

A MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE ÉS NÖVEKEDÉSI FELTÉTELEI

Előadók

Dr. Szirmai Péter

Dr. Szerb László



CORVINUS UNIVERSITY of BUDAPEST

Fejlődés és növekedés a KKV-k világában

Az empirikus kutatás
tapasztalatai

Milyen is a magyar vállalkozó?

A rossz kérdés relevanciája:

- A hiánygazdaságban szocializálódott ➡ fogyatékos képességek, stratégiai és menedzsment orientáció hiánya
- A második gazdaságban szocializálódott ➡ rejtőzködő életmódot folytat
- Gyanakodva nézünk a gazdagokra ➡ sikereit is szégyelli
- Itt és most él velünk együtt ➡ politikailag hiszterizált

Milyen is a magyar vállalkozó?

A rossz kérdés helyreigazítása

- Erről szól maga a kutatás: milyenek is a magyar vállalkozók?
- Empirikus megközelítés v/s teoretikus általánosítás
- Léthelyzet és ennek tudati tükröződése – a közvélekedés furcsa torzulásai

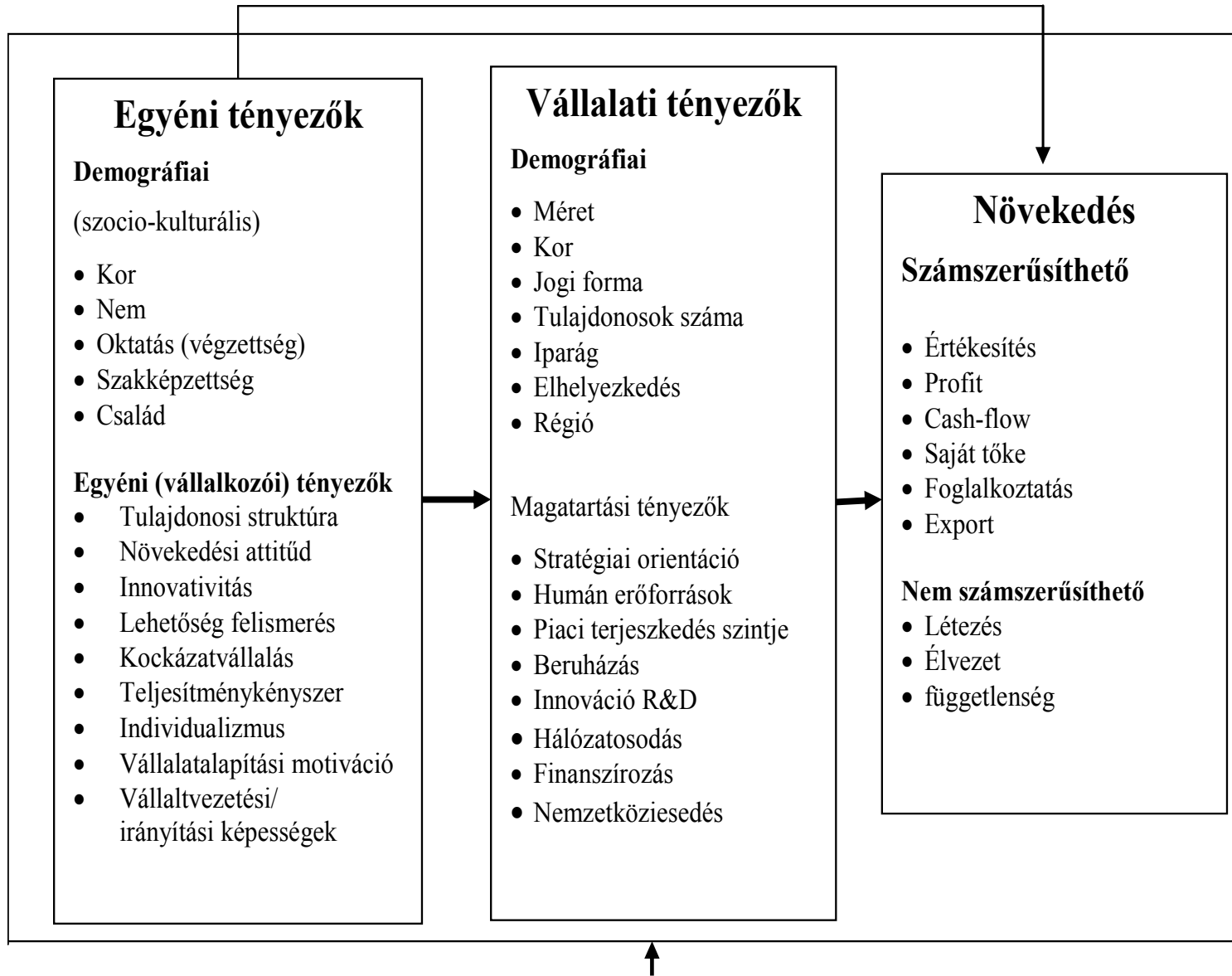
A BCE KFK kutatás indítása

- A szerződést 2008 októberében – tehát a válság hajnalán, mondhatni még a válság előtt írtuk alá.
- Bár nyilvánvalóan nagy változások történtek azóta mind a világ-, mind a magyar gazdaságban, ennek úgy statisztikai, mint tudati tükröződése még várat magára.

A vállalkozók növekedésének tényezői

A tényezők kétfélék lehetnek:

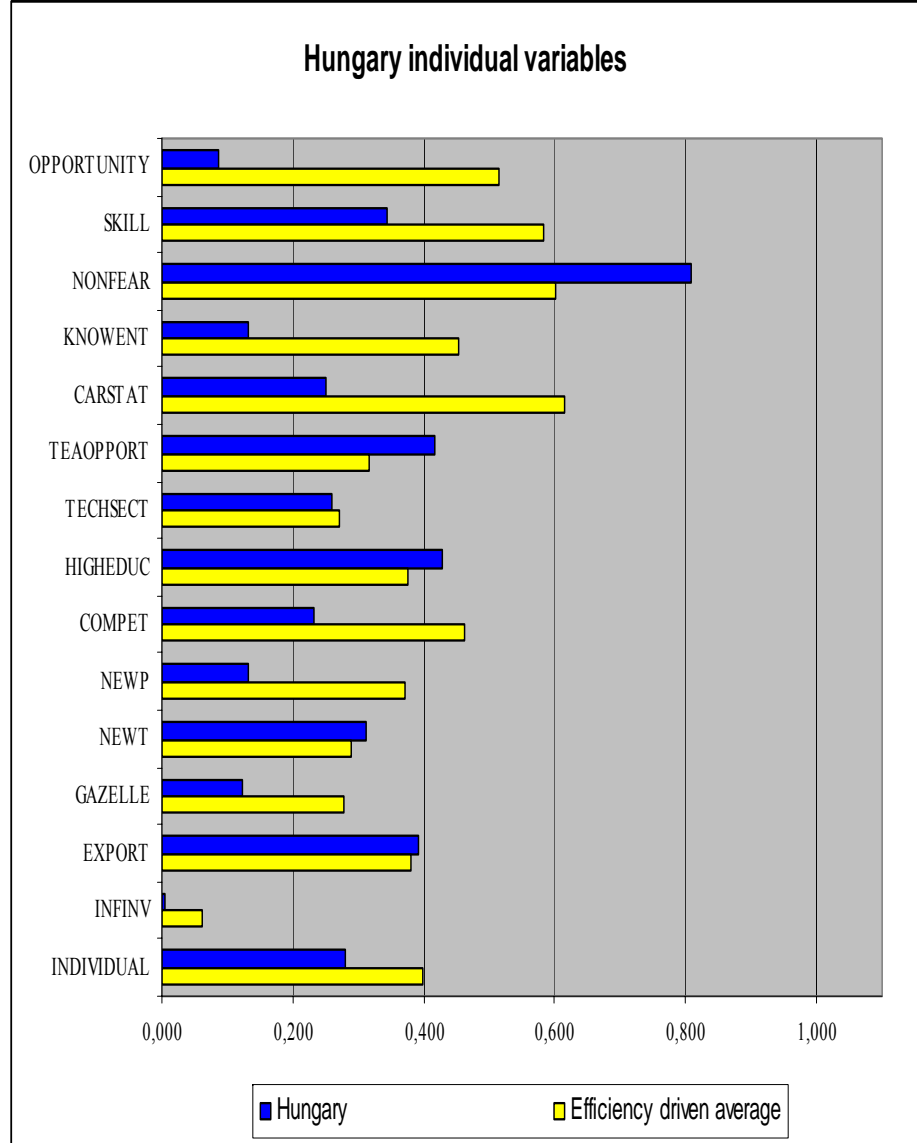
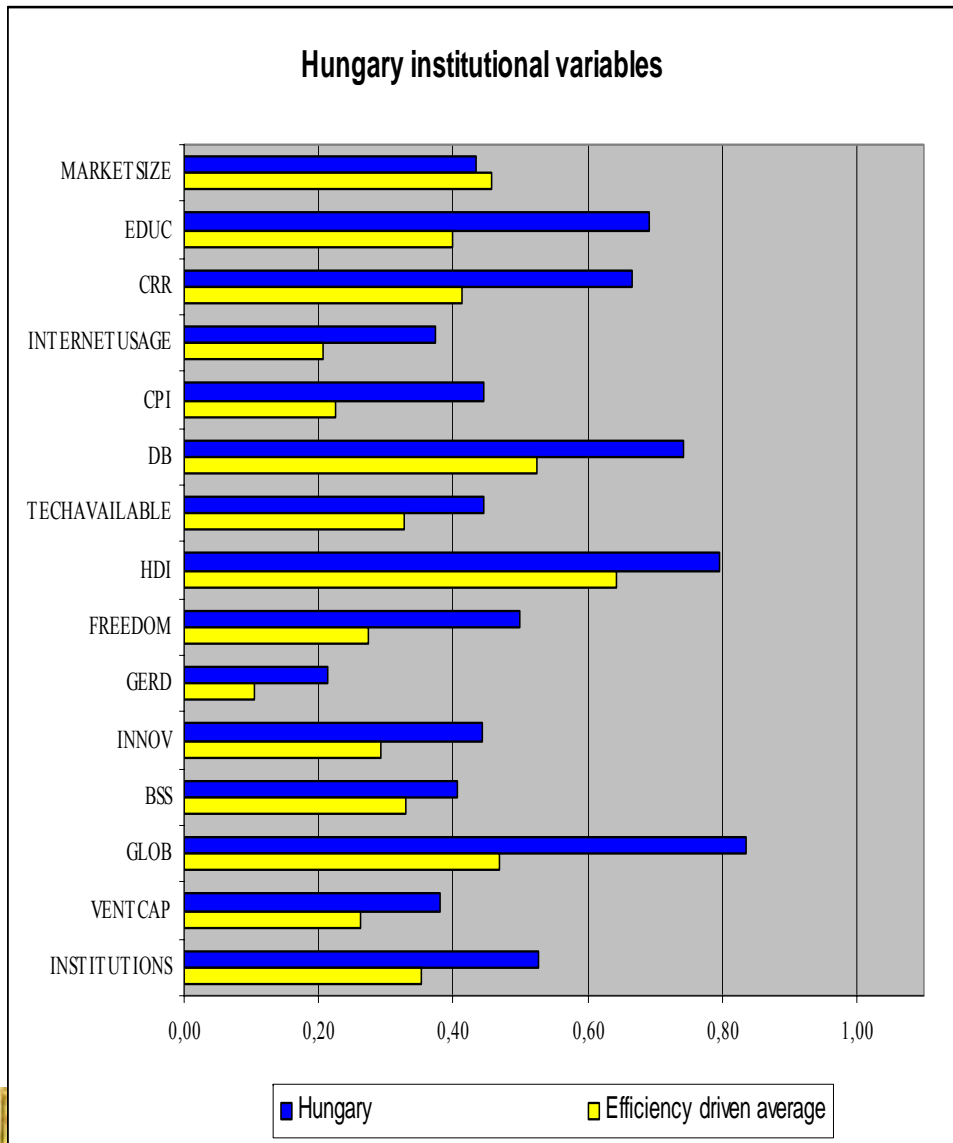
- A vállalati növekedés szempontjából belsők
 - Egyéni tényezők
 - Vállalati tényezők
- A vállalati növekedés szempontjából külsők
 - Gazdasági-jogi tényezők
 - Társadalmi-szociális tényezők
- Módszertani megjegyzés – növekedés mérésének általánosan elfogadott módszertana nincsen



Hazai kkv – nemzetközi összehasonlítás

- Global Entrepreneurship Index alapján
 - Vállalkozói attitűdök – lakosság viszonya a vállalkozáshoz
 - Vállalkozói aktivitás – új vállalkozások minőségi mutatói
 - Vállalkozói aspiráció – innováció, növekedés, nemzetköziesedés, informális tőke
 - Intézményi és egyéni változók kombinált hatása
- Magyarország fejlettségéhez képest a trendvonal alatt található 44/64– problematikusabb az egyéni változók szintje mint az intézményieké

Magyarország relatív pozíciója a változók szintjén



Kkv egy lehetséges tipológiája

- A teljesítményt nem egyes tényezők, hanem a tényezők kombinációja, konfigurációja határozza meg
- Vizsgálati szempontok
 - Árbevétel és foglalkoztatott növekedés
 - Termék és technológiai innováció
 - Innovációs kooperáció és együttműködés másokkal
 - Idegen tőkebevonási hajlandóság
 - Tulajdonosok száma
 - Beruházások
- Differenciált és ugyanakkor nagyszámú homogén csoportok

kkv egy lehetséges tipológiája

- Sodródók – 18,8% teljesítmény közepes/gyenge, árbevétel nőtt, stratégiai változóknál elmaradás
- Leszakadó beruházók – 11,7%, alacsony teljesítmény, kiugró beruházás, együttműködés, nincsen innováció
- Együttműködők – 13%, átlag feletti teljesítmény, gyenge innováció és beruházás de erős együttműködés
- Leszakadók – 21,4% gyenge teljesítmény minden területen
- Kiegyensúlyozott bajnokok – 8,7% kiugró, átlag feletti teljesítmény minden területen
- Pozíciót megőrző termék-innovátorok – 8%, átlag feletti teljesítmény árbevételnél, egyenlőtlen stratégia, innovációs együttműködés jó
- Ellentmondásos későn ébredők/sikertelen innoválók – 9,2%, gyenge teljesítmény, kiugró innováció
- Beruházva bővülők - 9,2% - átlag feletti növekedés, beruházás, de innováció alig van

A vállalkozók véleményének fókuszában

Legnagyobb gond a finanszírozás fogyatékosága (?)

- Hitel- és tőkefinanszírozás
- A kockázati tőkés finanszírozás néhány sajátossága (nagyon magas tranzakciós költségek)
- A kockázati tőkés finanszírozás néhány sajátossága (tőzsdére lépés irrealitása, kihívásokkal teli exit)
- A kockázati tőkés finanszírozás néhány sajátossága (a közhiedelem ellenére szűkös felvevőpiac)
 - A cégek 7,7% került kapcsolatba a formális vagy informális tőkével 2004-2007 között

Növekedési szakaszok – születési determinációk

4(+1) elkülöníthető születési szakaszhatár:

1. A 60-as-70-es években, a társadalmi tulajdon dominanciája mellett megjelenő, második gazdaságban gyökerező vállalkozások hulláma
2. A 80-as évek lazuló szabályozási keretei között, a hiánygazdaság szívóhatásának engedve megjelenő cégek hulláma

Növekedési szakaszok – születési determinációk (folytatás)

3. Az 1988. évi VI. tv. a gazdasági társaságokról életbe lépésétől hozzávetőlegesen a 90-es évek közepéig tartó fellendülés során beinduló cégek hulláma
4. A 90-es évek közepétől a 2000-es évek elejéig (az Európai Unió csatlakozásig) létrejött vállalkozások
5. Az uniós csatlakozástól napjainkig

Növekedési szakaszok – születési determinációk

Magyar sajátosság a hullámszerű generációváltás és ennek veszélyei

1988 és 2004 között hétszeresére nőtt a vállalkozások száma, azonban ekkor nem a huszonéves generáció kezdett elsősorban vállalkozni, hanem a már szakmai rutinnal, piaci kapcsolatokkal rendelkező negyvenes generáció

Aki 1988-ban 40 éves volt, az ma már elmúlt 60!

Növekedési aspirációk, a növekedés hajtóerői

- kínálkozó üzleti lehetőség kihasználása (32%)
- független egzisztencia biztosítása (27%)
- a megélhetés biztosítása (12%)
- szakmai kihívás (8%)
- kiegészítő jövedelem szerzésének lehetősége (8%)
- jobb lehetőség hiánya (4%)
- számlaadási kötelezettség (1%)

Növekedési aspirációk és akadályok

Sikertelenség oka	5 leginkább meghatározó, 1 legkevésbé meghatározó
Magas adók, járulékok	4,09
Pénzügyi erőforrások hiánya	3,16
Magas adminisztrációs terhek	3,14
Elégtelen fogyasztói kereslet	3,00
Erős verseny a kisvállalatokkal	2,92
Erős verseny a nagyvállalatokkal	2,81
Megfelelő kapcsolatok hiánya	2,53
Állami, külső segítség hiánya	2,52
Termék alacsony versenyképessége	2,23
Rossz hely	2,08
Vállalkozói képességek hiánya	2,07
Gyenge beszállítói hálózat	1,78

A gyorsan növekvő (gazella) vállalkozások

A mintába kerülés kiválasztási szabályai:

- Induló (2002-es) árbevételeük legalább 10 millió Ft volt
- 2002 és 2007 között árbevételeük legalább 3 éven keresztül évi 20 %-kal nőtt
- 2007-ben is nyereségesek voltak
- Magyar többségi tulajdonban voltak
- Nem a privatizáció keretében kerültek előnyös helyzetbe

A gyorsan növekvő (gazella) vállalkozások

A vállalkozás fejlődésének akadályai

	válaszok	
	száma	megoszlása
Magas munkaerő költség	28	50,91%
Munkaerő szükséglet kielégítetlensége	27	49,09%
Egyéb	24	43,64%
A finanszírozás nehézségei	18	32,73%
Jogi szabályozás	17	30,91%
A technológia megszerzésének, védelmének nehézségei	11	20,00%
A szükséges üzleti ismeretek, információk megszerzése	3	5,45%

A gyorsan növekvő (gazella) vállalkozások

Az interjúalanyok szolgáltatásokhoz való viszonya

	igénybe vette	igénybe venné-e jelenleg?	fizetne-e érte?	Igénybe venné-e a jövőben?	fizetne-e érte?
Üzleti terv készítés	2	2	1	3	2
Nemzetközi megjelenés	18	15	14	20	18
Marketing tanácsadás	10	6	4	9	8
Iparjogvédelem	12	11	11	14	14
Munkaerő-közvetítés	20	18	18	21	21
Üzleti, stratégiai tanácsadás	5	5	4	11	10
Növekedési tanácsadás	3	5	4	9	8
Finanszírozás keresés	8	11	11	11	11

Nemzetköziesedés – az EU belső piac lehetőségeinek kihasználása

?

A legnagyobb kár az elmaradt haszon. Okok:

- Méret deficit
- Alultőkésedettség
- Nyelvi korlátok
- Tapasztalatok hiánya
- Indító lökés (állami vagy szervezeti segítség) hiánya

Javaslatok

Könnyű volna azt javasolni, hogy öntsünk a magyar gazdaságba is annyi állami tőkét, mint amennyit a válság hatására az amerikai vagy az európai gazdaságok öntenek.

A helyes irány mégsem ez, és nemcsak azért, mert nincs annyi pénzünk.

A magyar gazdaságot fejlődési ciklusának más szakaszában érte utol a válság.

TEHÁT:

Javaslatok

Ösztönzés a túlon túl apró méretek leküzdésére,
növelésére

- Társulási jogi-szervezeti formák gazdagabb kínálata
- Több mézet a madzagra! – kedvezmények a társulóknak
- Intermedier szervezetek gazdagabb kínálata
- Intenzívebb promóció a külpiacon igénybevételeire
- Képzés, felkészítés, tréning kínálat

Javaslatok (folytatás)

- Elektronikus ügyintézés, kapcsolattartás lehetőségeinek további bővítése
- Vállalkozói hálózatok – web.2-es platformok létrehozatala
- Támogató, segítő programok áttekinthetőbbé tétele
- Támogató, segítő programok normatívvá tétele és más egyszerűsítései
- Munkaerőmozgás (elbocsátási szabályok) egyszerűbbé tétele

Javaslatok (folytatás)

- Cégek megszüntetésével járó adminisztratív terhek mérséklése
- Advocacy intézményének bevezetése SBA vagy Vállalkozás-fejlesztési Tanács által
- A leginkább csak adminisztratív terhei miatt súlyos adók eltörlése, összevonása
- Az adminisztrációs terhek általában vett csökkentése

Az alapítás ma már hazánkban olcsó és könnyű. A megszüntetés macerás és nehéz. Egyik következmény, hogy a cégek 30 %-a fantomcég, be van jegyezve, de nem működik.

Javaslatok (folytatás)

- Versenyképességet javító közvetett szolgáltatások fejlesztése
 - Fizikai infrastruktúra további fejlesztése (ma már kevésbé út vagy telefon, sokkal inkább internet)
 - Üzleti infrastruktúra fejlesztése (adatbankok, hitelesített tanácsadóhálózatok, fejlett banki hálózatok)
 - Szellemi infrastruktúra (középiskolában „Tanuljunk pénzül!”, felsőoktatásban vállalkozói ismeretek, iskolarendszeren kívüli képzésben vállalkozói tréningek)
 - Kooperáció fejlesztése