Fontos, hogy mennyi, de még fontosabb, hogy mire – A VOSZ javaslatai az uniós források hatékony felhasználására a kkv-szektorban

Négyezer milliárdos fejlesztési forrás nyílik meg a magyar gazdaság szereplői számára 2027-ben, ami komoly lehetőséget jelent a támogatások kiemelt kedvezményezettjei közé tartozó kkv-szektornak a fejlesztések elindítására. A Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) álláspontja szerint azok a beruházások kapnak nagyobb hangsúlyt a jövőben, amelyek mérhető módon javítják a vállalkozások termelékenységét, technológiai színvonalát, energiahatékonyságát és hosszú távú versenyképességét. A legfontosabb kérdés tehát nem pusztán az, hogy mennyi uniós forrás áll rendelkezésre, hanem az is, hogy a hazai cégek milyen mértékben képesek ezekhez hozzáférni, hatékonyan felhasználni. A VOSZ javaslata szerint két irányban kell lépéseket tenni a szektor sikere érdekében.

Kapitány István gazdasági és energetikai miniszter októberi tájékoztatása szerint 2027-ben több mint 4000 milliárd forintnyi tervezett gazdaságfejlesztési forrást mozgósítanak a magyar gazdaság támogatására. A nemzetközi és az uniós forrásokból több mint 900 milliárd forint kerül a gazdaságba 2027-ben, amelyből közel 700 milliárd forint a vállalkozások beruházásait, digitalizációját és energetikai korszerűsítését szolgálja.

A számok alapján jelentős uniós finanszírozási lehetőségek nyílnak meg a kkv-szektornak, ugyanakkor a VOSZ álláspontja szerint a tényleges forráslehívás mértékét alapvetően meghatározza a vállalkozások beruházási felkészültsége, fejlesztési stratégiája és a támogatási feltételeknek való megfelelése. A szövetség *„100 nap 100 vállalkozás”* programjának tapasztalatai is azt mutatják, hogy a kkv-k esélyei a közbeszerzéseken ma még korlátozottak, de nem reménytelenek, és sok múlik a pályázati feltételeken.

A legnagyobb akadály a méret. A nagy összegű, egyben kiírt beszerzéseknél az alkalmassági feltételek (referenciakövetelmények, az árbevételi küszöbök és a pénzügyi biztosítékok) sok kisebb vállalkozást eleve kizárnak a lehetőségekből. Ehhez jön az adminisztratív teher. Egy közbeszerzési ajánlat összeállítása ráadásul összetett jogi és szakmai kapacitást igényel, amivel egy kisebb cég ritkán rendelkezik, és akkor is költségekkel jár, ha a pályázó nem nyer.

A jogszabályi eszközök ugyanakkor adottak a kkv-k sikeres pályázáshoz. Megoldás lehet a nagyobb beszerzések feldarabolása, a közös ajánlattétel konzorciumban, alvállalkozók bevonása. A kérdés az, hogy az ajánlatkérők élnek-e ezekkel a lehetőségekkel, és hogy a kkv-k felkészültek-e az ilyen típusú együttműködésre. A VOSZ tapasztalatai szerint a legreálisabb belépési pont sok kisvállalkozás számára ma nem a fővállalkozói, hanem a beszállítói és alvállalkozói pozíció.

> *„Meggyőződésünk, hogy a támogatások sikerét nem elsősorban a lehívott források nagyságával kell mérni, hanem azzal, hogy azok mennyivel növelik a vállalkozások hozzáadott értékét, hatékonyságát és jövedelmezőségét, illetve mennyiben járulnak hozzá a fenntartható növekedéshez és a minőségi munkahelyek megteremtéséhez és megőrzéséhez*” – mondja **Gazsi Attila**, a VOSZ elnöke.

A VOSZ álláspontja szerint két irányban kell lépni

A kkv-szektor széttagoltsága. A VOSZ konszolidációs programot javasol: a fúziókat és együttműködéseket ösztönző adókedvezményeket és állami társfinanszírozású befektetési alapokat. A nagyobb méret felgyorsítja a professzionális menedzsment kialakítását, előmozdítja a technológiai beruházásokat. A tanulmány szerint ez az érintett cégeknél akár 15–25 százalékos termelékenységnövekedést is eredményezhet, és egyúttal versenyképesebbé teszi őket a nagyobb beszerzéseken is.

Beszállítói hálózatok. A nagyberuházásoknál fokozatosan növekvő hazai részvételi arányra van szükség, célzott beszállítói programokkal, amik hazai cégek technológiai fejlesztését, minőségbiztosítási és menedzsmentrendszereit is támogatják. A VOSZ és az Egyensúly Intézet termelékenységi tanulmánya szerint a beszállítói integráció az érintett cégeknél 10–20 százalékos termelékenységjavulást hozhat, és a tudástranszferen keresztül a gazdaság egészére is kedvező hatással van.

A beszállítói kapcsolatok erősítését szolgálja a VOSZ által elindított *MultiMentor Program* is, amelynek célja, hogy összekapcsolja a magyar kis- és középvállalkozásokat a multinacionális cégekkel, és elősegítse belépésüket a nemzetközi beszállítói láncokba. Az országosan is úttörő kezdeményezés átfogó támogatást kínál azoknak a fejlődésre képes és kész vállalkozásoknak, amelyeknek még teljesíteniük kell bizonyos feltételeket ahhoz, hogy a nagyvállalatok beszállítóivá válhassanak.

A program három pillérre épül: a minősítési rendszer azonosítja és értékeli a beszállításra alkalmas, illetve az arra felkészíthető hazai vállalkozásokat; a mentorprogram segíti a hiányzó feltételek – például az ISO-minősítés, a digitalizáció vagy a pénzügyi stabilitás – megteremtését, és támogatja az első kapcsolatfelvételt; a kapcsolatépítési pillér keretében pedig a VOSZ közvetlenül összeköti a minősített magyar vállalkozásokat a nagyvállalatokkal. Így a program a vállalkozások fejlesztését és a konkrét üzleti kapcsolatok kialakítását egyaránt szolgálja.

Sajtókapcsolat:

- +36 1 414 2181
- center@vosz.hu



© Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége
Gazsi Attila, a VOSZ elnöke.

Eredeti tartalom: Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége

Továbbította: Helló Sajtó! Üzleti Sajtószolgálat

Ez a sajtóközlemény a következő linken érhető el:
https://hellosajto.hu/?p=34430