

7. Kisvállalkozások és versenyképesség

(Nagy Balázs)

„A mikro-, kis- és középvállalkozások (kkv-k) adják az európai gazdaság motorját. A munkahelyek, a vállalkozói szellem és innováció alapvető forrását jelentik az Európai Unióban, ezért kulcsfontosságúak a versenyképesség és foglalkoztatás előmozdításához.”

Günter Verheugen, 2004–2010 között az Európai Bizottság vállalkozás- és iparpolitikáért felelős biztosa

Ebben a fejezetben bemutatjuk a magyar gazdaság fontos szereplőit, a mikro-, kis- és középvállalkozásokat, vagyis a kkv-szektorot. Mivel a középvállalkozások közelebb állnak a nagyvállalatokhoz, mint a „kicsikhez”, ezért elsősorban a mikro- és kisvállalkozásokra összpontosítunk, azok nemzetgazdasági jelentőségére, valamint a versenyképességgel való szoros kapcsolatukra térünk ki. Ismertetünk néhány különleges kisvállalkozási kategóriát, továbbá egy jelentést, amely kkv-k hatékonyságát vizsgálja az európai és nemzeti politikákkal összhangban (európai kisvállalkozói intézkedéscsomag).

A fejezet elolvasása után az olvasó választ tud adni a következő kérdésekre:

1. Mi a kisvállalkozások nemzetgazdasági jelentősége?
2. Hogyan befolyásolja a kisvállalkozói szektor a nemzeti versenyképességet?
3. Milyen szerepet tölthetnek be a kisvállalkozások a társadalmi tőke erősítésében?
4. Milyen hatással van az innovációra a kisvállalkozói szektor?
5. Milyen tapasztalatokkal szolgál Magyarország számára az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag?

7.1. A kisvállalkozások nemzetgazdasági jelentősége

A kisvállalkozások számukat és foglalkoztatási hatásukat tekintve fontos szerepet töltenek be a hazai gazdaságban [1.], ugyanakkor esetükben nem kizárólag gazdasági hatásról beszélhetünk. A kis, családi vállalkozások a társadalom, a kultúra szempontjából is fontosak lehetnek. Nézzünk csak meg egy-egy nyugati, nyugat-európai családi vállalkozást! Gyakran azt látjuk, hogy a vállalkozás már több száz éve egy adott család tulajdonában van, akik körében apáról fiúra, anyáról leányra száll. Ebben az esetben a kulturális értékek, a tradíciók megőrzése gyakorol pozitív hatást a társadalomra. A magyar családi vállalkozások többsége azonban – történelmi sajátosságok okán – nem rendelkezik több generációra visszanyúló

múlttal. Gazdasági értelemben a hazai vállalkozások még mindig „gyerekcipőben járnak”, ugyanis például vannak olyan menedzsmentmódszerek, amelyeket csak hosszú távon, tapasztalati úton lehet elsajátítani. Emellett ki kell emelni, hogy míg a legtöbb vállalkozásra sokan rövid profitszerzési lehetőségként tekintenek, addig a családi vállalkozások esetében a hosszú távú szemlélet felülírja a rövid távú profitérdeket.

A mikro- és kisvállalkozások sokszor a vállalkozásvezető egyéni értékeit hordozzák, tevékenységükben pedig a helyi értékek és hagyományok jutnak kifejezésre. E vállalkozásoknak jelentős szerepük van a kapcsolati (hálózati) tőke minőségének növelésében: az üzleti tranzakcióik nagyobb része az összekötő (*bridging*) típusú hálózatokban valósul meg, azokat erősíti. Ezen hálózatok fontos elemei közé a 6.6. pontban ismertetett általánosított és partikuláris bizalom, valamint a reciprocitás tartoznak.

Hogyan jelenik meg a vállalati CSR-gyakorlat (*corporate social responsibility*, CSR – vállalati társadalmi felelősségvállalás) a mikro- és kisvállalkozások működésében? A közép- és nagyvállalatoktól eltérően a CSR-tevékenység a mikro- és kisvállalkozásoknál többnyire informális jellegű, a vállalkozásvezető meggyőződésén alapul. A helyi közösségbe való beágyazódás nagyobb társadalmi felelősségvállalást eredményez (FITJAR 2011).

Fontos megemlíteni, hogy e vállalkozások tevékenységei jellemzően a helyi közösségekhez kötődnek, azok igényeit elégítik ki, egyúttal hozzájárulva a helyi értékek és hagyományok megőrzéséhez, a területi tőke növeléséhez. A mikro- és kisvállalkozások tevékenységének kapcsolati és területi tőkét növelő hatása a pozitív társadalmi (közösségi) externáliaként határozható meg: a keletkező pozitív hatás élvezőinek köre nem határolható le, senki nem zárható ki az ebből fakadó előnyökből.

Összefoglalva a „kicsik” nagyobb mértékben járulhatnak hozzá a társadalmi outcome-okhoz, és ezért – mivel a nemzeti versenyképesség általunk adott meghatározása szerint nemcsak a gazdasági, hanem a társadalmi outcome-ok is fontos versenyképességi tényezők – a nemzeti versenyképesség javításában is jelentős szerepet játszhatnak.

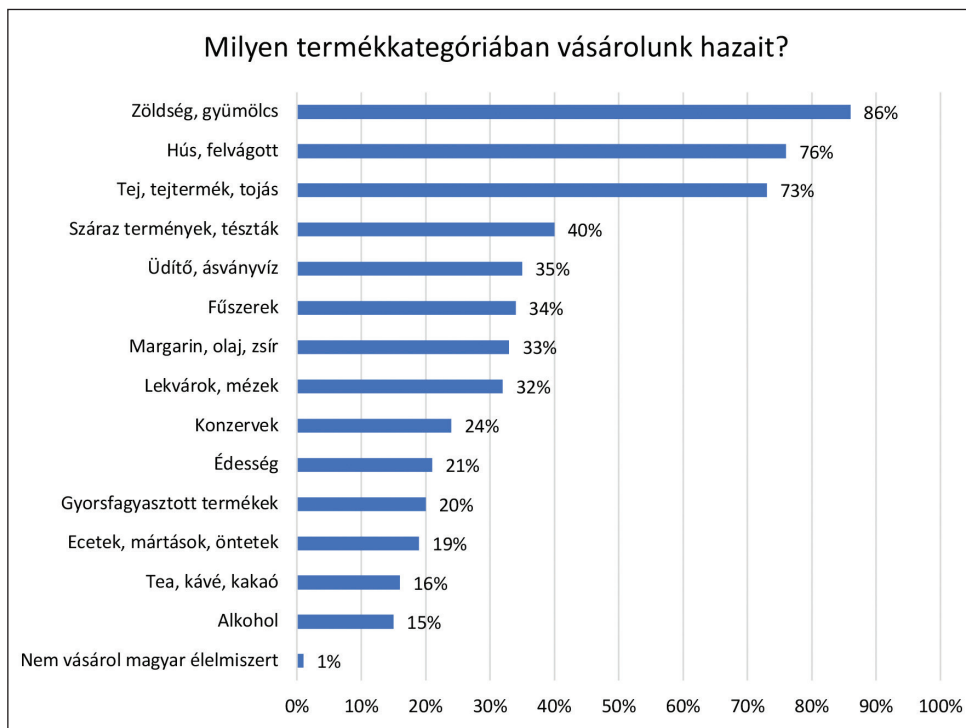
Hermann Simon professzor *Rejtett bajnokok a XXI. században* című könyvében rejtett bajnokoknak tekint több kis- és középvállalkozást. E műben a szerző kifejti, hogy a kis- és középvállalkozások jelentősen hozzájárulnak a munkahelyteremtéshez, az innovációhoz, valamint a nemzeti versenyképességhez. Sőt azt is hozzáteszi, hogy e szektor szerepe fontosabb a nemzetgazdaság szempontjából, mint a multinacionális nagyvállalatoké (SIMON 2010).

7.2. Lokális vagy globális?

Egy szupermarketben állva gyakran kerülhetünk abba a helyzetbe, hogy döntenünk kell: hazai vagy külföldi terméket fogunk vásárolni. Előnyben részesíthetjük a magyar terméket a külföldivel szemben, de vajon akkor is, ha a külföldi termék jelentősen olcsóbb? Milyen előnyökkel járhat a hazai termék választása?

Alapvetően elmondhatjuk, hogy a helyi, lokális termékek választása kedvező lehet, hiszen a termék rövidebb utat tesz meg a termelőtől a fogyasztóig, így frissebb, mint a több

napot utazó termékek, különösen abban az esetben, ha zöldségről vagy gyümölcsről van szó. Ez a magyar vásárlók számára fontos szempont, hiszen a Médiaunió Alapítvány felmérése szerint épp a zöldségek, gyümölcsök esetén a legfontosabb, hogy magyar terméket vásároljunk. Mindez pedig azért számít, mert az élelmiszeriparban is magas a kis- és középvállalkozások aránya, így a hazai termék választásával nemcsak a magyar gazdaságot támogathatjuk, hanem közvetlenül a kisvállalkozásokat is.



37. ábra

A magyar vásárlók preferenciája

Forrás: Ipsos – Médiaunió Alapítvány 2018 alapján a szerző szerkesztése

A helyi termékek szállítása ebből kifolyólag jelentősen kisebb környezeti terheléssel jár, mint a távolról érkező, külföldi termékeké. Ez a következő, 8. fejezetben bemutatott „zöld versenyképesség” szempontjából rendkívül fontos.

Eddig alapvetően egy termék választásával kapcsolatos dilemmákról írtunk, de érdemes átgondolni azt is, hogy a fenti leírásban szereplő szupermarketet milyen szempontok alapján választottuk ki? Vajon ez esetben is fontos szempont, hogy előnyben részesítsük a magyar tulajdonban lévő kis üzleteket, helyi piacokat, őstermelőket a multinacionális élelmiszerláncok helyett?

7.3. Különlegességek a kisvállalkozások között

Ebben a pontban kiemelünk három különös vállalkozástípust, amelyek között jelentős szerepe van a kisvállalkozásoknak. Ezekre a vállalkozásokra különös figyelmet kell fordítani, hiszen a versenyképesség fokozása szempontjából meghatározó szerepük lehet.

A gazellák szerepe

A vállalati dinamika alapján háromféle vállalatot különböztetnek meg (BÉKÉS–MURAKÖZY 2012):

- gazellák: nagy növekedési ütemmel rendelkező vállalkozások,
- elefántok: nagy, sok embert foglalkoztató vállalatok,
- egerek: lassú növekedésű, újonnan alakult kis méretű cégek.

A magyar KKV Stratégiában [2.] nagy jelentőséget tulajdonítanak a „gazella” típusú vállalkozásoknak, ahogy fogalmaznak: „a gyorsan növekvő innovatív kis cégek száma, gazdasági teljesítménye, növekedési pályája nagyon jól jelzi, hogy egy ország üzleti klímája mennyire alkalmas versenyképes kkv-k »kitermelésére« és fejlesztésére. Ilyen értelemben a gazellákra való odafigyelés az egész kkv-szektor számára húzóerővé válhat.”

Ez azért is fontos, mert Magyarországon (a közép-kelet-európai országokhoz képest) viszonylag magas a gazellák száma, ebből kifolyólag a gazdasági és munkahelyteremtési szerepük egyaránt jelentős. Emellett a gazellák körében nagyobb az exporthajlandóság és aktivitás, valamint termelékenységük is jobb, mint a lassabban vagy nem növekedő vállalkozásoké.

Hozzá kell tenni azt is, hogy bár nem kizárólag az újonnan alapított vállalkozások válhatnak gazellává, mégis nagyobb esély van erre egy fiatal vállalat esetén.²¹

A családi vállalkozások

A családi vállalkozások különleges szerepet töltenek be a gazdasági életben, ugyanis egy társadalmi egység (család) és egy gazdasági szereplő (vállalkozás) kapcsolódik össze esetükben. Ez komoly előnyökkel járhat, hiszen a család tagjai közötti bizalom erősebb, mint egy átlagos vállalkozásnál, és ez a közös célok elérése felé kormányozhatja a vállalkozás hajóját. Ugyanakkor a családi környezetben különös figyelmet kell fordítani a családi és üzleti élet közötti határok megtalálására, hiszen egy üzleti életben szerzett konfliktus hatással lehet a személyes kapcsolatokra is (és fordítva). Fontos, hogy a családi kisvállalkozások jellege lehetőséget teremtsen arra, hogy a vállalkozás vezetője szorosabb kapcsolatot alakítson ki az alkalmazottakkal, így lehetőséget teremtve egy magasabb szintű együttműködésre. Hozzátehetjük azt is, hogy a hozzáadott érték kapcsán is jelentős szerepük van a kisvállalkozásoknak, hiszen jellemzően a teljes értékláncot „lefedik”, vagyis a magas hozzáadott értéket előállító folyamatok is megjelennek a vállalkozásnál.

²¹ A témáról részletesen: BÉKÉS–MURAKÖZY 2012.

A 7.1. pontban már utaltunk a családi vállalkozások kiemelt gazdasági szerepére, valamint a családi vállalkozások társadalmi tőke erősítésében betöltött szerepére is. Ahogy arra a 6. fejezetben már kitértünk, a társadalmi tőke fontos eleme a bizalom. A vállalkozók felé irányuló bizalom mértéke pedig jelentősen nagyobb abban az esetben, ha egy több tíz, akár több száz éves múltú visszatekintő vállalkozásról beszélünk. A közelmúltban alakult vállalkozások még nem tudtak kellően erős gyökérzetet növesztetni, így a lakosság bizalmi szintje irányukba alacsonyabb lehet.

A bizalmat azonban nemcsak a lakosság és a vállalkozások között lehet vizsgálni, hanem a vállalkozók egymás közötti, valamint a különböző állami intézmények és hatóságok felé irányuló bizalmi szintet is. Ezzel kapcsolatban egy 2017-ben készült felmérés szerint (CSATH et al. 2018) a magyar vállalkozások egymás közötti (vagyis a beszállítók felé irányuló) bizalma a legmagasabb. Ez fontos eredmény, hiszen az időnként tapasztalható késedelmes fizetések, láncartozások ellenére a bizalmi szint magas a kkv-k körében. Hasonlóan erős bizalmi szintet tapasztalhatunk a vevők irányába is. Igazán érdekes, hogy a területi közigazgatás szerveibe, önkormányzatokba vetett bizalom szintje magasabb, mint az állami szintű szervezeteké (például minisztériumok). A három legalacsonyabb bizalmi szint pedig az oktatási rendszer, az egészségügy és a média vonatkozásában mutatkozik.

Startupok és spin-offok

Manapság gyakran hallhatunk divatos, angol kifejezéseket az üzleti életben is. Egyre többször találkozhatunk például azzal, hogy „startup” vállalkozások jönnek létre, és hódítják meg a piacot egy-egy innovatív ötlettel. Valóban ez a startupok alapításának lényege, hiszen olyan vállalkozásokról van szó, amelyeket most indítanak (vagy éppen a közelmúltban alapítottak), gyors piaci növekedésre képesek, és valamilyen megkülönböztető versenyelőnnyel rendelkeznek, ami rendszerint innovatív megoldásokon alapul.

A spin-off vállalkozások is az innovációra építenek, a startupokhoz képest azonban fontos különbség, hogy a spin-offokat kutatóintézetek, felsőoktatási intézmények dolgozói alapítják, így lehetőséget teremtve a kutatási eredményeik piacra történő bevezetésére.

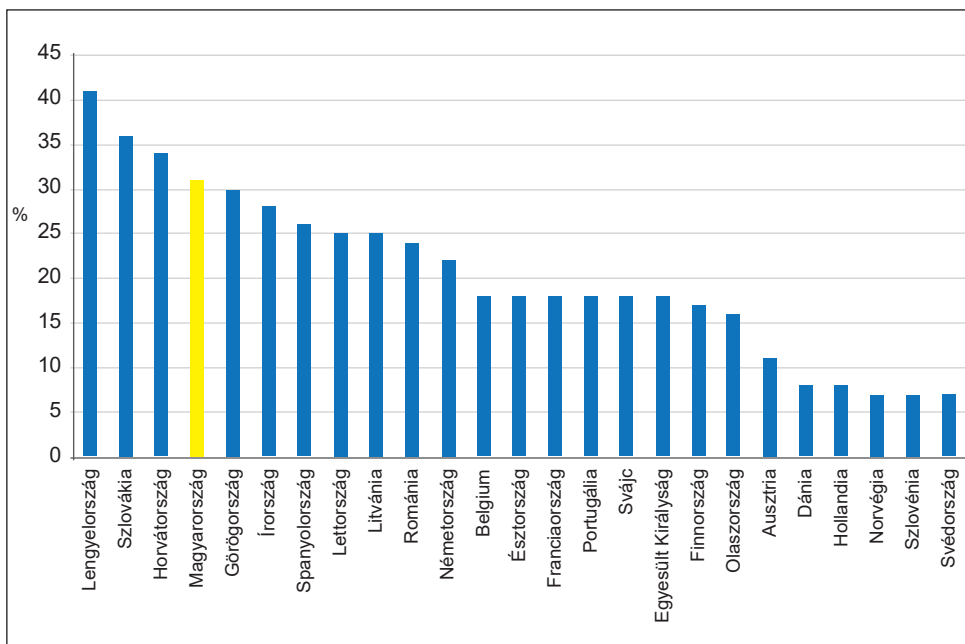
Mindkét vállalkozástípus az innováció és versenyképesség szempontjából meghatározónak számít, hiszen jellemzően magas hozzáadott értéket előállító tevékenységet végeznek, és erősítik a hazai vállalkozási szektort, javítják a vállalkozási szerkezetet. Ez azért is fontos, mert a kisvállalkozások az innováció egyre fontosabb szereplői lehetnek, ugyanis az innováció piaci bevezetése szempontjából sokkal rugalmasabban és gyorsabban tudnak dönteni és cselekedni, mint a nagyvállalatok. Ezzel összefüggésben a kisvállalkozásoknak versenyképesnek kell maradni a dinamikus változó gazdasági környezetben is, és a digitalizáció-robotizáció korában olyan közegre van szükség, ami kedvez a kisvállalkozások előtt megnyíló lehetőségek kiaknázásának, a startupok és spin-offok megjelenésének és fejlődésének.

Agilitás mint a kisvállalkozások egyik versenyképességi előnye

Agilis, vagyis mozgékony, rugalmas vállalkozás az, amely nyitott a világra, ezért időben érzékeli a változásokat, és azokhoz aktív módon tud igazodni. Az agilitás különösen a kisvállalkozásokra jellemző tulajdonság, hiszen gyakran vállalkozói intuícióra építve tudnak stratégiai jelentőségű döntéseket hozni, míg a „nagyok” gyakran hosszas döntési folyamatok után kezdenek változtatásba.

„Kényszervállalkozók”

Az úgynevezett „kényszervállalkozókról” akkor beszélünk, ha a vállalkozás alapítása nem igazi vállalkozói motivációra épül, hanem jobb lehetőség hiányában alapítottak céget, vagy váltak egyéni vállalkozóvá. Vannak ugyanis olyan vállalatok, ahol munkaszerződés helyett vállalkozási szerződést kínálnak a lehetséges munkavállalónak. Ez gyakorlatilag burkolt foglalkoztatás, ahol gyakran különböző adó- és járulékminimalizálási érdekek húzódnak meg a háttérben. A kényszervállalkozók nem igazi vállalkozók, így gyakran figyelmen kívül hagynak olyan lépéseket, amelyek a vállalkozói lét természetes velejárói, például üzleti tervezés, marketing vagy éppen a stratégiaalkotás.



38. ábra

Vállalkozásukat „kényszerből” indítók aránya

Forrás: KKV Stratégia 2013

A Global Entrepreneurship Monitor (Globális Vállalkozói Monitor) adatai bemutatják a „kényszervállalkozók” arányát is az európai gazdasági térben. Az adatok azt mutatják, hogy a vállalkozások közel harmadát nem lehetőség motiválta, hanem azért váltak vállalkozókká, mert nem volt jobb munkalehetőségük. A korábban már említett KKV Stratégia kiemeli azt is, hogy az önfoglalkoztatás leginkább akkor járulhat hozzá a foglalkoztatás növeléséhez, ha nem az említett kényszervállalkozók száma, hanem a lehetőségorientált vállalkozások száma emelkedik.

E fogalom kapcsán „kényszerített vállalkozókról” is beszélhetünk. A kényszervállalkozó fogalma elsősorban a rendszerváltás időszakában került köztudatba, amikor az emberek munkahelyek hiányában váltak önfoglalkoztatókká, ezzel ellentétben a „kényszerített vállalkozók” ki vannak szolgáltatva az őket foglalkoztató cégnek, amelyik – adó- és járulékszámlázási céllal – csak vállalkozóként – munkaviszony létrejötte nélkül – kívánja őket foglalkoztatni.

7.4. Az Európai Kisvállalkozói Intézkedéscsomag (Small Business Act for Europe)

Az Európai Kisvállalkozói Intézkedéscsomag (a továbbiakban az angol rövidítést használva: SBA) az Európai Unió kis- és középvállalkozásokat támogató kezdeményezése, amelynek mottója: „Gondolkozz előbb kicsiben!” Az Európai Bizottság intézkedéscsomagja 2008-ban jelent meg. A közleményben a gyors reagálásra képes, agilis kkv-kat rendkívül fontosnak tartják az Európai Unió számára, ahogy fogalmaznak: „A folyamatos szerkezeti átalakításokkal jellemezhető, globálisan változó környezetben és a fokozott versenynek való kitettség mellett a kkv-knak a társadalmunkban betöltött szerepe még fontosabbá vált, hiszen munkalehetőségeket teremtenek, és meghatározó szerepet játszanak a helyi és regionális közösségek boldogulása szempontjából. A virágzó kkv-k révén Európa felkészültebbé válik napjaink globalizált világának bizonytalanságaival szemben” (Európai Bizottság 2008).

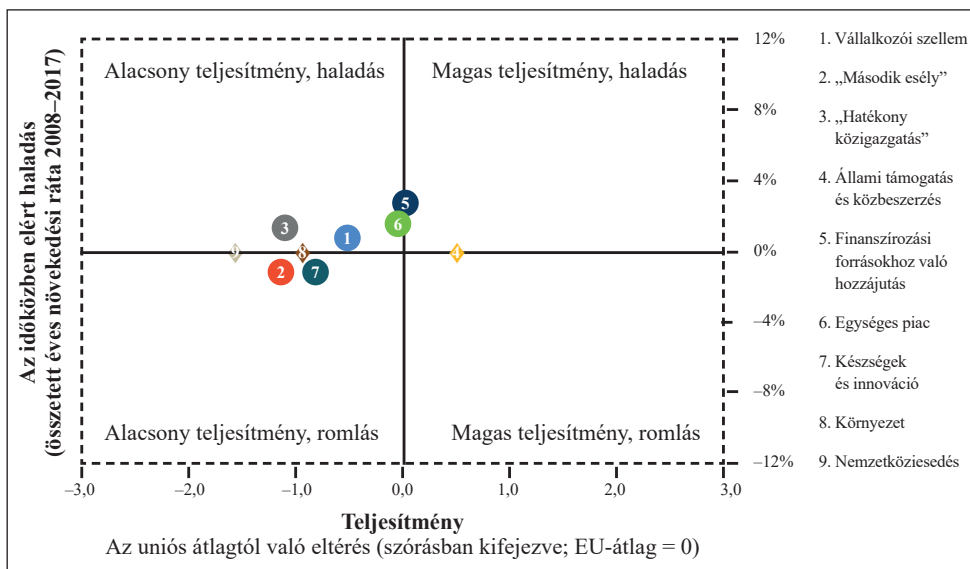
Ez megerősíti azt, hogy a kis- és középvállalkozások nemzetgazdasági szerepe a globalizált, multi- és transznacionális vállalatokkal átszelt világ gazdasági környezetben is jelentős. Azonban nem szabad elfelejtenünk a gazdasági szerep mellett a társadalmi szempontok figyelembevételét sem, hiszen például a már-már hagyományörző jelleggel működő, kézműves termékeket előállító egyszemélyes mikrovállalkozások a kulturális örökség megőrzése szempontjából is fontos feladatokat látnak el. Az Európai Bizottság is felismerte, hogy bár egy mikrovállalkozás és egy 240 főt foglalkoztató középvállalkozás is a kkv-szektorba tartozhat, mégis alapvető különbség van e két vállalkozás között. Így kijelentik, hogy az európai politikáknak kezelniük kell ezt a sokszínűséget.

Az Európai Bizottság évről évre kiadja a tagállamokra vonatkozó SBA-tájékoztatót, amelyben nyomon lehet követni a tíz alapelv mentén történt, kkv-kat érintő változásokat, az aktuális tendenciákat. Az SBA-tájékoztató tartalmazza az országok SBA-profilját is, valamint bemutatja, hogyan változott az országok teljesítménye az elmúlt években az alapelvekkel összhangban, így nemcsak a jelenlegi állapotot mutatja meg, hanem az egyes területeken tapasztalható haladás (előrelépés) vagy romlás (visszaesés) mértékét is.

Az Európai Unió megfogalmaz tíz alapelvet, amelyek segítik a politikák kidolgozását és végrehajtását, és amelyekkel egységes feltételeket teremthetnek a kkv-k számára:

1. „Olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, és amely díjazza a vállalkozói készséget.
2. Biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez.
3. A »Gondolkozz előbb kicsiben!« elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni.
4. A közigazgatási rendszereknek meg kell felelniük a KKV-k szükségleteinek.
5. A szakpolitikai eszköztárat hozzá kell igazítani a KKV-k szükségleteihez: meg kell könnyíteni a KKV-k részvételét a közbeszerzési eljárásokban, és jobban ki kell használni a KKV-k állami támogatásának lehetőségeit.
6. Meg kell könnyíteni a KKV-k finanszírozáshoz jutását, továbbá olyan jogi és üzleti környezetet kell teremteni, amely támogatja a kereskedelmi tranzakciókhoz kapcsolódó fizetések időben történő teljesülését.
7. Segíteni kell a KKV-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket.
8. Elő kell segíteni a KKV-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját.
9. Lehetővé kell tenni a KKV-k számára, hogy a környezetvédelmi kihívásokat üzleti lehetőségekké alakítsák.
10. Ösztönözni és támogatni kell a KKV-kat, hogy részesüljenek a növekvő piacok előnyeiből.”

Forrás: Európai Bizottság 2008



39. ábra

Magyarország SBA-teljesítménye és annak változása

Forrás: Európai Bizottság 2017

A „második esély” terület vizsgálja azt, hogy a csödbe ment, de becsületes vállalkozók számára mennyire könnyű vagy éppen nehézkes az újakezdés. Itt olyan mutatókat vizsgálnak, mint például a fizetésképtelenség rendezésére fordított idő vagy éppen a kudarctól való félelem.

A „hatékony közigazgatás” kapcsán elemzik a vállalkozások alapításának és működésének adminisztrációs igényét, amelynek része például a vállalkozás indítására fordított idő, az indítás költsége, a kormányzati szabályozás terhe, valamint az adófizetések száma és időigénye. E területen a legnagyobb terhet a befizetett minimális előírt tőke mértéke jelenti, ez ugyanis az egy főre jutó jövedelem százalékában kifejezve 45,5%, ami a legmagasabb az Európai Unióban, ahol az átlagos érték 10,93%.

A készségek és innováció tekintetében tapasztalható lemaradás oka az innovatív kkv-k alacsony aránya, hiszen amíg a termék-, eljárás-, marketing- vagy szervezeti innovációt megvalósító kkv-k aránya hazánkban 15%-ra tehető, addig az uniós átlag 30% fölött van. A magyar kkv-k az elektronikus kereskedelem adta lehetőségeket kevésbé használják ki, mint az átlag. Ehhez hasonlóan lemaradást mutattak ki a munkahelyi képzések körében is, így a szektor versenyképességének fokozása szempontjából e területekre is figyelmet kell fordítani.

A 2017. évi SBA-tájékoztató alapján a környezet pillérhez tartozó mutatók között legnagyobb lemaradás az erőforrás-hatékonysági intézkedéseket végrehajtó kkv-k aránya esetében tapasztalható. Ez a terület szorosan kapcsolódik a 8. fejezetben bemutatott „zöld versenyképességhez”. A nemzetköziesedés területén pedig a kilenc vizsgált mutató hazai értékének mindegyike az uniós átlag alatt található, többek közt az EU-n kívülre árut exportáló vagy onnan importáló kkv-k aránya marad el az EU átlagos értékétől, így összességében ezen a területen tudjuk kimutatni a legnagyobb lemaradást az uniós átlaghoz képest.

A hazai kkv-szektor az állami támogatások és közbeszerzés pillér alapján ért el az uniós átlagot meghaladó teljesítményt. Ez az eredmény alapvetően arra vezethető vissza, hogy a kkv-k százalékarányos részesedése a közbeszerzési szerződések összértékéből (51%) jelentősen jobb, mint a 28 tagállamra vonatkozó átlagos érték (29%).

Összességében pedig megállapítható, hogy jelentős visszaesés nem tapasztalható 2008 és 2017 között, kismértékű romlás viszont a készségek és innováció, valamint a „második esély” területen kimutatható volt. Ezek kritikusak a kkv-k szempontjából, hiszen az innováció és a megfelelő vállalkozói készségek és lehetőségek biztosíthatják a szektor és ezáltal közvetve a nemzet versenyképességét is. Az SBA-profil irányt mutat az európai kkv-kkal történő összehasonlításhoz, így pedig azonosíthatjuk a lemaradást és egyben versenyhátrányt jelentő területeket.

7.5. Összefoglaló gondolatok

A fejezetben rámutattunk a kisvállalkozások nemzetgazdasági szerepére, amelyet az árnyuk, foglalkoztatási szerepük és értékteremtő képességük is igazol. E szektor vállalkozásainak túlnyomó többsége a szolgáltatási szektorban tevékenykedik, míg a tőke- és technológiaigényes iparban alacsonyabb a részarányuk, itt a nagyvállalatok túlsúlya

jellemző. A kisvállalkozások között különleges szerepük van a családi vállalkozásoknak, hiszen a generációkon átívelő működésre visszatekintő vállalkozások esetében a társadalmi tőkét, a bizalmat erősítő szerepet is ki kell emelni. A kisvállalkozások fontosságát az országok kormányai és az Európai Unió is felismerték, így számos stratégiában megjelenik, sőt a fejlődési stratégia alapját jelenti e szektor. A fejezetben bemutattuk az Európai Kisvállalkozói Intézkedéscsomagot (SBA) és Magyarország SBA-teljesítményét is, ami rávilágított arra, hogy a hazai kkv-szektorban többek között a készségek és innovációs teljesítmény területén van szükség és lehetőség az előrelépésre, amit az államnak hatékony közigazgatással, valamint a vállalkozók újrakezdésének („második esély”) támogatásával kell segítenie, mindez pedig hozzájárulhat a hazai kisvállalkozások nemzetközi versenyképességének javításához is.

Jegyzetek

1. Már a 2004. évi XXXIV. törvény preambuluma is rámutat a kkv-szektor jelentőségére, valamint a fejlesztési szükségletére, és a következőképp fogalmazza meg a törvény készítésének célját: „Az Országgyűlés a magyar gazdaság döntő részét kitevő, a foglalkoztattak nagy részének munkát adó, az adó és járulékok nagyobb hányadát befizető kis- és középvállalkozások tőkeerejének növekedése melletti elkötelezettség szem előtt tartásával, fejlődésük előmozdítása, verseny- és foglalkoztatási képességük megőrzése, hazai és uniós szinten történő növelése, ezáltal a gazdaság és a társadalom kiegyensúlyozott fejlesztésének elősegítése, az Európai Unióhoz való csatlakozást követően kialakult statisztikai adatgyűjtés és az adatok, gazdasági folyamatok összehasonlíthatósága, valamint a kisvállalkozók közötti kapcsolatok áttekinthetőbbé, átláthatóbbá tétele érdekében a következő törvényt alkotja.”
2. A hazai kis- és középvállalkozások 2014–2020 közötti, középtávú stratégiáját (KKV Stratégia) 2013-ban dolgozták ki. A stratégia meghatározza a kkv-fejlesztés középtávú céljait és eszközeit, valamint keretet ad az Európai Unió által biztosított források kkv-k fejlesztésére irányuló részének felhasználása kapcsán.

Ellenőrző kérdések

1. Hogyan változhat a kisvállalkozások szerepe a digitalizáció korában?
2. Miért fontosak a családi vállalkozások a nemzeti versenyképesség szempontjából?
3. Ön milyen intézkedéseket javasolna a magyar kisvállalkozások versenyképességének javítása érdekében?

Felhasznált és ajánlott irodalom

2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
- BÉKÉS G. – MURAKÖZY B. (2012): Magyar gazellák. A gyors növekedésű vállalatok jellemzői és kialakulásuk elemzése. *Közgazdasági Szemle*, 59. évf. 3. sz. 233–262.
- CSATH M. – NAGY B. – TAKSÁS B. – VINOGRADOV SZ. – GYÖRPÁL T. (2018): Jelentés az állam versenyképességet javító, vállalkozóbarátabb üzleti környezet megteremtését célzó, szükséges és lehetséges feladatait vizsgáló kutatásról. *Államtudományi Műhelytanulmányok*, 2018/4. sz.
- Európai Bizottság (2008). A Bizottság Közleménye a Tanácsnak, az Európai Parlamentnek, az Európai gazdasági és Szociális bizottságnak és a Régiók Bizottságának – „Gondolkozz előbb kicsiben!” Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag: „Small Business Act” {SEC(2008) 2101} {SEC(2008) 2102}
- Európai Bizottság (2017). Small Business Act Fact Sheet 2017 – Hungary.
- FITJAR, R. D. (2011): Little Big Firms? Corporate Social Responsibility in Small Businesses that Do Not Compete Against Big Ones. *Business Ethics: A European Review*, Vol. 20, No. 1. 30–44. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8608.2010.01610.x>
- Ipsos – Médiaunió Alapítvány (2018). *Így vásárolunk élelmiszert*. Elérhető: www.ipsos.com/hu-hu/igy-vasarolunk-elelmiszert (A letöltés ideje: 2020. 06. 10.)
- KKV Stratégia (2013). *Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014–2020*. Nemzetgazdasági Minisztérium.
- KSH (2016). *A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban, 2016*.
- Magyarország Kormánya (2016). B/11206. számú Jelentés a kis- és középvállalkozások 2013–2014. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről.
- SIMON, H. (2010): *Rejtett bajnokok a XXI. században*. Budapest, Leadership Kft.