

# **SZAKDOLGOZAT**

**Szeberényi Zsófia**

**2023**



**Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem**

**Szent István Campus**

**Gazdálkodási és menedzsment alapképzési szak**

**A kis- és középvállalkozások versenyképességi vizsgálatának  
főbb aspektusai**

**Belső konzulens:** Dr. Villányi Judit

egyetemi docens

**Belső konzulens tanszéke:** Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet,  
Közgazdaságtani és Természeti Erőforrások Tanszék

**Készítette:** Szeberényi Zsófia

DHLNIF

levelező

**Gödöllő**

**2023**

## Tartalomjegyzék

|       |                                                                               |    |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1     | Bevezetés .....                                                               | 4  |
| 2     | Szakirodalmi áttekintés.....                                                  | 5  |
| 2.1   | A versenyképesség fogalmi megközelítése .....                                 | 5  |
| 2.1.1 | A nemzetgazdasági versenyképesség .....                                       | 6  |
| 2.1.2 | A regionális versenyképesség.....                                             | 7  |
| 2.1.3 | A vállalati versenyképesség.....                                              | 12 |
| 2.1.4 | A versenyképességet befolyásoló tényezők .....                                | 12 |
| 2.2   | A magyarországi kis- és középvállalatok versenyképességének értelmezése ..... | 15 |
| 2.2.1 | A Magyarországi kis- és középvállalkozások jogi szabályozása .....            | 15 |
| 2.2.2 | A magyarországi kis- és középvállalkozások versenyképességi helyzete.....     | 16 |
| 2.2.3 | A kis- és közép vállalkozások gazdasági szerepe Magyarországon.....           | 20 |
| 2.2.4 | A Magyarországi kis- és középvállalkozások teljesítménye .....                | 22 |
| 3     | Saját vizsgálat.....                                                          | 29 |
| 3.1   | Kutatási célok, kutatási kérdések és hipotézisek .....                        | 29 |
| 3.2   | Kvalitatív kutatás .....                                                      | 31 |
| 3.2.1 | Kvantitatív kutatás.....                                                      | 34 |
| 4     | Következtetések és javaslatok .....                                           | 50 |
| 5     | Összefoglalás .....                                                           | 52 |
| 6     | Irodalomjegyzék .....                                                         | 53 |
| 7     | Ábrák és táblázatok jegyzéke .....                                            | 55 |
| 8     | Mellékletek .....                                                             | 57 |
| 9     | Függelékek .....                                                              | 64 |

# 1 Bevezetés

Ez a szakdolgozat a kis- és középvállalkozások versenyképességébe nyújt értékes betekintést. A versenyképesség nem csupán a gazdaságpolitika figyelmeztető jelzője, hanem egy olyan széles körű és sokrétű terület, amely befolyásolja egy ország, egy régió vagy egy vállalat sikerességét és fenntarthatóságát a globális piacokon.

A dolgozatomban arra törekedtem, hogy feltárjam a Magyarországon működő kis- és középvállalkozások versenyképességét, kiemelve a jogi, gazdasági és teljesítménybeli aspektusokat. Egy ország gazdasági versenyképessége szorosan összefonódik a vállalatok versenyképességével.

A dolgozat célja, hogy betekintést nyújtson ezen vállalkozások helyzetébe, kihívásaikba és potenciális lehetőségeikbe a jelenlegi gazdasági és szabályozási környezetben.

A szakirodalmi feldolgozás során a versenyképesség fogalmát és annak különböző dimenzióit vizsgáltam meg, áttekintve a nemzetgazdasági, regionális és vállalati versenyképesség fogalmát. Ezt követően a magyarországi kis- és középvállalkozások helyzetét tárgyaltam. A magyarországi kis- és középvállalatok jelentős szerepet töltenek be a gazdaságban, hozzájárulva a foglalkoztatáshoz és a gazdasági növekedéshez. Azonban számos kihívással kell megküzdeniük, mint például a szabályozó környezet változása, az erőforrásokhoz való hozzáférés, a piaci verseny és az innovációra való alkalmazkodás, mely tényezők közvetlen hatással vannak versenyképességükre és hosszú távú fenntarthatóságukra.

A kutatásom során megismertem a magyarországi kis- és középvállalkozások versenyképességi helyzetét. Annak érdekében, hogy átfogó képet kapjak a témáról, először is egy interjút készítettem, majd egy kérdőív segítségével próbáltam megismerni a hazai kkv-k versenyképességi helyzetét és feltárni az esetleges nehézségeket, melyekbe ütközhetnek.

## 2 Szakirodalmi áttekintés

### 2.1 A versenyképesség fogalmi megközelítése

A versenyképesség napjainkban széles körben használt fogalom, és gyakran használják a gazdaságok teljesítményének értékelésére és mérésére. A fogalom pontos meghatározása azonban nem egységes, és tudományos szempontból továbbra sem egyértelmű. Nincs konszenzus a jelentését illetően, egyesek a modernitás szinonimájaként, mások a piaci teljesítmény, az üzleti siker vagy a gazdasági növekedés mérőszámaként értelmezik. A tudománynak még mindig nem sikerült a versenyképesség olyan egyetemes definícióját megalkotnia, amelyet széles körben elfogadnak és elismernek. A konszenzus hiánya részben annak tudható be, hogy a nemzetgazdaságoknak a fogalom értelmezésekor alkalmazandó aggregációs szintjéről eltérőek a vélemények. (Somogyi 2009)

A versenyképesség fogalma egy vállalkozás, szervezet vagy ország képességét jelenti arra, hogy hatékonyan működjön és versenyelőnyt szerezzen a piacon. Ennek eredményeképpen olyan tényezőket kell figyelembe venni, mint az innováció, a hatékonyság, a termékek és szolgáltatások minősége, az árak versenyképessége, a piaci hatás, a gazdasági környezet és a munkaerő teljesítőképesége. A vállalkozások szempontjából fontos, hogy a piaci igényeknek megfelelően kiváló minőségű szolgáltatásokat/termékeket nyújtson. A versenyképesség szempontjai közé tartozik az innováció és technológiai fejlesztések. Azok az országok továbbá vállalkozások, melyek rá vannak kényszerülve az újításra, új szolgáltatásokat és fejlesztéseket készítenek, valamint hatékonyan alkalmazzák, a legújabb technológiákat gyakran előnyt szereznek a versenytársaikkal szemben. (Márkus 2011) A versenyképességben fontos szerepe van az oktatásnak és a képzettségnek is. A jól képzett, magas szinten szakképzett munkaerő segíti a termelést, a termelékenység növekedését és elősegíti az innovációt, melyek elősegítik a vállalkozás, vagy az ország versenyképességét. Az ügy, a kormányzati politikák és a gazdasági környezet is befolyásolhatja a versenyképességet. A stabil gazdasági keretek, az üzleti szabályozások hatékony működése, az adópolitika és a korrupció fokozata mind közrejátszanak abban, hogy egy vállalkozás vagy egy ország milyen szinten képes a versenyelőnyt kialakítani és azt fenntartani. A verseny nem csak a piaci pozícióra, hanem a fenntarthatóságra is vonatkozik. A környezetvédelem és a fenntarthatóbb üzleti gyakorlatok fontos részei lehetnek a versenyképességnek, ugyanis a társadalom és a vásárlók egyre jobban értékelik azokat a vállalkozásokat, akik oda figyelnek a fenntarthatóságra és felelősségteljesen működnek. A

fent bemutatott tényezők mind együtt befolyásolják a versenyképességet. A vállalkozásoknak és országoknak ezekhez folyamatosan alkalmazkodniuk kell annak érdekében, hogy sikeresen működjenek a versenykörnyezetben. (Nagy 2019)

A versenyképességet három nagyobb csoportra tudjuk bontani:

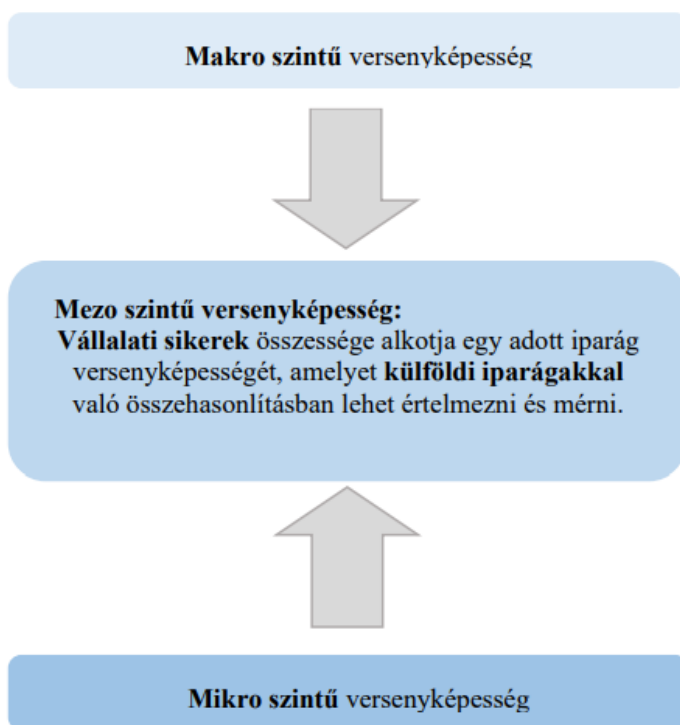
- Termékek és vállalatok versenyképessége, ezt hívjuk mikroszintnek, vagy vállalati szintnek.
- Iparágak és szubnacionális területi egységek versenyképessége, ez a mezoszint vagy regionális szint.
- Nemzetállamok vagy országcsoportok versenyképessége, makroszint vagy országos szint. (Nagy 2019)

#### 2.1.1 A nemzetgazdasági versenyképesség

Az 1980-as évek közepe óta egyre több kutatás foglalkozik a nemzeti gazdasági versenyképesség fogalmával. Miközben különböző kutatók javasoltak meghatározásokat, a Nobel-díjas Paul Krugman azzal érvelt, hogy az országok nem versenyeznek egymással, és hogy egy nemzet sikerét inkább a saját teljesítménye határozza meg, mint a nemzetközi versenytársaké. Szentes és társai nem értenek egyet ezzel az állásponttal, azzal érvelve, hogy az figyelmen kívül hagyja a globalizáció, a beruházások és az egymásra utaltság hatását a gazdasági versenyképességre. Hasonlóképpen, Porter korai munkája a témában megkérdőjelezte a "versenyképes nemzet" fogalmát, ehelyett azt állította, hogy a nemzeti versenyképesség mérésének egyetlen megbízható módja a termelékenység. Ugyanakkor nem utasítja el teljesen az országok közötti verseny fogalmát, mivel azt a vállalatok, iparágak és klaszterek közötti versenynek tekinti. Erre építve Porter később a versenyképességet a nemzetgazdaságok mutatójaként használta, miközben továbbra is a mikroszintű folyamatokon alapuló magas termelékenység fontosságát hangsúlyozta. Bár a gazdasági versenyképesség meghatározásának módjáról jelentős viták folynak, ez a tanulmány hazai és külföldi példákkal illusztrálja a fogalom fejlődését. (Némethné 2009)

### 2.1.2 A regionális versenyképesség

Ez a szint önmagában egy köztes állapotot jelent, mely a nemzetállamok vagy országcsoporthoz való versenyképessége (makroszint) és a termékek és vállalatok versenyképessége (mikroszint) között helyezkedik el. A mezoszintű versenyképesség olyan szempontokkal foglalkozik, melyek egy adott ágazatot vagy régiót befolyásolnak. (Csath 2018) A mezoszintű versenyképesség tartalmazhat olyan tényezőket, melyek közvetlenül befolyásolják a régió vagy ágazat versenyképességét, mint például a helyi klaszterek, innováció, munkaerőpiac, infrastruktúra és kormányzati politikák. (Nagy 2019)



1. ábra  
Mezozintű versenyképesség meghatározása

Forrás: (Jámbor 2020)

#### Porter makrogazdasági modellje

Porter 1990-ben írta meg a „The Competitive Advantages of Nations” című kiadványát, ebben a műben a makrogazdaság témáját elemezte, itt jelent meg a versenyképességi gyémánt, mely ráépül a mikrogazdasági és makrogazdasági szempontokra is. Smith értékelése alapján a Porter féle rendszer kezkesedik a nemzetközi kompetitív előnyök ország specifikus és vállalati forrásainak összekapcsolásában. (Nagy 2019)

A makrogazdasági modellben a következő tényezők a lemeghatározóbbak:

- feltételi tényezők: magukba foglalják az összes szükséges erőforrást és az infrastruktúra egészét,
- keresleti tényezők: a hazai piacon, beleértve a piac szerkezetét, a kereslet ingadozásait, a piac telítettségét, mindezt a nemzetközi piaci igényekhez képest,
- egy adott ágazathoz kapcsolódó vagy azt kiszolgáló iparágak a termelési vertikumon belül,
- a vállalatok stratégiái, szervezete, irányítása és versenyhelyzetei az iparágon belül,
- a versenyképesség fokozásának lehetőségei, mint például a globális innovációk, a nemzetközi pénzügyi piac alakulása, a gazdasági régiók igényeinek változása, a külföldi kormányok gazdaságfejlesztési intézkedései,
- az ország kormányának gazdaságpolitikája és a gazdaság működését szabályozó előírások. (Hoványi 1999)



2. ábra  
Porter makrogazdasági versenyképesség-modelljének fő tényezői

Forrás: (Hoványi 1999)

### Porter mikrogazdasági modellje

A Porter féle mikrogazdasági elemzés az adott vállalat vagy iparág belső versenyképességét és működését vizsgálja. Egy olyan keretrendszer, amely az öt versenyerő-beszállítói erők, vevői erők, új belépők fenyegetése, helyettesítő termékek vagy szolgáltatások fenyegetése, versenytársak közötti verseny-elemzésén keresztül segít megérteni egy vállalat vagy iparág versenykörnyezetét, valamint a versenyképességét. Ezen erők értékelése lehetővé teszi a vállalatnak, hogy stratégiákat fejlesszen ki és alkalmazzon a verseny előnyének eléréséhez és fenntartásához. (Nagy 2019)

Az elemzés során a vállalat azokat az erősségeit tárhatja fel, melyek kiemelkednek az iparági versenyben, majd ezek segítségével előnyt szerezhethet a versenytársakkal szemben. Ez a modell segít feltárni a vállalatnak a gyengeségeit, valamint a veszélyforrásokat, ez által kidolgozhatja a megfelelő stratégiát, mellyel kihasználja az erőket és csökkenti a gyengeségeket. A vállalat megértheti a piac dinamikáját, -vagyis a vevői igényeket, piaci lehetőségeket és az árversenyt is. A mikrogazdasági elemzéssel a vállalat képes felismerni a jelenlegi kockázatokat, lehetőségeket, melyek a hosszú távú sikerre és jövedelmezőségre hatással lehetnek. A vállalatvezetés és a stratégiaalkotók számára megfelelő minőségű információt ad a döntéshozatalhoz, mely segítségével ki tudják alakítani a vállalat jövőbeli tevékenységét. (Nagy 2019)



3. ábra  
Porter mikrogazdasági (vállalati) versenyképesség-modelljének fő tényezői  
Forrás: (Hoványi 1999)

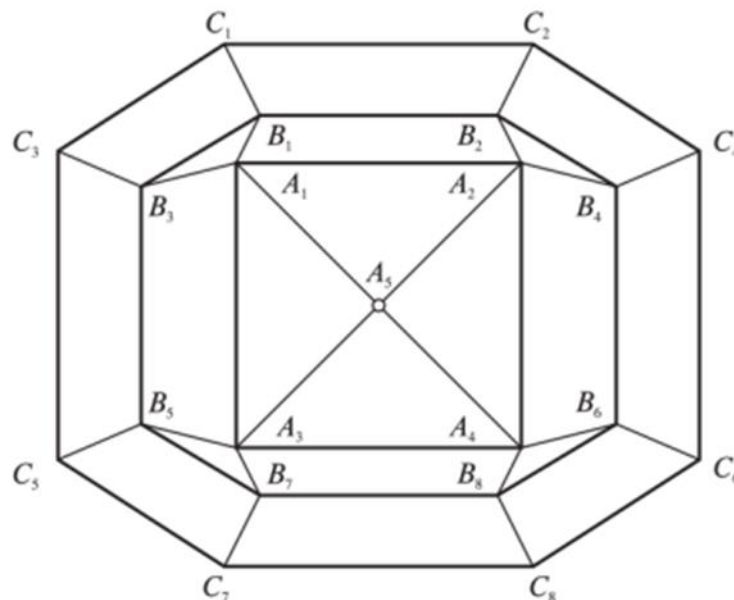
Porter mikrogazdasági modellje a vállalat versenyképességét írja le, melynek fő tényezői a következők:

- Szállítók: Itt azt vesszük figyelembe, hogy mennyire dominánsak azok a beszállítók, akiktől a vállalkozás az erőforrásokat szerzi be, mivel ha a beszállító erős és kevés alternatív beszállító létezik, akkor magasabb árakat és rosszabb feltételeket szabhatnak.
- Vevők: A vállalat vevőit vizsgálja, ha a vevők sokan vannak és könnyen áttérhetnek más termékekre vagy szolgáltatásra, akkor nagyobb nyomást tudnak gyakorolni a minőség növelésre és az árcsökkentésre.

- Új belépők: Ez arra vonatkozik, hogy mennyire könnyű vagy nehéz az új vállalatoknak belépni a már meglévő piacra, milyen magasak a belépési korlátok és mennyire erős a már meglévő versenytársak jelenléte.
- Helyettesítő termékek és szolgáltatások: A vásárlók hajlandóak e helyettesítő termékeket vagy szolgáltatásokat választani a már meglévő és megszokott helyett.
- Versenytársak: Azt vizsgálja, hogy mennyire erős a verseny a versenytársak között az adott iparágban, magas verseny esetén a vállalatnak nehézségei lehetnek a piaci részesedés növelésében és az árak emelésében. (Hoványi 1999)

A Hoványi-féle „hármass gyémánt”

Hoványi (1999) munkája a Porter-féle versenyképességi rombuszról tovább bővült a "hármass gyémánt" modellel, amely három szintből áll. Az A szint az adott vállalat makrogazdasági és globális környezetére összpontosít, a B szint a tendenciák okait értékeli, hogy meghatározza azok intenzitását és időtartamát, míg a C szint a globáliskontextust vizsgálja. (Hoványi 1999)



4. ábra  
A Hoványi-féle hármass gyémánt modell

Forrás: (Nagy 2019)

| A Hoványi-féle hármás gyémánt modell a következő elemekre épül:                   |                                               |                                                                              |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| A1 Nemzetgazdasági növekedés                                                      | B1-Nemzetgazdasági struktúrája                | C1-A természeti erőforrások értéke és hasznosításának feltételei             |
| A2-Munkanélküliség                                                                | B2-Beruházások                                | C2-Demográfiai sajátosságok                                                  |
| A3-Infláció                                                                       | B3-Gazdaságpolitika és gazdaság szabályozás   | C3-Műszaki fejlődés trendjei                                                 |
| A4-A gazdaság egyensúlya                                                          | B4-Gazdaságirányítás intézményrendszere       | C4-Globális erőközpontok                                                     |
| A5-Cserearány mutatók, amelyekkel gazdaság nemzetközi versenyképessége becsülhető | B5-Részvétel a nemzetközi munkamegosztásban   | C5-Pénzügyi rendszer                                                         |
|                                                                                   | B6-A gazdaság infrastruktúrájának fejlettsége | C6-Globális kommunikáció                                                     |
|                                                                                   | B7-A gazdaság innovációs képessége, készsége  | C7-Nemzetközi óriásvállalatok és hálózatok helyzete és fejlődési tendenciája |
|                                                                                   | B8-Munka-és minőségi fegyelem                 | C8-Értékváltozások                                                           |

5. táblázat  
A Hoványi-féle hármás gyémánt szintjei  
Forrás: (Hoványi 1999) alapján, saját szerkesztés

Ez a modell megmutatja a vállalatok versenyképességének és a makrogazdasági környezetnek, valamint a nemzeti versenyképesség legbefolyásosabb meghatározó tényezőinek összefüggéseit. Egyértelmű, hogy a nemzeti és a vállalati versenyképesség összefügg és kölcsönösen függ egymástól. Az erős versenyelőnyökkel rendelkező országok vagy régiók elősegítik a vállalkozások növekedését, míg a versenyképes cégek tudásalapú, magas hozzáadott értékű munkahelyeket teremtenek, amelyek arra ösztönzik a polgárokat, hogy fejlesszék készségeiket. Meg kell továbbá jegyezni, hogy a modell olyan "puhább" versenyképességi tényezőket is tartalmaz, amelyeket csak szakértők tudnak megbecsülni. Ez arra utal, hogy a versenyképesség nem határozható meg egy maroknyi mutató segítségével,

mivel egy összetett fogalomról van szó, amelynek méréséhez mutatók bonyolult rendszere szükséges. Ezt a felfogást a nemzetközi versenyképesség-kutató szervezetek is megerősítik, amelyek tanulmányai több száz mutatót foglalnak magukban. (Hoványi 1999)

### **2.1.3 A vállalati versenyképesség**

A kutatók arra a közös felismerésre jutottak, hogy a vállalatok versenyképessége összefügg az általuk előállított áruk és szolgáltatások versenyével. Ezeket befolyásolják az "ár" és a "nem ár" elemek. Hasonlóképpen, egy nemzet gazdaságának versenyképességét nem lehet egy adott időpontban egyetlen tényező alapján meghatározni, hanem inkább azt kell értékelni, hogy ezek a tényezők hogyan változnak az idő múlásával. (Dr. Poreisz 2020) A termékek (szolgáltatások) versenyképességét az árképzés, a minőség és a műszaki szabványok, valamint a kínált szolgáltatás vizsgálatával értékelik. A termékek akkor tekinthetők versenyképesnek, ha a fenti jellemzők közül legalább kettőt kínálnak, például a versenytársakhoz képest alacsonyabb árakat, magasabb minőséget és műszaki szabványokat, valamint jobb szolgáltatásokat, például gyors kiszállítás, hatékony csomagolás, megbízható ügyfélszolgálat és könnyen elérhető pótalkatrészek. Az ár és a nem árjellegű tényezők befolyásolják egy termék vagy szolgáltatás versenyképességét. Ahhoz, hogy versenyképes legyen, az árnak az eladó számára megtérülést kell biztosítania és nyereséget kell tartalmaznia. A minőségnek valódi értéket kell képviselnie és a vevők számára elérhetőnek kell lennie. Az eladhatóságot a marketingtevékenységek jellemzői és minősége befolyásolja. A versenyképesség magában foglalja a piaci részesedés fenntartását/növelését, a hatékonyság növelését (nyereségesség/termelékenység), a kapacitás kihasználását, a rugalmas termelést és az erőforrásokhoz való hozzáférés képességét. A stratégia kialakítása és végrehajtása alapvető fontosságú a változásokhoz való alkalmazkodáshoz, és az olyan értéknövelő tényezők, mint a szervezeti modernizáció, a projektirányítás, a változásirányítás, a minőségbiztosítás és a társadalmi felelősségvállalás az "emberi tényezőtől" (munkaerő minősége, irányítás minősége) függnék. (Némethné 2009)

### **2.1.4 A versenyképességet befolyásoló tényezők**

Az állami és szakmai szervezetek által elfogadott jogszabályok vagy egyéb szabályok azzal a hatással járhatnak, hogy egy adott piacon korlátozzák a vállalatok közötti versenyt. Ez az

árak emelkedéséhez és/vagy a termékválaszték és -minőség csökkenéséhez vezethet. Néhány példa: a termékek vagy szolgáltatások reklámozásának korlátozása, a termékek/szolgáltatások minőségi követelményeinek túlzottan szigorú, bizonyos cégeknek kedvező előírása, egyes vállalkozások termelési költségeinek megemlése másokkal szemben, vagy az árak manipulálása. (SeanF. 2011)

#### A vállalatok számának, vagy körének szabályozása

A piacra lépő új cégek versenyt teremtenek és növelik az innovációt/növekedést. A piacra lépés korlátozása akadályozhatja a versenyt, ezért a piacra lépés szabályozását alaposan meg kell fontolni. Természetes monopóliumban a piacra lépést a magas költségek és a méretezés miatt törvény korlátozhatja. A szakmai szervezetek, mint például az ügyvédek vagy az orvosok, kezdetben korlátozhatják a piacra lépést a gyakorlat minőségi követelményei miatt. A piacra lépés szabályozása számos országban különböző okokból (forgalom/tulajdonvédelem) általános. (SeanF. 2011)

#### Kizárólagos jogok nyújtása vagy kiterjesztése

Az állam gyakran kizárólagos jogokat biztosít a termelésre és a szolgáltatásokra, például a hulladékgyűjtésre, a villamosenergia-, gáz-, távközlési, víz-, postai és vasúti szolgáltatásokra. Ennek okai között szerepelnek a magas rezsiköltségek miatti méretgazdaságosság, a dereguláció vagy a természetes monopólium és a versenypiacok szétválasztása. Ez a kizárólagos jogtulajdonosok számára piaci hatalmat biztosít, ami a közműszolgáltatók számára potenciális ár- és tőkehozamkorlátozást jelent. (SeanF. 2011)

#### Az áruk, szolgáltatások, és tőke, államok közötti (vagy államon belüli) szabad mozgásának szabályozása

Számos ország vámokat és korlátozásokat vezetett be az áruk/szolgáltatások régiókon/szövetségi államokon belüli/közötti mozgására. Ennek okai között szerepel a vállalkozások védelme, a szállítási súly/járműméret szabályozása és a fogyasztóvédelem (pl. az alkohol árusításának/szállításának tilalma). Az ilyen korlátozások különleges kiváltságokat biztosítanak a helyi kereskedőknek. (SeanF. 2011)

### A hirdetési és marketingtevékenységek szabályozása

A reklámok a termékek jellemzőiről, minőségéről, áráról és fejlesztéseiről, valamint az új termékekről adnak tájékoztatást. Tájékoztatja a vásárlókat és választásaikat. A vállalatok olyan médiumokat használnak, mint a televízió, a rádió, az újságok, a magazinok és egyre inkább az internet. Más formák közé tartoznak a kirakatok és szórólapok, valamint a közvetlen fogyasztónak szóló reklámok, azaz a telefonhívások, e-mailek vagy faxok. Két csoportra oszthatók: összehasonlító (a versenytársakkal szemben dicséri a termékeit) és nem összehasonlító (saját termékének részletei). Például egy autóreklám hivatkozhat töréstezt-tanulmányokra, amelyek azt bizonyítják, hogy biztonságosabb, mint a versenytársak, vagy egy üdítőitalreklám azt mondhatja, hogy a felmérések szerint jobb az íze. (SeanF. 2011)

### Tartalmi és minőségi előírásokkal kapcsolatos szabályok

Az államok gyakran határoznak meg szabványokat a termék tartalmára vagy jellemzőire, például a minimális minőségre vonatkozóan. A szabályozások esetenként eltérőek: élelmiszerek és italok (biztonsággal és táplálkozással kapcsolatosak); televíziós műsorok (felnteknek szóló tartalom vagy nemkívánatos termékek); lakó- és kereskedelmi épületek (minőség fenntartása); környezetszennyezés (a kibocsátásra vonatkozó iránymutatások/szabályozások); gépjárművek biztonsága (pl. biztonsági övek, légzsákok); szakmai szervezetek (képesítési szintek, tanúsítványok) az olyan szolgáltatások minőségére/biztonságára vonatkozóan, mint az orvostudomány. A közérdek gyakran indokolja az ilyen szabványokat, bár a "túl szigorú" jogszabályok problémát jelenthetnek. (SeanF. 2011)

A már piacon levő vállalatokkal kapcsolatban alkalmazott, az új piacra lépő vállalatoktól eltérő szabályozás

A meglévő vállalatok továbbra is a régi jogszabályok szerint működhetnek, míg az újaknak meg kell felelniük a szigorúbb követelményeknek. A cellulóz- és papírgyártó cégeknek például szigorúbb szennyezéscsökkentési előírásoknak kell megfelelniük, míg a meglévő épületeknek nem kell követniük az új földrengésbiztonsági szabályokat. Hasonlóképpen, az

autóknak biztonsági övvel és ütközésbiztos karosszériával kell rendelkezniük, de a régebbi modellek mentesülnek ez alól. E megkülönböztetés célja általában az, hogy a meglévő cégek számára ne okozzon indokolatlan költségeket az új előírásokhoz való alkalmazkodás. (SeanF. 2011)

#### Az árakat befolyásoló szabályozás

Különböző törvények befolyásolják a termékek és szolgáltatások árait, például az áram, a kábeltévé, az egészségügy, a távközlés, a légi közlekedés és a taxik árait. A természetes monopóliumokban a kis szabályozás magas árakhoz vezet. A kormányok hagyományosan szabályozzák ezeket a piacokat a fogyasztók védelme érdekében, de ennek negatív hatásai vannak (alacsony minőség/választék, kevesebb ösztönző a piacra lépéshez). Az árszabályozás lazítása néhány országban a minőség és a választék javulását eredményezte, de a szabályozás hosszú távon kedvezőtlen hatásokkal járhat. (SeanF. 2011)

## **2.2 A magyarországi kis- és középvállalatok versenyképességének értelmezése**

### **2.2.1 A Magyarországi kis- és középvállalkozások jogi szabályozása**

A Magyarországi kis és középvállalkozásokról a 2004. évi XXXIV. számú Törvényi szabályozás áll a rendelkezésünkre. Az országgyűlés a kis- és középvállalkozások tőkeerősítésének szándékával fogadta el a törvényt, melyben felismerik a kis- és középvállalkozások jelentőségét a magyar gazdaságban. Ebben a jogszabályban egyedileg koordinálják a tevékenységüket, és ezen felül a tőkebázisuk megerősítése érdekében külön támogatásokat is nyújtanak számukra. Mindez annak az elismerése, hogy ezek a vállalkozások alkotják a magyar gazdaság döntő hányadát, mivel ők foglalkoztatják a munkaerő túlnyomó többségét és javarészt ezek a vállalatok fizetik a járulékot és adót. A kis- és középvállalkozásokat három csoportra oszthatjuk, mégpedig kisvállalkozás, mikro-vállalkozás és kis- és középvállalkozás. (KSH 2016)

A hatályban lévő jogszabályok szerint kis- és középvállalkozásnak minősülnek azok a vállalkozások, melyek kevesebb, mint kétszázötven főt foglalkoztatnak, éves nettó

árbevételük maximum ötven millió eurónak megfelelő forintösszegnek felel meg, vagy a mérlegfőösszegük legfeljebb negyvenhárom millió eurónak megfelelő forintösszegnek. Amennyiben a vállalkozás elérte ezeket a kritériumokat már nem beszélhetünk kkv-ról. Fontos tudni, hogy ahhoz, hogy egy vállalkozás megőrizze a kis- és középvállalkozási státuszát, két egymást követő pénzügyi évben a meghatározott méret felett kell maradnia, mivel csak a második pénzügyi év lezárása után veszíti el a kkv megjelölését. (KSH 2016)

Kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, melynek foglalkoztatotti létszáma nem haladja meg az ötven főt, éves nettó árbevétele vagy pedig mérlegfőösszege maximum tíz millió eurónak megfelelő forintösszeg. (JOGpontok 2021)

Az a vállalkozás minősül mikro-vállalkozásnak, amelynek foglalkoztatotti létszáma nem éri el a tíz főt, éves nettó mérlegfőösszege vagy árbevétele pedig legfeljebb két millió eurónak megfelelő forintösszeg. Ha az állam vagy vállalkozás tőkéjének vagy szavazati jogainak több, mint huszonöt százalékát birtokolja, akár egyedül vagy együttesen, ebben az esetben a vállalkozás már nem minősül kis- és középvállalkozásnak. Ennek oka az, hogy az állam nem nyújthat ilyen módon támogatást saját magának, illetve a tulajdonában lévő vállalkozásnak vagy akár egy önkormányzati tulajdonban lévő vállalkozásnak. (JOGpontok 2021)

Elemi információ, hogy a nettó eurós összeget mindig a deviza középárfolyamán kell számolni. (JOGpontok 2021)

Fontos magyar állami szabályozás az is, hogy a kis- és középvállalkozásokon belül meg kell különböztetnünk az önálló, partner és kapcsolódó vállalkozásokat is. Ezen vállalkozásoknál jelentőségteljes, hogy ha egy kkv többségi részesedéssel rendelkezik egy másik vállalkozásban, vagy joga van megválasztani az ügyvezetés vagy a felügyelőbizottság tagjainak többségét, vagy egyébként meghatározó ellenőrzést gyakorol felette, vagy akár a szavazati jogok többségével rendelkezik, akkor ez a vállalkozás kapcsolt vállalkozásnak minősül. Ilyen helyzetben az összes kapcsolt vállalkozás létszámát, mérlegfőösszegét és nettó árbevételét együttesen kell figyelembe venni, nem csupán csak az egyes vállalkozásokét. (JOGpontok 2021)

### **2.2.2 A magyarországi kis- és középvállalkozások versenyképességi helyzete**

A magyarországi kkv-k relatív termelékenysége az elmúlt évtizedben jelentősen nőtt, 13%-kal a nagyobb cégekhez képest. A beruházási ráták szintén történelmi csúcson vannak, mind

az uniós, mind a nemzeti Covid-intézkedéseknek köszönhetően; a további növekedést valószínűleg a magántőke-befektetések növekedése fogja eredményezni, amelyek jelenleg alacsonyabbak, mint a skandináv, az uniós és a V4-régiók átlaga. A versenyképesség erősítése érdekében csökkenteni kell a vállalati dualitást, növelni kell a duális üzleti megoldásokat, és hatékonyabban kell kihasználni a K+F erőforrásokat. A nagyvállalatok ellenállónak bizonyultak a világjárvánnyal kapcsolatos gazdasági veszteségekkel szemben, az európai csődök száma pedig növekszik. (ENDRŐDI-KOVÁCS és Nagy 2022) A kkv-k termelékenységi rátája a nagyvállalatokhoz képest 60% alatt van, de a digitalizáció és az energiahatékonysági beruházások révén ez javulhat. Magyarországon a kkv-k mindössze 5, 8%-a exportál; 20 cég az export több mint 30%-át adja. A versenyképesség növelése érdekében a tudásintenzív szolgáltatásokat és munkahelyeket kellene támogatni. A digitalizáció, a fenntarthatóság és a fokozott piaci részvétel növelhetné a nagy kkv-k innovációs kapacitását, amely jelenleg elmarad az uniós átlagtól. Ehhez a vállalatoknak más intézményekkel kell együttműködniük az innováció érdekében, és jobban ki kell használniuk az erőforrásokat. (Magyar Nemzeti Bank 2022)

#### A kis- és középvállalkozások megerősítésének stratégiája Magyarországon

A hazai kkv-szektor rendkívül sokszínű, mindenféle méretű, iparágú és élethelyzetű vállalkozóval. Ahhoz, hogy a stratégia megfelelő fejlesztési támogatást tudjon nyújtani a különböző típusú vállalkozások számára, holisztikus megközelítést kell alkalmaznia, amely horizontális területekre, valamint egyes ágazatokra vagy földrajzi régiókra egyaránt kiterjed. Lényeges továbbá felismerni a kkv-szektor fontosságát a társadalomban; a munkavállalók kétharmadát a kkv-k foglalkoztatják, és innovációjuk nemcsak a versenyképességet növeli, hanem megoldásokat is kínál a helyi problémákra. (Lévai 2015) A siker érdekében a stratégiának az üzleti környezet és az együttműködési formák javítására kell összpontosítania, mivel a bizalom és a jó hírnév a gazdasági együttműködés alapját képezi. Az államnak emellett biztonságos és hatékony közszolgáltatást kell létrehoznia, minimális kockázattal és bürokráciával, hogy a vállalkozók hozzáférjenek a szükséges erőforrásokhoz. Intézkedései révén a vállalkozóknak meg kell adni a szabadságot, hogy kiválaszthassák a számukra legmegfelelőbb eszközöket, valamint támogatni kell a magánvállalkozói és civil társadalmi kezdeményezéseket, amelyek illeszkednek a stratégia céljaihoz. Végezetül a sikeres végrehajtáshoz szükség van az állami és nem kormányzati szervezetek közötti együttműködésre. (Innovációs 2019. november 5.)

A Stratégia beavatkozási pillérei a következők:

1. Vállalkozóbarát szabályozási és adózási környezet megteremtése

A kkv-k adó- és adminisztrációs könnyítése kulcsfontosságú a stabil keret biztosítása és a növekedés ösztönzése szempontjából. Az alacsonyabb adók, az egyszerűbb szabályok és a csökkentett adminisztrációs terhek segítenek a vállalkozóknak, hogy nagyobb hasznot húzzanak munkájukból, és ösztönzik a terjeszkedést. A mikro- és kisvállalkozásoknak nincs kapacitásuk az adóügyi megfelelés optimalizálására, ezért alacsonyabb adókulcsokat és szabályokat kell alkalmazni rájuk. Az adminisztrációs költségek alacsonyan tartása segíti a vállalkozásokat abban, hogy a megfelelés helyett a működésre összpontosítsanak. Stabil jogi környezetre van szükség a bizonytalanság csökkentése és a kockázatvállalás ösztönzése érdekében. A stratégia a kkv-k számára megkönnyíti az adózási, közigazgatási és üzleti szabályozást, ugyanakkor nem akadályozza a növekedésre képes vállalkozásokat abban, hogy nagyvállalattá váljanak. (Innovációs 2019. november 5.)

2. A kkv-k üzleti környezetének és az e-kormányzat eszközeinek fejlesztése

A sikeres gazdaság fenntartása érdekében a lakosságnak és a vállalkozásoknak bizalmi kapcsolatot kell kiépíteniük, ami hatással van a vállalkozások közötti kapcsolatokra. A közsférának biztonságot, kiszámíthatóságot és digitális megoldásokat kell nyújtania, megkönnyítve az adminisztrációs kötelezettségekkel lépést tartani képtelen kkv-k terheit. A minőségi szolgáltatásoknak lehetővé kell tenniük, hogy a vállalkozások megfeleljenek a jogszabályoknak, és lépéseket tegyenek céljaik elérése érdekében. A kormányzati folyamatok digitalizálása megkönnyíti a vállalkozások számára a közigazgatással való kapcsolattartást. A vállalkozások közötti kapcsolatok elősegítése érdekében az államnak olyan feltételeket és kereteket kell teremtenie, amelyek ösztönzik a hálózatépítést és az együttműködést. Javítani kell az átláthatóságot és az állam által nyújtott védelemben vetett bizalmat. (Innovációs 2019. november 5.)

3. A KKV-k fejlődési képességének, innovációs és digitális teljesítményének erősítése

Személyre szabott ösztönzőket kell nyújtani a vállalkozásoknak, hogy segítsük növekedésüket és alkalmazkodásukat a digitalizáció korszakához. Ez a stratégia a sikertörténetek érdekében irányt mutat a regionális fejlesztéseknek, miközben segít a vállalkozásoknak eldönteni, milyen lehetőségeik és képességeik vannak. A kkv-kat támogatni kell az innovációban, a digitális átalakulásban és a partnerségek kialakításában, hogy az értékláncban bevételt érjenek el. (Innovációs 2019. november 5.)

4. KKV-k finanszírozáshoz jutásának ösztönzése

A vállalkozókhoz igazított finanszírozás biztosítása kulcsfontosságú a gazdaság számára. A kormány és a stratégia arra törekszik, hogy megbízható tőkeforrást biztosítson a vállalkozások számára, hogy segítse őket céljaik elérésében. A kkv-k készpénze és alacsony adósságállománya nagyszerű beruházási és növekedési lökést adhat. Kormányzati beavatkozásra van szükség, mivel Magyarországon hiányzik a hazai hozzáadott értéket növelő saját termelésű vagyon. A következő uniós programozási időszakban a pénzügyi műveltség növelése érdekében a hitel-, tőke- és garanciatermékekre kell összpontosítani. Fontos a kkv-szektor stabilitásának biztosítása, és az állami politikáknak ki kell egyenlíteniük a piaci ingadozásokat. (Innovációs 2019. november 5.)

5. A kkv-k nemzetköziesedésének elősegítése

A termelőknek meg kell ragadniuk a nemzetközi piac méreteit. A külföldi kereskedelmi vállalkozások, akár exportőrök, akár importőrök, magasabb béreket, nagyobb mértékű állóeszköz-felhasználást és nagyobb termelékenységet hoznak, mint a kizárólag belföldön működő cégek. A külföldi értékesítés lehetősége segíti az egyes piaci szegmensekbe való belépést, és lehetővé teszi a kereslethez igazodó egyedi szolgáltatások előállítását. A kkv-knak két lehetőségük van a globális kereskedelemben való részvételre: saját termékkel/szolgáltatással való belépés vagy az "értékláncban való feljebb lépés". A külföldi piacokra való belépés szakértelmet, tudást, hálózatiépítést igényel, -ez költséges és kockázatos, ezért külső támogatásra van szükség. A stratégia arra ösztönzi a nem exportáló kkv-kat, hogy lépjenek be a külföldi piacokra, a már exportáló kkv-kat pedig arra, hogy

fejlesszék tevékenységüket és találjanak új vevőket/piacokat. (Innovációs 2019. november 5.)

#### 6. A szükséges tudás megszerzése

A magyar kkv-knak az olcsó munkaerőn alapuló versenyelőnyökről át kell térniük a tudáson alapuló versenyelőnyökre. A készségeket és kompetenciákat fejleszteni, a munkakörülményeket javítani, a vállalkozói attitűdöket és szerepeket pedig erősíteni kell. A siker érdekében mind az állami, mind a magánintézmények erőfeszítéseire több ismeretre van szükség a vállalkozói világról, és az intézkedéseknek reálisnak kell lenniük a lehetőségek, az ösztönzők és a szakmai készségekhez való hozzáférés terén. Siker esetén a vállalkozói kultúra javulása lesz az eredmény. (Innovációs 2019. november 5.)

#### 7. Generációváltás

A vállalkozások átadása elengedhetetlen a gazdasági stabilitás és a munkahelyek megőrzése szempontjából, ezért az állam adó- és szabályozási könnyítésekkel, üzleti szolgáltatásokkal, ismeretterjesztéssel és pénzügyi támogatással támogatja a generációváltást. A sikeres átmenet megtervezése stratégiai tervezést, jogi/pénzügyi szolgáltatásokat és átvilágítást igényel. Befektetési és adósság/saját tőkeprogramok, valamint tudatosságnövelő tevékenységek segíthetnek az alultőkésítetteknek. Különböző átvételi lehetőségek állnak rendelkezésre, amelyek mindegyike a vállalat helyzetéhez igazodik. A generációváltás lehetőséget kínál a működés újjáélesztésére. (Innovációs 2019. november 5.)

### **2.2.3 A kis- és közép vállalkozások gazdasági szerepe Magyarországon**

A fenntartható növekedéshez elengedhetetlen a magyar nemzetgazdaság versenyképességének növelése. Ehhez a hazai kkv-knak innovatívabbá és termelékenyebbé kell válniuk, hogy többet és jobban tudjanak értékesíteni az exportpiacokon. Sajnos a magyar export nagy részét kisszámú, főként külföldi tulajdonú cégek adják. (Mester és Tóth 2015) Ráadásul a kkv-k mindössze 5,2%-a vesz részt aktívan az exportban, ami hozzájárul az export volatilitásához, amit a nagyvállalatok korlátozott száma okoz. A gazdasági növekedés exporton keresztül történő fenntartása megköveteli, hogy a kkv-k bővítsék az amúgy is alacsony exportpiaci részesedésüket, ezáltal növelve a belföldön előállított

exportált áruk értékét. A Magyarországon működő 670 000 vállalkozásból 36 000 exporttevékenységet folytat. Ezen vállalkozások közül 17 000 mikrovállalkozás, közel 11 000 kisvállalkozás, 3900 középvállalkozás és 1100 nagyvállalkozás (további 3400 nem áfa rezidens vállalkozás, amelyek nem sorolhatók be méret szerint). Az exportáló kkv-k a magyarországi vállalkozások 5,2%-át teszik ki, ami hasonló a régió más országaihoz, de alacsonyabb, mint a német és osztrák cégeké. A kkv-k szerepe az ország általános versenyképességének meghatározásában tehát nagyon fontos. (Szoboszlai 2023)

Összességében a teljes 2021-es áruexport 28%-a a kkv-kból származik (a méret szerint nem besorolható cégek nélkül). Az exportérték 70%-a a nagyvállalatoknál van, az 5 legnagyobb cég 20%-át, az 50 legnagyobb pedig majdnem a felét adja. Az export koncentrációja azt jelenti, hogy a volatilitás kisszámú nagyvállalattól függ. A gazdasági sikerhez és ellenálló képességhez a versenyképességet sok cégnek kell biztosítania. (Szoboszlai 2023)

A hazai cégek kis szerepet játszanak az exportban, a termékkivitel 85%-a az exportőrök 16 %-ához kötődik, - főként külföldi irányításúak. A belföldi cégek az exportőrök 80,7%-át teszik ki, de exportjuk csak 14,6 %-ot tesz ki. A hazai jövedelem növelése lehetséges lehet az exportpiacokon való jelenlétük növelésével, mivel a hazai tulajdonú cégek jobban beágyazódnak a hazai gazdaságba, és a versenyképes munkaerő 70%-át foglalkoztatják. (Szoboszlai 2023)

Az összes export fele nagyvállalatoktól származik, de a 10 forintos exportnak csak 10%-a magyar tulajdonú cégektől. Ez a feldolgozóipari multinacionális vállalatoknak köszönhető, amelyek a közlekedési eszközök és az elektronikus/optikai termékek exportját uralják. A kkv-k áruexportjának felét a kis- és mikrovállalkozások, közel 30%-át pedig a középvállalkozások adják. Az export hazai hozzáadott értékének javítása érdekében a kkv-k külpiazi aktivitásának ösztönzését (az MNB 330 pontos versenyképességi ajánlásai szerint), valamint az innováció és a termelékenység növelésének ösztönzését kell előtérbe helyezni. Ezt hangsúlyozza az MNB Növekedési jelentés 2023 című kiadványa is. (Szoboszlai 2023)

## **2.2.4 A Magyarországi kis- és középvállalkozások teljesítménye**

### **Európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA)**

Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) azon az elképzelésen alapul, hogy a kkv-k számára a legjobb keretfeltételek a vállalkozók társadalmi elfogadottságától függnének. Meg kell változtatni az EU-ban a vállalkozók szerepéről és a kockázatvállalásról alkotott képet, ami elősegíti a kkv-barát légkör kialakulását. Ennek érdekében a politikai vezetőknek és a médiának el kell ismerniük a vállalkozói szellemet és a kockázatvállalást, a közigazgatásnak pedig támogatnia kell őket. (Péter 2016) Az SBA célja, hogy a vállalkozásokkal kapcsolatos integrált politikai megközelítést mozdítson elő, és a "Gondolkozz előbb kicsiben" elvet beépítse a politikai döntéshozatalba. Célja továbbá a kkv-k növekedését akadályozó problémák kezelése. Az SBA a Kisvállalkozások Európai Chartájára és a modern kkv-politikára épül, és az EU és a tagállamok közötti partnerségen alapul, amely összhangban van a szubszidiaritás és az arányosság elvével. A közösségi és tagállami szintű szakpolitikák végrehajtásának irányítására 10 alapelvet határoz meg. Ezek az elvek uniós szintű hozzáadott értéket, egyenlő feltételeket biztosítanak a kkv-k számára, valamint jobb jogi és adminisztratív környezetet az egész EU-ban. (AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA 2008)

Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag 10 alapelve:

- I. „Olyan környezetet kell teremteni, amelyben a vállalkozók és a családi vállalkozások boldogulhatnak, és amely díjazza a vállalkozói készséget.
- II. Biztosítani kell azt, hogy a csődbe jutott becsületes vállalkozók gyorsan megkapják a lehetőséget az újrakezdéshez.
- III. A „Gondolkozz előbb kicsiben!” elvnek megfelelő szabályokat kell alkotni.
- IV. A közigazgatási rendszereknek meg kell felelniük a kkv-k szükségleteinek.
- V. 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.
- VI. 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.
- VII. Segíteni kell a kkv-kat abban, hogy nagyobb mértékben élvezhessék az egységes piac nyújtotta előnyöket.

- VIII. Elő kell segíteni a kkv-k szaktudásának fejlesztését és az innováció valamennyi formáját.
- IX. Lehetővé kell tenni a kkv-k számára, hogy a környezetvédelmi kihívásokat üzleti lehetőségekké alakítsák.
- X. Ösztönözni és támogatni kell a kkv-kat, hogy részesüljenek a növekvő piacok előnyeiből. „ (AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA 2008)

#### Magyarország SBA profilja

Magyarország az adott időszakban a Small Business Act (SBA) profilját tekintve számos változást mutatott az uniós átlaghoz képest. Általánosságban elmondható, hogy Magyarország teljesítménye a "második esély", az érzékeny közigazgatás és az egységes piac terén elmarad az uniós átlagtól, a nemzetközivé válás, a készségek és innováció, valamint a környezetvédelem terén pedig jelentősen gyengébb. 2008 óta Magyarország jelentős előrelépést ért el a vállalkozói készség, a rugalmas közigazgatás és a finanszírozáshoz való hozzáférés terén, a készségek és innováció terén azonban romlott a teljesítménye. A referencia-időszakban Magyarország jelentős lépéseket tett a kisvállalkozói intézkedéscsomag alapelveinek végrehajtása terén, és a kisvállalkozói intézkedéscsomaghoz rendelt 10 szakpolitikai területből 8 esetében 20 szakpolitikai intézkedést hozott. A szakpolitikák többségét az európai strukturális és beruházási alapokból (ESZA) származó forrásokból finanszírozták. Az érdekelt felektől kapott visszajelzések és a végrehajtott intézkedések értékelése szerint a legjelentősebb eredmények a vállalkozói szellem és az érzékeny közigazgatás terén születtek. Új intézkedéseket indítottak az állami támogatások és a közbeszerzés, a finanszírozáshoz való hozzáférés, valamint a készségek és innováció terén is. A környezetvédelem és a nemzetközivé válás tekintetében Magyarország csak néhány komplex intézkedést vezetett be, bár van még hova fejlődni. A "második esély" vagy az egységes piac tekintetében nem vezettek be új intézkedéseket; a csődtörvényt azonban kisebb mértékben módosították. (European Commission 2019)



6. ábra  
Magyarország SBA profilja

Forrás: (European Commission 2019)

## 1. Vállalkozói szellem

A "gondolkozz előbb kicsiben" elv célja, hogy a kkv-k érdekeinek figyelembevételével irányítsa a politikai és jogalkotási folyamatokat a jogszabályok, szabályok és eljárások megalkotásakor. Magyarországon 2008 óta intézkedéseket hoztak a kkv-k adóterheinek csökkentése érdekében. A társasági adó jelenleg a legalacsonyabb az EU-ban, míg a szociális hozzájárulási adó 17,5%. Az önfoglalkoztatók jövedelemmentességét megduplázták, és a Vállalkozásfejlesztési Tanács negyedévente tart a civil szervezetek számára nyitott üléseket. Minden érdeklődő számára nyilvános konzultációkat tartanak. Az elmúlt 15 hónapban két fontos intézkedést hajtottak végre és adóváltozásokat vezettek be:- a szociális hozzájárulási adó 2%-kal csökkent, a KIVA jogosultsági kritériumai kiszélesedtek, a kisvállalkozói adó mértéke 13%-ra csökkent, az áfamentesség pedig 12 millió forintra nőtt. A kkv-knak mostantól nincs szükségük időbélyegzőre vagy tanúsító szervezetre a zárt rendszerű tároláshoz. Ezek a lépések jelentősen csökkentik a bürokráciát és megkönnyítik a kkv-k dolgát.

Magyarország az uniós átlagnak megfelelően teljesít a vállalkozói készségek terén. A fejlődés 2008 óta mérsékelt, de folyamatos. Egy új mutató, a magas munkahelyteremtési várakozások aránya átlagon felüli teljesítményt mutat, és Magyarország a második legjobb helyen áll. A nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások továbbra is átlagon felüliek. Az esélyteremtő vállalkozói aktivitás 2014-16 között erőteljesen nőtt; a vállalkozói

tevékenységre irányuló médiafigyelem is nőtt. Az oktatás és a promóció azonban továbbra is átlag alatti. A már meglévő intézkedések mellett további négy új kezdeményezés is bevezetésre került. A programok a nőkre és az önfoglalkoztatásra, a piaci igényeknek megfelelő duális képzésre, az indítás és a méretnövelés fejlesztésére, valamint a globális piacra jutásra összpontosítanak. (European Commission 2019)

## 2. Második esély

A "második esély" arra utal, hogy a csődbe ment tisztességes vállalkozóknak gyors lehetőséget adunk az újrakezdésre. Magyarország teljesítménye az uniós átlag alatt van, és 2008 óta alig változott. Magyarországon a fizetéseképtelenség megoldása két évig tart, hasonlóan az uniós átlaghoz. A kudarctól való félelem szintén megfelel az uniós átlagnak, míg más mutatók alacsonyabb értéket mutatnak. 2008 óta Magyarország 3 intézkedést vezetett be a helyzet javítása érdekében, például a Polgári Törvénykönyv módosítását és egy új csődtörvény bevezetését. A vállalkozások képviselői a jobb felszámolási eljárásoknak köszönhetően némi előre lépésről számolnak be, de további javulásra van szükség, - például tájékoztató kampányok, képzések és a kudarcot övező megbélyegzés csökkentése révén. Szükség van továbbá a becsületes vállalkozók felszámolást követő automatikus mentesítésére, valamint a kkv-kra vonatkozó különleges eljárások bevezetésére. (European Commission 2019)

## 3. Hatékony közigazgatás

Magyarország az uniós átlag alatt teljesít a közigazgatás kkv-k igényeire való reagálás tekintetében. A legrosszabbul teljesít a befizetett minimális tőke (40,1%) és az adófizetési idő tekintetében, valamint a második leggyengébben a kormányzati személyzet hozzáértése és hatékonysága tekintetében. Másrészt Magyarország az uniós átlag felett teljesít a szerződések érvényesítésének költségei terén (15%). 2008 óta intézkedéseket fogadtak el a kkv-k adminisztratív terheinek csökkentése érdekében. Ezek közé tartoznak az elektronikus épületirányítási és információs rendszerek, az egyablakos ügyintézési portálok, az e-kormányzati rendszerek, valamint az állami rezsiköltségek és a társasági adók csökkentése. Az SBA egyik ajánlása, a "csak egyszer" elv részben még mindig nem teljesült, mivel a vállalati adatbázisok nem eléggé összekapcsoltak. A magyar adóhatóságnál 2016 óta szemléletváltás történt. (European Commission 2019)

#### 4. Állami támogatás és közbeszerzés

Az idei adatlap fontos változásai közé tartozik a 3 új TED-mutató (kkv-k odaítélése, kkv-k ajánlattétele és a tételek felosztása). Az e- közbeszerzési mutatót eltávolították, így nem lehet összehasonlítást végezni. Magyarország a legtöbb mutató tekintetében megfelel az uniós átlagnak, a tételekre bontott felhívások %-ában azonban magasabb pontszámot ért el. A kkv-k aránya az odaítélésekben 2014 óta jelentősen javult. A 2015-ös közbeszerzési törvény a kkv-k támogatására irányuló intézkedéseket tartalmazott. A 2017-es "A versenyképesség fokozása" című felhívás 662 és 938 kkv-t támogatott. A 2018-ban módosított közbeszerzési törvény javította az elektronikus közbeszerzést és az ajánlatkérő szervek alvállalkozókhoz való hozzáférését. A "kapacitásépítés támogatása" és a "munkahelyteremtő program" támogatásai szintén a kkv-kat támogatták. (European Commission 2019)

#### 5. Finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás

Magyarország az uniós átlagnak megfelelően teljesít az SBA finanszírozáshoz való hozzáférési elvei tekintetében. Az olyan mutatók, mint a jogerősségi index, a teljes fizetési határidő, a bankok hitelezési hajlandósága és a bedőlt követelések vesztesége 2008 óta javultak, de néhány mutató 17 óta csökkent. A kis összegű hitelek felvételi költségei és az állami forrásokhoz való hozzáférés az uniós átlag alatt/rosszabb, de egyetértés van abban, hogy a kkv-k most könnyen és olcsón jutnak finanszírozáshoz. A kormány intézkedései, többek között a növekedést célzó finanszírozási rendszer, valamint a tőkealapokon keresztül nyújtott könnyebb és gyorsabb hitelek nagyban hozzájárultak ehhez. (European Commission 2019)

#### 6. Egységes piac

Magyarország SBA-pontszáma az előző referencia-időszak óta csökkent, mivel nőtt a még át nem ültetett egységes piaci irányelvek száma és az átlagos átültetési késedelem. Több volt a folyamatban lévő kötelezettségszegési eljárás is, és csökkent a kkv-k által külföldön elnyert közbeszerzések értéke. A kkv-k EU- n belüli exportja azonban 15,8%-ról 17,9%-ra nőtt, és Magyarország teljesítette az összes SBA-alapelvet. Számos programot hajtottak

végre annak érdekében, hogy segítsék a kkv-kat a nemzetközi K+F+I kezdeményezésekben való részvételben és az egységes piac előnyeinek kihasználásában. Bár történt előrelépés, még mindig szükség van fejlesztésekre. (European Commission 2019)

## 7. Készségek és innováció

Magyarország számos intézkedést vezetett be a kkv-k készségeinek és innovációs képességeinek javítása érdekében, de az innovációs képességek még mindig elmaradnak az uniós átlagtól. A Széchenyi Terv 2020 és az Irinyi Terv támogatási intézkedései, az Ipar 4.0 mintaüzemek program, valamint az NKFIH új felhívásai 2018-2019-ben a kkv-k Ipar 4.0 technológiákhoz való alkalmazkodásának, a termék/folyamat innovációnak és a digitalizációnak a támogatására összpontosítanak. Az olyan hitelek, mint a technológiai hitelprogram és a Digitális Jólét Pénzügyi Program szintén támogatják a kkv-k technológiai korszerűsítését. A Magyar Exportfejlesztési Ügynökség innovációs értékeléseket és tanácsadást nyújt a kkv-k számára, valamint "Tudástól a pénzig klub" rendezvényeket tart, hogy tájékoztassa őket a Horizont 2020 kkv-k számára biztosított eszközök lehetőségeiről. (European Commission 2019)

## 8. Környezet

Magyarország rosszabbul teljesít az uniós átlagnál az SBA-elvek terén. A zöld termékekkel kapcsolatos mutatók csökkentek, például a zöld termékek előállításához állami támogatásban részesülő kkv-k (15%-ról 0%-ra 2017-ben) és a zöld termékeket vagy szolgáltatásokat nyújtó kkv-k aránya (18%-ról 12%-ra). Az erőforrás-hatékonyság 2015 óta stabil, de Magyarország még mindig elmarad az uniós átlagtól. 2012-ben zöld gazdaságfejlesztési programot fogadtak el, és az elektromos autókat közvetve, kedvező adózással támogatják. 2008 óta történt némi előrelépés ezen a területen, de még többre van szükség. 2017-ben új intézkedést vezettek be 164 millió eurós költségvetéssel az épületek energiahatékonyságának javítására. (European Commission 2019)

## 9. Nemzetköziesedés

Magyarország az EU-ban az utolsó helyen áll az információk elérhetősége tekintetében, de a Világbank Trading across Borders (Határokon átnyúló kereskedelem) című szekciójának élén áll. A nemzetközivé válás fellendítését célzó intézkedéseket 2008 óta hajtottak végre, vegyes sikerrel. Ezek közé tartozik az Eximbank, a MEHIB és a HEPA, amelyek célja, hogy a kkv-k számára hozzáférést biztosítsanak a finanszírozáshoz és a külföldi piacokhoz. A teljes export 50%-át a kkv-k adják, és a kormány célja, hogy ezt az arányt innovatív termékek révén 2030-ig 50%-kal növelje. A nemzetközivé válás azonban még mindig elmarad a tudáshiány és az alacsony exportkapacitás miatt. A kkv-k támogatása érdekében a HEPA workshopokat és kulturális tréningeket tart azoknak, akik Ausztriában és más országokban szeretnének terjeszkedni. (European Commission 2019)

### **3 Saját vizsgálat**

#### **3.1 Kutatási célok, kutatási kérdések és hipotézisek**

A kutatásom során kvalitatív és kvantitatív módszereket is alkalmaztam. A kvalitatív kutatás során egyéni interjút készítettem egy helyi mikrovállalkozóval. Erre a kutatási módszerre azért esett a választásom, hogy jobban megismerjem egy vállalkozó nézeteit a versenyképesség szempontjából.

Az interjú alanyom nem járult hozzá, hogy a cég nevét feltüntessem, csak anonim keretek között adott nekem válaszokat. Az interjú során kiderült számomra, hogy a mikrovállalkozásokat csak érintőlegesen befolyásolja a versenyképesség.

A beszélgetésünk alatt négy témát érintettem, annak érdekében, hogy egy átfogóbb képet kapjak a szakirodalomban is feltárt gondolatokra vállalkozói szemmel.

Az egyik témakör, melyről a helyi vállalkozót kérdeztem a versenyképességről szólt. Elmesélte nekem, hogy milyen tényezők befolyásolják a vállalkozás versenyképességét, valamint milyen stratégiákat alkalmaznak a versenyképességük javítása érdekében.

A másik témakörben a kihívásokról és lehetőségekről beszélgettünk. Elmesélte, hogy mik a legnagyobb kihívások, melyekkel a vállalkozás szembesül a jelenlegi gazdasági környezetben, továbbá milyen lehetőségeket lát a piaci pozíciójuk erősítésére.

A harmadik fő téma az innovációra és fejlődésre összpontosult. A beszélgetés során elmondta, hogyan kezelik az innovációt és fejlődést a vállalkozásban, milyen módon próbálnak lépést tartani a változó piaci igényekkel. Ezek után megkérdeztem, hogy milyen területen látnak lehetőséget a vállalkozásuk fejlesztésére a technológiai innováció révén.

A negyedik témakörnek az oktatást választottam, mivel a tapasztalataim és meglátásom alapján egyre kevesebb a fiatal szakmunkás, majd az interjú beszélgetés alatt kiderült, hogy ez nem csak az én meglátásom szerint van így.

Közben rátértünk a jogi és szabályozási környezetre is, melyet csak érintőlegesen tárgyaltunk.

A kvantitatív kutatásom célja, hogy átfogó értékelést nyújtson a kkv - k versenyhelyzetéről és a kapcsolódó üzleti környezetről. Céloom, hogy betekintést nyerjek az üzleti szektor vállalkozóitól és vezetőitől a vállalkozásuk méretére és hatókörére, a kormányzati

támogatásra, a szabályozás hatékonyságára és a lehetséges fejlesztésekre vonatkozóan. A cél a vállalkozók nézőpontjainak és tapasztalatainak összegyűjtése az üzleti környezetükről és azokról az elemekről, amelyek befolyásolhatják vállalkozásuk versenyképességét.

A kérdőívemre a következő hipotéziseket fogalmaztam meg:

H1: "Az innovációra irányuló kormányzati támogatás jelentős mértékben befolyásolja a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban."

H2: "Az adókedvezmények és pénzügyi támogatások hatékonyan javítják a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban."

H3: "Az üzleti környezet stabilitása alapvető fontosságú a vállalati versenyképesség szempontjából az országban."

### 3.2 Kvalitatív kutatás

Az interjú elejét egy általános beszélgetéssel kezdtük, ahol a vállalkozásról beszélgettünk. Ferenc elmesélte, hogy a vállalkozását 2002-ben kezdte el egyedül. Az építőipari tevékenységet választotta, azon belül is az épületgépészettel foglalkozik.

Mi motiválta arra, hogy önálló vállalkozást indítson?

2002-ben indítottam el a vállalkozást, ami építőipari tevékenységet folytat, azon belül is az épületgépészeti szakágon. A vállalkozásomat egyedül kezdtem el, 2023-ra már 3 főt foglalkoztatok. Leginkább Nógrád Vármegyében folytatom a tevékenységemet, de előfordul, hogy messzebb is vállalunk munkákat. A vállalkozás alapításakor az a cél vezérelt, hogy a családomnak mindig megfelelő anyagi háttérrel tudjak nyújtani. Gyermekkoromban dolgoztam nyaranta ebben a munkában és megtetszett, ezért a későbbiekben elvégeztem a technikai iskolát. A kezdetekben jómagam is egy cégnél dolgoztam alkalmazottként, majd a megfelelő tapasztalat megszerzése után elindítottam a saját vállalkozásomat.

A vállalkozás indulása után sok anyagi- és önerő (kétféle munka) befektetésére, áldozatra - gondolok itt a család, magánélet háttérbe szorítására is- volt szükség ahhoz, hogy bővíteni tudjam vállalkozásomat. A megszerzett tapasztalatok, a munkához való hozzáállásom, a precíz munkavégzés és nem utolsósorban a megfizethető munka vezetett el ahhoz, hogy mostanra már 3 főt tudjak foglalkoztatni.

Hogyan látja a versenyképességet, versenyelőnyt a vállalkozása terén?

A versenyelőnyeinket abban látom, hogy megrendelői visszajelzések alapján és a tapasztalt szakemberek segítségével precízebb munkát tudunk elvégezni, mint a többi versenytársunk. Igyekszünk a legfejlettebb eszközökkel dolgozni, ami nagyban megkönnyíti a munkánkat, ezért kevesebb idő alatt több munkafolyamatot tudunk elvégezni. Ezzel a megrendelőink is jól járnak, mivel a megrendelt munka hamarabb elkészül, így a munkadíj is ezzel arányos.

Mennyire nehéz a vállalkozás "mindennapi élete", a költségek megoszlása - kiadás-bevétel - terén? Ön szerint hogyan lehetne támogatni, könnyíteni az olyan vállalkozásokat, mint az Öné?

Sajnos a magyarországi adórendszerben mikrovállalkozásként nehéz nagy profitra szert tenni, mivel az adórendszerünk meglátásom szerint nem arányos azzal az összeggel, amit a vállalkozás meg tud termelni. Országos szinten, azonban ebben a régióban kiemelten, nagy hatása van a megrendeléseinkre, azok méretére a magánszemélyek anyagi helyzete. A biztonságos megélhetés a legfontosabb mindenki számára, így a felújítások, korszerűsítések inkább háttérbe szorúlnak, mivel ez a régió az ország legszegényebb területe. A költséghatékonyság érdekében próbálok minél több szakmába vágó céggel partnerkapcsolatot kialakítani, amelyek által kedvezőbb áron tudom beszerezni a munkámhoz szükséges anyagokat és eszközöket. A vállalkozásom fejlesztése érdekében megpróbálok minél több állami támogatást igénybe venni. Az elmúlt években sikerült igénybe venni több eszközbeszerzési támogatást, amivel jelentősen erősödött a piaci pozíciónk. Az ügyfélkapcsolatok és elégedettség miatt, bár sokszor nehéz, de próbálok mindig higgadtan és tisztelettel hozzáállni az ügyfelekhez. A kritikákat figyelembe véve próbálok javítani a hibáinkon és az ügyfelek igényeihez alkalmazkodni. Úgy gondolom, hogy a vállalkozásokat többféle módon is lehetne segíteni. Elsősorban az adózás, az adóterhek, járulékok csökkentésével, illetve az adminisztratív feladatok is nagy terhet jelentenek. Több pályázatra, vissza nem térítendő támogatásra vagy éppen kamatmentes hitelre lenne szükség annak érdekében, hogy a vállalkozások minél profibb, minél korszerűbb eszközökkel tudjanak dolgozni.

Mit gondol az oktatás szerepet játszik a vállalkozás versenyképességében?

Magyarországon egyre jobban jellemző a szakemberhiány és a tapasztalataim alapján sokan megfelelő képzettség nélkül próbálnak érvényesülni ebben a szakmában. Elég nehéz megtalálni a megfelelő szakembert a precíz munka elvégzéséhez. Én úgy gondolom, hogy vissza kellene állítani a szakközép- illetve szakmunkásképző iskolák működését, amelyeknek a célja egyértelműen a szakma tanítása, szakemberek képzése kellene, hogy legyen. A megfelelő elméleti és gyakorlati oktatással, valamint a szakma megbecsültségének bemutatásával lehetne ösztönözni a fiatalokat, megmutatni nekik, hogy nem szégyen a kétkezi munka. Az a saját meglátásom, hogy a fiataloknak nincs rálátásuk a képzésekre,

szakmákra. Nem indulnak már többéves képzések, melyek során a gyakorlatban is megízlelik a szakma szépségeit. Nincsenek meg azok a cégek, akikkel az oktatási intézmények szerződésben vannak a szakmai gyakorlat elvégzésére. A mostani ún. gyorstalpaló képzések nem adják meg a megfelelő tudást. Nincs kitől tanulniuk a szakmát, ezáltal nem is látják meg annak a szépségét. Nem érzik azt, hogy a jól elvégzett kétkezi munkának becsülete van. Itt eljutottunk az anyagi természetű kérdésekhez is. Azt gondolom, azt látom, hogy a szakemberek nincsenek megfizetve, ezért nagy a fluktuáció, ezért mennek el külföldre sokan dolgozni. Ezzel csak azt akarom mondani, hogy nem csak vállalkozásokba kellenek a szakemberek. Vannak nagyobb vállalatok, ahol szintén nem tudják a szakembereket anyagiilag megbecsülni. Ez mind visszavezethető az előzőekre, a magas adó- és járulék terhekre.

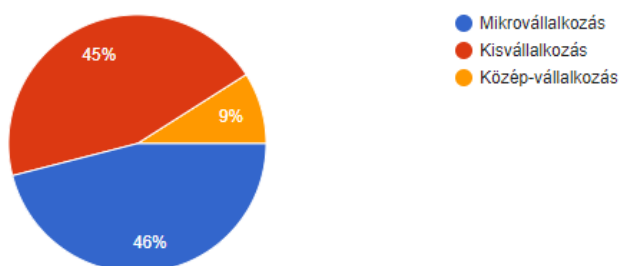
Mennyire tudja a vállalkozását versenyképesebbé tenni? Milyen eszközökkel tud élni, annak érdekében, hogy a vállalkozás fejlődjön?

A megrendelői visszajelzésekre támaszkodva és a közösségi platformokon való hirdetésekkel próbálom láthatóvá tenni a vállalkozásomat, továbbá próbálok ár/érték arányban kedvezőbb szolgáltatást nyújtani a versenytársaimhoz képest. A szakágon belül egyre szélesebb körben tudunk mozogni. A víz, gáz és központi-fűtés mellett beléptünk a klíma és a légtechnika, hőszivattyú világába is. A kiterjesztett szolgáltatásainkkal is egyre versenyképesebbé tudtam tenni a cégünket, ehhez szükség volt a munkavállalók továbbképzésére is valamint új eszközök beszerzésére. Az egyre növekvő technológiai fejlettségünk miatt a digitalizáció is egyre fontosabb szerepet játszik a cég életében, az elmúlt hónapokban kézzel írott jegyzőkönyveket lecseréltük elektronikusra.

### 3.2.1 Kvantitatív kutatás

A kérdőívet összesen 100 fő töltötte ki. Az első két diagramból kiderül, hogy a vállalkozások többsége (75%) 1-9 főt foglalkoztat. Továbbá 22% 10 és 49 fő közötti alkalmazottat alkalmaz, és mindössze 3%-uknak van 50 főnél több alkalmazottja. A második ábra azt mutatja, hogy e vállalkozások túlnyomó többsége (91%) mikro- és kisvállalkozásnak minősül; 45 %-uk kisvállalkozásnak, míg 46 %-uk mikrovállalkozásnak minősül. Ezek az adatok azt mutatják, hogy a legnagyobb szegmenst az 1-9 főt foglalkoztató vállalkozások alkotják, a piacot a mikrovállalkozások uralják. Jelentősen kisebb arányt (3%) tesznek ki a közepes méretű vállalkozások (50-249 alkalmazott).

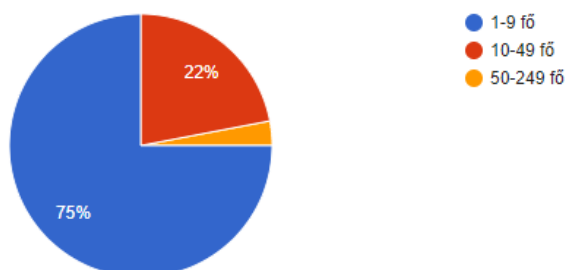
100 válasz



7. ábra: Milyen besorolású az Ön vállalkozása?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

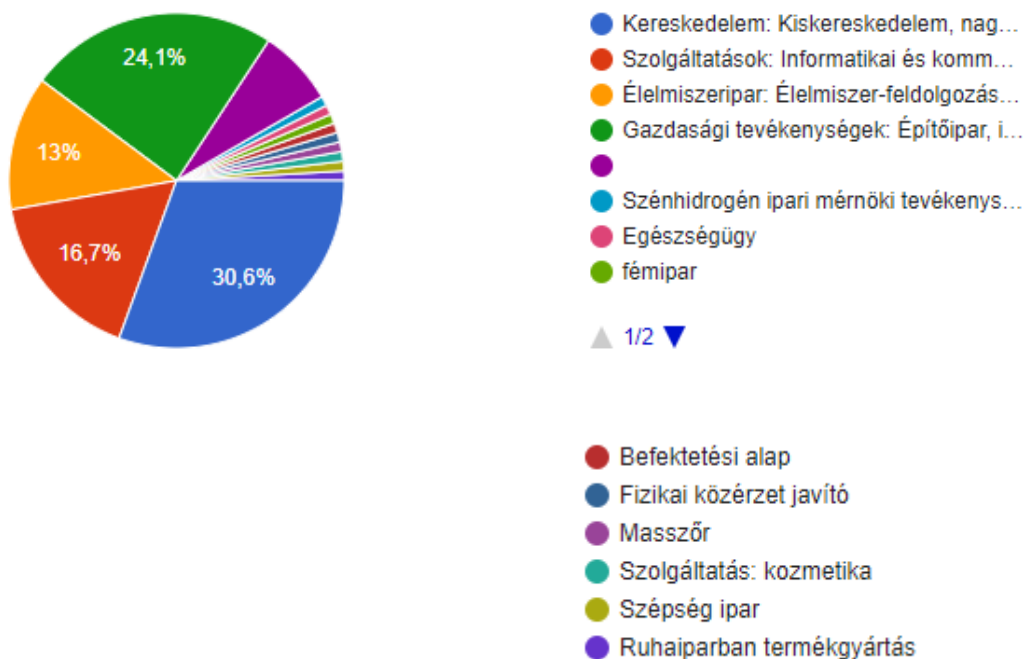
100 válasz



8. ábra: Az ön vállalkozása hány főt foglalkoztat?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

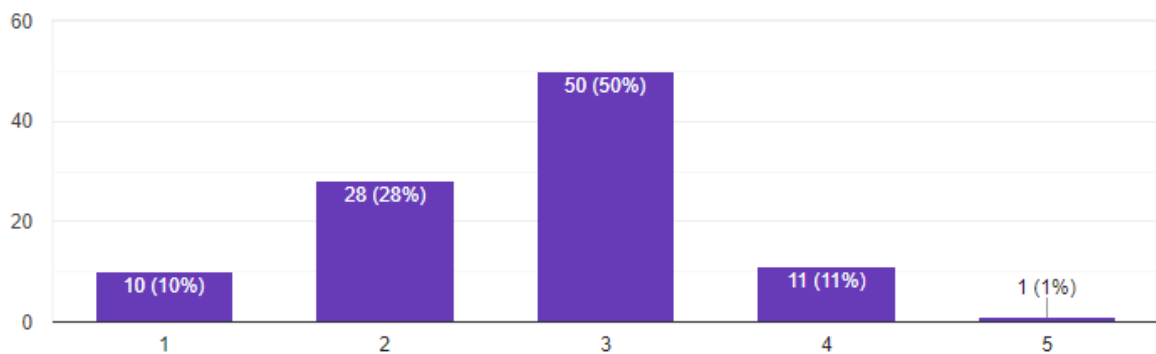
A kérdőívem következő kérdésében arra kerestem a választ, hogy ezek a vállalkozások milyen tevékenységi körben mozognak.



9. ábra: Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A tevékenységi köröket bemutató adatok arra engednek következtetni, hogy a vállalkozások tevékenységi köre többféle ágazatot ölel fel. A kereskedelem a legnagyobb százalékkal szerepel az adatok között, 30,6%-kal. Ezt követi a gazdasági tevékenység 24,1%-kal, majd a szolgáltatások 16,7%-kal. Az egyéb válaszokat figyelembe véve, olyan specifikus tevékenységek is szerepelnek, mint az élelmiszeripar, egészségügy, fémipar, ruhaipar, kozmetika és szépségipar. Ezek a válaszok tovább színesítik és diverzifikálják a vállalkozás tevékenységi körét.

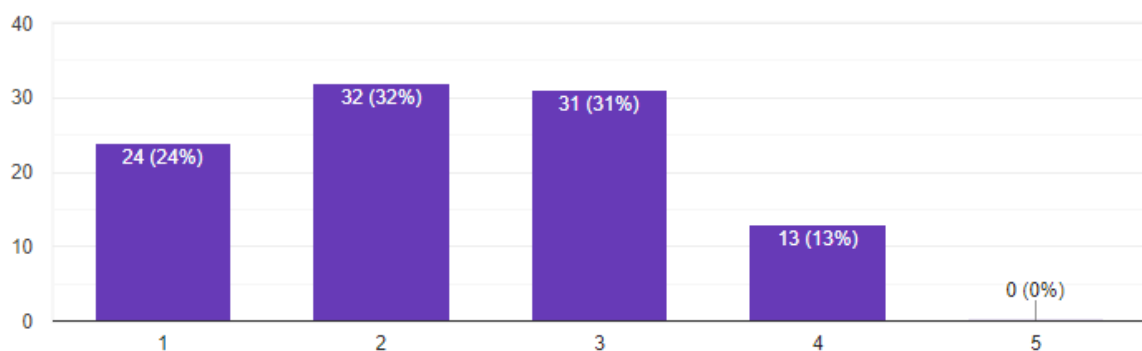


10. ábra: Hogyan értékelné a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A kérdésem arra vonatkozik, hogy a kitöltő hogyan értékeli a kkv-k versenyképességét az országban?

Az értékelés alapján úgy tűnik, hogy a legtöbb válaszadó szerint az ország kkv-i közepes versenyképességgel rendelkezik. A válaszadók mindössze 10%-a adta a legalacsonyabb értékelést, és a válaszadók 11%-a adott valamivel magasabb értékelést. A válaszadók többsége (50 %) közepes minősítést adott, míg a legmagasabb minősítést csak 1% adta. Ez arra utal, hogy a válaszadók viszonylag kis csoportja szerint az ország vállalkozásainak versenyképessége nagyon alacsony vagy nagyon magas szintű.



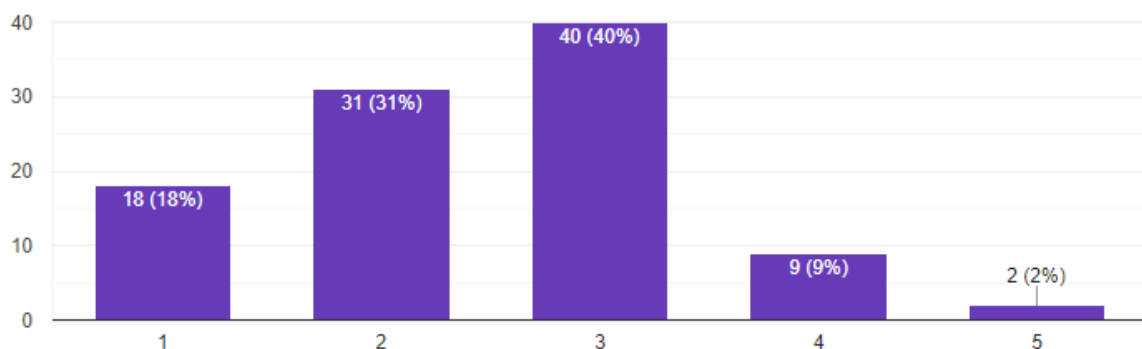
11. ábra: Hogyan értékelné a kormányzati támogatást a kis- és középvállalatok versenyképességének növelése terén?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az adatok értelmezéséből a kkv-k versenyképességének növelését célzó kormányzati támogatás értékelésére vonatkozóan a következők derülnek ki:

- 1 (24%): a válaszadók jelentős része úgy véli, hogy a jelenlegi támogatás nem elegendő a kkv - k versenyképességének növeléséhez.
- 2 (32%): bár némi javulás tapasztalható az értékelésben, az még mindig az alsó határon van, sokan úgy vélik, hogy van ugyan némi támogatás, de nem elegendő.
- 3 (31%): ez a pontszám arra utal, hogy a válaszadók egyharmada mérsékeltlen elégedett a jelenlegi támogatással, bár lehetne javítani rajta.
- 4 (13%): a válaszadók kis része már most is magas szintűnek ítéli a kormányzati támogatást.
- 5 (0%): senki sem tartja a jelenlegi támogatást nagyon magasnak, a minősítés legmagasabb pontja szerint.

Összességében a válaszadók többsége úgy véli, hogy a vállalkozások versenyképességének javítását célzó kormányzati támogatás alacsony vagy közepes szintű. Az alacsonyabb pontszámok (1-3) gyakrabban fordulnak elő, míg a magasabb pontszámok (4-5) ritkán vagy egyáltalán nem jelennek meg. Ez a felmérés tehát azt jelzi, hogy van még hová fejlődni a vállalatok versenyképességének növelését célzó kormányzati segítség terén.



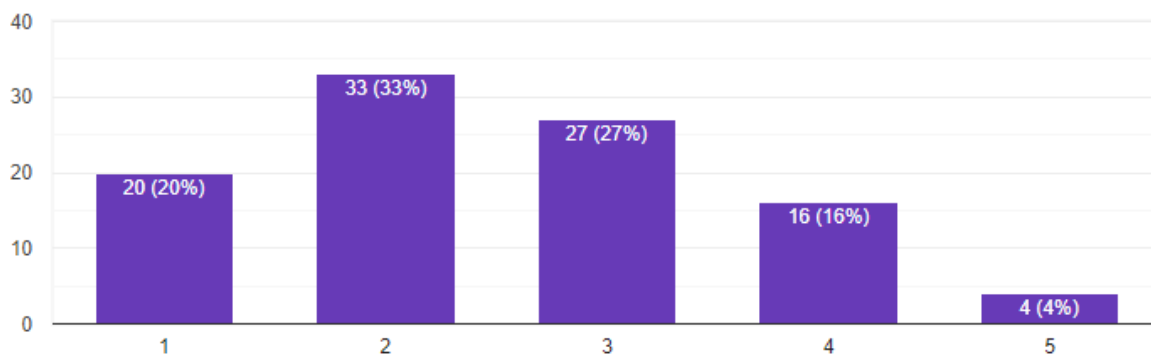
12. ábra: Mennyire hatékonyak az állami szabályozások az új piacra lépő vállalatok számára?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A kérdésemben arra kerestem a választ, hogy a vállalkozó mennyire tartja hatékonyak az állami szabályozásokat az új piacra lépő vállalatok számára.

Az értékek azt mutatják, hogy az értékelők többsége nem tartja a legtöbb állami szabályozást hatékonyak. A magasabb (4-es és 5-ös) értékelést adók száma alacsony, ami azt jelzi, hogy kevesen gondolják úgy, hogy a közszabályozás előnyös az új vállalkozások számára. Az alacsonyabb értékelések (1, 2 és 3) azt jelzik, hogy a szabályozások vagy nem hatékonyak, vagy nem elégségesek az új vállalkozások segítése szempontjából. Ezek a

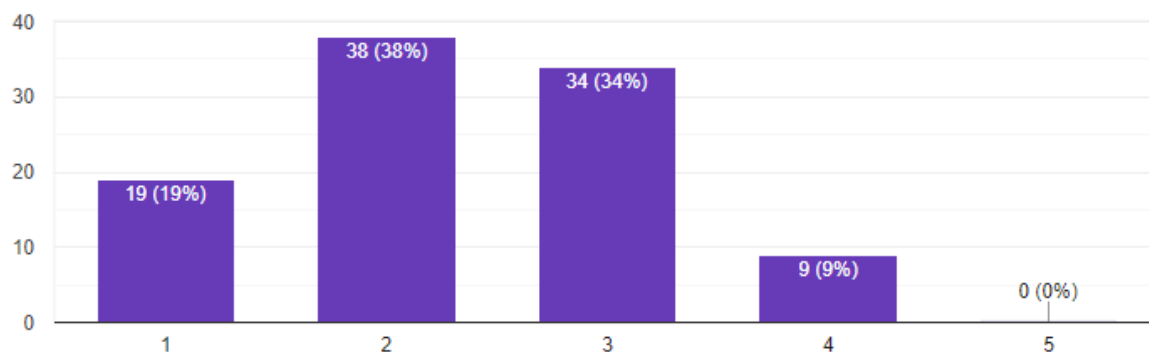
szabályok túl bonyolultak lehetnek, vagy nem felelnek meg a folyamatosan változó gazdasági környezet igényeinek. A vállalatoknak nehézséget okozhat a szabályozási követelmények betartása, ami akadályozhatja növekedésüket és innovációjukat. Következésképpen a szabályozás megváltoztatására lehet szükség az új piaci szereplők jobb támogatása érdekében.



13. ábra: Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatásait a piaci versenyre?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

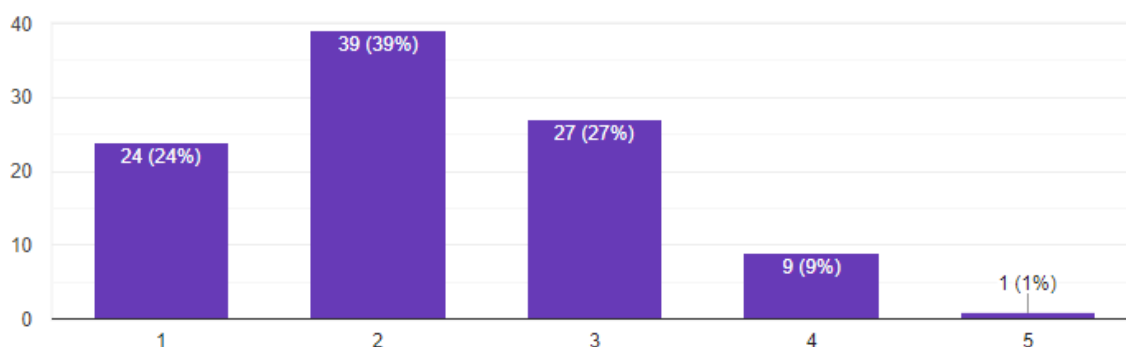
Az adatok vegyes képet mutatnak az árszabályozás piaci versenyre gyakorolt hatásának értékelésénél. A válaszadók többsége közepes vagy alacsonyabb szintű értékelést adott az ilyen szabályozások hatásáról, ami arra utal, hogy azok korlátozó hatásúak lehetnek, és gátolják a cégeket az ármeghatározásban vagy az innovációban. Az 5-ös pontszám azt jelzi, hogy kevesen vannak, akik nagyon pozitívan vélekednek az árszabályozásról, míg a 4-es pontszám arra utal, hogy van egy kis csoport, amely szerint a szabályozásnak pozitív hatása lehet. Ez azt sugallja, hogy a jövőbeni szabályok kialakításakor gondosan mérlegelni kell a szabályozás és a piaci verseny közötti egyensúlyt, és hogy a szakértői véleményeket figyelembe kell venni annak biztosítása érdekében, hogy a szabályozási keretek elősegítsék a versenyképes piaci környezetet, miközben védik a fogyasztókat és biztosítják az átláthatóságot.



14. ábra: Hogyan értékelné az ország gazdasági fejlettségét a versenyképesség szempontjából?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

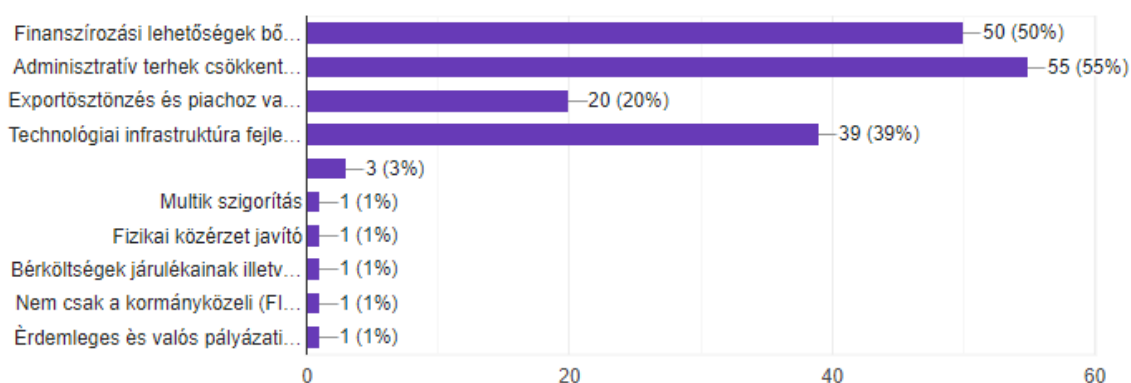
Az adatok vegyes képet festenek az ország gazdasági fejlődésének versenyképesség szempontjából történő értékelésénél. A többség, 57% közepes vagy annál alacsonyabb értékelést adott, ami azt mutatja, hogy a válaszadók nagy része úgy érzi, hogy az ország gazdasága még nem éri el a kívánt versenyképességi szintet. Ennek oka lehet az elégtelen innováció, az oktatás, az ipar vagy más tényezők hiánya. Az 5-ös minősítés hiánya azt jelenti, hogy senki sem látja az ország gazdasági fejlettségét nagyon magasnak a versenyképesség szempontjából. Mindazonáltal a 4-es értékelések azt jelzik, hogy néhány válaszadó szerint az ország elérhet egy bizonyos versenyképességi szintet, bár ők kisebbségben vannak. Ebből következően nyilvánvaló, hogy az ország gazdasági fejlettsége a versenyképesség szempontjából javításra szorul. A lehetséges megoldások közé tartozik az innováció ösztönzése, az oktatás minőségének javítása, valamint a vállalkozások és vállalkozók támogatása.



15. ábra: Mennyire hatékonyan támogatja a kormány a kis- és középvállalkozásokat a versenyképességük növelése érdekében?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az adatok azt mutatják, hogy a kkv-k többsége úgy érzi, hogy a kormányzati támogatás nem olyan hatékony, mint amennyire segíthetné őket versenyképességük növelésében. A válaszadók többsége közepes vagy alacsony értékelést adott a jelenlegi kormányzati intézkedések hatékonyságát illetően. Ez arra utal, hogy a vállalkozások nem kapják meg azt, amire szükségük lenne a sikerhez, például a forrásokhoz való jobb hozzáférést vagy a versenyképességüket segítő konkrét programokat. Az alacsony, 5-ös értékelés azt jelzi, hogy nagyon kevés vállalat érezte úgy, hogy a kormányzati támogatás nagyon hatékony. A magasabb, 4-es értékelések azonban azt mutatják, hogy néhány vállalkozásnak előnyösek a meglévő intézkedések, bár ezek az értékelések még mindig elég alacsonyak. Ez olyan kormányzati kezdeményezésekről fest képet, amelyek nem biztos, hogy kellőképpen igazodnak a vállalkozások valós igényeihez. Annak érdekében, hogy a vállalkozások megkapják a versenyképességük növeléséhez szükséges segítséget, változtatásokat és fejlesztéseket kell bevezetni a jelenlegi támogatási rendszerben.



16. ábra: Kérem, válasszon két olyan intézkedést, amelyek Ön szerint hozzájárulhatnak a kis- és középvállalatok versenyképességének növeléséhez.

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A válaszadók 55%-a úgy véli, hogy az adminisztratív terhek csökkentése elengedhetetlen a kkv-k versenyképességének javításához. Ez az intézkedés javíthatja az üzleti folyamatokat és az üzleti környezet általános átláthatóságát, valamint időt és pénzt takaríthat meg a vállalkozásoknak. Hasonlóképpen a megkérdezettek 50%-a úgy véli, hogy a finanszírozáshoz való jobb hozzáférés fontos a vállalkozások növekedésének és új projektek megvalósításának elősegítéséhez. Emellett az emberek 20%-a az exportösztönzést jelölte meg a piacra jutás javításának módjaként, míg 39% a technológiai infrastruktúrát és a digitális fejlesztést tartotta a versenyképesség megőrzésének egyik módjának. Végül a válaszok között olyan javaslatok is szerepeltek, mint az adók és illetékek csökkentése, a

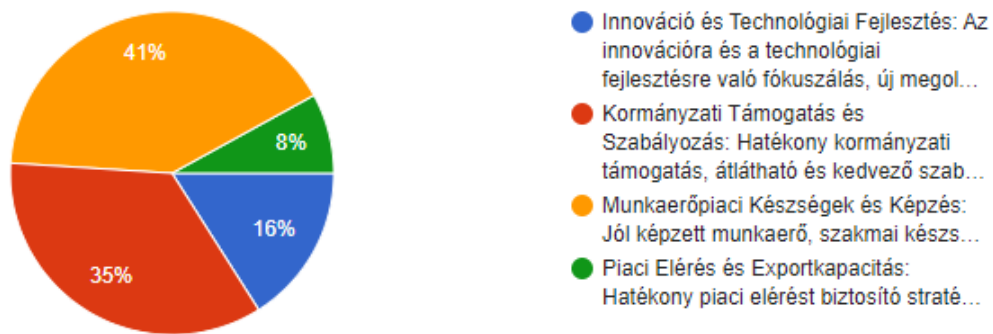
pályázatok valósabb lehetőségeinek biztosítása vagy a multinacionális vállalatok szabályozása.



17. ábra: Milyen területeken látja a legnagyobb hiányosságokat az ország kis- és középvállalatainak versenyképességében?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a válaszadók 42%-a a kkv-k versenyképességét leginkább veszélyeztető hiányszakmák és munkaerő-piaci kihívások között látja a készséghiányt és a munkaerő-piaci kihívásokat. Emellett a válaszadók 11%-a, 23%-a, illetve 24%-a az innovációba és K+F-be történő beruházások hiányát, az új piacokra való belépés nehézségeit és a kis piaci részesedés hiányát nevezte meg problémaként. A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a munkaerő-piaci kihívások kezelése, a kormányzati támogatás javítása és a piacra jutás elősegítése a legfontosabb lépések a kkv-k versenyképességének növelésére, és betekintést nyújtanak abba, hogy a kormányzati döntéshozók és a támogató szervezetek hogyan tudnak hatékonyabb programokat és kezdeményezéseket létrehozni a vállalkozások fejlesztésének elősegítésére.

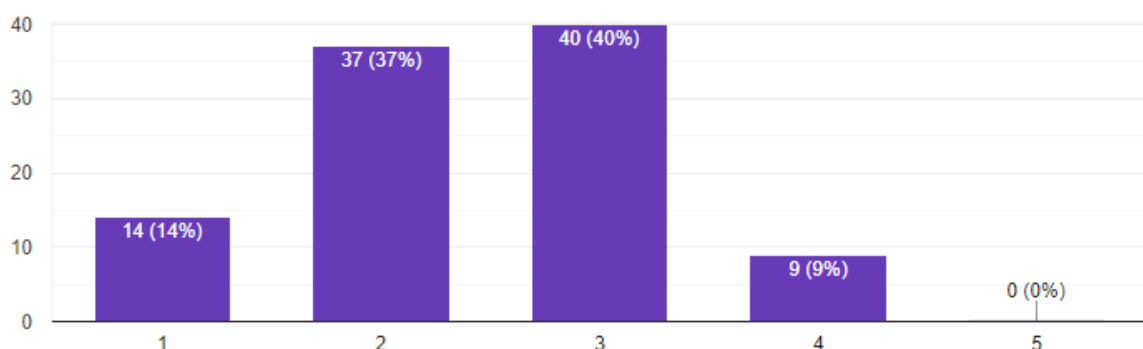


18. ábra: Ön szerint mi a legfontosabb tényező a vállalati versenyképesség szempontjából az országban?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az eredmények azt mutatják, hogy a válaszadók a munkaerő-piaci készségeket és képzést tartják a vállalkozások versenyképességének növelésében a legjelentősebb tényezőnek, 41%-uk szerint ez a legfontosabb. A kormányzati támogatást és a szabályozást a válaszadók 35%-a szintén nagyon fontosnak tartja, az innovációt és a technológiai fejlődést pedig 16% tartja fontosnak. A legkevésbé jelentős tényezőnek a piacra jutást és az exportkapacitást tartják, mivel a résztvevők mindössze 8%-a jelezte, hogy ezek fontosak.

A következő kérdésben különböző szempontok alapján értékelték a válaszadók az ország gazdasági környezetét a vállalkozások szempontjából.

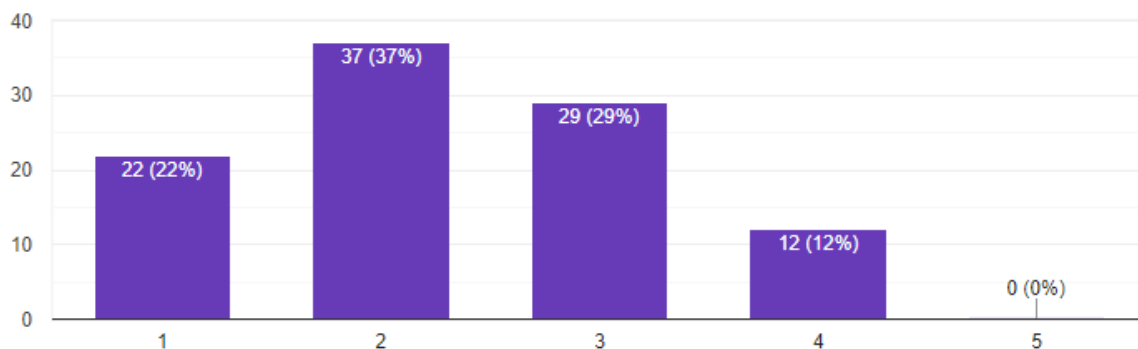


19. ábra: Stabilitás és Jogi Keretrendszer: Stabil gazdasági környezet, megbízható jogi keretrendszer és jogbiztonság.

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az adatok azt mutatják, hogy a legnagyobb része (összesen 86%) a válaszadóknak kedvező vagy közepes véleménye van az ország gazdasági környezetéről a vállalkozások

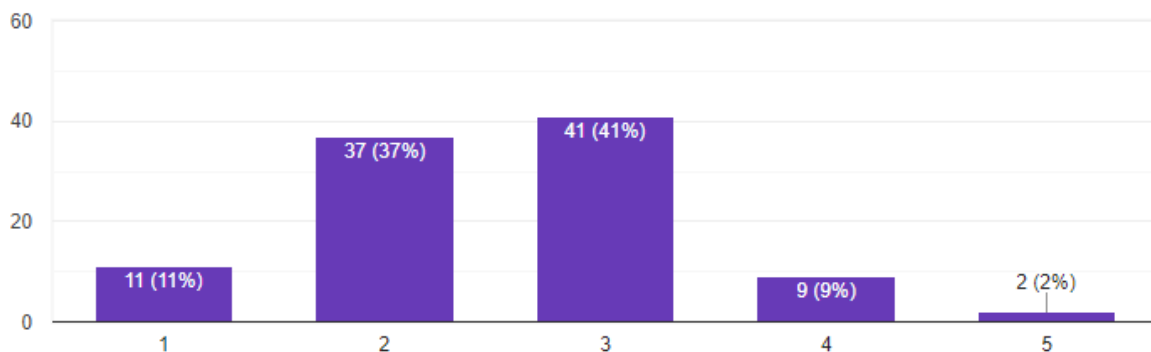
szemszögéből. Az ország gazdasági környezetét a vállalkozások többsége közepesnek vagy annál jobbnak ítéli meg. Ez a közepes értékelés arra utalhat, hogy a vállalkozásoknak vannak aggodalmaik az ország gazdasági stabilitása vagy a jogi keretrendszer biztonsága tekintetében. A 0%-os kiváló értékelés azt mutatja, hogy a válaszadók nem tekintik a gazdasági környezetet kiválónak az üzleti tevékenységeikhez.



20. ábra: Pénzügyi és Adózási Környezet: Kedvező pénzügyi feltételek, alacsony adókulcsok és átlátható adózási rendszer.

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

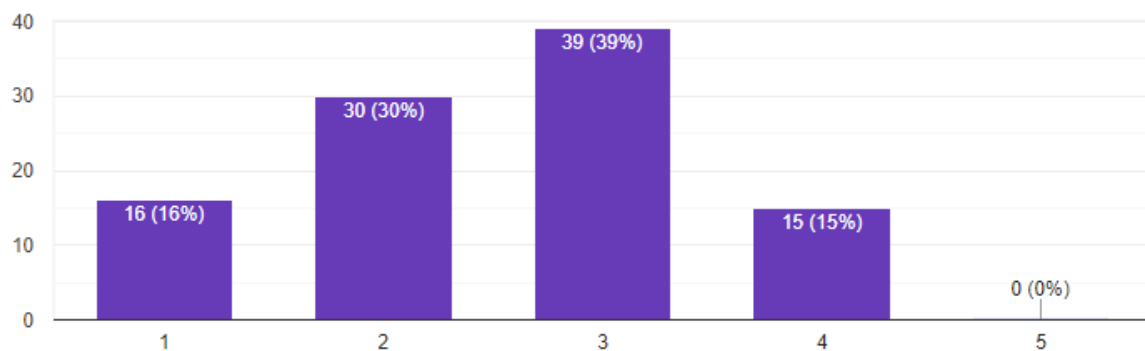
Az adatok azt mutatják, hogy a válaszadók többsége (88%) közepesnél kevésbé kedvező véleménnyel van az ország pénzügyi és adózási környezetéről a vállalkozások szempontjából. A vállalkozásoknak a pénzügyi feltételek és az adózási rendszer terén van a legtöbb kifogása. Az 5-ös értékelés hiánya azt mutatja, hogy a válaszadók egyiknek sem találták kiválónak az ország jelenlegi adózási és pénzügyi környezetét a vállalkozások számára. Ez az értékelés arra utalhat, hogy az ország adózási és pénzügyi feltételei nem elég kedvezőek a vállalkozások számára a versenyképesség fokozása érdekében.



21. ábra: Piachoz Való Hozzáférés: Fokozott piachoz való hozzáférés, exportlehetőségek és kereskedelmi partnerségek.

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A felmérés eredményei azt mutatják, hogy a válaszadók 52%-a közepesnél kevésbé pozitívan ítéli meg az ország piacra jutását az üzleti versenyképesség szempontjából. Ez azt jelzi, hogy ezek a személyek aggódnak az ország piacra jutása miatt, és úgy érzik, hogy van még mit javítani. Továbbá a válaszadók mindössze 2%-a értékelte kiválónak a piacra jutást, ami azt jelzi, hogy nagyon kevesen érzik úgy, hogy a jelenlegi gazdasági körülmények kedveznek az exportlehetőségeknek, a kereskedelmi partnerségeknek és a jobb piacra jutásnak.



22. ábra: Kormányzati Támogatás és Szabályozás: Hatékony kormányzati támogatás, segítő szabályozás és adminisztratív könnyítések a vállalkozásoknak.

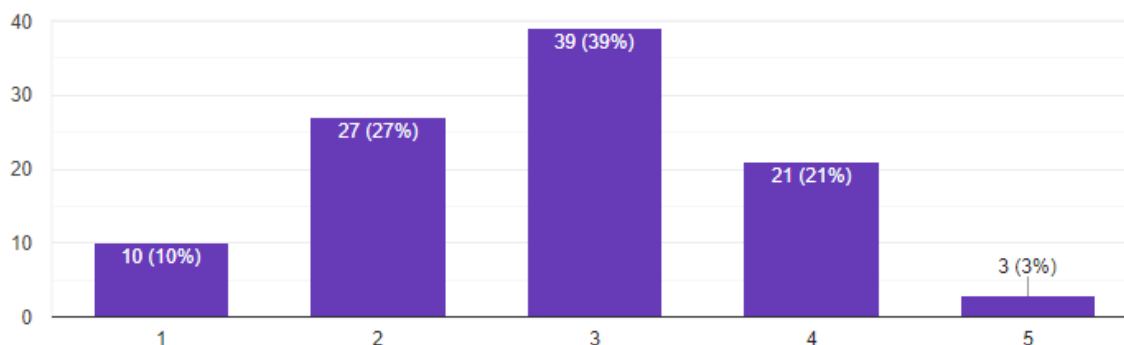
Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az értékek szerint a válaszadók mindössze 54%-ának van közepesnél kevésbé pozitív véleménye arról, hogy a kormány támogatja és szabályozza a vállalkozásokat az országban. Az adatok arra utalnak, hogy a vállalkozások nem elégedettek a támogatás és a szabályozás jelenlegi állapotával, mivel a 0%-os kiváló minősítés azt jelzi, hogy nem találják kielégítőnek. Ez azt jelentheti, hogy a támogatás és a szabályozás elégtelen, ami befolyásolja a vállalkozások teljesítményét.

A kérdésem a következő volt: Milyen változtatásokat javasolna a kis- és középvállalatok versenyképességének növelése érdekében az országban? Erre a kérdésemre rövid válaszokat kaptam, melyeket összefoglalva ismertetek.

A válaszokban felvázolt javaslatok célja, hogy a kis- és középvállalkozások versenyképesebbé váljanak az adóterhek csökkentése, az adminisztráció egyszerűsítése, a finanszírozáshoz való hozzáférés javítása, a piacra jutás, a képzés és oktatás, valamint további támogatások nyújtása révén. A javaslatok között szerepelnek adócsökkentések, az

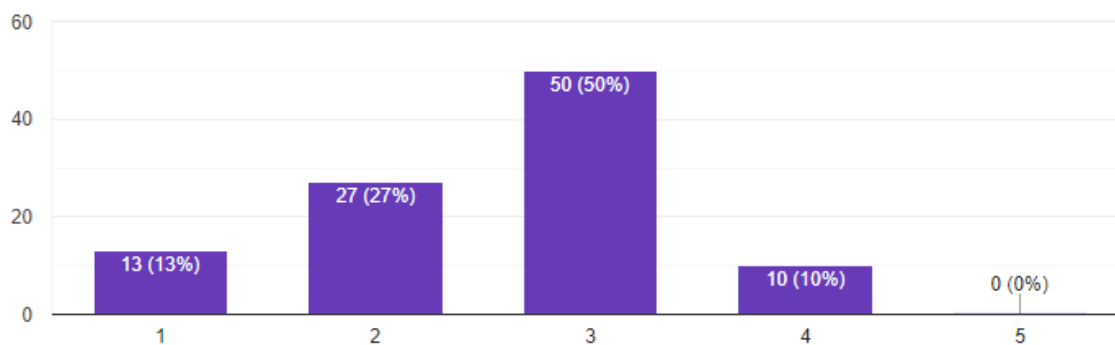
adókedvezmények kiterjesztése, az állami támogatások növelése, valamint az adminisztratív és adóterhek csökkentése. A kkv-k többek között a piacokhoz való jobb hozzáféréssel, több állami támogatással, alacsonyabb adókkal és adókedvezményekkel javítanák a versenyképességüket.



23. ábra: Milyen hatást gyakorolnak az adókedvezmények és pénzügyi támogatások a kis- és középvállalatok versenyképességére az országban?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

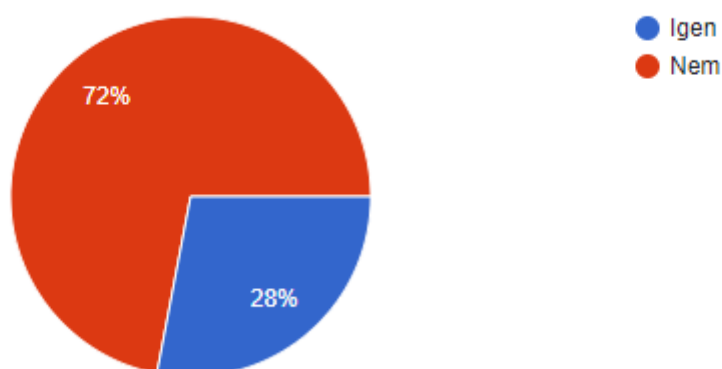
A felmérés eredményei azt mutatták, hogy a résztvevők többsége (76%) közepesnek (1,2 vagy 3) ítélte meg az adókedvezmények és a pénzügyi támogatások hatását a kkv-k versenyképességére. Ezek az alacsonyabb pontszámok arra utalnak, hogy az emberek szerint ezek a támogatások nem elég hatékonyak a vállalatok versenyképességének fokozásában. Kevesen adtak 5-ös értékelést, ami azt jelenti, hogy nem tartják nagyon nagyoknak a támogatások hatását. Viszonylag kevés volt azonban a magasabb, 4-es értékelések száma, ami azt jelzi, hogy egyesek szerint az ilyen ösztönzőknek pozitív hatásai vannak. Összefoglalva, a felmérésből egyértelműen kiderül, hogy a jelenlegi adókedvezményeknek és pénzügyi támogatásoknak közepes vagy alacsony hatása lehet a kkv-k versenyképességére. A vállalkozások támogatásának javítása és versenyképességük elősegítése érdekében foglalkozni kell a korlátozásokkal vagy hiányosságokkal, és növelni kell a támogatások hatékonyságát.



24. ábra: Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatását az új piacra lépő vállalatok versenyképességére az adott országban?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

Az árszabályozásnak az új belépők versenyképességére gyakorolt hatásának értékelése azt mutatja, hogy a hatás összességében közepes vagy alacsony. A válaszadók többsége 3-as (közepes), 1-es vagy 2-es (alacsony) osztályzattal értékelt e szabályozások hatását, ami azt jelzi, hogy nem tartják azokat hasznosnak vagy előnyösnek az új vállalkozások számára. Senki sem értékelt 5-ösre (nagyon pozitív), de voltak néhányan, akik úgy vélték, hogy van némi pozitív hatása (4-esre értékelték). Mindezek alapján azt lehet javasolni, hogy a szabályozási környezetet felül kell vizsgálni, hogy az ne korlátozza vagy akadályozza az új belépőket. A szabályozás rugalmasabbá és alkalmazkodóbbá tételével ösztönözni lehetne az innovációt és a versenyt, ami az új cégek zökkenőmentesebb és sikerebb piacra lépését eredményezné.



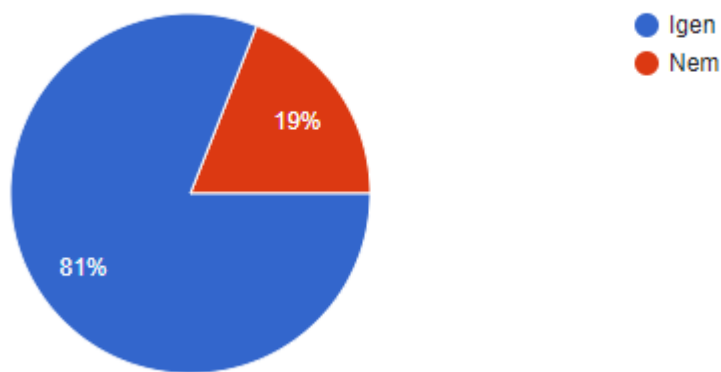
25. ábra: Az Ön vállalkozása kapott támogatást az elmúlt években?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A válaszadók mintegy 28%-a számolt be arról, hogy vállalkozása a közelmúltban kapott valamilyen támogatást. Ez arra utal, hogy a vállalkozások egy részének sikerült hozzáférnie a támogatás különböző formáihoz és részesülnie azokból. Másrészt a többség, 72% azt állította, hogy nem kapott semmilyen támogatást külső forrásokból, ami arra utalhat, hogy nem vették igénybe a rendelkezésre álló segítséget, vagy nem látták szükségét. Ez az eredmény azt jelenti, hogy a vállalkozások jelentős része nem kapott közvetlen segítséget vagy támogatást üzleti törekvéseihez.

A következőkben arról kérdeztem a vállalkozókat, hogy Ön milyen módszereket alkalmazott az elmúlt időszakban annak érdekében, hogy a vállalkozása versenyképes maradjon?

A kérdőív eredményei azt mutatják, hogy a vállalkozások számos intézkedést és stratégiát fogadtak el annak érdekében, hogy versenyképesek maradjanak, vagy még sikereesebbek legyenek. Ezek az intézkedések a következők: beruházás a technológiai fejlesztésekbe és új piacok feltárása; költségcsökkentés és a működési hatékonyság növelése; szakképzett személyzet felvétele és folyamatos képzés; a reklám- és PR-tevékenységek fokozása a vállalkozás népszerűsítése érdekében; piackutatás és új termékek bevezetése a vállalkozás portfóliójának bővítése érdekében; árstratégia kidolgozása a vevők megtartása érdekében; finanszírozás és likviditás biztosítása; állami támogatások igénylése; online jelenlét kialakítása webáruházzal; beruházás szakmai fejlesztésbe és piackutatásba. Összességében a válaszok azt mutatják, hogy a vállalkozók taktikák széles skáláját dolgozták ki annak érdekében, hogy segítsék vállalkozásuk túlélését és virágzását, az innovációtól kezdve a költségcsökkentésen és hatékonyságnövelésen át a munkaerő-fejlesztésig. Az intézkedéseknek ez a skálája tükrözi a vállalkozók leleményességét, ahogyan reagálnak az előttük álló nehézségekre.



26. ábra: Ön ütközött e nehézségekbe az elmúlt években a vállalkozásának fejlesztése során?

Forrás: (Saját szerkesztés 2023)

A válaszadók többsége (81%) szembenézett valamilyen nehézséggel vagy akadállyal a vállalkozásuk fejlesztése során az elmúlt évek során. Csak a megkérdezettek kisebb része (19%) állította, hogy nem tapasztaltak nehézségeket a vállalkozásuk fejlesztése során.

A következő kérdésben arra kerestem a választ, hogy vállalkozó milyen területen érzi azt, hogy a vállalkozásának a legnagyobb szüksége van újításokra vagy fejlesztésekre a versenyképesség növelése érdekében?

Az összegyűjtött válaszok alapján a vállalkozók legnagyobb szükségletei az újítások vagy fejlesztések terén változatosak:

- Technológiai fejlesztések, technikai területeken, informatikában vagy az eszközparkban.
- Termék- és szolgáltatásfejlesztés a piaci versenyképesség növelése érdekében.
- Piaci hozzáférés és növekedési lehetőségek kiaknázása.
- Adminisztratív vagy digitális fejlesztések a hatékonyság növelése érdekében.
- Állami támogatások, pályázati lehetőségek kihasználása az eszközbeszerzéshez vagy technológiai beruházásokhoz.
- Adóteher csökkentése vagy adókedvezmények igénybevétele a fejlesztésekhez.
- Több szakképzett munkaerő alkalmazása és az innováció támogatása.

Az összességében a vállalkozók hangsúlyozzák a technológiai fejlesztés és a piachoz való hozzáférés fontosságát, valamint az állami támogatások és a szakképzett munkaerő fontosságát a versenyképesség növelése érdekében.

Az utolsó kérdésem arra irányult, hogy milyen támogatásra lenne leginkább szüksége a vállalkozásának a következő félévben a növekedés vagy a versenyképesség növelése érdekében?

Az adatok alapján az alábbiak a legfőbb támogatási igények a vállalkozások szempontjából a következő félévben a versenyképesség növelése érdekében:

- Pénzügyi támogatás vagy anyagi segítség a fejlesztéshez és a piacra lépéshez.
- Adókedvezmények és az adócsökkentés lehetőségei.
- Eszközbeszerzési támogatás vagy géppark fejlesztése.
- Innovációhoz és technológiai fejlesztésekhez kapcsolódó pénzügyi támogatás.
- Állami támogatás vagy kormányzati segítség a fejlesztésekhez, valamint az adminisztratív terhek csökkentése.

Az igények középpontjában tehát az anyagi segítség, az adókönnyítés, az eszközbeszerzési és fejlesztési támogatás, valamint az innováció és technológiai fejlesztésekhez kapcsolódó segítség kiemelése áll.

## 4 Következtetések és javaslatok

A kérdőívem előtt az alábbi hipotéziseket fogalmaztam meg:

H1: "Az innovációra irányuló kormányzati támogatás jelentős mértékben befolyásolja a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban."

H2: "Az adókedvezmények és pénzügyi támogatások hatékonyan javítják a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban."

H3: "Az üzleti környezet stabilitása alapvető fontosságú a vállalati versenyképesség szempontjából az országban."

Az elemzés felfedte, hogy a kis- és középvállalatok versenyképességét alapvetően befolyásoló tényezők között az innovációra irányuló kormányzati támogatás, az adókedvezmények és pénzügyi segítség, valamint az üzleti környezet stabilitása kiemelkedő szerepet játszanak.

Az innovációra irányuló kormányzati támogatás fontossága kihangsúlyozódott az adatok elemzése során. A kis- és középvállalkozások versenyképessége szempontjából az innovatív megoldásokra való ösztönzés, valamint a technológiai fejlődéshez való hozzáférés meghatározó tényező lehet.

Az adókedvezmények és pénzügyi támogatások fontossága is alátámasztást nyert az elemzés során. Az olyan intézkedések, amelyek az adóterheket csökkentik, valamint az anyagi támogatás formájában nyújtanak segítséget a vállalatoknak, jelentős hatással lehetnek a versenyképesség növekedésére.

A stabil üzleti környezet jelentőségét az adatok megerősítették. A vállalatok kiemelték az adminisztratív terhek csökkentésének fontosságát és az üzleti szabályozások stabilitását a versenyképességük javítása érdekében.

Ezért az adatok alapján megerősíthető, hogy az említett tényezők - innovációra irányuló támogatás, adókedvezmények, pénzügyi támogatás és üzleti környezet stabilitása - valóban kulcsszerepet játszanak a kis- és középvállalatok versenyképességének fejlesztésében, és az ezekre irányuló kormányzati intézkedések fontosak a vállalati szektor hatékonyságának javításában.

A kis- és középvállalkozások versenyképességének növelése hozzájárulhat az általános gazdaság megerősítéséhez. Az adatok és felülvizsgálatok alapos értékelése után megállapítást nyert, hogy számos elem játszik szerepet a vállalati verseny fejlődésében. A bürokratikus követelmények csökkentése, a jobb adózási feltételek biztosítása, valamint az exporttevékenységek és a piacra jutás megkönnyítése mind-mind előnyös lehet a sikerre és gyarapodásra törekvő vállalatok számára. Az általános versenyképesség fokozása érdekében a kormánynak, a gazdasági döntéshozóknak és az intézményeknek különös figyelmet kellene fordítaniuk a következő területekre:

- Az adminisztratív folyamatok egyszerűsítése a vállalatok hatékonyságának és versenyképességének javítása érdekében;
- kedvezőbb pénzügyi és adózási környezet kialakítása;
- exportösztönzés és egyszerűbb piacra jutás biztosítása, hogy a vállalatoknak lehetőségük legyen új piacokra lépni és prosperálni.

Ezen intézkedések végrehajtásával segíthetjük a kis- és középvállalkozások sikerét és hosszú távú életképességét, hozzájárulva ezzel a vállalkozói szektor gazdasági teljesítményének és növekedésének növeléséhez.

## 5 Összefoglalás

A dolgozat betekintést nyújtott a Magyarországon működő kis- és középvállalkozások versenyképességébe. A versenyképesség egy sokrétű fogalom, amely befolyásolja az országok, régiók és az egyes vállalatok sikerét a globális piacokon. A szakirodalmi áttekintés és empirikus elemzés révén ez a dolgozat a magyarországi kis- és középvállalkozások jogi, gazdasági és teljesítménybeli szempontjait vizsgálta, rávilágítva a jelenlegi gazdasági és szabályozási környezetben jelentkező kihívásokra és potenciális lehetőségekre. Rávilágított a kis- és középvállalkozások jelentőségére a magyar gazdaságban, valamint a változásokhoz való alkalmazkodás, az erőforrásokhoz való hozzáférés, a piaci verseny és az innovációhoz való alkalmazkodás nehézségeire. A dolgozat eredményei egyedülálló perspektívát nyújtanak a kis- és középvállalkozások szerepéről a gazdasági növekedés és fenntarthatóság előmozdításában, és értékes betekintést nyújtanak a jelenlegi versenyhelyzetbe.

Az adatok elemzése azt mutatta, hogy az innováció kormányzati támogatása, az adókedvezmények és a pénzügyi támogatás, valamint az üzleti környezet stabilitása kulcsfontosságú tényezők a kis- és középvállalkozások (kkv-k) versenyképességének javításában. A kérdőív kitöltők kiemelték az innováció kormányzati támogatásának fontosságát, mivel az innovatív megoldások és technológiák ösztönzése fontos versenyelőnyt jelenthet. Emellett az adókedvezmények és a pénzügyi támogatás is hasznosnak bizonyult a versenyképesség növelésében, az olyan intézkedések, mint az adóterhek csökkentése és a vállalatoknak nyújtott pénzügyi támogatás, kulcsszerepet játszanak. Ezenkívül az üzleti környezet stabilitása is lényegesnek bizonyult, mivel a vállalatok arról számoltak be, hogy a csökkentett adminisztratív terhek és a stabil szabályozás fontos a versenyképességük szempontjából.

Ezek az eredmények megerősítik, hogy az olyan tényezőkkel, mint az innováció, az adókedvezmények, a pénzügyi támogatás és az üzleti környezet stabilitása kapcsolatos kormányzati intézkedések alapvető fontosságúak a kkv-k hatékonyságának és ezen keresztül a gazdaság egészének növelése szempontjából. A versenyképesség maximalizálása érdekében fontos a bürokratikus követelmények csökkentése, a jobb pénzügyi és adózási feltételek megteremtése, valamint az export és a piacra jutás megkönnyítése. Ezekkel az intézkedésekkel biztosíthatjuk, hogy a kkv-k versenyképesek maradjanak, és hosszú távon hozzájáruljanak a gazdasági növekedéshez.

## 6 Irodalomjegyzék

AZ EURÓPAI KÖZÖSSÉGEK BIZOTTSÁGA. 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”. 2008. 06 25. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:hu:PDF>.

Csath, Magdolna. *Az állami versenyképesség mérése és értékelése – összefoglaló gondolatok*. Budapest: Dialóg Campus, 2018.

Dr. Poreisz, Veronika. „A TERÜLETI ÉS A VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG ÖSSZEFÜGGÉSEI A MAGYAR NAGYVÁROSOK PÉLDÁJÁN.” 2020.

ENDRŐDI-KOVÁCS, Viktória, és Nagy Sándor Gyula. *A kelet-közép-európai kis- és középvállalkozások versenyképességi környezete az Európai Unióban*. Közgazdasági Szemle, 2022.

European Commission. *2019 SBA Fact Sheet-HUNGARY*. European Commission, 2019.

Hoványi, Gábor. „A vállalati versenyképesség makrogazdasági és globális háttere.” *Közgazdasági Szemle, 11, 1013-1029*. (Közgazdasági Szemle, 11, 1013-1029.), 1999.

Innovációs, és Technológiai Minisztérium. *A MAGYAR MIKRO-, KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MEGERŐSÍTÉSÉNEK STRATÉGIÁJA 2019-2030*. Nemzeti kutatási, fejlesztési és innovációs hivatal, 2019. november 5.

Jámbor, Zsófia. „A mezoszintű versenyképesség elmélete és alkalmazása a magyar tejipar példáján keresztül.” Budapest, 2020.

JOGpontok. [www.jogpontok.hu](http://www.jogpontok.hu). 2021. 12 31. [https://www.jogpontok.hu/kiadvanyok/A\\_kkv\\_k\\_meghatarozasa\\_jellemzoi.pdf](https://www.jogpontok.hu/kiadvanyok/A_kkv_k_meghatarozasa_jellemzoi.pdf).

KSH. *A kis- és középvállalkozások jellemzői – adat-előállítás új módszertannal*. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal, 2016.

Lévai, Melinda. „A válság hatása a magyar KKV szektorra.” 2015.

Magyar Nemzeti Bank. *Versenyképességi jelentés*. HergárEszter, 2022.

Márkus, Gábor. „Mikro- (vállalati) szintű adatokra alapozott versenyképesség-mérés.” Pécs, 2011.

- Mester Éva Tóth Róbert. *A magyarországi kkv-k aktuális helyzete és finanszírozási lehetőségei*. Szolnok: ECONOMIA, 2015.
- Nagy, Balázs. *A nemzeti versenyképesség és annak szubnacionális vonatkozásai a visegrádi országokban*. Doctoral dissertation, nyme, 2019.
- Némethné, Gál Andrea. *A kis-és középvállalatok versenyképessége*. Győr, 2009.
- Holicza, Péter. „A magyar KKV szektor helyzete nemzeti és nemzetközi szinten.” Budapest, 2016.
- SeanF., Ennis, Vivek Ghosal és Marta Troya-Martinez, PatriciaHériard-Dubreuil, Pálvölgyi Balázs, Bernard J. Phillips és Edward Smiley Rex Deighton-Smith,. *OECD*. 2011.
- Somogyi, Márta. „Versenyképesség a szakirodalomban—A fogalmi megközelítések összegzése és elemzése (I. rész).” *Vezetéstudomány-Budapest Management Review*,, 2009: 54.
- Szoboszlai, Mihály-Várnai Tímea. „Óriási tartalék rejlik a magyar kkv-k exportjában.” *Magyar Nemzeti Bank*. 2023. 09 21. [https://www.mnb.hu/kiadvanyok/szakmai-cikkek/versenykepesseg/szoboszlai-mihaly-varnai-timea-oriasi-tartalek-rejlik-a-  
kkv-k-exportjaban](https://www.mnb.hu/kiadvanyok/szakmai-cikkek/versenykepesseg/szoboszlai-mihaly-varnai-timea-oriasi-tartalek-rejlik-a-kkv-k-exportjaban).

## **7      Ábrák és táblázatok jegyzéke**

1. ábra Mezoszintű versenyképesség meghatározása                      7
2. ábra Porter makrogazdasági versenyképesség-modelljének fő tényezői 8
3. ábra Porter mikrogazdasági (vállalati) versenyképesség-modelljének fő tényezői                      9
4. ábra A Hoványi-féle hármas gyémánt modell                      10
5. táblázat A Hoványi-féle hármas gyémánt\_szintjei Forrás: (Hoványi, 1999) alapján, saját szerkesztés                      11
6. ábra Magyarország SBA profilja                      24
7. ábra: Milyen besorolású az Ön vállalkozása?                      34
8. ábra: Az ön vállalkozása hány főt foglalkoztat?                      34
9. ábra: Hogyan értékelné a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban?                      36
10. ábra: Hogyan értékelné a kormányzati támogatást a kis- és középvállalatok versenyképességének növelése terén?                      36
11. ábra: Mennyire hatékonyak az állami szabályozások az új piacra lépő vállalatok számára?                      37
12. ábra: Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatásait a piaci versenyre?                      38
13. ábra: Hogyan értékelné az ország gazdasági fejlettségét a versenyképesség szempontjából?                      39
14. ábra: Mennyire hatékonyan támogatja a kormány a kis- és középvállalkozásokat a versenyképességük növelése érdekében?                      39
15. ábra: Kérem, válasszon két olyan intézkedést, amelyek Ön szerint hozzájárulhatnak a kis- és középvállalatok versenyképességének növeléséhez. 40
16. ábra: Milyen területeken látja a legnagyobb hiányosságokat az ország kis- és középvállalatainak versenyképességében?                      41

17. ábra: Ön szerint mi a legfontosabb tényező a vállalati versenyképesség szempontjából az országban? 42
18. ábra: Stabilitás és Jogi Keretrendszer: Stabil gazdasági környezet, megbízható jogi keretrendszer és jogbiztonság. 42
19. ábra: Pénzügyi és Adózási Környezet: Kedvező pénzügyi feltételek, alacsony adókulcsok és átlátható adózási rendszer. 43
20. ábra: Piachoz Való Hozzáférés: Fokozott piachoz való hozzáférés, exportlehetőségek és kereskedelmi partnerségek. 43
21. ábra: Kormányzati Támogatás és Szabályozás: Hatékony kormányzati támogatás, segítő szabályozás és adminisztratív könnyítések a vállalkozásoknak. 44
22. ábra: Milyen hatást gyakorolnak az adókedvezmények és pénzügyi támogatások a kis- és középvállalatok versenyképességére az országban? 45
23. ábra: Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatását az új piacra lépő vállalatok versenyképességére az adott országban? 46
24. ábra: Az Ön vállalkozása kapott támogatást az elmúlt években? 46
25. ábra: Ön ütközött e nehézségekbe az elmúlt években a vállalkozásának fejlesztése során?

## 8 Mellékletek

1. sz. melléklet: felhasznált kutatási kérdőív

# Kis- és középvállalkozások versenyképessége

Kedves Kitöltő!

Szeberényi Zsófia vagyok, a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem gazdálkodási és menedzsment végzős alapszakos hallgatója és szakdolgozatomban a kis- és középvállalkozások

versenyképességét, valamint a versenyképességet befolyásoló tényezőket vizsgálom.

A kérdőívem teljesen anonim, az adatokat csak a kutatáshoz használom fel, harmadik félnek

nem adom ki. A kitöltése maximum 5-10 percet vesz igénybe.

Köszönöm, ha a kérdőív kitöltésével hozzájárul a szakdolgozatom sikeréhez.

Milyen besorolású az Ön vállalkozása?

- ☐ Mikrovállalkozás
- ☐ Kisvállalkozás
- ☐ Közép-vállalkozás

Az ön vállalkozása hány főt foglalkoztat?

- ☐ 1-9 fő
- ☐ 10-49 fő
- ☐ 50-249 fő

Mi az Ön vállalkozásának tevékenységi köre?

- ☐ Kereskedelem: Kiskereskedelem, nagykereskedelem, online kereskedelem, import-export.
- ☐ Szolgáltatások: Informatikai és kommunikációs szolgáltatások, tanácsadás, marketing és reklám, pénzügyi tanácsadás, számviteli szolgáltatások, biztosítás, utazásszervezés, rendezvényszervezés stb.
- ☐ Élelmiszeripar: Élelmiszer-feldolgozás, vendéglátás, éttermek, kávézók, pékségek.
- ☐ Gazdasági tevékenységek: Építőipar, ingatlanfejlesztés, építőipari szolgáltatások, ingatlanügynökségek.
- ☐ Egyéb: \_\_\_\_\_

Hogyan értékelné a kis- és középvállalatok versenyképességét az országban?  
Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán.

|                 | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |              |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Nagyon alacsony | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon magas |

Hogyan értékelné a kormányzati támogatást a kis- és középvállalatok versenyképességének növelése terén?  
Kérem, használja az 1-től 5-ig terjedő skálát.

|                 | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |              |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Nagyon alacsony | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon magas |

Mennyire hatékonyak az állami szabályozások az új piacra lépő vállalatok számára?  
Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán.

|                           | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |                   |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| Egyáltalán nem hatékonyak | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon hatékonyak |

Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatásait a piaci versenyre?  
Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán.

|                | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |                |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Nagyon negatív | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon pozitív |

Hogyan értékelné az ország gazdasági fejlettségét a versenyképesség szempontjából?  
Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán

|                 | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |              |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Nagyon alacsony | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon magas |

Mennyire hatékonyan támogatja a kormány a kis- és középvállalkozásokat a versenyképességük növelése érdekében?  
Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán

|                             | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |                          |
|-----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------------|
| Nagyon alacsony hatékonyság | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon magas hatékonyság |

Kérem, válasszon két olyan intézkedést, amelyek Ön szerint hozzájárulhatnak a kis- és középvállalatok versenyképességének növeléséhez.

- ☐ Finanszírozási lehetőségek bővítése: Több hitel- és finanszírozási lehetőség biztosítása a kisvállalatoknak és könnyebb hozzáférés a tőkéhez.
- ☐ Adminisztratív terhek csökkentése: Rugalmasabb és egyszerűbb adminisztráció, kevesebb bürokrácia a vállalkozásoknak.
- ☐ Exportösztönzés és piachoz való könnyebb hozzáférés: Támogatás export tevékenységekhez és segítség a nemzetközi piacokon való megjelenéshez.
- ☐ Technológiai infrastruktúra fejlesztése: Támogatás az innovatív technológiai infrastruktúrához és a digitális fejlődéshez.
- ☐ Egyéb: \_\_\_\_\_

Milyen területeken látja a legnagyobb hiányosságokat az ország kis- és középvállalatainak versenyképességében?

- ☐ Innováció és kutatás-fejlesztés: Kevés befektetés az innovációba, alacsony kutatás-fejlesztési források.
- ☐ Piaci hozzáférés és növekedés: Nehézségek az új piacokra való belépésben, kis piaci részesedés.
- ☐ Kormányzati támogatás és szabályozás: Hiányos kormányzati támogatás, szigorú szabályozási keretek.
- ☐ Szakemberhiány és munkaerőpiaci kihívások: Hiányosságok a szakemberek toborzásában és megtartásában, képzett munkaerő hiánya.
- ☐ Egyéb: \_\_\_\_\_

Ön szerint mi a legfontosabb tényező a vállalati versenyképesség szempontjából az országban?

- ☐ Innováció és Technológiai Fejlesztés: Az innovációra és a technológiai fejlesztésre való fókuszálás, új megoldások és termékek kifejlesztése.
- ☐ Kormányzati Támogatás és Szabályozás: Hatékony kormányzati támogatás, átlátható és kedvező szabályozási környezet.
- ☐ Munkaerőpiaci Készségek és Képzés: Jól képzett munkaerő, szakmai készségek és folyamatos képzés biztosítása.
- ☐ Piaci Elérés és Exportkapacitás: Hatékony piaci elérést biztosító stratégiák, exportkapacitás és nemzetközi piachoz való hozzáférés
- ☐ Egyéb: \_\_\_\_\_

Hogyan értékelné az ország gazdasági környezetét a vállalkozások szempontjából a versenyképesség fokozása érdekében?

Stabilitás és Jogi Keretrendszer: Stabil gazdasági környezet, megbízható jogi keretrendszer és jogbiztonság.

|             | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |        |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Kedvezőtlen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Kiváló |

Pénzügyi és Adózási Környezet: Kedvező pénzügyi feltételek, alacsony adókulcsok és átlátható adózási rendszer.

|             | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |        |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Kedvezőtlen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Kiváló |

Piachoz Való Hozzáférés: Fokozott piachoz való hozzáférés, exportlehetőségek és kereskedelmi partnerségek.

|             | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |        |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Kedvezőtlen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Kiváló |

Kormányzati Támogatás és Szabályozás: Hatékony kormányzati támogatás, segítő szabályozás és adminisztratív könnyítések a vállalkozásoknak.

|             | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |        |
|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Kedvezőtlen | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Kiváló |

Milyen változtatásokat javasolna a kis- és középvállalatok versenyképességének növelése érdekében az országban?

Saját válasz

---

Milyen hatást gyakorolnak az adókedvezmények és pénzügyi támogatások a kis- és középvállalatok versenyképességére az országban?

Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán.

|                 | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |              |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------|
| Nagyon alacsony | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon magas |

Hogyan értékelné az árakat befolyásoló szabályozások hatását az új piacra lépő vállalatok versenyképességére az adott országban?

Kérem, értékelje 1-től 5-ig terjedő skálán.

|                | 1                     | 2                     | 3                     | 4                     | 5                     |                |
|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Nagyon negatív | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Nagyon pozitív |

Az Ön vállalkozása kapott támogatást az elmúlt években?

☐ Igen

☐ Nem

Ön milyen módszereket alkalmazott az elmúlt időszakban annak érdekében, hogy a vállalkozása versenyképes maradjon?

Saját válasz

---

Ön ütközött e nehézségekbe az elmúlt években a vállalkozásának fejlesztése során?

☐ Igen

☐ Nem

Milyen területen érzi, hogy a vállalkozásának a legnagyobb szüksége van újításokra vagy fejlesztésekre a versenyképesség növelése érdekében?

Saját válasz

---

Milyen támogatásra lenne leginkább szüksége a vállalkozásának a következő félévben a növekedés vagy a versenyképesség növelése érdekében?

Saját válasz

---

## 9 Függelék

### NYILATKOZAT

#### a szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Szeberényi Zsófia  
A Hallgató Neptun kódja: DHLNIF  
A dolgozat címe: A kis- és középvállalkozások versenyképességi vizsgálatának főbb aspektusai  
A megjelenés éve: 2023  
A konzulens intézetének neve: Agrár- és Élelmiszergazdasági Intézet  
A konzulens tanszékének a neve: Közgazdaságtani és Természeti Erőforrások Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott szakdolgozat egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

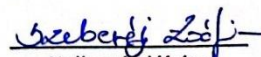
A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem könyvtári repozitori rendszerébe. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem könyvtári repozitori rendszerében.

Kelt: 2023 év november hó 10 nap

  
Hallgató aláírása

## NYILATKOZAT

Szeberényi Zsófia (név) (hallgató Neptun azonosítója: DHLNIF) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót<sup>1</sup> áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védésre javaslom / nem javaslom<sup>2</sup>.

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem<sup>\*3</sup>

Kelt: 2023. év november hó 10 nap

  
belső konzulens