



IPARTESTÜLETEK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

Mikrovállalkozások felkészítése az EU-s belépésre

Regionális tanulmányok

Észak-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. ÉSZAK-ALFÖLDI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA	11
V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK	11
VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG	14
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE	21
Célok, tervek	21
Tőke, forrás	23
Termelés	26
Termék	30
Értékesítés, marketing	30
Informatika	32
Minőségbiztosítás	34
Emberi erőforrás, nyelvismeret	35
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. Az észak-alföldi régióból 444 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 399 lett.

Jogszabályi megfelelés

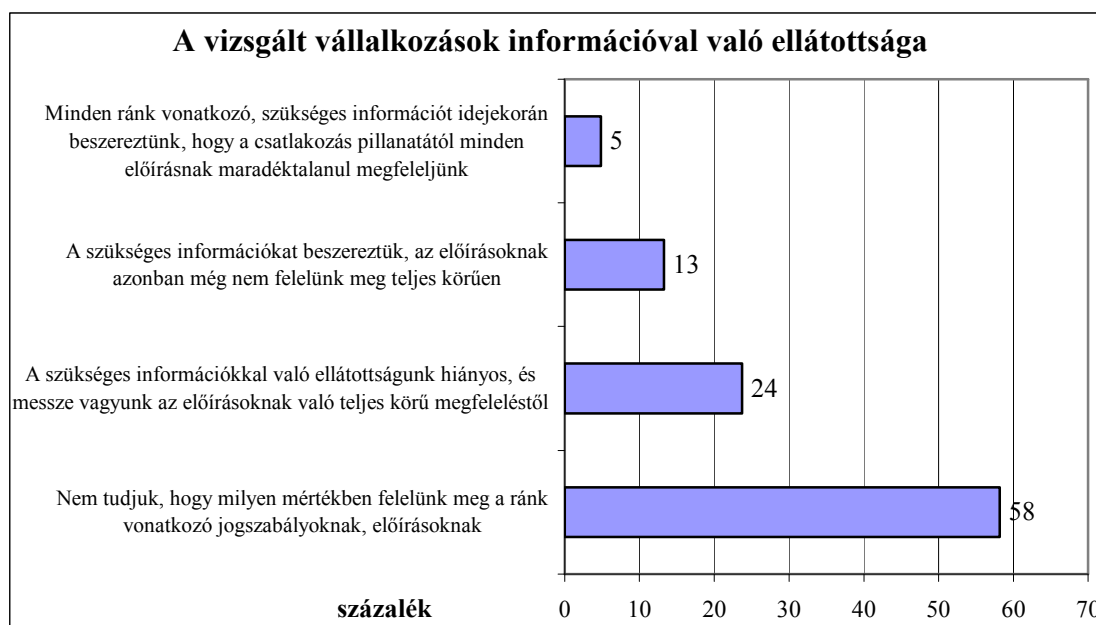
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) pillanatáig minden érvényes jogszabályt az EU-ban alkalmazott jogszabályokkal harmonizál, illetve ahol szükséges, új jogszabályokat vezet be. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány 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-, mikro- és kisvállalkozások jellemzően ezen források és tudás nélkül, önállóan kellett szembenézniük a változásokkal.

A megkérdezett 399 vállalkozás összesen 1169 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,9 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások az észak-alföldi régióban.

A régió vállalkozásai felhőtlenül tekintenek az EU csatlakozást követő időszakra. Az optimisták aránya – az erre vonatkozó 3 kérdésre adott pozitív válaszok átlaga – 59,7%, míg a pesszimistáké 16%. A többi vállalkozás bizonytalan e tekintetben.

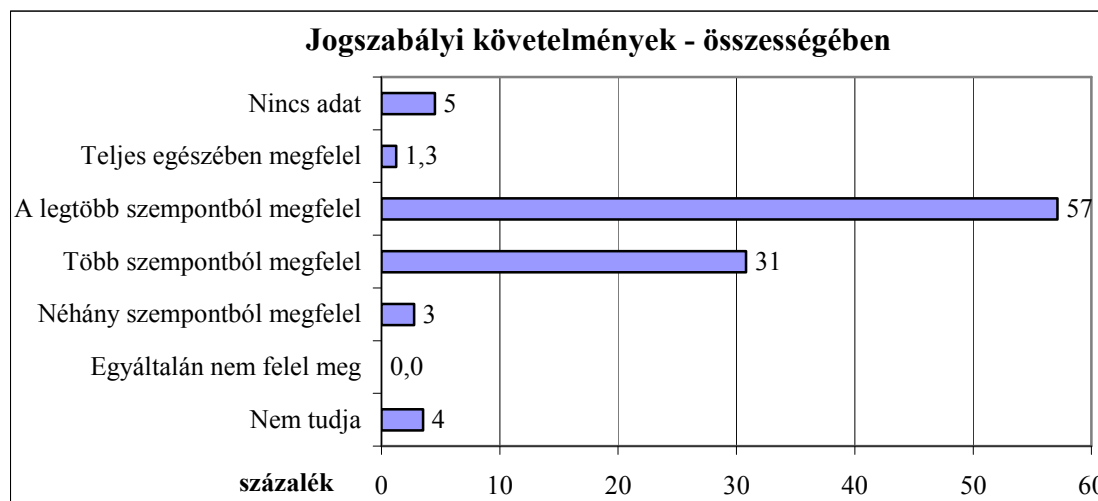
A vállalkozóknak a csatlakozás kapcsán sok információra volt szüksége ahhoz, hogy a rá vonatkozó jogszabályi előírásoknak teljes körűen meg tudjon felelni. A következő grafikon az erre vonatkozó kérdés válaszainak megoszlását mutatja be.



Az itt látható eredményeknek jelentős részben ellentmond a jogszabályi megfeleléshez szükséges tényezők¹ összesített eredményét bemutató grafikon, amely alapján a jogszabályoknak teljes körűen csak a vállalkozások 1,3%-a felel meg.

A megkérdezett vállalkozók nagy általánosságban kimagasló örömmel fogadták és bizalmukat helyezték az ország EU csatlakozásába. Ezzel együtt azonban úgy érezték, nem jutott el hozzájuk elegendő információ a felkészülés feladatairól, amelynek eredménye látható az alábbi grafikonon is, miszerint a megkérdezettek mindössze 1,3%-a felel meg teljes körűen az előírásoknak. Az összkép valamivel kedvezőbb képet mutat, mert nagyon magas a „legtöbb szempontból megfelelő” vállalkozások aránya. A felmérés egyik célja és fontos eredménye, hogy tájékoztatni tudta (egyúttal a helyzetük átgondolására készítette) a vállalkozókat a rájuk váró további feladatokról.

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



A megkérdezett vállalkozók közül összesen 324-en tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 1040 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források negyedét fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 30%-át a szállítóeszközökre, míg 32%-át az előírások szerinti gépek eszközök beszerzésére. Egy vállalkozás átlagosan 3,2 millió forintot költött a jogszabályi előírások megvalósítására.

A felmérésben résztvevők közül 299 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 615 millió forint (vállalkozásonként 2050 eFt). További 68 vállalkozás válaszolta, hogy bár tudja, szükség volna további fejlesztésre, de nem tudta megbecsülni ezek értékét.

Becslésünk szerint az észak-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 192,2 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.

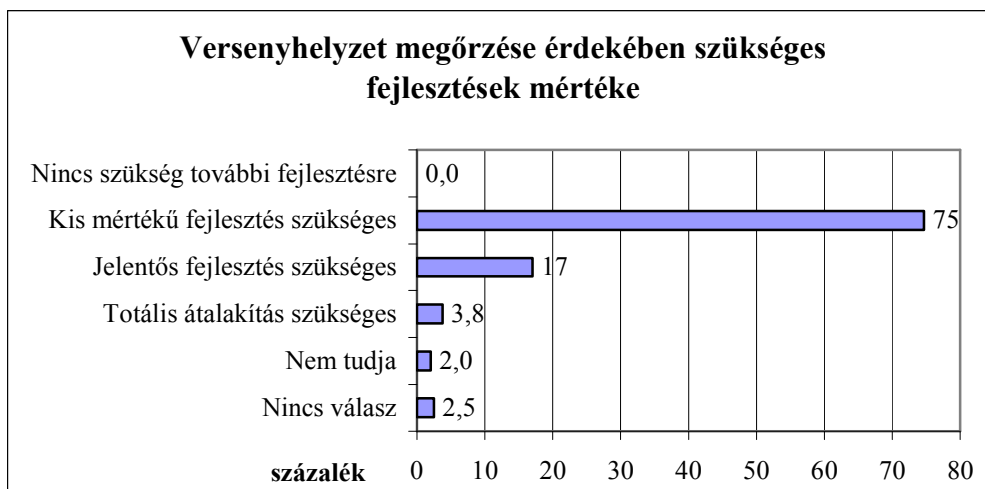
- **tőke, forrás**

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 – a családi-, mikro- és kisvállalkozásokra – és téma megfelelően legyen pozicionálva.

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



300 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 562 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 1,9 millió forint).

Megkérdeztük a vállalkozókat, hogy meglátásuk szerint milyen mértékű további beruházásra, fejlesztésre volna szükségük a versenypozíciójuk hosszabb távú megőrzése érdekében. A válaszadók 9%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások 87%-a azonban 608 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,7 millió forint).

Becslésünk szerint az észak-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 156,1 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. Az észak-alföldi régióból 444 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-kedvezőtlen” 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.

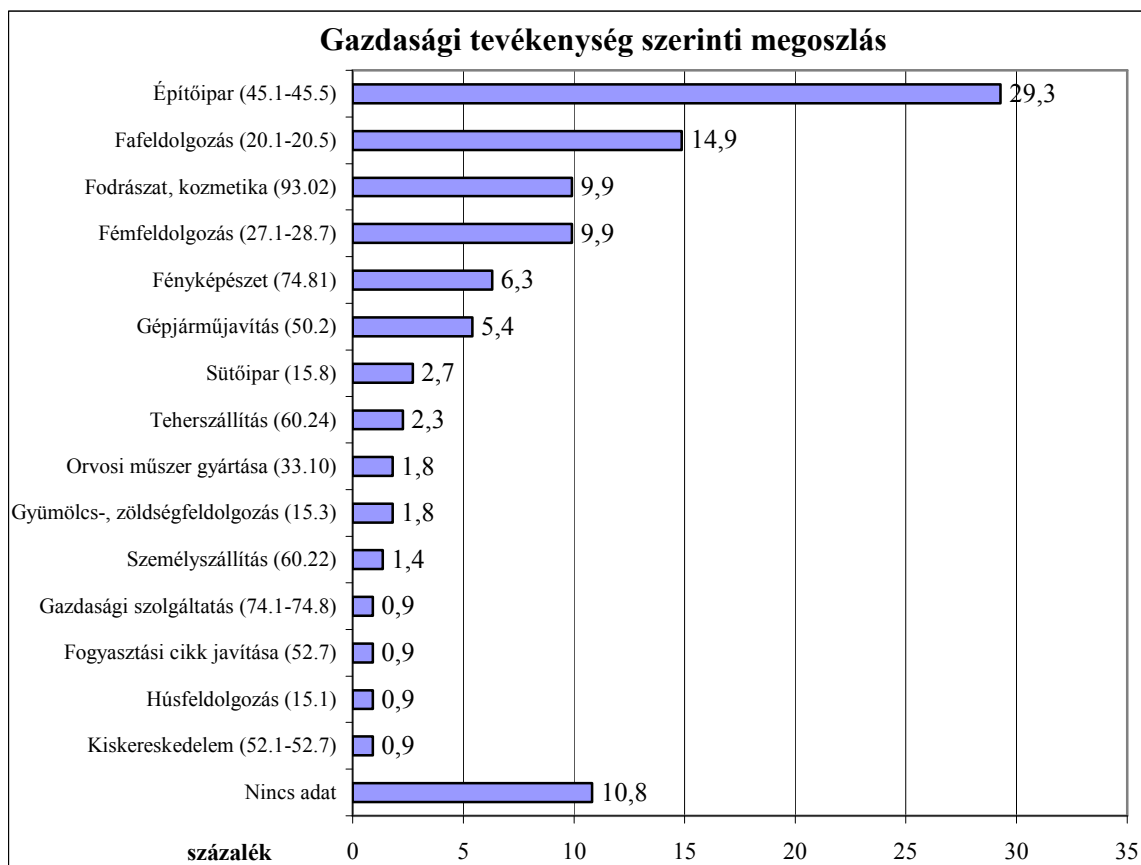
A kérdőív két kulcsfontosságú táblázatában a vállalkozás jogszabályi megfeleléséhez szükséges szempontok, illetve a versenypozíció megőrzéséhez szükséges fejlesztési területek, mindezek esetében a további fejlesztések jellege, a már végrehajtott beruházások értéke és a továbbiakban szükséges beruházások 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 az észak-alföldi régióban választ adó 444 vállalkozás tevékenység szerinti megoszlását.



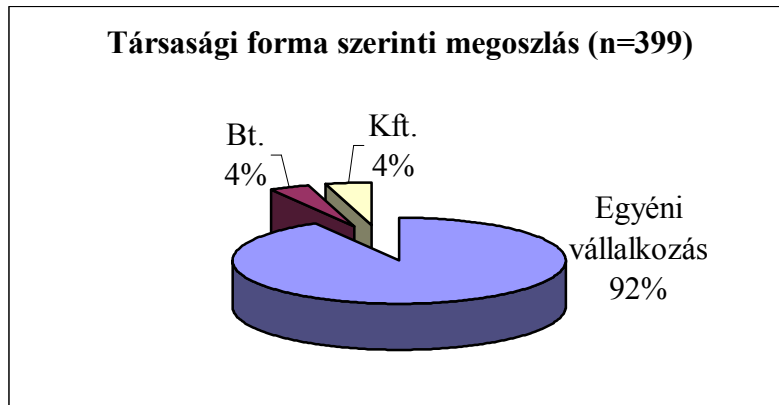
A vállalkozásokat 15 főbb tevékenységi körbe lehetett besorolni. Az építőipari és a fafeldolgozó ipari vállalkozók töltötték ki a legtöbb kérdőívet (az összes kérdőív 44%-át). Nem jelölt meg tevékenységi kört a felmérésben részt vevők 10,8%-a, melynek oka valószínűleg az, hogy a megkérdezettek több tevékenységet 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) 399.

Társasági forma



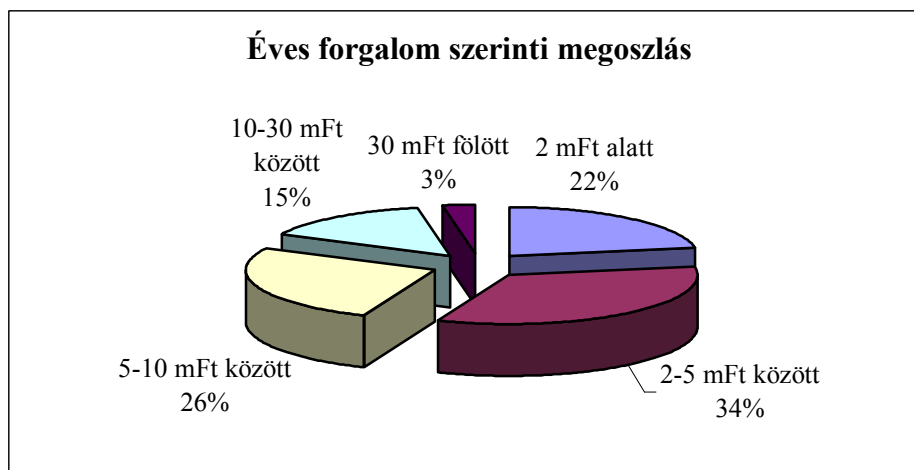
A megkérdezett vállalkozások túlnyomó többsége (92%) egyéni vállalkozóként működik. A betéti társaságok és a korlátolt felelősségű társaságok aránya 4-4%.

Alkalmazottak száma

A megkérdezett 399 vállalkozás összesen 1169 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,9 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások az észak-alföldi régióban.

A vállalkozások 31%-ában segítő családtag is részt vesz a munkában, összesen 132 fő (11%). 152 vállalkozásban (38%) foglalkoztatnak szakmunkás tanulót, összesen 196 főt (17%). Az összes megkérdezett vállalkozásnál foglalkoztatott szakmunkások száma 730 fő (62%). A megkérdezettek 12%-ánál van diplomás munkaerő alkalmazásban, összesen 52 fő (4,4%).

Éves forgalom



A megkérdezett vállalkozások 22%-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 harmadik vállalkozás tartozik a 2-5 mFt, minden negyedik az 5-10 mFt-os árbevétel-sávba, míg a 30 mFt feletti éves forgalommal a megkérdezettek 3%-a rendelkezik.

IV. ÉSZAK-ALFÖLDI 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.

Az észak-alföldi régiót Jász-Nagykun-Szolnok, Hajdú-Bihar és Szabolcs-Szatmár-Bereg megye alkotja. Az ország területének 19 %-át, lakosságának pedig 17%-át teszi ki. A népesség száma alapján Észak-Alföld a közép-magyarországi régió után a második leginkább benépesült terület.

A terület legfontosabb természeti kincsei a nagy kiterjedésű, helyenként kiváló minőségű szántóterület, a természetes gázmezők, a szén-dioxid-, a termásvíz- és az agyag-készletek.

A Régió természetföldrajzi képét az Alföld határozza meg. Az agrárium jó adottságokkal bír. A mezőgazdaság kb. 11%-kal járul hozzá a régiós GDP értékéhez, amely kétszerese az országos átlagnak. A mezőgazdaságnak régi hagyományai vannak: az Észak-Alföld Magyarországon belül jelentős élelmiszer-feldolgozóipari alap-, illetve nyersanyagtermelő bázis és jó minőségű, a térséghez köthető agrártermékekkel rendelkezik, fő profilját a gabona, zöldség és iparinövény-termesztés adja..

A régióban mindössze két olyan település van – Debrecen és Nyíregyháza – ahol a népesség meghaladja a 100 ezret, és 50 ezer főnél többen – 76 ezren – is csupán egy városban, Szolnokon élnek. A jó termőföldadottságoknak köszönhetően kiemelkedően magas a mezőgazdaságban foglalkoztatottak aránya. A fő gazdasági mutatók alapján mégis ez a legfejletlenebb régió. Az, hogy a térségben viszonylag kevés a külföldi tőke, nagyban összefügg az infrastruktúra viszonylagos elmaradottságával, különösen az autópálya hiányával. További fejlődést gátló tényező, hogy mind az országon belül, de különösen a határon túl szintén gazdaságilag alulfejlett területek veszik körül.

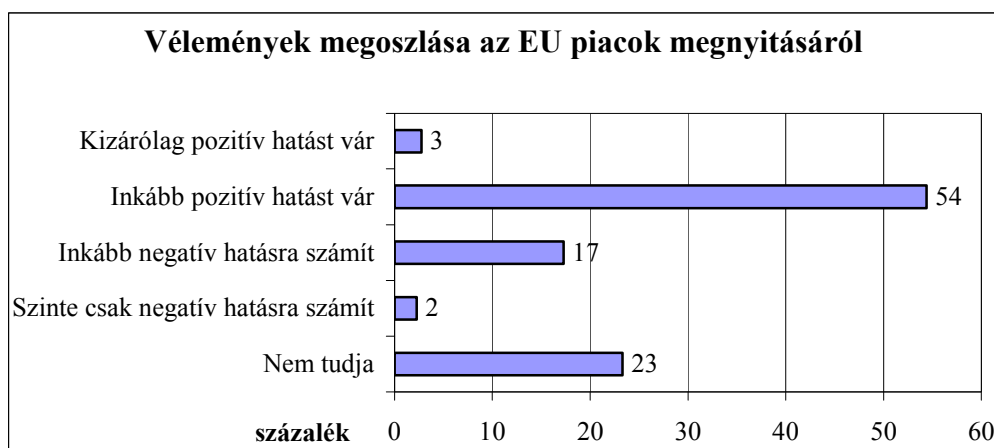
V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK

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.

² Forrás: <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?catId=2774&acro=Imi&lang=hu&countryId=HU®ionId=HU-6>

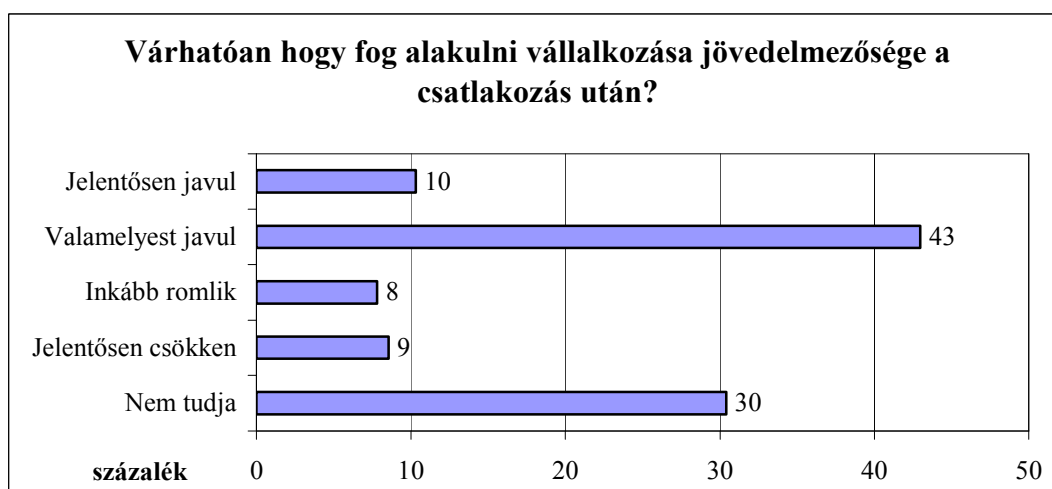
„Véleménye szerint, hogyan fog hatni az Ön üzletére az EU piacok megnyitása?”



A vállalkozások nagyon alacsony számban várnak kizárólag pozitív hatást az EU csatlakozástól, azonban kiugróan magas a pozitív várakozású (54%) cégek száma. A pesszimisták aránya mindössze 19%, megközelítőleg minden ötödik vállalkozás. A vállalkozások 23%-a bizonytalan annak tekintetében, hogy mire számíton a csatlakozás kapcsán üzletvitele szempontjából.

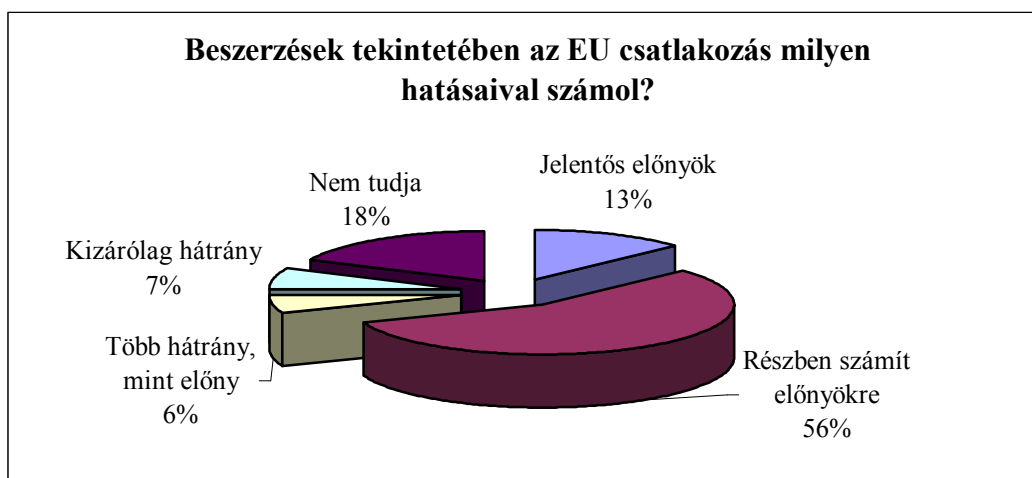
A csatlakozás konkrét hatásaira vonatkozó kérdések esetén magasabb az optimisták aránya, melyet az alábbi grafikonok mutatnak be.

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



Míg az EU piacok megnyitásával kapcsolatban a válaszadók 57%-a volt optimista és várt pozitív hatásokat, addig a konkrét, jövedelmezőség alakulására vonatkozó kérdés tekintetében a válaszadók egy árnyalattal borúsabb álláspontot képviselnek, hiszen csak 53%-uk várja az árbevétele pozitív irányú változását. A negatív véleményen lévő válaszadók aránya is csökkent valamelyest (17%), vagyis több a jövőt – az árbevétel szempontjából – tekintve bizonytalan vállalkozó. Ennek oka elsősorban a hiányos információkban keresendő.

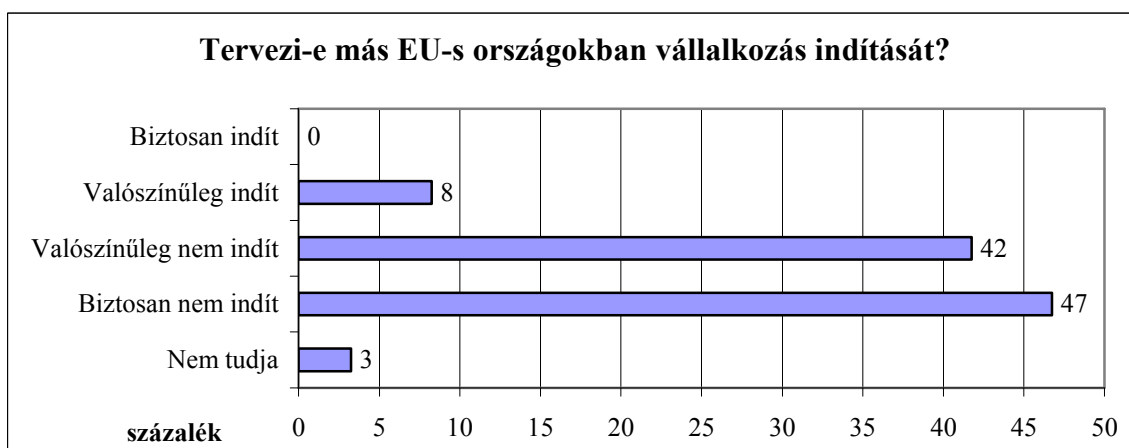
„Az európai piacok megnyitásával számítanak-e a jelenleginél kedvezőbb beszerzési lehetőségek, kondíciók megjelenésére?”



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 kétharmada (69%) számít legalább részleges előnyökre, míg 13%-uk valamilyen szintű hátrányra.

E kérdésnél is igaz, ami a válaszok alapján az egész régióra elmondható, hogy a vállalkozók nagyon bíznak az EU csatlakozásban és a csatlakozás kapcsán jelentkező előnyökben.

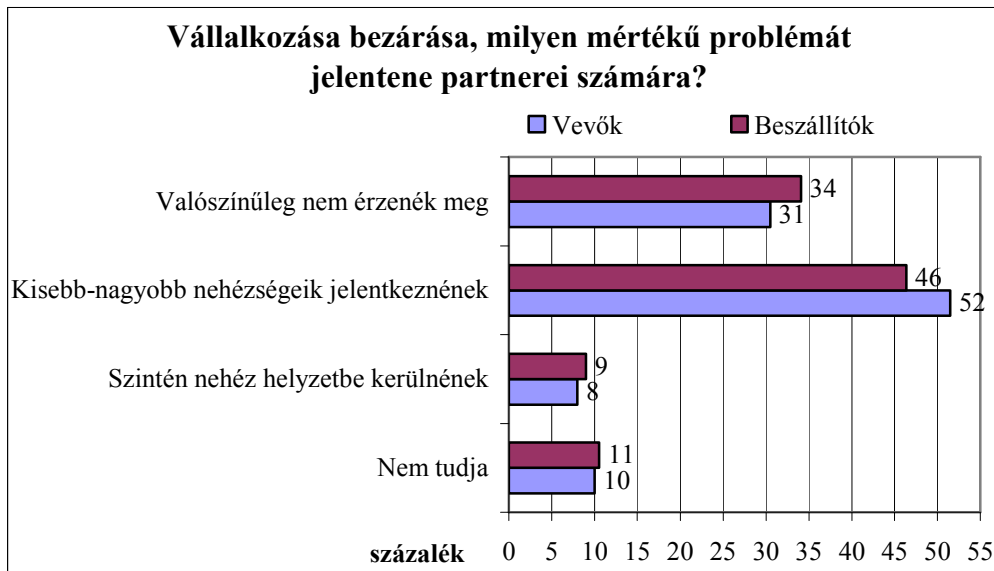
„A csatlakozást követően indítana-e vállalkozást a 15 korábbi EU tagországban?”



Az észak-alföldi régió nem határos egyetlen EU-s országgal sem, így nem meglepő, hogy egyetlen vállalkozás sem tervezi biztosan, hogy vállalkozását más EU tagállamban elindítsa. A megkérdezettek mindössze 8%-a foglalkozik a gondolattal, hogy az országhatáron kívül is megvesse a lábát, míg a vállalkozások közel fele (47%) 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 nem tudnak teljesíteni.

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 harmadánál várhatóan sem a vevők, sem a beszállítók nem éreznék meg a megkérdezett vállalkozó 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 83%, beszállítók esetén 80%) a megszűnése maximum kisebb-nagyobb nehézséget okozna partnereinek. Másik oldalról megközelítve a kérdést egy-egy vállalkozás megszűnése további – átlagosan – 3,9 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

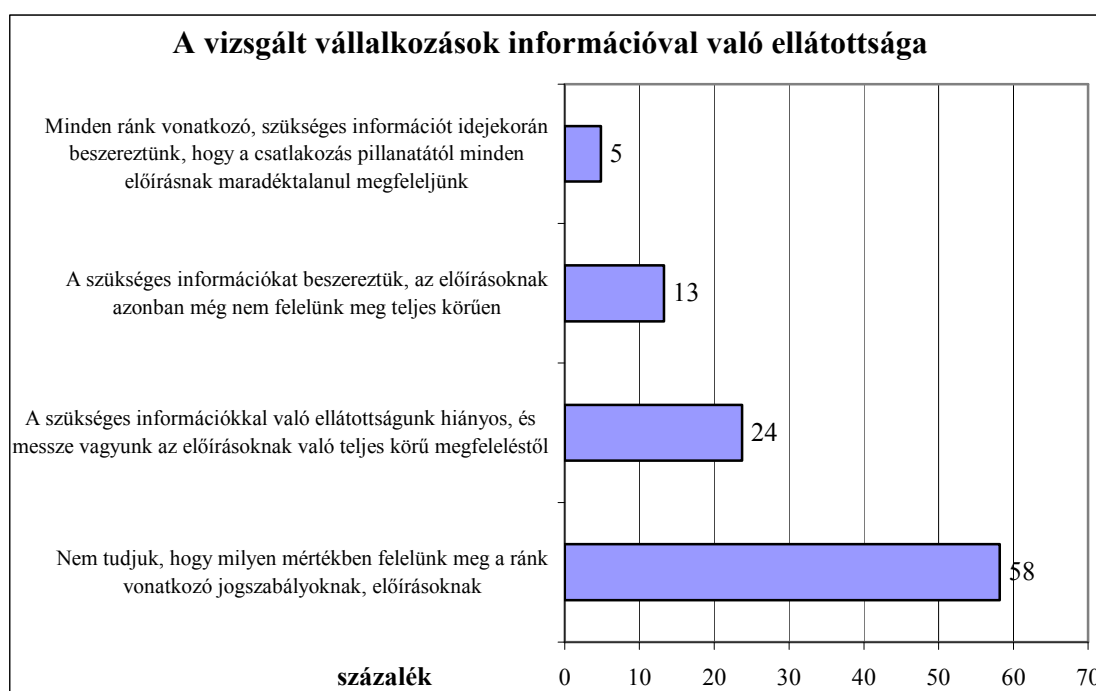
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) napjáig harmonizálja joganyagait, ezt követően az EU jogszabályai lesznek érvényesek. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó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

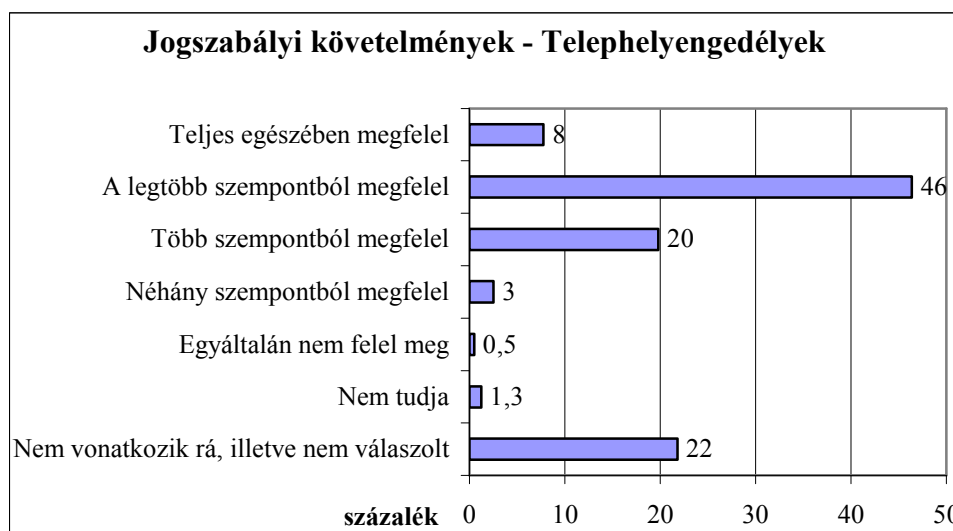
„A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?”



A fenti kérdésre mindössze a vállalkozások 5%-a válaszolta azt, hogy maradéktalanul ismeri a rá vonatkozó előírásokat és azoknak teljes egészében meg is felel. További 13% hozzájutott a számára fontos információkhoz (ez összesen a vállalkozások 18%-áról mondható el), azonban – valamilyen oknál fogva – ezeknek a kérdőív kitöltésének pillanatáig nem tudott megfelelni. A fennmaradó 24, illetve 58%-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.)

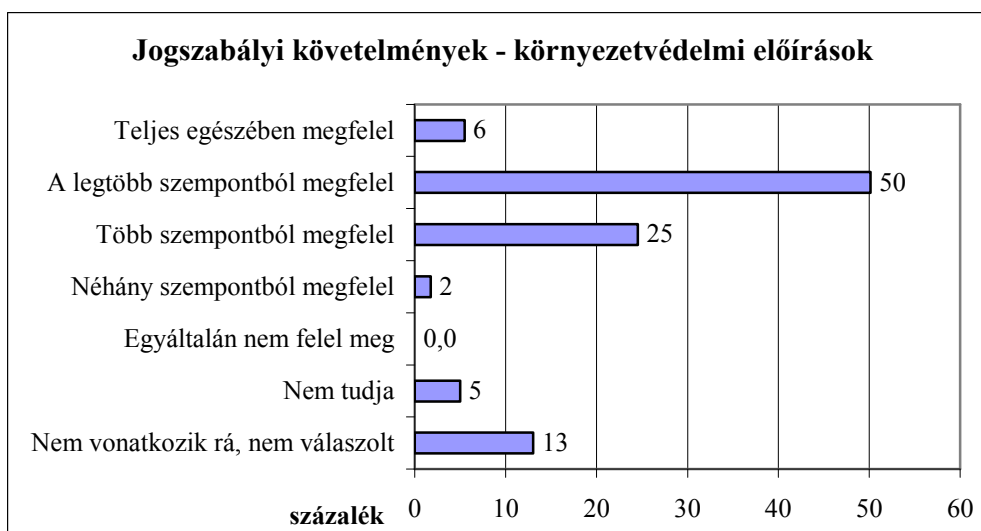
Fontos megjegyezni, hogy a jogszabályi követelményeknek jelenleg meg nem felelő vállalkozások további fejlesztéseket, beruházásokat kell, hogy végrehajtsanak, melyek forrása gyakran nem áll a rendelkezésükre. E fejlesztésekről általánosságban elmondható, hogy elsősorban nem az árbevétel vagy a foglalkoztatottak 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.

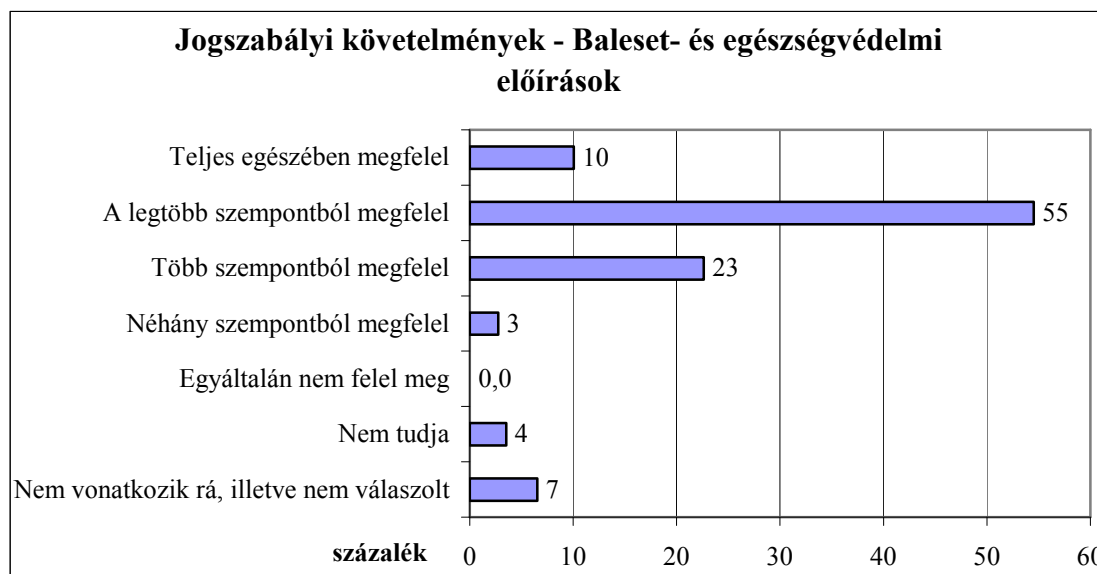


A vállalkozók 8%-a állítja mindössze, hogy tevékenységét a jogszabályi előírásoknak megfelelően engedélyezett telephelyen végzi. 46%-uk esetében szükség van további – megítélésük szerint nem jelentős mértékű – fejlesztésre, beruházásra.

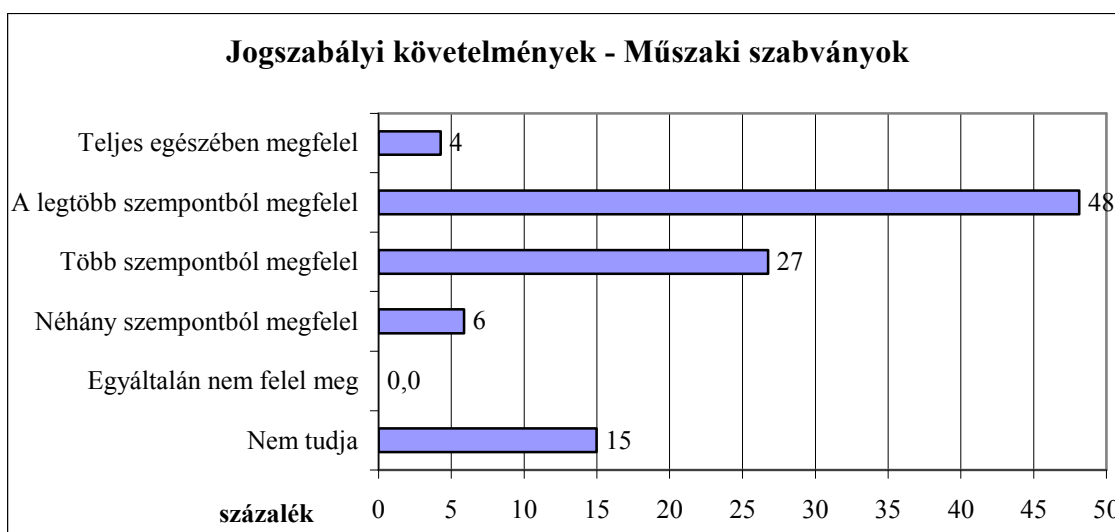
A gépjárműjavításban (90%), fafeldolgozás (67%), fémfeldolgozásban (65%) működő vállalkozások esetében kiugróan magas azon vállalkozók aránya, akik e szempontból legalább „a legtöbb szempontból megfelelnek”. Egyedül az építőiparban jelentős azok aránya (42%), akik legjobb esetben is csak „több szempontból felelnek meg”.



A környezetvédelmi előírásoknak tekintetében 6% a teljes egészében megfelelő működésű vállalkozások aránya, azonban további 50%-uk a legtöbb szempont szerint megfelel. Nagyobb fejlesztésre a vállalkozások negyedénél van szükség, míg komoly hiányosságok csak 2%-uknál fordulnak elő.

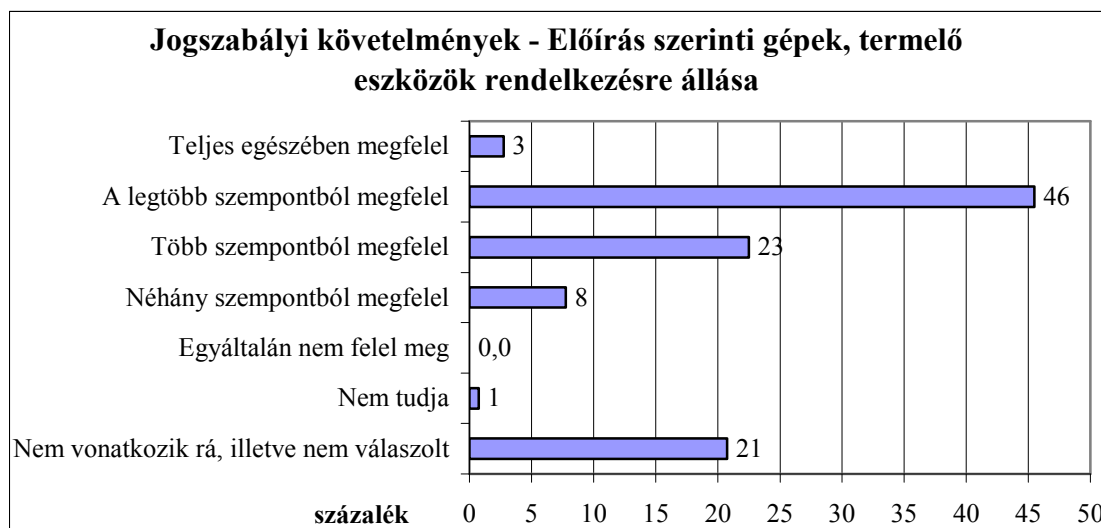


A baleset- és egészségvédelmi előírásoknak való megfelelés kapcsán alacsony, mindössze 7% azon vállalkozások aránya, akik úgy vélik, tevékenységi körükből adódóan nem vonatkoznak rájuk ezek a jogszabályok. Alacsony azonban a teljes egészében megfelelő vállalkozások aránya (10%), de magas a legtöbb szempontból megfelelő társaságok aránya (55%), összesen a megkérdezettek kétharmada sorolta be magát e két kategória valamelyikébe. Jelentősebb hiányosságok az építőipari és feldolgozóipari 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 (53%-át) nem érintette. Akikre – állításuk szerint – vonatkozott e szempont, ők jellemzően a legtöbb szempontból megfeleltek. Az érintett vállalkozások egyharmadának komolyabb fejlesztésre van szüksége.

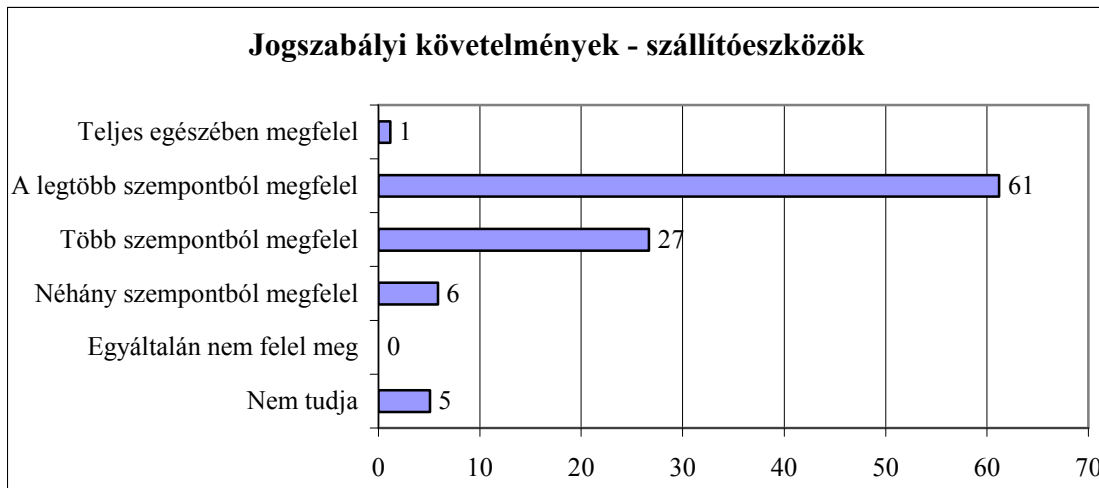


A vállalkozások közel négyötödét érinti a gépeik, termelő eszközeik a jelenleg hatályos jogszabályoknak megfelelő formában történő biztosítása. Az összes megkérdezett vállalkozás 3%-a teljes egészében megfelel ezen előírásoknak, míg további 46% csak néhány szempontból nem felel meg. A vállalkozások 23%-a esetében van szükség – a jogszabályi megfelelés érdekében történő – fejlesztésre e tényező szerint.

Élelmiszeripar, élelmiszeripari előírások

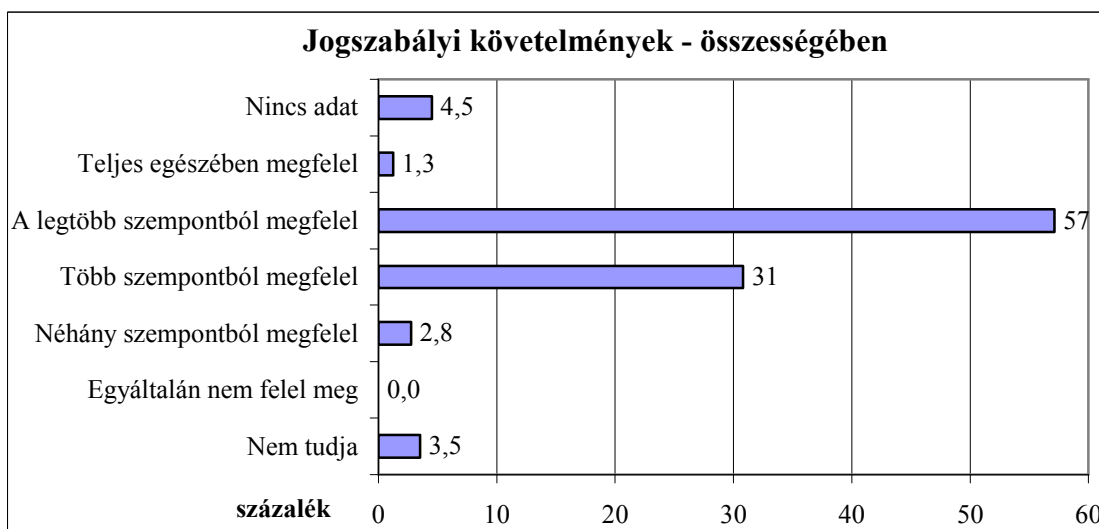
százalék	Nem vonatkozik rá	Be van vezetve	Nincs bevezetve, de tervezi	Nem tudja, hogy vonatkozik-e rá
Élelmiszeripar – sütőipar (n=11)	45,4	36,4	18,2	0,0
Élelmiszeripar – gyümölcs-, zöldségfeldolgozás (n=7)	28,6	42,8	0,0	28,6
Élelmiszeripar – húsfeldolgozás (n=3)	66,7	33,3	0,0	0,0
Élelmiszeripar – egyéb (n=11)	0,0	72,7	27,3	0,0
Élelmiszer kiskereskedelem (n=4)	0,0	50,0	25,0	25,0
Összesen (n=36)	25,0	50,0	16,7	8,3

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 sok olyan érintett vállalkozás is akadt, akik úgy gondolják, hogy e rendszer nem vonatkozik rájuk (25%, azaz 9 vállalkozás). A többször (kedvező irányba) változtatott határidőt a vállalkozások hatoda nem tartotta be, de a rendszer bevezetését mindenképpen tervezi. Három vállalkozó bizonytalan volt abban, hogy vonatkozik-e rá e rendszernek a bevezetése, így a jogszabályoknak összesen a vállalkozások fele nem felel meg.



A fenti grafikonon csak 255 vállalkozásra mutatja az értékeket, mivel a többi vállalkozás nem érintett a szállítóeszközökkel kapcsolatos jogszabályoknak való megfelelésben. Az érintett vállalkozók közel kétharmada 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.



Az egyes szempontok eredményei is megerősítették a vállalkozások „A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?” kérdésre adott választát, miszerint nagyon magas arányban nem rendelkeznek a rájuk vonatkozó jogszabályokról, előírásokról információval. Ennek következtében nagyon

alacsony számban mondták magukról a vállalkozások azt, hogy teljes egészében megfelelnek a rájuk vonatkozó feltételeknek. Pozitív azonban, hogy a vállalkozások több mint fele esetében csak néhány szempont szerint találhatóak hiányosságok, melyeket – remélhetőleg – rövid idő alatt meg tudnak majd szüntetni. Látszik azonban az is, hogy a vállalkozók további egyharmada előtt komolyabb feladatok állnak, melyek megoldásához könnyen lehet, hogy kormányzati, illetve egyéb őket támogató szervezet segítségére, támogatására is szükségük lesz.

A megkérdezett vállalkozók közül összesen 324-en tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 1040 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források negyedét fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 30%-át a szállítóeszközökre, míg 32%-át az előírások szerinti gépek eszközök beszerzésére. Egy vállalkozás átlagosan 3,2 millió forintot költött a jogszabályi előírások megvalósítására.

A beruházások megterhelő voltáról árulkodik az, hogy 94 vállalkozás (a beruházási értékeket megbecsülő vállalkozások 29%-a!) esetében a fejlesztésekre fordított pénzösszeg meghaladta a vállalkozás éves árbevételének felét.

299 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 615 millió forint (vállalkozásonként 2050 eFt) további fejlesztési igény jelenik meg a vizsgált vállalkozói körnél a régióban, amely elengedhetetlen, hiszen a jogszabályoknak való megfelelés kötelező érvényű. További 68 vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

A fejlesztések 31%-a szállítóeszközök megfelelő átalakítása, 42% az előírásoknak megfelelő gépek és termelő eszközök biztosítása érdekében történne, míg a telephelyek kapcsán szükséges beruházások a teljes összeg 15%-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	1,3	1 227	0,0	0
A legtöbb szempontból megfelel	57,1	53 901	2 171,7	117 057
Több szempontból megfelel	30,8	29 074	1 995,8	58 026
Néhány szempontból megfelel	2,8	2 643	600,3	1 587
Egyáltalán nem felel meg	0,0	0	0,0	0
Nem tudja	3,5	3 304	2 056,9	6 796
Nincs adat	4,5	4 248	2 056,9	8 738
Összesen	100,0	94 397³	-	192 204

³ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Hajdú-Bihar megyei tájékoztató 2004/2, KSH Jász-Nagykun-Szolnok megyei tájékoztató 2004/2, KSH Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei tájékoztató 2004/2.

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

Becslésünk szerint az észak-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfelelőségéhez összesen 192 204 mFt forrásra van szükség, az eddig felhasznált forrásokon túl.

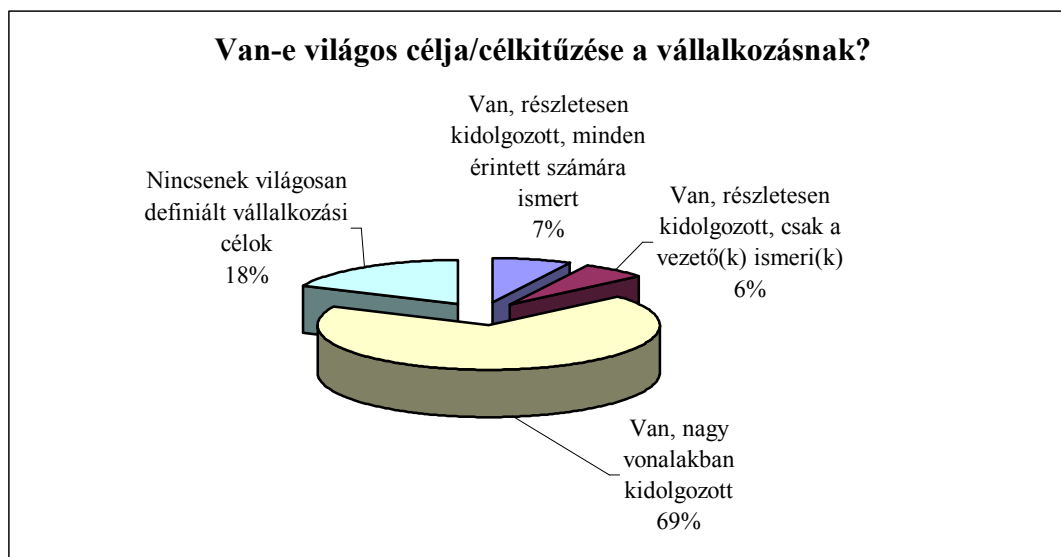
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE

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



A válaszadók közel egyötödének nincsenek lefektetett céljai. A vállalkozók fennmaradó része rendelkezik célokkal, bár részletesen kidolgozott célokat csak a vállalkozó 13%-a rögzített.

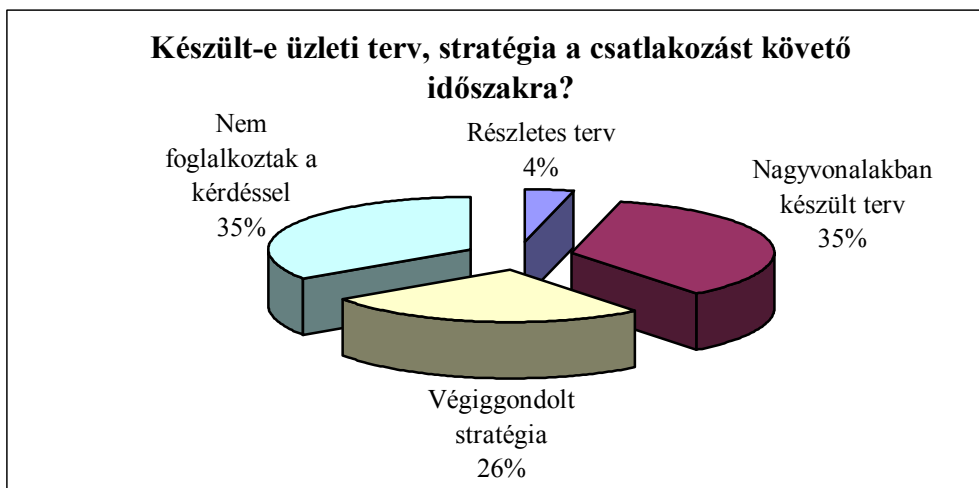
Az alábbi tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások körében a legmagasabb a „céltalan” vállalkozások aránya: fémfeldolgozás (23%), fuvarozás (40%), kereskedelem.

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.

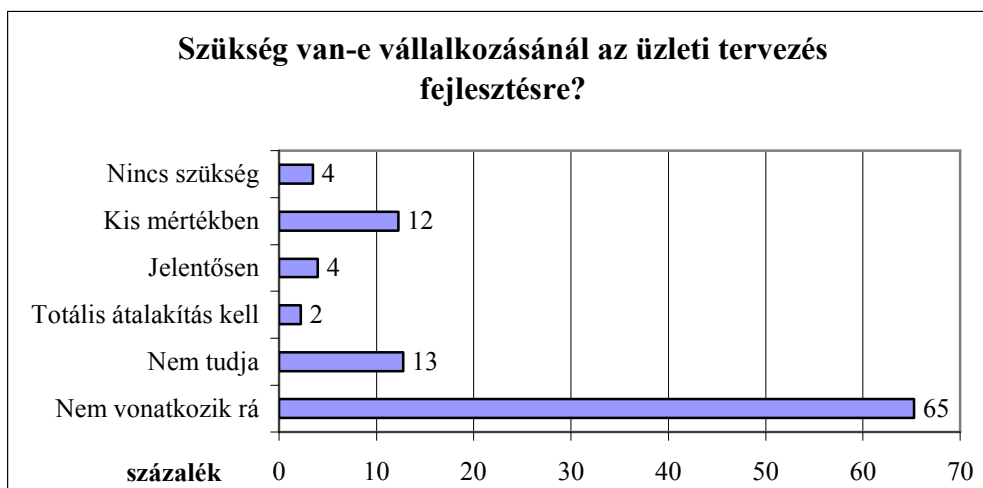
A célkitűzés és az elérésük érdekében meghatározott tervek egymástól nem igazán elválasztható lépések, bár lehetséges terveket állítani célok nélkül és célokat kitűzni tervek nélkül, azonban külön-külön nem támogatják megfelelően a vállalkozás irányítását.

Az alábbi grafikon a „Készített-e üzleti terv, stratégia a csatlakozást követő időszakra?” kérdésre adott válaszok megoszlását mutatja be.



A vállalkozások több mint harmada (35%) nem foglalkozott a csatlakozást követő időszakkal a vállalkozása jövőjét – megváltozó jogszabályi és versenykörülményeit – tekintve. Részletes tervet a vállalkozók 4%-a készített, míg nagyvonalú tervet további 35% 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 foglalkoznak eleget 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.

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 közel kétharmada véli úgy, hogy rá nem vonatkozik az üzleti tervezés, és a megkérdezettek 13%-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 18%-a érzi úgy, hogy szükség van fejlesztésre nála e téren, 4% pedig úgy véli vállalkozásában az üzleti tervezés megfelelően működik.

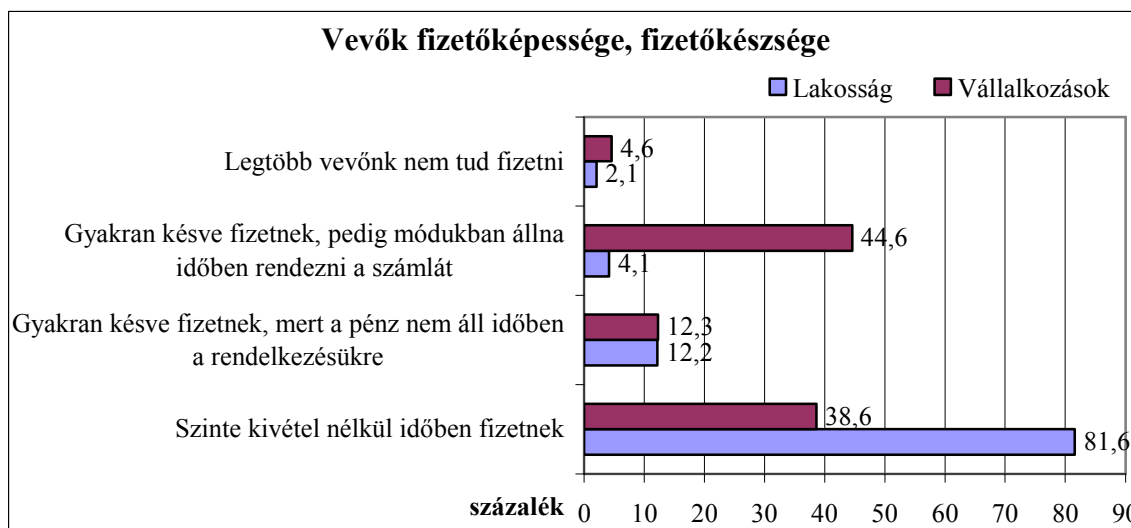
A következő szakmacsoportok vállalkozásai körében van a legtöbb vállalkozó, aki úgy véli, hogy nem vonatkozik rájuk a tervezés, illetve nem tudják, hogy miért van szükségük tervezésre, és mit kellene tenniük, ha szeretnének üzleti tervet készíteni: fémfeldolgozás (85%), fafeldolgozás (85%), építőipar (79%), szolgáltatások (fényképészet, fodrászat, kozmetika) (81%).

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-, mikro- és kisvállalkozások legégetőbb problémáinak háttérében 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 háttérében 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 81,6%-a mondta, hogy szinte kivétel nélkül időben fizet, addig ugyanezt a vállalkozásokról csak 38,6% tudta elmondani. A vállalkozói kör közel 12%-a késedelmes fizetésének hátterében a rossz likviditása (fizetőképessége) áll, további 44,6% 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 tevékenykedő, illetve a gépjárműjavítással foglalkozó vállalkozásokban találkoztak.

A vállalkozói vevők fizetési problémáival szinte minden vállalkozói szakmacsoportban találkoztak, legkevésbé azonban az élelmiszeripari vállalkozásokat érinti e problémakör. Kiemelkedően sok fafeldolgozó és építőipari vállalkozás találkozott a vevők nem megfelelő fizetőkészségének problémájával.

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, vissza nem térítendő pályázati kiírások, illetve kedvezményes hitelkonstrukciók a családi- és mikrovállalkozói kör igényeit kielégítendő.

A megkérdezett 444 vállalkozás közül 288 vállalkozás (65%) pályázott valamilyen külső forrásra, 98%-uk eredményesen. (Az alábbiakban bemutatott értékek reprezentatívan tükrözik a teljes sokaságot.)

Valamilyen visszatérítendő pályázatot 177-en igényeltek (44%) összesen 305 millió forintot, 96%-uk (170 vállalkozás) eredményesen, összesen 286 millió forint támogatáshoz jutva. Egy nyertes pályázó átlagosan 1,7 millió forintot kapott.

Vissza nem térítendő pályázatra 180 vállalkozás (45%) adott be kérelmet 199 millió forint értékben, melyből 170-en (94%) kaptak 163,7 millió forintot, nyertes vállalkozásonként átlagosan 963 eFt-ot.

Bankhitelt 228-an (57%) igényeltek 404 millió forint értékben, közülük 226-an kaptak 385 millió forintot, átlagosan 1,7 mFt-ot.

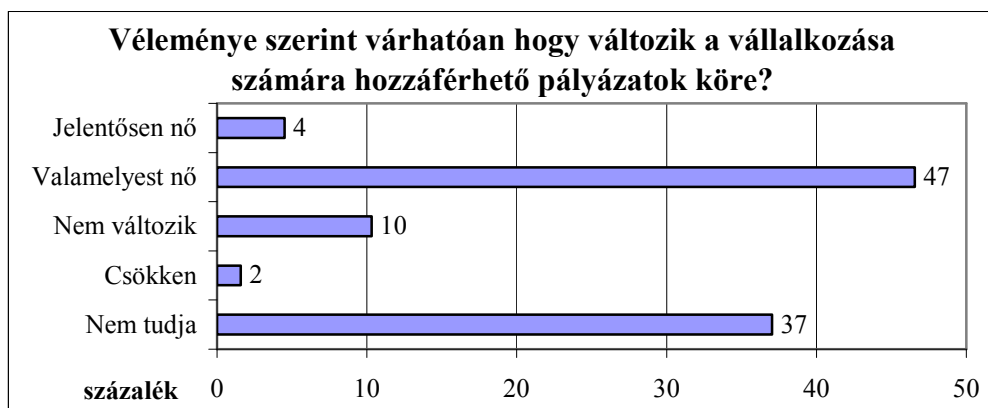
A vállalkozások a jogszabályi megfelelés és a versenypozíciójuk megőrzése érdekében végrehajtott beruházásokra, fejlesztésekre ezidáig összesen 1602 millió forintot költöttek el. Külső forráshoz – visszatérítendő és vissza nem térítendő pályázatok, illetve bankhitel – 835 millió forint értékben jutottak vállalkozások, amely az elköltött fejlesztési összeg 52%-a.

A vissza nem térítendő támogatások (végleges tőkejuttatás) a fejlesztések 10%-ára voltak elegendők. A fennmaradó 571 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 pozícionált pályázói kör (családi- és mikrovállalkozások) és téma.

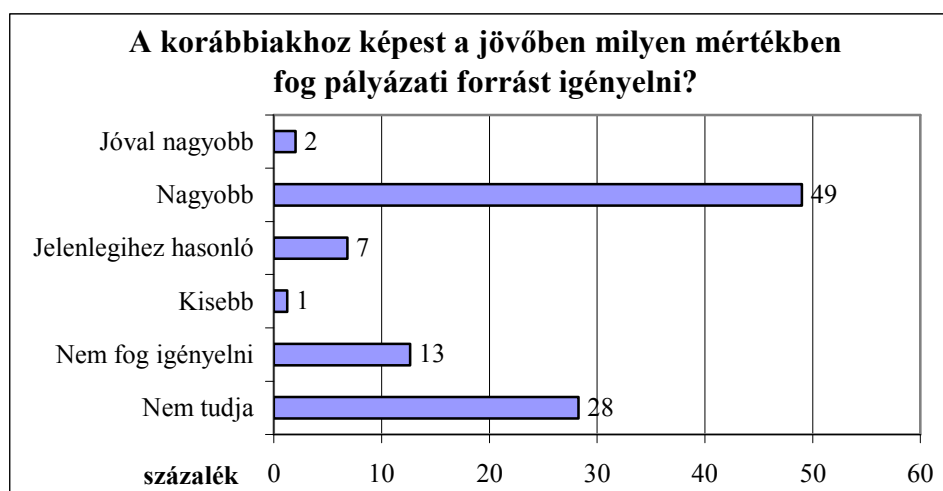
A kormányzat által kiírt támogatásokra a vállalkozások mintegy fele adott be pályázatot. Ehhez kapcsolódik közvetlenül a két következő kérdés.

„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 ennek megfelelően pozitívak, hiszen a pályázatok számának növekedését a vállalkozások mintegy fele várja. A vállalkozások 39%-a 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?”

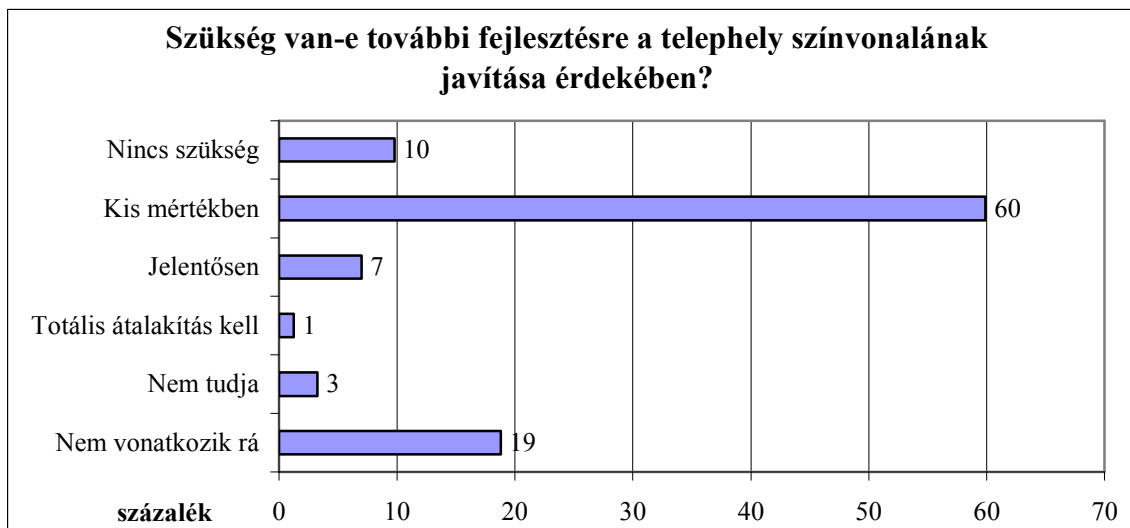


A megkérdezettek több, mint a fele (51%) nagyobb aktivitással szeretne a jövőben pályázati forráshoz jutni. Vagyis a vállalkozók nem csak bíznak abban, hogy a jövőben több pályázat jelenik meg a számukra, de egyértelműen számítanak is ezen többlet forrásokra. Különösen azért, mivel a múltban sok pozitív tapasztalatra tettek szert a pályázatok terén.

Az optimista kép mellett azonban a családi- és mikrovállalkozókkal folytatott személyes beszélgetéseken több probléma is elhangzott a 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 hátterében 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.

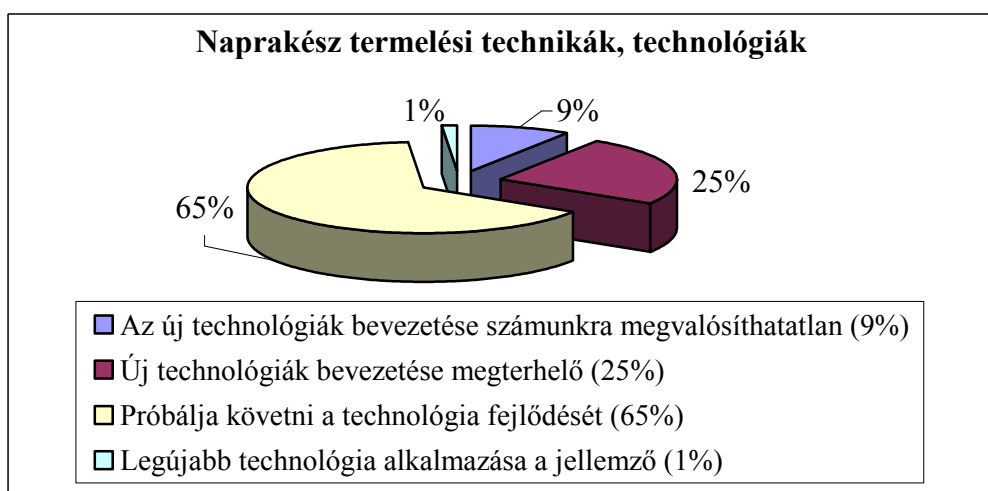


A vállalkozások valamivel több, mint kétharmada szükségesnek tartja, hogy a versenyképessége megtartása érdekében a telephelyén fejlesztéseket hajtson végre. A vállalkozások 10%-a ítélte úgy meg, hogy nincs szüksége fejlesztésre, 19%-ukra nem vonatkozott a kérdés – elsősorban a telephellyel nem rendelkező fuvarozók –, míg a vállalkozások 3%-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 55%-a 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 220 vállalkozás adja.

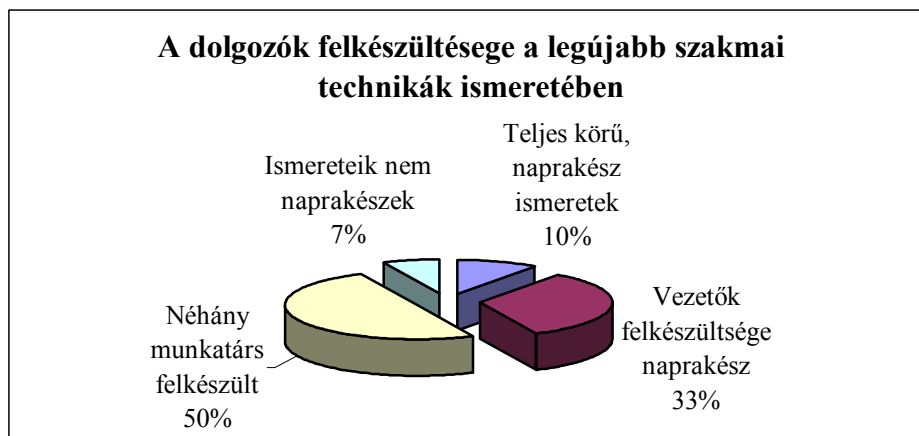
„Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazása?”



Az érintett vállalkozások 1%-a igyekszik a legújabb technológiákat alkalmazni a termelésében, további 65% próbálja a technológia fejlődését követni, míg a vállalkozók harmada számára az új technológia bevezetése túlságosan megterhelő, illetve megvalósíthatatlan.

A faipari vállalkozások 74%-a törekszik a legújabb technikák alkalmazására, ez az arány az optikus vállalkozások esetében 71%. Az új technológiák bevezetésének problémáját legerősebben az élelmiszeriparban tevékenykedő vállalkozások érzik.

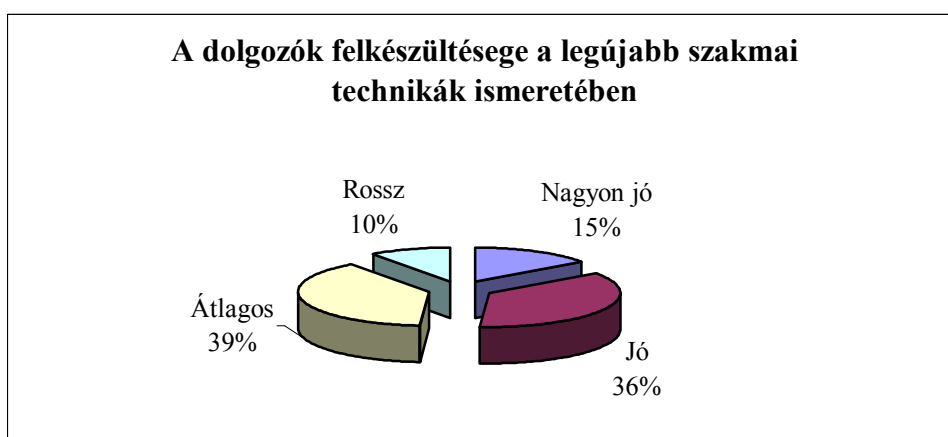
„Mennyire naprakész Ön, illetve munkatársai a legújabb szakmai technikák, technológiák ismerete tekintetében?”



A vállalkozások dolgozóinak felkészültsége az új technikák, technológiák ismeretében összességében jónak tekinthető. A fenti két grafikon alapján jól látható, hogy a dolgozók technológiai felkészültsége a párhuzamban van a vállalkozásokban rendelkezésükre álló eszközök színvonalával.

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

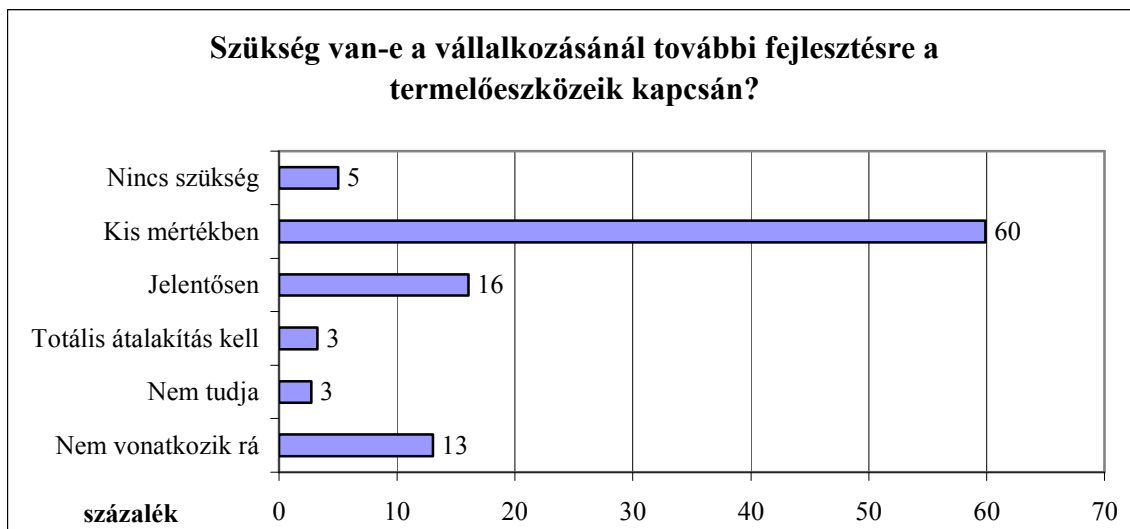
„A termelőgépek korszerűsége, technológiai színvonala...”



A válaszadók 51%-a rendelkezik elmondása szerint korszerű, vagy nagyon korszerű termelő eszközökkel, míg a többi vállalkozás csak átlagos, vagy rossz besorolást jelölt meg. Kedvező

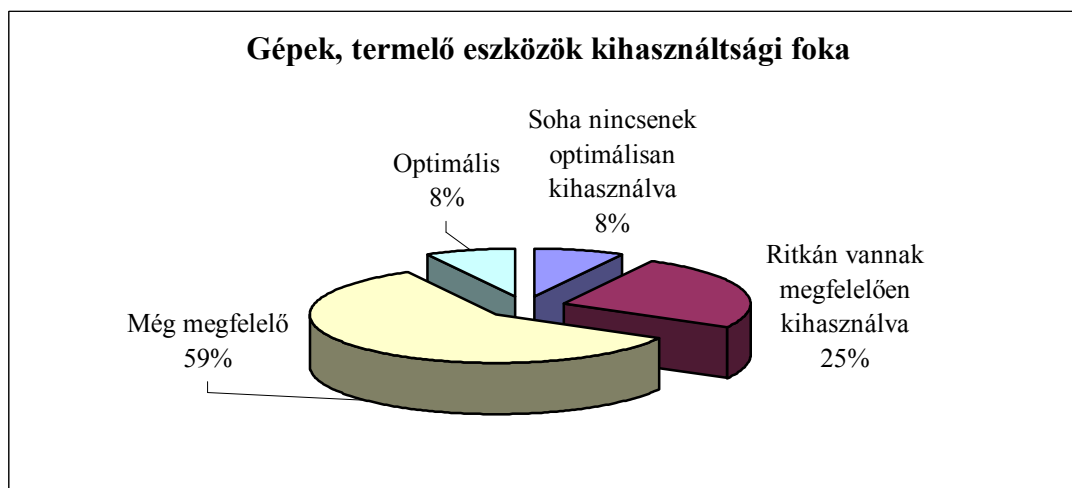
helyzetben vannak az eszközök korszerűségét tekintve a fa- és fémipari vállalkozások, míg az eszközök állapota az élelmiszeripari vállalkozások több, mint fele esetében igényel fejlesztést.

A következő kérdés a versenypozíció megtartása érdekében szükséges termelőeszköz fejlesztés szükségességét és annak mértékét kérdezte.



E kérdés esetében a fenti arányok 399 válaszra vonatkoznak. A megkérdezett vállalkozások közel négyötöde (79%) kíván legalább kismértékű fejlesztést végrehajtani termelő eszközein annak érdekében, hogy versenyhelyzete – lehetőség szerint – ne romoljon.

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

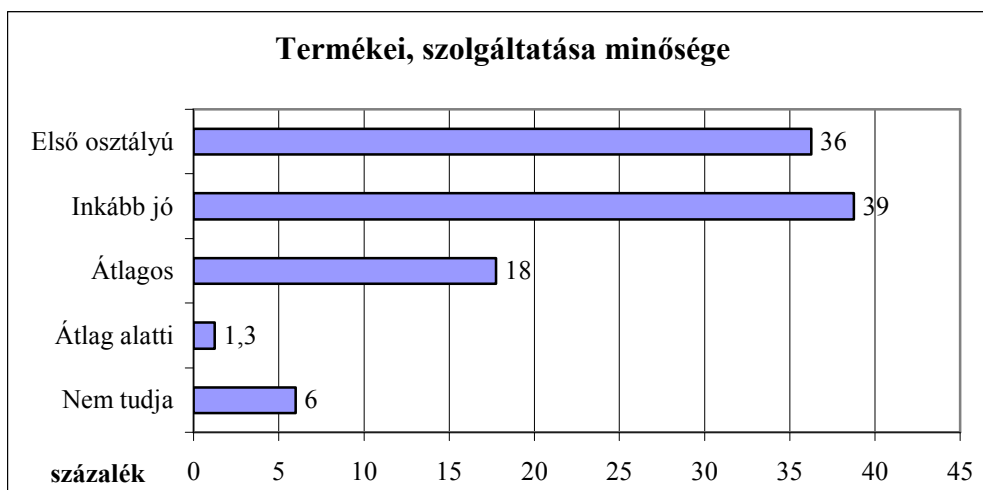


A vállalkozások 67%-a használja ki legalább megfelelő szinten termelő eszközeit, a fennmaradó 33% csak ritkán tudja ezt a megfelelő szintű kihasználtságot biztosítani.

Az eszközeiket legnagyobb arányban a fafeldolgozásban (91%) és az élelmiszeriparban (48%) tevékenykedő vállalkozások használják ki. Legrosszabb kihasználtsági fok a fémfeldolgozó vállalkozásoknál (42%) 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?”

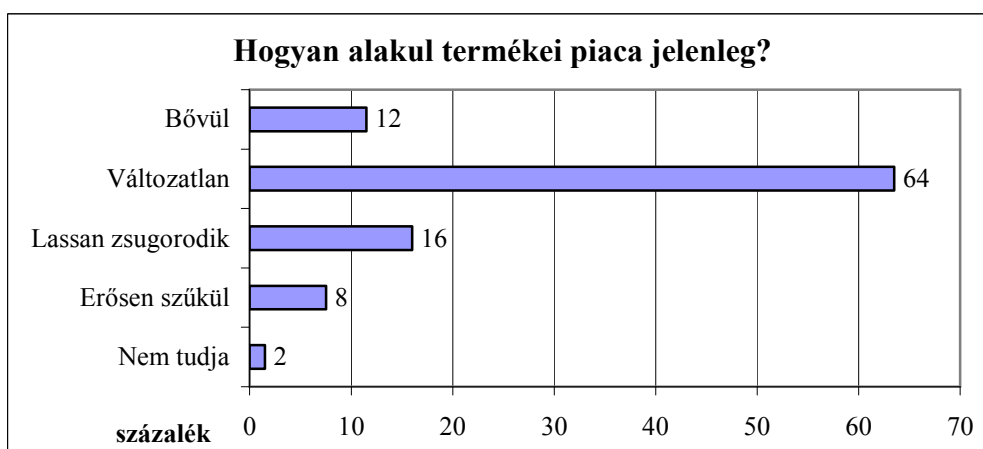


A válaszadók saját termékeiket, szolgáltatásaikat sorolták be négy kategóriába annak minősége alapján. A vállalkozások valamivel több, mint egyharmada a saját termékét első osztályúnak értékelte, amely a versenyképesség egyik alapvető tényezőjének számít. 39%-uk ítélte inkább jónak a minőséget, a többiek jellemzően átlagosnak. Öt vállalkozás ítélte meg úgy, hogy az ő termékének minősége még az átlagot sem éri el.

Az egyes kategóriák tekintetében nem lehetett olyan szakmai területet megállapítani, amelyre az állítások jobban igazak volnának.

Értékesítés, marketing

„Jelenleg hogy alakul (fejlődik) a termékei piaca?”

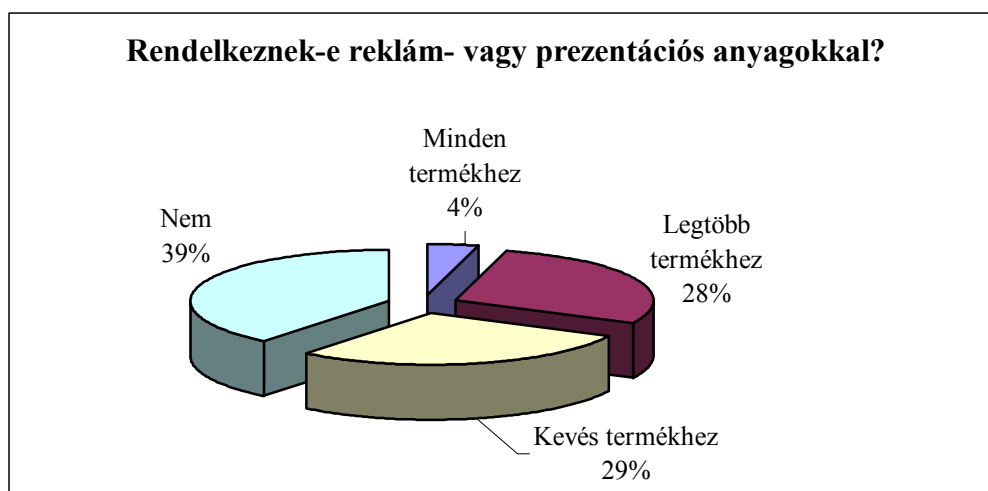


A vállalkozások hosszabb távú eredményességét erősen befolyásolja, hogy termékeik az életgörbéjük mely szakaszán találhatóak. A megkérdezettek mintegy 12%-a véli úgy, hogy bővül a piaca, míg a vállalkozások 24%-a esetében zsugorodó piacról beszélhetünk. A

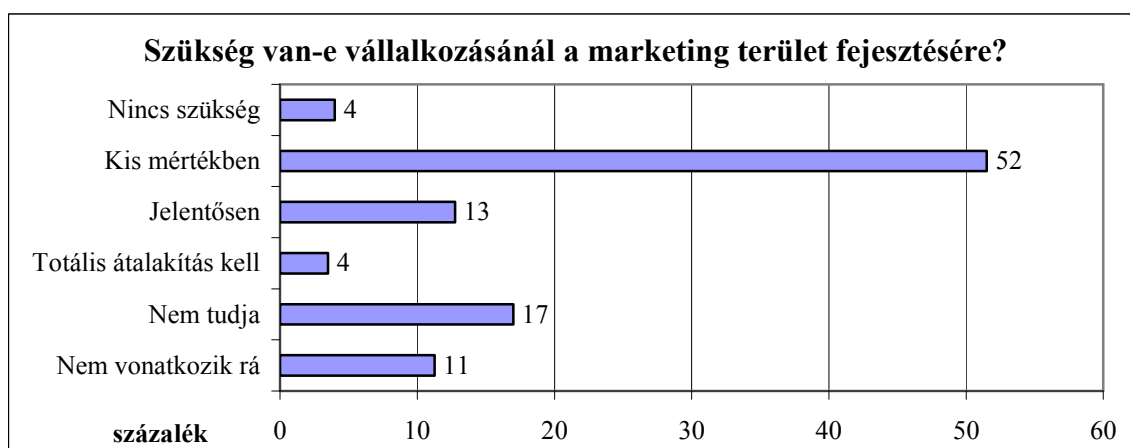
szűkülő piacon tevékenykedő vállalkozásoknak mielőbb meg kell találni azt a továbblépési pontot, ahol lehetőség szerint egy bővülő, de legalább stagnáló piacon tudják tevékenységüket folytatni. Ezért fontos, hogy elsajátítsák az idegen piacok meghódításának módszerét, melyhez valószínűleg külső – akár kormányzati, akár támogató intézményi – segítségre is szükségük lesz.

A piac zsugorodását legnagyobb arányban a élelmiszeriparban (57%), a kiskereskedelemben (66%) érzik.

„Vannak-e reklámanyagaik, vagy prezentációs anyagaik a termékeikhez, szolgáltatásaikhoz?”



A megkérdezett vállalkozások 39%-a nem rendelkezik semmilyen reklám, vagy bemutatkozó anyaggal és csak a vállalkozások 4%-ánál található minden termékéhez, szolgáltatásához ilyen jellegű brosúra, kiadvány.

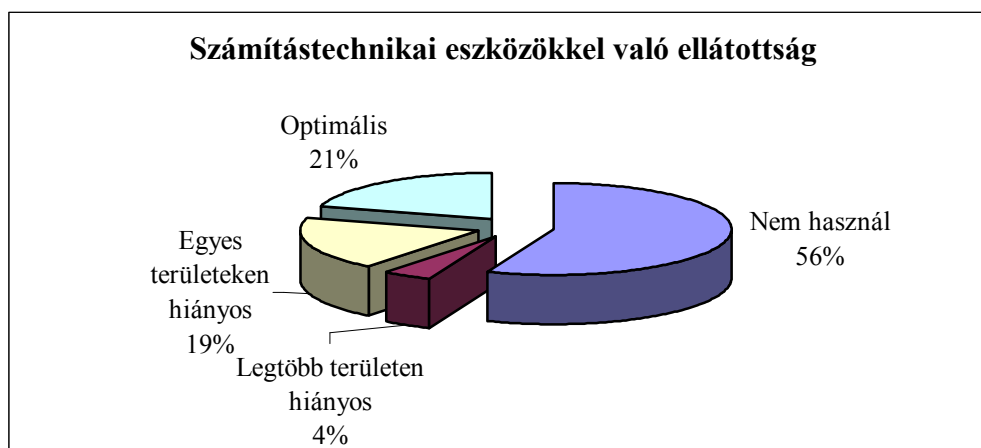


A vállalkozások 69%-a szükségesnek ítéli, hogy valamilyen mértékben fejlessze marketing tevékenységét. E fejlesztések szükségességét erősen alátámasztja a vállalkozások reklám és prezentációs anyagokkal való ellátottságára vonatkozó kérdés, ahol a megkérdezettek 39%-a adta azt a választ, hogy nem rendelkezik semmilyen, a vállalkozást vagy a termékeit bemutató, népszerűsítő anyaggal.

A vállalkozások 17%-a nem tudja, hogy van-e szüksége marketingre, illetve milyen gyakorlati feladatok végrehajtását jelentené önára a marketing tevékenység fejlesztése. A válaszadók 11%-a úgy érzi, rá nem vonatkozik a marketing tevékenység fejelsztése.

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-, 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



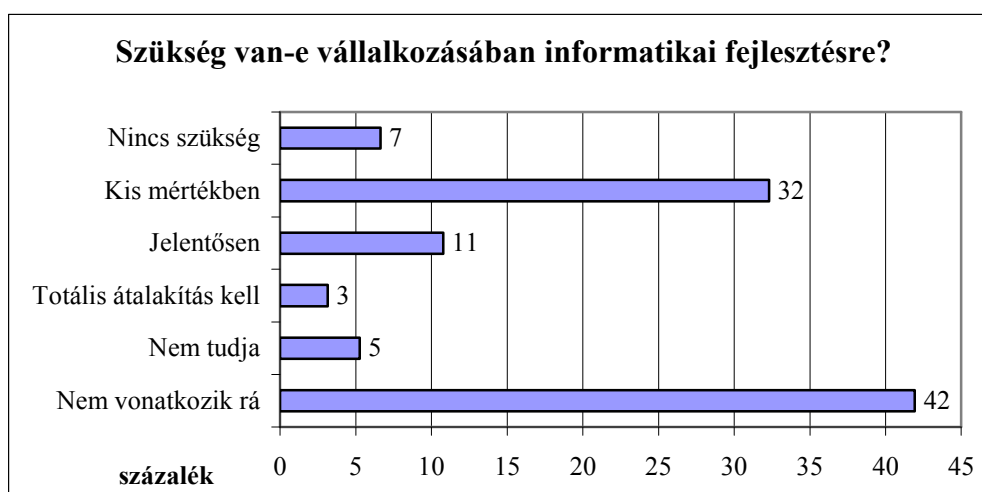
A megkérdezett vállalkozások 56%-a nem használ számítástechnikai eszközt a vállalkozásban, és csak minden ötödik tartja optimálisnak a felszereltségét. A számítástechnikai eszközök hiányát elsősorban a vállalkozók informatikai képzetlenségével lehet magyarázni, illetve azzal, hogy kevésbé vannak tisztában 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?”

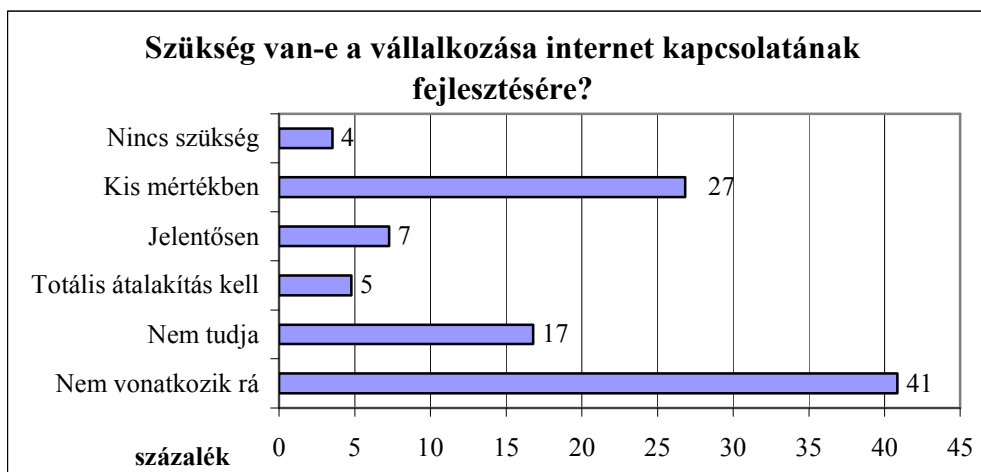
(n=167), %	Beszerzés	Termelés programozás	Értékesítés	Kommunikáció, marketing	Tervezés	Könyvelés
Maradéktalanul	61,1	25,9	69,9	11,0	21,1	86,3
Egyes területeken	20,9	54,2	9,6	57,6	54,2	6,9
Egyes esetekben	9,6	10,2	13,8	21,5	15,1	5,1
<i>Nem alkalmazza</i>	8,4	9,7	6,7	9,9	9,6	1,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A megkérdezés azt mutatja, hogy a számítástechnikai eszközöket alkalmazó vállalkozók azokat több feladatra is igénybe veszik, így beszerzésre, értékesítésre (mindkettő erősen feltételezi az internet használatát), illetve könyvelésre. Az eszközök kihasználtsága azonban korántsem teljes körű, volna lehetőség továbblépésre, ezáltal a versenyképesség növelésére.



A vállalkozások 46%-a tervez informatikai fejlesztést a versenyképessége megőrzése érdekében. A korábbi grafikonok eredményeit megerősítik az e kérdésre adott válaszok, melyek alapján le lehet vonni azt a következtetést, hogy a régió vállalkozásai közül már többen felfedezték maguknak a számítástechnikát, illetve a benne rejlő lehetőségeket, de szükségük van még további fejlesztésre, hogy ezt szélesebb körben ki tudják használni.

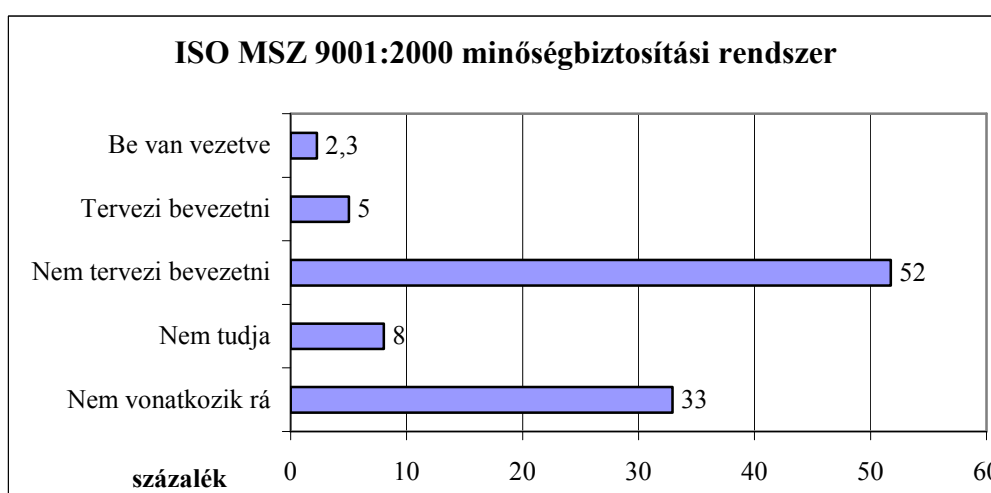
A fentiek ellenére van a vállalkozóknak egy másik fő csoportja (47% a fenti grafikon eredményei alapján), akik nem tudják, hogy szükségük van-e fejlesztésre, illetve úgy érzik, nem vonatkozik rájuk ez a kérdés, melynek háttérében két jelenség húzódik meg. Egyrészt a vállalkozóknak valóban nincs elképzelésük 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 vállalkozások 39%-a további fejlesztést ítélt meg szükségesnek az internet kapcsán (pl. internet előfizetés, szélessávú kapcsolat kialakítása, honlap fejlesztés, stb.). A vállalkozások 4%-a ítéli meg úgy, hogy nincs szüksége további fejlesztésre, ők jellemzően már jelenleg is rendelkeznek internet kapcsolattal. A válaszok arra is utalnak, hogy az internet lehetőségét a vállalkozásuk tevékenységében már kihasználó vállalkozók is fejlesztenének, feltételezhetőleg a kapcsolat sávszélességének fejlesztésével, illetve az interneten történő megjelenéssel.

A „nem tudja” és a „nem vonatkozik rá” választ adók (a megkérdezettek 58%-a) 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

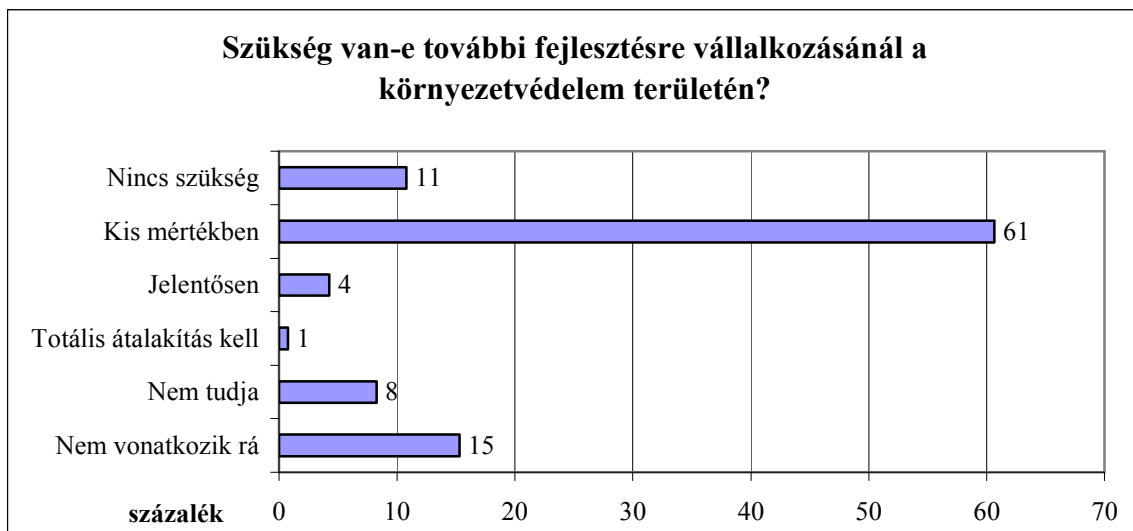


A vállalkozások alig több mint 2,3%-a vezette be korábban az ISO MSZ 9001:2000-es (ISO 9001) minőségbiztosítási rendszert, és ezt nem is tervezi jelentősen több (5%) vállalkozó megtenni. A vállalkozások több, mint fele nem szándékozik bevezetni e rendszert, míg a megkérdezettek harmada vélekedik úgy, hogy rá nem vonatkozik e lehetőség. Míg ez utóbbi

oka a vállalkozások tájékoztatatlansága (információ hiánya) lehet, addig az előbbi oka (nem tervezik bevezetni) 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!

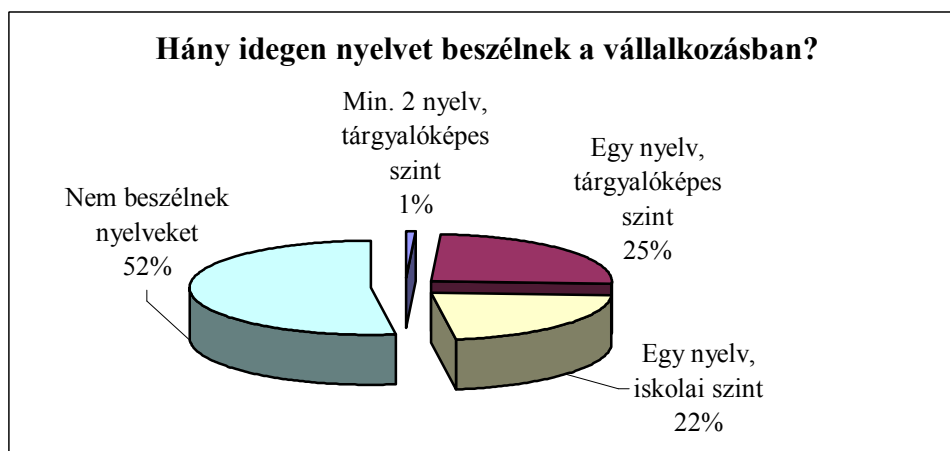
Egy minőségbiztosítási rendszer megléte nagyfokú bizalmat gerjeszt a vállalkozás meglévő és potenciális partnereiben.

Környezetvédelem, környezettudatos vállalatirányítás



A vállalkozások kétharmada ítélte meg úgy, hogy volnának feladatok, melyekkel a vállalkozás és a környezete kapcsolatát, egyúttal a versenyképességet is javítani lehetne. A megkérdezett vállalkozások 15%-a úgy véli, hogy nála nincs ilyen kapcsolatra (és versenyképesség javításra) mód, illetve a vállalkozások további 8%-a nem tudja, hogy nála van-e ilyen lehetőség.

Emberi erőforrás, nyelvismeret



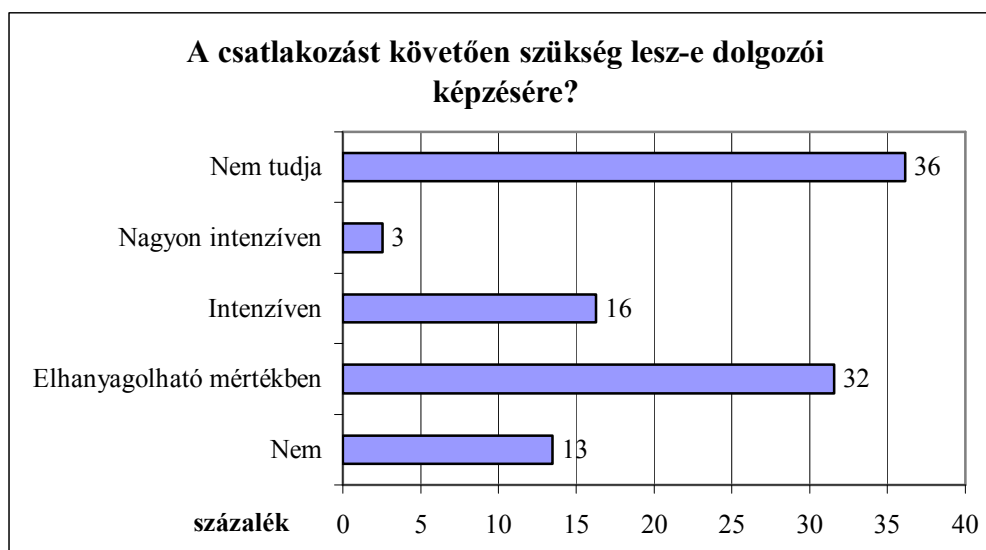
A nyelvismeret nagyon fontos kérdés minden vállalkozás esetében. A csatlakozást megelőzően is jelentős szerepe volt, azonban a 2004. május 1-jét követő időszakban alapvető

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 több, mint fele (52%) kedvezőtlen választ adott, vagyis nem beszélnek egyáltalán idegen nyelvet. 22%-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 52%-os átlagnál magasabb a nyelvet nem beszélő vállalkozások aránya az élelmiszeripari (90%) és a gépjárműjavító vállalkozások területein.

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

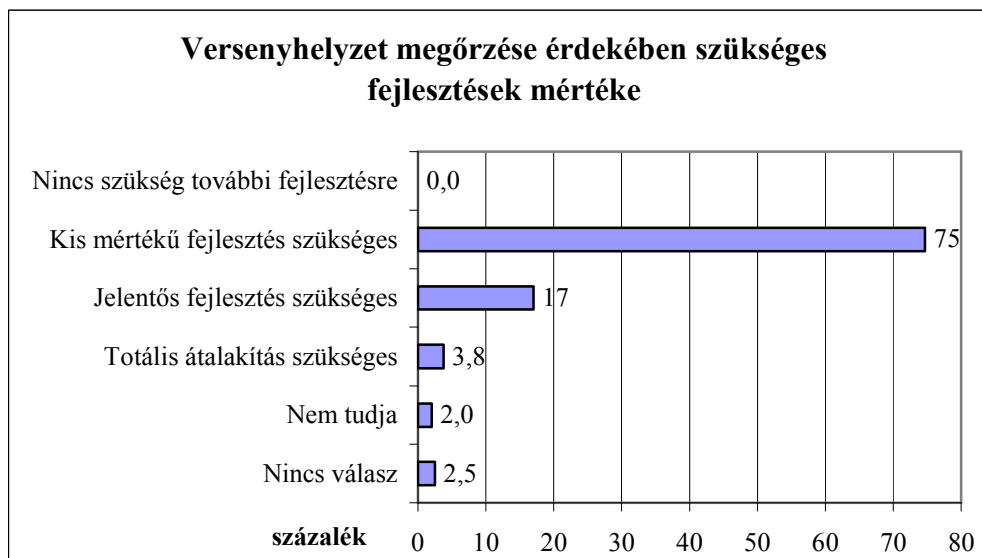


Minden ötödik vállalkozás (19%) esetében érzik úgy, hogy a csatlakozást követően a munkatársaik intenzív képzésére lenne szükség. További 32%-uk véli azt, hogy minimális mértékben, de szükség van az ismereteik, tudásuk bővítésére. A megkérdezettek 13%-a véli úgy, hogy nincs szükségük további képzésre. A vállalkozások több, mint egyharmada (36%) 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 egyetlen vállalkozás sem volt, aki azt mondta volna, hogy egyáltalán nincs szüksége további fejlesztésre. A megkérdezett vállalkozók háromnegyede kismértékű fejlesztést tartana fontosnak, míg nagyobb mértékű beruházásokra a vállalkozások 21%-nál volna szükség.

300 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 562 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 1,9 millió forint).

Ezen beruházási összeg 35%-át a telephelyek fejlesztésére, 51%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások. 24 vállalkozás (az e kérdésre válaszolók 8%-a) az éves árbevétele felénél többet költött e beruházásokra. E 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 9%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni.

A vállalkozások 87%-a (347 vállalkozás) 608 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 1,7 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	0,0	0	0,0	0
Kis mértékű fejlesztés szükséges	74,7	70 515	1 103,0	77 778
Jelentős fejlesztés szükséges	17,0	16 047	3 275,0	52 554
Totális átalakítás szükséges	3,8	3 587	5 100,9	18 297
Nem tudja	2,0	1 888	1 752,2	3 308
Nincs adat	2,5	2 360	1 752,2	4 135
Összesen	100,0	94 397⁴	-	156 072

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

Becslésünk szerint az észak-alföldi régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 156 072 mFt forrásra van szükség.

⁴ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Hajdú-Bihar megyei tájékoztató 2004/2, KSH Jász-Nagykun-Szolnok megyei tájékoztató 2004/2, KSH Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei tájékoztató 2004/2.