Téma: **SZAKPOLITIKAI TANULMÁNY – KKV-FEJLESZTÉS**

Időszak: 2012. március

Dátum: 2012. április 26.

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

Bevezetés

Az anyagban bemutatjuk a hazai kis-és középvállalkozói általános jellemzését, valamint azokat a fontosabb tényezőket, szabályozásokat, amelyek a kis- és középvállalkozások versenyképességét meghatározzák.

1. KKV szektor általános jellemzése

1. 1. A definíció

A kkv betűszó a kis-, illetve középvállalkozás kifejezés rövidítése. A kkv meghatározását az uniós jogban a 2003/361/EK bizottsági ajánlás fogalmazza meg.

Az, hogy egy cég kkv-nak minősül-e vagy sem, a következő szempontok alapján dől el:

1. az alkalmazottak létszáma és
2. a cég forgalma vagy mérlegfőösszege.

Vállalkozás típusa	Alkalmazottak száma	Forgalom	Mérlegfőösszeg
Középvállalkozás	< 250	≤ 50 millió euró	≤ 43 millió euró
Kisvállalkozás	< 50	≤ 10 millió euró	≤ 10 millió euró
Mikrovállalkozás	< 10	≤ 2 millió euró	≤ 2 millió euró

A fenti plafonértékek csak az önálló cégekre vonatkoznak. A nagyobb cégcsoportokba tartozó vállalkozások esetében az említett adatokon kívül a csoport alkalmazottainak összlétszámát, továbbá a csoport forgalmát és mérlegfőösszegét is figyelembe kell venni.

1. 2. releváns statisztikai adatok

A vállalkozások helyzetét jellemző fontosabb mutatók megoszlása méretkategóriák szerint 2008-ban *(%)*

2008	0-1 fő	2-9 fő	10-49 fő	50-249 fő	KKV összesen	250 főnél nagyobb	Összesen
Vállalkozások száma	76,8	19,0	3,5	0,6	99,9	0,1	100,0
Alkalmazottak	6,9	21,5	21,7	19,4	69,4	30,6	100,0
Árbevétel	8,2	15,2	18,8	20,8	63,1	36,9	100,0
Export	4,7	6,7	11,6	14,1	37,0	63,0	100,0
Hozzáadott érték	10,1	12,2	16,5	18,4	57,2	42,8	100,0
Saját tőke	8,6	11,6	13,2	19,9	53,3	46,7	100,0

Vállalkozások száma, alkalmazottak mutatói az egyéni vállalkozások, az evázók és a kettős könyvvitelű vállalkozások adatait egyaránt tartalmazzák, utóbbiakét is a pénzügyi szektorral.
Az árbevétel, és a bruttó hozzáadott érték mutatói az egyéni vállalkozások, az evázók és a kettős könyvvitelű vállalkozások adatait tartalmazzák, utóbbiakét pénzügyi szektor nélkül.
Az export, és a saját tőke mutatói a kettős könyvvitelű vállalkozásokra vonatkoznak, a pénzügyi szektor adatai nélkül.
Forrás: az adóbevallások adataiból számolva

1.3 Milyen tényezők határozzák meg a KKV-szektor versenyképességét?[1]

A következő fejezetekben áttekintjük azokat a fontosabb tényezőket, amelyek a kis- és középvállalkozások versenyképességét meghatározzák. A tényezők között szerepelnek olyanok, amelyek a termelési tényezőket (tőke, munkaerő) jellemzik, olyanok, amelyek a vállalkozások versenyképességével kapcsolatos attitűdöket írják le, és olyanok, amelyek a versenyképesség eredményét szemléltetik.

a) Tulajdoni szerkezet

A kis- és középvállalkozások tőkehelyzete a versenyképesség szempontjából egyrészt azért fontos, mert alacsonyabb tőkeintenzitás mellett nehezebb megtartani a piaci pozíciókat, másrészt a versenyképesség definíciójához hozzátartozik, hogy a termeléshez használt

[1] Kállay (2012) alapján

inputokat újra kell termelni. A táblázatból látható, hogy a belföldi magánszemélyek tulajdoni hányada nem nőtt, sőt valamelyest csökkent a 2000-es évek második felében. Ez azért figyelemre méltó, mert 1990 óta nincs formális korlátja a vállalkozói vagyon felhalmozásának, gyarapításának, és szabad piac lehetőséget adott profitszerzésre, és befektetésre. Magyarországon 1990-től érvényesül maradéktalanul a vállalkozás szabadsága, ami magában foglalja a vállalkozói vagyon felhalmozásának lehetőségét is. A szakirodalom részletesen tárgyalja a magyar privatizációs folyamatot, ami döntően piaci alapú volt, és az állam vállalati tulajdonának nagymértékű leépítését eredményezte. Ugyancsak ismeretes, hogy Magyarországra már a kilencvenes évek elejétől sok külföldi tőkebefektetés érkezett részben a privatizációs folyamat keretében, részben azon kívül. Ebben a környezetben a hazai tulajdonú vállalkozói vagyon alakulása arra utal, hogy a kis- és középvállalkozások felhalmozási hajlandósága és képessége alacsony. A magánszemélyek tulajdoni arányának stagnálása egyben azt is mutatja, hogy a hazai tulajdonú kis- és középvállalkozások csak megőrizni tudták versenyképességi pozícióikat.

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása fő tulajdonosonként (2005-2008) (%)

	2005	2006	2007	2008
Állami	8,9	8,1	6,6	7,2
Belföldi magán	15,1	14,0	13,1	13,3
Belföldi társasági	24,0	25,0	30,9	30,8
Külföldi	40,9	44,2	40,6	39,7
Egyéb*	11,1	8,7	8,4	9,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

*Önkormányzati, szövetkezeti, MRP stb. tulajdon

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

Az adatok azt mutatják, hogy a hazai magánszemélyek összességében nem tudták érdemben növelni a tulajdoni hányadukat, sőt, az elmúlt években részesedésük még csökkent is. A belföldi társasági tulajdon részben szintén a hazai magánszemélyek tulajdonát jelenti, azonban a külföldi tulajdonú társaságok által alapított és tulajdonolt cégek is ebben a kategóriában szerepelnek, és több jel is arra utal, hogy ezek vannak többségben.

A táblázatok nem mutatják az egyéni vállalkozók és az egyszerűsített vállalkozó adó szerint adózó cégek adatait, joggal feltételezhető, hogy ezekben a kategóriákban nincs akkora vállalati vagyon, ami az arányokon jelentősen változtatna.

A kettős könyvvitelt vezető vállalkozások jegyzett tőkéjének megoszlása létszámnagyság-kategóriánként és fő tulajdonosonként 2008-ban (%)

	Állami	Belföldi magán	Belföldi társasági	Külföldi	Egyéb	Átlag

0-1 fő	0,0	3,1	3,1	4,5	0,4	11,2
2-9 fő	0,3	4,5	2,2	3,5	1,1	11,6
10-49 fő	0,3	3,1	3,2	3,3	1,1	11,0
MKV összesen	0,7	10,8	8,5	11,2	2,6	33,8
50-249 fő	3,2	2,2	10,2	8,1	1,6	25,3
KKV összesen	3,9	13,0	18,7	19,4	4,1	59,1
250 főnél nagyobb	3,2	0,3	12,1	20,4	4,9	40,9
Összesen	7,2	13,3	30,8	39,7	9,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

A közvetlen külföldi tulajdon a KKV-szektorban is magasabb, mint a belföldi magánszemélyek vállalkozói vagyona (a nagyvállalati kategóriában a különbség elsöprő).

Versenyképességi szempontból az adatok arra utalnak, hogy hosszabb távon a KKV szektor őrzi versenypozícióját a gazdaság egészében, képes a tőkearány szinten tartására, de nem tudja növelni szerepét a gazdaságban.

b) Tőkeintenzitás

A vállalkozások gazdálkodásának egyik fontos jellemzője a tőkeintenzitás. Az adóbevallások alapján számolt adatok a 0-1 fős kategória kivételével azt mutatják, hogy a nagyobb cégek tőkeintenzitása nagyobb, a nagyvállalatok tőkeintenzitása több mint kétszer akkora, mint a mikor- kis-, és középvállalatok átlaga. Az elmúlt években nem látható jelentős, tendenciaszerű változás az egyes méretkategóriák egymáshoz viszonyított arányaiban.
A 0-1 fős kategória kimagasló értékét egy sajátos vállalati kör okozza. Magyarországon is működnek olyan gazdasági szervezetek, amelyek fő funkciója a tőke kezelése (és mozgatása) ezek gyakran alkalmazott nélkül, esetleg egy alkalmazottal működnek, és közvetlenül nem végeznek jövedelemtermelő tevékenységet. Ha ezeknek a cégeknek az adatait nem vesszük figyelembe, akkor minden méretkategóriában érvényesül az pozitív kapcsolat a tőkeintenzitás és a vállalatméret között. (Azoknak a 0-1 főt foglalkoztató cégeknek a száma, amelyeknek a saját tőkéje 500 millió forintnál nagyobb, mindössze 469, a több mint 136 ezerből, és a méretkategóriába tartozó vállalkozások saját tőkéjének 83%-át birtokolják. Ha az ő adataik nélkül számítanánk a következő táblázat mutatóit, akkor 2008-ban 18 ezer helyett alig több mint háromezer lenne a 0-1 főt foglalkoztató cégekben az egy főre jutó saját tőke, ami jól illeszkedik a többi adat trendjébe.)

Az egy alkalmazottra jutó saját tőke értéke vállalati létszám-kategóriánként 2005-2008 (2005-ös áron) *(1000 forint/fő)*

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	19 982	24 730	21 049	18 313

2-9 fő	5 290	5 419	4 968	4 944
10-49 fő	5 255	5 349	6 299	4 759
MKV átlag	*6 383*	*6 944*	*6 967*	*5 976*
50-249 fő	6 115	6 629	8 056	7 877
KKV átlag	*6 297*	*6 845*	*7 312*	*6 568*
250 főnél nagyobb	12 380	12 207	12 641	12 029
Átlag	8 286	8 614	9 022	8 335

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

Az egyéni vállalkozók esetében nem értelmezett az elkülönült vállalkozói vagyon, illetve az EVÁ-s cégek nem közölnek adatot a saját tőkéről. Ugyanakkor feltételezhető, hogy az ő adataik figyelembe vételével a különbségek még nagyobbak lennének.

c) Beruházások

A vállalkozói vagyon megújítása és felhalmozása a beruházásokon keresztül történik. A kis- és középvállalkozások jellemző vagyongyarapítási módja a cégbe visszaforgatott felhalmozott nyereség, amit Magyarországon (és szinte mindenhol a világon) kedvezményez az adórendszer. A versenyképes vállalkozások esetében „kötelezően" jelen van a beruházások viszonylag magas szintje, mert e nélkül sem megőrizni, sem növelni nem lehet a versenyképességet. Másrészt a versenyképesség feltétele is az ilyen típusú felhalmozásnak, mert ehhez arra van szükség, hogy a cég nyereségesen tudjon gazdálkodni. A beruházásokról rendelkezésre álló makrogazdasági statisztikákat érdemes kiegészíteni a vállalkozásoktól kapott közvetlen válaszokkal. Jól látható, hogy a beruházások gyakorisága minden területen a méretkategóriával növekszik.

Beruházást tervező vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Tervez	18,3	26,8	42,9	58,8	22,9
Nem tervez	81,7	73,2	57,1	41,2	77,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva[2]

d) Forrásbevonás, hitelképesség

[2] A felmérések részletesebb leírását lásd a módszertani fejezetben!

A kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzete egyrészt versenyképességi tényező, hiszen a vállalkozások növekedéséhez szükség van a különböző finanszírozási források bevonására, másrészt indikátora is a versenyképességnek, mivel a pénzpiacokon a versenyképes vállalkozások finanszírozhatók.
a vállalkozások finanszírozásának fontos elemei a hitelek és kölcsönök. Az adóbevallásokban szereplő adatok nem különböztetik meg a banki hiteleket és a nem pénzintézetek által nyújtott kölcsönöket.
Az adóbevallásokból számított adatok szerint 2008. december 31-én a vállalkozásoknak összesen 8 258 milliárd forint kölcsön és hitelállománya volt, amiből 4 161 volt a rövid, 4 097 a hosszú lejáratú.
Rövid lejáratú hitele a vállalkozások 23 százalékának van, hosszú lejáratú hitele pedig 15,1%-uknak.
A mikro-, kis, és közepes vállalkozások külső finanszírozása a kilencvenes évek közepén bekövetkezett romlás, majd stagnálás után 2000-től látványosan javult. 1999-2008 között közel tízszeresére növekedett a kisvállalkozások hitelállománya. A hitelállomány igen nagymértékű emelkedése döntően annak tudható be, hogy a mikro- és kisvállalkozások egy számszerűen kisebb, de gyorsan növekvő csoportja a bankok visszatérő ügyfeleivé vált.

A 2008 októberétől pénzügyi válság hatására általános jellegű hitelkínálati korlát alakult ki a hitelpiacon. A válság hatására 2009-ben csökkenésbe váltott a kkv-knak nyújtott banki, szövetkezeti és hitelintézeti fióktelepek által együttesen nyújtott hitelek 2008-ban végig növekvő tendenciája. 2008. december és 2009. március között a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összege folyó áron közel 15%-kal csökkent, 2009. március és június között tovább nőtt a csökkenés mértéke, mintegy 34% volt, majd 2009. III. negyedév végére változott a trend, a kihelyezések mintegy 10%-kal növekedtek, 2009. IV. negyedévben stagnáltak.[3] A 834 Mrd Ft-ot kitevő negyedik negyedévi folyósított hitelösszeg azonban így is csak 62%-át teszi ki az előző év azonos időszakában folyósított hitelek összegének. Az 5.8. táblázatból jól látható, hogy a pénzügyi válság első évében a szektorban a rövid lejáratú hitelek iránti kereslet jóval magasabb volt. A kkv-k a bővítést, fejlesztést elhalasztották, ezért lényegesen kevesebb fejlesztési célú hitelt vesznek fel.

[3] A mikro-, kis- és középvállalkozások **hitelintézetek általi finanszírozásáról** a PSZÁF adatközlései nyomán 1999. vége óta rendelkezünk részletes adatokkal. Az adatszolgáltatás körét és rendjét az új kkv-törvény (2004. évi XXXIV. törvény) alapján 2009-ig a 307/2004. (XI. 13.) Korm. rendelet írta elő, 2009-től a 5/2009 (I. 16.) Korm. rendelet. A rendelet a PSZÁF adatszolgáltatás módosítását tartalmazza, amely szerint 2009-re vonatkozóan már a hitelek minősítéséről is adatot kell szolgáltatnia.

A hitelintézeti szektor (fióktelepek nélkül) által 2010. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen (előzetes adat, millió Ft)

Megnevezés	Részvénytársasági hitelintézetek összesen (MFB, EXIM, KELER nélkül)		MFB Zrt. és EXIM Bank Zrt. összesen		Szövetkezeti hitelintézetek összesen		Hitelintézeti szektor összesen	
	Összesen		Összesen		Összesen		Összesen	
	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték	db	bruttó érték
Tárgyidőszakban nyújtott hitelek összesen (jan.1-től halmozott)	1 312 220	3 322 225	526	31 232	665 705	529 467	1 998 356	4 022 836
ebből: beruházási hitel	4 047	246 258	427	21 563	3 608	41 473	8 242	320 910
folyószámla hitel	1 250 137	1 425 386	0	0	336 690	233 212	1 604 562	1 766 108
Éven túli hitelek összesen	18 978	567 663	507	29 982	92 001	144 757	112 222	762 709
Éven túli forinthitelek	15 793	284 824	448	15 978	91 838	135 823	108 518	445 761
Éven túli devizahitelek	3 185	282 839	59	14 005	163	8 934	3 704	316 948
Éven belüli hitelek összesen	1 293 242	2 754 563	19	1 250	573 704	384 710	1 886 134	3 260 126
Éven belüli forinthitelek	1 196 876	1 970 087	13	337	573 216	362 378	1 785 125	2 388 736
Éven belüli devizahitelek	96 366	784 476	6	913	488	22 332	101 009	871 390
Hitelállomány összesen (tárgyidőszak végén)	179 241	3 406 408	2 134	127 569	44 425	418 033	230 014	4 042 540
ebből: beruházási hitel	15 968	1 035 769	917	112 829	8 870	148 299	26 109	1 324 580
folyószámla hitel	101	588 168	0	0	13 780	67 678	116 006	688 369

	274							
Hitelállomány minősítés szerinti összetételének megoszlása tárgyidőszak végén (%)								
Problémamentes	67,5	67,7	31,0	35,0	66,1	55,1	67,1%	65,8%
Külön figyelendő	7,0	18,3	22,5	14,2	16,0	28,5	8,9%	19,0%
Problémás minősítésű	25,5	13,9	46,5	50,7	17,9	16,4	24,1%	15,3%
Átlag alatti	2,4	3,5	27,2	11,9	4,7	7,0	3,1%	4,1%
Kétes	6,3	5,1	1,5	24,5	5,1	4,8	6,0%	5,6%
Rossz	16,9	5,4	17,8	14,4	8,1	4,6	15,1%	5,6%

Forrás:PSZÁF[4]

[4] http://www.pszaf.hu/data/cms2115462/Hitint_reszletes_adatok200912_100215.xls

A PSZÁF adatai alapján a vállalkozások kétes és rossz minősítésű hiteleinek aránya már 2007 óta szinte folyamatosan növekszik, amely kedvezőtlen tendencia a válság következtében felgyorsult. A 3.9. és a 3.10. táblázat adatai alapján 2009-ben a hitelintézeti szektorban a problémás állomány (átlag alatti kétes és rossz minősítésű kkv-hitelek) az összes kkv-hitelállomány 12%-át tette ki, ami 2010-re 15% fölé nőtt.

A KKV-k 2009-2011-es hitelezési adatai azt mutatják, hogy a KKV-k hitelállománya gyakorlatilag stagnál (reálértéken számolva inkább csökken), és a portfólió minősége romlik, bár a romlás 2011-ben lelassult.

A hitelintézeti szektor (MFB, EXIM, KELER nélkül) által 2009. évben a mikro-, kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek összesen Mrd Ft

Nyújtott kkv hitelek	2007	2008	2009	2010
Részvénytársasági hitelintézetek (MFB,EXIM,KELER nélkül)	3 482,2	3 897,0	2 898,1	3 322,2
Hitelintézeti fióktelepek	14,8	48,8	275,6	139,9
Szövetkezeti hitelintézetek	314,4	379,1	418,1	529,5
Összesen	3 811,3	4 324,8	3 591,8	3 991,6

Forrás: PSZÁF

Az állami garanciák szerepe: a Garantiqa Hitelgarancia Zrt., az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány és a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. által garantált kkv-hitelek a hitelintézeti szektor által a tárgyidőszakban nyújtott hitelek százalékában

Garantált kkv hitelek aránya	2007	2008	2009	2010
Garantált kkv-hitelek *(Mrd Ft)*	381,0	434,4	494,9	501,0
Nyújtott kkv-hitelek *(Mrd Ft)*	3 811,3	4 324,8	3 591,8	3 991,6
Garantált kkv-hitelek aránya *(%)*	10,00	10,05	13,78	13,94

Forrás: Garantiqa Hitelgarancia Zrt., Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány, Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt., PSZÁF adatai alapján saját számítás

A pénzügyi és gazdasági válság hatására a **kockázati és magántőke-iparban** is jelentős visszaesés következett be. A Magyar Kockázati- és Magántőke Egyesület[5] – amely Magyarországon az intézményi kockázatitőke-befektetőket tömöríti – adatai szerint a magyarországi vállalkozásokba befektetett kockázati- és magántőke értéke az EVCA PEREP_Analytics 2010. március végi, előzetes adatai szerint 2009-ben 214 millió euróra esett vissza, ami a 2008. évi 477 millió euró 45%-a. Az ügyletek száma 2009-ben csak 12 tranzakció volt, ebből mindösszesen hét ügylet

[5]http://www.hvca.hu

képviselt az érintett cég számára új befektetőt, a többi öt esetben a befektetők portfóliójában lévő cég jutott finanszírozójától újabb befektetéshez. A befektetések átlagos értéke alig változott az elmúlt három évben, a régiós szinten viszonylag magasnak számító 17,8 millió eurós értéken állt 2009-ben.

A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések értékének, számának és átlagos méretének évenkénti alakulása, 2002-2009

Befektetés éve	Befektetett tőke értéke (millió €)	Befektetési ügyletek száma (db)	Átlagos befektetési érték (millió €)
2002	127	29	4,4
2003	117	32	3,7
2004	108	41	2,6
2005	131	26	5,0
2006	535	39	13,7
2007	491	26	18,9
2008	515	25	19,0
2009	214	12	17,8
2010	45	n.a.	n.a.

Forrás: 2002-2006: MKME felmérések; 2007-2010: PEREP_Analytics

Magyarországon évek óta a kivásárlások dominálnak, a befektetések értékét tekintve a kivásárlások részaránya 2009-ben tovább nőtt, az összes befektetett tőke 95%-át tette ki.

A magyarországi kockázati- és magántőke-befektetések 2009. évi értékének, számának alakulása a befektetések által érintett cégek életciklusa szerint

Életciklus szakasz	Befektetési érték (millió €)	Befektetési érték (%)	Ügyletek száma (db)	Cégek száma (db)
Magvető, induló és korai tőke	1,6	0,7	4	4
Növekedési tőke	1,0	0,5	4	4
Mentő/átfordító tőke	0	0	0	0
Helyettesítő tőke	8,6	4,0	1	1
Kivásárlási tőke	202,4	94,8	3	2
Összesen	213,6	100,0	12	11

Forrás: PEREP_Analytics

A magyar vállalkozások körében a cégek indulásához, korai fejlődéséhez és növekedéséhez biztosított klasszikus kockázatitőke-befektetések értéke és darabszáma 2009-ben igen alacsony volt. 2010-től a KKV-k kockázatitőke-finanszírozásának lehetőségét jelentősen bővítette a JEREMIE kezdeményezés keretében kidolgozott Új Magyarország Kockázati Tőkeprogram, amelynek összesen 40,5 milliárd forint összegű tőke kihelyezése vált lehetővé. A programban nyolc alapkezelő számára vált lehetővé, hogy összesen 31,5 milliárd forint összegű forrást befektethessen a kis- és középvállalkozásokba. 2011 közepéig közel 7 milliárd forint értékben hoztak befektetési döntést az alapkezelők (ami mintegy 26 millió eurónak felel meg) ezzel jelentősen átalakult a hazai kockázatitőke-piac, mivel a program keretében a magvető, induló, korai és növekedési szakaszokban lehet befektetni, így a 2009-es 2,6 millió eurónál lényegesen magasabb összegeket fektetnek be az alapkezelők az induló és növekvő KKV-kba.

A vállalkozások saját forrásait vizsgálva a kettős könyvvitelű vállalkozások 25 százalékának 180 ezer forintnál, felének 2,9 milliónál, három negyedének 10 millió forintnál kisebb volt a saját tőkéje 2008-ban, az utolsó évben. Az üzleti szféra össztőkéjének fele a nagyvállalatoknál koncentrálódott, a másik felén osztoztak a mikro-, kis-, és közepes vállalkozások. Ezzel függ össze, hogy az 50 főnél kisebb vállalkozások átlagos saját tőkéje meglehetősen kicsi. A 0-1 fős mikrovállalkozások felének tőkéje 1,1, az 1-9 fős mikrovállalkozásoké 4 millió forint. A 10-49 fős kisvállalkozások mediánja 33 millió forint volt.
A vállalkozások fejlesztéseiket, beruházásaikat elsősorban visszaforgatott nyereségükből, másodsorban családjuk megtakarításaiból, harmadsorban bankhitelből fedezik. Ebben a tekintetben jelentős különbség van a különböző méretű vállalkozások között, mert a 0-9 fős mikrovállalkozások a második helyen a családi megtakarítás szerepel, míg a 10-249 fős kis- és közepes vállalkozásoknál a bankhitel áll. A 2008-as felmérésünkben tapasztaltuk először, hogy az 1-9 fős mikrovállalkozások is inkább bankhitelből, mint családi megtakarításaikból ruháznak be. Korábban a családi megtakarítások szolgáltak az 1-9 fős vállalkozások beruházásainak fedezetéül. 2009-es vizsgálatunk ebben a tekintetben visszalépésről tanúskodik.

A beruházások finanszírozási forrásai létszámnagyság-kategóriánként 2009-ben
említések aránya (%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Visszaforgatott nyereségből	19,3	24,9	37,1	35,3	22,4
Családja megtakarításából	7,9	7,4	4,3	0,0	7,5
Bankhitelből	3,3	6,4	15,7	27,8	5,2
Alapítói tőkéből	3,3	4,7	7,2	17,6	4,1
Egyéb módon	1,6	3,1	5,8	11,8	2,4
Baráti kölcsönből	0,8	0,8	0,0	0,0	0,8
Magánszemélytől felvett kamatozó kölcsönből	0,6	0,8	2,9	0,0	0,7
Külső befektető bevonásával	0,3	0,8	2,9	5,9	0,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

2009-ben bankhitelt a vállalkozások 22,5 százaléka vett igénybe. 2008-ban ez a szám még csak 21,4 százalék volt. Jól látható az összefüggés a vállalkozások méretével. A nagyobb vállalkozások nagyobb arányban vettek fel bankhitelt.

A bankhitelt igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként
(%)

	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vett fel	13,2	31,3	54,3	76,5	22,5
Nem vett fel	86,8	68,7	45,7	23,5	77,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A személyi jellegű hitelt vállalkozásfinanszírozásra használó vállalkozások magas aránya arra utal, hogy a kisvállalkozások hitelpiaca részben diszfunkcionálisan működik. A személyes vagyon fedezetére a vállalkozás hitelképességének vizsgálata, az adott cég tényleges üzleti kockázatainak mérlegelése nélkül nyújtott hitelekkel a hitelintézetek a kockázatot a teljes mértékben hitelfelvevőre hárítják.

e) Képzés, képzettség, tudás

A munkaerőt, mint termelési tényezőt a képzettséggel lehet a legjobban jellemezni. A felmérésekben a vállalkozások vezetőinek végzettségét, a munkatársak képzési programokban való részvételét, és a képzettség javítására vonatkozó igényeket vizsgáltuk.

A vállalkozások első számú vezetőinek iskolai végzettsége létszám-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
főiskola, egyetem	32,5	35,9	59,4	76,5	35,1
gimnázium, szakközépiskolai érettségi	43,9	48,6	36,2	17,6	45,3
8 általános+szakmunkásképző	22,0	15,2	2,9	5,9	18,4
8 általános	1,4	0,4	1,4	0,0	1,0
kevesebb, mint 8 általános	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Az első számú vezetők 35 százaléka végzett főiskolát, egyetemet, 45 százaléka érettségizett gimnáziumban vagy szakközépiskolában, 18 százaléka szakmunkás bizonyítvánnyal rendelkezik és 1,2 százalék végzett 8 általánost, vagy kevesebbet. A kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva nő az egyetemet, főiskolát végzettek aránya: a mikrovállalkozásoknál 32-36%, a

kisvállalkozásoknál 59, a közepeseknél 76%. A mikrovállalkozások vezetői leggyakrabban középiskolát végeztek. **Az elmúlt tizenegy évben a vállalkozók iskolai végzettsége nőtt**: 1998-as vizsgálatunk szerint a vállalkozók 72 százaléka rendelkezett legalább érettségivel, 2009-ben 80 százaléka. Akkor 28 százalék volt a szakmunkásképzőt és általános iskolát, általános iskolát, illetve annál kevesebbet végzettek aránya, 2009-ben 20 százalék.

A munkavállalók képzésében, továbbképzésében a vállalkozások részvétele differenciált. Egyes tőkeerős, stabil piaccal rendelkező nagyvállalatok minden alkalmazott képzéséről, továbbképzéséről gondoskodnak. A tőkében szerényebb kis- és közepes vállalkozások képzési gyakorlata piaci lehetőségeik függvényében csak az alkalmazottaik bizonyos köreire terjed ki. Végül a tőkeszegény, hagyományos piacaik megtartására berendezkedett mikro- és kisvállalkozások nem vesznek részt alkalmazottaik tudásának szinten tartásában.[6]
Az alkalmazottakat képzésben részesítő vállalkozások aránya rohamosan nő a kisebbektől a nagyobbak felé haladva. Az alkalmazott nélküli vállalkozások 20, a mikrovállalkozások 26, a kisvállalkozások 43, a közepes vállalkozások 65 százalékának munkatársa képzi magát. 2008-as felmérésünkhöz képest a képzésben, továbbképzésben részt vevő vállalkozások aránya összességében 4 százalékkal csökkent.

A vállalkozók és alkalmazottaik képzésben, illetve továbbképzésben való részvétele létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Részt vett valamilyen képzésben	19,7	25,8	42,9	64,7	23,3
Nem vett részt	80,3	74,2	57,1	35,3	76,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozók több mint 80 százaléka saját vállalkozása gyakorlatából szerezte vállalkozói ismereteit, ebben a tekintetben nincs különbség a vállalkozások mérete szerint. Nagy különbségek adódnak azonban a további ismeretszerzési forrásokban. Az iskolai tanulmányok, más vállalkozások példájának, illetve a szakkönyvek jelentősége a kisebb vállalkozásoktól a nagyobbak felé haladva egyre nagyobb, a családi, baráti körből származó ismereteké egyre kisebb.

A vállalkozói ismeretek forrása létszámnagyság-kategóriánként
említések aránya (%)

	0 fő	1-9 fő	10-49	50 fő	Átlag

[6] Simonyi Ágnes: Gazdasági szervezetek és a szakmai képzés OFA 1997.

			fő	fölött	
Saját vállalkozása gyakorlatából	83,4	84,0	81,4	82,4	83,6
Iskolai tanulmányaiból	39,2	43,8	50,0	64,7	41,6
Más vállalkozások példájából	32,5	36,3	42,0	50,0	34,5
Szakkönyvekből	29,5	39,5	46,4	62,5	34,4
Családi, baráti körből	30,5	33,9	24,3	11,8	31,5
Iskolarendszeren kívüli szervezett képzésből	23,9	26,5	34,3	41,2	25,5
Egyéb módon	3,2	1,8	2,9	0,0	2,6

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

f) Innováció

A széles értelemben vett innovációk megvalósítása fontos feltétele a versenyképesség javításának, a termékek, szolgáltatások, eljárások, menedzsment megújítása nélkül vállalkozások piacképessége, hatékonysága előbb-utóbb romlik, az innovációt megvalósító cégek előnyhöz jutnak a piaci versenyben.

A megvalósított innovációk aránya erős összefüggést mutat a vállalatmérettel, a mikrovállalkozásoknak csak 7,5, a közepes cégeknek közel fele valósított meg jelentősebb újítást az adott évben.

Jelentősnek minősített fejlesztések aránya létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Valamilyen területen újított	7,5	17,7	31,0	47,1	12,8
Nem újított	92,5	82,3	69,0	52,9	87,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A megvalósított innovációk gyakorisága létszám-kategóriánként változó, az értékesítés, a beszerzés, termelés területén a legnagyobb. A közepes vállalkozások innovációs aktivitása a termelés területén a legnagyobb, a mikro- és kisvállalkozásoké az értékesítésben és a beszerzésben.

A K+F tevékenység aránya létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0-fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Végez K+F	3,4	4,6	14,3	29,4	4,5

tevékenységet					
Nem végez	96,6	95,4	85,7	70,6	95,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A valamilyen innovációról, vagy K+F tevékenységről beszámoló vállalkozások zöme, közel 80 százaléka valamilyen vállalatközi együttműködésnek is részese.

g) Menedzsmentkapacitás, vállalkozói kultúra, tapasztalatok

A KKV-k számára a menedzsmentkapacitás bővítésének egyik eszköze a támogató, kiegészítő szolgáltatások vásárlása. Ez gyakran gazdaságosabb döntés, mint a saját kapacitás kiépítése, fenntartása fejlesztése. A hazai adatok összhangban vannak azzal a megfigyeléssel, hogy a KKV-k először az operatív szolgáltatások piacán jelennek meg, és ezt kövezően, és jóval kisebb mértékben vásárolnak stratégiai szolgáltatásokat. A hazai rangsort is az adó és számviteli szolgáltatások vezetik, majd a jogi, a reklám és marketing, a számítástechnika, és a szállítmányozás következik. Üzletiterv-készítést, vagy piacfelmérést jóval kevesebb kis cég vesz igénybe, a nagyobb cégek viszont magasabb arányban vásárolják ezeket a szolgáltatásokat.

A vásárolt szolgáltatások gyakorisága létszámnagyság-kategóriánként
említések aránya (%)

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Adó- és számviteli (pl. külső könyvelő)	69,2	73,4	72,9	35,3	70,7
Jogi szolgáltatás	17,0	32,3	45,7	70,6	24,7
Reklám, marketing	13,8	28,2	42,0	35,3	20,7
Számítástechnikai	13,0	25,9	38,6	64,7	19,5
Szállítás, raktározás, rakománykezelés, csomagolás	8,0	18,2	31,4	41,2	13,2
Műszaki-technológiai	7,8	14,8	28,6	47,1	11,6
Pályázatkészítés	3,8	6,9	24,6	52,9	6,2
Hitelezési - befektetési szolgáltatás (pl. hitelközvetítés)	3,5	8,4	17,1	29,4	6,2
Minőségbiztosítási	1,6	8,0	22,9	17,6	5,0
Lízing	2,2	6,9	21,4	31,3	5,0
Piackutatás, piacfelmérés	2,3	6,5	20,0	23,5	4,8
Hitelbiztosítás	1,8	4,2	10,0	31,3	3,3
Üzleti terv készítése	1,5	4,2	11,4	29,4	3,2
Faktoring	0,5	0,7	2,9	5,9	0,7
Egyéb	0,5	0,3	0,0	0,0	0,4

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A kisvállalkozások számára számos szolgáltatás esetében merül fel a „megcsinálni, vagy megvenni" kérdése. A menedzsmentkapacitások egy részét ésszerű lehet kiszervezni a cégből. Láttuk korábban, hogy a közepes vállalkozások adózási és pénzügyi területen képezik leggyakrabban az alkalmazottaikat. Ennek egyik valószínű oka, hogy követniük kell a jogszabályok változásait. Egy néhány fős szervezetben nem költséghatékony fenntartani a naprakész könyvelési kapacitást, és hasonló a helyzet más, speciális szaktudást igénylő területtel is.

h) Infokommunikáció használata

Az infokommunikáció használata fontos versenyképességi tényező, mert csökkentheti a költségeket, és növelheti a gazdálkodás hatékonyságát. A kétezres években az internet használata nagyon gyorsan terjedt a KKV körében, bár a fejlett európai országoktól még így is jelentősen elmaradnak a hazai mutatók.

A vállalkozások infokommunikációs eszközökkel való ellátottsága létszám-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	összesen
Számítógép	50,4	75,7	97,1	100,0	62,6

Internet csatlakozás a teljes mintában	42,9	69,4	95,7	100,0	55,9
Saját honlap a teljes mintában	12,1	30,2	57,1	70,6	21,5

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Az internet üzleti célú hasznosítása területén alig van különbség az információszerzés tekintetében, azonban beszerzésre és értékesítésre a nagyobb cégek lényegesen gyakrabban használják a világhálót. A kisebb vállalkozások összességében kevésbé gyakran élnek az infokommunikáció költségcsökkentő hatásával.

i) A vállalkozások életkora

A vállalkozás kora a versenyképesség egyik fontos meghatározója. Ez a látszólag egyszerű mutató legalább két alapvető információt mutat. Egyrészt látható belőle, hogy a vállalkozás túljutott-e a kritikus kezdeti szakaszon[7] eljutott-e a rutinszerű piaci működésig. Ez természetesen nem azt jelenti, hogy a fejlődés későbbi szakaszában ne lehetnének kockázatos helyzetek, de a kezdet kiemelten fontos ebből a szempontból. A nagyszámú kis céggel kapcsolatba lépő szervezetek, elsősorban a bankok kiemelten kezelik ezt a szempontot az ügyfeleik minősítése során. Másrészről a vállalkozás megszerzett gazdálkodási tapasztalatai pozitívan befolyásolják a versenyképességet.

Az új alakulású vállalkozások száma 2005-2007 között évente 60-63 ezer volt, 2008-ban emelkedés volt megfigyelhető. Ekkor 71 316 valódi új[8] vállalkozás alakult. Ezek aránya a működő vállalkozásokhoz képest 10 százalék, 2009-ben az új vállalkozások száma 63 110 volt, a működő vállalkozások 9%-a. 2009-ben a működő vállalkozások közel 12 százaléka szűnt meg. A megszűnések aránya 1999 óta 8-10 százalék körül ingadozik. Az egyéni vállalkozások között a megszűnések aránya magasabb, mint a társas vállalkozások körében.

j) Hálózati kapcsolatok, együttműködés, funkcionális és tulajdoni kapcsolatrendszerek

Vállalkozáscsoport részének azokat a vállalkozásokat tekintjük, amelyeknek más vállalkozásban is van meghatározó tulajdonrészük, vagy amelyekben más vállalkozásnak van meghatározó tulajdonosi befolyása. A magyar kis- és középvállalkozások átlagosan 12%-a olyan vállalkozás, amelynek tulajdonosa más cégeket is birtokol. A vállalkozáscsoport tagjaként működő cégek aránya a méretkategóriával növekszik; a mikrovállalkozások kevesebb, mint 9, a középvállalkozások közel 30%-a vesz részt cégcsoportban.

A vállalkozáscsoportok aránya létszám-kategóriánként *(%)*

[7] A túlélés szempontjából kritikus időszak országonként és ágazatonként eltérő lehet, de jellemzően 2-5 év között van, és egy adott időpontban viszonylag pontosan meghatározható.

[8] Valódi új vállalkozásról beszélünk egy adott évben, ha az abban az évben a működő vállalkozások halmazához tartozik, és a megelőző két évben nem számított működőnek. A jogelőddel rendelkező szervezetek nem számítanak valódi alakulásnak.

Egy vállalkozás adott évben akkor valódi megszűnő vállalkozás, ha egymást követő két évben kimarad a működő szervezetek közül. A jogutóddal megszűnt szervezetek nem számítanak valódi megszűnésnek.

Lásd http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/tabl3_02_02ib.html

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Vállalkozáscsoport tagja	8,8	14,8	27,1	29,4	12,0
Független	91,2	85,2	72,9	70,6	88,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

A KKV-k számos területen működnek együtt egymással, ami a kis szervezetek egyik lehetséges válasza a méretgazdaságossági problémákra. Az együttműködés sok területre terjed ki, és részben pótolja a nagyobb szervezetekben meglevő menedzsmentkapacitást. Az együttműködések nagy része informális, de létezik formális együttműködés is.
A formális együttműködések gyakorisága nem magas. A vállalkozások 7 százaléka közös értékesítésben, 6 százaléka közös beszerzésben, 4 százalék közös termelésben vesz részt. A fejlesztési és pályázati együttműködések ennél ritkábbak. A közös pályázatkészítés kivételével az együttműködések gyakorisága a foglalkoztatott létszám emelkedésével monoton nő.
Összességében a vállalkozások közel fele vesz részt valamilyen együttműködésben, ami azt mutatja, hogy a kisebb méretből adódó hátrányokat a részben ezen a módon próbálják kompenzálni. Ugyanakkor a magyar gazdaságban a hálózati együttműködések fejlettebb formái még kevésbé elterjedtek.

k) Piaci hatókör, piaci orientáció

A hazai KKV- piaci hatóköre meglehetősen kicsi, 83%-uk fő piaca a megyehatáron belül van. Ez különösen jellemző a lakosságnak értékesítő vállalkozásokra. A külpiaci jelenlét nagyon alacsony mértékű, a vállalkozások alig több mint másfél százaléka tekinti az exportot fő piacának. A piaci hatókör szintén részben méretgazdaságossági kérdés; egy kis cégnek kis volumenű tranzakcióihoz nem gazdaságos fenntartania egy nagyobb értékesítési szervezetet, főleg nem külföldön. A kis cégek számára a piaci expanzió lehetősége akkor nyílik meg, ha a vállalati méret növekedésével is együtt jár.

A vállalkozások jellemző piacai a létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Lakosság	62,8	61,0	31,4	29,4	60,7
Belföldi vállalkozás	30,5	34,3	52,9	35,3	32,9
Közcélú szervezet	5,4	3,7	10,0	5,9	4,9
Export	1,4	1,0	5,7	29,4	1,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A mikrovállalkozások többsége számára a lakosság a legfontosabb piac, a nagyobb cégek jóval magasabb arányban értékesítenek más vállalkozásoknak és külföldi vevőknek. A szűkebb értelemben vett kisvállalkozások több mint felének a vállalati szféra a fő vásárlója, ők vannak a leginkább beszállítói szerepben.

A vállalkozások fő piacai és az értékesítés hatóköre *(%)*

	Lakosság	Belföldi vállalkozás	Közcélú szervezet	Export	Összesen
Helybe	72,4	45,5	43,7	6,1	61,3
Megyébe	18,4	25,6	37,9	0,0	21,3
Magyarországra	9,2	28,9	18,4	3,0	15,8
Külföldre	0,0	0,0	0,0	90,9	1,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozások által végzett tevékenységek szerkezeti átalakulását jól jellemzi, hogy a vizsgált vállalkozások több mint 90%-ánál nem volt sem új, sem elhagyott tevékenység az adott évben, új tevékenységet mindössze 4,5%-uk indított.

A vállalkozások tevékenységének változása
említések aránya (%)

	Elhagyott tevékenység volt	Nem volt	Összesen
Új tevékenység volt	1,1	3,4	4,5
Új tevékenység nem volt	4,6	90,9	95,5
Összesen	5,7	94,3	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Nagyon hasonló mértékű a piaci mobilitás, a vállalkozások kilenc tizede nem változtatott piacain. A piaci mobilitás a középvállalatok körében érzékelhetően nagyobb, mint a kisebb cégeknél.

A vállalkozások piacváltása létszám-kategóriák szerint *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Piacváltó	8,1	10,3	9,9	17,6	9,1
Nem piacváltó	91,9	89,7	90,1	82,4	90,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

I) Növekedési orientáció

A vállalkozások növekedési szándéka fontos szubjektív mutató, mert jól tükrözi, hogy mennyire bíznak magukban és a jövőben. Kihasználva, hogy a vállalkozások az egyes termelési tényezőkről külön mondták el szándékaikat, kategóriákat képeztünk. **Növekvőnek** azokat a vállalkozásokat neveztük, amelyek vállalkozásuk méretéhez képest jelentős beruházást, valamint foglalkoztatásbővítést is terveztek (a minta 1,4 százaléka). Az **inkább növekvők** kategóriája a vagy létszámbővítést, vagy jelentősebb beruházást tervezőket fedi (23,5%). Végül a **nem növekvők** közé a sem létszámbővítést, sem beruházást nem tervezőket soroltuk (75,1%).
Itt is látható a szoros összefüggés a mérettel; a nagyobb cégek növekedési orientációja sokkal erősebb, mint a kicsiké, a nem növekvő cégek aránya csak a közepes vállalkozásoknál van 50% alatt.

A vállalkozások és a növekedés létszámnagyság-kategóriánként *(%)*

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő fölött	Összesen
Növekvő	0,3	2,4	5,8	12,5	1,4
Inkább növekvő	19,0	27,6	39,1	50,0	23,5
Nem növekvő	80,7	70,0	55,1	37,5	75,1
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

Egyértelmű az összefüggés az innovativitás, a piaci dinamizmus, valamint a hálózati kapcsolatok és a növekedési orientáció között is. A növekedésorientált cégek az átlagnál három és félszer gyakrabban újítanak valamilyen területen, és háromszor gyakrabban változtatnak piacaikon.

A vállalkozások innovációja növekedési kategóriánként *(%)*

	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Összesen
Valamilyen területen újított	46,4	31,2	6,8	13,1
Nem újított	53,6	68,8	93,2	86,9
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A vállalkozások piacváltása növekedési kategóriák szerint *(%)*

	Növekvő	Inkább növekvő	Nem növekvő	Összesen

Piacváltó	28,6	13,9	7,5	9,3
Nem piacváltó	71,4	86,1	92,5	90,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Reprezentatív kérdőíves felmérések alapján számolva

A növekvő cégek szinte mindegyike részt vesz valamilyen hálózati együttműködésben, a nem növekvőknek kevesebb, mint fele.

m) Teljesítménymutatók: hozzáadott érték, export

A teljesítménymutatók vállalatméret szerinti elemzése azt mutatja meg, hogy a korábban leírt különbségek a termelési tényezők minőségében és a versenyképességgel összefüggő attitűdökben milyen következményekkel jár a vállalkozások teljesítményére. Az adatok értelmezésénél itt is figyelembe kell venni annak a sajátos vállalati körnek s létét, amelyek inkább elszámolási egységekként működnek, jövedelmek és tőke mozgatásával foglalkoznak. Szerepüket nem szándékozom külön értékelni, de a primer módon jövedelmet termelő cégek teljesítményét külön érdemes vizsgálni. Amennyiben így teszünk, akkor a vállalatméret és a teljesítmény közötti összefüggés jobban láthatóvá válik.
A hozzáadott érték termelésében a KKV szektor részesedése növekvő. A nagyvállalkozások csökkenő részesedése mellett az összes többi, kisebb kategória részesedése nőtt. Ezt csak részben kompenzálja, ha számolunk a korábban említett, nem könnyen azonosítható vállalati körrel, amely nem folytat jövedelemtermelő tevékenységet, és inkább a nagyvállalati körhöz kötődik. Jövedelemtermelés tekintetében a KKV szektor egésze némi javulást mutat. Ugyanakkor figyelembe kell venni, hogy a nagyvállalati kör teljesítményét nagymértékben befolyásolják a külföldi tulajdonú vállalatok befektetési és dezinvesztíciós döntései, amelyek nem kizárólag a magyar piacon elért versenypozíción múlnak. Más megfogalmazásban a nagyvállalati kör jövedelemtermelésének aránya attól is csökkenhet, ha a Magyarországon megvalósított befektetések egyenlege változik. Egy külföldi tulajdonú nagyvállalat akkor is csökkentheti a magyarországi termelését, ha egy másik ország vonzóbb gyártóbázisnak tűnik, de közben nem romlott versenyképessége sem nálunk sem a külföldi piacokon.

A bruttó hozzáadott érték termeléséhez való hozzájárulás vállalati létszám-kategóriánként (2005-2008) (%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	8,7	8,4	9,0	10,1
2-9 fő	10,7	11,2	11,6	12,2
10-49 fő	15,7	15,8	16,0	16,5
MKV összesen	35,0	35,4	36,7	38,8
50-249 fő	17,6	17,8	19,1	18,4
KKV összesen	52,7	53,2	55,7	57,2

250 főnél nagyobb	47,3	46,8	44,3	42,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

Az exportértékesítésben több mint 5 százalékponttal nőtt a nagyvállalatok részesedése 2005 és 2008 között. Itt is számolnunk kell a 0-1 fős kategóriában tevékenykedő vállalkozások azon csoportjával, amelyek nem saját termelésüket exportálják, hanem transzfer funkciót töltenek be.

A kettős könyvvitelű vállalkozások export értékesítésének aránya a nettó árbevételben létszám-kategóriák szerint (2005-2008) (%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	23,5	24,2	26,7	21,5
2-9 fő	9,8	11,1	12,2	13,0
10-49 fő	11,8	12,8	14,5	17,0
MKV átlag	12,8	13,8	15,6	16,2
50-249 fő	17,9	18,5	19,4	18,4
KKV átlag	14,4	15,4	17,0	17,0
250 főnél nagyobb	40,5	41,9	45,2	46,1
Átlag	24,7	26,0	28,0	28,2

Forrás: Az adóbevallások adatai alapján számolva

Az egy alkalmazottra jutó árbevétel adatainak értékelésénél is figyelembe kell venni a rendkívül nagy (több milliárdos) árbevétellel rendelkező 0-1 fős cégek szerepét, továbbá, azt, hogy a 0-fős cégekben nem alkalmazotti minőségben munkát végzőket az adatok nem tartalmazzák. A 0-1 fős kategória kimagasló értéke ennek a két hatásnak tulajdonítható. A tényleges jövedelemtermelést végző alkalmazott nélküli, vagy egy főt foglalkoztató vállalkozások egy főre jutó árbevétele jóval alacsonyabb.

Az egy alkalmazottra jutó árbevétel alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között (1000 Ft)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	43 276	40 784	41 944	40 531
2-9 fő	17 833	19 607	18 813	19 234
10-49 fő	22 747	22 071	21 674	21 688
MKV átlag	22 228	22 557	22 161	22 237
50-249 fő	21 258	24 722	25 733	26 650
KKV átlag	21 920	23 242	23 294	23 612
250 főnél nagyobb	29 429	31 446	31 519	30 875
Átlag	24 375	25 949	25 933	25 963

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték is azt mutatja, hogy a 0-1 fős méretkategória értéke kimagasló, a nagyvállalatokét is lényeges meghaladja, ennek magyarázata is a korábbiakban említett vállalati kör sajátosságaiban keresendő. A többi kategóriában érvényesül az az összefüggés, hogy a nagyobb cégeknél nagyobb az egy főre eső bruttó hozzáadott érték.

Az egy alkalmazottra jutó bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként 2005-ös áron 2005-2008 között (1000 Ft)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	7 080	7 016	7 521	8 258
2-9 fő	2 593	2 823	2 879	2 941
10-49 fő	3 456	3 516	3 590	3 664
MKV átlag	3 366	3 510	3 620	3 746
50-249 fő	4 224	4 321	4 636	4 517
KKV átlag	3 639	3 766	3 942	3 986
250 főnél nagyobb	7 410	7 305	7 232	6 857
Átlag	4 872	4 934	4 997	4 915

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

Az egységnyi saját tőkére eső bruttó hozzáadott érték alig különbözik a nagyvállalati és a KKV szektorban, ugyanakkor a 0-1 fős vállalkozások értéke jóval alacsonyabb.

Az egy forint saját tőkére eső bruttó hozzáadott érték alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008) (%)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	35,4	28,4	35,7	45,1
2-9 fő	49,0	52,1	58,0	59,5

10-49 fő	65,8	65,7	57,0	77,0
MKV átlag	52,7	50,5	52,0	62,7
50-249 fő	69,1	65,2	57,5	57,3
KKV átlag	57,8	55,0	53,9	60,7
250 főnél nagyobb	59,9	59,8	57,2	57,0
Átlag	58,8	57,3	55,4	59,0

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

A saját tőke arányos nyereség kiegyenlítettnek mondható, az egyes méretkategóriák közötti eltérés nem jelentős. 2008-ra döntően a pénzügyi válság hatására a mutató értékei jelentősen csökkentek, a legnagyobb mértékben a szűkebb értelemben vett kisvállalkozásoknál. A adatok értékelésénél figyelembe kell venni, hogy a kisebb cégeknél a tulajdonos vállalkozóknak kedvező választás lehet a jövedelmet nyereségágon kivenni a cégből, ezért az adatok felfelé torzíthatnak.

A saját-tőke arányos nyereség alakulása létszám-kategóriánként (2005-2008)

	2005	2006	2007	2008
0-1 fő	15,9	17,5	19,1	12,9
2-9 fő	13,0	18,3	15,4	11,1
10-49 fő	16,5	14,9	19,7	4,8
MKV átlag	15,1	16,8	18,3	9,1
50-249 fő	12,8	12,6	13,7	8,3
KKV átlag	14,4	15,5	16,7	8,8
250 főnél nagyobb	17,9	16,2	18,3	6,8
Átlag	16,1	15,8	17,4	7,8

Forrás: Az adóbevallások alapján számolva

2. KKV-t érintő stratégiai (politikai) hatások

2. 1. A hazai kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika áttekintése

A kormány érvényben levő kis- és középvállalkozói politikáját több különálló dokumentumban találhatjuk meg, amelyek egymással összefüggésben, részben a releváns részekre hivatkozva fejtik ki a kormányzati politika fejlesztéspolitikai, költségvetési, foglalkoztatási és más szempontjait. A monitoring fontos szempontja, hogy hogyan alakul ezeknek a politikáknak a megvalósítása, ezért most áttekintjük a legfontosabb dokumentumokat.

a) Az új Széchenyi-terv

Az Új Széchenyi tervet 2011 januárjában fogadta el a kormány. Fő funkciója egy fejlesztéspolitikai jövőkép és programcsomag bemutatása, amely egyben az uniós források felhasználásának új megközelítését is jelenti.

Az Új Széchenyi terv mind a hét programja kapcsolódik valamilyen módon a kis- és középvállalkozás-fejlesztéshez, itt csak a legfontosabbakat emeljük ki. Elsődlegesen a Vállalkozásfejlesztési program tartalmazz KKV-fejlesztési elemeket. A program egyebek mellett tartalmaz bürokráciacsökkentési, finanszírozási, uniós források hatékonyabb felhasználását szorgalmazó, valamint a belső és a külső piacok fejlesztését célzó alfejezeteket. A program előirányozza egyablakos ügyintézési rendszer kialakítását, az információellátás javítását és a gazdasági kamarák szerepének növelését.
A program az alkalmazandó eszközöket felsorolja, de a forrásokat nem számszerűsíti és konkretizálja.
Három prioritást határoz meg:

- Vállalkozáselénkítés – A vállalkozói aktivitás növelése
- Szövetségben a vállalkozókkal a munkahelyekért
- Üzleti környezetfejlesztés

A prioritásokon belül számos alprogram van, amelyek ugyan nem tekinthetők feladatlistának vagy akciótervnek, mégis számos esetben tartalmaznak konkrét teendőket. (Fontos megemlíteni, hogy az ÚSZT prioritásai nem azonosak az uniós programozásban használt prioritásfogalommal.
Az ÚSZT többi programja közvetetten kapcsolódik a KKV-politikához (pl. innováció, otthonteremtés, zöld gazdaság.)

b) A növekedési-terv

A Magyar növekedési tervet decemberében tette közzé a Nemzetgazdasági Minisztérium, elsősorban a megváltozott világgazdasági környezettel indokolva a koncepció elkészítését. A növekedési terv vállalkozásfejlesztési része döntően az Új Széchenyi-tervre épül, valójában azt helyezi globális kontextusba. Monitoring szempontjából a növekedési terv releváns részeit az Új Széchenyi-terv tartalmazza.
A dokumentum szerint a következő időszak a növekedésről szól, melynek középpontjában a hazai gazdaság motorjainak beindítása áll annak érdekében, hogy a kormányprogramban vállalt gazdaságpolitikai célok és az államháztartás egyensúlyi helyzete hosszú távon is biztosított legyen. Erre megoldásnak az importkiváltást látják, mind a termelésben, mind a fogyasztásban.

c) A Széll Kálmán-terv

A Széll Kálmán-terv döntően egy makrogazdasági konszolidációs program, amelynek fő célja az adósság elleni küzdelem. A terv vállalkozói fejezete rávilágít azokra az összefüggésekre, amelyek a vállalkozások gazdálkodási feltételei és az adósság között állnak fenn. A terv utal az ÚSZT-re,

mint a vállalkozások fejlesztést szolgáló eszközök forrására. Két konkrét feladatcsomag vonatkozik a vállalkozásokra, mindkettő 2011. december 31-i határidővel: a vállalkozások közterheinek mérséklése és a végrehajtási és felszámolási eljárások gyorsítása. A terv az ÚSZT-ből a vállalkozások fejlesztésére rendelkezésre álló forrásokat 516 milliárd forintban határozza meg.

d) A 2007-2013-as programozási periódus uniós forrásainak felhasználását meghatározó dokumentumok

Fontos megemlíteni, hogy a 2007-2013-as programozási periódus nemzeti fejlesztési tervét (amely a korábban ismertetett dokumentum után az Új Széchenyi-terv nevet viseli) továbbra is a periódus elején elfogadott alapdokumentumok (Nemzeti Stratégiai Referenciakeret, és operatív programok) alapján hajtjuk végre, így ezek is érvényben levő KKV-fejlesztési dokumentumok. Az azóta megcélzott változások csak ezeknek a dokumentumok keretei között valósulhatnak meg, így az egyszerűbb megvalósítás és pályázati kiírások módosítása.

2. 2. Európai Unió ipar- és vállalkozáspolitikája

A téma szempontjából érdemes áttekinteni az Európai Unió ipar és vállalatpolitikájának változásait az elmúlt években. Az Európai Unió testületei a Bizottság, a Tanács és a Parlament értékelték a 2000-2010 között érvényben volt Lisszaboni Stratégia eredményeit, és összességében azt állapították meg, hogy az Európai Unió versenyképessége a tervek ellenére nem javult, és különösen nem a célkitűzésnek megfelelő mértékben. Igyekeztek levonni ennek tanulságait, és érvényesíteni azokat mind az általános növekedési stratégiában, mind iparpolitika, mind a vállalati (KKV-) politika területén.

a) EU2020 stratégia

Az EU2020 stratégia szerint9 új növekedési stratégia három pillére az okos (smart), a fenntartható (sustainable) és a befogadó (inclusive) növekedés. Az okos növekedés jellemzője, hogy innováció- és tudásalapú. A befogadó növekedés a foglalkoztatás növekedése mellett valósul meg, beleértve ebbe a hátrányos helyzetű csoportok (bevándorlók, kisebbségek) gazdasági aktivitásának növelését is. Míg a fenntarthatóság mind környezeti, mind gazdasági, pénzügyi értelemben fontos. Ami azt jelenti, hogy a társadalom nem élheti fel az erőforrásait és nem erőltetheti a rövid távú növekedést hosszú távú áldozatok árán. Mindhárom elv fontos a kis- és középvállalkozások szempontjából, a Bizottság komoly szerepet szán nekik az új stratégia megvalósításában. Jelentős változás, hogy a végrehajtást szolgáló nemzeti politikákat a Bizottság sokkal szorosabban, operatívabban ellenőzi és követi, mint korábban.

9 Lásd EU (2010b)

b) Az EU iparpolitika ajánlásai

Az Európai Unió iparpolitikájáról kiadott közlemény[10] újraértelmezi az iparpolitika fogalmát. A korábbi struktúrapolitikai megközelítés helyett a kedvező működési környezet kialakítására helyezi a hangsúlyt. Az iparpolitika fókuszában már nem az állam által versenyképesnek, perspektivikusnak tartott ágazatok kiválasztása és kiemelt fejlesztése áll, hanem az állami (gazdaság)politika minden fontos területének összhangja, versenyképességet javító hatása. Az új megközelítés a feldolgozóipar minden ágazatának fejlődését fontosnak tartja, amennyiben az EU2020 elveivel összhangban fejleszthető. Az iparpolitika fő területeiről a következő, a kis- és középvállalkozások szempontjából is fontos megállapításokat teszi, és ajánlásokat fogalmazza meg a dokumentum:

A dokumentum az ipar keretfeltételeinek javítása szempontjából két tényezőt hangsúlyoz.

Az ipar szempontjából fontos új, vagy módosított **szabályozás hatásvizsgálatát** el kell végezni egy átlátható, az érdekeltek véleményét is figyelembe vevő folyamat keretében. A dokumentum az alkalmazandó módszerekről is szokatlanul részletesen ír ezzel is hangsúlyozva a hatásvizsgálatok fontosságát.

A **finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés** javítását elsősorban a kis- és középvállalkozások számára tartja fontosnak a dokumentum. Kiemeli a pénzpiacok szabályozásának rugalmasabbá, hatékonyabbá tételét, a működőtőke bevonását és az újszerű finanszírozási formák alkalmazását.

Az **egységes piac erősítéséhez** a következő lépéseket látja szükségesnek a bizottság.

- A 27 tagország jogi-szabályozási környezetének további harmonizációja, ami megkönnyíti az európai polgárok tájékozódást más tagországokban.
- A közös piac lehetőségeinek kihasználását segítő üzleti szolgáltatások nyújtása, és fejlesztése.
- A szellemi tulajdonjogok védelmének erősítése.
- A versenypolitika következetes betartása érvényesítése, hogy a vállaltfelvásárlások és – egyesülések, valamint az állami támogatások ne korlátozzák a versenyt.
- A közös piac előnyeinek kihasználását lehetővé tevő, versenyképes áron nyújtott szolgáltatások a közlekedés és a telekommunikáció területén.
- Az évtized végéig ki kell fejleszteni egy európai szabványrendszert, ami mind az ipar, mind a közigazgatás igényeit kielégíti.

10 Lásd EU (2010a)

A Bizottság új **ipari innovációs politikát** hirdetett meg a dokumentumban, és két fontos problémát emelt ki.

1. Az ipari innovációban Európa teljesítményét az jellemzi, hogy jó technológiai, műszaki eredményeket ér el, de az üzleti, gyakorlati hasznosításban elmarad a világgazdaság más vezető centrumai mögött. Szükség van ugyanakkor a tudásbázis erősítésére is, különösen azokban az ágazatokban, amelyek meghatározóak a jövő technológiai fejlődése szempontjából. Fontos a források felhasználásának optimalizálása, és az infokommunikációs technológiák jobb felhasználása az ipar versenyképességének javítására. A klaszterek és a hálózati együttműködések nagyban javíthatják az innovációs folyamat hatékonyságát
2. Az iparban dolgozók képzettségét folyamatosan kell javítani és fejleszteni, a képzési programokat az ipar igényeit figyelembe véve kell meghatározni.

A globalizáció lehetőségeinek kihasználása érdekében a dokumentum a következőket ajánlja:

1. Egyrészt szükség van az európai piacok védelmére a tisztességtelen versennyel szemben, másrészt javítani kell az európai ipar hozzáférést a gyorsan növekvő külpiacokhoz. A szabályozásban versenyképessé kell tenni az új termékek, szolgáltatások, technológiák szabályozását, és azonos feltételeket kell teremteni az Európában gyártott és az import termékek, szolgáltatások számára. Fontos az együttműködés szomszédos nem uniós országokkal. A kisvállalkozások nemzetköziesedését információval, és megfelelő szolgáltatásokkal kell támogatni.
2. Biztosítani kell az európai ipar hozzáférést a kulcsfontosságú alapanyagokhoz, és ehhez uniós szintű együttműködésre van szükség.

Elő kell segíteni az **ipari modernizációt** és ennek érdekében a következő intézkedéseket kell hozni.

Különös súlyt kell helyezni az erőforrások, az energia és a szénfelhasználás hatékonyságának javítására, a környezeti értelemben is fenntartható ipari fejlődésre.

1. Társadalmilag is elfogadható stratégiákat kell kialakítani a válság miatt keletkezett kihasználatlan kapacitások átalakítására
2. Építeni kell a vállalatok társadalmi felelősségvállalására, amely a hozzájárul a rövid és a hosszú távú szempontok összehangolásához

A dokumentum hangsúlyozza a szektorspecifikus megközelítés fontosságát is, különösen néhány speciális helyzetű, kiemelt iparágban.

c) Az Európai Unió kis- és középvállalkozás-fejlesztési politikája

Az Európai unió kis- és középvállalkozási politikáját meghatározó dokumentum a Kisvállalkozói intézkedéscsomag (Small Business Act) 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, és 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-at, hogy kihasználják a piacok növekedését.

A Kisvállalkozói intézkedéscsomag és a Kisvállalkozói Karta témakörei nagyon hasonlóak, és némi átfedést mutatnak az iparpolitikai dokumentum javaslatival, továbbá az előzménynek tekinthető Kisvállalkozói Kartával. Sokkal erőteljesebben hangsúlyozzák a társadalmi egyeztetés szerepét a jogszabályalkotás folyamatában, és ehhez részletes módszertani ajánlásokat is adnak. A kisvállalkozás-fejlesztési politika területen is az a legfontosabb változás, hogy az Európai Bizottság az elvek alkalmazását, betartását a korábbiaknál jóval szorosabban követi, a politikák végrehajtására nagyobb súlyt helyez.

3. KKV szektor szabályozásai környezete és változása

3.1 Szabályozási környezet

Az Országgyűlés a kis- és középvállalkozások (továbbiakban KKV) támogatásáról 1999. november 9-én fogadta el a **1999. évi XCV**. törvényt. A törvény meghatározta, hogy mit értünk KKV-n és összefoglalta azok fejlesztését elősegítő állami támogatások finanszírozását a Gazdasági Minisztérium költségvetésében. Határozott kormányzati feladatokról és döntött egy a miniszter

elnökletével létrehozandó Vállalkozásfejlesztési Tanács kialakításáról a kisvállalkozásfejlesztési stratégia kialakítás elősegítésére.

2004. április 26-án az Országgyűlés hazánk EU-csatlakozása miatt új törvényt (**2004. évi XXXIV. tv)** törvényt fogadott el, amely módosította a mikro, kis- és középvállalkozások definícióját és új vállalkozási fogalmakat is bevezetett, mint az önálló vállalkozás, a partnervállalkozás és kapcsolódó vállalkozás. A törvény meghatározta, hogy a kizárólag KKV-k fejlődését szolgáló támogatások finanszírozására létrehozza a Kis- és Középvállalkozói Célelőirányzatot a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium költségvetési fejezetében. A célelőirányzat központi költségvetésből biztosított forrásának összegét évente a központi költségvetés határozza meg.

2006. december 11-én az Országgyűlés elfogadta a **2006. évi CIX** törvényt, amely módosította a központi államigazgatási szervekre vonatkozó rendelkezéseket, és ez érintette a KKV törvényt is.

A kormány **A kis és középvállalkozások fejlesztési koncepcióját** 2007. február 7-én fogadta el. A fejlesztési koncepció kidolgozásánál a kormány abból indult ki, hogy bár több fontos területen (finanszírozás, információs technológiák használata, menedzsmentszolgáltatások igénybevétele) felzárkózási folyamat figyelhető meg, ugyanakkor a fejlett országokban működő kkv-khoz képest számottevő a lemaradásunk.

A kormányzat a kkv-politika legfontosabb elemének a **vállalkozási környezet javítását** tekintette. Ennek érdekében a GKM kidolgozta az "Üzletre hangolva" című programot a 2007-2013 időszakra, melyet 2007 végén beemelt vállalkozásfejlesztési stratégiájába. 2008.-tól a pénzügyi működés feltételeit az Új Magyarország Vállalkozás-fejlesztési Program keretében kívánja megteremteni.

A kormány a kis- és középvállalkozások erősítését évek óta kiemelt, versenyképesség-javító tényezőként kezeli, hiszen a KKV-k kulcsfontosságú szerepet töltenek be a gazdaságban. Az ország gazdasági fejlődése csak akkor valósulhat meg, ha a vállalkozói kör teljes spektrumának teljesítménye érzékelhetően javul.

Ez a fő célkitűzése a kormány által **2007. október 10-én** elfogadott **2007-2013. évekre vonatkozó** kis- és középvállalkozás-fejlesztési stratégiának is.

A stratégia főbb céljai:

- a szabályozási környezet javítása,
- finanszírozáshoz jutás elősegítése,
- tudás és vállalkozói infrastruktúra fejlesztése,

amelyek **a kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének javítását** szolgálják. A stratégia horizontális céljai a javuló termelékenység, a bővülő foglalkoztatás, az integrálódás a globális gazdaságba és hatékonyabb vállalatok közötti együttműködés megvalósítása.

A **szabályozási környezet** területét érintően a kormány 2008. szeptember 10-ei ülésén fogadta el a **„Kormány középtávú munkaprogramjának végrehajtásáról szóló" előterjesztés**t. A közigazgatással összefüggő fejezetben célul tűzte ki a nemzeti szabályozásból adódó vállalkozói

adminisztratív terhek folyamatos, 2012-ig legalább 25%-os csökkentését, amellyel eleget teszünk az Európai Tanács felkérésének, hogy a tagállamok határozzanak meg az EU 2007 márciusában elfogadott döntéséhez hasonló adminisztratív tehercsökkentési célértékeket, valósítsanak meg szigorúan ütemezett stratégiákat a nemzeti jogalkotásból adódó adatszolgáltatási kötelezettségek csökkentésére.

A középtávú munkaprogramban foglalt feladat végrehajtása érdekében került elfogadásra a piaci és a nem piaci szereplők adminisztratív terheinek csökkentésére, valamint az eljárások egyszerűsítésére és gyorsítására irányuló kormányzati programról szóló **1058/2008 (IX. 9.) Korm. határozat**. A Korm. határozat célja a megelőző másfél-két év kormányzati kezdeményezéseinek (**Deregulációs Program, Üzletre Hangolva, az egyes tárcáknál folyó ilyen irányú tevékenységek)** összefogása, megvalósításuk felgyorsítása, az állami erőforrások és intézkedések hatékonyabb összpontosítása, valamint azok alapelveinek és kereteinek egységes kijelölése.[11]

4. KKV fejlesztési intézményrendszer

A kis-és középvállalkozás fejlesztés rövid áttekintése alapján a következő fontosabb szereplők jelennek meg az intézményrendszerben:

- Nemzeti Fejlesztési Minisztérium
- Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
- Magyar Fejlesztési Bank Zrt.
- Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt.
- Magyar Exporthitel Biztosító Zrt. (MEHIB)
- Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.
- MFB Invest Befektetési és Vagyonkezelő Zrt.
- Magyar Követeléskezelő Zrt.
- Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány
- Regionális Fejlesztési Tanácsok
- Regionális Fejlesztési Ügynökségek
- Helyi Vállalkozói Központok
- Közreműködő Szervezetek
- Kamarák, Bankok, Pénzügyi szolgáltatók, Garanciaszervezetek, Támogatásközvetítők

Egyes részvevők főbb szerepei részletesen a későbbiekben kerülnek kifejtésre.

[11] Budapesti Corvinus Egyetem, Kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Kisvállalatfejlesztési Politika, Dr. Szabó Antal

5. Aktuális intézkedések/programok

Az aktuális intézkedések, programok felkutatása, bemutatása és elemzése feldolgozás alatt van, a későbbiekben bemutatásra kerül.

6. Érintő/befolyásoló területek releváns információi/változásai ezek értékelése

Az érintő/befolyásoló területek releváns információinak, változásainak felkutatása, bemutatása és értékelése feldolgozás alatt van, a későbbiekben bemutatásra kerül.

7. Egyebek/aktualitások

Az aktualitások, változások felkutatása és bemutatása feldolgozás alatt van, a későbbiekben bemutatásra kerül.

8. Rövid értékelés

Kommunikációs infrastruktúra A fejlesztéspolitikai intézményrendszer (kkv fejlesztés és az innováció is ebbe tartozik) jellegzetessége, hogy a támogatási és az egyéb eszközök egymástól függetlenül állnak rendelkezésre. Akár a kkv fejlesztés, akár innováció átfogó jellege miatt az egyes részterületeken tapasztalható adminisztratív, szervezeti egyszerűsítések nem elegendőek, mert természetszerűleg nem foghatják át az összes érintő területet. Az intézményi széttagoltság miatt nem biztosított a koordinált fejlesztéspolitikai eszköz használat.

Az intézményi széttagoltságot projekt szintű kezdeményezésekkel nem lehet feloldani. Ezt a létező rendszerhibát felülírni jelen állapot szerint nem lehet, ám a törekvés önmagában is nagyságrendileg javíthat a helyzeten. A monitoring jelentéseknek a lehető legtöbb ponton kell rögzítenie az aktuális állapotokat, hogy egy későbbi stratégia háttere biztosított legyen.

Felhasznált források

Új Széchenyi terv. MAGYARORSZÁG KORMÁNYA, 2011. JANUÁR

1999. évi XCV. törvény A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. Magyar Közlöny, 1999/101. szám

A "Small Business Act" for Europe. Brussels, 25.6.2008. COM(2008) 394 final

COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS. An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage. Brussels, COM(2010) 614

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [1997]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington.

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [2001]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions. IMF, Washington.

Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development [2001]: What is it? What does it do? Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Washington.

Council Decision of… [1996]: Council Decision of 9 December 1996 on third multiannual programme for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (1997-2000), European Union The Council, Brüsszel.

Council of the European Union [2000]: Council Decision (2000/819/EC) of 20 December 2000 on a multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises (SMEs) (2001-2005). Official Journal of the European Communities, Brussels.

DG ENTR [2000/a]: General Description of the Round Table of Bankers and SMEs. DG ENTR, Brussels.

DG ENTR [2000/b]: Third Round Table of Bankers and SMEs: Final Report. DG ENTR, Brussels.

DG ENTR [2002]: The work of the Enterprise Directorate-General. DG ENTR, Brussels.

EC [1993]: White Paper on Growth, Competitiveness, Employment: 'The Challenges and Ways Forward into the 21st Century'. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1998/a]: Promoting Entrepreneurship and Competitiveness: The Commission' s Response to the BEST Task Force Report and its Recommendation. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1998/b]: Report of the Business Environment Simplification Task Force. BEST Volume I-II. Luxembourg

EC [1999/a]: Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness Luxembourg

EC [1999/b]: Guidelines for programmes in the period 2000-06. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [1999/d]: Report on the evaluation of the (3rd Multiannual Programme for SMEs in the European Union (1997-2000). COM (1999) 319 final. Commission of the European Communities, Brussels.

EC [2000/a]: Communication from the Commission Chalenges for enterprise policy in the knowledge-driven economy. Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001-2009. COM (2000) 256 final. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2000/b]: Towards Enterprise Europe. Work program for enterprise policy 2000-2005. Commission staff working paper. SEC (2000) 771. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2001/a]: Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises. COM (2001) 98 final. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2001/b]: European Charter for Small Enterprises - Annual Implementation Report. Report from the Commission. COM (2001) 122 final. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2001/c]: Manual Project Cycle Management. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2001/d]: Creating top-class business services. SEC (2001) 1937 Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2002]: Report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises. COM (2002) 68 final. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2003/a]: Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises. SEC (2003) 58. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2003/b]: Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) 27 final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.
EC [2003/c]: Report on the Implementetion of the European Charter for Small Enterprises in the Candidate Countries for Accession to the European Union. SEC (2003) 57. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.
Ernst&Young [1999]: Thematic Evaluation of Sturctural Fund Impacts on SMEs. Synthesis Report, Commission of the European Communities, Brussels.
EU (2008): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE COUNCIL, THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS. “Think Small First”
EU (2010a): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage
EU (2010b): COMMUNICATION FROM THE COMMISSION EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 3.3.2010. COM(2010) 2020 final
European Charter for Small Enterprises [2002]: Kihirdetve Eredeti angol nyelven és magyar fordításban: 2126/2002. (IV 26) Kormányhatározat. Határozatok Tára 2002/14 (IV.26.)
European Commission [2000]: European Observatory for SMEs, Sixth Report, European Commission, Luxembourg

European Forum [2001]: Top-class business support services. European Forum, Cardiff.
Feleppa, A. [1998]: Network Policies to Support Small and Medium Sized Enterprises – Policy and Programmes in Italy. In Final report of the Baden Forum SME in the growth phase – key factors in improwing competitiveness. pp. 47-65.
Forster, S.–Pytkowska, J. [2002]: A regional Mapping of Microfinance in Central and Eastern Europe and NIS. május, CGAP, OSI, USAID, Budapest.
Gazdasági és Közlekedési Minisztérium [2002/a]: Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2002. december.
Guiso, L. [2003]: Small Business Finance in Italy. EIB Paper 2., pp. 120-131.
Harper, M. [2001]: Business Development Services for Micro-Enterprises.
Hisrich, R.D. – Peters, M.P. [1991]: Vállalakozás – új vállalkozások indítása, fejlesztése és működtetése. Akadémiai Kiadó, Budapest.
IADB [1997/a]: Enterprise Development Strategy. Small- and Medium-Sized Enterprises. IADB, Washington.
IADB [1997/b]: Microenterprise Development Strategy IADB, Washington.
IADB [2002/b]: The IDB and Microenterprise. IADB, Washington.
Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet [1996-2001]: A kis és középvállalkozások helyzete. Éves jelentések.
Ledgerwood, J. [1999]: Microfinance Handbook. World Bank, Washington
Széll Kálmán Terv 2011 MAGYARORSZÁG KORMÁNYA
A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE, EURÓPA 2020, Az intelligens, fenntartható és inkluzív növekedés stratégiája – Brüsszel 2010
Magyar Növekedési Terv 2011. December