

## KKV HELYZETKÉP SZLOVÁKIÁBAN A KÖZELMŰLT GAZDASÁGI-TÁRSADALMI ESEMÉNYEINEK FÉNYÉBEN – LEHETSÉGES JÖVŐBELI KUTATÁSI TERÜLETEK

Enikő KORCSMÁROS<sup>1</sup> – Erika SERES HUSZÁRIK<sup>2</sup> – Silvia TÓBIÁS  
KOSÁR<sup>3</sup> – Renáta MACHOVÁ<sup>4</sup>

### ABSTRACT

*The SME sector is the basis and engine of every developed economy, and its economic and social role is unquestionable. The dynamic development typical of the 21st century, or a high degree of innovation pressure only creates new obstacles for the representatives of the SME sector, which prevent them from maintaining their competitiveness, or its increase is made more difficult. The willingness to do business is closely related to the factors affecting the external and internal environment of companies, and as a result of economic and social changes, it has changed in Slovakia in recent years. The aim of our study is to present the current situation of the SME sector in Slovakia with the help of secondary research, focusing on the main economic and social factors that the sector has to deal with, and what are the possible breaking points, focusing on which we could point out factors that improve the competitiveness of the SME sector in future research.*

### KEYWORDS:

*SME sector, Slovakia, economic challenges, social challenges, competitiveness*

### BEVEZETŐ

A KKV-k a változás és a növekedés motorjának tekinthetők minden gazdaság számára, amelyeket első sorában a vállalkozások megfelelő működése táplál. A gazdasági fejlődés egyik fő hajtóerői, ugyanis serkentik a magántulajdont, a vállalkozói készségeket, rugalmasak és gyorsan tudnak alkalmazkodni a változó piaci feltételekhez. Feladatuk, hogy nagyobb rugalmasságot biztosítsanak a gazdaságnak, elősegítsék a technológiai innovációt, valamint jelentős lehetőségeket biztosítsanak új ötletek és készségek fejlesztésére. Kis méretük és egyszerű és rugalmas szerkezeteik miatt a környezetük általában kedvező terepe az innovációnak, ami lehetővé teszi számukra, hogy gyorsabban reagáljanak a versenykörnyezet változásaira. [1]

### VÁLLALKOZÁSI HAJLANDÓSÁG

A vállalkozási hajlandóságot számos nemzetközi tanulmány tárgyalja, melyek közül az elsők között Miller fogalmazta meg a témakör alapvető definícióját, mely szerint „a vállalkozói hajlandóság magában foglalja azt, hogy egy vállalkozás elkötelezett a termékeihez vagy a

<sup>1</sup> PhDr. Enikő Korcsmáros, PhD., korcsmarose@ujis.sk

<sup>2</sup> PhDr. Erika Seres Huszárik, PhD., huszarike@ujis.sk

<sup>3</sup> PhDr. Silvia Tóbiás Kosár, PhD., kosars@ujis.sk

<sup>4</sup> Dr.habil Ing. Renáta Machová, PhD., machovar@ujis.sk

piachoz kapcsolódó innovációs tevékenység folytatására, hajlandó kockázatot vállalni a piaci lehetőségek kihasználása érdekében, valamint a versenytársaknál proaktívabb magatartást folytat, tehát elsőként jelenik meg innovációival a piacon [12].

A vállalati hajlandóság szorosan köthető a vállalat külső és belső környezetével, a szervezeti struktúrával, vállalkozói szellem és a vezetők stratégiájának jellemzőivel. A vállalati készségek és hajlandóság szintjének vagy minőségének javítása érdekében bizonyos belső szervezeti tényezők befolyásolhatók. A rendelkezésre álló, illetve új erőforrások kombinációjával, valamint az üzleti lehetőségek kiaknázásával megteremthető a vállalati versenyelőny stratégiai irányvonala.

A vállalati hajlandóság három alapvető dimenziójának tekinthető KKV-k esetén az innováció, a kockázatvállalás és a proaktivitás. Az innováció ebben az értelmezésben azon alapvető vállalati hajlandóságának kifejezése, hogy milyen mértékben képes változtatni a megszokott, jól bevált gyakorlatából és technológiáitól. A kockázat a menedzserek hozzáállását tartalmazza azzal kapcsolatban, hogy mennyire hajlandóak elköteleződni jelentős és kockázatos források bevonása mellett. A proaktív tevékenység egyrészt a minél előnyösebb piaci pozíció megszerzéséért folytatott intenzív versenyt tartalmazza, másrészt pedig az a szervezeti szintű törekvést, mely a kedvező üzleti lehetőségek kiaknázást célozza. [10]

A versenyképesség és innováció kéz a kézben együtt járnak. Ahhoz, hogy versenyképesek lehessünk innovatívnak, vagyis újtónak kell lenni. Az innováció azonban nem feltétlenül támogatási forrás kérdése, sokkal inkább szemléletmódot jelent. Aki innovatív, az nyitott a változásra, megoldásorientált gondolkodással rendelkezik és fejlődni vágyik.

Az innováció szót manapság nap mint nap halljuk és használjuk is különböző kontextusban, de hogy pontosabb meghatározás szerint mit is takar, arra az Európai Unió meghatározása a legáltalánosabb, miszerint az innováció a tudás alkalmazásának folyamata, a termékek és szolgáltatások, valamint ezek piacainak megújítása és növelése, új eljárások alkalmazása a termelésben, az elosztásban és a piaci munkában, a menedzsmentben, a szervezetekben és a munkafeltételekben, a munkaerő szakmai ismereteinek bővítése és megújítása. [7]

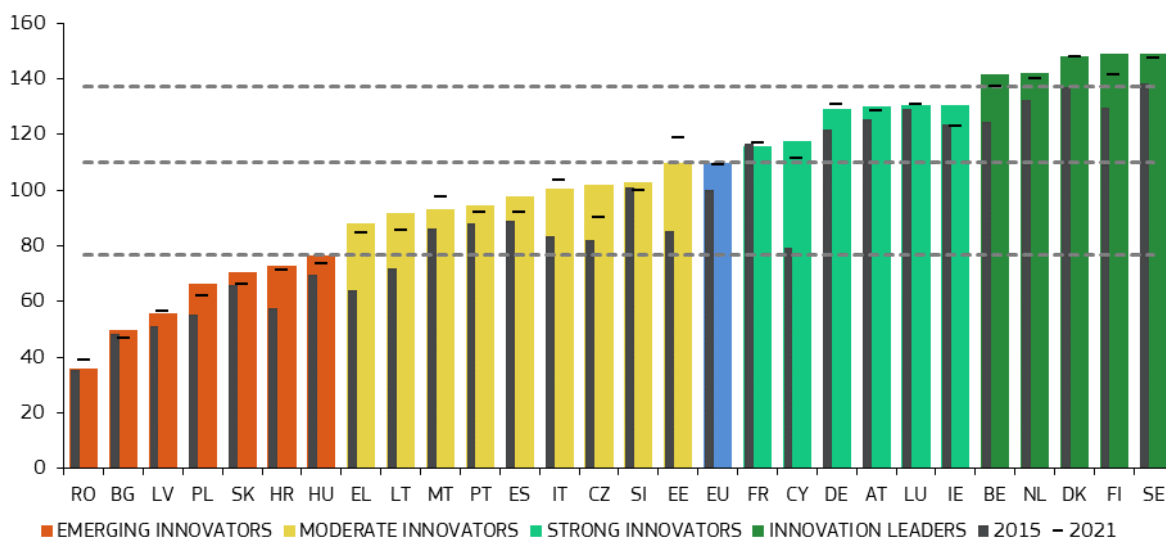
Az innováció fogalmának többértelműsége, változékonysága magával az innovációs tevékenységgel is összefügg. Az innováció lehet a vállalat több éves innovációs tevékenységének eredménye, lehet a termékben, folyamatban végbemenő állandó apró, szinte láthatatlan változtatások eredménye, de lehet véletlen vagy egyszeri ötlet is. Innovációnak tekinthető a gépek, berendezések vagy licencek beszerzése, képzés vagy marketingváltoztatások is, miközben mindezen tevékenységek külsőleg, vásárlás útján vagy belsőleg önállóan is végezhetők. A vállalat innovációs tevékenységének alapvető jellemzője azonban az innovációval járó nagyfokú bizonytalanság. A vállalkozásokat éppen a viszonylag magas pénzügyi befektetésekhez kapcsolódó innovációs tevékenység eredményének bizonytalansága, valamint az innováció kidolgozásának és megvalósításának időhorizontja riaszthatja el. A sikeresen alkalmazott innováció tehát az, amely megnövekedett hozzáadott értéket hoz a fogyasztóknak, amiért az innováció felhasználói hajlandók és képesek fizetni. Az innovációknál az a fontos, hogy az innovációk valódi hatást gyakoroljanak a gazdaságra, és gyakorlati alkalmazásuk révén az innovatív ötletek tovább terjedjenek. Hogy a gazdaság ne csak innovatív maradjon, hanem innovatívvá is váljon. Végül soron az innovációk nemcsak magára a cégre és közvetlen környezetére, hanem az egész országra is hatással van.

A KKV-k versenyképességének növelését támogató legfontosabb tevékenységek között elsősorban a technológiai innovációk, a termék- vagy szolgáltatásinnovációk, illetve az ügyfelek számára minőségileg új szolgáltatások fejlesztésére irányuló tevékenységek

szerepelnek. A versenyképesség fejlesztésének érdekes alternatívája a startupok építése és támogatása, amelyek a KKV-fejlesztés modern formája. [21]

A külkereskedelem fejlesztése fontos ösztönző lehet a KKV-k versenyképességének fejlesztésében. A Szlovák Köztársaság nyitott gazdaság, amely folyamatosan növeli az export és az import mennyiségét. A statisztikai hivatal és az Szlovák Nemzeti bank adatai és információi szerint 2015-ben összesen 73 226,6 millió euró értékű árut és szolgáltatást exportáltak Szlovákiából. Az áruk és szolgáltatások importja 7%-kal nőtt az előző év azonos időszakához képest, és elérte a 71 332,3 millió eurós szintet. A gazdaság exportteljesítménye a termékek és szolgáltatások exportjának GDP-hez viszonyított arányát kifejezve 93,8%-ot ért el. A termék- és szolgáltatásimport GDP-hez viszonyított arányát kifejező importintenzitás 91,4% volt. Ezek a számok egyértelműen dokumentálják az export és az import jelentőségét a szlovák nemzetgazdaság fejlődése szempontjából. [15]

Az éves Európai Innovációs Eredménytábla (EIS) összehasonlító értékelést ad az EU-tagállamok és kiválasztott harmadik országok kutatási és innovációs teljesítményéről, valamint kutatási és innovációs rendszereik relatív erősségeiről és gyengeségeiről. Ezáltal segít az országoknak felmérni, hogy mely területekre kell összpontosítaniuk erőfeszítéseiket innovációs teljesítményük fokozása érdekében. Az EIS 2022 jelentése alapján a tagállamok négy különböző teljesítménycsoportba sorolhatók. Belgium, Dánia, Finnország, Hollandia és Svédország innovációs vezetők, innovációs teljesítményük jóval meghaladja az uniós átlagot. Ausztria, Ciprus, Franciaország, Németország, Írország és Luxemburg erősek, az uniós átlagot meghaladó teljesítményű innovátorok. Csehország, Észtország, Görögország, Olaszország, Litvánia, Málta, Portugália, Szlovénia és Spanyolország teljesítménye elmarad az uniós átlagtól, tehát ezek az országok mérsékelt újítók. Bulgária, Horvátország, Magyarország, Lettország, Lengyelország, Románia és Szlovákia pedig feltörekvő innovátorok, amelyek teljesítménye jóval az uniós átlag alatt van. [8]



1. ábra Az EU-tagállamok innovációs rendszereinek teljesítménye 2015-2021 között [6]

Az eredmények alapján megállapítható, hogy az EU innovációs szakadéka továbbra is fennáll. A teljesítménycsoportok általában földrajzilag koncentráltak, az innovációs vezetők és a legerősebb újítók Észak- és Nyugat-Európában, a közepes és feltörekvő innovátorok többsége pedig Dél- és Kelet-Európában található. A 2022 júliusában elfogadott új európai innovációs menetrend részeként a Bizottság az innovációs szakadék áthidalására fog összpontosítani az

EU-ban és Európát a globális innovációs világ vezető szereplőjévé akarja emelni. [6]

### **Vállalkozásalapítási hajlandóság Szlovákiában 2019-ben**

OECD már 2008-ban vállalkozói tevékenységgel kapcsolatban úgy nyilatkozott, hogy az elsődlegesen olyan vállalkozó szellemű emberi tevékenység, amelynek célja az értékteremtés vagy a gazdasági tevékenység bővítése új termékek, eljárások alkalmazásával vagy új piacokon. Blundell és Lockett [3] hangsúlyozzák, hogy mivel a vállalkozói tevékenység összetett és fontos jelenség, amelynek pozitív, de negatív hatásai is vannak a gazdaságra, a társadalomra, illetve a természeti környezetre, ezért szükséges annak részletesebb vizsgálata.

A vállalkozói tevékenység egy összetett folyamat eredményeként jön létre, amely a gyakorlatban különböző szinteken (makró, mezo, mikro) valósul meg, és különböző tudományterületeket (pszichológia, szociológia, menedzsment, közgazdaságtan stb.) érint. A vállalkozások folyamatmodelljét Bosma et al., [4] határozták meg. A modell potenciális vállalkozókat, kezdő vállalkozókat, fejlődő vállalkozásokat és megszűnő vállalkozásokat definiál. Jelen fejezetben mi a vállalkozói potenciállal és a kezdő vállalatokkal fogunk foglalkozni. Első lépésként bemutatjuk az üzleti potenciál indikátorait. A felmérésben részt vevő potenciális vállalkozók 36 %-a érzékeli a vállalkozási lehetőségeket, 53,1 %-uk úgy gondolja, hogy megfelelő tudással, készségekkel és tapasztalattal rendelkezik ahhoz, hogy vállalkozást indítson, és 45,7 %-uk nem fél az esetleges kudarctól. A felnőtt lakosság üzleti potenciálja 2019-ben Szlovákiában 11,5%, ami megközelítőleg megegyezik az előző évi értékkel (11,3 %). A potenciál értéke mindkét évben jelentősen meghaladja az ötéves átlagos értéket (9,1 %), ami a közeljövőben azt jelentheti, hogy nem lesz jelentős mennyiségi változás az üzleti folyamat egyéb fázisaiban.

A második fázist képviselik az ún. születőben lévő vállalkozások, azaz azok, akik az elmúlt 3 hónapban kezdték meg vállalkozói tevékenységüket. 2019-ben Szlovákiában 9,15% volt az arányuk. Azok a vállalatok, akik túljutottak ezen a szakaszon, sikerrel vették az akadályokat, amelyeket a születő vállalkozásoknak le kell küzdeniük és folytatni tudták üzleti tevékenységüket, őket ún. új vállalkozásoknak nevezzük. 2019-ben arányuk 4,2%-a volt. Az üzleti élet negyedik szakaszát a fejlődő vállalatok képviselik (5,9 %). Vagyis azok, akik több mint 42 hónapja működnek. Az üzleti folyamat utolsó szakasza az üzleti tevékenység megszüntetése. Ez egy olyan mutató, amely bemutatja azon vállalatok százalékos arányát, akik az elmúlt 12 hónapban megszakították, megszüntették vagy felmondták vállalkozói tevékenységüket. 2019-ben Szlovákiában a vállalkozók 4,0%-a tartozott ebbe az üzleti szakaszba.

Szlovákiát már régóta a kezdeti vállalkozói aktivitás magas aránya jellemzi, ami ellentmond a korábbi kutatási eredményeknek, melyek szerint a fejlődő országokban alacsony az egyének kezdeti vállalkozói aktivitása. A kezdeti vállalkozások aránya az országban 2019-ben 13,3 % volt, mellyel Európa országai közül a második helyet szerezte meg ebben az aktivitásban, egyedül Litvánia előzte meg vállalkozói kedvben Szlovákiát. A legalacsonyabb vállalkozói aktivitással Európában Olaszország és Lengyelország rendelkeznek. Érdekeség továbbá, hogy Szlovákia viszonylag magas különbséget mutat a kezdő (9,1 %) és az új (4,2 %) vállalkozók között. A születendő és az új vállalkozók aránya közti különbség 3,0-ról 2,2-re csökkent, de még így is a legmagasabb mutató Európában. A fentiek alapján tehát leszögezhetjük, hogy a szlovákok nagy érdeklődést mutatnak a vállalkozások indítására, de sokan 3 hónapon belül be is fejezik üzleti tevékenységüket. Ez a jelenség egyrészt a start-up vállalkozások elégtelen támogatásának, másrészt az üzleti felkészültség hiányának, harmadrészt a hiányos formális és

informális oktatási rendszernek tudható be [13].

## **VERSENYKÉPESSÉG ÉS AZ INNOVÁCIÓ KIHÍVÁSAI A KKV-K MINDENNAPJAIBAN**

Szlovákiában a KKV-k a vállalkozások 99,9 %-át teszik ki, amivel az aktív munkaerő 74%-ának biztosítanak munkát és megélhetést, továbbá 55%-kal járulnak hozzá az ország GDP-hez [16]. Emiatt prioritást élvez a KKV-k fejlődése, amihez az ország úgy járul hozzá, hogy különböző kedvezményeket és támogatásokat nyújt. A gyakorlatban ez a törvényi előírások egyszerűsítésében, az adóterhek és az adminisztratív munka csökkentésében nyilvánul meg. Továbbá anyagi támogatásokat is nyújtanak, amivel megerősíthetik, vagy új szintre emelhetik magukat a cégek.

Hazánkban is rengetek változást okozott a pandémia okozta válság, amely megsürgette az amúgy is régóta esedékes változásokat. Ezek közül a legszembe ötlőbb a cégek online jelenléte lett, ezáltal továbbra is elérhetőek maradtak és fejlődhetnek is, ami a versenyképességük javítására szolgált.

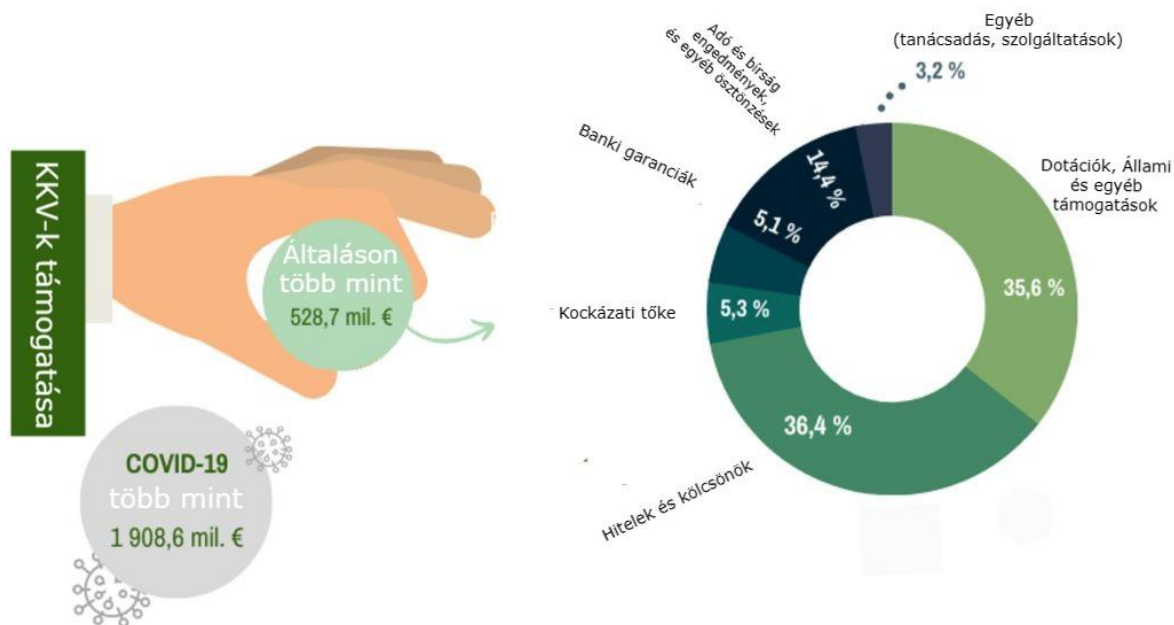
Különböző szakértők szerint a KKV-k szintjén négy nézet létezik a versenyképességről. Az első a hagyományos - költség vezérelt szemlélet, amelynek célja a költségek csökkentése. Az akciók a legjövödelmezőbb tevékenységi területekre összpontosítanak, a termelési kapacitás áthelyezésére olyan országokba, ahol olcsó a munkaerő. Ebben az esetben a gyártásra fordított tőke mennyiségére hatással van a méretgazdaságosság, ahol is több termék legyártásának esetében az egy termékre jutó ingadozó költségek alacsonyabbak, továbbá szintén pozitívan hasznosítható a tapasztalati hatás, ahol az előző termék legyártása során szerzett tapasztalatokat hasznosíthatják, ezáltal ezek legyártása kevesebb erőfeszítést igényel. [2] Ahogy minden szemléletnek, ennek is lehetnek pozitív és negatív hatásai. Pozitív hatása ugyebár abban rejlik, hogy több terméket olcsóbban le tudnak gyártani, ami jelentheti azt, hogy nagyobb lesz ez által a várt bevétel. Azonban előfordulhat az is, hogy az olcsóbb termékkel a fogyasztók alacsonyabb minőséget párosítanak, ezért inkább nem ezt választják. A második a klasszikus - marketing vezérelt látásmód, amely a klasszikus és hagyományos látásmód kombinációja, amelyet marketing előrelátási elemekkel erősítenek meg. A piaci reakcióval kapcsolatos elvárásokon alapul, ami növeli az üzlet rugalmasságát elődjéhez képest, amelyek csak a piaci reakciót veszik figyelembe. Ezt legjobban Levitt fogalmazta meg, aki szerint az értékesítés az eladó, a marketing a vevő igényeire összpontosít. Az értékesítés elsődleges célja az eladó szükségletével összhangban a termék készpénzzé konvertálása, a marketingé pedig a vevő szükségleteinek kielégítése egyrészt a termékkel, másrészt a létrehozásához, leszállításához és végül fogyasztásához kapcsolódó dolgok egész sorának segítségével. [11]

A harmadik a modern - idő vezérelt jövőkép, amely feltételezi, hogy a piaci követelmények belátható időn belül jelentősen megváltoznak. Ez a vízió az áruk vagy szolgáltatások termelésének a gyorsan változó piaci követelményekhez való igazítására fordított idő minimalizálásán alapul. Az időt konkrét erőforrásnak tekintik, de egyben olyan gazdasági mutatónak is, mint a minőségi mutatók, a termelési költségek stb. Az idő vezérelt látásmód úgy definiálható, mint az a stratégiai előny, amely abból származik, hogy a rendeléstől a kiszállításig terjedő ciklus kompaktabbá, hatékonyabbá és költségkímélőbbé válik mind a szállító, mind a fogyasztó számára. Segít az egész szervezetben, a döntési folyamatokon, a beszerzéseken, a tervezésen, a gyártáson, a rendelésfeldolgozáson, az elosztáson és a vevői folyamatokon keresztül az idő lerövidítésében. Az időalapú előnyök a keresleti viszonyokból adódnak. Amikor a piacok és az iparágak gyors technológiai változáson mennek keresztül, bármely

termék termékeletciklusa rövid, ezért a teljes nyereségszerzési horizont lerövidül. [5] A negyedik és egyben utolsó a posztmodern - globalizáció vezérelt jövőkép, amely figyelembe veszi azokat az érdemi változásokat, amelyeket a globalizáció a gazdasági kapcsolatokban globális szinten indukál. Nemcsak a piaci mechanizmusokra, hanem a termelési és teljesítmény mechanizmusokra is hatással van. Példaként ebben az esteben jól alkalmazható az úgynevezett szabadúszó gazdaság. A fiatalabb generáció, itt gondolunk a millenárisokra és a Z generációra a rugalmasságot, a mobilitást és a munka-magánélet egyensúlyát keresik. Gyakran szabadúszóként dolgoznak, távolról és/vagy otthonról, hajlamosak saját vállalkozást alapítani. Egy ilyen forgatókönyv kihívást jelent mind a potenciális munkavállalók számára, akik számára a rugalmasság és a vállalkozói készség különösen fontossá vált, mind a leendő munkaadóknak, akiknek ki kell találniuk, hogyan lehet online megszervezni a munkát, és hogyan lehet koordinálni és menedzselni a függetlenek együttműködését. [14]

Az innováció finanszírozása különösen nagy kihívást jelent. Az innovációs output sajátossága, vagyis a kizárhatóság és részben a rivalizálás hiánya, kockázatosabbá teszi az innovációs tevékenységeket a magánbefektetők szemében. A tudásintenzív ágazatokban működő vállalatok termelési folyamatait nagy bizonytalanság jellemzi, és ezeknél a cégeknél jellemzően hosszabb ideig tart, amíg eléri eredményeiket a piacon. Ezek a sajátosságok gyakran jelentős pénzügyi korlátokat jelentenek, amelyek megakadályozzák az innovatív cégeket abban, hogy biztosítsák maguknak a külső pénzügyi forrásokat, és arra kényszeríti őket, hogy belső erőforrásokra támaszkodjanak, korlátozva innovációs potenciáljukat. Azonban a fennmaradásuk érdekében kulcsfontosságú a kockázatosabb és türelmesebb befektetések vonzása. [6] A hagyományos KKV-finanszírozási politikát úgy alakították ki, hogy kezeljék a vállalatok hagyományos korlátait, hogy hozzáférjenek azokhoz a pénzügyi szolgáltatásokhoz, amelyekre szükségük van a kockázatok kezelésére, a szállítási rendelések teljesítésére, valamint az új technológiákba és piaci lehetőségekbe való befektetéshez. A technológia és az innovatív megközelítések azonban átalakítják a KKV-k finanszírozás üzletágát, megváltoztatva ezzel a hagyományos kihívásokat és kockázatokat, és bizonyos esetekben új kockázatokat jelentenek. Ha csak a hagyományos szakpolitikai visszajelzéseket vesszük figyelembe, az az erőforrások elpazarlását eredményezheti, és előfordulhat, hogy nem kezeli a felmerülő kockázatokat. [18] A KKV-k még mindig úgy gondolják, hogy kisebb valószínűséggel kaphatnak bankkölcsönt, mint a nagy cégek, ehelyett belső forrásokra, vagy barátoktól és családtagoktól kapott készpénzre támaszkodnak vállalkozásaik elindításához és működtetéséhez. Ezt a feltételezésünket támasztja alá a 4. ábra, ahol a vizsgálatba 1004 KKV-t vontak be, megfigyelhető, hogy a válaszadók 77,8% saját megtakarításait felhasználva boldogul, 16,6%-a pedig a családtagok megtakarításait használja erre a célra. Csupán 10,9% használ banki hitelt, és még kevesebb 8,5% igényel lízing lehetőséget. 7,9% kért vállalkozásindítás támogatást a Munkaügyi hivataltól, amely jelenleg maximálisan 6846,44 euróval járul hozzá a kezdetekhez. [19] Informális kölcsönt rokonoktól, vagy ismerősöktől 7,2%-a kért, ami véleményünk szerint igen veszélyes lehet, mivel ebben az esetben, ha fizetési nehézségekbe kerülnek, megromolhat a jó viszony közöttük. A válaszadók 3,8%-a kapott pénzügyi támogatásokat befektetőktől, míg a legkevesebb, azaz 0,3%-a kért hitelt egy másik vállalkozástól.

Ezzel szemben az állam folyamatosan igyekszik több támogatást nyújtani a vállalatoknak.



2. ábra A szlovákiai KKV-k támogatottsága 2021-ben [17]

Szlovákia Gazdasági Minisztériuma a KKV-k támogatásának legfontosabb intézményi szereplője, amely számos tevékenység kezeseként és koordinátoraként működik. Összesen 344 KKV-t támogattak 2021-ben, ebből 174 mikrovállalkozást, 109 kisvállalkozást és 61 középvállalkozást. [17] Fontosnak tarjuk kiemelni a Munkaügyi, Szociális és Családügyi Központ 2021-ben közpénzből, nagyrészt az Európai Szociális Alapból, kisebb részben a Szlovák Köztársaság állami költségvetéséből nyújtott segítséget a KKV-knak a foglalkoztatás támogatásához. A Munkaügyi, Szociális Ügyek és Családügyi Központ 2021. évi állami támogatása 1.493,63 millió euró volt. A segítségnyújtás aktív foglalkoztatási és munkaerő-piaci politikán keresztül valósult meg, amely az aktív munkaerő-piaci intézkedéseket, az álláskereső beilleszkedését és reintegrációját elősegítő országos és regionális projekteket valósítja meg és támogatja, különösen a munkaerőpiacon hátrányos helyzetű személyek csoportjainak támogatását járulékok nyújtásával. Az aktív munkaerő-piaci intézkedések a vállalkozásfejlesztést is segítik azáltal, hogy támogatják az új munkahelyek létrejöttét, a meglévő munkahelyek és az ezeken a támogatott munkakörökben dolgozók megtartását. [17] Utolsó állami szervként Szlovákia Kulturális Minisztériumát szeretnénk említeni, aki összesen 1164 KKV-t támogatott 2021-ben saját támogatási rendszerén keresztül állami költségvetési támogatások formájában, ami teljes összegben 23.759.625,00 EUR volt. A támogatási rendszer több programokból állt, ezek voltak a Felújítjuk a házat program, amin keresztül 9 KKV-t támogattak 224 263 euró értékben. A Hátrányos Helyzetű Csoportok Kultúrája program keretén belül a 21 vállalkozást támogattak 136 805 euró értékben. A COVID-19 világjárvánnyal kapcsolatos gazdasági hatások csökkentése érdekében az eltávolítási programon keresztül rendkívüli események következményei a kultúra területén 1.134 KKV kapott támogatást, összesen 23.388.557 euró értékben. [17] Ezen információk alapján elmondhatjuk, hogy az állam különböző támogatásokat próbál nyújtani a vállalatok számára, csak sajnos nagyon kevés százalékuk meri egyáltalán megpróbálni elérni ezeket, többségük nem is kapcsolódik be egyetlen pályázatba, vagy támogatási programba, mert már eleve elveti annak lehetőségét, hogy sikerülhet. Ezt a negatív gondolkodást mindenképpen meg kell változtatni ahhoz, hogy virágzó jövő felé vezethessék vállalkozásaikat.

Szlovákiában 2021-ben a Gazdaságügyi és a Közlekedésügyi minisztérium az EU támogatásával, 1004 KKV-t felölelő kutatás során felméréseket végzett a banki kölcsönök és hitelek igénylésével kapcsolatban. [16]

A kis- és középvállalkozások közvetett támogatási formája a következő kategóriákat tartalmazza: bankgarancia, adó- és bírságkedvezmény, továbbá ide tartoznak a projektkonstrukciók, amelyek közvetetten részt vesznek a KKV-vállalkozások támogatásában, például tanácsadás, információs szolgáltatások, mentorálás, vállalkozók képzése, inkubátorszolgáltatások. [16]

Az alapján, hogy milyen kötelezettséget vállalunk ezekben a banki garanciákban, szó lehet feltételhez kötött bankgarancia, ezt lehet valamilyen dokumentum felmutatásához kötni, vagy feltétel nélküli, ahol különösebb feltételek teljesítése nélkül teljesítik a fizetési kötelezettségüket.

Az adó és bírságkedvezmények további segítséget nyújthatnak a vállalkozásoknak, ahogyan azt a 1. táblázatunk bemutatja. Itt láthatjuk, hogy a legtöbb támogatást azok a KKV-k kapták, akik kutatás-fejlesztéssel foglalkoztak.

1. táblázat A szlovákiai KKV-k 2021-ben kapott adókedvezményei [17]

| Adókedvezmények típusai  | Teljes támogatás összege |
|--|--------------------------|
| Adókedvezmény a beruházási támogatásban részesülők számára           | 232 500,00 EUR           |
| Kutatási és fejlesztési költségek levonása                           | 64 932 610,00 EUR        |
| Jövedelemadó-kedvezmény bejegyzett társadalmi vállalkozások számára  | 590 460,00 EUR           |
| A KKV-k számára biztosított kedvezmény a 12/2018 DM rendszer alapján | 180 720,00 EUR           |

Természetesen egyéb szolgáltatásokat is igénybe vehetnek a KKV-k, az egyik ilyen a tanácsadás, ahol a megfelelő szakemberek segítséget tudnak nyújtani, pénzügyi és marketing részterületeken vagy szervezetfejlesztési tanácsokkal láthatnak el. Ezek mind hozzájárulhatnak a vállalkozás növekedéséhez. A KKV-k számára elérhető mentorálási programok és a vállalkozók képzése széles körben elérhető. Az internet segítségével már bárki akár otthona kényelméből is jelentkezhet ezekre a továbbképzési programokra.

A közvetett támogatási formákhoz soroljuk az információs szolgáltatásokat is. Itt fontos megemlítenünk az Enterprise Europe Network hálózatot, amely ma már 60 országban jelen van, 3000 szakértővel, aki nemzetközi ambíciókkal rendelkező KKV-nak nyújt segítséget. Jelenleg tanácsadással nyújtanak segítséget a nemzetközivé válás és az üzleti együttműködés terén, innovációs támogatásuk magában foglalja a kutatási és fejlesztési finanszírozáshoz való hozzáféréssel kapcsolatos tanácsokat. Regisztrált partnereiknek új kapcsolatok kiépítésének lehetőségét biztosítják szakértőik hozzáértő segítségével. Utolsóként az inkubátorszolgáltatásokat említenénk. Az üzleti inkubáció alapvetően egy komplex folyamat, amelynek során egy egyén vagy szervezet támogatja egy induló vállalkozás létrehozását és növekedését. Az induló vagy új vállalatokat támogató személyeket üzleti inkubátoroknak nevezik. Ezek az üzleti inkubátorok látják a növekedési potenciált, és mérlegelik a lehetőséget, mielőtt támogatnák vagy pénzeszközöket juttatnának bármely induló vállalkozásba. Az induló vállalkozások kiválasztása magas szintű kutatást igényel, mielőtt bármilyen döntés születik az induló vállalkozás támogatásáról vagy finanszírozásáról. [20]

Ez alapján megállapíthatjuk, hogy az inkubáció célja a KKV-k sikerességének megnövelése.



### **BEFEJEZÉS HELYETT - jövőbeli potenciális kutatási irányvonalak**

A vállalati vizsgálatokban a nem szerinti megközelítése az elemzéseknek egy általános elfogadott közelítési tényező. A 2015 – 2019-es időszakot vizsgálva megállapítható, hogy 2019-ben a nők vállalkozási hajlandósága nőtt az előző elemzett évekhez képest, mégpedig 12,6 %-ra. Ezzel ellentétben a férfiak vállalkozási szándéka visszaesett 16,6 %-ról 14,8%-ra. A születendő vállalkozások esetében az arány mint a nők, mint a férfiak esetén változatlan, a vizsgált öt évben átlagon felülinek mondható. A 2018-as időszak adataihoz viszonyítva az új vállalkozások csoportjában a vállalkozási kedv a nőknél 1,8%-ról 2,8%-ra, a férfiaknál pedig 4,4%-ról 5,6%-ra növekedett, ami az előző 5 éves periódus átlagos értékét is meghaladja.

A kezdeti üzleti tevékenységben részt vevő üzletemberek és női vállalkozók viszonylag magas aránya a női vállalkozások befogadási indexében is tükröződik. Az inkluzivitás indexe Szlovákiában átlagosan 0,76 körül ingadozott az elmúlt években, és 2018-hoz képest enyhén, 0,77 pontos szintre emelkedett éves szinten. Ez az érték régióinkban átlagosnak, a európai viszonylatban viszont átlag alattinak mondható.

A vállalkozási hajlandóságot motiváló tényezők (a világ megváltoztatására való motiváció; nagy gazdagság/magas bevétel motivációja; a családi hagyományok folytatásának ösztönzője; a megélhetés, mint motiváció) vizsgálata során kiderült, hogy Szlovákiában mind a nők, mind a férfiak esetében a legerősebb motivációt a megélhetés megszerzése jelentette (a nőknél 6,45%, a férfiaknál 10,5%). A világ megváltoztatásának vágya volt a második legmagasabban értékelt motiváció mindkét nemnél (4,5% a nőknél és 6,4% a férfiaknál), ezt követte a jólét építésének motivációja (3,3% a nőknél és 5,7% a férfiaknál). Szlovákiában a legkevesebb férfit és nőt a családi hagyomány folytatása motiválta (nőknél 2,9%, férfiaknál 4,6%).

A kor szerinti elemzésekben 5 korcsoportba soroljuk a kezdő, születendő és az új vállalkozásokat (18-24, 25-34, 35-44, 45-54, 55-64). Szlovákiában a legtöbb induló vállalkozó a 25-34 éves korosztályban van (18,9%), a második legmagasabb pedig a legfiatalabb, 18-24 éves korosztályban (18,6%). A 35-44 éves korosztályon belül a lakosok 15,9%-a foglalkozik vállalkozással, a 45-54 éves korosztályban pedig 9,7%-a induló vállalkozó. A legalacsonyabb az induló vállalkozók aránya az 55-64 éves korosztályban, 4,7%. Szlovákia nemzetközi összehasonlításban a 18 - 24, 25 - 34 és 35 - 44 éves korosztályban az átlag felett áll, mind a világ egészében, mind Európában, a magas jövedelmű országokban és a kelet-közép-európai régióban.

A vállalkozók legmagasabb iskolai végzettségét négy iskolai végzettség szerint mutatjuk be: alapfokú, középfokú, középiskolai és felépítmenyi végzettség, valamint egyetemi végzettség. Az adatok alapján megfigyelhető, hogy az iskolázottság növekedésével a vállalkozói tevékenységben részt vevő lakosok aránya is növekszik. [13]

Az induló vállalkozási tevékenységet folytató vállalkozók ágazati orientációja a GEM kutatások alapján négy kategóriába sorolható: mezőgazdaság és bányászat; építés, gyártás, szállítás, hálózatok és kommunikáció; üzleti szolgáltatások és szolgáltatások a végső fogyasztók számára.

A fogyasztói szolgáltatások jelentik a legvonzóbb iparágat az induló vállalkozások számára. 2019-ben a kezdő vállalkozók aránya ebben az iparágban 46,4%-ról 53,5%-ra nőtt, így 45,3%-os szinten haladja meg az elmúlt öt év átlagát. Hasonló, 7 százalékpontos növekedés következett be az üzleti szolgáltatási szektorban is, a 2018-as 20,4%-ról 2019-re 27,4%-ra. Jelentős éves csökkenés következett be az építőipar, a termelés, a közlekedés, a hálózatok, a hírközlés ágazatában, nevezetesen a csaknem fele 2018-hoz képest, 30,6%-ról 15,9%-ra 2019-ben. A mezőgazdaság és a bányászat az az iparág, ahol a legalacsonyabb az induló vállalkozók aránya. A 2019-es 3,2%-os szintre való kismértékű elmozdulás ebben a szektorban az elmúlt öt

év átlagát (3,1%) tükrözi. [9]

Az iparági orientáció nemzetközi összehasonlításában a végső fogyasztói szolgáltatások átlagon felüli elterjedtsége látható Szlovákiában a kelet-közép-európai régió (39,9%), Európa (44,8%) és a magas jövedelmű országok (49,8%) átlagához képest, világviszonylatban pedig 52,6%. Szlovákiában az induló vállalkozók átlag feletti százaléka vállalkozik az üzleti szolgáltatások területén is. Ezzel ellentétes tendencia figyelhető meg a mezőgazdasági és bányászati szektorban, valamint az építőiparban, a feldolgozóiparban, a közlekedésben, a hálózatépítésben és a kommunikációs ágazatokban. Mindkét szektorban Szlovákia a TEA-ban a megfigyelt nemzetközi csoportosulások átlaga alatt van. [13]

Jelen tanulmány a *Visegrad Grant No. 22220080 - SME Joint Ventures in V4 countries to strengthen SMEs through supporting innovation in education project* keretein belül végzett kutatáshoz kapcsolódik.

## IRODALOMJEGYZÉK

- [1] ALOULOU, Wassim – FAZOLLE, Alain A Conceptual Approach of Entrepreneurial Orientation Within Small Business Context. In *Journal of Enterprising Culture*, 2005. Vol. 13, No. 1: p. 21–45.
- [2] BALATON, Károly – TARI, Ernő *Stratégiai és üzleti tervezés*. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. ISBN 978 963 05 9878 1 Elérhető online: <[https://mersz.hu/dokumentum/dj114seut\\_\\_1](https://mersz.hu/dokumentum/dj114seut__1)>
- [3] BLUNDEL, Richard, K. - LOCKETT, Nigel *Exploring Entrepreneurship* - Second Edition. 2017. London: Sage Publications.
- [4] BOSMA, Niels et. al. *Global Entrepreneurship Monitor 2011*, Extended report. 2012. Babson College, Universidad de Desarrollo, University Tun Abdul Razak.
- [5] DEMPSEY, Peter – HEARD, Edward – SAMMUT-BONNICI, Tanya Time-Based Competition. In *Wiley Encyclopedia of Management*, [online]. 2015, Volume 12. [cit. 2023.03.20]. Elérhető online: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/9781118785317.weom120082>>
- [6] EURÓPAI BIZOTTSÁG - *Az EU innovációs teljesítménye a kihívások ellenére tovább javul.* [online]. 2022. Elérhető online: <[https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/hu/ip\\_22\\_5682](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/hu/ip_22_5682)>
- [7] EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Enterprise and Industry, *Innovation management and the knowledge-driven economy*, Publications Office, [online]. 2004. Elérhető online: <<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/dd46213f-89e1-4c20-ad21-f3adca0b0f7f>>
- [8] EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD. EIS 2022, an analysis of innovation performance in Europe. [online]. Elérhető online: <<https://researchitaly.mur.gov.it/en/2022/10/14/eis-2022-an-analysis-of-innovation-performance-in-europe/>>
- [9] GEM 2020. *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report Adapting to a "New Normal"*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, Regents Park, London, 2020, ISBN (ebook): 978-1-9160178-3-2.
- [10] HOFMEISTER TÓTH, Ágnes – KOPFER-RÁCZ, Kinga – SAS, Dóra A magyar kis- és közepes vállalkozások vezetőinek vállalkozói hajlandósága In *Vezetéstudomány*, XLVI. ÉVF. 2015. 7. SZÁM / ISSN 0133-0179

- [11] KELLER, Kevin, L. – KOTLER, Philip *Marketingmenedzsment*. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. ISBN 978 963 05 9778 4 Elérhető online: <[https://mersz.hu/dokumentum/dj183m\\_\\_1](https://mersz.hu/dokumentum/dj183m__1)>
- [12] MILLER, David The correlates of entrepreneurship in three types of firms. In *Management Science*, 1983. Vol. 29, Iss. 7: p. 770–791.
- [13] PILKOVÁ, Anna et. al. *Podnikanie na Slovensku: Potenciálu chýba talent*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu 2020
- [14] PODGÓRNA-DRABIK, Violette et. al. Postmodern market scenarios and career patterns: Challenges for education, In *African Journal of Career Development* [online]. [cit. 2023.03.20]. Elérhető online: <<https://ajcd.africa/index.php/ajcd/article/view/17/79>>. ISSN 2617-7471
- [15] SLOVAK BUSINESS AGENCY. Postavenie malých a stredných podnikov v zahraničnom obchode SR v roku 2016 [online]. Bratislava: 2018. Elérhető online: <[https://www.sbagency.sk/sites/default/files/postavenie\\_msp\\_v\\_zo\\_2016.pdf](https://www.sbagency.sk/sites/default/files/postavenie_msp_v_zo_2016.pdf)>
- [16] SLOVAK BUSINESS AGENCY. *Atlas MSP na Slovensku*. [online]. Bratislava: 2021. Elérhető online: <<https://www.sbagency.sk/sites/default/files/atlas-msp.pdf>>
- [17] SLOVAK BUSINESS AGENCY. *Malé a stredné podnikanie v číslach v roku 2021*. [online]. Bratislava: 2022. Elérhető online: <[https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/07/MSP\\_v\\_cislach\\_2021\\_final.pdf](https://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2022/07/MSP_v_cislach_2021_final.pdf)>
- [18] THE WORLD BANK. *Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance*, [online]. Elérhető online: <<https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>>
- [19] ÚRAD PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY. *Príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť - § 49* [online]. 2023. Elérhető online: <[https://www.upsvr.gov.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-trhu-prace/prispevky-pre-obcana/prispevok-na-samostatnu-zarobkovu-cinnost-49.html?page\\_id=13191](https://www.upsvr.gov.sk/sluzby-zamestnanosti/nastroje-aktivnych-opatreni-trhu-prace/prispevky-pre-obcana/prispevok-na-samostatnu-zarobkovu-cinnost-49.html?page_id=13191)>
- [20] VÁLLALKOZÁSVEZETŐ. *Inkubátorvállalkozás meghatározása*. [online]. Elérhető online: <<https://vallalkozasvezeto.hu/inkubator-vallalkozas-meghatarozasa/>>
- [21] VRAVEC, Ján Zvyšovanie konkurencieschopnosti slovenských MSP v súčasných ekonomických podmienkach EÚ. In *Journal of Global Science* [online]. [cit. 2023.03.20]. Elérhető online: <[http://jogsc.com/pdf/2017/3/zvysovanie\\_konkurencieschopnosti.pdf](http://jogsc.com/pdf/2017/3/zvysovanie_konkurencieschopnosti.pdf)>. ISSN: 2453-756X