



IPARTESTÜLETEK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

Mikrovállalkozások felkészítése az EU-s belépésre

Regionális tanulmányok

Dél-Alföld Régió

Készült a
Magyar – Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság
megállapodása alapján
a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium támogatásával

Készítette: Hegyi Gábor (Firmus Mutare Kft., firmusmutare@mail.tvnet.hu)

Projektvezető: Kassai Róbert (IPOSZ, kassai@iposz.hu)

TARTALOM

ÖSSZEFOGLALÁS	3
Általános információk	3
Jogszabályi megfelelés	3
Versenypozíció megőrzése	5
I. BEVEZETÉS	7
II. A FELMÉRÉS	7
A vizsgálat bemutatása	7
A kérdőív bemutatása	8
III. A MINTA BEMUTATÁSA	8
Reprezentativitás biztosítása	9
Társasági forma	10
Alkalmazottak száma	10
Éves forgalom	10
IV. DÉL-ALFÖLD RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA	11
V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK	12
VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG	15
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE	21
Célok, tervek	21
Tőke, forrás	24
Termelés	27
Termék	30
Értékesítés, marketing	31
Informatika	33
Minőségbiztosítás	35
Emberi erőforrás, nyelvismeret	36
Versenypozíció megőrzése	37

ÖSSZEFOGLALÁS

Általános információk

Az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) a magyar és az Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság 1998-ban hozott döntése értelmében kezdeményezte jelen program – a magyarországi családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése a csatlakozás időszakában – elindítását, melyet a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) finanszírozott meg. A felmérés 10 000 darab kérdőív családi- és mikrovállalkozók részére történő szétküldésével indult, melyek kitöltésében az IPOSZ tag-ipartestületei nyújtottak a vállalkozások számára segítséget. Ennek eredményeképpen a vállalkozók 3411 kérdőívet töltöttek ki az egész országból. A dél-alföldi régióból 453 darab kérdőív érkezett vissza és került feldolgozásra.

A kérdőívekre a válaszadás önkéntes alapon történt, a kérdőívet kitöltők anonimitása és beazonosíthatatlansága a felmérés során végig biztosítva volt. A kérdőívhez készült egyúttal egy kitöltési segédlet, amely röviden bemutatta a felmérés célját és magyarázatot adott az összetettebb táblázatokhoz, kérdésekhez.

Az adatfelvétel módszere véletlenszerűen kiválasztott minta számára levélben kipoztázott kérdőív volt. A válaszadási hajlandóság jelentősen eltért mind területi elhelyezkedés, mind tevékenységi kör, mind vállalkozásméret tekintetében, így a reprezentativitás biztosítása érdekében a kapott eredményeket súlyoztuk. Az így megkapott módosított elemszám 389 lett.

Jogszabályi megfelelés

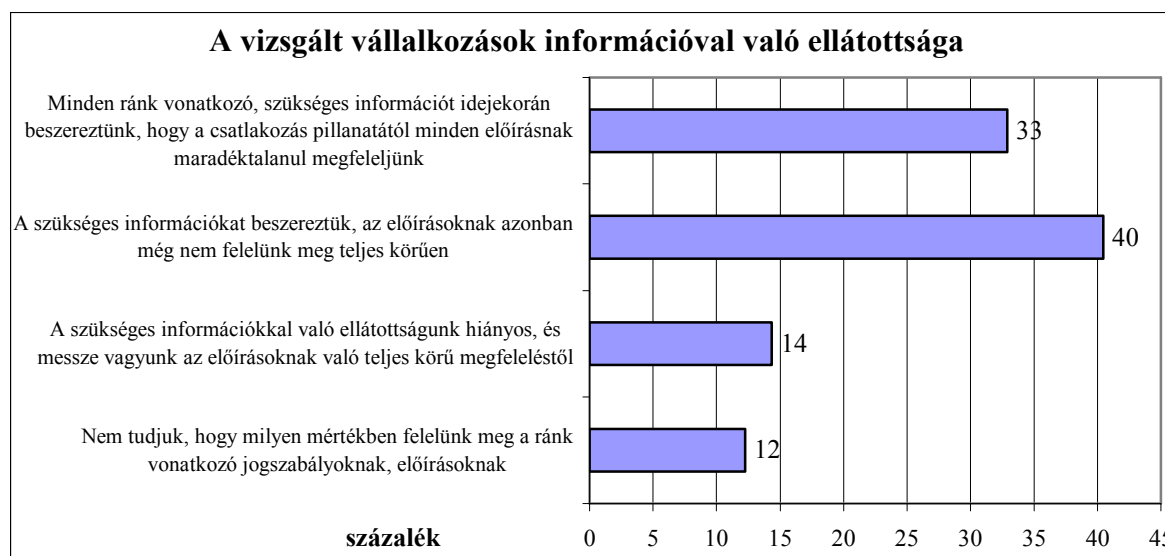
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) pillanatáig minden érvényes jogszabályt az EU-ban alkalmazott jogszabályokkal harmonizál, illetve ahol szükséges, új jogszabályokat vezet be. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó jogszabályi környezet. Ezen új, illetve megváltozó jogszabályok tekintetében a gazdálkodók inkább az előírások szigorodását, gyakran az ezekhez kapcsolódó adminisztráció növekedését érzékelhették.

A jogszabályi környezet megváltozása kapcsán a vállalkozóknak nem egy többletfeladata adódott, melyekhez gyakran jelentős költségű fejlesztések végrehajtása is kapcsolódott. Azonban míg a nagyvállalatok rendelkeztek az e feladatok megoldásához szükséges tőkével és szakértelemmel, addig a családi- és mikrovállalkozások jellemzően ezen források és tudás nélkül, önállóan kellett szembenézniük a változásokkal.

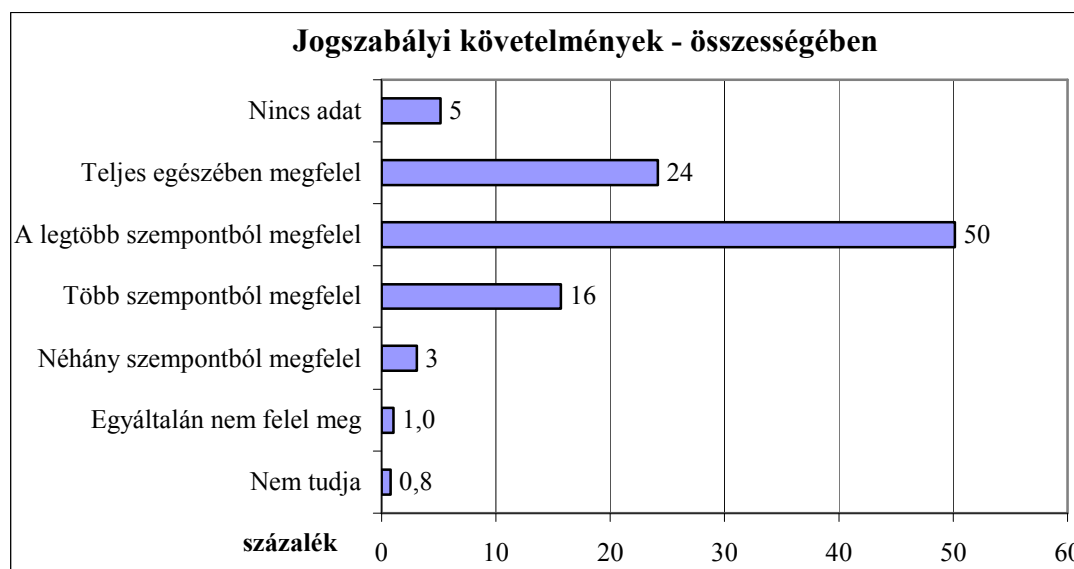
A megkérdezett 389 vállalkozás összesen 999 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,6 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a dél-alföldi régióban.

A régió vállalkozásai felhőtlenül tekintenek az EU csatlakozást követő időszakra. Az optimisták aránya – az erre vonatkozó 3 kérdésre adott pozitív válaszok átlaga – 46%, míg a pesszimistáké 30%. A többi vállalkozás bizonytalan e tekintetben.

A vállalkozóknak a csatlakozás kapcsán sok információra volt szüksége ahhoz, hogy a rájuk vonatkozó jogszabályi előírásoknak teljes körűen meg tudjanak felelni. A következő grafikon az erre vonatkozó kérdés válaszainak megoszlását mutatja be.



Az itt látható eredményeknek valamelyest ellentmond a jogszabályi megfeleléshez szükséges tényezők¹ összesített eredményét bemutató grafikon, amely alapján a jogszabályoknak teljes körűen csak a vállalkozások 24%-a felel meg. Látható, hogy sok vállalkozó, aki a legfelső (minden információval rendelkezünk, ezeknek mind megfelelünk) kategóriába sorolta be magát, az egyes tényezők értékelésekor felismerte, hogy további feladatok állnak előtte a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig.



Összesen 204 megkérdezett vállalkozás tudta megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük.

¹ telephelyengedélyek; környezetvédelmi előírások; baleset és egészségvédelmi előírások; műszaki szabványok; előírás szerinti gépek, termelő eszközök; élelmiszeripari előírások; szállítóeszközökre vonatkozó előírások

Ők összesen 420 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket (vállalkozásonként átlagosan 2 mFt). A vállalkozók a fejlesztési források 28%-át a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre fordították, 21%-ot a szállítóeszközökre, míg közel 39%-ot az előírások szerinti gépek eszközök beszerzésére.

A felmérésben résztvevők közül 158 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 502,5 millió forint (vállalkozásonként 3200 eFt) további fejlesztési igénnyel jelentkezik. 116 vállalkozás jelölte meg azt, hogy „tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri”.

Becslésünk szerint a dél-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 223,4 milliárd forint forrásra van szükség, az eddig felhasználtakon túl.

Versenypozíció megőrzése

Az EU csatlakozás kapcsán nem csak a jogszabályok változásai állították kihívás elé a vállalkozásokat, de a piacok megnyitása és a határon átnyúló szolgáltatások megjelenése következtében számítani kell arra, hogy az elkövetkező egy-két évben jelentősen megváltozik a versenykörnyezet a családi-, mikro- és kisvállalkozások piacán is, ha újabb vállalkozások (akár multinacionális, akár kkv méretű vállalkozások) érkeznek hazánkba.

A felmérés eredményei alapján a legnagyobb problémát egyelőre nem a vállalkozások felkészületlensége jelenti, hanem a stratégiai terv hiánya. Egyrészt nem tudatosult a vállalkozókban, hogy lépniük kell a talpon maradás érdekében. Másrészt ha ezt a szükségletet fel is ismerték, akkor is bizonytalanok abban, hogy mit kellene tenniük.

Nagyfokú információhiányra hívják fel a tanulmány eredményei a figyelmet a következő területeken:

- **célok meghatározása, vállalati tervezés**
- **marketing**
- **minőségbiztosítás**
- **idegen nyelv ismeret**
- **informatika**

A problémát már nem a számítástechnikai eszközök magas ára jelenti, hanem a vállalkozók és alkalmazottaik informatikai írástudatlansága, illetve az a tény, hogy nem tudják, milyen lehetőségeket, előnyöket biztosíthat számukra az informatika.

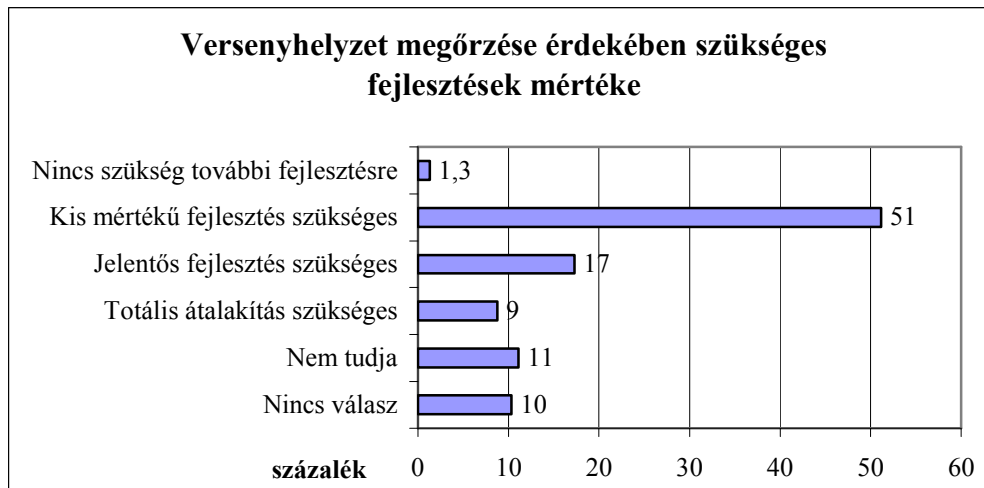
- **tőke, forrás**

A vállalkozások gyakran nem azért küszködnek forráshiánnyal, mert nem rendelkeznek elegendő tőkével, hanem mert a vevőtől nem folyik be hozzá időben a termékei ára. A megkérdezett vállalkozók jelezték, hogy ezen okok miatt, ahol erre lehetőség van, ott a készpénzes fizetéshez ragaszkodnak, és partnerei tőle is ezt várják el.

A vállalkozások számára hozzáférhető pályázatok kapcsán fontos információ, hogy a jogszabályoknak való megfelelés, vagy a versenypozíció megőrzése érdekében szükséges beruházások jellemzően nem eredményezik az árbevétel, vagy a foglalkoztatottak számának növekedését, „csak” azt biztosítják, hogy a vállalkozás az előírásoknak megfelelően, stabilan működjön.

A támogatások esetén különösen fontos, hogy a pályázói kör és téma – a családi-, mikro- és kisvállalkozásokra – megfelelően legyen pozícionálva.

Az egyes – a versenypozícióra hatást gyakorló – tényezőkre adott válaszok alapján állt össze az alábbi, az eredményeket összefoglaló grafikon.



A megkérdezettek közül 140 vállalkozás tudott becslést adni arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 228 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 1,6 millió forint). Ezen beruházási összeg harmadát a telephelyek fejlesztésére, 31%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások.

A vállalkozások 50%-a (194 vállalkozás) 347 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,8 millió forint) – a versenypozíciójuk megőrzése érdekében – továbbiakban szükséges beruházások, fejlesztések kapcsán.

Becslésünk szerint a dél-alföldi régióban a családi-, mikro- és kisvállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez további 165,4 milliárd forintra van szükség.

I. BEVEZETÉS

2004. május 1-jével Magyarország az Európai Unió teljes jogú tagjává vált. Ennek előzményeként Koppenhágában – 1993. júniusában – vállalta, hogy megfelel az ott megfogalmazott politikai, adminisztratív és gazdasági kritériumoknak, majd a Lisszaboni Karta célkitűzéseinek. Ez utóbbi közé tartozik a működő piacgazdaság elindítása és az ország azon képességének megteremtése, hogy gazdasága állni tudja a versenyt a többi EU-s ország gazdaságával.

Egy ország versenyképessége több tényezőn alapul, de alapvető fontosságú a gazdaság egyes elemeinek – elsősorban a vállalatoknak, vállalkozásoknak – versenyképessége is.

A nagy-, multinacionális és vegyesvállalatok tőkeerejük és a rendelkezésükre álló szakértelem alapján képesek arra, hogy megfelelő módon felkészüljenek a csatlakozás kihívásaira és az ebből adódó lehetőségek kihasználására. E képesség azonban – mind a tőkeerő, mind a megfelelő, ez irányú, rendelkezésre álló szakértelem hiánya miatt – a családi- és mikro-, illetve a kis- és középvállalkozások (kkv-k) esetében már eltérő nagyságrendben van jelen, ami jelentős mértékben veszélyezteti a hosszú távú fennmaradásukat, főleg a családi és mikrovállalkozások esetében.

A legtöbb minisztérium, kkv-kkel kapcsolatban álló intézmény, szakmai szövetség felismerte ezt a problémát és igyekezett e kör segítségére lenni az eredményes felkészülésben, de az eredmények sok esetben elmaradtak a várakozásoktól.

Az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) a magyar és az Észak-Rajna Vesztfáliai Kormányközi Vegyesbizottság 1998-ban hozott döntése értelmében kezdeményezte jelen program – a magyarországi családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése a csatlakozás időszakában – elindítását, melyet a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) finanszírozott meg. A felmérés 10 000 darab kérdőív családi- és mikrovállalkozók részére történő szétküldésével indult, melyek kitöltésében az – ezen feladatra felkészített – IPOSZ tag-ipartestületei nyújtottak a vállalkozások számára segítséget. Ennek eredményeképpen a vállalkozók 3411 kérdőívet töltöttek ki az egész országból. A dél-alföldi régióból 453 darab kérdőív került feldolgozásra.

A tanulmányban található táblázatok és grafikonok a Firmus Mutare Kft. számításai alapján készültek, azok forrása így minden esetben a Firmus Mutare Kft.

II. A FELMÉRÉS

A vizsgálat bemutatása

A családi- és mikrovállalkozások helyzetének feltérképezése kérdőíves felméréssel történt. A kérdőív kérdései és szerkezeti felépítése alapjául az Osztrák Gazdasági Kamara (Wirtschaftsförderungsinstitut der Handelskammer) Eurofit-profil című, hasonló célokkal készült kérdőíve szolgált, melyet megismert és támogatott a Westdeutsche Handwerkskammertag.

A kérdőívekre a válaszadás önkéntes alapon történt, a kérdőívet kitöltők anonimitása és beazonosíthatatlansága a felmérés során végig biztosítva volt. A kérdőívhez készült egyúttal egy kitöltési segédlet, amely röviden bemutatta a felmérés célját és magyarázatot adott az összetettebb táblázatokhoz, kérdésekhez.

A válaszadási kedv (hajlandóság) növelése érdekében minden fórumon felhívtuk a vállalkozók figyelmét arra, hogy egy vállalkozás életében kevés alkalommal adódik olyan lehetőség, melynek eredményeképpen közvetlen hatást gyakorolhat a kormányzat rá vonatkozó gazdaságpolitikájára. Külön kiemeltük, annak eléréséhez, hogy a kérdőívek feldolgozott adatai alapján készülő jelentés a megfelelő irányokat és javaslatokat tudja megfogalmazni, különösen fontos a kérdőívek teljes körű és valós adatokkal történő kitöltése. Az anonimitás szempontja minden esetben nagy hangsúlyt kapott, hiszen több rendkívül kényes kérdés található a kérdőívben, melyek megválaszolása a tisztánlátáshoz nélkülözhetetlen, azonban e válaszok a kitöltőt kellemetlen helyzetbe hozhatják (elsősorban a jogszabály előírásoknak való megfelelés mértékére vonatkozó kérdések).

A kérdőív bemutatása

A 142 kérdés jelentős része egyszerű, feleletválasztós módon kitölthető. A kérdésekhez – általában – négy (a kérdéshez közvetlenül kapcsolódó) válaszlehetőség tartozik, melyek mellett 2 általános válaszlehetőség („nem tudja”, „nem vonatkozik rá”) is megtalálható. A közvetlen válaszok egy „ideális-kezdő” skála négy pontját jelenítik meg. A nyitott kérdések elsősorban adatokra kérdeznak rá, mint például a foglalkoztatottak létszáma, vagy egyes szempontok alapján végrehajtott, illetve szükséges beruházások összege.

A kérdések megfogalmazásakor fontos szempont volt a felmérés azon célját szem előtt tartani, hogy a kérdések megmutassák a vállalkozások számára a fejlesztendő területeket, melyek saját versenyképességük megtartásához, hatékonyságuk növeléséhez vezet.

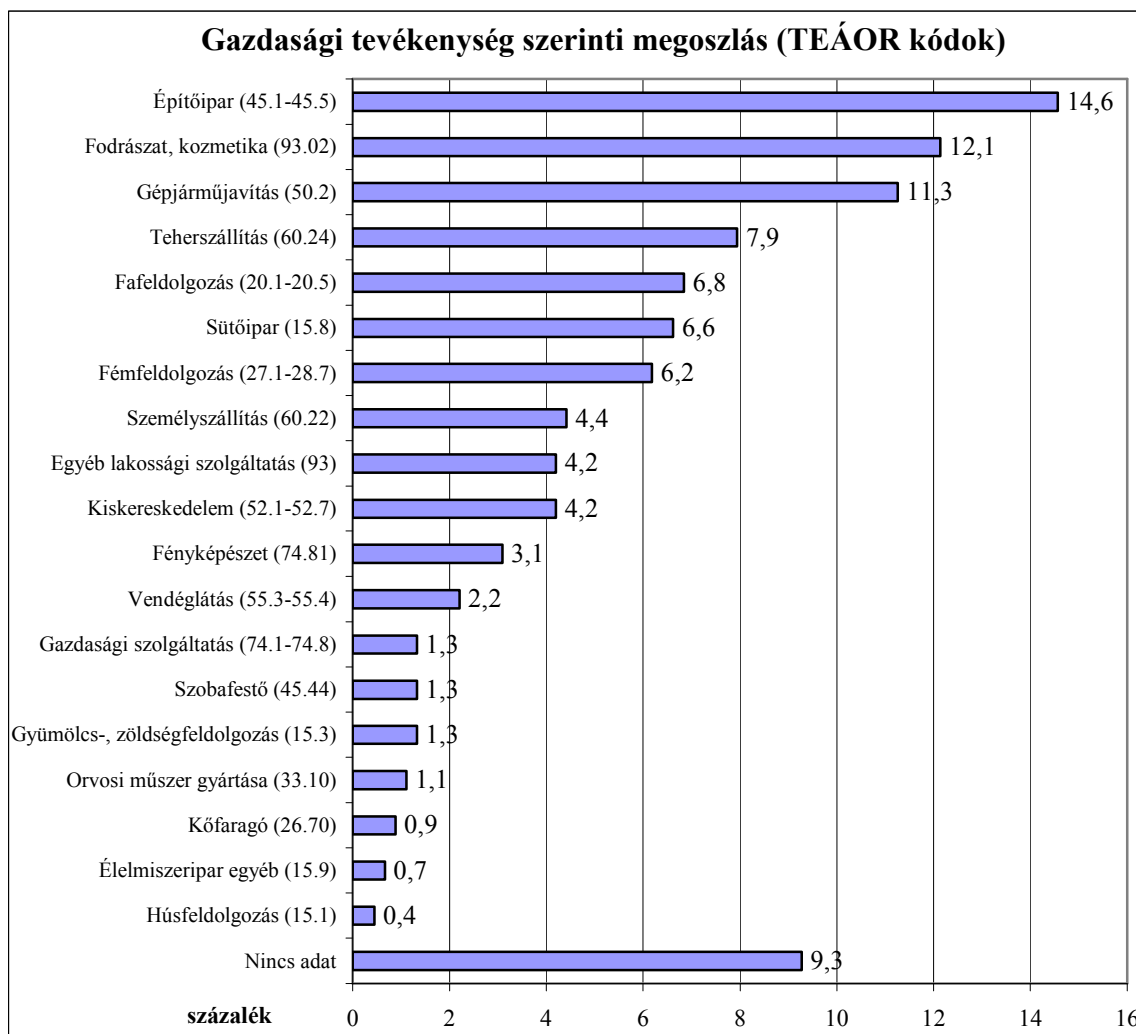
A kérdőív két kulcsfontosságú táblázatában a vállalkozás jogszabályi megfeleléséhez szükséges szempontok, illetve a versenypozíció megőrzéséhez szükséges fejlesztési területek, mindezek esetében a további fejlesztések jellege, a már végrehajtott beruházások értéke és a továbbiakban szükséges beruházások értéke került feltárára.

A tanulmány 1. számú mellékleteként megtalálható a kérdőív és a hozzá tartozó kitöltési segédlet.

Az adatok feldolgozása és elemzése a Microsoft Excel és a Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) programokkal történt, mely programok e célra történő adaptációját a Firmus Mutare Kft. végezte el.

III. A MINTA BEMUTATÁSA

Az alábbi grafikon bemutatja a dél-alföldi régióban választ adó 453 vállalkozás tevékenység szerinti megoszlását.



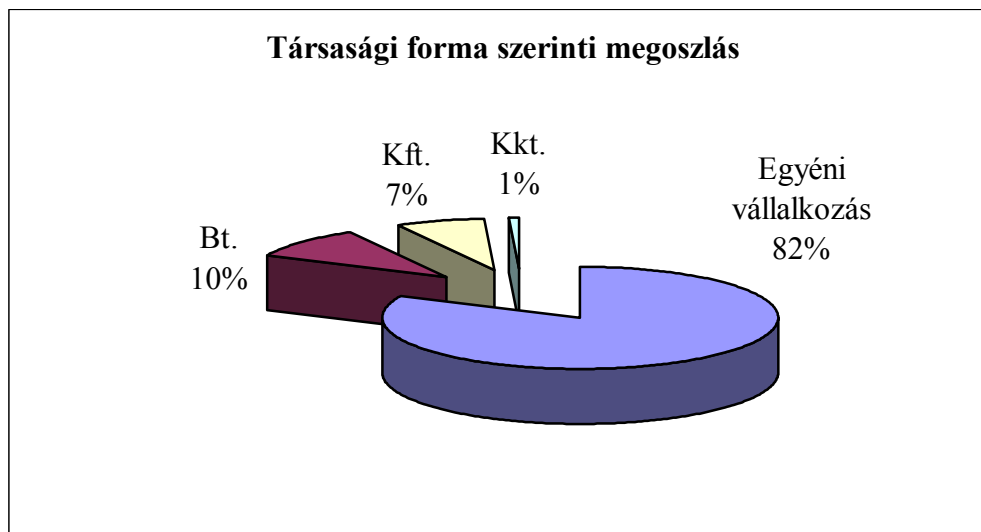
A vállalkozásokat 19 főbb tevékenységi körbe lehetett besorolni. Az építőiparban, a lakossági szolgáltatásban (fodrászat, kozmetika) és a gépjárműjavításban tevékenykedő vállalkozók töltötték ki a legtöbb kérdőívet (az összes kérdőív 38%-át). Nem jelölt meg tevékenységi kört a felmérésben részt vevők 9%-a, melynek oka valószínűleg az, hogy a megkérdezettek több tevékenységet is folytatnak.

Reprezentativitás biztosítása

Az adatfelvétel módszere véletlenszerűen kiválasztott minta számára levélben kipoztázott kérdőív. A válaszadási hajlandóság jelentősen eltért mind elhelyezkedés, mind tevékenységi kör, mind vállalkozásméret tekintetében, így a visszaérkezett kérdőívek nem tükrözték – nem is tükrözheték – a teljes minta megoszlását, így a kapott minta – módosítás nélküli – elemzése torzult eredményeket mutatna.

E torzulás kiszűrése – és a vizsgálat reprezentativitásának biztosítása – érdekében a kapott eredményeket súlyoztuk. A súlyok számításának levezetését jelen tanulmány 2. számú melléklete tartalmazza. A súlyozás alkalmazásával a minta területi és foglalkoztatottak száma szerinti eloszlását tekintve híven tükrözi a vizsgált családi- és mikrovállalkozói kört. A továbbiakban a súlyozott minta eredményei kerülnek bemutatásra. Minden további eredmény, grafikon, táblázat a súlyozott adatok alapján kapott eredményt mutatja, hacsak külön ki nem emeljük ennek ellenkezőjét. A módosított elemszám (n) 389.

Társasági forma



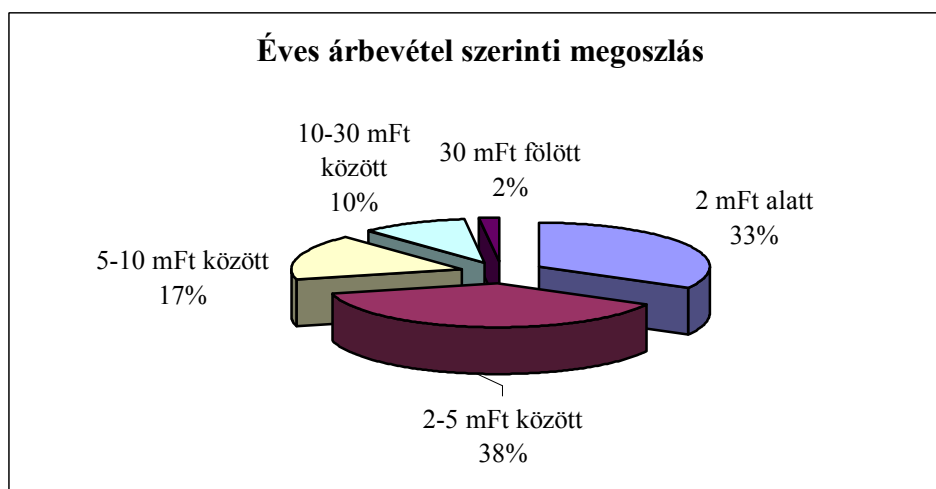
A vizsgált vállalkozások legnagyobb része (82%) egyéni vállalkozói társasági formában működik. A betéti társaságok aránya 10%, a korlátolt felelősségű társaságoké 7%.

Alkalmazottak száma

A megkérdezett 389 vállalkozás összesen 999 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,6 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a dél-alföldi régióban.

A vállalkozások negyedében segítő családtag is részt vesz a munkában, összesen 107 fő (10,7%). 81 vállalkozásban (21%) foglalkoztatnak szakmunkás tanulót, összesen 125 főt (12,5%). Az összes megkérdezett vállalkozásnál foglalkoztatott szakmunkások száma 665 fő (66,5%). A megkérdezettek 7,5%-ánál van diplomás munkaerő alkalmazásban, összesen 29 fő (3%).

Éves forgalom



A megkérdezett vállalkozások harmada 2 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkezik, amely akkor is alacsonynak tűnik, ha a vállalkozó nem foglalkoztat alkalmazottat és a vállalkozását alacsony költségekkel működteti. Ennél valamivel többen vannak a 2-5 mFt-os árbevétel-sávba eső vállalkozók, míg a 30 mFt feletti éves forgalommal csak a megkérdezettek 2%-a rendelkezik.

IV. DÉL-ALFÖLD RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA²

A régiók jellegzetességei jelentősen determinálják a helyi családi-, mikro- és kisvállalkozások általános fejlettségi szintjét, és erősen behatárolják a piaci lehetőségeiket. Meghatározza a térség tőkevonzó képességét, a lakosság vásárlóerejét, ezen keresztül az ott lévő vállalkozások fejlődési lehetőségét is. Ezen túlmenően az ország régiói közötti nagy különbség meghatározhatja a fejlesztés irányát is.

A dél-alföldi régió Bács-Kiskun, Békés és Csongrád megyét foglalja magába. Az ország 7 régiója közül területileg ez a legnagyobb kiterjedésű, amelyen relatív kis számú népesség koncentrálódik.

A térség természet-földrajzilag teljesen homogénnek tekinthető, csaknem az egész területe síkság. Ez alapvetően meghatározza a régió gazdasági struktúráját, melynek fő profilja az élelmiszertermelés.

A régió megyéinek gazdasági fejlettsége viszonylag kis eltérést mutat egymástól. A helyi gazdaságok meglehetősen sérülékenyek, a tőkeszegénység különösen sebezhetővé teszi őket. A legtöbb iparágra még mindig az alacsony termelékenység a jellemző, kevés a befektetés, ebből adódóan alacsony szintű az innovációs készség. Az ipari termelés aránya a régióban megtermelt GDP-ben alacsony, e tekintetben az országos rangsorban az utolsó előtti helyen áll. Az iparon belül főként az élelmiszeripar és a feldolgozóipar jelentős. Ez tükröződik az exportszerkezetben is, amelynek 45%-a élelmiszerekből, italokból és dohánytermékekből áll.

A dél-alföldi régió gazdasági szerkezetét döntően a természeti adottságok determinálják. Jellemzően ebben a régióban a legnagyobb a mezőgazdaság aránya, amely a térségben előállított GDP még mindig több, mint 15%-át adja, miközben a mezőgazdaság aránya itt is csökken. A szerkezetváltás másik jellemzője a szolgáltatási szektor lassú növekedése, amely az ipar részarányának stagnálása mellett valósul meg.

Dél-Alföld Magyarország elmaradottabb régiói közé tartozik. Az agrárjelleg a lassú szerkezetátalakulás ellenére is ebben a térségben a legerősebb. A hátrányos helyzetet tovább növeli, hogy a régiót körülvevő területek is gazdaságilag többé-kevésbé alulfejlettek. A 90-es évek második felében a délszláv válság különösen hátrányosan érintette a régió fejlődését.

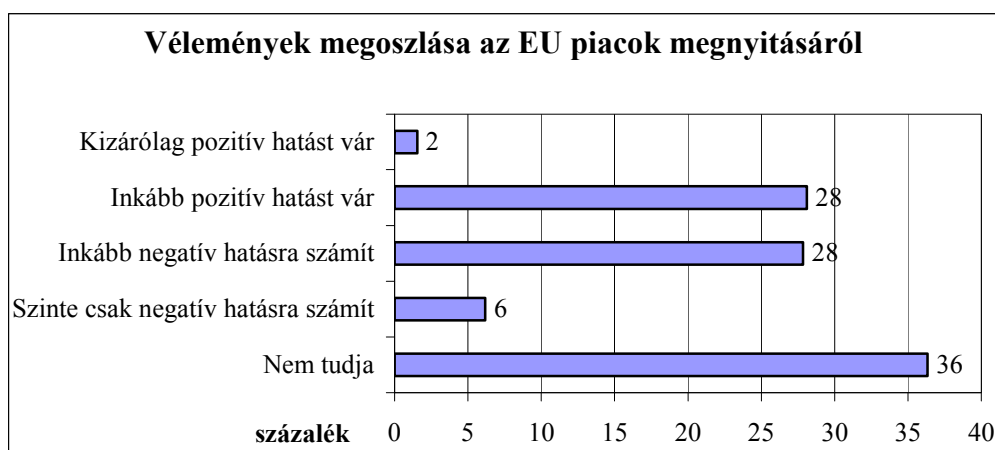
² Forrás: <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?countryId=HU&acro=lmi&lang=hu&mode=text&catId=2769>

V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

Több kérdés azzal a céllal került bele felmérés kérdőívébe, hogy olyan jellegű információkat gyűjtsön, amely segítheti a vállalkozásokkal kapcsolatban álló intézményeket, illetve a kormányzatot a feléjük irányuló támogatások, segítségnyújtás, stratégia kialakításában, esetleg korábbi felmérésekkel összehasonlítva az eredményeket megbízható kép alakulhasson ki az eltelt időszakban bekövetkező változásokról.

A vállalkozások csatlakozással szembeni elvárásait több kérdéssel közelítettünk meg.

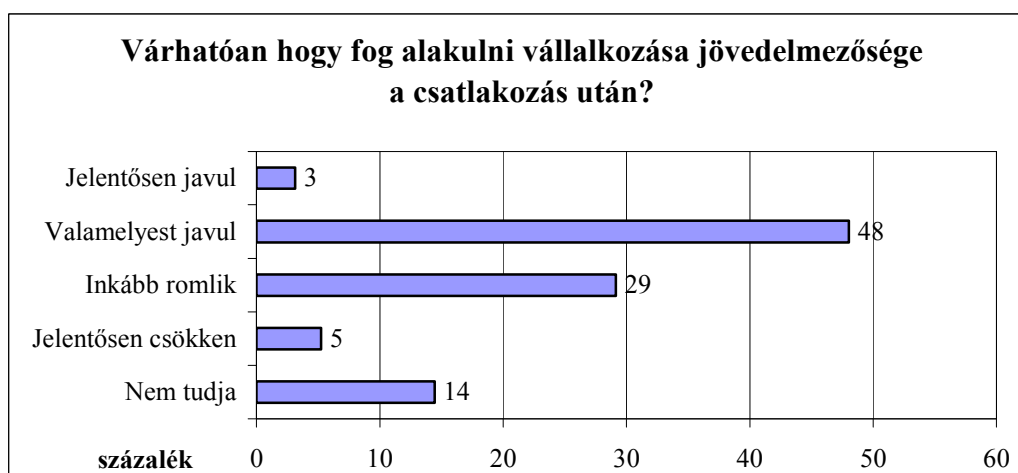
„Véleménye szerint, hogyan fog hatni az Ön üzletére az EU piacok megnyitása?”



A vállalkozások nagyon alacsony számban várnak kizárólag pozitív hatást az EU csatlakozástól és összességében a pozitív várakozású (30%) cégek száma alacsonyabb a pesszimistákhoz (34%) képest. A vállalkozások 36%-a bizonytalan annak tekintetében, hogy mire számítsa a csatlakozás kapcsán üzletvitele szempontjából.

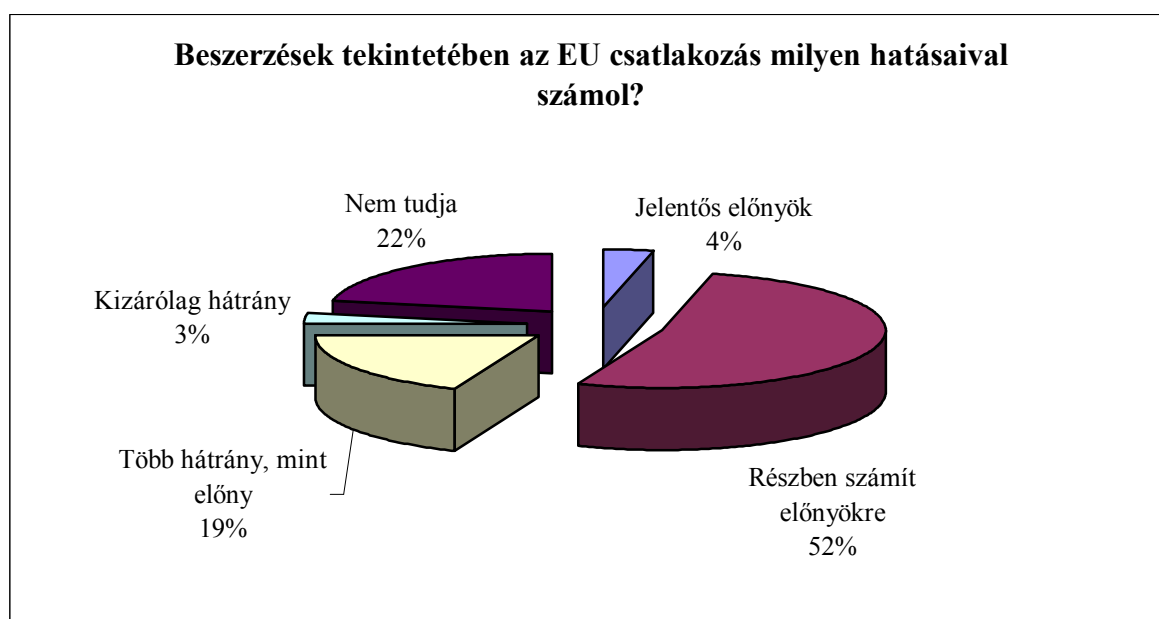
A csatlakozás konkrét hatásaira vonatkozó kérdések esetén magasabb az optimisták aránya, melyet az alábbi grafikonok mutatnak be.

„Mire számít, milyen hatással lesz a csatlakozás vállalkozása jövedelmezőségére?”



Míg az EU piacok megnyitásával kapcsolatban a válaszadók 30%-a volt optimista és várt pozitív hatásokat, addig a konkrét, jövedelmezőség alakulására vonatkozó kérdés tekintetében a válaszadók sokkal felhőtlenebb álláspontot képviselnek, hiszen 51%-uk az árbevétele pozitív irányú változását várja. A negatív véleményen lévő válaszadók aránya nem változott (34%), vagyis a további pozitív véleményű vállalkozók a bizonytalanok közül kerültek ki. Ennek megfelelően elmondható, hogy a vállalkozók jobban informáltak érzik magukat a jövedelmezőségükkel kapcsolatos információk, mint általánosságban megfogalmazott kérdés kapcsán.

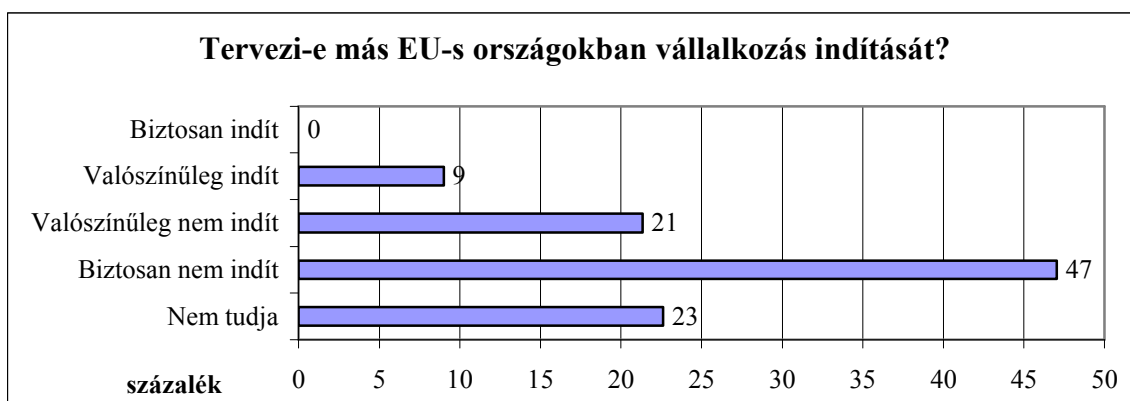
„Az európai piacok megnyitásával számítanak-e a jelenleginél kedvezőbb beszerzési lehetőségek, kondíciók megjelenésére?”



Az EU csatlakozás előnyei között általában kihangsúlyozásra került, hogy a vállalkozások a csatlakozást követően kedvezőbb beszerzési lehetőségekre számíthatnak. A kérdés arra vonatkozott, hogy a vállalkozások számítanak-e a csatlakozást követően kedvezőbb beszerzési lehetőségekre? A válaszok alapján a vállalkozások több mint fele (56%) számít legalább részleges előnyökre, míg csupán a 22%-a valamilyen szintű hátrányra.

E kérdésnél is megállapítható, hogy a konkrét kérdés kapcsán a válaszadók – mivel feltételezhetően jobban meg tudják ítélni helyzetüket – nagyobb optimizmussal néznek szembe a változásokkal.

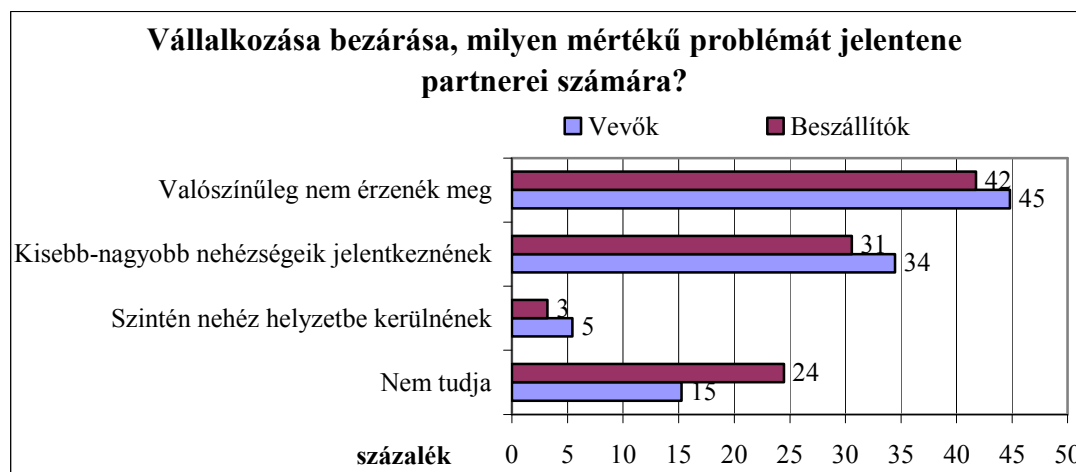
„A csatlakozást követően indítana-e vállalkozást a 15 korábbi EU tagországban?”



A dél-alföldi régió nem határos egyetlen más EU országgal sem, így nem meglepő, hogy egyetlen vállalkozás sem tervezi biztosan, hogy vállalkozását más EU-s tagállamokban is elindítsa. A megkérdezettek mindössze 9%-a foglalkozik a gondolattal, hogy az országhatáron kívül is megvesse a lábát, míg a vállalkozások közel fele egészen biztos abban, hogy nem fog külföldi piacra lépni a közeljövőben.

A külföldön történő vállalkozásalapításhoz, terjeszkedéshez a tőkeerőn túl egyéb versenygazdasági feltételek (mint pl. nyelvtudás, informatikai írástudás, stb.) is fennállnak, melyeket – mint az elemzés igazolni fogja – a helyi vállalkozások igen jelentős részben ma még nem tudnak teljesíteni.

„Amennyiben Ön a vállalkozása bezárására kényszerülne, mi történne az Ön beszállítóival?”



A kérdéssel arra kerestük a választ, hogy egy vállalkozás csődje, milyen mértékű problémát okoz e vállalkozás közvetlen környezetében, például a vevői számára fontos szolgáltatás, vagy termék elvesztése esetén azt milyen nehézséggel tudnák pótolni.

Általánosságban elmondható, hogy a vállalkozások jelentős hányadánál várhatóan sem a vevők, sem a beszállítók nem érzéknék meg a vállalkozás bezárását. Ez elsősorban keresleti piacra és azon is egy erős versenyre utal, ahol egy-egy vállalkozás kiesése nem okoz a helyi gazdaságban hiányt. A válaszok alapján elmondható, hogy a vállalkozások mintegy háromnegyedének (vevők esetében 79%, beszállítók esetén 73%) megszűnése maximum kisebb-nagyobb nehézséget okozna partnereinek. Másik oldalról megközelítve a kérdést egy-

egy vállalkozás megszűnése további – átlagosan – 3,5 fő munkanélkülit (a vállalkozó és a munkavállalók) jelent a térség számára, akik jövedelmének kiesését családjuk egyéb bevételekkel nem tudja kompenzálni.

A lakossági, illetve a vállalati vevőket kiszolgáló vállalkozások egymással hasonlóan ítélik meg a vállalkozásuk csődje esetén a partnereik helyzetében bekövetkező változást.

A korlátolt felelősségű társasági formában tevékenykedő, illetve jelentős (30 mFt fölötti) árbevétellel rendelkező vállalkozások sokkal inkább úgy érzik, hogy nehezen lennének pótolhatók a vevőik számára. (A beszállítók kapcsán nem állapítható meg ilyen mértékű eltérés.)

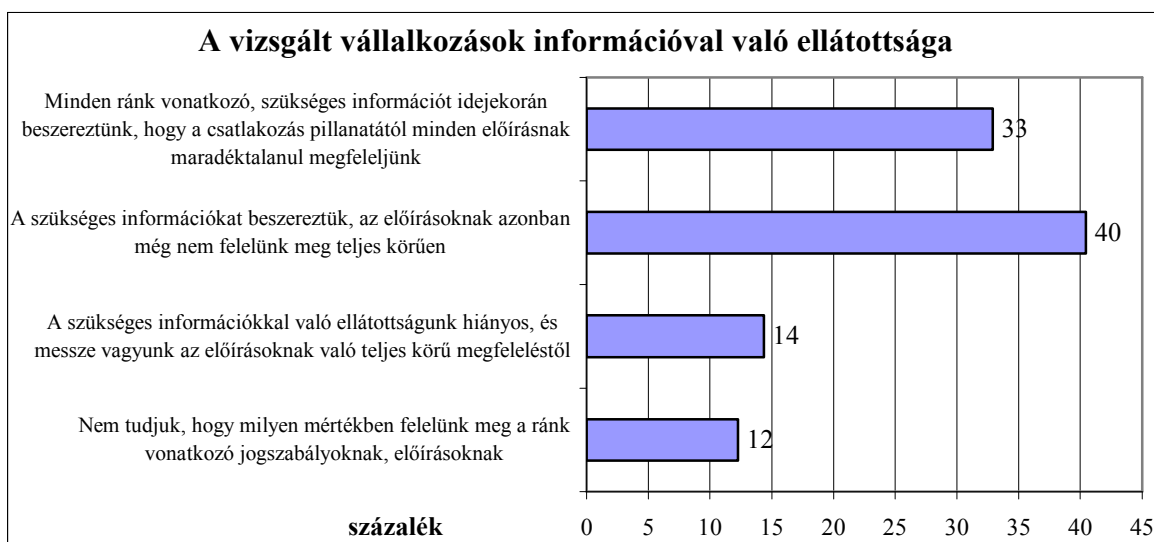
VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSEG

Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) napjáig harmonizálja joganyagait, ezt követően az EU jogszabályai lesznek érvényesek. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó jogszabályi környezet. Ezen új, illetve megváltozó jogszabályok tekintetében a gazdálkodók inkább az előírások szigorodását, gyakran az ezekhez kapcsolódó adminisztráció növekedését érezhették.

A jogszabályi környezet megváltozása kapcsán a vállalkozóknak nem egy többletfeladata adódott, melyekhez gyakran jelentős költségű fejlesztések végrehajtása is kapcsolódott. Azonban míg a nagyvállalatok rendelkeztek az e feladatok megoldásához szükséges tőkével és szakértelemmel, addig a családi- és mikrovállalkozások jellemzően ezen források és tudás nélkül, önállóan kellett szembenézniük a változásokkal.

E fejezetben a jogszabályoknak való megfelelés mértékét, illetve az ehhez szükséges beruházások, fejlesztések értékét mutatjuk be. A jogszabályoknak való megfeleléshez az első lépés, hogy a vállalkozó rendelkezzen információval arról, hogy milyen – új – előírásoknak, jogszabályoknak, kötelezettségeknek kell megfelelnie.

„A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?”

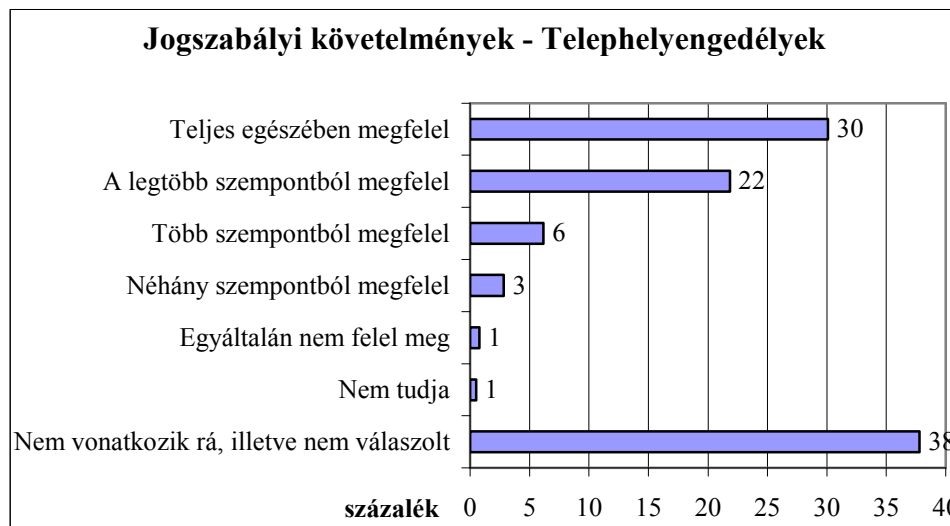


A fenti kérdésre a vállalkozások 33%-a válaszolta azt, hogy maradéktalanul ismeri a rá vonatkozó előírásokat és azoknak teljes egészében meg is felel. További 40% hozzájutott a számára fontos információkhoz (ez összesen a vállalkozások 73%-áról mondható el), azonban – valamilyen oknál fogva – ezeknek a kérdőív kitöltésének pillanatáig nem tudott megfelelni. A fennmaradó 14, illetve 12%-ba tartoznak azok, akik nem rendelkeznek a szükséges információk teljes körével, így azoknak megfelelni sem tudtak, illetve azok, akik az információhiány miatt azt sem tudják, hogy milyen mértékben felelnek meg az előírásoknak. (Természetesen nem zárható ki, hogy e csoportba is tartoznak olyan vállalkozások, akik megfelelnek minden előírásnak, de erről nincs tudomásuk.)

A korábbi kormányzatok, a kamarák és az IPOSZ munkája eredményeinek tudható be az, hogy a fenti állás – bár korántsem mutat kimagaslóan jó értékeket – jobb arányokat mutat be, mint a korábbi felmérések. Jelentős eredmény, hogy a vállalkozások 73%-a rendelkezik a számára szükséges információkkal, vagyis aki ezekhez hozzá akart jutni, az megtette.

Fontos megjegyezni, hogy a jogszabályi követelményeknek jelenleg meg nem felelő vállalkozások további fejlesztéseket, beruházásokat kell, hogy végrehajtsanak, melyek forrása gyakran nem áll a rendelkezésükre. E fejlesztésekről általánosságban elmondható, hogy elsősorban nem az árbevétel vagy a foglalkoztatottak számának a növelése a céljuk, illetve az eredményük, hanem a további működés alapfeltételeinek megteremtése.

A GKM által szervezett kistérségi fórumok – bár külön felmérés erre nem készült – a megkérdezettek véleménye szerint nagymértékben hozzájárult a kedvező kép kialakulásához.

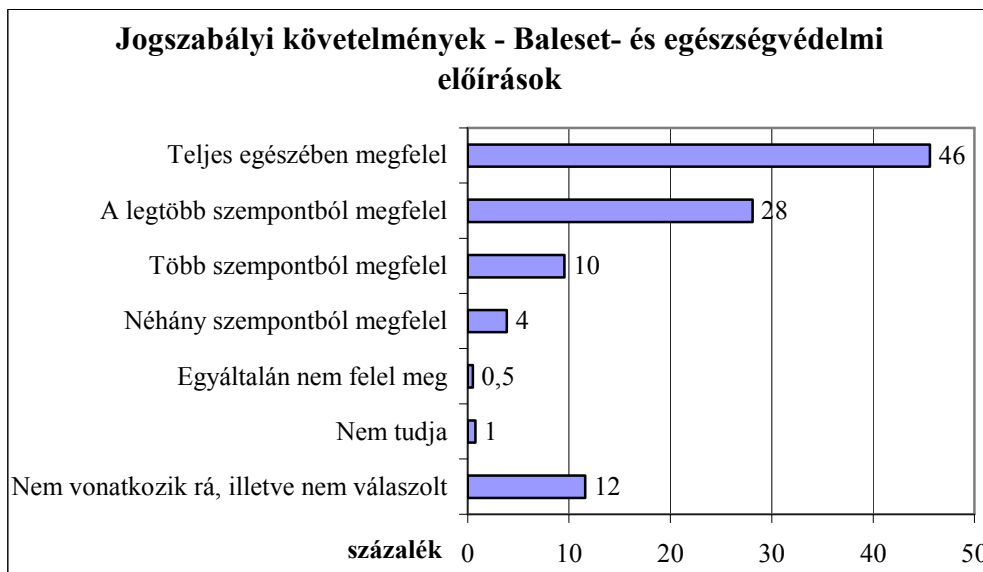


A vállalkozók 30%-a állítja, hogy tevékenységét a jogszabályi előírásoknak teljes körűen megfelelő telephelyen végzi. 22%-uk esetében szükség van további – megítélésük szerint nem jelentős mértékű – fejlesztésre, beruházásra. Nincs olyan tevékenységcsoport, ahol kiugróan magas lenne az alkalmatlan telephelyek aránya.

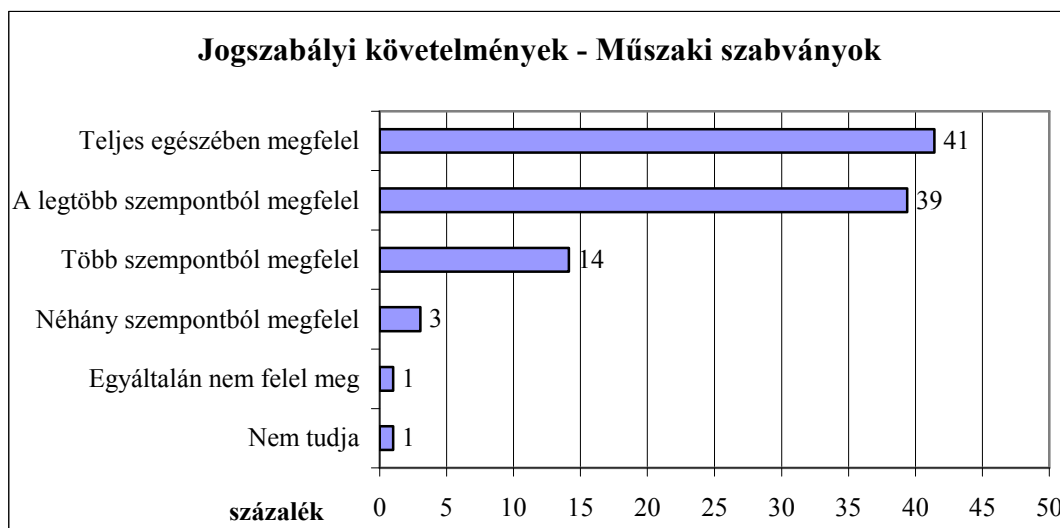


A környezetvédelmi előírásokat teljes egészében a megkérdezett vállalkozások 35%-a teljesíti. A legtöbb szempont szerint megfelel további 27%, míg nagyobb hiányosságok csak a vállalkozások 17%-ánál találhatók. Komolyabb problémák az építőipari vállalkozások egyharmadánál és az autójavító vállalkozások negyedénél vannak.

E tekintetben különösen magas (74%) a fémipari vállalkozások teljes körű megfelelése.

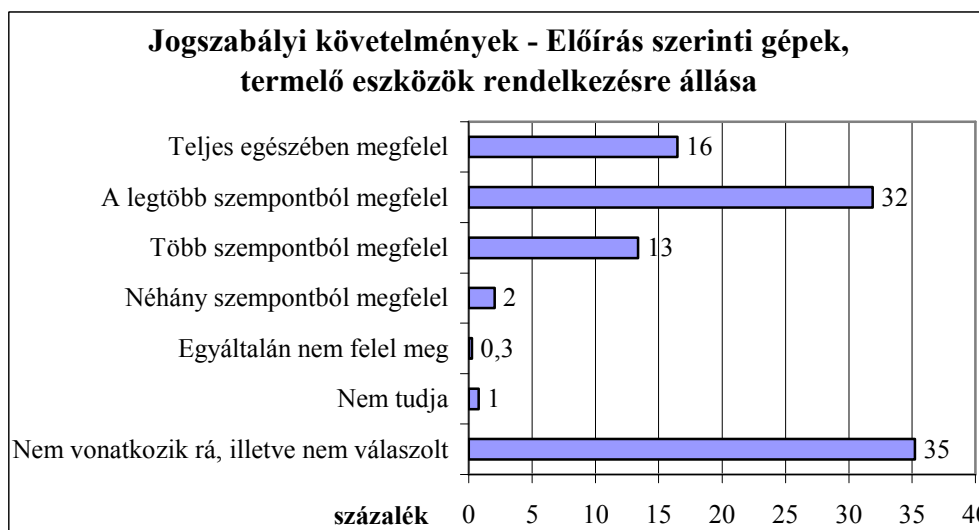


A baleset- és egészségvédelmi előírásoknak való megfelelés kapcsán alacsony, mindössze 12% azon vállalkozások aránya, akik úgy vélik, tevékenységi körükből adódóan nem vonatkoznak rájuk ezek a jogszabályok. Egyúttal magas a teljes körűen megfelelő és a legtöbb szempontból megfelelő társaságok aránya, összesen a megkérdezettek háromnegyede sorolta be magát e két kategóriába. Jelentősebb hiányosságok az építőipari, illetve gépjárműjavító vállalkozások esetében vannak.



Csatlakozásunk előtt a szabványok alkalmazását törvény írta elő. Az EU a termékek megfelelőségét írja elő, mely megfelelőség teljesítéséhez a szabvány alkalmazása csupán egy lehetőség, de annak már nem kötelező módja. A legkisebb vállalkozók számára a szabványok betartása komoly támpontot, segítséget jelent a termékeik megfelelőségéhez.

A műszaki szabványok kérdése a vállalkozások felét (49%-át) nem érintette. Akikre – állításuk szerint – vonatkozott e szempont, ők jellemzően teljes egészében, vagy a legtöbb szempontból megfeleltek. Csak az érintett vállalkozások 8%-a esetében van szükség fejlesztésre.



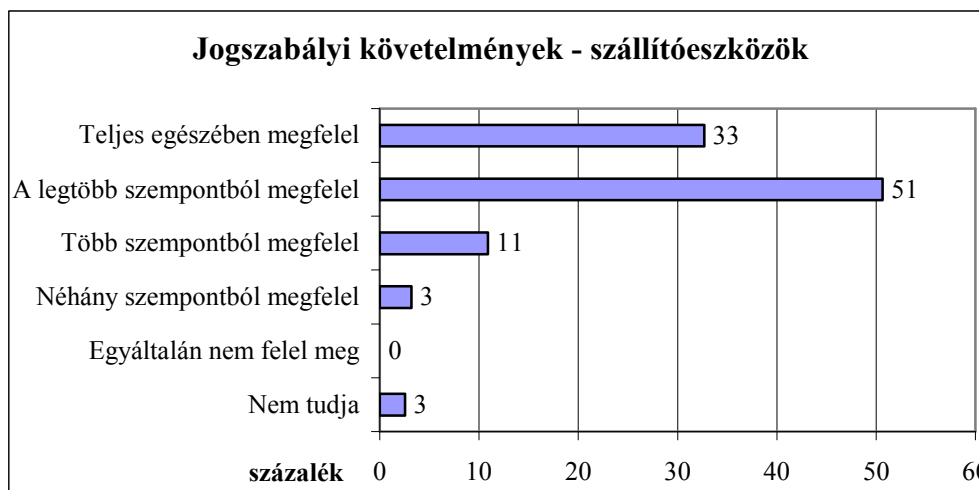
A vállalkozások közel kétharmada érintett a gépek, termelő eszközök jogszabályi megfelelőségének biztosításában. A megkérdezett vállalkozások 16%-a teljes egészében megfelel ezen előírásoknak, míg kétszer ennyien vannak, akik csak néhány szempontból nem felelnek meg. A vállalkozások 15%-a esetében jelentősebb fejlesztés szükséges a teljes körű megfelelés elérésig.

A legtöbb (35%) – komoly hiányossággal működő – vállalkozás az autójavító iparban tevékenykedik, míg a legkevesebb fejlesztésre a fémipari vállalkozások esetében van szükség.

Élelmiszeripar, élelmiszeripari előírások

százalék	Nem vonatkozik rá	Be van vezetve	Nincs bevezetve, de tervezi	Nincs bevezetve, és nem is tervezi
Élelmiszeripar – sütőipar (n=30)	3,3	70,0	20,0	6,7
Élelmiszeripar – gyümölcs-, zöldségfeldolgozás (n=6)	50,0	16,7	33,3	0,0
Élelmiszeripar – húsfeldolgozás (n=2)	0,0	50,0	50,0	0,0
Élelmiszeripar – egyéb (n=18)	0,0	88,9	0,0	11,1
Kiskereskedelem (n=19)	47,4	52,6	0,0	0,0
Vendéglátás (n=10)	0,0	100,0	0,0	0,0
Összesen (n=85)	15,3	69,4	10,6	4,7

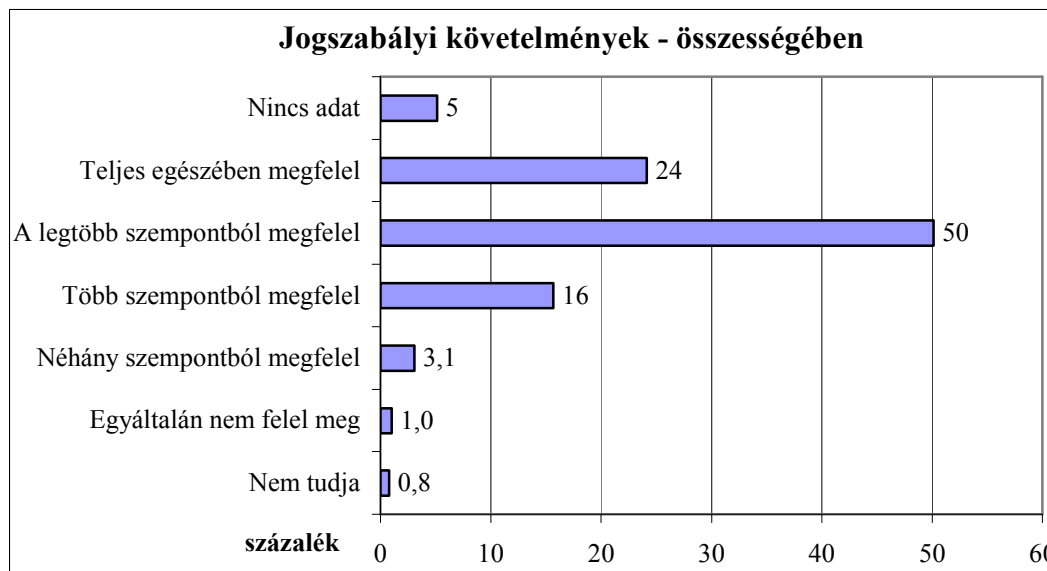
A HACCP rendszert minden, az élelmiszerekkel kapcsolatba kerülő (gyártó, feldolgozó, forgalmazó) vállalkozás számára kötelező volt nálunk bevezetni a csatlakozás időpontjáig, 2004. május 1-ig. (A kérdőívek felvétele a csatlakozási dátumot követően történtek.) Ennek ellenére nagyon magas azok aránya, akik úgy gondolják, hogy e rendszer nem vonatkozik rájuk (15,3%, azaz 13 vállalkozás), vagy nem tervezik e fejlesztést végrehajtani (4,7%, azaz 4 vállalkozás). A többször (kedvező irányba) módosított határidőt a vállalkozások 10%-a nem tartotta be, de a rendszer bevezetését mindenképpen tervezi.



A fenti grafikon csak a 89 érintett vállalkozásra mutatja az arányokat. Az érintett vállalkozók 84%-a úgy ítéli meg, hogy vagy teljesen vagy a legtöbb szempontból megfelel a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályi előírásoknak. Nagyobb mértékű fejlesztésre 14%-uknál van szükség.

A korábban bemutatott szempontok (telephelyengedélyek, környezetvédelmi előírások, baleset és egészségvédelmi előírások, műszaki szabványok, előírás szerinti gépek, termelő eszközök, élelmiszeripari előírások, szállítóeszközökre vonatkozó előírások) összesített

eredményét mutatja be az alábbi grafikon. A „teljesen megfelel” kategóriába csak azok a vállalkozások kerültek bele, akik valamennyi rájuk vonatkozó kategóriában teljesen megfeleltek az előírásoknak. Azok a vállalkozások kerültek a „nincs adat” kategóriába, akik nem jelöltek be értékelhető választ, illetve úgy ítélték meg, hogy egyik felsorolt kategória sem vonatkozik rájuk.



A vállalkozások közel negyede mondhatja el magáról, hogy teljes egészében megfelel a jogszabályi követelményeknek. Ezen túl a vállalkozások felénél van szükség kisebb mértékű további fejlesztésre, beruházásra. A megkérdezett vállalkozások közül minden ötödik esetében több szempont szerint is hiányosságok tapasztalhatók, melyek jelentősebb fejlesztési forrásokat is igényelhetnek a részükről.

Összesen 204 megkérdezett vállalkozás tudta megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 420 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket, vállalkozásonként átlagosan 2059 ezer forint értékben. A vállalkozók a fejlesztési források 28%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 21%-ot a szállítóeszközökre, míg közel 39%-ot az előírások szerinti gépek eszközök beszerzésére.

A beruházások megterhelő voltáról árulkodik az, hogy 71 vállalkozás (a beruházási értékeket megbecsülő vállalkozások 35%-a!) esetében a fejlesztésekre fordított pénzüsszeg meghaladta a vállalkozás éves árbevételének felét.

158 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű megfelelésig. A megadott válaszok alapján összesen 502,5 millió forint (vállalkozásonként 3200 eFt) további fejlesztési forrásigénnyel jelentkeznek. További 116 vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

A fejlesztések 58%-a az előírásoknak megfelelő gépek és termelő eszközök biztosítása érdekében történne, 16% a szállítóeszközök kapcsán jelentkezik, míg a telephelyek kapcsán szükséges beruházások a teljes összeg 7%-át igényelnék.

A következő becslés egy nagyvonalú, iránymutató kalkuláció, amely célja, hogy nagyságrendileg meghatározza egy-egy régió esetében a helyi családi- és mikrovállalkozások – jogszabályi megfeleléshez kapcsolódó – további fejlesztési igényét.

	Mintabeli arány (%)	Régió e kategóriába sorolható vállalkozásai (db)	Egy vállalkozás még szükséges, átlagos fejlesztési igénye (eFt)	Fejlesztési igény (mFt)
Teljes egészében megfelel	24,2	22 162	0	0
A legtöbb szempontból megfelel	50,1	45 882	3 148,6	144 464
Több szempontból megfelel	15,7	14 378	3 384,9	48 668
Néhány szempontból megfelel	3,1	2 839	4 026,0	11 430
Egyáltalán nem felel meg	1,0	916	1 759,6	1 612
Nem tudja	0,8	733	3 180,4	2 331
Nincs adat	5,1	4 670	3 180,4	14 852
Összesen	100,0	91 580³	-	223 357

A „nem tudja” és a „nincs adat” kategóriák esetében a regionális átlag értékével számoltunk.

Becslésünk szerint a dél-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez 223 357 mFt forrásra van szükség, az eddig felhasznált forrásokon túl.

VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE

Az EU csatlakozás kapcsán nem csak a jogszabályok változásai állították kihívás elé a vállalkozásokat, de a piacok megnyitásával számítani lehet arra, hogy az elkövetkező egy-két évben jelentősen megváltozik a versenykörnyezet a családi-, mikro- és kisvállalkozások piacán is, ha újabb vállalkozások (akár multinacionális, akár kkv méretű vállalkozások) érkeznek hazánkba.

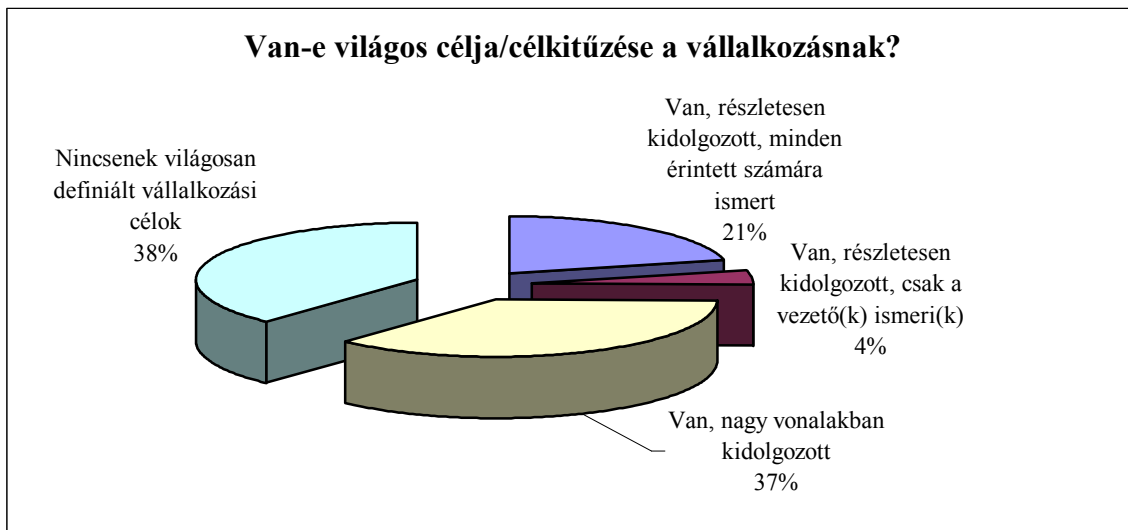
E fejezetben azok a területek kerülnek bemutatásra, melyek segítségével a magyar vállalkozások versenyképesek maradhatnak, megőrizhetik – esetenként javíthatják – versenypozícióikat.

Célok, tervek

A vállalkozások hatékony vezetése, irányítása szempontjából kulcsfontosságú kérdések közül az egyik legelső az, hogy van-e a vállalkozónak, illetve a vállalkozásnak célja, jövőképe,

³ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Bács-Kiskun megyei tájékoztató 2004/2, KSH Békés megyei tájékoztató 2004/2, KSH Csongrád megyei tájékoztató 2004/2.

stratégiája amely eléréséért megy előre, vagy csak „céltalanul” sodorják a mindennapok áramlatai, és így kiszolgáltatottá válik rajta kívül álló hatásoknak.



A válaszadók 38%-ának nincsenek lefektetett céljai. A vállalkozók fennmaradó része rendelkezik célokkal, bár részletesen kidolgozott célokat csak minden negyedik vállalkozó rögzített.

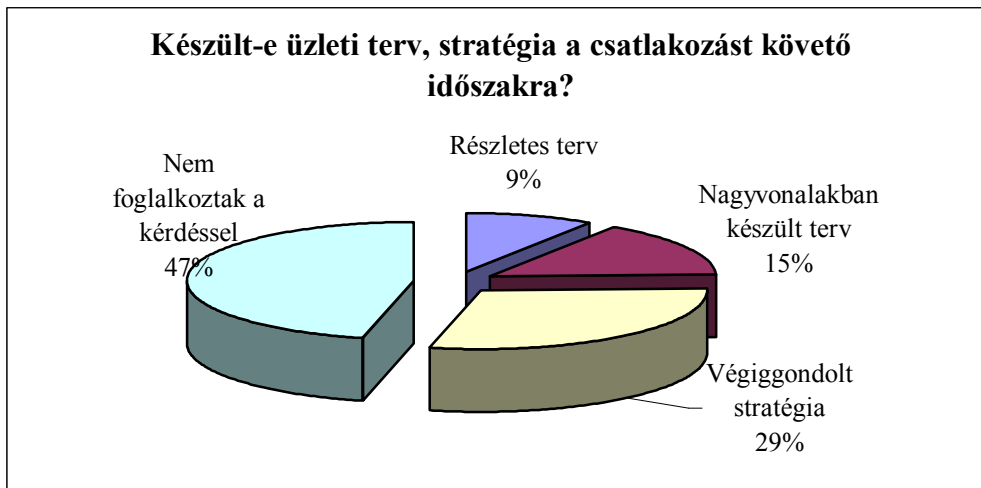
Az alábbi tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások körében a legmagasabb a „céltalan” vállalkozások aránya: fuvarozás (72%), építőipar (48%), lakossági szolgáltatások (43%).

A családi- és mikrovállalkozások vezetői számára nagyban megnehezítheti a célok kitűzését, hogy e vállalkozói kör jelentős része nem tud előre látni, előre tekinteni akár csak a következő évekig. Ennek két fő oka lehet. Egyrészt bizonytalannak érzik a működési környezetüket és így saját jövőjüket. Másrészt létező ok, hogy a vállalkozások nem tudják, miért fontos a célok kitűzése, mit jelent ez a gyakorlatban, milyen haszonnal kecsegteti őket, stb.

Fontos feladat, hogy a kormányzat, illetve a kormányzattal együttműködő, családi-, mikro- és kisvállalkozásokat összefogó intézmények e vállalkozói kör számára – számukra érthető nyelven, formában – eljuttassák a fenti kérdésekre a válaszokat.

A célkitűzés és az elérésük érdekében meghatározott tervek egymástól nem igazán elválasztható lépések, bár lehetséges terveket állítani célok nélkül és célokat kitűzni tervek nélkül, azonban külön-külön nem támogatják megfelelően a vállalkozás irányítását.

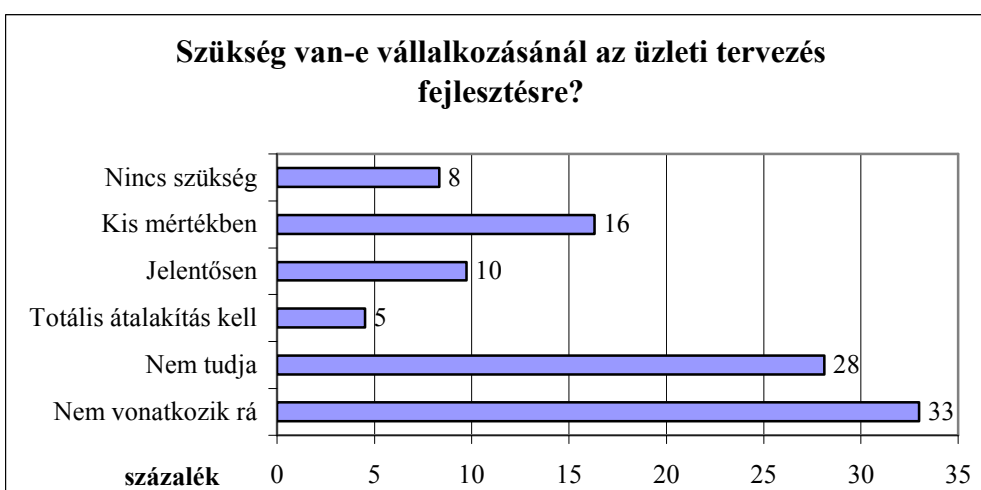
Az alábbi grafikon a „Készített-e vállalkozása piaci pozíciójának megőrzésére, javítására irányuló tervet, stratégiát a csatlakozást követő időszakra?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások közel fele (47%) nem foglalkozott a csatlakozást követő időszakkal a vállalkozása jövőjét – megváltozó jogszabályi és versenykörnyezetét – tekintve. Részletes tervet a vállalkozók 9%-a készített, míg nagyvonalú tervet további 14% állított össze. A tervezés, illetve az előre gondolkodás hiányának magyarázatául szolgálhat az, hogy a vállalkozók – a célkitűzésekhez hasonlóan – nem igazán ismerik, értik a tervezés fontosságát, így nem is foglalkoznak vele. Mind a célkitűzéssel, mind a tervezéssel foglalkozó kérdésnek nem titkolt célja és igen nagy eredménye volt, hogy rávilágított a válaszadók számára e területek fontosságára a vállalkozás irányításában, menedzselésében.

A tervezéssel (legalább nagyvonalakban készült terv) leginkább a kiskereskedők és a vendéglátó vállalkozások foglalkoztak. Az építőipari, lakossági szolgáltató és a fuvarozó vállalkozások körében volt a legmagasabb azon cégek aránya, akik nem foglalkoztak tervezéssel.

Az alábbi grafikon a „Szükség van-e vállalkozásánál a vállalati tervezés fejlesztésére a versenypozíciójának megőrzése – esetleg javítása – érdekében?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások harmada véli úgy, hogy rá nem vonatkozik az üzleti tervezés, és a megkérdezettek 28%-a nem tudja, szüksége van-e üzleti tervezésre, ami azt jelenti, hogy nem

tudja, mit és hogyan kellene tennie, hogy a vállalkozása versenyképességét megőrizze – esetleg javítsa – a vállalati (üzleti) tervezés segítségével.

Mindössze a vállalkozások 31%-a érzi úgy, hogy szükség van fejlesztésre nála e téren, 8% pedig úgy véli további fejlesztésre már nincs szükség nála.

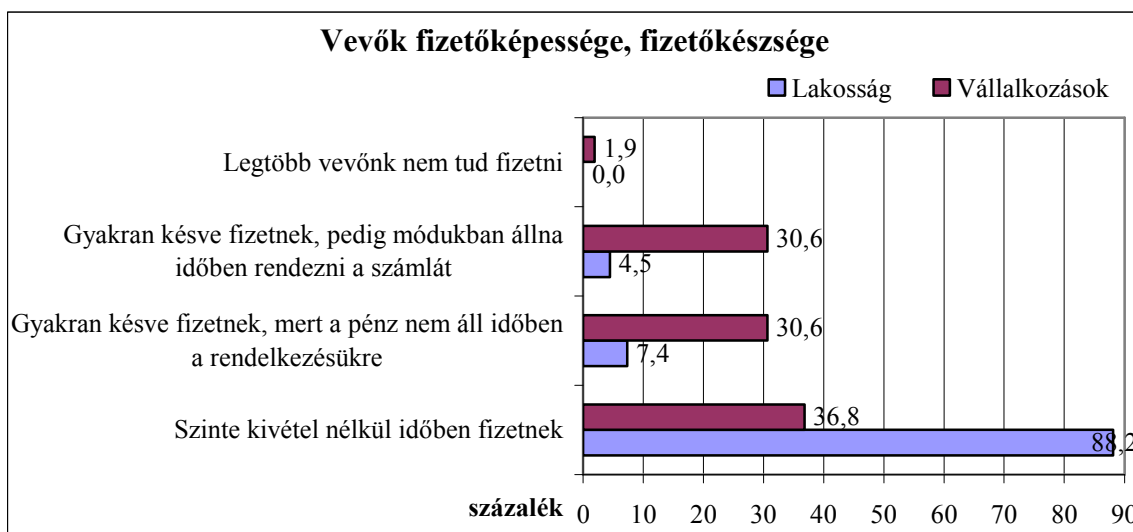
A következő szakmacsoportok vállalkozásai körében van a legtöbb vállalkozó, aki úgy véli, hogy nem vonatkozik rájuk a tervezés, illetve nem tudják, hogy miért van szükségük tervezésre, és mit kellene tenniük, ha szeretnének üzleti tervet készíteni: szolgáltatások (lakosság, gazdasági) (85%), élelmiszeripar (79%), fuvarozás (74%), építőipar (73%).

Összességében megállapítható, hogy míg a vállalkozások tulajdonosainak, vezetőinek szakmai felkészültsége, szakmai tapasztalata jó, addig a vállalatvezetéssel kapcsolatos menedzseri ismerete kevés. Ez a család- és mikrovállalkozások számára igen nagy versenyhátrányt jelent.

Tőke, forrás

A magyar családi- és mikrovállalkozások legégetőbb problémáinak hátterében jellemzően a tőke-, illetve forráshiány húzódik meg. Ez a hiány jelentkezhet hosszabb távon, például fejlesztési források hiányában, vagy rövid távon, likviditási problémák megjelenésével.

A rövid távú problémák hátterében gyakran a vállalkozás vevőinek fizetőképességére, fizetőkészségére, illetve ezek hiányára vezethető vissza.



A grafikon nagyon szemléletesen mutatja be, hogy a lakossági vevők határidőre történő fizetésével sokkal kevesebb probléma van, mint a vállalkozásokéval, hiszen az előbbi csoportról a megkérdezett vállalkozások 88,2%-a mondta, hogy szinte kivétel nélkül időben fizet, addig ugyanezt a vállalkozásokról csak 36,8% tudta elmondani. A vállalkozói kör közel 30%-a késedelmes fizetésének hátterében a rossz likviditása (fizetőképessége) áll, további 30% esetében azonban fizetőkészségbeli problémák vannak, vagyis képes lenne időre fizetni, de ezt valamilyen oknál fogva, mégsem teszi.

A lakossági vevőkörrel rendelkező vállalkozások esetében a legtöbb fizetési késedelemmel az építőiparban, illetve az autójavítással foglalkozó vállalkozásokban találtak.

A vállalkozói vevők fizetési problémáival szinte minden vállalkozói szakmacsoportban találkoztak, legkevésbé azonban a kiskereskedőket érinti e problémakör. Kiemelkedő magas a fizetőképességgel bajlódó vevőkkel rendelkező vállalkozások aránya a fémipari (47,6%) és a faipari (39%) vállalkozások esetében. A vevők nem megfelelő fizetőkészsége az építőipari vállalkozások 34%-át, és az autójavító vállalkozások 33%-át sújtja.

A megkérdezett vállalkozók jelezték, hogy a fenti okok miatt, ahol erre lehetőség van, ott a készpénzes fizetéshez ragaszkodnak, és partnerei tőle is ezt várják el.

A forráshiány problémakörének feloldására, illetve enyhítésére az elmúlt évek során rendszeresen jelentek meg visszatérítendő, illetve vissza nem térítendő pályázati kiírások, illetve kedvezményes hitelkonstrukciók a családi- és mikrovállalkozói kör igényeit kielégítendő.

A megkérdezett 453vállalkozások közül 132 vállalkozás (29%) pályázott valamilyen külső forrásra, 84%-uk eredményesen. (Az alábbiakban bemutatott értékek reprezentatívan tükrözik a teljes sokaságot.)

Valamilyen visszatérítendő pályázatot 50-en igényeltek (13%) összesen 95,4 millió forintot, 93%-uk (47 vállalkozás) eredményesen, összesen 85,8 millió forint támogatáshoz jutva. Egy nyertes pályázó átlagosan 1,8 millió forintot kapott.

Vissza nem térítendő pályázatra 43 vállalkozás (11%) adott be kérelmet 85,7 millió forint értékben, melyből 29-en (67%) kaptak 65,9 millió forintot, nyertes vállalkozásonként átlagosan 2,25 mFt-ot.

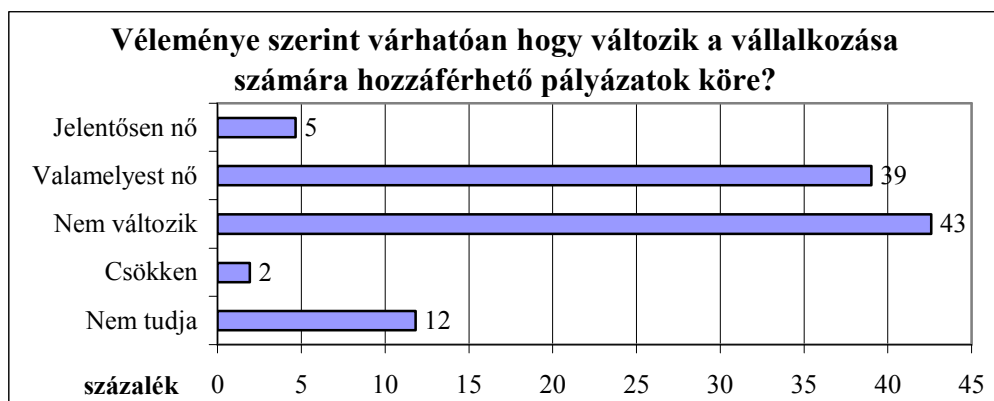
Bankhitelt 90-en (23%) igényeltek 235,2 millió forint értékben, közülük 81-en kaptak 209 millió forintot, átlagosan 2,58 mFt-ot.

A megkérdezett és becslést adni tudó vállalkozások a jogszabályi megfelelés és a versenypozíciójuk megőrzése érdekében végrehajtott beruházásokra, fejlesztésekre ezidáig összesen 648 millió forintot költöttek el. Külső forráshoz – visszatérítendő és vissza nem térítendő pályázatok, illetve bankhitel – 361 millió forint értékben jutottak vállalkozások, amely az elköltött fejlesztési összeg 55,6%-a. A vissza nem térítendő támogatások (végleges tőkejuttatás) a fejlesztések 10%-ára voltak elegendők. A fennmaradó 295 millió forintot a vállalkozásoknak – elvileg a beruházásaikból képződött – nyereségükből vissza kell tudniuk fizetni.

Mivel a jogszabályoknak való megfelelés, vagy a versenypozíció megőrzése érdekében szükséges beruházások jellemzően nem eredményezik az árbevétel, vagy a foglalkoztatottak számának növekedését, „csak” azt biztosítják, hogy a vállalkozás az előírásoknak megfelelően, stabilan működjön célszerű volna ezen feladatokhoz szükséges tőkét vissza nem térítendő – az EU által is engedélyezett „de minimis” támogatási – formában biztosítani. E támogatások esetén különösen fontos a jól pozicionált pályázói kör, hogy a családi- és mikrovállalkozások számára legyen hozzáférhető.

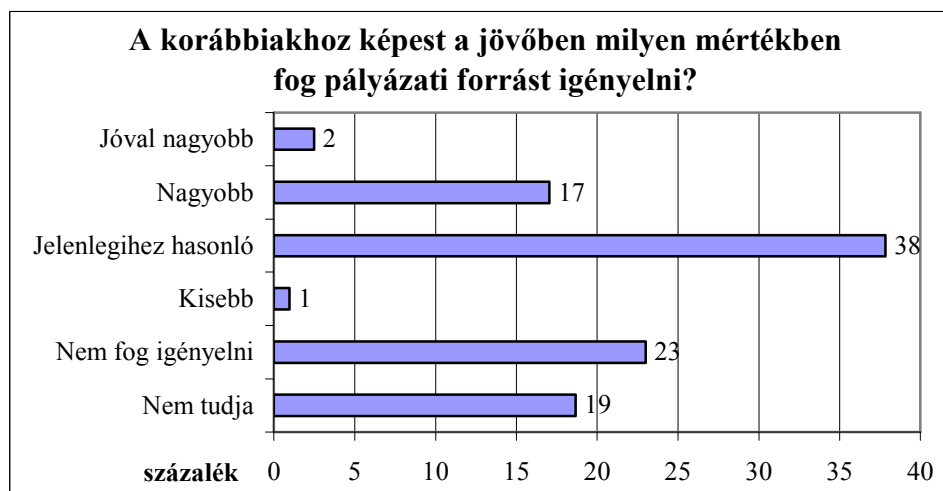
A kormányzat által kiírt támogatásokra a vállalkozások mintegy ötöde adott be pályázatot. Ehhez kapcsolódik közvetlenül a két következő kérdés.

„A véleménye szerint a vállalkozása számára hozzáférhető pályázatok köre a csatlakozást követően...”



2004. május elsejét megelőzően a csatlakozási propaganda egyik fő szlogenje volt a pályázati lehetőségek bővülése a csatlakozást követően. A megkérdezett családi- és mikrovállalkozások várakozásai ettől valamelyest eltérnek, hiszen a pályázatok számának jelentős növekedését csak mintegy 5%-uk várja. 39%-uk számít a számukra hozzáférhető forrásokat biztosító pályázati kiírások számának emelkedésére. 43%-uk gondolja úgy, hogy a pályázatok száma nem fog változni a jövőben sem. A többi vállalkozás (14%) vagy csökkenésre számít, vagy nincs véleménye arról, hogy milyen változások történhetnek e téren a csatlakozás után.

„Véleménye szerint a vállalkozása a csatlakozást követően a jelenlegihez képest mekkora mértékben fog pályázati forrást igényelni?”



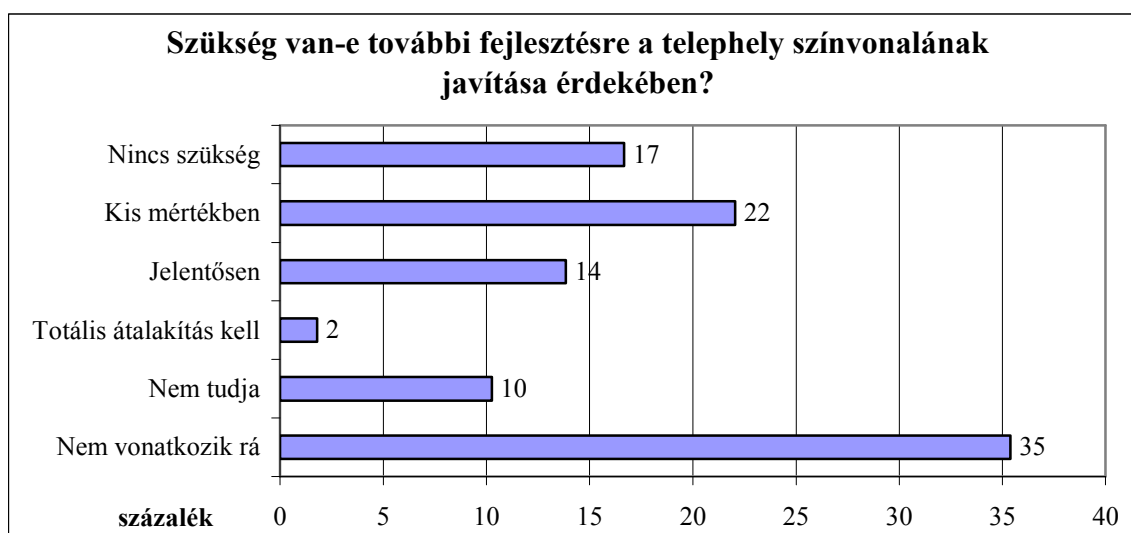
Akik azt a választ adták, hogy a jelenlegi mértékben terveznek a jövőben is pályázati forrást bevonni (144 vállalkozás), közülük 113-an az elmúlt két évben nem nyújtottak be pályázatot. E kör, a „nem fog igényelni”, illetve a „kisebb mértékben fog igényelni” kategóriákba tartozik összesen a vállalkozások 53%-a. Vagyis a vállalkozások több mint fele nem tart igényt pályázati forrásokra. (11 vállalkozó volt, aki már igényelt – és nyert – forrást pályázaton, de a jövőben – válasza alapján – nem fog igényelni.)

A személyes beszélgetések, visszajelzések alapján a családi- és mikrovállalkozások a következő problémát jelölték meg a jelenleg hozzáférhető pályázatok kapcsán. A pályázatokhoz kapcsolódóan több évre előre olyan forgalmi és alkalmazotti létszámra

vonatkozó becslésre van szükség, melyet megalapozottan nem tudnak a vállalkozások sem meghatározni, sem felvállalni. Ennek háttérében gyakran az vélhető fel, hogy a vállalkozások jelentős része a pályázati forrásokat olyan fejlesztő beruházásokra használná fel, melyek nem eredményeznének több vevőt, nem igényelnek több alkalmazottat, de segítségével meg tudnák tartani jelenlegi vevőiket, alkalmazottaikat, esetleg korszerűbb terméket tudnának előállítani, vagy önköltségüket csökkentenék.

Termelés

A telephelyek kapcsán nem csak a jogszabályi előírások miatt szükséges fejlesztéseket elvégezni. A telephely a vállalkozás külvilág felé mutatott arca, amely a partnerekben kialakítja az első benyomásokat a vállalkozásról. Így a telephely fejlesztése, színvonalának növelése a vállalkozás versenypozíciójának megőrzése érdekében általában fontos szerepet játszik.

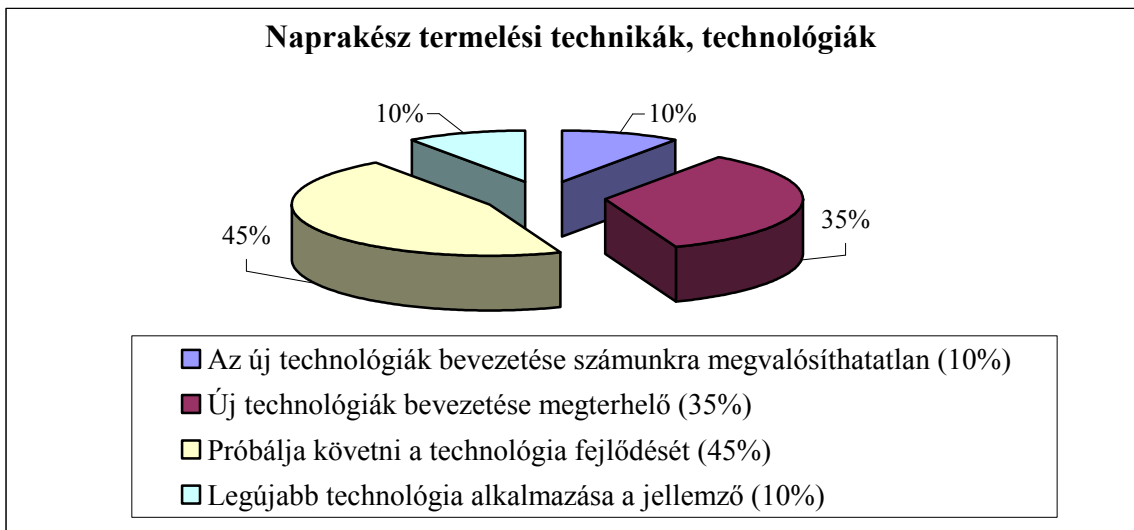


A vállalkozások több mint harmada szükségesnek tartja, hogy a versenyképessége megtartása érdekében a telephelyén fejlesztéseket hajtson végre. A vállalkozások 17%-a ítélte úgy meg, hogy nincs szüksége fejlesztésre, 35%-ukra nem vonatkozott a kérdés – elsősorban a telephellyel nem rendelkező fuvarozók –, míg a vállalkozások 10%-a nem tudja, hogy kellene-e fejlesztenie, és ha igen, akkor mit és mennyiért.

A termelési eszközök, termelési technikák folyamatosan fejlődnek. A következő kérdések arra keresték a választ, hogy e fejlődéssel a vállalkozások miként tudnak lépést tartani akár technikai, technológiai, akár szakmai oldalról.

A megkérdezett vállalkozások valamivel több mint a fele (54%) adott választ a termeléssel kapcsolatos kérdésekre, melyek célja volt megállapítani, hogy a naprakész termelési ismeretek tekintetében milyen szinten vannak a magyarországi vállalkozások. E fejezet grafikonjaiban az arányok alapját a választ adó 210 vállalkozás adja.

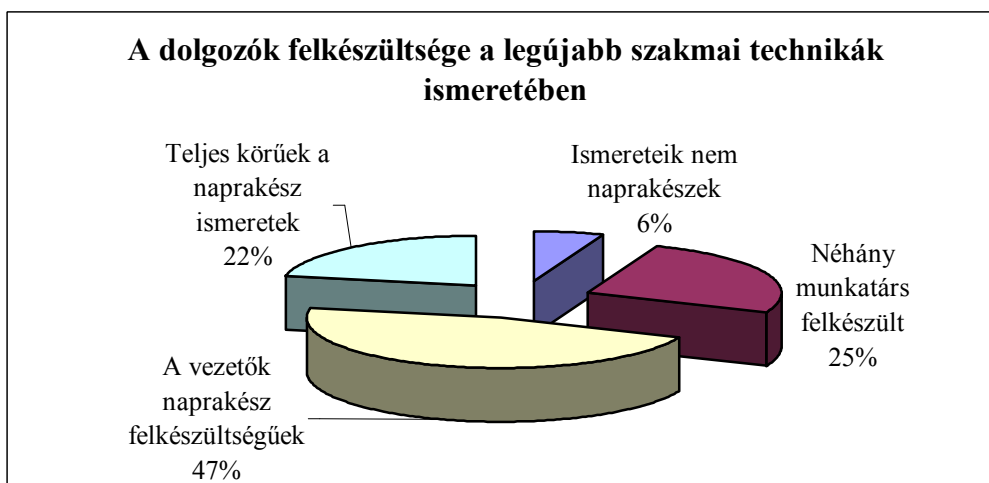
„Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazása?”



Az érintett vállalkozások 10%-a igyekszik a legújabb technológiákat alkalmazni a termelésében, további 45% próbálja a technológia fejlődését követni, míg a vállalkozók 45%-a számára az új technológia bevezetése túlságosan megterhelő, illetve megvalósíthatatlan.

A fémipari vállalkozások 89%-a törekszik a legújabb technikák alkalmazására, ez az arány a faipari vállalkozások esetében 69%. Az új technológiák bevezetésének problémáját legerősebben az élelmiszeriparban és az építőiparban tevékenykedő vállalkozások érzik.

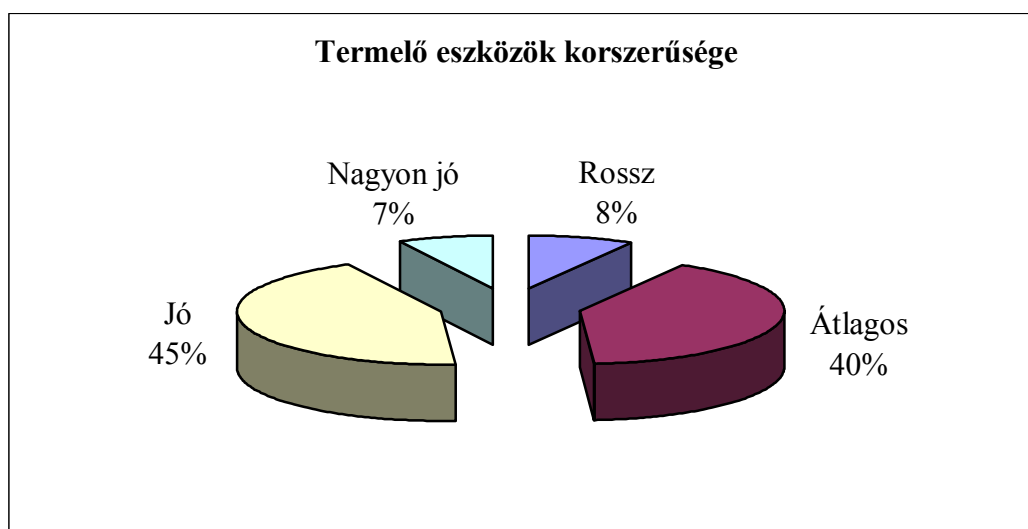
„Mennyire naprakész Ön, illetve munkatársai a legújabb szakmai technikák, technológiák ismerete tekintetében?”



A vállalkozások dolgozóinak felkészültsége az új technikák, technológiák ismeretében összességében nagyon jónak tekinthető. A fenti két grafikon alapján jól látható, hogy a dolgozók felkészültsége a technológiák ismeretében jóval magasabb, mint a vállalkozásokban rendelkezésükre álló eszközök technológiai színvonala.

A termelési technikák, technológiákhoz kapcsolódóan a kérdőív rákérdezett a termelő eszközök korszerűségére is.

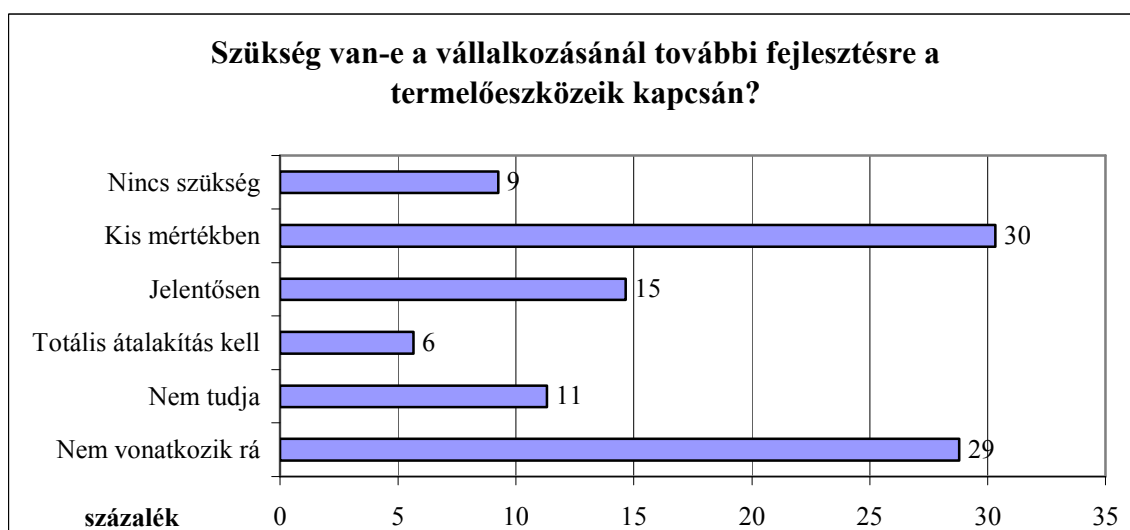
„A termelőgépek korszerűsége, technológiai színvonala...”



A válaszadók 52%-a rendelkezik elmondása szerint korszerű, vagy nagyon korszerű termelő eszközökkel, míg a többi vállalkozás csak átlagos, vagy rossz besorolást jelölt meg. A termelő eszközök korszerűsége kiemelkedően jó a fémipari vállalkozások és jellemzően jó a gépjármű javító vállalkozások esetében. Komoly probléma e tekintetben elsősorban az élelmiszeripari, a fuvarozó és az építőiparban tevékenykedő vállalkozóknál van. A fuvarozó vállalkozók korábbi kérdésre azt válaszolták, hogy eszközeik megfelelnek az előírásoknak, itt azonban eszközeik korszerűségére adtak választ, járműparkjuk előregedett.

Amennyiben a kormányzat fejlesztési forrásokat szándékozik biztosítani, akkor érdemes volna kiemelten megcélozni e vállalkozói kört.

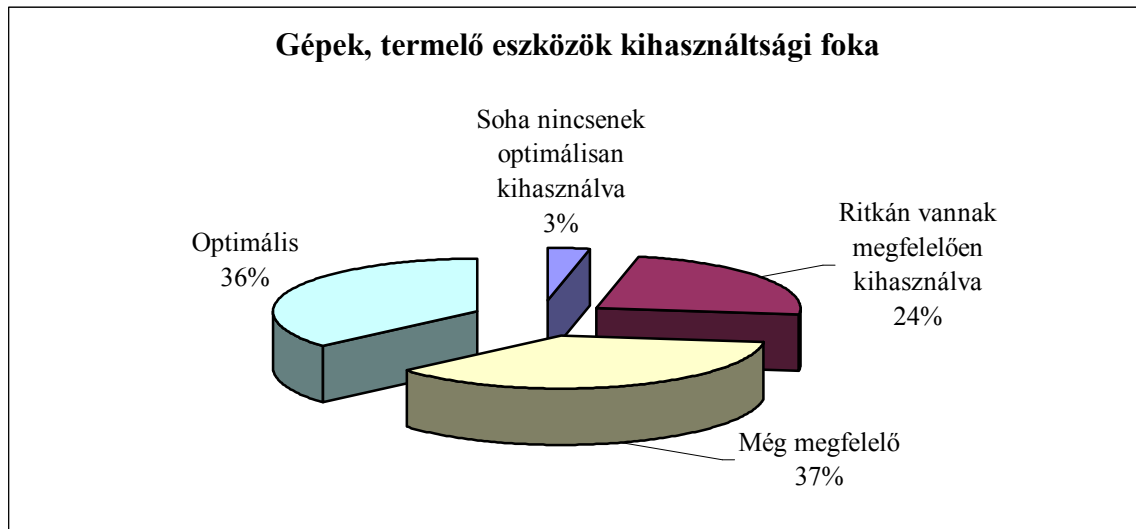
A következő kérdés a versenypozíció megtartása érdekében szükséges termelőeszköz fejlesztésre kérdezett.



E kérdés esetében a fenti arányok 389 válasza vonatkoznak. A megkérdezett vállalkozások több mint fele (51%) kíván legalább kis mértékű fejlesztést végrehajtani termelő eszközein annak érdekében, hogy versenyhelyzete – lehetőség szerint – ne romoljon. E fejlesztések

szükségességét megerősítette a vállalkozók, a termelőeszközök korszerűségére adott válaszaik is.

„A gépeik, termelő eszközeik kihasználtsági foka...”

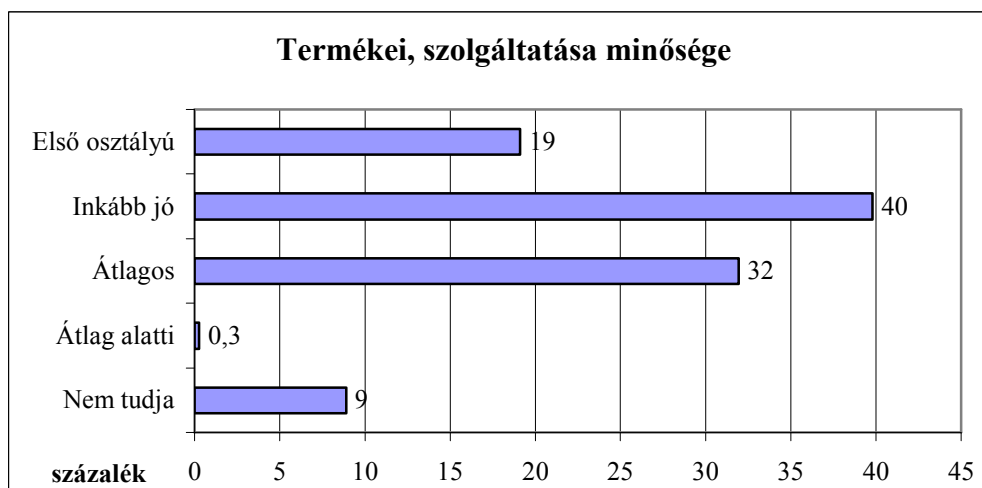


A vállalkozások 73%-a használja ki legalább megfelelő szinten termelő eszközeit, a fennmaradó 27% jellemzően sohasem tudja optimálisan működtetni gépeit.

Az eszközeiket legnagyobb arányban a fémiparban, az élelmiszeriparban és a gépjárműjavításban tevékenykedő vállalkozások használják ki. Legrosszabb kihasználtsági fok a lakossági szolgáltatást nyújtó és a fuvarozással (teher, illetve személy) foglalkozó vállalkozásoknál észlelhető. Megoldási lehetőségként az együttműködési pontok keresésére kellene biztatni a vállalkozásokat, azokon a területeken, ahol erre mód nyílhat.

Termék

„Ha saját termékei minőségére gondol, akkor azt miként jellemezné az EU piacán található többi hasonló termékhez képest?”

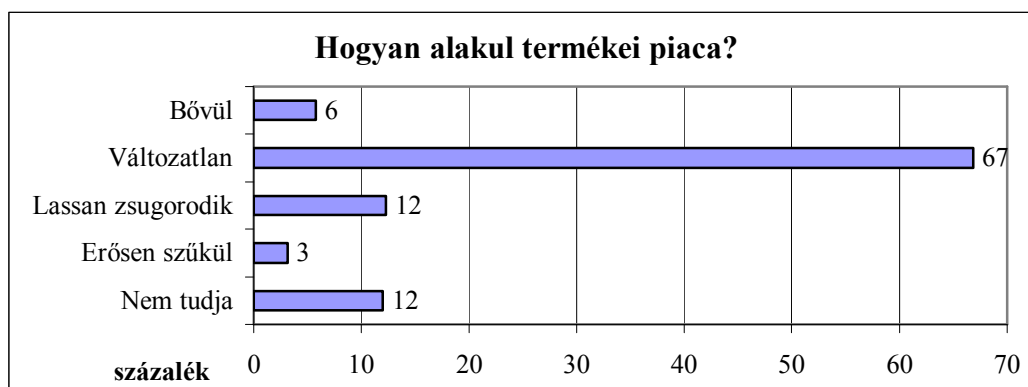


A válaszadók saját termékeiket, szolgáltatásaikat sorolták be négy kategóriába annak minősége alapján. Mindössze a vállalkozások kevesebb, mint ötöde értékelte a saját termékét első osztályúnak, amely a versenyképesség egyik alapvető tényezőjeként jelenik meg. 40%-uk ítélte inkább jónak a minőséget, a többiek jellemzően átlagosnak. Mindössze egy vállalkozás ítélte meg úgy, hogy az ő termékének minősége még az átlagot sem éri el.

Az első osztályú, és az inkább jó megjelölések tekintetében nem lehet olyan szakmai területeket megállapítani, amelyre az állítások jobban igazak volnának. Problémás – saját termékeik, szolgáltatásaik minőségét jellemzően alacsony szintre soroló – területek a fuvarozás (64%), a tevékenységüket az egyéb kategóriába soroló, azokat nem részletező vállalkozások (53%) és az építőiparban tevékenykedők (48%).

Értékesítés, marketing

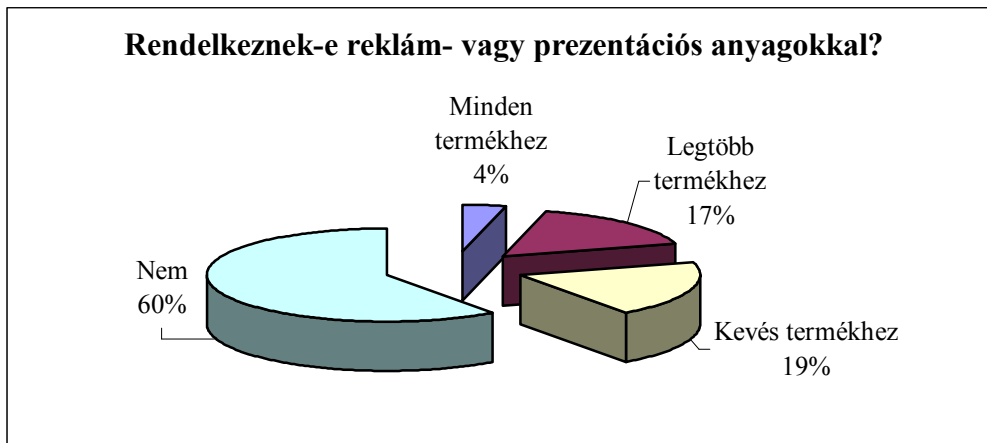
„Hogy alakul (fejlődik) a termékei piaca?”



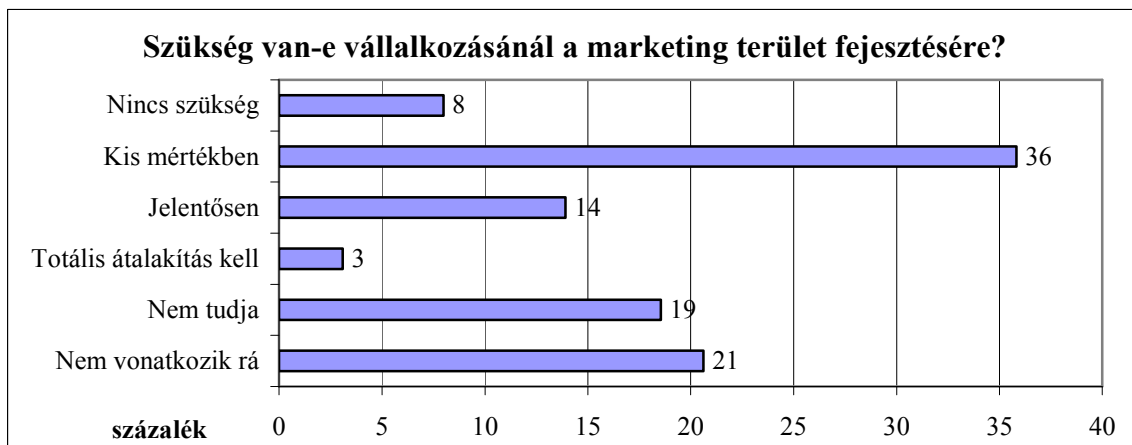
A vállalkozások hosszabb távú eredményességét erősen befolyásolja, hogy termékeik az életgörbéjük mely szakaszán találhatók. A megkérdezettek csak mintegy 6%-a véli úgy, hogy bővül a piaca, míg a vállalkozások 15%-a esetében zsugorodó piacról beszélhetünk. A szűkülő piacon tevékenykedő vállalkozásoknak mielőbb meg kell találni azt a továbblépési pontot, ahol lehetőség szerint egy bővülő, de legalább stagnáló piacon tudják tevékenységüket folytatni. Ezért fontos, hogy elsajátítsák az idegen piacok meghódításának módszerét, melyhez valószínűleg külső – akár kormányzati, akár támogató intézményi – segítségre is szükségük lesz.

A piac zsugorodását legnagyobb arányban a fuvarozók (53%) érzik, de magas az építőiparban (39%) és az élelmiszergyártók (24%) között is a hasonlóan gondolkodók aránya.

„Vannak-e reklám-, vagy prezentációs anyagaik a termékeikhez, szolgáltatásaihoz?”



A megkérdezett vállalkozások 60%-a nem rendelkezik semmilyen reklám, vagy bemutatkozó anyaggal és csak minden huszonötödik vállalkozásnál található minden termékéhez, szolgáltatásához bemutató, vagy reklámanyag.

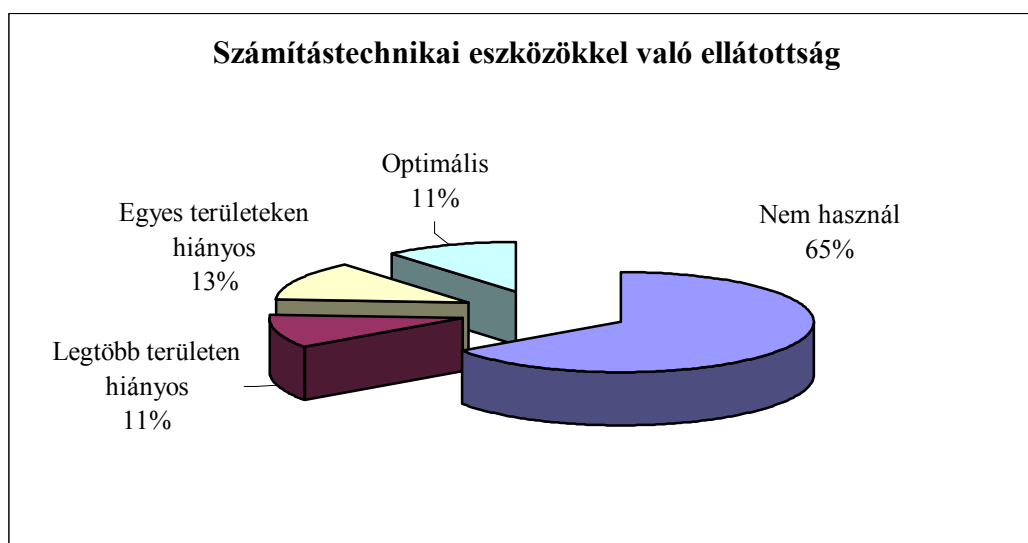


A megkérdezett vállalkozások 53%-a szükségesnek ítéli, hogy valamilyen mértékben fejlessze marketing tevékenységét. E fejlesztések szükségességét erősen alátámasztja a vállalkozások reklám és prezentációs anyagokkal való ellátottságára vonatkozó kérdés, ahol a válaszok 60%-a a „nem rendelkezik semmilyen, a vállalkozást, vagy a termékeit bemutató, népszerűsítő anyaggal” felelet volt. A vállalkozások további 19%-a nem tudja, hogy van-e szüksége marketingre, illetve milyen gyakorlati feladatok végrehajtását jelentené a marketing tevékenység fejlesztése.

A következő területeken működő vállalkozások legalább 40%-a véli úgy, hogy a marketing terület fejlesztése nem vonatkozik rá, illetve nem tudja, hogy mit kellene, mit lehetne tennie: építőipar (50%), fémipar (40%), fuvarozás (62%), faipar (41%), élelmiszeripar (46%).

E grafikonok egyértelműen rámutattak arra, hogy nagyon magas a vállalkozások információhiánya a marketing területén is, vagyis nincsenek ismereteik arról, hogy mit kellene számukra jelenteni a marketingnek, illetve a gyakorlatban milyen tevékenységet kellene marketing címszó alatt elvégezniük és milyen előnyöket jelentene mindez számukra. Mind a kormányzat, mind a családi-, mikro- és kisvállalkozókkal együttműködő intézmények számára fontos jövőbeli feladat volna, hogy a korábban említett területekkel együtt, információval – esetleg gyakorlati ismeretekkel – lássák el e vállalkozói kört, hiszen versenypozíciójuk megőrzése ezen alapvető folyamatok nélkül nehezen volna elképzelhető.

Informatika



A megkérdezett vállalkozások közel kétharmada nem használ számítástechnikai eszközt a vállalkozásban, és csak a 11%-uk tartja optimálisnak a felszereltségét. A számítástechnikai eszközök hiányát elsősorban a vállalkozók informatikai képzetlenségével lehet magyarázni, illetve azzal, hogy kevésbé vannak tisztában azokkal a kedvező lehetőségekkel (pl. információhoz való hozzájutás, pályázatok, beszerzési, üzleti lehetőségek, stb.), amit a számítógépek a mindennapi munka során számukra jelenthetnek. A számítógépek ára manapság már olyan alacsony szinten van, amikor már nem igazi visszatartó erő többé, ha a vállalkozó felismeri a benne rejlő lehetőségeket.

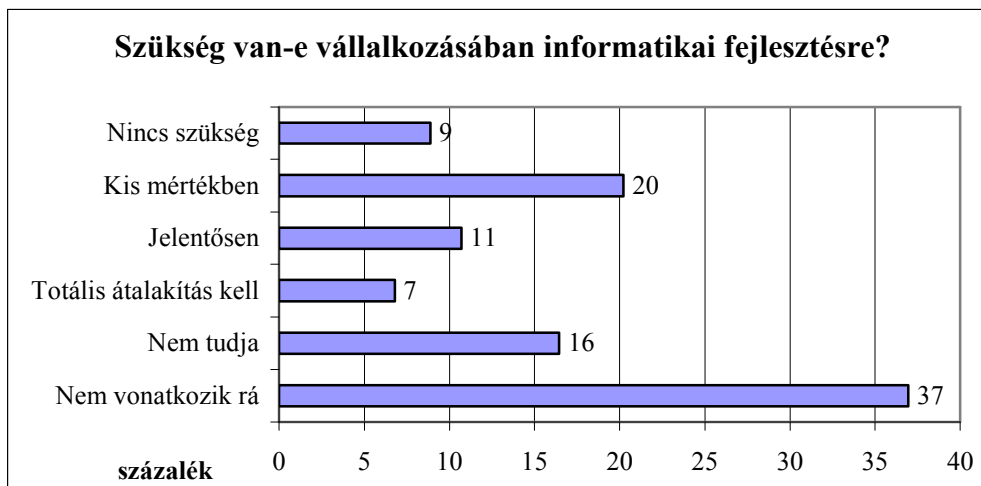
Az alábbi táblázat azon vállalkozások válaszait tartalmazza, akik használnak számítástechnikai eszközöket.

„A vállalkozás mennyire használja ki a rendelkezésére álló számítástechnikai, informatikai eszközök nyújtotta lehetőségeket az alábbi területeken?”

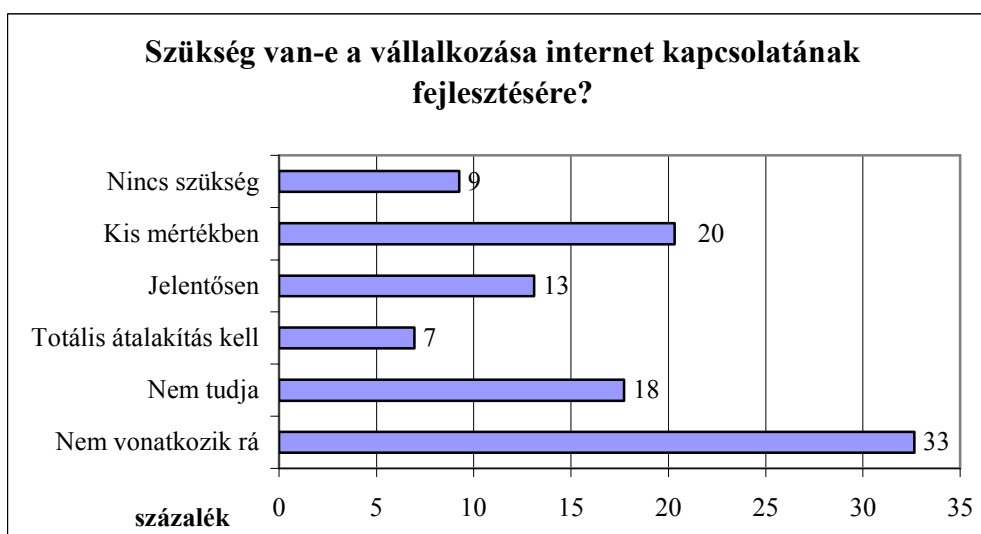
(n=141), %	Beszerzés	Termelés programozás	Értékesítés	Kommunikáció, marketing	Tervezés	Könyvelés
Maradéktalanul	17,7	17,0	14,9	17,7	20,6	44,0
Egyes területeken	21,3	12,1	12,1	24,8	9,2	7,8
Egyes esetekben	18,4	15,6	18,4	27,0	20,6	12,8
Nem alkalmazza	42,6	55,3	54,6	30,5	49,6	35,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A megkérdezés azt mutatja, hogy a könyvelésen kívül nincs olyan terület, ahol a vállalkozások majdnem fele maradéktalanul hasznosítaná a rendelkezésére álló eszközöket. A számítástechnikai eszközöket, mint kommunikációs csatornát (internet) a vállalkozások 70%-a alkalmazza valamilyen mértékben, de korántsem maradéktalanul.

Jól látható, hogy a számítógépeket használó vállalkozások esetében is komoly továbblépésre – versenyképesség növelésére – volna mód, ha lehetőségük nyílna megismerni az eszközeikben rejlő további lehetőségeket.

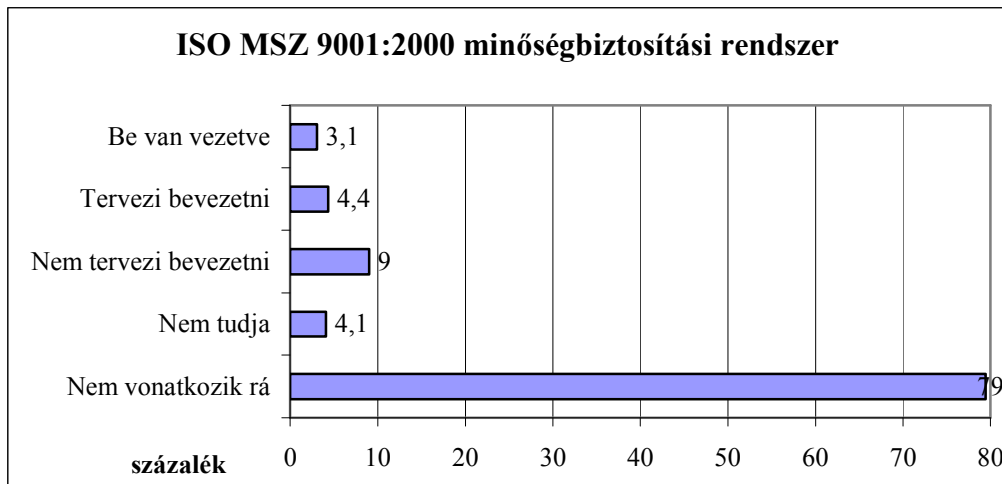


A vállalkozások 38%-a tervez informatikai fejlesztést a vállalkozásában. A válaszadók 37%-a úgy érzi, hogy nem vonatkozik rá ez a lehetőség, azaz úgysem tudná használni a számítástechnikai eszközöket a vállalkozásában. Ennek a hátterében két jelenség húzódik meg. Egyrészt a vállalkozóknak valóban nincs elképzelésük a számítógépek és egyéb eszközök célszerű felhasználási lehetőségeiről, másrészt azonban önmaguk sincsenek felkészülve arra, hogy használják a gépeket, illetve a rajtuk futó programokat. E problémák tájékoztatással és képzésekkel orvosolhatók. A leginkább információra szoruló területek a lakossági szolgáltatásokat nyújtó, az élelmiszeriparban, illetve a kereskedelemben tevékenykedő vállalkozások.



A vállalkozások 40%-a szükségesnek ítélte meg további fejlesztést az internet kapcsán (pl. internet előfizetés, szélessávú kapcsolat kialakítása, honlap fejlesztés, stb.). A vállalkozások 9%-a ítéli meg úgy, hogy nincs szüksége további fejlesztésre, ők jellemzően már jelenleg is rendelkeznek internet kapcsolattal. A „nem tudja” és a „nem vonatkozik rá” választ adók feltételezhetően nem tudják milyen előnyökkel szolgálhat számukra egy világhálóra nyíló kapcsolat, illetve nem rendelkeznek megfelelő ismeretekkel, hogy az e kapcsolathoz szükséges számítógépet megfelelően alkalmazni tudják. A vállalkozások versenyképességének javítása érdekében az informatikai eszközök kapcsán bemutatott javaslatok – információ biztosítása, gyakorlati képzés – végrehajtására lenne e területen is szükség.

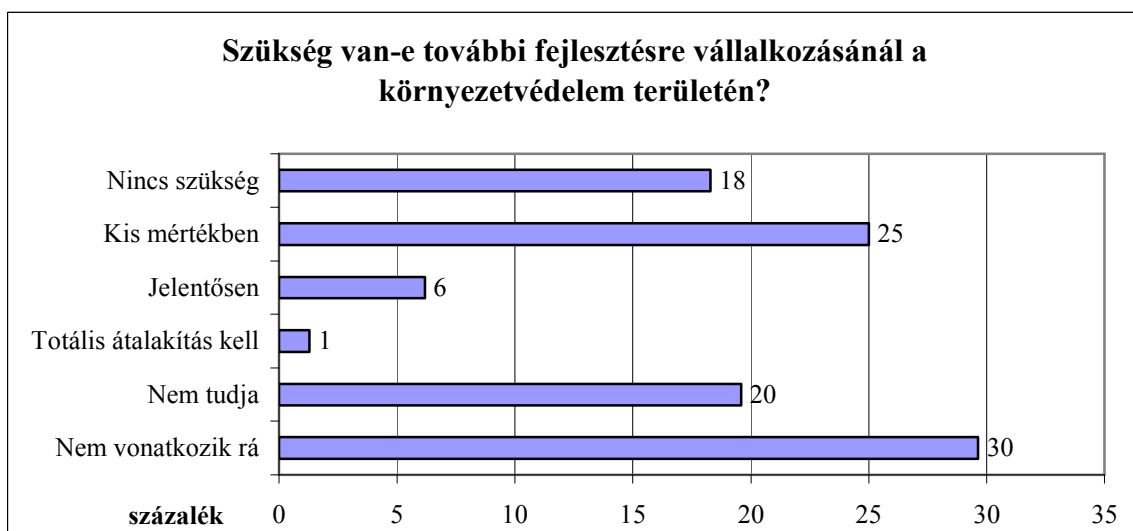
Minőségbiztosítás



A minőségbiztosítás tekintetében kiugróan magas a vállalkozások hiányos informáltsága, hiszen a megkérdezettek 79%-a úgy véli, hogy az ISO MSZ 9001:2000-es (ISO 9001) minőségbiztosítási rendszer nem vonatkozik rá. A vállalkozások alig több mint 3%-a vezette be korábban, és nem is tervezi ezt jelentősen több (4,4%) vállalkozás megtenni. Ennek oka elsősorban e rendszer bevezetésének relatív magas költsége lehet, de komoly hátráltató erő, az információhiány, amely megszüntetését nem elegendő arra korlátozni, hogy tudatosuljon a vállalkozásokban, hogy ők is bevezethetik az ISO 9001 rendszert, de azt is meg kell nekik mutatni, hogy milyen kézzelfogható előnyt jelent mindez a számukra!

Egy minőségbiztosítási rendszer megléte nagyfokú bizalmat gerjeszt a vállalkozás meglévő és potenciális partnereiben.

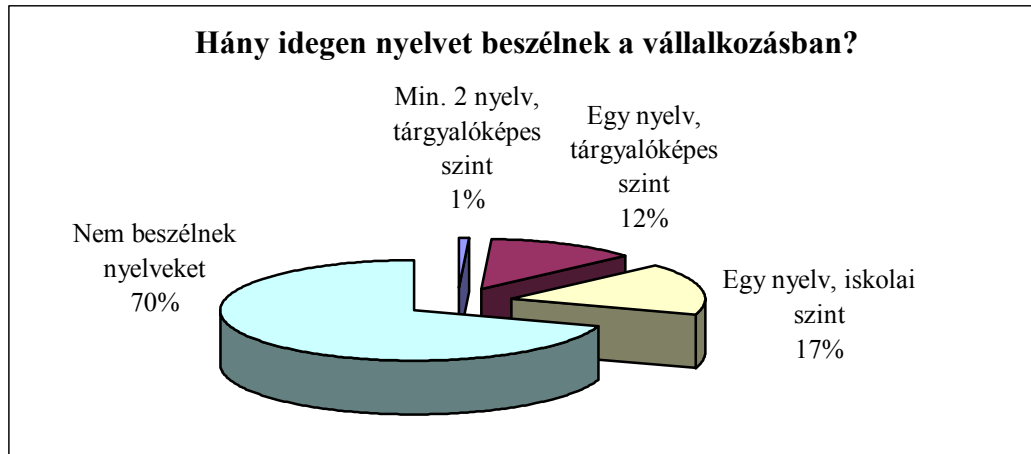
Környezetvédelem, környezettudatos vállalatirányítás



A telephelyeknél bemutatott arányokhoz nagyon hasonló a vállalkozások hozzáállása a környezetvédelemmel kapcsolatos feladatokhoz, melyek segítségével fenntarthatják vállalkozásuk – csatlakozást megelőző időszakban megszerzett – versenypozícióját. A

válaszadók közel harmada szükségesnek ítél további fejlesztést e területen, míg a megkérdezettek fele véli úgy, hogy nincs szüksége fejlesztésre, illetve nem vonatkozik rá a kérdés, míg minden ötödik vállalkozás abba a csoportba tartozik, akik bizonytalanok abban, hogy tudnának-e tenni valamit a vállalkozásuk környezetbaráttá tételében.

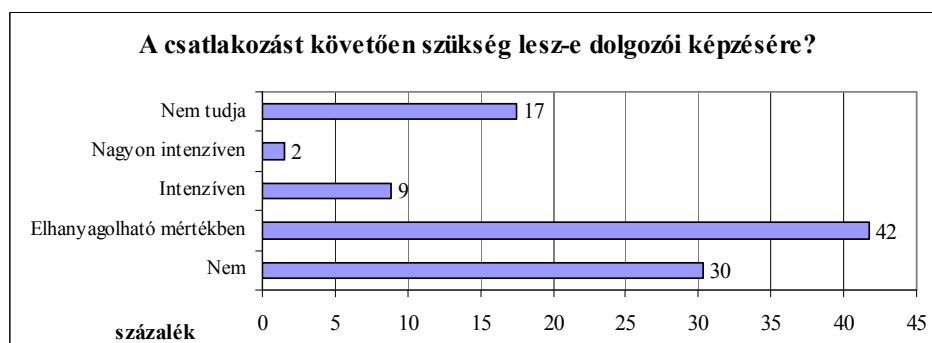
Emberi erőforrás, nyelvismeret



A nyelvismeret nagyon fontos kérdés minden vállalkozás esetében. A csatlakozást megelőzően is jelentős szerepe volt, azonban a 2004. május 1-jét követő időszakban alapvető szükséglet lesz minden cég és szervezet számára, hogy munkatársai legalább egy, de inkább két idegen nyelvet tárgyalóképesen beszéljenek. A nyelvismeret fontosságát a kapcsolatteremtésben, információk, ismeretek gyűjtésében, partnerkeresésben betöltött szerepe emeli ki. A felmérés e kérdésénél is fontos szempont volt, hogy felhívja a válaszadók figyelmét a nyelvtudás fontosságára.

A válaszadók 70%-a kedvezőtlen választ adott, vagyis nem beszélnek egyáltalán idegen nyelvet. A vállalkozások 17%-ánál iskolai szinten beszélnek valamilyen nyelvet, és csak a vállalkozások 13%-a mondta azt magáról, hogy legalább egy idegen nyelven tárgyalóképes. A fent bemutatott arány egyik szakmacsoport esetében sem mutat lényegesen jobb eredményeket. A teljes mintára vonatkozó 70%-os átlagnál magasabb a nyelvet nem beszélő vállalkozások aránya a fémipar (86,4), a faipar (82,8%), a kiskereskedelem (82,4%) és az építőipar (73,3%) területein.

„Az EU csatlakozás kapcsán szükség lesz-e dolgozói erőteljesebb továbbképzésére?”



A vállalkozások nagyon kis aránya érzi úgy (9%), hogy a csatlakozást követően a munkatársai intenzív képzésére lenne szükség. További 42%-uk véli azt, hogy minimális mértékben, de

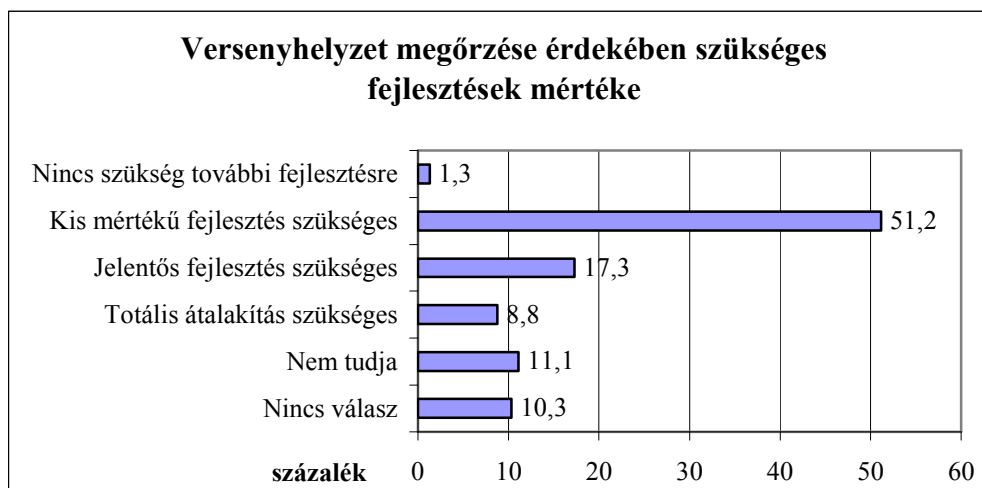
szükség van az ismereteik, tudásuk bővítésére. A megkérdezettek 30%-a véli úgy, hogy nincs szükségük további képzésre. A vállalkozások 17%-a nem tudja, hogy szükség lesz-e, vagy milyen szintű képzésre lesz szükség a vállalkozásában, ami az ő esetükben információhiányra utal.

A tanulmány eredményei ismeretében elmondható, hogy a vállalkozások jelentős részének szüksége volna képzésre, hogy a csatlakozás kapcsán megváltozó környezet új kihívásainak meg tudjanak felelni. Azonban a legtöbb vállalkozás nincs tudatában az új környezetnek és kevesen látják, hogy min kell változtatniuk, mit kell tenniük.

A tanulmány kizárólag az EU belépésünk következtében előállott kihívások sikeres megválaszolásához szükséges teendőket elemzi. Itt nem foglalkozunk a szakmai képzéssel, továbbképzéssel, felnőttképzéssel, mely olyan nagy jelentőségű, hogy külön tanulmány alapját kell, hogy képezze.

Versenypozíció megőrzése

A fejezetben korábban bemutatott szempontok (telephelyek színvonalának fejlesztése, környezettudatos vállalkozásirányítás, termelő eszközök technikai korszerűsítése, marketing fejlesztése, informatikai fejlesztések, vállalati tervezés, szakmai továbbképzés) összesített eredményét mutatja be az alábbi grafikon.



A versenypozíció megőrzése érdekében szükséges további fejlesztések kapcsán mindössze a megkérdezett vállalkozások 1,3%-a mondta magáról azt, hogy nincs szüksége további fejlesztésre. A vállalkozások több mint a fele (51%) úgy véli, hogy kis mértékű beruházásra, fejlesztésre szüksége van. További 26% vállalkozó komolyabb fejlesztések igényét jelzi, míg a vállalkozások 11%-a nem tudja, hogy van-e szüksége, illetve milyen fejlesztésre van szüksége a versenypozíciója megőrzése érdekében.

140 vállalkozás tudott becslést adni válaszként arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 228 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 1,6 millió forint). Ezen beruházási összeg harmadát a telephelyek fejlesztésére, 31%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások. 39 vállalkozás (az e kérdésre válaszolók negyede) az éves árbevétele felénél többet költött e beruházásokra. Ezen beruházások azonban nem voltak

elégendők ahhoz, hogy a vállalkozások elmondhassák magukról, felkészültek a csatlakozásra, és nincsenek versenyhátrányban a többi EU-s ország vállalkozásaival szemben.

Megkérdeztük a vállalkozókat, hogy meglátásuk szerint milyen mértékű további beruházásra, fejlesztésre volna szükségük a versenypozíciójuk hosszabb távú megőrzése érdekében. A válaszadók 38%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások fele (50%) azonban 347 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,8 millió forint).

A következő becslés egy nagyvonalú, iránymutató kalkuláció, amely célja, hogy nagyságrendileg meghatározza egy-egy régió esetében a helyi családi- és mikrovállalkozások – versenypozíciója megőrzéséhez kapcsolódó – további fejlesztési igényét.

	Mintabeli arány (%)	Régió e kategóriába sorolható vállalkozásai (db)	Egy vállalkozás még szükséges, átlagos fejlesztési igénye (eFt)	Fejlesztési igény (mFt)
Nincs szükség további fejlesztésre	1,3	1 190	0	0
Kis mértékű fejlesztés szükséges	51,2	46 889	1 341,4	62 897
Jelentős fejlesztés szükséges	17,3	15 843	2 782,0	44 075
Totális átalakítás szükséges	8,8	8 060	2 905,5	23 418
Nem tudja	11,1	10 165	1 788,7	18 182
Nincs adat	10,3	9 433	1 788,7	16 873
Összesen	100,0	91 580⁴	-	165 445

A „nem tudja” és a „nincs adat” kategóriák esetében a regionális átlag értékével számoltunk.

Becslésünk szerint a dél-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez 165 445 mFt forrásra van szükség.

⁴ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Bács-Kiskun megyei tájékoztató 2004/2, KSH Békés megyei tájékoztató 2004/2, KSH Csongrád megyei tájékoztató 2004/2.