

3. Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája, különös tekintettel az építőiparra

Az Európai Unióban a kis- és középvállalkozások adják a foglalkoztatottság jelentős részét. A majdnem 20 millió vállalkozás meghatározó jelentőségű a gazdasági versenyképesség alakulásában is, elegendő csak az innovatív kis- és középvállalkozásokra, vagy a beszállító cégekre gondolnunk. A kis- és középvállalkozói szektor kiemelt fontosságú, de meglehetősen sérülékeny is, ezért mind közösségi, mind tagállami szinten számos módon támogatják ezen vállalkozások megerősödését.

3.1. A kis- és középvállalkozások társadalmi-gazdasági jelentősége

A kis- és középvállalkozások a vállalati foglalkoztatottság jelentős hányadát biztosítják, számos társadalmi csoportnak gyakorlatilag az egyetlen lehetőséget jelentik a megélhetésre. Továbbá a gazdaság egészén belül betöltött szerepük sem elhanyagolható. A tagországokban eltérő mértékben biztosítanak munkahelyeket, a hivatalos adatoknak tekinthető „*Observatory*” jelentések szerint az EU-19¹-re nézve a mikrovállalkozások 39, a kisvállalkozások 17, a középvállalkozások 13 százalékát adják a foglalkoztatottaknak (DG ENTR 2004). Azaz a majdnem 19,5 millió vállalkozáson belül a kis- és középvállalkozások a vállalati foglalkoztatottság több, mint 69 százalékát adják, míg a nagyvállalati szektor csupán körülbelül 30 százalékot (3.1. táblázat).

3.1. táblázat A vállalati méret és a foglalkoztatásban betöltött szerep (2003, %)

Megnevezés	Mikrovállalat	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
Vállalkozások számának aránya	92	7	1	0,2
Foglalkoztatásban betöltött arány	39	17	13	31

Forrás: DG ENTR (2004)

A konkrét adatokat tekintve nem túlzó a megállapítás, hogy a vállalati foglalkoztatottság körülbelül kétharmadát – azaz kétszer annyit, mint a nagyvállalati szektor – valóban a kis- és középvállalati szektor adja, *azaz meghatározó jelentőséggel bír a munkabehelyteremtésben*. Azért is nevezhetők az európai ipar kulcsfontosságú ténye-

¹ A 15 tagország és Izland, Liechtenstein, Norvégia, Svájc

zőinek, mert vannak olyan iparágak, mint például a textilipar, az építőipar, vagy a bútorigar, ahol a foglalkoztatáshoz történő hozzájárulásuk eléri a 80 százalékot.

A kis- és középvállalkozások a foglalkoztatás mellett a gazdaságban is jelentős szerepet töltenek be. A bruttó hazai termék előállításában a különböző méretű vállalkozások részarányát vizsgálva egyértelműen kiderül, hogy a vállalkozáskategóriák között a nagyvállalatok hozzájárulása a legmagasabb (41%) (DG ENTR 2004). Összességében azonban a kis- és középvállalkozói szektor biztosítja a GDP több, mint felét az Európai Unióban.

A vállalati méret szerinti megoszlásban az *építőipar* esetén is a fentiekhez hasonló arányokat figyelhetünk meg. Az Eurostat adatai alapján 2003-ban az építőipari ágazatba sorolt cégek (Nace F kategória) száma összesen 2.568 ezer (Eurostat 2006). Ebből körülbelül kétszázezer cég tartozik a kisvállalkozások körébe (10-50 fő foglalkoztatott), míg durván húszezer középvállalkozás van és csak kétezer cégnél haladja meg a foglalkoztatottak száma a 250 főt (nagyvállalatok). Részletesebben megvizsgálva a középvállalkozások összetételét, a kétszázezer cégből körülbelül százhatvanezer 10 és 20 fő közötti munkavállalót foglalkoztat. Összességében megállapítható, hogy *az építőiparban is a legkisebb vállalkozások adják a cégek meghatározó hányadát. Az eltérő méretű és eltérő fejlődési szakaszban lévő gazdasági szervezetek eltérő vállalkozásfejlesztési beavatkozásokat igényelnek, és nincs ez másként az építőiparban sem.*

A kis- és középvállalkozások mind foglalkoztatási, mind versenyképességi szempontból fontos alkotóelemei egy nemzetgazdaságnak. A kisvállalkozások támogatásának szükségessége gyakorlatilag egyetlen okra vezethető vissza: *a nagyobb cégekkel szembeni versenyhátrányra.* Logikus következtetés, hogy – az előzőekben ismertetett – számos pozitívumuk miatt ezen cégek léte és fennmaradása társadalmilag hasznos, ezért ezt a versenyhátrányt kompenzálni kell. Határozottabb megfogalmazást alkalmazva: *a nagyobb vállalkozások erőfölénye szinte minden területen megmutatkozik, ezért a döntéshozók nem hagyhatják magukra a kisvállalkozásokat.* Pontosan emiatt az Európai Unióban számos módon támogatják a kis- és középvállalkozói szektort, köztük az építőipari vállalkozásokat.

3.1.1. A kis- és középvállalkozások fogalmáról

Minden tudatos közösségi fejlesztési beavatkozás esetén az egyik legnehezebb kérdés a célcsoport meghatározása, amivel a vállalkozásfejlesztés is gyakran szembesül (CDASED 2001). Nagymértékben megkönnyítené a támogatások pozicionálását, ha jól sikerülne elkülöníteni a lehetséges kedvezményezetteket. Azaz a döntéshozó kezdetektől fogva egy kettős, és nehezen feloldható problémával szembesül: egyrészt generális (általános) szabályokat kellene megfogalmazni a támogatható vállalkozásokra, másrészt pedig a hatékonyabb beavatkozások érdekében egy sokkal finomabb felosztást lenne célszerű meghatározni. Az európai gyakorlatban (és így hazánkban is) az *általános szabályozások* kerültek előtérbe, aminél kulcskérdés a kis- és középvállalkozások fogalmi köre.

A vállalkozásfejlesztésben is *rendkívül relatív fogalom*, hogy „egy vállalkozás kicsi”. Számos tényező befolyásolja ezt a tényt, kezdve a tevékenységi körtől egészen az alkalmazható vállalkozásfejlesztési eszközökig. A fogalom sokszínűségét jól igazolja, hogy például a banki gyakorlatban egész más ismérvek alapján határozzák meg a kisvállalkozás fogalmát, mint a támogatáspolitikában, illetve a *nemzetközi gyakorlat sem egységes* (Kállay – Imreh 2004). Pl. az Amerikai Egyesült Államokban támogatási szempontból ágazat szerinti differenciálást alkalmaznak, amely lehetővé teszi a beavatkozások sokkal finomabb pozicionálását. Gyakran még az uniós tagállamok is – annak ellenére, hogy az általános szabályokat elfogadják – konkrét esetekben eltérnek az alapvető definícióktól. Világosan látható, rendkívül tevékenységfüggő, hogy mely vállalkozás számít kicsinek az adott ágazatban.

Az Európai Unióban a közösségi támogatáspolitikáé egyértelműsége miatt viszont világosan ki kellett jelölni azon vállalkozások körét, melyek különféle támogatásokban részesíthetők. Számos tényező mentén lehet definiálni a vállalati méret fogalmát, végül három tényező vált általánosan elfogadottá: *a foglalkoztatotti létszám, az árbevétel és a mérlegfőösszeg*. A jelenlegi uniós szabályozás alapján az alábbi kategóriák különíthetők el, amelyek tartalmazzák egymást (3.2. táblázat) (Kállay – Imreh 2004):

3.2. táblázat A kis- és középvállalkozások kritériumai 2005. január 1-től

Kritérium	Mikro-vállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Foglalkoztatottak száma	<10 fő	<50 fő	<250 fő
Éves forgalom	<2 millió euró	<10 millió euró	<50 millió euró
Mérlegfőösszeg	<2 millió euró	<10 millió euró	<43 millió euró

Forrás: saját szerkesztés

(a) *Kis- és középvállalkozásnak* minősül az a vállalkozás, amelynek

- összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb és
- éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió Euró, továbbá
- megfelel a függetlenségi feltételeknek.

(b) *Kisvállalkozásnak* minősül az a vállalkozás, amelynek

- összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb és
- éves nettó árbevétele legfeljebb 10 millió Euró, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió Euró, továbbá
- megfelel a függetlenségi feltételeknek.

(c) *Mikrovállalkozás* az olyan kisvállalkozás, amelynek összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb (2 millió Euró árbevétel).

- (d) *Függetlenségi kritérium*: egy vállalkozás akkor minősül kis- és középvállalkozásnak, ha abban az állam, az önkormányzat, vagy a kis- és középvállalkozási kategória szerinti vállalkozáson kívül eső vállalkozások (nagyvállalkozások) tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati jog alapján – külön-külön és együttesen sem haladja meg a 25%-ot. Jól érezhető a szabályalkotó szándéka, hogy az egyéb szervezetek által létrehozott kisebb cégeket kizárja a támogathatók köréből.

Természetesen jelenleg már Magyarországon is az Európai Unió által meghatározott kritériumok a mérvadóak. Ezek a kritériumok változtak, de korábban minden egyes változás csak a pénzben meghatározott korlátokat érintette, mégpedig növekvő irányban, míg a létszámkorlátok változatlanok maradtak. Nem vagyunk teljes mértékben meggyőződve arról, hogy ez az elmozdulás a legrászorultabb vállalkozások támogatásának irányába hat. Különösen érdekes gazdaságpolitikai (és morális) kérdéseket vet fel, hogy az „EU 15-ök” vállalkozásai minden összehasonlítás alapján általában kevesebb foglalkoztatottal, jóval magasabb árbevételre érnek el átlagosan, mint a csatlakozott országok cégei. Azaz valószínűsíthető, hogy számos vállalkozás a létszámkorlát alapján már kiszorul a támogatottak köréből Magyarországon (és a többi csatlakozott országban), pedig éves forgalma alapján komoly szüksége lenne a vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokra.

Összegezve: a támogatási beavatkozások jelentős hányada esetében csak a fenti kritériumoknak maradéktalanul megfelelő vállalkozások jogosultak a lehetőségek igénybevételére.

3.2. A kis- és középvállalkozások támogatása

A kis- és középvállalkozások támogatása egy rendkívül összetett és számos formában megvalósuló vállalkozásfejlesztési és gazdaságfejlesztési, illetve részben társadalompolitikai beavatkozás. Fontos elkülöníteni, hogy a közösségi támogatási lehetőségek pontosan milyen módon is valósulhatnak meg. A vállalkozásfejlesztésben meghatározó szerepet betöltő nemzetközi szervezetek több meghatározó jelentőségű tipizálást dolgoztak ki.

A *Donorok Bizottsága* a kis- és középvállalkozások részére nyújtott szolgáltatások következő alapkategóriáit határozza meg (*CDASED* 2001):

- oktatás és képzés,
- tanácsadás,
- kereskedelemfejlesztés,
- információszolgáltatás,
- üzleti kapcsolatok fejlesztése.

Az *Európai Unió* a fentitől eltérő kategorizálást alkalmaz. A legelterjedtebb fogalom az üzlet-támogatási szolgáltatás (*Business Support Services*). Az Európai Unió által javasolt kategóriák (*EC* 2001):

- *Alapinformációk szolgáltatása:* az induláshoz szükséges alapinformációk, First-Stop-Shops, hivatalos dokumentáció, kezdeti helyzetfelmérés stb.
- *Professzionális információszolgáltatás:* piaci információk, vállalati és pénzügyi információk, technikai információk (szabványok, előírások, copyright stb.)
- *Tanácsadás és közvetlen támogatás:* üzleti tervezés, funkcionális tanácsadás (marketing, termékfejlesztés, számvitel stb.).
- *Kis- és középvállalkozás-specifikus tréningek:* kisvállalatok menedzselése, induló vállalkozások, növekedés és fejlődés menedzselése, tréningek speciális célcsoportoknak (női vállalkozók, etnikumok).
- *Finanszírozás:* tőkefinanszírozás, kölcsönök, garanciák és egyéb pénzügyi eszközök.
- *Megfelelő helyiségek és környezet biztosítása:* inkubáció, üzleti egységek, technológiai parkok stb.
- *Kis- és középvállalkozás-specifikus akciók:* konferenciák és szemináriumok, üzleti kiállítások, bemutatók, kereskedelmi ügynökségek, klaszterek és hálózatok kialakulásának elősegítése stb.

Szintén meghatározó jelentőségű az *OECD* és az *UNIDO* által használt tipizálás, amely három elkülönülő tevékenységcsoportra bontja a legfontosabb beavatkozásokat, külön kategóriába sorolva az üzleti inkubációt (*OECD – UNIDO* 1999):

- *Pénzügyi programok a kis- és középvállalkozások részére:* a lehető legszélesebb értelemben használva a fogalmat a fenntartható mikrohitelvezéstől a garanciákon keresztül a bankok kisvállalati hiteleinek elősegítéséig.
- *Tanácsadási szolgáltatások:* információszolgáltatás, általános üzleti tanácsadás és szaktanácsadás, vállalkozói és menedzsment-tréningek, speciális (egyedi) tanácsadási szolgáltatások.
- *Üzleti inkubáció:* valamilyen területen kedvezőbb körülmények biztosítása a vállalkozások számára.

Az *Ernst&Young* tanácsadó cég tipizálása is a *Business Support Services* kifejezést használja, azonban kissé tágabban értelmezik a fogalmat, mint az eddig ismertett kategorizálások. A következő területekre irányulhatnak a támogatási szolgáltatások (*Ernst&Young* 1999):

- *Pénzügyi segítségnyújtás:* a vállalkozás alapításához szükséges tőkétől a kockázati tőkékig.
- *Üzleti tanácsadás:* az üzleti tervezéstől az expanziós stratégiáig.
- *Humán erőforrások fejlesztése:* a vállalkozókészség fejlesztésétől a professzionális menedzsment-tanácsadásig.
- *Innováció és technológia támogatása:* a termékfejlesztéstől a technológiame-nedzsmentig.

- *Fizikai infrastruktúra javítása*: különféle kedvező körülmények (inkubátorház, ipari park, stb.).

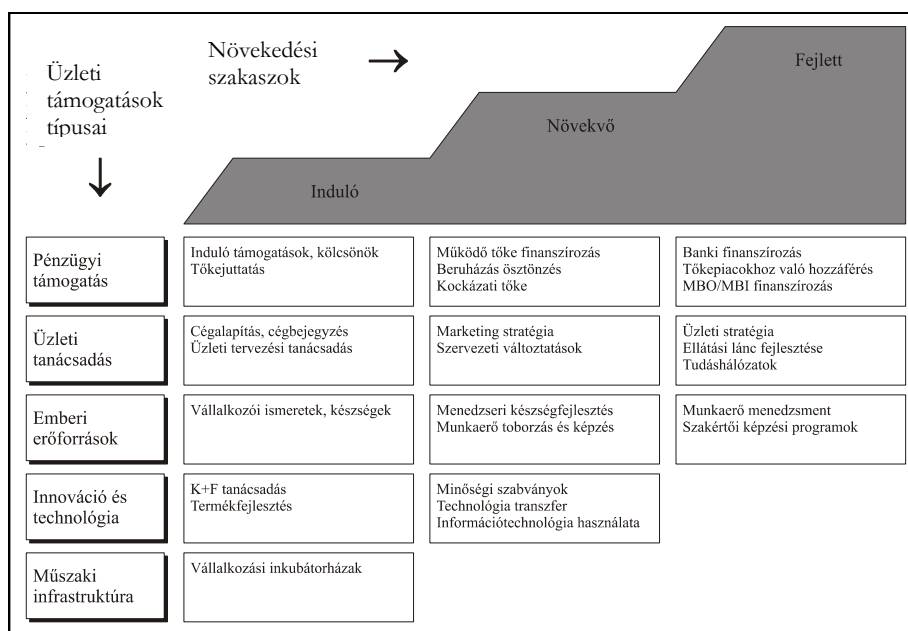
A vállalkozásfejlesztési szolgáltatásokkal általában az a legnagyobb probléma, hogy a *megcélzott célcsoport nagyon heterogén*. Számos tanulmány (*Ernst&Young* 1999, *Lengyel* 2002, *Török* 1997) tipizálta már a kis- és középvállalkozásokat különféle szempontok alapján, és minden esetben megállapították, hogy lényeges különbség van az egyes csoportok, kategóriák között. Természetesen a különböző csoportoknak különböző igényei vannak, az egyes típusok eltérő beavatkozásokat igényelnek (*Lengyel* 2000). Ezért kerülnek egyre inkább előtérbe – minden vállalkozásfejlesztési tevékenység esetén – a testreszabott, felhasználói igényeknek megfelelő szolgáltatások. Az üzletfejlesztési szolgáltatásokat nagyvállalatok is igénybe veszik, mivel lényegi eltérések tapasztalhatók a két csoport szükségletei között ezért hasznos a két szolgáltatás-mix közötti alapvető *különbségek ismerete* (*Oldsman* 2001):

- A kis- és középvállalkozásoknak általában standard szolgáltatásokat nyújtanak, ezzel szemben a nagyvállalatok egyéni elbírálásban részesülnek.
- A kis- és középvállalkozások esetén rövid ideig tartó, kis projektek figyelhetők meg, a nagyvállalatoknál több éves, nagyobb költségvetésűek a projektek.
- A kis- és középvállalkozások gyakran csoportos, míg a nagyvállalkozások inkább egyéni felhasználók.

Az uniós gyakorlatban már kialakultak azok a megoldások, amelyekkel a leghatékonyabban támogathatók a *fejlődésük különböző szakaszaiban* lévő kis- és középvállalkozások (*3.1. ábra*). Az életpálya szerint megkülönböztetnek: kezdő (induló), növekvő (fejlődő) és fejlett (érett) vállalkozásokat. A támogatások általános típusai: pénzügyi (finanszírozási) támogatás, üzleti tanácsadás, emberi erőforrások fejlesztése, innováció és technológia, valamint a műszaki infrastruktúra (*Lengyel* 2002). Az Európai Unió 1994-99 közötti regionális politikája végrehajtásának, a Strukturális Alapok felhasználásának hatását a kis- és középvállalkozások fejlődésére az ábra szerinti bontásban elemezték (*Ernst&Young* 1999).

A nemzetközi tapasztalatok szerint a *növekvő KKV-k* nemcsak igénylik, hanem képesek is hatékonyan hasznosítani. Ezzel szemben a *kezdő KKV-k* többségének bizonytalan a helyzete, jelentős részük hamar megszűnik, nem a piaci terjeszkedés, hanem a túlélés a fő céljuk, így támogatásuk célja a túlélés segítése és fejlődésük elindítása. Míg a *fejlett KKV-k* már speciális szolgáltatásokra tartanak igényt (*Lengyel* 2002).

3.1. ábra A KKV-k üzleti támogatásának jellemzői növekedési szakaszaik szerint



Forrás: Ernst&Young (1999)

Az Európai Unióban számos módon kísérletet tesznek a vállalkozások különféle módon megvalósuló támogatására. Általában megállapítható, hogy jobbra a fentiekben ismertetett eszközök kerülnek alkalmazásra. Összességében a kis- és középvállalkozásokra gyakorolt hatásuk, és eltérő működési mechanizmusuk alapján véleményünk szerint három – érdemben különböző – „beavatkozás-típus” különíthető el:

- Az első kategória azok az *ajánlások*, amelyek a kis- és középvállalkozások helyzetét kívánják javítani azon keresztül, hogy a nemzeti döntéshozók részére fogalmazzanak meg ajánlásokat, illetve általában a társadalom szemléletét kívánják formálni.
- A különféle alapok esetén a *megfelelő nemzeti elosztási rendszeren keresztül* is komoly támogatásokhoz juthatnak a vállalkozások.
- A harmadik kategória azok a *közösségi programok*, melyek közvetlenül, vagy áttételesen ennek a szektornak szólnak, és általában az Európai Unió megfelelő szerveinél elérhetők.

3.2.1. Ajánlások és állásfoglalások az Európai Unióban

Az Európai Unió beavatkozásai közül az egyik legfontosabb terület a vállalkozások helyzetét és körülményeit javító ajánlások, és „szemléletformáló” dokumentumok. Sajnálatos módon a vállalkozás, mint egy megélhetési és értékteremtő tevékenység Európában még mindig nem kapja meg a megfelelő társadalmi elismertséget, illetve az állami szféra is gyakran nem megfelelő módon jár el a vállalkozásokkal szemben. Többek között pontosan ezt a problémát ismerték fel a 90-es évek végén a közösségi döntéshozók, ezért elhatározták, hogy még fokozottabb figyelmet fordítanak a kis- és középvállalkozásokra, amely szándék hamarosan hivatalos dokumentumokban is testet öltött.

Az Európai Unió vállalkozásfejlesztésében meghatározó a *Kisvállalkozások Európai Chartája* (European Charter for Small Enterprises), amelyet 2000 júniusában fogadtak el (EC 200a). Ebben a dokumentumban jelentek meg jól artikuláltan a kis- és középvállalkozások fejlesztésében legjelentősebb kérdések. A dokumentum egy 10 pontból álló ajánlás-csomag, amelyben a tagállamok vállalkozásfejlesztési gyakorlatának orientálására tesznek kísérletet, különös tekintettel az alkalmazott eszközrendszerre. A javaslatok az alábbiak (EC 2000a):

- A vállalkozói ismeretek minél korábban megkezdett oktatása.
- Olcsóbb és gyorsabb vállalkozásalapítási eljárások bevezetése.
- Hatékonyabb szabályalkotás és szabályozás-felhasználóbarát közigazgatás.
- A kisvállalkozások igényeihez igazított, élethosszig tartó ismeretsajátítási lehetőségek.
- On-line csatlakozási lehetőségek megteremtése a közösségi szféra és a vállalkozások között.
- Információs és üzleti tevékenységeket támogató rendszerek kiépítése a kisvállalkozások érdekében.
- Adó és finanszírozási rendszerek „legjobb gyakorlata” terjesztésének támogatása.
- A kisvállalatok technológiai kapacitásainak erősítése a transzferek és a hálózatosodás fejlesztése, bővítése útján.
- Sikeres e-business modellek kimunkálása és támogatási rendszerek működtetése.
- A kisvállalkozói érdekek hatékonyabb Európai Unió és nemzeti szintű képviselése.

A Charta azért meghatározó fontosságú, mert kijelöli azokat a beavatkozási területeket, ahol a legtöbbet lehet tenni a vállalkozásokért (Dezsiériné 2001). A Charta vállalkozásfejlesztésre gyakorolt hatását erősíti, hogy minden évben nemzeti és uniós szintű megvalósítási jelentéseket (Implementation Report) készítenek, amelyben ismertetik, hogy az adott évben milyen erőfeszítéseket tettek az egyes

ajánlások megvalósítása érdekében. A Charta valóságos „mozgalommá” nőtte ki magát, különösen fontos az egymástól történő tanulás a legjobb gyakorlatokon keresztül. Rendkívüli jelentősége volt a 2004-es dublini konferenciának, ahol már egyértelműen megfogalmazódott, hogy a kis- és középvállalkozói szektorban is fokozott figyelmet kell fordítani a technológia transzferre és az innováció ösztönzésére, és a konferencián is ez a téma volt az egyik kulcsterülete a tapasztalat-cserének (Eckroth – Manssila – Skäringe 2004).

A nemrég csatlakozott országok – és így Magyarország is – szervesen kapcsolódnak a Charta ajánlásaihoz, mivel 2002-ben a Maribori Konferencián aláírták a Maribori Deklarációt, amelyben kijelentik, hogy *elfogadják a dokumentumot, és hogy mindenben együttműködnek az Európai Unióval (CC BEST Conference 2002)*. Ennek megfelelően már ezen országok is készítik a nemzeti megvalósítási jelentéseket, és az Európai Unió összegzi ezeket (EC 2003b).

Sajnálatos módon a hazai gyakorlatban az ajánlások megvalósítása csak lassan halad, számottevő lemaradásaink vannak a korábbi tagországokhoz képest. (Ezt jelzi az a tény is, hogy a magyar megvalósítási jelentések csak az Unió hivatalos nyelvein hozzáférhetők a Közösség hivatalos honlapján, ezt már több elméleti szakember is kifogásolta különböző fórumokon (pl. Román Zoltán). Valószínűsíthetőnek tűnt, hogy a csatlakozás után komolyabb előrelépések fognak történni (Imreh 2003). Sajnálatos módon megállapítható, hogy a Charta ajánlásainak megvalósítása érdekében nem történtek különösebb erőfeszítések, sőt a vállalkozások helyzete véleményünk szerint tovább romlott. A nemzeti döntéshozók részéről hiányzik a szándék, illetve a pozitív elmozduláshoz a vállalkozásoknak is jobban kellene artikulálni az ilyen irányú érdekeiket.

Természetesen a fejlődés nem állt meg a Chartánál. A következő mérföldkő a vállalkozások helyzetének kedvezőbbé tételében az ún. „*Vállalkozások Európában*” (Zöld Könyv). Ezt a kiemelkedő jelentőségű anyagot jelentette meg az Európai Bizottság 2003 elején, amellyel a vállalkozások érdekében tett erőfeszítések fokozását kívánják elősegíteni. A Chartával ellentétben, amely egy „felülről lefelé irányuló kezdeményezés” volt, a Zöld Könyv egy „alulról felfelé” haladó szemléletmódot képvisel. A Zöld Könyvvel kapcsolatban egy széleskörű vita alakult ki, amelynek pontosan az a célja, hogy az összes érdekeltnek lehetőséget teremtsen véleményének ismertetésére (EC 2003a). Különösen fontos, hogy a Zöld Könyv egyértelműen megfogalmazza, hogy milyen szinteken lehet többet tenni a vállalkozások ösztönzéséért (Román 2003):

- Feladatok az *egyének szintjén* ahhoz, hogy több vállalkozó legyen (csökkenteni kell a piacra lépés különböző korlátait, a kockázatvállalást honorálja nagyobb eredmény, az oktatás és képzés növelje a vállalkozói kapacitásokat és tudást, speciális célcsoportok vállalkozásainak elősegítése stb.).
- Feladatok a *vállalatok szintjén* növekedésük elősegítésére (jobb szabályozási környezet és adóztatás, finanszírozás, innováció, a vállalkozások nemzetközivé tétele stb.).

- Feladatok a *társadalom szintjén* a vállalkozók nagyobb társadalmi megbecsülése (elfogadása annak a ténynek, hogy a vállalkozások természetes velejárója az esetleges kudarc előfordulása stb.).

A Zöld Könyv előrelépés a Chartához képest, mivel egy szélesebb körű vitát idéz elő a vállalkozásfejlesztési beavatkozásokkal kapcsolatban. A jövőre vonatkozó negyedik fejezetben 10 orientáló jellegű kérdést is megfogalmaznak, amelyekből a fontosabbak (EC 2003a):

- Hogyan javíthatók a finanszírozási lehetőségek?
- Milyen tényezők hátráltatják leginkább a növekedést?
- Milyen képzést és támogatást kell nyújtani az egyes célcsoportoknak a legjobb teljesítmény eléréséhez?
- Milyen módon tehető vonzóbbá a spin-off cégek alapítása?
- Hogyan támogathatja az oktatás a vállalkozói gondolkodásmód kialakulását?

A Zöld könyv szellemisége jól jelzi a vállalkozáspolitikai új orientációját is. A közvetlen vállalkozásfejlesztési beavatkozások mellett egyre nagyobb szerepet kap a *vállalkozói szemlélet terjesztése*, a vállalkozóvá válás szükséges feltételeinek megteremtése már a közép- és alacsony(!) oktatás szintjén. Remélhetőleg néhány éven belül ezek az alapgondolatok a hazai gyakorlatban is fokozatosan egyre nagyobb teret nyernek.

3.2.2. A kis- és középvállalkozások támogatása a Strukturális Alapokon keresztül

A kis- és középvállalkozások – annak ellenére, hogy nem közvetlenül őket célozzák ezek a támogatások – komoly forrásokat nyerhetnek el a regionális politika alapját jelentő Strukturális Alapokból. Az Egységes Európai Okmány 1986-os aláírásával lett a *regionális politika közösségi szintű politika*, eddigi legnagyobb reformja pedig, amely működési kereteit a mai napig meghatározza, Jacques Delors akkori bizottsági elnök nevéhez és az 1988-as évhez fűződik. A Delors-reform volt az, amely a korábban egymástól gyakorlatilag függetlenül létezett és működött Európai Szociális Alapot (ESZA), Európai Regionális Fejlesztési Alapot (ERFA) és az Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap (EMOGA) Orientációs Szekcióját közös szabályozás alá vonta *Strukturális Alapok* néven. Támogatási keretüket lényegesen megemelte, és ezzel a regionális politikát az Európai Unió közös költségvetésének kiadásai tekintetében a mezőgazdasági politika után a második legfontosabb közösségi politikává emelte. A kohéziós politika (a kifejezés-váltás a 2004-2005-ös évekre tehető) ma is a közös költségvetés kiadási oldalának mintegy harmadát köti le.

Az *ERFA* 1975-ben jött létre, már kifejezetten regionális fejlesztési céllal – ahogy azt a neve is jelzi. 1988-ig kvóták alapján részesültek belőle az egyes országok. Azóta a régiók számára jelent közvetlen fejlesztési forrást. Mivel elsősorban

nagy fizikai input-igényű, infrastrukturális jellegű beruházásokat támogat, a Strukturális Alapokon belül is igen nagy, mintegy 45-50 százaléknyi a részesedése. Az *ESZA* az Európai Gazdasági Közösséggel egyidős. 1957-ben döntöttek a felállításáról, és 1958-ban meg is kezdte működését. A kezdetekhez képest azonban talán ez az alap élte meg a legnagyobb változásokat. Eredetileg ugyanis az elsősorban Franciaország és Németország közötti szén- és acélipari munkavállalói mobilitást segítette. Később a személyek szabad mozgásának elősegítésére valósítottak meg támogatásával programokat. Humánerőforrás-fejlesztési dimenziója csak a Strukturális Alapok közé való bevonása után jelent meg.

Az *ESZA* rendelkezésre álló kerete ugyan elmarad az *ERFÁ*-étól, hisz a Strukturális Alapoknak csak 30-35 százalékát teszi ki, azonban ez nem azt jelenti, hogy kisebb lenne a jelentősége, hanem azt, hogy humán projektek lényegesen kisebb projektköltségvetéssel valósíthatók meg, mint infrastrukturális (beruházási) projektek. (Az *ESZA*-programok egyébként az EU-tagállamok nagy részében általában azért is sokszor népszerűbbek, projektekkel könnyebben leköthetőek, mint az *ERFA* által támogatottak, mert a projektek általában kevésbé összetett jellegűek, a kisebb projektköltségvetésből és a kisebb fizikai input-igényből fakadóan kisebb önerő és kisebb menedzsment-kapacitások rendelkezésre állása esetén is reálisan megvalósíthatók.)

A terület fontossága miatt külön ki kell térnünk a *határon átnyúló együttműködések támogatására*, mivel a kis- és középvállalkozások az ilyen „inter-regionális” lehetőségekre is pályázhatnak (pontosan ezért is nevezik ezt a támogatási formát *INTERREG*-nek). A közösségi kezdeményezés legfőbb célja a határok által elválasztott, de bizonyos vonatkozásban együttműködésre képes, vagy közös gazdasági egységet jelentő területek támogatása. Az *INTERREG* a jelenlegi periódusban a 2000-2006 közötti időszakra vonatkozik, amelynek irányelveit 2000 áprilisában hagyta jóvá az Európai Bizottság. A kezdeményezés olyan együttműködések támogatását szolgálja, melyek biztosítják az Unió teljes területén a harmonikus és kiegyenlített fejlődést. A megfogalmazott célok megvalósítását az Európai Regionális Fejlesztési Alapból támogatják. Ezek a célok a Közösségen belüli gazdasági és társadalmi kapcsolatok elmélyítésével és a régiók, továbbá nemzetek közötti, valamint a határok menti együttműködés serkentésével az Unió egészének kiegyensúlyozott és fenntartható gazdasági és társadalmi fejlődésének biztosítását szolgálják. A kezdeményezés három alprogramra bomlik:

- Az *INTERREG III/A* elemen belül a határon átnyúló (regionális) együttműködések támogatását szolgálják. Ez a leginkább támogatott elem a kezdeményezés elemei közül, azaz erre fordítják a támogatások legnagyobb hányadát.
- Az *INTERREG III/B* elem már nem regionális, hanem magasabb szintű területi integrációt segítő nemzetközi együttműködést támogat. Európai Uniót összesen tizenhárom makrorégióra osztották fel, amelyek saját fejlesztési programokat dolgoztak ki.
- Az *INTERREG III/C* pedig lehetőséget biztosít egymástól távol eső régiók együttműködésére is az Európai Unió teljes területén.

A lehetőségek közül leginkább a határ menti együttműködés, azaz az INTERREG III/A a legjelentősebb. A programon belül legalább két ország határ menti területének kell együttműködnie (azaz minden projekt esetén szükséges legalább egy külföldi partner). A *támogatás átfogó célja* a határon átnyúló gazdasági és társadalmi kapcsolatok fejlesztése. Ennek érdekében számos beavatkozás valósítható meg, a legfontosabb támogatott területek:

- kis- és közép vállalkozások együttműködésének elősegítése,
- helyi gazdaságfejlesztési kapcsolatok,
- város- és vidékfejlesztési támogatások,
- humán erőforrás fejlesztés,
- környezetvédelem és energia,
- közlekedési kapcsolatok fejlesztése, továbbá
- információs-, jogi- és közigazgatási kooperációk.

A Strukturális Alapok mellett a regionális (kohéziós) politika másik nagyon fontos támogatási eszköze a *Kohéziós Alap*. A Kohéziós Alap felállításáról a Maastrichti Szerződés megfogalmazásakor döntöttek annak érdekében, hogy az Európai Unión belül a társadalmi-gazdasági kohéziót a közös költségvetésből biztosítsák. A Kohéziós Alap támogatásait nem régiók, hanem országok élvezik. Azon országok tartoznak ide, amelyekben az egy főre jutó GDP nem éri el az EU-átlag 90%-át. 2004. május 1-ig négy kohéziós ország volt (Portugália, Spanyolország, Görögország és Írország), a bővítéssel azonban mind a tíz új tagállam is élvezi a Kohéziós Alap támogatásait. Az alap egyedi, nagy méretű projekteket támogat a *közlekedési és környezetvédelmi infrastruktúra* területén.

A Kohéziós Alapnál nem érvényesül a programozás elve, a támogatásokat a *projektfinanszírozás elve* mentén ítélik meg. Ez azt jelenti, hogy a kohéziós országok kormányai közvetlenül tárgyalnak a brüsszeli Európai Bizottsággal, és projekt-pályázataikat is ide nyújtják be. A Kohéziós Alap által támogatott projektek lehetnek például autópálya-építések, vasúti hálózat fejlesztések, vízi teherszállítás feltételeinek javítása vagy intermodális közlekedési csomópontok kialakítása és fejlesztése a közlekedési infrastruktúra területén. Míg a környezetvédelmi infrastruktúra területén regionális szennyvíztisztítók építése, ivóvízminőség-javítás vagy elhagyott ipartelepek átfogó rehabilitációja is a Kohéziós Alapból társfinanszírozott tevékenységek közé tartoznak.

A Strukturális Alapok kereteiből származó forrásokkal az adott tagállam szereplői a nemzeti elosztási rendszer keretein belül találkoznak. Általában az ilyen források hasznosítása érdekében a tagállamok egy „Ország-stratégiát” (Nemzeti Fejlesztési Tervet) készítenek, amely további operatív programokra bomlik. A kis- és közép vállalkozások számos programhoz kapcsolódhatnak (szinte mindhez), azonban vannak olyan kiírások, melyeknek természetes kedvezményezettje ez a vállalati kör. Magyarországon ebben az időszakban (2004–2006) főként a GVOP, illetve a HEFOP bizonyos kiírásai szólnak ezeknek a vállalkozásoknak. Az általános eljárási rend szerint a források elosztása donor-

finanszírozott projektek formájában valósul meg, azaz pályázatokban kell ismertetni a fejlesztési elképzeléseket, majd a megfelelő közreműködő szervezet által menedzselte eljárás során történik meg a források elosztása, illetve a projektek megvalósítása.

3.2.3. A kis- és középvállalkozásokat érintő közösségi programok

A támogatások egy másik csoportja, amikor a potenciális támogatott közvetlen kapcsolatban van az Unió megfelelő szerveivel, és nem nemzeti kvóták alapján történik meg a források elosztása. Az ilyen közvetlen támogatások általában közösségi programok, keretprogramok formájában valósulnak meg, elég világos célkitűzésekkel egy jól definiált célcsoportot céloznak meg. A kis- és középvállalkozások is érintettek több ilyen programban, illetve létezik külön ennek a vállalati körnek saját programja is.

A „Közösségi Programok” együttese az Európai Bizottság által elfogadott, integrált intézkedések sorozata, amelynek alapvető célja a tagállamok közötti együttműködés erősítése különböző, a közösségi politikákhoz kapcsolódó területeken. Az uniós politikák szinte mindegyikéhez köthetünk Közösségi Programot. Közösségi szinten dől el, hogy mely területekhez kapcsolódóan, milyen programokat, mekkora költségvetéssel, milyen hosszú időszakra vezetnek be. Általában ezek a programok több évre szólnak, de nincsenek összehangolva a Strukturális Alapoknál tárgyalt programozási periódussal. Az Európai Tanács minden esetben egy hosszabb időszakra (főként 3-6 év közötti intervallumok a jellemzőek) határozza meg az egyes programok költségvetését.

Az utóbbi időszakban meghatározó tendencia, hogy megkísérlik összehangolni a programok időintervallumait a programozási periódussal. A források elosztása kizárólag a pályázók „ügyességén” múlik, az adott keretben meghatározott összegre szabadon lehet pályázni, nemzeti kvóták nincsenek. A Közösségi Programokat az Unió általános költségvetéséből finanszírozzák. A pályázók közvetlenül az Európai Bizottság illetékeseivel állnak kapcsolatban, oda nyújtják be pályázatukat, és onnan kapnak értesítést az eredményről. Természetesen munkájukat gyakran az adott országban létrehozott szervezetek segítik. (Az egyik gyakori megoldás, hogy az adott területet felügyelő minisztérium keretein belül foglalkoznak a kapcsolódó programok kérdéseivel is.)

Számos programhoz szervesen kapcsolódnak a kis- és középvállalkozások, de van egy programsorozat, melynek pontosan ez a vállalati kör a kedvezményezettje, ezek a programok az ún. „többéves vállalkozásfejlesztési” programok. Nem véletlenül beszélhetünk programok sorozatáról, minden újabb programnál felhasználják az előző kedvező és kedvezőtlen tapasztalatait. Jelenleg már a IV. többéves program működik, melynek hivatalos neve: *Többéves Vállalat- és Vállalkozásfejlesztési Program (2001-2005)*. A program érvényességét 2006-ra is kiterjesztették. Úgy véljük, hogy a program két okból is mérföldkő az uniós közösségi vállalkozásfejlesztés fejlődésében:

- egyrészt ez az első érdemi vállalkozásfejlesztési beavatkozásokat összegző közösségi keretprogramja ennek a szektornak,
- másrészt ez a program rakja le az alapjait következő, későbbiekben tárgyalásra kerülő Versenyképességi és Innovációs Keretprogramnak.

Az Európai Tanács 2000. december 20-i határozata tartalmazza a *vállalkozásfejlesztés sarkalatos pontjait* a 2001-2005-ös időszakra (EC 2000b). Az akcióterületek a legjobb gyakorlatok azonosításán és cseréjén alapulnak, és figyelembe veszik a kis- és középvállalkozások szükségleteit. Összesen öt kiemelt célterületen kívántak konkrét lépéseket tenni a kis- és középvállalkozások helyzetének javítására, így növelve versenyképességüket, s a foglalkoztatásban betöltött szerepüket.

Az első célterület a *vállalati versenyképesség és növekedés fokozása* egy tudásalapú, nyitott gazdaságban. Ez a program lehetővé teszi:

- a versenyképesség és az innovációs tevékenység fokozását,
- a javak szabad áramlását, a könnyebb piaci hozzáférést,
- a vállalkozások felkészülését a globalizáció kihívásaira,
- a kis- és középvállalkozások szükségleteihez igazított szakértelem biztosítását,
- az új információ- és kommunikációs technológia használatát,
- az innovatív gyakorlatot és
- a fenntartható fejlődés integrációját.
- A második célterület a *vállalkozások ösztönzése*, melyben a program:
- támogatja a vállalkozások létrehozását,
- fejleszti a vállalkozási képzést,
- segíti a vállalkozói kultúrát az egész társadalomban, illetve
- azonosítja és ösztönzi a kis- és középvállalkozásoknak kedvező speciális politikákat.

A harmadik célterület az *üzleti adminisztrációs és szabályozási környezet egyszerűsítése* és szabályozása, különösen a kutatás, az innováció és vállalkozások létrehozásának ösztönzésében, amelynek keretein belül a program különösen támogatja:

- az üzleti hatásértékelő rendszer további fejlesztését a tervezett közösségi törvényhozás számára és
- az általában jobb és egyszerűbb adminisztratív környezet létrejöttének elősegítését.

A negyedik célterület a vállalkozások, elsősorban a kis- és középvállalkozások számára a *finanszírozási környezet javítása*. Ebben az esetben meg kell jegyeznünk, hogy nem az egyes vállalkozások által közvetlenül elnyerhető támogatásokról van szó, hanem olyan intézkedésekről, amelyek általánosságban javítják a szektor finanszírozási környezetét. Ilyenek például a program keretein belül megvalósuló

alábbi beavatkozások: „Európai Technológiai Eszköz Start-up konstrukciója”, „KKV Garancia Eszköz”, „Kezdőtőke-akció”.

Az ötödik célterület a *könnyebb hozzáférési lehetőség biztosítása* a Közösség támogatási szolgáltatásaihoz, programjaihoz és hálózataihoz, valamint ezen lehetőségek koordinációjának javítása. A program elemei a következők:

- Elősegíti a vállalkozások hozzáférését a közösségi programokhoz, és jobb koordinációt biztosít, különösen a 6. Keretprogram2 kutatási, technológiai fejlesztési és demonstrációs tevékenységeit illetően.
- Javítja a közösségi hálózatok működését, összehangolja az egyes tevékenységeket (különösen az Euro Info Központokat, és az Euro Info Információs fórumokat). Ennek érdekében a Bizottság igénybe veheti technológiai segítséget nyújtó szervezetek vagy szakértők segítségét, melyek finanszírozása a program pénzügyi keretein belül történik.
- Ösztönzi az „Europartnerség” üzleti együttműködési rendezvényeinek szervezését
- Felhívja a figyelmet az „Európai áttekintés kis- és középvállalkozások számára” című dokumentum használatára.

Nem csak az uniós támogatásokkal foglalkozó szakemberek számára is érdekes ennek a többéves programnak a további sorsa. Bár ez a program elvileg 2005 végéig működött volna, az integrált program létrehozása, továbbá a tervezési periódusok összehangolása érdekében egy évvel meghosszabbították működését. Ezért napjainkban (2006 nyara) jelenleg a kis- és középvállalkozásokat érintő legfontosabb közösségi program a „meghosszabbított többéves”. A következő évtől (2007) egy új program indul, amelynek legfontosabb célja a felforgácsolt erőforrások koncentrációja, aminek érdekében számos program integrálása valósul meg.

3.3. Versenyképességi és innovációs Keretprogram, 2007–2013

A kis- és középvállalkozások helyzetének javítására tett erőfeszítések ellenére az európai gazdaságban továbbra is komoly problémák vannak a vállalkozásokkal kapcsolatban. Számos területen tapasztalhatók *komoly elmaradások*, kezdve egészen a vállalkozói aktivitástól egészen az egyes cégek versenyképességéig. A kedvezőtlen tendenciákra rendkívül határozottan mutatott rá az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleményében. „Az Európai Parlament és a Tanács határozati javaslata a vállalkozás és a vállalkozó szellem, különösen a kis- és középvállalkozások (KKV) többéves programjáról (2001–2005) szóló 2000/819/EK határozat módosítására” című hivatalos dokumentumban összesen nyolc pontban foglalták

² Az Európai Unió közösségi keretek között támogatja a kutatás-fejlesztési tevékenységet, erre a célra elkülönített források rendelkezésre bocsátásával. Az utóbbi két Keretprogram – ellentétben a megelőzőkkel – már a kis- és középvállalkozások támogatását is kiemelt területként kezeli.

össze, hogy a közösségi döntéshozók mely területeken tehetnének többet a kis- és középvállalkozások érdekében (EGSZB 2004). Kevésbé finoman fogalmazva: mely területeken nem történtek meg a megfelelő lépések, ezzel is hozzájárulva az európai gazdaság versenyképességének további csökkenéséhez. Véleményünk szerint ez a nyolc megállapítás alapozta meg a később kidolgozásra kerülő, talán valódi előrelépést jelentő „Keretprogramot”:

- Súlyos problémák vannak az európai cégek, különösen a kis- és középvállalkozások versenyképessége és korszerűsítése terén.
- A hatóságok túl bürokratikusak és egyáltalán nem hatékonyak, ha a vállalkozások segítségéről van szó.
- A kis- és középvállalkozásokat képviselő testületek, a hatóságok és az Európai Bizottság között nincs megfelelő együttműködés, ami előbbre vihetné a vállalkozásokat.
- A kis- és középvállalkozásokat támogató nemzeti irányelvek között nincs összhang.
- A tagállamokban nincs alapvető hosszú távú stratégia a kis- és középvállalkozások fejlesztése számára.
- Súlyos problémák vannak a bankszektor és a kockázati tőkések részéről a cégek (különösen a kis- és középvállalkozások) pénzügyi támogatásával kapcsolatban.
- A kis- és középvállalkozások kis mérete, és a megnövekedett kockázat miatt magasak a hitelezési díjak.
- Nincs tartós kis- és középvállalkozói politika.

Áttekintve a fenti megállapításokat egy meglehetősen kedvezőtlen kép rajzolódik ki. A vélemény gyakorlatilag nem más, mint az eddigi többéves programok eredménytelenségének (nem megfelelő eredményességének) az elismerése. Visszatekintve mondjuk a 90-es évek közepén tapasztalható problémákra és a vállalkozásfejlesztési programok keretein belül kidolgozott megoldási javaslatokra kijelenthető, hogy gyakorlatilag ugyanazok a problémák, és ezek a programok nem bizonyultak alkalmasnak a kezelésükre. Ezért létrehozzák a *Versenyképességi és Innovációs Keretprogramot*³, amely a következő programozási periódus egyik meghatározó jelentőségű kezdeményezése lehet. Feltétlenül meg kell említenünk, hogy a kezdeményezés egyes részprogramokból álló *integrált program*, a koncentrációban és szinergiában rejlő előnyöket próbálják kihasználni, azaz az egyes programrészeknek „egymást is erősítenie kell”. A kezdeményezés átfogó jellegét rendkívül jól érzékelteti, hogy a Keretprogram számos egyéb program működését is módosítja, kezdve a versenyképességgel kapcsolatos dokumentumoktól egészen az infokommunikációs beavatkozásokig. A program integratív jellegének megfelelő-

³ A programmal kapcsolatos részletes információk megtalálhatók magyar nyelven az alábbi hivatalos uniós oldalon:
http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/cip/docs/com121_hu.pdf.

en az egyedi közösségi támogatási programokat, illetve az európai produktivitás, innovációs kapacitás és fenntartható növekedés fellendítéséhez szükséges területeken működő más közösségi programok vonatkozó részeit fogja össze egy közös keretprogrammá, miközben ezzel egy időben figyelmet fordít a kapcsolódó környezetvédelmi érdekekre (EB 2005).

A „Versenyképességi és Innovációs Keretprogram” világos célokat fogalmaz meg, melyek tudatosan szolgálják az európai gazdaság fejlődését. Fontos észrevenni, hogy a program – a nevéhez méltóan – meglehetősen *innováció-orientált*. A program keretei között megfogalmazott *alapcélkitűzések* a következők:

- a vállalkozások és különösen a kis- és középvállalkozások versenyképességének előmozdítása,
- az innováció támogatása, beleértve az ökoinnováció támogatását is,
- a versenyképes, innovatív és integrált információs társadalom fejlődésének felgyorsítása,
- az energiahatékonyság, valamint az új és megújuló energiaforrások támogatása valamennyi ágazatban, beleértve a közlekedést is.

Érdemes felfigyelnünk arra a tényre, hogy bár pontosan az integráció a legfontosabb alapelv a program egészén belül, ennek kissé ellentmond, hogy a program alapjaiban véve három –egymáshoz szorosan kapcsolódó *részprogramra* bomlik:

- a vállalkozási és innovációs program (2631 millió euro a vállalkozási és innovációs programra, amelyből legfeljebb 520 milliót az ökoinnováció támogatására fordítanak),
- az IKT-politika támogatásának programja (801,6 millió euro),
- az „Intelligens energia – Európa” program (780 millió euro).

Természetesen mindhárom program számos előnyt rejt a kis- és középvállalkozások számára, úgy véljük, hogy mind nagyságrendje, mind pedig a megcélzott alapsokaság következtében érdemben a vállalkozási és innovációs program kiemelkedik. Ebben a programban többször szövegszerűen is utalásokat tesznek arra, hogy egyértelműen a *versenyképes kis- és középvállalkozások* minden szinten történő támogatása az alapvető célkitűzés. Ennek érdekében a következő tervezési periódusban az alábbi területeken fejtenek ki fokozott aktivitást:

- a kis- és középvállalkozások beindításához és növekedéséhez szükséges finanszírozáshoz való hozzáférés, valamint az innovációs tevékenységekbe – beleértve az ökoinnovációt is – történő befektetések eszközlése,
- a kis- és középvállalkozások közötti együttműködés kedvező feltételeinek megteremtése,
- a vállalkozások innovációja, beleértve az ökoinnovációt is,
- vállalkozói és innovációs kultúra, és
- a vállalkozáshoz és az innovációhoz kapcsolódó gazdasági és igazgatási reform.

Érdemes azért észrevennünk, hogy az öt terület két csoportra határolható el. Az első csoportba az első három terület tartozik, amelyek „kézzelfogható” és inkább mikroszintű beavatkozásokat jelentenek (finanszírozás, hálózatosodás, kutatások). Ezzel szemben a második csoportba sorolható utolsó két terület inkább a makroszintű beavatkozásokat jelenti.

A kis- és középvállalkozások finanszírozásának javítása továbbra is központi kérdés a program egészén belül. A „*Hozzájárulás a kis- és középvállalkozások beindításához és növekedéséhez szükséges finanszírozáshoz*” részprogramon belül a következő területekre koncentrálnak a forrásokat:

- a kockázatitőke-alapok beruházási volumene és az „üzleti angyalok” által támogatott befektetési eszközök növelése,
- a kis- és középvállalkozások hitelfinanszírozási eszközei áttételének a biztosítása,
- a kis- és középvállalkozások számára a pénzügyi környezet javítása

A többéves vállalkozásfejlesztési programokhoz hasonlóan ezen a területen is inkább közvetett módon (jobb finanszírozási konstrukciók, bővebb lehetőségek, komolyabb kockázati tőke aktivitás stb.) érzékelik majd a vállalkozások a program hatásait.

A kis- és középvállalkozások előtt álló egyik legfontosabb lehetőség továbbra is a különféle *együtműködésekben rejlő előnyök kibaszálása*. Ezt természetesen a program készítői is felismerték, ezért külön részprogramot szántak a hálózati kooperációk ösztönzésére, amely több területen is támogatási beavatkozásokban ölt testet:

- a kis- és középvállalkozásokat támogató szolgáltatások előmozdítása
- a kis- és középvállalkozások határokon átnyúló együtműködését segítő intézkedésekhez való hozzájárulás, beleértve a kis- és középvállalkozások részvételét az európai szabványosításban
- a nemzetközi üzleti együtműködés előmozdítása és megkönnyítése.

A harmadik célterület az *innováció előmozdítása*. Ez egy rendkívül komplex kérdés, gyakorlatilag számtalan módon lehet a vállalkozások innovációs tevékenységét támogatni. A döntéshozók az alábbi területeken kívánnak beavatkozni ennek érdekében:

- az ágazat specifikus innováció, a klaszterek, az innovációs hálózatok, az állami-magán innovációs partnerségek és az érintett nemzetközi szervezetekkel való együtműködés, valamint az innováció irányítás alkalmazásának előmozdítása,
- az üzleti innováció érdekében a nemzeti és regionális programok támogatása,
- az innovatív technológiák alkalmazásának támogatása,

- a transznacionális ismeret- és technológiaátadásra, valamint a szellemi és ipari tulajdonjogok kezelésére vonatkozó szolgáltatások támogatása,
- új típusú innovációs szolgáltatások felderítése,
- az adatok archiválásán és átadásán keresztül a technológia és az ismeretek előmozdítása.

Meg kell jegyeznünk, hogy természetesen a „Versenyképességi és Innovációs Keretprogram” egésze összhangban van a 7. Kutatási Keretprogrammal. A másik lényeges megállapítás, hogy az innováció támogatása többek között pontosan az innovációs hálózatokon keresztül valósul meg az elképzelések szerint (ld. a beavatkozások első pontja). Általánosságban is észrevehető, hogy a Keretprogram egyik legnagyobb erőssége, hogy az eddigi programoknál sokkal komolyabb figyelmet szentel a minden területen létrejövő *együttműködések támogatásának*. Mind a vállalkozások közötti kooperációk, mind pedig a különféle egyébszervezetekkel kialakított együttműködések (pl. kutatás) kiemelt támogatási területként jelennek meg a programon belül, így a következő programozási periódus az Európai Unión belül tevékenykedő kis- és középvállalkozások számára a *hálózatosság, klaszteresedés időszak*a lehet.

Fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy bár a hálózatok létrejötte rendkívül jó válasz lehet a globális verseny által támasztott kihívásokra, az együttműködések létrejöttének eredményes támogatása egy meglehetősen összetett feladat, gyakran igen nehéz a megfelelő lépések kidolgozása (*Imreh – Lengyel 2002*). A nemzetközi tapasztalatok alapján azok a beavatkozások bizonyultak sikereseknek, amelyek hitelesen mutatták be az együttműködési koncepciókat, és eredményesen ösztönözték az új típusú viselkedési minták felvételét (*OECD 2001*). Fontos volt a vállalatok vezetőivel megértetni a kooperációk szükségességét, illetve a későbbiekben várható gazdasági eredményességét (*Huggins 2000*). Továbbá általában megállapítható, hogy az alulról szerveződő hálózatok számottevően sikeresebbek, ezért a hálózatfejlesztésnek a spontán fejlődés támogatására, és a potenciális együttműködések feltérképezésére és az együttműködések ösztönzésére kell szorítkoznia.

Bármilyen hálózatosság ösztönzési vállalkozásfejlesztési beavatkozás esetén kulcskérdés a *motiváció*. A vállalkozások együttműködési hajlandóságának fokozásánál világosan rá kell mutatni, hogy melyek azok a közvetlen, és melyek azok a csak későbbiekben jelentkező költségelnyök, melyeket a kooperációk során realizálhatnak. Ennek ismeretében már *csak a potenciális szereplők piaci döntésén múlik az együttműködés léte*, azaz ha sikerült megvilágítani az előnyöket, és ez elegendő a cégeknek, akkor érdemi és hosszabb távon fennmaradó kooperációk jönnek létre. Ellenkező esetben viszont valószínűsíthetően csak a fejlesztésre szánt források elherdálása történik meg. Éppen ezért fontos, hogy a különböző hálózatszervezési akciók kidolgozásakor *pontosan tisztában legyünk a szereplők elvárásaival és az általuk realizálható előnyökkel* (*Imreh 2005*).

Nyilvánvalóan az együttműködés nem egy csodaszer, és a *vállalkozók egy jelentős hányada egyszerűen nem alkalmas* hasznos és működőképes formációk kialakí-

tására. Az utóbbi néhány évben a vállalkozók három alaptípusát különíti el a szakirodalom (Szerb 2003):

- Az első típus a „klasszikus vállalkozó” (Classical entrepreneur), aki minden feladatot önállóan lát el, ő a szó szoros értelmében vett (egyéni) vállalkozó.
- A második típus különösen a 90-es évek üzleti menedzsmentjében divatos „vállalaton belüli vállalkozó” (Intrapreneur), aki a nagyobb szervezetek eredményessége érdekében visz vállalkozói szemléletet a cég működésébe.
- A harmadik típus a „hálózati vállalkozó” (Interpreneur), aki a hálózati előnyök, a vállalati együttműködések kihasználásával képes a saját képességeit kiegészíteni.

A három különböző típus természetesen eltérő célokkal, tulajdonságokkal, képességekkel rendelkezik. A vállalkozásfejlesztési beavatkozásokkal kapcsolatos legfontosabb tulajdonságok különösen a képességek és a célkitűzések területén lényeges eltéréseket mutatnak (3.3. táblázat). Különösen a személyes tulajdonságok és a specializált szaktudás „tesz alkalmassá” bizonyos vállalkozókat az eredményes hálózati együttműködésre.

3.3. táblázat A legjelentősebb különbségek az egyes vállalkozótípusok között

	Klasszikus vállalkozó	Vállalaton belüli vállalkozó	Hálózati vállalkozó
Alapcél	Önálló profitmaximalizálás	A vállalati profit maximalizálása	Profitmaximalizálás és hálózati célok
Kockázat és felelősség	Önálló kockázat és felelősség	A kockázat a vállalkozásé, a felelősség korlátozott	A kockázat és felelősség megosztott
Személyes tulajdonságok	Önállóan képes dolgozni	Csapatjátékos kis csoportban a nagy cégen belül	Hálózati játékos kooperálva a hálózat többi tagjával
Szaktudás	Minden szükséges képességgel és készséggel rendelkeznie kell	Rendelkezik a szükséges tudással és képes harcolni a szervezeten belüli erőforrásokért	Specializált tudással rendelkezik, nagyon fontosak a társadalmi és kooperációs készségek a hatékony együttműködés érdekében

Forrás: Szerb (2003, 91. o.) alapján saját szerkesztés

Az egyes vállalkozótípusok közötti különbségeket áttekintve levonható az a következtetés, hogy a vállalkozók *egy része egyszerűen nem alkalmas a hálózati együttmű-*

ködésekben történő részvételre, részben személyes tulajdonságai, részben eltérő céljai miatt. Ez számunkra közvetlenül több üzenetet is jelent a hálózatosodást, klaszteresedést ösztönző beavatkozásokkal kapcsolatban:

- a potenciális hálózati tagoknak a lehetőségekhez mérten rendelkezniük kell a fenti személyes tulajdonságokkal,
- a szereplőknek el kell fogadniuk azt, hogy meg kell találni az összhangot az egyéni és hálózati célok között, sőt előfordulhat, hogy a hálózati célokat az egyéni érdekek elé kell helyezni,
- a kooperatív magatartási minták és az együttes kockázatviselés szükség-szerű tényének elfogadtatása alapkövetelmény, és végezetül
- a fentről szerveződő, erőltetett együttműködések több okból is sikertelenségre vannak kárhóztatva már az indulásuktól kezdve.

3.4. Az építőipar lehetséges kapcsolódási pontjai

Az előző fejezetekben röviden áttekintettük az Európai Unió vállalkozásfejlesztésének legfontosabb elemeit. Világosan érzékelhető, hogy a támogatások meghatározó része szinte kizárólagos módon donorfinanszírozott projektek keretein belül kerül elosztásra. Még egyszerűbben fogalmazva: a támogatások elnyeréséhez sikeres pályázatokat kell készíteni, majd ezeket eredményesen meg is kell valósítani. Ezért továbbiakban áttekintjük, hogy a hazai építőipari cégek milyen módon kapcsolódhatnak az uniós fejlesztésekhez.

A konkrét vállalkozásfejlesztési pályázatoktól függetlenül nyilvánvalóan elindul egy természetes folyamat, amelynek a hazai építőipar egyértelműen kedvezményezettje lesz. A következő programozási periódusban rendkívül nagy fejlesztési források fognak beáramlani hazánkba. Ezeknek a forrásoknak egy részét szükségképpen az építőipar részvételével végrehajtott beruházásokra kell elkölteni (pl. autópályák, közcsatornák). Következésképp – egyszerűen a fejlesztések természete miatt – annak ellenére, hogy nem közvetlen célcsoport, a *hazai építőipar mindenképp profitál az EU-s támogatásokból a megnövekedett kereslet következtében*. Ilyen értelemben minden egyes építőipari cég áttételesen részesedhet a támogatási forrásokból. Ehhez csak arra van szükség, hogy az adott cég minden tekintetben alkalmas legyen az ilyen típusú beruházásokban történő részvételre.

A fejezet elején áttekintett különféle vállalkozásfejlesztési lehetőségek alapján két általános és néhány konkrétabb lehetőséget látunk jelenlegi ismereteink szerint a támogatások során realizálható előnyökre. Az egyik általános felismerés, hogy az európai gazdaság egészében az eddigiekhez képest még nagyobb támogatást kapnak a *különböző együttműködések: hálózatok és klaszterek*. Meggyőződésünk, hogy az építőiparban is a *kooperatív magatartási minták* lesznek a célravezetők. Az együttműködések támogatására komoly források kerültek elkülönítésre, uniós szinten elegendő a Versenyképességi és Innovációs Keretprogram megfelelő alprogramjára gondolnunk, illetve a hazai meghatározó jelentőségű fejlesztési

dokumentumok is komoly figyelmet szentelnek ennek a területnek (ld. például az Országos Területfejlesztési Konceptió megfelelő részei).

A másik vélelmezhető általános hatás a *finanszírozási lehetőségek javulása*. Annak ellenére, hogy jelenleg a építőipari szektorban komoly problémák tapasztalhatók a pénzügyi kérdésekben (pl. körbetartozások jelensége), meggyőződésünk, hogy az elkövetkező néhány évben a *forrásokhoz történő hozzáférés még könnyebbé fog válni*. Mind a kis- és középvállalkozásoknak szóló programok, mind a pénzügyi közvetítőrendszer piaci alapon megvalósuló fejlődése ebbe az irányba hat. A Versenyképességi és Innovációs Keretprogram garanciaprogramjai szintén javítani fogják a kereskedelmi bankok finanszírozási hajlandóságát.

Ha a donorok által biztosított források elérése szerint vizsgáljuk a cégeket, akkor véleményünk szerint három – ilyen tekintetben eltérő sajátosságokat mutató – csoportra oszthatjuk őket:

- „klasszikus mikrovállalkozások” néhány alkalmazottal,
- „fejlődőképes kisvállalkozások”,
- „tudásalkalmazó vagy tudásteremtő nagyobbak”.

A „*klasszikus mikrovállalkozások*” helyzete a legegyszerűbb. A vállalkozásfejlesztés hatásaiból jobbra csak közvetett módon részesülhetnek (jobb lehetőségek, fokozódó kereslet, jobb szabályozás, finanszírozási lehetőségek bővülése stb.). Ezen felül a cégek egy meglehetősen kis hányada a II. Nemzeti Fejlesztési Terv operatív programjain belül részesülhet esetlegesen támogatásokban. Bár jelen fejezet írásakor még nem állnak végleges hivatalos információk rendelkezésünkre, ennek ellenére vélelmezhető, hogy a kisebb cégek esetlegesen a Versenyképes Gazdaság OP, illetve az Emberi Erőforrások Fejlesztése OP keretein belül szétosztásra kerülő forrásokra pályázhatnak sikeresen.

A „*fejlődőképes kisvállalkozások*” előtt már több lehetőség nyílik. Egyrészt értelemszerűen ők is sikerrel pályázhatnak az operatív programokon belül megvalósuló egyszerűbb pályázatokra (gépbeszerzés, képzés stb.), másrészt ezek a cégek már alkalmasak kisebb hálózati együttműködések létrehozására is. Úgy véljük, hogy megfelelő feltételek teljesülése mellett mind a vállalkozás-vállalkozás közötti együttműködések, mind a vállalkozás-kutatóhely kooperációk létrehozásához és működtetéséhez nyerhetnek hazai elosztású forrásokat. Hangsúlyoznánk, hogy ezeknek a cégeknek az esetek nagy többségében egyszerűen nem érdemes még direkt uniós pályázatokat benyújtaniuk, mert ezen pályázatok előkészítése és végrehajtása igen költséges.

A források esetleges elnyerésének területén is a „*tudásalkalmazó vagy tudásteremtő nagyobbak*” vannak a legkedvezőbb helyzetben. Esetükben már egyértelműbben kihasználhatók a hálózatosodásban rejlő előnyök. A nagyobb vállalkozások alkalmasak véleményünk szerint az uniós forrásokra történő közvetlen pályázásra. Ezen két területet értünk, egyrészt a Versenyképességi és Innovációs Keretprogram vállalkozások számára nyitott programjai jelentik az egyik lehetőséget. Másrészt – talán kissé meglepő módon – a szintén 2007-ben induló 7. Kuta-

tási-, Technológiafejlesztési és Demonstrációs Keretprogramban rejlenek lehetőségek ezen vállalkozások számára. A Keretprogram négy specifikus programra tagolódik: Kooperáció, Ötletek, Emberi erőforrás, Kapacitások. A „Kooperáció” specifikus program az, mely magában foglalja a kollaboratív kutatást, amely komoly lehetőséget jelent, mivel a 7. Keretprogram esetében is külön kihangsúlyozzák a kis- és középvállalkozások érdekeinek szem előtt tartását.

A fejezetben áttekintettük az Európai Unió vállalkozásfejlesztésének legfontosabb elemeit, továbbá részletesen kitértünk az uniós vállalkozásfejlesztésben valószínűsíthetően mérőföldkőnek számító Versenyképességi és Innovációs Keretprogram legfontosabb programjaira. Rávilágítottunk, hogy a támogatások általában a pályázati rendszeren keresztül kerülnek elosztásra. Külön kiemeltük a tanulmányban, hogy mind a spontán piaci folyamatok, mind a támogatási beavatkozások a különféle klaszterek, hálózatok létrejöttének irányába hatnak. Ezért valószínűsítjük, hogy az Európai Unió gazdaságának egészében, *s így a hazai építőiparban is a 2007-2013-as időszak a különféle kooperációk, hálózatok és klaszterek erősödésének és térnyerésének időszaka lesz.*

Irodalom

- CC BEST Conference (2002): *Maribor Declaration*. Maribor.
- CDASED (2001): *Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor-Funded Interventions*. IMF, Washington.
- Dezsériné Major M. (2001): A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika hangsúlyeltolódásai az EU-ban és Magyarországon. *Európai Tükör*, 6. 54-75. o.
- DG ENTR (2004): *Observatory of European SMEs 2003*: ENSR Enterprise Survey. Commission of the European Communities, Brussels.
- EB (2005): Javaslat az európai parlament és a tanács határozatára a versenyképességi és innovációs keretprogram (2007–2013) létrehozásáról. COM(2005) 121 végleges, 2005/0050 (COD) Európai Bizottság, Brüsszel.
- EC (2000a): The European Charter for Small Enterprises. Annexes III. to the Presidency Conclusions. European Council, Santa Maria da Feira.
- EC (2000b): Communication from the Commission Challenges for Enterprise Policy in the Knowledge-driven Economy. Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001-2005). Com (2000) 256 final. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2001a): Creating top-class business services. SEC (2001) 1937 Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2001b): *Project Cycle Management Handbook*. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2003a): Green Paper Entrepreneurship in Europe COM (2003) 27 final. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels.
- EC (2003b): Report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises. COM (2003) 21 final/2. Commission of the European Communities, Brussels.

- EGSZB (2004): Az Európai Parlament és a Tanács határozati javaslata a vállalkozás és a vállalkozó szellem, különösen a kis- és középvállalkozások (KKV) többéves programjáról (2001–2005) szóló 2000/819/EK határozat módosítására. Európai Gazdasági és Szociális Bizottság, Brüsszel.
- Ekroth-Manssila, K. – Skäringe, M. (2004): New milestone for Small Enterprise Charter. *Enterprise Europe*, 16, 10-11.o.
- Ernst&Young (1999): *Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*. Synthesis Report, Commission of the European Communities, Brussels.
- Európa Média (2006): *Európai Unió Pályázatok Kézikönyve Közösségi Programok Melléklet*. Letölthető: http://www.euoldal.hu/EU_Kezikonyv_150.pdf.
- Eurostat (2006): Construction broken down by employment size classes - NACE section F (annex 4 of the SBS regulation).
- Huggins, R. (2000): The success and failure of policy-implanted inter-firm network initiatives: motivations, processes and structure. *Entrepreneurship & Regional Development*, 12, 111-135. o.
- Imreh Sz. (2003): Some effects of the European Charter for SME's in the South Great Plain Region. In Lengyel, I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, 193-210.o.
- Imreh Sz. (2005): *Vállalkozásfejlesztés, mint a kis- és középvállalkozások hálózatosodásának ösztönzése*. Doktori értekezés, Szegedi Tudományegyetem, Közgazdaságtani Doktori Iskola.
- Imreh Sz. – Lengyel I. (2002): A kis- és középvállalkozások regionális hálózatainak főbb jellemzői. In Buzás N - Lengyel I. (szerk.): *Az ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 154-174. o.
- Kállay L. – Imreh Sz. (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula, Budapest.
- Lengyel I. (2000): A kis- és középvállalkozások szerepe a regionális gazdaságfejlesztésben. In Lengyel I. (szerk.): *A Dél-alföldi régió kis- és középvállalkozás-fejlesztési operatív programja*. SZTE Regionális és Alkalmazott Gazdaságtani Tanszék, Szeged (letölthető: www.del-alfold.hu/).
- Lengyel I. (2002): A regionális gazdaság- és vállalkozásfejlesztés alapvető szempontjai. In Buzás N - Lengyel I. (szerk.): *Az ipari parkok fejlődési lehetőségei: regionális gazdaságfejlesztés, innovációs folyamatok és klaszterek*. SZTE GTK, JATEPress, Szeged, 24-54. o.
- OECD (2001): *Enhancing SME Competitiveness*. The OECD Bologna Ministerial Conference. OECD, Paris.
- OECD – UNIDO (1999): *Entrepreneurship and enterprise development in transition economies*. OECD, Paris.
- Oldsman, E. (2001): *Performance measurement, evaluation and trade-offs in BDS Program Design*. BDS Training Seminar, Nexus Associates, Belmont.
- Román Z. (2003): Vállalkozás Európában. *Bővülő Európa*, 2, 114-130. o.
- Szerb L. (2003): The Changing Role of Entrepreneur and Entrepreneurship in Network Organisation. In Lengyel, I. (ed): *Knowledge Transfer, Small and Medium-sized Enterprises, and Regional Development in Hungary*. JATEPress, Szeged, 81-95.o.
- Török Á. (1997): *Az EU-hoz való közeledés várható hatásai a magyar kis- és középvállalatokra – a vállalkozások munkamegosztási szerepe*. CIPE, Budapest.

1. Melléklet

3. melléklet

3. Az Európai Unió vállalkozásfejlesztési politikája,	
különös tekintettel az építőiparra	75
3.1. A kis- és középvállalkozások társadalmi-gazdasági jelentősége.....	75
3.1.1. A kis- és középvállalkozások fogalmáról.....	76
3.2. A kis- és középvállalkozások támogatása.....	78
3.2.1. Ajánlások és állásfoglalások az Európai Unióban.....	82
3.2.2. A kis- és középvállalkozások támogatása a Strukturális Alapokon keresztül	84
3.2.3. A kis- és középvállalkozásokat érintő közösségi programok	87
3.3. Versenyképességi és innovációs Keretprogram, 2007–2013	89
3.4. Az építőipar lehetséges kapcsolódási pontjai	95