

Hangsúlyeltolódások a hazai vállalkozás-fejlesztésben

Imreh Szabolcs¹

Az elmúlt néhány évben, különösen 2010 után rendkívül fontos kérdésként jelentkezett a hazai kis- és középvállalkozások különböző formában történő támogatása. A tanulmányban kitérünk a vállalkozásfejlesztés szükségességére, illetve a különféle eszközökkel kapcsolatos kockázatokra. Az általános megfontolások mellett egyrészt kitérünk néhány konkrét konstrukcióval kapcsolatban megemlíthető kérdésre, másrészt rávilágítunk a hazai KKV-szektorban bekövetkező változásokra, amelyek további kockázatokat vethetnek fel a jelenlegi vállalkozásfejlesztési elképzelések hatékonyságával és eredményességével kapcsolatosan.

Kulcsszavak: vállalkozásfejlesztés, uniós támogatások, vállalkozóvá válás

1. Bevezetés²

Az elmúlt évtizedben a témában megjelent tanulmányok rendre kitérnek arra, hogy milyen okokból váltak fontossá a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos kérdések az utóbbi időben. Jelen esszé keretein belül röviden tárgyaljuk, hogy erre való tekintettel milyen okok vezetnek ahhoz a felismeréshez, hogy valamilyen szinten szükséges beavatkozni a spontán piaci folyamatokba, és ezeket a vállalkozásokat támogatni kell. Már az elemzés során el kell különítenünk két – egymástól logikájában különböző – és más kérdéseket elemző érvrendszert, amely a beavatkozások szükségessége mellett érvel³. Az egyik lehetőség *általánosságban* a vállalkozások támogatásának kérdése (és jelenleg ezt a kérdéskört tárgyaljuk részletesebben). Ekkor az elemzésben arra koncentrálnunk, hogy milyen (társadalmi) haszna van és lehet a vállalkozásfejlesztésnek, és ezt hogyan lehet hatékonyan megvalósítani. Egysze-

¹ Imreh Szabolcs, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar Üzleti Tudományok Intézete (Szeged).

² Jelen rész elkészítésénél nagymértékben támaszkodtam „Vállalkozásfejlesztés – egy kicsit más szemszögből” című munkámra (2008, In Bugár Gy. – Farkas F. (szerk) (2008): *Elkötelezettség és sokoldalúság*. Pécsi Tudományegyetem KTK, Pécs, 47-52. o.).

³ Külön szeretnék ezen kérdés tárgyalásánál is köszönetet mondani Kállay Lászlónak, aki beszélgetéseink és közös munkáink során hathatós segítséget nyújtottak számomra a legfontosabb felismerések megfogalmazásában.

rűbben megfogalmazva: *makroszinten megéri-e támogatni a vállalkozásokat*. Értelemszerűen ennek a területnek a vizsgálata inkább logikai levezetésekre és értékrendek meghatározására korlátozódik. A másik lehetőség azoknak a területeknek a tétel-szám-bavétele, ahol érdemben „*megragadható*” a *kis- és középvállalkozások társadalmi hasznossága* és ezen keresztül a támogatásukban rejlő lehetőségek. Számos ok említhető a beavatkozások mellett, ezek közül emeljük ki a legmeghatározóbb jelentőségűeket:

- versenyhátrányok csökkentése;
- speciális célkitűzések elérése;
- szociális aspektusok.

A három ok között azonban nagyságrendi és logikai különbségek tapasztalhatók. Míg a különféle területeken megmutatkozó hátrányaik mérséklése egy általános kategória, addig a további kettő inkább a döntéshozók preferenciái megjelenítésének egy-egy lehetősége a gazdaságpolitikában. Ezzel a problematikával jelen tárgyalásban nem foglalkozunk részleteiben. Ezen megjegyzés mellett is rá szeretnénk világítani, hogy azért főszabályként – főleg abban az esetben, ha a vállalkozásfejlesztést egy versenyképességi kérdésnek tekintjük, akkor rendkívül komoly problémákat vethet fel a vállalkozások támogatása és a szociálpolitika nem túl szerencsés összekeverése.

Röviden elemezzük a beavatkozások mellett szóló általános érveket, azaz megkísérlünk rávilágítani, hogy miért „éri meg” támogatni a kis- és középvállalkozásokat egy társadalomnak. Rendkívül röviden: *mert a támogatásukkal elérhető társadalmi hasznok magasabbak, mint a támogatásuk társadalmi költsége*⁴. Természetesen a valóság ettől sokkal összetettebb, meggyőződésünk szerint gyakorlatilag meddő kísérlet a támogatásuk költségeit és eredményeit egzakt módon mérni és értékelni. (Többek között az egyik legkomolyabb érv az előző kijelentés mellett az a tény, hogy egy beavatkozás megtétele után már érdemben nehéz arról beszélgetni, hogy mi történt volna a beavatkozás nélkül...) Ezért a továbbiakban logikai úton kísérlünk meg érvelni a beavatkozások mellett.

⁴ Kissé szkeptikusabban: a támogatásuk szükséges feltétele kellene, hogy legyen a fenti kritérium maradéktalan teljesülése.

2. Vállalkozásfejlesztési beavatkozások

Általánosságban a *vállalkozásfejlesztés logikája* röviden és viszonylag könnyedén megfogalmazható. A vállalkozásfejlesztő észlel valami „kedvezőtlen állapotot”, ennek a társadalmilag nem kívánatos állapotnak a mérséklésére kidolgoz egy beavatkozást, amelyről feltételezi, hogy az ennek eredményeként létrejövő helyzet kedvezőbb lesz, mintha csak a piaci tendenciák érvényesültek volna. Úgy véljük, hogy ezen logika mentén jól érzékeltethetők a legkülönbélebb beavatkozások alapvető mozgatórugói. Azonban még ez az egyszerűsített gondolatmenet is számos problémát vet fel, melynek egy része (jobbára utólag) kezelhető, egy része pedig – véleményünk szerint – nem:

- a döntéshozó értelemszerűen nem teljesen informált;
- általában a várakozásai, és a korlátozott ismeretei határozzák meg a döntéseit;
- gyakran a konkrét konstrukciók kialakításában egyéb, nem tisztán gazdasági szempontok is szerepet játszhatnak;
- gyakran nehéz meghatározni, mi is a társadalmilag kívánatos állapot;
- a tényleges (különösen a tovagyrúzó) hatások nehezen összegezhetőek.

A probléma összetettségét jól illusztrálja egy növekvő vállalkozások támogatására irányuló beavatkozás vizsgálata (Oldsman–Hallberg 2002). Világosan definiálható, hogy a támogatás következtében megvalósuló pozitív irányú növekedésvaltozás a „tisztá” hatás, azonban még ebben az egyszerű esetben is ott a probléma, hogy milyen növekedési ütemet produkált volna az adott vállalkozás piaci törvényszerűségek mellett. Kissé összetettebb, de hasonló problémával küzdenek például a vállalkozóvá válás tudatos támogatásával kapcsolatban is, ezzel kapcsolatban a későbbiekben konkrét kérdéseket is megfogalmazunk.

Ezért jobbára a vállalkozásfejlesztésen belüli szakirodalomban is inkább a beavatkozásokkal kapcsolatos hatékonysági kutatásokra fókuszálnak, azaz a vizsgálatok arra próbálnak magyarázatot keresni, hogy mit tekinthetünk „jó beavatkozásnak”, egyáltalán milyen feltételeknek kell megfelelnie a programoknak. Az igazán „jó” (és vélelmezhetően társadalmilag valóban hasznos) beavatkozásokkal kapcsolatosan egy elvi kritérium biztosan megfogalmazható: „a fő szabály az, hogy a társadalmi hasznosságnak meg kell jelennie a vállalkozás teljesítményében”⁵. Természetesen a számbavételi problémák megnehezítik a hatások feltérképezését. Ezért összességében ez inkább egy elvi állásfoglalás.

⁵ Kállay Lászlóval történt egyik beszélgetésünk fő megállapítása.

Kezelhetőbbé teszi a kérdést, ha megpróbálunk *piaci szemlélet* alapján közelíteni a kérdéshez. Ennek a logikának az elsajátításához komoly segítséget nyújt a vállalkozásfejlesztési beavatkozások piacfejlesztő és piachelyettesítő paradigmája (SDC 2000, Kállay–Imreh 2004, Kállay 2000, 2002, Bajmócy 2004, Imreh–Kosztopolos 2008) közötti különbségek érdemi részének pontos megértése, mivel az eltérő szemlélet alkalmas lehet a „*megéri-e*” kérdés megközelítésére. Leegyszerűsítve a logikát, a piacfejlesztő modell esetén optimális esetben a szolgáltatást igénybe vevők hajlandóak fizetni a programért, ezért egy bizonyos idő eltelte után már önfenntartóvá válik a rendszer működése, azaz nem igényel pótlólagos, közösségi forrásokat (CDASED 2001). Más értelmezésben – mivel a vállalkozók tényleg racionálisak – ez pontosan azt jelenti, hogy a szolgáltatásokért fizetett összeggel legalább megegyező, de inkább nagyobb hasznosságot nyernek ennek igénybevételével. Következésképp az ilyen programok biztos hasznosak társadalmilag. Értelemszerűen ez egy „utólag kiderülő” hasznosság, azonban akkor előzetesen is érdemes a piacfejlesztő beavatkozások irányába elmozdulni, mivel ennek a szemléletnek a következtében azok a programok, melyekért nem hajlandók fizetni a célcsoport tagjai (ezek a társadalmilag nem hasznosak) véges időn belül szelektálódnak. Összegezve: *szigorúan a költséghatékonysági szempontokat mérlegelve nem állíthatunk többet, mint hogy a piacfejlesztő szemléletű és belátható időhorizonton belül önfenntartóvá váló vállalkozásfejlesztési programokat megéri támogatni.*⁶

Meg kell jegyeznünk, hogy a tisztán hatékonysági és különösen a finanszírozási hatékonysággal kapcsolatos vizsgálatok rendkívül leszűkítik a támogatandó programok körét.⁷ Számos szituáció képzelhető el, amikor a szigorúan értelmezett hatékonysági elvárások nem teljesülnek, a közvetett és a tovaryűrűző hatások alapján azonban mégis ki lehet jelenteni, hogy létjogosultsága van az adott beavatkozásoknak. Például hosszú évszázadokon keresztül az általános közoktatásnak még a felvetése is reménytelen volt, mivel általános megítélése szerint a közoktatásra szánt források kidobott pénznek számítottak. Napjaink vállalkozásfejlesztésében valószínűleg hasonló kérdéskört jelent a vállalkozókészség növelése általánosságban. Ezért elképzelhetők olyan beavatkozások is, melyek a társadalomnak – különösen a tovaryűrűző hatásokon keresztül – hasznosnak bizonyulnak, azonban a közvetlen hatékonysági kritériumoknak nem felelnek meg. Fel kell hívnunk a figyelmet egy érdemi és létező veszélyre: *pontosan ez az indoklás a legnagyobb lehetőség „alibi” és telje-*

⁶ Természetesen itt is a várakozások és a tényleges eredmények közötti különbségek jelentik a további problémát, előre nem lehet tudni, hogy melyek fognak önfenntartóvá válni. Szintén Kállay László: „az, hogy az eredményt előre nem lehet ismerni, az minden gazdasági döntésre vonatkozik...”

⁷ Ezeknek a mélyebb társadalmi összefüggéseknek a felismerésében pedig Prof. Dr. Lengyel Imre témavezetőm javaslatai segítettek különösen sokat.

sen felesleges programok fenntartásának igazolására, mivel a nem felbecsülhető hatások miatt semmiféle hatékonysági értékelés nem valósítható meg. Ezért rendkívül vigyázni kell „a látszólag nem hatékony, de mégis feltétlenül szükséges” programok megítélésével. Meggyőződésünk, hogy a jelenlegi gyakorlatban jelentős hányaduknak szinte semmilyen tényleges haszna nincs a társadalom egészére nézve.

Nyilván azzal a véleménnyel kapcsolatban, hogy „érdemes lenne jól támogatni a hazai vállalkozásokat” érdemes egy ilyen esszében ütköztetni a hazai gyakorlat markánsabb vonásait. Jelen tárgyalás mindösszesen két aspektusban kívánja a kérdéskört megvilágítani. Egyrészt a hazai fejlesztési rendszerről alkotható átfogó képet elemeznénk, másrészt az állami beavatkozásokkal kapcsolatban emelnénk ki néhány továbbgondolkodásra érdemes ténytet.

Általánosságban minden egyes beavatkozást, amely a spontán piaci folyamatok korrekcióját szolgálja, több aspektusból vizsgálhatunk. Meggyőződésünk, hogy érdemes áttekinteni az egész rendszerrel kapcsolatos:

- eredményességi tényezőket;
- hatékonysági tényezőket;
- igazságossági tényezőket.

Az *eredményesség*⁸ kérdéskörében a hazai vállalkozásfejlesztés egésze egy érdekes, hovatovább csodálatos Janus-arcúságot mutat, amely mind makroszinten (stratégiák), mind mezoszinten (az egyes programok szintjén), mind pedig mikroszinten (egyedi projektek) megfigyelhető. Sajnálatos módon markánsan elkülöníthető egy rövidtávon is érzékelhető – nevezzük elsősíntű eredményességnek – „látványos eredményesség”, míg a tényleges – valós gazdaság- és vállalkozásfejlesztési hatások tekintetében egy – másodsíntű – csendes eredménytelenség... (nyilván előfordulnak rendkívül ritka üdítő kivételek, de az elmúlt hét év tapasztalatai nem ezt igazolják). Ezt az egyes szinteken az alábbi példákkal támasztanánk alá.

Makroszinten a 2007-ben kidolgozott és elfogadott hazai vállalkozásfejlesztési stratégia (NFGM 2007) kiemelkedő szakmai színvonalat képviselő anyag, amely ráadásnak minden egyes uniós követelménynek is maradéktalanul megfelel. Így az elsősíntű eredményesség máris adott, rendelkezünk egy valóban zseniális stratégiával – mivel ez volt a feladat. Ettől függetlenül tendenciájában a hazai kkv-szektor egészének egyre rosszabb lesz (ez meg a másodík szinten érzékelhető eredménytelenség). Ezen a tendencián jelenlegi ismereteink alapján az Új Széchenyi Terv vállalkozásfejlesztési alprogramja sem tudott javítani érdemben.

⁸ Értelemszerűen az eredményességen jelen tárgyalásban is a célok elérését értjük.

Mezoszinten még látványosabban érzékelhetőek a fentiek. A hazai vállalkozásfejlesztés elmúlt huszonvalahány évében szinte minden egyes beavatkozás eredményes volt – azaz a kitűzött célokat, amelyekre a forrásokat szántuk maradéktalanul megvalósítottuk. Sajnos a hosszabb távon ténylegesen érzékelhető valósi eredmények viszont nem látszanak. Egy rendkívül látványos példa még az ezredfordulóról: a különböző beszállítói válást elősegítő programok mindig is a vállalkozásfejlesztés középpontjában állnak. Itt az elsőszintű eredményesség azt jelenti, hogy szabályszerűen felhasználunk komoly pénzeket, amellyel elősegítjük a vállalkozások beszállítói alkalmasságát különféle területeken. Ez minden egyes esetben jól sikerült. Az érdemi kérdés persze az lenne, hogy mennyien lettek beszállítók, ami egy tényleges kitérés pont lenne. Rendkívül érdekes becslést ad Kőhegyi Kálmán egyik cikkében a beszállító cégek részarányára (Kőhegyi 1999). Elfogadható peremfeltételek mellett logikailag levezeti, hogy az összes kis- és középvállalkozást tekintve a beszállítói lét csak vállalkozások igen kis hányada (1 százalék körül) részére jelenthet tényleges alternatívát.⁹ „*Vagyis a beszállítói kapcsolatok a hazai vállalkozások közti értékesítési kapcsolatok töredékét alkotják és alkothatják még a kisvállalkozások felső, tíz főnél többet foglalkoztató csoportjában is*” (Kőhegyi 1999, 1084. o.). Ennek fényében már jobban érthető, miért nem jelentenek a különféle beszállítói célprogramok érdemi segítséget a hazai kis- és középvállalkozások jelentős részének. A fentiek következtében már sokkal érthetőbb, hogy az elmúlt néhány évben már nem volt érdemi kérdéskör a beszállítói válás központi támogatása.

Mikroszinten (azaz az egyes projektek szintjén) pedig a pályázati források elköltése a legfőbb cél, igazából a projekt megvalósítói általában a szabályszerű dokumentálásra és a megfelelő adminisztrációra törekednek, továbbá meggyőződésünk, hogy sajnálatos módon a projektek jelentős hányada a pályázatírásra szakosodott szolgáltató cégek által generált ún. kínálatvezérelt projekt¹⁰ (ezért vélelmezhetően a tényleges fejlesztési igények és a tényleges fejlesztések nincsenek maradéktalan összhangban).

A *hatékonyság* kérdése kevésbé izgalmas kérdés az eredményességgel kapcsolatos gondolatok után. Általános törvényszerűség a vállalkozásfejlesztésben, hogy a piachelyettesítő logikával megvalósuló beavatkozások nem hatékonyak – és ráadásnak nincs is különösebb érdemi gazdaságfejlesztési hatásuk. Ha ez kiegészül a

⁹ Természetesen mind a becslésnél alkalmazott feltételek jogossága, mind az elmúlt néhány évben bekövetkezett változások ezt az arányt módosíthatják, biztosak vagyunk benne azonban, hogy a nagyságrend érzékeltetésére alkalmas ez a kalkuláció még napjainkban is.

¹⁰ Kínálatvezérelt egy projekt, ha alapjaiban véve a források elköltése hívja életre, míg keresletvezérelt, ha tényleges probléma orvoslásához vonnak be forrásokat. Értelemszerűen az uniós módszertan kizárólag az utóbbiak támogatását javasolja.

felülről kezdeményezett donorfinanszírozott projektek logikájával¹¹ – a megfelelő számú „szakértő” bevonásával kiegészítve, akkor gyakorlatilag garantált az adott eredmény eléréséhez szükséges ráfordítások maximalizálása...

Lehet, hogy sokak számára rendkívül meglepő módon a vállalkozásfejlesztés triumvirátusán belül a legjobban véleményünk szerint az *igazságosság* kérdésében teljesítünk – amennyiben azt értjük igazságosságon, hogy elvileg a célcsoport egésze azonos eséllyel részesülhet a különféle vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokból. Ezt kissé részletesebben kifejtve két alapelemre lehet bontani, az egyik kérdés az, hogy mennyire képes megismerni az előtte nyitva álló lehetőségeket, míg a másik az, hogy mennyire tud élni velük. Az informáltsággal kapcsolatban kijelenthető, hogy rendkívül komoly erőfeszítések árán az utóbbi pár évben komoly előrelépéseket sikerült elérni ezen a területen – hovatovább a potenciális kedvezményezettek tájékozási lehetőségei korlátlanok. Így nem lehet kifogásolni a „lehetőségek ismeretének hiányát, mint igazságossági kérdést”.¹² A lehetőséggel élni tudás kérdése már kissé problémásabb, anélkül hogy részleteiben tárgyalnánk ezt a kérdést (nem témája az esszének) meglehetősen közismert, hogy a hazai pályázati rendszer azért még számos problémával és gyermekbetegséggel küszködik.

3. Hangsúlyeltolódások az utóbbi néhány évben

A fentiek alapján – azzal egyetemben, hogy jelen esszé természetesen szubjektív elemekkel meglehetősen terhelt – a jelenlegi pillanatkép nem tűnik túl pozitívnak. A jövőre vonatkozóan semmiképp nem szabad jóslásokba bocsátkozni, de a mindenkori döntéshozók szándékait általában jól reprezentálják a jelenbeli cselekményeik.

Ezzel a bevezető megállapítással összhangban egy érdekes tendenciára szeretnénk rámutatni, amely érdemi hangsúlyeltolódást jelent a beavatkozásokban. A beavatkozások szerkezetét általánosságban ismerő szemlélő számára egyértelműen észrevehető, hogy az utóbbi néhány évben egyre inkább a mikrovállalkozások kerültek a fejlesztések fókuszába, a minél hátrányosabb helyzet, különösen a földrajzi elhelyezkedés, az esetek egy részében mind a pályázat bírálatában, mind a támogatás-intenzitásban egyre markánsabb különbségeket okozott. Emellett egyre erőteljesebben megjelent a vállalkozóvá válás tudatos támogatása a fejlesztési célok között.

¹¹ Szabályszerűen a megfelelő eljárási rend és dokumentációs követelmények betartásával látványosan költsük el az adott forrást.

¹² A pozitív képet árnyalja, hogy a felmérések általában olyan eredményeket hoznak, hogy a kkv-k kb. 50-90%-a nem is tud az előtte is nyitva álló lehetőségekről. Ez viszont egyértelműen a célcsoport érdektelenségének és kiábrándultságának tudható be.

Össességében kijelenthető, hogy *a fejlesztések fókuszja folyamatosan áthelyeződött a gyakran nehéz helyzetben lévő, minél hátrányosabb kistérségben elhelyezkedő, minél kisebb vállalkozásokra*. Mivel az előző néhány oldal értekezésében inkább a logikai levezetések domináltak, ezért ezen részben a döntéshozók preferenciáinak érzékeltetésére két konstrukció bemutatása mutatkozik alkalmasnak.

Az egyik komoly kérdéseket felvető beavatkozás az utolsó évek igen népszerű konstrukciója – a kombinált mikrohitel volt. Nagyon leegyszerűsítve 10% önrésszel, 45% kedvezményes hitellel 45% vissza nem térítendő támogatáshoz lehetett jutni. A kapott forrást irodavásárlásra is fel lehetett használni – a pályázók érdemi hányada ezt a variációt választotta. A megcélzott réteg kizárólag a mikrovállalkozók köre volt. Ez ebben a formájában – kissé radikálisan egyszerűsítő megfogalmazással – nem más, mint a mikrovállalkozásoknak nyújtott ingatlanvásárlási szubvenció.

A másik rendkívül nagy potenciállal bíró kezdeményezés a fiatalok vállalkozóvá válását elősegítő konstrukció, amely szintén a kritikus vállalkozói tömeg további gyarapodását is elő tudná segíteni. Sajnálatos módon a többszöri késlekedés és a program nehézkes indulása következtében még nem állnak érdemi információk rendelkezésre a jelenleg is futó konstrukcióval kapcsolatban. Az már bizonyosnak látszik, hogy a programnak lesz folytatása, a jelenlegi kiírás alapján azonban a pályázat fő célcsoportja a fiatalokról a fiatal munkanélküliekre tevődik át. Nem részletezve az ezzel kapcsolatos szakmai várakozásokat, vélelmezhetően ez az iránymódosítás szintén nem a versenyképesebb cégek érdemi sokasodásához vezet a beavatkozás hatására. Teljesen konkrétan az előző konstrukcióba még célcsoportba tartoztak a felsőfokú tanulmányaikat folytató hallgatók, mint potenciális vállalkozók, míg a jelenlegibe már nem. Mindez annak ellenére alakul így, hogy az utóbbi években pontosan ezen a területen a vállalkozóvá válás elősegítésének kérdése egyre inkább középpontba került. Az egyetemről kirajzó értelmiség a jövő vállalkozásainak záloga, olyan dinamikusan fejlődő és innovatív területeken, mint pl. az információs technológia vagy a biotechnológia. Valójában, a sikeres egyetemek az USA-ban kihangsúlyozzák az oktatási intézmények, mint a high-tech start-up vállalatok katalizátorai fontos szerepét (Imreh-Tóth et al. 2013).

Emellett a hazai kkv-szektor néhány jellemzője is, az egyik legérdekesebb kérdés a cégek számának alakulása az elmúlt néhány évben. A következő adatok az újra megkezdett KKV-k éves helyzetének elemzése (KKV-évkönyv) alapján kerültek kiemelésre (Századvég 2013). Az egyik fontos tendencia a működő és a regisztrált vállalkozások számának alakulása az utóbbi időszakban. Alapjaiban véve a regisztrált vállalkozások számának folyamatos bővülése tapasztalható, a 2005-ben meglévő 1.208 ezer cég, 2011-re 1.651 ezerre növekedett. Érdemben az egyharmad társas, kétharmad egyéni vállalkozás arány sem változott ezen időszakban. Egészen másképp alakulnak azonban az arányok, ha a működő vállalkozásokat vizsgáljuk.

(Működőnek az a vállalkozás tekinthető, amelynek az adott évben volt árbevétele vagy foglalkoztatottja.) A működők között lassú csökkenés 2005-ben 707 ezer, 2011-ben 690 ezer. A kapott adatokat összevetve világosan érzékelhető, hogy gyakorlatilag 6 év alatt a működő regisztrált arány 60%-ról 40%-ra romlott. A KSH által közölt adatoknál kissé jobban tükrözik a gazdálkodási forma alapján kalkulált arányok, azonban itt is 60-70% közötti értékek a jellemzőek, azaz a hazai vállalkozások cca. kétharmada tekinthető működőnek. (Vélelmezhetően ezt az arányt kissé javítja a szándékosan évi egy számlát kiállító cégek serege, illetve az egy ember társadalombiztosítását biztosító, de tényleges gazdasági tevékenységet nem folytató vállalkozások, következésképp a tényleges arány még ettől is kevesebb lehet.)

A vállalatdemográfiai adatok is óvatosságra intenek. A valódi vállalkozásokat tekintve szintén aggasztóak a tendenciák. Nagyságrendileg évente 60-70 ezer vállalkozás születik, míg 70-80 ezer szűnik meg, azaz összességében évi 10.000 körüli a fogyás. A megszűnések száma gazdálkodási formánként azonos mértékben változott. A ténylegesen megszűnt vállalkozások között a mikrovállalkozások teszik ki a legnagyobb részt, nagyságrendileg 79 ezer vállalkozás szűnt meg 2005 és 2011 között. Jelentős a foglalkoztatási hatása ugyanakkor a középvállalati körben megfigyelhető megszűnéseknek is. Míg 2007-ben összesen 40 vállalkozás szűnt meg ebben a kategóriában, addig 2008-ban 173, 2009-ben 94, 2010-ben 134 (Századvég 2013).

A másik intő jel a hazai cégek átlagméretének európai uniós átlagtól történő jelentős méretű elmaradása. Egyszerűen a hazai gazdaságra a mikrovállalkozások olyan mértékű dominanciája jellemző, amely még a mediterrán térségek arányait is meghaladja. Jó közelítéssel a hazai középvállalati szektor gyakorlatilag súlytalan (a vállalkozások 0,7%-a középvállalkozás), illetve a kisvállalkozások részaránya is szerény. Jelezzük ez a tendencia már korábban is érzékelhető volt például a nagyvállalatok foglalkoztatásban betöltött szerepében. Közismert, hogy a nagyvállalati szektor a foglalkoztatás területén nem domináns hazánkban, ráadásul tendenciáját is tekintve csökken, a 2007-s évben már csak a vállalati foglalkoztatottság kevesebb, mint 25%-át adta a nagyvállalati szektor (Kállay et al. 2008).¹³

¹³ Ha ezt az értéket kicorrigáljuk a hazánkban tagadatlanul jelen lévő fekete foglalkoztatás „néhány százezer” emberével, amelyben egyértelműen a kkv-szektor érintett, akkor a nagyvállalati foglalkoztatás gyakorlatilag „tizenvalahány” százaléknál nem lehet több.

4. Összegzés

A fentiekből világosan érzékelhető, hogy valóban egy hangsúlyeltolódás történt és történik a vállalkozásfejlesztési beavatkozásokon belül, amely azért bizonyos aspektusokból jó közelítéssel gyakorlatilag ellentétes a „mainstream” fejlesztési politikával. Főszabályként a fejlesztések általában a versenyképes, nagy növekedési potenciállal bíró, tudásintenzív cégeket preferálják – pontosan azért, mert ezek járulhatnak hozzá egy adott térség érdemi fejlődéséhez

Meggyőződésünk, hogy az egyik legfontosabb tényező egy tudatos szemléletváltás lehet a hazai vállalkozásfejlesztési politikában. *Világosan el kell különíteni egymástól a tényleges vállalkozásfejlesztési tevékenységeket*, amelyek a versenyképesség növelésére fókuszálnak, illetve a szociális jellegű beavatkozásokat. Amíg ez nem történik meg, addig vélelmezhetően komoly problémákkal nézünk szembe a közeljövőben is. A források felaprózásával, illetve a nem megfelelő prioritások megjelölésével reális veszély lehet az érdemi előrelépés elmaradása, illetve a jelenlegi kedvezőtlen tendenciák felerősödése.

A másik stratégiai kitörési pontot az uniós források célirányos és rendkívül megfontolt felhasználása jelenthetné. Sajnos a jelenleg rendelkezésre álló ismeretek alapján – eltekintve a GINOP-ban néhány helyen megjelenő haladóbb jellegű szemlélettől – a tervezett konstrukciók jelentős hányada a fentiekben megismertetett logikát követi, kezdve a feldolgozóipar ilyen jellegű támogatásától a projektméretek kicsiny voltán át a fentiekben részletezett vállalkozóvá válási támogatásokig. Vélelmezhetően érdemes lenne alaposan elgondolkodni azon, hogy a jelenlegi elképzelések nem pontosan a rendkívül kedvezőtlen szerkezet konzerválásához, netalán további romlásához vezethetnek...

Felhasznált irodalom:

- CDASED (2001): *Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions*. IMF, Washington D.C.
- Bajmócy Z. (2004): Az üzleti inkubáció szerepe a vállalkozásfejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 51, 12, 1132-1150. o.
- Imreh Sz. – Kosztópulosz A. (2008): *Új irányok a kis- és középvállalkozások fejlesztésében*. Polygon, Szeged.
- Imreh-Tóth M. – Bajmócy Z. – Imreh Sz. (2013): Vállalkozó hallgatók – Valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás? *Vezetéstudomány*, 7-8, 51-63. o.
- Kállay L. (2000): Mikrohitelzés piac alapon. *Közgazdasági Szemle*, 1, 41-63. o.
- Kállay L. (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 7-8, 557-573. o.

- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula Kiadó, Budapest.
- Kállay L. – Kőhegyi K. – Kissné Kovács E. – Maszlag L. (2008): *Kis- és középvállalkozások helyzete – éves jelentés 2007*. NFGM, Budapest.
- Kőhegyi K. (1999): A kisvállalkozások értékesítési piacai. *Közgazdasági Szemle*, 12, 1076-1091. o.
- NFGM (2007): *A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája*. NFGM, Budapest.
- Oldsman, E. – Hallberg K. (2002): *Framework for Evaluating the Impact of Small Enterprise Initiatives*. Swiss Agency for Development and Cooperation, Bern.
- SCD (2000): *Developing Markets for Business Development Services: Designing and Implementing more Effective Interventions*. Swiss Agency for Development and Cooperation, Bern.
- Századvég (2013): *KKV Évkönyv*. Nemzetgazdasági Minisztérium, Budapest.