melynek elemei tartalmazzák a beszállítók fejlesztése mellett a piac- és termékfejlesztés erősítését, a résztvevő KKV-k kutatás-fejlesztési és innovációs potenciáljának emelését, piaci lehetőségek feltárását, hálózatokba, nemzetközi programokba való bekapcsolódást, szakmunkás- és mérnökképzés aktív bevonását. Az integrált beszállítói program értelemszerűen ágazati jellegű, de jelentős térségi fejlesztési elemeket is hordoz, így hatása a teljes termelő vertikumban, sőt a helyi szolgáltató szektorokban is érzékelteti hatását.

- Termelő tevékenységet vagy ahhoz kapcsolódó szolgáltatást folytató, vagy ezeket elkezdeni kívánó KKV-k kiemelt támogatása

A fejlesztéspolitika eszközeinek célzott alkalmazásával el kell érni, hogy a KKV-k előre tudjanak lépni mindazokon a területeken, ahol jelenleg lehetőségeik és képességeik hiánya megakadályozza őket termelő kapacitásaik bővítésében, termékeik értékesítésében. Ezért a

magas hozzáadott értékű termelő tevékenység infrastruktúrájának bővítése, a fejlesztői-termelői munkahelyek létrehozása, technológiafejlesztés és technológia-transzfer, tervezői, gyártói kiválósági központok létrehozása, nemzetközi termelő értékláncokba való bekapcsolódás mind meg kell hogy jelenjen a stratégia időszakára vonatkozó fejlesztéspolitikai programokban.

- Termelés, gyártás presztízsének növelése

A KKV-stratégia egyik fő szempontjával összhangban a termelés, gyártás és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások területén is kiemelt fontosságú a sikeres KKV-k azonosítása, népszerűsítése. Elsősorban a fiatalok körében van nagy szükség a szakmatanulás, fejlesztővé, tervezővé, gyártásirányítóvá válás konkrét jó példáinak megismerésére, amire legjobb lehetőség a támogatott gyakornoki programok indítása, ösztöndíjak biztosítása. A legsikeresebb termelő KKV-k bekapcsolása a kormányzati stratégiai partnerségi megállapodásokba, versenyképességi szerződésekbe szintén jelentősen segítheti a presztízs növelését.

Szegmensalapú támogatási rendszer

- KKV szektor szegmentálása, kataszter létrehozása

A KKV szektor szegmentálása egy folyamatosan frissülő, rendszeresen karbantartott, a „hard" adatok (pénzügyi mutatók) mellett „soft" mutatókat (vállalkozói attitűd, szervezeti kultúra, melyik speciális vállalkozói csoporthoz tartozó stb.) is tartalmazó kataszter alapján lehetséges. A szektor problémáira gyorsan reagáló, a különböző szegmenseknek célzott megoldásokat biztosító intézkedések, beavatkozások hatásainak felméréséhez szükséges a szektorra reprezentatív kataszter összeállítása.

A KKV-k támogatás szempontjából sokféleképpen csoportosíthatók. Egy lehetséges megkülönböztetés a növekedési hajlandóság és képesség alapján való szegmentálás: szándékozik-e növekedni, illetve rendelkezik-e az ehhez szükséges képességekkel. A növekedési potenciállal kapcsolatban fentebb megfogalmazott fő cél értelmében a növekedni szándékozó és növekedésre képes KKV-k képezik azt a kiemelt célcsoportot, amelynek eredményességétől az egész szektor dinamizálása várható. A növekedni akaró, de képességek hiányában lévő KKV-k számára a fókuszált képességfejlesztés (export, beszállító, innováció, stb.), a képességek birtokában lévő, de növekedni nem szándékozó KKV-knak viszont elsősorban a piacfejlesztés, marketing és kommunikáció lehet a legjobb támogatás. Az elmaradó, ambíciók és képességek hiányától szenvedő – sokszor „kényszervállalkozások" – sem maradhatnak stratégiai cél és eszköz nélkül, hiszen foglalkoztatási szempontból komoly lehetőséget képviselnek. Itt elsősorban a képzés jelentheti a gazdaságba való bekapcsolódás útját, ami támogatott informatikai eszközökkel és infrastruktúrával elmaradott térségekben is célravezető lehet. Infokommunikációs tudással felvértezve már képesek lehetnek egyszerűbb, távolról is végezhető – esetleg beszállítói - feladatok ellátására, vállalkozásaik beindítására. A kataszternek valamennyi, a támogatás

szempontjából lényeges jellemzőt (beleértve vállalkozói attitűdre, szervezeti kultúrára vonatkozó információkat) tartalmaznia kell.

- KKV kiválósági program, TOP 200 KKV elismerése

A KKV-szegmentálás lehetőséget ad olyan szempontrendszer azonosítására és alkalmazására is, amelynek alapján a növekedés és versenyképesség szempontjából legeredményesebb vállalatokat – TOP 200 KKV – kell kiválasztani. A kiválasztott cégek számára meg kell teremteni a minősítés formális lehetőségét is, aminek birtokában akár kiemelt ügyfélkörbe kerülhetnek az állami intézményekkel való kapcsolattartásban (pályázás, cégügyek, közbeszerzés, stb.).

A szektor presztízsének növelése, a vállalkozási hajlandóság fokozása érdekében a TOP 200 kör népszerűsítése, a médiafigyelem felkeltése kiemelt fontosságú. Az e vállalkozói körből kikerült, pozitív példaállítás céljából kiválasztott vállalkozások esetében nem csak az eredményes működést, hanem az ezzel párhuzamosan végzett vállalati társadalmi felelősségvállalási tevékenységet (CSR) is kommunikálandó szempontként kell megjeleníteni. Ez összhangban áll mind az Európai Unió, mind a Kormányzat társadalmi felelősségvállalási céljaival.

Vállalkozási életszakaszok aktív támogatása

- Vállalkozáskezdés aktív támogatása

A vállalkozáskezdés egyszerűsége versenyképességi tényező, ami a szükséges időt és adminisztrációt illetően jelentősen javult az elmúlt években. Ugyanakkor a már felállított cég igazi beindítása kevesebb figyelmet kap. A beindítás egy sor – a későbbiekben remélhetően megtérülő, de sok esetben elsüllyedő – költséggel jár, amelynek fedezésére a diákhitelhez hasonló konstrukciójú vállalkozáskezdési támogatás bevezetése, vagy úgy nevezett “crowd funding” megoldások lehetővé tétele eredményes lehet. A beindulás üzleti feladatainak támogatására egyszerűen elérhető, professzionális és megfizethető mentorokra van szükség – az ezekkel kapcsolatos naprakész információk szolgáltatása szintén a fent említett intézményrendszer feladata kell legyen. Figyelembe kell venni, hogy nem lehet mindenki vállalkozó, a munkanélküliség csökkentésében csak akkor lehet hosszú távon is sikeres az eszköz ha az mentorálással párosul. A mentorálás és az inkubáció segítésére a KFI stratégia is meghatároz eszközöket. A vállalkozás beindítása remélhetően növekvő foglalkoztatással is jár – a kis méretből, kezdő státuszból adódóan a KKV-k rugalmas foglalkoztatási feltételeket tudnak nyújtani (részmunka, távoli munka, stb.). Szükséges, hogy a támogatási rendszer egyik eleme legyen ennek ösztönzése, elismerése.

- Növekedési szakasz aktív támogatása

A növekedési szakasz kihívásai közül gyakoriságuk és veszélyességük alapján a hirtelen gyors növekedés, az utódlás, az átalakulás és az üzletrész átadás-átvétel érdemel megkülönböztetett figyelmet.

A válságban ritkábban, de normál üzleti körülmények között sokszor előfordul, hogy egy üzlet olyan gyors növekedésnek indul, amit már a kis cég vezetésére és működtetésére bevált módszerekkel és folyamatokkal nem lehet kezelni. Ilyen helyzetekre előzetes képzéssel fel lehet készülni, de a legtöbb esetben tapasztalt tanácsadó, vagy esetleg interim management megoldás igénybevétele segíthet. Itt a vállalkozásfejlesztési intézményrendszer szerepe a minősített cégekhez és tanácsadókhoz való egykapus hozzáférés biztosítása, és igénybevételük fejlesztéspolitikai eszközökkel való támogatása. Ugyanez mondható el az utódlás kérdésének megoldásában szükséges tanácsadókról. Főleg családi vállalkozásoknál, de tipikusan mérnökök által vezetett termelővállalatoknál is nehéz megtalálni, kinevelni a megfelelő utódot, nehéz átadni az üzletet, ezért általában külső segítségre van szükség.

A vállalkozások átalakulásának – beolvadás, vétel, eladás – egyszerűsítése még nem tekinthető befejezettnek. Javíthatna a helyzeten az, ha a TOP200 program keretében minősített vállalkozások itt is kiemelt ügyfélként szerepelnének, csökkentett adminisztrációs terhekkel, rövidebb átfutással. A KKV-k adás-vétele biztonságos, a vállalkozásfejlesztési intézményrendszeren belül üzemeltetett internetes platformmal tehető hatékonyabbá.

- Hanyatló vállalkozások segítése, második esély aktív támogatása

Vállalkozások kényszerhelyzetbe jutása, csődbe kerülése természetes jelenség minden egészséges üzleti környezetben. Európai statisztikák szerint a csődök 96%-a lánctartozások hatásaként következik be, azaz nem köthető adóelkerülési szándékhoz, bűncselekményhez. Mégis a csődbe jutott vállalkozás lezárása bonyolult és hosszú, az újrakezdést, hitelhez jutást, stb. a csődből eredő "megbélyegezettség" nehezíti. Kutatási eredmények mutatják, hogy a második vállalkozások általában sikeresebbek, hosszabb életűek, ezért nagyon fontos, hogy a csődbe jutott vállalkozók kedve ne menjen el a folytatástól. Ennek érdekében ki kell dolgozni értékelési módszereket a csődhelyzet "tisztességességének" megállapítására, és ezen esetek számára a lezárást, adósságrendezést, stb. jelentősen fel kell gyorsítani. A kiemelt vállalkozói kör itt is kiemelt státuszt kell, hogy élvezzen. A csődhelyzettel és újrakezdéssel kapcsolatos mentoring, oktatás, tanácsadás a fentiekben leírt módon, a vállalkozásfejlesztési intézményrendszer keretében történjen.

- Speciális vállalkozói csoportok és helyzetek testreszabott támogatása

A növekedés és vállalkozási életszakasz, mint támogatási szempontok mellett testreszabott támogatás kell mindazoknak a vállalkozásoknak, amelyek valamilyen szempontból speciálisnak tekinthetőek.

Vállalkozásfejlesztés szempontjából speciális csoportok alatt értjük a fiatalokat, a nőket, a roma származásúakat és a fogyatékkal élőket, akik élethelyzetüknél, képességeiknél fogva szenvednek hátrányt a gazdasági életben. E versenyhátrány leküzdése, a gazdasági életben betöltött szerepük növelése nem csak a gazdaság teljesítőképességéhez, de a foglalkoztatási célok teljesüléséhez is hozzájárul. Kétségtelen, hogy ennek a körnek a támogatása a Stratégia növekedési főcéljától eltérő cél, a foglalkoztatás követését jelenti, de a Stratégia hatókörének

erre a területre való kiterjesztése összhangban áll a kormányzati célokkal és az Európa 2020 célkitűzéseivel.

Éppen ezért a KKV Stratégiának ez az a pontja, ahol leginkább tetten érhető a foglalkoztatáspolitika és a vállalkozás-fejlesztési politika összehangolásának, egymást erősítő hatásának szükségessége. A testreszabás e csoportok esetében a stratégia által felsorolt egyes, általános vállalkozásfejlesztési eszközök hatékony kombinációját, a piacon jelenleg is jelen lévő, e csoportokra fókuszáló vállalkozás-fejlesztési, érdekképviseleti szervezetek együttműködésének előmozdítását, illetve azok célcsoport felé csatornaként történő funkcionálását jelenti. Mindez kiterjed:

- a vállalkozói ismeretek oktatásának bővítésére (elsősorban a köznevelés, felnőttoktatás, felnőttképzés keretében),
- a vállalkozói kedv előmozdítására (pl. a vállalkozói életpálya bemutatása, terjesztése, pozitív tartalommal történő megtöltése olyan már működő intézményrendszereken, szervezeteken keresztül, melyek hiteles és közvetlen csatornaként működnek a célcsoportok felé. (pl. az életpálya-tanácsadáshoz kapcsolódó intézményrendszer)
- a vállalkozóvá válást elősegítő üzleti környezet kialakítására (támogató szabályozási környezet, adminisztráció, háttér-infrastruktúra, úgymint inkubáció) és a szükséges és a szükséges források biztosítására,
- a vállalkozás megalapítását megelőzően, vagy közvetlenül azt követően vállalkozói tapasztalatszerzés lehetőségének biztosítására (ilyen jellegű programok egységes keretek közötti, országos szintű kiterjesztésével, nemzetközi tapasztalatszerzés lehetőségével)
- a vállalkozás működését segítő infrastruktúra kialakítására (mentori tevékenység igénybe vételének lehetősége országosan, egységes keretek között, együttműködés, hálózatosodás lehetőségét biztosító rendszerek, további támogató intézmények).

Az ezen elvek mentén kialakuló koncepciók nem csak az önfoglalkoztatás lehetőségének megteremtésére, de a már működő vállalkozások megerősítésére, növekedésüknek, exportpiacra lépésüknek serkentésére is irányulnak.

E vállalkozói csoportok jelentős hátrányokat szenvednek a társadalmi elfogadottságukat tekintve is, így lényeges a pozitív példák hangsúlyozása, az itt megjelenő kormányzati kommunikáció elsődleges fontossággal bír.

- Vállalkozásfejlesztés intézményi hátterének megteremtése

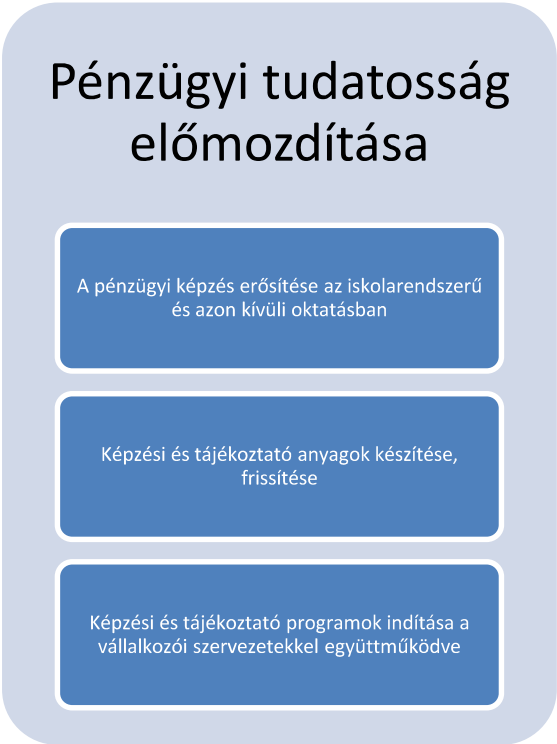
A KKV-szegmentálás és a készítendő kataszter gazdáját, a minősítés szakmai partnereit, a testreszabott eszközök részletes tervezésének, nyomon követésének, koordinálásának felelősét, a kommunikációs feladatok ellátóját meg kell találni. Mivel az egész stratégia egyik alapgondolata a KKV-k megismerése, “megszemélyesítése”, “vizualizálása”, és mindezek alapján testreszabott támogatási rendszer működtetése, a hatékony, egyszerű, átlátható és vállalkozóbarát

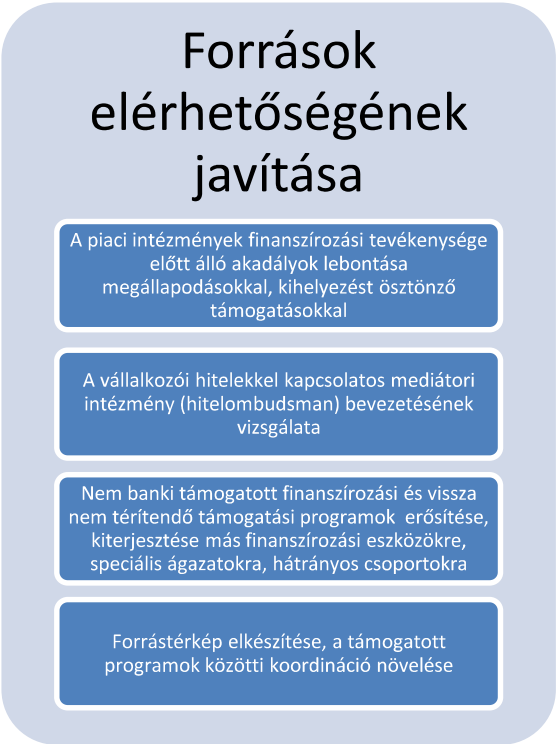
intézményrendszer kiemelt fontosságú. A meglévő intézmények bázisán kialakított vállalkozásfejlesztési központ képessé tehető a feladat ellátására.

4.2 Külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása

Jelen stratégia céljai és eszközei a külső finanszírozási forrásokhoz jutás elősegítése érdekében:

- a vállalkozások pénzügyi felkészültségének javítása;
- a piaci és támogatott finanszírozás útjában álló akadályok megszüntetése, a finanszírozás ösztönzése és kiterjesztése azokra az eszközökre, célcsoportokra, amelyeknek erre indokolhatóan szükségük van. A támogatott elérhetőségének javítása, forrástérkép elkészítésével, a koordináció növelésével.





A pénzügyi tudatosság előmozdítása

- A pénzügyi képzés szerepének növelése az iskolarendszerű és azon kívüli vállalkozói képzésben.

Hosszú távon a KKV-k versenyképességét alapvetően befolyásolja a képzettség, felkészültség. Ennek egyik fontos forrása az iskolarendszerű (elsősorban felsőoktatási, de középszintű oktatásban is) képzés, ahol olyan ismereteket szerezhetnek a leendő vállalkozók és menedzserek, amelyek elsajátítása később már jóval nehezebb lenne. Magyarországon folyik vállalkozói képzés, és ennek keretében a KKV-k számára fontos speciális ismereteket is oktatják, de egyre nagyobb az igény, főleg a műszaki oktatásban tanulók részéről az ilyen képzések iránt. A tananyagok

fejlesztése, és a képzés időtartamának, valamint a képzésben részesülő diákok számának növelése hatékonyan szolgálná a stratégiai cél elérését. Az iskolarendszeren kívüli, felnőttképzésben megvalósuló képzésekben elsősorban a meglévő vállalkozásfejlesztési intézményrendszerre kell támaszkodni.

- Képzési és tájékoztató anyagok készítése, frissítése.

A már működő vállalkozások vezetőinek és tulajdonosainak képzése elsősorban a vállalkozói és vállalkozásfejlesztési szervezeteken keresztül valósítható meg. Szükség van olyan szakszerű, de egyben jól érthető tájékoztató anyagok elkészítésére és frissítésére, amelyekből a vállalkozások a konkrét döntéseikhez kapcsolódó, de azon túlmutató információkhoz juthatnak.

- Képzési, és tájékoztató programok indítása a vállalkozói szervezetekkel együttműködve.

A nyomtatott és elektronikus tájékoztatás mellett szükség van a személyes találkozásokra is. Szintén a vállalkozói és vállalkozásfejlesztési szervezetekkel együttműködve szemináriumok, konferenciák, tanfolyamok megtartásával javítható a KKV-k pénzügyi tudatossága, szakértelme.

A piaci és támogatott források elérhetőségének javítása

- A piaci intézmények finanszírozási tevékenysége előtt álló akadályok lebontása megállapodásokkal, kihelyezést ösztönző támogatásokkal
-

A 2008 óta jelentősen visszaesett KKV-k hitelállomány növekedése érdekében elsősorban a bankok hitelezési hajlandóságának növelésére van szükség. Ennek egyik eszköze lehet, hogy a Kormány olyan megállapodásokat kössön a bankokkal és más pénzintézetekkel, amelyek elősegítik a KKV hitelezés növelését.

- A banki hitelezést ösztönző támogatási programok értékelése és szükség esetén megerősítése

A bankok által kockázatosnak, de hitelezhetőnek ítélt KKV kör finanszírozásának erősítését szolgálják a banki hitelezéshez kapcsolódó támogatott programok (MNB, MFB, Eximbank refinanszírozási hitelprogramjai, garanciaprogramok, Széchenyi Kártya Program). A bankok aktivitásának csökkenésével ezek a programok felértékelődtek, megfelelő vizsgálat után, megerősítésükre, kiterjesztésükre lehet szükség.

- A vállalkozói hitelekkel kapcsolatos mediátori intézmény (hitelombudsman) bevezetésére

Az intézményhez azok a KKV-k fordulhatnak, akik hitelkérelmét egy bank teljesen vagy részlegesen elutasította. Az intézmény banki kockázatkezelési tapasztalattal rendelkező szakértői megvizsgálják a hitelkérelmet, és amennyiben azt támogatásra alkalmasnak találják – esetlegesen szükséges további információkkal történő kiegészítések után – a vállalkozás és a mediációs szakértő együtt viszi vissza a hitelkérelmet a bankhoz. A mediációs intézmény nem rendelkezik közhatalmi jogosítványokkal a hiteldöntés kierőszakolásában, de a bankokkal

kötendő megállapodás előírná, hogy amennyiben a bank a mediátor véleménye ellenére is visszautasítja a hitelnyújtást, azt írásban meg kell indokolnia. A mediátor által megvizsgált és életképesnek ítélt finanszírozási igényhez nem banki támogatási program is kapcsolható.

- Nem banki támogatott finanszírozási és vissza nem térítendő támogatási programok erősítése, kiterjesztése más finanszírozási eszközökre, speciális ágazatokra, hátrányos csoportokra

A 2014-2020-as fejlesztési periódusban is kiemelt cél, hogy a kis- és középvállalkozások fejlődésükhöz és működésükhöz szükséges külső finanszírozáshoz megfelelő mennyiségben, összetételben, áttekinthetően és gyorsan hozzájussanak. A bankok által nem hitelezett kisvállalkozói kör finanszírozása érdekében ki kell bővíteni a pénzügyi vállalkozásokon keresztül történő támogatott finanszírozási programokat (JEREMIE, új pénzügyi eszközök, mikrohitel program, speciális hitelek, mint pl. útdíj-, patika hitelek). A támogatott nem banki finanszírozást lehetőség szerint ki kell terjeszteni a nem hiteljellegű finanszírozásokra is (tőkeprogramok, faktoring, lízing, kötvényfinanszírozás, nyilvános kibocsátások). A növekedésre képes, de tőkehiányos vállalkozások számára továbbra is széles körben lehetővé kell tenni a vissza nem térítendő támogatásokhoz való hozzájutás lehetőségét. A finanszírozási szempontból speciális helyzetük miatt hátrányt szenvedők számára az eddigieknél szélesebb körben vissza nem térítendő támogatás, hitel és tőke formájában biztosítani kell a megfelelő finanszírozáshoz való hozzájutást (fiatal vállalkozók, induló vállalkozások, hátrányos helyzetű csoportok vállalkozásindításai). A tudásalapú, innovatív vállalkozások finanszírozását kiemelten kell kezelni, ezeket szolgáló eszközök körét bővíteni kell, a nekik szánt fejlesztési források összegét növelni kell.

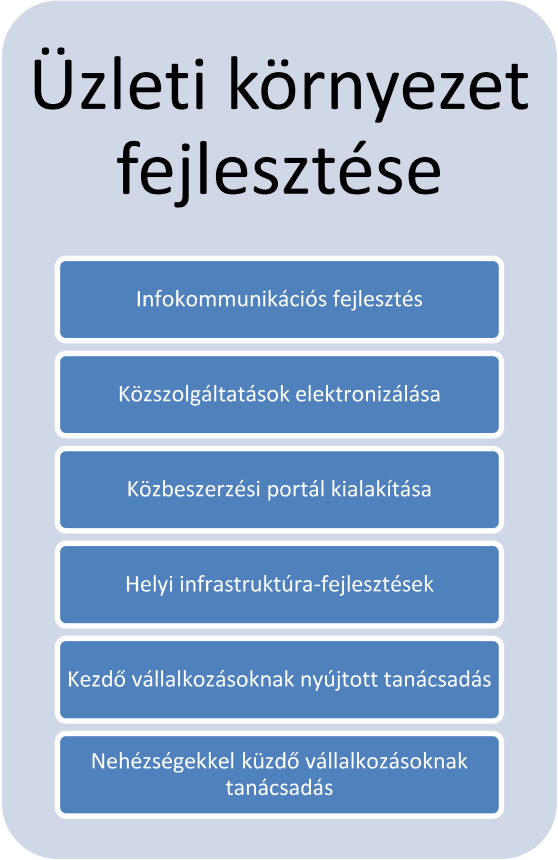
- Forrástérkép készítése

Annak érdekében, hogy azonos funkciójú programok közötti átfedések, párhuzamosságok csökkenjenek, erősíteni kell a támogatott finanszírozási konstrukciók áttekinthetőségét, erősíteni kell közöttük a koordinációt. Az áttekinthetőség és a koordináció érdekében a vállalkozói információkat naprakészen tartalmazó vállalkozói portál keretében létre kell hozni az összes támogatási programot összefoglaló forrástérképet.

4.3 Támogató vállalati környezet

A támogató vállalati környezet javítása:

- infrastrukturális fejlesztéseken (elsősorban infokommunikációs) és a különböző fejlődési szakaszokhoz kapcsolódó tanácsadói tevékenységeken;
- másrészt a vállalkozásokra nehezedő adó-, járulék- és adminisztrációs terhek további csökkentésén és a KKV intézményi koordinációjának egységesítésén keresztül valósulhat meg.



Vállalkozói infrastruktúra fejlesztése

- Infokommunikációs fejlesztés

Az infokommunikációs technológiákhoz való megfelelő körű és minőségű hozzáférés fontos szerepet játszik a tudásintenzív gazdasági növekedés elősegítésében. A Vállalkozás 2020 cselekvési terv szerint a megfelelő IKT hozzáférést biztosító infrastruktúra fejlesztése, az elektronikus közszolgáltatások javítása, az IKT területen tevékenykedő KKV-k növekedési potenciáljának kiaknázása a szükséges IKT erőforrás biztosítása és az IKT ismeretek terjesztése jelenti a fejlesztések fő irányát.

Egy hatékony vállalkozói infrastruktúra kialakításához elengedhetetlen olyan infokommunikációs fejlesztések bevezetése, amelyek a vállalkozások működését megkönnyítő, jól hozzáférhető, megfelelő mennyiségű és minőségű információs szolgáltatást biztosítanak. Növelni kell a KKV-k szélessávú internet hozzáférését, támogatni kell a szélessávú hálózatok kiterjesztését az eddig nem megfelelő lefedettségű területeken. Szükség van továbbá a infokommunikációs ismeretek megszerzésének könnyítésére, az üzleti alkalmazások, szoftverek, IT szolgáltatások (pl. felhőalapú) szolgáltatások használatának előmozdítására.

- Közszolgáltatások széleskörű elektronizálása

Szükséges a kormányzati-, közigazgatási- és közszolgáltatási intézmények elektronizáltsági és informatizáltsági szintjének növelése. Az e-közigazgatás, a kormányzati tartalmak fejlesztése a közszolgáltatások színvonalának infokommunikációs technológiai javítása mind kulcsfontosságú tényezői a vállalkozói infrastruktúra fejlesztésének. A különböző intézmények kommunikációs tevékenységének elősegítése érdekében olyan közös *információs portá*lra van szükség, ahol a vállalkozások részletes tájékoztatást kaphatnak a különböző közintézmények szolgáltatásairól, és lehetőségük van egyes közszolgáltatások igénybevételére, hatósági eljárások elindítására. Az internetes portál információkat tartalmaz a különböző közintézmények finanszírozási és tanácsadói szolgáltatásairól. A weboldal fontos része még egy részletes kereső, amelyben a vállalkozók cégük adatait megadva (nagyság, alapítás dátuma stb.) vállalkozásra szabott, precíz találatokat kapnak a számukra releváns lehetőségekről. A weboldal egyfajta összekötő elemként szolgál tehát a vállalkozások igényei és a különböző közintézmények szolgáltatásai között.

- Közbeszerzési portál kialakítása

A KKV-k közbeszerzési eljárásokon való részvételének megkönnyítése, valamint az eljárások elbírálási idejének csökkentése érdekében egy olyan egységes *közbeszerzési portált kell létrehozni*, ahol a teljes pályázási folyamat lebonyolítására lehetőség nyílik a pályázati lehetőségek ismertetésétől egészen a pályázatok elbírálásáig. A nemzetközi gyakorlatban hasonló weboldalak működtetéséről jó példák találhatóak Ausztriában, Németországban és Angliában is.

- Helyi infrastruktúra-fejlesztések az önkormányzatok bevonásával

A helyi szintű vállalkozói infrastruktúra eredményes fejlesztéséhez szükség van az önkormányzatok bevonására is. Az infrastruktúrafejlesztés egyik fontos eszközének tekintjük az *ipari parkok, területek* működésének elősegítését, fejlesztését. Az ipari parkok a területükön működő vállalkozások termelő/szolgáltató tevékenységéhez korszerű fizikai infrastruktúrát biztosítanak. Ezen kívül elősegítik a vállalkozások együttműködését és innovációs tevékenységét. Fontos tehát, hogy az önkormányzatok minél több vállalkozást legyenek képesek a kialakított ipari parkok területére vonzani, valamint ahol vállalkozói igény van rá, segítsék az ipari parkok illetve ipari területek kialakítását. Az ipari parkok működésének elősegítése érdekében elengedhetetlen szállítási, raktározási, azaz *logisztikai fejlesztések* bevezetése. Az ipari parkok számára fontos útszakaszok bővítése, javítása nagyban hozzájárulna a vállalkozások versenyképességének javításához. Mindezek mellet inkubátorházak kialakítása, és fejlesztésük támogatása is nagy segítséget jelentene a kezdő és a fiatal, növekedni vágyó vállalkozások számára. Az *inkubátorházak* vállalkozások indításához és növekedésük elősegítéséhez nyújtanak segítséget. Szolgáltatásaik magukba foglalják a különböző tanácsadási szolgáltatásokon túlmenően irodahelyiségek és konferenciatermek biztosítását, azok kommunikációs eszközökkel való felszerelését.

Vállalkozói készségek fejlesztése

- Vállalkozóvá válást támogató oktatás, kezdő vállalkozásoknak nyújtott tanácsadás

A vállalkozói készségek fejlesztésének egyik legfontosabb eszköze a vállalkozók számára nyújtott *oktatási, vállalatvezetési tanácsadás*, valamint a *hiányzó vállalkozói és management képességek iskolarendszerű és azon kívüli hatékony oktatása*. A vállalkozói oktatásnak elsősorban a fiatal, kezdő, illetve nehézségekkel küzdő vállalkozásokra kell fókuszálnia. Ehhez járulna hozzá a köznevelési rendszerben a vállalkozói ismeretek magasabb óraszámban történő oktatása, illetve a vállalkozói tevékenységre ösztönző felsőoktatási intézmény megléte, ahol különös figyelmet kell fordítani a nem gazdasági típusú szakokon is a magasabb szintű vállalkozói ismeretek oktatására.

A nemzetközi gyakorlatban nagyon sok sikeres, a vállalkozók támogatását célzó program található. Egy internetes portál általános információkkal szolgál a vállalkozásindítás témakörében, továbbá a kamara személyre szabott, ingyenes tanácsadást biztosít a kezdő vállalkozóknak. A szolgáltatáscsomag a következőket foglalja magába: a vállalkozásindításról és a hatóságokkal való kapcsolattartásról szóló tájékoztató füzetet; a gazdasági vállalkozások működését szabályozó törvényt, a társasági jogot, a társadalombiztosítást, az adószabályokat és a pénzügyi támogatásokat ismertető ingyenes foglalkozásokat; telefonos tanácsadást; a vállalkozás vázlatos üzleti tervével kapcsolatos ingyenes, személyes tanácsadást.

- Nehézségekkel küzdő vállalkozók és cégtulajdonosok segítése

Szolgáltatásai: csoportos tájékoztatás és tanácsadás; szakmai helyzetelemzés; egyéni tanácsadás irányítási, stratégiai, pénzügyi, adóügyi és jogi kérdésekben.

Adózási, adminisztrációs terhek csökkentése, szolgáltató állam

- Adóterhek csökkentése

A vállalkozások működésének megkönnyítése érdekében legfontosabb eszköz a magyarországi kis- és középvállalkozásokat terhelő, nemzetközi viszonylatban is *magas adóterhek csökkentése*. Erre természetesen csak olyan mértékben van lehetőség, amennyire erre a költségvetés helyzete lehetőséget ad.

- Rugalmas foglalkoztatási formák ösztönzése

A kis- és középvállalkozásoknak nyújtott célzott adókedvezmények fontos hatást fejtenek ki a foglalkoztatás növekedésére. Az atipikus foglalkoztatási módok népszerűségének növelését a *rugalmas foglalkoztatási formákat alkalmazó KKV-k számára nyújtott adókedvezményekkel* lehetne elérni. Az atipikus foglalkoztatási eszközök közé sorolható például a részmunkaidős foglalkoztatás, a munkaerő kölcsönzés, de a táv- és projektjellegű munkavégzés is, mely foglalkoztatási lehetőségeknek nagy szerepük van az olyan munkavállalók elhelyezkedésének segítésében, akik egészségügyi állapotuk, élethelyzetük, esetleg képzettségük miatt más munkát nem tudnak vállalni.

A hátrányos helyzetű térségekben tovább kell folytatni a *szabad vállalkozói zónák* támogatását a foglalkoztatottak számának növelése érdekében. A szabad vállalkozói zónák területén belül

működő vállalkozások különböző adókedvezményeket kapnak (pl. társasági adókedvezmény, foglalkoztatási adókra vonatkozó kedvezmények), ezáltal elősegítve a hátrányos helyzetű térségek fejődését.

- Adminisztrációs terhek csökkentése

Mindezek mellett az *adminisztrációs terhek további csökkentését* is a vállalkozások működését segítő fontos eszköznek tekintjük. A kormány által megvalósított és megvalósítandó adminisztrációs tehercsökkentő programokon kívül, az *új jogszabályok adminisztrációs terheinek vizsgálatára két éve bevezetett hatástanulmányok szerepének a tehernövekedéssel szembeni visszatartó erejének erősítése* is fontos lenne. A jogalkotás mellett a módosult jogszabályok ismételt vizsgálata is eredményesebbé tenné az adminisztrációs terhek további növekedésének megakadályozását.

Az Egyszerű Állam program következetes végrehajtása kívánatos, különösen indokolt a Programban megjelenő rendszerszintű, eljárásrendi megoldások bevezetése, alkalmazása.

- Területi együttműködési megállapodások

A kis- és középvállalkozások és helyi kormányzati-, igazgatási szervek közötti sikeres együttműködés megteremtésének hatékony eszköze *területi együttműködési megállapodások* megkötése. Ezen speciális együttműködések megkötése szükséges mind a for-profit, mind pedig a non-profit vállalkozásokkal. A szerződésben egyfelől az igazgatási szervek kötelezettséget vállalnak arra, hogy a résztvevő vállalatok gyorsított és egyszerűsített eljárásban intézhetik hatósági ügyeiket. Másfelől a vállalkozások vállalásokat tesznek például a foglalkoztatottság növelésére, helyi közösségi feladatok ellátására. Az együttműködésben a helyi szükségletekre épülő komplex programokat kell ezen megállapodások keretében kidolgozni. Az ilyen megállapodások előmozdítják a kkv-szektor társadalmilag felelős működését, amely a kormányzat társadalmi felelősségvállalási koncepciójában is kiemelt célként fogalmazódik meg.

A helyi gazdaság növekedésében jelentős szerep jut azoknak a szövetkezeti formában működő szerveződéseknek is, melyek tevékenységük végzése során jellemzően a helyi erőforrásokra támaszkodnak és elsősorban a helyi igények hatékony kiszolgálására törekednek. A sikeresen működő szövetkezetek azonban képesek a tagjaik igényeinek kielégítésén túl további termelésre, szolgáltatásnyújtásra, hozzájárulva ezzel a helyi foglalkoztatás és a helyi gazdaság növekedéséhez.

Közös KKV-koordináció

- Magasabb szintű KKV koordináció

A KKV-k fejlesztése egy rendkívül szerteágazó intézményrendszeren keresztül valósul meg. Ahogy a vállalkozások számára szükséges az egy ablakos ügyintézés bevezetése, úgy a koordinációban is szükség van az „egy ablakos” beavatkozásra.

- Vállalkozásfejlesztési intézményrendszer

Egy eredményesen működő *közös KKV-koordináció* kialakításához a megoldást nem egy új kormányzati szerv létrehozása, sokkal inkább a már működő szervezetek újrastrukturálása, koordinált, egységes stratégiai elvek kidolgozása jelenti. Egy összehangoltabban, zökkenő mentesebben működő intézményrendszer képes volna hatékonyabban szolgálni a KKV-k érdekeit. Ezen intézményrendszer kialakításához javasoljuk egy olyan fejlesztési térkép létrehozását, amely megfelelően szemlélteti az egyes szervezetek közötti kapcsolatokat, átfedéseket, ezáltal elősegítve az esteleges beavatkozási pontok meghatározását. A vállalkozásfejlesztési intézményrendszer szervezeti fejlesztésén túlmenően fontosnak érezzük, annak tartalmi bővítését is. Új funkcióként célszerű lenne egy a vállalkozásokat segítő *mentori hálózat* szervezeti feltételeinek megteremtése. Egy koordináltan működő hálózatban ugyanis hatékonyabb az összeköttetés a mentorprogram iránt érdeklődő vállalkozások és a tanácsadó mentorok között. A MAG Zrt. és a SEED Alapítvány több éves közös munkája eredményeként - női vállalkozások fejlesztésre – kialakított módszertana jó alapja lehet a mentori tevékenység előkészítésének.

- Vállalkozásfejlesztési Szolgáltató Központ kialakítása

A Vállalkozásfejlesztési Szolgáltató Központ létrehozásának célja a kis- és középvállalkozások fejlesztését célzó programok végrehajtása, a programok megvalósulásával kapcsolatos eredmények és tapasztalatok Kormányzat felé történő visszajelzése. A Vállalkozásfejlesztési Szolgáltató Központ a vállalkozók számára létrehozandó portálon keresztül a legkülönbözőbb szolgáltatásokat nyújtja a vállalkozásoknak.

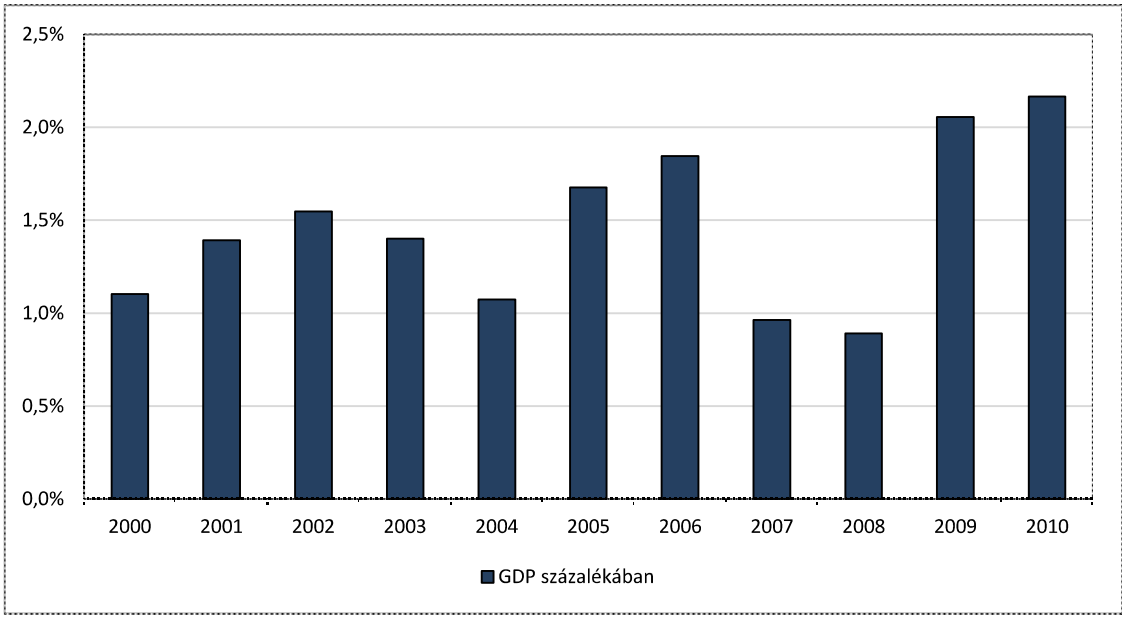
V. Finanszírozás

A Stratégia céljainak eléréséhez a következő állami finanszírozási igényű támogatáspolitikai eszközökkel számolunk:

- visszatérítendő és vissza nem térítendő támogatások;
- adóösztönzők.

A Jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményéről c. dokumentum[9] szerint 2010-ben a GDP 2,2 százalékát költötte a költségvetés a KKV-k javára. Az adatok a tisztán hazai költségvetési forrásból és az európai uniós társfinanszírozással megvalósuló támogatásokat is tartalmazzák.

1. KÖTELEZETTSÉG-VÁLLALÁS A KÖLTSÉGVETÉS FORRÁSAIBÓL A MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK JAVÁRA 2000 ÉS 2010 KÖZÖTT (GDP SZÁZALÉKÁBAN)



Forrás: Jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről…

Az ÚMFT keretében – 2010-es adatok szerint - a KKV-k 54 százalékban részesedtek a támogatott projektekből, míg összegszerűen a megítélt támogatások 18,7 százalékára váltak jogosulttá. A Strukturális Alapokból KKV fejlesztésre felhasználható összeg várhatóan emelkedik a 2014-2020-as időszakban. Az Európai Bizottság által elvárt cél a fókuszált KKV- és gazdaságfejlesztés, azaz a magyar versenyképesség és növekedés szempontjából kiemelt szektorok célzott és fókuszált fejlesztése. Éppen ezért a tervezési dokumentumok a 2014-2020 között rendelkezésre álló európai uniós források minimum 60 százalékát közvetlenül gazdaságfejlesztési célra irányozzák elő.

[9] http://www.parlament.hu/irom39/08112/08112.pdf

A 2014-2020 között európai uniós forrásokból származó fejlesztési forrásokat kiegészítik a 2007-2013-as időszak pénzügyi programjaiból visszaforgó, 200 milliárd forintot meghaladó nagyságrendű források, amelyeket a 2014-2020-as időszakban várhatóan szintén pénzügyi programok céljaira kell fordítani.

A Stratégia tervezési időszakára vonatkozóan azzal számolunk, hogy fennmaradnak KKV-k finanszírozását hazai támogatási forrásokból támogató programok: az MFB fejlesztési célú refinanszírozási hitelei, az MFB leányvállalataiként működő finanszírozási intézmények kedvezményes hitelezési és tőkebefektetési tevékenysége, a Garantiqa Hitelgarancia Zrt. és az Agrárvállalkozási Hitelgarancia Alapítvány állami viszontgarancia mellett működtetett garanciavállalási tevékenysége, a Start Garancia Alap fedezete mellett működő Start Garancia Zrt. garanciavállalási tevékenysége, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány által koordinált, Országos Mikrohitel Alapból működtetett Országos Mikrohitel Program. Ezek a programok 2013-tól kiegészülnek az Eximbank megemelt forrású exportfinanszírozásával és a jegybank KKV finanszírozást ösztönző programjaival.

Amennyiben a hazai források évi 100 milliárd forintos megemelésével és az uniós támogatások KKV-kra fordított részének emelkedésével számolunk, úgy jelen Stratégiában azzal számolhatunk, hogy az éves GDP 3-4 százaléka közötti összeg fordítható ezen szektor fejlesztésére.

Az adóösztönzők alkalmazásának szigorú korlátja lehet a költségvetési hiány csökkentésének szükségessége. Ezért a Stratégia adócsökkentésre vonatkozó célkitűzése az államháztartás egyenlegének javítására tett intézkedések eredményességének függvénye.

2. ESZKÖZÖK FINANSZÍROZÁSI TÉRKÉPE

Eszköz megnevezése	Forrás
Növekedési potenciál javítása	
Piacfejlesztés és megtartás	
Exportlehetőségek céltudatos felkutatása a növekedési hajlandósággal rendelkező KKV-k részére	*Hazai*
Sikeres, exportra képes és hajlandó KKV-szegmens azonosítása, „vizualizálása" folyamatos támogatása	*Strukturális alapok (elsősorban pü-i eszközök)*
A Külgazdasági Stratégia céljainak elérése és eszközeinek hatékony alkalmazása	*Strukturális alapok*
A Nemzeti Külgazdasági Hivatal megerősítése	*Hazai*
KFI iránti középvállalati igény felkeltése támogatott kommunikációval	*Strukturális alapok*
Legjobb gyakorlatok népszerűsítése	*Strukturális alapok*
Aktív beszállító-fejlesztés	*Strukturális alapok*
Termelés, gyártás presztízsének növelése	*Strukturális alapok*
Differenciált vállalkozásfejlesztés	
KKV szektor szegmentálása, kataszter létrehozása	*Strukturális Alapok (Árop szerű)*
KKV kiválósági program TOP200 KKV elismerése	*Strukturális Alapok*
Vállalkozáskezdés aktív támogatása	*Strukturális Alapok*
Növekedési szakasz aktív támogatása	*Strukturális Alapok*
Hanyatló vállalkozások segítése, második esély aktív támogatása	*Strukturális Alapok*
Speciális vállalkozói csoportok és helyzetek testreszabott támogatása	*Strukturális Alapok* *Szabályozás*
Vállalkozásfejlesztés intézményi hátterének megteremtése	*Szabályozás*
Külső finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés javítása	
Pénzügyi tudatosság előmozdítása	
A pénzügyi képzés erősítés az iskolarendszerű és azon kívüli oktatásban	*Szabályozás*
Képzési és tájékoztató anyagok készítése, frissítése	*Strukturális Alapok*
Képzési és tájékoztató programok indítása a vállalkozói szervezetekkel együttműködve	*Strukturális Alapok*
Források elérhetőségének javítása	
• A piaci intézmények finanszírozási tevékenysége előtt álló akadályok lebontása megállapodásokkal, kihelyezést ösztönző támogatásokkal	*Szabályozás*
A banki hitelezést ösztönző támogatási programok értékelése és szükség	*Szabályozás/Strukturális*

esetén megerősítése	*Alapok*
A vállalkozói hitelekkel kapcsolatos mediátori intézmény (hitelombudsman) bevezetése	*Szabályozás*
Nem banki támogatott finanszírozási és vissza nem térítendő támogatási programok erősítése, kiterjesztése más finanszírozási eszközökre, speciális ágazatokra, hátrányos csoportokra	*Strukturális Alapok*
Forrástérkép elkészítése	*Strukturális Alapok*
Támogató vállalati környezet	
Üzleti környezet fejlesztése	
Infokommunikációs fejlesztés	*Strukturális Alapok*
Közszolgáltatások elektronizálása	*Strukturális Alapok*
Közbeszerzési portál kialakítása	*Strukturális Alapok*
Helyi infrastruktúra-fejlesztések	*Strukturális Alapok*
Kezdő vállalkozásoknak nyújtott tanácsadás	*Strukturális Alapok*
Nehézségekkel küzdő vállalkozásoknak tanácsadás	*Strukturális Alapok*
Állam a vállalkozásokért	
Adóterhek csökkentése	*Hazai*
Rugalmas foglalkoztatás segítése az adórendszeren keresztül	*Hazai*
Kiszámítható adórendszer	*Szabályozás*
Adminisztrációs terhek csökkentése	*Szabályozás*
Területi együttműködési megállapodások	*Szabályozás, Strukturális alapok*
Vállalkozásfejlesztés intézményrendszeri térképének létrehozása, folyamatos karbantartás	*Szabályozás*
Magasabb szintű KKV koordináció	*Szabályozás*
Vállalkozásfejlesztési Szolgáltató Központ kialakítása	*Strukturális Alapok*

VI. Nyomonkövetés

A szakstratégiák formai követelményeire vonatkozó elvárásokat a Kormány 38/2012. (III. 12.) Korm. Rendelete a kormányzati stratégiai irányításról szabályozza. A 35. § rögzíti, hogy a stratégiáról a megvalósítást követő egy éven belül utólagos értékelést kell készíteni.

Ezen felül a Stratégia közbenső értékelése, nyomonkövetése is indokolt. A KKV fejlesztésért felelős tárca feladata a számszerűsíthető célok évenkénti értékelése. A Stratégiában megfogalmazott célok teljesülését, előrehaladását a tervezési időszak felénél (2017) külső értékelővel szükséges értékeltetni.

Irodalomjegyzék

Az Európai Parlament állásfoglalására irányuló indítvány a KKV-k finanszírozáshoz való hozzájutásának javításáról 2012/2134(INI.) (2013. január 8.) http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A7-2013-0001+0+DOC+XML+V0//HU (2013.04.10.)

Békés, G és Muraközy B. (2012) Magyar Gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése Közgazdasági Szemle LIX. évf., 2012. március (233--262. o.)

Boda&Partners (2011): A beszállítóvá válás feltételei és támogatásának útja.

DELOIETTE (2010): Áttekintő vizsgálat az államigazgatási szabályozásból fakadó vállalkozói adminisztratív terhek teljes köréről, illetve egyes fókuszterületekkel kapcsolatosan részletes felmérések elkészítése. (Deloitte Zrt.) Hivatkozza: HÉTFA Kutatóintézet (2010): Az adminisztratív terhek Magyarországon (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest)

Deloitte (2012): A hazai kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése, piaci elégtelenségek, hiányosságok vizsgálata. (Deloitte Magyarország, Budapest)

Egyszerű Állam: A vállalkozások adminisztratív terheit csökkentő középtávú kormányzati program (2011) http://egyszeruallam.kormany.hu/download/d/b3/20000/Egyszeru%20Allam%20Program_2011_11_16_Kormany_utan_final.pdf (2013.04.10.)

European Commission (2008): Small Business Act for Europe http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/sba/index_en.htm (2013.04.10.)

European Commission (2012): SBA Fact Sheets 2012, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/#h2-2 (2013.04.10.)

European Commission (2013): Entrepreneurship 2020 Action Plan, http://www.unescochair.uns.ac.rs/sr/docs/enterpreneurship2020ActionPlan.pdf (2013.04.10.)

European Commission (2013): Europe 2020, http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm (2013.04.10.)

European Commission, Directorate-General Enterprise and Industry (2012): Flash Eurobarometer 354. Enterpreneurship in the EU and beyond. Country Report Hungary. (European Commission) http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_nat_hu_en.pdf (2013.04.10)

European Competitiveness Report 2012, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/european-competitiveness-report/index_en.htm

Gallup Business Journal (2013. január 29.): How Large Corporations Can Spur Small-Business Growth: http://businessjournal.gallup.com/content/160109/large-corporations-spur-small-business-growth.aspx?utm_source=email&utm_medium=022013&utm_content=titlelink&utm_campaign=newsletter (2013.04.10.)

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): A Kis- és Közép-vállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013 (Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest) http://www.terport.hu/webfm_send/2733 (2013.04.10.)

Global Entrepreneurship Monitor (2013): 2012 Global Report http://www.gemconsortium.org/docs/2645/gem-2012-global-report (2013.04.10.)

Harvard Business Review (2013 Jan-Febr)

HÉTFA Kutatóintézet (2010): Az adminisztratív terhek Magyarországon (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest) http://hetfa.hu/wp-content/uploads/HSZH04_Adminterhek_Magyarorsz%C3%A1gon_ISSN.pdf (2013.04.10.)

Hétfa Kutatóintézet (2010): Nemzetközi bürokrácia-csökkentési gyakorlatok (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest) http://hetfa.hu/wp-content/uploads/HSZH05_B%C3%BCrokr%C3%A1cia_cs%C3%B6kkent%C3%A9s_ISSN.pdf (2013.04.10.)

Innovation Union Scoreboard 2013 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf (2013.04.10.)

International Institute of Management Development (2012): The World Competitiveness Yearbook (Lausanne)

KOX, H. (2005): Intra-EU differences in regulation-caused administrative burden for companies.(CPB Memorandum 2005/136.) Hivatkozza: HÉTFA Kutatóintézet (2010): Az adminisztratív terhek Magyarországon (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest)

Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium (2011): Magyary Zoltán Közigazgatás-fejlesztési Program 11.0 (Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium, Budapest) http://magyaryprogram.kormany.hu/admin/download/8/34/40000/Magyary-Kozigazgatas-fejlesztesi-Program.pdf (2013.04.10.)

Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium (2012): Magyary Zoltán Közigazgatás-fejlesztési Program 12.0 (Közigazgatási és Igazságügyi Minisztérium, Budapest) http://magyaryprogram.kormany.hu/admin/download/d/2c/40000/Magyary%20kozig%20fejlesztesi%20program%202012%20A4.pdf (2013.04.10.)

KPMG (2013): Értékelés a Gazdaságfejlesztési Operatív Program pénzügyi eszközeiről. Munkaváltozat. (KPMG, Budapest)

Magyarország 2013. évi Nemzeti Reform Programja (2013), http://www.kormany.hu/download/e/cb/d0000/Nemzeti%20Reform%20Program%202013.pdf (2013.04.10.)

Magyarország Állandó OECD képviselete. (2013. január 16.): Jelentés az OECD-WTO Hozzáadott Érték Alapú Kereskedelem közös projekt adatbázisának bemutatójáról (Párizs)

Magyarország Partnerségi Megállapodása a 2014-2020-as fejlesztési időszakra (2013), Munkaanyag

Major Klára, Csite András (2010): Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon. Háttértanulmány. Hétfa Kutatóintézet. Bizalom és Vállalkozás Program Műhelytanulmányok IV. (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest) http://mek.oszk.hu/08700/08729/08729.pdf (2013.04.10.)

MFB Indikátor (2011): A méret a lényeg? A beszállítói kapcsolatok természete és hatása a vállalati működésre az ipari szektorban. (MFB, Budapest) https://www.mfb.hu/sites/default/files/MFB-INDIKATOR_2011_tavasz_BESZALLITOK.pdf (2013.04.10.)

MFB Indikátor (2012): Finanszírozási helyzetkép az MFB 2012. őszi vállalati felmérése alapján (MFB, Budapest) https://www.mfb.hu/sites/default/files/mfb_indikator_2012_osz_forras.pdf (2013.04.10.)

Mike Károly, Szalai Ákos (2010): Jelentés a magyarországi kapitalizmus állapotáról 2009 (Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest) Hivatkozza: HÉTFA Kutatóintézet (2010): Az adminisztratív terhek Magyarországon (HÉTFA Kutatóintézet, Budapest)

Némethné Gál Andrea (2010): A kis-és középvállalatok versenyképessége - egy lehetséges elemzési keretrendszer (Közgazdasági Szemle LVII. évf. 2010. február) http://epa.oszk.hu/00000/00017/00167/pdf/5_nemethne.pdf (2013.04.10.)

Nemzetgazdasági Minisztérium (2012): Befektetés a jövőbe - Nemzeti Kutatás-fejlesztési és Innovációs Stratégia 2020 (Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest) http://www.kormany.hu/download/f/36/b0000/Nemzeti%20Kutat%C3%A1s-fejleszt%C3%A9si%20%C3%A9s%20Innov%C3%A1ci%C3%B3s%20Strat%C3%A9gia%202020_TERVEZET_20121106.pdf (2013.04.10.)

Nemzetgazdasági Minisztérium (2012): J/8112. számú jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről (Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest) http://www.parlament.hu/irom39/08112/08112.pdf (2013.04.10.)

Nemzetgazdasági Minisztérium (2012): Nemzeti Fejlesztés 2020,(Nemzetgazdasági Tervezési Hivatal, Budapest) http://www.nth.gov.hu/files/download_files/504/oftk_tarsadalmi_egyeztetes_1217.pdf (2013.04.10.)

OECD (2013): Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard. http://www.oecd.org/cfe/smes/ (2013.04.10.)

OECD statistical extracts, www.stats.oecd.org (2013.04.10.)

Paul Wymenga, Dr. Viera Spanikova, Anthony Barker, Dr. Joep Konings, Dr. Erik Canton (2012. Szeptember): EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12 (Ecorys, Rotterdam) http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf (2013.04.10)

Porter, Michael E. (1990). The Competitive Advantage of Nations (The Free Press, New York)

Szerb László, Rappai Gábor (2005): A kezdő vállalkozások finanszírozása és az informális tőkebefektetők jellemzői Magyarországon, Szerb László (szerk): Vállalkozásindítás, vállalkozói hajlandóság, és a vállalkozási környezeti tényezők alakulása Magyarországon a 2000-es évek első felében, (Pécsi Tudományegyetem, Pécs)

The World Bank Group and PwC (2013): Paying Taxes 2013. The global picture. http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes (2013.04.10.)

World Economic Forum: Global Competitiveness Reports http://www.weforum.org (2013.04.10.)

1. sz. Melléklet – Kérdőíves felmérés és mélyinterjúk

2013. március-áprilisban online kérdőíves felmérést végeztünk kamarai regisztrációval rendelkező hazai vállalkozások körében. A kérdőívet 3073 db 250 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalkozás töltötte ki és küldte vissza a meghatározott időtartamon belül. A vállalkozások regionális és ágazati és méret szerinti összetételét a következő táblázatok tartalmazzák.

3. VÁLASZADÓ VÁLLALKOZÁSOK ÖSSZETÉTELE MÉRET SZERINT

0-1 fő	44.0%
2-9 fő	37.0%
10-49 fő	11.0%
50-250 fő	3.3%
nincs válasz	4.7%

4. VÁLASZADÓ VÁLLALKOZÁSOK ÖSSZETÉTELE GAZDASÁGI ÁGAK SZERINT

Bányászat	0.3%
Egészségügyi, szociális ellátás	4.2%
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	16.6%
Építőipar	16.2%
Feldolgozóipar	7.7%
Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás	6.3%
Kereskedelem, javítás	23.1%
Közigazgatás, védelem	0.3%
Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat	1.9%
Oktatás	4.9%
Pénzügyi közvetítés	3.9%
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4.2%
Szállítás, raktározás, posta, távközlés	3.6%
Villamosenergia-, gáz, gőzellátás	1.3%
nincs válasz	5.4%

5. VÁLASZADÓ VÁLLALKOZÁSOK ÖSSZETÉTELE RÉGIÓK SZERINT

Dél-Alföld	25.8%
Dél-Dunántúl	6.0%
Észak-Alföld	20.9%
Észak-Magyarország	10.4%
Közép-Dunántúl	2.4%
Közép-Magyarország	25.6%
Nyugat-Dunántúl	3.6%
nincs válasz	5.4%

A beérkezett válaszokat a fenti dimenziók mentén újrasúlyoztuk, a KKV szektorra vonatkozó táblázatokat ennek megfelelően állítottuk össze.

A 2013 február-márciusában készített mélyinterjúk célja az volt, hogy a helyzetkép alkotás részeként a KKV szektor bizonyos központi problémaköreit és kitörési lehetőségeit vizsgáljuk az interjúalanyok válaszainak elemzésén keresztül. Az interjúalanyok a KKV szektor finanszírozási, szabályozási és szolgáltató szervezeteinek felelős beosztottjai közül kerültek ki, ők azok akik a legközvetlenebb és legjobb rálátással rendelkeznek a szektor bizonyos vállalkozásfejlesztési aspektusaira.

A mélyinterjúk a következő területekre fókuszáltak: a versenyképesség legfontosabb paraméterei, kitörési pontok (nemzetgazdasági, ágazati, KFI stb.), KKV-k finanszírozása, strukturális problémák, munkaerőpiaci problémák, sikeres KFI gátjai, hazai kkv-k hálózatosodása és klaszteresedése.

Az interjúalanyok más-más szempontból közelítették meg és értékelték a KKV-k helyzetét és lehetőségeit, az interjúk elemzése során mégis kirajzolódtak a szektorra általánosan jellemző legjelentősebb problémakörök.

Az egyik ilyen probléma a kockázati tőke konstrukciók szabályozása. A kockázati tőke konstrukciók szigorú, a banki hitelekhez hasonló feltételrendszere azt eredményezi, hogy az ilyen jellegű finanszírozási lehetőségeket nem a valóban innovatív, nagy potenciállal rendelkező, de alultőkésített vállalkozások, hanem a piaci hitelkonstrukciókhoz hasonló fedezetet biztosítani képes vállalkozások tudják igénybe venni. Az interjúalanyok véleménye szerint célszerű lenne a kockázati tőke konstrukciók feltételrendszerének a KKV-k igényei mentén történő újragondolása, és a nagyobb kockázatvállalás ösztönzése. A feltételrendszer újraszabályozása lehetővé tenné a KFI kockázati tőke alapú, hatékony finanszírozását, így újításra, fejlesztésre tudná sarkallni a KKV-kat.

Egy másik, az interjúk során gyakran említésre kerülő probléma a pályázati rendszerrel kapcsolatos adminisztrációs terhek kérdése. A legnagyobb probléma ezen a téren, hogy a pályázatok elbírálása túlságosan körülményes és időigényes. A kiszámíthatatlan, bizonytalan elbírálási folyamat hátráltatja a vállalkozások fejlődését, rossz hatással van az innovációs törekvésekre. A különböző állami szervezetek közötti együttműködés javításával, az KKV-k adatszolgáltatási kötelezettségek egyszerűsítésével és egységesítésével elérhetővé válna egy gyorsabb, áttekinthetőbb és kiszámíthatóbb ügyintézési folyamat. Mindez felszabaduló erőforrásokat, és így a versenyképesség növekedését eredményezné a KKV-k oldalán.

Ehhez kapcsolódó, és szinte az összes interjúalany által említett probléma Budapest és Pest megye pályázati támogatottságának kérdése. A nagyvállalatok jelenléte és bizonyos ágazatok koncentrált jelenléte miatt a támogatások hamarabb elfogynak ami regionális egyenlőtlenséghez vezet. Az itt működő KKV-k nehezebben jutnak forráshoz. Célszerű lehet a támogatási rendszer területi újrastrukturálása és újrasúlyozása, illetve egy a KKV-kra jobban fókuszáló támogatási rendszer kialakítása.

Szintén jelentős probléma a vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó szervezetek koordinálatlan működése. A megoldást ezen a téren *nem feltétlenül egy új kormányzati szerv létrehozása, sokkal*

inkább a már működő szervezetek újrastrukturálása jelentheti. Egy összehangoltabb, egymás törekvéseit segítő és kiegészítő intézményrendszer kialakítása lehetővé tenné a könnyebb információhoz jutást, a tudásbázisok hatékonyabb használatát.

Fókuszáltan elemeztük a hálózatosodás, klaszteresedés helyzetét Magyarországon. Az interjúalanyok egybehangzó véleménye, hogy a kisszámú működő klaszter sikeresen és hatékonyan működik, a vállalkozók mégis kevés hajlandóságot mutatnak a hálózatosodásra. A klaszterek megteremtik a tulajdonosi összefonódás nélküli együttműködés lehetőségét, tagjaik az összeadódó tudáselemek révén tájékozottabbak, az erőforrások összességével alkalmassá vállnak összetettebb projektek kivitelezésére is, és nem utolsó sorban képesek beszerzési költségeiket hatékonyan csökkenteni. Fontos, hogy a KKV-k vezetői tisztában legyenek a hálózatosodás nyújtotta lehetőségekkel ehhez olyan intézkedésekre van szükség, amelyek képesek a hálózatosodás egyik legfőbb akadályának, a konzervatív gondolkodásmódnak, és a bizalmatlanságnak a megváltoztatására, és képesek hálózatosodásra ösztönözni a magyar vállalkozásokat.

Az interjúalanyok által kulcságazatként, potenciális kitörési pontként megjelölt ágazatok közé tartoznak azok az ágazatok, ahol kulcsfontosságú szerepet kap a magas szintű szaktudás. Ilyen például a nemzetközi szintéren erőteljes jelenléttel bíró orvosiműszer-gyártás, az élelmiszertechnológia és az élelmiszer-feldolgozás, illetve az olyan építészeti szolgáltatások, mint a tervezés vagy a kivitelezések mérnöki menedzsmentje. Említésre kerültek még még a szociális infrastruktúra-fejlesztéssel kapcsolatos tevékenységet folytató, az ivóvízellátással, szennyvíztisztítással, valamint csatornázási rendszerek kiépítésével foglalkozó vállalkozások; az építési-szerelési iparág; a különböző beszállítói típusú tevékenységek; és az elsősorban a Kárpát-medence térségére fókuszáló közvetlen export is.

A hazai KKV-k munkaerő-piaci helyzetével kapcsolatban két nagyobb problémára mutattak rá a megkérdezettek. Az egyik ilyen probléma abból adódik, hogy a felsőoktatási képzések nincsenek összhangban a munkaerőpiac igényeivel, ami oda vezet, hogy míg a diplomások egy túltelített munkaerőpiacon versenyeznek a munkalehetőségekért, több iparágban jelentős problémát jelent a megfelelően képzett szakmunkás réteg hiánya, ami a növekedés korlátja lehet. Fontos lenne, hogy a szakmunkásképzés lépést tudjon tartani a munkaerőpiac változásaival, illetve, hogy folyamatosan jelenlévő és hangsúlyos kormányzati törekvés legyen a „szakmák becsületének visszaállítása”. *A másik említésre került munkaerő-piaci probléma, hogy sok egyetem nincsen felkészülve célzott, előre meghatározott piaci igényeknek megfelelő képzések indítására. Fontos tehát az ilyen irányú, célzott külkereskedelmi képzések létrehozásának támogatása.*

2. sz. Melléklet – Kérdőív

A vállalkozása mely régióban van bejegyezve?

- Észak-alföldi régió
- Észak-magyarországi régió
- Dél-alföldi régió
- Dél-dunántúli régió
- Közép-dunántúli régió
- Közép-magyarországi régió
- Nyugat-dunántúli régió

Vállalkozása mely ágazatban működik?

- Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat
- Bányászat
- Feldolgozóipar
- Villamosenergia-, gáz, gőzellátás
- Építőipar
- Kereskedelem, javítás
- Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás
- Szállítás, raktározás, posta, távközlés
- Pénzügyi közvetítés
- Ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás
- Közigazgatás, védelem
- Oktatás
- Egészségügyi, szociális ellátás
- Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás

A vállalkozás foglalkoztatottainak száma

- 0-1 fő
- 2-9 fő
- 10-49 fő
- 50-250 fő
- 250 fő fölött

Hogyan ítéli meg vállalkozásának jelenlegi helyzetét?

- Jó
- Közepes
- Rossz

Hogyan ítéli meg vállalkozásának kilátásait?

- Javul

- Nem változik
- Romlik

Értékelje, hogy az alábbi tényezők mennyiben akadályozzák a vállalkozás növekedését

	1 - nem akadályozzák	2	3	4	5 - nagyon akadályozzák
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek					
Adminisztrációs terhek					
Gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága					
Nem kielégítő kereslet					
Erős verseny					
Tisztességtelen verseny					
A vevők fizetési késedelmei					
Tőkehiány					
Hitelhiány					
Beszerzési nehézségek					
Meglevő kapacitásainak korszerűtlensége, elavultsága					
Szakképzett munkaerő hiánya					
Egyéb akadályozó tényezők					

Végzett-e bármilyen innovációt vállalkozásában az elmúlt évben, illetve tervezi-e a következő évben?

	Elmúlt évben	Tervezi-e a következő évben	Nem volt és nem is tervezi	Elmúlt évben is és jövőre is tervezi
Termék-innováció (új vagy jelentősen javított termék vagy szolgáltatás)				
Folyamat-innováció (új vagy jelentősen javított termelési, gyártási stb. eljárás)				
Marketing-innováció (jelentős változást eredményezett a termék piacra dobásában: csomagolás, reklámozás)				
Szervezet-innováció (változás a vállalkozás szervezési-szervezeti módszerében, munka szervezésében vagy külső kapcsolatokban)				

Részt vesz-e valamilyen hálózatos együttműködésben az alábbi területeken

- Tanácsadás
- Szerszám-, gép- kölcsönzés
- Üzletszerzés
- Közös beszerzés
- Értékesítés
- Termelés
- Egyéb:

Internet használat a vállalkozás életében

- Saját honlappal rendelkezik
- Online értékesítés
- Marketing akciók interneten
- Nem használja az internetet a vállalkozás életében
- Egyéb:

Tervezi-e, hogy megjelenik az export-piacon az elkövetkező évben? Ha igen, melyik régióban?

- Európai Unió tagországai
- Egyéb ország
- Már jelenleg is exportáló vállalkozás
- Nem exportál és nem is tervezi

Ha üzleti tanácsra van szüksége, az alábbiak közül kihez szokott fordulni?

- Család
- Üzleti partner
- Szakmai szövetség, érdekképviselet
- Vállalkozásfejlesztési szervezet
- Kereskedelmi bank
- Nem fordul külső segítséghez
- Egyéb:

Vett-e igénybe a vállalkozása működésével, fejlesztésével összefüggő képzést az elmúlt egy évben?

- Igen
- Nem

Tervez-e igénybe venni a vállalkozás működésével, fejlesztésével összefüggő képzést az elkövetkező egy évben?

- Igen
- Nem

Cége működéséhez vagy fejlesztéséhez az elmúlt egy évben igénybe vette-e az alábbi formák valamelyikét?

	Igen	Kértem, de részben elutasítottak	Kértem, de teljes mértékben elutasítottak	Nem kértem
Belső források (tulajdonosi, baráti, rokoni kölcsön vagy tőke)				
Banki folyószámlahitel				
Banki forgóeszközhitel				
Banki beruházási hitel				
Széchenyi Kártya Hitelprogram valamelyik hitele				
Egyéb támogatott hitel (pl. MFB)				
Garanciaintézmény garanciájával nyújtott bankhitel				
Vissza nem térítendő állami támogatás				
Mikrohitel (Új Széchenyi Hitel, Országos Mikrohitel Program)				
Lízing				
Faktoring				
Külső befektető által befektetett tőke (kockázati tőke, üzleti angyal)				
Kötvénykibocsátás				

Az elkövetkező egy évben tervezi-e újabb forrást bevonni az alábbi csatornák valamelyikén keresztül?

- Belső források (tulajdonosi, baráti, rokoni kölcsön vagy tőke)
- Banki folyószámlahitel
- Banki forgóeszközhitel
- Banki beruházási hitel
- Széchenyi Kártya Hitelprogram valamelyik hitele
- Egyéb támogatott hitel (pl. MFB)
- Garanciaintézmény garanciájával nyújtott bankhitel
- Vissza nem térítendő állami támogatás
- Mikrohitel (Új Széchenyi Hitel, Országos Mikrohitel Program)
- Lízing
- Faktoring
- Külső befektető által befektetett tőke (kockázati tőke, üzleti angyal)
- Kötvénykibocsátás
- Egyéb:

Igaz-e az Ön vállalkozására?

- A vállalkozás tőkéjének legalább 51%-a nő, vagy nő(k) a bejegyzett tulajdonos(ok) és az ügyvezetést nő látja el
- A döntési kompetenciákkal bíró vezetők, munkavállalók legalább 51%-a nő
- A munkavállalók legalább 51 %-a nő
- Megváltozott munkaképességű személy van a tulajdonosok, vagy a vezető beosztásúak között
- A munkavállalók legalább 10%-a, de legalább 1 fő megváltozott munkaképességű
- Van a tulajdonosok, vagy a vezető beosztásúak között roma származású személy
- Legalább 20 %-ban, de minimum 1 fő erejéig alkalmaz roma származású munkavállalót