

# Kisvállalati politika és gazdasági fejlődés

## I. rész

*Az utóbbi évtizedekben a fejlett nyugati piacgazdaságokban átalakult az állami szerepvállalás, és változáson ment át az állami beavatkozás eszközrendszere is. Az egyik oldalról a támogatások és a közvetlen állami beavatkozás iránti igény növekedett főleg a munkanélküliség és a gazdasági növekedési problémák miatt, a másik oldalról viszont a piaci viszonyok erősödése, a dereguláció és a privatizáció során a közvetlen állami tulajdon és az állami beavatkozás csökkenése figyelhető meg. Az idők során az is világossá vált, hogy a csupán hagyományos fiskális vagy monetáris eszközök nem elegendők a gazdasági problémák megoldásához.*

### Rövid kitekintés

Először a hetvenes évek közepétől az Amerikai Egyesült Államokban figyeltek fel arra, hogy a nagyvállalatok helyett a kis- és közepes méretű vállalatok, vállalkozások váltak a technikai fejlődés, az innováció és a munkahelyteremtés döntő faktorává. Ez azután ahhoz vezetett, hogy az ilyen vállalatok irányító-tulajdonosait, a vállalkozókat, akiket addig bizonyos negatív felhanggal olyanoknak tekintettek, mint akik mások költségén nyereszkednek, elkezdtek egyértelműen pozitív figuraként kezelni.

Drucker (1993) az amerikai gazdaság II. világháború utáni foglalkoztatási tendenciáit vizsgálva jutott arra a következtetésre, hogy a munkahelyteremtések döntő többsége a vállalkozásoknak, elsősorban az új, gyorsan és dinamikusán növekvő vállalkozásoknak tulajdonítható. A kutatások (Burns és Dewhurst, 1989) a nyolcvanas években további adatokkal támasztották alá a kisvállalati szektor jelentőségét (USA-adatok): 1982–84 között a kisvállalati szektor 11,4%-kal növelte a

munkahelyek számát, szemben a nagyvállalatok 5,4%-ával, és 1984 végére már a GDP 38%-át adták. Az innováció\kutatási pénzek esetében a kisvállalatokat 2,5-20-szor hatékonyabbnak találták, míg a befektetett tőke után a kisvállalati tulajdonosok 25%-kal több profitot kasszíroztak.

Az Európai Unió (EU) esetében is az amerikaihoz hasonló eredményeket mutattak a nyolcvanas években folyó kutatások: a kisvállalati szektor jelentősége mind a munkahelyteremtés, mind a gazdasági növekedés területein kimutatható, habár országonként eltérő mértékben (Storey, 1994). A kis- és középvállalati szektor (KKV szektor) felértékelődése és ennek felismerése a fejlett piacgazdaságokban ahhoz vezetett, hogy megváltozott a politika hozzáállása is. Az EU a kilencvenes évek elejétől folyamatosan áttekinti a kkv-k helyzetét, és javaslatokat tesz a problémák megoldására. A javaslatok az egységes belső piac megteremtésének jogszabályi, versenypiaci harmonizálásától a pénzügyi finanszírozási feltételek javításán át a kkv-kat segítő tanácsadói hálózat létrehozásáig terjednek. Az EU célzott támogatásai, a különböző alapok között is kiemelt helyet foglalnak el a kkv-k (Bartalis, 1996).

Amikor Magyarország saját kkv-politikáját alakítja ki, három dolgot kell figyelembe vennünk: egyrészt európai uniós csatlakozási szándékunknak megfelelően nyilván EU-konformitást kell elérnünk, ugyanakkor nem szabad megfeleldoznünk a hazai speciális problémákról, és végül lehetőleg ne, vagy igen meggondoltan alkalmazzunk olyan eszközöket, amelyek máshol nem bizonyultak eléggé hatékonyak.

Ameddig azonban az EU-országok gyakorlatát egy többé-kevésbé konzekvens és a kutatási eredményeket felhasználó, a problémákat nem csupán követő, hanem megelőző, a különböző eszközök hatásmechanizmusát egy-egy esetben kezelő gyakorlat jellemzi, addig hazai kkv-politikánkra ez közel sem mondható el. Így az előző három célhoz hozzá kell ten-

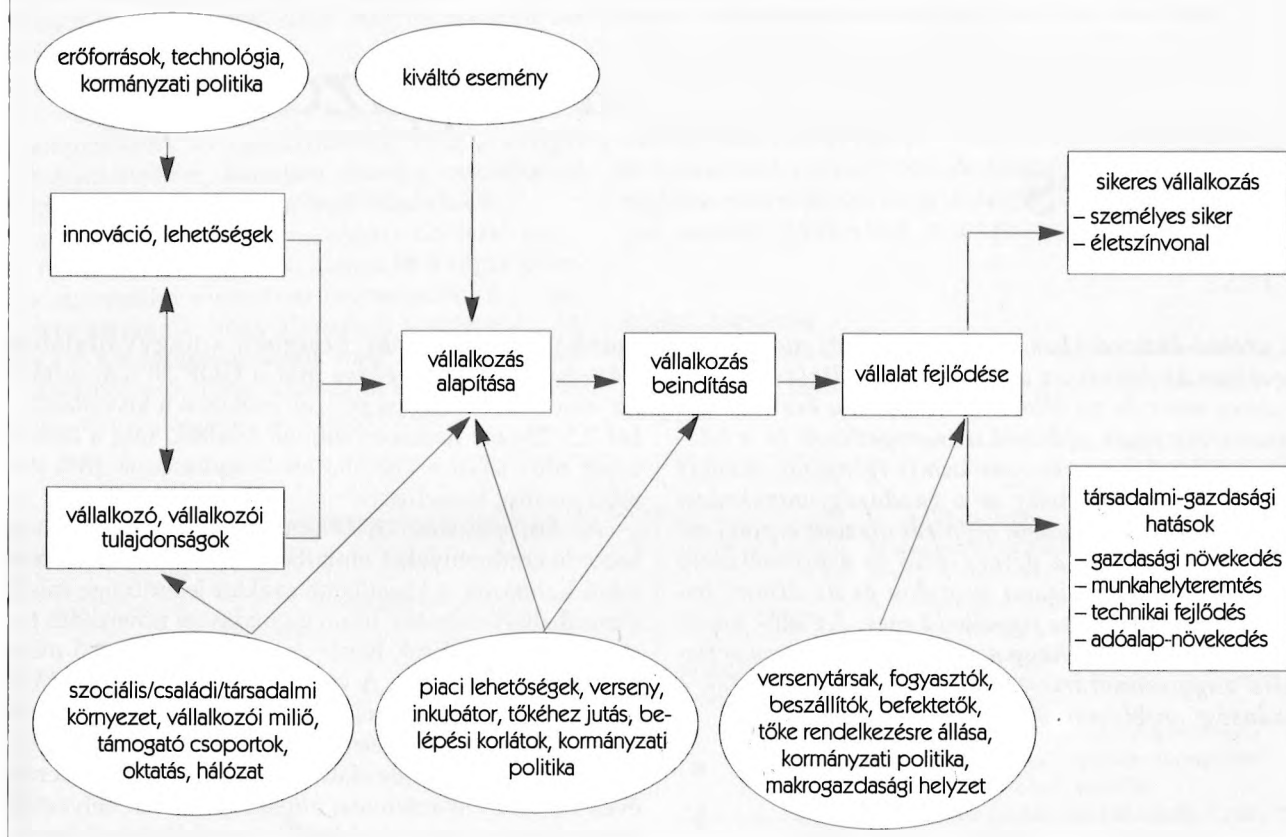


A kis- és közepes méretű vállalatok, vállalkozások váltak a technikai fejlődés, az innováció és a munkahelyteremtés döntő faktorává.

Ez azután ahhoz vezetett, hogy az ilyen vállalatok irányító-tulajdonosait elkezdtek egyértelműen pozitív figuraként kezelni.



## A vállalkozás mint folyamat és a környezeti elemek



nünk egy negyediket, hogy a kisvállalati politika illeszkedjen szervesen a gazdaságpolitikába; az egyes részpolitikák – költségvetési-, monetáris-, adó-, regionális-, iparpolitika stb. – ne ellentétes prioritásokat fogalmazzanak meg, és ne egymás hatását zavaró vagy egyenesen kioltó eszközöket alkalmazzanak, mint az manapság gyakran megesik.

E cikk fő célja, hogy áttekintse hazai vállalkozásaink jelenlegi fő problémáit. Ehhez, mint elméleti alapot, a vállalkozási folyamat elmélete nyomán készült ábrát használom fel. A hazai kis- és közepes méretű vállalatokat (kkv szektor) elsősorban az EU-országokkal összehasonlítva elemzem, és a cikk végén javaslatot teszek a magyarországi kkv-politika súlypontjainak, prioritásainak meghatározási módjára.

### A vállalkozás és környezete

Kiindulópontunkat és a további vizsgálat kereteit adja az 1. ábra, amelyen a vállalkozás folyamat kulcsfontosságú elemei és a környezeti tényezők hatásmecha-

<sup>1</sup> Ez az ábra Szerb (1997) vállalkozói és vállalkozási elméleteinek elemzése alapján készült.

nizmusa láthatók.<sup>1</sup> A négyzetek a vállalkozás belső hatások által meghatározott folyamatát mutatják, az ellipszisek pedig a környezeti tényezőket reprezentálják.

A vállalkozóvá válásban a lehetőségek és a vállalkozó, a vállalkozói szellem egymásra találása, továbbá a kiváltó esemény lényeges. A vállalkozás kezdeti időszakában a környezeti tényezők közül fontos szerephez jutnak a gazdaságon kívüli faktorok – az egyéni vállalkozói tulajdonságok mellett a szociális, társadalmi, családi, hálózati elemek. A vállalkozások életének későbbi fázisaiban a gazdasági környezeti faktorok és a kormányzati szabályozás dominálnak. A sor végén pedig ott látható a vállalkozások „pozitív” kimenete, a növekedés eredménye, a vállalkozó egyéni elégedettsége, életszínvonalának javulása; továbbá a makrogazdasági hatások, az ország vagy az adott régió gazdasági növekedése, a munkahelyteremtés, az új vállalkozások hozta technológiai fejlődés és az állam számára oly fontos adóalap-növekedés.

Mint az ábrából látható, a vállalkozás nem egymástól elszigetelt események halmaza, hanem egy olyan folyamat, ahol a leggyengébb láncszem elve érvényesül, azaz a végső kimenetet, az eredményeket a folyamat leggyengébb eleme határozza meg. Így hiába szabad a vállalkozások alapítása, ha az innovációk

piacra történő adaptálása nem lehetséges, ha nincs meg az a társadalmi, pénzügyi háttér, ami a vállalkozások növekedését biztosítaná, akkor nem fog növekedni a foglalkoztatás, és nem tapasztalható gazdasági növekedés sem.

A továbbiakban az 1. ábrának megfelelően kísérlem meg bemutatni, hogy a vállalkozás melyik fázisában milyen kormányzati, állami segítség lehetséges, és ennek milyen hatásai lehetnek. Ennek során elsősorban az EU-beli és a hazai gyakorlat elemzése, összehasonlítása és értékelése áll a vizsgálat középpontjában.

## Tényezők és vállalkozói jellemvonások

Mint az előzőkben említettem, főleg a vállalkozások indításában töltenek be meghatározó szerepet a gazdaságon kívüli tényezők, azonban a kedvező szociális-társadalmi környezet a vállalkozások eredményességét is befolyásolhatja.

Azok az országok, amelyek értékelik a vállalkozást, ki is fejlesztik azokat a szociális rendszereket, amelyek a vállalkozásokat támogatják. Többek között a vállalkozói hálózat, milió kialakítása erősítheti meg nem csupán az összetartozást, hanem a pozitív szerep modellek által ösztönzést adhat a társadalom más tagjainak is, hogy vállalkozásba kezdjenek. Több országban létezik az év vállalkozója cím, ami figyelmet kelthet, és így azt az üzenetet közvetíti a társadalom tagjai számára, hogy a vállalkozás fontos.

A hálózaton belül kiemelt jelentősége lehet a családnak és a közvetlen baráti körnek, ennek befolyásolására azonban az állami eszközök igencsak korlátozottak. Összehasonlítva a brit vállalkozókat a sikeresebb olasz vállalkozásokkal, a *Managment Today* (1995. október) azt állítja, hogy a különbségben döntő szerepe van annak, hogy Olaszországban az üzlet csupán része a társadalmi kapcsolatok hálózatának. Ha egy olasz megye a bankba, akkor egy barátjához vagy barátjának a barátjához megy, aki sokkal megértőbb a problémák iránt és inkább segít a megoldásban is. Ennek a társadalmi alapon szerveződő hálózatnak tudható be legalábbis részben a sikeres kezdő vállalkozások Nagy-Britanniánál magasabb aránya.

Maillat (1993) az innováció esetében hívja fel a figyelmet a milió szerepére: „...,a viszonyossági és bizalmi magatartási szabályok, a szíveség és az azonos milióhoz való tartozás ténye mindegyik résztvevő számára mozgósítható erőforrások lehetőségében nyilvánul meg” (17. o.). A miliónek ez a felfogása lehetővé teszi azt is, hogy ezt a mozgósító jelleget a vállalkozások indítására is alkalmazzuk.

A helyi hálózatok vagy milió fejlesztésében sokat tehetnek a helyi társadalmi, mozgalmi, gazdasági és gazdaságon kívüli szervezetek, amelyek egyáltalán lehetőséget biztosítanak arra, hogy a helyi közösség tagjai megismerjék egymást és fenn is tarthassák kapcsolataikat. Ezek közvetlen gazdasági haszna azonban nehezen mérhető, és hatásukat valószínűleg csupán hosszú távon fejtik ki. Svédország különböző régióit vizsgálva Davidson (1995) különbségeket mutatott ki a vállalkozások indítási aktivitása esetében, és ezt a szerző, legalábbis részben, a kulturális különbségeknek tudta be. Davidson állítása szerint a vállalkozások indításának aktivitása fokozható olyan állami eszközökkel is, amelyek a kulturális környezetre fejtik ki hatásukat, és itt figyelembe kell venni a regionális különbségeket is. Az ilyen eszközök konkrét ismertetésével azonban a szerző adós marad.

A hosszú távú hatásra hívja fel a figyelmet Birley (in: Burns és Dewhurst, 1989), és azt hangoztatja, hogy a szociális hálózat lassan épül, és éveket vesz igénybe, ameddig a terület eléri azt a sűrűséget, ahol az elérhetőség és így a vállalkozási tevékenység is érzékelhetően javul. A híres kaliforniai Szilikon-völgy vagy a 128-as út – Boston környéke – esetében az érettség elérése évtizedeket vett igénybe.

Viszonylag határozottabb kapcsolat és világosabb állami feladatok adódnak, ha a vállalkozói tulajdonosságok és a vállalkozások indítását vagy a vállalkozási sikerek személyes okainak összefüggését elemezzük. A menedzseri, üzleti képességek magas szintje növeli az esélyét mind a vállalkozás elkezdésének, mind a sikeres vállalkozásnak, a szakképzetlenség jelentős akadály lehet az alapítás során és kudarctényező a működtetés során. Az a vállalkozó, aki képtelen összeállítani egy üzleti tervet, elvégezni egy piackutatást, vagy megszervezni a beszerzést, értékesítést, szinte biztos, hogy bukásra van ítélve, bármilyen ragyogó is vállalkozása alapötlete. A magyarországi nagyvállalkozókról 1997-ben készített kutatás úgy találta, hogy vállalkozói sikerükben elsősorban egyéni

képességeik játszottak fontos szerepet, és a politikai kapcsolatoknak csak egy elenyésző kisebbség tulajdonított jelentőséget (Krecz, 1997).

Gibb (1994) szerint mindenkinek van egy kevés vállalkozói érzeke, amit tovább lehet fejleszteni. Az általános oktatási színvonal emelésével, speciális, vállalkozóknak szóló tananyagok és oktatási programok kifejlesztésével, mind a rendes iskolai oktatás területén, mind azon kívül, az állam is sokat tehet az általános vállalkozói kultúra fejlesztéséért. Ugyanakkor helyben működtetett és esetleg állami (helyi vagy központi) eszközökkel is támogatott tanácsadó szervezetek szervezésével a hiá-



Több országban létezik az év vállalkozója cím, ami figyelmet kelthet, és így azt az üzenetet közvetíti a társadalom tagjai számára, hogy a vállalkozás fontos. A hálózaton belül kiemelt jelentősége lehet a családnak és a közvetlen baráti körnek.



nyos vállalkozói képességek úgymond kívülről is pótolhatók, legalábbis részben. Ilyen szerepet töltenek be a vállalkozói, ipari vagy technológiai parkok is, ahol a vállalkozó számos szolgáltatást vehet igénybe.

### Hiányok itthon

Megvizsgálva a magyarországi gyakorlatot a vállalkozások szociális környezete – elsősorban az oktatás – és a vállalkozói tulajdonosságok szempontjából, még akadnak állami feladatok. Bár általánosan az olyan alapvető tulajdonságokkal, mint a kreativitás, az önállóságra törekvés, innovációs képesség nincs különösebb probléma, a menedzseri képességek területén azonban még sok a tennivaló: a bankok panasza szerint sok vállalkozó képtelen összeállítani egy üzleti tervet vagy egy kölcsönkérelmet, alacsony színvonalúak az általános pénzügyi és adóismeretek, hiánycikknek számít a szervezés és a döntéshozatal megosztása is (Kocsis, 1996). A problémákat fokozza az a nyugati országokban is jól ismert averzió a vállalkozók részéről, hogy elutasítják az ilyen jellegű segítséget, mivel erre nincsen idejük.

Az általános vállalkozói kultúra elemei, mint a tárgyalókészség vagy az etikai elvárásoknak való megfelelés is roppant alacsonyra értékelt. A társadalom tagjainak véleménye a vállalkozókról általában nem túl jó, és inkább negatív, mint pozitív képzetársítások kapcsolódnak a vállalkozásokhoz is. Mindezt nyilván még tovább fokozza az átmeneti gazdaság a képlékeny tulajdonviszonyaival, a korrupcióval vagy a privatizáció során tapasztalt visszaélésekkel és a politikai hatalom gazdasági átmentésével. Ezen problémák rövid távon nyilvánvalóan nem oldhatók meg sem állami segédlettel, sem anélkül. Viszont az általános vállalkozói kultúra emelését a menedzseri ismeretek szélesebb körben történő elterjesztésével, az oktatás kibővítésével a helyi és a központi állami szervek is elősegíthetik, lerövidíthetik ezt az átmeneti időszakot. Ennek felismerése már tükröződik a legutóbbi kisvállalkozási-politikai koncepcióban, ahol az oktatás külön kiemelt területe a vállalkozások nem pénzügyi támogatásának.

A közvetlen vállalkozói hálózatok, a milió és a szociális háttér kialakításában jelenleg komolyabb eredményeket nem tudunk felmutatni. Az ezen a területen ritka kutatások egyike (Czakó és szerzőtársai, 1995) úgy találta, hogy a nyolcvanas években azok lettek vállalkozók, akik az átlagnál jobb társadalmi, kulturális, gazdasági kapcsolatokkal rendelkeztek. Véleményük szerint a vállalkozói tevékenység nagyfokú bővülése és differenciálódása alapvetően nem

”  
A társadalom tagjainak  
véleménye a vállalkozókról  
általában nem túl jó,  
és inkább negatív,  
mint pozitív képzetársítások  
kapcsolódnak  
a vállalkozásokhoz is.

◆  
Magyarország igazán élen járt  
a világon a találmányok  
számát tekintve,  
a megvalósítást tekintve  
azonban nem ilyen kedvező  
a helyzet.

változtatott ezen a helyzeten. Ez is azt a tételt látszik erősíteni, hogy a vállalkozói hálózatok pozitívan hatnak a benne tevékenykedők eredményeire. Jelenleg úgy tűnik, hogy a feladathiánnyal küzdő, légtüres térben lebegő kamarák, illetve a vállalkozásfejlesztési központok próbálják meg felvállalni ezen szféra szervezését. Ha ki is alakul ez a fajta szervezet, pozitív hatásait valószínűleg csak évtizednyi távlatból lehet majd megítélni.

### Innováció és állami beavatkozás

Az utóbbi évtizedben a világgazdaságban végbemenő változások – többek között a globalizáció, a technológiai fejlődés, a fogyasztói igények átstrukturálódása – a verseny

kiéleződéséhez vezettek. Ma sokkal inkább, mint bármikor, a továbbélés, növekedés vagy nyereségesség feltétele az új termékek, gyártási eljárások folyamatos megújítása, az innováció (Drucker, 1993).

Az innováció a vállalat esetében azonban nem csupán az új termékek, gyártási eljárások vagy piacok megteremtését jelenti, hanem hogy mindez nyereségesen történjen. Ansoff (1989) szerint az a vállalat lesz sikeres, amely kellően invenciózus, ki tudja használni az invencióban rejlő lehetőségeket, elboldogul az új termékekkel és piacokkal, és ezzel egy időben a hagyományos termékek piacán is fenntartja pozícióját.

Az innováció az állam szempontjából két fontos feladatot jelent. Egyrészt a kutatás és fejlesztés támogatása (K+F), másrészt az innováció sikeres piacra vitele. Az EU kutatási és technológiai fejlesztési elképzelései elsősorban az úgynevezett Framework Programme-okban öltenek testet. Ezen programok külön figyelmet szentelnek a kkv-k támogatásának: az 1989–1994-es időszakban mintegy 6400 kkv részesült több mint egymilliárd ECU támogatásban. A kkv-k kutatási bázisának megteremtésében döntő szerepet játszik a Brite-Euram alprogram (Activities in favour... 1994).

Amint már az előzőkben említettem, Magyarország igazán élen járt a világon a találmányok számát tekintve, azonban a megvalósítást tekintve nem ilyen kedvező a helyzet. A kilencvenes években azután a hagyományos K+F nagyvállalati rendszere szétesett, és reálértéken drasztikusan csökkentek a kutatásra fordított pénzek. 1995-ben 40 milliárd forintnál alig volt több, ami a GDP kevesebb, mint 0,8 százalékát teszi ki (Regős, 1997).

Az újonnan alakult, privatizált vállalatok sem sokat törődtek a kutatással. Így a kereslet is alaposan

lecsökkent a nyolcvanas évekhez képest. Újat első sorban a külföldi tulajdonú privatizált nagyvállalatok hoztak. Hoványi (1991) a technológiafejlesztés feltételeit vizsgálva úgy találta, hogy a versenyképes fejlesztés útjában álló legfontosabb akadály a pénzügyi erőforrások, továbbá a piacképességet megvalósító vállalati kultúra, a jó menedzsment és a marketing hiánya. Papanek (1997) a pénzügyi természetű problémák elsőrendű fontossága mellett azt állapítja meg, hogy a vállalatok a műszaki haladás trendjeiről sem rendelkeznek elegendő információval. A helyzetet még súlyosbítja, hogy a magyar vállalatok modernizációs céljai között kevés a termelést korszerűsítő elképzelés.

A jelek alapján a kormányzat felismerte az innovációban rejlő lehetőségeket, és a tervek között szerepel az intézményi átszervezés mellett a K+F ráfordítások emelése a GDP több mint 2 százaléka fölé, továbbá az ezt támogató szabályozó- és adórendszer kialakítása. A hazai elképzelések közül hiányzik azonban az innovációk piacra vitelének elősegítése, ami vállalataink versenyképességének jövőbeli záloga. Úgy tűnik azonban, hogy a versenyképesség javítása, ami szintén a megvalósítandó célok között szerepel, nem áll összhangban az innovációtámogatással. Más vágányon halad az innovációs parkok fejlesztése is, ami a vállalkozásfejlesztéssel párhuzamosan más intézményekhez tartozik (Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány központjai). Ez pedig az erőforrások szétforgácsolódását, nem kellő hatékonyságú felhasználását vetíti elő.

A nemzetközi tapasztalatok azt támasztják alá, hogy elsősorban a kis országok (pl. Finnország vagy Írország) látják fontosnak fejlődésüket fokozott innovációtámogatással biztosítani (Regős, 1997). Storey (1994) nagy-britanniai vizsgálatai is azt mutatják, hogy az állami juttatások közül az innovációra, technikai fejlesztésre, oktatásra fordított pénzeknek volt leginkább mérhető hasznuk: a támogatott vállalatok növekedése szignifikánsan meghaladta a nem támogatottakét.

## Belépési korlátok

A vállalkozások esetében az alakulás és a kezdeti siker egyik fontos tényezője, hogy milyen korlátok állnak a piacra lépés útjában. Ha egy gazdaságban az ilyen akadályok jelentősek, nem csupán a vállalkozások alapítását befolyásolják kedvezőtlenül, hanem a monopóliumhelyzet állandósulásával a versenyt csökkentik, és ezen keresztül a fogyasztókat is károsítják. Az állam feladata ebből adódóan az, hogy segítse elő a szabad piacrálé-

pést, távolítsa el az akadályokat, már ahol ez egyáltalán lehetséges.

A termelési költségekkel összefüggő minimális méretnagyság, a már piacon levők abszolút és relatív költségelőnye, a termékdifferenciálás foka olyan objektív jelenségek, amelyek esetében az állam szerepe igencsak korlátozott. Tulajdonképpen ezen belépési korlátok következménye, hogy a kezdő vállalkozás magasabb költségekkel termel, mint a már piacon levő. A magasabb költségek legnyilvánvalóbb kompenzációs módja pedig a pótlólagos tőke. Természetesen ha a vállalkozás képtelen a kezdeti magasabb költségeket a későbbiek során csökkenteni, akkor a pótlólagos tőkebevonás sem segít, mert ekkor már hatékonysági problémával állunk szemben.

A belépési korlátok másik kritikus pontja a vállalkozáshoz szükséges tőke biztosítása a versenyképes üzlet érdekében. A tőkebiztosítás kiterjed arra a folyamatra, amely az ötlet felmerülésétől az innováció kidolgozásán át a vállalkozás bejegyzéséig tart. A tőkehiány különösen akkor problémás, ha nem visszanyerhető formában (például hirdetés, marketing) jelentkeznek a kiadások. Tekintve a kezdő vállalkozások magas bukási arányát, a kezdő tőke biztosítása magas kockázattal jár, így a hagyományos bankok ódzkodnak ettől az üzletágtól. A kockázat mellett a bankok távolmaradásának másik oka a relatíve kicsi hitelek magas adminisztrációs költsége. Ez a terület a kockázati tőke működésének egyik intervalluma. Nyilván adódik a következtetés, hogy lépjen be az állam, és a kockázatot legalábbis részben átvállalva, vegyen részt a vállalkozások finanszírozásában.

Az állami segítségnyújtás konkrét formái az adókedvezmények nyújtásától az államilag támogatott kedvezményes kölcsönökön át egészen a garanciavállalásig terjedhetnek.

A pénzügyi segítség mellett lényeges lehet a nem pénzügyi segítség is. A vállalkozások és kiemelten a kezdők környezeti támogatásának középpontjában Magyarországon jelenleg a vállalkozói, ipari, technológiai parkok, inkubátorövezetek áll-

nak. Ezek támogatása a PHARE-alapokból, más pályázható központi alapokból történik, illetve jelentősnek mondhatók a beruházási adókedvezmények továbbá a helyi önkormányzatok részvétele is. Az ilyen támogatási forma elterjedése nyilván összefüggésben van az Európai Unió jelenlegi gyakorlatával és uniós csatlakozási szándékunkkal. Bár még kevés idő telt el ahhoz, hogy átfogóan értékelni tudjuk az ilyen jellegű kezdeményezések hatásait, az eddigi tapasztalatok pozitívak. A nyíregyházi, a székesfehérvári vagy a móri inkubátorban tevékenykedő vállalkozók elégedettsé-

”  
A pénzügyi segítség mellett  
lényeges lehet  
a nem pénzügyi segítség is.  
A vállalkozások és kiemelten  
a kezdők környezeti  
támogatásának középpontjában  
Magyarországon  
jelenleg a vállalkozói,  
ipari, technológiai parkok,  
inkubátorövezetek állnak.  
”



güknek adtak hangot (Kocsis, 1996, *Napi Gazdaság* 1997. április 12. szám).

Gyakran azonban maga az állami szabályozás állít korlátot a belépéshez. Ezen korlátok szinte mindegyike racionálisnak tűnik, hiszen például egyes szakmák gyakorlásához (orvos, ügyvéd, könyvelő stb.) nyilvánvaló, hogy helyesebb valamilyen kvalifikációt előírni, semmint a piaci erők játékára bízni. Megkérdőjelezhető viszont a mesterséges monopóliumokat teremtő állami korlátok, mint amelyek a közlekedés, távközlés, szállítás stb. területén előfordulnak. A fejlett piacgazdaságokban az 1980-as évektől meginduló dereguláció éppen az ilyen korlátok feloldását helyezte a középpontba. Magyarországon a helyzet fordított, jelenleg éppen a kamarák lobbiznak azért, hogy a kezükbe kerüljön a szakképesítéshez kötött vállalkozások engedélyezése. Ha ez meg is valósul, eredménye mindenesetre kétséges lehet.

A nyitott gazdaságok esetében, mint amilyen Magyarország is, különösen fontosak az exporthoz-importhoz kötődő korlátok. A szabad, korlátozásoktól mentes külkereskedelem a versenypiac hatékony működéséhez járul hozzá, a másik oldalról viszont egyes gazdaságpolitikai célok – foglalkoztatás, átmeneti védelem a fejlődésben levő iparágaknak – megakadályozhatják ezt.

A vállalkozói elméletek különösen fontosnak tartják a vállalkozások alapításának, indításának folyamatát. Így a piacralépés megkönnyítését elősegítő eszközök, a belépés útjában álló adminisztratív akadályok eltávolítása a kezdő vállalkozások számára

és a vállalkozói aktivitás növekedésének irányába hat, így üdvözlendő lépés. Az adminisztratív gátak egyik legnyilvánvalóbb mérőszáma, hogy hány állami, önkormányzati szervezet számára kell a vállalkozónak jelentést adnia, vagy hogy mennyibe kerül – pénzben és időben – a vállalkozás létrehozása.

Magyarországon jelenleg a vállalkozások létrehozása – annak ellenére, hogy szabadon engedélyezett – bürokratikus és időrabló folyamat (1. *Vállalkozás*, 1995). A bejegyzés a választott szervezeti formától függően 5-15 különböző hatóságot érint és jelenleg mintegy 40 000–200 000 Ft-ba kerül (a részvénytársaság nyilván többé). A tervezett lépések közé tartozik, hogy a némileg légiures térben működő kamarák hatáskörébe sorolnák és egy helyen elintézhetővé tennék az alapítást. Annak ellenére, hogy már kormányzati szinten is felismerték az ún. „egyablakos” rendszer előnyeit, a megvalósítás évek óta késik: 1996-ban még mindig csak munkabizottságot hoztak létre, amely a bevezetésre tesz majd javaslatot (Gulácsi, 1997). A vállalkozások folyamatos működtetése sem olcsó, a jogszabályi, elsősorban az adózási előírásoknak történő megfelelés ma speciális ismereteket igényel, ezért sok vállalkozó kénytelen az adott terület szakértőjét, de legalábbis könyvelőt foglalkoztatni, ami növeli a működési költségeket.

(Következő számunkban folytatjuk)

Szerzőnk  
Ph. D. egyetemi docens,  
JPTE Közgazdaságtudományi Kar

## Hasznos információforrások vállalkozók számára

### **Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési**

#### **Részvénytársaság**

Kilián Csaba, befektetési igazgató  
H-1051 Budapest, Dorottya u. 4.  
H-1364 Budapest Pf. 222.  
Telefon: (36-1) 118-6396, Fax: (36-1) 118-3732

### **Amerikai Kereskedelmi Kamara, Magyarország**

Horváth Gabriella, tagsági menedzser  
H-1068 Budapest VI., Dózsa György út 84/a, 222. szoba  
Telefon: (36-1) 269-6016, Fax: (36-1) 342-7518

### **Budapesti Vállalkozásfejlesztési Központ**

Györfi Zsolt, PR menedzser  
H-1072 Budapest, Rákóczi út 18.  
H-1840 Budapest 50. Pf. 1.  
Telefon: (36-1) 269-6869, Fax: (36-1) 268-1800

### **Magyar Kereskedelmi és Iparkamara**

Keszthelyi Péter, nemzetközi igazgató  
H-1055 Budapest, Kossuth Lajos tér 6–8.  
Telefon: (36-1) 132-1195, Fax: (36-1) 153-3496

### **East Euro Co. Executive Search Group**

Söpkéz Sándor, ügyvezető igazgató  
H-1088 Budapest, Rákóczi út 1–3.  
East West Business Center  
Telefon: (36-1) 266-7770, Fax: (36-1) 266-5139

### **Állami Privatizációs és Befektetési Rt.**

Sütő Sándor, ügyvezető igazgató  
H-1525 Budapest 114. Pf. 45.  
Telefon: (36-1) 155-1484, Fax: (36-1) 155-2363

### **World Trade Center Budapest Club**

Vasvári József, klubmenedzser  
H-1053 Budapest, Kecskeméti u. 14. c/o Hotel Korona  
Telefon: (36-1) 138-2416, Fax: (36-1) 118-3731

### **Magyar Joint Venture Szövetség**

Menyhárt József, szaktanácsadó  
H-1012 Budapest, Kuny Domokos u. 13–15.  
H-1525 Budapest, Pf. 88.  
Telefon: (36-1) 175-9722 (központi),  
Tel./fax: (36-1) 156-0728