

Egy KKV múltja, jelene, jövője

The past, present and future of a hungarian company

ZS. BAKSI

Debreceni Egyetem, Műszaki Kar, Műszaki Menedzser és Vállalkozási Tanszék, baksi.zs77@gmail.com

Absztrakt. A kis- és középvállalkozások új stratégiájának középpontjában a növekedés áll, melynek három alappillére a tudáson és innováción alapuló gazdaság kialakítása, a erőforrás hatékonyabb, környezetbarátabb és versenyképesebb gazdaság és a magas foglalkoztatás, valamint szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság kialakításának ösztönzése. A tervek és az előrejelzések alapján a 2021-2028-as ciklusban – igaz nem olyan nagymértékben, mint jelenleg, de – számítani lehet gazdaságfejlesztéshez szorosan kapcsolódó fejlesztési források vissza nem térítendő támogatás sok formájában megjelenésére. Jelen tanulmányomban egy debreceni vállalkozás, a NEXT Broker Consulting Kft. eddigi életútját, illetve lehetséges fejlődési jövőképeit kívánom felvázolni a 2020 utáni ciklusban, mely azért lehet fontos, tanulságokkal bír, mert a cég pályázatírással foglalkozik, így komoly lenyomatot tud mutatni a korábbi, illetve jelenlegi fejlesztési források felhasználásának irányáról, helyzetéről, ezáltal közvetve a magyar gazdaságpolitika céljainak megvalósulásáról.

Abstract. The new strategy for small and medium-sized enterprises focuses on growth, the three pillars of which are the development of a knowledge-based and innovation-based economy, a resource efficient, greener and more competitive economy, and high employment and social and territorial cohesion. Based on the plans and forecasts, in the 2021-2028 cycle, however, it is not as much as today, but it is possible to calculate development resources closely linked to economic development in the form of non-refundable subsidies in many forms. In my present study, I wish to outline the life span of a Debrecen company, NEXT Broker Consulting Ltd. and its potential development prospects in the post-2020 cycle, which may be important because it deals with tender writing, so it can show a serious impression on the previous or current the direction and situation of the use of development resources, thus indirectly the realization of the goals of Hungarian economic policy.

Bevezetés

A magyarországi vállalkozások döntő hányada a kis- és középvállalkozások kategóriájába sorolható be, melyek gazdasági szerepe az utóbbi években felértékelődött. A kkv szektor a munkahelyteremtésben, a foglalkoztatottságban, a beruházásokban, a külföldi tőke működtetésében és az ország jövedelemtermelésében jelentős szerepet tölt be. A kis- és középvállalkozások új stratégiájának középpontjában a növekedés áll, melynek három alappillére a tudáson és innováción alapuló gazdaság kialakítása, a erőforrás hatékonyabb, környezetbarátabb és versenyképesebb gazdaság és a magas foglalkoztatás, valamint szociális és területi kohézió jellemezte gazdaság kialakításának ösztönzése. Mindezekon túlmenően, ami a sikerhez és a fejlődéshez elengedhetetlen lesz a közeljövőben a vállalkozások részéről az a hálózatban való együttműködés, az egymástól való tanulás és a mások

ötleteiből is való építkezés azok a készségek, amelyekkel elengedhetetlenek lesznek a sikerhez (Árváné et al., 2016). Jelen tanulmányomban egy debreceni vállalkozás, a NEXT Broker Consulting Kft. eddigi életútját, illetve lehetséges fejlődési jövőképeit kívánom felvázolni a 2020 utáni ciklusban, mely azért lehet fontos, tanulságokkal bír, mert a cég pályázatírással foglalkozik, így komoly lenyomatot tud mutatni a korábbi, illetve jelenlegi fejlesztési források felhasználásának irányáról, helyzetéről, ezáltal közvetve a magyar gazdaságpolitika céljainak megvalósulásáról.

1. Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon

A kis- és középvállalkozások közé sorolhatók azok a szervezetek, amelyek „összes foglalkoztatotti létszáma nem éri el a 250 főt, valamint éves nettó árbevételük 50 millió eurónál alacsonyabb forintösszeg, vagy a mérlegfőösszegük legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg. Nem tekinthető továbbá kkv-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön vagy együttesen meghaladja a 25%-ot, illetve a vállalkozás kapcsolati viszonyain alapuló konszolidált létszám-, árbevétel- és mérlegfőösszeg-adatok meghaladják a fenti értékeket” (XXXIV. törvény, 2004). 2013 és 2015 között azonban ez a szám jelentős mértékben, 65 ezerrel megnövekedett, ezáltal pedig az ország jövedelemtermelésében és foglalkoztatásában betöltött szerepük is. Legnagyobb mértékben a mikrovállalkozások száma nőtt, mintegy 60 000-el 2013-ról 2015-re. A kisvállalkozások esetében ez a szám kb. 3 000, míg a középvállalkozásoknál 1 000-nél kevesebb. Közép-Magyarországi Régióban található a kis- és középvállalkozások nagy többsége, pontosan az országban található kkv-k 41,9 %-a. A többi régió esetében ez a szám közel azonos, így Észak-Alföld esetében 11,4 %, Dél-Alföld esetében 11,2 %, Közép-Dunántúl esetében 9,7 %, Nyugat-Dunántúl esetében 9,7 % és Dél-Dunántúl, illetve Észak-Magyarország esetében 8,0 % (KSH, 2016). 2013-ban volt a legkevesebb az egyéni vállalkozások száma a kis- és középvállalkozásokon belül, majd ez a szám 2014-ben és 2015-ben is tovább emelkedett. 2013-ban az összes kkv közül a társas vállalkozások aránya 62,9 %, míg az egyéni vállalkozások aránya 37,1 % volt. 2014-ben az összes kkv közül a társas vállalkozások aránya 60,9 %, míg az egyéni vállalkozások aránya 39,1 % volt. 2015-ben az összes kkv közül a társas vállalkozások aránya 56,4 %, míg az egyéni vállalkozások aránya 43,6 % volt. A Budapestet is magába foglaló Közép-Magyarország kivételével 2013-ban, 2014-ben és 2015-ben is felülmúlta az országos átlagot az egyéni vállalkozások aránya. Ebben a régióban azonban a társas vállalkozások aránya a kiemelkedő, amely meghaladta a 75 %-ot 2013-ban és 2014-ben, illetve 2015-ben elérte a közel 70 %-ot (KSH, 2016). A kis- és középvállalkozások és a nem kkv körbe tartozó vállalkozások ágazati szerkezetükben jelentősen eltérnek. A nem kkv körbe tartozó vállalkozások döntően B – F ágakban végzik tevékenységüket (a nem kkv-körbe tartozó vállalkozások 30,1–31,5%-a ezekben a nemzetgazdasági ágakban tevékenykedett), míg a kis- és középvállalkozások nagy része (kb. 80%-a) G – S, azaz a szolgáltató nemzetgazdasági ágban tevékenykedett a vizsgált három évben. Ez pontosabb bontásban az alábbi arányokat jelenti: kereskedelem, gépjárműjavítás (G ág) – 25%, szakmai, tudományos, műszaki tevékenység gazdasági ágakba (M ág) – 16-18%, ipar, valamint az építőipar (B–F ágak) – 16,6–17,1%. Ezen kívül további három területen kb. 30 000-re tehető a kis- és középvállalkozások száma, azaz az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység (N ág), az információ, kommunikáció (J ág) és az egyéb szolgáltatás (S ág) (KSH, 2016). A kis- és középvállalkozások új

stratégiájának középpontjában a növekedés áll. Az Éves Növekedési Jelentés alapján a Nemzeti Reform Program 2020 – amely meghatározó eleme az Európa 2020 Stratégia tagállami szintű végrehajtásának – a következő prioritásokra hívja fel a figyelmet a versenyképesség és a növekedés előmozdítása keretében: Innováció és új technológiák ösztönzése, az állami és magán K+F befektetések szintjének növelése, Munkaerőpiac és az oktatás szorosabb összekapcsolása, Üzleti környezet fejlesztése (egyszerűsítés, adminisztrációs csökkentés, munkaintenzív ágazatok akadályainak felszámolása), Zöld gazdaság lehetőségeinek kihasználása (kiszámítható szabályozási keret, új piacok, energiahatékonysági programok, munkahelyteremtés a hulladék- és vízgazdálkodás, újrahasznosítás terén (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020, 2013). A kis- és középvállalkozások stratégiáját a Kormány 1254/2012. (VII. 19.). Korm. határozata (a területfejlesztési politika megújításáról, az új Országos Területfejlesztési és az új Országos Fejlesztési Konceptió kidolgozásáról) alapján készült Nemzeti Fejlesztés 2020 is meghatározza. Az itt megfogalmazott célok mind közép-, mind pedig hosszútávra vonatkoznak, emellett pedig átfogó célokat is tartalmaz, amelyek a következők:

- Értékteremtő, foglalkoztatást biztosító gazdaság és növekedés
- Népesedési fordulat, egészséges és megújuló társadalom
- Természeti erőforrásainak fenntartható használata, értékeink megőrzése és környezetünk védelme
- Térségi potenciálokra alapozott fenntartható térszerkezet (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020, 2013).

A kis- és középvállalkozások stratégiájának elsődleges célja a versenyképesség javítása a mikro-, kis- és középvállalkozások esetében is. Ennek egyik feltétele egy növekedésre és változásokra ösztönző vállalkozó környezet, amely elősegíti a lehetőség motivált vállalkozások minél szélesebb körű megjelenését (Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020, 2013). Hasonlóan fontos feltétele mindennek, hogy az oktatási rendszer a különböző tudományterületek tudásanyagát kombinálni, szintetizálni tudó, azonnal alkalmazható tudással rendelkező végzeteket bocsásson ki, akik akár önmagukat foglalkoztatni tudó, vállalkozóvá tudjanak válni rövid időn belül (Árváné-Katonáné-Gál, 2017). Mindezek mellett a KKV-nak érdemes fókuszálni a foglalkoztatási célú civil szervezetekre is a munkaerő kiválasztása szempontjából, melyek komplex programjaik segítségével a veszélyeztetett csoportok számára segítenek az elhelyezkedésben (Pierog et al., 2015).

2. A NEXT Broker Consulting Kft. bemutatása

A NEXT Broker Consulting Gazdasági Tanácsadó és Szolgáltató Kft. 2011 nyarán azzal a szándékkal alakult, hogy a szűkebb működési területén lévő vállalkozásokat, civil szervezeteket, de akár önkormányzatokat európai uniós fejlesztési forrásokhoz segítse. A cég legfőbb tevékenysége a pályázatírás, illetve az ahhoz kapcsolódó projektmenedzsment, amin jelen értelmezésben a beruházás végigkövetését, monitoringozását értem. A cég megalakulásától fogva Debrecenben működik, mely régióközpontként komoly fejlesztési központként vesz részt a hazai fejlesztési források elosztásában. Mindazonáltal földrajzi elhelyezkedése okán alkalmas Észak-Magyarország, illetve a Dél-Alföld közötti területek összekapcsolására. A Kft teljes körű, komplex szolgáltatást nyújt, ugyanis kiterjedt

alvállalkozói körrel rendelkezik, így a kapcsolódó szolgáltatásokat minősített beszállítókkal tudja kiegészíteni, ezáltal is garantálva a folyamat átláthatóságát, illetve egyszerűsítését. A 2011-es évben minimális árbevétellel, és alkalmazott nélkül kerültek az alapok lerakásra. A 2012-es év már erőteljes fejlődést hozott, ugyanis az árbevétel az előző évihez képest megtízszereződött, ám ezt még mindig alkalmazott nélkül, tisztán a folyamatba bevont alvállalkozókkal sikerült elérni. Ezen időszakban természetesen már egyre erősebb igény mutatkozott saját alkalmazottak foglalkoztatására, illetve az erősödő árbevételek pénzügyileg is lehetővé tették ennek megvalósítását. A cég működési potenciáljáról sokat elmond, hogy 2016-ban több mint száz projektjavaslat került pályázati benyújtásra, közel 10 milliárdos beruházási értékkel. Jellemző kompetenciáik leginkább a technológiai, telephelyfejlesztési, energetikai korszerűsítési, iskolabővítési, illetve képzési programok összeállítása és megvalósításának végig kísérése áll portfóliójuk fókuszában. Annak érdekében, hogy összefoglaljam a vállalat jellemzőit egy SWOT elemzést készítettem (1. táblázat).

<p><u>Erősségek</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Több különböző szakterületről érkeztek, ezeket ismerik is jól ➤ A sikeresség 95% feletti ➤ Folyamatos fejlesztésekre törekednek ➤ Jó a belső kommunikáció 	<p><u>Gyengeségek</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Szűk területet képviselnek (energetika és gazdaságfejlesztés) ➤ Az alvállalkozóktól való függés ➤ Kis létszám ➤ A honlap nem nyújt elegendő információt
<p><u>Lehetőségek</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Honlap fejlesztése ➤ Új iroda nyitása ➤ Dolgozói létszám bővítése ➤ Belső rendszer (SAP) kialakítása ➤ Technológiai fejlesztések 	<p><u>Veszélyek</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elhúzódó döntési folyamatok ➤ EU-s forrásoknak van kitéve ➤ Meg kell felelni a hatóságnak ➤ Konkurencia ➤ A közreműködő szervezetekben végbemenő átalakulások és döntések

1. táblázat: A SWOT-elemzés eredményei
(Forrás: Matkó, 2010 alapján saját szerkesztés)

Next Broekr Consulting Kft. nagyon sokrétű szolgáltatást nyújtó Kft. A Next Broker Consulting Kft. a cég a projektjeik lehető legjobb minőségben történő megvalósulása érdekében alvállalkozókkal dolgozik együtt, szám szerint négyvel. Pályázatok írásával foglalkoznak a legkülönbözőbb méretekben és szakterületeken. Emellett az elnyert tendereket az ügynevezett fenntartási időszakban is végigkísérik, ugyanis projektmenedzsmenttel is foglalkozik a cég. Ez akkor következik, ha egy tender eredményes, illetve ez még kiegészül a cég számára hatalmas adminisztrációs terhet jelentő monitoringgal. Ez bővebben azt jelenti, hogy a jelentésekhez és elszámolásokhoz csupán a hangsúlyosnak számító számviteli kimutatások nem elégségesek. Ezek mellett csatolni kell hozzá a már a pályázat kezdetekor bemutatott üzleti terv létrejöttét és a folyamat lezárásáig állandóan rögzíteni kell az ügynevezett Támogatási szerződésben leírt indikátorok realizálódását. A NEXT Broker Consulting Kft. az ország egyik legnépszerűbb biztosítójánál felelősségbiztosítással rendelkezik, így teljes körű garanciát vállal.

3. A NEXT Broker Consulting Kft. eredményeinek bemutatása az egyes pályázati ciklusokban

2007-2013-as fejlesztési ciklus

A 2007-2013-as fejlesztési ciklus volt az első olyan, teljes értékű felzárkóztatási időszak, melyben Magyarország már teljes jogú tagként vehette igénybe ezen forrásokat. A támogatási rendszer elsődleges Irányító Hatósága a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség (NFÜ) volt, míg a Közreműködő feladatokat különböző szintű és besorolású szervezetek látták el, természetesen az adott illetékességű területeknek megfelelően. Így általánosságban elmondható, hogy a hagyományos gazdaságfejlesztési programokat a Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt. (MAG Zrt.) koordinálta, míg a regionális programokat a megyék által közösen létrehozott Regionális Fejlesztési Ügynökségek, mint az Észak-Alföldi Régióban az ÉARFÜ volt. Az ESZA Társadalmi Szolgáltató Nonprofit Kft. és VÁTI szervezetek hagyományosan a nem forprofit beruházások kezeléséért, ellenőrzéséért voltak felelősek, míg a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal korábbi feladatából is eredően az agrárszektor és a vidékfejlesztése teljes vertikumát felölelő projektek végrehajtását kezelte. A 2007-2013-as fejlesztési ciklus eredményei jól tükrözik, hogy az előző időszakhoz képest hatalmas vállalkozói várakozás minőségi projektmegvalósítással társult. Ugyanis ezen ciklusban 133 706 darab pályázat került benyújtásra 17 241 milliárd Ft értékben 16 Operatív Program keretében, melyből az Irányító Hatóság 70 499 darabot talált támogatásra érdemesnek, így 10 326 milliárd Ft támogatás került megítélésre. A statisztikát folytatva 69 275 pályázathoz kapcsolódó Támogatási Szerződés került végül megkötésre, melyből a folyamat végén 9 222 milliárd Ft került kifizetésre. Ezen statisztikák ismeretében elmondható, hogy Magyarország a 2007-2013-as ciklust teljes leheléssel Kelet-Európában szinte egyedülként, teljesítette (emir.palyazat.gov.hu A, 2017). A céget 2011-ben egy magyarországi magánszemély, Baksi Zsolt alapította, így 100%-os magán tulajdonban van a cég. A cég jegyzett tőkéje az akkori jogszabályoknak megfelelően 500 000 Ft volt, mely az indulási, illetve az első időszak működési költségeire került elköltésre. A cég 2011-ben nem rendelkezett munkavállalóval, csak alvállalkozóval, sem irodája nem volt, sem pedig infrastruktúrája. A cég székhelyén kezdte meg tevékenységét. 2011-ben 3,3 millió Ft volt az árbevétele a közel hat hónapos működés alatt, de ezen időszakban a cél a branding volt, illetve a cég működési mechanizmusának kialakítása. Ebben az évben a benyújtott pályázatok száma hat volt, amelyből hat nyertes. 2012-ben az árbevétel megtízszereződött, és ezen időszakban, illetve 2012-2013-ban az eredmény javarésze marketing kampányokra került elköltésre, mellyel tovább erősítettük a vállalkozás hitelességét. Alkalmazott 0 fő volt, nem volt iroda, sem semmilyen infrastruktúra. Benyújtott pályázatok száma 42 volt, ebből nyertes 38. 2013-ban az árbevétel tovább növekszik, és a korábbi évek sikeres kampányainak következtében közel hét millió Ft-os eredménnyel zárja a cég az évet. Az egyre növekvő piaci igény elvárásainak megfelelően, 2013 áprilisától 1 fő pályázatíró állt munkába, majd az év végén egy fő projektmenedzser is megkezdte munkáját. A humán erőforrás fejlesztés mellett, a szükséges infrastrukturális fejlesztések alapjait stílszerűen egy pályázat keretein belül, 2013 novembere és 2014 januárja között szerzi be a vállalkozás. A pályázat összetétele alapján itt jelenik meg először a cég

életében 7 137 000 Ft hitel. Emellett látszik a mutatószámok alapján eredményesen működik a vállalkozás. Ebben az évben a benyújtott pályázatok száma 70, ebből nyertes 67.

2014-2020-as fejlesztési ciklus

A vállalkozás az előbb leírtak alapján a 2014-2020-as ciklusnak a legmagasabb vissza nem térítendő támogatási aránnyal kezdhetett hozzá. A 2014-2017-ben elért eredmények kimagasló fejlődést mutatnak, ugyanis a pályázatok 100%-a meghirdetésre került, olyan mutatók mellett, mint például 53 046 beérkezett pályázat, 8 155 milliárd Ft támogatás igény, melyből 19 951 darab már támogatásra került, 4 289 milliárd Ft értékben, 10 Operatív Program keretében, melynek tagoltságát az alábbi diagram szemlélteti (emir.palyazat.gov.hu B, 2017). A Next Broker Consulting Kft. piaci helyzete stabilan növekvőnek mondható ebben az időszakban. 2014-ben az árbevétel növekszik, az eredmény pedig csökken, mely a további létszámbővítésnek tudható be, így már két fő pályázatíró, és egy projektmenedzser dolgozik a cégnél. A 2014-ben beadott pályázatok száma 55, ebből nyertes 48. 2015-ben új pályázati ciklus nyílt, így év végéig a kevés pályázati megjelenésnek köszönhetően 23 pályázatot adott be a cég, amiből 18 nyert. Új ember került felvételre közgazdász, projektmenedzseri feladatokra. A cég árbevétele kiugróan magas, 47 millió Ft, míg az eredmény meghaladja a 10 millió Ft-ot. A 2016-os év sok szempontból jelentett újdonságot a vállalkozás számára, ugyanis a cég 60 önkormányzatnak adott be pályázatot, 4 megyében. Alkalmazottak száma ebben az évben négy fő. Összesen benyújtott pályázatok száma 105, ebből nyertes 80. 2017-re két fő gyakornoki létszámbővítés valósult meg, így a létszám hat fő. Az árbevétel a rendelkezésre álló adatok alapján eléri a 100 millió Ft-ot. A 2017 évre prognosztizálható egy erőteljes árbevétel növekedés, mely akár a 100 millió Ft-ot is meghaladhatja. Az ez évre várható pályázati benyújtás leginkább a vállalkozói szektort fogja jellemezni, és nem feltétlenül állami, illetve pályázatok benyújtása fogja jellemezni ezt az időszakot.

2007-2013 és 2014-2020 fejlesztési ciklus mutatószámai

A 2007-2013 és 2014-2020 fejlesztési ciklusok történéseinek bemutatása után a vállalkozás ezen időszakhoz tartozó legfontosabb mutatószámait mutatom be. Dinamikusan növekvő pályán látható a cég fejlődése, nincsenek megingások, nincsenek leszálló évek, egyedül a növekedés mértéke nem meghatározható. A legfontosabb mutató a vállalkozás működése szempontjából a már korábban tárgyalt értékesítés nettó árbevétele, mely az eladott szolgáltatások után beérkezett összegek nagyságát jellemzi. A cég pénzügyi értékelés szempontjából a legfontosabb mutató a Befektetett eszközök értéke, mely a mindenkori vagyoni helyzetét jellemzi. A NEXT Broker Consulting Kft esetében 2011-2015 között 0 Ft-ról 33 649 000 Ft-ra nőtt a befektetett eszközök értéke. Természetesen egy vállalkozás értékelésénél figyelembe kell venni a kötelezettségek sort is, hiszen mint ismert, a magyar kis- és középvállalkozások erősen tőkeszegényen tudnak működni, így be kell vonni, akár a működésbe is, külső forrást, melynek nagyságát, illetve összetételét határozza meg a Kötelezettségek sor. A Hosszú lejáratú kötelezettségek változása a 2011-2015 időszak között: 2011-ben 0 Ft volt, természetesen, mivel az induláshoz szükséges forrásokat a tulajdonos biztosította. A kötelezettségek 2015-re 14 142 000 Ft-ra nőttek, de ez Eladósodottsági mutató megismerve (bonitás index), ezen érték 2,30, mely nem mondható különösen magasnak (egészségesen működő vállalatnál

ez az érték 0 és 5 között változik. A fenti számok tükrében megerősítésre kerültek, hogy a vállalkozás jövőbeni kilátásai pozitívak.

2020 utáni időszak

A cég 500 000 Ft-os befektetéssel indult, és néhány helyzetet leszámítva, önmaga termelte ki a működési költségeit, illetve nem igényelt további tőkebefektetést. A cég kivétel nélkül átutalásos számlákat állít ki, és a befolyó összegekből finanszírozza magát. Ennek fenntartására a vállalkozás a jövőben is nagy hangsúlyt szeretne fektetni, így meghatározott néhány kritériumot, amely a működőképesség megőrzéséhez szükséges: pontosan tervezett működési költségek, fegyelmezett gazdálkodás, folyamatos fejlesztés, széleskörű pályázói kör kiszolgálása (mkkv, civil szféra, egyházak, állami szervezetek), új földrajzi területek elérése (Dunántúl, Közép-Magyarországi régió). A pályázati támogatási rendszerről elmondható, hogy a 2021-2028-as ciklusra annak gyökeres átalakítását kívánják elérni. Legjellemzőbben a vissza nem térítendő támogatások radikális visszafogása fogja jellemezni - az előzetes tervek alapján - a következő ciklust. Ilyenformán a dotált fejlesztési programok visszatérítendő, de támogatott hitelprogramokkal kerülnek kiváltásra, melyek egészen más közreműködői, illetve pályázati tanácsadói szemléletet kívánnak meg. Ugyanis itt egy olyan termékről lesz szó, melyet 100%-ban vissza kell fizetni, tehát az egyes vállalkozásoknál a stratégiai tervezést ennek megfelelően kell előkészíteni. Illetve a szervezeteknek fel kell készülniük arra, hogy egy minden szempontból jól végiggondolt, piaci felmérésekkel alátámasztott beruházás valósuljon meg.

4. Vevői elégedettségmérés, mint a jövőbeni fejlesztési lehetőségek azonosításának alapja

Cégünk minden évben végez vevői elégedettségmérést abból a célból, hogy felmérjük a vevők által fontosnak tartott fejlesztendő területeket, ugyanis a vevői elégedettség a vevő/szolgáltatást igénybe vevő észlelése arról, hogy milyen mértékben teljesültek elvárásai. (Mező-Szűcs-Takács-Matkó, 2014) Erre a jövőben is nagy hangsúlyt szeretnénk fektetni annak érdekében, hogy a 2020 utáni időszakhoz készített cselekvési tervekben ezen felmérésekben tette javaslatokra vonatkozó intézkedések eredményei is láthatóak legyenek. Az első vevői elégedettségmérést 2014-ben végeztük el, és azóta minden év végén. Így eddig három év eredményei állnak rendelkezésünkre. A felmérés elkészítésének eszköze egy önkitöltős kérdőív, mely kérdései minden évben ugyanazok. A kérdőív kitöltésére minden évben 20 partnert kérünk fel, akik véletlenszerűen kerülnek kiválasztásra, így vannak korábbi, már ismert partnerek, és vannak újak is közöttük. A felmérések eredményeit évek szerinti bontásban az alábbi ábrák szemléltetik.

2014 év eredményei

2014-ben a 20 felkeresett cég közül 18-an töltötték ki és küldték vissza a kérdőívet. Arra a kérdésre, hogy milyen régi a kapcsolat a két cég között 100%-ban az a válasz érkezett, hogy 1-3 év, ugyanis itt még nem beszélhetünk régebbi kapcsolatról a cég 2011-es megalapítása miatt. 2014-es vevői elégedettségmérésre kapott válaszok átlagpontszáma. A kapott eredmények azt mutatják, hogy mind az öt feltett kérdést 4,5 fölötti eredménnyel értékelték a kérdőívet kitöltők. Ez alapján megállapítható,

hogy mind az általunk benyújtott pályázatokkal, a szakmai felkészültségünkkel, a kommunikációnkkal, a kollégáinkkal való viszonyunkkal, mind pedig arculatunkkal elégedettek voltak. A kollégáinkkal való viszonyukat az összes kérdőívet kitöltő partnerünk maximálisnak értékelte, így az átlageredmény 5 lett. A legalacsonyabb értéket (4,5) a szakmai felkészültségünk és az arculatunk kapta, amelyek fejlesztésére így a következő években nagy hangsúlyt fektettünk.

2015 év eredményei

2015-ben a 20 felkeresett cég közül 19-en töltötték ki és küldték vissza a kérdőívet. Már nem csak új ügyfelekkel dolgozott együtt cégünk ebben az évben, hanem már sikeres partneri kapcsolatra alapuló, hosszabb távú együttműködések is megjelentek. Ezek alapján megállapítható, hogy az előző évben végzett felmérés sikeres és szükséges volt, ugyanis az ott kapott eredmények alapján véghezvitt fejlesztések segítették hosszú távú partneri kapcsolatok kialakítását is. A legtöbb velünk együtt dolgozó cég 3-5 db pályázatot nyújtott be velünk együttműködve (49 %), míg 25 %-uk 1-3 db és 26 %-uk 5 db feletti pályázatot adott be cégünkön keresztül. Ez szintén alátámasztja az előző ábra eredményeit, mely szerint a fejlesztések végrehajtásával hosszútávú együttműködések is sikerült kialakítunk a partnercégekkel. Ebben az évben az előző évtől eltérően nem minden eredmény kapott 4,5 fölötti értéket. A pályázatokkal való megelégedés és az arculat kapta a legkisebb értékeket (4,3 és 4,4). Ezek továbbra is fejlesztendő területként jelennek meg cégünk esetében. A legmagasabb értéket az előző évhez hasonlóan kollégáinkkal való viszony kapta, ebben az évben is maximálisra értékelte ezt a pontot az összes kitöltő cég, így 5 egész értéket kapott. A szakmai felkészültségünk és kommunikáció is magas, majdnem 5 egészhez közeli értékeket kaptak (4,64 és 4,82), ezek alapján elmondható, hogy ezekkel is elégedettek voltak partnercégeink ebben az évben.

2016 év eredményei

2016-ban a 20 felkeresett cég közül 17-en töltötték ki és küldték vissza a kérdőívet. 2016 évben a fordult meg az arány a rövid- és hosszútávú együttműködések között, ugyanis a kitöltő cégek 43 %-a 1-3 éves viszonyban, míg 57 %-uk 3-5 éves viszonyban áll vállalkozásunkkal. a partnercégeink 38%-a 1-3 db, 29%-a 3-5 db és 33%-a 5 db feletti pályázatot készített el majd nyújtott be cégünk segítségével. A hosszú távú együttműködések itt is megmutatkoznak az 5 db felett beadott pályázatok arányában, azonban amint látható ebben az évben sok új partnerünk is volt. A vevői elégedettség mérés eredménye alapján megállapítható, hogy a kollégákkal való viszonya a partnercégeinknek továbbra is a legmagasabb értéket kapta, 5-ös értéket. A kommunikációnkban az előző évekhez képest nagy fejlődés tapasztalható, ebben az évben már 4,9-es értéket kapott. Az arculatunkat sokkal jobbnak értékelték a partnercégeink (4,7) és a szakmai felkészültségünk is magas pontszámot kapott (4,78). A legalacsonyabb értéket a pályázati megelégedés kapta (4,1), így a korábbi évekhez hasonlóan ezt az évet követően is fejlesztési célként foglalmaztuk meg.

5. Következtetések, javaslatok

A vállalkozás tulajdonosi köre a mostani tevékenység mellett két új tevékenység bevezetésén gondolkodik: az első egy 500 kW-os nap erőműves rendszer létrehozása, amely legalább 25 éven keresztül tudja biztosítani a működéshez szükséges alapvető bevételeket. A második egy hasonlóan

innovatív tevékenység, mégpedig a jelen korunkban egyre komolyabb teret hódító intelligens technológiák. Izraelben már komoly háttérrel és tapasztalattal működő rendszereket szeretnénk Magyarországon keresztül Európában is meghonosítani. Ezek intelligens közlekedésbiztonsági rendszereket jelentenek, melyek tömegesen még sem Magyarországon, sem Nyugat Európában nem terjedtek el. Az első legfontosabb termék ezek közül az intelligens zebra lenne, melynek piaci bevezetésére 2017 szeptemberében készül a vállalkozás egy saját maga által alapított német vállalkozáson keresztül. Az első visszacsatolások alapján a németországi rendőrség, illetve az ottani autókлуб is nyitott egy ilyen fajta együttműködésre. Természetesen az eddigi meglévő tevékenységünk sem zárul 2020-ban, ugyanis az előző ciklus zárási procedúra helyett feltételezhetően a 2020-as periódus 2022-ben kerül teljes pénzügyi zárása. Mindazonáltal már megindultak az egyeztetések a további projektekről, melyeket természetesen erősen befolyásolnak a jelenleg is zajló Brexit előkészületek. Ezzel az Európai Unió források körülbelül 15 százaléka kerül megkurtítása, igaz a tárgyalások még nem értek véget. Feltételezhetően ahhoz, hogy az Egyesült Királyság, illetve Nagy-Britannia megtarthassa a vámunióhoz kapcsolódó jogait és lehetőségeit, szüksége lesz egy Brüsszel felé irányuló pénzügyi hozzájárulás megfizetésére. A tervek és az előrejelzések alapján a 2021-2028-as ciklusban – igaz nem olyan nagymértékben, mint jelenleg, de – számítani lehet gazdaságfejlesztéshez szorosan kapcsolódó fejlesztési források vissza nem térítendő támogatás sok formájában megjelenésére. Emellett természetesen a NEXT Broker Consulting Kft. bővíteni kívánja hazai tevékenységi körét is, és egyre komolyabb hangsúlyt szeretne fektetni a visszatérítendő források vállalkozókhoz való sikeres eljuttatásában. Az előzetes várakozásoknak megfelelően egyre szélesebb réteg fog élni ezen lehetőséggel, mely már sokkal megfontoltabb tervezést előkészítést, illetve piacfelmérés igényel a korábbi visszatérítendő forrásokkal szemben. A vállalkozásunk üzleti tervek elkészítésében, cashflow tervezésében tud segíteni a pályázó vállalkozásoknak. Ezen tevékenységek a jelenleg rendelkezésre álló humán erőforrás tekintetében teljes egészében megfelelően kezelhetők, így a működés alapjait számos továbbképzéssel sikeresen lehet tovább folytatni. A vállalkozás hosszútávú célja, hogy megkerülhetetlen tényező legyen a Hajdú-Bihar megyei, ezen belül a debreceni fejlesztéspolitikának. Fontos iránynak tartja ezen felül a szervezet, hogy hatékonyabban tudjon működni közvetlen brüsszeli lehívású pályázatokban, mint például a Horizont 2020 programban, melyben Magyarországról még elég kevés nyertes pályázó nyert el támogatást. Ezen pályázatok komoly és hosszas előkészítést igényelnek, ezáltal a benyújtási ciklus hosszabb időt vehet igénybe, melyet a finanszírozás tervezésénél mindenképpen figyelembe kell venni. A jelenállapotunk azt mutatja, hogy a NEXT Broker Consulting Kft. jelenlegi személyi állományánál elérte maximális kapacitás kihasználtságot. Figyelembe véve a pályázatok benyújtásának ciklikusságát, a benyújtás szűk időintervallumra koncentrálódik, míg a döntések elhúzódnak. Ezt figyelembe véve az alkalmazottak további feladatokkal nem terhelhetők, így fejlesztési irányként a meglévő rendszer optimalizálását javaslom. Ennek egyik legfontosabb eszköze lehet a mostani excel alapú statikus rögzítési rendszer kiváltása, egy fejlett döntéstámogató bizonyos helyzeteket automatizálva kezelő vállalatirányítási rendszer bevezetése. Ezen törekvések előkészületei már megkezdődtek szervezetünknel, a megfelelő beszállító kiválasztása folyik. Az IT infrastruktúra rendelkezésre áll és készülve a következő piaci elvárásoknak való megfelelésre egyértelműen a felhőalapú szolgáltatások jöhetnek csak szóba. Ezen rendszerek lényege, hogy az adatbázisok távolról akár mobil eszközökkel is ugyanolyan módon

elérhetőek, mintha valaki az irodában csatlakozni szeretne a rendszerhez. A felhő alapú szolgáltatás titkosított SSL-es kapcsolatom keresztül jön létre, így garantálva a biztonságos működést. A rendszer bevezetésének határidejét 2017. december 31-ben határozta meg a vezetőség, így az új pénzügyi évben már egy jól működő rendszerrel kezdődik meg az alkalmazottak a munkát.

Összegzés

Jelen dolgozatomban egy debreceni vállalkozás, a NEXT Broker Consulting Kft. eddigi életútját, illetve lehetséges fejlődési jövőképeit vázoltam fel a 2020 utáni ciklusban, mely azért fontos, és tanulságokkal bír, mert a cég pályázatírással foglalkozik, így komoly lenyomatot tud mutatni a korábbi, illetve jelenlegi fejlesztési források felhasználásának irányáról, helyzetéről, ezáltal közvetve a magyar gazdaságpolitika céljainak megvalósulásáról. Hiszen a mai változó világban kiemelkedően fontos, hogy a szervezetek lépést tudjanak tartani a piaci trendekkel. A folyamatos fejlesztés szemlélete egyre jobban elterjed, és a döntéshozók fejlesztő tevékenységek iránti elkötelezettsége is folyamatosan növekszik. (Matkó-Takács, 2018). A tervek és az előrejelzések alapján a 2021-2028-as ciklusban – igaz nem olyan nagymértékben, mint jelenleg, de – számítani lehet gazdaságfejlesztéshez szorosan kapcsolódó fejlesztési források vissza nem térítendő támogatás sok formájában megjelenésére. Emellett természetesen a NEXT Broker Consulting Kft. bővíteni kívánja hazai tevékenységi körét, és egyre komolyabb hangsúlyt szeretne fektetni a visszatérítendő források vállalkozókhöz való sikeres eljuttatásában. A ciklusokat megvizsgálva megállapítható, hogy hatékonyságunk évről évre növekedett, mely magával vonta, hogy mind erőforrásainkban, mind a árbevétel arányos költségeinkben növekvő tendenciát mutattunk. Azonban a jelenlegi helyzetet megvizsgálva fontos volt, hogy stratégiát alakítsunk ki rövid, hosszú és középtávra annak érdekében, hogy meg tudjuk határozni azokat a fejlődési potenciálokat, melyek biztosítani fogják a hosszú távú működést. Ezért is tartottam fontosnak, hogy megvizsgáljam vállalkozásunk mérföldköveit.

Hivatkozások

- [1] 2004. évi XXXIV. törvény A kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról. Kihirdetve: 2004.05.01.
- [2] G. Árváné Ványi – J. Katonáné Kovács –T. Gál (2017) *A vállalkozásfejlesztés oktatásának vizsgálata a magyar felsőoktatásban*. *Vezetéstudomány*, 48 (6-7.) pp. 49-56.
- [3] G. Árváné Ványi – J. Katonáné Kovács – T. Gál – P. Popovics (2016) *Vállalkozói képzés a 21. században a felsőoktatásban – lehetőségek, módszerek, jó gyakorlatok*. *International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS)*, 1 (1) DOI: 10.21791/IJEMS.2016.1.1.
- [4] A. Matkó – B. Takács (2018) *Szervezetfejlesztés gyakorlata egy hazai vállalat estében = Practice of organizational development in a domestic company*. *International Journal of Engineering and Management Sciences / Műszaki És Menedzsment Tudományi Közlemények*, 3(1) pp. 117-126.
- [5] A. Matkó (2010) *A minőség kritériumainak érvényesülési lehetőségei a nyírcsászári közigazgatásban*. *Debreceni Műszaki Közlemények* 9 (1) pp. 15-23.
- [6] E. Mező – E. Szűcs – T. Takács – A. Matkó (2014) *A marketing stratégia és a vevői elégedettség mérés kapcsolata a Garda Étterem és Pizzéria esetében*. *Debreceni Műszaki Közlemények* 13 (1) pp. 18-34.

- [7] A. Pierog – P. Vörös – K. Dajnoki (2015) *Civil szervezetek szerepe a foglalkoztatásban és képzésben – Egy sikeres debreceni együttműködés*. Acta Scientiarum Socialium, (43) pp. 47-56.