

Akikről beszélünk: mikro-vállalkozások Magyarországon

Horváth Anna, SEED Alapítvány
Microhitel Symposium, 2008. május 27.



Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány

FAT intézményi akkreditációs lajstromszám: AL-0378

1024 Budapest, Rómer Flóris u. 22-24.

Telefon: (1) 212 21 79; Fax: (1) 315 01 95; seed@seed.hu; www.seed.hu



Röviden a SEED Alapítványról

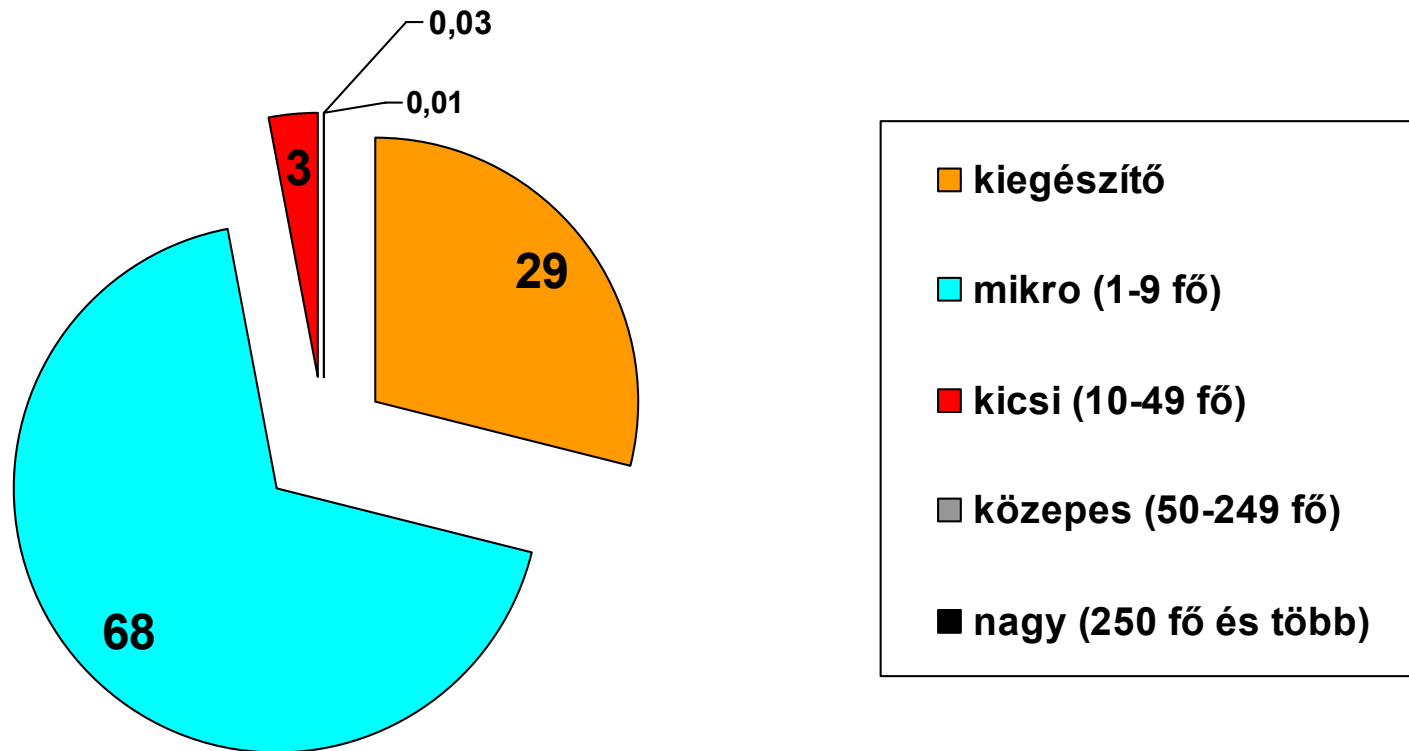
- 1990 óta működik.
- Elsősorban vállalkozni készülő magánszemélyeknek és mikro-vállalkozóknak szolgálat.
- Tevékenységei:
 - Tanácsadás (személyes és on-line);
 - Vállalkozói képzések;
 - Szakmai rendezvények, kapcsolatépítési lehetőségek biztosítása;
 - Kutatás, szakértés, monitoring.
- Esélyegyenlőségi oklevél 2003-ban.
- Kiemelt célcsoportok: családi vállalkozások, női vállalkozások, induló vállalkozások, növekedni szándékozó mikro-vállalkozások.



Vállalkozások száma Magyarországon

Társas vállalkozás:	531.109 db
Egyéni vállalkozás:	702.595 db
Összesen:	1.233.704 db

Vállalkozások megoszlása Magyarországon



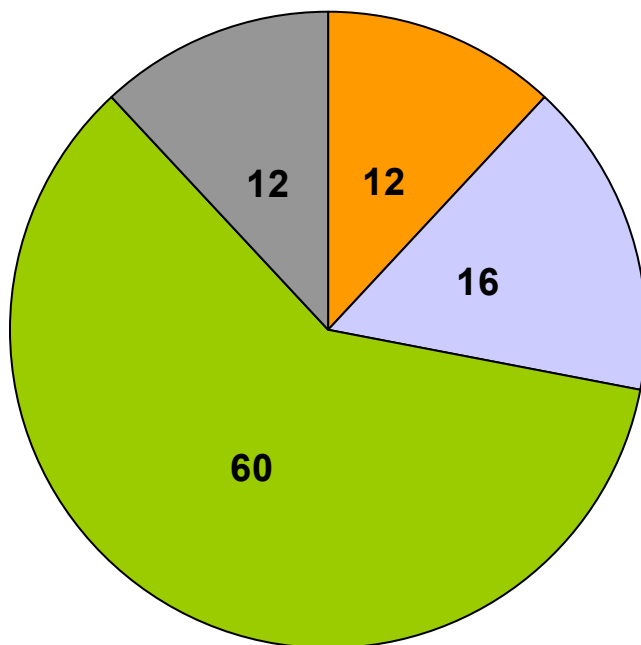
Aktív, „főállású” mikro-vállalkozások száma: kb. 800.000



Vállalkozási aktivitás és motiváció

- A lakosság 12%-a mutat vállalkozói aktivitást, ebből
 - 7% a korai (előkészítés alatt álló vagy maximum 3,5 éves) vállalkozás,
 - 5% a megállapodott (legalább 3,5 éves) vállalkozás.
- A működő korai vállalkozások között a férfiak kb. 40%-a, a nők kb. kétharmada szükségszerűségből indult, nem egy lehetőség kihasználása céljából. (saját bevallás alapján)

Hogyan jellemezné vállalkozása helyzetét? (%)

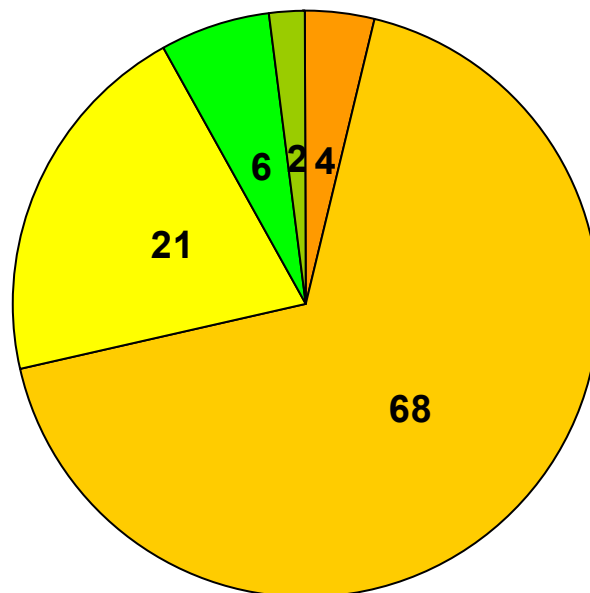


■ induló
 ■ növekvő
 ■ stagnáló
 ■ hanyatló

Növekvő vállalkozások:

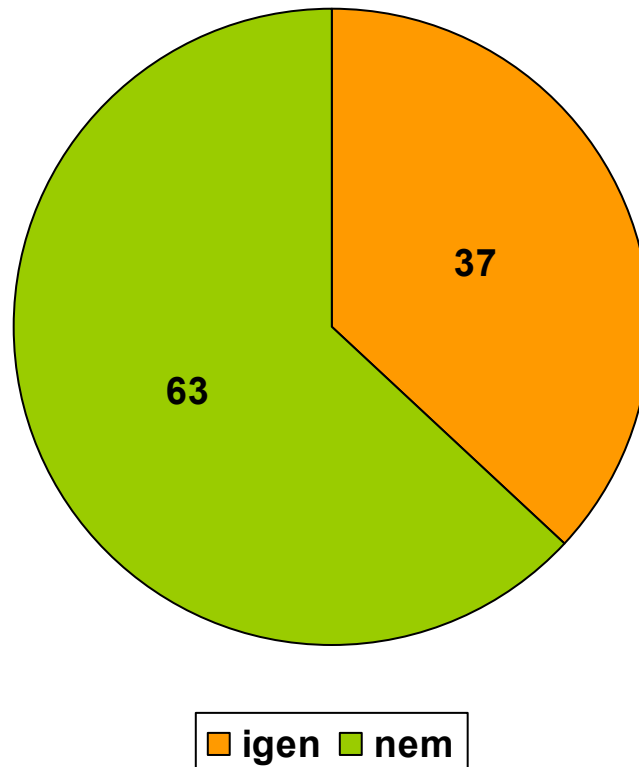
- ✓ 2000-ben vagy később alakultak;
- ✓ Ipari és szolgáltató cégek;
- ✓ 35-45 év közötti tulajdonos;
- ✓ Tulajdonos nagyon sokat dolgozik a vállalkozásban;
- ✓ Jellemző, hogy néhány nagy és sok kis vevőjük van.

Hogy alakult a vállalkozása nyeresége 2007-ben? (%)

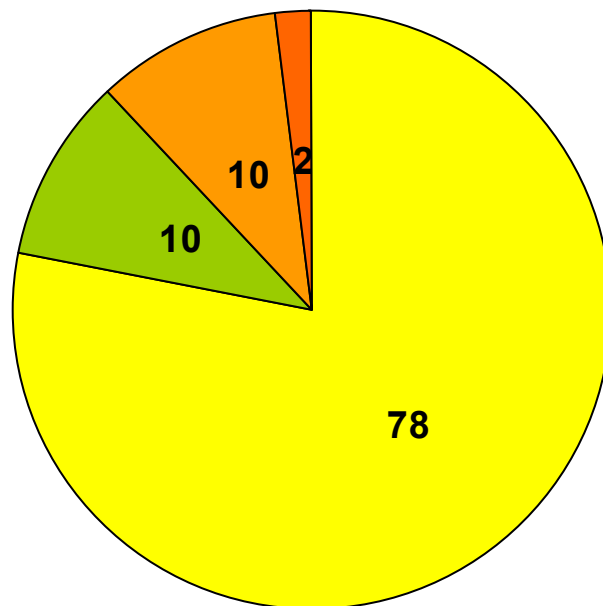


 magas nyereség	 alacsony nyereség	 null-szaldó
 alacsony veszteség	 magas veszteség	

Vett már részt közös beszerzésben, értékesítésben, termelésben, fejlesztésben, pályázásban? (%)

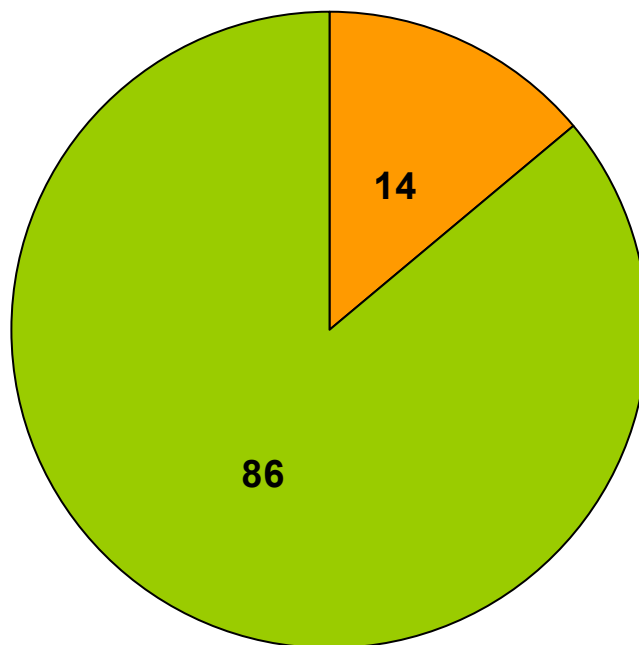


Hol van a piaca? (%)



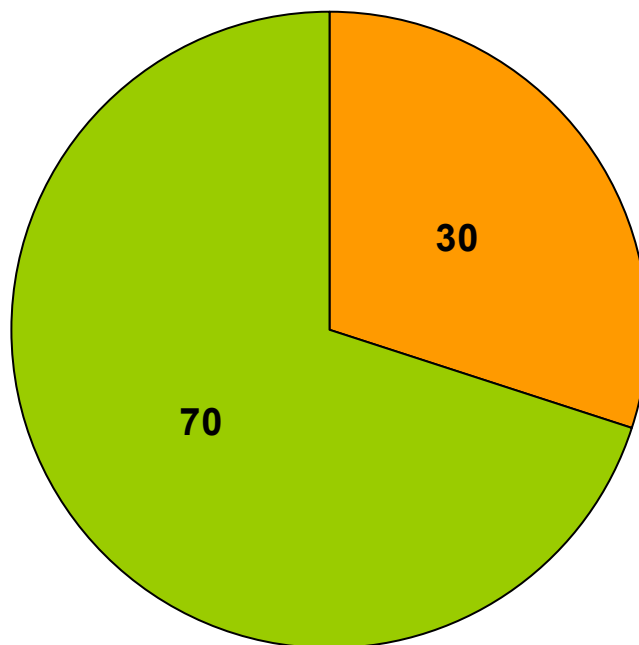
■ túlnyomórészt saját településen belül	■ túlnyomórészt megyén belül
■ túlnyomórészt belföldön	■ túlnyomórészt külföldön

A vállalkozás vett már igénybe bankhitelt? (%)



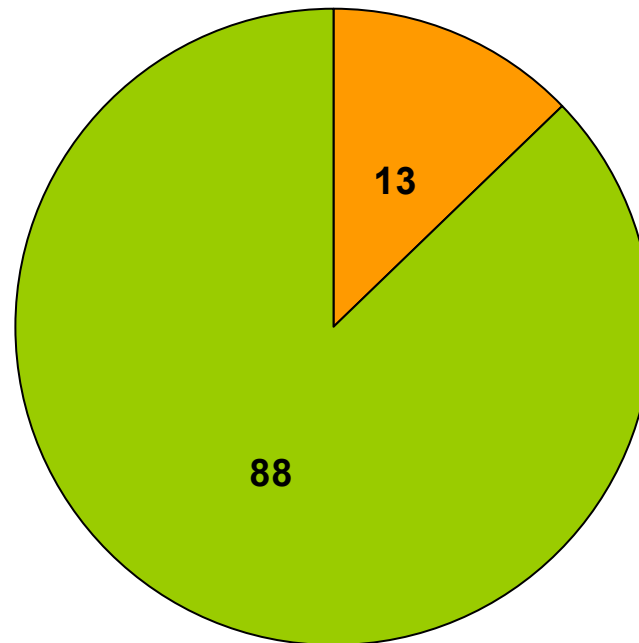
igen nem

Vett már fel személyi vagy háztartási kölcsönt a vállalkozás érdekében? (%)



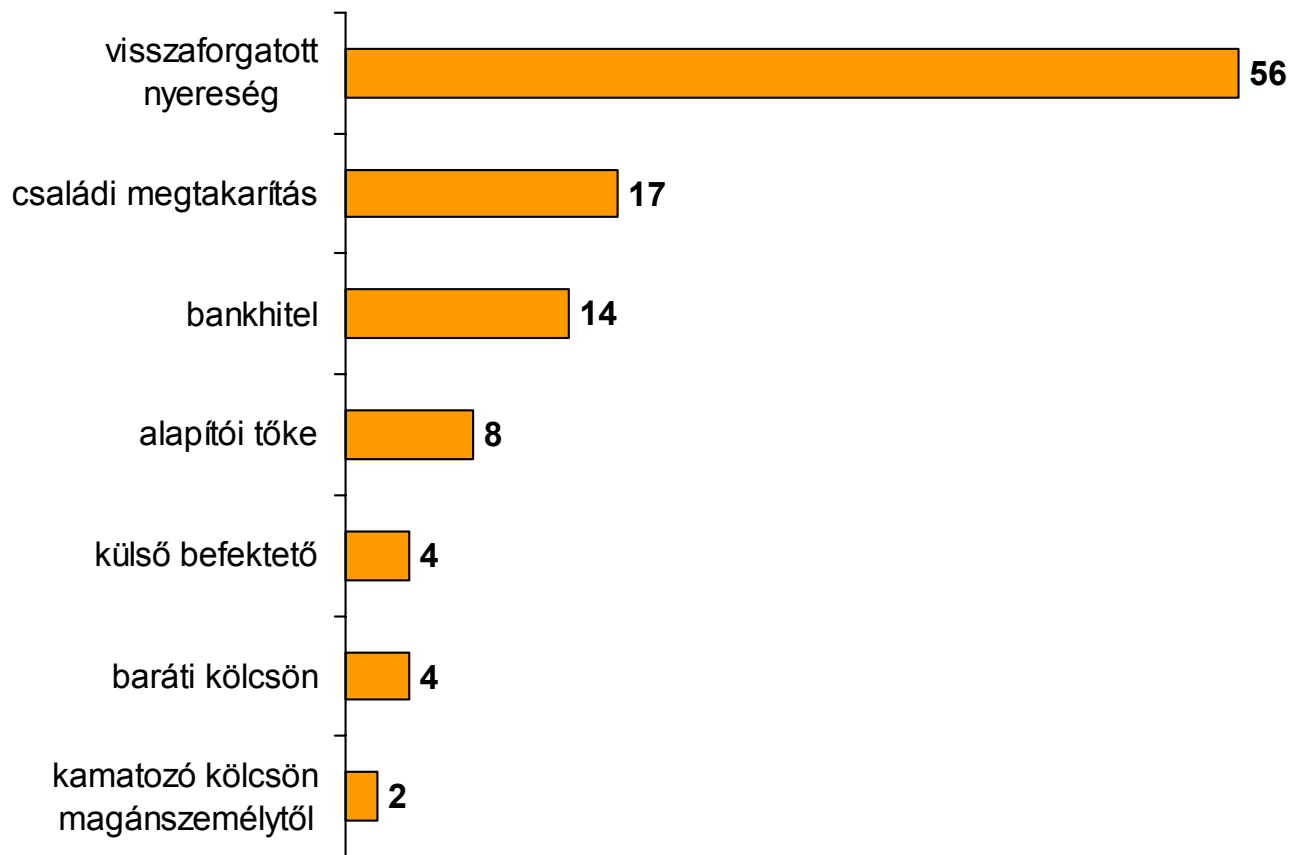
igen nem

Tervezi-e ebben az évben vállalkozása bővítését? (%)

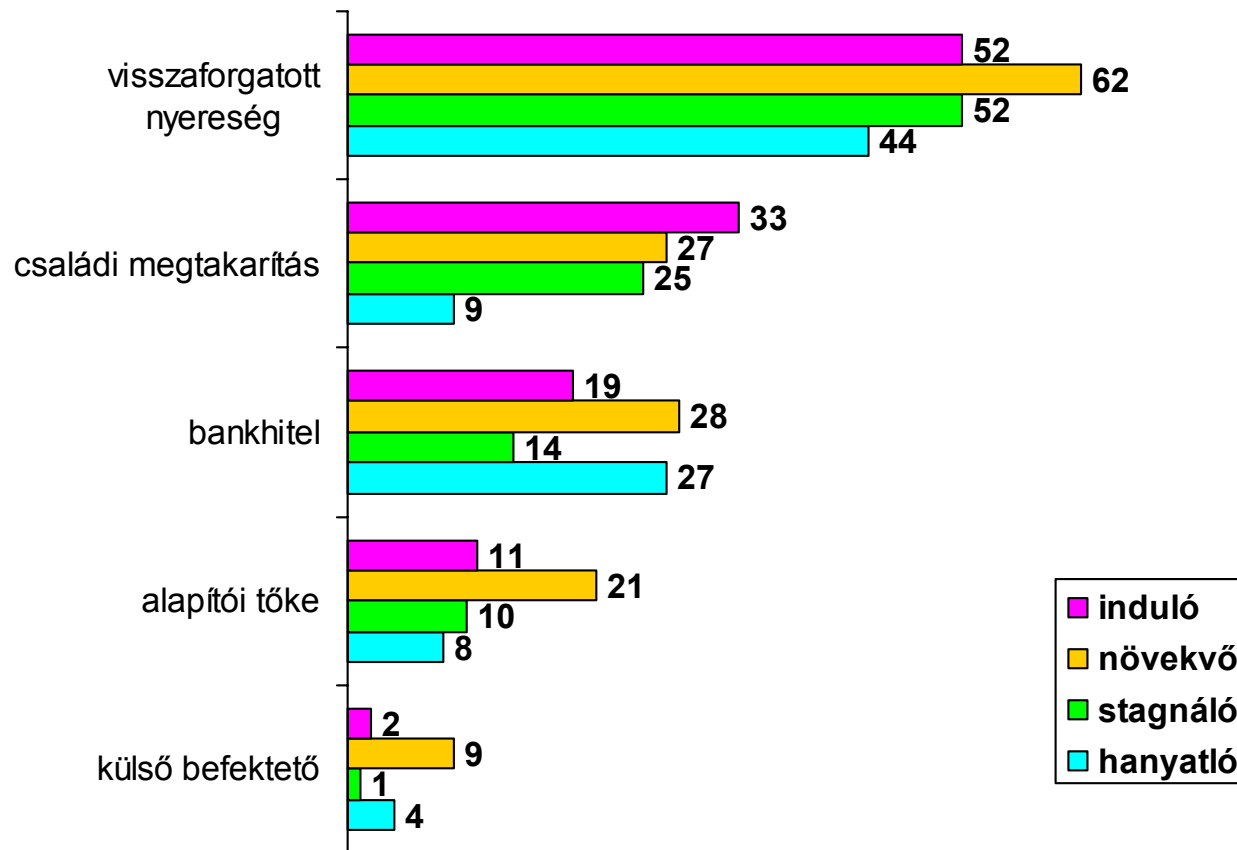


igen nem

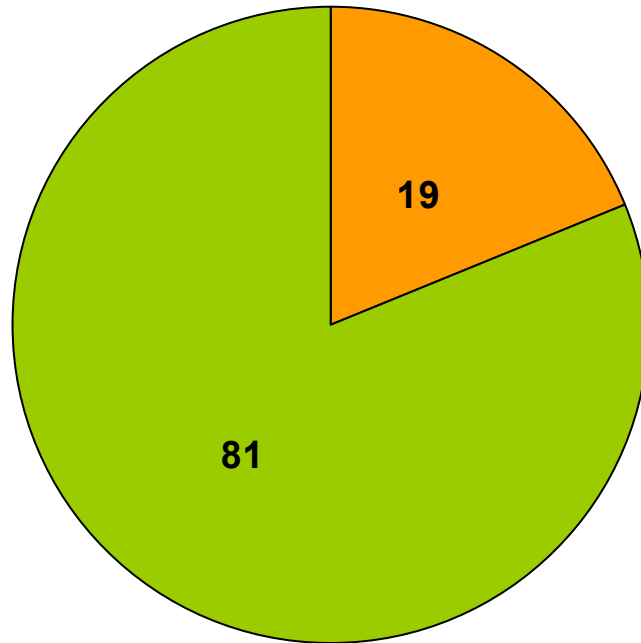
Miből finanszírozza bővítéseit? (%)



Miből finanszírozza a tervezett bővítést? (%)



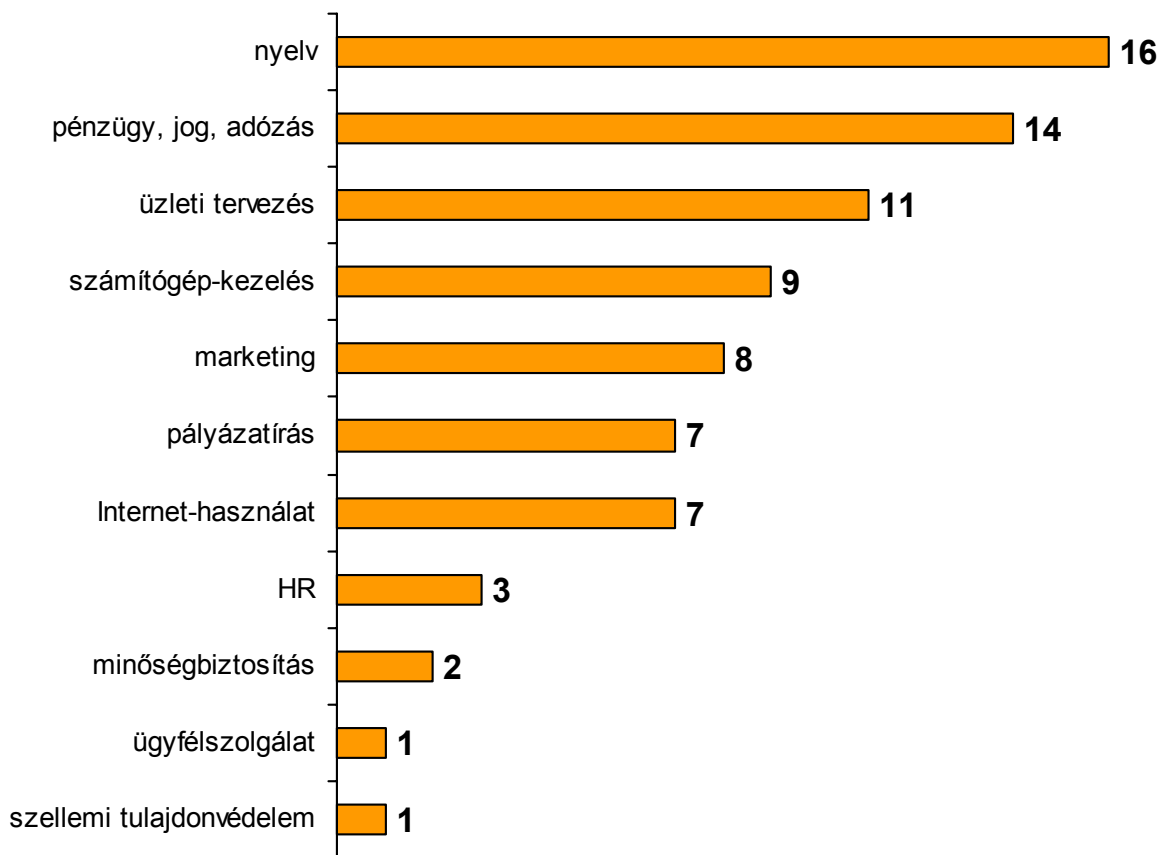
Szükségnek érzi-e, hogy szervezett formában vállalkozói ismereteket tanuljon?
(%)



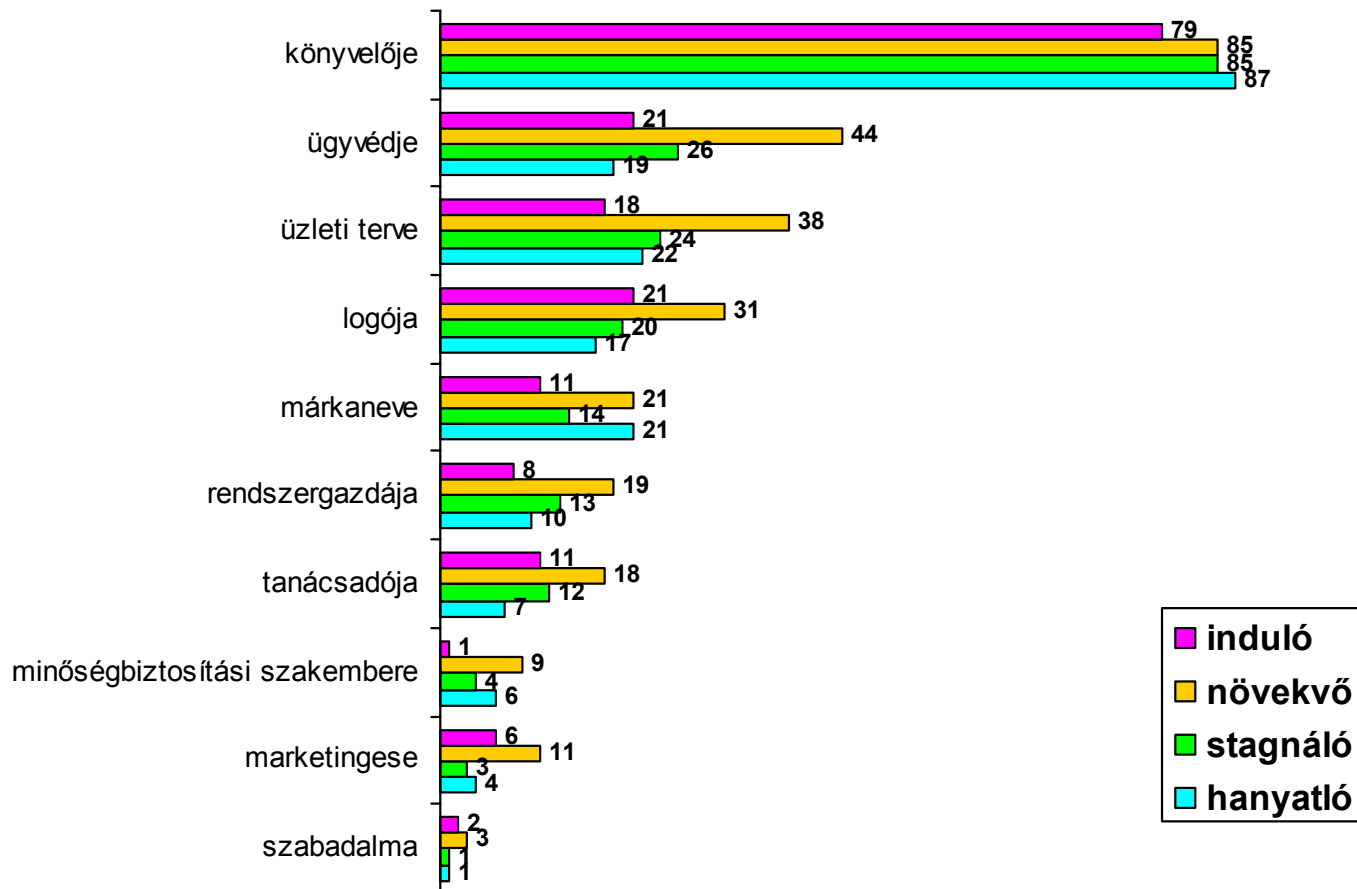
igen nem

Elsősorban a képzettebbek érzik szükségét a tanulásnak: 25-35 év közötti felsőfokú végzettségűek.

Milyen képzésre lenne szüksége? (bázis: aki szükségét érzi tanulásnak, 19%)



Van-e Önnek... (%)





Összefoglalás

- Kb. 800.000 „főállású” mikro-vállalkozás működik Magyarországon.
- Közel 60%-uk korai vállalkozás.
- Több, mint 50%-uk nem lehetőség kihasználására jött létre, hanem szükségből.
- Többségük nyereséges, de alacsony a nyereségük.
- Alacsony fokú együttműködés jellemzi őket. (Csak kb. egyharmaduk vett már részt együttműködésben.)
- Túlnyomórészt a saját településükre termelnek, egy éven belül csak 13% tervez bővítést.
- A bővítés finanszírozására csak 14% tervez bankhitelt felvenni. (Inkább a nyereséget forgatják vissza vagy a családi megtakarításra alapoznak.)



Összefoglalás

- Sokkal többen vesznek fel személyi hitelt a vállalkozás finanszírozására, mint vállalkozói hitelt. Az előbbit főleg az 1990 előtt létrejött, hanyatló vállalkozások, utóbbit a 2000 előtt alakult növekvő vállalkozások. Mindkét hitelt nagy arányban veszik fel a családi cégek, amelyekben a tulajdonos sokat dolgozik.
- A mikro-vállalkozások nagyon kevésbé tudatosak: üzleti terve, márkaneve, tanácsadója csak kis részüknek van. Nincs igényük vállalkozói ismeretek tanulására.
- A vállalkozások 16%-a növekvő vállalkozás, akik jellemzően
 - 2000-ben vagy később jöttek létre;
 - 35-45 év közötti felsőfokú végzettségű, nagyon sokat dolgozó tulajdonosuk van;
 - néhány nagy és sok kisebb vevővel rendelkeznek;
 - sokkal tudatosabban működnek, mint az átlagos mikro-vállalkozás.



Javaslatok a SEED tapasztalatai alapján

- A növekvő vállalkozások beazonosítása, és számukra testre szabott szolgáltatások nyújtása, hitelkonstrukciók elérhetővé tétele.
- A többi mikro-vállalkozás esetében:
 - Testre szabott termékek, fókuszált információs csatornák, közös nyelv.
 - Amire igényük van: időtakarékos megoldások, vállalkozásfejlesztési tanácsadás.
 - Amire szükségük van: képzés (elsősorban pénzügyi és kombinált képzések), kapcsolatteremtési lehetőségek biztosítása.
- Fontos: a mikro-vállalkozások tudatossága és versenyképessége nagyon hatékonyan fejleszthető, ha szakszerű segítséget kapnak tanácsadás, képzés, kamatoztatható kapcsolatok formájában.