



IPARTESTÜLETEK ORSZÁGOS SZÖVETSÉGE

Mikrovállalkozások felkészítése az EU-s belépésre

Regionális tanulmányok

Nyugat-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. NYUGAT-DUNÁNTÚLI RÉGIÓ JELLEGZETESSÉGEINEK RÖVID BEMUTATÁSA	11
V. ÁLTALÁNOS KÉRDÉSEK	12
VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG	15
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE	22
Célok, tervek	22
Tőke, forrás	24
Termelés	27
Termék	30
Értékesítés, marketing	31
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. A nyugat-dunántúli régióból 488 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 335 lett.

Jogszabályi megfelelés

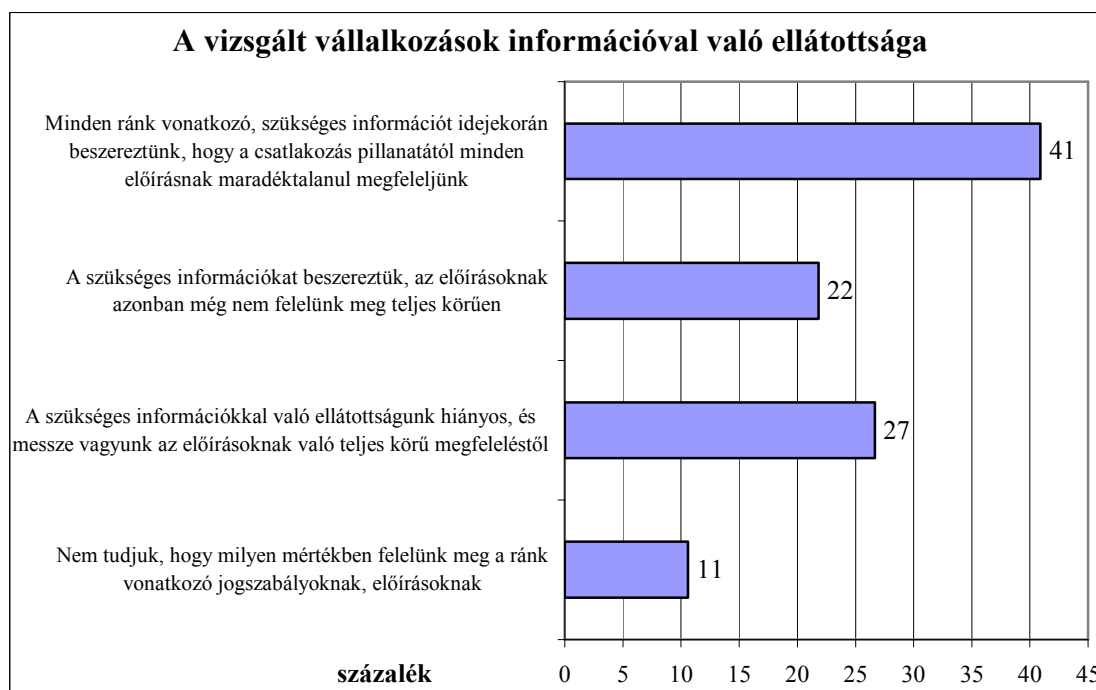
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) pillanatáig minden érvényes jogszabályt az EU-ban alkalmazott jogszabályokkal harmonizál, illetve ahol szükséges, új jogszabályokat vezet be. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány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

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

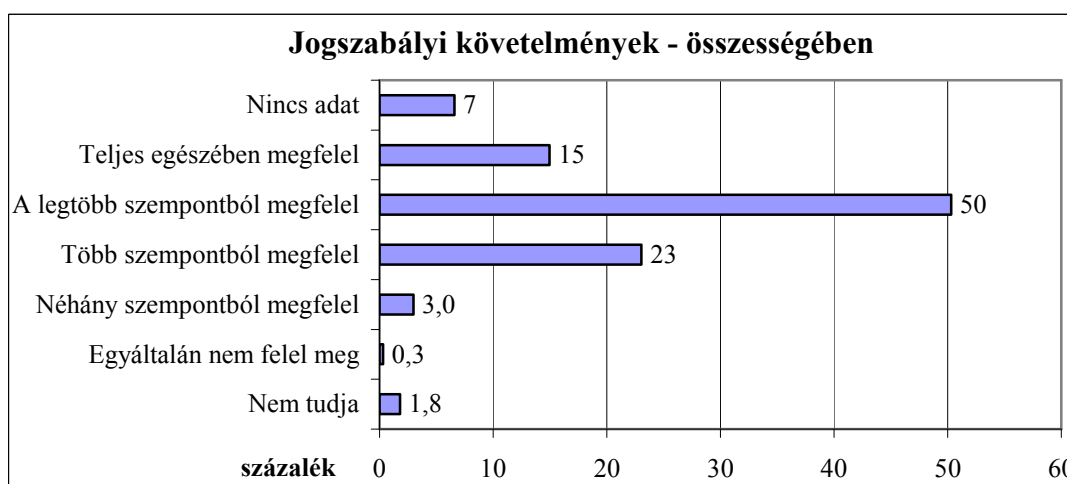
A megkérdezett 335 vállalkozás összesen 832 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,5 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a nyugat-dunántúli régióban.

A régió vállalkozásai meglehetősen felhőtlenül tekintenek az EU csatlakozást követő időszakra. Az optimisták aránya – az erre vonatkozó 3 kérdésre adott pozitív válaszok átlaga – 55%, míg a pesszimistáké 28%. 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 a jogszabályi megfeleléshez szükséges tényezők¹ összesített eredményét bemutató grafikon, amely alapján a jogszabályoknak teljes körűen csak a vállalkozások 15%-a felel meg. Látható, hogy sok vállalkozó, aki a legfelső (minden információval rendelkezünk, ezeknek mind megfeleljünk) kategóriába sorolta be magát, az egyes tényezők értékelésekor felismerte, hogy további feladatok állnak előtte a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig.



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 110-en tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 650 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket (átlagosan vállalkozásonként 5,9 mFt). A vállalkozók a fejlesztési források 30%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 32%-át a szállítóeszközökre, míg 32%-át az előírások szerinti gépek eszközök biztosítására.

A megkérdezettek közül 168 vállalkozás tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 300 millió forint (vállalkozásonként átlagosan 1800 eFt) további fejlesztési igény jelenik meg a vizsgált vállalkozói körnél. További 95 vállalkozás jelölte meg azt, hogy tudja, szüksége volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem tudja megbecsülni.

Becslésünk szerint a nyugat-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez összesen 122,4 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- és mikrovállalkozások 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**

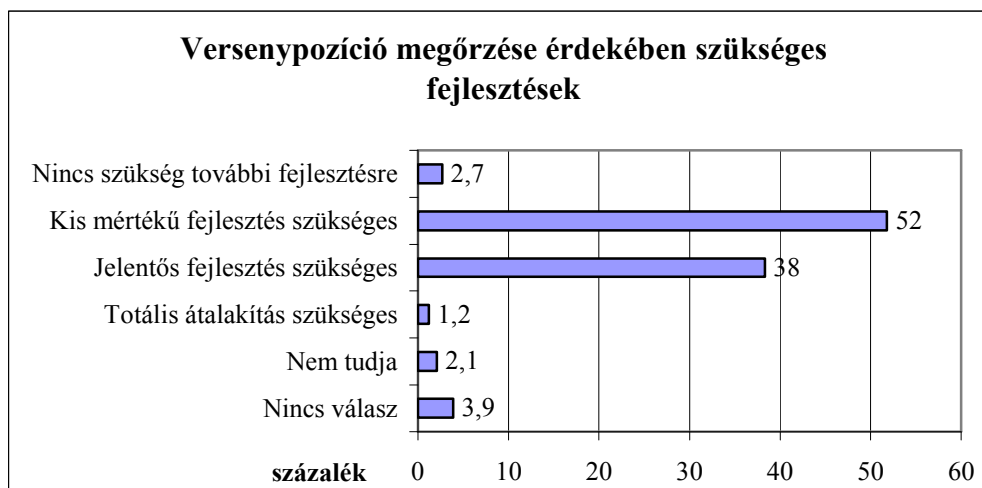
A vállalkozások gyakran nem azért küszködnek forráshiánnyal, mert nem rendelkeznek elegendő tőkével, hanem mert a vevőitől nem folyik be hozzá időben a termékei ára. A megkérdezett vállalkozók jelezték, hogy ezen okok miatt, ahol erre lehetőség van, ott a készpénzes fizetéshez ragaszkodnak, és partnerei 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 (családi- és mikrovállalkozások) és téma megfelelően legyen pozícionálva.

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



182 vállalkozás tudott becslést adni válaszként arra a kérdésre, hogy milyen összegű beruházásokat, fejlesztéseket hajtott végre a versenypozíciója megőrzése érdekében. Válaszaikban összesen 660 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (vállalkozásonként átlagosan 3,6 millió forint). Ezen beruházási összeg 39%-át a telephelyek fejlesztésére, 42%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították.

A vállalkozások 76%-a (254 vállalkozás) 696 millió forint beruházási szükségletet jelölt meg (átlagosan 2,7 millió forint) a továbbiakban szükséges beruházások, fejlesztések kapcsán.

Becslésünk szerint a nyugat-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 224,7 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 nyugat-dunántúli régióból 488 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.

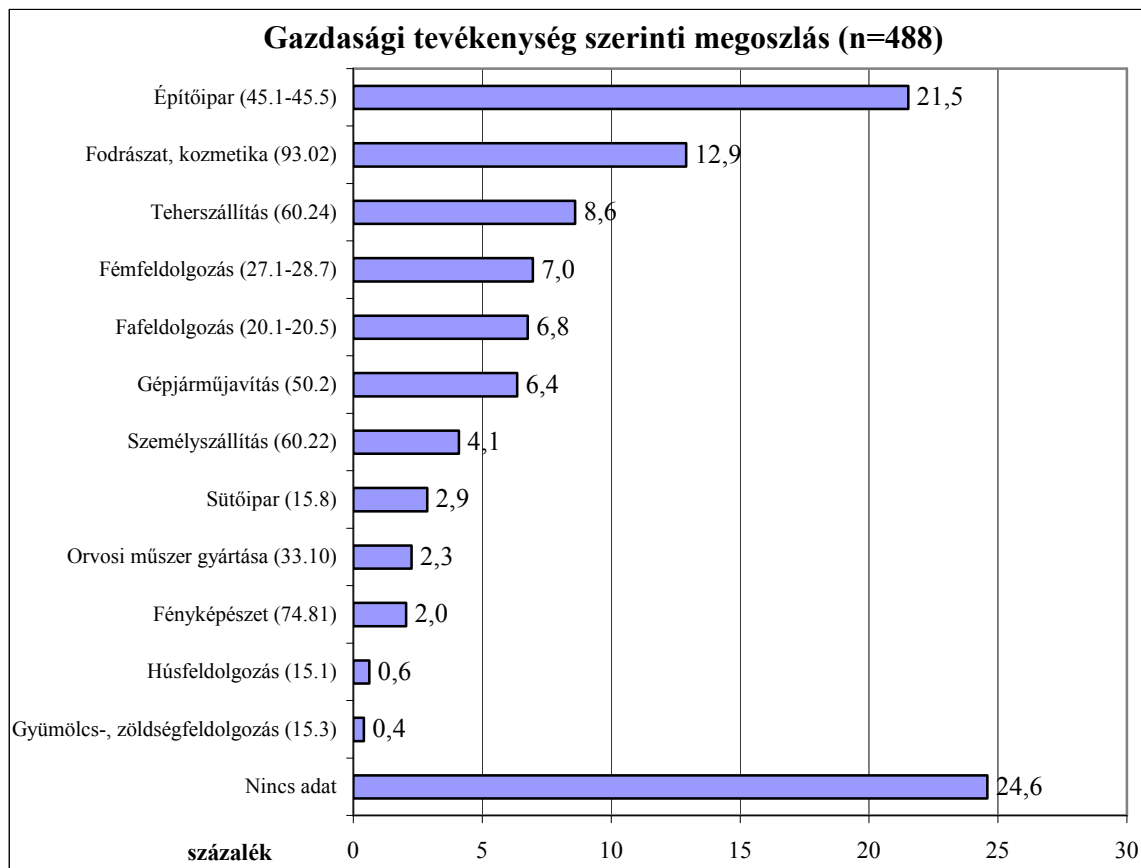
A kérdőív két kulcsfontosságú táblázatában a vállalkozás jogszabályi megfeleléséhez szükséges szempontok, illetve a versenypozíció megőrzéséhez szükséges fejlesztési területek, mindezek esetében a további fejlesztések jellege, a már végrehajtott beruházások értéke és a továbbiakban szükséges beruházások 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 nyugat-dunántúli régióban választ adó 488 vállalkozás tevékenység szerinti megoszlását.



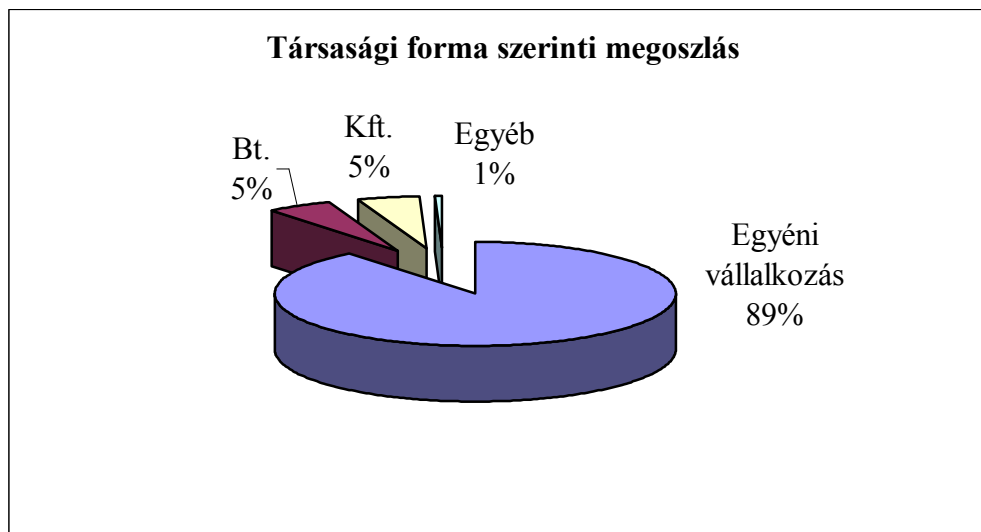
A vállalkozásokat 12 főbb tevékenységi körbe lehetett besorolni. A vállalkozások közel negyede nem adott meg tevékenységi kört a vállalkozásával kapcsolatban, melynek oka valószínűleg az, hogy a megkérdezettek több tevékenységet is folytatnak. A kérdőívet kitöltők harmadát az építőipari, és a fodrászat, kozmetikai, vállalkozók adják.

Reprezentativitás biztosítása

Az adatfelvétel módszere véletlenszerűen kiválasztott minta számára levélben kipoztázott kérdőív volt. A válaszadási hajlandóság jelentősen eltért mind elhelyezkedés, mind tevékenységi kör, mind vállalkozásméret tekintetében, így a visszaérkezett kérdőívek nem tükrözték – nem is tükrözhatték – 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) 335.

Társasági forma



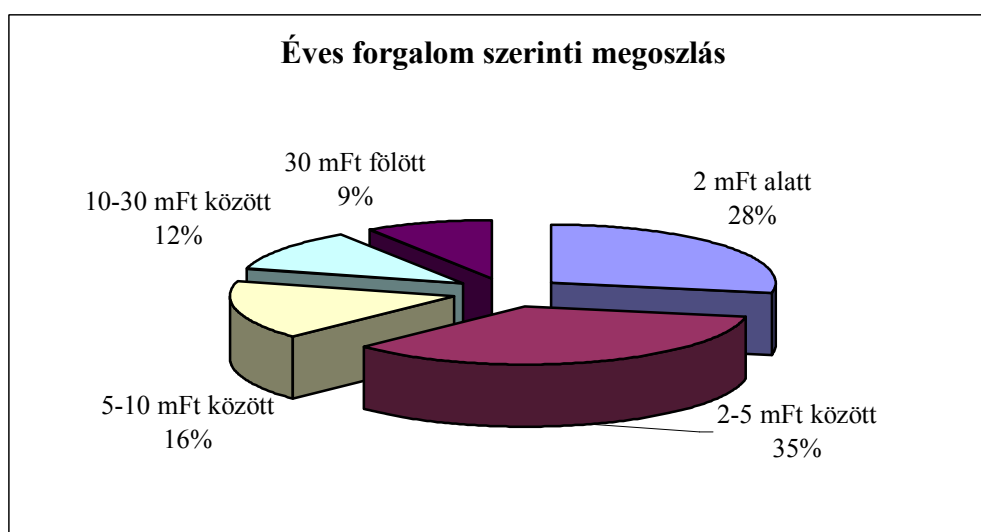
A megkérdezett vállalkozások túlnyomó többsége (89%) egyéni vállalkozóként működik. A betéti társaságok és a korlátolt felelősségű társaságok aránya 5-5%, míg a választadók 1%-a egyéb társasági formában tevékenykedik.

Alkalmazottak száma

A megkérdezett 335 vállalkozás összesen 832 alkalmazottnak és a vállalkozás vezetőjének ad munkát. Ennek megfelelően átlagosan 2,5 alkalmazott és a vállalkozás tulajdonosa (több esetben az ő családjaik) számára nyújtanak megélhetést a családi- és mikrovállalkozások a nyugat-dunántúli régióban.

A vállalkozások 6%-ában segítő családtag is részt vesz a munkában, összesen 24 fő (3%). 52 vállalkozásban (15,5%) foglalkoztatnak szakmunkás tanulót, összesen 98 főt (12%). Az összes megkérdezett vállalkozásnál foglalkoztatott szakmunkások száma 574 fő (69%). A megkérdezettek 5,6%-ánál van diplomás munkaerő alkalmazásban, összesen 30 fő (3,5%).

Éves forgalom



A megkérdezett vállalkozások 28%-a 2 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkezik, amely akkor is alacsonynak tűnik, ha a vállalkozó nem foglalkoztat alkalmazottat és vállalkozását alacsony költségekkel működteti. Minden harmadik vállalkozás tartozik a 2-5 mFt, minden hatodik az 5-10 mFt-os árbevétel-sávba, míg a 30 mFt feletti éves forgalommal a megkérdezettek 9%-a rendelkezik.

IV. NYUGAT-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 nyugat-dunántúli régió Győr-Moson-Sopron, Vas és Zala megyéket öleli fel. A relatíve alacsony népsűrűség mellett az átlagosnál sokkal nagyobb településsűrűség jellemzi a térséget. A városlakók aránya meghaladja az 55 %-ot, ami elsősorban a megyeszékhelyek magas népességkoncentrációjának köszönhető.

A régió belső térszerkezete rendkívül heterogén. A térség északi része, elsősorban Győr-Moson-Sopron, kevésbé Vas megye földrajzi elhelyezkedéséből adódóan intenzíven bekapcsolódik a világpiac vérkeringésébe, míg a délebbre fekvő területek között periférikus helyzetben lévő alkörzetek is találhatóak. A dinamikusan fejlődő ágazatok elsősorban a régió északi felébe települtek. A kelet-nyugati főközlekedési útvonalak is ezen a területen haladnak át.

A térségben található az ország legfejlettebb mezőgazdasággal és élelmiszeriparral rendelkező területe. A régió gazdaság szerkezetére jellemző, hogy itt és a Közép-Dunántúlon a legnagyobb az ipar részaránya, ami a 90-es évek második felében mindkét régióban dinamikus növekedést mutatott és a fejlődés meghatározó tényezőjévé vált. Elsősorban ennek köszönhető a terciér szektor arányának mérséklődése is.

A térség viszonylag szegény energiahordozókban és ásványi anyagokban. A Kisalföldön jó minőségűek a termőtalajok. Termál- és gyógyvizekben ugyancsak bővelkedik az egész régió. A változatos természeti adottságú régióban történelmileg az ipar volt a gazdaság meghatározó ága. Ebben rejlik ma is a térség komparatív előnye, amelyet felismertek a multinacionális vállalkozások és amelyet eredményesen ki is használnak.

Az ipar régió belüli területi elhelyezkedése egyenlőtlen és döntően az északi térségbe koncentrálódik. Termelékenységi mutatói meghaladják az országos átlagot és éves növekedési üteme is átlag feletti. Az egy alkalmazottra jutó bruttó ipari termelés ca. 20%-kal alacsonyabb a közép-dunántúli értéknél, ahol az ipari termelés hatékonysága a legmagasabb. A régió GDP termelésének ágazati összetételében az ipar részaránya a 90-es évek második felében megközelítette a 40%-ot. Ebben rendkívül nagy szerepet játszottak a térségbe települt külföldi érdekeltségű vállalkozások. A foglalkoztatottak magas, 40%-ot meghaladó aránya dolgozik az

² Forrás: <http://europa.eu.int/eures/main.jsp?countryId=HU&acro=lmi&lang=hu&mode=text&catId=2771>

iparban és 50%-ot meghaladó a tercier szektorban dolgozók aránya is. A külföldi érdekeltségű vállalkozások aránya – a központi régió kivételével – ebben a térségben a legmagasabb.

A teljes magyarországi GDP mintegy 10-12%-át állítja elő a nyugat-dunántúli gazdasági térség. Ez a lakosság számához viszonyítva relatív magas érték, így az egy főre jutó GDP ebben a régióban is meghaladja az országos átlagot, a vidéki átlagnál pedig lényegesen magasabb. A 90-es évek második felében a központi régió után a Nyugat-Dunántúlon volt a második legmagasabb az egy főre jutó GDP értéke.

A gazdasági infrastruktúra egy részének fejlettségi szintje kimagasló, míg más részei elmaradottak. A közlekedési infrastruktúra a közép-dunántúli térség után a második legjobban kiépített, de régión belüli megoszlása nem egyenletes. E tekintetben is megfigyelhető a régión belüli észak-dél ellentét. A régió viszonylag keskeny északi sávja élvezi a fejlett közúthálózat jótékony gazdasági hatását, míg a déli területek jelentős része távol esik a fő közlekedési útvonaltól.

A rendszerváltozást követő transzformációs válság a Nyugat-Dunántúlon relatív gyors lefolyású volt. Ez a munkaerő-piaci folyamatokon keresztül is jól nyomon követhető. Az évtized első felét ebben a régióban is a gazdasági aktivitás csökkenése mellett végbement foglalkoztatotti létszámcsökkenés és munkanélküli létszámnövekedés jellemezte. A foglalkoztatottsági szint 1995-ben érte el mélypontját, amelyet körülbelül ugyanolyan gyorsütemű növekedés követett, mint amilyen az évtized első felében megfigyelt visszaesés volt. Ennek eredményeként a foglalkoztatottság megközelítette a rendszerváltozás előtti szintet.

A folyamatosan javuló gazdálkodási mutatók ellenére a régió munkáltatói rendkívül defenzív munkaerő-gazdálkodást folytatnak. Regionális összehasonlításban a nyugat-dunántúli cégek létszámnövelési tervei a legalacsonyabbak. A térség 1997 óta nettó munkaerő-feltevő, de a gazdálkodó szervezetek átlagos statisztikai állományi létszámának növekedési üteme itt a legvisszafogottabb. Az adatok arra utalnak, hogy a térség munkáltatói gyakorlatilag stabil, alig növekvő munkavállalói létszámmal érnek el egyre jobb gazdasági teljesítményt.

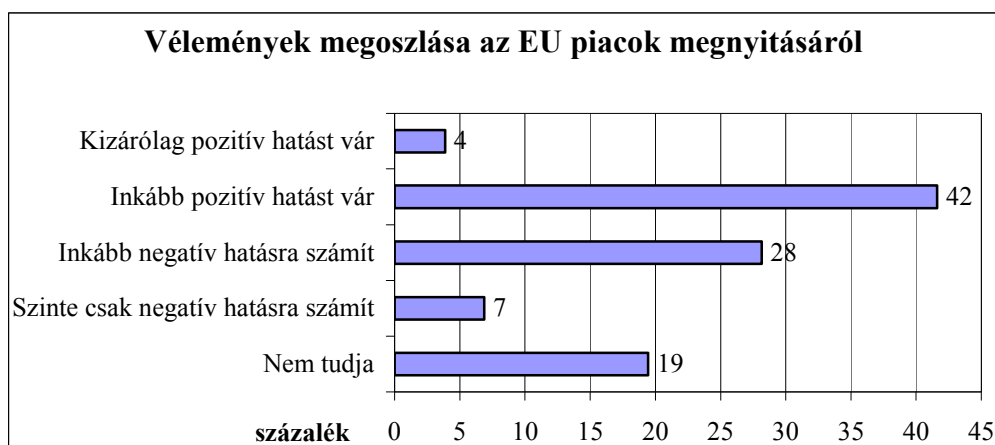
A munkanélküliségi ráta a dunántúli régiók között a második legalacsonyabb, évtizedes csökkenő tendenciája a világgazdasági konjunktúra lefékeződésével együtt megállt. A munkaerőmozgások lelassulása ebben a régióban egy magas foglalkoztatottsági szint mellett, kiegyensúlyozottan fejlődő gazdaság egyik tipikus jellegzetességét mutatja.

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.

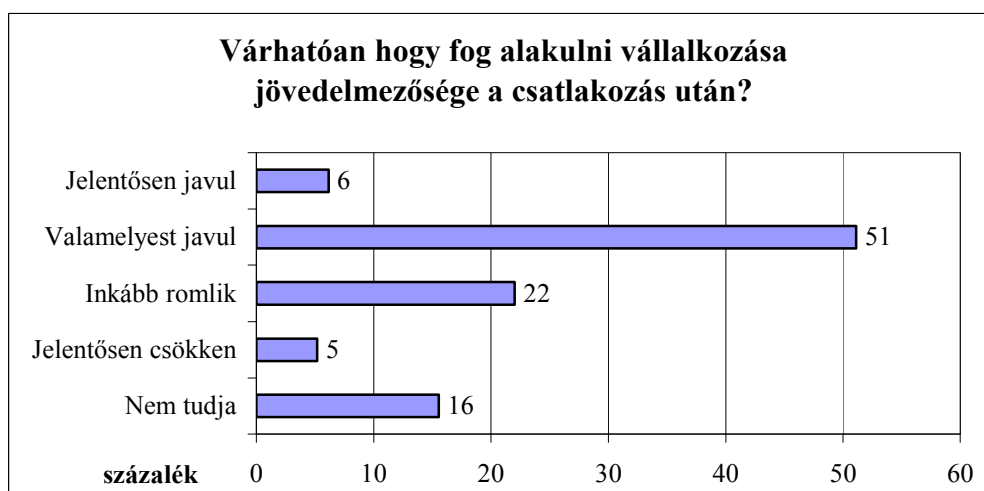
„Véleménye szerint, hogyan fog hatni az Ön üzletére az EU piacok megnyitása?”



A vállalkozások nagyon alacsony számban várnak kizárólag pozitív hatást az EU csatlakozástól, azonban az összességében pozitív várakozású (46%) vállalkozók meghaladja a pesszimisták arányát (35%). A vállalkozások ötöde bizonytalan annak tekintetében, hogy mire számítsa a csatlakozás kapcsán üzletvitele szempontjából.

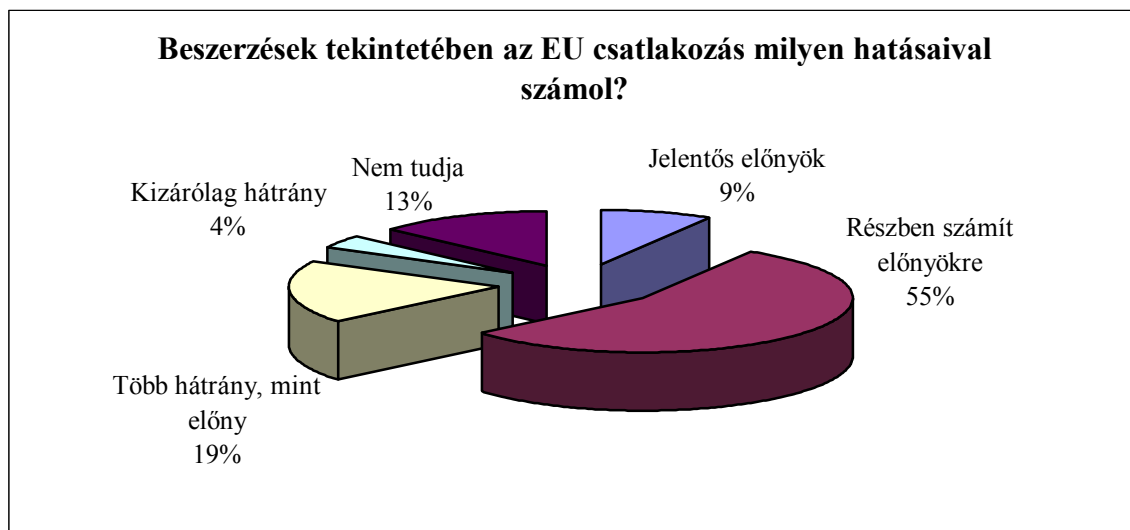
A csatlakozás konkrét hatásaira vonatkozó kérdések esetén magasabb az optimisták aránya, melyet az alábbi grafikonok mutatnak be.

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



Míg az EU piacok megnyitásával kapcsolatban a válaszadók 46%-a volt optimista és várt pozitív hatásokat, addig a konkrét, jövedelmezőség alakulására vonatkozó kérdés tekintetében a válaszadók még felhőtlenebb álláspontot képviselnek, hiszen 57%-uk az árbevétele pozitív irányú változását várja. Ebből a szempontból a negatív véleményen lévő válaszadók aránya is kedvezőbb, 27%. „Nem tudja” választ a megkérdezettek 16% adott, míg a fenti kérdés esetében ez az érték 19% volt. Összességében elmondható, hogy a vállalkozók jobban informáltak érzik magukat a jövedelmezőségükkel kapcsolatban, és optimistábbak is, mint az általánosságban megfogalmazott kérdés kapcsán.

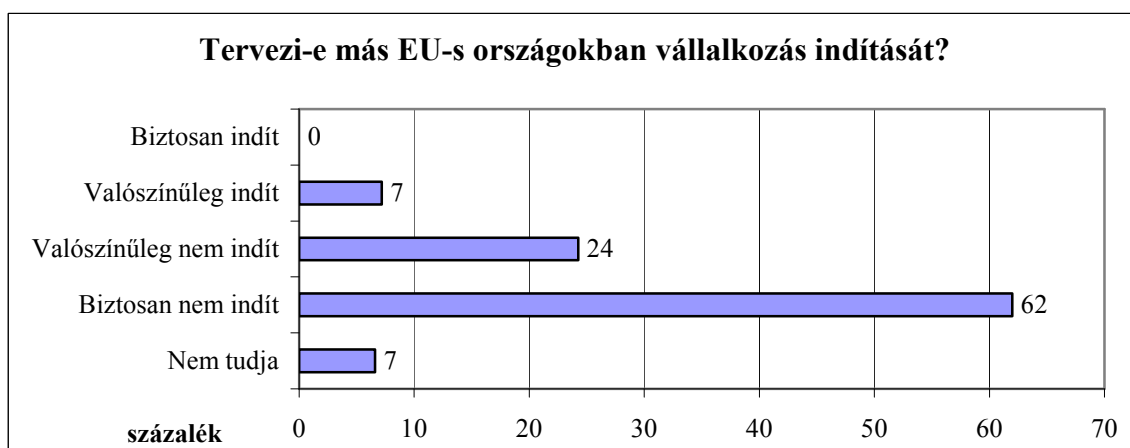
„Az európai piacok megnyitásával számítanak-e a jelenleginél kedvezőbb beszerzési lehetőségek, kondíciók megjelenésére?”



Az EU csatlakozás előnyei között általában kihangsúlyozásra került, hogy a vállalkozások a csatlakozást követően kedvezőbb beszerzési lehetőségekre számíthatnak. A kérdés arra vonatkozott, hogy a vállalkozások számítanak-e a csatlakozást követően kedvezőbb beszerzési lehetőségekre? A válaszok alapján a vállalkozások közel kétharmada (64%) számít legalább részleges előnyökre, míg 23%-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 – optimistábbak.

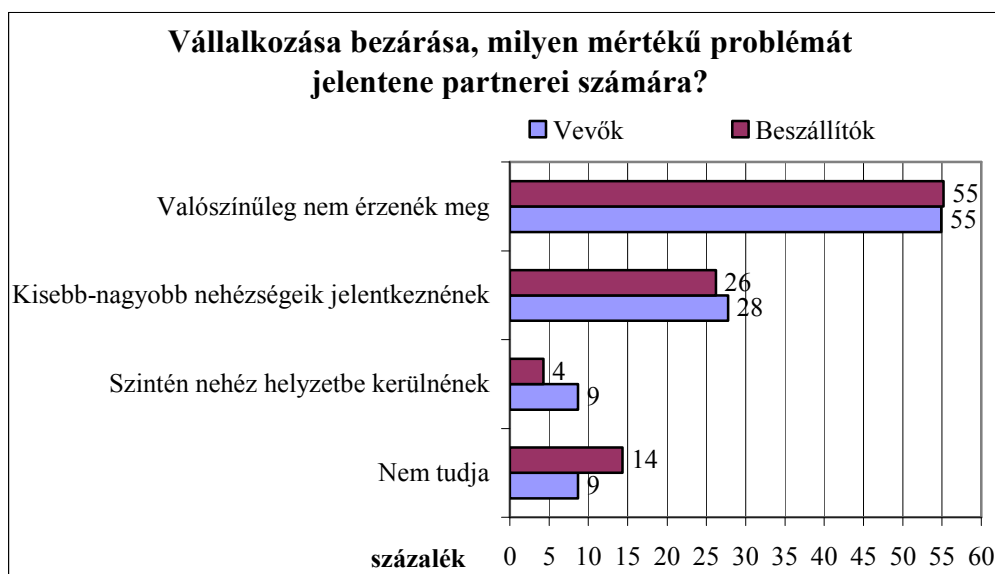
„A csatlakozást követően indítana-e vállalkozást a 15 korábbi EU tagországban?”



Az Nyugat-Dunántúli Régió az egyetlen, amely korábbi EU-s országgal is szomszédos. Ennek ellenére egyetlen vállalkozás sem tervezi biztosan, hogy vállalkozását más EU tagállamban is elindítsa. A megkérdezettek 7%-a foglalkozik a gondolattal, hogy az országhatáron kívül is megvesse a lábát, míg a vállalkozások 62%-a 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 a számukra 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 érzéne meg a vállalkozás bezárását. Ez elsősorban erős versenyre utal, ahol egy-egy vállalkozás kiesése nem okoz a helyi gazdaságban hiányt. A kapott válaszok alapján elmondható, hogy a vállalkozások megszűnése (vevőik esetében 83%, a beszállítók esetében (81%) maximum kisebb-nagyobb nehézséget okozna partnereinek. Másik oldalról megközelítve a kérdést egy-egy vállalkozás megszűnése további – átlagosan – 3,5 fő munkanélkülit (a vállalkozó és a munkavállalók) jelent a térség számára, akik jövedelmének kiesését családjuk egyéb bevételekkel nem tudja kompenzálni.

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

VI. JOGSZABÁLYI FELKÉSZÜLTSG

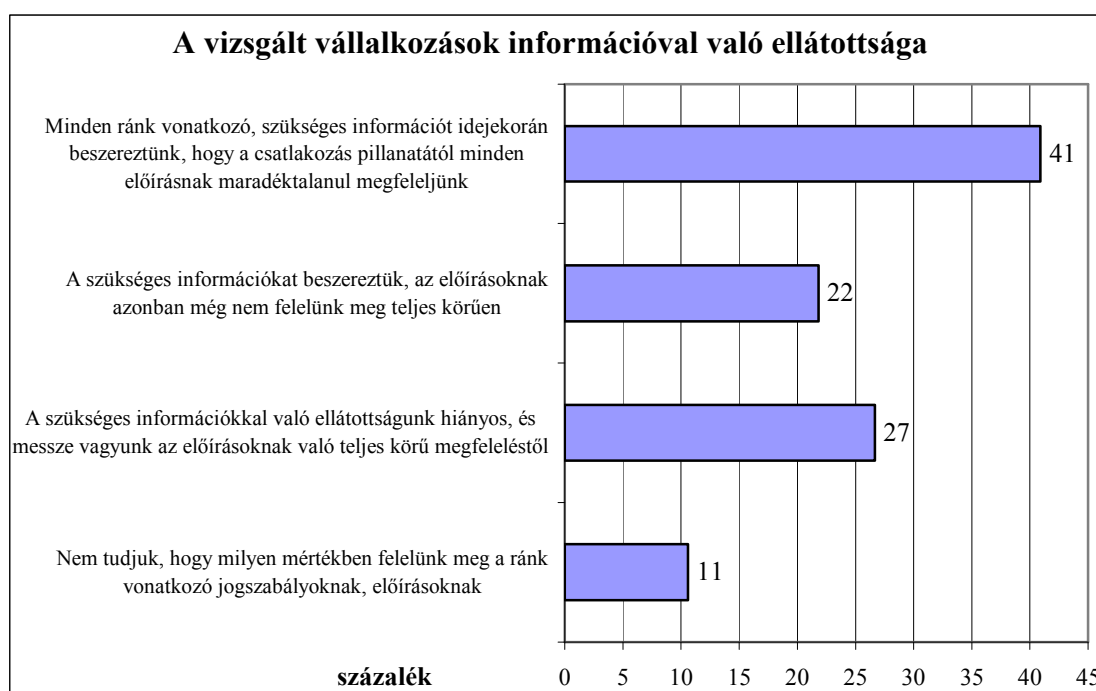
Magyarország 2001. december 13-án írta alá a csatlakozási szerződést, amelyben vállalta, hogy az EU belépés (2004. május 1.) napjáig harmonizálja joganyagait, ezt követően az EU jogszabályai lesznek érvényesek. Ennek eredményeképpen az elmúlt néhány év során jelentősen átalakult a vállalkozásokra vonatkozó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

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

E fejezetben a jogszabályoknak való megfelelés mértékét, illetve az ehhez szükséges beruházások, fejlesztések értékét mutatjuk be.

A jogszabályoknak való megfeleléshez az első lépés, hogy a vállalkozó rendelkezzen információval arról, hogy milyen – új – előírásoknak, jogszabályoknak kell megfelelnie.

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

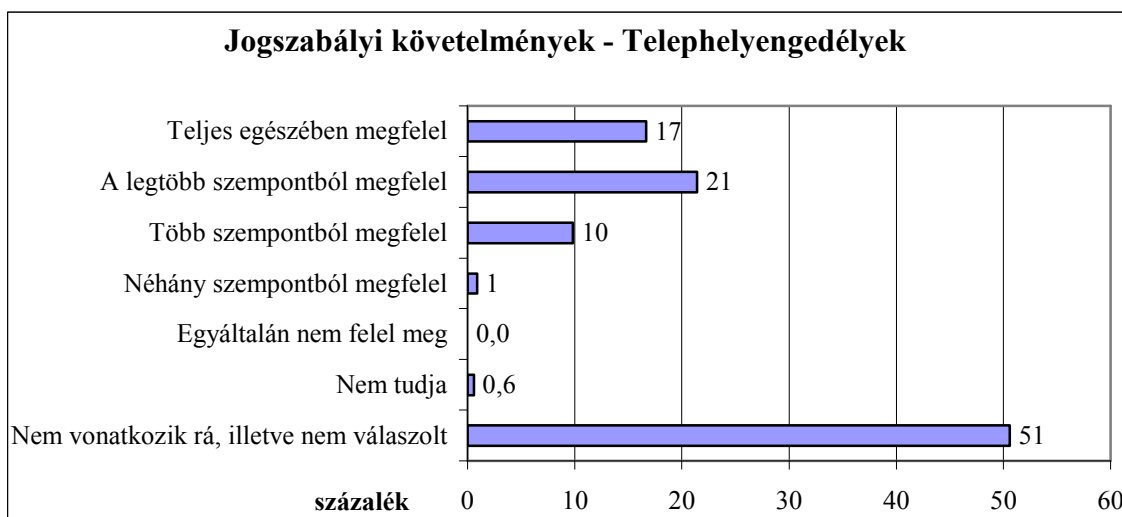


A fenti kérdésre a vállalkozások 41%-a válaszolta azt, hogy maradéktalanul ismeri a rá vonatkozó előírásokat és azoknak teljes egészében meg is felel. További 22% hozzájutott a számára fontos információkhoz (ez összesen a vállalkozások 63%-áról mondható el), azonban – valamilyen oknál fogva – ezeknek a kérdőív kitöltésének pillanatáig nem tudott megfelelni. A fennmaradó 27, illetve 11%-ba tartoznak azok, akik nem rendelkeznek a szükséges információk teljes körével, így azoknak megfelelni sem tudtak, illetve azok, akik az információhiány miatt azt sem tudják, hogy milyen mértékben felelnek meg az előírásoknak. (Természetesen nem zárható ki, hogy e csoportba is tartoznak olyan vállalkozások, akik megfelelnek minden előírásnak, de erről nincs tudomásuk.)

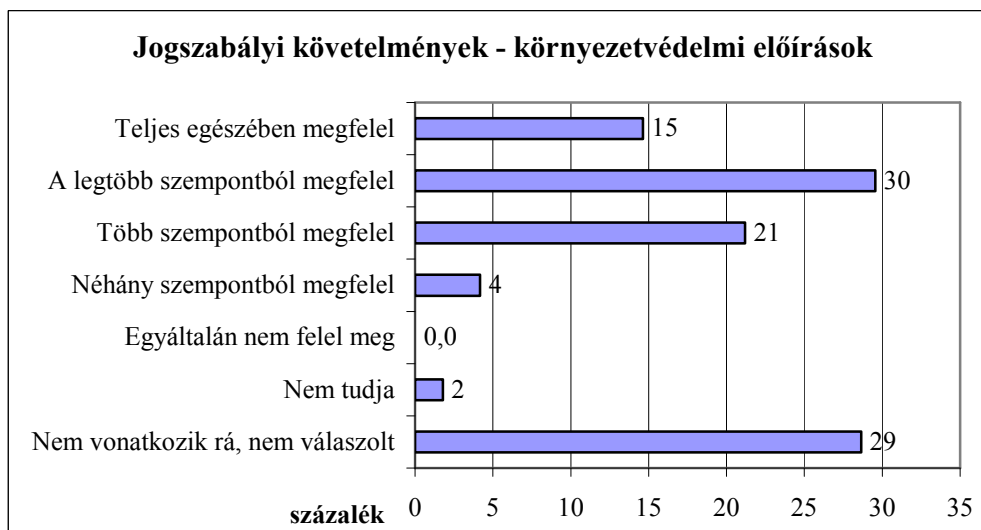
A korábbi kormányzatok, a kamarák és az IPOSZ munkája eredményeinek tudható be az, hogy a fenti állás – bár korántsem mutat kimagaslóan jó értékeket – jobb arányokat mutat be, mint a korábbi felmérések. Jelentős eredmény, hogy a vállalkozások 63%-a rendelkezik a számára szükséges információkkal, vagyis aki ezekhez hozzá akart jutni, az megtette.

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

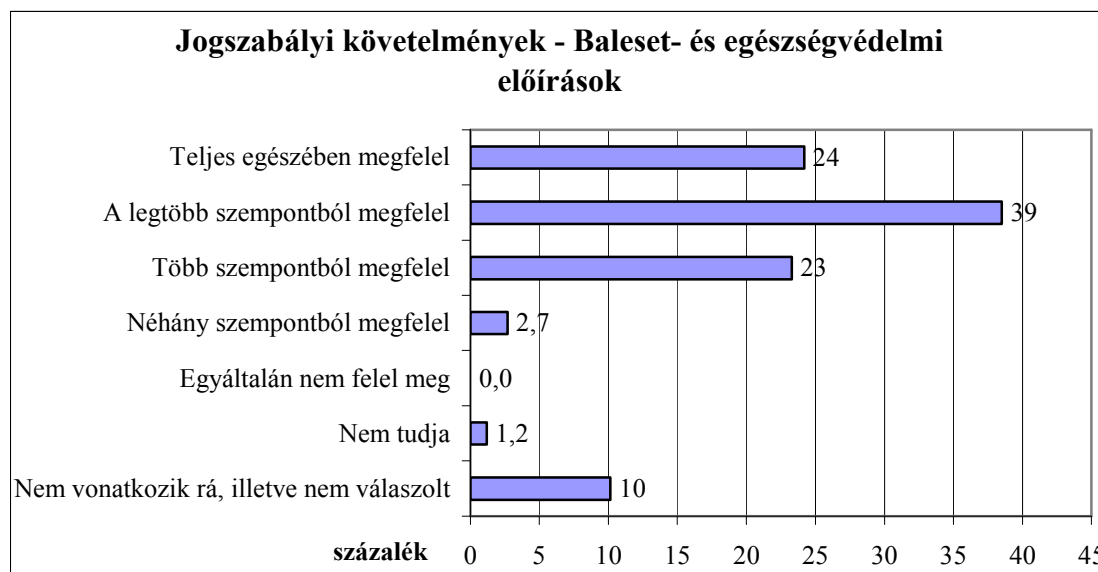
A GKM által szervezett kistérségi fórumok – bár külön felmérés erre nem készült – a megkérdezettek véleménye szerint nagymértékben hozzájárult a kedvező kép kialakulásához.



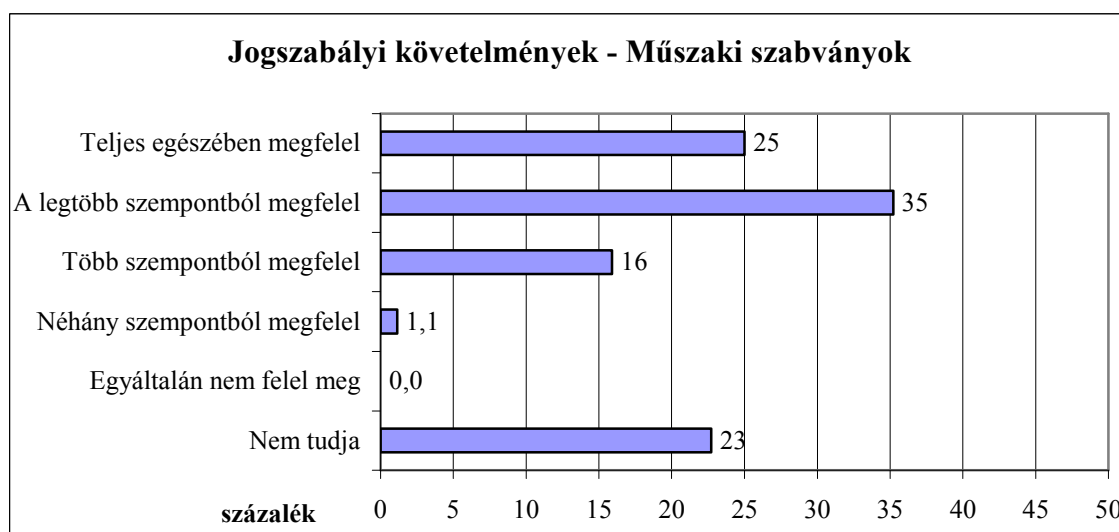
A vállalkozók 17%-a állítja, hogy tevékenységét a jogszabályi előírásoknak megfelelően engedélyezett telephelyen végzi. 32%-uk esetében szükség van további fejlesztésre, beruházásra. Magas (51%) azon vállalkozások aránya, akik úgy ítélték meg, hogy e szempontból nekik nincs megfelelési kötelezettségük.



A környezetvédelmi előírások tekintetében 15% a teljes egészében megfelelően működő vállalkozások aránya, míg további 30%-uk a legtöbb szempont szerint megfelel. Nagyobb fejlesztésre a vállalkozások negyedénél van szükség, míg igazán komoly hiányosságok egy vállalkozásnál sem fordultak elő. A megkérdezettek 29%-a véli úgy, hogy rájuk nem vonatkoznak környezetvédelemmel kapcsolatos jogszabályok, előírások.

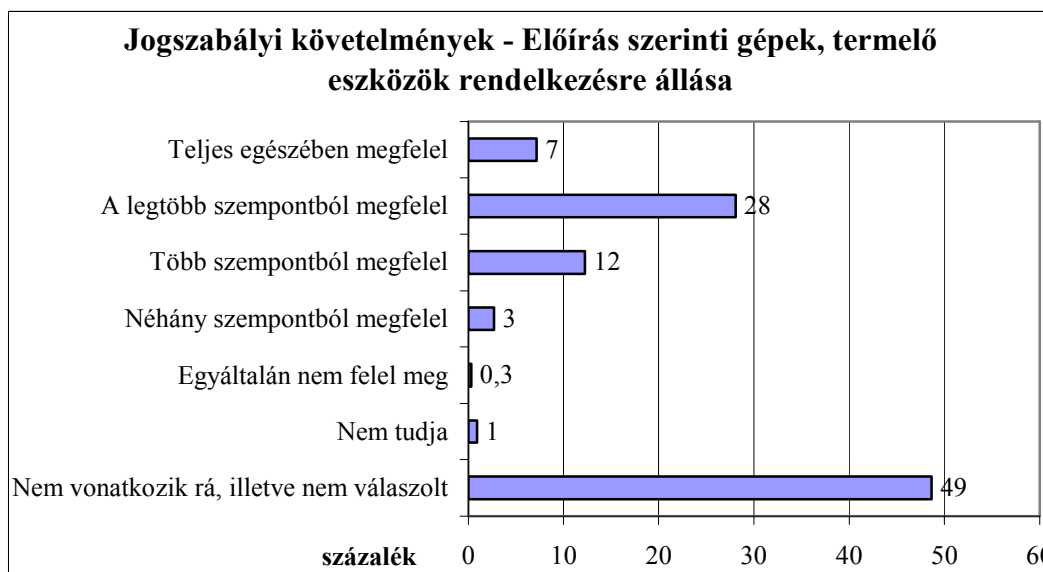


A baleset- és egészségvédelmi előírásoknak való megfelelés kapcsán alacsony, mindössze 10% azon vállalkozások aránya, akik úgy vélik, tevékenységi körükből adódóan nem vonatkoznak rájuk ezek a jogszabályok. Nem túl magas azonban a teljes egészében megfelelő vállalkozások aránya sem (24%). A legtöbb szempontból megfelelő társaságok aránya 39%, összesen a megkérdezettek 63%-a sorolta be magát e két kategória valamelyikébe.



Csatlakozásunk előtt a szabványok alkalmazását törvény írta elő. Az EU a termékek megfelelőségét írja elő, mely megfelelés 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 73%-át nem érintette. A teljes egészében megfelelő vállalkozások aránya az érintett vállalkozások tekintetében 25%, a legtöbb szempontból megfelelték 35%. Jelentősebb fejlesztési szükséglet a vállalkozások 17%-ánál jelentkezik.

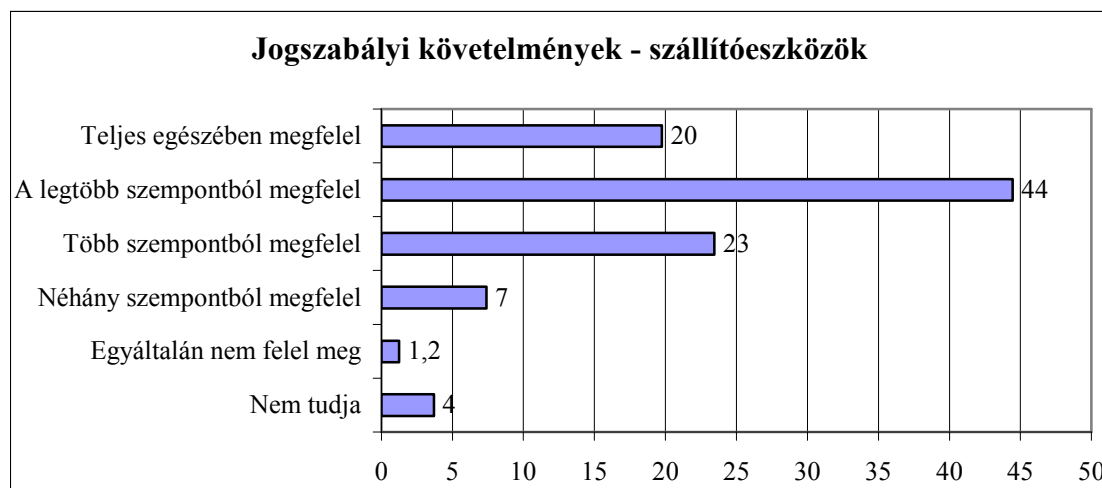


A vállalkozások 51%-át érinti mindössze a gépeik, termelő eszközeik a jelenleg hatályos jogszabályoknak megfelelő formában történő biztosítása. Az összes megkérdezett vállalkozás 7%-a (csak az érintett vállalkozásokat figyelembe véve 14%) teljes egészében megfelel ezen előírásoknak, míg további 32% (érintettek között 55%) csak néhány szempontból nem felel meg. A vállalkozások 15%-a (érintettek között 30%) esetében van szükség – a jogszabályi megfelelés érdekében történő – nagyobb fejlesztésre e tényező szerint.

Élelmiszeripar, élelmiszeripari előírások

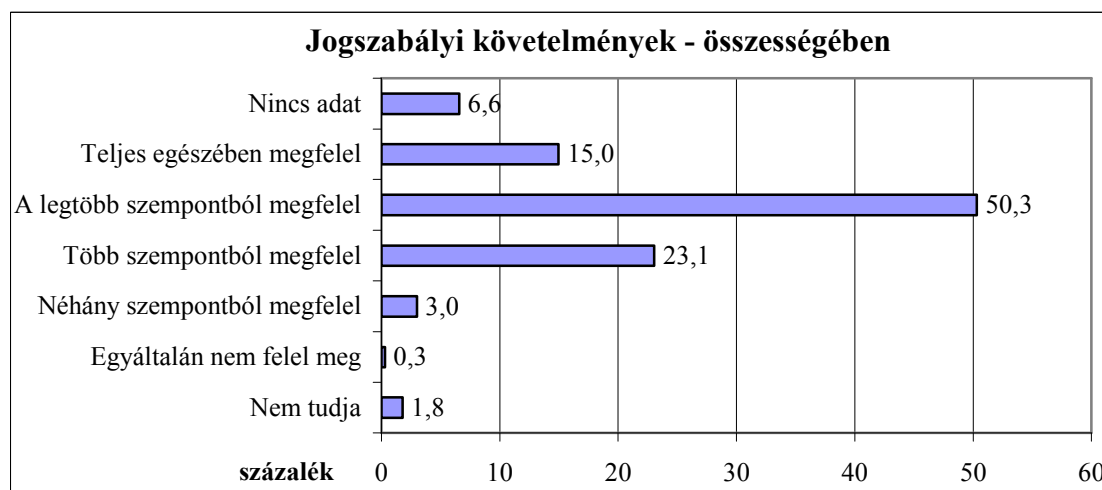
százalék	Nem vonatkozik rá	Be van vezetve	Nincs bevezetve, de tervezi	Nem tudja, hogy vonatkozik-e rá
Élelmiszeripar – sütőipar (n=13)	0,0	84,6	15,4	0,0
Élelmiszeripar – gyümölcs-, zöldségfeldolgozás (n=1)	0,0	100,0	0,0	0,0
Élelmiszeripar – húsfeldolgozás (n=2)	0,0	50,0	50,0	0,0
Élelmiszeripar – egyéb (n=16)	0,0	87,5	6,25	6,25
Összesen (n=32)	0,0	84,4	12,5	3,1

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.) A többször (kedvező irányba) változtatott határidőt a vállalkozások 12,5%-a nem tartotta be, de a rendszer bevezetését mindenképpen tervezi. Egy vállalkozó bizonytalan volt abban, hogy vonatkozik-e rá e rendszernek a bevezetése, így a jogszabályoknak összesen a vállalkozások 15%-a nem felel meg.



A fenti grafikon csak 80 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 valamelyest ellent mondanak a vállalkozások „A csatlakozás kapcsán megváltozó jogszabályokról, követelményekről rendelkezik-e Ön minden szükséges információval?” kérdésre adott válaszaival, hiszen ott a vállalkozások 42%-a azt jelezte, hogy rendelkezik a számára szükséges információkkal és az azokban foglaltaknak meg is felel, míg több szempont együttes elemzése azt mutatja, hogy csak a vállalkozások 15%-áról lehet ezt elmondani.

Pozitív azonban, hogy a vállalkozások fele esetében csak néhány szempont szerint találhatóak hiányosságok, melyeket – remélhetőleg – rövid idő alatt meg tudnak szüntetni. Látszik azonban az is, hogy a vállalkozók további 26%-a előtt komolyabb feladatok állnak, melyek megoldásához könnyen lehet, hogy kormányzati, illetve más, őket támogató szervezet segítségére, támogatására is szükségük lesz.

A megkérdezett vállalkozók közül összesen 110-en (33%) tudták megbecsülni és így megadni azokat a beruházási értékeket, melyeket eddig a jogszabályoknak való megfelelés érdekében kellett kifizetniük. Ők összesen 650 millió forint értékben valósítottak meg fejlesztéseket. A vállalkozók a fejlesztési források 30%-át fordították a telephelyekkel kapcsolatos előírásoknak való megfelelésre, 32%-át a szállítóeszközökre, míg 32%-át az előírások szerinti gépek eszközök biztosítására. Egy vállalkozás átlagosan 5,9 millió forintot költött a jogszabályi előírások teljesítésére.

A beruházások megterhelő voltáról árulkodik az, hogy a vállalkozások 52%-a esetében a fejlesztésekre fordított pénzösszeg meghaladta a vállalkozás éves árbevételének a felét.

168 vállalkozás (50%) tudott becslést adni arra vonatkozóan, hogy mekkora mértékű további beruházásra volna szüksége a teljes körű jogszabályi megfelelés eléréséig. A megadott válaszok alapján összesen 300 millió forint (vállalkozásonként 1800 eFt) további fejlesztési igény jelenik meg a vizsgált vállalkozói körnél a régióban, amely elengedhetetlen, hiszen a jogszabályoknak való megfelelés kötelező érvényű. További 95 vállalkozás (28%) jelölte meg azt, hogy tudja, szükség volna további fejlesztésre, de annak mértékét nem ismeri.

A fejlesztések 40%-a szállítóeszközök megfelelő átalakítása, 30% az előírásoknak megfelelő gépek és termelő eszközök biztosítása érdekében történne, további 10% a telephelyek megfelelése érdekében kerülne felhasználásra.

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	15,0	11 870	0,0	0
A legtöbb szempontból megfelel	50,3	39 804	1 666,5	66 333
Több szempontból megfelel	23,1	18 280	1 950,9	35 662
Néhány szempontból megfelel	3,0	2 374	3 594,7	8 534
Egyáltalán nem felel meg	0,3	237	700,0	166
Nem tudja	1,8	1 424	1 785,7	2 543
Nincs adat	6,5	5 144	1 785,7	9 186
Összesen	100,0	79 133³	-	122 424

³ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Győr-Moson-Sopron megyei tájékoztató 2004/2, KSH Vas megyei tájékoztató 2004/2, KSH Zala megyei tájékoztató 2004/2.

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

Becslésünk szerint a nyugat-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások teljes körű jogszabályi megfeleléséhez 122 424 mFt forrásra van szükség, az eddig felhasznált forrásokon túl.

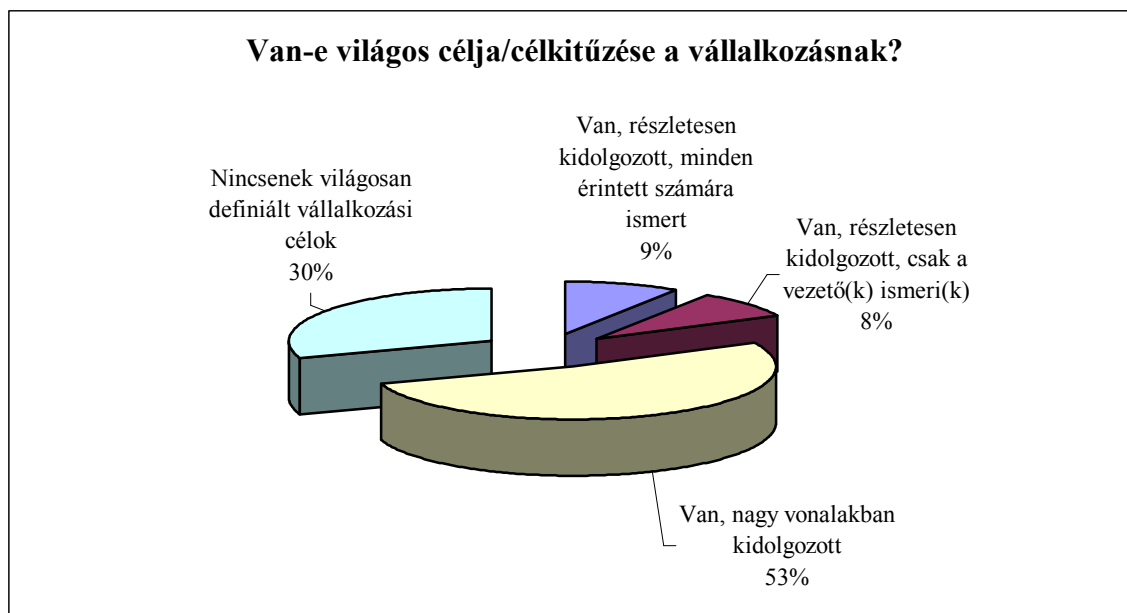
VII. VERSENYPOZÍCIÓ MEGŐRZÉSE

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- és mikrovállalkozások 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 30%-ának nincsenek lefektetett céljai. A vállalkozók fennmaradó része rendelkezik célokkal, bár részletesen kidolgozott célokat csak a vállalkozók 17%-a rögzített.

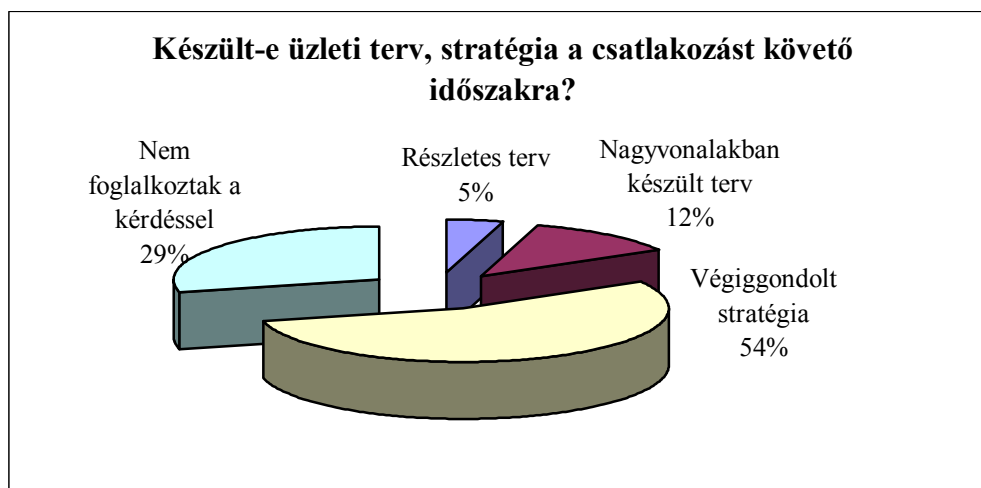
Az alábbi tevékenységi körrel rendelkező vállalkozások körében a legmagasabb a „célaltal” vállalkozások aránya: élelmiszeripar, építőipar, egyéb szolgáltatások (fényképészet, fodrászat, kozmetika).

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 fele (29%) nem foglalkozott a csatlakozást követő időszakkal a vállalkozása jövőjét – megváltozó jogszabályi és versenykörnyezetét – tekintve. Részletes tervet a vállalkozók 5%-a készített, míg nagyvonalú tervet további 12% 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.



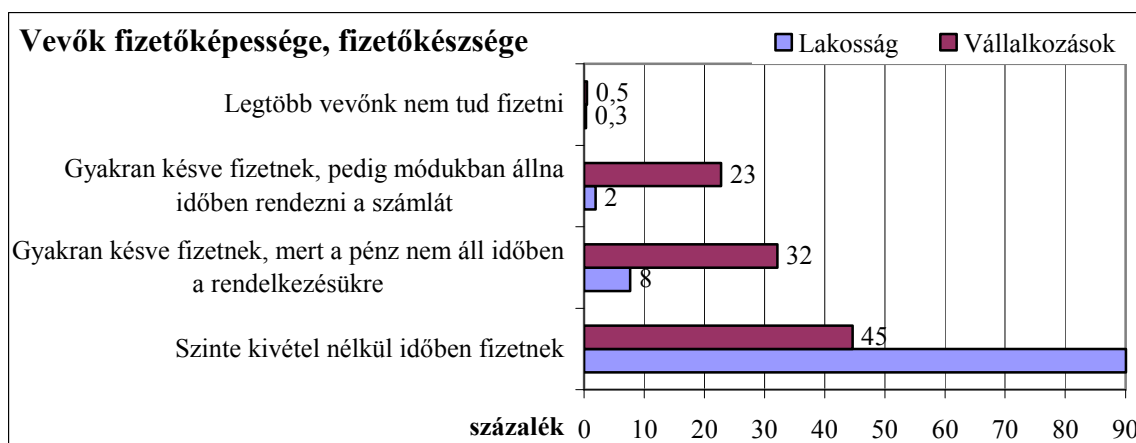
A vállalkozások több, mint a kétharmada (69%) véli úgy, hogy rá nem vonatkozik az üzleti tervezés, és a megkérdezettek 7%-a nem tudja, szüksége van-e üzleti tervezésre, ami azt jelenti, hogy nem tudja, mit jelent és milyen haszonnal járhat számára ez a tevékenység. A vállalkozások 16%-a érzi úgy, hogy szükség van fejlesztésre nála e téren, 1% 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: egyéb szolgáltatások (fényképészet, fodrászat, kozmetika) (95%), fuvarozás (87%), gépjárműjavítás (84%), építőipar (73%).

Összességében megállapítható, hogy míg a vállalkozások tulajdonosainak, vezetőinek szakmai felkészültsége, szakmai tapasztalata jó, addig a vállalatvezetéssel kapcsolatos menedzseri ismerete kevés. Ez a családi- 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 90%-a mondta, hogy szinte kivétel nélkül időben fizet, addig ugyanezt a vállalkozásokról csak 45% tudta elmondani. A vállalkozói kör közel egyharmada késedelmes fizetésének hátterében a rossz likviditása (fizetőképessége) áll, további 23% 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 a fa- és fémiparban, illetve az építőiparban tevékenykedő vállalkozásokban találkoztak.

A vállalkozói vevők fizetési problémáival szinte minden vállalkozói szakmacsoportban találkoztak, legkevésbé azonban az élelmiszeripari vállalkozásokat érinti e problémakör. Kiemelkedően sok fa- és fémfeldolgozó, illetve 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 488 vállalkozás közül 139 vállalkozás (28%) pályázott valamilyen külső forrásra, 99%-uk eredményesen. (Az alábbiakban bemutatott értékek reprezentatívan tükrözik a teljes sokaságot.)

Valamilyen visszatérítendő pályázatot 14-en igényeltek (4%) összesen 82 millió forintot, mindannyian eredményesen, összesen 74 millió forint támogatáshoz jutva. Egy nyertes pályázó átlagosan 5,3 millió forintot kapott.

Vissza nem térítendő pályázatra 80 vállalkozás (24%) adott be kérelmet 90 millió forint értékben, melyből 79-en (99%) kaptak 87,4 millió forintot, nyertes vállalkozásonként átlagosan 1100 eFt-ot.

Bankhitelt 48-an (14%) igényeltek 310,7 millió forint értékben, mindannyian eredményesek voltak, összesen 310,4 millió forintot, átlagosan 6,5 mFt-ot.

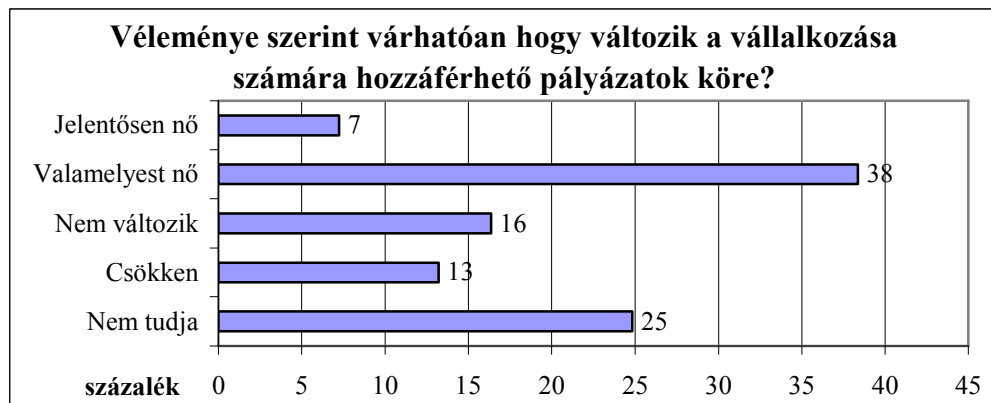
A megkérdezett és becslést adni tudó vállalkozások a jogszabályi megfelelés és a versenypozíciójuk megőrzése érdekében végrehajtott beruházásokra, fejlesztésekre ezidáig összesen 1310 millió forintot költöttek el. Külső forráshoz – visszatérítendő és vissza nem térítendő pályázatok, illetve bankhitel – 472 millió forint értékben jutottak vállalkozások, amely az elköltött fejlesztési összeg 36%-a. A vissza nem térítendő támogatások (végleges tőkejuttatás) a fejlesztések 6,7%-ára voltak elegendők. A fennmaradó 384 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.

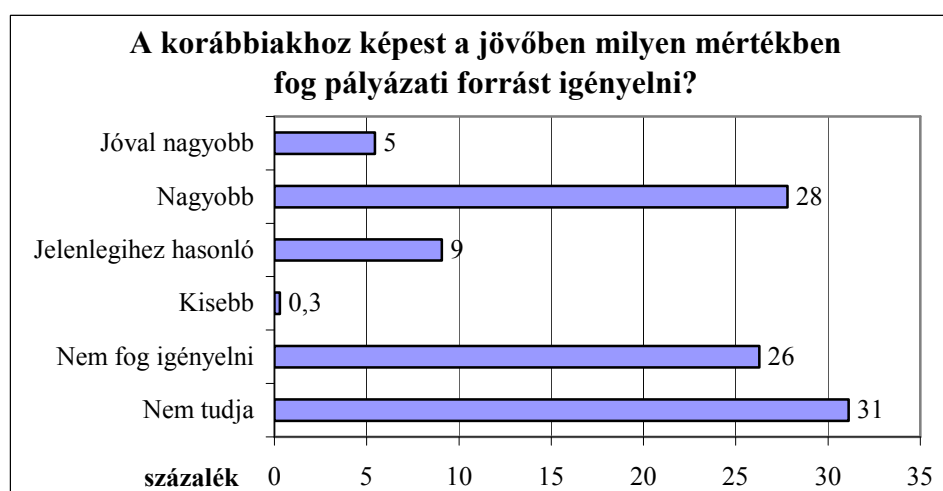
A kormányzat által kiírt támogatásokra a vállalkozások egyötöde adott be pályázatot. Ehhez kapcsolódik közvetlenül a két következő kérdés.

„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 pozitívnak mondhatók, hiszen a pályázatok számának növekedését a vállalkozások közel fele (45%) várja. A vállalkozások 29%-a csökkenésre számít, míg negyedének nincs konkrét véleménye (nem tudja) 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?”



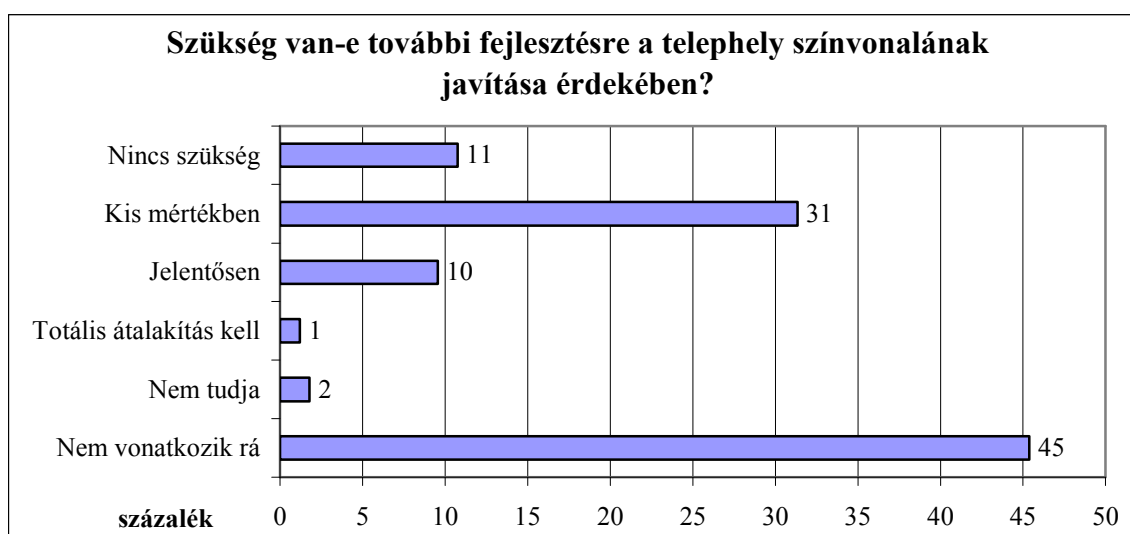
A megkérdezettek harmada (33%) nagyobb aktivitással szeretne a jövőben pályázati forráshoz jutni (közöttük és a „jelenlegihez hasonló mértékben” opciót jelölők között találhatóak azok a vállalkozások (9 vállalkozás kivételével) akik korábban már adtak be pályázatot). A

vállalkozások 34%-a biztos abban, hogy nem fog igényelni (26% jelölte ezt az opciót, míg 8% a „jelenlegihez hasonló mértékben” lehetőséget választotta azok közül, akik nem pályáztak korábban sem) pályázati forrást. A válaszadók 31% nem tudja, hogy fog-e pályázaton részt venni a jövőben (9 vállalkozó pályázott közülük korábban).

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 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.

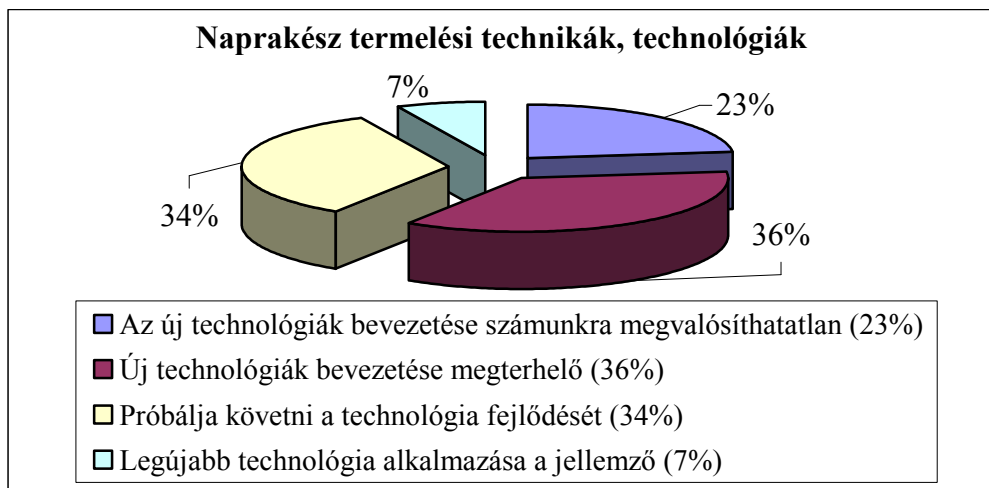


A vállalkozások 42%-a szükségesnek tartja, hogy a versenyképessége megtartása érdekében a telephelyén fejlesztéseket hajtson végre. A vállalkozások tizede ítélte meg úgy, hogy nincs szüksége fejlesztésre, 45%-ukra (véleményük szerint) nem vonatkozott a kérdés, vagy nem adtak meg választ, míg a vállalkozások 2%-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 34%-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 114 vállalkozás adja.

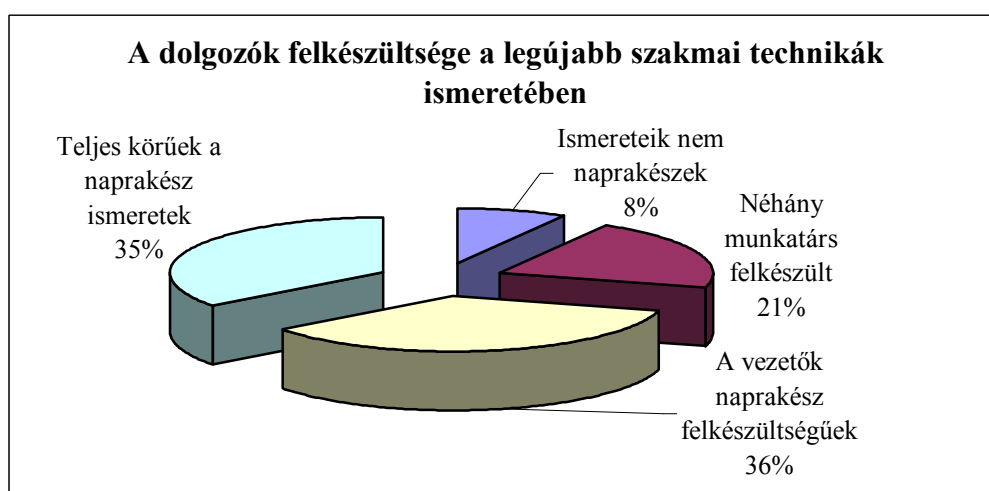
„Mennyire jellemző az Ön vállalkozásánál a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazása?”



Az érintett vállalkozások 7%-a követi a fejlődést a termelési technikák, technológiák naprakész alkalmazásával. A vállalkozások harmada igyekszik az új trendeket alkalmazni, míg a vállalkozók 59%-a számára ezek követése nagyon magas befektetéssel járna, így ezeket nem könnyű megvalósítaniuk, illetve számukra megvalósíthatatlanok.

Az új technológiák alkalmazásának problémáját legerősebben a fa- és fémipari, illetve az élelmiszeripari vállalkozások érzik.

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

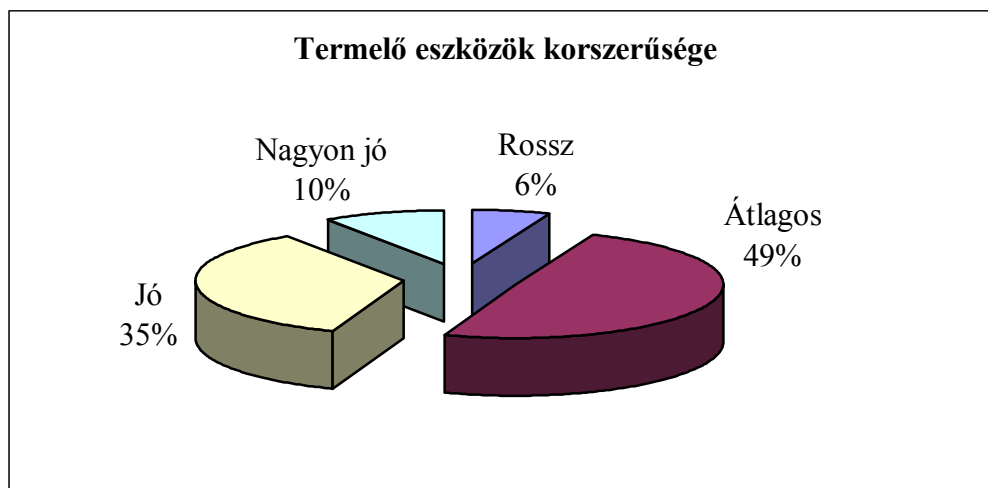


A vállalkozások dolgozóinak felkészültsége az új technikák, technológiák ismeretében összességében nagyon jónak tekinthető. A fenti két grafikon alapján jól látható, hogy a

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.

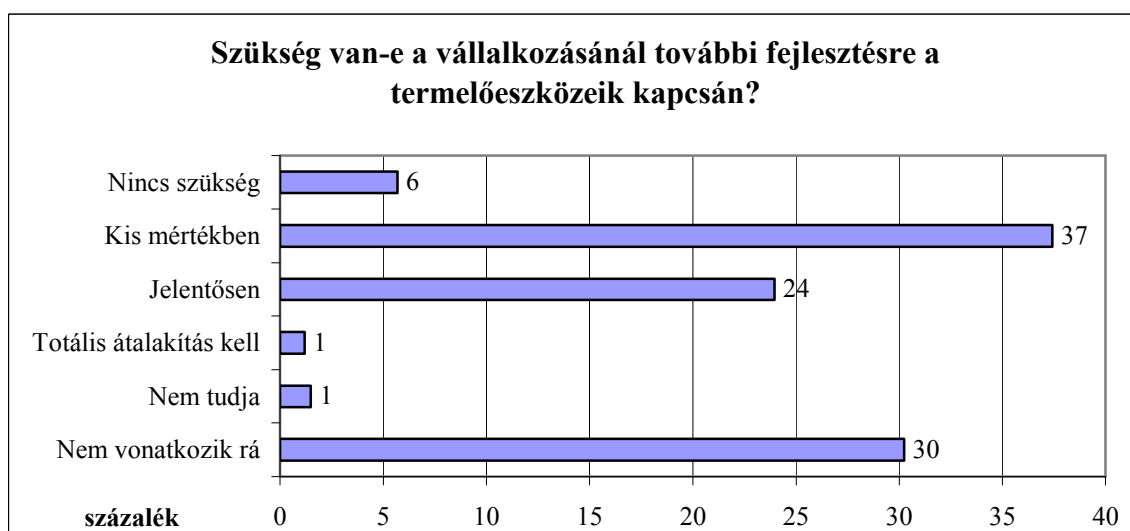
„A termelőgépek korszerűsége, technológiai színvonala...”



A válaszadók 10%-a rendelkezik kimondottan korszerű eszközökkel (ők azok, akik a naprakészek a termelési technikák alkalmazásában). „Jó” kategóriájúnak ítélte meg gépeit, berendezéseit a vállalkozások 35%-a, míg 49%-uk átlagos eszközökkel dolgozik. A megkérdezettek 6%-a korszerűtlen termelőeszközökkel kénytelen dolgozni.

A termelő eszközök korszerűtlenségét tekintve a legkedvezőtlenebb helyzetben a fa- és fémipari, illetve az élelmiszeripari vállalkozások vannak.

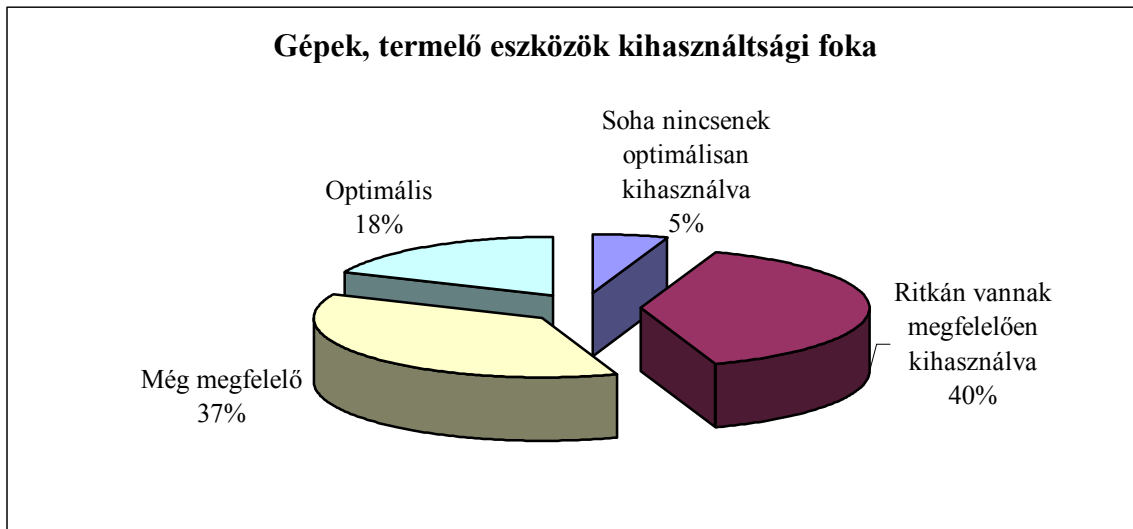
A következő kérdés a versenypozíció megtartása érdekében szükséges termelőeszköz fejlesztés szükségességét és annak mértékét kérdezte.



E kérdés esetében a fenti arányok 335 válaszra vonatkoznak. A megkérdezett vállalkozások 62%-a kíván legalább kismértékű fejlesztést végrehajtani termelő eszközein annak érdekében,

hogy versenyhelyzete – lehetőség szerint – ne romoljon. Ezt az igényt megerősítik a vállalkozások felszereltségének korszerűségére vonatkozó kérdésekre kapott válaszok.

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

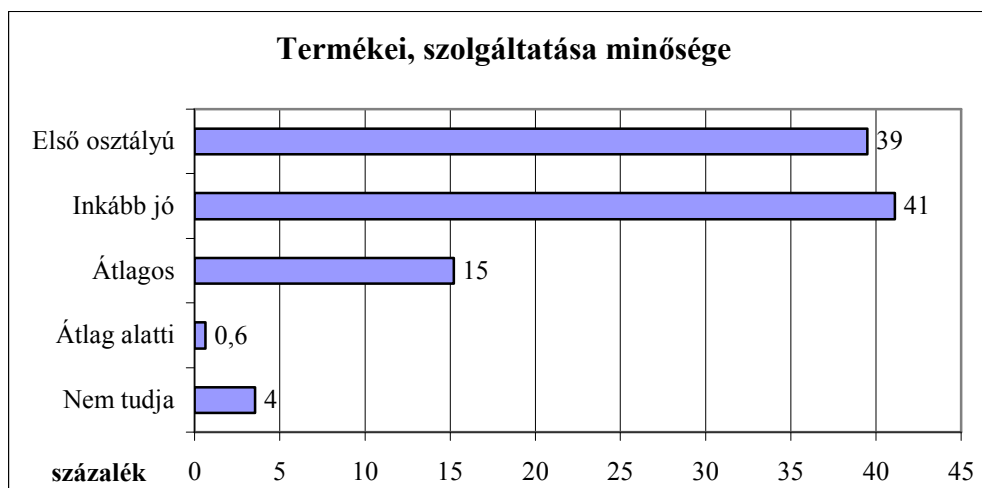


A vállalkozások valamivel több, mint a fele (55%) használja ki legalább megfelelő szinten termelő eszközeit, míg a fennmaradó 45% csak ritkán tudja ezt megtenni.

Az eszközeiket legnagyobb arányban a ffeldolgozásban (61%) és az élelmiszeriparban (59%) tevékenykedő vállalkozások használják ki. Kihaszánlatlan eszközökkel rendelkező vállalkozások minden szakmában előfordulnak, legnagyobb arányban a fémiparban (54%). Megoldási lehetőségként az együttműködési pontok keresésére kellene biztatni a vállalkozásokat, mindazokon a területeken, ahol erre mód nyílhat.

Termék

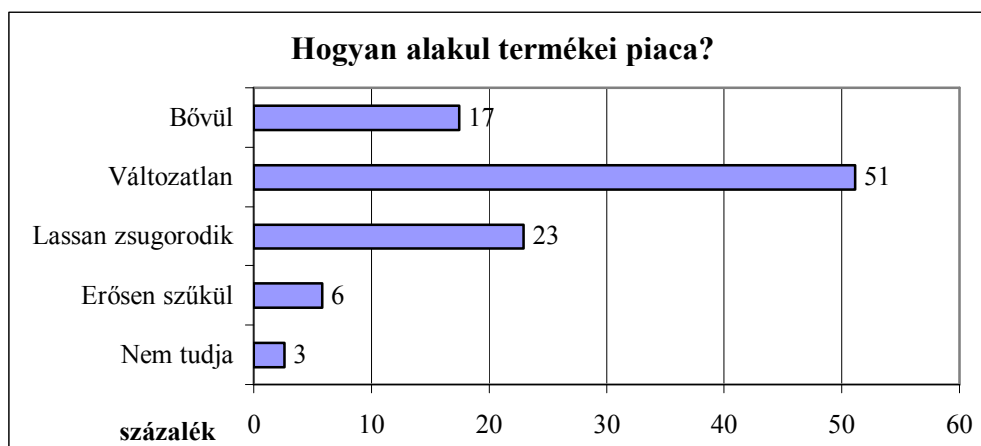
„Ha saját termékei minőségére gondol, akkor azt miként jellemezné az EU piacán található többi hasonló termékhez képest?”



A válaszadók saját termékeiket, szolgáltatásaikat sorolták be négy kategóriába annak minősége alapján. A vállalkozások 39%-a mondta saját termékéről azt, hogy első osztályú, pedig ez a versenyképesség egyik alapvető tényezőjének számít. 41%-uk ítélte inkább jónak a minőséget, míg 15% jellemzően átlagosnak. Kettő vállalkozás ítélte meg úgy, hogy az ő termékének minősége még az átlagot sem éri el. Az egyes kategóriák tekintetében nem lehetett olyan szakmai területeket megállapítani, amelyre bármelyik állítás jobban igaz volna.

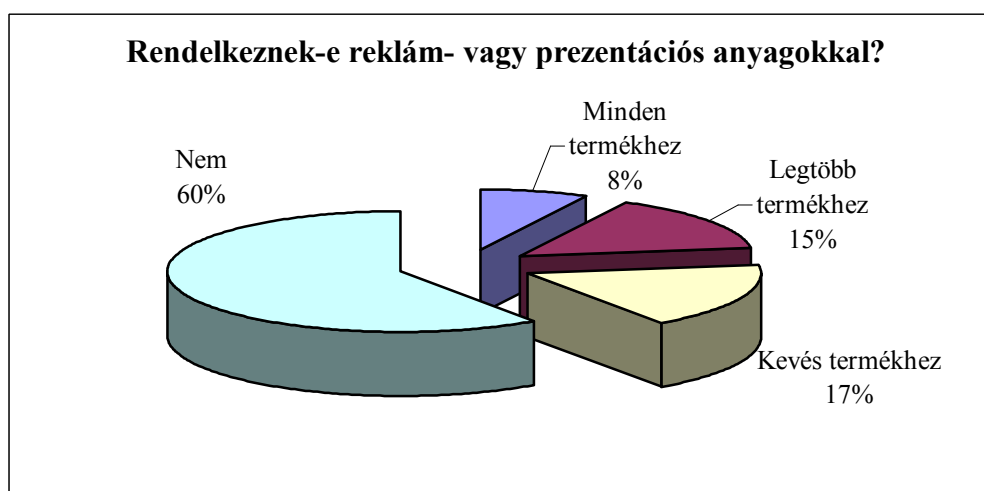
Értékesítés, marketing

„Hogyan alakul (fejlődik) a termékei piaca?”

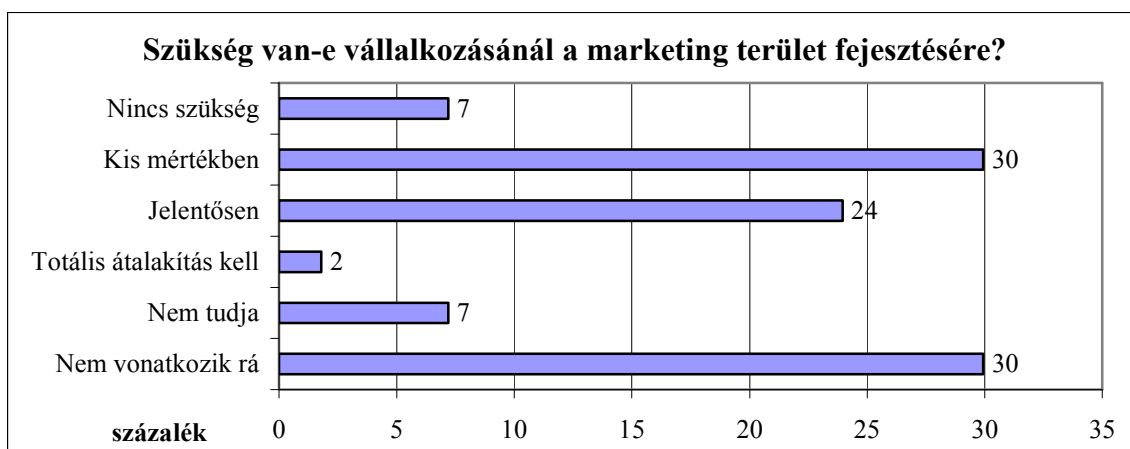


A vállalkozások hosszabb távú eredményességét erősen befolyásolja, hogy termékeik az életgörbéjük mely szakaszán találhatóak. A megkérdezettek mintegy 17%-a véli úgy, hogy bővül a piaca, míg a vállalkozások 29%-a esetében zsugorodó piacról beszélhetünk. A szűkülő piacon tevékenykedő vállalkozásoknak 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 az élelmiszeripari (41%) és építőipari (33%) vállalkozások érzik.

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



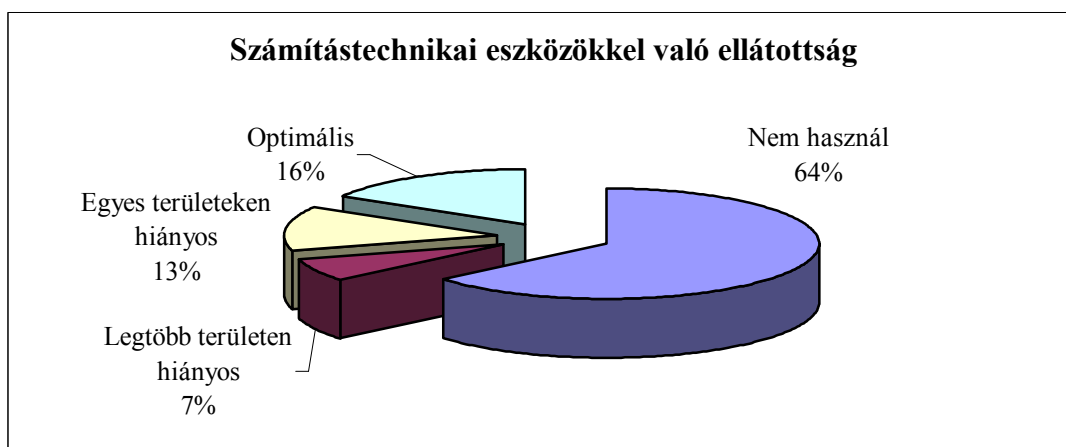
A megkérdezett vállalkozások 60%-a nem rendelkezik semmilyen reklám, vagy bemutatkozó anyaggal és csak a vállalkozások 8%-ánál található minden termékéhez, szolgáltatásához ilyen jellegű brosúra, kiadvány.



A megkérdezett vállalkozások 56%-a szükségesnek ítéli, hogy valamilyen mértékben fejlessze marketing tevékenységét. E fejlesztések szükségességét erősen alátámasztja a vállalkozások reklám és prezentációs anyagokkal való ellátottságára vonatkozó kérdés, ahol a válaszok 60%-a a „nem rendelkezik semmilyen, a vállalkozást, vagy a termékeit bemutató, népszerűsítő anyaggal” felelet volt. A vállalkozások 7%-a nem tudja, hogy van-e szüksége marketingre, illetve milyen gyakorlati feladatok végrehajtását jelentené önára a marketing tevékenység fejlesztése. A válaszadók 30%-a úgy érzi, rá nem vonatkozik 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-, mikro- és kisvállalkozókkal együttműködő intézmények számára fontos jövőbeli feladat volna, hogy a korábban említett területekkel együtt, információval – esetleg gyakorlati ismeretekkel – lássák el e vállalkozói kört, hiszen versenypozíciójuk megőrzése ezen alapvető folyamatok nélkül nehezen volna elképzelhető.

Informatika



A megkérdezett vállalkozások közel kétharmada (64%) nem használ számítástechnikai eszközt a vállalkozásában, és csak 16%-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.

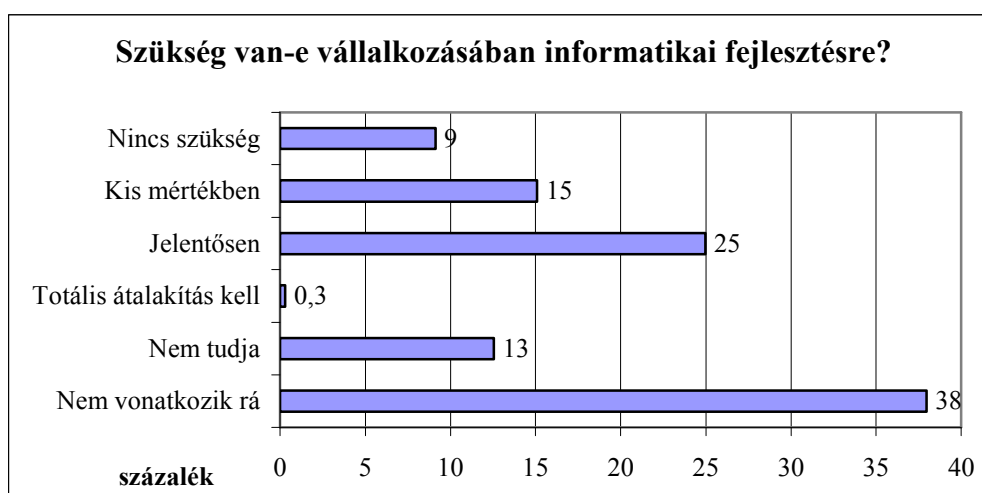
Az alábbi táblázat azon vállalkozások válaszait tartalmazza, akik használnak számítástechnikai eszközöket.

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

(n=120), %	Beszerzés	Termelés programozás	Értékesítés	Kommunikáció, marketing	Tervezés	Könyvelés
Maradéktalanul	30,3	23,2	32,1	32,8	18,6	34,5
Egyes területeken	31,1	25,0	25,9	20,7	21,2	19,5
Egyes esetekben	17,6	9,8	15,2	25,9	17,7	11,5
Nem alkalmazza	21,0	42,0	26,8	20,6	42,5	34,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A megkérdezés azt mutatja a vállalkozások elsősorban a beszerzés, értékesítés, kommunikáció, könyvelés területeken használják – bár messze nem teljes körűen – a rendelkezésükre álló informatikai eszközöket.

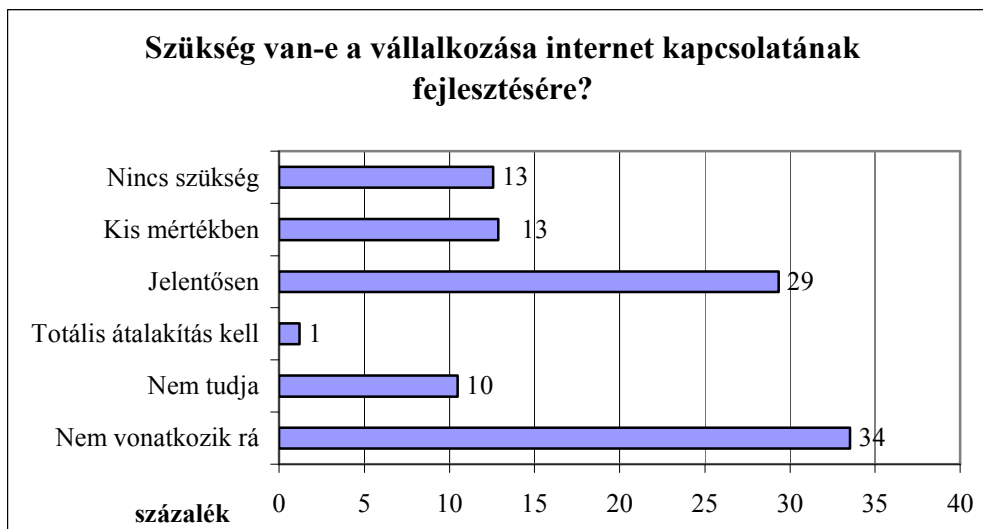
Jól látható, hogy a számítógépeket használó vállalkozások esetében is komoly továbblépésre – versenyképesség növelésére – volna mód, ha ki tudnák jobban használni az eszközeikben rejlő további lehetőségeket.



A vállalkozások 40%-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 komoly információhiánnyal rendelkeznek a számítástechnika eszközök nyújtotta lehetőségekkel kapcsolatban, hiszen egyáltalán nem indokolt, hogy a vállalkozások 38%-a a „nem vonatkozik rá” választ jelölje be az informatikai fejlesztésekkel kapcsolatban. Az

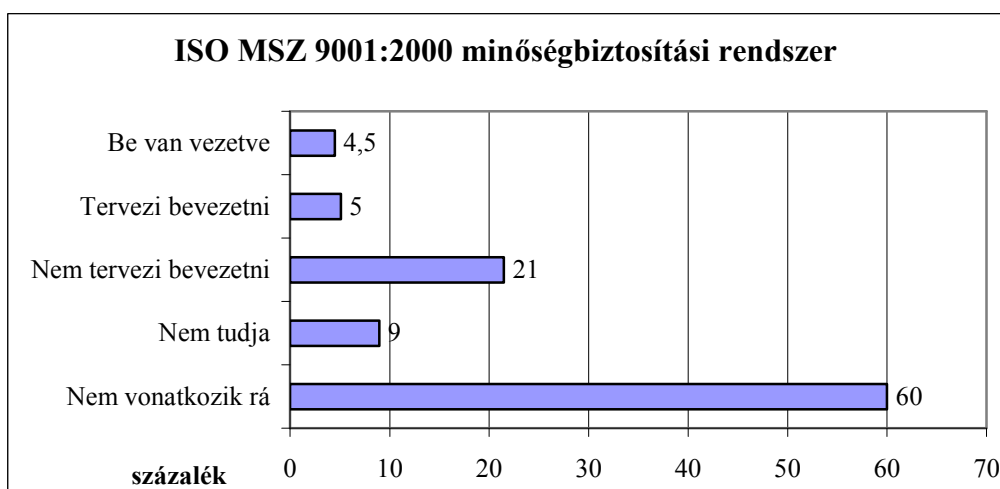
információhiány mellett komoly visszatartó erő lehet, ha a vállalkozók (illetve alkalmazottaik) nem rendelkeznek informatikai írástudással, hiszen e nélkül valóban nem fogják tudni kihasználni – még részlegesen sem – a számítógépek nyújtotta lehetőségeket.

E problémák csak tájékoztatással és képzésekkel orvosolhatók.



A vállalkozások 43%-a ítelt meg további fejlesztést szükségesnek az internet kapcsán (pl. internet előfizetés, szélessávú kapcsolat kialakítása, honlap fejlesztés, stb.). A vállalkozások 13%-ának véleménye, 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 44%-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.

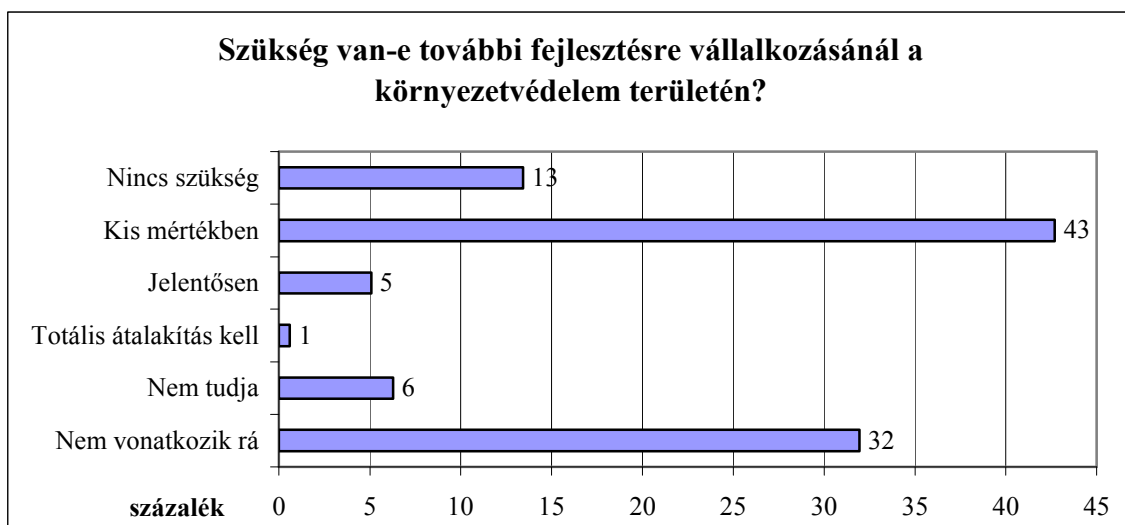
Minőségbiztosítás



A minőségbiztosítás tekintetében különösen jellemző a vállalkozások hiányos informáltsága, hiszen a megkérdezettek 60%-a úgy véli, hogy az ISO MSZ 9001:2000-es (ISO 9001) minőségbiztosítási rendszer nem vonatkozik rá. A vállalkozások 4,5%-a vezette be korábban, és ezt nem is tervezi jelentősen több (5%) vállalkozó megtenni. Ennek oka elsősorban a 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!

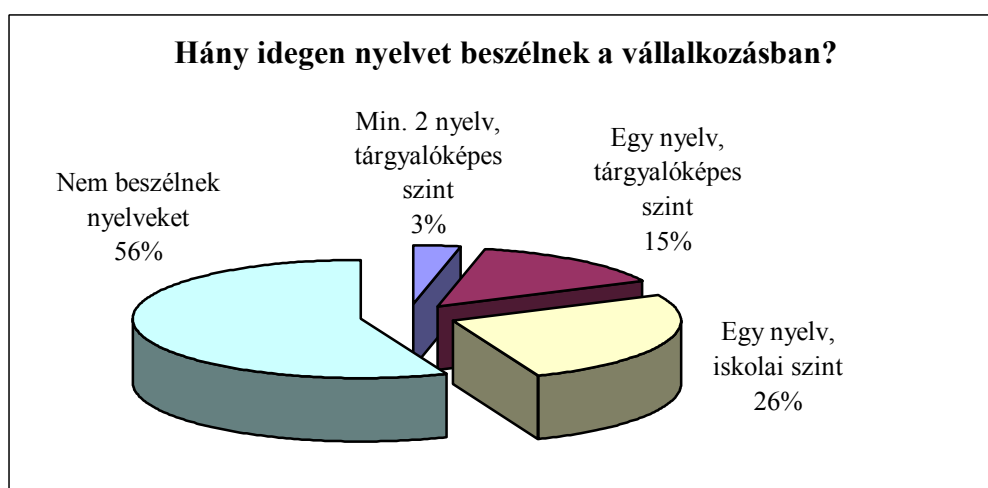
Egy minőségbiztosítási rendszer megléte nagyfokú bizalmat gerjeszt a vállalkozás meglévő és potenciális partnereiben.

Környezetvédelem, környezettudatos vállalatirányítás



A vállalkozások 49%-a ítélte meg úgy, hogy volnának feladatok, melyekkel a vállalkozás és a környezete kapcsolatát és ezzel egyúttal a versenyképességét is javítani lehetne. A vállalkozások 32%-a úgy véli, hogy nála nincs ilyen kapcsolatra (és versenyképesség javításra) mód, illetve a vállalkozások további 6%-a nem tudja, hogy nála van-e ilyen lehetőség.

Emberi erőforrás, nyelvismeret

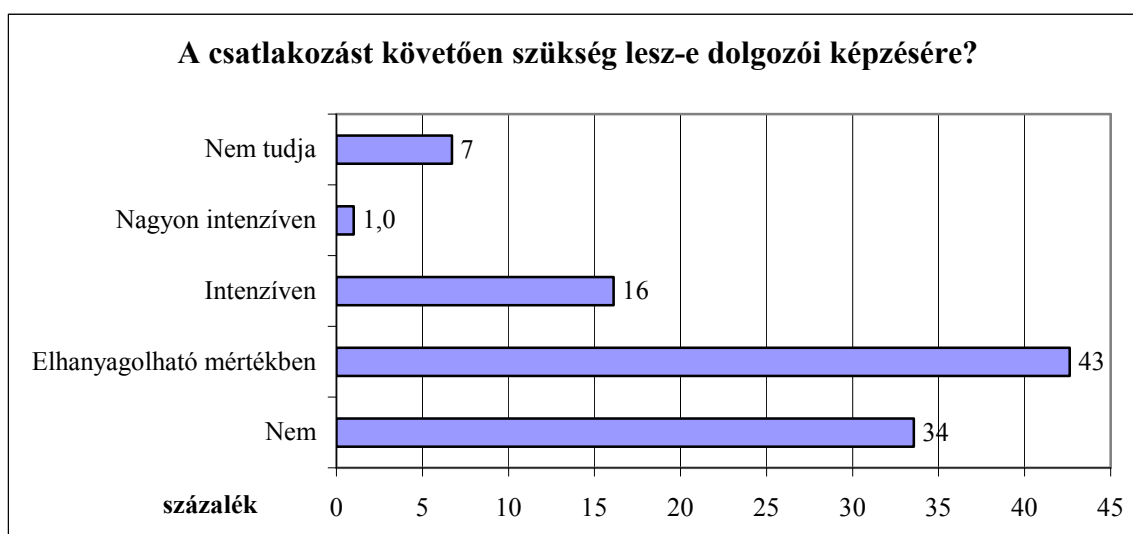


A nyelvismeret nagyon fontos kérdés minden vállalkozás esetében. A csatlakozást megelőzően is jelentős szerepe volt, azonban a 2004. május 1-jét követő időszakban alapvető szükséglet lesz minden cég és szervezet számára, hogy munkatársai legalább egy, de inkább két idegen nyelvet tárgyalóképesen beszéljenek. 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 vállalkozások több, mint fele (56%) kedvezőtlen választ adott, vagyis nem beszélnek egyáltalán idegen nyelvet. 26%-uknál iskolai szinten beszélnek valamilyen nyelvet, és csak a vállalkozások 18%-a mondta azt magáról, hogy legalább egy idegen nyelven tárgyalóképes.

A fent bemutatott arány egyik szakmacsoport esetében sem mutat lényegesen jobb eredményeket. Fontos segítség volna a vállalkozások számára, ha a nyelvismeretük bővítéséhez segítséget tudnának kapni akár a kormányzattól, akár velük kapcsolatban álló intézményektől.

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

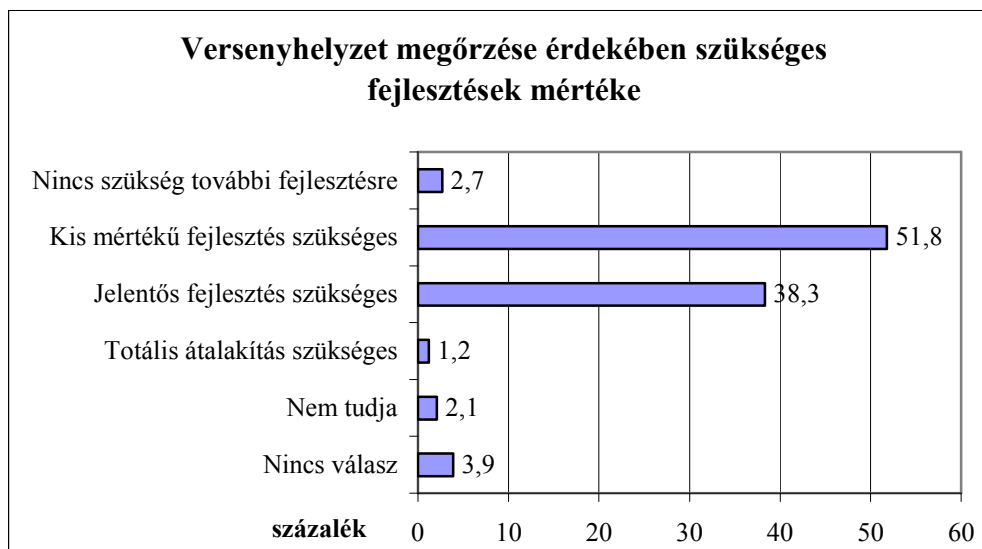


A vállalkozások alacsony arányban érzik úgy (17%), hogy a csatlakozást követően a munkatársaik intenzív képzésére lenne szükség. További 43%-uk véli azt, hogy minimális mértékben, de szükség van az ismereteik, tudásuk bővítésére. A megkérdezettek 34%-a véli úgy, hogy nincs szükségük további képzésre. A vállalkozások 7%-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 információra és – nem szakmai – képzésre volna szüksége, 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 kilenc vállalkozás mondta magáról azt, hogy nincs szüksége további fejlesztésre. A vállalkozások több, mint fele (52%) úgy véli, hogy kis mértékű beruházásra, fejlesztésre szüksége van. További 39%-nyi vállalkozó komolyabb fejlesztések igényét jelzi, míg a vállalkozások 2%-a nem tudja, hogy van-e szüksége, illetve milyen fejlesztésre van szüksége a versenypozíciója megőrzése érdekében.

182 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 660 millió forint fejlesztési célú ráfordítás felhasználását jelezték (átlagosan 3,6 millió forint). Ezen beruházási összeg 39%-át a telephelyek fejlesztésére, 42%-át a termelési eszközök korszerűsítésére fordították a megkérdezett vállalkozások. 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 17%-a – bár tudja, hogy szüksége van további fejlesztésekre – nem tudott ezekre vonatkozó becslést adni. A vállalkozások 76%-a (254 vállalkozás) azonban 696 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	2 137	0	0
Kis mértékű fejlesztés szükséges	51,8	40 991	2 948,9	120 878
Jelentős fejlesztés szükséges	38,3	30 308	2 882,8	87 372
Totális átalakítás szükséges	1,2	950	3 611,2	3 431
Nem tudja	2,1	1 661	2 740,2	4 551
Nincs adat	3,9	3 086	2 740,2	8 456
Összesen	100,0	79 133 ⁴	-	224 688

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

Becslésünk szerint a nyugat-dunántúli régióban a családi- és mikrovállalkozások versenypozíciója megőrzéséhez összesen további 224 688 mFt forrásra van szükség.

⁴ Forrás: „A működő gazdasági szervezetek száma létszám-kategória és gazdálkodási forma szerint” KSH Győr-Moson-Sopron megyei tájékoztató 2004/2, KSH Vas megyei tájékoztató 2004/2, KSH Zala megyei tájékoztató 2004/2.