

A kis- és középvállalkozások innovációs tevékenysége – egyidőben készült kutatások összevetése

Vécsey Alexandra

Óbudai Egyetem, Keleti Károly Gazdasági Kar

vecsey.alexandra@kgk.uni-obuda.hu

Absztrakt: 2009. a KKV tanulmányok éve volt: a magyar kormány megrendelésére szinte egyidőben jelent meg az OECD Innovációpolitikai Országtanulmánya, a Budapesti Corvinus Egyetem (BCE) Kisvállalkozásfejlesztési Központ kutatási eredménye „KKV-k növekedése empirikus megközelítésben” címmel, valamint a GKI Gazdaságkutató Zrt „A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedésének feltételei” című tanulmánya. Az innovációra vonatkozó megállapításokat alátámasztotta a Világgazdasági Fórum 2009-ben kiadott rangsora, amelyben az országok versenyképessége alapján rangsorolták az országokat, valamint a KSH szintén ebben az évben közzétett jelentése is az innovatív vállalkozásokról. A mikro, kis- és közepes vállalatok (kkv), és ezen belül a mikrovállalkozások aránya igen magas Magyarországon, ezért a kkv szektor versenyképességével, és ezen belől egyik fő pillérjével, az innovációval érdemes foglalkozni. A dolgozatomban a fenti három tanulmány alapján, az „innováció szemüvegén keresztül” mutatom be a hazai kkv szektort érintő problémákat és lehetőségeket.

Kulcsszavak: innováció, kis- és középvállalkozások, kkv, versenyképesség, innovációpolitika

1 Bevezetés

2009. a KKV tanulmányok éve volt: a magyar kormány megrendelésére szinte egyidőben jelent meg az OECD Innovációpolitikai Országtanulmánya, a Budapesti Corvinus Egyetem (BCE) Kisvállalkozásfejlesztési Központ kutatási eredménye „KKV-k növekedése empirikus megközelítésben” címmel, valamint a GKI Gazdaságkutató Zrt „A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedésének feltételei” című tanulmánya. Az innovációra vonatkozó megállapításokat alátámasztotta a Világgazdasági Fórum 2009-ben kiadott rangsora, amelyben az országok versenyképessége alapján rangsorolták az országokat, valamint a KSH szintén ebben az évben közzétett jelentése is az innovatív vállalkozásokról. A mikro, kis- és közepes vállalatok (kkv), és ezen belül a mikrovállalkozások aránya igen magas Magyarországon, ezért a kkv szektor versenyképességével, és ezen belől egyik fő

pillérjével, az innovációval érdemes foglalkozni. A dolgozatomban a fenti három tanulmány alapján, az „innováció szemüvegén keresztül” mutatom be a hazai kkv szektort érintő problémákat és lehetőségeket.

2 Versenyképesség és innováció

2.1 Versenyképesség

A versenyképesség manapság egyre többet hangoztatott fogalom: érvként használják bizonyos intézkedések mellett vagy éppen ellene, pályázatokat hirdetnek meg javítása érdekében és sorra jelennek meg a különböző, leginkább országokat, esetleg régiókat összehasonlító listák, amelyekben félve kutatjuk, hogy jobbak vagyunk-e még a Balkánnál. A versenyképesség valódi, összetettebb és messzebbre mutató tartalmáról azonban már kevesebb szó esik.

A versenyképesség vizsgálható makroszinten (országok, országcsoportok, földrészek), mezoszinten (regionális vagy iparági) és mikroszinten (vállalatok), ennek megfelelően változik a versenyképesség jelentése is. (Szerb, 2010).

„A versenyképesség a nemzetgazdaságnak az a képessége, hogy egy nemzetgazdaság úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy közben saját termelési tényezőinek hozadéka, s ezzel párhuzamosan állampolgárainak jóléte fenntartható módon növekszik. Ezen versenyképesség feltétele az erőforrások termelékenység-növekedésének elősegítése a vállalatok és más intézmények hatékonyságának növekedését biztosító feltételek folyamatos fenntartása útján.” (Chikán-Czakó, 2005. p. 12.)

Vállalati szinten a „vállalati versenyképesség a vállalatnak azon képessége, hogy a társadalmi felelősség normáinak betartása mellett tartósan tud olyan termékeket és szolgáltatásokat kínálni a fogyasztóknak, amelyeket azok a versenytársak termékeinél (szolgáltatásainál) inkább hajlandók a vállalat számára nyereséget biztosító feltételek mellett megfizetni. Ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton beüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra, a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével.” (Chikán-Czakó, 2005 p.13)

A versenyképesség egyik feltétele az innovációs tevékenység, amely e dolgozat témája. Mit értünk innováció alatt?

2.2 Innováció

„Az innováció az új vagy lényegesen továbbfejlesztett termékek (árúk és szolgáltatások), vagy eljárások, új marketing módszerek vagy szervezeti megoldások alkalmazása az üzleti gyakorlatban, a munkahelyeken vagy a külső kapcsolatokban. Új vagy továbbfejlesztett termékről akkor beszélünk, ha az megjelent a piacon; új eljárásról, marketing módszerről vagy szervezeti megoldásról pedig akkor, ha azt a vállalat működésében ténylegesen alkalmazzák. Innovációs tevékenységnek azokat a tudományos, műszaki, szervezeti, pénzügyi vagy kereskedelmi lépéseket tekintjük, amelyek a fentiekben meghatározott innovációhoz vezetnek, de legalábbis arra irányulnak”. (Nyíri et al, 2009 p. 17.)

Az innováció három jellegzetessége a fogyasztóorientáltság, az újdonság és a bizonytalanság. Fogyasztóorientált: tehát a fogyasztó igényeit ismerve, vagy azokat esetekben megelőzve dolgoz ki új terméket, szolgáltatást, eljárást, szervezetet, hogy a fogyasztó igényeit mindenki másnál jobban, a cég számára is hatékonyan és lehetőség szerint a piacon elsőként tudja kielégíteni a vállalat. Az újdonság azonban nem pusztán versenyelőnyt, hanem magas bizonytalanságot is jelent, hiszen bizonytalan a bevezetés sikere, a költségei viszont általában igen magasak. (Chikán, 2008)

3 A kkv-k versenyképessége

Szükségesnek tartom, hogy a kis- és középvállalatok, és kiemelten a mikrovállalkozások jelentőségét a dolgozat elején hangsúlyozzam. A KSH 2010. év szeptemberi adatai szerint a KKV-szektor aránya 99,95%, ezen belül az összes regisztrált vállalkozás 97,6%-a mikrovállalkozás, a működő vállalkozások között ez az arány 75,6%. Magyarországon a kkv szektor állítja elő a GDP 45%-át, valamint a munkaerő 60%-át biztosítják. (Szabó, 2010) Hazánkban betöltött szerepe miatt a kis- és középvállalkozások helyzetével foglalkozni kell. (Továbbiakban a 2007-2009. évek közötti időszak adatait közlöm, mivel a tanulmányok és a vonatkozó egyéb irodalmak is ezt az időszakot dolgozták fel.)

A kis- és középvállalkozások számára világszerte kihívás a versenyképesség elérése és szinten tartása (Lazányi, 2014 a, b). A válság rámutatott arra, hogy Európában – és hazánkban különösen – a nagyszámú mikro-, kis- és középvállalkozás jelentős mértékben járul hozzá a GDP-hez és a foglalkoztatottsághoz, nem elhanyagolható kérdés tehát, hogy megfelelnek-e a versenyképesség kritériumainak, fent tudják-e tartani a jövedelemteremtő és munkahelymegtartó képességüket. (Borbás-Kadocsa, 2010) A válság kedvezőtlen hatásai a vállalkozásokon keresztül kihatottak a hétköznapi emberek mindennapjaira is, mivel visszaesett a fogyasztás, és veszélybe került számos munkahely is. (Csiszárík-Kocsir, 2011a; 2011b; Csiszárík-Kocsir et al, 2012; 2014).

A kis- és középvállalkozások versenyképességével a közelmúltig csak kevés tanulmány foglalkozott. A vállalati szintű vizsgálatok az intézményi feltételek költséghatásának elemzésére fókuszáltak, különös tekintettel az adózásra, a vállalkozásindításra, a támogatásokra és az innovációra (Borzán, 2005), jellemzően inkább nagyobb vállalatokra, multinacionális cégekre vonatkozóan, esetleg klaszterekre. A kis- és középvállalkozások versenyképességi vizsgálata viszont a kkv-k jellemzőit figyelembe vevő sajátos megközelítést igényel. (Szerb, 2010)

3.1 A versenyképességi elemzések

Számos megközelítés létezik a versenyképesség definiálására és mérésére, amelyek alapvetően két fő csoportba sorolhatók. Az egyik csoport a nemzeti és helyi környezet függvényében vizsgálják a vállalatok magatartását és stratégiáját (Borzán et al, 2009). Eszerint a vállalatok teljesítményét elsősorban a makrogazdasági és iparági sajátosságok határozzák meg, nem ad magyarázatot azonban az iparágon belüli teljesítmény-eltérésekre. Az elemzések jellemzően összesített adatokon alapszik (un. top-down megközelítés). Dr. Szerb László a Vezetéstudomány folyóiratban KKV versenyképesség tárgyában írt cikkében rávilágított arra, hogy a vállalatok versenyképességének vizsgálatában nem célszerű a vállalat belső jellemzőit figyelmen kívül hagyni. Ugyanakkor Kovács-Pató (2014) és Pató – Kovács (2013) szerint érdemes olyan külső tényezőket – mint például logisztika és klímaváltozás kapcsolata - is figyelembe venni, amelyekre másként tud reagálni egy kkv, mint egy nagyobb vállalkozás. A versenyképességet meghatározók másik csoportja szerint – e megközelítést osztja a hivatkozott cikk szerzője is – a vállalati szintű elemzés megfelelőbb eszköz a versenyképesség vizsgálására (un. bottom-up megközelítés). (Szerb, 2010)

3.2 A magyar kkv szektor versenyképességének jellemzői

3.2.1 Kutatási eredmények

Szerb László kutatásában 635 céget vizsgált kidolgozott módszerével, amely fényt derített a kis- és középvállalkozások versenyképességének szűk keresztmetszeteire. A vizsgálatai során megerősítést nyert az OECD és a Világgazdasági Fórum eredménye, miszerint az innovációs teljesítmény az átlagnál jóval alacsonyabb szintet mutat, egyben legfőbb akadályát képezve ezzel a KKV szektor versenyképességének – a vizsgált mintának 86%-ánál alig van megújulási készség. További szűk keresztmetszetet jelent a modell besorolása szerinti Kínálati tényezők - azaz erős versenyben kell érvényesülni - , valamint a Networking – azaz az egyébként is élő sztereotípiák igazolásaként bebizonyosodott, hogy a magyar vállalkozások együttműködési hajlandósága gyenge. A kutatás rávilágított arra, hogy a legversenyképesebb KKV-k csak szigetszerűen találhatók meg nálunk, illetve hogy a 15 legjobb közül 5 multinacionális cég hazai leányvállalata. (Szerb, 2010)

Az Óbudai Egyetem kutatói felhívták a figyelmet arra, hogy a versenyképesség vizsgálatánál nem lehet azonos módon értékelni az összes kis- és középvállalkozást. Véleményük szerint például az innováció erősítése kevésbé értelmezhető a hagyományos szükségleteket kielégítő családi vállalkozás esetében. Szintén kiemelték a hálózatosodás és az együttműködés magyarországi nehézségeit, miszerint az elmúlt rendszerben a hatalmi szóval létrehozott szövetségek, az így elszenvedett egyéni veszteségek mély nyomot hagytak az emberekben, ezért ma már nem érzik szükségét az együttműködésnek. A megkérdezettek közül senki sem tartotta előnyösnek a kockázati tőkét, jobban örülnének egy ésszerű mértékű kamatért kínált hitelnek vagy mikrohitelnek. A kutatók hangsúlyozták, hogy bár az EU támogatja és erősíteni akarja a KKV szektor exporttevékenységét, azok méretükből és tőkeellátottságukból kifolyólag nem tudnak jelentős mértékben exportálni, erre vonatkozó statisztikák az EU átlagában és Magyarországon hasonló képet mutatnak. (Borbás-Kadocsa, 2010)

3.2.2 Romló tendenciák

A Világgazdasági Fórum az ország versenyképességének csökkenését állapította meg, amely visszavezethető a vállalatok, azon belül is a kis- és középvállalkozások romló versenyképességére. A versenyképesség elvesztése pozíciók elvesztésével, a globális piactól való leszakadással jár – egy olyan nyitott gazdaságú ország, mint Magyarország, ezt nem engedheti meg magának (Magyarország GDP-jének 136 %-át teszi ki a külkereskedelem (export és import összege)). A versenyképesség kérdése az import árukkal történő versenyhelyzet miatt is fontos (Papanek et al, 2009): képvisel-e olyan értékeket a magyar termék, mint a külföldről érkező versenytársai? Illetve kellő erővel meg tud-e jelenni a magyar piacon, ha egyértelműen jobb is a terméke az import árunál? „A technológiai, szervezeti, piaci újításokon és az új termékek bevezetésén, illetve ezek késedelem nélküli adaptálásán áll vagy bukik a nemzetek és a vállalatok versenyképessége. Kis, nyitott gazdaságban a versenyképesség problémái vezetnek végső soron a növekedés fenntarthatatlanságához, az ismételt eladósodáshoz. Ez nehezíti meg a magyar termékek érvényesülését, és a fejlett piacokon eladhatatlan, elavult termékek járulnak hozzá a legerőteljesebben a súlyosbodó foglalkoztatási nehézségekhez.” (Hámori-Szabó, 2010. p. 889.)

A versenyképesség romlásának okai között a BCE kutatói az egyéni képességek, készségek fejletlenségét hangsúlyozták, illetve komoly attitűd-problémákkal is szembesültek a kutatók. A 700 vállalkozást megkérdező felmérésből kiderült, hogy 46%-uk úgy gondolja, hogy a piaci verseny nem teszi lehetővé a fejlődésüket, és nem gondolja, hogy változtatni tudna a negatív trendeken. Az alacsony belépési korlát miatt egy-egy piac hamar telítődik, és ez problémákhoz vezet. További probléma, hogy saját versenyképességüket felülértékelik, piaci lehetőségeiket nem ismerik fel, nem elegendő a vállalkozási, piaci, pénzügyi ismeretük a vállalkozás irányításához. Ennek felismerésében, továbbképzésben, készségfejlesztésben javasolja a segítségnyújtást. (Szirmai et al, 2009)

Fizikai infrastruktúra fejletlensége, magas szállítási költségek, nem megbízható logisztikai szolgáltatások szintén komoly versenyhátrányt jelent más országokhoz képest. (Szirmai et al, 2009)

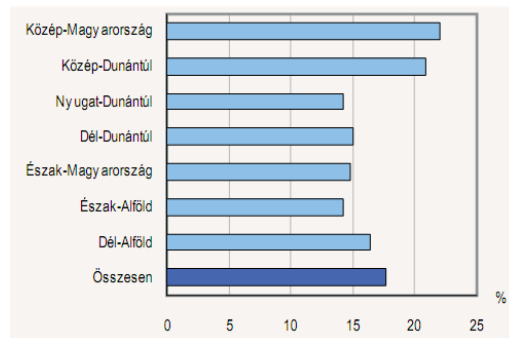
A kkv-k innovációs tevékenységére vonatkozó többféle – egymástól független, különböző szempontok szerint végzett – kutatás egybehangzó negatív eredménye teszi indokolttá e témakör alaposabb vizsgálatát.

4 Az innováció helyzete hazai kis- és középvállalkozásokban

Joggal merül fel a kérdés, hogy a korábban szinte kizárólag a nagyvállalatok, multinacionális cégek és globális vállalatokkal összefüggésben emlegetett, nagy tőkeigényű innovációról van-e értelme beszélni mikro- kis-, közepes vállalatok esetében. E dolgozat bevezetőjében bemutatott kutatócsoportok mindegyike egyetértett abban, hogy a tág értelmezésű innováció mikrovállalkozások esetében legalább olyan fontos, mint egy globális vállalatnál. Felhívják továbbá a figyelmet arra, hogy míg korábban az előkelő piaci részesedés eléréséhez elegendő volt minél olcsóbb munkaerővel minél nagyobb tömegű termék előállítás, addig a XXI. századra az innováció vált a versenyképesség zálogává. Erősödött az a vélemény is, miszerint a KKV szektorban az ott tapasztalható „pezsgés”, illetve a kicsi, de innovatív vállalatok szaporodása – arányaiban – komoly hatással bír a gazdaságra. (A „pezsgés” (churning) kifejezést használja az amerikai szakirodalom arra a jelenségre, hogy a KKV-szektorban gyorsan jönnek létre új vállalkozások, és szűnnek meg az elavultak.) Ahogy a KKV-kra is jellemző térbeli sűrűsödésük, úgy az innovációs aktivitás is egyes területeken magasabb, máshol alacsonyabb. Az OECD korábbi jelentése szerint nemzeti innovációról nincs is értelme értekezni a regionális jellemzők figyelembevételével. (Ilyen, a gazdaság egészére húzó hatást gyakorló innovatív központ pl. az észak-olasz Lombardia, vagy a kaliforniai Szilícium-völgy.) (Papanek et al, 2009)

Megállapítható az un. európai paradoxon jelensége: A kutatások és publikációk magas színvonala, nagy száma nem jár együtt a szabadalmak, új technológiák bevezetésének hasonló arányaival – ez a tény az USA-val szemben komoly versenyhátrányt jelentett az elmúlt 20 évben és napjainkban az Európai Unióban. Bár az Európai Unió felismerte az innováció, a K+F jelentőségét, és célul tűzte ki, hogy a K+F ráfordítások elérjék az EU GDP 3%-át, ma már látható, hogy ez nem teljesült, ráadásul a K+F területi szempontból számos esetben földrajzilag egyenlőtlenül figyelhető meg (Szabó, 2014). Európában csak Svédország és Finnország éri el a 3%-ot, a fejlett országok jellemzően 2-3% között mozognak, a felzárkózó országok közül csak Csehország és Szlovénia haladja meg a 1,5%-os értéket. (Papanek et al, 2009) Magyarországon 2009-ben a GDP 1,15%-át fordították K+F tevékenységre a KSH adatai szerint. (KSH, 2008)

A Központi Statisztikai Hivatal felmérést készített a 9 főnél több alkalmazottat foglalkoztató cégek körében innovációs tevékenységükről. A vállalkozások 17,7%-a folytat valamilyen innovációt, amely összhangban van BCE 4.3.2 fejezetben részletezett megállapításaival.



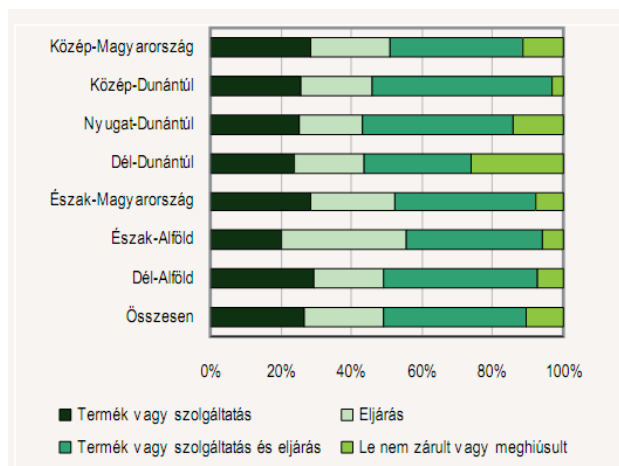
1. ábra

Innovatív vállalkozások aránya, 2004-2006

Forrás: KSH (2009)

Ahogy a fenti ábrán is látható, az innovatív vállalkozások aránya csak a központi, közép-magyarországi régióban, illetve a vele szomszédos közép-dunántúli régióban mutat átlag feletti értékeket. Az innováció alapvető fontosságú a versenyképesség fenntartásában, erre utalnak a KSH adatai is: míg az innovatív vállalkozások egyharmada rendelkezik külföldi vevővel, addig a másik táborban csupán minden ötödik tud felmutatni külföldi ügyfelet. Ez azzal együtt is beszédes arány, hogy az innovatív vállalkozások közé a multinacionális cégek leányvállalatai is beletartoznak. (KSH, 2009)

Az alábbi ábra mutatja az innovációs tevékenység szerinti megoszlást. Az innováció sokszor emlegetett kockázata ellenére a le nem zárult vagy meghíúsult projektek viszonylag alacsony aránya, csak a dél-dunántúli régióban haladja meg a 20%-ot. A KSH kiegészítő tevékenységként külön kezeli a marketing innovációt, amely a 9 főnél több alkalmazottat foglalkoztató cégek körében 18,7%-os arányt mutatott, illetve a szervezeti innovációt, amelynek alkalmazása szintén gyakoribb a termék, szolgáltatás és eljárás innovációjánál: 18,9%. Természetesen ez egyben azt is jelenti, hogy a Magyarországon működő, vizsgált körbe tartozó vállalkozások több, mint négyötöde semmilyen fejlesztést sem hajt végre.



2. ábra

Az innovatív vállalkozások összetétele az innováció típusai

Forrás: KSH (2009)

A Világ Gazdasági Fórum a magyar viszonyok alapján két szempontból értékelte negatívan a magyarországi innovációs szintet: a cégek kutatás-fejlesztésre fordított összegeit és a közbeszerzések alacsony keresletét a fejlett technológia iránt. (WEF, 2009) A GKI által közzétett, a 64 országot összehasonlító rangsorban Magyarország az új technológiák alkalmazása terén, valamint a kockázati finanszírozás és az új termékek bevezetésében az utolsó harmadban szerepel. (Papanek et al, 2009)

Az OECD Országtanulmány szerint a magyarországi KKV-k innovációs tevékenysége messze alulmúlja lehetőségeit, és az EU átlagát is. Kétféle vállalat típus működik Magyarországon: a kis számú, külföldi tulajdonban lévő nagyvállalat, amely a nemzetközi folyamatoknak része, viszont csekély a kapcsolata a magyar innovációs rendszerrel. Másrészt pedig számos, elégtelen innovációs képességű kis- és középvállalat van, amely kevésbé igényes keresletet elégít ki a helyi piacon. Az OECD besorolása szerinti közepes méretű vállalatok teljesen hiányoznak a magyar piacról. (Keenan et al, 2009) A kérdés azért is fontos, mert az innováció az IPAT egyenlet T –vagyis technológiai tényezőjén keresztül a fenntarthatóság egyik kulcstényezője lehet (Tóth-Szigeti, 2014).

Az OECD három fő fejezetben tárgyalta az innováció témakörét. Sorra vette az innováció keretfeltételeit, bemutatta az innovációs rendszer szereplőit, valamint tárgyalta az innovációpolitika feladatait.

4.1 Innovációt segítő tényezők

Az OECD tanulmánya a KKV-k innovációs tevékenységét érintő főbb erősségnek jelölte meg az innováció egyes javuló keretfeltételeit. Hangsúlyozza, hogy a

megfelelő keretfeltétel szükséges, de nem elégséges feltétele a kívánt eredmény eléréséhez. Pozitívként említik továbbá a változatos támogatói programok meghirdetését (OTKA és NKTH alapkezelőkkel) és a politika kifejezett szándékát a tudomány, a technológia és az innováció támogatására (GOP, Új Magyarország Fejlesztési Terv). (Keenan et al, 2009). Az OECD a korábbi kormány tevékenységét véleményezte – tekintettel a 2009. évi megjelenésére -, de a következőkben 2010. évi kormányváltás hatásairól is szó esik.

4.1.1 Pályázatok

2009-ben számos célzott pályázatot hirdettek az innováció javítása érdekében a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (NKTH) honlapján, jelentős részük az együttműködések különböző formáira nyújtott támogatást, más részük általánosan megfogalmazott innovációs célokra. Az OTKA honlapján közzétett pályázati felhívások inkább a kutatók, kutatócsoportok munkáját, publikációs lehetőségeit, mobilitását és egyéb nemzetközi együttműködésében nyújtanak segítséget. (Keenan et al, 2009)

A KSH 2009-ben közzétett felméréséből kiderül, hogy országos átlagot tekintve az innovatív vállalkozások 30%-a jutott hozzá költségvetési forrásokhoz pályázatok útján. A költségvetési forrásokból országos átlagban hasonló arányban részesültek a kkv-szektor innovatív tagjai, mint a 249 főnél több alkalmazottat foglalkoztató nagyvállalatok. Az európai uniós források esetében viszont inkább a kkv szektor tagjai részesültek támogatásban. (KSH, 2009)

A kormányváltás után, 2010. június 29-től nem fogadtak be új pályaművet – a NKTH honlapján megjelent közlemény szerint – az Innovációs Alapból történő pályázati kifizetések felülvizsgálata folyt (2010. júliustól 2011. tavaszáig). Azaz a már megítélt pénzek kifizetése is bizonytalanná vált, a korábban meghirdetett pályázatokra nem lehetett pályaművet beadni. A Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal neve Nemzeti Innovációs Hivatallá, majd Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatallá változott. 2011. tavaszán megnyitott Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Program, valamint a Tudomány-Innováció Program keretében számos új lehetőség jelent meg. A pályázatokból kiderül, hogy elsősorban eszközbeszerzés, technológia korszerűsítés és ingatlan beruházás támogatása a cél. Megjelennek a klasztertámogatások is, amelynek innovációval összefüggő jelentőségét a következő fejezetben mutatom be.

4.1.2 Javuló jogszabályi háttér

Az OECD tanulmány még csak tervként emlegeti, 2009-ben viszont már valóság: könnyítettek és jelentősen gyorsítottak a vállalkozások alapítási eljárásán, illetve változott a csődtörvény is. A vállalkozások alapításának könnyítése a piaci versenyt segíti elő, míg a csődtörvény változása a felszámolások számának csökkenését, a nehéz helyzetbe került vállalkozások talpra állítását segíti. (Keenan et al, 2009)

4.1.3 Szellemi tulajdonjogok védelme

A szellemi tulajdonjogok (szabadalmak, mintaoltalmak, védjegyek) megfelelő védelme serkentőleg hat az innovációra, mivel azok részesülnek a szellemi termékek hasznából, akik azt létrehozták. A szabadalmak nyilvánosságra hozatala pedig a kutatási eredmények terjedését és a párhuzamos kutatások megakadályozását segíti. „Ezen előnyöket azonban a találmányok késleltetett terjedésének, s ezáltal a szabadalom teljes érvényességi ideje során csökkentett használatának társadalmi költségeivel, valamint a szabadalmaztatás adminisztratív költségeivel is össze kell mérni.” (Keenan et al, 2009. p. 59.)

Magyarországon a szellemi tulajdonjogok szabályozását összhangba hozták az EU irányelveivel, valamint a nemzetközi megállapodásokkal. Az OECD megállapítása szerint: „a vonatkozó iparjogvédelmi törvények megfelelnek a piacgazdaság követelményeinek, és hatékonyan védik az innovátorok érdekeit.” Magyarország 2003. január 1-én csatlakozott az Európai Szabadalmi Egyezményhez, azóta sokan egyenesen az Európai Szabadalmi Hivatalhoz (EPO) fordulnak. Számos fórum ad információkat az iparjogvédelemről, a kis- és középvállalkozások szellemi tulajdonnal kapcsolatos ismereteinek fejlesztését tartja fontosnak az OECD országtanulmánya.

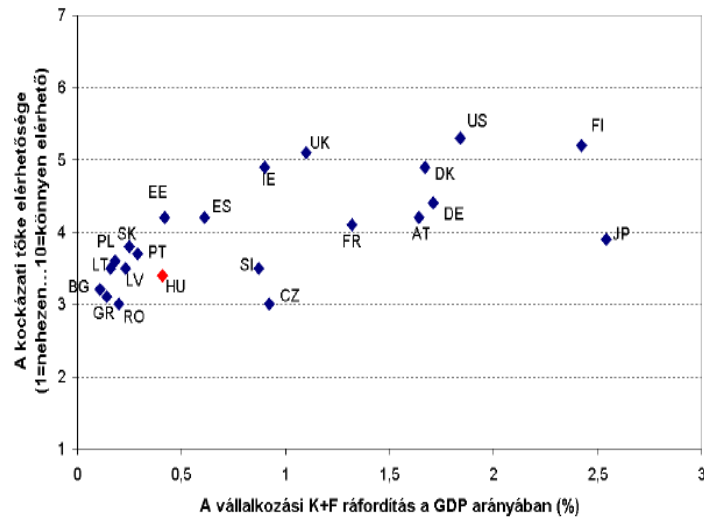
Bár szabadalmat valóban bárki beadhat – aki megfelel a formai követelményeknek, és nem sajnálja az egyszeri, valamint a megújítás évenkénti díját -, ez nem jelenti azt, hogy nem másolják le mégis a találmányának lényegi elemeit. Bevált gyakorlat nagyobb cégeknél a szabadalommal foglalkozó ember egyben azt is vizsgálja, hogy hogyan lehet mások szabadalmait úgy felhasználni, hogy abba jogilag ne lehessen beleszólni. Az Alexanet Kft. ügyvezetője, Burkert Jenő Csaba éppen ezért nem védekezik a készülékeit: egyrészt az európai oltalom sokba kerül, másrészt mert „úgyis ellopják”. Véleménye szerint csak nagyon különleges, egyedi, újszerű találmányt érdemes szabadalmaztatni.¹

4.1.4 Kockázati tőke program

Az USA-val szemben Európában a kockázati tőkénél a bankhitel jobban elfogadott finanszírozási forma, amely azonban nem elérhető a kezdő, tudás-intenzív mikrovállalkozások számára. A kockázati tőke un. „magvető”, illetve „üzleti angyal” formában azonban már inkább használható megoldás lenne, a tőkékért cserébe tulajdonosi opciót (magvető), vagy tulajdonosi jogot (üzleti angyal) jegyezne a tőkés. Bár a kockázati tőke drága, elérhetősége miatt vonzó is lehet, amelynél csak az államilag támogatott hitelek lehet jobb finanszírozási forma a kezdő vállalkozásnak. (Papanek et al, 2009)

¹ Burkert Jenő Csaba szíves közlése nyomán.

A fenti – inkább elméleti – megközelítést a gyakorlat nem követi szorosan, az mindenesetre kijelenthető, hogy az innováció szintje és a kockázati tőke elterjedtsége összefüggésben állnak, ez az alábbi ábrán is jól látható.



3. ábra

A kockázati tőke elérhetősége és a vállalati K+F közötti kapcsolat

Forrás: Papanek et al (2009)

Hazánkban 10 milliós összeg tekinthető a minimális kockázati tőke összegnek, 2002-2007 közötti időszakban 112 „kisebb” összegű befektetések átlaga kb. 80 millió forint volt. (Szirmai et al, 2009)

Kérdés persze az, hogy ez mennyiben segíti a mikrovállalkozásokat, amelyek éves árbevétele nem haladja meg a 20 millió forintot (a mikrovállalkozások ezen rétege a leginkább veszélyeztetett). Hiszen a kockázati tőke tulajdonosa 5-7 éven belül akár 25 %-os hozamot vár vissza, amelyhez a tulajdonrészének értékesítésével kíván hozzájutni, ráadásul az így tulajdonostársá váló kockázati tőkés jelentősen beleszól a cég működésébe annak érdekében, hogy az elvárt hozam biztosított legyen. (Papanek et al, 2009) Magyarországon magvető tőkéből és üzleti angyalokból kevés van, a BCE kutatása szerint a legalább 2 főt foglalkoztató KKV-k 4,4%-nál üzleti angyalok, 3,31%-ánál pedig kockázati tőkés játszottak meghatározó szerepet a finanszírozásban. (Szirmai et al, 2009) A mikrovállalkozások vezetői nem szívesen mondanak le önállóságukról, sőt, 50%-uk nem is tudja, hogy létezik ilyen finanszírozási forma. (Papanek et al, 2009) Ezek alapján érthető a kockázati tőke iránti mérsékelt lelkesedés.

4.2 Innovációt gátló külső tényezők

Magyarországon a vállalkozások innovációs hajlandósága jóval alacsonyabb az európai átlagnál. A KKV-k alacsony termelékenységgel a helyi piacra dolgoznak, nem épülnek be a globális ellátási láncokba. Gyengeségek között kiemeli az OECD jelentése a szakpolitika hiányosságait: a kifejezett szándék és megvalósítás közti ellentmondásokat. Hiányzik a valós politikai elkötelezettség, az intézményrendszert az instabilitás jellemzi – gyakran változó innovációpolitikai intézmények követik egymást, nincs lehetőség a politikai tanulásra.) Az országtanulmány utal a végrehajtás hiányosságaira is, amelynek során nincs elegendő kapacitás a meghirdetett programok lebonyolítására, illetve késlekednek a döntések és a megítélt támogatások is. A tudomány, technológia és innováció (TTI) szakpolitikai döntéseit nem előzte meg kellő ismeretszerzés, azaz stratégiai információgyűjtés és az érintettekkel folytatott konzultáció. Egy-egy döntés eredményét pedig csak alkalmasszerűen értékelték és elemezték. A legtöbb szakpolitikai döntés így megalapozatlan, hatása ismeretlen. (Keenan et al, 2009)

A 700 vállalkozás leginkább a magas adó és járulékkerheket jelölte meg legfőbb akadályozó tényezőként, majd a válságot és a magas adminisztrációs költségeket, és csak utolsóként említi a tőkehiányt. Az adott válaszokból, valamint a valós helyzet elemzéséből kiderült, hogy a vállalkozások – talán a később említésre kerülő felkészületlenség, fejletlen vállalkozói készségek, képességek okán – alul-, vagy felülértékelik az akadályozó tényezőket. Jellemző, hogy a vállalkozások növekedés gátjait külső tényezőkben látják, és az államtól várják a segítséget, a belső tényezőket nem tartják veszélyesnek. (Szirmai et al, 2009)

4.2.1 Finanszírozási nehézségek és körbetartozás

A felmérések alapján a magyar vállalkozások leggyakrabban a magas költségek, illetve külső és belső forráshiányt jelölik meg az innovációt gátló tényezőként. (Keenan et al, 2009) Súlyos problémát jelent a mikrovállalkozások finanszírozási nehézségei. Bár jelentős azon mikrovállalkozások száma, amelynek a finanszírozási igénye mértékéig hitelképes – azaz kis összegű hitel visszafizetése nem okozna problémát – a jelenlegi banki gyakorlat nem tudja kezelni a mikrohitelket. Ezért a mikrovállalkozások saját tőkéből fedezik fejlesztéseiket, illetve működésüket, ezért korlátozott a mozgásterük, így fejlődési lehetőségeik is, míg a hitellel jól gazdálkodó nagyobb vállalkozások sikerrel járulnak hozzá a GDP és a foglalkoztatottság növeléséhez. A hazai vállalkozások 80 %-a saját tőkéből kényszerül gazdálkodni, fejlett országokban ez az arány legfeljebb 15-20 %. Részben ide tartozik a kockázati tőke is, amelynek szerepéről, előnyeiről és hátrányairól a 4.1.3 pontban esett szó.

A finanszírozási nehézségeket tovább rontja a magyar gazdaságot szintén jellemző körbetartozás. Szűcs György, az Iposz elnöke szerint a - körbetartozások helyzetéről készített felmérésük alapján - legnehezebb helyzetben a családi és a mikrovállalkozások vannak, amelyeknek árbevétele nem haladja meg a 20 millió

forintot. A több hónapos, és akár több millió forintot is meghaladó kintlévőség csóddal, és akár személyes vagyonuk elvesztésével is jár².

A jogérvényesítés gyengesége tovább rontja a kkv-k helyzetét: Ha cégek nem fizetik ki a beszállítókat, a beszállítók nem tudnak érvényt szerezni követeléseiknek. A vállalkozók eladósodhatnak, majd megválnak a cégtől és új gazdasági szereplőként ismét piacra lépnek – nincs szükségük az innovációra, anélkül is nyereségesek. Hasonló eredményhez vezet a fekete és szürkegazdaság adókerülő magatartása is. (Hámori-Szabó, 2010)

A körbetartozások rendezésének jogi háttere sem hatékony. Egy alvállalkozó kálváriáján keresztül a Népszabadság Online rámutatott arra, hogy semmilyen fórumon sem tudtak kielégítő megoldást javasolni a ki nem fizetett alvállalkozónak. (Tanács, 2009)

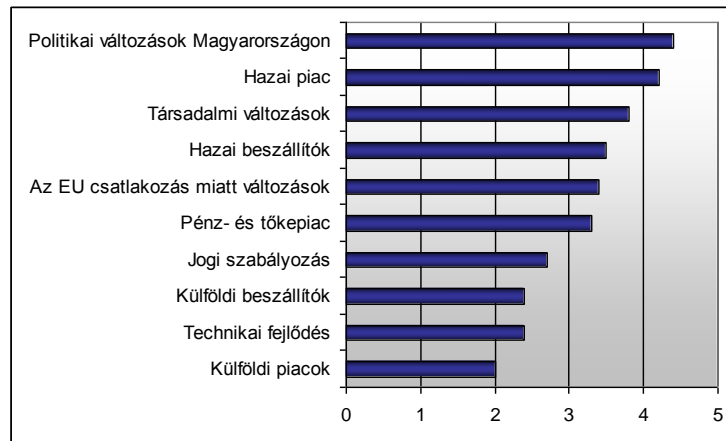
2009-ben naponta 40 cég ellen indul felszámolási eljárás, a felszámolt cégek átlagos árbevétele folyamatosan nő, tehát most már nem csak a mikro- és kisvállalkozások érintettek. Az Opten igazgatója szerint „a fővállalkozók és nagy megrendelők bedőlése nyomán sok kisebb cég jut nehéz helyzetbe, mert a magyar gazdaságban eleve rendkívül alacsony a likviditás, a bankok pedig kihátráltak a hitelezésből, így kevés az esély a túlélésre.”(index.hu, 2009)

4.2.2 Magas adó- és járulékterhek, kiszámíthatatlan gazdaságpolitika

Az OECD tanulmánya éppen csak megemlíti, hogy a magas adó- és járulékterhek, illetve a gazdasági szabályozás ingadozása és kiszámíthatatlansága is hátráltatja a vállalkozások fejlesztési kedvét. Már a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium 2007. évi kérdőíves felmérésében is a KKV-k a fejlődésük legfőbb hátráltató tényezőjének első helyen a magas adó-és járulékterheket, másodikként pedig a gazdaságpolitika kiszámíthatatlanságát jelölték meg, ebben mérettől függetlenül minden kis- és középvállalkozás egyetértett. (GKM, 2007) 2009-ben a kiszámíthatatlan gazdaságpolitika talán csak azért csúszott a negyedik helyre, mert a válságot súlyosabb problémának ítélték meg a vállalkozók.

Az Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Karán Dr. Kadocsa György vezetésével folytatott kutatások is megerősítik: a kis és középvállalkozások működésében a legnagyobb bizonytalanságot a kiszámíthatatlan, állandóan változó politikai, gazdaságpolitikai környezet jelenti. (Kadocsa-Francsovics, 2011)

² A multinacionális vállalatoknak (és azok hazai leányvállalatainak) beszállító KKV-k kevésbé kitéttek a körbetartozás veszélyének, mint a kisebb mikro-vállalkozások. Megrendelőik kiszámítható fizetési szokásai biztosabb gazdálkodási klímát teremtenek. (Bereczk, 2013) A globális termelési láncokba való bekapcsolódás azonban a hazai mikro-vállalkozások számára szinte leküzdhetetlen akadály.

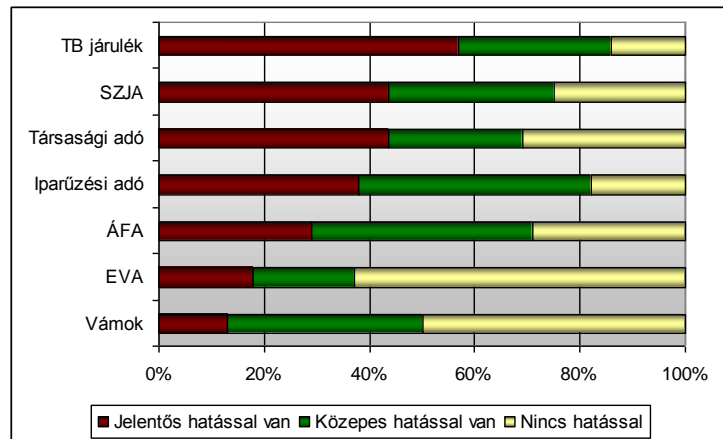


4. ábra

A vállalkozások bizonytalan működésének okai

Forrás: Kadocsa-Francsovics (2011)

Szintén az Óbudai Egyetem felmérésében kérdezték rá a különböző adónemek megítélésére. Ez alapján a megkérdezettek megítélése szerint messze a legnagyobb hatással a társadalombiztosítási járulék mértéke hat a versenyképességükre. A második és harmadik helyen azonos eredménnyel a társasági adó és a személyi jövedelemadó állt. Az egyszerűsített vállalkozói adó és a vámok a legelfogadottabb kötelezettségi formák. (Kadocsa-Francsovics, 2011) A felmérésből tehát látszik – amelyet több szakmai fórum is megerősít kutatásaival – hogy elsősorban a foglalkoztatáshoz kötődő adó – és járulékterhek akadályozzák a vállalkozásokat. Különös hangsúlyt kap ez a tény akkor, ha figyelembe vesszük, hogy a kis- és középvállalkozói szektor a munkavállalók 70%-át foglalkoztatja (Papanek et al, 2009), és ettől a szektortól várja a kormány a munkanélküliség enyhítését is az Új Széchenyi-terv szerint.



5. ábra

Az adó és járuléktérhek hatása a versenyképességre

Forrás: Kadocsa-Francsovics (2011)

További vizsgálatot igényelne, hogy pusztán a KKV-kat érintő adó- és járuléktérhek versenyképessé alakításával, az adminisztráció egyszerűsítésével mekkora lendületet vennének a vállalkozások, ezzel együtt a piaci verseny és az innováció. Líraian fogalmazva: Vajon mire lennének képesek a medencében küzdő versenyzők, ha nem az életükért, hanem az első helyezésért küzdenének?

4.2.3 Adminisztrációs terhek

Az előbbi fejezettel összefügg – és részben említésre is került – a magas adminisztrációs terhek problémája. A különböző kimutatások, kötelezően előírt statisztikák, nyilvántartások, egyéb adatszolgáltatás, a rengetegféle adófajttal járó bevallási kötelezettség annyi többletterhet (időben és pénzben egyaránt) jelent a vállalkozásokra, hogy hátráltató tényezőként minden felmérésben a lista elején szerepel. Az adórendszert és az egyéb hatóságok által számon kért kötelezettségeket kuszának és értelmetlennek tartják, az adórendszert pedig kimondottan rossznak. Bár tettek lépéseket a helyzet javítása érdekében, érdemi változás eddig nem történt. (Szirmai et al, 2009)

4.2.4 Korlátozott piaci verseny

„Ha a vállalatok eredményessége és fennmaradása – az államhoz fűződő kapcsolatok következményeként – nincs szoros kapcsolatban a piacon ténylegesen elér teljesítményeikkel, akkor nem várható, hogy a kihívásokra a vállalatok a technológia korszerűsítésével és új termékek piacra vitelével reagáljanak.” (Hámori-Szabó, 2010. p. 891.)

4.3 Innovációt gátló belső tényezők

4.3.1 Fejletlen klaszterek

Michael Porter megfogalmazásában: A klaszter kölcsönösen együttműködő cégek, szakosodott beszállítók, szolgáltatók, kapcsolódó iparágak cégeinek és velük kapcsolatban álló intézmények (egyetemek, állami szervezetek, ügynökségek, szakmai egyesületek, kereskedelmi szövetségek) földrajzi koncentrációja, melyeket egy adott témában/területen hasonlóságaik és egymást kiegészítő jellemzőik kapcsolnak össze. (Potter-Miranda, 2009)

Magyarországon az Új Széchenyi Tervben a klaszterek számára kiírt Vállalati együttműködés és klaszterek című pályázatban az alábbiak szerint határozzák meg a klasztermenedzsment feladatkörét: (ÚSZT, 2011)

- Adminisztráció, kapcsolattartás, új tagok felkutatása;
- Benchmarking klub üzemeltetése, jó megoldások feltárása és adaptálása, üzletember találkozók szervezése;
- Projektgenerálás, közös kutatás-fejlesztési tevékenység (termék- és technológiafejlesztés) megszervezése, közös projektek előkészítése és továbbfejlesztése;
- Előadások, kiállítások, konferenciák szervezése, valamint hazai és külföldi tanulmányutakon, konferenciákon, kiállításokon való részvétel;
- A klaszterek tevékenységéhez kapcsolódó pályázati, szakértői, kompetencia, termelési, innovációs, beszállítói, logisztikai adatbázisok létrehozása és azok alapján széleskörű információszolgáltatás a klaszter tagjai számára, klaszter stratégia készítése;
- Marketing, piacelemző és piackutató tevékenység, közös arculat kialakítása, igényfeltáró kutatások
- A projekthez közvetlenül kapcsolódó általános célú oktatás, képzés, betanítás a következő területeken:
 - Szakmai képzés: felsőfokú posztgraduális képzés, vagy az OKJ-ban szereplő vagy abban nem szereplő szakképesítés megszerzése
 - Idegen nyelvi képzések
 - A projekthez közvetlenül kapcsolódó speciális célú oktatás, képzés, betanítás: belső képzés
- Projektmenedzsment szervezet működéséhez kapcsolódó információs technológia-fejlesztés

A hálózatosodás a modern gazdaságok követelménye, amelynek kiindulópontja a vállalatok határain túlnyúló együttműködés. „A mai világgazdasági környezetben

leginkább jövőbe mutató megoldás a nyílt innovációs modell, amely egyszerre gyorsítja és teszi hatékonyabbá az innovációs tevékenységet. A nyílt innováció lényege a tudásmenedzselés: a kutatások és az innovációs tevékenység nem marad meg a vállalat kutató-fejlesztő részlegének falai között, az innovációval összefüggő folyamatok nem zártak. A vállalat mindinkább bevonja ebbe a folyamatba az alkalmazottait, beszállítóit, a vevőit, a versenytársait, az egyetemeket és más kutatószervezeteket.” (Hámori-Szabó, 2010. p. 886.) A sikeres kisvállalkozások térgazdasági elemzése során kiderül, hogy fejlődésük egyik kulcsfontosságú tényezője, hogy klaszterekbe illeszkednek (pl. Szilícium-völgy, Észak-Olaszország) (Szirmai et al, 2009)

Magyarországon a klaszterek fejlettsége még messze elmarad az uniós átlagtól. A BCE egyik legfőbb gátló tényezőként a hálózatosodás hiányát jelölte meg. A közép-magyarországi régiót leszámítva viszont nem jellemző az együttműködés az innovatív vállalatok között. (Szirmai et al, 2009) Visszautalnék egy korábbi fejezetben bemutatott, az Óbudai Egyetem kkv-k versenyképességéről készült kutatási eredményére, amely szerint a hálózatosodás és az együttműködés magyarországi nehézségeinek oka lehet, hogy az elmúlt rendszerben a hatalmi szóval létrehozott szövetségek, az így elszenvedett egyéni veszteségek mély nyomot hagytak az emberekben, ezért ma már nem érzik szükségét az együttműködésnek. (Borbás-Kadocsa, 2010)

A KSH 2009-ben publikált kutatása szerint a magyarországi fejlesztő cégek 37,8%-a együttműködés keretein belül kezdte meg a fejlesztő projektet. Igaz, a felmérés nem a klasztereket vizsgálta, de a fentiekből látható, hogy az innovációs együttműködések közül később valóban működő, piaci igényekre közösen reagáló klaszterek is válhatnak. Piaci környezetben nem meglepő, hogy legnagyobb arányban a szállítók és a vevők generálják az innovációt – piaci igényeknek megfelelően. A második legnagyobb együttműködők a felsőoktatási intézmények. (KSH, 2009)

4.3.2 Alacsony innovációs képesség

A BCE kutatása szerint Magyarországon a kevés az egyedi terméket fejlesztő és gyártó cég, és jelentős a technika-technológiai lemaradásunk. A növekedési ráták és az innovációs stratégiák alkalmazása között megállapítható a kapcsolat, több innovációs kombinációt alkalmazó cégek növekedése magasabb. Megdöbbentő, de „a cégek 72%-a sem termék, sem piacfejlesztést nem végez, alapvető céljuk a fennmaradás, az adott szint stabilizálása.” Minden más stratégia a fentiek szerint előbbre mutató, leginkább az új termék – új piac stratégia vezet növekedéshez. (Szirmai et al, 2009)

Meg kell jegyezni azonban, hogy a cégek azon egyharmada, amely valamilyen innovációs stratégiát folytat, alacsony növekedési ütemet produkál – jelezve ezzel az innovációban rejlő kockázatokat, illetve felhívva a figyelmet arra, hogy az innovációt nem akkor kell elkezdni, amikor már a cég elindult a bukás felé. Átlag

feletti eredményt értek el azon cégek is, amelyek a kapcsolati tőke fejlesztésével pótolták a beruházás és az innováció hiányosságait – azaz a hálózatosodás felé tettek egy lépést. (Szirmai et al, 2009)

A mikrovállalkozások nagy száma jelenthetné a magas vállalkozási és innovációs kedvet is, de az OECD kérdőíves felméréséből kiderül, hogy közel sem. Kevés az innovatív kisvállalkozás, alacsony termelékenységű iparágakra koncentrálnak (kisipar, kiskereskedelem), a korszerű feldolgozóiparban jelenlétük nem jellemző. A KKV-kban a munkaerő gyakran képzetlen, tőkehiányos, kockázatvállalás mértéke alacsony. A vállalkozások alapítását elsődlegesen az elhelyezkedés nehézségei motiválják (kényszervállalkozók), a „kedvező üzleti lehetőség” indok csak a harmadik helyen szerepel a sorban. (Keenan et al, 2009)

Ennek némileg ellentmond a BCE hasonló időszakban készült felmérése, amely szerint a 700 vállalkozó 32%-a a kínálgató üzleti lehetőséget nevezte meg a vállalkozásalapítás fő indokaként, és csak harmadik helyen szerepelt 12%-kal a megélhetés biztosítása. Felmérések adatainak elemzésében további eltérés, hogy míg a OECD tanulmányában a kockázatvállalás mértékét kimondottan alacsonynak mondták, addig a BCE szerint nem tér el a versenytársakétól. (Szirmai et al, 2009)

Az Óbudai Egyetem Keleti Károly Gazdasági Karán folyó kutatásból kiderül: a kisvállalkozások innovációja elsősorban belső tényezőkön múlik. A kockázatkerülő menedzsment negatív hozzáállása az innovációhoz, illetve azok alkalmazásához, valamint megfelelő belső ösztönzési rendszer hiánya mind hozzájárulnak az alacsony innovációs képességhez. (Kadocsa, 2011)

A mikrovállalkozások házon belüli innováció helyett külföldi know-how-t és technológiát vezet be. Az innovatív vállalkozások bevételeik csupán 3,1 %-át fordítják innovációra, ezzel az európai országok alsó harmadába került Magyarország az innovációs ráfordítások terén. (Keenan et al, 2009)

A válaszadók szerint hiányzik a megfelelő együttműködés az innovációs rendszer szereplői között. Kiderült, hogy nincs igényes kereslet az innovatív megoldásokra, a vállalkozások 59%-a az új termékek iránti kereslet hiányát jelölte meg passzív innovációs hajlandóságuk indokaként, az így válaszolók jelentős része a KKV-k köréhez tartozik. (Keenan et al, 2009)

Az alacsony innovációs képesség okairól viták folynak, alapvetően két témakörben viszonylagos konszenzus alakult ki (Keenan et al, 2009):

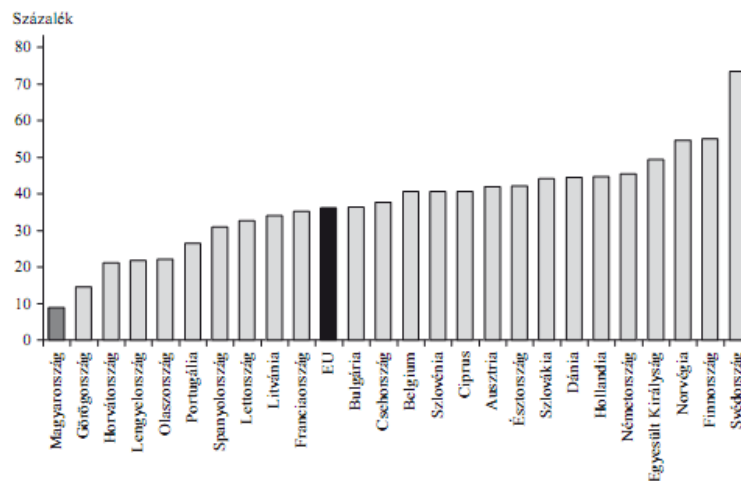
- Hiányzik az innovációs kultúra, a magyar oktatás nem fektet kellő hangsúlyt olyan átadható készségek elsajátítására, mint a csapatmunka vagy a problémamegoldó képesség. A képzési rendszer lassan reagál a piaci változásokra.
- Magyarországon még nem olyan fejlett a pénzügyi szektor, hogy kezelni tudja az innováció bizonytalanságát. Fejletlen a kockázati tőke piaca,

amely különösen fontos lenne a kevésbé hitelképes, belső forrásokkal nem rendelkező vállalkozásoknak.

4.3.3 Információs társadalom és a kkv szektor

A XXI. században körvonalazódó információs társadalomban a termelési tényezők közül a tudás válik dominánssá: egyre nagyobb a jelentősége a (szak)tudással, információval dolgozó foglalkoztatottaknak. A piaci tranzakciók is egyre nagyobb arányban az interneten keresztül történnek, a kiszervezéssel, távmunkával a vállalatok alapvető, megszokottnak tekinthető működési rendszere változik meg. A valós időben zajló gazdasági folyamatok virtualizálódnak, egyre kevésbé számít a földrajzi elhelyezkedés. (Hámori-Szabó, 2010)

A tudás felértékelődésével és az információtechnológia gyors változásával egyre nagyobb szerepet kap az élethosszig tartó tanulás, a munkavállalók tudásának folytonos megújítása – és ezt csak bizonyos köröknek, bizonyos feladatok esetén adatik meg vállalati szervezés keretein belül, a kkv-k körében pedig gyakorlatilag egyáltalán nem. A munkavállaló csak akkor lesz érték a munkaerőpiacon, ha saját kezébe veszi tudásának szinten tartását, illetve fejlesztését. (Hámori-Szabó, 2010)



6. ábra.

A 25-64 éves lakosok részvételi aránya a formális és informális oktatásban néhány európai országban, 2007

Forrás: Hámori-Szabó (2010)

4.3.4 A nyelvtudás hiánya

Külön kiemelném a nyelvtudás hiányát, amelyről nem esik szó a tanulmányokban. „A magyarok háromnegyede csak az anyanyelvén tud megszólalni, miközben az uniós állampolgároknak csaknem kétharmada beszél valamilyen idegen nyelvet.” Az idézett forrás hozzáteszi, hogy az európai országokban a rokon nyelvek

elsajátítása egyszerűbb, mint Magyarországon bármelyik európai nyelvé, így kevesebb ráfordítás mellett tanul pl. egy spanyol franciául vagy egy német angolul. (HVG, 2009) Az Európai Bizottság által létrehozott üzleti fórum ajánlásai szerint a nyelvtudás és interkulturális kompetencia hiánya közvetlen következményeként a kkv szektor jelentős hányada veszít el üzleti lehetőségeket. A nyelvtudás nemcsak az értékesítés és a marketing tevékenységhez szükséges, hanem a globalizáció következményeként az ellátási láncok – csakúgy, mint a nemzetközi szolgáltatások és az exporttevékenység – határon átnyúlnak, de ma már globalizált a munkaerőpiac is. (ec.europa.eu, 2008). „A kutatás megállapította, hogy szoros összefüggés fedezhető fel a kkv-k nyelvi stratégiába történő befektetés, az értékesítés exportrészesedése és a vállalat termelékenység között.” (ec.europa.eu, 2008 p. 10.). Tehát a mikrovállalkozások csekély exportrészesedése, illetve a hazai piacokon versenyképes termék és szolgáltatás előállításának egyik oka a nyelvtudás hiánya: sok mikrovállalkozásban nem beszélnek idegen nyelven, és nincs pénzük arra, hogy olyan embert alkalmazzanak, aki beszél. A közvetítők bevonása az információ szűrésével, elvesztésével jár – és drága.

Irodalomjegyzék:

- [1] A kutatás, fejlesztés főbb arányai. In: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_ohk001.html (letöltve: 2010. november 6)
- [2] A nyelvismeret nagyban hozzájárul a vállalkozás sikerességéhez In: http://ec.europa.eu/education/languages/pdf/davignon_hu.pdf (letöltve: 2015. 03. 05.) Európai Bizottság által létrehozott üzleti fórum ajánlásai
- [3] Az új KKV meghatározás Európai Bizottság vállalkozás- és iparpolitikai kiadványa. In: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_hu.pdf (letöltve: 2015. 03. 05.)
- [4] Berczk, Á. [2013]: Management Features of the Hungarian Automotive Industry and Supplier Companies. In: Iwona Mazurkiewicz; Piotr Miszczczyński (szerk.) International Dimensions in Economics – IDIE 2012. Lodz: Studenckie Koło Naukowe Wspomagania Decyzji Gospodarczych OPTTEAM, pp. 6-13.
- [5] Borbás L – Kadocsa Gy. [2010]: Possible ways for improving the competitiveness of SMEs. A Central-European approach. MEB 2010. Budapest. pp. 103-118.
- [6] Borzán, A. - Krajcsóné Kraszkó, I. – Kovács, M. – Simon, I. - Szabóné Bohus, M. [2009]: A vállalkozások versenyképességi helyzetének, innovációs és tőkevonzó képességének térségi különbségei Békés megyében. Körös Tanulmányok. Szent István Egyetem Gazdasági Kar, Békéscsaba, pp. 24-49.

- [7] Borzán, A. [2005]: A román kis-és középvállalkozások, mint a regionális politika lehetséges pillérei. Körös Tanulmányok. Tessedik Sámuel Főiskola Gazdasági Főiskolai Kar, Békéscsaba, pp. 35-41.
- [8] Chikán Attila [2008]: Vállalati gazdaságtan. Aula. Budapest. 616 p.
- [9] Chikán-Czakó [2005]: Versenyképesség Kutató Központ Műhelytanulmánya, BCE
- [10] Csiszárík-Kocsir, Á. [2011a]: A gazdasági válság hatásainak vizsgálata életkor szerint egy primer kutatás eredményeinek tükrében, Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia, Kecskemét, 2011. augusztus 25., Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar, 203.-207. old.
- [11] Csiszárík-Kocsir, Á. – Fodor, M. – Medve, A. [2012]: The Effect of the Sub-Prime Crises on Workplace Safety in Hungary Based on a Primary Research, International Journal of Social Sciences and Humanity Studies, Vol 4. No. 2., 11-25 pp.
- [12] Csiszárík-Kocsir, Á. – Fodor, M. – Medve, A. [2014]: The effect of the economic crisis onto the consumption based on a two-round questionnaire research, International Journal of Social Sciences and Humanity Studies, Vol.5., No. 1., 33-42. pp.
- [13] Csiszárík-Kocsir, Á. [2011b]: A gazdasági válság hatásai az iskolai végzettség alapján képzett csoportokban egy kvantitatív kutatás eredményeinek tükrében, Erdei Ferenc VI. Tudományos Konferencia, Kecskemét, 2011. augusztus 25., Kecskeméti Főiskola, Kertészeti Főiskolai Kar, 208.-212. old.
- [14] Hámori B. – Szabó K. [2010]: A gyenge hazai innovációs teljesítmény intézményi magyarázatához. Közgazdasági Szemle, LVII. évf. 2010. október pp. 876-897.
In: <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/ikt/ikt08.pdf>
- [15] Kadocsa Gy- Francsovcics A [2011]: Macro- and Micro Economic Factors of Small Enterprise Competitiveness. Acta Polytechnica Hungarica Vol. 8, No. 1, 2011
- [16] Kadocsa György [2011]: A kisvállalkozások innovációs képességének vizsgálata. Kézirat.
- [17] Keenan, M.- Hutschenreiter, G.- Polt, W: [2009]: OECD Innovációpolitikai országtanulmány – Magyarország, NKTH Budapest, pp. 11-80.
- [18] Kovács, Z. – Pató, B. Sz. G. [2014]: Impacts of extreme weather in supply chains, Időjárás Quarterly Journal of the Hungarian Meteorological Service, Vol. 118, No 3, July – September, 2014, pp. 283-291
- [19] KSH [2009]: A vállalkozások innovációs tevékenységének regionális jellemzői. Statisztikai tükör. III. évf. 59. szám.

- [20] Lazányi, K. [2014a]: Entrepreneurs of the future. Serbian Journal of Management 9:(2) pp. 149-158.
- [21] Lazányi, K. [2014b]: Short Assessment of the Situation of Hungarian SMEs and the Potential Role of Higher Educational Institutes. In: Ivan Mihajlović (szerk.) Possibilities for development of business cluster network between SMEs from Visegrad countries and Serbia: International May Conference on Strategic Management – IMKSM 2014. Bor: University of Belgrade, pp. 55-64.
- [22] Napi negyven cég megy tönkre. In: http://index.hu/gazdasag/magyar/2009/10/16/napi_negyszaz_ceg_megy_tonkre/?rnd=800, (letöltve: 2010. november 6.)
- [23] Nyíri L.-Havas A. –Borsi B. – Inzelt A. – Varga Gy. [2009]: Háttér tanulmány az OECD 2007/2008 évi innovációs országjelentése számára. NKTH, Budapest. p. 17
- [24] Papanek G – András Z. – Borsi B. – Farkas L. – Némethné P.K. – Viszt E [2009]: A mikro-, kis- és közepes vállalatok növekedésének feltételei. GKI Gazdaságkutató Zrt. tanulmánya. Budapest.
- [25] Pató, Sz. G. B. – Kovács, Z. [2013]: A klímaváltozás hatásainak felfedezése a logisztikában. in Beszteri: A felfedező tudomány, főszerk: Beszteri Béla, VEAB tanulmányok
- [26] Piac, növekedés, finanszírozás Gazdasági és Közlekedési Minisztérium. In: http://www.ngm.gov.hu/data/cms1913451/piac_nov_finanszirozasl.pdf (letöltve: 2010. november 6.)
- [27] Potter, J – Miranda G. [2009]: Clusters, innovation and entrepreneurship, OECD, Paris
- [28] Szabó Antal [2010]: Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon. Budapesti Corvinus Egyetem. In: http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/kkvhelyzete_szabo.pdf (letöltve: 2010. november 6.)
- [29] Szabó Dániel Róbert [2014]: Policentricity in Europe and Hungary. 2nd International Scientific Correspondence Conference 2014, Nitra, Slovak University of Agriculture in Nitra.
- [30] Szerb László [2010]: A magyar mikro-, kis-, és középvállalatok versenyképességének mérése és vizsgálata. Vezetéstudomány XLI évf. 2010. 12. szám 20-32. o.
- [31] Szirmai P. – Szerb L. – Csapó K. –Filep J. – Kerékgyártó G. – Kósa L. – Mihalkovné Szakács K. – Petheő A.I. [2009]: KKV-k növekedése empirikus megközelítésben- Fejlődés és növekedés a KKV-k világában, gátló és segítő tényezők empirikus megközelítésben. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 30-50. o.

- [32] Szirmai P.-Szerb L. [2009]: KKV-k növekedése empirikus megközelítésben – Vezetői összefoglaló. Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest. 8-34. o.
- [33] Tanács István [2009]: Fizetésre kötelezett kifizetetlen vállalkozó In: http://nol.hu/lap/mo/20090622-fizetesre_kotelezett_kifizetetlen_vallalkozo, (letöltve: 2010. november 6.)
- [34] Tóth G. – Szigeti C. (2014): IPAT egyenlettől a bionómiáig Tanulmánykötet - Vállalkozásfejlesztés a XXI. században IV http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/12_TohtGergely_SzigetiCecilia.pdf
- [35] Új Széchenyi Terv In: <http://ujszechenyiterv.gov.hu> (letöltve: 2011. április 16.)
- [36] World Economic Forum 2009-2010 The Global Competitiveness Report 2009-2010 <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>; (letöltve: 2010. november 2.)

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században
Budapest, 2015