

**AZ ÉLELMISZERFELDOLGOZÓ KIS- ÉS
KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE,
NEMZETGAZDASÁGI ÉS REGIONÁLIS
SZEREPE**



**Budapest
2009**

Kiadja:

az Agrárgazdasági Kutató Intézet

Főigazgató:

Udovecz Gábor

Szerkesztőbizottság:

Dorgai László, Juhász Anikó, Kapronczai István,
Kovács Gábor, Mihók Zsolt (titkár), Popp József,
Potori Norbert, Udovecz Gábor

Készült:

a Gazdaságelemzési Igazgatóságon

Szerzők:

Kapronczai István
Bojtárné Lukácsik Mónika
Felkai Beáta Olga
Gáborné Boldog Valéria
Székelyné Raál Éva
Tóth Piroska
Vágó Szabolcs

Közreműködött:

Barnafi László
Nagy Péter Tamás

Szerkesztette:

Kapronczai István

Opponensek:

Dr. Lakner Zoltán,
egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem

Dr. Mészáros Katalin,
egyetemi adjunktus, Nyugat-magyarországi Egyetem

HU ISSN 1418 2122
ISBN 978-963-491-542-3

Tartalomjegyzék

Bevezetés	5
1. Adatbázis, módszer	7
2. Az élelmiszeripar az uniós csatlakozás után	13
3. A kis- és középvállalkozások szerepe az élelmiszerfeldolgozásban	19
3.1. Kkv-k a nemzetgazdaságban	21
3.2. Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások	23
3.3. A kiemelt élelmiszeripari szakágazatok kis- és középvállalkozásainak helyzete	26
4. A kkv-k működésének helyzete és lehetőségei	31
4.1. Alapanyagok beszerzése	31
4.2. Értékesítési szokások, gondok és lehetőségek	35
4.3. Foglalkoztatás	41
4.4. A jogszabályi, társadalmi és intézményi környezet hatása a kkv-kra	47
5. Fejlesztési elképzelések és lehetőségek	53
5.1. Beruházások és pályázati ambíciók	53
5.2. Hitelek	57
5.3. Marketing és információ	61
6. A 2009. évi válsághatások	65
7. Jövőkép	71
Összefoglalás	77
Summary	83
Kivonat	89
Abstract	90
Irodalomjegyzék	91
Mellékletek	93
A sorozatban eddig megjelent tanulmányok	121

Bevezetés

A hazai agrárökonómia
2009-ben eltávozott tekintélyei,
Márton János,
Németi László,
Szénay László
emlékének ajánlva.

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet munkatársai 2008. évi kutatásaik és elemzéseik alapján elkészítettek egy tanulmányt, amely a tulajdonosi és szervezeti változásokat vizsgálta a hazai élelmiszeriparban. (Kapronczai et al., 2009) A kutatás egyik fontos megállapítása az volt, hogy amennyiben a gazdaságpolitika nem tesz markáns korrekciós lépéseket, bár lassuló ütemben, de folytatódni fog az élelmiszeripari jövedelem mérséklődése, a vagyon felélése, a külföldi tőke kivonása az országból. E nélkül elkerülhetetlen a jegyzett tőke csökkenése, a versenyképesség romlása. Mindezek következtében az élelmiszer termékpálya egy fontos szakasza erodálódik, ami végeredményben negatívan hat vissza az alapanyag termelésben (mezőgazdaságban) rejlő lehetőségekre is.

Megállapításainkat a korábbi kutatási időszak záró évét követő két esztendő (2007, 2008) adatai visszaigazolták. Így még aktuálisabban vetődik fel a korábban feltett kérdés: van-e kitörési lehetőség ebből a reménytelennek tűnő helyzetből? A kérdésre a tanulmányban a következő választ adtuk: természetesen, hiszen a magyar élelmiszervertikum a kedvező természeti adottságok, a történelmi tradíciók és a szakmai ismeretek okán – különösen a hazai és a kárpát-medencei piacokon – versenyképes lehet. Ugyanakkor a megoldás irányaira csak közvetetten mutatott rá a korábbi kutatás. Ennek alapján úgy véltük, hogy a kibontakozás rövid távon egyrészt a külföldi tőke itthon tartásának elősegítése, – közép- és hosszú távon a kis- és középvállalkozások (kkv-k) térnyerésének támogatása, – valamint ezzel szoros kapcsolatban a helyi termékek regionális értékesítési lehetőségeinek irányába mutat.

A jelen tanulmányunkat megalapozó kutatás azt volt hivatott feltárni, hogy az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások lehetőségeit illetően jogosak-e a remények? Lehet-e jövője a kkv-kra épülő regionális élelmiszergazdaságnak? Megerősíthető-e az a feltételezés, hogy a hazai társadalmi körülmények között, az energia-, az élelmiszer-, a környezeti és a humánválság miatt az elkövetkező évtizedekben felértékelődő vidéken egyre nagyobb szerepe lehet a regionális élelmiszer-gazdasági együttműködéseknek? Kialakulhat-e egy sajátos munkamegosztás a külföldi tőkével működő multinacionális nagy- és a hazai tulajdonú kis- és középvállalkozások között? Ezeket a sarkos kérdéseket elsősorban a személyes megkeresésen alapuló interjúmódszer segítségével igyekeztünk megválaszolni. Bár a kutatás eredményei nem minden esetben adtak egyértelmű, határozott válaszokat, reményeink szerint az eredmények segítik a jobb eligazodást az élelmiszeripar és ennek részeként a kkv-k működését és lehetőségeit illetően.

Köszönetet mondunk mindazoknak, akik munkánk eredményeihez hozzájárultak. Köszönetet mondunk elsősorban annak a több mint 60 élelmiszeripari kis- és középvállalati vezetőnek, akik idejüket nem kímélve vállalkoztak arra, hogy gondolataikat, ismereteiket megosszák velünk. Hálásak vagyunk az Élelmiszerfeldolgozók Országos Szövetsége (ÉFOSZ) vezetőinek, hogy tanácsaikkal, javaslataikkal segítették a kutatási koncepció kialakítását. Megköszönjük opponenseink munkáját, kritikai megjegyzéseit, támogató észrevételeit.

Budapest, 2010. február 2.

a szerkesztő

1. Adatbázis, módszer

A tanulmányban az élelmiszeripar megnevezés alatt az élelmiszer, ital és dohány gyártás egészét értjük, de **a kutatást csak 8 szakágazatra terjesztettük ki**. A szűkítést döntően a kutatói kapacitás korlátai magyarázták, de egyéb megfontolások is szerepet játszottak. Elsősorban arra törekedtünk, hogy olyan szakágazatokat, illetve abban található vállalkozásokat vizsgáljunk, amelyek a regionális élelmiszergazdaságban és élelmiszerellátásban potenciálisan számításba vehetők. Ennek alapján a kutatás a következő szakágazatokra terjedt ki:

- Húsfeldolgozás, -tartósítás
- Baromfihús feldolgozása, -tartósítása
- Húskészítmény gyártás
- Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, -tartósítás
- Tejtermék gyártása
- Malomipari termék gyártása
- Kenyér, friss pékáru gyártása
- Tésztafélék gyártása

A szakágazatok kiválasztása ugyanakkor nem tette lehetővé, hogy valamennyi vizsgált kérdéskört szakágazati szinten is elemezzünk. Ennek korlátját jelentette, hogy minél inkább megosszuk az adatbázist, csökkentjük az egyes sokaságokat jellemző interjúk mintaszámát, annál kevésbé állítható, hogy a kapott eredmények tükrözik a valóságot. Így a tanulmány írása során az élelmiszerfeldolgozó kkv-k teljes sokaságának jellemzésére törekedtünk, a szakágazati specialitásokat csak abban az esetben írtuk le, amennyiben egyértelműnek tűnt annak helytállósága.

A tanulmány 2. fejezete az élelmiszeripar uniós csatlakozás utáni helyzetét vizsgálja. **Az elemzett időszak** pontos lehatárolását **a 2004. és a 2008. évek, illetve a közte eltelt időszak** jelenti. **A kutatás számszaki háttérét a KSH által rendelkezésünkre bocsátott adatok, valamint az APEH üzemsoros kimutatásai és gyorsjelentései biztosították.** Ez utóbbiak csak a kettős könyvvel vezetett gazdasági társaságok adatait tartalmazzák, amelyek azonban az élelmiszeriparban a vállalkozások több mint 90%-át lefedik.

A 3. fejezet a kkv-k történetét, törvényi háttérét elemzi. Kiemelten hangsúlyozzuk, hogy **kutatásunk során ebbe a jogi csoportba tartozó cégeknek csak egy részét, a tényleges kis- és középvállalkozásokat vizsgáltuk. A kisvállalkozásokon belül található mikrovállalkozások népes körével vizsgálatunk keretében nem foglalkoztunk**, ezek specifikumai, a szürke és a fekete gazdaság határán történő egyensúlyozásuk, a túlélésért való küzdelmük további alapos kutatást igényelne. A kkv kategóriát törvény definiálja, az általunk alkalmazott kategorizálás is ezt a lehatárolást vette alapul.¹

¹ A statisztikák csak a létszám-kritériumokat veszik figyelembe a kkv-k kijelölésénél. Mi a kutatás során a törvény által előírt mérlegfőösszeg és árbevétel határokat is alkalmaztuk a gazdaságok kijelölésénél.

A kvk-k általános ismertetése során először a nemzetgazdaság valamennyi ágazatának kis- és középvállalkozásait vizsgáltuk a 2004-2008 közötti időszakban az APEH Gyorsjelentések adataira alapozva. Ezután az élelmiszeripari kvk-k részletes vizsgálata során általános mérleg- és eredménytétel mellett **a következő pénzügyi mutatók segítségével is értékeltük a kvk-k helyzetét** és szerepét az élelmiszeripar egészén belül²:

- Az egyik hatékonyságot kifejező mutató az eszközök forgási sebessége, mely a teljes eszközállományra vonatkozóan a fordulatszámban kifejezett forgási sebességet mutatja.
- Az eszközök mellett a jegyzett tőke fordulatszáma is meghatározó. E mutató a jegyzett tőke és az értékesítés árbevételét viszonyítja egymáshoz.
- A társaság alaptevékenységének jövedelmezőségét fejezi ki az árbevétel arányos üzemi eredmény, melynek értéke minél magasabb, annál kedvezőbb.
- A jövedelmezőségi mutatók közül az eszközarányos eredményt értékeltük, ami megmutatja, hogy 100 forint eszközértékre mekkora eredmény jut. Minél magasabb az eredmény, annál kedvezőbbnek értékelhető.

Az élelmiszeripari kvk-kat **a választott szakágazatok szintjén is elemeztük** és értékeltük a meghatározó mutatók alakulását az APEH által rendelkezésünkre bocsátott üzemsoros adatok segítségével. 2004 óta az – azóta már módosított – EU-s szabályozással megegyező törvényi előírás van életben, ahol az árbevétel és a mérlegfőösszeg értéke euróban került meghatározásra. Ezeket az adott év átlagos MNB árfolyamával átszámítva vettük figyelembe. (1. melléklet)

A tanulmány 4., 5. és 6. fejezete a kis- és középvállalkozások helyzetét és lehetőségeit, valamint a kvk-k ambícióit és pályázati aktivitását, vonzáskörzeti³ beágyazottságát vizsgálja. A tanulmányban **a vonzáskörzeten azt a feltételeztük, 50 kilométer sugarú kört értjük, melynek központja a vállalkozás telephelye.**

A kutatás alapja a személyes megkeresésen alapuló interjú módszer volt. Az interjúkra épített úgynevezett reagálás-vizsgálat nem újkeletű eszköz az agrárökonómiai kutatásban, és az utóbbi években egyre terjed. A módszer kialakulásának múltját egy korábbi tanulmányunkban már feldolgoztuk. (Kapronczai et al., 2005) Az Agrárgazdasági Kutató Intézet keretei közt a Magyar Agrárkamarával együttműködve már azóta is készült olyan meghatározó kutatás, amely ennek a módszernek a segítségével von le általánosítható következtetéseket.⁴ (Popp et al., 2009)

A kutatás-módszertan alapján két módon közelíthető meg a vizsgált témakör: a kérdőíves megkereséssel és az interjúkkal. (Majoros, 2009) A kutatási tervben mindkét módszerben rejlő lehetőség kihasználását terveztük, ezért egy olyan **kérdőívet dolgoztunk ki** (2. melléklet), amely a szabályozás és a piac témacsoportjai szerint differenciálta a kérdéseket, azok válaszlehetőségeinek, variációinak és a személyes vélemény lehetőségének beépítésével. A válaszvariációk kidolgozása a szabályozórendszer egészének és elemeinek tényleges céljain, az általunk végzett elemzések, valamint a szakirodalomból ismert korábbi vizsgálatok tanulságain alapult. (Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, 2008; Dobos Krisztina, 2007; Kartali János, 2008)

² A már hivatkozott előző tanulmányunkban jelentősen több pénzügyi mutatót elemeztünk, de jelen esetben nem a pénzügyi elemzés a tanulmány legfőbb célja, így csak – az általunk – legjellegzetesebbnek tartott mutatók értékeit számoltuk ki és értékeltük.

³ A vonzáskörzet fogalmát határozottan elválasztjuk a régióétól. A régió a NUTS rendszerben definiált, és az esetek egy részében egyáltalán nincs összhangban egy adott vállalkozás közgazdasági „érdekkörnyezetével”.

⁴ A vizsgált témakört érintő irodalmak többsége a 2008. évi kutatásunkban (Kapronczai et al., 2009) került feldolgozásra és ismertetésre.

A postai, illetve elektronikus úton szervezett kérdőívezéssel nem jártunk sikerrel, részben szervezési okok, részben a válaszadói hajlandóság következtében. Ezért az interjúkra építettük kutatásunkat. A szakirodalomban meghatározott 11 féle interjúmódszer (Majoros, 2009) közül a strukturális interjú és a mélyinterjú kombinációját alkalmaztuk. Ezek helyszíni beszélgetések keretében készültek az előre megtervezett szerkezet szerint összeállított kérdőív alapján, ami interjúvázlatként is szolgált. Célja részben kvantitatív, részben kvalitatív információk gyűjtése volt. Interjúalanyaink az esetek döntő többségében (94%-ában) az ügyvezetők voltak, de az is jellemző volt, hogy egyes szakkérdések megválaszolásához – ha volt – behívták a szakterület felelős vezetőjét (pl. értékesítésnél, beszerzésnél a kereskedelmi igazgatót). **A vállalkozások vezetőivel folytatott 2-3 órás interjúbeszélgetések** során a kérdőív kitöltése mellett arra is törekedtünk, hogy összegyűjtsünk olyan mögöttes információkat, amelyek a kérdőívekre kapott válaszok jobb megértését, ebből adódó következtetések levonását és javaslatok megtételét segítették. Ennek érdekében megengedtük, hogy az interjúalany szabadabban, közvetlenül is kifejttesse véleményét, így elkalandozhatott a saját maga által fontosnak tartott területekre is.

A kutatás során – jellemzően⁵ **hat megyében** – **64 interjút készítettünk**. (1. ábra) A megyék kijelölésénél elsősorban arra törekedtünk, hogy azok – lehetőségeink keretei között⁶ – megjelenítsék az ország régióit, eltérő fejlettségű, valamint társadalmi-gazdasági szerkezetű tájegységeit. Ezeknek a szempontoknak a figyelembevételével a következő megyéket választottuk ki:

- Győr-Moson-Sopron;
- Somogy;
- Fejér;
- Bács-Kiskun;
- Borsod-Abaúj-Zemplén;
- Hajdú-Bihar.

Az üzemek kiválasztása megyénként történt úgy, hogy a rendelkezésünkre álló valamennyi adóbevallást készítő élelmiszer-feldolgozó adatát tartalmazó **APEH adatbázisból meghatároztuk az alapsokaságot**, majd **arányosítással igyekeztük meghatározni és kijelölni a minta vállalkozásokat**. A kialakított csoportokból a vállalkozások fogadókészsége emelte ki a felkeresendő élelmiszer-feldolgozókat. Figyelemmel voltunk arra, hogy a kis- és a középvállalkozások, valamint a kiválasztott szakágazatok megfelelő súlyt képviseljenek a mintában.

A módszertanilag megalapozott üzemkiválasztás ellenére **a minta nem tekinthető reprezentatívnak**, erre nem is törekedhettünk. Megítélésünk szerint **ugyanakkor a válaszok kellő számúak ahhoz, hogy feltételezéseinket, hipotéziseinket megerősítsék, vagy cáfolják. (A kijelölt megyékben a vizsgált szakágazatokba tartozó kis- és középvállalkozások egynegyede szerepelt a mintában!)**

⁵ A jellemzően szó arra utal, hogy ha a megyében nem állt rendelkezésre a kívánt struktúrájú kvv minta, az interjúk készítőinek lehetőségük volt egy-egy interjú erejéig átlépni a megyehatárt a szomszédos megyék irányába.

⁶ Több megye kiválasztását és több vállalkozás kijelölését a rendelkezésünkre álló kutatói kapacitás és pénzügyi forrás nem tette lehetővé.

A interjúk során felkeresett kkv-k megyénkénti és szakágazati eloszlása

Szakágazat	Győr-Moson-Sopron megye	Somogy megye	Fejér megye	Bács-Kiskun megye	Borsod-Abaúj-Zemplén megye	Hadú-Bihar megye	Összesen
Húsfeldolgozás, -tartósítás	3	4	2	1	1	3	14
Baromfihús feldolgozása, -tartósítása	-	1	1	1	1	1	5
Hús készítmény gyártása*	1	-	-	-	-	-	1
Egyéb gyümölcs- és zöldség-feldolgozás, -tartósítás	2	1	-	1	1	3	8
Tejtermék gyártása	2	1	1	2	2	1	9
Malomipari termék gyártása	-	1	-	3	1	2	7
Kenyér, friss pékáru gyártása	2	4	7	-	3	-	16
Tésztafélék gyártása	-	-	1	2	-	1	4
Összesen	10	12	12	10	9	11	64

* A Húskészítmény gyártása szakágazatba csupán egy Győr-Moson-Sopron megyei kkv-val sikerült interjút készíteni, így ezt a szakágazatot a későbbiekben külön nem elemezzük.

Forrás: saját szerkesztés

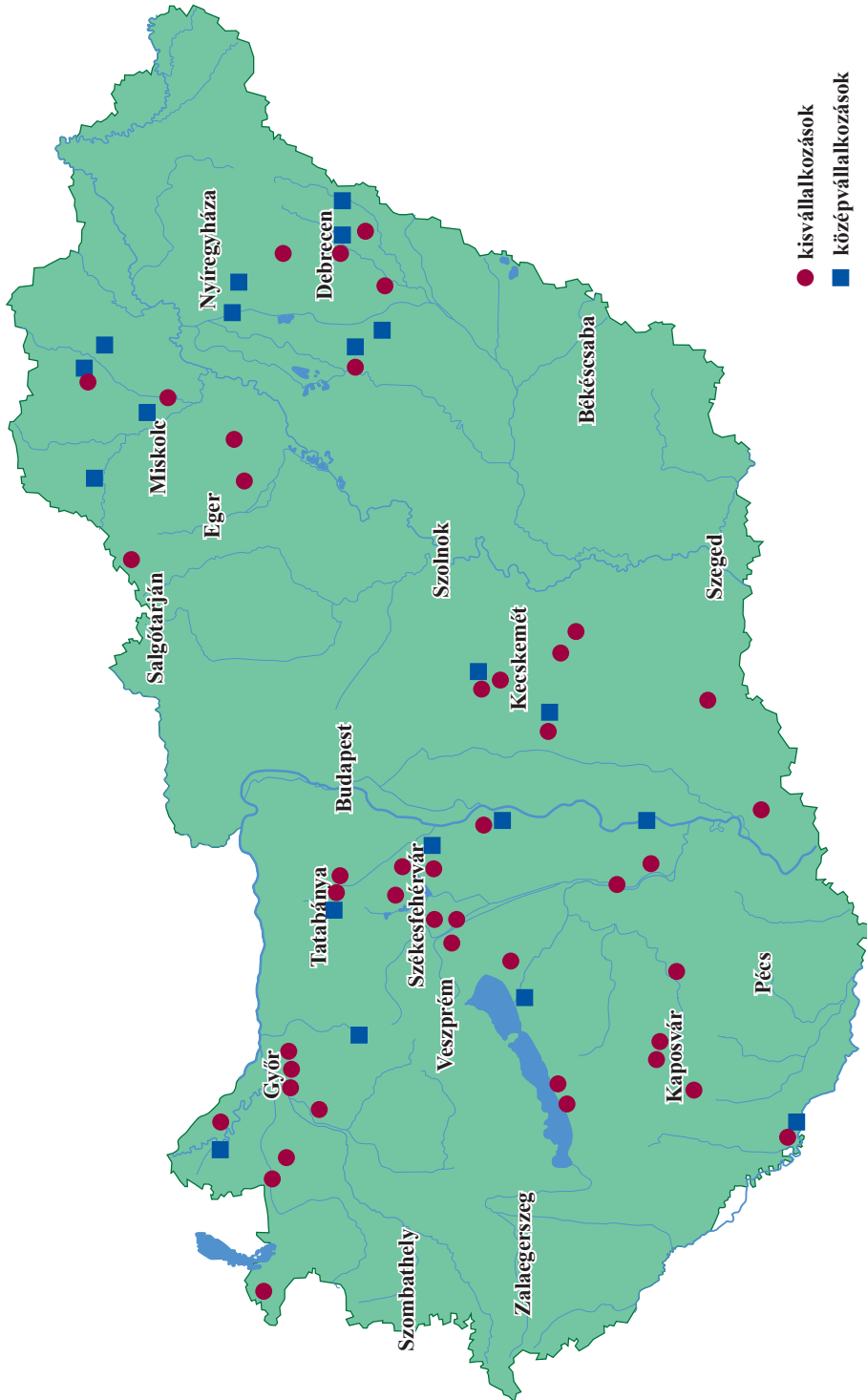
A gazdaságok szakágazatok szerinti eloszlását az 1. táblázat tartalmazza. Ebből látható, hogy a mintában legnagyobb súlyarányal a húsfeldolgozás, -tartósítás, a malomipari termékek gyártása, valamint a kenyér, friss pékáru gyártása szerepel. Alacsonyabb a baromfikészítmény gyártás, a tésztagyártás és a baromfihús feldolgozás mintaszáma. Ez azonban nem feltétlenül jelent alacsonyabb reprezentáltságot, mivel ezekben a szakágazatokban eleve kevesebb kis- és középvállalkozás található a vizsgált megyékben. Éppen a magas mintaszámmal szereplő kenyér, friss pékáru szakágazat reprezentációs fokát kellett csökkenteni a kutatás során, mivel a kijelölt megyékben a vizsgált szakágazatokba tartozó élelmiszeripari kkv-k több mint fele ide volt sorolható.

A vizsgált alapsokaság 28%-a volt középvállalkozás és 72%-a kicsi. A minta kijelölésekor törekedtünk ezeknek az arányoknak a követésére, így 20 közép- (31%) és 44 kisvállalkozásnál (69%) készítettünk interjút. **A meghatározó vállalkozási forma a Kft. volt (78%),** amit azonos aránnyal (8-8%-kal) követett a Bt. és az Rt. A kis- és középvállalkozások között a Kft. dominanciáját és arányát tekintve nem volt lényegi eltérés, de míg a kicsik esetében a Bt. szerepelt a második helyen, a közepeseknél ez a vállalkozási forma egyáltalán nem volt megtalálható.

A vizsgált kkv-knak átlagosan 4,8 fő természetes személy és 2,3 jogi személy tulajdonosa volt. A kisvállalkozásoknál ezek a számok alacsonyabbak (2,8 fő és 1,9 jogi személy), míg a közepeseknél magasabbak (9,7 fő és 2,9 jogi személy). Meghatározó az a következtetése a kutatásnak, hogy a vizsgált élelmiszeripari kkv-k **62,5%-a családi alapon szervezett.**

1. ábra

Az interjúkészítések helyszínei



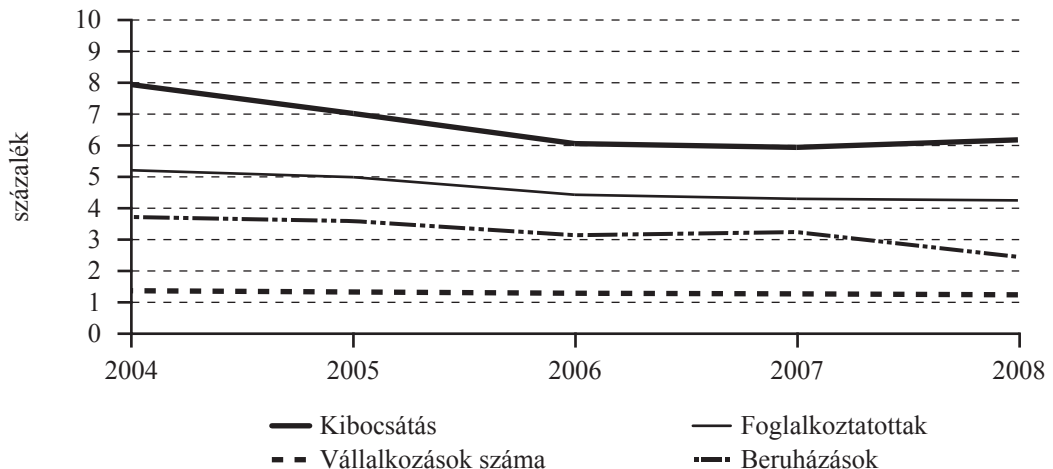
2. Az élelmiszeripar az uniós csatlakozás után

Mivel tanulmányunk folytatása a 2008. év kutatásai alapján készült AKI kiadványnak (Kapronczai et al., 2009), és abban csak a 2006. évvel bezárólag volt módunk bemutatni az élelmiszeriparban lezajlott folyamatokat, indokoltnak tartjuk az élelmiszeripar helyzetének rövid elemzését az uniós csatlakozás utáni időszakra a 2008. évvel bezárólag.

Az élelmiszeripar kibocsátása 2004 és 2008 között volumenében csak egyetlen évben, 2006-ban emelkedett, egyébként évente 4-8%-os csökkenést mutatott. Ennek hatására az élelmiszeripar nemzetgazdasági részesedése a vizsgált időszakban a 2004. évi 7,9%-ról 2007-re 5,9%-ra mérséklődött. (2. ábra) A 2008. évi minimális aránynövekedésben két tényező játszott szerepet, de egyik sem az iparág teljesítménynövekedéséből adódott. Az egyik tényező az élelmiszer-árrobbanás volt, aminek hatására az élelmiszerek árindexe jelentősen meghaladta minden más árucikkét. A másik hatás a pénzügyi válság volt, aminek következtében a nemzetgazdaság egyéb ágazatainak teljesítménye meredeken csökkent, míg az élelmiszergazdaságé – köszönhetően a 2008. év kedvező időjárásának, valamint a válságban is stabilabb élelmiszer keresletnek – növekedett. 2008-ban az élelmiszergazdaság a nemzetgazdaság fontos stabilizáló ágazatává vált, többlet teljesítménye nélkül a nemzetgazdasági GDP már az elmúlt évben visszaesett volna.

2. ábra

Az élelmiszeripar részesedése a nemzetgazdaságban



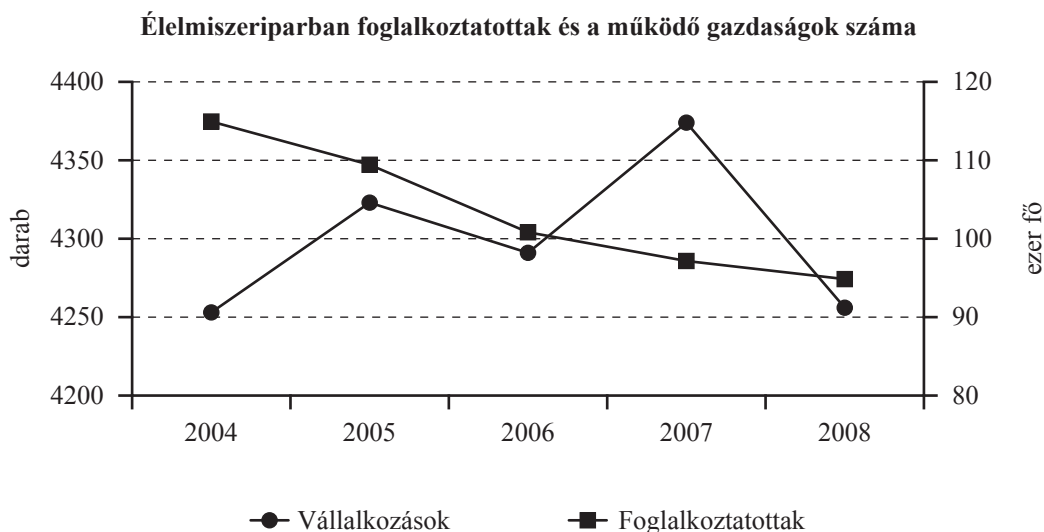
Forrás: APEH és KSH adatok alapján saját szerkesztés

Az ágazatra jellemző beruházások értéke és a nemzetgazdasághoz viszonyított aránya is folyamatosan csökkent. A beruházási kedvet a rendelkezésre álló állami támogatások is befolyásolták, befolyásolják. A SAPARD előcsatlakozási program – amely 2004-ben az EU csatlakozással véget ért – számottevően nem bővítette a pénzügyi forrásokat. A 2004-ben kezdődött és 2006-tal zárult AVOP csekély mértékben bővítette a támogatási forrásokat, a jelenleg is futó ÚMVP nagyságrendi változást nem eredményezett. A támogatási célokat a nemzeti programok a hatályos közösségi rendelkezésekkel összhangban fogalmazták meg, kiemelt célok lettek az élelmiszer-feldolgozás versenyképességének javítását, továbbá az élelmiszer-biztonságot és a környezetvédelmet szolgáló fejlesztések. (Fórián, 2009) Ennek ellenére a beruházási kedv mérséklődött, mert a pályázatok támo-

gátástartalma csökkent, az önerő előteremtése pedig az ágazat vagyoni helyzetének romlása miatt sok esetben nehezen volt megoldható. Az eladósodottság a hitelből történő finanszírozást sem mindig tette lehetővé.

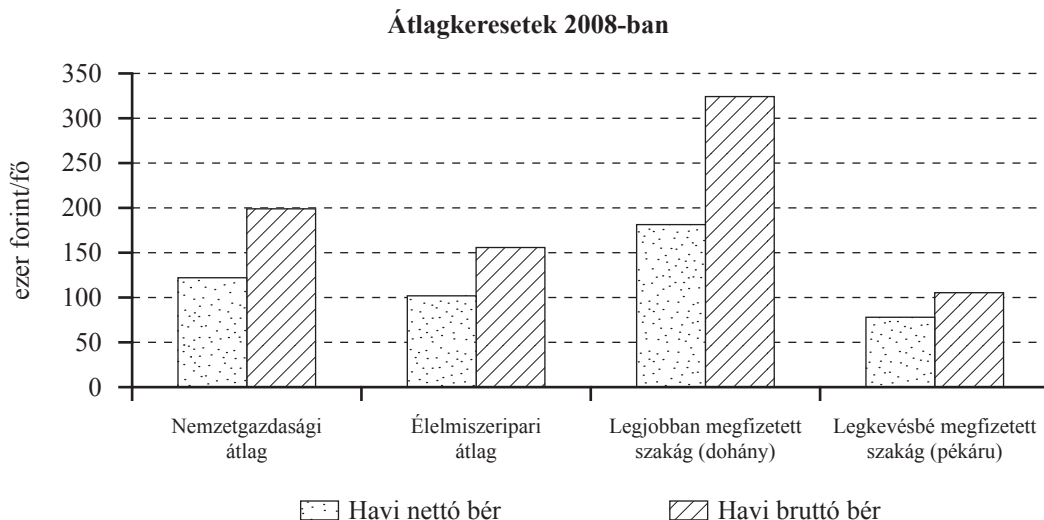
Az élelmiszeriparban a regisztrált vállalkozások számának folyamatos növekedése a 2004 utáni időszakban megállt és a mérsékelt ingadozása vált jellemzővé. Az uniós csatlakozás által gerjesztett változások hatására számos vállalkozás volt kénytelen piac-, illetve eredményvesztéset elkönyvelni. Az átlagos állományi létszám tovább csökkent, 2007-ben és 2008-ban már 100 ezer fő alatt volt. (3. ábra) Az élelmiszeripari bérek a nemzetgazdasági átlag alá süllyedtek (4. ábra) és a különbség egyre nőtt.

3. ábra



Forrás: APEH Gyorsjelentés

4. ábra



Forrás: Agrárgazdasági Statisztikai Zsebkönyv, 2008

Az élelmiszeripar legfontosabb mutatóinak alakulása

millió forint

Megnevezés	Élelmiszeripar				
	2004	2005	2006	2007	2008
Vállalkozások száma (db)	4 256	4 324	4 292	4 376	4 257
Ebből: kettős könyvvitelt vezetők (db)	4 253	4 323	4 291	4 374	4 256
Üzemi tevékenység bevételei	2 452 101	2 377 028	2 376 348	2 454 485	2 714 469
Ebből: nettó árbevétel	2 332 950	2 283 238	2 248 284	2 355 763	2 609 275
egyéb bevételek	83 736	88 200	94 870	74 230	65 520
ebből: visszafizetési kötelezettség nélkül kapott támogatás	13 253	8 114	8 445	5 408	8 170
aktivált saját teljesítmények értéke	35 414	4 866	33 193	24 493	39 675
Üzemi tevékenység ráfordításai	2 415 238	2 330 942	2 307 535	2 407 479	2 678 932
Ebből: anyagjellegű ráfordítások	1 823 949	1 734 984	1 715 735	1 787 292	2 031 952
személyi jellegű ráfordítások	243 643	244 018	235 822	245 792	256 328
értékcsökkenési leírás	88 648	81 517	79 686	83 097	85 200
egyéb ráfordítások	258 997	270 423	276 292	291 298	305 453
Üzemi tevékenység eredménye	36 863	46 086	68 813	47 007	35 537
Adózás előtti eredmény	23 421	39 113	52 025	25 838	-7 419
Adózás előtti nyereség	94 880	90 507	101 891	79 185	73 116
Adózás előtti veszteség	-71 459	-51 394	-49 866	-53 347	-80 536

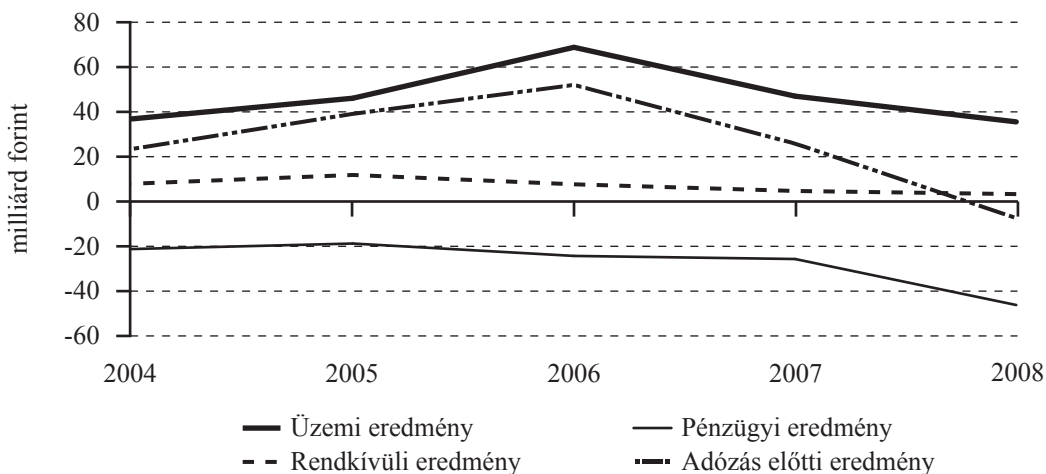
Forrás: APEH Gyorsjelentés

Az üzemi tevékenység bevételei a 2005-2006-ra jellemző csökkenés után növekedésnek indultak, a változás iránya megegyezett a legfőbb összetevő, az értékesítés árbevételének változásával. (2. táblázat)

Az üzemi ráfordítások – 2008. év kivételével – az üzemi bevételekhez hasonlóan változtak. A 2007-ről 2008-ra történt erőteljes növekedés annak következménye volt, hogy az anyagjellegű ráfordítások 13,7%-kal emelkedtek. Ez a mezőgazdasági alapanyagok magas árainak és a növekvő energiaáraknak volt a következménye.

A pénzügyi műveletek eredménye a 2005. évi kis mértékű javulástól eltekintve folyamatosan romlott. (5. ábra) Ennek fő oka a fizetett kamatok emelkedése, ami a 2004-es 36,6 milliárd forinttal szemben 2008-ban már meghaladta a 42,3 milliárd forintot. Mindez az élelmiszeripar nagyfokú eladósodottságát mutatja. Már korábbi, hivatkozott tanulmányunkban is bizonyítottuk, hogy **az élelmiszeripar rossz jövedelemhelyzetét nem az alaptevékenységének veszteségessége okozta, hanem a pénzügyi ráfordítások kiemelkedően magas értéke.** Ez az alacsony tőkeellátottság és magas hiteligeny (magas hitelköltségek) következménye.

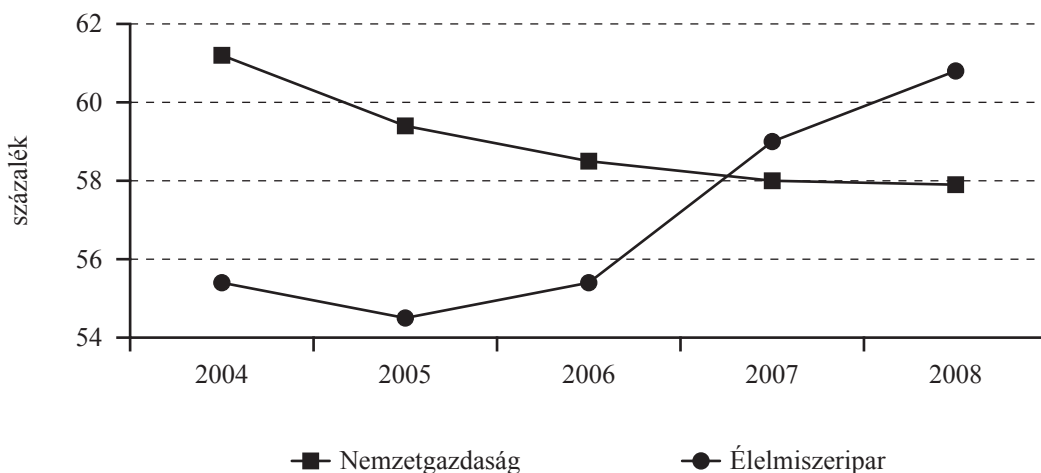
Az élelmiszeripar eredménykategóriáinak alakulása



Forrás: APEH adatok alapján saját szerkesztés

A rendkívüli eredmény pozitív, ám minimális és folyamatosan csökkenő értéke nem tudta ellensúlyozni a pénzügyi veszteségeket, így **az adózás előtti eredmény 2006 után csökkenni kezdett**⁷, **2008-ban** pedig már az élelmiszeripar aggregált szintjén is **veszteséget mutatott** -7,4 milliárd forinttal.

Kötelezettségek aránya az élelmiszeriparban és a nemzetgazdaságban



Forrás: APEH gyorsjelentés

⁷ Az élelmiszeripari ágazatban 2002 és 2004 között drasztikus mértékű jövedelemcsökkenésnek lehettünk tanúi, amikor az adózás előtti eredmény a 2002. évi egyharmadára esett vissza. A 2004 és 2006 közötti kismértékű javulás ehhez az alacsony bázishoz viszonyítva jelentkezett.

Az élelmiszeripar egyre kritikusabb helyzetét szemlélteti a kötelezettségek nagyságrendjének és arányának alakulása. (6. ábra) A kötelezettségek aránya a nemzetgazdaságban átlagosan fokozatosan csökkent a vizsgált időszakban, 2004-ben még 61,2% volt, 2008-ra már „csak” 57,9%. Ezzel szemben az élelmiszeriparé 55,4%-ról 60,8%-ra nőtt. Ennek oka, hogy **az ágazat vagyona stagnált, nem tudott lépést tartani a kötelezettségek növekedésével.** (3. táblázat)

3. táblázat

Az élelmiszeripar vagyonának és jegyzett tőkéjének alakulása

milliárd forint

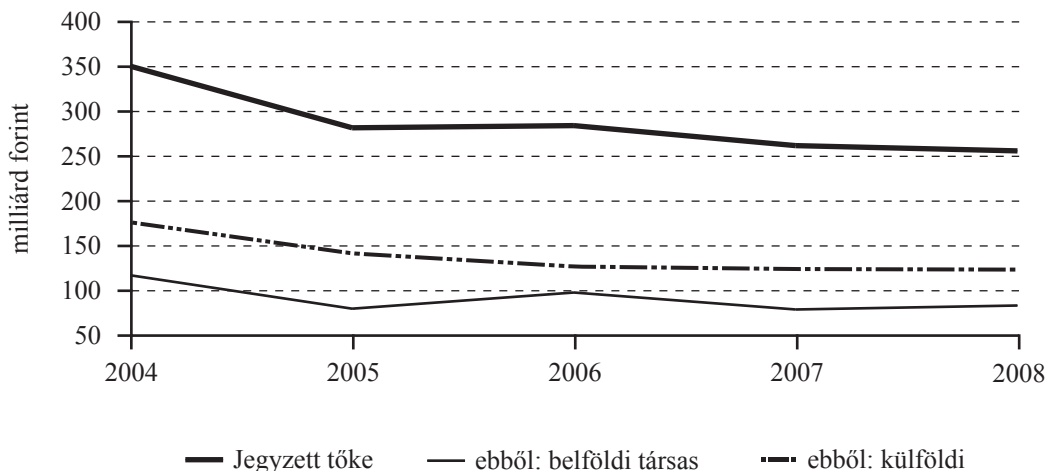
Megnevezés	Élelmiszeripar				
	2004	2005	2006	2007	2008
Összes vagyon	1 720 422	1 687 832	1 763 638	1 778 907	1 773 938
Kötelezettségek	952 770	919 024	977 585	1 049 377	1 077 667
Jegyzett tőke	338 153	276 421	295 244	282 738	256 064
Ebből: Belföldi társas	104 478	80 476	97 400	91 255	83 547
Külföldi	177 149	136 256	139 084	136 910	123 605

Forrás: APEH gyorsjelentés

Az élelmiszeripar stagnáló összes vagyonának ellenére **a jegyzett tőke tendenciájában meredeken csökkent.** 2008-ban az élelmiszeripar jegyzett tőkéje – folyó áron – az 1993-as értéket sem érte el. **Ebben elsősorban a külföldi tőke nagyarányú mérséklődése játszotta a meghatározó szerepet.** (7. ábra) **A kivonuló idegen tőkét a magyar nem volt képes pótolni, mert az maga is mérséklődött az uniós csatlakozás után.** A tőkevesztés ütemkülönbsége ugyanakkor a hazai tőke relatív felértékelődését okozta, mert míg az 1990-es években és a 2000-es évek elején a külföldi tőke jelenléte dominált az ágazatban, mára a belföldi tulajdon is elért egy olyan arányú részesedést, amivel meghatározóvá vált az élelmiszeriparban. Mindezek a folyamatok segíthetik a kis és közepes élelmiszeripari vállalatok relatív szerepének felértékelődését.

7. ábra

Jegyzett tőke és meghatározó részeinek változása az élelmiszeriparban



Forrás: APEH adatok alapján saját szerkesztés

Összefoglalóan megállapítható, hogy az elmúlt két évben az élelmiszeriparban nem történtek pozitív változások. **Folytatódott az iparág erodálódása, szerepvesztése.** Az élelmiszerkereskedelmi láncok hazai termelőkre hátrányos beszerzés-politikája mellett ez is szerepet játszik abban, hogy a lakossági élelmiszerfogyasztásban egyre nagyobb teret kapnak a külföldi élelmiszerek. A 12-14%-osra becsült GDP részarányú agrobiznisz egy olyan eleme roppant meg, amely **magával ránthatja a kapcsolódó mezőgazdaságot**, a beszállító iparágakat és mindazokat a szellemi tevékenységeket, amelyek az agrárgazdaságot célozzák.

3. A kis- és középvállalkozások szerepe az élelmiszerfeldolgozásban

Az úgynevezett „szocialista” vállalati szervezeti rendszer az 1970-es évek végén, az 1980-as évek elején indult bomlásnak. Addig a hierarchia csúcsán az állami tulajdonú nagyvállalatok álltak, ezt követték a csoporttulajdonú kis- és középvállalatok (a szövetkezetek), végül a „maszekok”, a magántulajdonosi szektor önfoglalkoztatói, mikro-vállalkozói. **Az 1980-as évek elején** az egyre súlyosbodó gazdasági gondok által kényszerítve a politikai elit rákényszerült, hogy teret adjon az addig tiltott vállalkozási formáknak. **Legalizálták a kisvállalkozások addig nem létező típusait**, polgárjogi társaságok, gazdasági munkaközösségek (gmk) stb. jöhettek létre. 1982-től lehetővé vált kis-szövetkezetek szervezése, amelyek az előző formákkal szemben jogi személyiséggel rendelkeztek. **1988-ban elfogadták a társasági törvényt.** Mindezek hatására addig példátlan vállalkozásalapítási láz kezdődött. Az 1980-as évek végén mintegy 24 ezer gmk, 19 ezer vállalati gazdasági munkaközösség, több mint 3 ezer kisszövetkezet működött. A főfoglalkozású kisiparosok száma tíz év alatt közel megduplázódott, 1989-ben 120 ezer fő volt.

A kisvállalkozások számának növekedése a rendszerváltás hatására 1990-től gyorsult. Ennek fő okai a gazdasági liberalizáció, a lehetőségek növekedése és egyre több családban az állásvesztés miatti kényszerhelyzet voltak. A társasági törvény megalkotása és az egyéni vállalkozói törvény liberalizálása gyakorlatilag szabaddá tette a vállalkozásalapítást, amivel 1994-ig több százezer vállalkozás élt. A szervezetek többsége új alapítású kisvállalkozás volt, de a privatizáció okán is alakultak új cégek. (Éves jelentés – kkv helyzete, 1996)

1994-re Magyarországon egy millió fölé emelkedett a regisztrált vállalkozások száma, melyeknek több mint 90%-a mikro- és kisvállalkozás volt. A vállalati szférában a kisvállalati kör volt az egyetlen, amely munkahelyeket teremtett és jelentős mértékben kompenzálta a nagyvállalati foglalkoztatottság csökkenését. 1994-re a magyar vállalatok átlagos mérete már megfelelt annak, ami a hasonló fejlettségű országokban piaci viszonyok között jellemző. Ezzel egyidejűleg a kisvállalkozások létrejötte a gazdasági szerkezet átalakításában is jelentős szerepet játszott: a kiskereskedelem, a szolgáltatások, a feldolgozó- és az építőipar számos területén ezek révén alakult át a korábbi centralizált szervezeti struktúra. A vállalkozásban valamilyen módon érintettek száma hasonlóan gyorsan nőtt, az önálló cégek létrehozása és irányítása százezreket érintett, mind a foglalkoztatásban, mind a jövedelemtermelésben nőtt a szerepük. A szektor fejlesztéséről 1994-ben született külön kormányhatározat (2040/1994. (V.3.) Korm. határozat). Ennek hatására készült el 1996 májusában a kkv-k középtávú fejlesztésének koncepciója, valamint az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium és a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet más szervezetek bevonásával kidolgozott egy ajánlást a mikro-, kis- és középvállalkozások osztályozásához. (4. táblázat)

Mikro-, kis- és középvállalkozások osztályozásának változása

Megnevezés	IKM-KFI ajánlás 1996.	2000. 01. 01. - 2004. 04. 30.	2004. 05. 01. - 2004. 12. 31.	2005. 01. 01. - ...
Mikrovállalkozás (Kisvállalkozáson belül)				
Összes foglalkoztatottak létszáma	0-10 fő	0-9 fő	0-9 fő	0-9 fő
Éves nettó árbevétel (max.)	-	-	-	2 millió euró
Előző évi mérleg-főösszeg (max.)	-	-	-	2 millió euró
Kisvállalkozás				
Összes foglalkoztatottak létszáma	11-50 fő	10-49 fő	10-49 fő	10-49 fő
Éves nettó árbevétel (max.)	500 millió Ft	700 millió Ft	7 millió euró	10 millió euró
Előző évi mérleg-főösszeg (max.)	200 millió Ft	500 millió Ft	5 millió euró	10 millió euró
Középvállalkozás				
Összes foglalkoztatottak létszáma	51-250 fő	50-249 fő	50-249 fő	50-249 fő
Éves nettó árbevétel (max.)	2 500 millió Ft	4 000 millió Ft	40 millió euró	50 millió euró
Előző évi mérleg-főösszeg (max.)	1 250 millió Ft	2 700 millió Ft	27 millió euró	43 millió euró

Forrás: KKV Éves jelentések alapján saját szerkesztés

A rendszerváltás után a kkv-k helyzetét törvényileg az „1999. évi XCV. törvény – A kis- és középvállalkozások meghatározása” definiálta elsőként. Az ebben megjelölt mutatókat az utolsó, éves beszámoló szerinti foglalkoztatotti létszám és nettó árbevétel vagy mérlegfőösszeg alapján kellett és kell a mai napig is meghatározni. Amennyiben a vállalkozás működési ideje 1 évnél rövidebb, az adatokat éves szintre kell vetíteni. Kritérium volt továbbá, hogy nem minősül kkv-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat tőke vagy szavazati joga külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25%-ot.

A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló 2000. január 1-én hatályba lépett 1999. évi XCV. törvényt 2004. május 1-től új, azonos című kkv-törvény váltotta fel. A törvény átfogó felülvizsgálatát a 43/2003. (IV.16.) OGY határozat is előírta, de elsősorban az **Európai Unióhoz való csatlakozás** által teremtett új helyzet indokolta⁸. A módosítások legfontosabb része a kis- és középvállalkozói kategóriák meghatározására irányult. A **2004. évi XXXIV. törvényben** foglalt új definíció bevezetése két lépcsőben történt:

- az átmeneti időszak hazánk EU-csatlakozásától 2005. január 1-ig tartott;
- a végleges szabályozás 2005. január 1-én lépett érvénybe, mivel ekkortól az uniós kategóriák is változtak és a magyar meghatározás mutatói a mindenkor hatályos EU ajánlásokhoz igazodnak, azzal megegyeznek.

Az új definíció bevezetésével 2005-ben közel 1000 vállalkozás átsorolására került sor, ennyivel több vállalkozás vehetett részt a támogatási, finanszírozási konstrukciókban. A mikro-, kis- és közepes vállalkozások arányai egymást közt is eltolódtak. A régi és az új definíció közti lényeges különbség a mikrovállalkozások korábbinál pontosabb körülhatárolása; a kis- és közepes vállalkozások mérlegfőösszeg és árbevétel határainak megnövelése volt. (Éves jelentés – kkv-k helyzete, 2003-2004).

⁸ Az uniós támogatások jelentős része célzottan mikro-, kis- vagy középvállalkozásoknak szólnak. Ezek odaítéléséhez pontosan le kellett határolni, mely vállalkozások számítanak jogosultnak.

3.1. Kkv-k a nemzetgazdaságban

A kvv besorolás szerint a legtöbb vállalkozás a mikrovállalkozás kategóriába tartozik. A kis- és középvállalkozások működéséről szóló éves jelentés szerint már 1996-ban is a kvv-k több mint 90%-a mikrovállalkozás volt.⁹ **Kutatásunk csak a tényleges kis- és középvállalkozásokra terjed ki, az elemzésbe nem vontuk be a mikrovállalatokat.**

A kvv-k 2008-ban a kibocsátás 30%-át állították elő, a munkavállalók 40%-át foglalkoztatva. (5. táblázat) **A beruházásokból** ugyanakkor – a vizsgált időszak átlagában – csak **22%-kal részesültek** annak ellenére, hogy a kis- és középvállalkozások számára meghirdetett kedvezményes kamatozású hitelkonstrukciók és pályázatok álltak rendelkezésükre. 2008-ra ugyan emelkedett a szektorban a beruházások összege, de a részesedés csökkent, mert a nemzetgazdaság szintjén is jelentős (90%-os) volt a növekedés, és ennek felét a mikrovállalkozói réteg adta (közel háromszorosára növelték előző évi beruházásukat). A közepes vállalkozások (a nagyvállalatokkal együtt) jellemzően az iparban eszközöltek befektetéseket, míg a kisvállalkozások (és a mikro) leginkább a szolgáltató ágazatba.

5. táblázat

A kvv szektor* jellemző paraméterei és ezek nemzetgazdaság egészéhez mért aránya

Megnevezés	2004		2005		2006		2007		2008	
	kkv	%	kkv	%	kkv	%	kkv	%	kkv	%
Kibocsátás (mrd Ft)	n.a.	n.a.	8 774	30,7	10 057	30,1	10 667	30,2	11 209	29,6
Vállalkozások száma (db)	27 778	8,9	28 911	8,9	30 849	9,3	31 095	9,0	30 210	8,8
Átlagos létszám (ezer fő)	877	39,8	903	41,2	980	43,1	988	43,8	957	42,9
Beruházások (mrd Ft)*	n.a.	n.a.	320	21,1	429	27,5	407	24,0	486	16,3

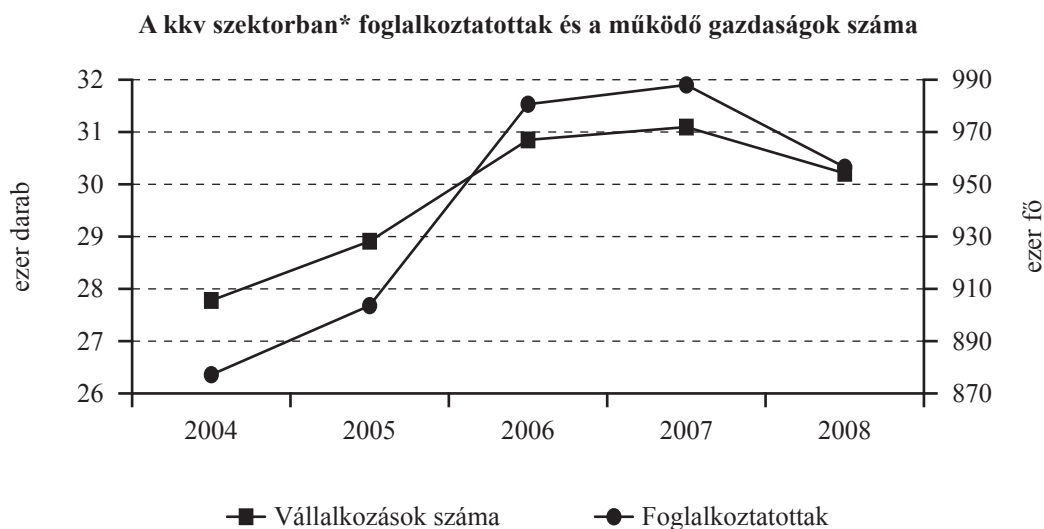
* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH Gyorsjelentés alapján saját szerkesztés

A működő kis- és középvállalkozások számának és az ott foglalkoztatottak létszámának a nemzetgazdaság egészéhez mért aránya a csatlakozást követő éveket jellemző folyamatos növekedés után 2008-ra visszaesett. (8. ábra) **A kis- és középvállalkozások csoportja külön-külön közel ugyanannyi munkavállalót foglalkoztatott és az általuk megtermelt bruttó hozzáadott érték is hasonló nagyságrendet képviselt.** Jelentős eltérést a vállalkozások száma mutatott (ez természetesen már a kategóriák lehatárolásából is következik). A mikrovállalkozások nélkül vizsgált kvv szektorban a vállalkozások negyede középvállalkozás, a többi a kisvállalat kategóriába tartozik.

⁹ Ez az állítás a regisztrált vállalkozások esetében igaz. Köztudott, hogy a regisztrált vállalkozások száma nem azonos a ténylegesen működő vállalkozások számával. A regisztrált vállalkozások egy része ugyanis nem működik, „alvó” vagy „papír” vállalkozás. Az is gyakori, hogy vállalkozásként jegyeznek be egyes cégek keretein belül működő kisebb egységeket, amelyek tartalmilag nem vállalkozások (pl. vállalkozói igazolvánnyal rendelkező alkalmazottak). Ezekről számszerűsíthető, pontos kép nem áll rendelkezésre. (Éves jelentés – kvv-k helyzete, 1996)

8. ábra



* mikro-vállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

A szektor folyó áron értékelt **árbevétele** – a vállalkozások számának és a foglalkoztatott állományuk csökkenése ellenére – **folyamatos növekedést mutat. Ugyanez a megállapítás vonatkozik az exportértékesítésre** is. (6. táblázat) Ez utóbbi aránya minden vizsgált évben 1-1%-kal nőtt, 2004-ben még csak 12%-ot képviselt, 2006-ban pedig már meghaladta a 16%-ot. Ez egyértelműen a magasabb minőségű, drágább árfekvésű áruk értékesítésének az eredménye, mivel a kivitel mennyisége az utóbbi években csökkent, a devizaárfolyamok pedig – időszakos ingadozásokat leszámítva – érdemben nem változtak.

6. táblázat

A kkv szektor* pénzügyi mutatóinak alakulása

milliárd forint

Megnevezés	Kis- és középvállalkozások				
	2004	2005	2006	2007	2008
Nettó árbevétel	13 689	16 454	18 569	19 459	20 313
<i>Ebből: Export árbevétel</i>	<i>1 656</i>	<i>2 225</i>	<i>2 634</i>	<i>2 895</i>	<i>3 405</i>
Üzemi tevékenység eredménye	428	566	575	553	613
Pénzügyi műveletek eredménye	n.a.	252	196	408	162
Adózás előtti eredmény	623	834	854	1 025	778
Fizetett osztalék	238	307	420	498	497
Mérlegfőösszeg	n.a.	18 075	20 606	23 953	21 250
Jegyzett tőke	1 742	2 018	2 185	2 417	2 139
<i>Ebből: Belföldi társas</i>	<i>536</i>	<i>555</i>	<i>646</i>	<i>626</i>	<i>586</i>
<i>Külföldi</i>	<i>725</i>	<i>975</i>	<i>833</i>	<i>1 012</i>	<i>822</i>

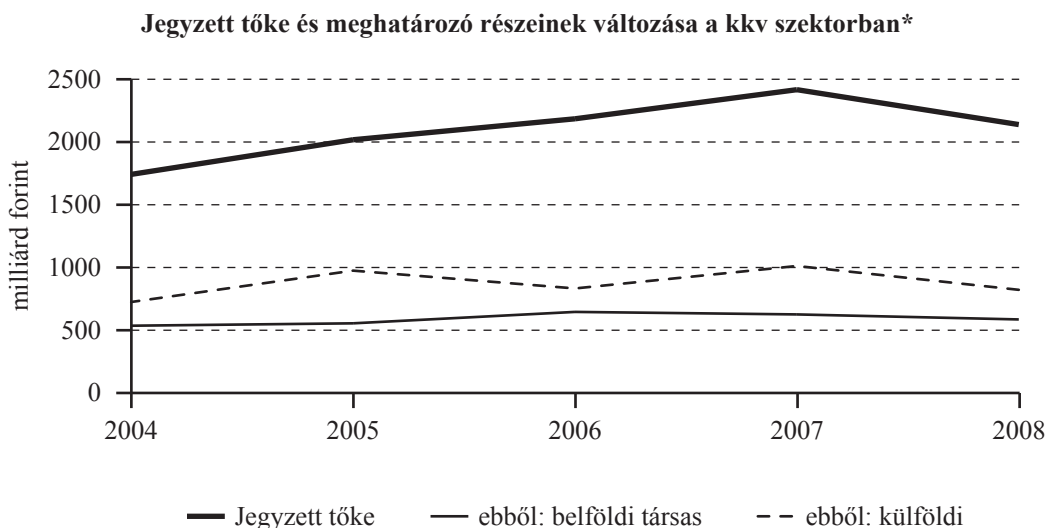
* mikro-vállalkozások nélkül

Forrás: APEH Gyorsjelentés

Az **eredménymutatók** eltérő irányban és mértékben változtak a vizsgált időszakban, de míg a **2007-es évig általában a növekedés volt jellemző, 2008-ban már visszaesés mutatkozott**. A fizetett osztalék négy év alatt megduplázódott.

A jegyzett tőke az eredménykategóriákhoz hasonló módon változott. **A belföldi társas vállalkozások által jegyzett tőke és a külföldi tőke együttesen a jegyzett tőke 65-75%-át adták**. A 9. ábra a kkv-k tulajdonosi szerkezetének stabilitására utal.

9. ábra



* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

3.2. Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások

Az **élelmiszeripari kis- és középvállalkozások kibocsátása, árbevétele és vagyona** a vizsgált időszakban **folyamatosan növekedett**. Az exportárbevétel értéke ingadozott, a **jegyzett tőke** pedig – a folyóáras összehasonlítás ellenére – folyamatosan **csökkent**, ahogy a külföldi tulajdon is. (7. táblázat) Arányaiban a **kis- és középvállalkozások az élelmiszeripar termelésének mintegy 35-40%-át adták**, megközelítőleg ugyanennyi volt a részesedésük az árbevételből, a jegyzett tőkéből és az élelmiszeripar vagyonából is. A külföldi tőke aránya 20-27% között változott, a csatlakozás utáni évben emelkedett jelentősen (20,8%-ról 27,2%-ra), azóta folyamatosan csökkent, 2008-ban 23,1% volt. Az exportárbevételből 30% körüli értéket képviseltek az élelmiszeripari kkv-k. (10. ábra)

7. táblázat

Az élelmiszeripar kis- és középvállalkozásainak* fontosabb paraméterei

millió forint

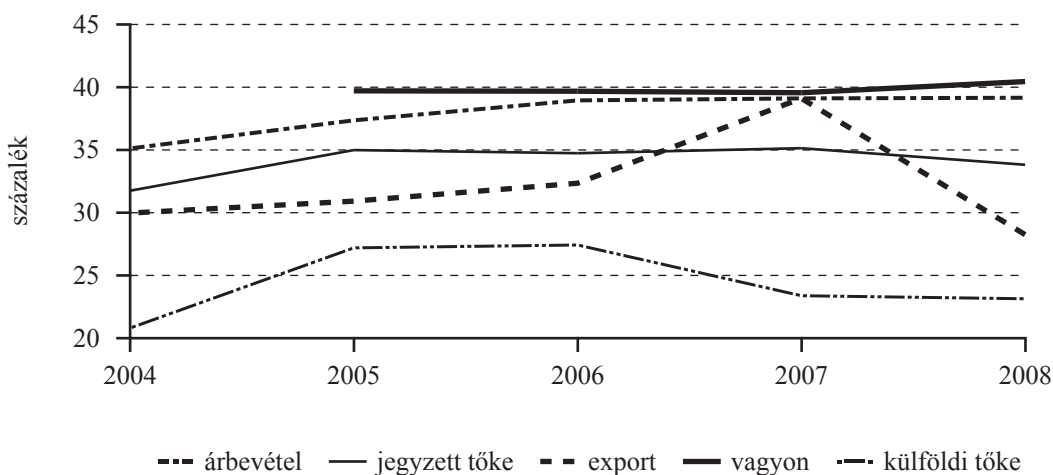
Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008
Árbevétel	819 321	852 936	875 596	921 255	1 021 701
Kibocsátás	n.a.	738 948	761 140	787 261	890 724
Export	129 276	139 054	151 930	149 384	167 628
Vagyon	n.a.	670 218	699 759	703 812	717 591
Jegyzett tőke	111 320	98 607	98 766	92 039	86 605
Ebből: Külföldi	36 691	38 546	34 840	29 050	28 603

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

10. ábra

A kvv szektor* részesedése az élelmiszeripar egészéből



* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

A kis- és középvállalkozásokat külön-külön vizsgálva látható (8. táblázat), hogy – a méretgazdaságosság és a hatékonyság elvárásainak megfelelően – **az egy főre jutó árbevétel és az egy főre jutó kibocsátás is a középvállalkozásoknál a magasabb.** A mutatók változása mindkét vállalatcsoportnál azonos irányba mutat a vizsgált időszakban, de míg a kisvállalkozásoknál az egy főre jutó kibocsátás átlagosan 70%-a a középvállalkozásokénak, addig az egy főre jutó árbevétel tekintetében ez az érték csak 64%. A különbség oka, hogy az élelmiszeripari kisvállalkozások már méretükből adódóan is kevésbé vannak jó alkupozícióban, ráadásul kisebb mennyiséget állítanak elő, így sok értékesítési csatorna – pl. hiper- és szupermarketek – nehezebben érhetőek el a számukra.

8. táblázat

A kvv szektor* egy fő foglalkoztatottra jutó árbevétele és kibocsátása**

ezer forint/fő

Megnevezés	2005	2006	2007	2008
1 főre jutó kibocsátás				
kisvállalkozásokban	10 051	10 142	11 206	12 741
középvállalkozásokban	15 088	16 696	17 175	19 769
1 főre jutó árbevétel				
kisvállalkozásokban	12 369	12 895	14 080	15 603
középvállalkozásokban	16 912	18 378	19 420	22 023

* mikrovállalkozások nélkül

** 2004-re nem állt rendelkezésre adat

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

Az élelmiszeripari kisvállalkozások és az abban foglalkoztatottak száma – kisebb ingadozás mellett – csökkenő tendenciát mutatott a vizsgált időszakban. **A középvállalkozásoknál** ugyanakkor **markánsabb volt a foglalkoztatottak és a vállalkozások számának csökkenése.** (9. táblázat) Mivel a kibocsátásuk – és az árbevételük is – folyamatosan nőtt, valószínűsíthető, hogy a hatékony, megfelelő piaccal és partneri körrel rendelkező életképes vállalkozások maradtak talpon.

9. táblázat

A kvv szektorban* foglalkoztatottak és a működő gazdaságok száma

Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008
Foglalkoztatottak (fő)					
Kisvállalkozások	21 117	22 360	21 834	22 047	20 871
Középvállalkozások	35 114	34 081	32 324	31 453	31 606
Vállalkozások száma (db)					
Kisvállalkozások	991	1 015	1 010	1 013	977
Középvállalkozások	322	320	317	301	294

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

A hatékonysági és jövedelmezőségi mutatókból a következőket lehet megállapítani (10. táblázat):

- Az élelmiszeriparban **az eszközök forgási sebessége** minden évben elérte a minimálisan elvárt egy fordulatot, értéke alig változott a vizsgált időszakban. **A kisvállalkozások rendre az élelmiszeripar átlaga alatt teljesítettek. A középvállalkozások – 2005 kivételével – meghaladták az élelmiszeripari értéket,** köszönhetően az árbevétel fokozatos és jelentős növekedésének az eszközállomány mérsékelt emelkedése mellett.
- A tőkemegtérülés folyamatosan növekedett, de ez nem feltétlenül pozitív folyamatok következménye. Kétségtelen, hogy az árbevétel emelkedése kedvezően hatott a mutatóra, de a jegyzett tőke csökkenése hátrányos az élelmiszeriparra. **A kisvállalkozások tőkemegtérülése is általában az élelmiszeripari érték alatt alakult, míg a középvállalkozásoké felette.**

- Az árbevétel arányos üzemi eredmény az alaptevékenység jövedelmezőségét mutatja, mely az élelmiszeripar egészében 2004 és 2006 között nőtt, azután pedig fokozatosan csökkent, 2008-ban alulmúlva a 2004-es eredményt. **A kis- és középvállalkozások árbevétel arányos eredménye az élelmiszeriparéhoz viszonyítva 2004-ben és 2008-ban kedvezőbb volt, a többi évben pedig nem érte el azt.**
- Az **eszközarányos eredmény** az élelmiszeriparban 2-3,9 Ft/100 Ft között alakul a vizsgált időszakban. **A kis- és középvállalkozások csak 2008-ban tudtak az élelmiszeriparénál kedvezőbb értéket produkálni.**

10. táblázat

**Az élelmiszeripar és a kkv szektor* vizsgált
hatékonysági és jövedelmezőségi mutatói**

Megnevezés		Eszközök forgási sebessége (fordulat)	Jegyzett tőke forgási sebessége (fordulat)	Árbevétel arányos üzemi eredmény (Ft/100 Ft)	Eszközarányos eredmény (Ft/100 Ft)
2004	Élelmiszeripar	1,36	6,65	1,58	2,14
	Kisvállalkozások	n.a.	7,80	2,79	n.a.
	Középvállalkozások	n.a.	7,19	2,09	n.a.
2005	Élelmiszeripar	1,35	8,10	2,02	2,73
	Kisvállalkozások	1,21	8,08	2,02	2,66
	Középvállalkozások	1,30	8,95	2,06	2,67
2006	Élelmiszeripar	1,27	7,91	3,06	3,90
	Kisvállalkozások	1,19	7,27	1,55	1,85
	Középvállalkozások	1,28	9,89	2,21	2,83
2007	Élelmiszeripar	1,32	8,99	1,99	2,64
	Kisvállalkozások	1,22	7,89	1,37	1,66
	Középvállalkozások	1,36	11,59	0,98	1,33
2008	Élelmiszeripar	1,47	10,19	1,36	2,00
	Kisvállalkozások	1,32	9,70	3,02	4,00
	Középvállalkozások	1,48	13,12	1,60	2,36

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH alapján saját szerkesztés

3.3. A kiemelt élelmiszeripari szakágazatok kis- és középvállalkozásainak helyzete

A kutatásunkban **kijelölt szakágazatok kis- és középvállalkozásai lefedik az élelmiszeripar összes kkv-jának 68%-át és ugyanilyen aránnyal bírnak az összes kkv foglalkoztatottból is.** A vizsgált szakágazatok közül kiemelkedik a kenyér, friss pékáru gyártás, ebben működik a legtöbb vállalkozás és ez foglalkoztatja a legtöbb munkavállalót. A vizsgált időszakban a cégek darabszáma tekintetében a malomiparban figyelhető meg tartósan csökkenő tendencia, a többinél enyhe ingadozás vagy stagnálás volt jellemző. A foglalkoztatotti létszám alakulásában a húsfeldolgozásban történt jelentős növekedés, a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásban pedig csökkenés. (11. táblázat)

A kkv-k* és a foglalkoztatottak száma a vizsgált szakágazatokban

Szakágazatok	2004	2005	2006	2007	2008
Vállalkozások száma (db)					
Húsfeldolgozás, -tartósítás	125	132	131	128	142
Baromfihús feldolgozása, -tartósítása	51	49	50	47	45
Húskészítmény gyártása	21	20	17	18	19
Egyéb gyümölcs- és zöldség-feldolgozás, tartósítás	90	99	96	95	84
Tejtermék gyártása	31	33	30	33	31
Malomipari termék gyártása	54	51	50	50	46
Kenyér, friss pékáru gyártása	476	490	489	493	486
Tésztafélék gyártása	39	40	41	38	38
Foglalkoztatottak (fő)					
Húsfeldolgozás, -tartósítás	5 529	5 829	5 942	5 758	7 548
Baromfihús feldolgozása, -tartósítása	3 138	3 187	3 046	2 965	3 020
Húskészítmény gyártása	1 722	1 594	1 424	1 504	1 275
Egyéb gyümölcs- és zöldség-feldolgozás, tartósítás	5 425	5 344	4 871	4 708	4 129
Tejtermék gyártása	2 554	2 517	2 183	2 483	2 511
Malomipari termék gyártása	2 177	1 892	1 715	1 770	1 553
Kenyér, friss pékáru gyártása	16 828	17 515	16 700	16 524	15 787
Tésztafélék gyártása	845	964	999	993	1 129

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH Gyorsjelentés alapján saját szerkesztés

Annak a megállapításnak a helytállóságát, hogy az élelmiszeripar kedvezőtlen jövedelmi helyzetét nem a tényleges tevékenységükből származó veszteségeik, hanem a magas eladósodottságuk és tőkeérzékenységük miatt keletkezett pénzügyi veszteségek okozzák, a kkv-k szakágazati elemzése is alátámasztotta.

Az első vizsgált évben minden szakágazat üzemi nyereséget termelt (12. táblázat), az árbevétel-arányos üzemi eredmény tekintetében a tésztagyártás volt a legeredményesebb. **A pénzügyi veszteség jellemző minden szakágazatra**, arányaiban mégis a baromfihús-feldolgozás volt a legkedvezőtlenebb helyzetben, ahol 49,8 milliárd forint árbevételre és 46,7 millió forint üzemi nyereségre 2,6 milliárd forint pénzügyi veszteség jutott. Ez az árbevétel 5,3%-át jelentette, míg ugyanez az érték a kenyér, friss tészta előállításnál csak 0,7% volt. A baromfihús-feldolgozás mellett a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás is veszteséggel zárt adózás előtt. Ez annak a következménye, hogy a jelentős árbevétel-növekedés ellenére az üzemi eredmény visszaszorult a magas üzemi ráfordítások miatt.

A vizsgált szakágazatok jövedelmének alakulása a kkv* szektorban 2004-ben

ezer forint

Szakágazak	Árbevétel	Üzemi tevékenység eredménye	Pénzügyi műveletek eredménye	Rendkívüli tevékenység eredménye	Adózás előtti eredménye
Húsfeldolgozás, -tartósítás	111 870 800	1 068 558	-1 147 358	1 395 364	1 316 564
Baromfi-hús feldolgozása, -tartósítása	49 839 896	46 672	-2 653 903	41 905	-2 565 326
Húskészítmény gyártása	25 876 152	516 090	-376 771	216 785	356 104
Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, tartósítás	82 745 357	120 673	-893 283	678 171	-94 439
Tejtermék gyártása	51 071 059	1 390 836	-730 819	173 971	833 988
Malomipari termék gyártása	42 227 527	1 017 815	-1 047 672	71 598	41 741
Kenyér, friss pékáru gyártása	94 077 214	3 461 210	-687 254	396 269	3 170 225
Tésztafélék gyártása	7 952 748	399 936	-87 515	5 730	318 151

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH adatok alapján saját számítás

A csatlakozást követő években (2005-2007) minden **szakágazat eredmény-mutatói jelentős eltéréseket és ingadozásokat mutattak**. Az egyetlen kiegyensúlyozott mutató az árbevétel alakulása volt, ez szakágazatonként és évenként sem jelzett markáns változást. Az üzemi eredmény viszont évről évre jelentősen változott minden szakágazatnál, több esetben is 2006 volt a „fekete év”, ekkor érte el mélypontját a húskészítmény gyártás és a kenyérgyártás is. Kiegyensúlyozottan növekvő üzemi eredményt csak a malomipar és a tésztagyártás tudott felmutatni. Az adózás előtti eredmény a baromfi-hús feldolgozásnál, a tejtermék-gyártásnál, valamint a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásnál is veszteséget mutatott egy-egy évben.

2008-ban az élelmiszeripar nehéz évet zárt, a teljes ágazat adózás előtti veszteséget ért el. A kedvezőtlen hatásokat a szakágazatok kis- és középvállalkozásai is megérezték. (13. táblázat) A magas árbevételek sem tudták kompenzálni az alapanyagok növekvő árait, a magas bér- és energiaköltségeket. **A vizsgált 8 szakágazatból 3 már üzemi szinten is veszteséges volt:** a húsfeldolgozás, a baromfi-hús-feldolgozás és a kenyér, friss pékáru gyártás. Az előző évekhez hasonlóan a pénzügyi műveleteket is minden szakágazat veszteséggel zárta: a húsfeldolgozásnál meghaladta a 2,4 milliárd forintot, a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásnál is megközelítette a 2 milliárd forintot, ami arányaiban is jelentős volt, az árbevétel 2,5%-át jelentette. Összességében azonban ez az ágazat pozitív adózás előtti eredményt ért el, szemben a kenyér, friss pékáru gyártással, és mindhárom „húsos” ágazattal.

13. táblázat

A vizsgált ágazatok jövedelmének alakulása a kvv* szektorban 2008-ban

ezer forint

Szakágak	Árbevétel	Üzemi tevékenység eredmény	Pénzügyi műveletek eredmény	Rendkívüli tevékenység eredmény	Adózás előtti eredmény
Húsfeldolgozás, -tartósítás	145 454 290	-341 186	-2 424 574	478 912	-2 286 848
Baromfihús feldolgozása, -tartósítása	76 082 848	-74 354	-631 148	115 801	-589 701
Húskészítmény gyártása	22 996 038	71 372	-525 884	78 761	-375 751
Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, tartósítás	77 143 641	2 927 435	-1 898 701	57 634	1 086 368
Tejtermék gyártása	67 078 362	1 667 329	-795 350	99 660	971 639
Malomipari termék gyártása	48 379 086	2 365 920	-882 192	17 188	1 500 916
Kenyér, friss pékáru gyártása	112 050 299	-135 646	-1 259 899	283 994	-1 111 551
Tésztafélék gyártása	16 195 885	1 103 541	-171 890	8 031	939 682

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH adatok alapján saját számítás

A relatív magas árbevételek mögött sok esetben jelentős exporttevékenység húzódik meg. (14. táblázat) A regionális ellátásban fontosabb szerepet játszó kenyér és friss pékáru gyártó kis- és középvállalkozások, valamint a tejtermékek gyártói export szempontjából kevésbé érintettek. Legfontosabb a kivitel a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásban, ahol az arány tartósan 40% felett van, valamint a húsfeldolgozásban, ahol az exportarány 2008-ban megközelítette a 20%-ot.

14. táblázat

Export árbevétel aránya a vizsgált szakágazatok kis- és középvállalkozásainál*

Export aránya (%)	2004	2005	2006	2007	2008
Húsfeldolgozás, -tartósítás	18,67	14,43	14,02	14,57	19,43
Baromfihús feldolgozása, -tartósítása	18,12	22,27	10,27	13,91	12,31
Húskészítmény gyártása	5,58	6,68	12,24	18,89	11,70
Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, tartósítás	38,91	42,49	46,78	45,95	43,35
Tejtermék gyártása	8,26	15,22	11,60	10,65	6,92
Malomipari termék gyártása	10,55	14,16	14,53	13,25	7,26
Kenyér, friss pékáru gyártása	0,32	0,46	0,58	1,20	1,12
Tésztafélék gyártása	2,75	2,61	2,55	9,24	9,28

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH adatok alapján saját számítás

Az egy vállalkozásra jutó **legalacsonyabb átlagos árbevételt a kenyér és pékáru gyártás realizálta.** (15. táblázat) Ennek oka, hogy az ágazatban rengeteg vállalkozás tevékenykedik és kisebb az átlagos üzemméret. **A legmagasabb átlagos árbevételt a tejtermékek gyártása érte el.**

15. táblázat

**Egy vállalkozásra jutó árbevétel alakulása a vizsgált szakágazatok
kis- és középvállalkozásainál***

ezer forint/vállalkozás

Szakágazat	2004	2005	2006	2007	2008
Húsfeldolgozás, -tartósítás	894 966	866 694	917 525	825 294	1 024 326
Baromfi-hús feldolgozása, -tartósítása	977 253	1 199 092	985 384	1 210 317	1 690 730
Húskészítmény gyártása	1 232 198	1 384 172	1 449 702	1 365 191	1 210 318
Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, tartósítás	919 393	919 786	1 067 073	1 098 473	918 377
Tejtermék gyártása	1 647 454	1 518 129	1 420 628	1 784 552	2 163 818
Malomipari termék gyártása	781 991	695 951	802 340	987 840	1 051 719
Kenyér, friss pékáru gyártása	197 641	199 593	200 410	220 640	230 556
Tésztafélék gyártása	203 917	219 224	259 014	327 170	426 208

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH adatok alapján saját számítás

Az üzemi eredmény egy vállalkozásra vetített értéke más sorrendet mutat. (16. táblázat)
A tejtermékgyártás elsősége nem változott, de mellette a malomipar is eredményesnek bizonyult.
2008-ra pedig a tésztagyártás, valamint a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás is magas átlagos üzemi
nyereséget ért el. A szakágazatok többségénél az **ingadozás** mértéke **jelentős volt**.

16. táblázat

**Egy vállalkozásra jutó üzemi eredmény alakulása a vizsgált szakágazatok
kis- és középvállalkozásainál***

ezer forint/vállalkozás

Szakágazat	2004	2005	2006	2007	2008
Húsfeldolgozás, -tartósítás	8 548	13 428	15 348	6 962	-2 403
Baromfi-hús feldolgozása, -tartósítása	915	34 028	18 092	16 089	-1 652
Húskészítmény gyártása	24 576	31 823	5 839	29 362	3 756
Egyéb gyümölcs- és zöldségfeldolgozás, tartósítás	1 341	11 818	30 084	5 850	34 850
Tejtermék gyártása	44 866	11 418	22 960	79 479	53 785
Malomipari termék gyártása	18 848	31 614	27 074	54 877	51 433
Kenyér, friss pékáru gyártása	7 271	4 466	371	1 703	-279
Tésztafélék gyártása	10 255	12 288	9 938	12 846	29 041

* mikrovállalkozások nélkül

Forrás: APEH adatok alapján saját számítás

4. A kkv-k működésének helyzete és lehetőségeik

Az élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások beágyazottsága, működésének helyzete és lehetőségei leginkább az alapanyagok beszerzésében, az értékesítési szokásokban, a foglalkoztatás lehetőségeiben, a munkaerő ellátásban és a vállalkozás működésének kereteit adó jogszabályi, társadalmi és intézményi környezetben érhető tetten. Ezekhez a tényezőkhöz a kkv-k leginkább csak alkalmazkodnak, aktív alakításukban nemigen tudnak részt venni. Így e tényezők vizsgálata önálló fejezet keretei közt indokolt, amely már az interjú alapú kutatás eredményeit foglalja össze.

4.1. Alapanyagok beszerzése

A kis- és közepes élelmiszeripari vállalkozások számára nagy kihívást jelent az alapanyagok beszerzése, a beszállítókkal való kapcsolattartás. Az interjúk feldolgozása bizonyítja, hogy egy élelmiszer-feldolgozó kkv átlagosan mintegy 40 beszállító partnerrel van kapcsolatban, ami rengeteg energiát von el a termelő tevékenységtől. **A kisméretű élelmiszeripari vállalkozások alapanyag-beszerzésük során átlagosan „csak” 15 partnerrel állnak kapcsolatban, míg a közepes méretűek közel 100-zal.** (17. táblázat) A legtöbb beszállítóval a húsfeldolgozás valamint a zöldség- és gyümölcsfeldolgozás szakágazatok dolgoznak, míg a kenyér-, a tésztagyártás és a tejfeldolgozás esetében a partnerek száma az üzemek átlagában nem éri el az egy tucatot.

17. táblázat

A partnerek száma a kis és közepes élelmiszer-feldolgozók alapanyag-beszerzésében

Beszerzési forrás	Egy feldolgozóra jutó partnerek száma		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Gazdálkodótól (kisüzem)	29,3	7,0	78,4
Mezőgazdasági nagyüzemtől	5,2	2,2	11,7
Integrátortól	0,6	0,2	1,3
TÉSZ, BÉSZ, termelői csoporttól	0,3	0,3	0,3
Nagykereskedőtől	1,8	2,1	1,3
Saját termelésből	0,1	0,1	0,1
Külföldről	1,2	0,7	2,3
Más hazai élelmiszeripari feldolgozótól	1,9	1,9	2,0
Egyéb	0,1	0,1	0,1
Összesen	40,5	14,6	97,3

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A partnerek közül számukat tekintve a mezőgazdasági kisüzemek (gazdálkodók) a meghatározók. A kisvállalkozásoknál 7, a közepeseknél 78, az összes vállalkozás átlagában pedig 29 beszállító kerül ki ebből a körből. A beszerzés értékét tekintve viszont hasonló súlyt, mintegy 20%-ot képviselnek a kisebb és nagyobb élelmiszeripari kkv-k alapanyag-ellátásában. (18. táblázat) Szerepük enyhén csökkenő tendenciájú, a vizsgált 64 élelmiszer feldolgozó közül 11-nél mérséklődött a kisüzemek jelentősége, és csak 9-nél nőtt. Ez a folyamat leginkább a termelői csoportokba való belépésükre, vagy esetenként tönkremenetelükre, illetve a feldolgozók keresletcsökkenésére vezethető

vissza. Mindezekből az következik, hogy még a kis élelmiszer-feldolgozóknak sem feltétlenül a kis beszállítók a preferált partnerei. Megfigyelhető, hogy ezek a vállalkozások is törekszenek arra, hogy minél koncentráltabb beszállítóktól szerezzék be alapanyagaikat. Ebből két következtetés adódik. Egyrészt a mezőgazdasági **kistermelők önmagukban nem természetes partnerei az élelmiszeripari kisvállalkozásoknak, és – amennyiben nem szerveződnek – nem képezhetik egy regionális élelmiszergazdaság bázisát.** Másrészt – éppen az előző megállapításból adódóan – ösztönözni kell a mezőgazdasági termelők értékesítésének érdek alapon történő koncentrációját.

18. táblázat

**A kis és közepes élelmiszeripari vállalkozások legfontosabb
alapanyag-beszerzési forrásai**

Beszerzési forrás	Beszerzés értékének aránya (%)		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Gazdálkodótól (kisüzem)	21,2	21,7	19,9
Mezőgazdasági nagyüzemtől	26,3	20,1	40,0
Integrátortól	5,9	7,2	3,0
TÉSZ, BÉSZ, termelői csoporttól	4,5	4,2	5,1
Nagykereskedőtől	12,3	16,3	3,6
Saját termelésből	2,7	1,8	4,7
Külföldről	6,3	6,5	5,7
Más hazai élelmiszeripari feldolgozótól	17,3	17,7	16,5
Egyéb	3,5	4,5	1,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

Míg az élelmiszeripari kisvállalkozások esetében a gazdálkodókkal azonos értéket képvisel a néhány nagyüzemi beszállító, addig a közepes élelmiszeripari vállalkozásoknál a beszerzés 40%-a nagyüzemektől származik. **A legfontosabb partnerek tehát a mezőgazdasági nagyüzemek, amelyek az élelmiszeripari kkv-k alapanyag-ellátásának több mint egynegyedét biztosítják.** Ez az arány az elmúlt három évben növekvő tendenciát mutatott, mivel a vizsgált vállalkozások egytizedében nőtt, és csak néhány esetben csökkent a jelentőségük. A szakágazati különbségeket vizsgálva megállapítható, hogy a baromfihús, a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásnál, továbbá a tésztagyártásnál a mezőgazdasági kisüzemek a legfontosabb partnerek, míg a tej-, a húsfeldolgozásnál, valamint a malomiparnál a nagyüzemek a domináns ellátók.

A harmadik legfontosabb beszállítói partner a „más hazai élelmiszeripari feldolgozó” köre, ahonnan a termeléshez szükséges alapanyag 17%-a érkezik. Ez a beszerzési forrás elsősorban a kenyér- (40% felett), tészta- és malomiparban jellemző (14% felett), ami főleg malmoktól történő lisztbeszerzést jelent. Az élelmiszer-feldolgozóktól származó alapanyag a hús-, és baromfifeldolgozásban is gyakori (súlya 12-20%), általában nyers vagy félkész termékek tovább feldolgozása céljából. Emellett több interjúalany csak úgy tudja vevőit a szükséges termék szortimenttel kiszolgálni, ha más feldolgozótól is vásárol termékeket.

A kisebb cégek a magasabb ár ellenére szívesen vásárolnak nagykereskedőtől is (16%), mert többféle alapanyag egy helyről történő beszerzése kényelmesebb. A közepes méretű feldolgozókra ez kevésbé jellemző, a mezőgazdasági és élelmiszeripari alapanyagoknak csak 4%-át veszik

nagykereskedőktől. A nagykereskedelem a pékségek legfontosabb alapanyag beszerzési forrása, ahonnan 37%-ban vásárolnak.

A külföldi áru értékaránya 6%, ami jellemzően eseti, kiegészítő jellegű, de összességében folyamatosan növekvő tendenciát mutat. A baromfitermelésben például szeptember-november között visszaesik az alapanyag termelés, ilyenkor inkább rászorúlnak az importra a feldolgozók. Ugyanakkor egyre jellemzőbb a nemzetközi piacok figyelése, és az árfolyamváltozásokkal kalkulálva a kedvezőbb árú kínálatból történő rendelés. Az interjúalanyok beszámolója szerint **alapvetően nem importalapanyagra épül a termelésük, de a kínálózó lehetőségeket egyre sűrűbben kihasználják a költségsökkentésre.** A hús- és baromfifeldolgozásban általában hazai származású élőállatot vásárolnak, amit időnként import vágott állattal, hústermékekkel helyettesítenek, pótolnak. Bizonyos termékek határainkon túl jóval olcsóbbak (pl. belsőség, csülök, szalonna stb.), ezek részaránya számottevőbb az importban. A külföldi alapanyag beszerzése leginkább a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásnál jellemző. A szakágazatba tartozó megkérdezett cégek bevallása szerint az összes alapanyag 23%-a már importból származik, – a hazai partnereik pedig sorban mennek tönkre. Az import alapanyag esetükben is gyakran magasabb feldolgozottságú, mint a magyar, ami együtt jár a foglalkoztatottság csökkenésével (pl. tisztított dióbél vásárlása, az itthoni tisztításával szemben). Mindezek **a folyamatok távlatilag nagy veszélyt jelentenek a hazai mezőgazdasági termelők számára.**

Vertikumba szervezett, **a mezőgazdasági termelést és feldolgozást is magukban foglaló élelmiszeripari kkv-k kevesen vannak.** Előfordulásuk elsősorban a zöldség- és gyümölcsfeldolgozásban figyelhető meg, ahol a saját termelés eléri az összes felhasznált alapanyag 12%-át. A tejfeldolgozásban is találkoztunk olyan példával, ahol kizárólag a saját tehenészetből származó tejet használták fel. (Az adatok értékelése során bizonytalanságot okozott, hogy többször tulajdonosi összefonódás volt a beszállító és a feldolgozó között, és résztulajdonlás vagy közös tulajdonos esetén nem saját termelésként jelölték a beszerzést. Ezért valószínűsíthető, hogy a 3%-os részaránynál jelentősebb a saját termelésű alapanyagforrás.)

TÉSZ-től, BÉSZ-től, termelői csoportoktól a beszerzés értékének kevesebb, mint 5%-a származik. Bár az arány növekvő tendenciát mutat, erős kritikai élel kell megjegyezni, hogy az elmúlt időszak támogatásai és preferenciái ellenére e szerveződések szerepe még mindig rendkívül alacsony szintű. Egyes vélemények szerint a TÉSZ-ekkel, BÉSZ-ekkel való együttműködést, közös szerveződések alakítását az a félelem is hátráltatja, hogy így a vállalkozás az APEH számára esetleg átláthatóbbá válik. A feldolgozók elpanaszolták, hogy „amint egy gazdálkodó belép egy szervezetbe, rögtön magasabb áron lehet vásárolni tőle”. A koncentráltabb vásárlás lehetősége azonban előnyt is jelenthet számukra. Integrátori formában történő beszerzés a baromfifeldolgozásnál (összes érték 22%-a), és a malomiparnál (14%) számottevő.

Az interjúink alapján összességében megállapítható hogy az **élelmiszeripari kkv-k beszerzési struktúrája az elmúlt évekre stabilizálódott,** abban csak **kisebb** módosulások tapasztalhatók. Ezek a **változások a nagyobb terméktömeget birtokló, koncentráltabb, többfajta alapanyaggal rendelkező beszállítók térnyerésének irányába mutatnak.**

A vonzáskörzet szerepe a kis és közepes élelmiszeripari cégek beszerzésében nagy, de nem meghatározó. Vizsgálatunk során begyűjtött információk szerint **a mezőgazdasági és élelmiszeripari eredetű alapanyagok 53%-a származik a feldolgozóüzemhez képest 50 km-nél közelebbi forrásból.** (19. táblázat) Méret alapján nincs nagy különbség a feldolgozók között, a kisebbek 51%-ban, és – talán meglepő módon – a közepes cégek ennél nagyobb, 58%-os arányban bonyolítják beszerzéseiket a vonzáskörzetükben.

A beszerzett alapanyagok vonzáskörzetből származó része

Beszerzési forrás	Vonzáskörzetből (%)		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Gazdálkodó (kisüzem) esetében	64,6	69,4	56,9
Mezőgazdasági nagyüzem esetében	75,4	75,9	74,8
Integrátortól esetében	31,9	21,0	50,0
TÉSZ, BÉSZ, termelői csoport esetében	76,7	70,0	85,0
Nagykereskedő esetében	28,3	30,6	20,0
Saját termelés esetében	98,0	100,0	90,0
Külföldi beszerzés esetében	8,5	12,2	0,0
Más hazai élelmiszeripari feldolgozó esetében	39,0	42,5	31,3
Egyéb	32,9	38,3	0,0
Beszerzési források átlaga	53,5	51,5	57,9

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A saját termelésű alapanyag szinte kizárólag a vonzáskörzetből származik, az alapanyag-ellátó partnerek közül a termelői csoportok, valamint a mezőgazdasági nagyüzemek háromnegyede is 50 km-en belül található. Mezőgazdasági kisüzemeknél némileg alacsonyabb az arány, 65%. A nagykereskedők, integrátorok, más hazai feldolgozók inkább a vonzáskörzeten kívülről szállítanak, a tőlük beszerzett áru mindössze egyharmada érkezik 50 km-nél közelebről. A kisebb cégek importtevékenységére jellemző, hogy gyakran a határ közeli partnerektől, viszonylag kisebb távolságokból vásárolnak, összes importjuk 12%-a innen származik, a közepes cégek viszont a távolabbi piacokról szerzik be a szükséges alapanyagot.

A hosszú távú kapcsolatok alapvetően meghatározóak a kis és közepes méretű élelmiszeripari vállalkozások beszerzésében, a megkérdezettek 95%-a vallott így. Közülük a kisebbek még egy árnyalattal fontosabbnak tartották a kiszámítható partneri viszonyt, mint a közepesek. A zöldség- és gyümölcsfeldolgozók 9%-ban eseti vagy új partnerektől szerzik be alapanyagukat, ami a legnagyobb arány a szakágazatok között. Ez nagyrészt a terméshozamok ingadozása és az ezzel összefüggő ár- és minőségváltozások miatt van így. A malomipari cégek alapanyag-szükségletének 7%-a származik eseti partnerektől, ami szintén összefügg a terméseredmények alakulásával. A többi szakágazatban ennél is jobban ragaszkodnak a régi kapcsolatokhoz, a pékségek csak a legritkább esetben változtatnak a beszállítói körön.

Általában tehát nem jellemző a partnerek váltogatása, ha mástól kedvezőbb ajánlatot kapnak a feldolgozók, akkor is inkább megállapodnak a régi partnerrel. Zárt a piac, ha elégedettek a régi partnerrel, sokszor más ajánlatát meg sem hallgatják. A növényi termékek feldolgozásánál is a hosszú távú kapcsolatok dominálnak, de az adott év időjárásától és a terméstől függően pótolni kell a hiányzó mennyiséget. Ugyanakkor – főleg a húsipar esetében – többször találkoztunk olyan válaszokkal az interjúk során, miszerint egy fix beszállítói körrel állnak kapcsolatban, és közülük a legjobb ajánlatot adótól vásárolnak, ami a hosszú távú partneri viszony szabadabb értelmezése.

Várakozásainkhoz képest kevesebben, az **összes megkérdezett 40%-a azt válaszolta, hogy válogathat a szállítók között,** jó az alkupoziciója. Mintegy 50%-uk szerint kölcsönös a függés a beszállítókkal, nincs domináns fél, míg 10%-uk úgy ítélte meg, hogy kiszolgáltatott a szállítóknak.

Jellemzően a kisvállalkozások érezték magukat védtelenebbnek már a beszerzés során is (hús-feldolgozással foglalkozó cégeknél volt igen magas – 25% – az ilyen jellegű válaszok aránya).

Általában azok a vállalkozások vannak kedvező helyzetben a beszerzés során, amelyek köztudottan időben és pontosan fizetnek, a jó híruk ugyanis sok beszállítót vonz. Ennek fenntartására sok válaszadó különös figyelmet fordít, mert versenyelőnynek tekinti. Speciális termékek esetén kölcsönös függés alakulhat ki, például indián rizs, kecsketej feldolgozáskor, vagy gluténmentes kenyér előállításakor nem válogathatnak sem a beszállítók, sem a feldolgozók.

4.2. Értékesítési szokások, gondok és lehetőségek

Az élelmiszeripari cégek működése során egyértelműen az értékesítés az egyik legfontosabb kérdés, sikereik vagy kudarcaik elsősorban ezen múlnak. A kkv-k akkor eredményesek, ha termékeiket a piaci igények alapján gyártják, jó minőséggel, alacsony árral, esetenként specialitásokkal próbálnak küzdeni a vásárlók kegyeiért. **Az értékesítési lehetőségek határozzák meg a beszerzést, a technológiát, a termékfejlesztést, és ezeken keresztül az egész tevékenységet.**

A vizsgálat során felkeresett 64 kis- és középvállalkozás között több volt a valamilyen szempontból speciális vállalat, mint a tipikusnak nevezhető. Összességében **visszafogott marketing tevékenység és diverzifikált értékesítés jellemzi a felkeresett vállalkozásokat.**

A megkérdezett élelmiszeripari kkv-k **átlagosan** – egy vállalkozásra jutóan – **117 felhasználónak, kereskedőnek értékesítik termékeiket**, vagyis jóval több partnerrel állnak kapcsolatban, mint a beszerzés során. (A láncoknál az egyes üzleteket vagy régióközpontokat tekintettük egy vásárlónak, attól függően, hová szállítanak a cégek, míg a közvetlen fogyasztói értékesítésnél egy fizikai egységet tekintettünk egy „partnernek”) (20. táblázat)

20. táblázat

A partnerek száma a kis és közepes élelmiszer-feldolgozók termékértékesítésében

Értékesítési irány	Egy feldolgozóra jutó partnerek száma		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Nagykereskedő	4,5	4,1	5,4
Saját export tevékenység	3,4	1,4	7,9
Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)	11,1	11,5	10,2
Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)	0,9	0,4	1,8
Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)	0,5	0,3	0,9
Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)	0,2	0,1	0,5
Független kiskereskedő	69,8	65,7	78,7
Vendéglátóipar	13,2	15,9	7,5
Közvetlen fogyasztói értékesítés	7,3	9,8	1,8
Más hazai élelmiszeripari vállalkozás	6,3	7,8	3,1
Összesen	117,2	117,0	117,6

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A legnagyobb darabszámot a független kiskereskedők képviselték, közülük átlagosan 70-nel áll kapcsolatban egy-egy feldolgozó. **A független kisboltok nemcsak darabszámában, hanem az értékesítés arányát tekintve is a legfontosabbak.** A vizsgálatba vont élelmiszer-feldolgozók összes értékesítésének 18%-a ide irányul. (21. táblázat) Ezen a területen jelentősebb különbség mutatkozik a kis- és közepes vállalkozások között. A kisebbek értékesítésük 20%-át bonyolítják független kiskereskedőkkel, míg a közepesek csak 14%-ot. Legnagyobb arányban a pékségek, valamint a hús-, és baromfifeldolgozók adnak el nekik. Az összes értékesítési csatorna közül **az elmúlt években a független kiskereskedők egyértelműen veszítettek jelentőségükből.** A válaszadók 40%-a irányukba csökkenő értékesítésről adott számot.

21. táblázat

A kis és közepes élelmiszeripari vállalkozások legfontosabb értékesítési irányai

Értékesítési irány	Értékesítés aránya (%)		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép vállalkozás
Nagykereskedő	11,6	12,6	9,7
Saját export tevékenység	11,5	8,9	17,0
Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)	14,6	14,9	14,0
Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)	8,2	5,9	13,1
Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)	9,2	9,8	7,7
Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)	2,0	1,0	4,3
Független kiskereskedő	18,0	20,1	13,8
Vendéglátóipar	8,6	11,0	3,4
Közvetlen fogyasztói értékesítés	8,9	10,4	5,4
Más hazai élelmiszeripari vállalkozás	7,4	5,4	11,6
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A helyi értékesítés, a regionális piac jelentőségének zsugorodásában több tényező együttes hatása játszik szerepet. Nem csupán arról van szó, hogy változtak a fogyasztói szokások és a láncok terjeszkedésével elérhetőbbé váltak a vidéki lakosság számára is a hiper- és szupermarketek. Az interjúk azt is bizonyították, hogy egyes termékcsoportok esetében a helyi értékesítés szerepének megtartását, esetleg növelését az is hátráltatja, hogy sokszor drágább a településen belüli kis boltokba teríteni az árut, mint elszállítani a jó logisztikával rendelkező láncok központi raktáraiba. Egy Budapesttől mintegy 200 kilométerre lévő nagyvárosban tevékenykedő tejfeldolgozó például számításokkal igazolta, hogy „ha Budapestre szállítunk, az 4 forintba kerül literenként, ha viszont itt terítjük a tejet a város és környéke boltjaiban, annak 16 forint a költsége literenként. Budapestre egy tele kamiont küldünk, míg a helyi terítésben nagyon sok az üresjárat. Ráadásul a rossz helyi utak tönkreteszik a járműveinket.” Természetesen másként vetődhet fel ez a kérdés a sütődék vagy a hús-feldolgozók esetében, ahol a nagy volumenben történő egyszeri szállítás egyébként sem jellemző.

Magyar tulajdonú láncon keresztül jut el a fogyasztókhoz az árualap 15%-a. Ez az értékesítési csatorna **a legtöbb szakágazat számára fontos**, kivéve a zöldség- és gyümölcsfeldolgozókat, amelyek alig szállítanak magyar tulajdonú láncba. Annak ellenére mutat dinamikus növekedést az

ide irányuló értékesítés (a válaszadók 38%-a számolt be növekvő értékesítésről), hogy rengeteg negatív véleményt fogalmaztak meg velük szemben interjúalanyaink. Gyakran elhangzott, hogy rosszabb feltételeket támasztanak, mint egy külföldi tulajdonú hipermarket, de a **legfőbb probléma velük a fizetési morál**, még 100 napot meghaladó fizetésről is hoztak példát. E gondok miatt néhány cég inkább megszüntette az együttműködést, vagy került velük a kapcsolatot.

Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarketbe és külföldi beszerzési társulásba az értékesítés 9, illetve 8%-a kerül, a diszkontokba pedig mindössze 2%. **Az értékesítési csatornák közül a legnagyobb arányú növekedés a külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket és a diszkontok esetében történt**, a válaszadók 67%-a növelte értékesítését feléjük. Teret hódítottak a külföldi tulajdonú beszerzési társulások is, melyek a tejipari cégek számára a legfontosabbak. A hipermarketek – a vizsgált szakágazatok közül – a téstagyártók legfontosabb piacai (értékesítésük egyharmada ide irányul), és a malomipari cégek, valamint a zöldség- és gyümölcsfeldolgozók árbevételének is közel 20%-a innen származik. **A vizsgált kkv pékségek és a húsipari cégek** azonban nem léptek be erre a piacra (ahogy a magyar tulajdonú láncokhoz sem), **nem akarják** ugyanis **elfogadni vagy nem tudják teljesíteni a feltételeket**. Döntően ezek a vállalkozások azok, amelyek lehetetlen feltételekre, magas költségekre, alacsony árakra, diktáló, alkura képtelen üzletláncokra panaszkodnak. **A többi szakágazatba tartozók viszont egyre inkább együttműködnek velük, és egyre többen csatlakoznak beszállítóknak, elfogadva a diktátumokat**. Több olyan példával is találkoztunk kutatásunk során, amikor speciális terméket előállító, megbízható partnereknek a szokásosnál előnyösebb feltételeket ajánlottak.

A külföldi tulajdonú láncok esetében ugyanakkor gondot okoz a beszállítóknak a stabilitás hiánya. A külföldi tulajdonú láncok hosszú távú terveit nem Magyarországon születnek, hanem ott, ahol nem ismerik a hazai viszonyokat és emocionális kötődésük sincs a magyar termékekhez. Több olyan példával is találkoztunk, amikor az áruházlánc felfutóban lévő prémium kategóriás magyar terméket levett a polcokról, mert a tulajdonos a válságra és az árversenyre tekintettel azt a stratégiai döntést hozta, hogy csak az olesó kategóriás terméket értékesíthetik.

12%-os részesedésével jelentős a **nagykereskedők** felé történő értékesítés is. Nekik szállítják termelésük negyedét-ötödét a hús- és baromfifeldolgozók. A malomipari és kenyérgyártó cégek profiljához viszont nem illik ez az értékesítési forma. A megkérdezett 64 élelmiszer feldolgozó közül 12-nél nőtt a nagykereskedők jelentősége, és csak 3-nál csökkent, vagyis **intenzíven fejlődő értékesítési csatornáról** van szó.

A **saját export súlya** is meghaladja a 11%-ot, **főleg a nagyobb cégek piacai nyúlnak túl az országhatárokon**. Ezek árbevételének 17%-a külföldről származik, ami majdnem kétszeres arány a kisméretű feldolgozókhöz képest. Termelésük felét exportálják a zöldség- és gyümölcsfeldolgozó cégek, a malomipari vállalkozások termelésük ötödét viszik külföldre, míg a pékségeknél, hús- és baromfifeldolgozó cégeknél az exportértékesítés aránya minimális. **Az elmúlt években a saját export is jelentősebbé vált**, a válaszadók 36%-a növelte kivitelét. A belföldi piac telítettségével szemben a kivitel az, ami mindig rejt magában lehetőségeket, ezért sok cég a határokon kívül keresi partnereit. Az utóbbi években nagyon jelentőssé vált az exportnak az a módja, amikor a helyszínrre érkező szlovák és román kereskedőknek értékesítenek. A rendszeres export, határ közeli üzletek ellátása viszont azért ütközik nehézségekbe, mert gyakran változik a devizaárfolyam, így egyszer jó árat tudnak kínálni, máskor pedig túl drágák, és ha gyakran változtatják az árat, nem tekintik őket megbízható partnernek. **Az élelmiszer-feldolgozó kkv-k határon átnyúló regionális kereskedelmét emiatt nagyban támogatná, ha Magyarország az euró övezetbe lépne. Ez mérsékelné az árfolyamváltozásokból adódó bizonytalanságot, hosszabb távú, rendszeres piaci jelenlétre adna lehetőséget a többi eurót használó országban.** (Ez a lehetőség azonban egyes termékpályákon meglévő versenyképességbeli hiányosságaink miatt fenyegetést is jelenthet!)

A **közvetlen fogyasztói értékesítés a kisebb cégek számára fontosabb**. Sok interjúalany a saját bolthálózat **fejlesztését tervezi**, több esetben mozgó boltból való értékesítési lehetőséget keresve. A közvetlen fogyasztói értékesítés leginkább a pékségeknél, valamint a hús- és baromfifeldolgozó cégeknél jellemző, az árbevételük 20, illetve 12%-a származik ebből a csatornából. A vendéglátóiparnak átlagosan 9%-ot értékesítenek, ez a piaci terület sokkal nagyobb súllyal szerepel a kisebb feldolgozóknál. A közétkeztetés (iskola, óvoda, önkormányzat, kórház stb.), mint értékesítési célpont szintén a pékségek és a húsipari cégek esetében jelentős. **Az iskolák és az önkormányzatok azonban több esetben notórius nem fizetők**. A vendéglátóipar szerepe érzékelhetően nőtt, a közvetlen fogyasztói értékesítés inkább stagnált.

Más hazai élelmiszeripari vállalkozásnak az élelmiszeripari kkv-k termékeik 7%-át értékesítik. A malmok termelésük mintegy 20%-át közvetlenül pékségeknek adják el, és hasonló arányt mutat a baromfifeldolgozók továbbértékesítése is.

Az élelmiszeripari kkv-k összes értékesítésük 46%-át bonyolítják a vonzáskörzeten belül, ami valamivel alacsonyabb az innen származó beszerzés 53%-os értékénél. (22. táblázat) A kisebb cégek gyakorlatilag ugyanolyan arányban értékesítik késztermékeiket a vonzáskörzeten belül, mint amilyen arányban a beszerzést bonyolították, **a közepes méretű feldolgozók azonban beszerzéseiknél jobban (58%), értékesítésnél kevésbé (30%) kötődnek a közel eső területekhez**. Ezek a vállalatok a nagyobb volumenű késztermék értékesítését csak nagyobb felvevőpiacon tudják elhelyezni. Jobb logisztikai ellátottságuk miatt nem okoz gondot a nagyobb távolságra való szállítás. A Coop-okba, CBA-kba és a független kisboltokba egyenként szállítanak a feldolgozók, ami magasabb költséggel jár és kisebb hasznot eredményez. Több interjúalany szerint a magyar tulajdonú láncok egyik nagy hibája, hogy nincs kiépítve és megszervezve a központi beszerzés. **A feldolgozóhoz közel eső piacok ellátása tehát regionális beszerző központok kialakításával, és a helyi úthálózat fejlesztésével történhetne hatékonyan.**

22. táblázat

A késztermék értékesítés vonzáskörzetbe eső része

Értékesítési irány	Vonzáskörzetbe (%)		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Nagykereskedő	34,0	42,5	12,2
Saját export tevékenység	5,6	3,3	8,3
Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)	58,3	68,1	38,8
Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)	37,8	45,9	27,8
Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)	24,5	19,5	31,3
Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)	24,4	66,7	3,3
Független kiskereskedő	73,8	81,2	49,4
Vendéglátóipar	82,0	87,0	57,1
Közvetlen fogyasztói értékesítés	86,1	87,3	80,2
Más hazai élelmiszeripari vállalkozás	45,0	52,7	32,9
Az összes értékesítés átlagában	46,5	53,5	30,5

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A közvetlen fogyasztói értékesítés alapvetően a vonzáskörzeten belül bonyolódik, és leginkább a közelben fekvő vendéglátóipari, illetve közétkeztetési egységeket szolgálják ki. Az értékesítési csatornák közül a magyar tulajdonú láncokhoz tartozó és a független boltok többsége is 50 km-en belül található. A vásárlóként megjelenő más feldolgozók nagyobb része viszont már a vonzáskörzeten kívül működik. A külföldi tulajdonú beszerzési társulásoknak, a külföldi tulajdonú hipermarketeknek és a diszkontoknak szállított áru negyede-harmada marad 50 km-en belül. A saját export 6%-a is a vonzáskörzeten belül történik, mivel a vizsgálatunkba vont élelmiszer-feldolgozó kkv-k közül több is a fontos szlovák és román piacokhoz esett közel.

A kis és közepes vállalatok közötti különbségek markánsan megmutatkoznak az értékesítés távolságában is, **a kisebb cégeknél szinte mindegyik értékesítési csatornánál nagyobb a vonzáskörzetbe értékesített termékek aránya, mint a közepes méretű cégek esetén.** Különösen nagy a differencia a nagykereskedők, magyar tulajdonú láncok, és a vendéglátóipar esetében. A magyar tulajdonú láncokon kívül az alapvetően központi beszerzést folytató külföldi tulajdonú láncoknál is előfordult, hogy a kisebb cégek nem országosan terítették termékeiket, hanem csak a közelben fekvő üzletekbe szállítottak, főleg a tejtermékek, pékáru és hústermékek esetében. A zöldség-gyümölcsből készült termékek általában nagyobb távolságokra kerültek (leginkább külföldi tulajdonú láncokba és nyugat-európai exportra). **Értékesítéskor elsősorban a pékségek és a húspanipari cégek részesítették előnyben a vonzáskörzetet,** az ott található független kiskereskedőket, saját boltokat és vendéglátó ipari egységeket.

A megkérdezettek többsége szerint az értékesítésben kiegyensúlyozott a kapcsolat a vevőkkel, 36% szerint gyenge az alkupozíciója, míg 11% válogathat az értékesítési csatornák között. A szóbeli interjúk során azonban a pozitív választ adók is gyakran megjegyezték, hogy „válogathatunk, csak kérdés hogy hol, milyen feltételeket, milyen árat kapunk”. Gyenge alkupozícióra főleg a tejfeldolgozók, pékségek, tésztagyártók és a húsfeldolgozók panaszkodtak.

Az értékesítési csatorna megválasztásánál a legfontosabb a kedvező ár (a válaszadók 67%-a első, 20%-a második helyre tette ezt a szempontot). Ezt nagy lemaradással követi az együttműködési készség, a szállítási távolságnak pedig a fentiekhez képest kis jelentőséget tulajdonítanak. Ehhez a kérdéshez nagyon sok szöveges kiegészítést kaptunk, ami arra utal, hogy **a feldolgozók komplexen kezelik az értékesítési szempontokat.** A legtöbben nem is tudtak egyértelmű sorrendet felállítani. Gyakori válasz volt, hogy ha nincs együttműködési készség, akkor nem kérdés az ár sem, illetve az az evidencia is megfogalmazódott, hogy megfelelő ár mellett nem számít a szállítási távolság. A válaszokból azonban egyértelműen kitűnt, hogy **a kisebb cégeknek általában fontosabb a partneri együttműködés, és a szállítási távolságra is érzékenyebbek, a nagyobb cégeknél egyértelműen a kapható ár dominálja az értékesítési döntéseket.** Főleg a speciális termékeket terítik országosan, esetükben nem okoz gondot a szállítás sem (ilyenek például a juhhús, tejtermékek, biotermékek, kecskesajt, gesztenyepüré).

A válaszadók fele szerint a nagykereskedőknél az átlagosnál alacsonyabb ár érhető el, de negyedük jelezte, hogy 30 napnál többet kell várni a számla rendezésére. **Jellemzően a kisebb vállalkozásokkal szemben engednek meg maguknak későbbi fizetést a nagykereskedők.** Ennek fényében érdekes, hogy dinamikusan nő irányukba az értékesítés. Vélhetően a kényelem, a többi csatorna felé történő értékesítés bonyolultsága és kezdeti magas költségei miatt van ez így.

Az élelmiszerláncoknál néha átlag alatti, de leggyakrabban átlagos ár érhető el. Közülük a magyar tulajdonú láncokban és a diszkontokban lehet a legalacsonyabb árakra számítani. A törvényben előírt 30 napos fizetési határidőt az esetek alig 60%-ában tartják be, 30%-ban 30 és 60 nap között fizetnek, és néhány esetben (leginkább a magyar tulajdonú láncok esetében) ennél is később történik a fizetés.

A vendéglátóipar esetében az arra vonatkozó válaszok nem jeleztek az átlagtól való érzékelhető eltérést, a fizetési határidőben viszont szélsőségekkel találkoztunk. A válaszadók 19%-a szerint készpénzes, 12%-a szerint 60 napon túli a fizetés, de leggyakoribb e két szélsőség közötti periódus. **A vendéglátóiparon belül a szállodák és éttermek készpénzben, vagy akár előre is fizethetnek. Az önkormányzatok, kórházak, iskolák, óvodák általában a legrosszabb fizetők közé tartoznak.**

Az átlagosnál magasabb ár érhető el a saját exportban, a független kiskereskedőknél és a közvetlen fogyasztói értékesítésben. A fizetési kondíciók is itt a legkedvezőbbek. Exportnál az esetek 63%-ában 30 napon belül megtörténik a fizetés, sőt 26%-ban az áru átadásáig – előre és készpénzben – egyenlítik ki az ellenértéket. Az interjúalanyok beszámolója szerint „a román és az ukrán vevőket addig ki sem szabad engedni a kapun, amíg nem fizettek”. A szlovák kereskedőkkel más a helyzet, őket megbízhatóbbnak tartják. Az EU más tagországai felé irányuló kivitel a szokásos módon utólagos, de pontos fizetéssel történik. A független kisboltok 90%-ban 30 napon belül teljesítik kötelezettségeiket, és egyre gyakoribb a készpénzes szállítás (24%). Ebben elsősorban **a kisboltok anyagi nehézségei játszanak szerepet, ami miatt gyakran kerültek hátrálékba. Ezért nekik inkább készpénzes fizetéssel szállítanak a cégek, ami együtt jár a szállított mennyiségek visszaesésével.** (Ez egy negatív spirálhoz vezet, a független boltok még nehezebb helyzetbe kerülnek, és tovább eszik a szerepük).

Az áralku mellett a fizetési kondíciók is sokszor vita tárgyát képezik, megfigyelhető a vállalatok törekvése arra, hogy **akár az értékesítés rovására, de nem szállítanak megbízhatatlan, vagy későn fizető partnernek.** Más a helyzet a közétkeztetéssel, mert onnan azért előbb vagy utóbb lehet számítani a számla rendezésére. Szakágazati sajátosságokat a fizetési feltételeket illetően nem tapasztaltunk, inkább a cég termékének piacképességétől, a kapcsolattól és az alkuerőtől függ az elérhető pozíció. **A törvényi előírás szerinti 30 napon belüli fizetést a gyakorlatban nagyon sokszor nem tartják be, ami miatt sok cég kerül nehéz helyzetbe. A fizetési morál javulása, a fizetési határidő pontos betartása (betartatása) érdemben javítaná az élelmiszeripari kkv-k helyzetét.**

Az interjúból az is kitűnt, hogy **a kkv-k részéről az értékesítési csatornák megválasztása változatos képet mutat.** Mindenki mindenfelé értékesít, ahová lehetősége van, földrajzilag és csatornatípus szerint nagyon diverzifikáltak. Egyesek ezt preferálják, mások mást, az értékesítési irányok általában korábban kialakultak és keveset módosulnak. Az üzletláncokba való bekerülés, esetleg egy-egy saját bolt nyitása, illetve néhány új vendéglátó ipari egység felbukkanása jelenthet komolyabb változást. Mindeközben a tradicionális, korábban legfontosabb értékesítési irány, a független kisboltok folyamatosan szorulnak vissza. Az interjúk alapján az a tapasztalatunk, hogy azok a cégek tudnak leginkább fejlődni, amelyek bekerülnek egy kereskedelmi láncba, és ott tartósan meg is felelnek, hosszú távú megbízható partneri viszonyra, minőségi termékek előállítására törekednek.

Markánsan elválik az egyes szakágazatok értékesítési stratégiája. A pékségek és a húsupari cégek inkább a vonzáskörzetbe, saját és független boltokba szállítanak, nem tudják és nem is akarják teljesíteni az üzletláncok feltételeit. Találkoztunk egyedi ötletekkel, újításokkal, mint például a házhozszállítás, a webáruház vagy a mozgó húsbolt, de ezek egyelőre csak az értékesítés kis szeletét adják, bár – legalábbis szándék szintjén és kiegészítő jelleggel – terjednek.

Amennyiben az élelmiszeripari kkv-knak a későbbiekben az agrárpolitika a jelenleginél nagyobb szerepet szán, az értékesítés oldaláról kell elsősorban segíteni tevékenységüket. **Ösztönözni kell az értékesítési csatornák tekintetében a „több lábbon állásukat”,** elsősorban azt, hogy a jelenlegi láncok mellett – amelyekkel szemben végeredményben csak-csak kiszolgáltatottak – más perspektivikus értékesítési lehetőségeket is megcélozhassanak. **Törekedni kellene a jelenlegi**

élelmiszer kisbolti hálózat regionális szervezethez tartozó megteremtésére, ami elsősorban a jobb logisztikai háttér kialakításával jelenthet előrelépést. **Ez a folyamat akár egy valóban magyar érdekeltésű „lánc” kialakulásának (kialakításának) is része lehet.**¹⁰ Ennek fő jellemzője az élelmiszeripari kkv-kból származó, garantáltan minőségi és biztonságos hazai termékek forgalmazása, valamint az elhidegült kereskedelmi formákkal szemben egy személyesebb kapcsolatokra épülő kereskedelmi rend megteremtése. (Ennek a formának a „visszahozatala” az elszemélytelenedő társadalomban – a vásárlási igénytől függetlenül – egyes rétegek esetében önmagában is vonzó lehet.) Ezek olyan előnyök, amiket a vásárlók egy jelentős csoportja a – kissé – magasabb árakban elismerhet, továbbá alapja lehet egy hatékony kommunikációnak és reklámnak. Vizsgálatunk egyértelműen bizonyította, hogy **a jelenlegi kereskedelmi csatornák szerkezetének markáns** – esetleg a javasolt irányú – **átalakítása nélkül a regionális élelmiszerellátásban nem várható fejlődés, sőt a jelenlegi szint megtartása is veszélyeztetett.**

4.3. Foglalkoztatás

A vállalkozás munkaerő-kereslete annak függvénye, hogy a cég feladatainak elvégzéséhez milyen technológiát és munkaszervezési eljárásokat alkalmaz. Ez együttesen meghatározza a tevékenység megvalósításához szükséges munkaerőigényt.

A kutatásba bevont élelmiszer-feldolgozó kkv-k között jelentős különbségek vannak – az ágazati sajátosságokon túl – a hozzáadott érték nagyságát tekintve. Egyes cégek kevés hozzáadott értéket állítanak elő, több esetben egy-egy gépsoron csak „végigfuttatják” az alapanyagot és alacsony feldolgozottsági szinten értékesítik termékeiket, míg egyes vállalkozások felismerték, hogy számukra jó lehetőségek vannak a különleges, magas hozzáadott értékű, speciális igényeket kielégítő, esetleg speciális célközönségnek készülő (minőségi, kézimunka-igényes) termékekkel. **A kkv-kban** az élelmiszeripari átlagnál magasabb az élők munkáinak aránya, ezzel kihasználják a képzetlen és olcsó vidéki munkaerőből adódó lehetőségeket. Ebből azonban az is következik, hogy **relatív sok embernek adnak munkát, ezért a helyi foglalkoztatásban is fontos a szerepük.**

A nemzetgazdaság tervezésekor eldöntendő stratégiai kérdés, hogy a jelenlegi hazai társadalmi és gazdasági viszonyok között nemzetközi szinten is versenyképes, csúcstechnológiával kevés embert magas jövedelemért foglalkoztató élelmiszeriparra van-e (csak) szükség! A „dupla vagy semmi” stratégiai irány helyett (mellett) **nem lenne-e célszerű a regionális élelmiszer-gazdaságban nagyobb hangsúlyt adni a kkv-knak, hogy a több embernek legyen – de legyen! – szerény és biztos megélhetése?**

A megkérdezett kis- és középvállalkozásoknál **a szellemi foglalkozásuk aránya 19%, míg a fizikai dolgozók 81%-át** teszik ki a foglalkoztatottak létszámának. Ez az arány mind a kis-, mind a középvállalatoknál hasonlóan alakult. A vizsgált szakágazatok közül jelentős foglalkoztatási erővel bír a tejtermék gyártása, a húsfeldolgozás és a baromfi-hús feldolgozás.

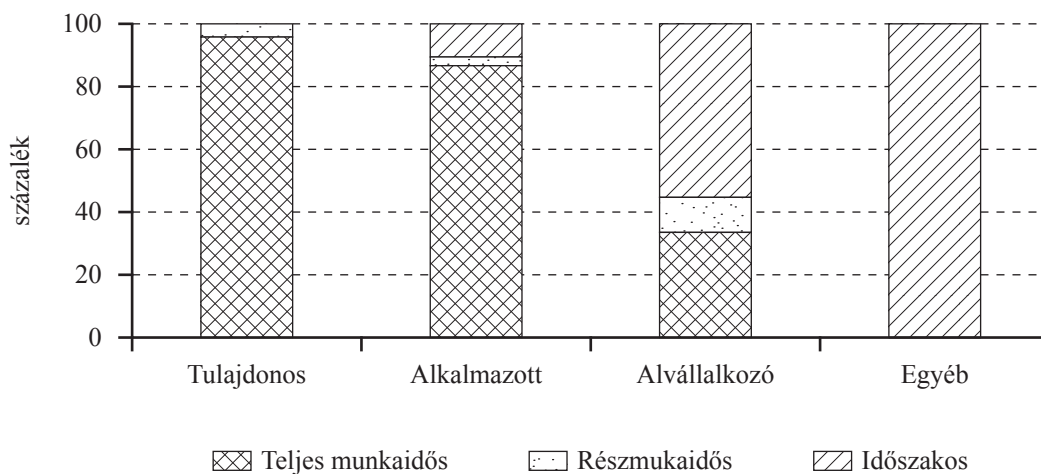
A vállalkozások általános törekvése a munkaerő költségtakarékos alkalmazása, amelyek formáit leginkább az élők munkáit terhelő magas adó- és járulékkerhek határozzák meg. Emellett a gazdasági környezet változása szükségessé teszi a rugalmasabb foglalkoztatási formák szélesebb körű alkalmazását is. Mindezek a törekvések visszatükröződtek a cégek vezetőivel készített interjúinkban is.

¹⁰ A „magyar lánc” létrehozásának igényét Udovecz Gábor már 2002-ben felvetette, 2008-ban a Magyar Tudományos Akadémián tartott előadásában pedig dokumentálta is. E fogalom alatt természetesen nem a mai formában működő „hazai” kereskedelmi láncokat értette, ezek jelenleg nem sokban különböznek a multinacionális élelmiszerláncoktól, bár egyikük-másikuk esetleg bázisát adhatja a „valódi magyar láncnak”. Megítélése szerint „magyar lánc” az válhat, amely ténylegesen és deklaráltnan felvállalja a különleges minőségű magyar élelmiszerek, a régiók termékeinek helyi értékesítését, kereskedelmi filozófiájuk ennek megfelelően kerül megfogalmazásra.

A kutatásba vont élelmiszer-feldolgozó **kkv-k döntő többségben teljes munkaidőben foglalkoztatják az alkalmazottakat** (94%), de jelen van a részmunkaidős, szezonális, alvállalkozói szerződéssel és az alkalmi munkavállalói könyvvel történő foglalkoztatás is. (11. ábra) A megkérdezett cégek mintegy 10%-ánál előfordul alvállalkozók bevonása a termelésbe. Ezzel a megoldással a feldolgozó mentesül a TB és egyéb közterhek megfizetése alól, arról az alvállalkozónak kell – vagy kellene (!) – gondoskodnia. Emellett lehetővé teszi a feladatokhoz való rugalmas alkalmazkodást, a termelésben átmenetileg jelentkező többlet létszámigény gyors és hatékony kielégítését. A vállalkozás szempontjából további előnye, hogy nem kielégítő teljesítés esetén könnyebben lehet szerződést bontani, mint a cégnél alkalmazott dolgozók esetén.¹¹

Az élelmiszeripari feldolgozóüzemek egy részénél a szezonális munkacsúcsok miatt **az állandó létszámon felül gyakran jelentős létszámtöbblet szükséges**, amit a vállalkozás **időszakosan foglalkoztatottakkal** old meg. A felkeresett cégeknél – az általunk egyéb kategóriába sorolt foglalkoztatási formák közül – a határozott időtartamra szóló szerződéses jogviszony, valamint az alkalmi munkavállalói (AM) kiskönyvvel történő foglalkoztatás fordul elő leggyakrabban. A megkérdezett gazdasági szervezetek között 10%-ot meghaladó arányt képviselnek azok, amelyek rendszeresen foglalkoztatnak alkalmi munkavállalókat. Az AM-könyvvel történő foglalkoztatást jellemzően szezonális munkák végzésénél, illetve szabadságolások idején alkalmazzák. Előnye, hogy a foglalkoztatottak után a közterheket egyszerűsített módon, úgynevezett közteherjegy-bélyeggel lehet leróni. Így a munkabért terhelő valamennyi járulék és a munkavállalót terhelő személyi jövedelemadó-előleg egyaránt teljesíthető.¹²

11. ábra

A foglalkoztatottak megoszlása a munkaidő arányában


Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

¹¹ A termelésen kívül az alvállalkozói szerződéses foglalkoztatást a könyvelésnél is tapasztaltuk. Ez ugyanis a termeléstől elkülönülő olyan tevékenység, amely tipikusan végezhető outsourcing-ként.

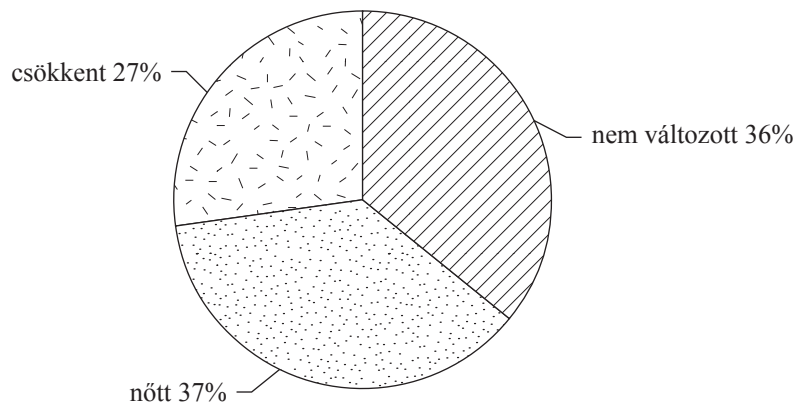
¹² 2010. januártól megszűnik az alkalmi munkavállalói könyv, az alkalmi munka azonban megmarad. Az egyszerűsített foglalkoztatás keretében tartozó munkaviszony létesítéséhez úgynevezett blanketta-munkaszerződést kell kötni; ez lép az alkalmi munkavállalói könyv helyébe.

A határozott idejű szerződéssel történő foglalkoztatás munkáltatót érintő előnye, hogy szintén rugalmasabban tudja hozzáigazítani a munkavállalók létszámát a szezonális munkacsúcsokhoz.

Egy vállalkozás működése során számos olyan helyzetet él meg, amely szükségessé teszi a munkaerő létszámának változtatását. A megkérdezett **kkv-k 36%-ánál nem változott** 2006 és 2008 közötti időszakban **a foglalkoztatottak száma**, míg a cégek 37%-ánál – ugyanezen időszakban – nőtt, 27%-nál csökkent a foglalkoztatás mértéke. (12. ábra)

12. ábra

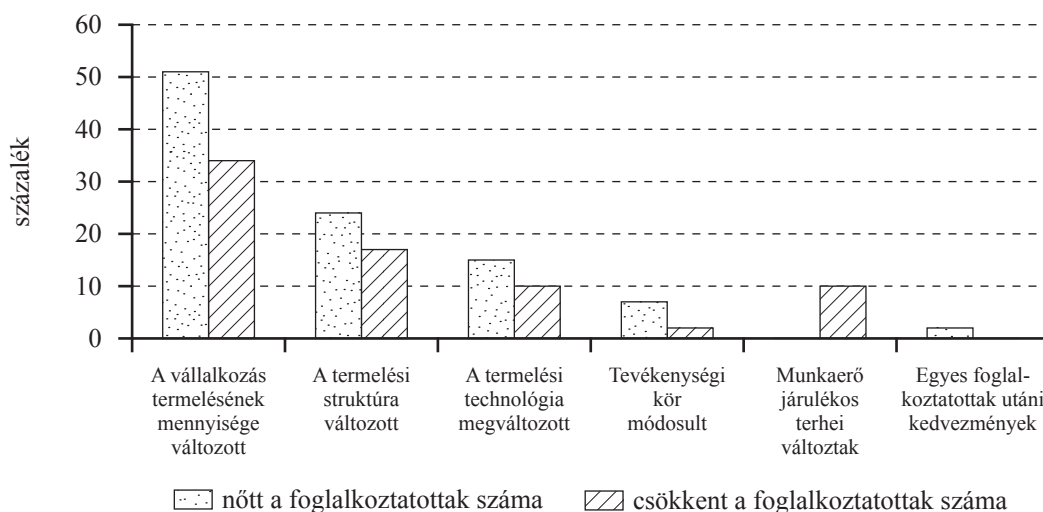
A foglalkoztatottak számának változása a megkérdezett kkv-nál (2006-2008)



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A megkérdezett vállalkozások között **a termelés mennyisége határozza meg leginkább a foglalkoztatás alakulását.** (13. ábra) Ez a válaszgyakoriság a kkv-k esetében 85% volt. Ezen belül a cégek 51%-a nyilatkozta, hogy nőtt a foglalkoztatottak száma, mert nőtt a vállalkozás termelésének mennyisége, míg a vállalkozások 34%-ánál csökkent a foglalkoztatottak száma a termelés visszaesése miatt.

A foglalkoztatást befolyásoló tényezők



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A termelés nagyságának igénye mellett a termelési struktúra, valamint a technológia megváltozása befolyásolja leginkább a foglalkoztatást. A válaszolók 24, illetve 15%-a szerint növelte a munkaerő felhasználást a termelési struktúra és a technológia megváltoztatása. Ezzel szemben a cégek 17, illetve alig 10%-a esetében ugyanezen tényezők a foglalkoztatottak létszámának csökkentését indokolták. A tevékenységi kör módosulásának és a foglalkoztatottak után járó kedvezményeknek a nyilatkozatok szerint jóval kisebb a hatása. Ezen tényezők válaszgyakorisága egyenként nem éri el a 8%-ot. **Az élömunkát terhelő járulékos- és adóterhek a vállalkozások 10%-ánál létszámcsökkentést okoztak.**

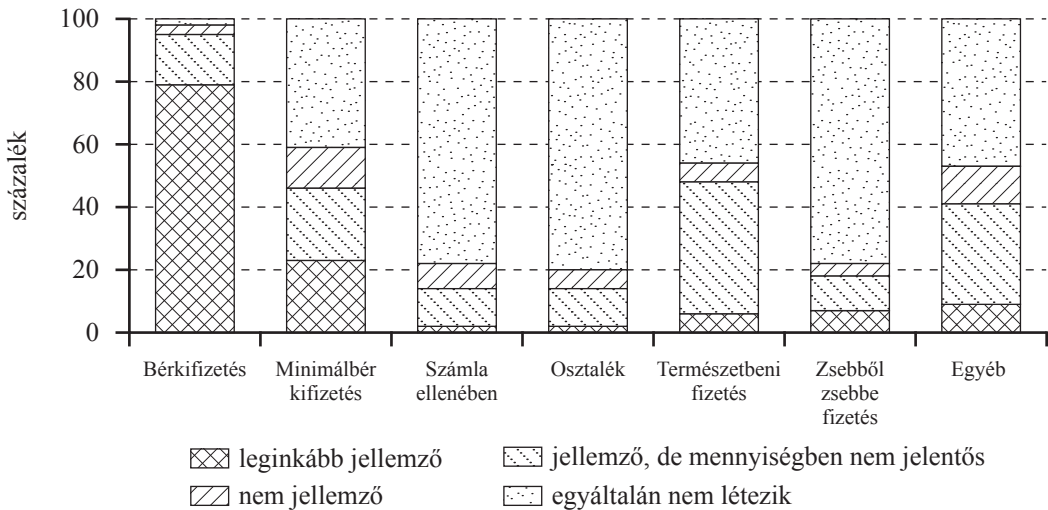
Az adó- és járulékos terhek mérsékelt befolyásoló hatása azért meglepő, mert ezzel kapcsolatban nagyon sokat panaszkodtak a vállalkozások vezetői. Ezek illegális vagy fél-legális foglalkoztatásra ösztönöznek: pl. számos cég minimálbérrel foglalkoztat, a bejelentett keresetet gyakran „borítékkal” egészíti ki.¹³ A mérsékelt befolyásoló hatás magyarázatát abban látjuk, hogy bár a relatíve olcsó munkaerőt megdrágítja a **magas adó- és közteher**, de ez **jobbára növekedési korlátot képez, és nem leépítést ösztönöz.** Az azonban egyértelműnek tűnik, hogy a munkabért terhelő magas adó- és közterhek leginkább a kkv-kat érintik hátrányosan, mert ezeknél magasabb az élömunka költségaránya. A kis- és középvállalkozások működésének segítése érdekében **szükséges az adó- és járulékos csökkentés**, ami a feketemunka visszaszorításának irányába is hatna.

A 14. ábra a megkérdezett élelmiszeripari vállalkozásoknál a leginkább alkalmazott bérezési formák százalékos megoszlását mutatja. A foglalkoztatott létszám bérkifizetése az általános, a felkeresett cégek 80%-ánál ez a leginkább jellemző. **A megkérdezett kkv-k mintegy 60%-ánál jelen van a minimálbér fizetés is.** A válaszadók 23%-a nyilatkozta, hogy leginkább jellemző, és ugyanennyien mondták, hogy jellemző, de mennyiségben nem jelentős ez a fizetési forma.

¹³ Hasonló következtetésre jutott 2008. év végén az AKI kutató kollektívája is, akik azt is megállapították, hogy a minimálbérnek önmagában nincs megtartó, motiváló ereje. (Popp et al., 2008)

Az élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások **egyéb, béren kívüli juttatásokkal is kiegészítik dolgozóik jövedelmét.** (A Cafetéria rendszer megoldást jelent adó- és járulék-megtakarításra.¹⁴) A megkérdezett cégek 41%-a adott a vizsgált időszakban béren kívüli juttatást dolgozóinak. A legtöbb esetben ez étkezési utalványt jelentett, de említették még az üdülési csekket, az iskolakezdési támogatást, az utazási hozzájárulást is.

14. ábra

A különböző bérezési formák előfordulása a megkérdezett kkv-knál


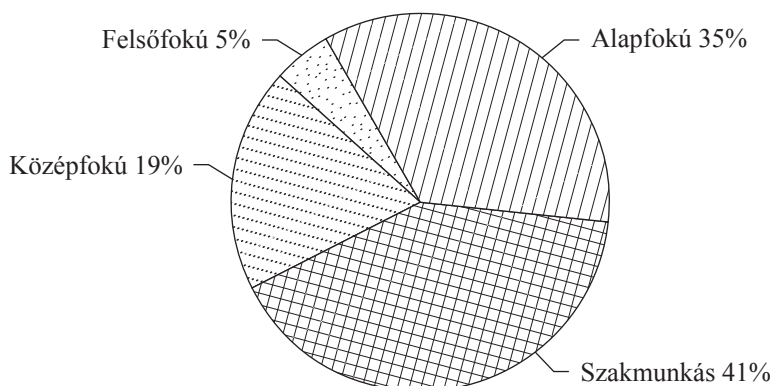
Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A kutatás során fontos szempont volt annak feltérképezése, hogy az élelmiszeripari kkv-k foglalkoztatásában mennyire meghatározó a regionális munkaerő. **A megkérdezett kis- és középvállalkozások esetében közel ugyanannyi dolgozó lakik a településen, mint a vonzáskörzetben (50 km-en belül), míg a távolabbról ingázók száma nem éri el az 1%-ot** az összes létszámhoz viszonyítva. Ugyanakkor vannak olyan frekventáltabb körzetek, ahol a helyi foglalkoztatás problémákat vet fel. Például a Balaton környékén, amikor beindul a nyári szezon, az élelmiszer-feldolgozóknál a munkaerő megtartása és pótlása komoly gondot jelent. A büfékben, vendéglátóipari és vendégfogadó egységekben a szezonra jellemző a bejelentés nélküli foglalkoztatás. Itt az emberek két-háromszor annyit is megkeresnek, mint amit legális keretek közt lehetséges. Ősztől aztán megint bőséges a munkaerőkínálat.

A kutatásunkba bevont kkv-k ügyvezetőinek átlagéletkora 50 év volt, mind a kis-, mind a középvállalkozások esetében. Az ügyvezetők 57%-a felsőfokú, 35%-a középfokú, míg 8%-a alacsony fokú végzettséggel rendelkezik. **A munkavállalók képzettségi szintje ugyanakkor vegyes képet mutat.** (15. ábra) A megkérdezett kkv-knál a dolgozók többsége szakmunkás, de ez az esetek többségében nem az adott tevékenységhez tartozó szakmát jelenti. A kőműves lehet pék, a lakatos hús-feldolgozó. 35%-uknak alacsony fokú, 19%-uknak pedig középfokú a végzettsége.

¹⁴ 2010 elejétől ezek után a juttatások legtöbbje után is adózni kell, ami vélhetően csökkenti e Cafetéria rendszerű juttatások szerepét.

A dolgozók végzettsége



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

Az interjúk során gyakran hangoztatott probléma, hogy a kkv-k számára **nehéz megfelelő szakmai ismeretekkel rendelkező munkaerőt találni**. Ez egyrészt a munkaerő-kereslet és kínálat képzettségi szerkezetének eltéréséből, másrészt az emberek munkához való hozzáállásából (motiváció hiánya) adódik. A nyilatkozatok szerint a legnagyobb hiány a szakképzett fizikai dolgozókból van. Mindezt tetézi, hogy a szakmunkások szakmai és morális képzettsége is rendkívül alacsony. Ez elsősorban a minőségi, magas hozzáadott értékű termékeket előállítóknak jelent nagy gondot.

A vállalkozások – jobb híján – **gyakran saját maguk által betanított munkaerőt alkalmaznak**, azaz az adott munkára saját hatáskörben képezik ki a dolgozókat. Ez a tevékenység minden szintjén tapasztalható. A vizsgált szakágazatok között jelentős különbségek mutatkoznak a dolgozók végzettségét tekintve. Például a baromfifeldolgozásban – a megkérdezett vállalkozásoknál – legnagyobb arányban (71%) betanított munkásokat alkalmaznak, a szakmunkások aránya mintegy 16%, míg a húsfeldolgozásban a szakmunkások aránya a legmagasabb (72%), a betanított munkások aránya 11%.

Mindezek azt bizonyítják, hogy az élelmiszeripar – benne a kkv-k – fejlődésének kulcskérdése a munkaerő képzettségének, gondolkodásmódjának és munkához való hozzáállásának javítása. Ez a **szakképzés alapvető reformját követeli meg, mind a struktúrát, mind a minőséget, mind a tematikát tekintve**. Az élelmiszeripari szakmák jelentős részének helyre kell állítani a presztízsét is.

A már munkában állók képzésében, továbbképzésében a vállalkozások részvétele differenciált. **A kkv-k 65%-ának munkatársai részt vesznek valamilyen, a munkáltató által szervezett vagy támogatott képzésben.** A megkérdezett vállalkozásoknál az állományi létszám mintegy 24%-a vett részt a cég által szervezett vagy finanszírozott szakirányú továbbképzésen az elmúlt három évben. A leggyakrabban igénybe vett képzési formák az élelmiszer-higiéniai oktatás, az élelmiszer-gyártással kapcsolatos képzések, valamint targoncakezelői, karbantartói képzések, de több esetben előfordult pályázatíró, pénzügyi, adózási, számviteli, külkereskedelmi, nyelvi oktatáson való részvétel is. A vállalkozások között vannak olyanok, amelyek nagy hangsúlyt fektetnek a képzésre, akár minden alkalmazott oktatásáról gondoskodnak, és olyanok is, amelyeknek képzési gyakorlata csak az alkalmazottaik bizonyos köreibre terjed ki, félve attól, hogy „a kiképzett munkás más cégek által könnyebben megvehető”.

4.4. A jogszabályi, társadalmi és intézményi környezet hatása a kkv-kra

A kkv-k fejlődése, munkahelyteremtő képessége, életképessége vagy versenyképessége nagymértékben múlik a vállalkozások működését befolyásoló környezeten. A vállalkozói környezetet több tényező is meghatározza. A legfontosabbak a vállalkozásokat érintő közterhek mértéke, a gazdálkodási és jogbiztonság szintje, az adminisztratív terhek nagysága, az üzleti információk elérésének lehetősége, a piaci verseny jellemzői.

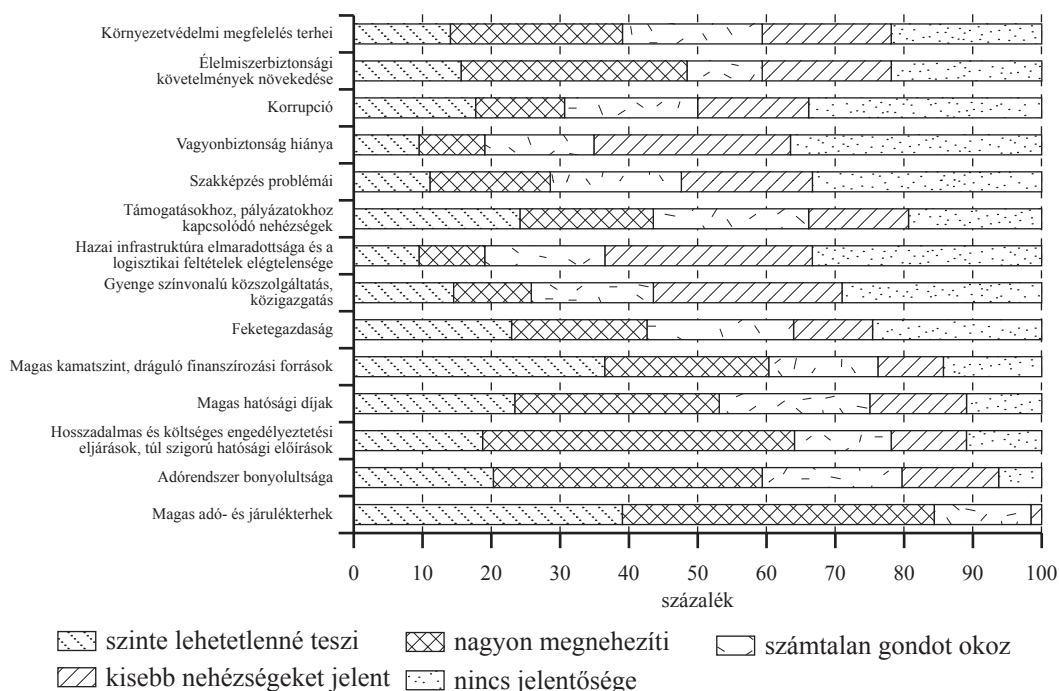
A hazai élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások működését befolyásoló külső tényezők közül tizennégyet választottunk ki, és azokat a felmérésben résztvevő kis- és középvállalkozások öt szempont alapján osztályozták. (16. ábra) Ötöst kaptak azok a tényezők, amelyek a megkérdezett élelmiszeripari cégek megítélése szerint leginkább akadályozzák a vállalkozás eredményes működését, illetve növekedését.¹⁵

A megkérdezett kis- és középvállalkozások az általunk vizsgált tényezők közül **a magas adó és járuléktérheket, az adórendszer bonyolultságát, a hosszadalmas engedélyeztetési eljárásokat és túl szigorú hatósági előírásokat, valamint a dráguló finanszírozási forrásokat emelték ki elsődlegesen, mint a vállalkozásuk működését leginkább akadályozó tényezőket.**

A magas adó- és járuléktérhek a válaszolók 39%-a szerint szinte lehetetlenné teszi, 45%-uk szerint nagyon megnehezíti a működésüket. Hazánkban magasak az adók és különösen a járulékok, mivel a terhek viselésében kevesen osztoznak. (Magyarországon a bérköltséget terhelő összes adó és járulék európai országokkal összevetve a legmagasabbak között van.) Ezek a kiemelkedően magas elvonások a munkaerő hatékonyságához viszonyítva aránytalanok. A magas élőköltségek következtében megnő az illegális és fél-illegális foglalkoztatás (pl. minimálbéren történő alkalmazásra ösztönzik a munkáltatókat), amelynek következménye az igazságtalan közteherviselés. Az általunk megkérdezett cégek több mint 50%-ánál jelen van a minimálbéres foglalkoztatás, és gyakran a bejelentett keresetet „zsebbe” egészítik ki.

¹⁵ A külső tényezők meghatározásakor támaszkodtunk Popp József, Potori Norbert, Udovecz Gábor és Csikai Miklós kutatására és az annak alapján megjelent tanulmányra. (Popp et al., 2008) Vizsgálatunk ennek a korábbi kutatásnak az eredményeit többségében megerősítette, de hangsúlybeli eltérések megfigyelhetők. Ez részben a kkv-k speciális helyzetével, a gazdasági válság hatásainak kiteljesedésével, illetve a mintaválasztás és interjúkészítés módszertani különbözőségével magyarázható.

A vállalkozások működését negatívan befolyásoló tényezők



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A kvv-k vezetőinek többségi véleménye szerint az adórendszer áttekinthetlensége, bonyolultsága jelentősen megnöveli mind a közigazgatás, mind az adóalanyok adminisztrációs terheit. Az évenkénti, sőt éven belüli adóváltozások növelik a kiszámíthatatlanságot és a vállalkozói kockázatot. **A kis- és középvállalkozások igényelnék a foglalkoztatás-, illetve vállalkozásösztönző adó- és járulékkerhek kialakítását, amelyek nem rontják a versenyképességet, nem ösztönözik tömegesen a fizetési kötelezettség elkerülésére, a fekete- és szürkegazdaságba való menekülésre.** Célszerűnek tartanák a kiszámíthatóbb és követhetőbb szabályozást, valamint a kivételek és kedvezmények radikális csökkentését.

A hosszadalmas engedélyeztetési eljárások a megkérdezett élelmiszeripari vállalkozások közel 65%-a szerint komoly **hátrányt okoz** a működésben. Egy cég alapításához, egy beruházás engedélyeztetéséhez, a vállalkozás viteléhez stb. a jogszabályi előírásoknak megfelelően kell eljárni. Ezt természetesnek tartják. Nehezményezik azonban a drága, lassú és bürokratikus ügyintéztést, a sok esetben szinte teljesíthetetlen feltételek jogszabályi előírásait. **Morális kérdésként** vetették fel, hogy **a hivatalok a határidőket és az eljárási rendet sok esetben nem tartják be, ugyanakkor a vállalkozásokkal szemben kemény szankciókat érvényesítenek a legkisebb szabálytalanság esetén** is. Nem segíti a vállalkozásbarát gazdálkodói környezet kialakulását az sem, hogy több hatóság nem a vállalatok hatékony működésében érdekelt, hanem a bírságolásban, mert ettől függ működésük finanszírozása, alkalmazottaik jövedelme.

A kis- és középvállalatok vezetőinek nyilatkozatai szerint szintén komoly **megterhelést jelentenek** egy-egy cég működésében **a vállalkozások adminisztrációs feladatai** és ebből adódó költségei. A szerteágazó adminisztrációs terhek csak egy része ered uniós kötelezettségekből, nagyobb

hányadát a magyar szabályozási és államigazgatási környezet írja elő. Az adminisztrációs terhek közül a megkérdezett cégek többsége fontosnak tartaná a működést rendszeresen érintő, ismétlődő – és egyre szaporodó – kötelezettségek csökkentését. (Példaként a járulékbevallásokkal, a foglalkoztatással kapcsolatos adatszolgáltatásokkal és a statisztikákat említették.) Véleményük szerint az **átlátható** és egyszerűbb engedélyezési, hivatali **eljárások** nemcsak az adminisztratív terheket **csökkentenék**, hanem a **korrupciónak** is jóval kisebb teret engednének. Ez érinthetné a vállalkozásokkal kapcsolatos egyéb, túlzott adminisztrációval járó feladatokat is (pl. építési engedélyek, közbeszerzés stb.).

A válaszok szerint problémát okoznak az élelmiszeripari **kkv-k finanszírozási forráshoz jutásának a nehézségei**. A vállalkozások 37%-a mondta, hogy szinte lehetetlenné teszi működésüket, míg 24% szerint „csak” megnehezíti azt.¹⁶

A vállalkozások megítélése szerint **a hatósági díjak jelentős költséget jelentenek** a működés során. A megkérdezett élelmiszeripari kkv-k 53%-a szerint nagyon megnehezíti, vagy szinte lehetetlenné teszi működésüket, míg 22% gondot okozónak minősítette a hatósági díjakat. Többen ítélték úgy, hogy ha a díjak összege egyenként nem is magas, de összességében jelentős terhet jelent a – különösen kisebb – vállalkozások számára: „a Kőjál szemle 26 ezer forint, a vízminta vizsgálat 14 ezer, a termékbevizsgálási díjak, a munkavédelem, stb. egyenként mintegy 25-65 ezer forint, és ha ez a sok kis összeg összeadódik, már százezreket tesz ki”. A hatósági díjakra **különösen a húsiipari cégek reagálnak érzékenyen**. Itt emelkedtek leginkább a díjak, mivel az állategészségügynek nőtték a bevételi kötelezettségei, miközben az állatállomány csökkent. Ez természetesen megnövelte az egy vizsgálatra jutó díjat. A húsfeldolgozók a növekvő díjakra panaszkodtak elsősorban: a húsvizsgálatok több százezer forintot tesznek ki évente.

A kkv-k vezetői szerint **a támogatásokhoz, pályázatokhoz kapcsolódó nehézségek, a feketegazdaság, az élelmiszerbiztonsági követelmények növekedése és a környezetvédelmi megfelelés terhei a vállalkozások működését befolyásoló tényezők középmezőnyében foglalnak helyet**.

A pályázati lehetőségek a vállalkozások fejlődését szolgálják. Az ezekhez kapcsolódó ügyintézés azonban a cégek 25%-ának véleménye szerint szinte lehetetlenné teszi, 20%-uk szerint nagyon megnehezíti, hogy éljenek ezekkel a lehetőségekkel. 23% ítélte úgy, hogy „csupán” számaltalan gondot okoznak. A kkv-k által legtöbbször hangoztatott panasz, hogy **a támogatási rendszer túlzottan bürokratikus, a pályázatokhoz kapcsolódó adminisztráció szerteágazó és bonyolult**. Emellett nehezményezték a pályázatok kiírásában az utófinanszírozást, a tervszerűtlenséget és az alkalmazhatatlanságot.¹⁷

Megítélésünk szerint a pályázatok negatív megítélésében az is szerepet játszhatott, hogy **a kiírók nagyon elaprózták a pályázati lehetőségeket**, így csak kis összegekkel lehetett támogatni fejlesztési célokat. A döntéshozók ugyanis nem álltak ellent a szakágazati lobbiknak, így minden szakágazat kapott valami kis támogatható lehetőséget ahelyett, hogy koncentráltan és hatékonyan segítette volna az államigazgatás a nemzetgazdasági szempontból valóban fontos fejlesztéseket. El kellene (ma is!) gondolkodni azon, melyik szakágazat erősebb érdekérvényesítő a mezőgazdasági termelővel szemben – pl. gabonaipar –, és itt korlátozni a lehetőségeket. Ugyanakkor **ahol a szakágazat a kiszolgáltatottabb** – pl. zöldség-gyümölcs feldolgozás –, ott **bővíteni lehetett volna a támogatási célokat** és összegeket.

¹⁶ Ezzel a kérdéskörrel mélyebben foglalkozunk a tanulmány 5.2. alfejezetében.

¹⁷ Ezzel a kérdéskörrel a tanulmány 5.1. alfejezetében foglalkozunk részletesebben.

A vállalkozások működését nehezítő tényezők megítélésében a feketegazdaság azonos súlyt képvisel a támogatásokhoz kapcsolódó nehézségekkel, azaz a kkv-k több mint 40%-a állítja, hogy nagyon megnehezíti, illetve lehetetlenné teszi a működésüket, míg 22%-uk szerint számtalan gondot okoz. Az interjúbeszélgetések is megerősítették, hogy a magas elvonások és adóterhek, a gyengébb törvényes biztonság, a korrupció, a következtelen jogszabályalkotás, az ellenőrzések hiányosságai, stb. mind hozzájárulnak a feketegazdaság működéséhez és az elmúlt években megfigyelhető terjedéséhez. **A megkérdezett cégvezetők több mint 60%-a állította, hogy a szűkebb környezetben jelen van a feketegazdaság.** A szakágazatok közül leginkább a húsfeldolgozást, valamint a kenyér- és pékárugyártást érinti. A legálisan működő gazdasági szervezetek hátrányban vannak az illegális tevékenységet folytató vállalkozásokkal szemben. Több sütőipari cég vezetője konkrét példákat említett az illegálisan működő sütődék tevékenységéről és módszereiről. Ezek a sütődék alacsonyabb önköltséggel működnek, mert bejelentés nélküli munkaerőt foglalkoztatnak, és – számla nélkül – távolabbi falvakba, városokba szállítják termékeiket jóval olcsóbb áron. Egyúttal piacot foglalnak a legálisan működő cégek hátrányára. Szakemberek becslése alapján a hústermékek csaknem harmada kerül feketén a belföldi forgalomba.

A feketegazdaság minél kisebbre szűkítése kiemelt feladat kell legyen az ellenőrzések számának és hatékonyságának növelésével, a szankciók szigorításával. **A hatóság az illegális tevékenységek feltárásában és súlyos szankcionálásában legyen érdekelt!**

Az élelmiszerbiztonsági követelményekkel kapcsolatban az interjúk során többször elhangzott, hogy **a Magyar Élelmiszerkönyv előírásai sokszor szigorúbbak, mint a külföldi élelmiszerkönyvek.** Az élelmiszerbiztonság igénye megköveteli a termékek nyomon követhetőségének biztosítását, a higiéniai előírások szigorú betartását. A piaci szereplők által gyakran hangoztatott probléma, hogy a nyomonkövethetőség dokumentálása jelentős adminisztrációs többletmunkát igényel. A beszélgetések során azonban – ennek ellenére – kiderült, hogy **a cégek alapvető érdeke az élelmiszerbiztonság megteremtése, amelynek mindenképpen meg akarnak felelni.**

Az Agrárgazdasági Kutató Intézet korábbi vizsgálata alapján említjük, hogy a hatóságok az élelmiszerekre minimum standardokat szabnak meg, a kereskedelem viszont ennél több és szigorúbb önkéntes szabványt követel. (Popp et al., 2008) A kereskedelmi láncok által a beszállításhoz megkövetelt szigorú minőségbiztosítási rendszerek jelentős többletköltséget okoznak a feldolgozóknak.

A megkérdezett cégek gyakran említették, hogy az élelmiszeriparban **hiányzik a megfelelő szakmai és elméleti ismeretekkel rendelkező munkaerő.** Ez a kis- és középvállalkozások 18%-a szerint nagyon megnehezíti a vállalkozások sikeres működését, és kétszer ennyien gondolják, hogy a szakképzés problémái számtalan gondot okoznak. A szakmai hiányosságokon túl az emberek hozzáállása, a munkamorál sem megfelelő, ez megmutatkozik a munkafegyelemben és a rossz munkavégzésben.¹⁸

A vállalkozások túlnyomó többsége úgy nyilatkozott, hogy a korrupció jelen van ebben az iparágban is. Általános vélemény, hogy **a korrupció az egyszerűbb hivatali eljárásoknál (engedélyeztetés, közbeszerzés stb.) és az ellenőrzések kapcsán fordul elő leggyakrabban, de az értékesítésnél is fellelhető.**

A megkérdezett cégek megítélése szerint **a vagyonbiztonság, a hazai infrastruktúra helyzete és a gyenge színvonalú közszolgáltatás tartoznak a legkevésbé zavaró – működést befolyásoló – tényezők közé.** A vagyonvédelmet a cégek saját hatáskörükben oldják meg. Figyelembe véve az üzem elhelyezkedését, az adott település ilyen irányú veszélyeztetettségét, a vagyonvédel-

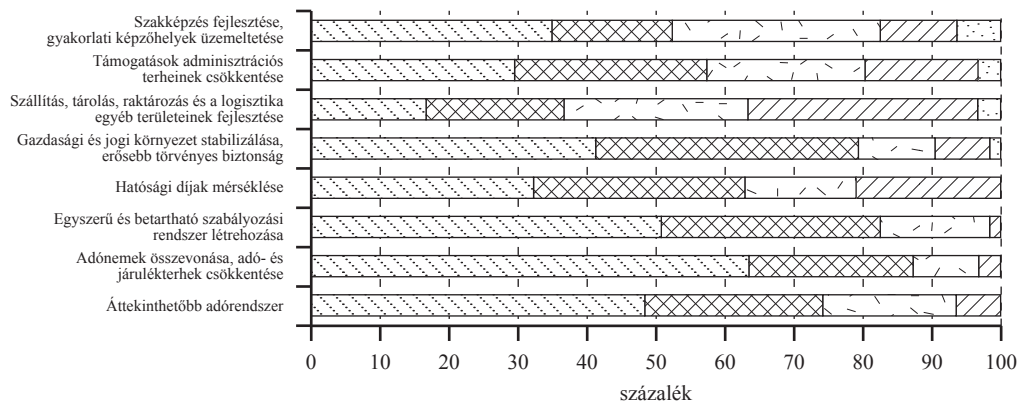
¹⁸ A foglalkoztatás kérdéskörével a 4.3. fejezet foglalkozik részletesebben.






met többféle módon biztosítják: egyes cégek (pl. kisebb családi vállalkozások) technikai eszközökkel, kamera, riasztó felszerelésével, mások biztonsági szolgálat alkalmazásával, őrző-védő cégek közreműködésével.

A 17. ábra szemlélteti, hogy a megkérdezett élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások megítélése szerint mely intézkedések támogatnák leghatékonyabban a vállalkozások működését. Megjegyezzük, hogy az ábráról leolvasható hangsúlyok nem feltétlen egyeznek meg azzal, amit a 16. ábra alapján gondolhatnánk. Ez is arra hívja fel a figyelmet, hogy a kkv-k menedzsmentjében a véleményeket az indulatok, a közvélekedés is befolyásolja, nem csak a felismert valóság.

17. ábra

A vállalkozások megerősítése érdekében javasolt főbb intézkedések



-  mindent pozitív irányba változtatna
-  jelentős erősödést okozna
-  már észrevehetően segítene
-  mérsékelt hatása lenne
-  nem hatna kedvezően

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

Az interjúk alapján megerősítést nyert, hogy elsődlegesen **a gazdasági szabályozási környezet kedvező irányú változtatása** (elvonások jellege, mértéke, jogbiztonság, szabályok áttekinthetősége, betarthatósága, adminisztrációs terhek csökkentése stb.) **segítené leghatékonyabban a vállalkozások fejlődését.** A foglalkoztatás és vállalkozásösztönző adó- és járulérendszer kialakítása az élelmiszeripari cégek közel 90%-ának véleménye szerint mindent pozitív irányba változtatna, illetve jelentős erősödést okozna. Ide tartozik az élönmunkát terhelő adók és járulékok csökkentése, egyszerűbb adórendszer, adó- és járulékbemutatók összevonása stb., mely egyúttal hozzájárul a feketegazdaság elleni intézkedések hatékonyságához is.

A megkérdezett élelmiszeripari kkv-k több mint 80%-a gondolja úgy, hogy **a vállalkozások működésének biztonságát jelentősen megnövelné, ha kiszámíthatóbb és követhetőbb szabályozási környezetben dolgoznának.** A gazdálkodási és jogbiztonság erősítése a megkérdezettek 41%-a szerint mindent pozitív irányba változtatna, míg a cégek 38%-a szerint jelentős erősödést okozna.

A vállalkozások versenyképességének javítása érdekében **tervszerű és kiszámítható támogatásokra van szükség**. A kkv-k vezetőinek többsége (58%) úgy gondolja, hogy a támogatási konstrukcióhoz kapcsolódó adminisztráció egyszerűsítése jelentősen megkönnyítené a pályázatokban való részvételt.

A cégek több mint 80%-ának megítélése szerint **fontos a szakképzés rendszerének újr gondolása** (gyakorlatorientált képzés bővítése és az iparág igényeihez történő igazítása, a morális alapok erősítése).

A kkv-k vezetői szerint a fenti intézkedéseken túl szükséges lenne a kkv-k finanszírozási forráshoz jutásának könnyítése, **közigazgatási eljárások minőségének javítása**, a tisztességes verseny megteremtése, **a fekete- és szürkegazdaság visszaszorítása**.

5. Fejlesztési elképzelések és lehetőségek

Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások jövőbeni szerepét azok a tényezők hatványozottan befolyásolják, amelyeket döntően a vállalkozások szándékai alakítanak. Ezek közül a beruházásokat, a pályázati lehetőségekhez illeszkedő ambíciókat, a hitelfelvételi készséget, valamint a piaci aktivitást jelző marketing célokat és eszközöket vizsgáljuk e fejezet keretei közt.

5.1. Beruházások és pályázati ambíciók

Egy **innovatív élelmiszergazdaság csak fejlett technikai-technológiai háttérrel valósítható meg.** A magyar élelmiszeripar leginkább versenyképes időszakában korábbi önmagához és a környező országokhoz képest viszonylag magas eszközellátottságot ért el és nem kis részben ennek köszönhette eredményeit. Az elmúlt évek negatív tökefolyamatai és a piaci viszonyokban bekövetkezett mélyreható változások miatt felbomlott a korábbi összhang az élelmiszertermelés és az innovációs háttér között. **Az iparág így elvesztette az innovációs előnyt a környező országokkal szemben** és jelentősen elmarad a fejlettebb nyugati EU tagországok élelmiszeriparától.

A technikai-technológiai felzárkóztatás csak intenzív beruházási teljesítmény eredményeként lenne elérhető. Ezért nem közömbös annak vizsgálata, hogy az élelmiszer-feldolgozó **kkv-k esetében miként alakul a beruházási döntés, megvalósítás és finanszírozás** egymásra ható mechanizmusa.

A beruházási folyamat elindításának ugyanakkor alapja kell legyen a gondos tervezés. Az üzleti terv rendszeres, illetve a beruházási projektekhez kötődő eseti készítése ezt segítené. Kutatásunk megállapításai azonban azt mutatják, nem mindenki tartja fontosnak az üzleti tervet. **A vállalkozásoknak csak fele készít, vagy készített rendszeresen üzleti tervet, 25%-uk csak külső „kényszer” (például hitelfelvétel) hatására. Az élelmiszeripari kkv-k negyede a vizsgált három éves időszakban egyáltalán nem rendelkezett papírra vetett jövőképpel.** Az üzleti tervről alkotott vélemények is megoszlanak, vannak akik az eredményes működés kulcsának tartják, de jelentős hányaduk (37%) szerint felesleges, hiszen „ha a vezető nem látja át fejben a cégét, akkor az ügyis bukásra van ítélve”. A középvállalkozások 70%-a rendszeresen készít üzleti tervet – és csak 10% mondta azt, hogy egyáltalán nem –, míg a kisvállalkozások esetében az 50%-ot is eléri a nem tervezők aránya.

A beruházási igényt és az ebből adódó beruházási döntéseket – a korszerűsítés kényszere és az innovációs szükséglet mellett – a ténylegesen rendelkezésre álló eszközök állapota és kihasználtsága is befolyásolja. A feldolgozó gépek kora nem mindig releváns a használhatósággal, nem minden ágazatban fejlődik a technológia rohamos ütemben. Lehet, hogy csak a gépek külseje változik, vagy – szerencsés esetben – egy energiatakarékosabb kivitel lehet megvásárolni. Ezt támasztja alá, hogy a vállalkozások közel 10%-a annak ellenére tartotta korszerűnek a gépeit, hogy ezek átlagéletkora meghaladta a 10 évet. **A legjellemzőbb az 5-10 év közötti géppark volt,** a kutatásba bevont vállalkozások több mint fele átlagosan ilyen korú gépekkel rendelkezett.

A kapacitások kihasználtsága jellemzően 61-80% közötti a vizsgált kkv-kban.¹⁹ A vállalkozások mintegy harmada tartozik ebbe a kategóriába, és a megkérdezettek negyede vallja, hogy ennél is jobb, 81% feletti. (23. táblázat) Ugyanakkor **figyelmeztető, hogy a megkérdezettek 22%-**

¹⁹ A kapacitáskihasználással kapcsolatos adatok megítélése óvatosságot igényel. Bár törekedtünk arra, hogy a 100%-os kihasználást a konkrét vállalkozásra szabottan egy reális műszak- vagy óraszámban, adott esetben a kampányidőszakot figyelembe véve határozzuk meg, ebben az esetben mégis szerepet kaphatott az esetlegesség, vagy a szubjektivitás.

nál volt 40% alatti a kapacitáskihasználás. A középvállalkozások esetében általában magasabb az eszközök kihasználása, 40% alatti érték alig fordul elő és ezeknek az eseteknek egy részét is egy-egy új termék bevezetési szakasza magyarázza.

23. táblázat

**Kapacitáskihasználás a megkérdezett élelmiszeripari
kis- és középvállalkozások körében**

Kapacitás kihasználtság	Vállalkozások %-ában		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
0-40%	21,9	27,3	10,0
41-60%	15,6	11,4	25,0
61-80%	37,5	40,9	30,0
81% felett	25,0	20,4	35,0
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A vállalkozások fejlesztéseiket, beruházásaikat elsősorban visszaforgatott nyereségükből, másodsorban bankhitelből, harmadsorban családjuk megtakarításaiból fedezik. Kutatási mintákban **40% volt azok aránya, akik a beruházásokhoz hitelt vettek fel.** A hiteltől idegenkedők csak az adózott nyereség terhére vállaltak beruházásokat, vagy ennek szűkében inkább lemondtak róla.

A megkérdezett vállalkozások 10%-a zöldmezős beruházással kezdte tevékenységét.

A vizsgált élelmiszer-feldolgozó **kkv-k közel 90%-a hajtott végre fejlesztést az elmúlt három évben, de ezek jellemzően alatta maradtak az évenkénti 10 millió forintnak.** A 10-50 millió forint közötti kategóriában már alacsonyabb volt a válaszgyakoriság. Néhányan 100 millió forintot is meghaladó értékben hajtottak végre beruházásokat az elmúlt három év valamelyikében, de ezek a nagy értékű fejlesztések leginkább pályázatokhoz kötődtek. A képet némileg torzítja a vizsgált időszak lehatárolása. **Sokan ugyanis az uniós csatlakozást közvetlen megelőző egy-két évben** – az akkori támogatási lehetőségeket kihasználva – **valósították meg beruházásaikat,** ezért azóta nem volt igényük újabbakra. Az alacsonyabb összértékű investíciók a kisvállalkozásokra jellemzőbbek, a középvállalkozások leginkább 10 és 50 millió forint között jelölték meg az erre fordított forrásokat, de a – főleg tejipari és malomipari – középvállalkozások mintegy 20%-a jelezte, hogy 100 millió forint feletti összeget investált a vállalkozásba.

Az 56 – beruházást megvalósító – kkv negyedének nem volt 5 millió Ft-nál nagyobb értékű fejlesztése, leginkább pótlások, kis értékű eszközök domináltak beszerzéseikben. Ezeknek a cégeknek 86%-a kisvállalkozás volt. Az investíciók legfőbb célja – az esetek közel 50%-ában – műszaki gép, berendezés vásárlás volt, ezen kívül fontos tényező az épület és építmény vásárlása vagy létesítése is. (24. táblázat)

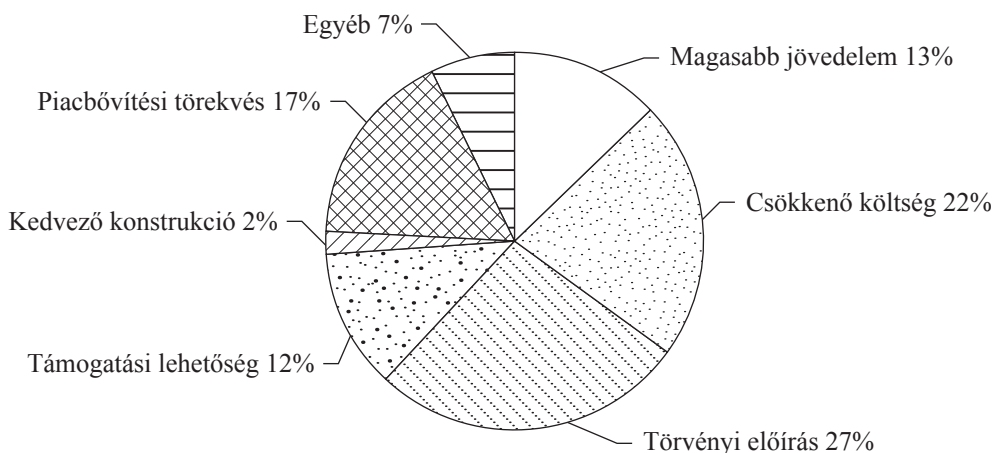
Beruházási célok a megkérdezett vállalkozásoknál

Beruházás célja	Esetszám (db)		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Műszaki gép, berendezés	43	25	18
Egyéb berendezés	21	15	6
Épület, építmény	25	16	9
Termőföld	1	1	0
Immateriális javak	2	0	2
Egyéb	1	1	0
Összesen	93	58	35

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

Nagy terhet ró a vállalkozásokra a jogszabályok által támasztott követelményeknek való folyamatos megfelelés²⁰. Ezek jelentősen megdrágítják a fejlesztéseket. A vállalkozások vezetői tételesen igyekeztek bizonyítani, hogy a jogszabályalkotásban túlzott a megfelelési kényszer, olyan szabályokat és kritériumokat tettek hazánkban kötelezővé, melyek az unióban általában csak ajánlottak és sok EU-s országban nem is szerepelnek az előírások között. **A legtöbb beruházás indoka ezért a törvényi megfelelés volt** (az esetek 27%-ában). (18. ábra) A költségcsökkentés és jövedelmnövelés mellett a piacbővítési törekvések is fontos szerepet játszottak, a válaszok 17%-ában ez volt a cél. A különböző támogatási lehetőségek kiaknázása az esetek 12%-ában volt beruházásra ösztönző.

18. ábra

Beruházások indokai a megkérdezett vállalkozásoknál


Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

²⁰ A törvényi megfeleltetés problémaköre összetett, leginkább az élelmiszerbiztonsági követelményeknek való megfelelésre és a minőségi követelményekre irányult.

A kisvállalkozásokat inkább a törvényi megfelelés motiválta a beruházásokban, a középvállalkozásokat pedig a piacbővítés és a támogatási lehetőségek kihasználása.

A megkérdezett vállalkozások egy része – mintegy 10%-a – 2006-2009 között nem fejlesztett. Ennek oka – a már említett uniós csatlakozás előtti élénkebb beruházási tevékenység mellett – az esetek többségében a forráshiány volt. Emellett a kedvezőtlen hitelkonstrukciókat is kiemelték a kkv-k vezetői, mint a tervezett investíciók megvalósítását gátló tényezőt.

A vállalkozások 17%-a a jövőben egyáltalán nem tervez beruházást. Méret szerint vizsgálva azonban markáns az eltérés. Míg a középvállalkozások 95%-a az elkövetkezendő három évben valamilyen fejlesztéssel kalkulál, addig a kisvállalkozásoknál ez az arány csak 75%. Ennek oka – amellett, hogy a középvállalkozások tőkeerősebbek – az, hogy **a kicsik** a válsághatások miatt egyelőre **nem mernek kockáztatni**. Azok a kkv-k, amelyek beruházásokat terveznek 60%-ukban maximum 50 millió forint bekerülési értékig gondolkodnak a következő három évben, és csak 17% volt azok aránya, amelyek 100 millió forint feletti összegű beruházást is elképzelhetőnek tartanak. A legnagyobb összegű beruházások a zöldség-gyümölcs ágazatban várhatóak, a legtöbb fejlesztés pedig a térszotyártásban és a húsfeldolgozásban. A cél legtöbb esetben gépbszerzés, vagy épület és építmény létesítés.

A megkérdezett vállalkozások több mint fele hajtott végre beruházást (akármilyen csekély összegűt is) az elmúlt időszakban új termék kifejlesztéséhez kapcsolódóan, viszont ilyen csak kevesen terveznek a jövőben. A termékfejlesztés jellemzőbb a középvállalkozásokra, leginkább a zöldség-gyümölcs, a tej és a tészta ágazatokban.

A beruházások gyakran pályázatok segítségével valósulnak meg. Első látásra a pályázati forrás ingyen pénznek tűnik, de azért vannak olyan döntések és kötelezettségek, amelyek költségeket jelentenek a vállalkozásnak. Az uniós támogatások egyik nagy hátránya általában, hogy nem mindig akkor van a pályázati kiírás, amikor a vállalkozónak szüksége lenne rá, és ha éppen optimális időben mégis kiírják, akkor a pályázathoz kell hangolni a projektet. Az utófinanszírozás is megdrágítja a pályázat által kínált ingyen pénzt. A finanszírozásnak ugyanakkor komoly feltételei vannak: például 2 év működés, megfelelő fedezet, önerő, ne legyen köztartozás stb. (Kató, 2007)

Az általunk felkeresett **vállalkozások több mint fele pályázott eredményesen a vizsgált időszakban, 11%-a pedig eredménytelenül.** A pályázati kedv és készség inkább a középvállalkozásokra jellemző, ebben a körben a cégek 85%-a pályázott, és 75% nyert is, míg a kisvállalkozásoknál ez az arány 52% és 41% volt. Az elnyert beruházások meghatározó része technológiai fejlesztésre irányult. A vállalkozások a SAPARD, az AVOP, a Széchenyi Terv és – újabban – az ÚMVP keretében is jutnak forrásokhoz, de sok esetben kellett igényeiket a kiíráshoz igazítani, vagy hosszú ideig várni a számukra megfelelő pályázati lehetőségre. Olyan esetek is **előfordultak**, amikor nem az előre megfogalmazott célhoz kerestek pályázatot, hanem **egy kedvező kiírás** (magas támogatástartalommal) volt **inspiráló**, ezt igyekeztek elnyerni és megvalósítani.

A sikeres pályázat feltétele a pályázatíró személye, szakmai felkészültsége. A kkv-k jelentős része nem vállalkozik önállóan pályázat elkészítésére, mivel ehhez nincsenek meg a speciális ismeretei. A pályázatíró személyét a tanácsadói piacon keresik, de gondot okoz számukra, hogy kevés a profi pályázatíró cég, így sokszor csalódnak. Mivel nem ismerik a piacot, **sokszor bíznak meg kóklereket** – pár hónap alatt nem lehet komoly pályázatírókat képezni –, aminek kárát (sikertelen pályázat, felesleges kiadások) a zsebük bánja. Indokolt lehet a pályázatíró, tanácsadó cégeknek egy olyan „kamaráját” létrehozni, amely nagyobb biztonsággal óvja meg a kkv-kat a felkészületlen pályázatíróktól.

A pályázatírás díjára (általában az elnyert összeg 5%-a) kevesen panaszkodtak. Az interjúk során a menedzsment tagjai a **pályázati rendszer kellemetlen tapasztalataiból** többet említettek. Ezekből kiemelünk néhányat:

- az **utófinanszírozás és a késedelmes kifizetés** nagyon megdrágítja a pályázást és ez első sorban a kicsikre és a közepesekre hat hátrányosan, mert ezek hitelképessége gyengébb, így kölcsönpénzből nehezebben tudják előfinanszírozni a támogatási pénzeket;
- az erőteljes **árfolyam-ingadozás** kiszámíthatatlanná teszi a tervezést a pályázat benyújtásánál;
- **meghatározott a beszerezhető gépek, berendezések köre**, melyhez nehéz hozzájutni és drágábbak is, mint más, a listán nem szereplő, de a pályázónak megfelelő típusok;
- pályázatok benyújtásához túl **sok hivatalos papír** és igazolás szükséges;
- **hiányzik az igazolásokat kiállító hivatalok közötti kommunikáció**;
- előre kell benyújtani a pályázatokhoz a **költségelszámolást**, ennek pontos tervezése lehetetlen feladat;
- a pályázatok nagy része inkább mikrovállalkozásoknak szól, illetve a nagy összegűek a közép- és nagyvállalkozásoknak, a kisvállalkozások lehetőségei csekélyek;
- a **követelmények és megkötések** miatt néhány esetben többre kerül a vállalkozásnak a támogatott beruházás, mintha a projektet önmaguk finanszírozták volna.

Mindezek mellett a kutatásunk során megfogalmazott termelői vélemények az élelmiszerfeldolgozó kkv-kre vonatkozóan is megerősítették azt a korábbi szakirodalmi megállapítást (Popp et al., 2008), hogy a **támogatási rendeletek és tájékoztatók előkészítetlensége sok gondot okoz**. A rendeletek többször módosulnak, nincs előre meghatározott menetrend, hogy mikor és milyen feltételekre lehet támogatást beadni. Ennek következményeként esetenként szakmailag és pénzügyileg átgondolatlan, rosszul tervezett beruházás születik.

A **megkérddezett kkv-k 37%-a nem nyújtott be pályázatot** az elmúlt három évben. Ennek oka a pályázati készség, a megfelelő pályázatok hiánya, valamint a sokszor előforduló kellemetlen tapasztalatok voltak. Emellett többeknél negatív volt az adózás előtti eredmény, ami önmagában is kizáró ok.

5.2. Hitelek

A vállalkozások sikeres működésének egyik meghatározó feltétele a termelés és a fejlesztés megfelelő szintű finanszírozása. Ez a kkv-k esetében is hangsúlyos, ráadásul ezek a vállalkozások méretüknél fogva „törékenyebbek”, kitettebbek a piac viszonyosságainak, a gazdasági és politikai helyzet változásával generált megpróbáltatásoknak.

Kutatásunk ebben a témakörben is az elmúlt három év eseményeit helyezte célkeresztbe. A vizsgált időszak hitelezési gyakorlatának jellemzője volt, hogy 2006-ban és 2007-ben a bankok elsősorban a kkv szektor meghódítására törekedtek, hitelezési hajlandóságuk ezek irányába növekedett. Több esetben – a cél elérése érdekében – még a hitelezési feltételeken is enyhítettek. **2007 második felétől** azonban már a **kkv-kat érintően is mérséklődött a bankok hitelezési hajlandósága**, holott készletfinanszírozási és forráspótlási céllal növekedett a hiteligeny. (Ugyanez nem volt elmondható a beruházási célú hitelekre.) Ettől kezdődően **szigorították hitelezési feltételeiket**, illetve a kkv-kat tartották kockázatosabb vállalkozásoknak. 2008 első felében a bankok a kis- és mikrovállalati körben a hitel-visszafizetési arány kismértékű romlását tapasztalták. **Azóta** kissé enyhült a helyzet, a **pénzügyintézetek újra nyitnak a kkv-k felé, de elsősorban támogatott hitelkonstrukciókon keresztül kívánják fenntartani hitelezési aktivitásukat.** (MNB, 2006-2009)

A megkérdezett vállalkozások 61%-a vett fel hitelt az elmúlt három évben. Jellemzőbb a hitelfelvétel a középvállalkozásoknál, ahol a megkérdezettek 80%-a élt ezzel a finanszírozási eszközzel, míg kicsik esetében alig több mint 50%. Nagyobb hangsúlyt kapott a hitel a zöldség-gyümölcs feldolgozásban, a baromfi-hús-feldolgozásban, a malomiparban és a tejfeldolgozásban. A mintában alig néhány olyan vállalkozás volt, amelyik az elmúlt három évben kamattámogatott hitelt vett fel! Azt tapasztaljuk, hogy nem is ismerik ezeket a lehetőségeket, nem is érdeklődtek róla, vagy ha egyszer nem találtak megfelelő konstrukciót, utána már nem próbálkoznak. A kutatás azt bizonyította, hogy az elmúlt időszakban meghirdetett támogatott hitelek termékleírása nem minden esetben tartalmazott egyértelmű iránymutatást a jogosultakra vonatkozóan. Erre a megismertetési folyamatra azért kellene nagyobb hangsúlyt fordítani, mert a gazdaságpolitika kkv szektornak nyújtott egyik segítsége a kedvezményes kamatozású hitelek biztosítása lenne.

A vállalkozások 39%-a az elmúlt három évben nem igényelt hitelt. Ennek egyik oka vagy az volt, hogy egy korábbi periódusban vettek fel magas összegű hiteleket (EU-s előírásokhoz kapcsolódó megfelelés, pályázati önrész, kedvezményes lehetőség miatt), és még ezt törlesztik. Különösen a kisebb vállalkozások esetében fordult elő gyakran, hogy szinte betegesen félték a hitelektől, inkább termelési szintjüket is alacsonyabban tartották és nem fejlesztettek, de adósságot nem vállaltak. Ha mégis elkerülhetetlen volt a hitelfelvétel, a vállalat tulajdonosai vagy barátok, ismerősök nyújtottak kölcsönt.

A hitelfelvelek legfőbb indoka a fejlesztés, illetve a likviditási problémák elhárítása volt. **Kisvállalkozások esetében inkább a beruházás dominált, míg a középvállalkozásoknál az átmeneti pénzügyi gondok enyhítése** – forgóeszközök finanszírozása, készletezési csúcsok terhének minimalizálása – volt az elsődleges cél. Arányát tekintve a legtöbb beruházási célú hitelfelvétel a malomiparban és a baromfi-feldolgozásban volt, likviditási problémák kezelésére leginkább a tejipari vállalkozások vettek fel hitelt. A pályázati önrész biztosítása miatti hitelfelvételben elsősorban a zöldség-gyümölcs ágazat és a húsfeldolgozás érintett. A kedvező feltételekkel kínált konstrukció csak a hitelfelvelek mindössze 7%-át ösztönözte. A folyó finanszírozás tipikus módja volt a vállalkozás folyószámlájához kapcsolódó hitelkeret lehívása. Többen rendelkeznek Széchenyi Kártyával is.²¹

A vizsgált időszakban ritka volt a hitelkérelem elutasítása, és a kkv-knak csak mérsékelt számban voltak kellemetlen tapasztalataik a számlavezető vagy hitelező bankkal kapcsolatban. Ugyanakkor az esetek többségében kiemelték, hogy személyes kapcsolataiknak köszönhetik a „jó banki viszonyt”. A számlavezető bankok köre szerteágazó, de jellemző véleményként fogalmazódott meg, hogy **a helyi közegbe jobban beágyazódott pénzintézetekkel** – például a takarékszövetkezetekkel – **gyümölcsözőbb és hasznosabb kapcsolatot tudnak kialakítani.** Ennek oka, hogy jobban ismerik egymást, a lehetőségeket és a bizalom is nagyobb. Mindez azt sejteti, hogy a regionális élelmiszerellátás térnyerése új lehetőséget adna a regionális pénzintézeteknek is.

²¹ Kedvezményes hitelezésnél meg kell említeni a kkv-k számára kidolgozott Széchenyi Kártya konstrukciót. Az első program 2002 augusztusában indult a kis- és középvállalkozók forráshiányának enyhítésére. Állami támogatásban részesített hitelkonstrukció, amelynek célja, hogy a likviditási nehézségekkel küzdő legalább egy (10 millió forint feletti hitelkeret igénylése esetén két) éve működő mikro-, kis- és középvállalkozások, egyéni vállalkozók egyszerűsített eljárással szabad felhasználású, likviditási problémáikat kezelő banki forgóeszközhitelhez jussanak. A konstrukció fő paramétereit az évek során többször módosították, majd 2008. június 2-án bevezették a Széchenyi Kártya 2-t. (2008. évi jelentés, 2009)

A bankokról alkotott – összességében pozitív – vélemények mellett problémákat is felvetettek a vállalkozások vezetői. **A legtöbb gondot az új vagy a megújításra kerülő hitelek elhúzóó bírálata okozta.** Erre a hitelt felvevő közepes méretű vállalkozások több mint harmada, a kisvállalkozások negyede panaszkodott. (25. táblázat) A túl sok papírmunka igénye, illetve a magas járulékos költség a kisvállalkozásokat érintette leginkább. A nem megfelelő fedezet problémája már inkább a válság hatását mutatja, ez leggyakrabban 2008-ban fordult elő. Több olyan eset is volt, amikor a megjelölt célhoz – általában pályázat önrészéhez – a számlavezető bank nem adott hitelt, más bank viszont igen, így váltani kényszerültek.

25. táblázat

A hitelfelvétel során jelentkező problémák az előfordulás %-ában

Problémák	Előfordulás (%)		
	Összes vállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Nem rendelkeztem saját forrással	10,3	7,7	15,4
Nem volt megfelelő a fedezetem	17,9	15,4	23,1
Nem volt egyértelmű a meghirdetett banki ajánlat	5,1	7,7	0,0
Nagyon elhúzóó a hitelbírálati eljárás	28,2	23,1	38,4
Túl sok volt a járulékos költség	17,9	19,2	15,4
Túl sok volt velem a papírmunka	20,6	26,9	7,7
Összesen	100,0	100,0	100,0

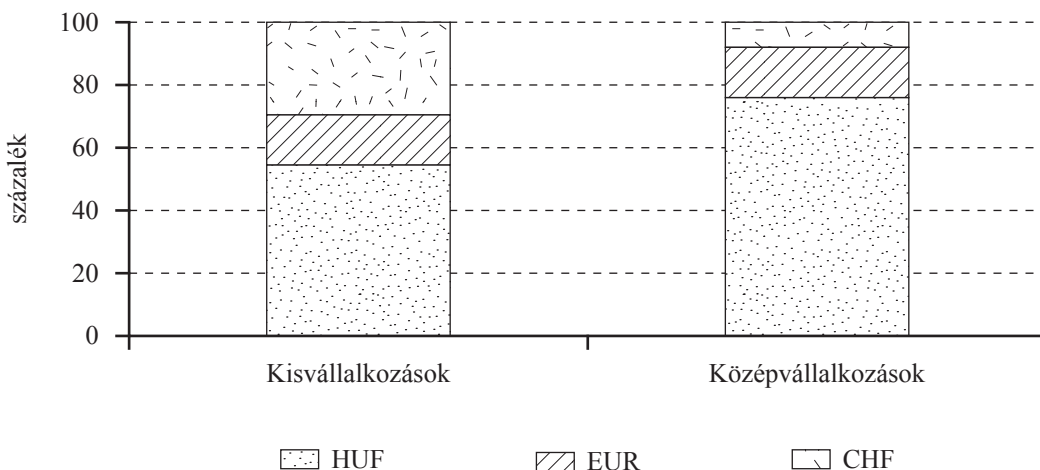
Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A kutatásba vont **vállalkozások 65,6%-a rendelkezett valamilyen hitellel az interjú időpontjában.** Ezek közül 21-21%-nak három, illetve kettő, míg a többinek csak egy hitele volt. A kisvállalkozások 57%-a rendelkezett legalább egy hitellel, a középvállalkozásoknál ez az arány 85% volt.

A hitelek jelentős része (62%-a) forinthitel, 22%-a svájci frank alapú és csak 16%-a került euróban felvételre²². Vállalati méretek szerint vizsgálva az arány eltérően alakul, a kisvállalkozások 54%-a forintban, 16%-a euróban és 29%-a svájci frankban vett fel hitelt, míg a közepeseknél ez a megoszlás 76-16-8% volt. (19. ábra) A kisvállalkozásoknál tapasztalt arány jellemző az élelmiszeripar egészére is, hiszen az MNB kimutatása szerint az élelmiszeripar teljes hitelállományának 50,3-57,8%-a forint alapú a 2006-2009 közötti időszakban. (MNB, 2006-2009)

²² Más pénznem nem fordult elő.

A vizsgált kis- és középvállalkozások hiteleinek megoszlása pénznem szerint



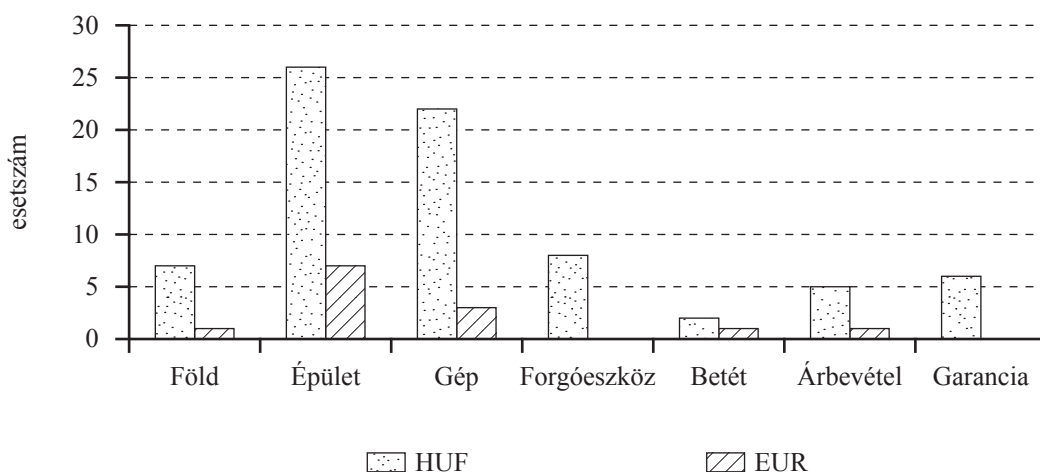
Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A felvett hitelek futamidejét tekintve az **5 éves vagy annál hosszabb futamidejű hitelek aránya dominál**, a teljes állomány **61%-a** tartozik ebbe a csoportba. A középtávú hitelek aránya elhanyagolható, az éven belülieké pedig 35%.

A fedezet elfogadása a hitelbírálati eljárás egyik sarkalatos pontja. A **leggyakoribb fedezet az ingatlan** megterhelése, ezen kívül a **gépek, berendezések** megnevezése is elfogadott. (20. ábra) A forgóeszköz fedezet (például készlet felajánlása), illetve a hitelgarancia (az AVHGA vagy Garantiqa garanciája) csak forinthiteleknél fordult elő a vizsgált mintában. Egyes hitelekhez többféle fedezet is kapcsolódhat, például az ingatlan mellett a vállalkozás gépei és berendezései is.

20. ábra

A vizsgált kis- és középvállalkozások hiteleinek fedezete



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A gazdasági válság alapjaiban változtatta meg a hitelezés gyakorlatát. **Hatására újabb és újabb kormányzati intézkedések láttak 2009-ben napvilágot**, melyek főként a kkv szektor finanszírozását kívánták segíteni. Az MFB az élelmiszergyártóknak is kínálja az ÚM Forgóeszköz Hitelprogram igénybevételét, illetve 2009 nyarán 30 milliárd forint keretösszeggel meghirdették az MFB Élelmiszeripari Bankgarancia Programot is – néhány szakágazat részére. (MFB, 2009) A kutatás során ugyanakkor azt tapasztaltuk, hogy **sok a bizonytalanság, nagy a bizalmatlanság a 2009. évi kormányzati válságkezelő, hiteltámogató intézkedésekkel kapcsolatban**. Többször előfordult, hogy ezeket a konstrukciókat a vállalkozó saját bankja sem javasolta.

5.3. Marketing és információ

Henry Ford, amerikai üzletember, a modern autógyártás úttörője találoan jegyezte meg: aki felhagy a reklámozással, hogy ezzel pénzt spóroljon meg, ugyanígy megállíthatja az óráját, hogy időt takarítson meg. Egy vállalkozásnak tehát nem csak a termelésbe kell időt és energiát fektetnie, hanem a termékei értékesítésével kapcsolatos feladatokra is nagy hangsúlyt kell fordítania. Így a tudatos marketing tevékenység is jelentősen befolyásolja a kkv-k eredményességét. Mindezek miatt tartottuk fontosnak, hogy a kérdőívben helyet kapjanak olyan kérdések is, amelyek a vállalkozások marketing tevékenységére vonatkoznak.

A Marketing Commando és az Ipsos Zrt. közös felméréseinek 2009. szeptember 10-i összefoglalójában megállapítást nyert, hogy a kis és közepes vállalkozások éves szinten átlagosan a forgalmuk 4%-át fordítják marketingre. Ez jelentősen elmarad a szakemberek által javasolt 5-10%-os szinttől. (Wolf, 2009) A kutatásunk során ugyanakkor mi ennél még rosszabb paraméterekkel találkoztunk. **Marketingre az élelmiszer-feldolgozó kkv-k költségeiknek átlagosan mindössze 2%-át fordították**. Ugyanakkor jelentős a cégek közötti differenciáltság, volt olyan – több mint 400 millió forintos árbevételű – vállalkozás, amely a saját bevallása szerint 2008-ban alig 50 ezer forintot költött reklámra.

A marketing tevékenység irányítása vagy végzése döntően a cégvezető vagy kereskedelmi vezető feladatköre. A kis és közepes vállalkozások mindössze 11%-a alkalmaz marketing munkatársat, rendszerint egy főt. **A kkv-k 44%-a nem végez semmilyen piackutatást, és nem élnek az értékesítést segítő marketing eszközökkel sem**. Kutatásunknak ez a megállapítása rámutat arra, hogy a kkv-k egy jelentős hányada nincs tudatában a marketing jelentőségének, nem ismeri a piacrajutást segítő eszköztárat.

A kutatásban szereplő cégek vezetői a mérsékelt marketing aktivitás egyik magyarázatát abban látták, hogy hiányzik ehhez a megfelelő pénzügyi keret. Egy átlagos piackutatás ugyanis néhány százezer forinttól több millió forintig terjedő költséget jelent, így a kisebb vállalkozások nem tudnak erre áldozni. Ez elfogadható indok lenne, de az interjúbeszélgetések egyértelműen bizonyították, hogy nemcsak anyagiakban, de a megfelelő szemléletmódban is nagy a hiány. **A mindennapok gondolkodásába még nem épült be a marketing szemlélet**, és a szervezeti háttér sincs kiépítve. Ez azonban nem kizárólagos magyar sajátosság, az uniós kisvállalatok nagy része is hasonló helyzetben van.

A kkv-k 45%-a a saját gyakorlati tapasztalatokra támaszkodva, képzettség nélkül, alkalm-szerűen, „házi kivitelezésben” végez „marketing jellegű” feladatokat. Ezek eredményeire alapozzák piaci döntéseiket.

A megkérdezett élelmiszeripari kkv-k **89%-ának van vállalati logója és mintegy 58%-uk rendelkezik** – változó színvonalú – **vállalati honlappal** is. A speciális termékeket előállító, és nem csak a vonzaskörzetben értékesítő hazai vállalkozók az elmúlt években kezdték felismerni, hogy az internetes marketing esetenként hatékonyabb lehet, mint a plakát vagy a szórólap. Ennek ellenére jóval kevesebben készítettek saját honlapot, mint Nyugat-Európában. Internetes marketing révén a kkv-k ugyanúgy reklámozhatják terméküket vagy szolgáltatásukat, mint a multik. Saját honlapot bárki készíthet, az egyéb lehetőségek, bannerek²³, gyűjtőoldalak, keresztlinkek, fórumok használata is bárki előtt nyitva áll. Ráadásul az internetreklám nem kerül sokba²⁴. Ügyes stratégiával a marketingtevékenységet távmunkában, számítógép mellől is lehet végezni, így nincs szükség szórólapokat kihordó munkaerőre. Az interjúk készítése során többen megjegyezték, hogy tervezik a jövőben a vállalati honlap kiépítését, illetve korszerűsítését, mert felismerték az ebben rejlő lehetőségeket.

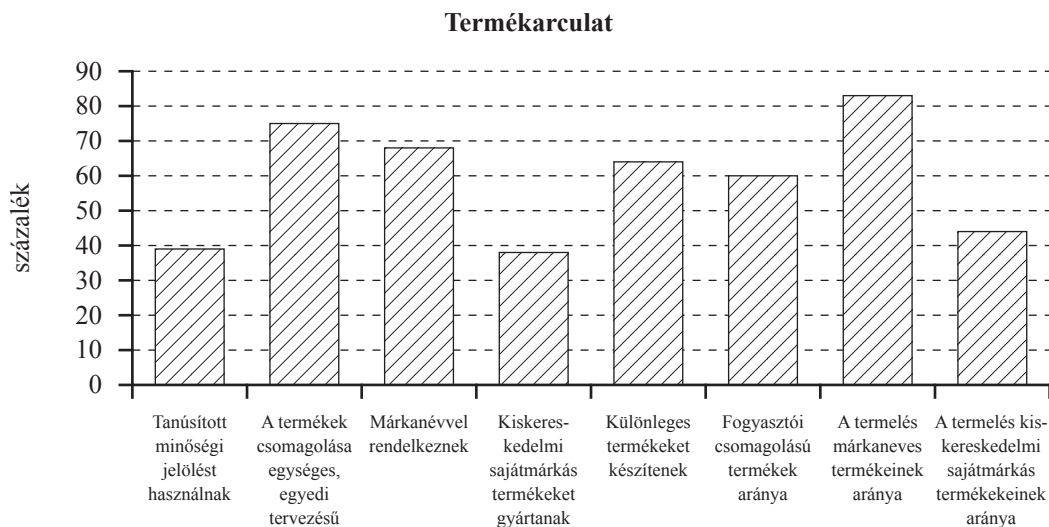
Az olcsóbb internetes hirdetési lehetőségek terjedésének ellenére – részben a regionális értékesítés nagyobb súlya miatt – a hazai élelmiszeripari kkv-k a papíralapú, nyomtatásban megjelenő reklámokat helyezik előtérbe. A marketingszakemberek szerint a postaládákba juttatott szórólapok, út menti plakátok, matricák tömege nemigen alkalmas új ügyfelek, vásárlók toborzására, igaz akadnak kivételek. Általános kisvállalkozói nézet szerint a dömpingszerű szórólapozás jóval hatékonyabb, mint a kevés, ám célirányosan elhelyezett reklám. A kkv-k általában megelégszenek a fénymásolt vagy kézzel írott, olcsó papírfecnikkel, amelyek jellemzően olvasatlanul a szemétkosárba végzik. A szórólapok, matricák és plakátok azért is jelentenek vonzó hirdetési lehetőséget a kisvállalkozóknak, mert költségvonzatuk alacsony és komoly technikai háttérrel sem igényelnek. Míg például egy internetes felület létrehozásához szerverre és programozásra van szükség, addig egy szórólapot egyszerű szövegszerkesztő és képfeldolgozó szoftver segítségével manapság már bárki létrehozhat. A hirdetési felületek is könnyen elérhetők.

Az elmúlt években nagy számban jelentek meg jó minőségű magyar termékek – köztük kkv-k által előállítottak is – a boltok polcain. A termékek nemcsak kiválóak és különlegesek, hanem csomagolásukban is megújultak. A védjegyek a magas hozzáadott-értékű termékek esetében hatékony versenyesszöveggé válhatnak. A kérdőívre válaszolók közel **40%-a rendelkezik valamilyen tanúsított minőségi jelöléssel**. (21. ábra) A legjellemzőbbek a Kiváló Magyar Élelmiszer, a Magyar Termék Nagydíj, illetve az Íz és Hagyomány **védjegy**. A védjegyekkel kapcsolatban fogalmazták meg a vállalkozások vezetői, hogy azok **nagyon drágák**, és különösen a kisvállalkozások ezeket nehezen tudják megfizetni. Felmerült, **nem lehetne-e annak függvényében a díjat megállapítani, hogy mekkora volumenű árut forgalmazznak az adott termékből**.

Az élelmiszer-feldolgozó kkv-k esetében **60%-os arányt képviselnek a fogyasztói csomagolású termékek**. Volt olyan cég, ahol csak a fagyasztott áru fogyasztói kiszervezésű, de több helyen a szeletelt húsról és a sajtféléről is ez a jellemző. A fogyasztói csomagolású termékek iránti igény az elmúlt években emelkedett. Hátrány, hogy a csomagolás megdrágítja a terméket, sokkal több hulladék is keletkezik ezáltal, ami megnöveli a – elsősorban környezetvédelmi – terheket.

²³ A szórólap, illetve a plakát internetes megfelelője.

²⁴ A bannerkészítés minimum tízezer forintba, a honlap készítés minimum ötvízezer forintba kerül, míg a banner megjelenési költsége egy sűrűn látogatott oldalon mintegy 200 ezer forint hetente.



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

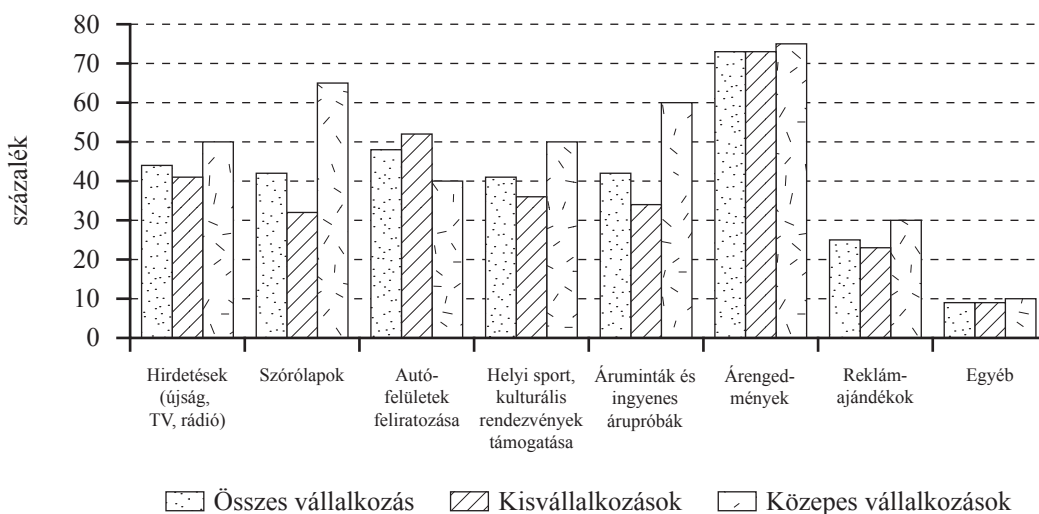
A termékek 75%-ban egységes és egyedi csomagolással bírnak, mert sokat jelent, ha színvonalas, nivós külsővel értékesítik a termékeiket. „A csomagolás eladja az árut!” Cégenként változó, hogy a külső inkább a minőségi vagy az olcsóbb kategóriájú termék látszatát kelti. A kkv-k 68%-ban márkanéveket használnak. A megkérdezett vállalkozások **38%-a gyárt kiskereskedelmi sajátmárkás terméket**, jellemzően a közepes vállalkozások (55%-ban), kevésbé a kisvállalkozások (30%-ban). Elmondásuk szerint ugyanakkor egyre **erősödik** rájuk **a nyomás, hogy kereskedelmi márkákat is gyártsanak**.

A megkérdezett **vállalkozások 64%-a készít valamilyen arányban különleges termékeket**. Ez az arány a közepeseknél 70%, míg a kisvállalkozások esetében 61%. Többen is a kuriózumok, a nem megszokott tömegáruk gyártásában látják a jövőjüket. Ezek jellemzően a bio-, az adalékanyag mentes termékek, a házi jellegű készítmények. A különleges termékekkel általában azt a vevői réteget célozzák meg, amelyek nagyobb vásárlóerővel bírnak és hangsúlyt fektetnek az egészséges életmódra.

Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások legkedveltebb reklámeszközei az árengedmények és az akciók, amit a válaszadók 73%-a alkalmaz. Emellett az autófelület-matricázás (48%), a hirdetések, újságok²⁵ és egyéb médiumok (44%), valamint a szórólap (42%) használata is gyakori. (22. ábra)

²⁵ A legtöbben az ingyenes hirdetési újságokban népszerűsítik cégüket, amely a saját régió belül jelent publicitást.

Fontosabb reklámeszközök alkalmazásának gyakorisága



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A marketing-tudatos cégek döntően négy, vagy annál több reklámeszkőzzel élnek. Jellemző, hogy míg a kisvállalkozások a médiát felhasználva inkább a régiót célozzák meg hirdetéseikkel, addig a közepes cégek már országos szinten is teret kívánnak nyerni TV reklámjaikkal, rádiós hirdetéseikkel. Mindez összhangban van értékesítési területükkel.

A megkérdezett vállalkozások többsége (64%) nem vesz részt élelmiszer-kiállításokon. Ennek fő oka hogy egy stand bérlése, a termékek szállítása, tárolása igen költséges. Többen felvetették, ha lehetne a kiállításokon való részvételre pályázat útján támogatást nyerni, akkor élnének ezzel a lehetőséggel. Gyakori volt azonban az a vélemény is, hogy „már régen nem tekinthető reklám értékűnek egy-egy kiállítás, az inkább a vattacukorárusoknak jövedelmez”. Elgondolkodtató, hogy a kisvállalkozások alig 23%-a és a középvállalkozásoknak is csak 65%-a rendszeres kiállító.

A kutatásban résztvevő cégek 31%-a nyert már valamilyen termékdíjat. A közepesek kissé magasabb arányban (40%) szereznek elismerést, mint a kisebbek (27%).

A vállalkozás és a település szimbiotikus kapcsolatát is a marketingtevékenység egy speciális típusának tekintjük. **Az élelmiszeripari kv-k 92%-a kapcsolódik be vonzáskörzete** – elsősorban települése – **közösségi életébe.** Legtöbbjük (77%) termékekkel szponzorálja a helyi sport csapatokat, kulturális vagy vallási rendezvényeket, de igen magas arányban (64%) pénzüsszegekkel is nyújtanak támogatást közösségi célokra. Ez a **közös érdekeken nyugvó együttműködés, a településsel és annak lakóival szembeni empátia jövőbeni regionális együttműködések egyik hozadéka** lehet.

Az egyéni marketing mellett – amire azért hazánkban a kv-k esetében is vannak pozitív példák – **fontos szerepe lehetne a kollektív marketingnek a minőségi magyar termékek iránti vásárlói lojalitás növelésében.** Erre hazánkban nemigen lehet követendő példát említeni. Ha azonban külföldön keresünk tapasztalatokat Franciaország említhető, ahol az utóbbi hónapokban a tejsz hatalmas betűkkel írják rá, hogy „francia termék”, és nem csak apró betűkkel, hogy melyik cég gyártja. **Van tehát bőven feladat a fogyasztókat célzó kommunikáció terén.**

6. A 2009. évi válsághatások

Kutatásunk során nem vonatkoztathattunk el attól, hogy interjúinkat egy olyan időszakban készítjük, amikor nem feltétlen folytatódnak a vizsgált 2006-2008-as időszak tendenciái, hiszen a 2008. év végén már ható gazdasági válság alapvetően átrendezheti a korábbi ambíciókat, lehetőségeket. Ezért kérdéseket tettünk fel a válság foglalkoztatásra, beszerzésre, értékesítésre, beruházásokra, valamint hitelekre gyakorolt hatásairól. A válaszok alapján úgy tűnik, **hogy 2009 nyarának végéig(!) a korábbi évek tendenciáitól eltérő drasztikus negatív hatások összességében még(!) nem érték el az élelmiszer-feldolgozó kkv-kat.** Ugyanakkor erős területi differenciák jelentkeztek. Az ország keleti megyéiben már kezdett érezhetővé válni a recesszió, de Északnyugat-Dunántúlon – részben a szlovákok növekvő vásárlásai miatt – pozitív hatások is jelentkeztek.

26. táblázat

**A gazdasági válság hatásai a foglalkoztatottak számára,
a munkabérrre, illetve a munkaidőre**

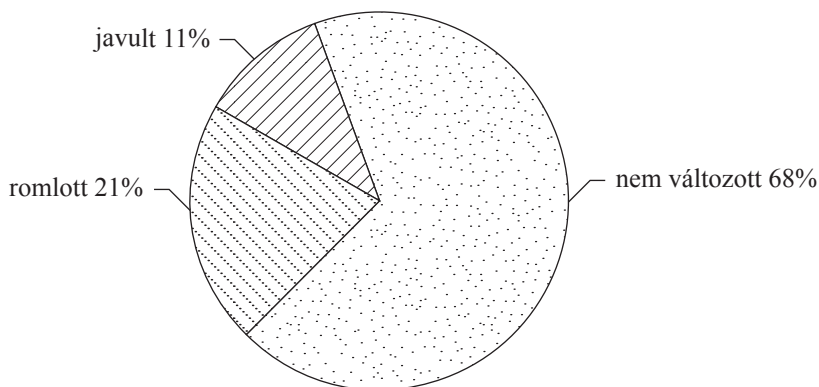
A 2009. év folyamán a gazdasági nehézségek miatt kellett-e elküldeni valakit, vagy munkabért (munkaidőt) csökkenteni?	Válaszadók száma (db)	Arány a válaszadókhoz képest (%)
Nem kellett elküldeni senkit, sőt létszámbővítés volt	9	14,3
Nem kellett elküldeni senkit és a bérek sem csökkentek	29	46,0
Nem kellett elküldeni senkit és még béremelésre is volt lehetőség	4	6,4
Nem küldtem el senkit, de a béreket (munkaidőt) visszább kellett fogni	4	6,3
Meg kellett válni a foglalkoztatottak egy részétől	8	12,7
Létszámot és munkabért (munkaidőt) is csökkentettem	8	12,7
Létszámot bővítettem és a béreket is emelni tudtam	1	1,6

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A vizsgálatba bevont kkv-k **46%-a a korábbi dolgozói létszámmal működött** 2009-ben is. (26. táblázat) A munkabéreket ugyan nem emelték – az infláció mértékével sem –, viszont csökkentésre sem került sor. Termelés optimalizálással, átszervezéssel vagy szükség esetén az időszakos – pl. nyugdíjasként foglalkoztatott – dolgozók foglalkoztatásának mérséklésével igyekeznek fenntartani stabil pozíciójukat. A válság miatt **rosszabb pénzügyi helyzetbe került a kkv-k közel egyharmada** (20, főként középméretű vállalkozás) megvált alkalmazottainak egy részétől és/vagy fizetésük, munkaidejük visszafogásával próbált költségeiből lefaragni.

Az interjúk alapján megállapíthatjuk, hogy **a válság nem változtatta meg a kkv-k alapanyag-beszerzési lehetőségeit.** (23. ábra) **A megkérdezett cégek kétharmadának nem adódott problémája** felvásárlási tevékenysége során. Különbséget kell tennünk azonban az egyes szakágazatok között, mert az eltérő adottságok miatt a vállalkozások lehetőségei is mások, illetve a termékpályák helyzete is visszahat a vállalkozásokra.

Alapanyagok beszerzési lehetőségeinek változása 2009-ben

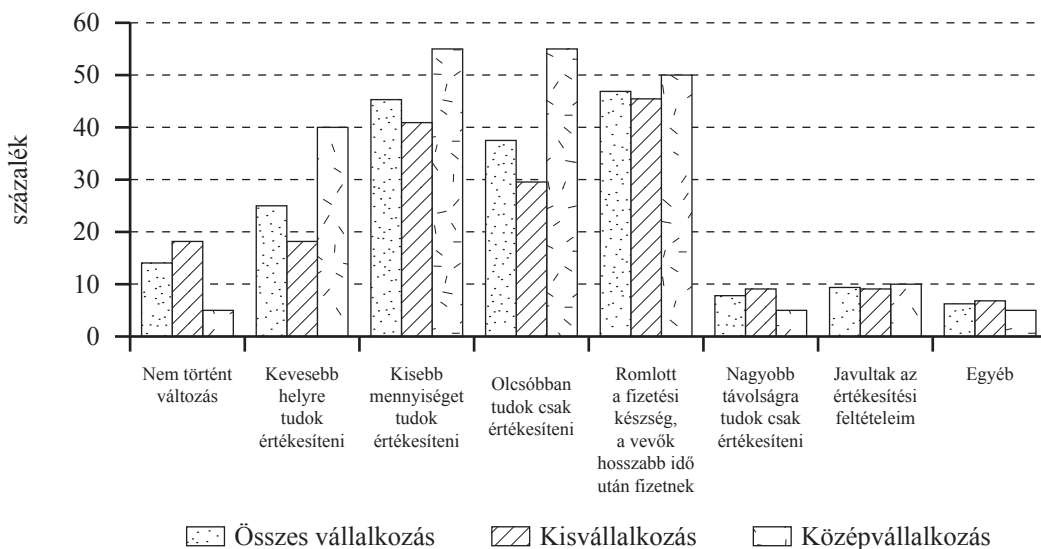


Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

Az értékesítés feltételei a beszerzésénél kedvezőtlenebbül alakultak. (24. ábra) A vizsgált élelmiszeripari kis- és középvállalkozások **vevőik fizetési fegyelmére panaszkodtak** legtöbbször. A kvv-k számára eddig sem túl kedvező kondíciók **a válság hónapjai alatt tovább romlottak**. Szinte senki nem tartja be a törvényben előírt 30 napos határidőket, rendszeresen a 60 napon túli fizetések. Akik erősebb alkupozícióval rendelkeznek, bevezették a készpénzes értékesítést, de ezen elhatározásukat multikkal, költségvetési szervekkel szemben képtelenek érvényesíteni.

24. ábra

Értékesítés feltételeinek változása 2009-ben



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A megkérdezett középvállalkozások többsége a recesszió hatására kisebb mennyiségben és/vagy olcsóbban tudja eladni termékeit. Van, ahol a szerződött mennyiséget nem mondják vissza a vevők (vagy csak 10-15%-ban), de időben eltolódik az értékesítés. Ezáltal készletek maradnak raktáron, aminek finanszírozása többletköltséget jelent.

Vevők elvesztése a közepméretű cégeket 40%-ban érintette, de a kisebbek 18%-a is szenved a partnerek számának csökkenése miatt.

A kisvállalkozások közel egyötödének értékesítési feltételeit még egyáltalán nem érintette a válság. Ez a kereslet egyéb tényezői mellett részben azzal is magyarázható, hogy **a kutatás időszakájában a fogyasztók többsége még keveset változtatott kiadási szokásain.** A GFK Hungária felmérése szerint a vásárlók az élelmiszerek közül csupán tejre és feldolgozott húsokra költöttek kevesebbet. (Magyar kiskereskedelem, 2009)

Azoknak a cégeknek, amelyek exporttevékenységet is folytatnak, a 2009-es forint-euró árfolyam változása jól jött. **A meggyengült forint miatt a kivitel eredményessége emelkedett.** Fórián Zoltán ezzel a kérdéskörrel kapcsolatban még arra is felhívja a figyelmet, hogy mivel élelmiszer-exportunk túlnyomó többsége alapanyag vagy félkész termék, amit a helyi termékek minőségének javítására, illetve költségének csökkentésére használnak, az egyes termékeink iránti kereslet nőhet. (Fórián, 2008)

A kutatásba vont **kis- és középvállalkozások felének beruházási hajlandóságára nem volt lényeges hatással a gazdasági válság,** megvalósítják az eltervezett fejlesztéseiket. (27. táblázat) Azok a cégek, amelyek eredetileg sem szándékoztak nagyobb összeget investálni vállalkozásukba (kicsik 17,1%-a, közepesek 5,5%-a), többségükben azzal magyarázták döntésüket, hogy az utóbbi időben jelentős forrást fordítottak beruházásokra, főként a kötelező élelmiszerbiztonsági és környezetvédelmi előírások miatt, ezért egyelőre nem is terveztek a karbantartási munkálatokon kívül más fejlesztéseket megvalósítani. A megkérdezett kkv-k egyharmada (nagy részt tejipari cégek) lemondott a korszerűsítésről vagy csökkentette tervezett beruházásait.

27. táblázat

Gazdasági válság hatása a beruházásokra

Milyen hatással volt a gazdasági válság a beruházásaira?	Vállalkozások %-ában		
	Összes vállalkozás	Kis-vállalkozás	Közép-vállalkozás
Nincs változás, minden a tervek szerint halad	50,9	46,3	61,1
Csökkenteni kellett a tervezett beruházásokat/fejlesztéseket	18,6	19,5	16,7
Le kellett mondani a beruházásokról	16,9	17,1	16,7
Nem terveztem beruházást a közeljövőben	13,6	17,1	5,5
Összesen	100,0	100,0	100,0

Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A nagyobb összegű fejlesztéseket általában nem tudják teljes mértékben önerőből megvalósítani a cégek. Ezért pályázat útján vagy banki segítséggel próbálják kiegészíteni saját forrásaikat. **2009-ben azonban munkahelyteremtésre és -megtartásra irányult a megkérdozett vállalkozások által beadott legtöbb pályázat**, pedig ezen kívül vállalkozásfejlesztési célra, gépbszerzésre, informatikai fejlesztésre vagy akár komplex fejlesztésre is vonatkoztak kiírások. (<http://profitline.hu/palyazatok/128756>) A jelenlegi gazdasági helyzet összességében mérsékli a pályázati kedvet, a vállalkozások inkább kívárnak, vagy önerőből, kisebb volumenű beruházásokat hajtanak végre.

A 2009-ben életbe lépett vállalati hitelezést támogató kormányzati intézkedések (pl. Új Magyarország Forgóeszköz Hitelprogram²⁶) pont arra hivatottak, hogy a válság miatt nehéz helyzetbe került élelmiszeripari kkv-k részére hitelehetőséget, hitelgaranciát biztosítsanak. Az interjúk során azonban azt tapasztaltuk, hogy a kisvállalkozások negyede még csak nem is hallott ezekről a programokról. A közepes méretű cégeknél ez az arány jóval kisebb, csupán 10%. A középvállalkozások közel fele viszont úgy nyilatkozott, hogy nincs is szükségük ilyen jellegű segítségre, mivel ez csak „reklám”, a gyakorlatban úgysem működik. **Nem lehet hozzáférni a kamattámogatott hitelekhez**, túl későn írták ki, túl drágák (a garancia miatt ennek a hitelnek az ára a piaci kamat, plusz a garancia költsége). Emellett nem jó a konstrukció, sőt a bankok sem biztatták ügyfeleiket a pozitív elbírálásról. A kisvállalkozások 30%-a is hasonló indokok miatt válaszolta, hogy nincs szüksége a válságkezelő kormányzati hitelprogramokra. A megkérdozett cégek 27%-ának valami miatt nem megfelelőek a kondíciók, 10%-uk pedig nincs a jogosultak között.

A megkérdozett élelmiszeripari kisvállalkozások fele, a középvállalkozások 60%-a más – nem támogatott – hitelt sem tervez felvenni. (28. táblázat) Ennek egyik oka, hogy régebbi, hosszú lejáratú hitelük futamideje még nem járt le, és amíg azt nem fizetik vissza, nem akarnak újabb adóságot vállalni. A pesszimisták szerint megpróbálni sem érdemes a hitelkérelem benyújtását, mert a pénzintézetek is megfontoltabbak, óvatosabbak – így nem sok az esély.

28. táblázat

Hitelfelvételi hajlandóság 2009-ben

Támogatott hitelektől függetlenül tervezett-e mostanában hitelfelvételt?	Vállalkozások %-ában		
	Összes vállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Igen	31,7	32,5	30,0
Igen, pályázati önrészhez szükséges	3,3	2,5	5,0
Szerettem volna, de nem sikerült	5,0	5,0	5,0
Nem, nincs rá szükségem	53,3	50,0	60,0
Nem, úgysem sikerülne most	6,7	10,0	0,0
Összesen	100,0	100,0	100,0

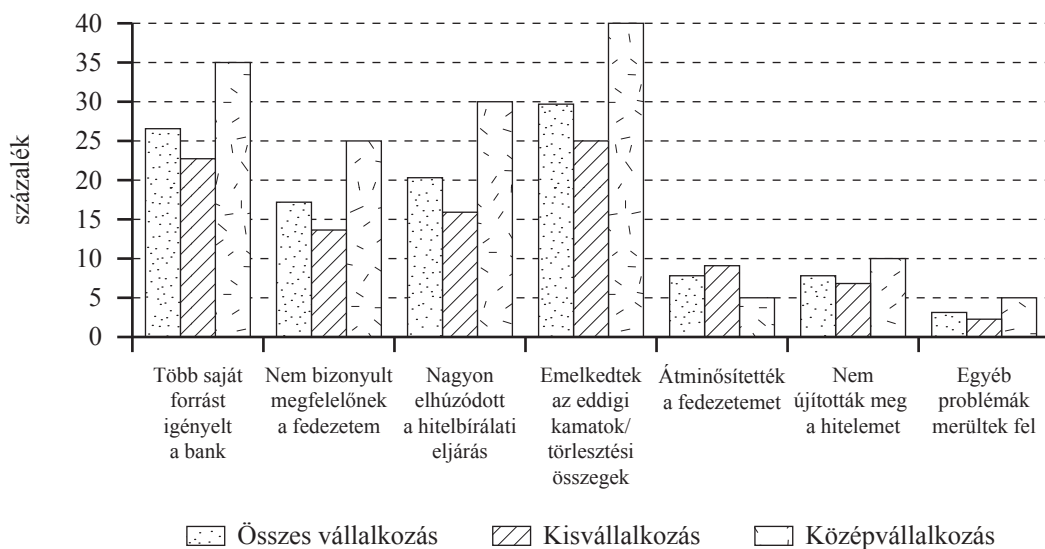
Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

²⁶ A hitelprogram célja, hogy az MFB Zrt. 50 Mrd forintos kedvezményes kamatozású refinanszírozási forrásával és a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt. kezelésében álló Közép-magyarországi Operatív Program 1.3. prioritásából, valamint a Gazdaságfejlesztési Operatív Program 4. prioritásából biztosított 50 Mrd forintos kedvezményes kamatozású refinanszírozási forrásával a magyarországi székhelyű mikro-, kis- és középvállalkozások részére a tevékenységük bővítéséhez szükséges átmeneti forráshiány finanszírozására kedvezményes forgóeszközhitelt biztosítson.

A kutatásba vont kkv-k mintegy harmada tervezi, hogy külső forrás segítségével működteti tovább vállalkozását. Ők főként átmeneti fizetési gondjaik enyhítése miatt folyamodnának újabb hitelhez, vagy a régit újítanák meg. A bankok tapasztalata is az, hogy a kis- és középvállalkozások a válság kezdete óta óvatosabbak lettek. Jelentősen visszaesett az éven túli, fejlesztési célú, fedezett hitelek részaránya, emelkedett ugyanakkor az igény az éven belüli forgóeszköz-finanszírozásra. (H. S., 2009)

A 2009-ben hitelt felvett vállalkozásoknak **a legnagyobb gondot a törlesztési összegek hirtelen emelkedése okozza.** (25. ábra) A deviza alapú hitelek törlesztő részletei követik az árfolyam-változásokat, s az utóbbi időben történt forintgyengülés miatt plusz költség jelent meg a vizsgált kör kiadásai között. A középvállalkozások 40%-a, a kisvállalkozások 25%-a panaszkodott erre a problémára. Emellett a pénzügyesek több saját forrást kérnek a hiteligénylőktől, akik hiába nyereségesek évek óta, nehezen tudnak megfelelni ennek az elvárásnak. A megkérdezett cégek több mint negyede találkozott ilyen jellegű problémával.

25. ábra

A gazdasági válság hatása miatti nehézségek hitelfelvétel, -folyósítás során


Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A harmadik legtöbbször felmerült nehézségként a hitelbírálati eljárás rendkívüli elhúzását említették a kkv-k. Átlagosan minden ötödik hitelt kérő hónapokat várt a döntésre. A bankok saját biztonságos működésük érdekében magasabb értékű fedezetet kérnek ügyfeleiktől, 2009-ben gyakorlatilag leértékelték a felkínált ingatlanokat, gépeket, berendezéseket.

Az interjúk készítése során a cégvezetők többször felvetették, hogy **az utóbbi hónapokban egyre terjedő feketegazdaság nagyobb problémát okoz a cégeknek, mint a gazdasági válság.** Határozottan igénylik, hogy az állam kíméletlenül lépjen fel az ügyeskedőkkel szemben, és ne hagyja, hogy az áfát befizetők még nehezebb helyzetbe kerüljenek.

Össességében megállapítható, hogy – bár már 2009 első felében is érezhető volt némi visszaesés az élelmiszerkereskedelem területén – az élelmiszeripari kkv-kat érintő markánsabb negatív hatások még nem jelentkeztek. Kutatásunk ugyanakkor nem erősítette meg azokat a véleményeket, miszerint a közeljövőben drámai változások jönnek. Kétségtelenül igazuk van azonban azoknak a szerzőknek – pl. Mihálovits, 2008 – akik **szerint a prémium termékek iránt kisebb lesz a kereslet, ezzel szemben az olcsóbb áruk népszerűsége nőni fog.** Ez pedig az élelmiszer-feldolgozó kkv-kra is kihatással lesz.

7. Jövőkép

Egy vállalkozáscsoport, de egy konkrét cég esetében is fontos fejlődést befolyásoló tényező a tulajdonosi kör, illetve a menedzsment jövőképe. Ez befolyásolja beruházási döntéseiket, piaci magatartásukat, dinamizmusukat. Ezért tartottuk fontosnak a kutatás során annak a kérdésnek a megválaszolását, hogy **az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások vezetői hogyan látják az elkövetkező három évben a cégük jövőjét.**

A kutatás alapján általánosságban megállapítható, hogy **a negatív társadalmi közhangulat a kkv-k menedzsmentjének véleményalkotását is befolyásolja.** Az interjúk során megkérdezett vezetők „tele voltak” panasszal, markáns negatív megállapításokkal. Ezek egy része megalapozott volt, de **nagy számban felmerültek erősen túlzó, a kedvezőtlen hatásokat kisarkító vélemények is.** Példaként emelünk ki néhányat:

- semminek sincs ára, minden veszteséggel termelhető;
- az APEH bármikor bárkit megbüntethet, mert ez után kapják a jutalmat;
- élelmiszerbiztonsági követelményekként „butaságokat” kérnek;
- a csatlakozás Nyugat-Európa piacszerzéséről szólt, és ebben a folyamatban a magyarok csak zavaró tényezők;
- felesleges statisztikák tömegeit kell kitölteni.

A jellemzőként felsorolt szélsőséges véleményekkel nem is kellene foglalkozni, ha ezek egyediek lennének, de nem azok. Az interjúbeszélgetések több mint egyharmadában felmerültek hasonlóak, amik arra utalnak, hogy **a megfontolt, reális látásmóddal szemben az indulatok is meghatározóakká váltak. Ez pedig nagy veszélyt jelent a jövőt tekintve,** mert a „negatív szemüveg” gátolja a tisztánlátást, korlátozza a pozitív gondolkodást, márpedig ezek nélkül sikeres jövő nehezen képzelhető el.

Természetesen mindez nem azt jelenti, hogy nincsenek valós gondok a kkv-k működését befolyásoló tényezőkkel kapcsolatban.²⁷ A személyes interjúk során megerősítést nyert, hogy **a negatív gazdasági, pénzügyi és piaci hatások ezt a vállalkozói csoportot erőteljesebben érintették,** mint a jobb tőkeellátottsággal, erősebb piaci alkupozícióval bírókat.

A szűkülő piac, a feketegazdaság térnyerése, valamint a láncok által gerjesztett külföldi konkurencia miatt **élesedik a kkv-k közti verseny.** Vannak olyan települések, ahol a legális vállalkozásokból is több van egy-egy szakágazatban, mint ami indokolt. Így feltételezhető, hogy e vállalkozói szektor egy része nem fogja túlélni a gazdasági válságot, illetve az elhúzódó recessziót. Ez részben negatív, részben pozitív folyamatként ítélni lehet meg. **Kedvezőtlen** folyamatként abban az értelemben, **hogy egzisztenciák mennek tönkre részben a szűkülő piac, részben az illegális vállalkozások terjedése és a külföldi konkurencia erősödése következményeként. Kedvező** hatása is lehet ugyanakkor abban az értelemben, **hogy egyes életképtelen kkv-k beszüntetik tevékenységüket.** A pozitív szelekció hatására kialakuló vállalkozói kör a várható gazdasági fellendülés után nagyobb eséllyel veszi fel a versenyt a belső piacon.

Bár az interjúalanyok döntő többsége a kkv-k jövőjének kilátástalanságáról beszélt, a jövőképükre vonatkozó konkrét válaszok alapján összességében kimondható, hogy a hazai vállalkozásokat ért számtalan nehézség és a gazdasági válság hatása ellenére is **határozott elképzelésük, tervük van a vállalkozások jövőjét illetően, és ez a terv mérsékelt optimizmust sugall.** (Ez még akkor is igaz, ha a helytálló ezzel kapcsolatban Boródi Attilának az ÉFOSZ ügyvezető elnökének a

²⁷ Részletesebben foglalkoztunk ezzel a kérdéskörrel a 4.4. alfejezetben.

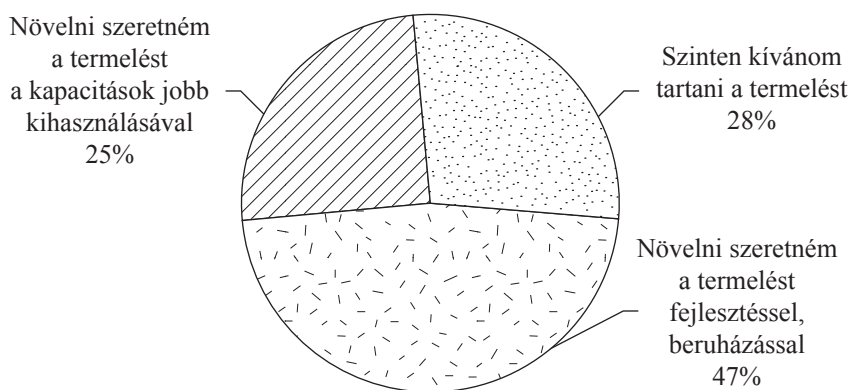
megjegyzése: a halálba menő is optimistán néz a jövőbe és tervez.) E megállapításunkat arra alapozzuk, hogy többségük – bár kilátástalan helyzetéről beszélt, sőt többen szélsőséges véleményeket is megfogalmaztak – a keletkezett jövedelmet általában nem éli fel, hanem visszaforgatja a termelésbe. A vállalkozók bizakodására tehát lehet építeni, különösen akkor, ha a társadalmi körülmények pozitív változása is hat. **A negatív véleményalkotás és a pozitív cselekvés kettőssége azt is jelzi, hogy a vélemény és a folyamatokra való konkrét reagálás nincs mindig szinkronban egymással.** Ez azt is bizonyítja, hogy a gazdaságpolitikát nem csak – akár szakmai – vélemények, sokkal inkább konkrét reagálások elemzése alapján kell alakítani.²⁸

A kutatás során egy cégvezető sem nyilatkozta, hogy csökkentené termelését, vagy önszántából felszámolná cégét. Ugyanakkor voltak olyanok, akiknek a jövőre vonatkozó tervei között az szerepelt, hogy kiviszik a termelést Szlovákiába, ahol kedvezőbb gazdasági és társadalmi környezetben működhet. Ugyancsak többen kívánnak az orosz, ukrán, román piacra bejutni. Ezek az orientációk is kicsit keserű, de alapjában véve optimista vezetői véleményeket tükröznek, tehát **a nagy többség reményt lát az életben maradásra.** Úgy gondolják, hogy kellő józansággal, türelemmel és kitarással van lehetőség a bajból való kilábalásra. Vannak, akik most készülnek felfuttatni az üzemet, bővíteni a termelést, még több alkalmazottat foglalkoztatni és piacot bővíteni.

A konkrét interjúkérdésekre kapott válaszok alapján megállapítható, hogy az élelmiszerfeldolgozó **kis- és középvállalkozások vezetőinek 47%-a** pozitív jövőképet fogalmazott meg cégük további működését illetően. Ők a **termelésüket fejlesztéssel, beruházással kívánják növelni.** (26. ábra) A közepes vállalkozások 60%-a, míg a kisvállalkozások 40%-a jelezte ilyen irányú termelésnövelési szándékát. A szakágazatok közül leginkább a kenyér- és friss pékárugyártó, valamint a húsfeldolgozó szakágazatokhoz tartozók adták ezt a választ.

26. ábra

A vállalkozás jövőjét vázoló menedzseri vélemények



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

²⁸ Ugyanez a kettősség jellemezte a mezőgazdasági termelők esetében végzett reagálás-vizsgálatunk eredményeit is. (Kapronczai et al., 2005)

A megkérdezettek **28%-a** kívánja szinten tartani a termelést. Ők azok, akik **eredményként könyvelnék el, ha nem kellene felszámolniuk a vállalkozást**. A kis méretű cégek esetében valamivel gyakoribb volt ez a vélemény, mint a közepeseknél. Ide tartoznak azok a vállalkozások vezetői is, akiknek az elkövetkezendő 3 évre nincs kiforrott jövőképük a cégüket illetően. Örülnének, ha ki tudnák húzni addig, amíg „valami pozitív változás be nem következik”. Ők nem biztosak a vállalkozásuk jövőjében, mégsem fordul meg a fejükben, hogy eladják az üzemüket. Igyekeznek megőrizni a piacaikat.

A kkv-k **25%-a** úgy nyilatkozott, hogy **növelné a termelést a kapacitások jobb kihasználásával**. 60-80%-ra szeretnék felemelni a náluk jelenleg tapasztalt átlagosan 40%-os kapacitáskihasználást. Inkább jellemző ez a törekvés a kisvállalkozásokra, ugyanis kétszer annyian válaszoltak közülük így, mint a közepesek közül.

A válaszok szóródtak annak függvényében is, hogy a vállalkozás családi vagy alkalmazotti irányítással működik. **Ahol családi alapon szerveződött a kkv, ott általában dinamikusabb a gondolkodás, pozitívabb a jövőkép**. Különösen hangsúlyosan vonatkozik ez azokra a gazdasági szervezetekre, ahol már a második generáció is részt vesz a vállalkozás irányításában. Nagy előnyük, hogy bizalmi körülmények között működhetnek. Ahol alkalmazottak vezetik a céget, ott általában elfogadóbb a szemlélet, beletörődőbb a jövőkép. A vegetálás, a túlélésre játszás a jellemzőbb.

A válaszok elgondolkodtatják a szerzőket, hogy a kkv-k jövőbeni szerepét illetően **célként kell-e kitűzni a versenyképességet**, vagy ennél „alacsonyabb” célkitűzéssel is beérhetik-e a vállalkozások? Az Agrárgazdasági Kutató Intézet egy korábbi tanulmánya nemzetközi szakirodalmak alapján már definiálta ezeket a célkategóriákat. (Potori, 2004) Eszerint egy vállalkozás lehet életképes, eltartóképes és versenyképes:

- **Életképes** az a vállalkozás, amely a piaci szereplők várakozásai szerint valamely szabad, nyílt és komparatív piacon, állami támogatások vagy a versenytársak korlátozása nélkül a társadalom számára elfogadható, a szokványostól nem különböző haszonra képes szert tenni.
- Az életképtelennek minősülő vállalkozás is lehet azonban **eltartóképes** mindaddig a pontig, amíg működése lehetővé teszi tulajdonosai is irányítói megélhetését, valamint a munkaszerződésekben rögzített bérek kifizetését.
- **Versenyképes** az a vállalkozás, amely túl az életképességen – a fogyasztói igényeknek való fokozott megfelelés, vagy kedvezőbb komparatív költségszerkezet okán – bel- és/vagy külpiazi részesedését növelni tudja. Termékei hozzáadott értéke jövedelmet vagy megtakarítást generál.

Ezekből a definíciókból adódóan **a kkv-knak nem feltétlen kell versenyképesnek lenniük** ahhoz, hogy fontos szerepet töltsenek be a hazai élelmiszergazdasági struktúrában. Nem helytálló tehát az a gyakran hangoztatott vélemény, hogy csak(!) a versenyképes vállalkozásoknak van jövőjük. Az előbbi meghatározásokból, de az interjúválaszokból is az következik, hogy **az élelmiszeripari kkv-knak akkor is van jövőjük, ha csupán** – biztosítva tulajdonosaik és dolgozóik megélhetését – **életképesek**. Hangsúlyozzuk azonban, hogy **az életképesség nem** valamiféle „állóvizet” jelent, ahol a vállalkozás erőfeszítések nélkül is fenn tudja tartani a status-quot. Az életképességi kategória is feltételezi a megújulást, az innovációt, de ez nem jár együtt piaci részesedés növekedéssel, vagy többlet megtakarítással.

Kutatásunk során arra is törekedtünk, hogy a fejleszteni szándékozó vállalkozások esetében felmérjük a tervezett irányokat. A vállalkozások több célt is megjelölhettek. Átlagosan 4 alternatívát választottak ki a megadott lehetőségek közül, amelyek kellően tükrözik a fejleszteni kívánt irányokat. (27. ábra)

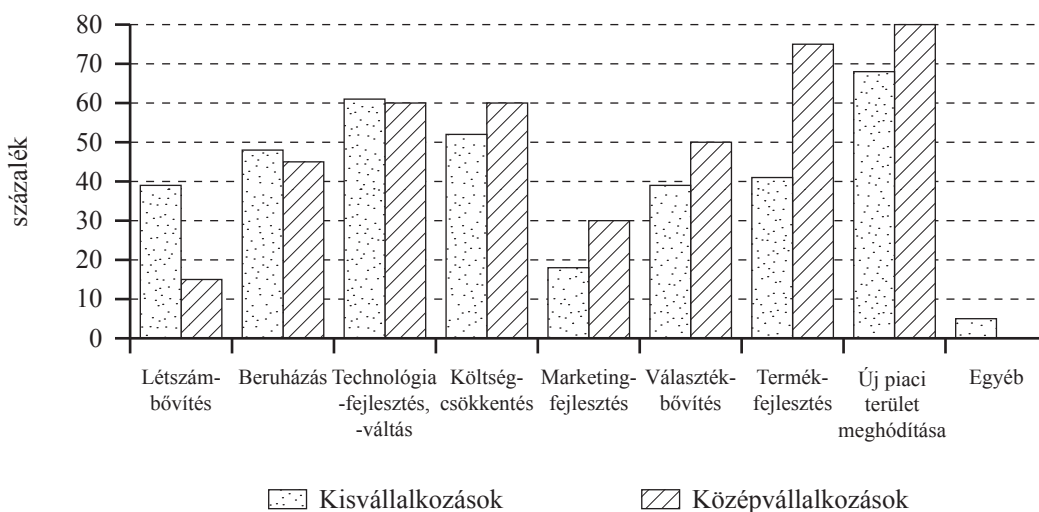
A vállalkozások legfőbb célja (72%-ban), hogy új piaci területeket hódítsanak meg. Ez a stratégiai jelentőségű lépés jellemzően (80%) a középvállalkozások igénye, de a kisebbeknél is meghatározó (68%). A szakágazatok közül leginkább a húsfeldolgozásra, a malomiparra és a kenyérgyártásra jellemző.

Gyakori, hogy az új piac meghódítására törekvők nem a tömegáruk piacára akarnak betörni, hanem célzott vásárlócsoportot kívánnak meghódítani, magas hozzáadott értékű, minőségi termékekkel.

A technológiafejlesztés és -váltás is erős dominanciával bír a fejleszteni kívánt irányok közül. A választ adók **61%-a** haladna ebbe az irányba is. Ez a törekvés mind a kis és mind a közepes vállalkozások vezetői között azonos arányban kap hangsúlyt. Fontos felismerés ez, mert a gazdasági válságból való kilábalás és a jövőbeni megélhetés egyik kulcselemét jelenti.

27. ábra

A kis- és középvállalkozások fejlesztési irányai



Forrás: interjúk alapján saját szerkesztés

A technológiafejlesztés és -váltás szorosan kapcsolódik a **termékfejlesztés** követelményeihez. A megkérdezett kkv vezetők **52%-a ebben is látja a kibontakozást.** A közepesek háromnegyede, a kisebbek 41%-a szükségesnek érzi termékeik fejlesztését. Ebből is látszik, hogy a kisvállalkozások inkább tartanak a bizonytalan új termékek bevezetésétől, mint a már kiforrott, bevált régiak teremtésétől. A termékfejlesztésnek ugyanakkor nem egyszeri, hanem folyamatos tevékenységnek kell lennie, mivel a piacon nagy a választék és az igények is állandóan változnak.

Ugyancsak számottevően **(55%-ban)** érzik úgy, hogy képesek még a **költségsökkentés** terén is „szétnézni a házuk táján”. A költségsökkentés címen nem csak a vállalkozások működését érintő közvetlen kiadások egyszerű lefaragásáról van szó, hanem olyan komoly beruházások is felmerültek, mint például a napkollektorok üzembeállítása. A közepes cégek valamelyest pozitívabban látják kiadásaik mérséklésében rejlő lehetőséget (60%), mint a kicsik (52%). A szakágazatok közül a húsfeldolgozás és a malomipar esetében kiugróan magas (75%) arányban jellemző, hogy költségcsökkentéssel is megpróbálnak előremozdulni.

A kkv-k **legkevésbé kívánnak a marketing területén fejleszteni**, beruházni, mert óriási a költsége és „talán sosem térül meg”. Erre csak csekély mértékben (18%) gondolnak a kisvállalkozások és mintegy 30%-ban a közepesek.

Létszám bővítéssel a jövőben csak nagyon kevés vállalkozás számol. Ez a lehetőség leginkább csak a kenyérgyártás és a tésztagyártás szakágazatokban merült fel. A többi szakágazat vezető a kézi munkaerőt, melynek minősége egyre rosszabb és költségei is egyre magasabbak, költségtakarósebb gépek alkalmazásával váltaná ki. Ez pedig csak beruházással valósítható meg.

Összességében megállapítható, hogy **azok a vállalkozások, amelyeknek elképzelt markáns jövőképük van előrébb tartanak**, mint azok, amelyek sodródnak és csupán túlélésre törekednek. Kutatásunk alátámasztotta azokat a véleményeket, amelyek határozott szemléletváltást sürgetnek a vállalkozások irányításában. (Lévai, 2008) Ezek közül az alábbiakat ítéljük a legfontosabbaknak:

- Képessé kell válniuk a különböző szintű **együttműködések** kialakítására. Egységes piaci fellépésre van szükségük.
- Folyamatosan bővíteni kell a piaci ismereteiket, az aktuális **tudást** meg kell szerezni.
- Rugalmas, **gyors reagáló képességgel** kell a kkv-knak rendelkezniük, ehhez pedig egy életképességi stratégia kidolgozása elengedhetetlenül fontos. Ma már reális és folyamatos üzleti tervezés nélkül képtelenség versenyben maradni.
- **„Több lábón állásra”** van szükség, mert ha a főtevékenységben „megbicsaklik” a piac, vagy stagnál a kereslet, akkor mentőöv lehet a profilváltás vagy profilbővítés.

A hazai élelmiszeripari kkv-k további nehéz és kemény kihívások előtt állnak, a rájuk nehezedő nyomás nem csökken. Ezért a gazdaságpolitikának minden lehetséges eszközzel partnerré kell válnia abban, hogy a kkv-k teljesíteni tudják a rájuk háruló feladataikat, aktív és kiegyensúlyozó szerepet játszanak a hazai élelmiszerellátásban. Ezt segíthetik a gazdaságélénkítő csomagok is, amelyek legfontosabb célkitűzései a belső piacok élénkítése, a fejlesztések ösztönzése, az elmaradt régiókban történő beruházások növelése és a türelmi idő kitolásával a recessziós hatások kivédése.

Összefoglalás

1. A tanulmány célja, módszere

- Az élelmiszeripar helyzetét, tulajdonosi és szervezeti struktúráját elemző korábbi – 2008. évi – vizsgálatunk fontos megállapítása volt, hogy **amennyiben a gazdaságpolitika nem tesz korrekciós lépéseket, folytatódni fog az élelmiszeripari jövedelem mérséklődése, a vagyon felélése, a külföldi élelmiszeripari tőke kivonása az országból.** E nélkül elkerülhetetlen a jegyzett tőke csökkenése, a versenyképesség romlása.
- A 2009. évi kutatás annak a kérdésnek a megválaszolásához kívánt hozzájárulni, hogy az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások lehetőségeit illetően **jogosak-e azok a remények, amelyek szerint közép- és hosszútávon ezek jelenthetik a kibontakozás egyik fontos elemét?**
- A kutatás módszerét részben **statisztikai és pénzügyi elemzések**, részben **interjúk** jelentették. A hat megyében készített 64 interjú nem tekinthető reprezentatívnak, ugyanakkor a válaszok kellő számúak ahhoz, hogy – ha szakágazati szinten nem is, de az élelmiszeripari kkv-k egészére vonatkozóan – feltételezéseinket, hipotéziseinket megerősítsék vagy cáfolják.

2. A kutatás eredményei

- Az elmúlt két évben **folytatódott az iparág erodálódása, szerepvesztése.** Az élelmiszerkereskedelmi láncok hazai termelőkre hátrányos beszerzés-politikája mellett ez is szerepet játszik abban, hogy a lakossági élelmiszerfogyasztásban egyre nagyobb teret kapnak a külföldi élelmiszerek. A 12-14%-osra becsült GDP részarányú agrobiznisz egy olyan eleme roppant meg, amely **magával ránthatja a kapcsolódó mezőgazdaságot**, a beszállító iparágakat és mindazokat a szellemi tevékenységeket, amelyek az agrárgazdaságot célozzák.
- A kis- és középvállalkozások **az élelmiszeripar termelésének mintegy 35-40%-át adják**, megközelítőleg ugyanennyi a részesedésük az árbevételből, a jegyzett tőkéből és az élelmiszeripar vagyonából is. A külföldi tőke aránya 20-27% között változott. Az exportárbevételből 30% körüli értéket képviselnek az élelmiszeripari kkv-k.
- **62,5%-uk családi alapon szervezett.** Ezekben általában dinamikusabb a gondolkodás, pozitívabb a jövőkép.
- Az élelmiszeripari kkv-k beszerzési struktúrája viszonylag stabil, de **a nagyobb terméktömeget birtokló, koncentráltabb, többfajta alapanyaggal rendelkező beszállítók fokozatosan egyre nagyobb teret nyernek. A vonzáskörzet szerepe nagy, de nem meghatározó.**
- **Az értékesítési struktúrában a független kisboltok a legfontosabbak, de veszítenek jelentőségükből. A legnagyobb arányú értékesítés-növekedés a külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket és a diszkontok irányába történt, az élelmiszer-feldolgozó kkv-k egyre inkább együttműködnek velük.**
- Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások összes **értékesítésük 46%-át bonyolítják a vonzáskörzetben.** A kisebb cégek késztermékeik 58%-át értékesítik 50 km-en belül, míg a közepes méretű feldolgozók az értékesítésnél kevésbé (30%) kötődnek a közel eső területekhez. A helyi értékesítést hátráltatja, hogy – elsősorban a húsfeldolgozás és a tejtermékgyártás ágazatok esetében – drágább a településen belüli kis boltokba teríteni az árut, mint elszállítani a jó logisztikával rendelkező láncok központi raktáraiba.

- Vertikumba szervezett, a **mezőgazdasági termelést és feldolgozást is magukban foglaló élelmiszeripari kis- és középvállalkozások kevesen vannak.**
- Az elmúlt évek negatív tőkefolyamatai és a piaci viszonyokban bekövetkezett mélyreható változások miatt – a kkv-kat illetően is – **felbomlott a korábbi összhang az élelmiszertermelés és az innovációs háttér között.** Az iparág így elvesztette innovációs előnyét a környező országokkal szemben és jelentősen elmarad a fejlettebb nyugati EU tagországok élelmiszeriparától.
- 2009 nyarának végéig(!) a **válság hatására a korábbi évek tendenciáitól eltérő további drasztikus negatív hatások összességében még(!) nem érték az élelmiszer-feldolgozó kkv-kat.** Ugyanakkor **erős területi differenciák voltak megfigyelhetők.**
- Bár megfogalmazhatók általánosítható következtetések az élelmiszeripar egészére vonatkozóan, mégis megállapítható, hogy **jelentősek a szakágazati különbségek.** Ennek mélyebb feltárása további kutatást igényel.

3. Következtetések, javaslatok

- **A gazdaságirányításnak meghatározó a felelőssége** a gazdasági, intézményi és jogi környezet alakításában. Ezekben a területeken jelentősek a feladatok. A kis- és középvállalkozások vezetői a magas adó- és járulékkerheket, az adórendszer bonyolultságát, a hosszadalmas engedélyeztetési eljárásokat és a túl szigorú hatósági előírásokat, valamint a dráguló finanszírozási forrásokat emelték ki elsődlegesen, mint a vállalkozásuk működését leginkább akadályozó tényezőket. Morális kérdés, hogy a hivatalok a határidőket és az eljárási rendet sok esetben nem tartják be, ugyanakkor a vállalkozásokkal szemben kemény szankciókat érvényesítenek a legkisebb szabálytalanság esetén is. A támogatásokhoz, pályázatokhoz kapcsolódó nehézségek, a feketegazdaság, az élelmiszerbiztonsági követelmények növekedése és a környezetvédelmi megfelelés terhei a vállalkozások működését befolyásoló tényezők középmezőnyében foglalnak helyet, míg a vagyonszorongás, a hazai infrastruktúra helyzete és a gyenge színvonalú közszolgáltatás tartoznak a legkevésbé zavaró – működést befolyásoló – tényezők közé.
- **Ki kell emelni az állam szerepét a vállalati és a nemzeti érdek összhangjának megteremtésében is.** Kutatásunk rávilágított arra, hogy jelenleg vállalalkozási szinten az a gazdaságos, ha „jól becsomagoljuk a terméket, mert az utazik – sokat és messze”. A szállítás negatív externáliáinak ugyanis jelenleg nincsenek a termékpiacát érintő közvetlen költségei. Nemzetgazdasági szinten ugyanakkor ez nagyon sokba kerül. Elemzést igényel azoknak az eszközöknek – pl. széndioxid adó – bevezetése, amelyek a vállalalkozási és a nemzeti érdek összhangjának harmonizációját támogathatják.
- Amennyiben az utóbbi hónapok hatásait elemezzük, megállapítható, hogy az egyre **terjedő feketegazdaság** okozta probléma előtérbe kerül. Határozott igény, hogy az állam kíméletlenül lépjen fel az ügyeskedőkkel szemben.
- A kis- és középvállalkozások működésének segítése érdekében **szükséges az adó- és járulékcsoökkentés,** ami a feketemunka visszaszorításának irányába is hatna. A magas adó- és közterhelés az élelmiszer-feldolgozó kkv-knál jobbra növekedési korlátot képez, és nem léépítést ösztönöz. Az azonban egyértelmű, hogy a munkabért terhelő eltúlzott adó és közterhek leginkább a kkv-kat érintik hátrányosan, mert ezeknél nagyobb az élők munkaköltsége.
- Az élelmiszeripari **kkv-k fejlődésének kulcskérdése a munkaerő képzettségének, gondolkodásmódjának és munkához való hozzáállásának javítása.** Ez a szakképzés alapvető reformját követeli meg, mind a struktúrát, mind a minőséget, mind a tematikát tekintve. Az élelmiszeripari szakmák jelentős részének helyre kell állítani a presztízsét is.

- **Komoly hiányosságok tapasztalhatók az élelmiszeripari kkv-k menedzsmentjének felkészültségét, szemléletét illetően.** Abban az esetben, ha ezt nem sikerül javítani, illetve megváltoztatni, kockázatos a jövőkép:
 - Elgondolkodtató, hogy a vállalkozásoknak csak fele készített a vizsgált három éves időszakban saját igény alapján üzleti tervet, 25%-uk pedig csak külső „kényszer” hatására. **Az élelmiszeripari kkv-k negyede egyáltalán nem rendelkezett papírra vetett jövőképpel.**
 - A hitelfelvételtől való óvatos távolságtartás nem segíti a fejlődést, a piaci kihívásoknak való megfelelést. Látni kell, hogy **csupán önerős fejlesztésekkel az élelmiszeripari kkv-k lemaradnak** a piaci versenyben, életképességüket is elveszíthetik.
 - A kkv-knak egy jelentős hányada **nincs tudatában a marketing jelentőségének**, nem ismerik a piacrajutást segítő eszköztárat. 44%-uk nem végez semmilyen piacutatást, és nem élnek az értékesítést segítő marketing eszközökkel sem. A mindennapok gondolkodásába nem épült be a marketing szemlélet, és a szervezeti háttér sincs kiépítve.
 - A rossz társadalmi közhangulat a kkv-k menedzsmentjének véleményalkotását is befolyásolja. A vezetők panaszainak egy része megalapozott volt, de nagy számban felmerültek erősen túlzó, a kedvezőtlen hatásokat kisarkító vélemények is. Ezek arra utalnak, hogy **a megfontolt, reális látásmóddal szemben az indulatok is meghatározókká váltak.** Ez pedig nagy veszélyt jelent a jövőt tekintve, mert a „fekete szemüveg” gátolja a tisztánlátást, korlátozza a pozitív gondolkodást.
- Azok az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások, amelyeknek elképzelt, markáns jövőképük van, előrébb tartanak, mint azok, amelyek sodródnak és csupán túlélésre törekednek. **Képesse kell válniuk a különböző szintű együttműködések kialakítására.** Az egységes piaci fellépés indokolt.
- Az élelmiszer-feldolgozó kkv-k menedzsmentjének a közeljövőben választ kell adni arra a kihívásra, hogy a válság hatására a prémium termékek iránt várhatóan kisebb lesz a kereslet, míg az olcsóbb áruk népszerűsége tovább nő. **Nem nyerhetik meg ugyanakkor a versenyt a multikkal szemben, ha hasonló termékstruktúrával jelennek meg a piacon!**
- Mivel a kis élelmiszer-feldolgozóknak nem feltétlenül a kis beszállítók a preferált partnerei, ösztönözni kell a mezőgazdasági termelők értékesítésének érdek alapon történő koncentrációját. **A mezőgazdasági kistermelők önmagukban nem természetes partnerei az élelmiszeripari kisvállalkozásoknak, és – amennyiben nem szerveződnek – nem képezhetik egy regionális élelmiszergazdaság bázisát.**
- A kkv-k jövőbeni lehetőségeit a fogyasztók szempontjai fogják meghatározni. Ugyanakkor a kereskedelmi csatornák szerkezetének markáns átalakulása nélkül **a helyi, regionális élelmiszergazdasági koncepció megvalósításában nem várható előrelépés,** sőt a mostani szint megtartása is veszélyeztetett. Törekedni kell a jelenlegi élelmiszer kisbolti hálózat regionális szervezettségének megteremtésére, ami elsősorban a jobb logisztikai háttér kialakításával jelenthet előrelépést. Ez a folyamat akár egy valóban magyar érdekeltsgű „lánc” kialakulásának (kialakításának) is része lehet. A most ismert magyar tulajdonú láncok nem felelnek meg azoknak a kritériumoknak, amelyek az általunk is felvetett magyar láncsal szemben támaszthatók. Egyik nagy hibájuk, hogy nincs kiépítve és megszervezve a központi beszerzés. A feldolgozóhoz közel eső piacok ellátása tehát regionális beszerző központok kialakításával és a helyi úthálózat fejlesztésével történhetne hatékonyabban.

- A számlavezető bankok köre szerteágazó, de a helyi közegbe jobban beágyazódott pénzüintézetekkel – például a takarékszövetkezetekkel – gyümölcsözőbb és hasznosabb kapcsolatot tudnak kialakítani a kkv-k. Mindez azt jelenti, hogy **a regionális élelmiszer-gazdaság térnyerése új lehetőséget adna a helyi pénzüintézeteknek is, illetve a takarékszövetkezetek fejlődését kormányzati eszközökkel is erősíteni kellene.**

4. Jövőkép

- Bár az interjúalanyok döntő többsége a kkv-k jövőjének kilátástalanságáról beszélt, a jövőképükre vonatkozó konkrét válaszok alapján összességében kimondható, hogy elképzelésük van a vállalkozások jövőjét illetően, és ez mérsékelt optimizmust sugall. Többségük a keletkezett jövedelmet általában nem éli fel, hanem visszaforgatja a termelésbe. **A negatív véleményalkotás és a pozitív cselekvés kettőssége azt is jelzi, hogy a vélemény és a folyamatokra való konkrét reagálás nincs mindig szinkronban egymással.** Ez azt is bizonyítja, hogy **a gazdaságpolitikát** nem csak – akár szakmai – vélemények, sokkal inkább **konkrét reagálások elemzése alapján kell alakítani**, márpedig ez a élelmiszer-feldolgozó kkv-k lehetőségeinek kihasználása irányába mutat.
- A kis- és középvállalkozásoknak nem feltétlen kell versenyképesnek lenniük ahhoz, hogy fontos szerepet töltsenek be a hazai élelmiszer-gazdasági struktúrában. Nem helytálló tehát az a gyakran hangoztatott vélemény, hogy csak(!) a versenyképes vállalkozások esetében lehet távlatokban gondolkodni. **Az élelmiszeripari kkv-knak akkor is van jövőjük, ha csupán – biztosítva tulajdonosaik és dolgozóik megélhetését, és piacaik megtartását – életképesek.**
- Az élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások általában kihasználják a képzetlen és olcsó vidéki munkaerőből adódó lehetőségeket. Így relatíve sok embernek adnak munkát, ezért a helyi foglalkoztatásban is fontos a szerepük. A nemzetgazdaság tervezésekor eldöntendő stratégiai kérdés, hogy a jelenlegi hazai társadalmi és gazdasági viszonyok között nemzetközi szinten is versenyképes, csúcstechnológiával kevés embert magas jövedelemért foglalkoztató élelmiszeriparra van-e (csak) szükség? Meggyőződésünk, hogy a „dupla vagy semmi” stratégiai irány helyett (mellett) **célszerű nagyobb hangsúlyt adni a kkv-knak, hogy több embernek legyen szerény, de biztos megélhetése!**
- **Az élelmiszer-feldolgozó kkv-knak van jövőjük, eszközei** (de nem kizárólagos!) **lehetnek az élelmiszeripar jelenlegi válságából való kilábalásának.** A globális élelmiszer-gazdaság mellett(!) **jóval nagyobb figyelmet kell fordítani a helyi és regionális élelmiszer-gazdaság fejlődésére** (fejlesztésére). A pozitív folyamatokat ösztönözni kell a – kutatás során feltárt – a kkv-k működését gátló tényezők gyengítésével és a stimuláló hatások fokozásával. Nem elég ugyanakkor gazdaságpolitikai és jogi eszközökkel segíteni a kkv-kat, a **kis- és középvállalkozásokat támogató közhangulatot is generálni kell.** Saját maguknak kell létrehozniuk azokat az **érdekképviseleti szerveződések**et, amelyek hatékonyan tudnak bekapcsolódni a társadalmi és a gazdasági egyeztetésekbe.
- Az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások preferálása, támogatásuk kétségtelenül **többe kerül, mint ha a multikat is megtartanánk** az iparágban. (Akik már kivonultak azok már nem fognak visszajönni, de az itt lévők tevékenységének bővítése elképzelhető!) **Ugyanakkor a kkv-k nagyobb hosszú távú stabilitást jelentenek, és társadalmi hatásai is kedvezőbbek.** A kutatás ugyanakkor bizonyította, hogy a kis- és középvállalkozások fejlődésének segítése nem csupán pénz kérdése!

- Az élelmiszer-feldolgozó kkv-kban rejlő – nemzetgazdasági hasznot hozó – lehetőségek kiaknázásához az elmúlt közel egy évtized koncepciótlan, sodródó társadalom és gazdaságpolitikájával szemben **világos, koherens, politika által támogatott gazdasági és társadalmi jövőképre van szükség!** Ez határozza meg az élelmiszer-feldolgozó kkv-kkal kapcsolatos célokat és konkrét lépéseket. E tanulmányban ismertetett kutatásunk mellett ehhez adhatnak segítséget korábbi és további élelmiszeripari vizsgálatok. Ez utóbbi céltérületek az élelmiszeripar – benne a kkv-k – ökonometria modellezése, a vállalkozói döntések – köztük a gazdasági racionalitáson túlmutató tényezők – vizsgálta és a szakágazati elemzések lehetnek.

Summary

The position, national economic and regional role of small and medium-sized enterprises in the food processing sector

1. Purpose and methods of the study

- An important finding of our previous study – in 2008 – which analysed the condition, proprietary and organisational structure of the food industry, was that the **decrease in the incomes in the food industry, depreciation of the assets and withdrawal of foreign capital from the food industry would continue if no corrective measures were taken via the economic policy**. Without such measures, the decline of the subscribed capital and the deterioration in competitiveness would be unavoidable.
- The research in 2009 intended to contribute to answering the question concerning opportunities of the small and medium-sized enterprises in the food industry, whether **the hope that these could constitute one of the important elements of weathering the crisis in the medium and long term was justified**.
- The research methods partly involved **statistical and financial analyses** and partly **interviews**. The 64 interviews performed in six counties cannot be considered as a representative assessment; however the number of answers received is sufficient to reconfirm or to dispute our presumptions and hypotheses, if not on the level of the entire sector, at least for the category of food industry SMEs.

2. Findings of the study

- **The decline in the importance of the sector** has continued during the last two years. Beyond the purchasing policies of the food retail chains, which disadvantage domestic producers, this loss of importance has also played a considerable role in the increasing share of foreign foodstuffs in the population's consumption. An element of the agribusiness – with an estimated share of 12 to 14% within the GDP – has collapsed, possibly **dragging down the associated agriculture**, the sectors supplying it and all intellectual activities related to the agricultural economy.
- The small and medium-sized enterprises are responsible for **about 35-40% of the food industry's production**; their share in the revenues, subscribed capital and assets of the food industry are approximately identical. The share of the foreign capital is fluctuating between 20 and 27%. Of the export revenues, the food industry SMEs represent about 30%.
- **62.5% of the SMEs are organised on a family basis**. These usually have a more dynamic mentality and a more positive vision of the future.
- The purchasing structure of the food industry SMEs is relatively stable, but **suppliers owning larger quantities of product, or having a wider offer of raw material products continue gradually to gain more market share**. The territory of attraction has an important though **not a determinative role**.
- **The independent small shops have the greatest weight within the selling structure, but they are losing importance. The biggest increase in sales occurred in the foreign owned hyper- or supermarkets and in the discount shops**, and the food processing SMEs continue to increase their co-operation with these commercial units.

- The food industry small and medium-sized enterprises achieve **46% of their sales within the area of attraction**. The smaller companies sell 58% of their finished products within a distance of 50 km, while the processing companies of medium size are less bound to the nearby areas in their sales (30%). Local sales are encumbered by the fact that – especially in the case of meat processing and dairy production – distribution of the goods to the small shops within a settlement is often more expensive than their transport to the central storage facilities of the chains having favourable logistics.
- The number of **food industry small and medium-sized enterprises** organised around a product path, i.e. **performing both agricultural production and processing** is low.
- Due to the negative developments of the recent years concerning the capital supply and to the sweeping changes – concerning also the SMEs - **the previous harmony between food production and the innovation background has broken**. Thus, the sector has lost its innovative advantage against the surrounding countries and fallen remarkably behind the food industry of the developed western EU Member States.
- Until the end of the summer of 2009(!) **no additional dramatic negative effects differing from the trends of the previous years had afflicted the food processing SMEs as a whole**. At the same time, however, **remarkable regional differences could be observed**.
- Although generalised conclusions relating to the entire food industry can be drawn, it may be established that the **differences among the different speciality branches are remarkable**. Their detailed clarification requires further research.

3. Conclusions, proposals

- The **economic management has determinative responsibility** in developing the economic, institutional and legal environment. Considerable challenges are to be faced in this field. Leaders of the small and medium-sized companies have principally mentioned the high tax and contribution burdens, the complexity of the tax system, the slow licensing procedures and the too exacting official requirements, as well as the rising costs of financing as factors most encumbering the operation of their enterprises. Ethically it is unacceptable that while the authorities often fail to observe the deadlines and the procedural order, strict sanctions are imposed on the enterprises even for the smallest irregularities. In the middle range of the factors influencing the operation of the enterprises we can find the difficulties connected with the supports and the competitions, the black economy, the increase in the food safety requirements and the burdens imposed by environmental compliance. The property security, the domestic infrastructural conditions and the low level of the public services are listed among the factors which are less disturbing the operation.
- **The role of the state in reconciling the corporate and the national interests also has to be emphasised**. Our research has shown that currently at enterprise level it seems more economic to “package well the product because it travels – for a long time and for a long distance”. The negative externalities of the transport have at present no direct costs concerning the product path. At the level of the national economy, however, this is very expensive. Introduction of instruments – e.g. the carbon dioxide tax – which are able to support conciliation of the corporate and national interests requires further analysis.
- Upon analysing the impacts occurred in recent months, it can be established that the problems connected with the **black economy** are making headway. There is a compelling need for the state to act decisively against the fraudsters.

- **A decrease in taxes and contributions** is indispensable for assisting the operation of the small and medium-sized enterprises; simultaneously it might also act in restricting black work. The high tax and public due burdens mainly constitute barriers to the growth of the SMEs and are not leading to cut-backs. It is however unequivocal that the excessive taxes and public burdens on the wage bill have above all a disadvantageous impact on the SMEs, because the labour cost is the highest in their case.
- **A key issue of the SMEs' development consists in improvement of the level of qualification, mentality and approach to work of the workforce.** This requires fundamental reforms of the vocational training system, both as regards its structure and its quality and themes. Also the prestige of the majority of the professions in the food industry should be restored.
- **There are also serious deficiencies as regards the degree of preparedness and mentality of the managements of food industry SME.** If no improvement or changes occur, the vision of the future becomes risky:
 - It is alarming that only half of the enterprises have, by their own initiative, prepared business plans during the three year period of the survey; 25% of them have prepared such plans only under external "pressure". **One quarter of the food industry SMEs had no future vision in writing at all.**
 - The unwillingness to take loans does not expedite development and a proper reaction to the market challenges. It should be understood that **with development investments performed only from own resources, the SMEs will lag behind** in the market and they could become unviable.
 - A considerable proportion of the SMEs are not **aware of the importance of marketing** and do not know the tools that may facilitate access to markets. 44% of them do not perform any kind of market research and they even do not use the marketing tools to promote sales. The marketing approach has not infiltrated their everyday thinking and the organisational background has not been developed.
 - The negative social climate influences also the opinion of the SME managements. Many of the complaints listed by their leaders were well founded, but also a large number of exaggerated opinions, overstressing the disadvantageous conditions were to be heard. These indicate that beyond the **cautious, realistic approach, the emotions are becoming determinant.** This implies serious dangers for the future, because "black spectacles" obstruct vision and restrict positive thinking.
- The food industry small and medium-sized enterprises that have a concept and a clear vision of their future are ahead of those which are striving only for survival. **SMEs must develop the capacity to co-operate at different levels.** A co-ordinated market presence would be well advised.
- Managements of the food processing SMEs will have to respond in the future to the fact that, as a consequence of the crisis, the demand for premium quality products will presumably decline while the popularity of cheaper products will increase. At the same time, **they cannot win in the competition against the multinational chains through offering a similar product range on the market!**
- As small suppliers are not necessarily the preferred partners of the small food processing companies, interest-driven concentration of the agricultural producers' sales activities has to be encouraged. **The small agricultural producers in themselves are not natural partners of the small food processing enterprises and – if they are not organising – cannot constitute a basis for a regional food economy.**

- **The future opportunities of the SMEs will be determined by the consumers' requirements. At the same time, however, without substantial changes in the structure of the trade channels, no progress in the implementation of the regional food economy concept can be expected** and, furthermore, even maintenance of the current level is endangered. Development of the regional organisation of the existing network of food retail shops has to be encouraged, above all through the development of a better logistics background. This process could be also part of the development (organisation) of a really Hungarian owned "chain". The existing Hungarian chains do not comply with the criteria that may be claimed from a similar network. One of their main deficiencies consists in the lack of an established and well organised central purchasing activity. Supplying the markets near the processing company could be thus be attained in a more efficient manner through the implementation of regional purchase centres and development of the local network.
- The range of the account managing banks is wide and manifold, but the SMEs could establish more productive and useful relationships with financial institutions better integrated into the local environment – for example with savings co-operatives. All this means that **if the regional food economy would gather headway, this would grant opportunities also to the local financial institutions and, on the other hand, development of the savings co-operatives should be encouraged also through governmental measures.**

4. Future prospects

- Even though the majority of the interviewed persons considered the situation of the SMEs as hopeless, on the basis of their specific answers concerning their future prospects in the aggregate it can be stated that they had ideas about the future of their enterprises, reflecting moderate optimism. The majority of the SMEs do not absorb the generated profit but reinvest it into production. **The duplicity of negative opinions and positive actions denotes also that the opinions and the concrete reactions to the processes are not always in harmony.** This also demonstrated that the **economic policy** has to be formed not only on the basis of – even though professional – opinions but much more upon the **analysis of the concrete reactions.** This could favour exploitation of the food processing SMEs' opportunities.
- The small and medium-sized enterprises do not have to be competitive at all costs; it is more important that they should have an important role in the domestic food economy structure. The often expressed opinion, according to which exclusively competitive enterprises allow prospective thinking, is therefore not sound. **The food industrial SMEs have a future also in the event when they are only just viable, providing subsistence for their proprietors and workers, as well as maintenance of their markets.**
- The food processing small and medium-sized enterprises usually exploit the possibilities deriving from the unqualified and cheap rural labour. Thus they provide work for a relatively large number of people and have therefore an important role in local employment. During planning of the Hungarian national economy the strategic issue has to be decided, whether – under the present social and economic conditions – we do need (only) a food industry that is competitive at international level, operating with the highest level up-to-date technologies and employing a small number of people at high salaries. It is our view that instead of (and beyond) applying the strategy of "neck or nothing", **it is reasonable to lay greater emphasis on the SMEs, thus providing a poor but sure living for more people.**

- **The food industry SMEs do have a future and may serve (but not exclusively) as a device for surviving the present crisis of the food industry.** Beyond the global food economy, **much greater attention has to be paid to the development of the local and regional food economy.** The positive processes have to be encouraged through abating the factors encumbering the operation of the SMEs and strengthening the stimulating factors revealed during our research. It is not sufficient simply to support the SMEs by using economic policy and legal instruments, at the same time **public feeling supporting the small and medium-sized enterprises has to be generated.** The SMEs themselves have to **establish the interest protection organisations** that are able to efficiently join in the social and economic conciliations.
- Granting preferences and supports to the food industry small and medium-sized enterprises implies apparently higher costs than **retention of the multinational companies** in the industry. (Those that have already pulled out will not come back, however expansion of the activities of those still present is feasible). **At the same time however, the SMEs may provide stability in the longer term and their social impacts are also more favourable.** Our research has simultaneously shown that furtherance of the development of the small and medium-sized enterprises is not only a question of money.
- For exploiting the opportunities – implying national economic benefits – inherent in the food processing SMEs, a **clear, coherent vision for the future supported by the policy is required**, opposed to the social and economic policies of the past almost one decade, being adrift and having no concepts. This could determine the objectives and the concrete measures concerning the food processing SMEs. Beyond our research described in this study, previous and future food industry analyses could be helpful in this process. The target area of the future research could be the econometric modelling of the food industry – including the SMEs –, analysis of the enterprising decisions – among them, of the factors going beyond the economic rationale – and the speciality branch analyses.

Kivonat

A magyar élelmiszeripar az EU csatlakozás után veszített dinamizmusából és napjainkra mély válságba került. Felvetődik a kérdés, van-e kitörési lehetőség a reménytelennek tűnő helyzetből? A tanulmányt megalapozó kutatás azt volt hivatott feltárni, hogy az élelmiszeripari kis- és középvállalkozások milyen szerepet játszhatnak a kilábalásban. A szerzők interjú módszerre alapozott primer kutatás és statisztikai adatok feldolgozása alapján megállapítják, hogy az élelmiszerfeldolgozó kkv-knak van jövőjük, eszközei (de nem kizárólagos!) lehetnek az élelmiszeripar jelenlegi válságából való kitörésnek. A globális élelmiszergazdaság mellett(!) jóval nagyobb figyelmet kell fordítani a helyi és regionális élelmiszergazdaság fejlődésére (fejlesztésére). A kkv-k a multinacionális élelmiszer-feldolgozóknál nagyobb hosszú távú stabilitást jelentenek, és társadalmi hatásai is kedvezőbbek.

Abstract

The position, national economic and regional role of small and medium-sized enterprises in the food processing sector

Following the EU accession, the dynamism of the Hungarian food declined and it is now in a critical condition. The question arises as to whether there is a possibility to break out from this apparently hopeless situation. The research underpinning this study was intended to reveal the role of the small and medium-sized enterprises in the emergence from the crisis. Based on primary research performed through interviews and the processing of statistical data, the authors established that the food processing SMEs have a future, and that they may serve as instruments (though not alone) for allowing the food industry to break out from the crisis. Beside the global food economy, much more attention has to be paid to the development of the local and regional food economy. The SMEs may grant stability for a longer term than multinational food processing companies and their social impacts are more favourable too.

Irodalomjegyzék

Szakirodalmak

1. 2008. évi jelentés a Mikro-, Kis- és Középvállalkozások részére meghirdetett kötött célú állami támogatásokról és – a vállalkozók pénzügyi forrásokhoz való hozzájutását segítő – államilag támogatott – finanszírozó eszközökről. Budapest, Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium. 79 p.
http://server1.nfgm.gov.hu/data/cms1983996/monitoring_kkv_2008.pdf
2. Agrárgazdasági Statisztikai Zsebkönyv 2008. (2009) Budapest, AKI – KSH. 131 p.
3. A kis- és középvállalkozások helyzete – Éves jelentés 1996. (1997) Budapest, Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet. 162 p.
<http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1392991/kkv96.pdf>
4. A kis- és középvállalkozások helyzete – Éves jelentés 2003-2004. (2005) Budapest, Gazdasági és Közlekedési Minisztérium. 273 p.
<http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1392993/kkv0304.pdf>
5. Dobos, K. (2007): Nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítóik kapcsolata. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet. Kézirat. 110 p.
6. Fórián, Z. (2008): Finanszírozási sajátosságok. Élelmiszeripar, 2008/március. pp. 62-63.
7. Fórián, Z. (2009): Élelmiszeripar 2008, Mai Piac Évkönyv, HVG Kiadó, pp. 17-26.
8. Gál, J. – Gulyás, L. (Szerk.) (2009): Élelmiszeripari kis- és középvállalkozások fejlesztése, különös tekintettel a román és a szerb piacra. Szegedi Tudományegyetem Mérnöki Kar. 323 p.
9. H.S. (2009): Refinanszírozott és támogatott hitelek. Élelmiszeripar, 2009/április. pp 70-71.
10. Kapronczai, I. (Szerk.) (2005): A mezőgazdasági termelők alkalmazkodóképességének jellemzői (Gazdálkodói válaszok időszerű kérdésekre). Agrárgazdasági Tanulmányok 2005/6. szám. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet, 207 p.
11. Kapronczai, I. (Szerk.) (2009): Tulajdonosi és szervezeti változások a hazai élelmiszeriparban. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2009/1. szám. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet. 136 p.
12. Kartali, J. (Szerk.) (2009): A hazai élelmiszer- kiskereskedelem struktúrája, különös tekintettel a kistermelők értékesítési lehetőségeire. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2009/2. szám. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet. 138 p.
13. Kató, L. (2007): Ha forrásra van szüksége. Kistermelők Lapja, 2007/december. 28 p.
14. Lévai, P. (2008): Válság terápia. Budapest, Uniokkv. Vállalkozásfejlesztési iroda. 7 p.
www.uniokkv.hu/file.php?id=8&type=doc
15. Magyar kiskereskedelem (2009) EuroAstra Internet Magazin
<http://www.euroastra.info/node/23665>
16. Magyar Statisztikai Évkönyv 2007. (2008) Budapest, KSH. 512 p.
17. Magyarország, 2008. (2009) Budapest, KSH. 93 p.

18. Majoros, P. (2009): A kutatómódszertan alapjai. Budapest, Perfekt Kiadó. 250 p.
19. Mihálovits, A. (2008): Ünnepek a válság árnyékában. Élelmiszer, 2008/november. pp 22-24.
20. Mikro-, kis, és középvállalkozások jellemzői és várakozásai. Jelentés egy kérdőíves felmérés alapján. (2008) Budapest, Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium Vállalkozásfejlesztési főosztály. Kézirat. 70 p.
21. Popp, J. – Potori, N. – Udovecz, G. – Csikai, M. (Szerk.) (2008): A versenyhelyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. Budapest, Magyar Agrárkamara – Szaktudás Kiadó Ház. 164 p.
22. Potori, N. (Szerk.) (2004): A főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességének követelményei. Agrárgazdasági Tanulmányok 2004/8. szám. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet. 91 p.
23. Wolf, G. (2009): Marketing Tervezési Szisztéma. Budapest, Marketing Commando, Ipsos Zrt. <http://www.marketingcommando.hu/>

Internetes források

24. http://www.mnb.hu/engine.aspx?page=mnbh_u_statistikai_idosorok
25. <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/vallalkozas.pdf>
26. http://www.mnb.hu/engine.aspx?page=mnbh_u_hitelezési_felmeres
27. https://www.mfb.hu/tevekenyseg/hitelprogramok/vallalkozasok/elelmiszeripari_bankgarancia
28. <https://www.mfb.hu/aktualis/kozlemenyek/11574-66a6>
29. <http://profitline.hu/palyazatok/128756>

MELLÉKLETEK

**Kis- és középvállalkozások határ-paraméterei
az MNB éves átlagos árfolyama alapján**

millió forint

Megnevezés	2004	2005	2006	2007	2008
Kisvállalatok					
Nettó árbevétel	1 761,76	2 480,50	2 642,70	2 513,10	2 512,50
Mérlegfőösszeg	1 258,40	2 480,50	2 642,70	2 513,10	2 512,50
Középvállalatok					
Nettó árbevétel	10 067,20	12 402,50	13 213,50	12 565,50	12 562,50
Mérlegfőösszeg	6 795,36	10 666,15	11 363,61	10 806,33	10 803,75

Forrás: MNB és a 2004. évi XXXIV. törvény alapján saját számítás

Kérdőív

**Az „Az élelmiszerfeldolgozó kis- és középvállalkozások helyzete,
nemzetgazdasági és regionális szerepe”
című kutatáshoz**

A válaszadás önkéntes.

**Adatait, valamint a kérdésekre adott válaszait TITKOSAN kezeljük, azok
csak a kutatás háttéréül szolgálnak.**

**A kérdések 2006-2008. év tendenciáira vonatkoznak,
kivéve a 9. és a 10. kérdéskört.**

**A kérdésekhez kapcsolódó szöveges észrevételeket
köszönettel vesszük.**

Köszönjük együttműködését!

1. A vállalkozás fő adatai

- 1.1. A vállalkozás neve:
- 1.2. A vállalkozás jogállása:
- a) Bt.
 - b) Kft.
 - c) Rt. (Zrt. vagy Nyrt.)
 - d) Kkt.
 - e) Szövetkezet
 - f) Egyéb:
- 1.3. A vállalkozás (vagy jogelőd) működésének kezdete:.....év
- 1.4. A vállalkozás székhelye, telephelye(i):
- a) Székhely:
 - b) Telephely:
 - c) Telephely:
- 1.5. Szakágazat megnevezése:
- a) Húsfeldolgozás, -tartósítás
 - b) Baromfihús feldolgozás tartósítása
 - c) Hús-, baromfihús-készítmény gyártása
 - d) Gyümölcs- és zöldségfeldolgozás
 - e) Tejtermék gyártása
 - f) Malomipari termékek gyártása
 - g) Kenyér, friss pékáru gyártása
 - h) Tésztafélék gyártása
 - i) Egyéb:
- 1.6. A vállalkozás árbevétel alapján számított három legfőbb termékének megnevezése:
- a)
 - b)
 - c)

1.7. A vállalkozás tulajdonosainak száma: fő

a) Családi alapon szervezett-e:

- Igen
- Nem

1.8. Néhány főbb pénzügyi adat (ezer Ft-ban):

	2006	2007	2008
a) Értékesítés nettó árbevétele			
b) Mérlegfőösszeg			
c) Saját tőke			
d) Üzemi tevékenység eredménye			
e) Adózás előtti eredmény			
f) Adózott eredmény			

1.9. Tagja-e valamelyik szakmai szervezetnek, és ha igen melyiknek?

- a) Igen:
- b) Nem

2. Alapanyagok beszerzése

2.1. Honnan szerzi be a legfontosabb mezőgazdasági vagy élelmiszeripari eredetű alapanyagokat?

	Partnerek száma (db)	Beszerzés értékének aránya (%)
a) Gazdálkodótól (kisüzem)		
b) Mezőgazdasági nagyüzemtől		
c) Integrátortól		
d) TÉSZ, BÉSZ, Termelői csoport		
e) Nagykereskedőtől		
f) Saját termelésből		
g) Külföldről		
h) Más hazai élelmiszeripari feldolgozótól		
i) Egyéb:		
ÖSSZESEN		100%

2.2. A beszerzett mezőgazdasági vagy élelmiszeripari eredetű alapanyagok értékének mekkora hányada származik a vonzáskörzetből (50 km-en belülről)?

	Vonzás-körzetből	Vonzás-körzeten kívülről	Össze-sen
a) Gazdálkodó (kisüzem) esetében	%	%	100%
b) Mezőgazdasági nagyüzem esetében	%	%	100%
c) Integrátor esetében	%	%	100%
d) TÉSZ, BÉSZ, Termelői csoport esetében	%	%	100%
e) Nagykereskedő esetében	%	%	100%
f) Saját termelés esetében	%	%	100%
g) Külföldi beszerzés esetében	%	%	100%
h) Más hazai élelmiszeripari feldolgozó esetében	%	%	100%
i) Egyéb:	%	%	100%

2.3. Hogyan alakult az egyes beszállítók szerepe?

	Nőtt	Csökkenet	Változatlan
a) Gazdálkodótól (kisüzem)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Mezőgazdasági nagyüzemtől	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Integrátortól	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) TÉSZ, BÉSZ, Termelői csoport	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e) Nagykereskedőtől	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f) Saját termelésből	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) Külföldről	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h) Más hazai élelmiszeripari feldolgozótól	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
i) Egyéb:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2.4. A mezőgazdasági vagy élelmiszeripari eredetű alapanyagok beszerzési értékének hány százalékát teszik ki

- a) a hosszú távú kapcsolatok? %
- b) az eseti vagy új partnerek? %

2.5. Melyik állítás igaz Önre? (Többet is megjelölhet!)

- a) Válogathatók a szállítók között, jó az alkupozícióm.
- b) Kölcsönös a függés a beszállítókkal, nincs domináns fél.
- c) Kiszolgáltatók vagyok a szállítóknak.

3. Értékesítés

3.1. Miként értékesíti megtermelt termékeit?

	Partnerek száma (db)	Értékesítés értékének aránya (%)
a) Nagykereskedő		
b) Saját export tevékenység		
c) Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)		
d) Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)*		
e) Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)		
f) Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)		
g) Független kiskereskedő		
h) Vendéglátóipar		
i) Közvetlen fogyasztói értékesítés		
j) Más hazai élelmiszeripari vállalkozás		
k) Egyéb:		
ÖSSZESEN		100%

3.2. A késztermékek értékének mekkora hányadát értékesítik a vonzaskörzetben (50 km-en belül)?

	Vonzás- körzetben	Vonzaskör- zetben kívül	Összesen
a) Nagykereskedő esetében	%	%	100%
b) Saját export tevékenység esetében	%	%	100%
c) Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál) esetében	%	%	100%
d) Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)*	%	%	100%
e) Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco) esetében	%	%	100%
f) Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny) esetében	%	%	100%
g) Független kiskereskedő esetében	%	%	100%
h) Vendéglátóipar esetében	%	%	100%
i) Közvetlen fogyasztói értékesítés esetében	%	%	100%
j) Más hazai élelmiszeripari vállalkozás esetében	%	%	100%
k) Egyéb:	%	%	100%

* Provera: Cora, Csemege-Match, Profi, Alfa
Metspa: Metro, Spar, Praktiker

3.3. Hogyan alakult az egyes értékesítési csatornák szerepe?

	Nőtt	Csökkent	Változatlan
a) Nagykereskedő	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Saját export tevékenység	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e) Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f) Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) Független kiskereskedő	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h) Vendéglátóipar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
i) Közvetlen fogyasztói értékesítés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
j) Más hazai élelmiszeripari vállalkozás	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
k) Egyéb:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* Provera: Cora, Csemege-Match, Profi, Alfa
Metspa: Metro, Spar, Praktiker

3.4. Melyik állítás igaz Önre? (Többet is megjelölhet!)

- a) Válogathatok az értékesítési csatornák között.
- b) Kiegyensúlyozott a kapcsolat a vevőkkel.
- c) Az értékesítésben gyenge az alkupozícióm.

3.5. Az értékesítési csatorna megválasztásánál mi alapján dönt?
Számozza be a válaszokat fontossági sorrendben!

	Pontok (legfontosabb = 1)
a) Kedvező ár.	
b) Szállítási távolság.	
c) Együttműködési készség.	
d) Egyéb:	

- 3.6. Kategorizálja az értékesítési csatornákat a legfontosabb termékek elérhető értékesítési ára és a fizetési határidők szerint!

	Ár	Fizetési határidő
	1 = átlagosnál magasabb 2 = átlagos 3 = átlagosnál alacsonyabb	1 = előre fizet 2 = 30 napon belül fizet 3 = 30 és 60 nap között fizet 4 = 60 napon túl fizet 5 = készpénz
a) Nagykereskedő		
b) Saját export tevékenység		
c) Magyar tulajdonú lánc (pl.: CBA, Coop, Reál)		
d) Külföldi tulajdonú beszerzési társulás (pl.: Provera, Metspa)*		
e) Külföldi tulajdonú hiper- vagy szupermarket (pl.: Auchan, Tesco)		
f) Diszkont (pl.: Lidl, Aldi, Penny)		
g) Független kiskereskedő		
h) Vendéglátóipar		
i) Közvetlen fogyasztói értékesítés		
j) Más hazai élelmiszer-ipari vállalkozás		
k) Egyéb:		

* Provera: Cora, Csemege-Match, Profi, Alfa
Metspa: Metro, Spar, Praktiker

4. Pályázati lehetőségek, beruházások

- 4.1. Készít-e üzleti tervet?
- a) Saját igényeim szerint rendszeresen.
- b) Csak külső igényre (pl.: hitelfelvételnél).
- c) Egyáltalán nem készíték.
- 4.2. Átlagosan hány éves feldolgozógépeket használnak a cégnél?
- a) 5 év alatt
- b) 5-10 év
- c) 10 év felett
- 4.3. Korszerűnek, vagy korszerűtlennek tekinti az alkalmazott technológiájukat?
- a) Korszerűnek.
- b) Korszerűtlennek.
- 4.4. Milyen a kapacitások kihasználtsága?
- a) 0-40%
- b) 41-60%
- c) 61-80%
- d) 81% felett
- 4.5. Mekkora összeget fordított összesen beruházásokra?
(Ha nem volt beruházása, ne jelöljön!)
- | | 2006 | 2007 | 2008 |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| a) 0-10 millió Ft | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| b) 10-50 millió Ft | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| c) 50-100 millió Ft | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| d) 100 millió Ft felett | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

- 4.6. Milyen, egyenként 5 millió forintnál nagyobb beruházást hajtott végre az elmúlt három évben? (Többet is megjelölhet!)
- a) Műszaki gép, berendezés vásárlás
 - b) Egyéb berendezés vásárlás*
 - c) Épület, építmény építése/vásárlása
 - d) Termőföldvásárlás
 - e) Immateriális javak vásárlása**
 - f) Egyéb:
 - g) Nem volt 5 millió forintnál nagyobb beruházásom.

* A termelésben közvetlenül nem vesz részt (pl.: személygépkocsi).

** Pl.: számítógépes programok, bérleti jog, know-how, üzleti- vagy cégérték, stb.

- 4.7. A beruházások legfőbb indokai és várható eredményei. (Többet is megjelölhet!)
- a) Magasabb jövedelmet érek el vele.
 - b) Csökkennek a termelési költségek.
 - c) Törvény, vagy egyéb szabályok által előírt követelményeknek való megfelelés.
 - Élelmiszerbiztonsági követelmények
 - Környezetvédelmi követelmények
 - Minőségi követelmények
 - Egyéb:
 - d) Támogatási lehetőségek kiaknázása.
 - e) Kedvező lehetőség felbukkanása (pl. olcsó berendezés).
 - f) Kedvező hitelkonstrukciók.
 - g) Piacbővítési törekvések.
 - h) Egyéb:

- 4.8. Amennyiben nem eszközölt beruházást, mi volt az oka? (Többet is megjelölhet!)
- a) Forráshiány.
- b) Kedvezőtlen hitelkondíciók.
- c) Beruházási támogatás hiánya.
- d) Nem volt rá szükségem.
- e) Egyéb:
- 4.9. Mennyi beruházást tervez összesen az elkövetkezendő három évben? (Ha nem tervez beruházást, ne jelöljön!)
- a) 0-10 millió Ft
- b) 10-50 millió Ft
- c) 50-100 millió Ft
- d) 100 millió Ft felett
- 4.10. Milyen, egyenként 5 millió forintnál nagyobb beruházást (felújítást) tervez az elkövetkező három évben? (Többet is megjelölhet!)
- a) Műszaki gép, berendezés vásárlás
- b) Egyéb berendezés vásárlás*
- c) Épület-, építményvásárlás
- d) Termőföldvásárlás
- e) Immateriális javak vásárlása**
- f) Egyéb:
- * A termelésben közvetlenül nem vesz részt (pl.: személygépkocsi).
- ** Pl.: számítógépes programok, bérleti jog, know-how, üzleti- vagy cégérték. stb.
- 4.11. Volt-e kifejezetten új termék előállításához kapcsolódó bármekkora értékű beruházása az elmúlt három évben, illetve tervez-e az elkövetkező három évben?
- | | Volt | Tervez |
|----------------------------|-----------------------|-----------------------|
| a) Igen, beruházással. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| b) Igen, beruházás nélkül. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| c) Nem. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

4.12. Pályázt-e az elmúlt három évben? Nyert-e a pályázaton? Mit valósított meg ennek alapján?

	Beruházás	Technológiai fejlesztés	Termék-fejlesztés
a) Pályáztam, de eredménytelenül.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Pályáztam és nyertem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Nem pályáztam.	<input type="radio"/>		

4.13. Ha nem pályázt, miért nem? (Többet is megjelölhet!)

- a) Nem volt rá szükségem.
- b) Nem ismerem a lehetőségeimet.
- c) Nem volt számomra megfelelő pályázat.
- d) Nem tudom/akarom elkészíteni.
- e) Rossz tapasztalataim vannak, mert
-
- f) Egyéb:

5. Hitelek

- 5.1. Vett-e fel hitelt az elmúlt három évben?
- a) Igen.
 - b) Igen, de csak támogatottat (kamattámogatás, garancia stb.).
 - c) Nem.
- 5.2. Ha nem vett fel hitelt, miért nem? (Többet is megjelölhet!)
- a) Nem volt rá szükségem.
 - b) Más módon jutottam forráshoz (pl. kölcsön).
 - c) Túl drága volt a konstrukció.
 - d) Így is túl sok a hitelem.
 - e) Elutasították a kérelmemet, mert
.....
 - f) Egyéb:
- 5.3. Ha vett fel hitelt, milyen célból tette? (Többet is megjelölhet!)
- a) Beruházási célból.
 - b) Átmeneti fizetési gondok enyhítésére.
 - c) Pályázati önrész miatt.
 - d) Nagyon kedvező konstrukciót kínáltak.
 - e) Csőd elkerülése érdekében.
 - f) Egyéb:
- 5.4. A hitel felvétele során milyen nehézségekbe ütközött? (Többet is megjelölhet!)
- a) Nem rendelkezttem saját forrással.
 - b) Nem volt megfelelő a fedezetem.
 - c) Nem volt egyértelmű a meghirdetett banki ajánlat.
 - d) Nagyon elhúzódott a hitelbírálati eljárás.
 - e) Túl sok volt a járulékos költség.*
 - f) Túl sok volt velem a papírmunka.
 - g) Egyéb:

* Pl.: hitelbírálati díj, hitelképesség-vizsgálati díj, kezelési költség, stb.

5.5. Jellemezze a három legnagyobb összegű hitelét pénznem, futamidő és fedezet alapján az elmúlt három évből!

	1. ezer Ft	2. ezer Ft	3. ezer Ft
a) pénznem:			
HUF	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
EUR	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
USD	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CHF	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Egyéb:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) futamidő:			
Rövid távú (éven belüli)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Közép távú (1-3 év)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hosszú távú	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) fedezet:			
Föld	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Épület, építmény	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gép, berendezés, jármű	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Forgóeszközök*	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Betétek	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Árbevétel engedményezés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hitelgarancia Rt., Alapítvány	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Egyéb:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* Készletek, követelések, értékpapírok, pénzeszközök.

6. Foglalkoztatás

6.1. Hányan állnak alkalmazásban a vállalkozásnál?

..... fő

Ebből:

a) Szellemi dolgozó:..... fő

b) Fizikai dolgozó:..... fő

6.2. Foglalkoztatás formái

	Teljes- munkaidős (fő)	Rész- munkaidős (fő)	Időszakos (fő)
a) Tulajdonos			
b) Alkalmazott			
c) Alvállalkozó			
d) Egyéb:			

6.3. Hogyan változott a vállalkozásban a foglalkoztatottak száma az elmúlt három évben?

a) Nem változott

b) Változott, mert (Többet is megjelölhet!)

	Nőtt a foglal- koztatottak száma	Csökkent a foglal- koztatottak száma
- Nőtt a vállalkozás termelésének mennyisége.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Csökkent a vállalkozás termelésének mennyisége.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- A termelési struktúra változott.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- A termelési technológia megváltozott.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Tevékenységi kör módosult.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Munkaerő járulékos terhei változtak.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Egyes foglalkoztatottak után kedvezményekben részesültem.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6.4. A „bérezés” mely formái vannak jelen a vállalkozásban?
(Válaszait a „díjazás” értéke szerint határozza meg!)

	Leginkább jellemző	Jellemző, de mennyiségben nem jelentős	Nem jellemző	Egyáltalán nem létezik
a) Bérkifizetés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b) Minimálbéres fizetés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c) Számla ellenében	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d) Osztalék	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e) Természetbeni fizetés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f) Zsebből zsebbe fizetés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g) Egyéb*:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

* Pl.: étkezési jegy, utazási hozzájárulás, stb.

6.5. Hol laknak a dolgozók?

- a) A településen..... fő
- b) A vonzókörzetben (50 km-en belül)..... fő
- c) Távolabbról ingáznak..... fő

6.6. Az ügyvezető

- a) Kora:..... év
- b) Iskolai végzettsége:
- Alapfokú
 - Középfokú
 - Felsőfokú

6.7. A dolgozók képzettsége?

- a) Alapfokú..... fő
- b) Szakmunkás..... fő
- c) Középfokú..... fő
- d) Felsőfokú..... fő

6.8. Hány dolgozó vett részt a cég által szervezett vagy finanszírozott szakirányú továbbképzésen az elmúlt három évben?

..... fő

7. Jogszabályok hatásai

- 7.1. Az alábbi tényezők közül melyek nehezítik a kisvállalkozások működését?
 Pontozza 1-től 5-ig!
 (1 = szinte lehetetlenné teszi; 2 = nagyon megnehezíti; 3 = számtalan gondot okoz; 4 = kisebb nehézségeket jelent; 5 = nincs jelentősége)

	Pontok
a) Magas adó- és járulékkerhek.	
b) Adórendszer bonyolultsága.	
c) Hosszadalmas és költséges engedélyeztetési eljárások, túl szigorú hatósági előírások.	
d) Magas hatósági díjak.	
e) Magas kamatszint, dráguló finanszírozási források.	
f) Feketegazdaság.	
g) Gyenge színvonalú közszolgáltatás, közigazgatás.	
h) Hazai infrastruktúra elmaradottsága és a logisztikai feltételek elégtelensége.	
i) Támogatásokhoz, pályázatokhoz kapcsolódó nehézségek.	
j) Szakképzés problémái.	
k) Vagyonbiztonság hiánya.	
l) Korrupció.	
m) Élelmiszerbiztonsági követelmények növekedése.	
n) Környezetvédelmi megfelelés terhei.	
o) Egyéb:	

- 7.2. Megítélése szerint mely területen kellene kormányzati intézkedést hozni az élelmiszeripari kisvállalkozások megerősödése érdekében?
 Pontozza 1-től 5-ig!
 (1 = nem hatna kedvezően; 2 = mérsékelt hatása lenne; 3 = már észrevehetően segítene; 4 = jelentős erősödést okozna; 5 = mindent pozitív irányba változtatna)

	Pontok
a) Áttekinthetőbb adórendszer.	
b) Adónemek összevonása, adó- és járulékterhek csökkentése.	
c) Egyszerű és betartható szabályozási rendszer létrehozása.	
d) Hatósági díjak mérséklése.	
e) Gazdasági és jogi környezet stabilizálása, erősebb törvényes biztonság.	
f) Szállítás, tárolás, raktározás és a logisztika egyéb területeinek fejlesztése.	
g) Támogatások adminisztrációs terheinek csökkentése.	
h) Szakképzés fejlesztése, gyakorlati képzőhelyek üzemeltetése.	
i) Egyéb:	

8. Marketing és információ

8.1. Van-e saját vállalati logója?

- a) Igen
- b) Nem

8.2. Rendelkezik-e vállalati honlappal?

- a) Igen
- b) Nem

8.3. Termékarculat

a) Használnak-e valamilyen tanúsított minőségi jelölést, és ha igen melyet?

- Igen:
- Nem

b) Mekkora a fogyasztói csomagolású termékek aránya?%

c) A termékek csomagolása egységes és egyedi megtervezett?

- Igen
- Nem

d) Van-e márkanévük, és ha igen a termelés mekkora hányadára?

- Igen:%
- Nem

e) Gyártanak-e kereskedelmi sajátmárkás termékeket, és ha igen a termelés mekkora hányadára?

- Igen:%
- Nem

f) Készítenek-e különleges termékeket (pl. bio, hagyományos helyi termékek, stb.)? Ha igen, nevezze meg ezeket!

- Igen:
- Nem

- 8.4. Milyen értékesítést segítő eszközöket alkalmaz?
- a) Hirdetések (újság, TV, rádió).
 - b) Szórólapok.
 - c) Autófelületek feliratozása.
 - d) Helyi sport vagy kulturális rendezvények támogatása.
 - e) Árúminták és ingyenes árupróbák.
 - f) Árengedmények.
 - g) Reklámajándékok.
 - h) Egyéb:.....
- 8.5. Végez-e piackutatást, és ha igen, milyen módon?
- a) Igen:.....
.....
 - b) Nem
- 8.6. Milyen a versenyhelyzet a vonzaskörzet piacain a vállalkozás által előállított termékénél? (Többet is megjelölhet!)
- a) A vonzaskörzetben piacvezető vagyok.
 - b) A vonzaskörzeten belül is erős a konkurencia.
 - c) A helyi élelmiszerellátásban nagyon jó lehetőségeket látok.
 - d) Az üzletláncok miatt országos/nemzetközi a verseny.
 - e) Hosszú távon is biztosnak látom az értékesítési lehetőségeimet.
- 8.7. Kiállítóként részt vett-e élelmiszer-kiállításokon az elmúlt három évben?
- a) Igen
 - b) Nem
- 8.8. Ha igen, mi motiválta?
- a) Szélesebb körben megismertetem a termékeimet.
 - b) Konkrét vevőket szerzek.
 - c) Versenyzek a díjakért.
 - d) Egyéb:

- 8.9. Nyert-e már valamilyen díjat?
- a) Igen:.....
- b) Nem
- 8.10. Bekapcsolódik-e a vállalkozás a vonzáskörzet közösségi életébe?
- a) Igen
- Szponzoráció (termékkel)
 - Programszervezés
 - Támogatás (pénzzel)
 - Közösségi munka (pl. hóeltakarítás, település takarítása, stb.)
 - Egyéb:
- a) Nem
- 8.11. Rendelkezik-e valamilyen minőségbiztosítási rendszerrel, és ha igen melyikkel?
- a) Igen:.....
- b) Nem.....

9. A 2009. évi hatások

- 9.1. Az idei év folyamán a gazdasági nehézségek miatt kellett-e elküldeni valakit, vagy munkabért (munkaidőt) csökkenteni?
- a) Nem kellett elküldeni senkit, sőt létszámbővítés volt.
 - b) Nem kellett elküldeni senkit és a bérek sem csökkentek.
 - c) Nem kellett elküldeni senkit és még béremelésre is volt lehetőség.
 - d) Nem küldtem el senkit, de a béreket (munkaidőt) visszább kellett fogni.
 - e) Meg kellett válni a foglalkoztatottak egy részétől.
 - f) Létszámot és munkabért (munkaidőt) is csökkentettem.
 - g) Létszámot bővítettem és a béreket is emelni tudtam.
- 9.2. A gazdasági nehézségek hatására változott-e az alapanyagok beszerzési lehetősége?
- a) Javult.
 - b) Romlott.
 - c) Nem változott.

Indokolja meg választát!.....

.....

- 9.3. Változtak-e az értékesítés feltételei 2009-ben? (Többet is megjelölhet!)
- a) Nem történt változás.
 - b) Kevesebb helyre tudok értékesíteni.
 - c) Kisebb mennyiséget tudok értékesíteni.
 - d) Olcsóbban tudok csak értékesíteni.
 - e) Romlott a fizetési készség, a vevők hosszabb idő után fizetnek.
 - f) Nagyobb távolságra tudok csak értékesíteni.
 - g) Javultak az értékesítési feltételeim.
 - h) Egyéb:

- 9.4. 2009-ben életbe lépett néhány vállalati hitelezést támogató kormányzati intézkedés (például az Új Magyarország Forgóeszköz Hitelprogram). Élt-e ilyen jellegű lehetőséggel?
- a) Nem, mert nem hallottam róluk.
 - b) Nem, mert nincs rá szükségem.
 - c) Nem, mert számomra nem megfelelőek.
 - d) Nem, mert nem vagyok rá jogosult.
 - e) Szerettem volna, de nem sikerült.
 - f) Igen, éltem aProgram lehetőségével.
- 9.5. Támogatott hitelektől függetlenül tervezett-e mostanában hitelfelvételt?
- a) Igen.
 - b) Igen, pályázati önrészhez szükséges.
 - c) Szerettem volna, de nem sikerült.
 - d) Nem, nincs rá szükségem.
 - e) Nem, úgysem sikerülne most.
- 9.6. Milyen nehézségekkel szembesült a hitelfelvétele/hitelfolyósítása során a gazdasági válság hatása miatt? (Többet is megjelölhet!)
- a) Több saját forrást igényelt a bank.
 - b) Nem bizonyult megfelelőnek a fedezetem.
 - c) Nagyon elhúzódott a hitelbírálati eljárás.
 - d) Emelkedtek az eddigi kamatok/törlesztési összegek.
 - e) Átminősítették a fedezetemet.
 - f) Nem újították meg a hiteletem.
 - g) Egyéb problémák merültek fel:
- 9.7. Milyen hatással volt a gazdasági válság a beruházásaira?
- a) Nincs változás, minden a tervek szerint halad.
 - b) Csökkenteni kellett a tervezett beruházásokat/fejlesztéseket.
 - c) Le kellett mondani a beruházásokról.
 - d) Nem terveztem beruházást a közeljövőben.

A sorozatban eddig megjelent tanulmányok**1997**

1997. 1. Dorgai László, Horváth Imre, Kissné Bársony Erzsébet, Tóth Erzsébet:
Az Európai Unió regionális politikája és hatása az új tagországokra
1997. 2. Glattfelder Béla, Ráki Zoltán, Guba Mária, Janowszky Zsolt:
Piacvédelmi lehetőségeink az Európai Unióhoz való csatlakozásunkig
1997. 3. Janowszky Zsolt:
A vetőmagtermelés helyzete és a piaci egyensúlyt befolyásoló főbb tényező
1997. 4. Alvincz József, Szabó Márton, Wagner Hartmut:
Változások az élelmiszeripari és kereskedelmi vállalatok világában
1997. 5. Gábor Judit:
Az importvédelem nemzetközi tapasztalata

1998

1998. 1. Wagner Hartmut:
A magyar agrár- és élelmiszeripari export piaci és termékszerkezete 1991-1996
1998. 2. Alvincz József, Borszéki Éva, Harza Lajos, Tanka Endre:
Az agrártámogatási rendszer EU és GATT-konform továbbfejlesztése
(Az AGENDA 2000)
1998. 3. Ángyán József, Dorgai László, Halász Tibor, Janowszky János, Makovényi Ferenc,
Ónodi Gábor, Podmaniczky László, Szenci Győző, Szepesi András, Veöreös György:
Az országos területrendezési terv agrárvonatkozásainak megalapozása
1998. 4. Kissné Bársony Erzsébet:
A keletnémet mezőgazdaság átalakulásának főbb tapasztalatai
1998. 5. Balogh Ádám, Harza Lajos:
A vagyón-, a tulajdon-, és a tőkeviszonyok változása a mezőgazdaságban
1998. 6. Lévai Péter, Szijjártó András:
Mezőgazdasági programok a cigányság körében
1998. 7. Vissyné Takács Mara:
A fontosabb iparinövény ágazatok helyzete és feladatai az EU szabályozás tükrében
1998. 8. Tóth Erzsébet:
A foglalkoztatás térségi feszültségei – megoldási esélyek és lehetőségek
1998. 9. Dorgai László, Hinora Ferenc, Tassy Sándor:
Területfejlesztés – vidékfejlesztés
1998. 10. Szőke Gyula:
A közraktárak lehetséges szerepe a magyar gabonapiaci politikában

1998. 11. Csillag István:
A gabonavertikum működése, növekedési tendenciái és a változás irányai
1998. 12. Szabó Márton:
A hazai élelmiszerfogyasztás szerkezetének változásai a 90-es években és a várható jövőbeli tendenciák
1998. 13. Guba Mária, Ráki Zoltán:
Az Európai Unió marhahús-termelésének közös piacsabályai és várható hatásuk a magyar marhahús-ágazatra
1998. 14. Alvincz József, Szűcs István:
Az élelmiszergazdaság szerkezete
1998. 15. Tanka Endre:
Agrár-finanszírozás a fejlett piacgazdaságokban (Adalékok és tanulságok)
1998. 16. Szűcs István, Udovecz Gábor (szerk):
Az agrárgazdaság jelenlegi helyzete és várható versenyeseleyei
1998. 17. Kukovics Sándor:
A tulajdoni, a vállalati és a termelési szerkezet, valamint a foglalkoztatási viszonyok átalakulása a magyar mezőgazdaságban
1998. 18. Erdész Ferencné:
Az almaágazat helyzete és fejlesztési lehetőségei a csatlakozási felkészülésben
1998. 19. Kartali János:
Magyarország és az EU közötti agrár-külkereskedelem a kilencvenes években

1999

1999. 1. Gábor Judit, Stauder Márta:
A kereskedelmi láncok és az élelmiszertermelők kapcsolatának változásai
1999. 2. Kürthy Gyöngyi, Szűcs István:
Az Európai Unióhoz való csatlakozás ágazati felkészülésének fejlesztési forrásigénye
1999. 3. Harza Lajos, Tanka Endre:
A vidékfejlesztés megújuló intézményi háttere
1999. 4. Wagner Hartmut:
Az exportfinanszírozás és exporthitel-biztosítás helyzete és szerepe a magyar agrárexportban
1999. 5. Guba Mária, Ráki Zoltán:
Az Európai Unióhoz való csatlakozás felkészülési tennivalói és fejlesztési-forrás igénye a baromfiágazatban
1999. 6. Orbánné Nagy Mária:
Az állati eredetű termékek külkereskedelmének lehetőségei és korlátai az EU-csatlakozásig

1999. 7. Vissyné Takács Mara:
A dohány ágazat vertikális integrációja Magyarországon és az EU-ban
1999. 8. Dorgai László, Stauder Márta, Tóth Erzsébet, Varga Gyula:
Mezőgazdaságunk üzemi rendszere, kezelésének tennivalói a követelmények és az EU tapasztalatainak tükrében
1999. 9. Szabó Márton:
Vertikális koordináció és integráció az EU és Magyarország tejjgazdaságában
1999. 10. Juhász Anikó:
Vertikális koordináció és integráció a zöldség-gyümölcs szektorban
1999. 11. Ráki Zoltán, Guba Mária:
Az AGENDA 2000-ben előirányozott szabályozás várható hatása a szarvasmarha-ágazatban
1999. 12. Dorgai László, Miskó Krisztina:
A vidékfejlesztés finanszírozása az Európai Unióban
1999. 13. Burgerné Gimes Anna, Kovács Csaba, Tóth Krisztina:
A mezőgazdasági üzemek gazdasági helyzete
1999. 14. Alvincz József, Harza Lajos, Illés Róbert, Szűcs István, Tanka Endre:
Változások a gazdálkodás földviszonyaiban - Egy mikrofelvétel tanulságai
1999. 15. Kartali János, Juhász Anikó, Gábor Judit, Stauder Márta, Wagner Hartmut, Szabó Márton, Orbánné Nagy Mária, Vissyné Takács Mara:
A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar EU-érettségének piaci és kereskedelmi vonatkozásai

2000

2000. 1. Udovecz Gábor (szerk.):
Jövedelemlhiány és versenyképyszer a magyar mezőgazdaságban
2000. 2. Kissné Bársony Erzsébet:
Az ökogazdálkodás szabályozási rendszerének EU-konform továbbfejlesztése az AGENDA 2000 tükrében
2000. 3. Tanka Endre:
A földhaszonbérlet korszerűsítési igényei és lehetőségei
2000. 4. Guba Mária, Janowszky Zsolt, Ráki Zoltán:
A magyar juhászat hatékonyság-növelési esélyei és a szabályozás EU-konform továbbfejlesztése
2000. 5. Gábor Judit, Wagner Hartmut:
Élelmiszergazdaságunk rövid távú piaci kilátásai
2000. 6. Laczkó András, Szőke Gyula:
Az Agenda 2000 hatása az EU és a magyar gabonapiaci szabályozásra

2000. 7. Kartali János:
A magyar agrárküpiacokra ható világgazdasági tényezők (válságok, liberalizáció, nemzetközi egyezmények) alakulása
2000. 8. Stauder Márta:
Az élelmiszerek disztribúciós rendszerének fejlődése, különös tekintettel a kereskedelmi logisztikára
2000. 9. Popp József (szerk.):
Főbb mezőgazdasági ágazataink fejlesztési lehetőségei, különös tekintettel az EU-csatlakozásra
2000. 10. Popp József (szerk.):
Főbb agrárgazdasági ágazataink szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése
2000. 11. Tóth Erzsébet:
Az átalakult mezőgazdasági szövetkezetek gazdálkodásának főbb jellemzői (1989-1998)
2000. 12. Szabó Márton:
Külföldi érdekeltségű vállalatok a magyar élelmiszeriparban és hatásuk az EU-csatlakozásra
2000. 13. Tóth Erzsébet (szerk.):
A mezőgazdasági foglalkoztatás és alternatív lehetőségei
2000. 14. Erdész Ferencné, Radócné Kocsis Teréz:
A zöldség-gyümölcs és a szőlő-bor ágazatok hatékonyságának növelése és szabályozásának EU-konform továbbfejlesztése
2000. 15. Alvincz József, Varga Tibor:
A családi gazdaságok helyzete és versenyképességük javításának lehetőségei

2001

2001. 1. Gábor Judit, Juhász Anikó, Kartali János, Kürthy Gyöngyi, Orbánné Nagy Mária:
A WTO egyezmény hatása a magyar agrárpolitika jelenére, jövőjére és teendőire
2001. 2. Hamza Eszter, Miskó Krisztina, Tóth Erzsébet:
Az agrárfoglalkoztatás jellemzői, különös tekintettel a nők munkerő-piaci helyzetére (1990-2000)
2001. 3. Stauder Márta, Wagner Hartmut:
A takarmány termékpálya problémái
2001. 4. Juhász Anikó, Szabó Márton:
Az EU és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai
2001. 5. Erdész Ferencné, Laczkó András, Popp József (szerk.), Potori Norbert, Radócné Kocsis Teréz:
Az agrárszabályozási rendszer értékelése és továbbfejlesztése 2002-re
2001. 6. Kürthy Gyöngyi, Popp József (szerk.), Potori Norbert:
Az OECD tagországok mezőgazdaságának támogatottsága az új metodika alapján – különös tekintettel Magyarországra

2001. 7. Alvincz József (szerk.), Antal Katalin, Harza Lajos, Mészáros Sándor, Péter Krisztina, Spitálszky Márta, Varga Tibor:
A mezőgazdaság jövedelemhelyzete és az arra ható tényezők

2001. 8. Nyárs Levente:
A méhészeti ágazat helyzete és fejlesztési lehetőségei

2002

2002. 1. Orbánné Nagy Mária:
A magyar élelmiszergazdaság termelői és fogyasztói árai az Európai Unió árainak tükrében

2002. 2. Gábor Judit, Stauder Márta:
Az agrártermékek kereskedelmének új irányzatai, különös tekintettel az elektronikus kereskedelemre

2002. 3. Mészáros Sándor:
A magyar csatlakozás agrárgazdasági hatásainak összehasonlítása az EU modellszámításaival

2002. 4. Hamza Eszter, Miskó Krisztina, Székely Erika, Tóth Erzsébet (szerk.):
Az agrárgazdaság átalakuló szerepe a vidéki foglalkoztatásban, különös tekintettel az EU-csatlakozásra

2002. 5. Radócné Kocsis Teréz:
Az Európai Unió új közös borpiaci rendtartásának termelési potenciált befolyásoló elemei és azok várható hatása a hazai termelőalapok változására

2002. 6. Dorgai László, Gábor Judit, Juhász Anikó, Kartali János, Kürthy Gyöngyi, Orbánné Nagy Mária, Stauder Márta, Szabó Márton, Wagner Hartmut:
A WTO tárgyalások magyar agrárgazdaságot érintő 2001. évi fejleményei

2002. 7. Nyárs Levente, Papp Gergely:
Az állati eredetű termékek feldolgozásának versenyhelyzete

2002. 8. Popp József:
Az USA agrárpolitikájának gyakorlata napjainkig

2002. 9. Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), Wagner Hartmut:
A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után

2003

2003. 1. Varga Tibor:
A támogatások költség-haszon szemléletű elemzésének lehetőségei

2003. 2. Dorgai László, Keszthelyi Szilárd, Miskó Krisztina:
Gazdaságilag életképes üzemek az Európai Unió modernizációs támogatásainak alkalmazása szempontjából

2003. 3. Alvincz József, Guba Mária:
Az egyéni mezőgazdasági termelők jövedelmének adóztatása

2003. 4. Hamza Eszter:
Agrárfoglalkoztatás hátrányos helyzetű térségekben – uniós lehetőségek gyakorlati alkalmazása
2003. 5. Orbánné Nagy Mária:
Az élelmiszerfogyasztás és a fogyasztói árak konvergenciája Magyarország és az EU között
2003. 6. Stauder Márta:
Az agrár- és élelmiszertermékek belföldi kereskedelme a kilencvenes években és napjainkban
2003. 7. Mizik Tamás:
Magyarország és az Európai Unió adórendszere – különös tekintettel a mezőgazdaságra
2003. 8. Popp József:
Az agrárpolitikák mozgástere a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának tükrében

2004

2004. 1. Kartali János (szerk.):
A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén (I. kötet: Növényi termékek)
2004. 2. Kartali János (szerk.):
A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén (II. kötet: Állati termékek)
2004. 3. Antal Katalin, Guba Mária, Kovács Henrietta:
Mezőgazdaság helyzete az agrártörvény hatálybalépését követő időszakban
2004. 4. Nyárs Levente, Papp Gergely, Vőneki Éva:
A főbb hazai állattenyésztési ágazatok kilátásai az Európai Unióban
2004. 5. Popp József, Potori Norbert, Udovecz Gábor:
A Közös Agrárpolitika alkalmazása Magyarországon
2004. 6. Dorgai László (szerk.):
A magyarországi birtokstruktúra, a birtokrendezési stratégia megalapozása
2004. 7. Potori Norbert, Udovecz Gábor (szerk.):
Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar mezőgazdaságban 2006-ig
2004. 8. Potori Norbert (szerk.):
A főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességének követelményei

2005

2005. 1. Antal Katalin, Guba Mária, Hodina Péter, Lámfalusi Ibolya, Rontóné Nagy Zsuzsanna:
A külföldi tőke szerepe és a gazdálkodás eredményességére gyakorolt hatása a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban
2005. 2. Kartali János, Kürti Andrea, Orbánné Nagy Mária, Wagner Hartmut:
A globális gazdasági és demográfiai változások hatása az agrár-külkereskedelemre

2005. 3. Juhász Anikó (szerk.):
Piaci erőviszonyok alakulása a belföldi élelmiszerpiac szereplői között
2005. 4. Dorgai László (szerk.):
Termelői szerveződések, termelői csoportok a mezőgazdaságban
2005. 5. Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.), Stauder Márta, Wagner Hartmut:
A takarmánytermelés és -felhasználás elemzése, különös tekintettel az abraktakarmány-keverékek gyártására
2005. 6. Kapronczai István (szerk.), Korondiné Dobolyi Emese, Kovács Henrietta, Kürti Andrea, Varga Edina, Vágó Szabolcs:
A mezőgazdasági termelők alkalmazkodóképességének jellemzői (Gazdálkodói válasszok időszerű kérdésekre)

2006

2006. 1. Bánáti Diána (szerk.), Popp József (szerk.):
Élelmiszer-biztonság a nemzetközi kereskedelem tükrében
2006. 2. Hamza Eszter, Tóth Erzsébet:
Az egyéni gazdaságok eltartó-képessége, megélhetésben betöltött szerepe
2006. 3. Orbánné Nagy Mária (szerk.):
Az élelmiszeripar strukturális átalakulása (1997-2005)
2006. 4. Kovács Gábor:
A KAP-reform várható hatásai a mezőgazdasági üzemek termelésére és a földhasználati viszonyokra
2006. 5. Guba Mária, Harza Lajos, Mizik Tamás:
A mezőgazdasági üzemek konszolidációs programjai (2000-2004)
2006. 6. Radócné Kocsis Teréz, Györe Dániel:
A borpiac helyzete és kilátásai
2006. 7. Nagy-Huszeim Tibor:
A tagi tulajdonlás a mezőgazdasági szövetkezetekben
2006. 8. Hingyi Hajnalka, Kürthy Gyöngyi, Radócné Kocsis Teréz:
A mezőgazdasági eredetű folyékony bioüzemanyagok termelésének piaci kilátásai

2007

2007. 1. Erdész Ferencné:
A magyar gyümölcs- és zöldségpiac helyzete és kilátásai
2007. 2. Varga Tibor (szerk.), Tunyoginé Nechay Veronika (szerk.), Mizik Tamás (szerk.):
A mezőgazdasági árképzés elméleti alapjai és hazai gyakorlata
2007. 3. Bánáti Diána, Popp József, Potori Norbert:
A GM növények egyes szabályozási és közgazdasági kérdései

2007. 4. Kürti Andrea, Stauder Márta, Wagner Hartmut, Kürthy Gyöngyi:
A magyar élelmiszergazdasági import dinamikus növekedésének okai
2007. 5. Fogarasi József, Nyárs Levente, Papp Gergely, Varga Edina, Vőneki Éva:
A főbb állattenyésztési ágazatok és a takarmánytermelés helyzete Romániában
2007. 6. Popp József:
A bioüzemanyag-gyártás nemzetközi összefüggései
2007. 7. Udovecz Gábor (szerk.), Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):
Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság – Folytatódó lemaradás vagy felzárkózás?

2008

2008. 1. Györe Dániel, Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), König Gábor, Kürti Andrea, Nyárs Levente, Radócné Kocsis Terézia, Stauder Márta, Varga Edina, Vőneki Éva, Wagner Hartmut:
A magyar élelmiszergazdasági export célpiacai és logisztikai helyzete
2008. 2. Kovács Gábor (szerk.), Czárli Adrienn, Kürthy Gyöngyi, Varga Tibor:
Az agrártámogatások hasznosulása
2008. 3. Radócné Kocsis Teréz, Kürthy Gyöngyi, Pesti Csaba, Bukai Andrej:
A dohánypiac helyzete és a dohánytermelés lehetséges jövője Magyarországon és az Európai Unióban a kap reform tükrében
2008. 4. Erdész Ferencné, Kozak Anita:
A gyógynövényágazat helyzete
2008. 5. Hamza Eszter:
A mezőgazdasági jövedelmek kiegészítésének lehetőségei
2008. 6. Dorgai László (szerk.):
A közvetlen támogatások feltételezett csökkentésének társadalmi- gazdasági- és környezeti hatásai (első megközelítés)
2008. 7. Györe Dániel, Wagner Hartmut:
A termelői, fogyasztói és külkereskedelmi árak Magyarország és az EU közötti konvergenciája az élelmiszergazdaságban

2009

2009. 1. Bojtárné Lukácsik Mónika, Felkai Beáta Olga, Györe Dániel, Kapronczai István (szerk.), Kürti Andrea, Székelyné Raál Éva, Tóth Piroska, Vágó Szabolcs:
Tulajdonosi és szervezeti változások a hazai élelmiszeriparban
2009. 2. Györe Dániel, Juhász Anikó, Kartali János (szerk.), König Gábor, Kürthy Gyöngyi, Kürti Andrea, Stauder Márta:
A hazai élelmiszer-kiskereskedelem struktúrája, különös tekintettel a kistermelők értékesítési lehetőségeire

2009. 3. Popp József (szerk.), Potori Norbert (szerk.):
A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete
2009. 4. Tóth Erzsébet (szerk.), Ludvig Katalin, Márkus Péter:
A vidéki megélhetés jellemzői és a tipikus modelljei a leghátrányosabb helyzetű kistérségekben
2009. 5. Biró Szabolcs, Dorgai László (szerk.), Molnár András:
Árutermelő állattartásunk és a „kölcsonös megfeleltetés” alkalmazása
2009. 6. Kovács Gábor (szerk.), Aliczki Katalin, Bartha Andrea, Fogarasi József, Garay Róbert, Kemény Gábor, Kozak Anita, Kürthy Gyöngyi, Nyárs Levente, Potori Norbert, Varga Tibor, Vőneki Éva:
Kockázatok és kockázatkezelés a mezőgazdaságban
2009. 7. Erdész Ferencné, Jankuné Kürthy Gyöngyi, Kozak Anita, Radócné Kocsis Teréz:
A zöldség- és gyümölcságazat helyzete
2009. 8. Wagner Hartmut (szerk.), Juhász Anikó, Darvasné Ördög Edit, Tunyoginé Nechay Veronika:
A válság hatása a magyar élelmiszergazdasági külkereskedelemre nemzetközi összehasonlításban
2009. 9. Kapronczai István, Bojtárné Lukácsik Mónika, Felkai Beáta Olga, Gáborné Boldog Valéria, Székelyné Raál Éva, Tóth Piroska, Vágó Szabolcs:
Az élelmiszerfeldolgozó kis- és középvállalkozások helyzete, nemzetgazdasági és regionális szerepe

A kiadványok korlátozott példányszámban megrendelhetők az intézeti titkárnál az alábbi telefonszámon: 06-1-476-3064

