



IPARTESTÜLETEK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

Mikrovállalkozások felkészítése az EU-s belépésre

Regionális tanulmányok

Dél-Dunántúl Régió

Készült a
Magyar – Észak-Rajna Vesztfáliei 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-DUNÁNTÚLI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA	11
V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK	12
VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG	15
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE	21
Célok, tervek	22
Tőke, forrás	24
Termelés	27
Termék	30
Értékesítés, marketing	31
Informatika	32
Minőségbiztosítás	34
Emberi erőforrás, nyelvismeret	35
Versenypozíció megőrzése	36

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-dunántúli régióból 482 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 299 lett.

Jogszabályi megfelelés

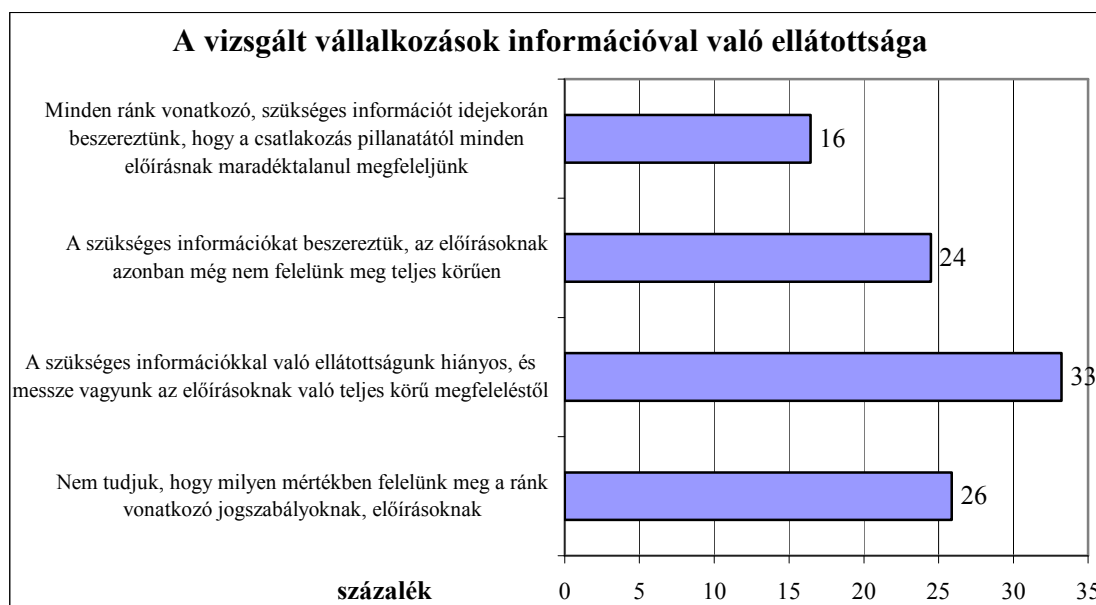
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) pillanatáig minden érvényes jogszabályt az EU-ban alkalmazott jogszabályokkal harmonizál, illetve ahol szükséges, új jogszabályokat vezet be. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány 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 érzékelték.

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.

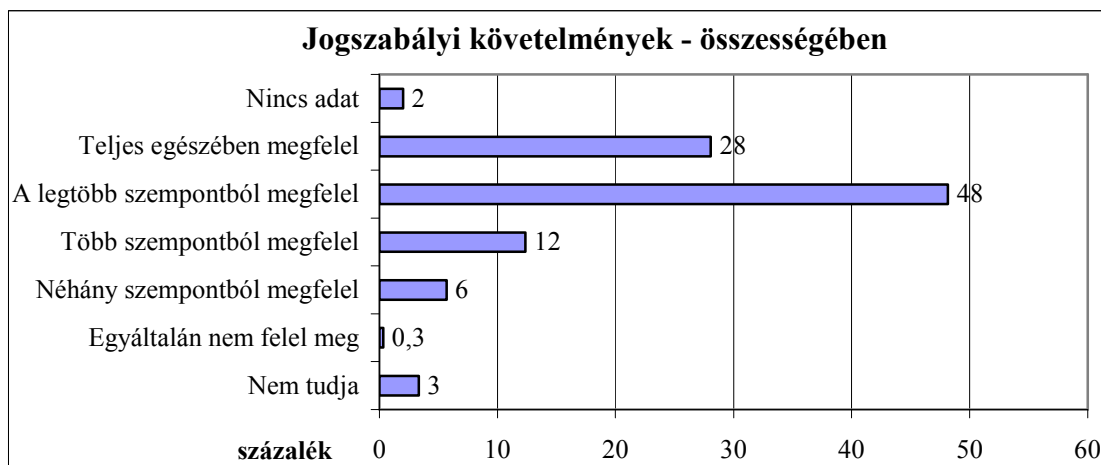
A megkérdezett 299 vállalkozás összesen 794 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,65 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a dél-dunántúli régióban.

A régió vállalkozásai nem túl rózsásan tekintenek az EU csatlakozást követő időszakra. Az optimisták aránya – az erre vonatkozó 3 kérdésre adott pozitív válaszok átlaga – 40,6%, míg a pesszimistáké 36%. A többi vállalkozás bizonytalan e tekintetben.

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



Az itt látható eredményeknek valamelyest ellentmond – kedvezőbb helyzetet mutat be – a jogszabályi megfeleléshez szükséges tényezők¹ összesített eredményét bemutató grafikon, amely alapján a jogszabályoknak teljes körűen a vállalkozások 28%-a felel meg. Látható, hogy sok vállalkozó, a valós helyzetéhez képest jóval kedvezőtlenebbül látta saját helyzetét, azonban az egyes tényezők értékelésekor felismerte, hogy van-e, illetve milyen mértékben állnak előtte további feladatok a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig.



A megkérdezett vállalkozók közül összesen 135-en (45%) tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 422 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket (vállalkozásonként átlagosan 3,1 mFt). A vállalkozók a fejlesztési források 26%-át fordították

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

a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 22%-át a szállítóeszközökre, míg 33%-át az előírások szerinti gépek eszközök biztosítására.

A felmérésben 102 vállalkozás (34%) tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 245,5 millió forint (vállalkozásonként 2400 eFt) további fejlesztési igénnyel jelentkeznek. További 110 (36%) vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

Becslésünk szerint a dél-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 126,6 milliárd forint forrásra van szükség az eddig felhasznált forrásokon 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.

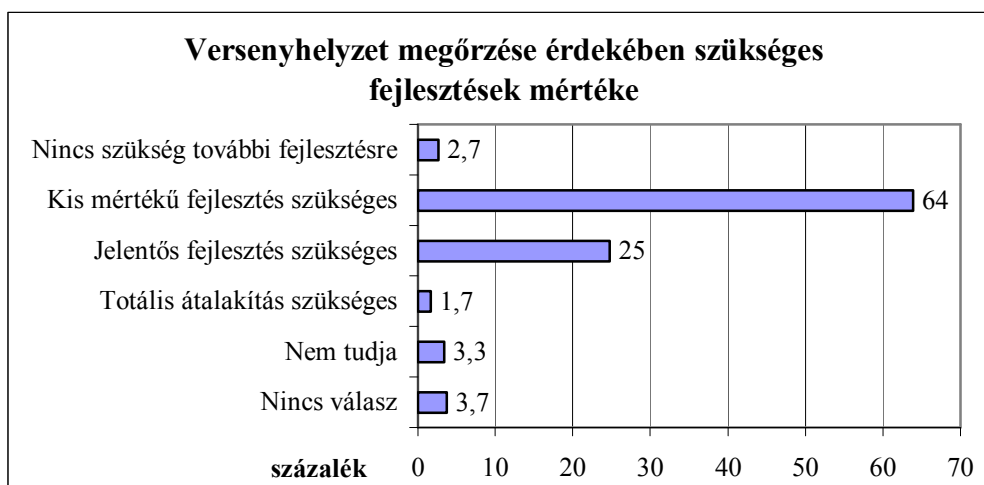
- **tőke, forrás**

A vállalkozások gyakran nem azért küszködnek forráshiánnyal, mert nem rendelkeznek elegendő tőkével, hanem mert a vevőitől 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- és mikrovállalkozásokra – megfelelően legyen pozícionálva.

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



109 vállalkozás tudott becslést adni arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 360 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 3,3 millió forint). Ezen beruházási összeg 46%-át a telephelyek fejlesztésére, 45%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások

Megkérdeztük a vállalkozókat, hogy meglátásuk szerint milyen mértékű további beruházásra, fejlesztésre volna szükségük a versenypozíciójuk hosszabb távú megőrzése érdekében. A válaszadók 35%-a (106 vállalkozás) – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások 59%-a (176 vállalkozás) azonban 473 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 2,7 millió forint).

Becslésünk szerint a dél-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez további 185,1 milliárd forint forrásra 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. 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, így többek között fontos szempont az ipari szerkezet, a megfelelően működő piaci szabályozók, 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 IPOSZ tag-ipartestületei nyújtottak a vállalkozások számára segítséget. Ennek eredményeképpen a vállalkozók 3411 kérdőívet töltöttek ki az egész országból. A dél-dunántúli régióból 482 darab kérdőív érkezett vissza és 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.

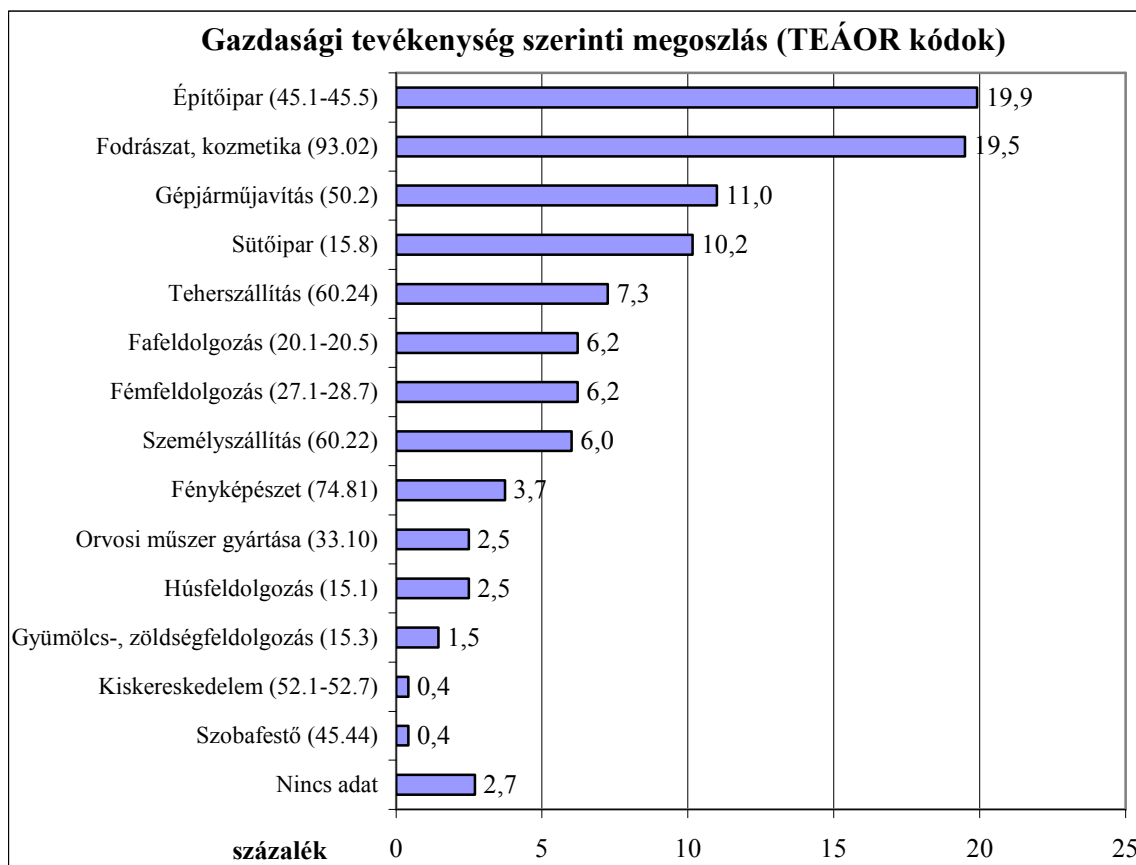
A kérdőív két kulcsfontosságú táblázatában a vállalkozás jogszabályi megfeleléséhez szükséges szempontok, illetve a versenypozíció megőrzéséhez szükséges fejlesztési területek, mindezek esetében a további fejlesztések jellege, a már végrehajtott beruházások értéke és a továbbiakban szükséges beruházások 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-dunántúli régióban választ adó 482 vállalkozás tevékenység szerinti megoszlását.



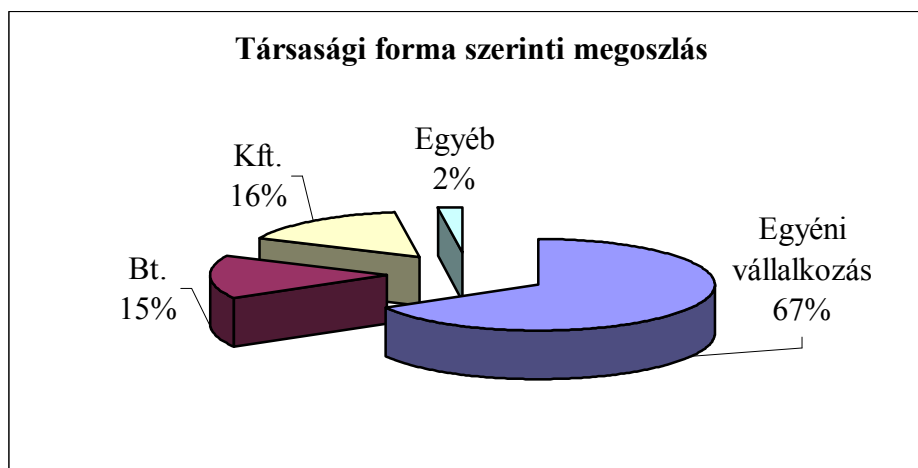
A vállalkozásokat 14 főbb tevékenységi körbe lehetett besorolni. Az építőiparban és a lakossági szolgáltatásban (fodrászat, kozmetika) tevékenykedő vállalkozók töltötték ki a legtöbb kérdőívet (az összes kérdőív 39%-át). Nem jelölt meg tevékenységi kört a felmérésben részt vevők 2,7%-a, melynek oka valószínűleg 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 tükrözhetnék – 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) 299.

Társasági forma



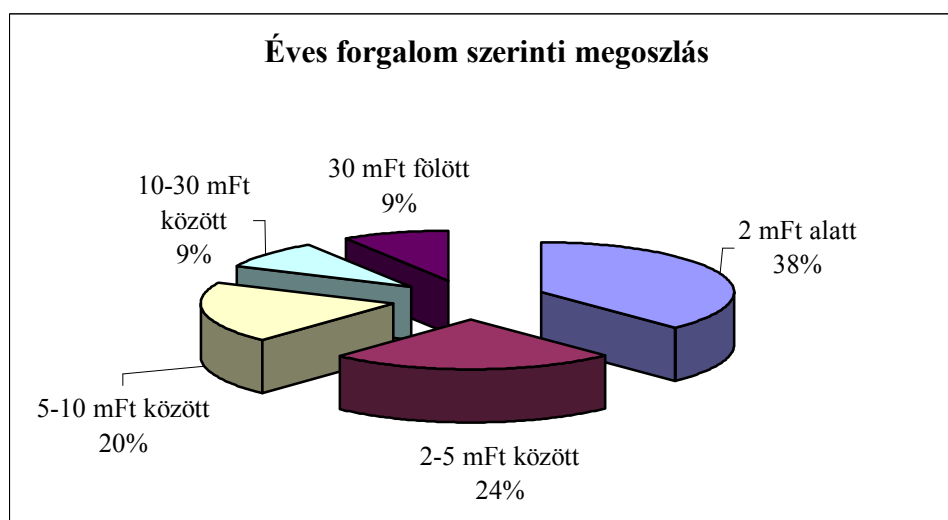
A vizsgált vállalkozások legnagyobb része (66%) egyéni vállalkozói társasági formában működik. A betéti társaságok aránya 15%, a korlátolt felelősségű társaságoké 16%.

Alkalmazottak száma

A megkérdezett 299 vállalkozás összesen 794 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,65 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a dél-dunántúli régióban.

A vállalkozások negyedében segítő családtag is részt vesz a munkában, összesen 98 fő (12%). 36 vállalkozásban (12%) foglalkoztatnak szakmunkás tanulót, összesen 59 főt (7%). Az összes megkérdezett vállalkozásnál foglalkoztatott szakmunkások száma 434 fő (55%). A megkérdezettek 11%-ánál van diplomás munkaerő alkalmazásban, összesen 39 fő (5%).

Éves forgalom



A megkérdezett vállalkozások 38%-a 2 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkezik, amely akkor is alacsonynak tűnik, ha a vállalkozó nem foglalkoztat alkalmazottat és a

vállalkozását alacsony költségekkel működteti. Minden negyedik vállalkozás tartozik a 2-5 mFt, minden ötödik az 5-10 mFt-os árbevétel-sávba, míg a 30 mFt feletti éves forgalommal a megkérdezettek 10%-a rendelkezik.

IV. DÉL-DUNÁNTÚLI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA²

A régiók jellegzetességei jelentősen determinálják a helyi családi- és mikrovállalkozások 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-Dunántúli Régió Baranya, Somogy és Tolna megyét foglalja magába. A 7 régió közül ebben a térségben a legalacsonyabb a lakónépesség száma, amely relatíve nagy kiterjedésű területen szóródik. Az alacsony népsűrűség ellenére a régióban található települések száma magas, ugyanakkor az urbanizáltság igen alacsony, mivel a térséget döntően a falvak uralják.

A régió belső térszerkezetében nem tekinthető homogénnek. Egyes térségei – mint pl. a Balaton vidéke, Paks és a megyeszékhelyek – viszonylag fejlettek, míg a nehezen megközelíthető, főként aprófalvas térségek erősen deprimáltak.

A térség geológiai adottságai rendkívül kedvezőek. A Balaton déli partja mellett található gyógyforrások, hévizekben gazdag területek nemzetközi vonzerejű idegenforgalmi központokká fejlődtek. Az idegenforgalom kiemelkedő jelentőségét mutatja, hogy a magyarországi idegenforgalmi szálláshelyek mintegy harmada a régióban koncentrálódik.

A népesség korösszetétele megfelel az országos megoszlásnak, miközben iskolai végzettség szerinti összetétele eltér attól. Jellemző különbség, hogy az országos szinthez képest magasabb az alacsony végzettségűek aránya, miközben a középiskolai, ill. annál magasabb képesítéssel rendelkezőké átlag alatti. A 15 éven felüli népesség iskolázottsági színvonala a legkedvezőtlenebb régiók közé sorolható.

A térség felemás iparszerkezetére jellemző, hogy itt a legalacsonyabb a feldolgozóipar, viszont a legmagasabb az energiaipar aránya. Összességében azonban a GDP termelésében az ipar részaránya a Dél-Dunántúlon alig haladja meg a 20%-ot. Ugyanakkor azt is meg kell említeni, hogy az ipari termelés hatékonysága ebben a régióban a legalacsonyabb.

A gazdaságszerkezet másik sajátossága, hogy a központi régió után a Dél-Dunántúlon a legmagasabb a harmadik szektor aránya. Ez mindenekelőtt a relatíve fejlett és kiterjedt idegenforgalomnak köszönhető, amelyből a szolgáltatási szektor szinte valamennyi alágazata profitál. Ugyanakkor rendkívül kiterjedt mezőgazdasági tevékenység is jellemzi a térséget. A Dél-Alföld után a Dél-Dunántúli régióban a legmagasabb a mezőgazdaságban dolgozók

² Forrás: <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?countryId=HU&acro=lmi&lang=hu&mode=text&catId=2770>

aránya. A 2000. évi adatok szerint a foglalkoztatottak mintegy tizede dolgozik az agráriumban a térség 3 megyéjében együttesen.

A külföldi működőtőke beruházásai regionális összehasonlításban a legalacsonyabb arányt teszik ki. Ebben az infrastrukturális elmaradás mindenképpen döntő szerepet játszott. Az energiaszektor kivéve alig telepedett le multinacionális nagyvállalat a térségben. A régió nem vált sem a hazai, sem pedig a külföldi beruházások kiemelt célterületévé, így egyelőre kimaradt a jelentős szerkezeti változásokat előidéző beruházási folyamatokból.

A Dél-Dunántúlon végbemenő lassú gazdasági szerkezetváltás a munkaerőpiaci folyamatokban is tükröződik. A foglalkoztatottsági szint szignifikáns növekedése akkor sem indult meg, amikor a munkanélküliek száma már stagnált, ill. lassú csökkenésnek indult. A munkanélküliségi ráta 2003-ban 7,9 % volt, az aktivitási mutató pedig 51,3 %-ot tett ki, alacsonyabbat az országos átlagnál.

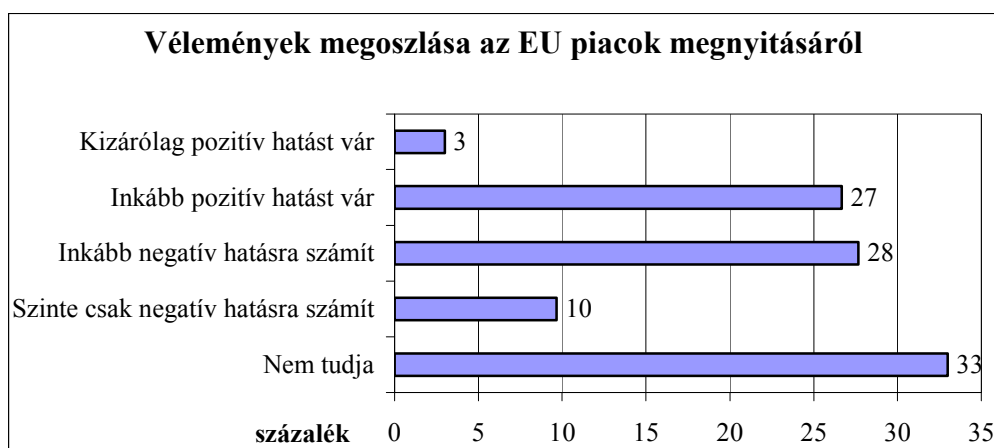
A Dél-Dunántúlon elérhető nettó átlagkereset mintegy 90 %-át teszi ki az országos szintnek. Ez többé-kevésbé megfelel a régióban lakó népesség iskolázottsági fokának, ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy a gazdaság teljesítményéhez képest a regionális nettó átlagkereset magasnak mondható.

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?”

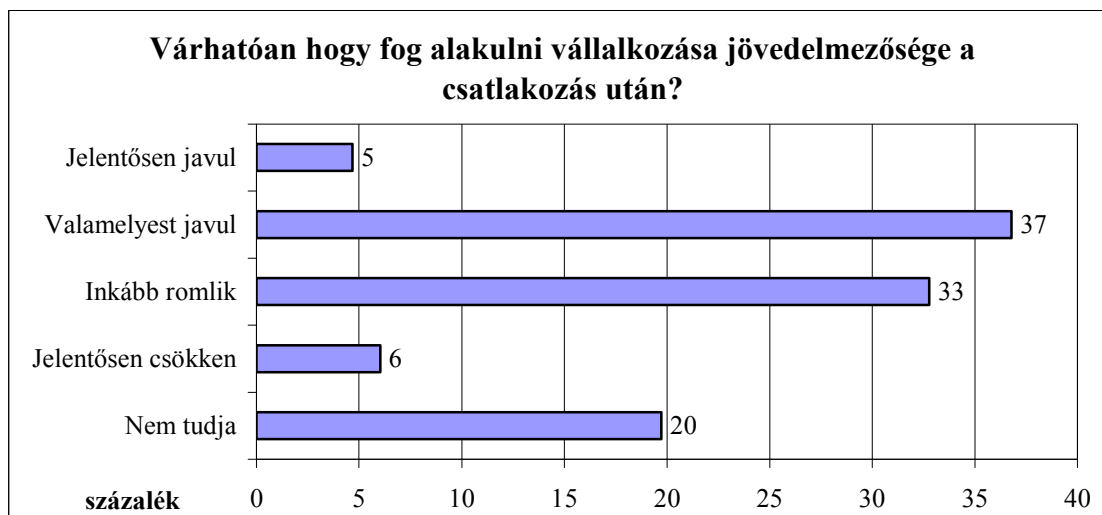


A vállalkozások nagyon alacsony számban várnak kizárólag pozitív hatást az EU csatlakozástól és összességében a pozitív várakozású (30%) cégek száma alacsonyabb a

pesszimistákhoz (38%) képest. A vállalkozások 33%-a bizonytalan annak tekintetében, hogy mire számíton a csatlakozás kapcsán üzletvitele szempontjából.

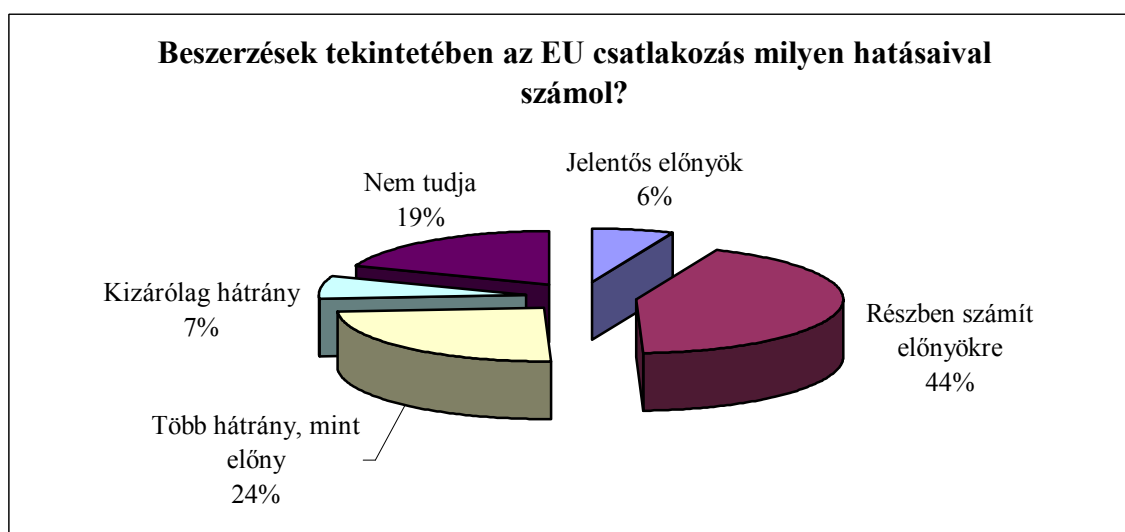
A csatlakozás konkrét hatásaira vonatkozó kérdések esetén magasabb az optimisták aránya, melyet az alábbi grafikonok mutatnak be.

„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 valamelyest felhőtlenebb álláspontot képviselnek, hiszen 42%-uk az árbevétele pozitív irányú változását várja. A negatív véleményen lévő válaszadók aránya nem változott jelentősen (39%), 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 – hiszen kevesebben választották a „nem tudja” opciót –, mint általánosságban megfogalmazott kérdés kapcsán.

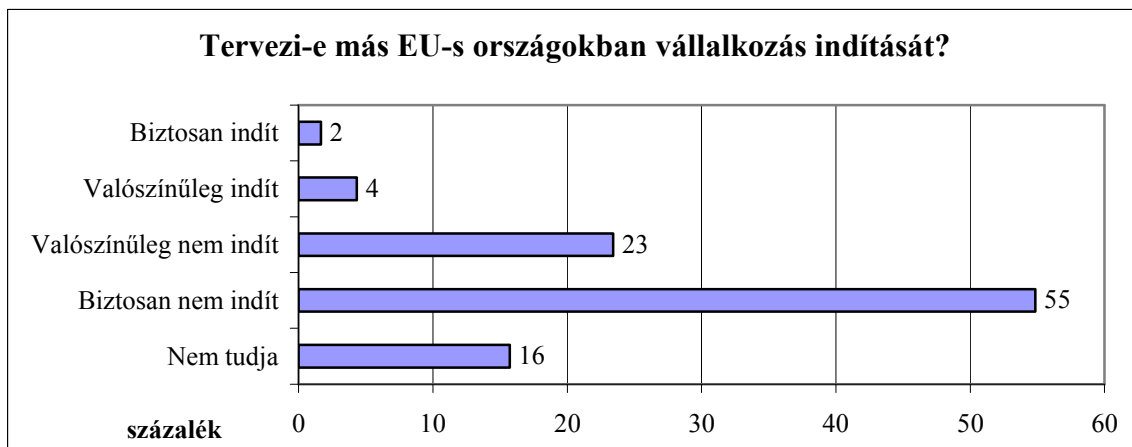
„Az európai piacok megnyitásával számítanak-e a jelenleginél kedvezőbb beszerzési lehetőségek, kondíciók megjelenésére?”



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 lehetőségre? A válaszok alapján a vállalkozások fele (50%) számít legalább részleges előnyökre, míg 31%-uk valamilyen szintű hátrányra.

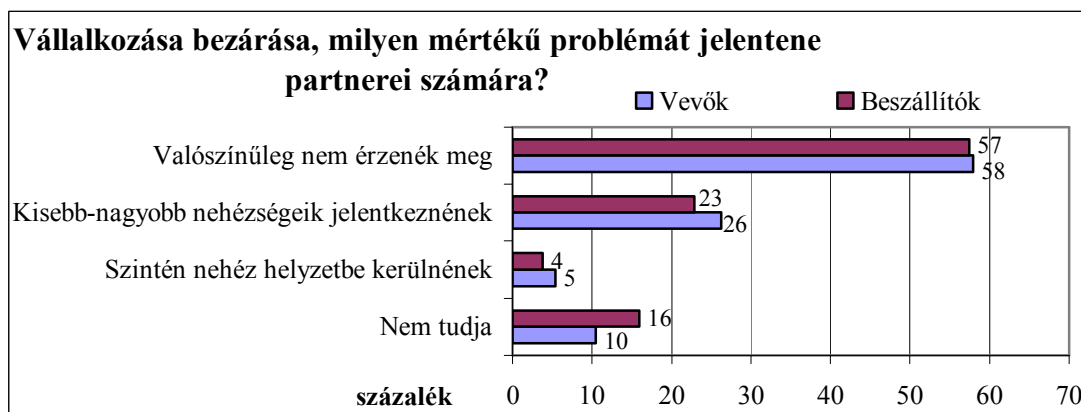
E kérdésnél is megállapítható, hogy a konkrét kérdés kapcsán a válaszadók – mivel feltételezhetően jobban (esetenként több információval rendelkezve) meg tudják ítélni helyzetüket – nagyobb optimizmussal néznek szembe a változásokkal.

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



A Dél-Dunántúli régió nem határos egyetlen más EU országgal sem, így nem meglepő, hogy mindössze a vállalkozások kettő százaléka tervezi biztosan, hogy vállalkozását más EU-s tagállamokban is elindítsa. A régió az ország keleti területeivel összehasonlítva (e szempontból alapján) kedvezőbb helyzetben van, hiszen bár nem határos más EU országokkal, de sem Szlovénia, sem Ausztria nincsenek megközelíthetetlen távolságra. A fenti 2%-on túl, a megkérdezettek mindössze 4%-a foglalkozik a gondolattal, hogy az országhatáron kívül is megvesse a lábát, míg a vállalkozások több mint fele (55%) 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 éreznék 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 öt vállalkozásból négynek (vevők esetében 84%, beszállítók esetén 80%) a megszűnése maximum kisebb-nagyobb nehézséget okozna partnereinek. Másik oldalról megközelítve a kérdést egy-egy vállalkozás megszűnése további – átlagosan – 3,6 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.

VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTÉSÉG

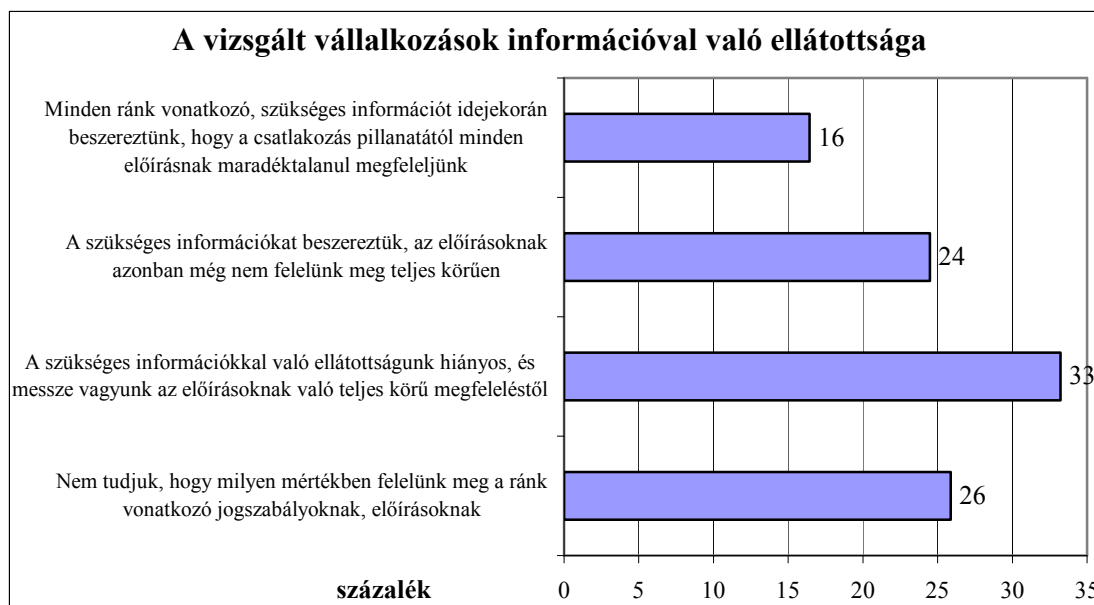
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) napjáig harmonizálja joganyagait, ezt követően az EU jogszabályai lesznek érvényesek. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó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

A jogszabályi környezet megváltozása kapcsán a vállalkozóknak nem egy többlet feladata 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 kell megfelelnie.

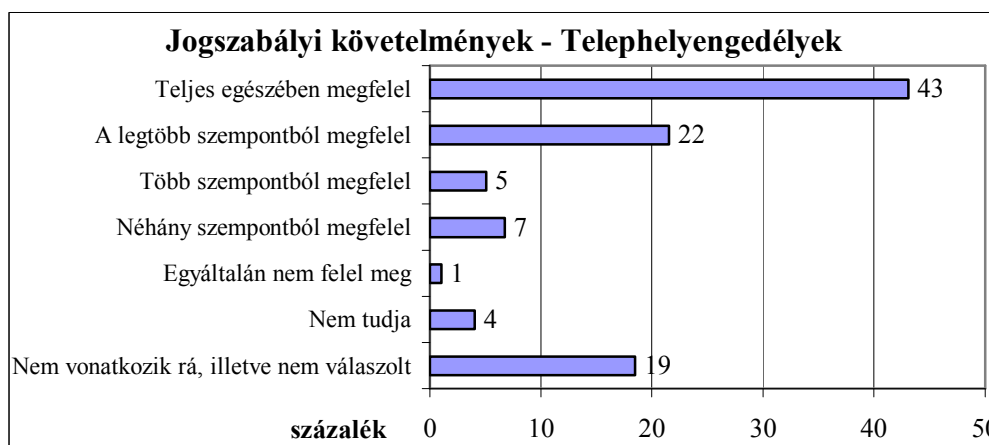
„A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?”



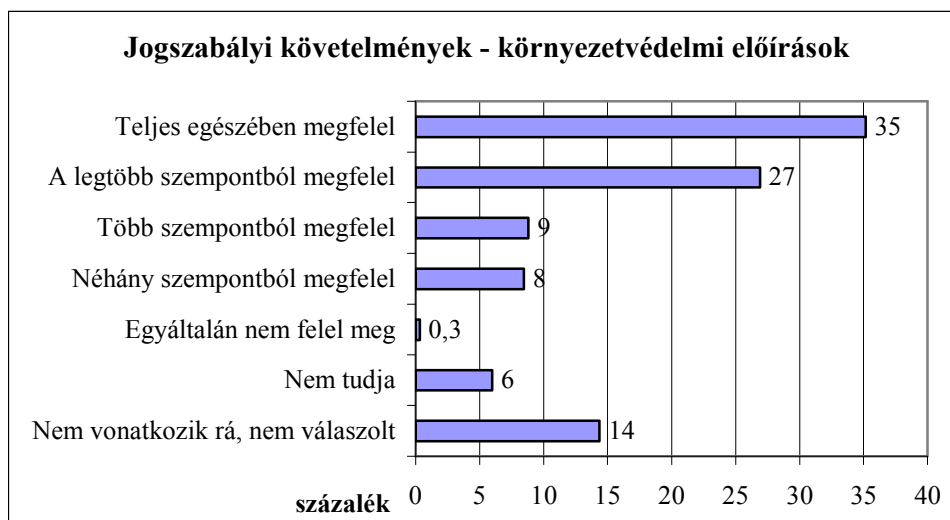
A fenti kérdésre mindössze a vállalkozások 16%-a válaszolta azt, hogy maradéktalanul ismeri a rá vonatkozó előírásokat és azoknak teljes egészében meg is felel. További 24% hozzájutott a számára fontos információkhoz (ez összesen a vállalkozások 40%-áról mondható el), azonban – valamilyen oknál fogva – ezeknek a kérdőív kitöltésének pillanatáig nem tudott megfelelni. A fennmaradó 33, illetve 26%-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.)

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.

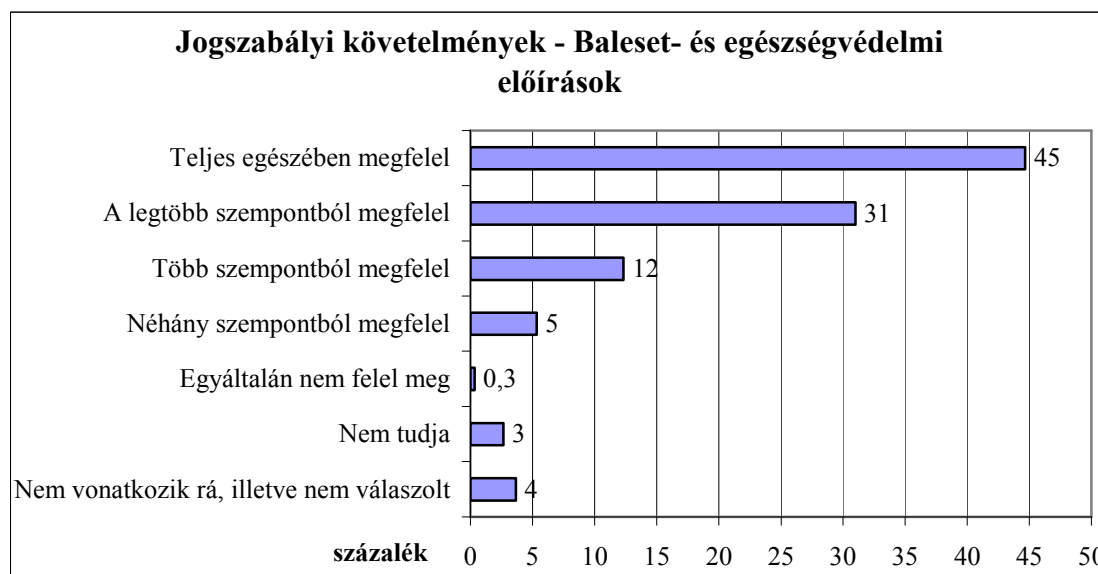
A GKM által szervezett kistérségi fórumok – bár külön felmérés erre nem készült – a megkérdezettek véleménye szerint fontosak voltak, azonban mégsem tudták feloldani teljes egészében a meglévő hiányosságokat.



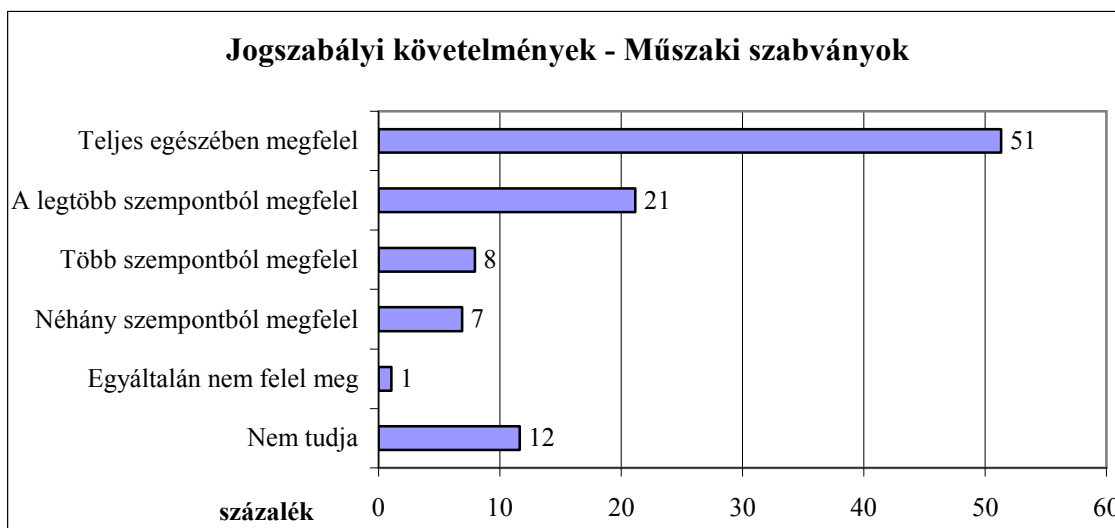
A vállalkozók 43%-a állítja, hogy tevékenységét a jogszabályi előírásoknak megfelelően engedélyezett telephelyen végzi. 22%-uk esetében szükség van további – megítélésük szerint nem jelentős mértékű – fejlesztésre, beruházásra. Nincs olyan tevékenységcsoport, ahol kiugróan magas lenne az alkalmatlan telephelyek aránya.



A környezetvédelmi előírásoknak tekintetében 35% a teljes egészében megfelelő működésű vállalkozások aránya. A legtöbb szempont szerint megfelel további 27%, míg nagyobb hiányosságok csak a vállalkozások 17%-ánál találhatók. Komolyabb hiányosságok a személy, illetve teherfuvarozó és a gépjárműjavító vállalkozásoknál találhatók.

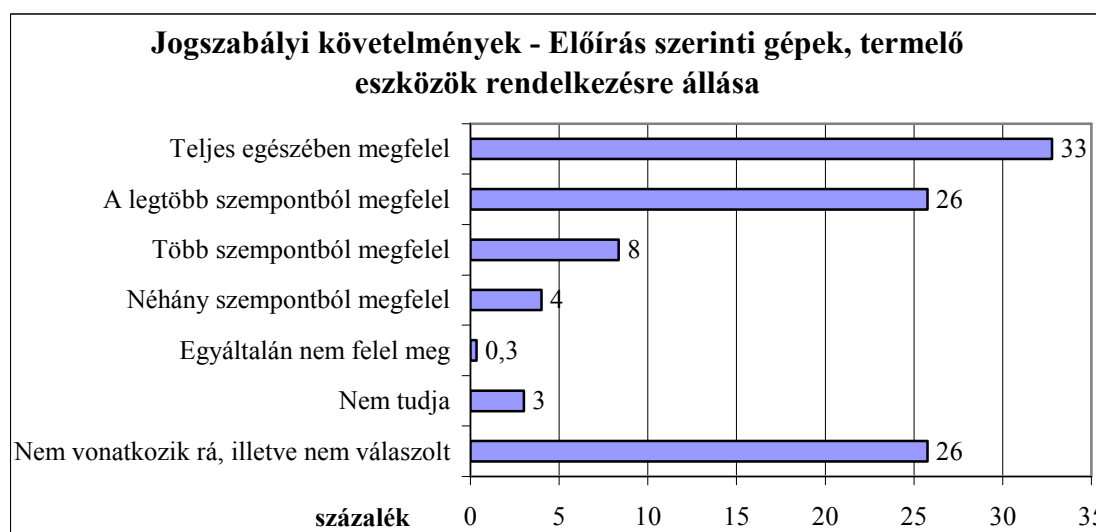


A baleset- és egészségvédelmi előírásoknak való megfelelés kapcsán alacsony, mindössze 4% azon vállalkozások aránya, akik úgy vélik, tevékenységi körükből adódóan nem vonatkoznak rájuk ezek a jogszabályok. Egyúttal magas a teljes körűen megfelelő és a legtöbb szempontból megfelelő társaságok aránya, összesen a megkérdezettek háromnegyede sorolta be magát e két kategóriába. Jelentősebb hiányosságok az építőipari, illetve az autójavítással és a fuvarozással foglalkozó 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 valamivel több, mint egyharmadát (37%) nem érintette. Akikre – állításuk szerint – vonatkozott e szempont, ők jellemzően teljes egészében, vagy a legtöbb szempontból megfeleltek. Csak az érintett vállalkozások 16%-a esetében van szükség fejlesztésre.



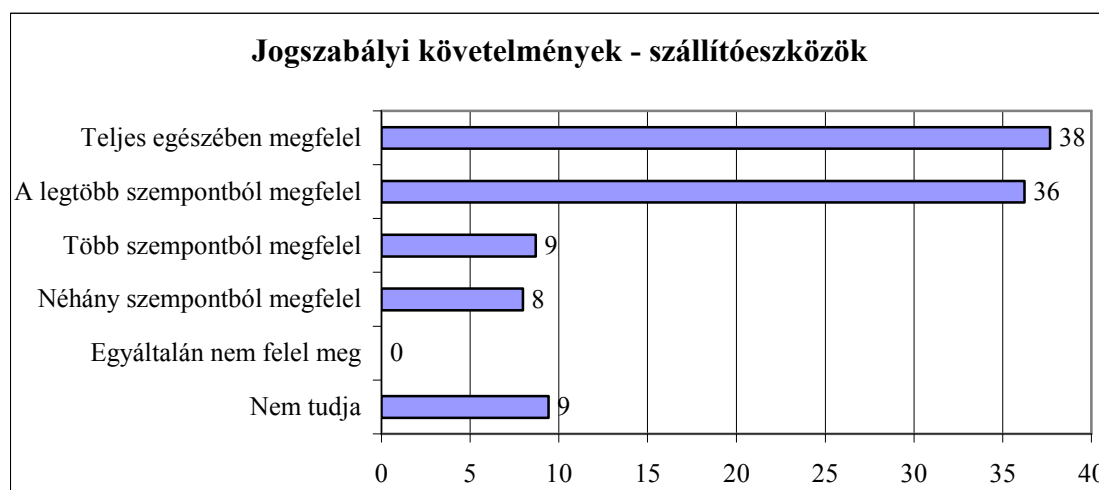
A vállalkozások közel háromnegyedét érinti a gépeik, termelő eszközeik a jelenleg hatályos jogszabályoknak megfelelő formában történő biztosítása. Az összes megkérdezett vállalkozás egyharmada teljes egészében megfelel ezen előírásoknak, míg további 26% csak néhány szempontból nem felel meg. A vállalkozások 12%-a esetében van szükség – a jogszabályi megfelelőség érdekében történő – fejlesztésre e tényező szerint.

Élelmiszeripar, élelmiszeripari előírások

százalék	Nem vonatkozik rá	Be van vezetve	Nincs bevezetve, de tervezi	Nem tudja, hogy vonatkozik-e rá
Élelmiszeripar – sütőipar (n=49)	6,1	83,7	6,1	4,1
Élelmiszeripar – gyümölcs-, zöldségfeldolgozás (n=7)	14,3	42,9	42,9	0,0
Élelmiszeripar – húsfeldolgozás (n=12)	8,3	91,7	0,0	0,0
Összesen (n=68)	7,4	80,9	8,8	2,9

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 több olyan érintett vállalkozás is akad, akik úgy gondolják, hogy e rendszer nem vonatkozik rájuk (7,4%, azaz 6 vállalkozás). A többször módosított (kedvező irányba változtatott) határidőt a vállalkozások 8,8%-a nem tartotta be, de a rendszer bevezetését mindenképpen tervezi. Két vállalkozó bizonytalan volt abban, hogy vonatkozik-e rá e rendszernek a bevezetése, így a jogszabályoknak ők sem felelnek meg.

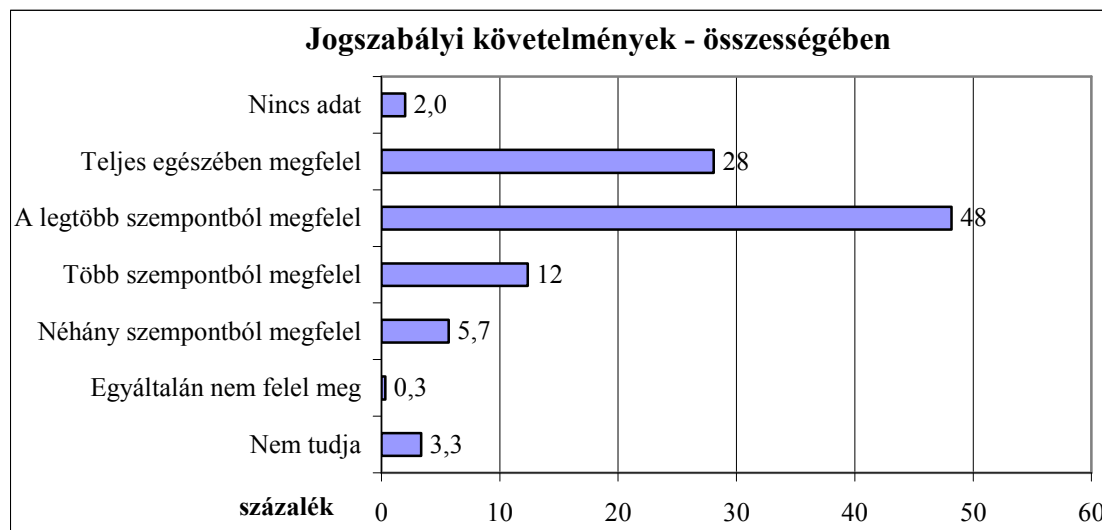
Kiemelkedően magas (8%) volt azon vállalkozások aránya, akik – elvileg – nem érintettek a HACCP rendszer bevezetésében, azonban megjelölték a fenti válaszok valamelyikét. Az ő válaszaikat e kérdéskör kapcsán nem vettük figyelembe.



A fenti grafikon csak 138 vállalkozásra mutatja az értékeket, mivel a többi vállalkozás nem érintett a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályoknak való megfelelésben. Az érintett vállalkozók háromnegyede úgy ítéli meg, hogy teljesen, vagy a legtöbb szempontból megfelel a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályi előírásoknak.

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 több mint negyede elmondhatja magáról, hogy teljes egészében megfelel a jogszabályi követelményeknek. Ezen túl a vállalkozások közel felénél van szükség kisebb mértékű további fejlesztésre, beruházásra. A megkérdezett vállalkozások 18%-a esetében több szempont szerint hiányosságok tapasztalhatók, melyek jelentősebb fejlesztési forrásokat is igényelhetnek a részükről.

Ezen eredmény a korábbi – „A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?” – kérdésre adott válaszokhoz képest, az összefoglaló grafikon jóval kedvezőbb képet fest, bár jól látszik, hogy komoly feladatok vannak még mind a vállalkozások, mind az őket támogató intézmények és a kormányzat előtt, hogy az ország is megfelelhessen a vele szemben támasztott magas, EU követelményeknek.

A megkérdezett vállalkozók közül összesen 135-en (45%) tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 422 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források 26%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 22%-át a szállítóeszközökre, míg 33%-át az előírások szerinti gépek eszközök biztosítására. Egy vállalkozás átlagosan 3,1 millió forintot költött a jogszabályi előírások megvalósítására.

A beruházások megterhelő voltáról árulkodik az, hogy 38 vállalkozás (a beruházási értékeket megbecsülő vállalkozások 28%-a!) esetében a fejlesztésekre fordított pénzüsszeg meghaladta a vállalkozás éves árbevételének felét.

A felmérésben 102 vállalkozás (34%) tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 245,5 millió forint (vállalkozásonként 2400 eFt) további fejlesztési igénnyel jelentkeznek. További 110 (36%) vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

A fejlesztések 43%-a szállítóeszközök megfelelő átalakítása, 34% az előírásoknak megfelelő gépek és termelő eszközök biztosítása érdekében történne, míg a telephelyek kapcsán szükséges beruházások a teljes összeg 12%-át igényelnék.

A következő becslés egy nagyvonalú, iránymutató kalkuláció, melynek 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	28,1	19 899	0	0
A legtöbb szempontból megfelel	48,2	34 133	2 198,5	75 041
Több szempontból megfelel	12,4	8 782	2 616,5	22 978
Néhány szempontból megfelel	5,7	4 037	4 809,9	19 417
Egyáltalán nem felel meg	0,3	212	430,0	91
Nem tudja	3,3	2 337	2 406,9	5 625
Nincs adat	2,0	1 416	2 406,9	3 408
Összesen	100,0	70 816³	-	126 560

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

Becslésünk szerint a dél-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 126 560 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

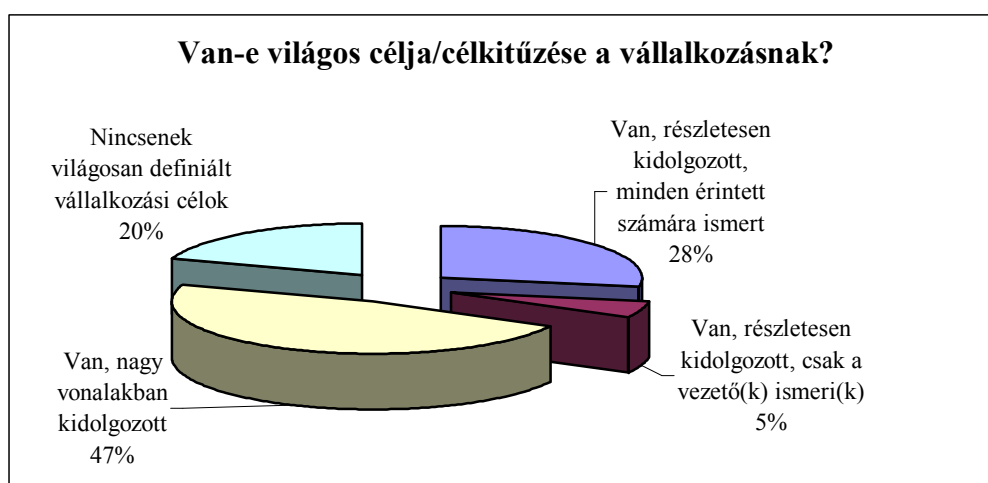
³ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Baranya megyei tájékoztató 2004/2, KSH Somogy megyei tájékoztató 2004/2, KSH Tolna megyei tájékoztató 2004/2.

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



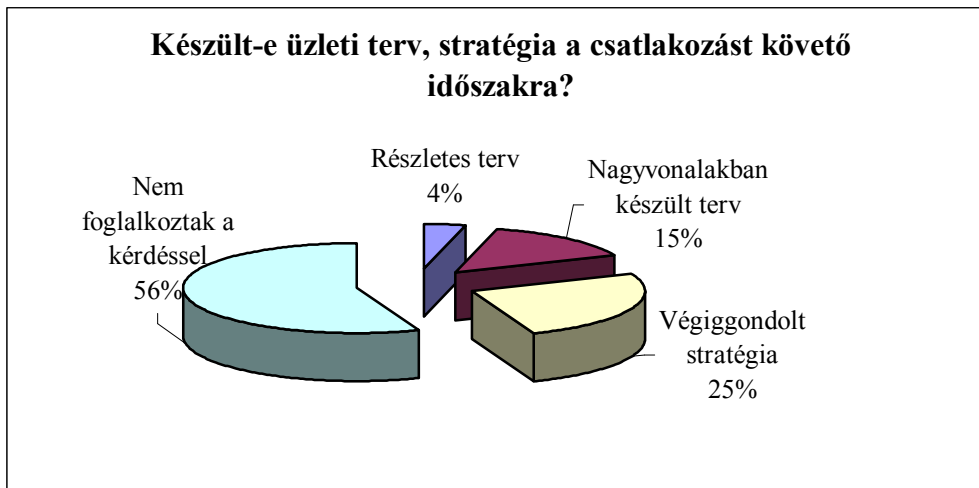
A válaszadók egyötödének nincsenek lefektetett céljai. A vállalkozók fennmaradó része rendelkezik célokkal, bár részletesen kidolgozott célokat csak a vállalkozó egyharmada rögzített. Az alábbi tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások körében a legmagasabb a „céltalan” vállalkozások aránya: lakossági szolgáltatások (25%), fuvarozás (23%), építőipar (21%).

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 bizonytalanak 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 (támogató) intézmények e vállalkozói kör számára – számukra érthető nyelven és 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.

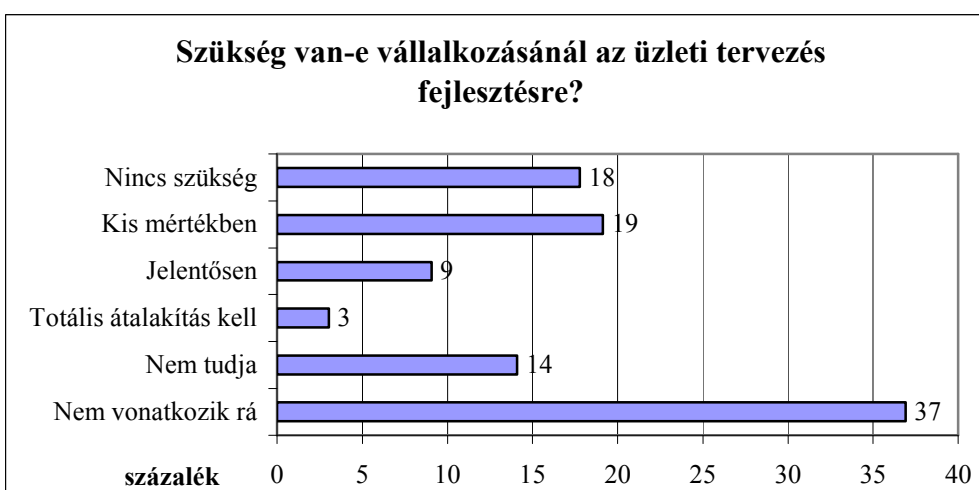
Az alábbi grafikon a „Készített-e vállalkozása piaci pozíciójának megőrzésére, javítására irányuló tervet, stratégiát a csatlakozást követő időszakra?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások több mint fele (56%) nem foglalkozott a csatlakozást követő időszakkal a vállalkozása jövőjét – megváltozó jogszabályi és versenykörnyezetét – tekintve. Részletes tervet a vállalkozók 4%-a készített, míg nagyvonalú tervet további 15% 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 a területek fontosságára a vállalkozás irányításában, menedzselésében.

A tervezéssel (legalább nagyvonalakban készült terv) leginkább az élelmiszeriparban és a gépjárműjavítási szektorban tevékenykedő vállalkozások foglalkoztak. A fémfeldolgozó, a 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 valamivel több, mint egyharmada véli úgy, hogy rá nem vonatkozik az üzleti tervezés, és a megkérdezettek 14%-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, 18% pedig úgy véli további fejlesztésre már nincs szükség nála.

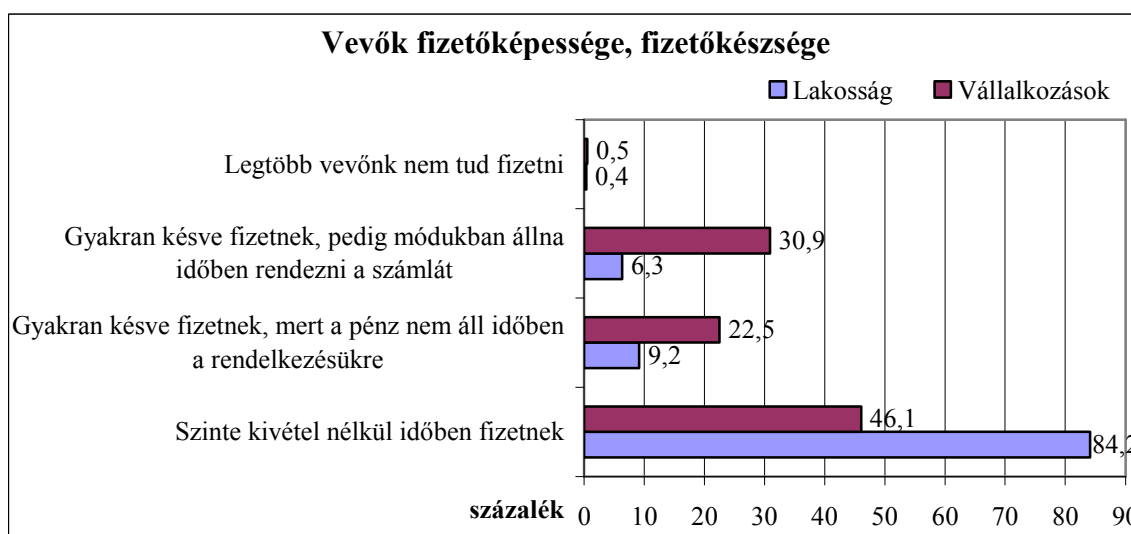
A következő szakmacsoportok vállalkozásai körében van a legtöbb vállalkozó, aki úgy véli, hogy nem vonatkozik rájuk a tervezés, illetve nem tudják, hogy miért van szükségük tervezésre, és mit kellene tenniük, ha szeretnék üzleti tervet készíteni: szolgáltatások (lakosság, gazdasági) (61%), fuvarozás (49%), építőipar (51%).

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 jelentkezhethet 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 84,2%-a mondta, hogy szinte kivétel nélkül időben fizet, addig ugyanezt a vállalkozásokról csak 46,1% tudta elmondani. A vállalkozói kör közel 23%-a késedelmes fizetésének hátterében a rossz likviditása (fizetőképessége) áll, további 31% 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 a fuvarozásban tevékenykedő vállalkozásokban találtak.

A vállalkozói vevők fizetési problémáival szinte minden vállalkozói szakmacsoportban találkoztak, legkevésbé azonban az élelmiszeripari vállalkozásokat érinti e problémakör. Kiemelkedően magas a fizetőképességgel bajlódó vevőkkel rendelkező vállalkozások aránya a faipari (45%) vállalkozások esetében. A vevők nem megfelelő fizetőkészsége a faiparban és a fémfeldolgozásban tevékenykedő vállalkozásokat 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 vállalkozások közül 116 vállalkozás (24%) pályázott valamilyen külső forrásra, 88%-uk eredményesen.

Valamilyen visszatérítendő pályázatot 8-an igényeltek (1,6%) összesen 39,4 millió forintot, 75%-uk (6 vállalkozás) eredményesen, összesen 28,5 millió forint támogatáshoz jutva. Egy nyertes pályázó átlagosan 4,75 millió forintot kapott.

Vissza nem térítendő pályázatra 38 vállalkozás (8%) adott be kérelmet 102 millió forint értékben, melyből 32-en (84%) kaptak 90,8 millió forintot, nyertes vállalkozásonként átlagosan 2,8 mFt-ot.

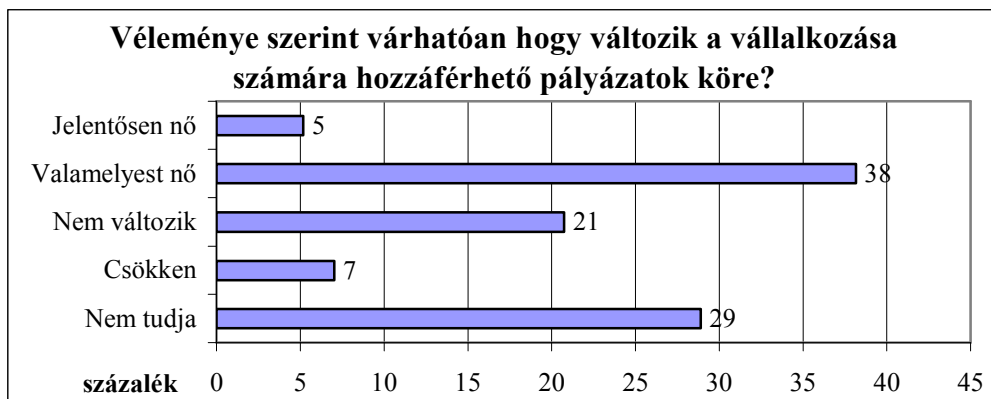
Bankhitelt 83-an (17,2%) igényeltek 438 millió forint értékben, közülük 75-en kaptak 388 millió forintot, átlagosan 5,17 mFt-ot.

A vállalkozások a jogszabályi megfelelés és a versenypozíciójuk megőrzése érdekében végrehajtott beruházásokra, fejlesztésekre ezidáig összesen 782 millió forintot költöttek el. Külső forráshoz – visszatérítendő és vissza nem térítendő pályázatok, illetve bankhitel – 507 millió forint értékben jutottak vállalkozások, amely az elköltött fejlesztési összeg 65%-a. A vissza nem térítendő támogatások (végleges tőkejuttatás) a fejlesztések 11,6%-ára voltak elegendők. A fennmaradó 416 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.

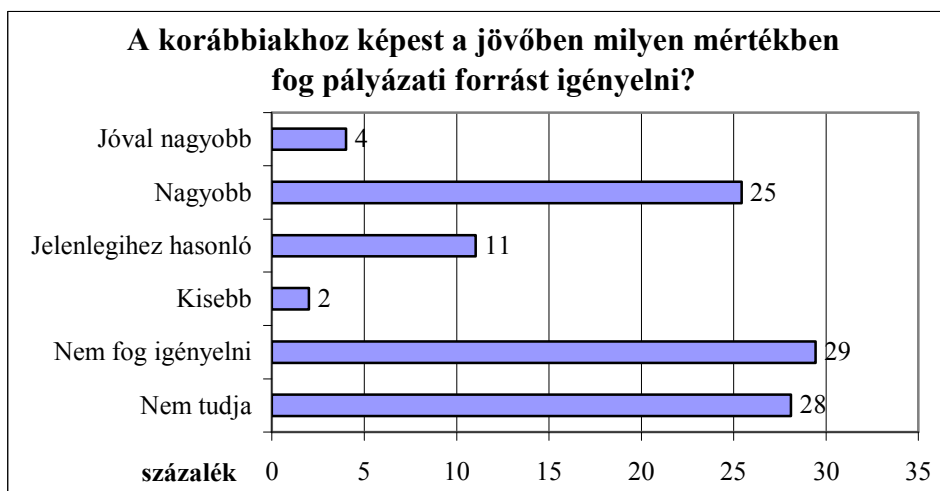
A kormányzat által kiírt támogatásokra a vállalkozások mintegy tizede adott be pályázatot. Ehhez kapcsolódik közvetlenül a két következő kérdés.

„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. 38%-uk számít a számukra hozzáférhető forrásokat biztosító pályázati kiírások számának emelkedésére. 21%-uk gondolja úgy, hogy a pályázatok száma nem fog változni a jövőben sem. A többi vállalkozás (36%) 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?”



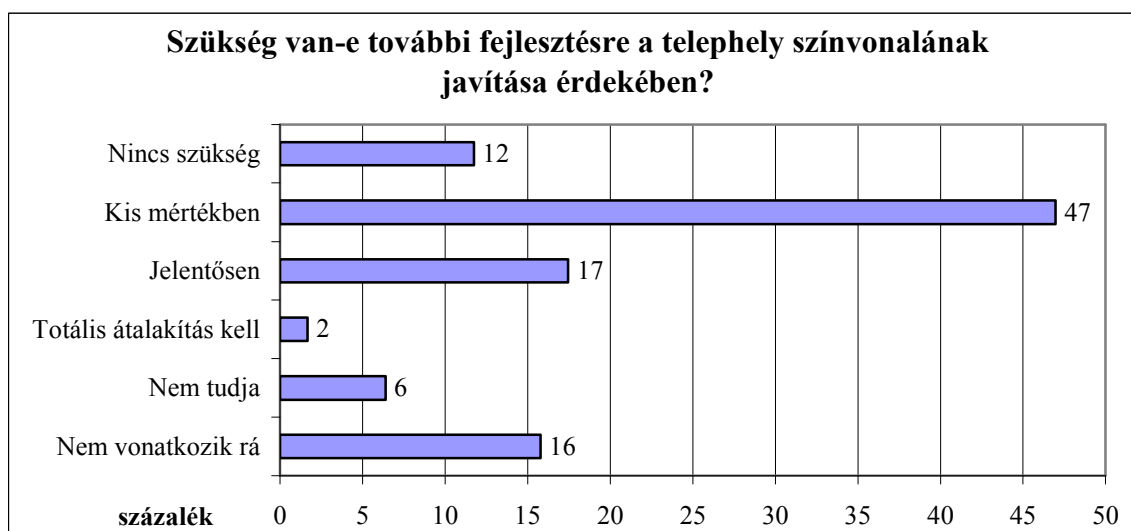
A megkérdezettek 29%-a nagyobb aktivitással szeretne e jövőben pályázati forráshoz jutni. A vállalkozók 29%-a válaszolta, hogy nem szándékozik elnyerhető külső forrást igénybe venni, azonban a „jelenlegihez hasonló mértékben” opciót választók 98%-a az elmúlt két évben nem vett részt egyetlen pályázaton sem, így összesen a vállalkozások 40%-a állítja azt, hogy nem fog a jövőben pályázaton részt venni.

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 segítségükkel 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.

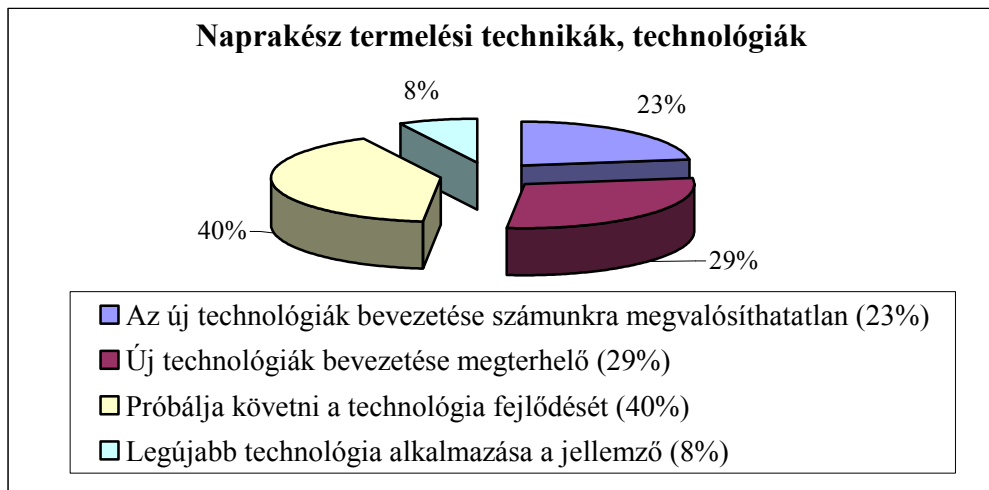


A vállalkozások kétharmada szükségesnek tartja, hogy a versenyképessége megtartása érdekében a telephelyén fejlesztéseket hajtson végre. A vállalkozások 12%-a ítélte úgy meg, hogy nincs szüksége fejlesztésre, 16%-ukra nem vonatkozott a kérdés – elsősorban a telephellyel nem rendelkező fuvarozók –, míg a vállalkozások 6%-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 62% 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 185 vállalkozás adja.

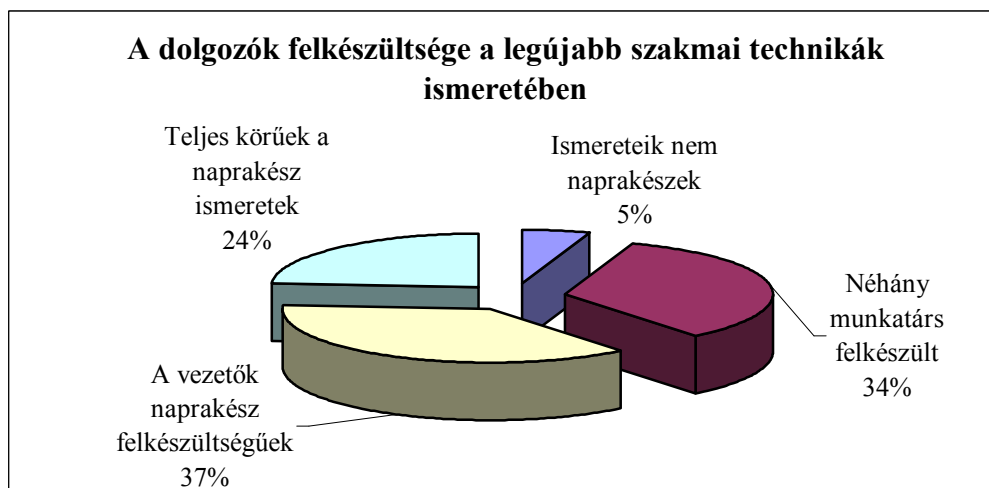
„Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazása?”



Az érintett vállalkozások 8%-a igyekszik a legújabb technológiákat alkalmazni a termelésében, további 40% próbálja a technológia fejlődését követni, míg a vállalkozók 52%-a számára az új technológia bevezetése túlságosan megterhelő, illetve megvalósíthatatlan.

A fémipari vállalkozások 35%-a törekszik a legújabb technikák alkalmazására, ez az arány a faipari vállalkozások esetében 55%. Az új technológiák bevezetésének problémáját legerősebben az élelmiszeriparban tevékenykedő vállalkozások érzik.

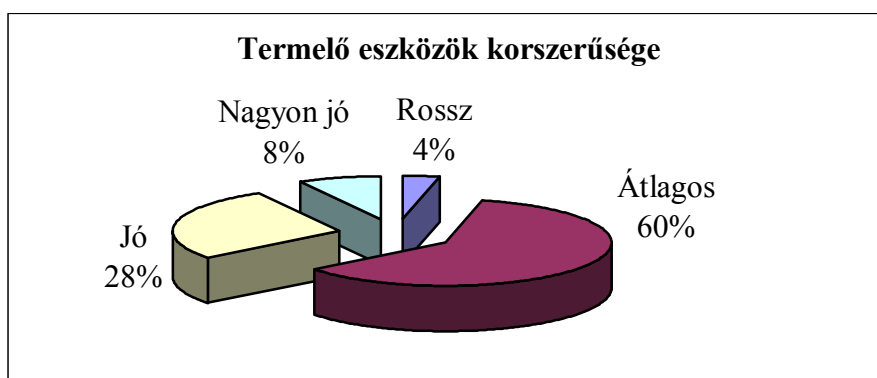
„Mennyire naprakész Ön, illetve munkatársai a legújabb szakmai technikák, technológiák ismerete tekintetében?”



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.

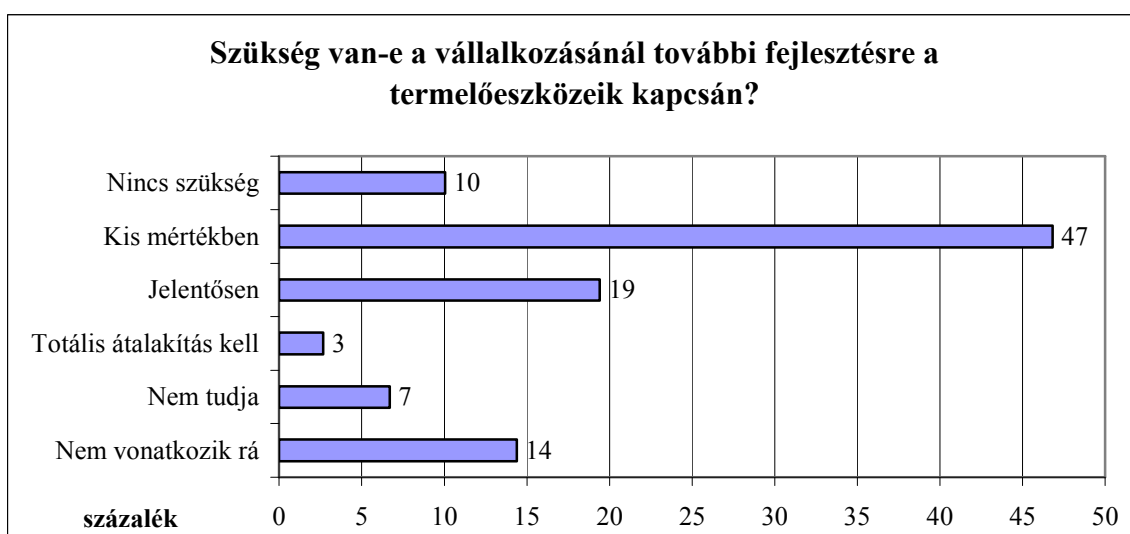
A termelési technikák, technológiákhoz kapcsolódóan a kérdőív rákérdezett a termelő eszközök korszerűségére is.

„A termelőgépek korszerűsége, technológiai színvonala...”



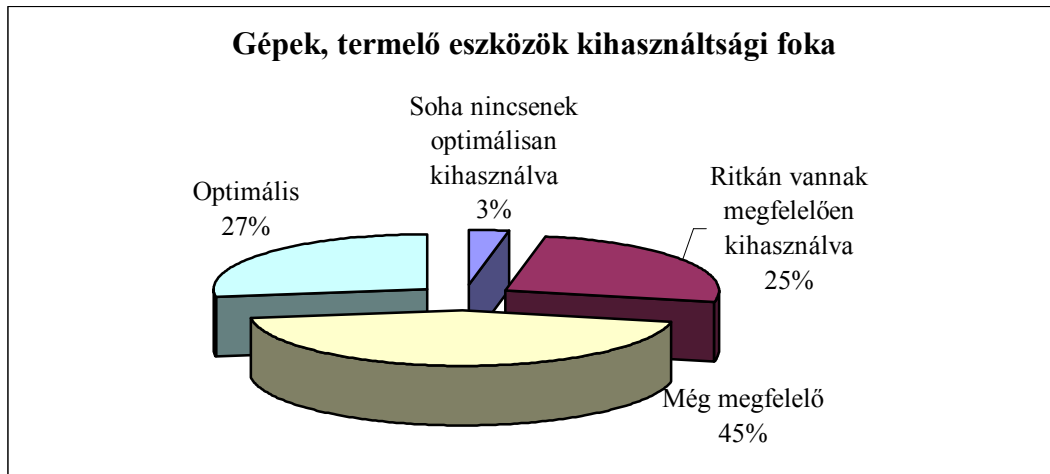
A válaszadók 36%-a rendelkezik elmondása szerint korszerű, vagy nagyon korszerű termelő eszközökkel, míg a többi vállalkozás esetében csak átlagos, vagy rossz besorolást jelölt meg. A termelő eszközök korszerűsége jó a feldolgozó (57%) és az élelmiszeripari (45%) vállalkozások esetében. Komoly probléma – például korszerűtlen eszközöket alkalmazó vállalkozások magas aránya – egyik szakterületen sem volt megállapítható.

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



E kérdés esetében a fenti arányok 299 válasza vonatkoznak. A megkérdezett vállalkozások több mint kétharmada (69%) kíván legalább kis mértékű fejlesztést végrehajtani termelő eszközein annak érdekében, hogy versenyhelyezete – lehetőség szerint – ne romoljon. E fejlesztések szükségességét megerősítette a vállalkozók, a termelőeszközök korszerűségére adott válaszaik is.

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

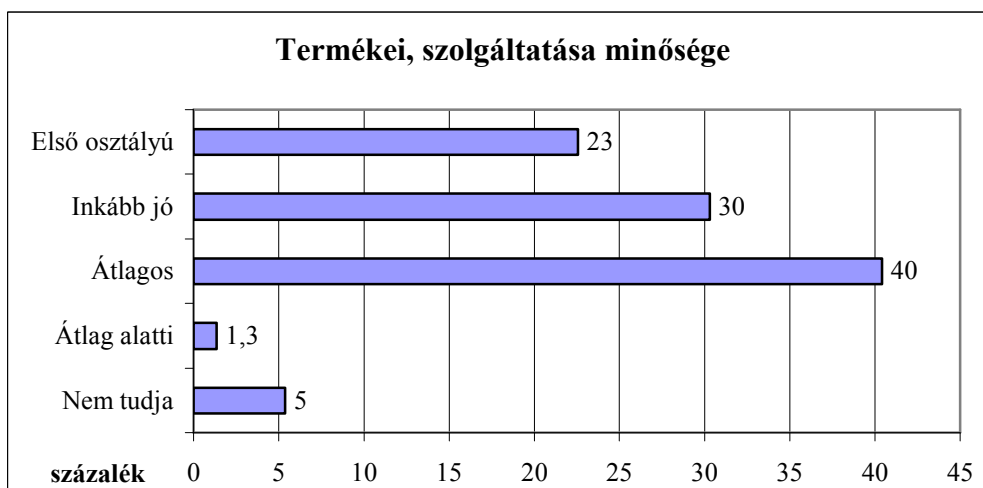


A vállalkozások 72%-a használja ki legalább megfelelő szinten termelő eszközeit, a fennmaradó 28% csak ritkán tudja a megfelelő szintű kihasználtságot biztosítani.

Az eszközeiket legnagyobb arányban a ffeldolgozásban (60%), az élelmiszeriparban (53%) és az építőiparban (53%) tevékenykedő vállalkozások használják ki. Legrosszabb kihasználtsági fok a fémfeldolgozó vállalkozásoknál (53%) észlelhető. Megoldási lehetőségként az együttműködési pontok keresésére kellene biztatni a vállalkozásokat, mindazokon a területeken, ahol erre mód nyílhat.

Termék

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



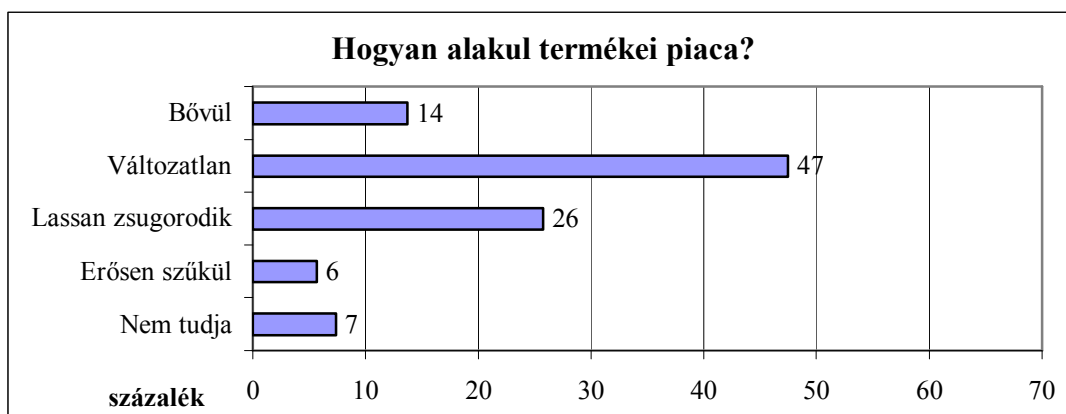
A válaszadók saját termékeiket, szolgáltatásaikat sorolták be négy kategóriába annak minősége alapján. Mindössze a vállalkozások valamivel több, mint egyötöde értékelte a saját termékét első osztályúnak, amely a versenyképesség egyik alapvető tényezőjeként jelenik

meg. 30%-uk ítélte inkább jónak a minőséget, a többiek jellemzően átlagosnak. Négy 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 gépjárműjavítással foglalkozók (60,5%)és az építőiparban tevékenykedők (53%).

Értékesítés, marketing

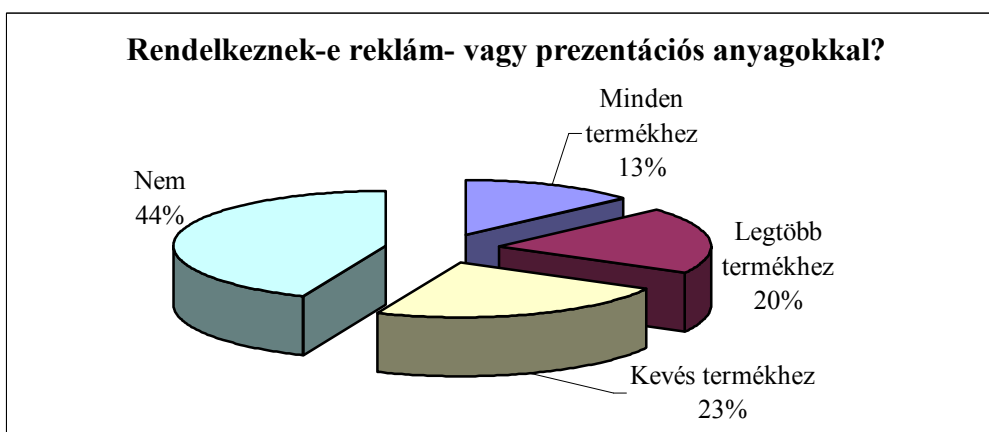
„Hogyan alakul (fejlődik) a termékei piaca?”



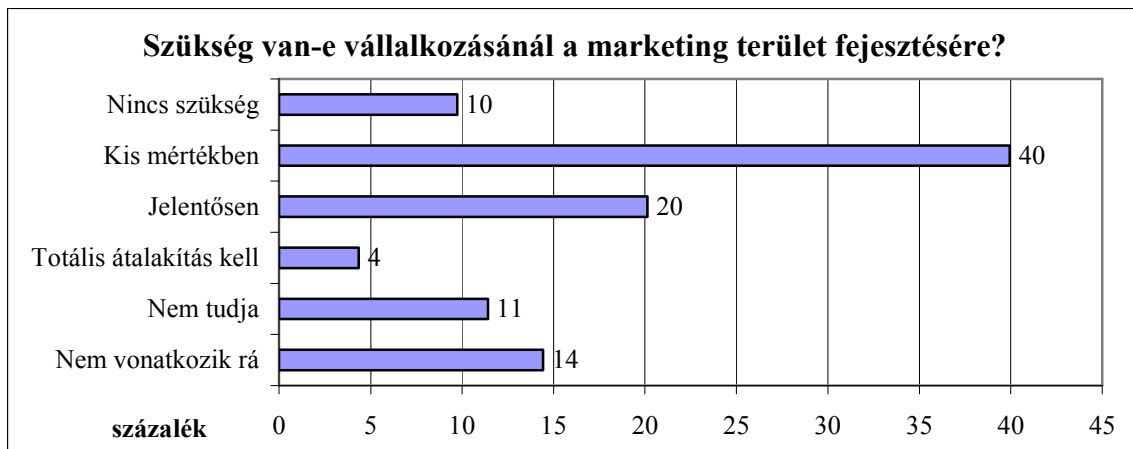
A vállalkozások hosszabb távú eredményességét erősen befolyásolja, hogy termékeik az életgörbéjük mely szakaszán találhatók. A megkérdezettek mintegy 14%-a véli úgy, hogy bővül a piaca, míg a vállalkozások 32%-a esetében zsugorodó piacról beszélhetünk. A szűkülő piacon tevékenykedő vállalkozásoknak mielőbb 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 (42%) érzik, de magas a fa- és fémfeldolgozással foglalkozók között is (36-36%) a hasonló helyzetűek aránya.

„Vannak-e reklám-, illetve prezentációs anyagaik a termékeikhez, szolgáltatásaikhoz?”



A megkérdezett vállalkozások 44%-a nem rendelkezik semmilyen reklám, vagy bemutatkozó anyaggal és csak a vállalkozások 13%-ánál található minden termékéhez, szolgáltatásához ilyen jellegű brosúra, kiadvány.

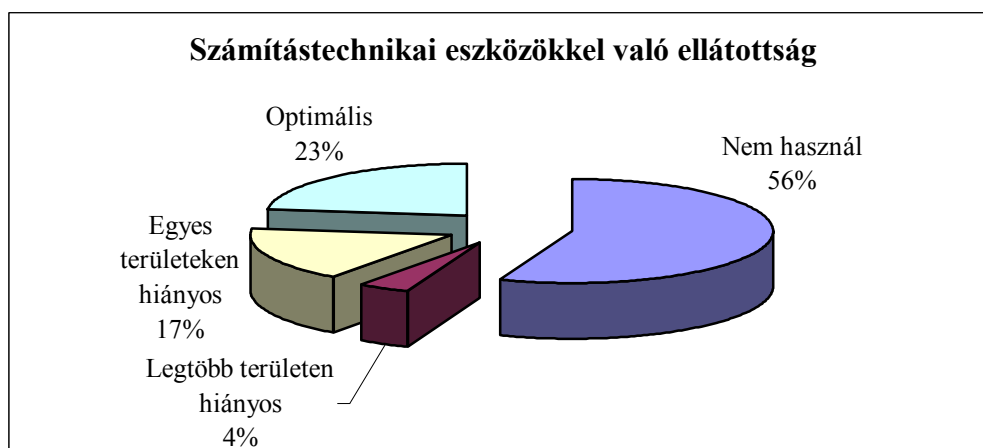


A megkérdezett vállalkozások 64%-a szükségesnek ítéli, hogy valamilyen mértékben fejlessze marketing tevékenységét. E fejlesztések szükségességét erősen alátámasztja a vállalkozások reklám és prezentációs anyagokkal való ellátottságára vonatkozó kérdés, ahol a válaszok 44%-a a „nem rendelkezik semmilyen, a vállalkozást, vagy a termékeit bemutató, népszerűsítő anyaggal” felelet volt.

A vállalkozások további 14%-a nem tudja, hogy van-e szüksége marketingre, illetve milyen gyakorlati feladatok végrehajtását jelentené önala a marketing tevékenység fejlesztése.

E grafikonok egyértelműen rámutattak arra, hogy nagyon magas a vállalkozások információhiánya a marketing területén is, vagyis nincsenek ismereteik arról, hogy mit kellene számukra jelentenie a marketingnek, illetve a gyakorlatban milyen tevékenységet kellene marketing címszó alatt elvégezniük és mindez milyen előnyöket jelentene a számukra. Mind a kormányzat, mind a családi- és mikrovállalkozókkal 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 56%-a nem használ számítástechnikai eszközt a vállalkozásban, és csak a 23%-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.

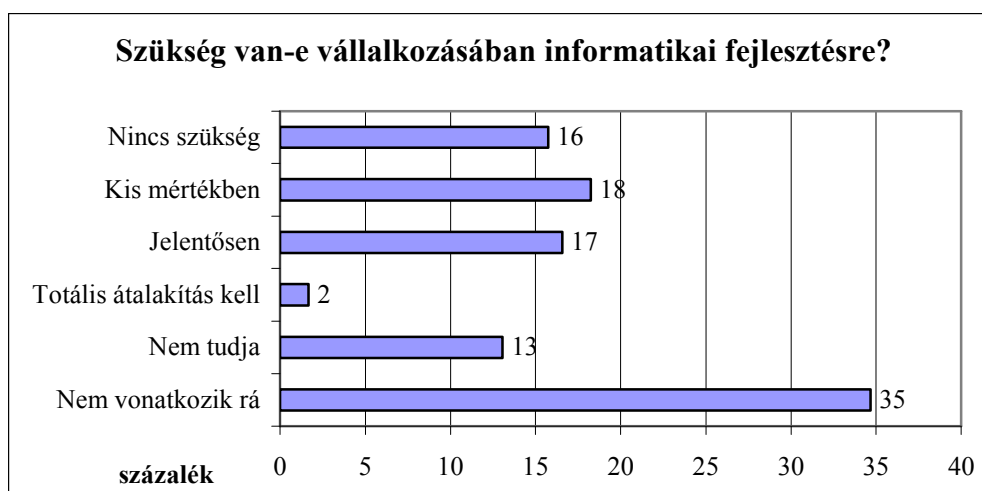
Az alábbi táblázat azon vállalkozások válaszait tartalmazza, akik használnak számítástechnikai eszközöket.

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

(n=130), %	Beszerzés	Termelés programozás	Értékesítés	Kommunikáció, marketing	Tervezés	Könyvelés
Maradéktalanul	18,4	11,2	20,9	26,9	16,4	55,7
Egyes területeken	26,2	16,0	21,7	39,1	20,3	14,5
Egyes esetekben	28,5	12,8	16,3	20,0	17,2	12,2
Nem alkalmazza	26,9	60,0	41,1	14,0	46,1	17,6
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

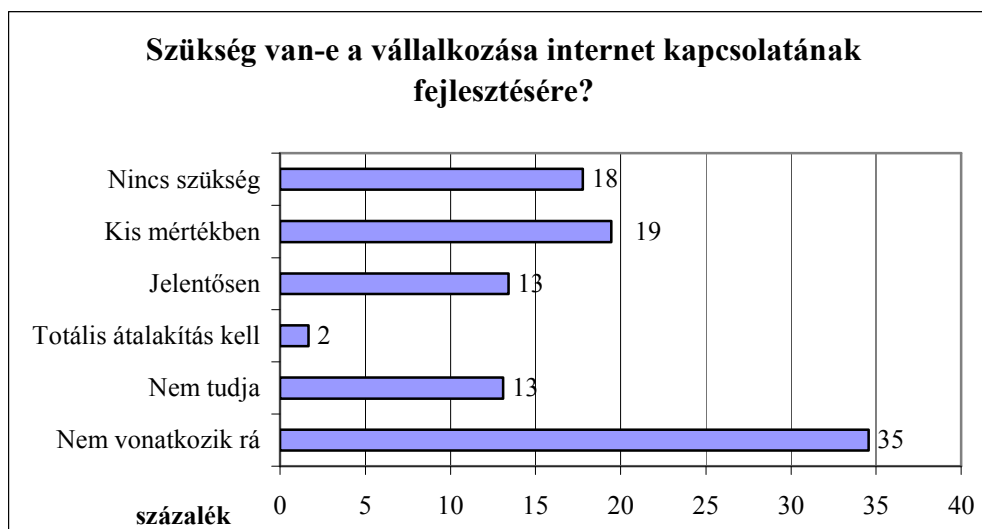
A megkérdezés azt mutatja, hogy a könyvelésen kívül nincs olyan terület, ahol a vállalkozások több, mint fele maradéktalanul hasznosítaná a rendelkezésére álló eszközöket. A számítástechnikai eszközöket, mint kommunikációs csatornát (internet) a vállalkozások 86%-a alkalmazza valamilyen mértékben, de korántsem maradéktalanul.

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



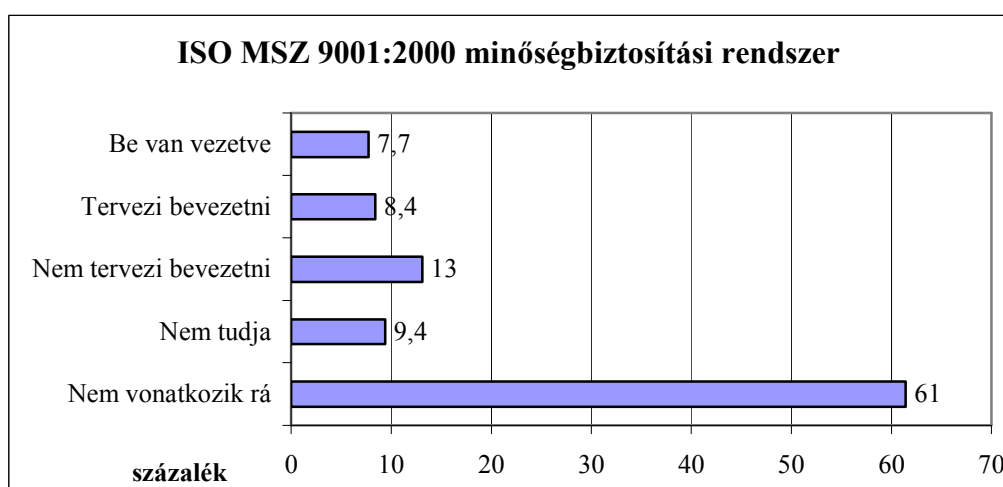
A vállalkozások 37%-a tervez informatikai fejlesztést a versenyképessége megőrzése érdekében. Ezzel együtt a válaszadók 35%-a úgy érzi, hogy nem vonatkozik rá ez a lehetőség, azaz úgysem tudná használni a számítástechnikai eszközöket a vállalkozásában. Ennek a háttérben két jelenség húzódik meg. Egyrészt 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 az építőiparban működő, a lakossági szolgáltatásokat nyújtó és a fuvarozó vállalkozások.



A vállalkozások 34%-a ítélte meg további fejlesztést szükségesnek az internet kapcsán (pl. internet előfizetés, szélessávú kapcsolat kialakítása, honlap fejlesztés, stb.). A vállalkozások 18%-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 (a megkérdezettek majdnem a fele) 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 e területen is szükség lenne.

Minőségbiztosítás

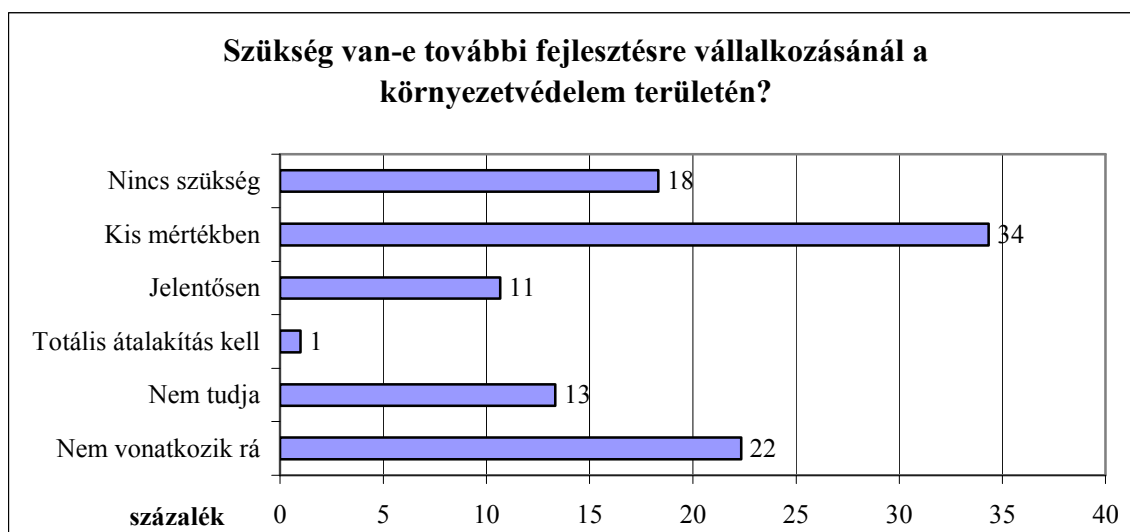


A minőségbiztosítás tekintetében különösen jellemző a vállalkozások hiányos informáltsága, hiszen a megkérdezettek 61%-a úgy véli, hogy az ISO MSZ 9001:2000-es (ISO 9001)

minőségbiztosítási rendszer nem vonatkozik rá. A vállalkozások alig több mint 7%-a vezette be korábban, és ezt nem is tervezi jelentősen több (8,4%) vállalkozó 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. Azt is meg kell nekik mutatni, hogy milyen kézzelfogható előnyt jelent mindez a számukra!

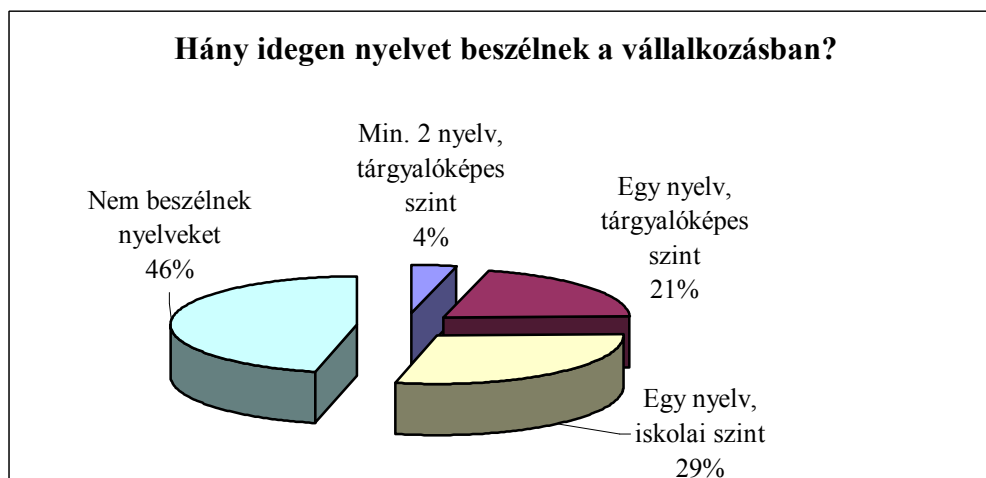
Egy minőségbiztosítási rendszer meglete nagyfokú bizalmat gerjeszt a vállalkozás meglévő és potenciális partnereiben.

Környezetvédelem, környezettudatos vállalatirányítás



A vállalkozások 46%-a ítélte meg úgy, hogy volnának feladatok, melyekkel a vállalkozás és a környezete kapcsolatát és egyúttal a versenyképességét is javítani lehetne. Közel minden ötödik vállalkozás úgy véli, hogy nála nincs ilyen kapcsolatra (és versenyképesség javításra) mód, illetve a vállalkozások további 13%-a nem tudja, hogy nála van-e ilyen lehetőség.

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 közel fele (46%) kedvezőtlen választ adott, vagyis nem beszélnek egyáltalán idegen nyelvet. 29%-uknál iskolai szinten beszélnek valamilyen nyelvet, és csak a vállalkozások negyede 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 46%-os átlagnál magasabb a nyelvet nem beszélő vállalkozások aránya a fémipari (63,2), a faipari (57,1%), az építőipari (54,4%) és a gépjárműjavító vállalkozások területein.

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

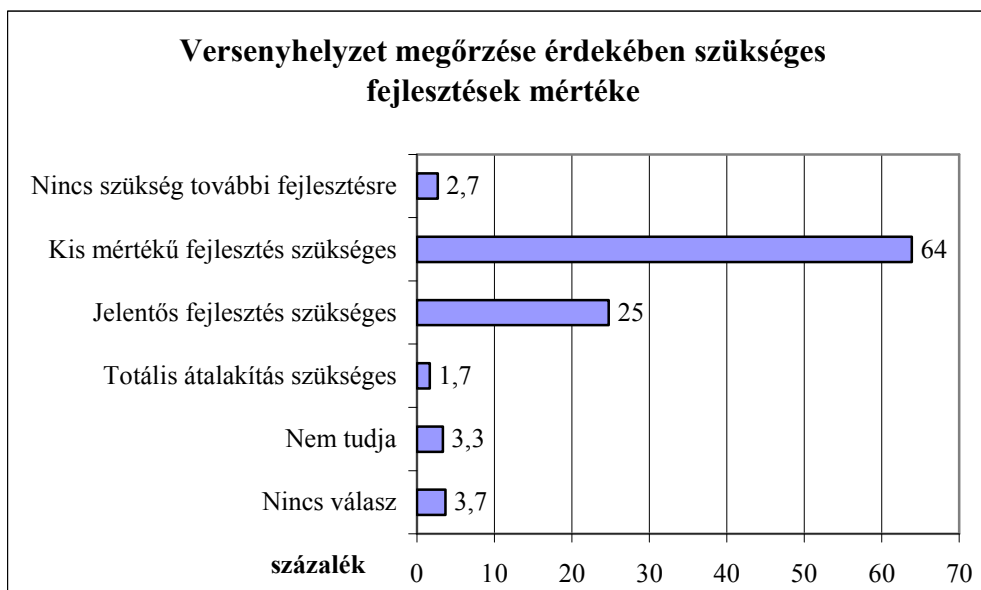


A vállalkozások nagyon alacsony arányban érzik úgy (13%), hogy a csatlakozást követően a munkatársaik intenzív képzésre lenne szükség. További 34%-uk véli azt, hogy minimális mértékben, de szükség van az ismereteik, tudásuk bővítésére. A megkérdezettek 35%-a véli úgy, hogy nincs szükségük további képzésre. 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 vállalkozók, illetve a vállalkozások munkatársainak nagyon sok esetben szüksége volna képzésre, hogy a csatlakozás kapcsán megváltozó környezet új kihívásainak meg tudjanak felelni. A legtöbb vállalkozás azonban nincs tudatában a körülötte megváltozott környezetnek, vagy nem tudják megítélni, hogy min kellene változtatniuk, mit kellene tenniük.

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 2,7%-a mondta magáról azt, hogy nincs szüksége további fejlesztésre. A vállalkozások közel kétharmada (64%) úgy véli, hogy kis mértékű beruházásra, fejlesztésre szüksége van. További 27% vállalkozó komolyabb fejlesztések igényét jelzi, míg a vállalkozások 3,3%-a nem tudja, hogy van-e szüksége, illetve milyen fejlesztésre van szüksége a versenypozíciója megőrzése érdekében.

109 vállalkozás tudott becslést adni arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. A becslést adni tudó vállalkozók összesen 360 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 3,3 millió forint).

Ezen beruházási összeg 46%-át a telephelyek fejlesztésére, 45%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások. 27 vállalkozás (az e kérdésre válaszolók negyede) az éves árbevétele felénél többet költött e beruházásokra. Ezen beruházások azonban nem voltak elegendőek 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 35%-a (106 vállalkozás) – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni.

A vállalkozások 59%-a (176 vállalkozás) azonban 473 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 2,7 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	2,7	1 912	0	0
Kis mértékű fejlesztés szükséges	63,9	45 251	2 342,6	106 005
Jelentős fejlesztés szükséges	24,7	17 491	3 617,1	63 267
Totális átalakítás szükséges	1,7	1 204	2 055,4	2 475
Nem tudja	3,3	2 337	2 687,5	6 281
Nincs adat	3,7	2 620	2 687,5	7 041
Összesen	100,0	70 816⁴	-	185 069

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

Becslésünk szerint a dél-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez 185 069 mFt forrásra van szükség.

⁴ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Baranya megyei tájékoztató 2004/2, KSH Somogy megyei tájékoztató 2004/2, KSH Tolna megyei tájékoztató 2004/2.