

KÁLLAY LÁSZLÓ

Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben

A kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika akkor lehet hatékony, ha strukturális helyett funkcionális megközelítést alkalmaz, azaz nem célcsoportokat, hanem olyan beavatkozási területeket keres, ahol a kisvállalkozások versenyképességét javító szolgáltatások piaca nem működik kielégítően. Lényegi különbség van a piachelyettesítő és a piacépítő vállalkozásfejlesztés között. Az előbbi konzerválja a piaci kudarcot, az utóbbi magában rejtje a probléma megoldásának esélyét. Ahhoz, hogy a tranzakciós költségek csökkentése makrogazdasági szinten növekedéshez vezessen, hatékonyságjavuláson alapuló, valóságos költségcsökkenésre van szükség. Azok a programok, amelyek elfogadják a magas költségeket, de azokat a vállalkozó helyett mással fizettetik ki, a gazdaság egészére nem gyakorolnak érdemi hatást. A kilencvenes évek második felétől növekvő pénzügyi és üzleti szolgáltatások piaca alkalmas a kis- és középvállalkozások versenyképességének javítására, a méretgazdasági okokból meglevő versenyhátrányaik csökkentésére, a hatékonyság kikényszerítésére. Létezik és fejlődik mind a vállalkozások napi üzletvitelét segítő *működési*, mind a versenypozícióját közép- vagy hosszabb távon befolyásoló *stratégiai* szolgáltatások piaca.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B15, D23, E61, H11, O12, O19, P11.

A kisvállalkozás-fejlesztésről aligha túlzás azt állítani, hogy a világ minden országában napirenden levő kérdés. Leggyakrabban a társadalmi és területi egyenlőtlenségek csökkentését, a szegénység visszaszorítását várják tőle, de a fejlett országok is részben ezen a területen keresik versenyképességük javításának lehetőségét. Másrészt azt is megfigyelhetjük, hogy a kisvállalkozás-fejlesztésben sok a kudarc, kevés a siker, egyre több, nagy nemzetközi szervezet (például az önkritikus megnyilvánulásokat ritkán mutató Világbank és Európai Unió) néz szembe a gyökeres változtatás szükségességével. Amikor a hazai kisvállalkozás-fejlesztési politika továbbfejlesztéséről beszélünk, érdemes figyelembe venni a nemzetközi tapasztalatokat is.

A kisvállalkozások fejlődésével kapcsolatos problémák legnagyobb része abból származik, hogy méretgazdaságossági okok miatt túl magas az általuk igénybe venni szándékozott erőforrások és szolgáltatások relatív tranzakciós költsége. Ez igaz a pénzügyi szolgáltatásokon belül főleg a hitelezésre és a tőkebevonás lehetőségére, a technikai jellegű üzleti szolgáltatások jelentős részére és az állam által előírt kötelezettségek (adózás, könyvvitel, járulékfizetés, információszolgáltatás) teljesítéséhez kapcsolódó szolgáltatásokra is. A kisvállalkozások fejlődése azokban az országokban a legdinamikusabb, ahol a tranzakciós költségeket sikerül alacsonyan tartani. A vállalkozások fejlesztését szolgáló

* A cikk korábbi változataihoz fűzött hasznos észrevételekért köszönettel tartozom *Laki Mihálynak*, a cikk lektorának, továbbá *Kissné Kovács Eszternek*, *Kőhegyi Kálmánnak* és *Szirmai Péternek*.

intézkedések első számú szempontja, hogy alacsonyabb tranzakciós költségekkel kell elérhetővé tenni a vállalkozások számára a jelenleg túl drága termelési tényezőket, és csökkenteni kell az állam által rájuk rótt terheket.

Ahhoz azonban, hogy makrogazdasági szinten növekedéshez vezessen a tranzakciós költségek csökkentése, arra van szükség, hogy költségcsökkenés valóságos legyen, hatékonyságjavuláson alapuljon. A gazdaság egészére nem gyakorolnak érdemi hatást azok a programok, amelyek elfogadják a magas költségeket, de azokat a vállalkozó helyett más-sal fizettetik ki.

A vállalkozásfejlesztés elvei Adam Smith megállapításából eredeztethetők. E szerint a gazdasági fejlődés kulcsa a kölcsönös előnyökre épülő munkamegosztás és specializáció. Ahhoz, hogy ez megvalósulhasson, arra van szükség, hogy a szó tág értelmében vett csere költségei alacsonyak legyenek. A kisvállalkozások versenyhátrányának egyik oka az, hogy a kisebb szervezetből adódóan kevesebb lehetőségük van a belső szakosodásra, ezáltal a menedzsmentfunkciókat rosszabb minőségben és drágábban tudják csak ellátni. Ebből adódóan a kisvállalkozások versenyképességét az javíthatja, ha tartós megoldást találnak ezekre a problémákra. Ahhoz, hogy ez megvalósuljon, a legtágabb értelemben vett üzleti szolgáltatások piacainak kell hatékonyan, alacsony tranzakciós költségekkel működniük. A vállalkozásfejlesztési politikának pedig ezt a célt kell szolgálnia.

Paradigma- és modellváltás

A kisvállalkozások fejlesztése az ötvenes évektől kezdődően fokozatosan a világ legtöbb országában a gazdaságpolitika részévé vált. Különös figyelmet kapott a kérdés a nemzetközi gazdaságfejlesztési programokban, amelyek során általában összekapcsolódott a hátrányos helyzetű kisebbségek, illetve általában a szegénység problémájával. Túlzás nélkül állíthatjuk, hogy a kisvállalkozás-fejlesztés kérdése a világ leggazdagabb és leg-szegényebb országaiban egyaránt elsőbbséget élvez, aminek következtében az alkalmazható eszközök tekintetében is sok tapasztalat halmozódott fel. A hetvenes évek közepé-től, részben éppen a gyakorlatban szerzett tapasztalatok alapján, a kisvállalkozás-fejlesztés területén paradigmaváltás kezdődött, ami a programok minden fontos területére kiterjedt. A mikrofinanszírozás tekintetében a változások olyan jelentősek voltak, hogy néha a mikrohitelzés forradalmáról¹ is szoktak beszélni. A paradigmaváltás a nyolcvanas évek közepére gyakorlatilag lezajlott, és azóta a világ egészét tekintve domináns, uralkodó áramlatnak az új megközelítés számít.

A továbbiakban röviden jellemzem azt az új modellt,² amelynek alkalmazása megte-metheti a korábbanál lényegesen hatékonyabb beavatkozás lehetőségét. A kiindulás az, hogy az üzleti és pénzügyi szolgáltatások többsége a magángazdaság javai közé tartozik, így a piac általános szabályai érvényesek rájuk. A megfelelően kialakított üzleti szolgál-tatások kereskedelmi alapon nyújthatók még a legalacsonyabb jövedelmű kisvállalkozá-soknak is. Ennek természetén feltétele, hogy a szolgáltatás valóban hasznos legyen a vállalkozó számára, hozama nagyobb legyen, mint a költsége.

A piacgazdaság alapelvei szerint az állam szerepe a kedvező gazdasági környezet meg-teremtése, a piaci kudarcok korrigálása és közszolgáltatások nyújtása, de nem feladata az, hogy magánszolgáltatásokat nyújtson. Általában a következő, a kisvállalkozások fej-lődését segítő szolgáltatásokat szokás figyelembe venni.

¹ Erről lásd részletesen *Robinson* [2001] művét.

² A két modell leírását lásd *Business Development Services...* [2001].

Pénzügyi szolgáltatások

- hitelek,
- garanciák,
- tőkebefektetés.

Fejlesztési szolgáltatások

- képzés,
- tanácsadás,
- marketingszolgáltatások,
- információ,
- technológiai fejlesztés és transzfer,
- üzleti kapcsolatok építése.

Fontos különbséget tenni a vállalkozások által igénybe vett szolgáltatások között, azok jellege szerint.

Működési szolgáltatásokon a vállalkozás szokásos működése során rendszeresen igénybe vett szolgáltatásokat értjük (például információ, kommunikáció, könyvelés, jogi segítség).

Stratégiai szolgáltatások azok, amelyek közép-, vagy hosszú távon befolyásolják a vállalkozás piaci pozícióját, versenyképességét, piacok megtalálásával, új kapacitások kiépítésével, finanszírozási források feltárásával.

Jellemzően először a működési szolgáltatások piaca alakul ki, mert ezek iránt még a kevésbé fejlett gazdaságunkban is egyértelmű, sokszor sürgető az igény, így a fizetési hajlandóság is megvan. A piaci kudarcok leggyakrabban a stratégiai szolgáltatások terén tapasztalhatók.

Kisvállalkozás-fejlesztési szakemberek egyre gyakrabban hangoztatják azt a véleményt, hogy a korábbi feltételezésekkel ellentétben az egyszerűbb, alapvető működési szolgáltatások piaca a kevésbé fejlett országokban jóval nagyobb jelentőségű, mint korábban gondolták, ezért azok a programok, amelyek ezek teljes hiányából vagy elhanyagolható mértékéből indulnak ki, téves helyzetértékelésre épülnek.

Két modell – piachelyettesítés vagy piacépítés

A kisvállalkozás-fejlesztés hagyományos irányzata abból indult ki, hogy versenyhátrányt valamilyen jövedelemtranszferrel kell ellensúlyozni. Bár változatos eszköztára alakult ki annak, hogy a költségvetésből vagy a külföldi segélyből származó pénzeket milyen célokra és milyen szervezeti keretek között használják fel, az alapvető felfogásból eredő következmények hasonlóak voltak. A legszembetűnőbb probléma a programok alacsony hatékonysága volt. A programok nagyon gyakran „eltévesztették” a célcsoportot; nem a szegényekhez, hanem a (viszonylag) gazdagokhoz, nem a kis-, hanem a nagyvállalatokhoz kerültek a források. A generált változások nem voltak tartósak, csak a jövedelemtranszfer fenntartásával vagy fokozásával lehetett a programokat folytatni. Nem voltak ritkák a súlyos korrupciós esetek sem, amikor már nem egyszerűen rossz hatékonyságról, hanem nagy összegű csalásokról volt szó.

A tapasztalatok több esetben segélyprogramok leállításához vezettek, és keresni kezdték a problémák megoldási lehetőségeit. Ebben az Egyesült Államok magánalapítványai és részben kormányzata által finanszírozott programok végrehajtói jártak az élen, mert ezek esetében a szigorúbb programmenedzsment és -kontroll viszonylag korán jelezte a problémákat, és létkérdéssé vált a gondok megoldása.

A fokozatosan kialakult, kifejlődött új irányvonal lényege a következőkben foglalható össze. A versenyhátrányt nem jövedelemtranszferrel kell ellensúlyozni, hanem a támogatásra érdemes vállalkozások versenyképességét kell erősíteni. Ezzel szoros összefügg-

gésben az alkalmazott eszközök tekintetében az adminisztratív szabályozás helyett a programok végrehajtásában egyre nagyobb szerepet kapott a piaci koordináció. Egyre nagyobb teret nyert a fenntarthatóság fogalma, ami azt jelentette, hogy a kormányok és más donorok beavatkozása, ezen belül pénzügyi támogatása csökkenő mértékű a programok előrehaladtával. A vállalkozásokat segítő szervezetek piaci árakat kezdtek felszámolni szolgáltatásaikért, ami több figyelemreméltó következménnyel járt. Egyrészt a célcsoportot már szinte nem lehetett eltéveszteni, mivel a megfizetendő ár automatikusan kizárta az ügyeskedőket. Másrészt szinte megszűntek az alibi jellegű tevékenységek, hiszen ezekért senki sem fizetett. Talán a legfontosabb változás az volt, hogy a vállalkozásfejlesztő szervezetek igazi ügyfelévé maguk a vállalkozások váltak, és már nem elsősorban a donorok igényeire, jelzéseire kellett figyelni.

Kifejlődtek azok a hitelezési, garanciavállalási és tanácsadási módszerek, amelyek piaci feltételekkel is versenyképesnek bizonyultak, és amelyek új területeket nyitottak meg a hitelfinanszírozás és a vállalati tanácsadás számára. Az egyik látványos következmény, hogy az újonnan indított programok esetében egyre rövidebb időre van szükség ahhoz, hogy a fenntarthatóságot elérjék, mert alkalmazzák a más területeken megszerzett tapasztalatokat. Érdekes az is, hogy az új megközelítés a kevésbé fejlett szegény országoktól a fejlettebbek felé terjed. Bár a módszereket elsőként a fejlett országok, elsősorban az Egyesült Államok szakemberei dolgozták ki, de ők azokat kezdetben az elmaradottabb országokban alkalmazták. Napjainkban már a legfejlettebb országok kisvállalkozás-fejlesztési programjai is az új paradigma szerint működnek.³

A változások hatása Nyugat-Európát is elérte, azonban itt több tényező miatt lassabban terjedtek az új módszerek, mint a világ többi részén. Ennek legfőbb oka az volt, hogy a kisvállalkozás-támogatási programokat a nyugat-európai kormányok egy része burkolt támogatásként alkalmazta az éleződő globális gazdasági verseny hatásainak részleges ellensúlyozására. A másik fontos tényező Németország sajátos helyzete volt. A keleti országrész csatlakozás utáni súlyos válságának kezelésére a jövedelemtranszferek széles skáláját alkalmazták, amelyek között a kisvállalkozások tömeges segélyezése is helyet kapott. Itt azonban a jövedelemátcsoportosítás nyíltan vállalt cél volt, és ehhez példátlan mértékű források álltak rendelkezésre.

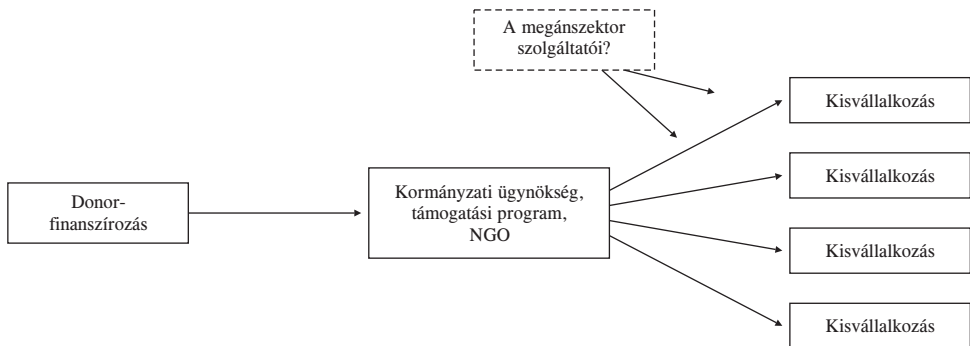
Az új megközelítés dominanciáját ugyanakkor jól jellemzi az a tény, hogy a kilencvenes évek elejétől mind az Európai Unió, mind az OECD dokumentumaiban a kisvállalkozások fejlesztésével kapcsolatos állásfoglalások és ajánlások is ebben a szellemben születtek. A legnyilvánvalóbb példa erre az, hogy a kisvállalkozások finanszírozásával kapcsolatban a források *elérhetőségének* javítását javasolják, nem pedig azok *olcsóvá tételét*. Fontos fejlemény, hogy a brit kormány korábbi gyakorlatától lényegileg eltérő megoldásokat keres a mikrofinanszírozás területén. Kutatási programot indított annak vizsgálatára, hogy miként tudná a támogatástípusú finanszírozástól eltérő módszerekkel működtetni ezeket a programokat. A program megindítását az motiválta, hogy az adományozás hatékonysága nagyon alacsonynak bizonyult, és nyilvánvalóvá vált, hogy a tényleges hatások eléréséhez más módszerekre van szükség.

A régi vállalkozásfejlesztési modell működését szemlélteti az *1. ábra*. Ebben a donorktól származó források a kormányzati ügynökségekhez, fejlesztési programokhoz, valamint az azokat végrehajtó nem kormányzati szervezetekhez jutnak. Ezek a szervezetek, programok arra használják a forrásokat, hogy folyamatosan támogatott programokat hajtsanak végre. Közvetítésükkel a vállalkozások olcsó szolgáltatásokhoz jutnak. A régi tí-

³ Egy 2002 májusában Budapesten rendezett konferencia egyik érdekes, felmérési adatokkal igazolt megállapítása volt, hogy a közép- és kelet-európai országokban a mikrofinanszírozási programok gyorsabban érik el a pénzügyi fenntarthatóságot, mint Latin-Amerikában vagy Ázsiában (*Forster-Pytowska* [2002]). Hozzá kell tennünk, hogy sajnos Magyarország azok közé a kivételek közé tartozik, ahol még nem működik fenntartható mikrohitelprogram.

1. ábra

A régi modell: a piac helyettesítése



pusú programoknak több gyenge pontjuk is van. Mindig statikus jellegűek, az általuk nyújtott szolgáltatások nem fejlődnek, esetleges bővítésükre a finanszírozási források növekedése esetén van mód. Nem, vagy alig működik a piac visszajelző szerepe, nem válik láthatóvá, hogy mire van igényük a vállalkozásoknak, és mire nincs.

A magánszektor szolgáltatóival nem alakul ki szerves kapcsolat, rosszabb esetekben érvényesülhet az olcsó szolgáltatások kizorító hatása. A donoroktól származó finanszírozás elapadásával a programok véget érnek, nem válnak fenntarthatóvá. Rendszerint a kisvállalkozásoknak csak egy szűk körét tudják elérni, de mindig a piaci verseny torzításának az árán.

A régi típusú megközelítés talán legfontosabb jellemzője az, hogy belenyugszik abba, hogy a kisvállalkozások körében nem működnek jól az üzleti és pénzügyi szolgáltatások piacai, ezért inkább helyettesíteni próbálja azokat, nem pedig kifejleszteni. Így viszont a programok gazdaságfejlesztési hatást is alig tudnak kifejteni.

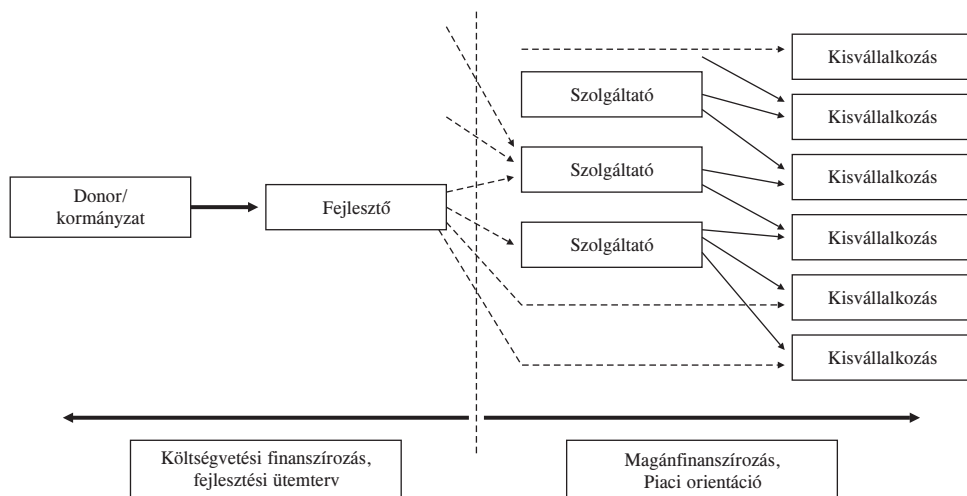
Az új megközelítés modellje (2. ábra) valamivel bonyolultabb. A kép egy újabb, fontos szereplővel, a fejlesztő⁴ szervezettel bővül. A donoroktól származó források célja megváltozik, nem tartósan támogatott szolgáltatásokat finanszíroz, hanem olyan fejlesztést, aminek eredménye új, piac képes szolgáltatás lesz. A szolgáltatást nem az állami ügynökségek vagy elkülönült nem kormányzati szervezetek nyújtják, hanem a magánszektor valóságos vagy reménybeli szereplői, akik maguk is érdekeltek a piaci sikerben. A beavatkozás dinamikája az új termékek és a szolgáltatások piacépessé válása felé mutat.

A programok szerkezete nem statikus, jól elkülöníthető fejlődési szakaszai vannak, amelyek már a programtervezés során ütemezhetők. A beavatkozás funkciói is elkülönülnek; a termékfejlesztési szakaszban szerepet játszó fejlesztőszervezet szerepe csökken, amikor a szolgáltatás piacépessé válik. Az új típusú programok nem helyettesíteni, hanem kifejleszteni akarják a piacokat, ezáltal tömegessé tenni az üzleti és pénzügyi szolgáltatásokat. A beavatkozás mentsége, oka a nem, vagy nem kielégítően működő piac, ami azonban ésszerű időn belül önállóvá válhat.

A két modell közötti különbséget a pénzügyi programok, ezen belül a mikrohitelezés területén lehet a legszemléletesebben bemutatni. Általános megfigyelés, hogy a mikrovállalkozások sokkal nehezebben jutnak hitelhez, mint a nagyobb cégek, és nagyon gyakori az a szándék, hogy ezen valamilyen módon segítsenek. A *piachelyettesítő* modell válasza a problémára az, hogy olcsó hiteleket ad, és erre a célra hoz létre alapokat. Nem próbál piac képes megoldást találni a kérdésre, ezért a hitelfeltételeket nem is azzal

⁴ A „fejlesztő” jelző itt arra vonatkozik, hogy az adott szervezet a program keretében kialakítandó szolgáltatásokat fejleszti.

2. ábra
Új megközelítés: a piac kialakulásának elősegítése



a céllal változtatja, „fejleszti”, hogy a fenntarthatóság elérhető legyen, hanem folyamatosan az olcsó forrás biztosítására törekszik. Szükségképpen kisszámú ügyfelet szolgál ki, és már a program szinten tartásához is rendszeres donorfinanszírozásra van szükség.

A *piacépítő* modell válasza ugyanerre a problémára az, hogy megpróbálja megkeresni és kialakítani azokat a feltételeket, amelyek mellett a mikrovállalkozások fenntartható módon finanszírozhatók. Ehhez keresi a kevésbé költségigényes kockázatkezelési módszereket, és olyan kamatokat alkalmaz, amelyek fedezik a valóságos költségeket. Természetesen azokat a mikrovállalkozókat is meg kell találni ebben az esetben, akik képesek arra a növekedésre, ami a magasabb kamatok visszafizetését lehetővé teszi.

A *működési fenntarthatóság* mutatója azt fejezi ki, hogy a reálértéken számított működési bevételek mekkora hányadát fedezik a működési kiadásoknak (működési költségek + a rossz hitelek miatti veszteségek). Értéke akkor egy (100 százalék), ha a reálértéken számított működési bevételek éppen fedezik a kiadásokat. Az egynél kisebb mutató működési veszteséget, az egynél nagyobb működési nyereséget jelent. Természetesen a rossz hitelekkel csak a pénzügyi programok vagy programelemek esetében kell számolni.

$$\text{Működési fenntarthatóság} = \frac{\text{Működési bevételek}}{\text{Működési kiadások} + \text{Rossz hitelek}} \cdot$$

Az alkalmazott eszközök hatásai

Nagy különbség van a két modell alapján felépülő programok hatásában. A piachelyettesítő megközelítés csak a problémák tüneti kezelésére alkalmas, hiszen – mint láttuk – nem dinamikus közelíti meg a problémákat, elfogadja, hogy a piacok elégtelenül működnek, és azok funkcióit akarja helyettesíteni. Nem a tranzakciós költségek csökkentésére törekszik új szolgáltatások kifejlesztésével, hanem a piaci szereplők helyett mással

(a donorokkal) fizetteti ki a számlát. Így csak látszateredményeket lehet elérni, valóságos nemzetgazdasági növekedés nélkül. A piacépítő megközelítés lehetőséget ad a lényegi problémakezelésre, mert fenntartható módon, folyamatos jövedelem-újraelosztás nélkül lesznek elérhetőek a kisvállalkozások által igényelt szolgáltatások.

A beavatkozási területek meghatározása

Hol kell fejleszteni a piacot?

A fejlesztési politika egyik legfontosabb része a beavatkozási területek meghatározása. Természetesen ez nem független a „hogyan” problémájától, hiszen a tartós támogatással működtetni szándékozott programok más területekre irányulhatnak, mint a piac fejlesztését célzók. Itt az új megközelítéshez tartozó beavatkozási terület meghatározásának szempontjait ismertetjük.

Fontos kiindulópont az üzleti és pénzügyi szolgáltatások piacainak aktuális állapota. A különböző gazdaságok kis- és középvállalkozásainak helyzete ebből a szempontból nagyon eltérő. A fejlesztési programnak olyan piac ki- vagy továbbfejlesztését kell célul kitűznie, amelyik 1. fejlesztése reális lehetőség, és amelyik 2. még beavatkozást igényel. Bármelyik szempont figyelmen kívül hagyása nagyon lerontja a program hatékonyságát. Az olyan programok, amelyek túl ambiciózusak a célmeghatározásban, és az adott piacon még nem igényelt szolgáltatásokat kínálnak, szükségképpen ügyfélhiánnyal fognak szembesülni, és aligha lesz esélyük arra, hogy belátható időn belül piaci alapon működő szolgáltatásokat alakítsanak ki. Sok példát ismerünk az olyan tanácsadási, képzési, információszolgáltatási programokra, amelyek alapos előkészítés után érdeklődés hiányában haltak el.

A másik lehetséges veszély a szükségtelen segítség, az olyan beavatkozás, ami a piac által már kielégítően kezelt probléma „megoldására” irányul. A hazai gyakorlatban sem ismeretlen az érdeklődés hiányában bennragadt források esete, amikor a vállalkozások a bürokrácia mellőzésével a piacon szerzik be a sokszor látszólag drágább szolgáltatást, s a támogatott programok által nyújtott lehetőségeket nem veszik igénybe. A hazai gyakorlatban a pénzügyi programok egy részénél tapasztalhattunk hasonlót.

Nem lehet eléggé hangsúlyozni annak a szempontnak a jelentőségét, hogy a beavatkozás a lehető legkisebb mértékben torzítsa a piac működését. Gyakran fordul elő, hogy a piac ismeretének hiánya miatt olyan beavatkozási területeket határoznak meg a programtervezés során, ahol az éppen kialakuló, formálódó piac fejlődését zavarják meg. Ez különösen káros akkor, amikor tartós támogatásokkal kizorító hatást gyakorolnak a valóságos piaci szereplőkre, megakadályozva ezzel a kereslet és kínálat egymásra találását.

A programok tervezésénél gyakran szokták hangoztatni azt az érvet, hogy a kisvállalkozások számára bizonyos szolgáltatások elérhetőek ugyan, de túl drágák, ezért olcsó kínálatot kell teremteni. Az ilyen kiindulás gyakran vezet piactorzító beavatkozásokhoz, különösen akkor, ha a szolgáltatások árait folyamatos támogatásokkal és nem valóságos hatékonyságjavulással próbálják csökkenteni.

Keresleti vagy kínálati oldal?

A beavatkozás irányulhat a keresleti oldal élénkítésére abból a célból, hogy gyorsítsa a piac kialakulását. A lehetséges eszközök között van a szolgáltatások tartalmának, hasznosságának megismertetése a kisvállalkozásokkal. Ez egyfajta sajátos marketingtevékeny-

ség, ami segíti a szolgáltatások eladását. Kevésbé ajánlott, de bizonyos körben alkalmazott és alkalmazható eszköz, a vásárlóerő növelése például kuponrendszerrel, amikor a lehetséges igénybevevőket támogatják ilyen módon. A kuponokat a szolgáltatások egy meghatározott körére vehetik igénybe a vállalkozások.

A kínálati oldalra irányuló beavatkozás gyakoribb. Ilyenkor azokat a szervezeteket segítik, amelyek a szolgáltatásokat kifejlesztik, avagy magukat a szolgáltatókat. A kínálatoldali beavatkozás más szavakkal kapacitásfejlesztés, ahol a kifejlesztett kapacitással egy üzleti alapon működő piaci résztvevő bővíti a piacot.

Szolgáltatás- vagy fejlesztéstámogatás?

A beavatkozás szintje alapján beszélhetünk a szolgáltatási és a fejlesztési szint támogatásáról. Az új megközelítésben a szolgáltatási szint támogatása kevésbé ajánlott, mert ilyen esetekben a legnagyobb a piactorzítás veszélye. Hangsúlyozottan korlátozott és rövid ideig tartó támogatásokkal azonban bizonyos esetekben segíthetők maguk a szolgáltatók is.

Az igazán fontos és hatásos beavatkozás terepe a fejlesztési szint. A támogatások itt azoknak a szolgáltatásoknak a kifejlesztését és bevezetését segítik, amelyek a piacra kerülve rövid időn belül önfenntartó módon tudnak majd működni. A források hasznosításának is ez a leghatékonyabb módja, hiszen a jól kialakított termékek minimális további finanszírozási igénnyel széles körben alkalmazhatók lesznek.

A fejlesztési szint támogatása irányulhat a korai szakaszra, jellemzően a termékfejlesztésre. A fő időszak a kifejlesztett szolgáltatások bevezetését és továbbfejlesztést foglalja magában. A késői szakaszban adott támogatások elsősorban a hatáselemzést, a programértékelést segítik.

Strukturális vagy funkcionális megközelítés?

Strukturális megközelítésen azt értjük, hogy a fejlesztési politika ágazati vagy valamilyen más szempont szerint rangsorolja a vállalkozások egyes csoportjait. Ilyen szempont lehet a hozzáadott értéknek a termelési folyamatban elfoglalt helye, a beszállítói szerep vagy általában a termelővállalkozások előnyben részesítése. Sokszor döntenek úgy, hogy különösen támogatni kell az adott időszakban korszerűnek vélt ágazatokat és/vagy a technológiaintenzív, innovatív vállalkozásokat.

A *funkcionális* megközelítés azokat az üzleti és pénzügyi szolgáltatásokat keresi, amelyek fejlesztése gyakorlatilag bármely vállalkozás számára igénybe vehető, és versenyképesség javító hatással van.

A strukturális megközelítés komoly veszélye az, hogy a kormányzati politika általában nem képes jó szerkezeti célokat meghatározni, aminek következménye az, hogy a vállalkozásfejlesztés céljaira rendelkezésre álló erőforrásokat hatékonytalanul használják fel. A strukturális megközelítés sohasem versenysemleges, a spontán folyamatok torzítása vállalt és beépített jellemzője.

A strukturális megközelítés célcsoportokat keres és leggyakrabban jövedelemtranszfert alkalmaz, a funkcionális megközelítés piaci kudarcot próbál orvosolni, és rövid időn belül beavatkozás nélkül fenntartható állapot elérésére törekszik.

A valóságos gazdaságélénkítő hatást a funkcionális megközelítéssel lehet elérni, mert ez ígéri a kisvállalkozások legszélesebb köre számára elérhető versenyképesség-javulást. Ezt igazolja az a tendencia, hogy a fejlődő országokban működtetett mikrofinanszírozási

programok esetében egyre kevesebb teret kapnak az olyan speciális csoportok egészét kedvezményező támogatások, mint a női vállalkozók vagy a kisebbségek, a célcsoportot általánosan határozzák meg: a gazdaságilag aktív szegények.

Közvetlen támogatás a vállalkozásoknak?

A hazai gyakorlatban megkerülhetetlen az a kérdés, hogy mit mond az új típusú vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó külföldi szakirodalom a kisvállalkozások közvetlen, egyedi döntések alapján odaítélt, vissza nem térítendő támogatásáról. A válasz rövid: semmit. Ennek az oka, hogy a vállalkozásoknak nyújtott ilyen jellegű támogatások nem szerepelnek a kisvállalkozás-fejlesztés képzeletbeli térképén. Az egyre inkább elfogadott elvek szerint ezek hatékonysága nagyon gyenge, és különösen erős a versenyt torzító hatásuk. Néhány kivételes helyzettől eltekintve sohasem lehetnek tömegesek, és már csak ezért sem fejthetnek ki érdemi gazdaságfejlesztési hatást. Ebből adódóan nem lehet bemutatni sem a nemzetközi gyakorlatot, sem az ajánlott elveket és módszereket ezen a területen, mert a vállalkozásoknak nyújtott közvetlen támogatások nincsenek az ajánlott (és tegyük hozzá elfogadható) kategóriában.

A vállalkozásfejlesztési szolgáltatások hazai piacai

A továbbiakban olyan példákat fogok bemutatni, amelyek szemléltetik, sőt – mivel tömeges, sok vállalkozást érintő esetekről van szó – igazolják is, hogy a magyar kisvállalkozások felismerik a versenyképesség javításának szükségességét, és a megfelelő feltételek megléte esetén tömegesen igénybe is veszik azokat a szolgáltatásokat, amelyek segítik ennek elérését.

Számvitel- és adótanácsadás

Mind a rendszerváltás előtt, mind azután a magyar kisvállalkozások gazdasági tevékenységének túlnyomó többsége bejegyzett vállalkozások keretében zajlott, még akkor is, ha a vállalkozások egy része az adófizetési kötelezettségeinek nem teljes mértékben kívánt eleget tenni. Ennek okaként az alacsony belépési korlátot (viszonylag kis költséggel és egyszerű időn belül lehetővé tett vállalkozást bejegyezni), a legális vállalkozások számára nyújtott számos előnyt, valamint jogi biztonságot lehet említeni.

1990 óta minden évben több tízezer vállalkozást jegyeztek be, mára a KSH által működőnek tekintett vállalkozások száma meghaladja a 800 ezret. Ezek mindegyikének rendszeres és egyre összetettebb számviteli, nyilvántartási, adóbevallási és adófizetési kötelezettségeknek kell eleget tenniük.

A működő vállalkozások több mint 60 százaléka alkalmazott nélküli, több mint 90 százalékuk mikrovállalkozás, vagyis legfeljebb 9 főt foglalkoztat. Annak ellenére, hogy ezek a vállalkozások jellemzően vagy személyijövedelem-adózók, vagy egyszeres könyvvitelt alkalmaznak, így adminisztrációjuk viszonylag egyszerű, többnyire nincs módjuk arra, hogy a számviteli és az adózási feladatokra maguk szerezzék meg a szükséges szaktudást.

Az egyes adózási típusokra szakosodott könyvelő cégek számára sokkal könnyebb elsajátítani a számviteli és adózási jogszabályok tartalmát, követni a változásokat, mint az üzletvitellel foglalkozó vállalkozó számára. Ennek megfelelően Magyarországon már

a kilencvenes évek első felében olyan diverzifikált könyvelési és adó-tanácsadási kínálat alakult ki, amely képes a vállalkozások minden méretének és típusának szolgáltatást nyújtani. Néhány ezer cég szakosodott arra, hogy magas szinten alkalmazza a számviteli és adózási szabályokat. A piac működését jól jellemzi, hogy a hazai kis- és középvállalkozások mintegy háromnegyede veszi igénybe könyvelőcégek szolgáltatásait.⁵

A könyvelési piac működése azt jelenti, hogy több mint félmillió magyar vállalkozás igénybe tudja venni a specializáció előnyeit. Ezek a vállalkozások úgy jutnak hozzá professzionális szolgáltatáshoz, hogy nem kell ennek feltételeit a saját szervezetükön belül kiépíteniük. Ennek nemzetgazdasági hatásait azzal lehet érzékeltetni, ha megpróbáljuk elképzelni: mennyi kieső időt, energiát és adózással kapcsolatos többletproblémát jelentene az, ha a vállalkozások mindegyike maga próbálná teljesíteni számviteli és adózási feladatait. Azt is mondhatjuk, hogy a kisvállalkozások tömegesen alkalmazzák a kihelyezés (*outsourcing*) néven ismert menedzsmentmódszert.

Érdemes külön is hangsúlyozni, hogy ennek a kisvállalkozások versenyképességét jelentősen javító piacnak a kialakulása spontán, állami beavatkozás nélküli folyamat volt, amit a keresleti és a kínálati oldal üzleti érdekei irányítottak. Fontos bizonyíték ez arra, hogy a kisvállalkozás-fejlesztés piaci alapon tud igazán tömegesen kialakulni és működni.

A számviteli szolgáltatások igénybevétele az egyik fontos oka volt annak, hogy a vállalkozások értékelése mérhető módon megváltozott a növekedésüket, üzletvitelüket akadályozó tényezőkről (ezt szemlélteti az 1. táblázat). A vizsgált időszakban valóban csökkent a jövedelemközpontosítás mértéke, azonban a vállalkozásoknak nagyon sok területen kellett növekvő adminisztrációs terhekkel számolniuk. Részben azért érezhették mégis kevésbé zavarónak a gazdálkodás kiszámíthatatlanságát, mert a problémák jelentős részét nem saját erőből, hanem külső segítséggel tudták megoldani.

1. táblázat

A vállalkozások növekedését akadályozó tényezők intenzitása*

Megnevezés	1997. október	1998. október	1999. október
Magas adó- és társadalombiztosítási terhek	84	78	73
Erős verseny	53	57	61
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53

* A mutató számítása: a válaszolók a tényező fontosságát egy 0–4-ig terjedő, ötfokozatú skálán értékelték. Az egyes értékeket megszoroztuk a válaszadók számával, és elosztottuk a mutató lehetséges maximális értékével. Így olyan százalékos formában kifejezett értéket kaptunk, amelynek maximális értéke 100 (ha mindenki a legnagyobb fontosságot tulajdonítaná az adott tényezőnek), és minimális értéke 0 (ha mindenki a legkisebb jelentőséget tulajdonítaná az adott tényezőnek).

Forrás: Kis- és középvállalati konjunktúrajelentések 1998, 1999, 2000. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet.

Beszerezés, marketing, logisztika a kiskereskedelemben

A vállalkozásalapítás 1989-ben megvalósított liberalizálását⁶ követően az új vállalkozások nagy része a kiskereskedelem területén jött létre. A vállalkozások több mint egyharmada választotta fő tevékenységként a kiskereskedelmet, ami természetes válasz volt

⁵ Az adat forrása a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet által 1999 végén, egy kétezer darabos reprezentatív mintán elvégzett felmérés (*Kjf* [2000]).

⁶ Az egyéni vállalkozásokról szóló törvény módosítása és az új társasági törvény elfogadása.

arra, hogy termelőtevékenységeket előtérbe helyező tervgazdaság által hátrahagyott torzított gazdasági szerkezetben a kereskedelem alulfejlett volt. A hiányszűkítés gyors megszűnése, a liberalizált import következtében megjelenő bővülő kínálat is hozzájárult a kereskedelmi tevékenység gyors felfutásához. Hatalmas számban jöttek létre a legkülönbözőbb kis boltok, amelyeket az „egy tulajdonos–egy üzlethelység” konstrukció jellemzett, de sok kisebb, néhány üzletből álló hálózat is kialakult.

A hiányszűkítés azonban a kínálat növekedésével is járt, és rövid időn belül a fizetőképes kereslet vált a bővülés akadályává. A legnagyobb változást azonban az jelentette, hogy megjelent a külföldi tulajdonú cégek által kiépített hálózatok éles versenye. A nagyvállalkozások kedvező beszerzési feltételeket tudtak kialakítani a szállítóknál, hosszú határidőre fizettek, ami olcsó finanszírozási forrást jelentett számukra, szállítási, ellátási feladataikat és marketingtevékenységüket a méretgazdaságosságból és az importált menedzsmenttudásból adódóan rendkívül hatékonyan szervezték meg.

A kilencvenes évek közepére a korábban alapított kis boltok jelentős része válságba került. Sem árai, sem a kínált szolgáltatások minősége, sem az áruválaszték nem bizonyult versenyképesnek a nagy hálózatok hasonló paramétereire képest. Egyértelművé vált, hogy megoldást kell találni az elsősorban méretgazdaságossági okokból fennálló problémákra.

A beszerzési társulások alapítása széles körben jellemzővé vált a kereskedelemben, ezáltal a kisebb vállalkozások előnyösebb pozíciókat tudnak elérni annál, mint ha külön-külön tevékenykednének volna. Különösen látványos volt a CBA nevű hálózat fejlődése.⁷ A kereskedelmi vállalkozást 1991-ben hozta létre tíz olyan magánkereskedő, akik részt vettek a Közért vállalat boltjainak privatizációjában. Már a kezdeti időszakban is felismerték, hogy érdemes fenntartani a hálózatként működő üzletek közötti kapcsolatot. A hálózat jelentős bővülése 1995-ben kezdődött, amikor a tagok száma 29-re, majd néhány év múlva 55-re nőtt. Jelenleg az 55 tag 950 üzletet működtet az egész országban. 1995-ben raktárbázist vásároltak, 1996-ban megkezdtek a hálózat kereskedelmi láncá szervezését, 1998-ban újabb raktárt és egy irodaházat vettek, és regionális központokat állítottak fel. 2000-től kiléptek a nemzetközi porondra, egy német beszerzési szövetséggel működnek együtt, és létrehoztak egy-egy partnervállalatot Romániában és Horvátországban, továbbá tárgyalásokat folytatnak Szlovéniában is. 2002-ben Budapest környékén logisztikai raktárbázist terveznek építeni. A CBA a „hálózatok hálózataként” működik, összességében az egyik legnagyobb magyar kiskereskedelmi láncá vált.

Érdekes eleme a történetnek, hogy 1999-ben hat tag kivált a CBA hálózathoz és Reál Rt. néven új céget alakított hasonló funkciókkal, vagyis a sajátos szolgáltatás kínálati oldalán is tovább erősödött a verseny. Az említetteken kívül, a hazai piacon a kisebb kereskedelmi vállalkozások több más hálózata is működik.

A CBA-hálózat fejlődése kitűnő példa a funkcionális üzleti szolgáltatások piacának kialakulására és fejlődésére, és jól mutatja azt, hogy a magyar tulajdonú kisvállalkozások körében is jelen van az a menedzsmenttudás, amely képes felismerni a versenyképesség javításának módjait, és meg is valósítani azt. Ezzel azt is bebizonyították, hogy a magyar vállalkozások is képesek felvenni a versenyt a multinacionális cégek hazai vállalataival.

⁷ Lásd erről a CBA hálózat honlapját: www.cba.hu.

Hitelfinanszírozás

A kisvállalkozások versenyhátrányának egyik klasszikus területe a külső finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás. Itt is a méretgazdaságossági szempontok játsszák a döntő szerepet, mivel a hitelbírlás fix költségei viszonylag magasak, ezért a bankoknak egy bizonyos hitelösszeg alatt általában nem gazdaságos ez a tevékenység. Ha azonban a hitelezés és a kockázatkezelés tranzakciós költségeit sikerül leszorítani, akkor egyre kisebb összegű hitelekkel érdemes foglalkozni. A probléma kétoldalú, egyrészt a bankoknak is fejleszteniük kell módszereiket és eljárásaikat, másrészt a vállalkozásoktól és a vállalkozásokról szerezhető információk megbízhatósága, minősége is fontos tényezője a hatékony hitelezésnek. A szándékok és a lehetőségek együttes hatása látványos eredményeket hozott a bankszektor és a kisvállalkozások közötti kapcsolatban 2000-től kezdődően.

A hitelpiacon megkezdődött a hitelek alsó határának és átlagának csökkenése. 2000-ben a kereskedelmi bankok által a mikrovállalkozásoknak folyósított hitelek átlagos összege 14,4 millió forint, a kisvállalkozások esetében 17 millió forint volt, szemben a középvállalkozások 48 milliós átlagával. A folyószámlahitelek átlaga mindössze 5,4 millió forint volt. A legalacsonyabb hitelösszegekről nincs információnk, de joggal feltételezhetjük, hogy jelentős számú 10 millió forint alatti vállalkozói hitelt helyeztek ki a bankok. A kereskedelmi bankok és más pénzügyi intézmények 2000-ben mintegy 48 ezer hitelt folyósítottak a kis- és középvállalkozásoknak, összességében több mint 1100 milliárd forint értékben.⁸

2. táblázat

A bankok által a kis- és középvállalkozásoknak nyújtott hitelek állománya
(millió forint)

Megnevezés	1999. december 31.	2000.				Növe- kedés (százalék)
		március 31.	június 30.	szeptember 30.	december 31.	
Mikrovállalkozások	112 674	130 108	147 969	147 067	210 712	87
Kisvállalkozások	110 648	154 039	221 009	223 382	264 908	139
Középvállalkozások	237 712	298 020	326 964	344 609	428 512	80
Összesen	461 034	582 167	695 942	715 058	904 132	96

Forrás: PSZÁF.

A PSZÁF adatai szerint a kereskedelmi bankok által mikrovállalkozók számára folyósított hitelek átlagos mérete 2000-ben 14,4 millió forint volt, a kisvállalkozók számára 17,3 millió forint, a középvállalkozók számára pedig 48,1 millió forint.

Mint a 2-3. táblázatból látható, a kereskedelmi bankok kisvállalkozói hitelezése az elmúlt másfél, két évben jelentősen bővült, és ez azzal járt, hogy a folyósított hitelek minimális összege is alacsonyabb lett. Jól jellemzi a kisebb összegű hitelezés térhódítását, hogy a mikrovállalkozások esetében a Hitelgarancia Rt. már átlagosan 10 millió forint alatti hiteleket garantál.

Érdekes összevetni azt a két adatot, hogy a kereskedelmi bankok egyetlen év alatt mintegy 350 milliárd forinttal növelték a kis- és középvállalkozások hitelállományát piaci

⁸ A pénzügyi szakirodalomban a *down scaling* kifejezést használják arra, amikor a bankok igyekeznek kisebb összegű tranzakciókat is gazdaságossá tenni, és ez által új piacokat megszerezni. 2000 elejétől láthatóan ez a folyamat indult el a magyar hitelpiacon.

3. táblázat

A Hitelgarancia Rt. által garantált hitelek átlagos nagysága
(millió forint)

Időszak	Mikro	Kis	Közép	Átlag
2001. I–VII. havi	8,0	20,6	50,8	15,7
2000. I–VII. havi	15,2	32,4	60,2	25,9
1999. I–VII. havi	16,2	41,7	64,7	34,3

Forrás: Hitelgarancia Rt.

feltételek mellett, miközben a támogatott programok legfeljebb néhány tízmilliárd forint hitelállományt helyeztek ki addigi működésük során a mikro- és kisvállalkozásokhoz.

Fontos tanulsága a 2000-es pénzüpi fejleményeknek, hogy ha a feltételek érettek rá, és a szereplők is kölcsönösen érdekeltek, akkor jelentős haladást lehet elérni olyan, hosszú ideig reménytelennek tűnő területen is, mint a kisösszegű hitelt igénylő vállalkozások külső forráshoz jutása.

Szolgáltatások piaci alapon

A cikk terjedelmi korlátjai nem teszik lehetővé, hogy további példákat mutassunk be piaci alapon működő, tömegesen igénybe vett, versenyképességet javító üzleti szolgáltatásokra. Csak megemlítjük, hogy az információszolgáltatás és -ellátás, valamint a jogi szolgáltatások számos területén, különféle – például lízing, faktoring – pénzüpiacokon, sőt a kedvezményes támogatások igénybevételét célzó pályázatok elkészítésében is kialakult a verseny és a kínálati piac. Ez arra utal, hogy a vállalkozások számára valóban hasznos szolgáltatások teljes skáláján van lehetőség és esély arra, hogy kialakuljon a vállalkozások igényeihez alkalmazkodó kínálat.

A három példa (a számvitel- és adótanácsadás, a beszerzés, marketing, logisztika, valamint a hitelfinanszírozás terén) három különböző piac fejlődését mutatja be. A számviteli szolgáltatásokra a kisvállalkozások túlnyomó részének azért van szüksége, hogy eleget tehessen törvényi kötelezettségének, és csak kisebb részben azért, hogy a menedzsmentben felhasználja az abból szerezhető információt. A kisvállalkozások ebben az esetben a törvényi megfeleléshez vesznek igénybe szolgáltatásokat. A CBA-hálózat esetében a versenytársakéhoz hasonló hatékonyságú logisztika és marketing megteremtését a verseny kényszerítette ki. A kisösszegű hitelek piacának fejlődése a pénzügyi közvetítőrendszer hatókörének kölcsönös érdekeken alapuló bővülését példázza.

A vállalkozásfejlesztési politika szempontjából a következő tanulságok a legfontosabbak.

- A kilencvenes évek második felétől tömegesen és növekvő mértékben vannak jelen azok a pénzügyi és üzleti szolgáltatások, amelyek alkalmasak a kis- és középvállalkozások versenyképességének javítására, a méretgazdasági okokból meglevő versenyhátrányaik csökkentésére. Ezeknek a szolgáltatásoknak az igénybevétele számos területen érzékelhetően javította a kis- és középvállalkozások versenyképességét.

- Ezeknek a szolgáltatásoknak a piacain verseny alakult ki, ami folyamatos hatékonysági kényszert gyakorol a szolgáltatókra. A piac folyamatosan fejlődik, a kínálati oldal rugalmas.

- Létezik és fejlődik mind a vállalkozások napi üzletvitelét segítő *működési*, mind a versenypozícióját közép- vagy hosszabb távon befolyásoló *stratégiai* szolgáltatások piaca.

– A szolgáltatások a kis- és középvállalkozások teljes skálája számára elérhetők, beleértve a legkisebb, alkalmazott nélküli cégeket is. Az igénybevételről szóló döntés első sorban gazdaságossági megfontolásokon alapszik.

– A pénzügyi és üzleti szolgáltatások változatos szervezeti formában vannak jelen az egyéni piaci szereplőktől a bonyolultabb hálózatokig, ami arra utal, hogy e tekintetben is jó a szolgáltatók és a szolgáltatásokat igénybe vevők alkalmazkodóképessége.

Magyarországon ezért gazdaságfejlesztési szolgáltatást csak akkor lehet hatékonyan nyújtani, ha az a működő és változó piac környezetébe illeszkedik.

A hazai kisvállalkozás-fejlesztési politikáról

A mindenkori kormányzat által napjainkig elkészített dokumentumok mindegyike hangsúlyozza a kisvállalkozások fontosságát. A fejlesztésüket szolgáló eszközök leírása árnyaltabbá vált, a dokumentumok mindinkább az Európai Unió hasonló anyagainak megfogalmazását és szóhasználatát követik. Talán a legfontosabb új fejlemény, hogy a korábbiaknál jóval nagyobb súlyt kap a kisvállalkozások működési feltételeinek javítása, ami valóban a legfontosabb kérdés.

Másrészről azonban a – véleményem szerint szükséges – paradigmaváltás jeleit még nem lehet látni. A gazdaságpolitika továbbra is a versenyhátrány ellensúlyozása felől közelíti a kérdést, nem pedig a versenyképesség javítása oldaláról. A koordináció jellege a folyamat egészében bürokratikus, és ott sem adja át a helyét a piaci mechanizmusoknak, ahol pedig már *csak* azok tudnának hatékonyan működni.

A gazdaságpolitika viszonya a célcsoport helyzetéhez és a valós problémákhoz

Az eddigi tapasztalatokat sajnos nem kell az időben differenciáltan tárgyalni, vagyis itt sem létszik az érdemi változás. Az empirikus vizsgálatok azt mutatják, hogy a nem mezőgazdasági vállalkozásoknak csak néhány (2-3) százalékát érték el támogatási eszközök. Emellett a bizalom a vállalkozásfejlesztési szervezetek szolgáltatásaival kapcsolatban nagyon kicsi, a jelenlegi helyzetben a tág értelemben vett versenytársakhoz képest a legalacsonyabb.

A jelenlegi programok konstrukciói gyakran arra ösztönzik a vállalkozásfejlesztési szervezeteket, hogy inkább a donorok, mint a vállalkozások felé forduljanak. Ez a vonás a gazdaságpolitika egészét is jellemzi. A dokumentumokban sem utólag, sem előzetesen nincsenek megalapozott számítások vagy becslések a problémák terjedelméről, az érintettek köréről és az elért vagy elérhető hatásokról. A mérce az elkölthető vagy elköltött pénz, a kiváltott hatással kapcsolatos feltételezések nem bizonyítottak.

A programok nem tartalmazzák azokat a beépített kontrollmechanizmusokat, amelyek már nemzetközi ajánlásokból is ismertek, így a hatás méréséhez szükséges információk általában hiányosak. A fenti hiányosságok megszüntetésének is az intézményi reform a feltétele.

Felmerülhet⁹ az a kérdés, hogy ha a különböző típusú eszközök hatékonysága jelentősen különbözik, akkor miért húzódik el ilyen hosszú ideig a szemléletváltás, az új módszerek alkalmazásának megkezdése. Úgy gondolom, a válasz nem egyetlen tényezőben keresendő, a legfontosabb okok a következők.

Az új módszerek terjedése mindig nehézségekbe ütközik, mert a politika alakítói és

⁹ A kérdés nemcsak felmerülhet, hanem valóban fel is merült több más hasznos észrevétel mellett a *Laki Mihály* által írt véleményben, amit ezúton is köszönök.

végrehajtói nehezen válnak meg a beidegződésektől. A vállalkozásfejlesztési eszközök területén ráadásul nem kisebb módosításokra, hanem lényegi változásokra lenne szükség, ami tovább növeli a befogadással szembeni ellenállást.

Talán meglepő, de a váltás nehézségeinek az egyik oka az, hogy a magyar kisvállalkozás-fejlesztési eszközök és intézmények kialakításában, megtervezésében az Európai Unió szakemberei és finanszírozási forrásai fontos szerepet játszottak. Nyugat-Európában a vállalkozásfejlesztési rendszerek átalakítása sokkal lassabban halad, mint a világ többi részén, és a kilencvenes évek elején, amikor a koncepciók kialakításban segítő szakértők megkezdtek munkájukat, különösen nagy volt ez a lemaradás. Ezért nálunk olyan rendszerek kialakítása kezdődött meg, amelyek átalakítása Nyugat-Európában éppen akkor volt napirenden.

A legfontosabb oknak azt tartom, hogy a döntéshozók körében nagyon erősen él az a nézet, hogy a kisvállalkozásokat csak olcsó (pénzügyi és nem pénzügyi) szolgáltatásokkal lehet támogatni, úgy vélik, csak az lehet a népszerű politika, amelyik a piaci árnál kevesebbet kér a szolgáltatásokért. Ezeket a nézeteket a vállalkozásfejlesztési politikát végrehajtó szervezetek egy része is erősíti azokkal a pozitív visszajelzésekkel, amelyeket a saját programjairól küld a döntéshozónak. Eközben a döntéshozók nem kapnak elég információt arról, hogy a lehetséges célcsoportok milyen kis hányadához jutnak el a szolgáltatások, és hogy az olcsó árakért cserébe milyen sok adminisztratív nehézséggel, lassú ügyintézással kell fizetni. Ebből az is következik, hogy a kisvállalkozás-fejlesztés reformjának nem lenne nagy politikai kockázata, sőt sokkal valószínűbb, hogy az új, hatékonyabb eszközök nagyobb politikai támogatást hoznának a mindenkori kormánynak.

Következtetések és javaslatok

E tanulmány azt próbálta bizonyítani, hogy a kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika akkor lehet hatékony, ha nem *célcsoportokat*, hanem olyan *beavatkozási területeket* keres, ahol a kisvállalkozások versenyképességét javító szolgáltatások piaca nem, vagy nem kielégítően működik. Más szóval: strukturális helyett funkcionális megközelítést alkalmaz, nem piachelyettesítésre, hanem piacépítésre törekszik. A funkcionális megközelítés néhány eleme jelen van a hazai programok egy részében, ezeket erősíteni, a strukturális jellemzőket pedig leépíteni kellene.

Szemléltetni és részben bizonyítani kívántam, hogy a magyar kis- és középvállalkozások egyre érettebben reagálnak a gazdasági verseny kihívásaira, aminek része a pénzügyi és üzleti szolgáltatások piacainak kialakulása és fejlődése. A vállalkozásfejlesztési politika akkor tud hatékony eszközöket kialakítani, ha felismeri ezeket a piaci tendenciákat, és együttműködik velük.

A hatások tekintetében is lényegi különbség van a piachelyettesítő és a piacépítő vállalkozásfejlesztés között. Az előbbi konzerválja a piaci kudarcot, az utóbbi magában rejtja a probléma megoldásának esélyét. Ahhoz, hogy makrogazdasági szinten növekedést hozzon a tranzakciós költségek csökkentése, arra van szükség, hogy költségsökkenés valóságos legyen, hatékonyságjavuláson alapuljon. Azok a programok, amelyek elfogadják a magas költségeket, de azokat a vállalkozó helyett mással fizettetik ki, a gazdaság egészére nem gyakorolnak érdemi hatást.

A politikai retorikában gyakran emlegetett középréteg helyzetét, fejlődését meghatározó egyik tényező a tág értelemben vett kisvállalkozás-fejlesztési politika. Ez az az eszköz, amely hozzájárulhat ahhoz, hogy a középrétegek gazdaságverseny-pozíciója javuljon, és a magyar tőketulajdonra épülő gazdaság alapjai gyorsabban fejlődjenek.

Az átmenet időszakában eddig alkalmazott gazdaságpolitika csak kismértékben szol-

gálta és érte el ezt a célt. Az eddigi kormányok egyértelműen a régi paradigma alapján alakították ki és hajtották végre kisvállalkozás-fejlesztési programjaikat. Ennek következményei több területen is érezhetők:

- a magyar kisvállalkozásoknak csak néhány százaléka kapott érzékelhető támogatást a vállalkozásfejlesztési rendszertől,
- az alkalmazott eszközök ebben a kevés esetben is csak kismértékben szolgálták a versenyképesség javítását, sokkal inkább a viszonylag olcsó források szűk körű juttatására szorítkoztak,
- a támogatás feltételeinek sokkal nagyobb célcsoport felel meg, mint amennyien abból valóban részesedhetek. Ennek következtében az elosztási döntésekkel a vállalkozók jelentős része elégedetlen, sokszor a korrupció gyanúja is megfogalmazódott,
- a vállalkozásfejlesztési szervezetek egy részénél járadékvadász (*rent seeking*) típusú magatartás alakult ki, kevés az érdekeltség a tényleges eredményben, és az erőfeszítések jelentős részét a finanszírozási források megszerzése köti le,
- alig alakultak ki a piacba integrálódó vagy integrálódni képes, fenntartható, önszabályzó alrendszerek és tévékenységek.

Ahhoz, hogy a társadalompolitikai megfontolások által motivált célokat legalább részben el lehessen érni, a kisvállalkozás-fejlesztési politika határozott reformjára van szükség. A változtatásokat a következő fő elvek szerint lenne szükséges végrehajtani.

Funkcionális megközelítés. A kisvállalkozás-fejlesztési politika kialakításakor a funkciókat és nem a szervezeteket kell kiindulási alapként elfogadni. A végrehajtással azokat a szervezeteket kell megbízni, amelyek ezt a legjobban képesek szolgálni, ami bizonyos mértékig megengedi, hogy verseny alakuljon ki a forrásokért.

Fenntarthatóság. Csökkenteni kell a programok jelenleg közel 100 százalékos donorfüggőségét. Ezt nem elsősorban a költségvetési forrásokkal való takarékoság okán kell megtenni, hanem azért, mert az ügyfélorientált, hasznos szolgáltatások ösztönzője és mércéje az önfenntartási képesség. E nélkül továbbra is a donor, nem pedig a vállalkozó lesz a legfontosabb ügyfél.

Intézményfejlesztés, kapacitásépítés. A politika fő céljává nem a működtetés finanszírozását, hanem az önfenntartó módon működni képes struktúrák kialakítását kellene tenni. Ennek eszközei az intézményfejlesztés, ami megteremtené azokat a jogi és más szabályozási feltételeket, amelyek között az önfenntartás megvalósulhat, valamint a kapacitásépítés, ami az instrumentumok (például mikrohitelvezést hatékonyan végezni tudó szervezetek) kialakítását jelenti.

A piaci mechanizmusokra épülő koordináció. A végrehajtás ellenőrzésének és szabályozásának jelenlegi eszközei alapvetően adminisztratívak, ami a felhasználható erőforrások szűkösségével párosulva tervgazdasági jellegű koordinációt kíván meg. Ez csak nagyon sajátos, ritka esetekben működik hatékonyabban, mint a piaci koordináció. A reform eredménye egy olyan rendszer lenne, amiben a piaci koordináció érvényesülne, a versenyen, a hatékonysági kényszeren és a hozzáadottérték-szemléleten keresztül.

Hivatkozások

- ACCESS TO CREDIT FOR... [1998] Access to Credit for Small, Medium and Microenterprises, Bannock Consulting Ltd., UK- Know How Fund – Hungary, National SME Policy Development, Budapest.
- BUSINESS DEVELOPMENT... [1997]: Business Development Services for SMEs: Preliminary Guideline for Donor Funded Interventions. Washington.
- BUSINESS DEVELOPMENT... [2001]: Business Development Services for Small Enterprises: Guiding

- Principles for Donor Intervention. 2001 Edition, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development. Washington.
- BUTTARI, J. J. [1995]: Subsidized Credit Programs. The Theory, the Record, the Alternatives, Center for Development Information and Evaluation, U.S. Agency for International Development, június, Washington.
- BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES... [2001]: Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention. 2001 Edition, Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Washington.
- COUNCIL DECISION OF... [1996]: Council Decision of 9 December 1996 on third multiannual programme for small and medium-sized enterprises (SMEs) in the European Union (1997-2000), European Union The Council, Brüsszel.
- DRAZKIEWICZ, J.-GESICKA, G.-SZCZUCKI, J. [1996]: Local Initiatives. Polish Experiences, Local Initiatives Programme, Varsó.
- FORSTER, S.-PYTKOWSKA, J. [2002]: A regional Mapping of Microfinance in Central and Eastern Europe and NIS. május, CGAP, OSI, USAID, Budapest.
- KfI [2000]: Kis- és középvállalkozói konjunktúrajelentés. Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet, Budapest, január.
- LAKY TERÉZ [1994]: Small enterprises benefitting from Start credit. Hungarian Foundation for Enterprise Promotion, Budapest.
- LÁSZLÓ CSABA-BARA ZOLTÁN-BOHATÁ, M.-BREZINSKI, H. ÉS SZERZŐTÁRSAIK [1998]: The Hungarian SME Sector Development in Comparative Perspective, Kopint-Datorg Foundation for Economic Research, CIPE-Center for International Private Enterprise U.S.A.I.D. funded, Budapest.
- LEDGERWOOD, J. [1999]: Microfinance Handbook. World Bank, Washington
- MICRO AND SMALL ENTERPRISE... [2000] Micro and Small Enterprise Finance: Guiding Principles for Selecting and Supporting Intermediaries. Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development, Donors' Working Group on Financial Development.
- MICROCREDIT IN TRANSITION... [1996]: Microcredit in Transition Economies, LEED the Programme on Local Economic and Employment Development Territorial Development Service, OECD, Párizs.
- MICROCREDIT INTEREST RATES... [1998]: Microcredit Interest Rates, Focus, the Consultative Group to Assist the Poorest, a Micro-Finance Program, augusztus, Washington.
- ROBINSON, M. S. [2001] The Micro Finance Revolution. The World Bank, Open Society Institute, Washington.
- SAVINGS MOBILIZATION STRATEGIES... [1998]: Savings Mobilization Strategies: Lessons From Four Experiences, Focus, the Consultative Group to Assist the Poorest, a Micro-Finance Program, augusztus, Washington.
- SMALL TICKET EQUITY INVESTMENT... [1998]: Small Ticket Equity Investment and SMEs, Bannock Consulting Ltd., UK- Know How Fund – Hungary, National SME Policy Development, Budapest.
- VAJDA ÁGNES-CZAKÓ ÁGNES [1996]: A mikrohitelprogram és hatása. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, 1. sz., Budapest.
- WELTER, F. [1997]: Promoting SMEs: reviewing the German experience, Rhenisch-Westfalisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI).
- WENNER, M. D.-CAMPOS, S. [1998]: Lessons in Microfinance Downscaling: The Case of Banco de la Empresa, S.A., augusztus, La Paz.
- WORLD BANK GROUP... [2001]: World Bank Group Review of Small Business Activities, IFC, WB, MIGA Washington.