



A KKV SZEKTOR SZEREPE A FOGLALKOZTATÁSPOLITIKÁBAN

FEJLESZTÉSI LEHETŐSÉGEK

A tanulmány szerzői: Dr. Jelen Tamás PhD
Dr. Giday András kutató, közgazdaságtudományok kandidátusa
Kerékgyártó Gábor kutató, BVKI
Mihalkovné Szakács Katalin külső kutató munkatárs

Budapest

2010

TARTALOM

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ.....	10
1. A KKV SEKTOR MAGYARORSZÁGON.....	24
1.1 A VÁLLALKOZÁSOK DEMOGRÁFIÁJA	24
a) <i>Működő vállalkozások, 1999-2008</i>	24
b) <i>Új vállalkozások, 2003-2008</i>	28
c) <i>Az új vállalkozások túlélése, 2003-2008</i>	29
d) <i>Megszűnt vállalkozások, 2007</i>	30
e) <i>A regisztrált vállalkozások, 2009</i>	31
f) <i>A vállalkozók aránya életkoruk szerint, 2005</i>	33
g) <i>A vállalkozók aránya legmagasabb iskolai végzettségük szerint, 2005</i>	35
h) <i>A vállalkozók aránya szakmák szerinti végzettségük szerint</i>	36
1.2 A VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉT AKADÁLYOZÓ LEGFŐBB TÉNYEZŐK	39
2. ÁLTALÁNOS FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ESZKÖZÖK ÉS AZ UTÓBBI ÉVEK MAGYAR GYAKORLATA.....	43
2.1 ÁLTALÁNOS FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ESZKÖZÖK	43
2.1.1 Alkalmazási kör.....	43
2.1.2 A beavatkozások típusai.....	44
a) <i>Az aktív munkaerő-piaci eszközökre fordított kiadások az EU-27 országokban ..</i>	<i>45</i>
2.2 AZ UTÓBBI ÉVEK MAGYAR GYAKORLATA	47
2.2.1 Foglalkoztatottság és munkanélküliség.....	47
a) <i>Végzettségbeli különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban ...</i>	<i>49</i>
b) <i>Korosztályi különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban.....</i>	<i>52</i>
c) <i>Területi különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban.....</i>	<i>56</i>
d) <i>Ágazati különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban</i>	<i>58</i>
e) <i>Kisvállalati megoldás a munkanélküliség és foglalkoztatottság problémáira.....</i>	<i>58</i>
f) <i>A foglalkoztatás-növelés dilemmái</i>	<i>59</i>
2.2.2 Foglalkoztatáspolitikai célok és szakpolitikák az elmúlt évekből.....	60
a) <i>Uniós intézkedések versus magyar eredmények</i>	<i>60</i>
b) <i>Munkahely-teremtési és vállalkozástámogatások.....</i>	<i>61</i>
c) <i>Munkaerő-piaci mobilitás és rugalmasság.....</i>	<i>62</i>
d) <i>A humán tőke fejlesztése</i>	<i>62</i>
e) <i>Az időskori aktivitás előmozdítása.....</i>	<i>63</i>
f) <i>A nők és férfiak munkaerő-piaci esélyegyenlősége.....</i>	<i>64</i>
g) <i>Munkaerő-piaci integráció</i>	<i>65</i>
h) <i>Ösztönzés a munkavállalásra</i>	<i>66</i>

i)	<i>A rejtett foglalkoztatás visszaszorítása</i>	67
j)	<i>A regionális különbségek csökkentése</i>	68
2.3	FOGLALKOZTATOTTSÁG: ÁGAZATI ARÁNYOK A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN	68
2.3.1	3 fő szektor	70
2.3.2	Ágazati arányok	71
a)	<i>Visegrádi országok- Euro zóna</i>	71
b)	<i>Magyarország – visegrádi átlag</i>	71
c)	<i>Magyarország-euro zóna</i>	73
2.3.3	Melyik ország-csoport példáját kövessük?	74
3.	A KKV SZEKTOR SZEREPE A FOGLAKOZTATÁSBAN	77
3.1	A KKV SZEKTOR SZEREPE A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁBAN	77
3.1.1	A KKV szektor aránya a különböző végzettségűek foglalkoztatása esetében	79
3.1.2	A KKV szektor aránya a különböző korcsoportok foglalkoztatása esetében	81
3.1.3	A KKV szektor aránya a különböző régióbeli foglalkoztatás esetében	82
3.1.4	A KKV szektor aránya a különböző ágazatokban történő foglalkoztatás esetében	87
3.1.5	A KKV szektor szerepe a kifizetett keresetek tömege tekintetében	89
3.1.6	Az önfoglalkoztatás szerepe	92
3.1.7	A KKV foglalkoztatás és a gazdasági ciklus kapcsolata – Van-e anti-ciklikus szerepe a KKV szektornak?	101
3.1.8	Külföldi versenynek kitett ágazatok szerepe a foglalkoztatásban	105
3.2	MUNKAERŐMOZGÁS IRÁNYA – A KKV-TÓL A NAGY CÉGEKHEZ VAGY FORDÍTVA?	108
3.2.1	Outsourcing – Új munkahely vagy átcsoportosítás?	108
3.2.2	Munkaerő vándorlás – KKV puffer szerep?	109
3.3	A FOGLALKOZTATOTTI STÁTUSZOKKAL SZEMBENI ATTITÚDOK NEMZETKÖZI ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN	111
4.	MUNKANÉLKÜLIEK BEVONÁSA A FOGLALKOZTATÁSBA A KKV SZEKTOR ÁLTAL	114
4.1	FEKETE FOGLALKOZTATÁS KIFEHÉRÍTÉSE	114
4.1.1	Pozitív ösztönzők	114
a)	<i>Egykulcsos adó</i>	114
b)	<i>Differenciált TB járulékok</i>	118
c)	<i>Cselédszabályozás</i>	128
d)	<i>Kék-könyv</i>	129
4.1.2	Negatív ösztönzők	130
a)	<i>Vagyonosodás vizsgálatok</i>	130
4.2	A MUNKÁT VALÓBAN NEM TALÁLÓ, RÉGEN MUNKANÉLKÜLI STÁTUSZÚ RÉTEGEK HELYZETBE HOZÁSA A MUNKAERŐ PIACON	130

4.2.1	Képzési programok	130
a)	<i>Szakképzés</i>	131
b)	<i>Térségi Integrált Szakképző Központ</i>	137
c)	<i>Vállalkozó képzés</i>	138
d)	<i>Női vállalkozók</i>	156
e)	<i>Roma vállalkozók</i>	162
f)	<i>Megváltozott munkaképességű vállalkozók</i>	164
g)	<i>Fiatal vállalkozók</i>	164
h)	<i>Spin-off Modell</i>	166
i)	<i>Távoktatás</i>	173
4.2.2	Mobilitás	174
4.2.3	Eddig kielégítetlen kereslet ellátása	178
4.3	A MUNKÁT NEM IS KERESŐ RÉTEGEKNEK A MUNKAVÁLLALÁSRA VALÓ SARKALLÁSA.....	180
4.3.1	A szociális támogatások jelenlegi kritériumrendszere Magyarországon	181
4.3.2	Részmunkaidős foglalkoztatás	187
5.	A KKV SEKTOR FOGLALKOZTATÁSÁNAK ÖSZTÖNZÉSE	189
5.1	AZ ALACSONY FOGLALKOZTATOTTSÁG FŐBB TÉNYEZŐI.....	189
5.1.1	Az üzleti vállalkozás mérete, növekedési kilátások	191
5.1.2	Nem bérjellegű munkaerőköltségek és a bérek.....	191
5.1.3	Megfelelően képzett személyek hiánya.....	193
5.1.4	Üzleti vállalkozás jellegéből adódó okok.....	193
5.1.5	A tulajdonos/vezető nem akar felvenni új munkatársat	194
5.1.6	Az üzleti vállalkozás folytatása saját munkavállalás mellett történik.....	194
5.1.7	Adminisztrációs és bürokratikus eljárások terhei.....	195
5.1.8	A munkajogi szabályozások összetettsége	197
5.2	SZIGETSZERŰ ELŐRELÉPÉST VAGY ÁLTALÁNOS FEJLESZTÉST?	198
5.3	A FOGLALKOZTATÁS-BŐVÍTÉST SEGÍTŐ INTÉZKEDÉSEK	202
5.3.1	A rejtett gazdaság visszaszorítása	203
5.3.2	Általános üzleti környezet javítása.....	205
a)	<i>Versenyképesség</i>	206
b)	<i>Foglalkoztatás bővítése</i>	213
5.3.3	Szektor-specifikus környezet javítása	215
a)	<i>Turizmus</i>	216
b)	<i>Ruhaipar</i>	218
c)	<i>Kereskedelem</i>	220
d)	<i>Élelmiszergazdaság és foglalkoztatás</i>	227
e)	<i>Építőipar</i>	231

5.3.4	Teljesítménynövelés a külföldi versenynek kitett szektorokban.....	242
5.4	TÁMOGATÁSOK.....	243
5.4.1	Az alsó és középfokú végzettségűek munkaerőpiacra történő belépését segítő eszközök.....	244
a)	<i>Start-kártya kedvezmények növelése.....</i>	244
b)	<i>Lokális teljesítménymutatók és teljesítményelvárások.....</i>	245
5.4.2	A hátrányos helyzetűek munkaerőpiacra történő belépését segítő eszközök.....	250
a)	<i>Szociális vállalkozások.....</i>	250
b)	<i>Fair-trade.....</i>	256
c)	<i>Romák foglalkoztatása.....</i>	258
d)	<i>Hajléktalanok foglalkoztatása.....</i>	262
5.4.3	Beruházás támogatás.....	264
5.4.4	A munkahely-megtartás támogatásában speciálisan a középvállalatokat segítő eszköz alkalmazásának a lehetőségei.....	265
5.5	A FOGLALKOZTATÁS-POLITIKA ÖSSZEANGOLÁSA A KKV POLITIKA MÁR ESZKÖZEIVEL	269
5.5.1	1996-os nyereségadó-csökkentés.....	269
5.5.2	A vállalkozások alapítását, megerősödését segítő eszközök és azok munkahelyteremtő hatása.....	270
5.5.3	Az önfoglalkoztatást segítő eszközök.....	275
5.5.4	KKV forgóeszköz-hitelek támogatása.....	277
a)	<i>Kis- és középvállalkozói hitelkonstrukciók.....</i>	278
b)	<i>Kockázati tőke jellegű forrásbevonás.....</i>	279
c)	<i>Különböző pénzügyi konstrukciókhoz való hozzáférés.....</i>	280
5.5.5	Az integrációk segítése.....	283
5.5.6	A kisebb cégeket összefogó klaszterek segítése.....	284
5.5.7	Az exportáló KKV cégek információval való ellátása, a közös piaci fellépésüket segítő eszközök alkalmazása.....	287
5.5.8	A javítóipar tervezett megerősítése.....	288
a)	<i>Autók felújítása.....</i>	288
b)	<i>Háztartási gépek - Javításbarát gépeket.....</i>	289
5.5.9	Nagyvállalatokkal szembeni kontroll.....	292
5.5.10	A helyi KKV szektor egyes tevékenységeinek a célzott megerősítése a már-már monokulturás szerkezetű helyi gazdaság miatti kockázatok mérséklése végett.....	293
5.5.11	Üzleti inkubáció.....	294
6.	FORRÁSOK JEGYZÉKE.....	298
7.	MELLÉKLET.....	304

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra:	A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása 1999-2008	25
2. ábra:	1000 lakosra jutó működő vállalkozások száma régióként, 2008	27
3. ábra:	A 2003-ban újnak minősült vállalkozások túlélési rátája főbb gazdálkodási formák szerint.....	30
4. ábra:	Az egyéni vállalkozások megoszlása, 2007	32
5. ábra:	A vállalkozások főtevékenységkénti megoszlása, 2009	33
6. ábra:	A vállalati növekedés tényezőinek modellje	40
7. ábra:	Foglalkoztatási és munkanélküliségi ráta korcsoportonként, 2008 (%)	53
8. ábra:	Munkanélküliségi ráta régióként, 2007-2008 (%).....	57
9. ábra:	A munkavállalóhoz kapcsolódó szervezeten belüli folyamatok.....	79
10. ábra:	A kis- és középvállalkozásokban alkalmazásban állók aránya, 2003, 2007.....	86
11. ábra:	Az alkalmazásban állók számának megoszlása gazdasági áganként a kis- és középvállalkozásokban Magyarországon, 2007	88
12. ábra:	A szakmát váltók arányának alakulása 1992–2001 között.....	100
13. ábra:	Mit választana Ön személy szerint: inkább alkalmazott, vagy inkább önálló (vállalkozó) lenne?	111
14. ábra:	Ha eldönthetné, hogy teljes-, vagy részmunkaidőben dolgozzon, melyiket választaná inkább?	113
15. ábra:	A 15-74 éves férfiak és nők foglalkoztatottsága 1998-2009	156
16. ábra:	A német egyetemi spin-off-ok mérete induláskor és 1996-ban.....	170
17. ábra:	A rejtett gazdaság visszaszorításának fontosabb módjai (vállalkozások szerint).....	203
18. ábra:	A rejtett gazdaság fennmaradásának fontosabb okai (vállalkozások szerint)	204
19. ábra:	Versenyképességi index (VEX) (2000 átlagos negyedéve=100)	207
20. ábra:	Üzleti környezeti index (ÜX).....	209

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat:	A működő vállalkozások számának változása (előző év=100%).....	25
2. táblázat:	A regisztrált gazdasági szervezetek számának változása	31
3. táblázat:	A vállalkozók aránya életkoruk szerint, 2005 (ezer fő)	34
4. táblázat:	A vállalkozók aránya legmagasabb iskolai végzettségük szerint, 2005 (ezer fő)	35
5. táblázat:	Milyen szakmájúakból lesz vállalkozó?.....	38
6. táblázat:	A növekedést akadályozó tényezők átlagos értéke és rangsora a cégméret szempontjából rangsora az 5-ös Likert skála szerint	41
7. táblázat:	Az aktív munkaerő-piaci eszközökre fordított kiadások az EU-27 országokban, 2007.....	46
8. táblázat:	A foglalkoztatottak számának változása (előző év=100)	47
9. táblázat:	A regisztrált munkanélküliség (ezer fő, %), 2004-2009.....	50
10. táblázat:	Foglalkoztatottsági ráta a legmagasabb iskolai végzettség szerint, 2008 (%).....	51
11. táblázat:	Foglalkoztatottsági ráta a különböző korcsoportokban, 2008 (%).....	54
12. táblázat:	Foglalkoztatási ráta a befejezett legmagasabb iskolai végzettség és nemek szerint, 2009 (%)	55
13. táblázat:	A 15–64 éves népesség foglalkoztatottsága, 2000-2009 (%).....	69
14. táblázat:	Ezer lakosra jutó foglalkoztatottak száma, 2008.....	72
15. táblázat:	A fogyasztási kiadások megoszlása, 2010 (%).....	74
16. táblázat:	A fogyasztás szintje (háztartások végső fogyasztási kiadása a GDP százalékában) ...	75
17. táblázat:	A vállalkozásokban (KKV és nagyvállalat) dolgozó alkalmazottak, 2007	82
18. táblázat:	A vállalkozásoknál (KKV és nagyvállalat) alkalmazottak aránya régiók szerint, 2005.....	85
19. táblázat:	A munkavállalói jövedelmek megoszlása létszám-kategóriánként, 2003-2007 (%)...	91
20. táblázat:	A foglalkoztatottak hazai megoszlása foglalkoztatottsági státus szerint (%), 1992-2004.....	94
21. táblázat:	Az önfoglalkoztatásban legnagyobb arányt képviselő foglalkozások.....	97
22. táblázat:	A foglalkoztatás változása 2010. január-augusztus / 2008. január-augusztus.....	103
23. táblázat:	A háztartások fogyasztási kiadásának megoszlása termékcsoportok szerint, folyó áron (%)	107
24. táblázat:	Az outsourcing pozitív és negatív hatásai a szervezetben.....	108
25. táblázat:	Munka adóterhelése a visegrádi 4-eknél, 2008	114
26. táblázat:	SZJA-beli elvonások, 2010	115
27. táblázat:	A bérköltség többlet felosztása.....	117
28. táblázat:	Szakképzésben részesülő tanulók OKJ szakmacsoportok szerint 2006/2007-ben	133

29. táblázat:	Akkreditált felnőttképző intézmények száma	135
30. táblázat:	A vállalkozási kurzusok/programok fajtái	139
31. táblázat:	Vállalkozóvá válást támogató munkapiaci képzésben résztvevők 2007-ben	151
32. táblázat:	A vállalkozóvá válást támogató munkapiaci képzésben résztvevők iskolai végzettség szerinti összetétele (2007)	152
33. táblázat:	A 15-64 éves népesség gazdasági aktivitása 2002-ben és 2003-ban, ezer főben	158
34. táblázat:	A vállalkozások megoszlása jogi forma és a vállalkozók neme szerint (%)	159
35. táblázat:	A vállalkozások ágazati megoszlása a vállalkozók neme szerint (%)	160
36. táblázat:	A francia CNRS-intézetekből megalakult spin-off-ok megoszlása ágazatonként	171
37. táblázat:	Brit felsőoktatási intézmények bázisán alapult spin-off-ok megoszlása	171
38. táblázat:	A távoktatás előnyei és hátrányai a vállalkozóképzésben	174
39. táblázat:	Rendszeres szociális segélyezés, 2000-2007	181
40. táblázat:	Okok arra, hogy miért nem vesznek fel alkalmazottakat (%) (több válasz is lehetséges)	190
41. táblázat:	Munkaerőköltség az iparban	192
42. táblázat:	Ön szerint milyen más* módon javítható a magyar vállalkozások piaci versenyképessége?	211
43. táblázat:	Ön szerint milyen más* módon javítható a magyar vállalkozások foglalkoztatási képessége?	214
44. táblázat:	Az egyes bolttípusok aránya az élelmiszerforgalomból (%), 2006	221
45. táblázat:	Az élelmiszer üzletek alapterülete összesen (ezer m ²)	221
46. táblázat:	Az élelmiszer üzletek összesen (db)	222
47. táblázat:	A méret szerinti eloszlás a kereskedelemben	226
48. táblázat:	1 foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel (millió Ft/fő)	227
49. táblázat:	Az üzletméret szerinti adatok, 2005	227
50. táblázat:	A javasolt adósávok és adókulcsok a fiatalabbak számára, 2010 évi SZJA esetén	238
51. táblázat:	Az adókedvezmény javasolt maximális (kumulált) összege	238
52. táblázat:	Háztartások megoszlása lakáshasználati jogcím szerint (%), 2005	241
53. táblázat:	Lakáshelyzet és életkor, 2005	242
54. táblázat:	Társasági adó bevétel aránya az államháztartás bevételeiből, 1994-2004	270
55. táblázat:	Vállalkozási motívumok és szándékok (%)	271
56. táblázat:	A vállalkozóvá válást ösztönző és visszatartó tényezők hazai megítélése, 2004	272
57. táblázat:	A politika kialakításának és megvalósításának folyamata	286
58. táblázat:	Együttműködésben résztvevő vállalkozások aránya (%)	295
59. táblázat:	Az intézményi környezet elemei	297
60. táblázat:	A foglalkoztatás ágazati arányai	305
61. táblázat:	A foglalkoztatottak ágazatok szerinti munkahelyei a különböző végzettségek	

	esetén, 2001	307
62. táblázat:	A foglalkoztatottak megoszlása életkor és szervezeti létszám szerint, 2005 (%).....	312
63. táblázat:	Foglalkoztatottak száma* létszám-kategóriák és ágazatok szerint, 2004 (fő).....	315

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A foglalkoztatás bővítésének kérdése, ezáltal konkrétan a munkahelyteremtés problémája nem tekinthető új keletűnek sem Magyarországon, sem az Európai Unió többi országában. Sőt, a kérdést szinte kivétel nélkül minden nemzet valamilyen formában összekapcsolja a vállalkozásfejlesztés kérdésével, ezen belül pedig a megszülető fejlesztési politikák többnyire azt a célt szolgálják, hogy a KKV szektorban történő foglalkoztatás, illetve a foglalkoztatottak számának bővítése mindkét érintett fél számára olcsó legyen.

Az elmúlt nagyjából húsz év alatt a kis- és közepes méretű vállalkozások az érdeklődés középpontjába kerültek, miután számos kutatás bizonyította jelentőségüket a gazdasági növekedés, a munkahelyteremtés és az innovációk esetében is. A KKV szektor a versenyszektor hozzáadott értékének 2007-ben az 56%-át adta, ami azt jelentette, hogy a nemzetgazdasági hozzáadott értékből (azaz a GDP-ből) a részesedése 35%. Az exportból a részesedése 37%-os volt (*Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium, 2008; KSH, 2009/a*).

A vállalkozások demográfiai jellemzői szerint hazánkban igen komoly szerepet tölt be a kis- és középvállalkozói szektor a foglalkoztatásban is. Ők adnak munkát ugyanis a versenyszféra alkalmazottainak jellemzően 65-70%-ának: 2002 és 2006 között a kettős könyvvitelű vállalkozások átlagos állományi létszáma 2123 ezer főről 2195 ezer főre változott, nagyjából évenkénti 100 ezer fő fluktuációval. Ameddig a nagyvállalatok nettó elbocsátók voltak (38 ezer fő) addig a KKV-k nettó 105, azaz évenként átlagosan 20 ezer új munkahelyet teremtettek az öt év alatt (*NFGM, 2007*). Ez az arány az elmúlt tíz, tizenöt évben kismértékű, ám folyamatos növekedést mutatott, ám sajnálatos módon nem jelenthetjük ki, hogy a KKV szektor stabilizáló hatást tudott volna kifejteni a foglalkoztatás terén. Mindez a kisvállalatok problémái vezethető vissza, amelyek döntő többségében nem új keletűek, azok egy része ugyanis a rendszerváltástól kísért, más gondokat pedig a fokozatosan válsággá mélyülő gazdasági visszaesés hozott a felszínre.

Mindezek következtében **megállapíthatjuk, hogy a hatásos és eredményes, foglalkoztatás bővítést célzó programok érintettjei elsősorban a hazai kis- és középvállalkozások kell, hogy legyenek.**

Kutatásunk célja ezért választ kapni arra a kérdésre, hogy milyen foglalkoztatási stratégiát kell kialakítani a KKV szektorban a jövőre vonatkozóan. Ennek alapján a

kutatás kiterjed arra, hogy mekkora a KKV szektor szerepe a foglalkoztatásban, és az milyen minőségi jellemzőkkel írható le; hogyan kell viszonyulni ehhez az állami foglalkoztatáspolitikának (képzés, támogatás, foglalkoztatás-ösztönzés); a munkanélküliek munkavállalásra ösztönzése területén szükség van-e speciális intézkedésekre; a foglalkoztatás oldaláról vállalható-e a KKV szektor speciális támogatása.

A kutatás során a témához kapcsolódó hazai és nemzetközi dokumentumokat, adatokat gyűjtöttünk össze, majd elemeztünk. A kutatásunk alapjául szolgáló cikkek, tanulmányok, hazai és nemzetközi statisztikák többsége 2000 óta megjelent forrásokat takar, ám munkánkban nem szorítkoztunk csupán az utóbbi két, legfeljebb három év adataira. Ennek oka, hogy úgy gondoljuk, ha így tennénk, akkor valamilyen értelemben hamis képre építenénk javaslatainkat, meglátásainkat, hiszen az elmúlt évek gazdasági és társadalmi változásaiban nagyon nagy szerepet játszott a nemzetközi pénzügyi és gazdasági válság. Ezért döntöttünk tehát úgy, hogy a teljesebb kép érdekében sok esetben visszamegyünk akár 8-10 évvel ezelőtti adatokig, hogy azok elemzésével egyfajta trendet tudjuk kimutatni az egyes témákra vonatkozóan, a válság hatásaitól valamennyire függetlenül.

Tanulmányunk **első részében** bemutatjuk a hazai kis- és középvállalkozói szektort a legfontosabb demográfiai jellemzők felsorakoztatásával, és megnézzük, hogy milyen tényezők játszhatnak szerepet abban, ha e szektor szereplőinek működése, és ennek következményeként a szektorra építő foglalkoztatási politikák eredményessége korlátokba ütközik. **Ezt követően**, a téma szempontjából fontosnak tartjuk vázolni egyfelől azt, hogyan épül fel az úgynevezett munkaerő-piaci politikák (LMP) rendszere: milyen szolgáltatások, eszközök, és támogatások rendszere segítheti a munkaerő helyzetének javulását, másfelől pedig azt, hogy milyen paraméterei mentén és hogyan ragadható meg leginkább a magyarországi munkanélküliség és foglalkoztatottság kérdése. Tanulmányunk **harmadik fejezetében** összekapcsoljuk e két témát, és bemutatjuk a KKV-k szerepét a foglalkoztatásban, lebontva a témát különböző szegmensekre. Munkánk **negyedik főfejezetében** azokat a munkaerőpiaci politikai eszközöket, intézkedéseket, támogatásokat gyűjtjük össze és mutatjuk be, amelyek segítségével mind a régóta aktív álláskeresőket, mind pedig a munkát nem keresőket helyzetbe tudjuk hozni a munkaerő-piacon. **Ezt követően** pedig, tanulmányunk utolsó fejezetében sorra vesszük azokat a közvetlen és közvetett eszközöket, melyeknek köszönhetően a kis- és középvállalkozói szektor szereplőinek foglalkoztatásban történő szereplését elősegíthetjük.

Munkánkban az egyes fejezetek, alfejezetek végén **javaslatokat fogalmazunk meg** a felvetett problémák megoldására, ezáltal pedig a munkanélküliség és a foglalkoztatottság helyzetének javítására. A következőkben, tematikus bontásban, tömören mutatjuk be legfontosabb javaslatainkat, iránymutatásainkat. A tematikus bontásból az is látszik, hogy mely területeken látjuk a legeredményesebb és leghatékonyabb beavatkozások alkalmazásának lehetőségét. Előtte azonban tömören leírjuk tanulmányunk legfőbb megállapításait a KKV szektorbeli foglalkoztatás-bővítés esélyeiről.

kereslet a KKV-k teljesítményei iránt = kereslet több munkaerő iránt

1. Ahol többletteljesítmény adható

a) Külföldi versenynek kitett ágazatokban tevékenykedő KKV cégek (turizmus, élelmiszergazdaság, kreatív ipar) felkarolása

A KKV szektor sajátos helyzetben van a foglalkoztatás tekintetében. Számára sok esetben külső adottság az, hogy milyen kereslet nyilvánul meg az általa nyújtott szolgáltatások, előállított termékek iránt. Ha egy országban a gazdaság exportszektorának nagyobb méretű cégei jelentős jövedelemszintet érnek el, akkor nagy valószínűséggel jó lesz a piac a KKV szektor számára is (lásd Svédország példáját).

A nagyvállalatok dolgozói a keresetükből sokat tudnak elkölteni árukra a boltokban, a vendéglőkben, megfelelően karban tartják az ingatlanokat, járműveket. De a nagy cégek révén sok adót is be lehet szedni, azaz az állami adóhatóság nem fogja citromként kifacsarni a kisebb cégeket. Vannak persze országok, ahol a kisebb vállalkozások tömegei is sikeres résztvevői az exportgazdaság egyes alszektorainak (lásd az olasz könnyűipari családi vállalkozások, vagy a horvát és a görög turizmus példáját).

Ha a létesíthető új munkahelyek számát nézzük, akkor nálunk legalább negyedrészen a **KKV szektor előtt ez az utóbbi út a követendő** (turizmus, kreatív vállalkozások felkarolása, a munkaigényes mezőgazdasági kultúrák újraélesztése).

b) Eddig ellátatlan igények kielégítése

Számos olyan tevékenység van Magyarországon (például gyerekefelügyelet, idősgondozás), ahol a reális munkaerő-piaci igényeket nem látja el senki, vagy ha igen, akkor is csak gyenge, kifogásolható minőségben.

2. Ahol a kereslet a hazai KKV szektor felé terelhető

a) Üdülés, élelmiszerek, lakás-felújítás

Az üdülési csekk, rekreációs kártya, és az étkezési utalvány mellett tanulmányunkban megfogalmazzuk a lakás-felújítási alap adókedvezményére, a fiatalok lakhatását segítő adókedvezményre vonatkozó javaslatokat.

3. A munkaerő-kínálat javítása

Növekvő kereslet esetén több embert lehet felfogadni. Ez maga után vonja egyfelől azt, hogy

- Több ember kell a munkaerőpiacra
Életciklus modellünk szerint alacsonyabb TB járulékot fizessenek a fiatalok, az idősebbek, valamint a kisgyerekes anyák foglalkoztatása esetén, valamint a segélyezés legyen szigorúbb feltételekhez kötött.
- Javítani kell a munkaerő képzettségén
Különbféle képzések keretében a munkavállalókat fel kell készíteni a munkaerő-piacon való helytállásra. Ez a már beindult képzések radikális újragondolását, az aktív munkaerő piaci eszközök ésszerű alkalmazását igényli. E nélkül ugyanis nem várható el például az, hogy a legfeljebb 8 általánost végzettek közül félmillió embernek munkát lehessen adni. A modern gazdaságokban a munkahelyeknek legfeljebb csak a 8-10%-a olyan, hogy azt a csak alapfokú végzettségűek is be tudják tölteni.

4. A gazdasági teljesítményt adó KKV cégek megerősítése

Célunk ezzel, hogy az erőforrások felhasználásával minél magasabb teljesítmény és több jövedelem legyen előállítható. Akkor tud ugyanis a KKV szektor a munkahelyteremtés letéteményese lenni, ha magasabb hatékonysággal képes működni. Ha csökkennének az adminisztratív terhek, és a csak a nagyvállaloktól elérhető inputok nem lennének oly drágák, akkor maradna kellő akkumuláció a KKV szektorban. Ezen az alapon úgy véljük, hogy képes lenne nemcsak stabilizálni a helyzetét (lokálisan abban a közegben, ahol tevékenykedik, összességében pedig szerte az egész országban), hanem a hálózatok működtetése révén kikapcsolhatók lennének a KKV szektoron belüli, a teljesítményeket ma igencsak visszafogó redundanciák (nemfizetés, felszámolások, sorban állás). A verseny és a hatékonyság ugyanis szerintünk nem egymás rovására érvényesítendő, hanem egyszerre megvalósítható egy együttműködő gazdaságban. Az intézkedések eredményeként a KKV szektor ugyanazt a teljesítményt jobban, olcsóbban, és megbízhatóbban tudná nyújtani.

a) Olcsóbb inputok

A monopóliumok kordában tartása révén alacsonyabb árakat (energia, közművek stb., olcsó helyi élelmiszerellátás) lehetne elérni.

b) Kiszámíthatóbb és megbízhatóbb partnerek

Klasztereket, a fizetési fegyelem megkövetelését, a láncartozásokkal szembeni fellépést kellene szorgalmazni

- a KKV-k adóterhelésének csökkentése révén;
- a KKV-k adminisztratív terheinek csökkentése révén;

Csak akkor építsünk le KKV cégeket, ha van, aki a helyükre lép (felszámolásokból kivásárlás, családi cégek átöröklésének a segítése stb.). A KKV szektor számára a klaszterek mellett a stabilitást a stabil középállalatok adhatnák meg.

c) KKV cégek forrás és hitelezésének a javítása, ehhez kellő eszközrendszer kiépítése és működtetése

5. Ugyanazt, csak átvezetve a legális szektorba

A legális gazdaság munkahelyei legalább egynegyed részben abból jöhetnének létre, ha a munkavállalók és a munkaadók együttesen vállalnák a legális színtérre való átlépést. Ez akkor ölthet tömeges jelleget, ha cserébe a kormány (és a legális gazdaság) fel tud ajánlani egy kedvező alkut a szürke gazdaság szereplőinek. Például, bővíti a kis élelmiszerboltok forgalmát a bevásárlóközpontok megregulázása révén, az eddig az állam felé semmilyen formában meg nem jelenő dolgozóknak pedig elfogadható adózási, nyugdíj, stb. feltételeket kínál.

6. Részmunkaidős foglalkoztatás szélesebb körű elterjesztése

A mai megszokott, nyolcórás munkaidőben való gondolkodás feladása többlet-költségeket jelent. Ugyanakkor, ha valamiféle megoldást ki tud izzadni magából a magyar gazdaság, akkor az 200-250 ezerrel több ember bevonását eredményezhetné a foglalkoztatottak közé. A magas foglalkoztatottságú körzetekben remélhetők eredmények e téren. A Ratkó korszakbeliek nyugdíjba vonulása után megcsappanó munkaerő kínálat mellett ugyanis rákényszerülünk majd erre, hiszen sem a versenyszektor, sem az állam, mint munkaadó nem fog dúskálni a munkára jelentkezők között. Regionális szinten, a Nyugat-Dunántúlon és a fővárosban biztos sikereket lehet elérni ezen a téren. Az ország egésze tekintetében azonban

nem biztos az átütő siker, tekintettel arra, hogy a vállalkozók leleményessége az esetleges kedvezmények kijátszásában, kibúvók keresésében sokkal nagyobb, mint mondjuk a törvénykövető dánoknál vagy hollandusoknál.

7. És ki lenne mindennek a nyertese?

Mit lehetne ezen intézkedések mentén nyerni a gazdaságban? Nem csupán fél, vagy egymillió munkahelyet.

- A fogyasztó számára olcsóbban, jobb minőségben, a saját háza táján (például a 10 km bevásárlóközponti utazás helyett már a sarki közértben) elérhető lenne az, amit kíván.
- A nagyvállalatok könnyebben meríthetnének a munkára foghatók hadából, magyarországi beruházásaik esetén. Igaz persze, ennek jobban meg kellene fizetni az árát (például akár a mai szlovén bérszínvonalat kifizetve a magyar munkavállalóknak 6-8 év múlva), de ha kellő minőségű munkaerő esetén ez még bőven belefér az általuk elért áraikba, akkor ezt még a nagyobbik hányaduk bele tudja „szorítani”.
- Az állam a mérsékelt elvonások mellett is kellő bevételt tudna beszedni. Nem kötné le az energiáinak a jelentékeny részét az „így, vagy úgy támogassunk” kérdése. A több munkahely révén ugyanis a mainak a felére, harmadára is leszűkülhetne a csak szociális juttatásokból tengődők köre. A stabil adóbevételek miatt a jelenlegi gazdaságpolitikai kilengések helyett arra tud majd koncentrálni az állam, ami a feladata: az állami szolgáltatások kellő szintű ellátására, a vadkapitalista jellegű kinövésnek lenyesegetésére, és a monopóliumok ésszerű kordában tartására.

KÖZVETLEN ESZKÖZÖK

ÖNFOGLALKOZTATÁS:

- kapjanak az önfoglalkoztatóvá váló munkanélküliek a munkanélküli járadék összegének megfelelő anyagai segítséget a kezdeti nehézségek áthidalásához, legfeljebb hat hónapos időtávon;
- térítsék meg a vállalkozás elindításhoz igénybe vett szaktanácsadás költségeit, legfeljebb 50%-os mértékig;
- térítsék meg a vállalkozás működtetéséhez igénybe vett tanfolyami képzés költségeit, legfeljebb 50%-os mértékig;

- hitel felvétele esetén vállalják át a hitelfedezeti biztosítás költségeit, legfeljebb 50%-os mértékben, legfeljebb 1 éves időtávon.
- célzott képzési programok kialakítása és nyújtása kifejezetten azon munkát kereső rétegek számára, amelyek vállalkozás alapításán gondolkodnak;
- megfelelő tőketámogatási rendszereket kellene kialakítani, melyek egyfelől:
 - széles körben hozzáférhetőek az induló vállalkozások, az önfoglalkoztatók számára;
 - egyéb támogatási lehetőségekkel kombináltak, amelyek önfoglalkoztatásra sarkallják a munkanélkülieket;
 - olyan támogatási lehetőségekkel kombináltak, melyek közvetetten a társadalmi foglalkoztatás egyéb problémáit is megoldja: kisebbségek, fogyatékosok, hátrányos helyzetűek helyzetét.
- fejleszteni kell a leendő vállalkozók üzleti környezetét annak érdekében, hogy az erre vonatkozó félelmek, a gátak feloldódjanak;
- biztosítani kellene azt a jogkörnyezetet számukra, amelyben a piaci szereplők felé meglévő kiszolgáltatottságuk mértéke csökkenthető, illetve a kiszolgáltatottság helyzete kezelhető;
- a piaci környezet javítását szolgáló közvetett intézkedésekkel a célpiacaik kellő stabilitásának biztosítása.

FEKETE FOGLALKOZTATÁS KIFEHÉRÍTÉSE:

- egykulcsos adó;
- cselédszabályozás;
- kék-könyv;
- vagyonosodási vizsgálatok;
- differenciált TB járulékok: az alábbi négy réteg esetében a járulékok 10-15 százalékpontos mérséklése:
 - 28-30 év alatti fiatalok;
 - kis gyerekes anyák;
 - 50-55 év felettiak;
 - az elmúlt 2 évben munkaviszonyban nem levő 30-50 éves személyek.

KÉPZÉS, SZAKKÉPZÉS, VÁLLALKOZÓKÉPZÉS:

- idegennyelv-tudás és a számítógépes ismeretek fejlesztése;

- az építőipari, illetve feldolgozóipari szakmák segítéséhez a kezűgyesség, a fizikai állóképesség, a precizitás, az esztétikai érzék és kreativitás, valamint az anyagismeret, mint szükséges kompetenciák fejlesztése;
- a szolgáltató szektorba tartozó szakmákban a kommunikációs készség, a tolerancia, az empátia, a problémamegoldó készség, mint szükséges kompetenciák fejlesztése;
- a gyakorlati képzés erősítése;
- az iskolai oktatás korszerűsítése, valamint a nemzetközi tapasztalatcsere lehetőségének széleskörű biztosítása;
- vállalkozóképző kurzus elvégzése kredit pontok szerzését is tegye lehetővé;
- az érdeklődő, vállalkozást tervező diákokkal az egyetemi képzéseket, tanácsadást nyújtó szakemberek tartsanak néhány évig kapcsolatot végzés után akkor is, ha a volt diákok elhelyezkedtek;
- mikroállalkozásoknál eltölthető egyetemi szakmai gyakorlat;
- gyakorlat-orientált alapszintű vállalkozóképző programok a BA képzésben;
- a vállalkozási ismeretek oktatásának az alap-, közép- és felsőfokú oktatásba való integrálását előkészítő munkacsoport vagy irányítócsoport felállítása;
- fogadjanak el a magán üzleti vállalkozások és az egyetemek közötti kapcsolatokat támogató jogszabályokat, ideértve olyanokat, amelyek lehetővé teszik, hogy az oktatók rész munkaidőben üzleti tevékenységet folytathassanak;
- segítsenek olyan akkreditációs rendszer kifejlesztésében, amely a vállalkozói készségek fejlesztését elősegítő nem formális tanulást és gyakorlati tevékenységeket érvényesíti;
- vállalkozó szellemű egyetemek díjai az oktatók és hallgatók számára;
- a vállalkozási ismeretek oktatására vonatkozó intézkedések koordinálásáért, szervezéséért és elősegítéséért felelős regionális központok létrehozása;
- vállalkozásismereti tanszék létrehozása az egyetemeken;
- bevezetést a vállalkozási ismeretekbe kurzus az első képzési évben;
- támogassák a hallgatók spontán kezdeményezéseit;
- támogassák és segítsék spin-off vállalkozások létrejöttét
- a vállalkozási ismereteket oktatók számára kapcsolatrendszerek és határokon átívelő csereprogramok létrehozása.

ALSÓ ÉS KÖZÉPFOKÚ VÉGZETTSÉGŰEK TÁMOGATÁSA:

- startkártya-kedvezmények növelése;
- lokális teljesítménymutatók és teljesítményelvárások:
 - jövedelemelkötésre alapozott helyi adóképesség;
 - „foglalkoztatásért piacot” alkat;
 - a vállalkozások költségszerkezetének elemzése az APEH-nál.

NŐI VÁLLALKOZÓK:

- női vállalkozó „road-show”;
- hivatal az induló női vállalkozások megsegítésére;
- az év/régió női vállalkozója díj;
- kerekasztal-beszélgetések és kutatások;
- női vállalkozói hálózatok létrehozása;
- képzések, tanácsadás.

ROMA VÁLLALKOZÓK:

- a képzés építsen a résztvevők korábbi szakmai és egyéb tapasztalataira;
- a képzéseknek a roma kultúra sajátosságait figyelembe kell vennie;
- képzők képzése;
- a kisebbségek, különösen a hátrányos helyzetű kisebbségek képzésébe az ugyanazon kisebbségi csoporthoz tartozó mentorok, segítők bevonása;
- a fiataloknak fejlődési, továbblépési lehetőséget is kell nyújtani;
- a vállalkozás menedzsmentjében várhatóan sikertelenebb képzési résztvevők szövetkezeti formában történő vállalkozását érdemes támogatni;
- roma inkubátor-ház.

HÁTRÁNYOS HELYZETŰEK TÁMOGATÁSA:

- szociális vállalkozások támogatása;
- speciális fair-trade rendszer kialakítása;
- roma munkavállalók segítése:
 - tervezzenek olyan képzést, amelyre valós munkaerő piaci igény mutatkozik;
 - támogassák ösztöndíjjal a kiválasztott, sikeres és szorgalmas fiatalok tanulmányi előmenetelét, ezzel hosszútávon segíthetik a munkába állásukat;

- teremtsenek álláslehetőséget kifejezetten a fiatal diplomás (nem segédmunkás!) roma értelmiség számára;
 - roma oktatók a romák oktatásában;
 - roma vállalkozások termékei;
 - roma kisebbség bevonása közhasznú munkába.
- hajléktalanok munkába állásának segítése:
 - betanuló munkások foglalkoztatása;
 - speciális, not-for-profit munkahelyek létrehozása;
 - nagyvállalatok bevonása a támogatási rendszerbe, és a kifejezetten a hajléktalanok megsegítését célzó vállalati társadalmi felelősségvállalásra való felhívásuk;
 - az érintett hatóságok vegyék fel a kapcsolatot olyan alapítványokkal, szervezetekkel, amelyek köztudottan a hajléktalanokat segítő tevékenységeket folytatnak.

RUGALMAS MUNKAERŐPIAC:

- képzési, szakképzési rendszer képes legyen biztosítani megfelelő felkészültségű, szaktudású munkaerőt;
- munkaerőpiaci szabályozás tegye érdekelté a vállalkozásokat a munkavállalók alkalmazásában, és a szabályozás változtatásával kerüljenek feloldásra a vállalkozások érdekeltségét csökkentő tényezők.

SEGÉLYEZÉS:

- segélyezést természetben, ennek részeként segélyezés energiakártyával;
- energiaszolgáltatás;
- a munkakereséshez kapcsolt segélyezés;
- több nyugdíjévet a munkaerőpiacra újonnan belépőknek.

MUNKAERŐ-VÁNDORLÁS – KKV PUFFER SZEREP:

- a segélyek, családi pótlékok egy részének ruhavásárlási utalványként való kiosztása válság idején;
- az öregebb járművek kedvezményes felújításának a meghirdetése az autótulajdonosok részére.

SZIGETSZERŰ ELŐRELÉPÉS:

- a megyében segélyként elosztott források 2/3-ának természetbeni segéllyé való átalakítása, azzal a feltétellel, hogy azt a fejlesztési térségbeli vállalkozóktól kell nagyobb részben beszerezni;
- a kistérség úthálózatának a teljes megújítása, beleértve a nagyobb települések utcáinak a pormentesítését (aszfaltozását is);
- gyógyfürdő létesítése, az elhasznált meleg-víznek távfűtésre, kertészeti célra való hasznosítása;
- hűtőház, csomagoló stb. építése, amely a kertészet, a gyümölcsösök termékeinek a tárolására;
- a szakképzésben 2-3 képzési cél kiemelésével olyan szakembergárda kialakítása, amelyik alkalmas lehet később helyi háttérpari bázis létrehozására (pl. az autógyártásban) vagy 1-2 multinacionális cég gyárának az odavonzására;
- kötelező kamarai tagság, ehhez kapcsolódóan olyan adatbázis létrehozása és működtetése, amelyik információt tud adni arról, ha valamelyik a helyi partner jelentős fizetési késedelembe;
- a helyi takarékszövetkezet(ek) alaptőkéjének a megemelése, a helyi cégeknek nyújtott hitelállomány megerősítése érdekében;
- garanciaszövetkezet alapítása a helyi vállalkozások által, amely kiemelten segíti a külföldi versenynek kitett ágazatok fejlesztését a térségben (mert annak a kisugárzó hatása révén a szolgáltató tevékenységet végző helyi vállalkozások piaca is érdemben bővíthet).

KÖZVETETT ESZKÖZÖK

VÁLLALKOZÁSALAPÍTÁS ÖSZTÖNZÉSE:

- tanácsadás;
- vállalkozásalapításhoz nyújtott szakmai segítség;
- inkubátorházak működtetése;
- mikrohitelzés:
 - a hitelek elbírálási idejének a lényeges lerövidítése érdekében;

- a hatásos eredmények érdekében többszörösére kellene növelni a finanszírozott ügyfelek számát;
 - a kockázatok hatékony kezelésére lépcsőzetes hitelezés alkalmazása;
 - a finanszírozáskor az igénylő üzleti ciklusának a figyelembe vétele és annak megfelelő konstrukció felkínálása számára;
 - a mikrohitelező szervezetek pénzügyi felelősségének az erősítése;
 - az érintett vállalkozásoknál a bevont forrásokkal a hosszútávon fenntartható működés, majd stabil pénzügyi helyzet kialakítása, amelyek megnyitják a kapukat a vállalkozás számára a nem támogatott források előtt.
- magvető tőke (seed capital) konstrukciók működtetése;
 - tőkeközvetítés.

VÁLLALKOZÁSÖSZTÖNZŐ ADÓRENDSZER:

- a vállalkozásokat terhelő adók és járulékok alacsony szinten történő tartása;
- az adózásban megjelenő kedvezmények: beruházási-fejlesztési, innovációs, foglalkoztatási, vállalkozásindítási és esélyegyenlőségi ösztönzők.

VERSENYKÉPESSÉG JAVÍTÁSA:

- közterhek csökkentése;
- a cégek méretsemleges támogatása;
- innováció fokozott szubvencionálása.

ADMINISZTRÁCIÓS TERHEK CSÖKKENTÉSE:

- a párhuzamos adatszolgáltatások megszüntetése, az adminisztrációs feladatok mérséklése, a felesleges adminisztrációs kötelezettségek megszüntetése;
- az adminisztráció költségeinek és időigényének jelentős csökkentése;
- olyan adórendszerek kialakítása szükséges, melyekhez az előírások betartása alacsony költséggel jár.

KKV-KAT SEGÍTŐ INTÉZKEDÉSEK A VÁLSÁG IDEJÉN:

- hitelgarancia vagy kamattámogatás, mint finanszírozási kedvezmény;
- állásidő-támogatás (a bér 30-40%-áig);
- részmunkaidős foglalkoztatás támogatása;
- dolgozói ingázás költségeinek (részleges) megtérítése;

- rugalmas munkaidőkeret éves szinten;
- munkabérek terhelő adók és járulékok mértékének lecsökkentése egységesen vagy méltányossági szempontok alapján;
- rugalmasabb támogatási feltételek;
- egyedi támogatások;
- szakképzési hozzájárulás felhasználhatóságának egyszerűsítése, ésszerűsítése;
- keresletélénkítés állami beruházásokkal.

EGYÜTTMŰKÖDÉS ÖSZTÖNZÉSE:

- hálózatok kialakításának támogatása;
 - beszállítói hálózatok, klaszterek, franchise hálózatok;
 - kisvállalkozói hálózat, beszerzés társaságok;
 - kutatóműhelyekkel való együttműködés;
 - helyi önkormányzatokkal való együttműködés.
- a vállalkozások érdekképviselőinek, szakmai szövetségeinek, a kamaráknak bevonása a döntések előkészítésébe.

KLASZTEREK:

- elérni, hogy a klaszterek belső növekedési forrásokra támaszkodjanak, ezáltal téve hosszútávon önjáróvá a rendszert;
- a klaszterek között lévő verseny erősítése: termelékenység-növekedés, innováció, innovációs képesség;
- kiszámítható, stabil gazdaságpolitikai és jogi környezet;
- hatékony klaszteren belüli információáramlási rendszer kialakítása;
- folyamatosan figyelni kell a klaszter körüli és azon belüli folyamatokat, és amennyiben a rossz működés jelei fellépnek, új stratégiai irányt kell megfogalmazni.

MUNKAHELY FENNTARTÁS A KÖZÉPVÁLLALATOKNÁL:

- kedvezményes forgóeszközhitel;
- a fenti forgóeszközhitel (egy részének) az átváltása állami forgóalap-juttatássá;
- hálózatosodás segítése;
- az elérhető pályázati forrásoknak a többszörösére emelése, a támogatás arányának a megemelése mellett;

- az MRP tulajdonosi program felújítása;
- korábbi forgóeszköz-hitelek egy részének az átalakítása beruházási hitellé (ha az valójában beruházásokat finanszírozott).

1. A KKV SZEKTOR MAGYARORSZÁGON

1.1 A VÁLLALKOZÁSOK DEMOGRÁFIÁJA

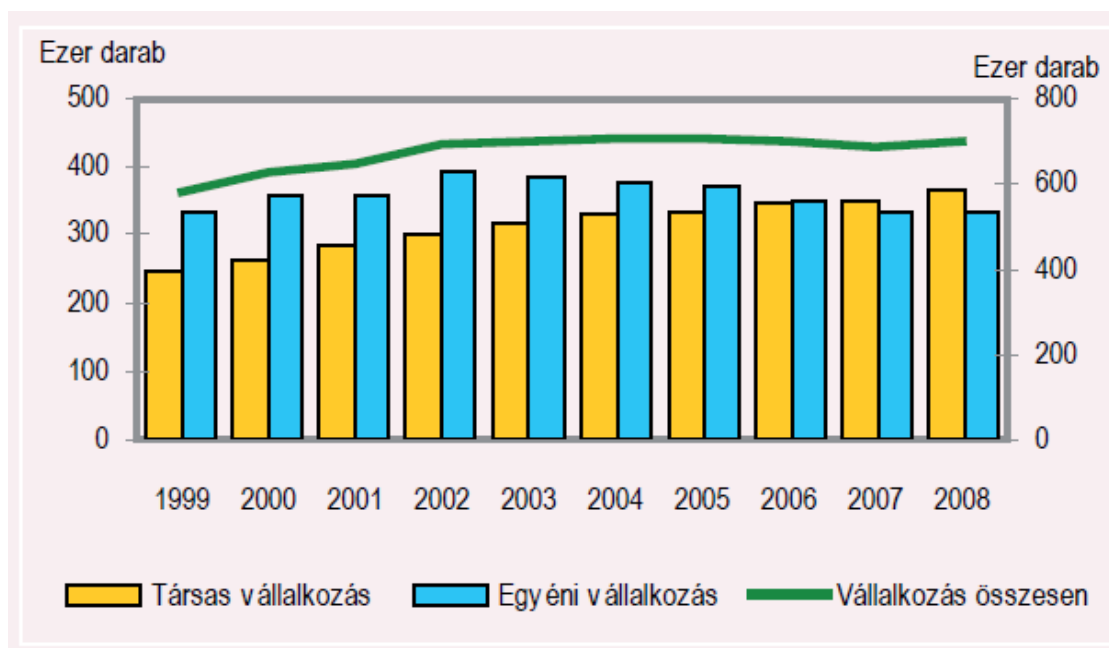
a) Működő vállalkozások, 1999-2008

A nemzetközi gazdasági és pénzügyi válság romboló hatása szinte kivétel nélkül minden mutatóban megmutatkozik, tekintsük akár a GDP-t, akár a külkereskedelmi forgalmat, vagy bármely mutatót. Érdekes azonban megfigyelni, hogy míg a gazdaság más területein a nemzetközi és a hazai 2008. évi makrogazdasági adatok a növekedési ütemben végbemenő erőteljes csökkenésről számolnak be, addig az ezredfordulót követő években a működő egyéni és társas vállalkozások számában mutatkozó növekedés csupán csekély mértékű visszaeséséről tájékoztatnak minket a 2004-2008. évi vonatkozó adatok. „A működő vállalkozások száma a 2008-at megelőző három évben kismértékben csökkent, ezen belül a társas vállalkozások száma 1999 óta folyamatosan bővült. Számuk 2008-ban 4,7%-kal emelkedett, így az éves növekedés mértéke ismét elérte a 2004–2005-ben tapasztalt mértéket” (KSH, 2010/b, 1. oldal).

Mindez nem jelenti azt, hogy a vállalkozói szektort érintetlenül hagyták a válság következtében végbemenő átalakulások, azonban 2008-ban még csak a válság kezdetén voltunk, valamint egy vállalkozás megszüntetése komoly kiadásokkal is jár, tehát inkább egyéb tényezők szintjén figyelhetnénk meg a változásokat.

2007-ről 2008-ra a működő vállalkozások száma közel 2%-kal nőtt. A növekedést kizárólag a társas vállalkozások számának 4,7%-os emelkedése eredményezte, míg az egyéni vállalkozások száma 1%-kal csökkent, így a társas vállalkozások részaránya tovább bővült az egyéni vállalkozásokkal szemben. A működő vállalkozások száma 2008-ban 701 ezer volt, ezen belül 368 ezer társas, és 333 ezer vállalkozói igazolvánnyal rendelkező egyéni vállalkozás. Az 1999-től 2008-ig tartó időszakban a társas vállalkozások száma összességében több mint 16 és fél ezerrel emelkedett, míg az egyéni vállalkozások száma 3 ezerrel csökkent (lásd 1. ábra).

1. ábra: A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása 1999-2008



Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21. (KSH, 2010/b)

Az egyéni vállalkozások száma az elmúlt 6 évben kismértékben visszaesett: 2003 óta gyakorlatilag éves szinten 1-6%-os csökkenésről tudunk beszámolni. 2008-ban csupán 1%-kal csökkent számuk, így a fogyás kisebb ütemű volt, mint az előző években. Az említett folyamatok eredményeképpen a társas vállalkozások részaránya fokozatosan emelkedett az egyéni vállalkozásokkal szemben. „2008-ban a társas vállalkozások részaránya az összes vállalkozáson belül 52,5%, szemben az 1999. évi 42,2%-kal” (KSH, 2010/b, 1. oldal).

1. táblázat: A működő vállalkozások számának változása (előző év=100%)

Gazdálkodási forma	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Társas vállalkozás	107,7	107,6	106,2	104,8	104,6	100,9	103,5	101,6	104,7
Korlátolt felelősségű társaság	105,1	106,8	108,1	108,5	108,7	105,2	106,1	106,1	112,2
Részvénytársaság	102,3	102,7	100,8	99,8	99,2	99,2	102,0	102,3	105,4
Betéti társaság	111,5	109,1	105,5	102,2	101,5	96,9	101,0	97,0	96,1
Egyéni vállalkozás	107,7	100,2	108,4	98,1	98,2	99,1	94,3	95,6	99,0
Vállalkozás összesen	107,7	103,3	107,4	101,0	101,1	99,9	98,6	98,6	101,9

Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21. (KSH, 2010/b)

A 2008. évre vonatkozó statisztikák szerint a társas vállalkozások között a legtöbben korlátolt felelősségű társaság formájában működtek (több mint 206 ezer vállalkozás). Őket követték a betéti társaságok, bár számuk a vizsgált időszakban 146 ezerrel csökkent. Általában kijelenthető a társas vállalkozások csoportjában végbemenő azon változás, miszerint a jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok száma gyarapodik, s ezzel párhuzamosan a jogi személyiséggel nem rendelkezőké csökken. A jogi személyiséggel rendelkező társaságoknál mind a részvénytársaságok, mind a korlátolt felelősségű társaságok esetében növekedés tapasztalható, bár utóbbi mértéke jóval meghaladta az előbbiét (12,2% versus 5,4%). Az említett gazdasági társasági formák népszerűségének ilyen számottevő növekedése több mint valószínűleg az alapításukhoz szükséges minimális alaptőke csökkentésének köszönhető¹ (KSH, 2010/b).

A vállalkozások **méret szerinti** kategóriáinak² megoszlása esetében nagymértékű változás nem következett be az előző évekhez képest. A mikrovállalkozások aránya az összes vállalkozás 95,1%-a, a kisvállalkozások aránya 4,1%, a középvállalkozásoké 0,7%, míg a nagyvállalatok az összes vállalkozás 0,1%-át teszik ki Magyarországon. A vállalkozások számának 2007. évről 2008. évre végbement 1,9%-os növekedése majdnem minden létszám-kategóriában emelkedést eredményezett: a nagyvállalatok száma 3,2%-kal, a kisvállalkozásoké 1,9%-kal, míg a középvállalkozásoké 1,4%-kal nőtt.

A vállalkozások **főtevékenység szerinti** megoszlásában sem mutatkozik jelentősebb mértékű változás 2008-ban. „A legtöbb vállalkozás továbbra is az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás nemzetgazdasági ágban található, arányuk 28,4%, ezt követi a kereskedelem, javítás 21,4%-kal. További jelentősebb ágazatok: az építőipar (9,8%) és az ipar (8,5%). A vállalkozások száma az ipar kivételével, ahol a csökkenés mértéke 1,4% volt, minden ágazatban emelkedett. Ugyanakkor az átlagot jelentős mértékben meghaladó emelkedést figyeltünk meg a pénzügyi, biztosítási tevékenység területén (8,2%), a mezőgazdaságban (6,4%) és az egészségügyben (5,3%). A vállalkozások székhely szerinti területi eloszlása 1999 óta szinte változatlan” (KSH, 2010/b, 2. oldal).

A vállalkozások **regionális** megoszlása közel egyenletes mértékben változott minden régióban. Közép-Magyarország részesedése 2008-ban 39,6% volt, a többi régióban ez az

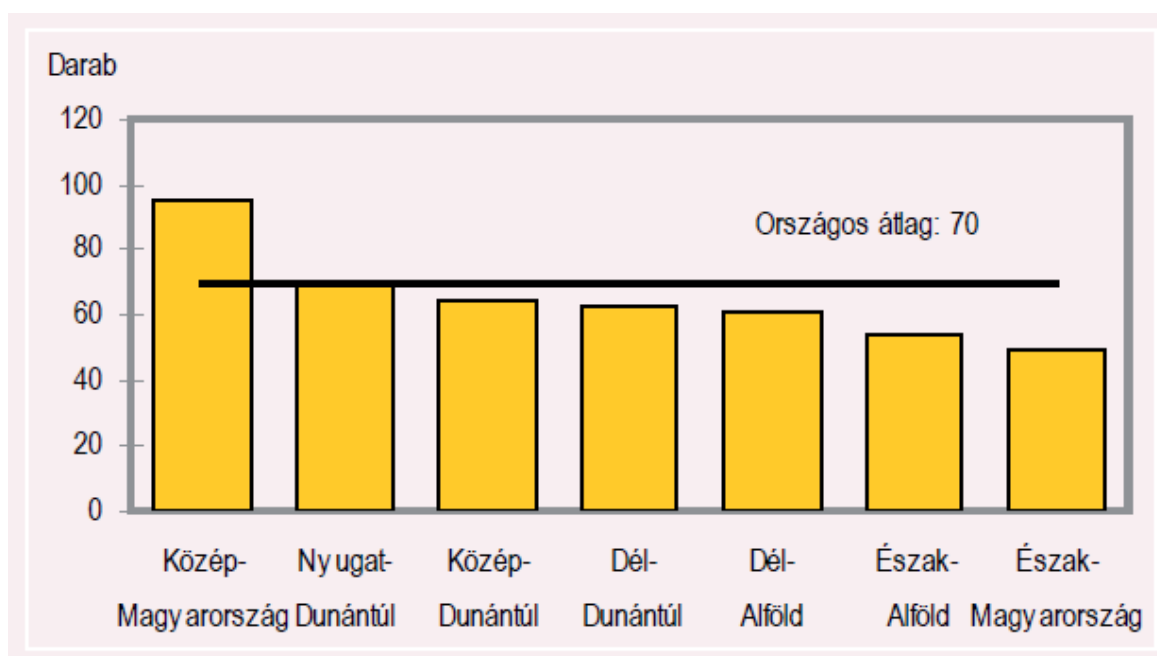
¹ 2007. szeptember 1-től a Kft alapításához a korábbi 3 millió forint helyett 500 ezer forint, míg a zártkörűen működő részvénytársaság alapításához a korábbi 20 millió forint helyett 5 millió forint szükséges.

² Mikrovállalkozás - 0-9 fő foglalkoztatott, 0-2 millió euró mérlegfőösszeg, 0-2 millió euró éves nettó árbevétel; kisvállalkozás - 10-49 fő foglalkoztatott, 2-10 millió euró mérlegfőösszeg, 2-10 millió euró éves nettó árbevétel; középvállalkozás - 50-249 fő foglalkoztatott, 10-43 millió euró mérlegfőösszeg, 10-50 millió euró éves nettó árbevétel; + függetlenségi kritérium.

arány 8,5 és 11,6% között mozgott. A közép-magyarországi régió illetően kimagasló eredményét a társas vállalkozások kiugróan magas arányának köszönheti, mely a főváros centrikus gazdaságára, illetve infrastruktúrájára vezethető vissza. Mivel az egyéni vállalkozások általában kevésbé kiszolgáltatottak ezen tényezőknek, ezért esetükben a regionális eloszlás sokkal egyenletesebb.

A vizsgált időszakban a vállalkozások száma Komárom-Esztergom megye (-0,6%) és Veszprém megye (-0,2%) kivételével minden régióban és megyében emelkedett. A „legnagyobb mértékű növekedést Pest megyében tapasztaltuk (4,1%). A kistérségek közül az elmúlt évhez hasonlóan kiemelkedik a Veresegyházi kistérség, ahol a vállalkozások száma több mint 10%-kal bővült” (KSH, 2010/b, 2. oldal). Ahogyan az a 2. ábrán látható, az „1000 lakosra jutó működő vállalkozások számát vizsgálva 2008-ban az országos átlag szerint 70 vállalkozás jut 1000 lakosra, ez a mutató Közép-Magyarországon 95, a Dunántúlon 66, míg az Alföld és Észak nagyrégióban 55. A kistérségek között Budaörs (113) és Budapest (111) vezet, de a Balatonfüredi (100) és a Szentendrei (99) kistérségekben is magas a vállalkozások száma a lakosság számához viszonyítva. Változatlanul a legelmaradottabb kistérség ebben a tekintetben a Bodrogi kistérség 18 vállalkozással” (KSH, 2010/b, 2. oldal).

2. ábra: 1000 lakosra jutó működő vállalkozások száma régióként, 2008



Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21. (KSH, 2010/b)

b) *Új vállalkozások, 2003-2008*

Az új vállalkozások száma 2008-ban mind a társas, mind az egyéni vállalkozások esetében meghaladta a 2007. évi adatokat. 2008-ban 71 316 valódi új vállalkozás³ jött létre. Az újonnan indult vállalkozások aránya az összes működő vállalkozáson belül 10,2% volt. Ez az arány 1 százalékponttal magasabb az előző évek adatainál (*KSH, 2010/b*).

Míg 2007-ben az új társas vállalkozások aránya 8,4% volt, addig ugyanez az arány 2008-ban már meghaladta a 10%-ot (10,3%). Az egyéni vállalkozások esetében ez az arány 10%. Az előző alfejezetben leírtakból (kötelező alaptőke minimális értékének csökkentése) szinte egyértelműen következik, hogy - az előző évhez hasonlóan - a korlátolt felelősségű társaságok esetében a legmagasabb az induló vállalkozások aránya (15,4%), és a közkereseti társaságok esetében a legalacsonyabb (1,7%).

Létszám-kategóriák szerint áttekintve az új vállalkozások szinte kizárólag kisvállalkozások (99,9%). Összevetve az előző alfejezetben leírtakkal (a nagyvállalatok száma 3,2%-kal, a kisvállalkozásoké 1,9%-kal emelkedett), ez az eredmény logikusnak tűnik, hiszen nagyvállalatot új vállalkozásként létrehozni szinte elenyésző mértékben jellemző, sőt, még a kisvállalkozások esetében is kiemelendő, hogy a működésük első évében 10–49 fő foglalkoztatottal rendelkező vállalkozások aránya is mindössze 1%.

Az új vállalkozásokat **főtevékenységük szerint** vizsgálva „a legnagyobb arányban a pénzügyi, biztosítási tevékenység (27,2%), továbbá a mezőgazdaság (13,4%) nemzetgazdasági ágakban találjuk. Ez az arány az ipar (5,7%) és az egészségügy (6,9%) ágazatokban a legalacsonyabb. A több mint 71 ezer új vállalkozás 28,4%-a az ingatlanügyletek, 19,4%-a a kereskedelem területén kezdte meg gazdasági tevékenységét. A legkevesebb vállalkozást pedig az egészségügyben és az oktatásban indították” (*KSH, 2010/b, 2. oldal*).

Az átlagos jellemzőktől való legnagyobb eltérést **regionális szinten** találjuk. Arányaiban a legtöbb új vállalkozás ugyanis 2008-ban „Észak-Alföldön (10,5%) és Észak-Magyarországon (10,4%) volt. A megyék közül kiemelkedik Szabolcs-Szatmár-Bereg megye, ahol a működő vállalkozások 10,8%-a 2008-ban kezdte meg tevékenységét. E tekintetben a lista utolsó helyén Veszprém megye helyezkedik el 9,3%-kal. Az új vállalkozások negyztizedét Közép-Magyarországon találjuk, a többi régióban 8,4–11,8%-uk kezdte meg működését” (*KSH, 2010/b, 2. oldal*).

³ Valódi új vállalkozás: amely a megelőző két évben nem számított működő vállalkozásnak és nincs jogelődje. A továbbiakban a valódi új vállalkozásokat új vállalkozásnak nevezzük.

c) *Az új vállalkozások túlélése, 2003-2008*

A vállalkozások vizsgálatánál nem szabad csupán azokra az adatokra hivatkozni, amelyek létrehozatalukra, illetve növekedésükre fókuszálnak. Tovább kell tekintenünk ezen, és annak érdekében, hogy teljes képet kapjunk a hazai vállalkozói szektorról, azt is meg kell néznünk, hol tartanak 3-5 év elteltével.

A most bemutatott statisztikák a 2003-ban új vállalkozásnak minősülők életpályáját követték 2008-ig. Ezek szerint a 2003-ban gazdasági tevékenységet kezdett 71765 vállalkozás 43,7%-a működött még 2008-ban is. A **társas vállalkozások** túlélési képessége erősebb, mint az egyéni vállalkozásoké: „a 2003-ban alakult 34657 társas vállalkozás 51,5%-a tevékenykedett 2008-ban is, míg ez a mutató az **egyéni vállalkozások** esetében csupán 36,5%. A gazdasági társaságok között az 5 évet túlélő szervezetek aránya a korlátolt felelősségű társaságok között volt a legmagasabb (54,5%), és a részvénytársaságok körében a legalacsonyabb, ahol a 2003-ban tevékenységét kezdő 106 társaságból csupán 50 működött 2008-ban is (47,2%)” (KSH, 2010/b, 2. oldal). Mindezek magyarázatára két feltételezéssel élhetünk.

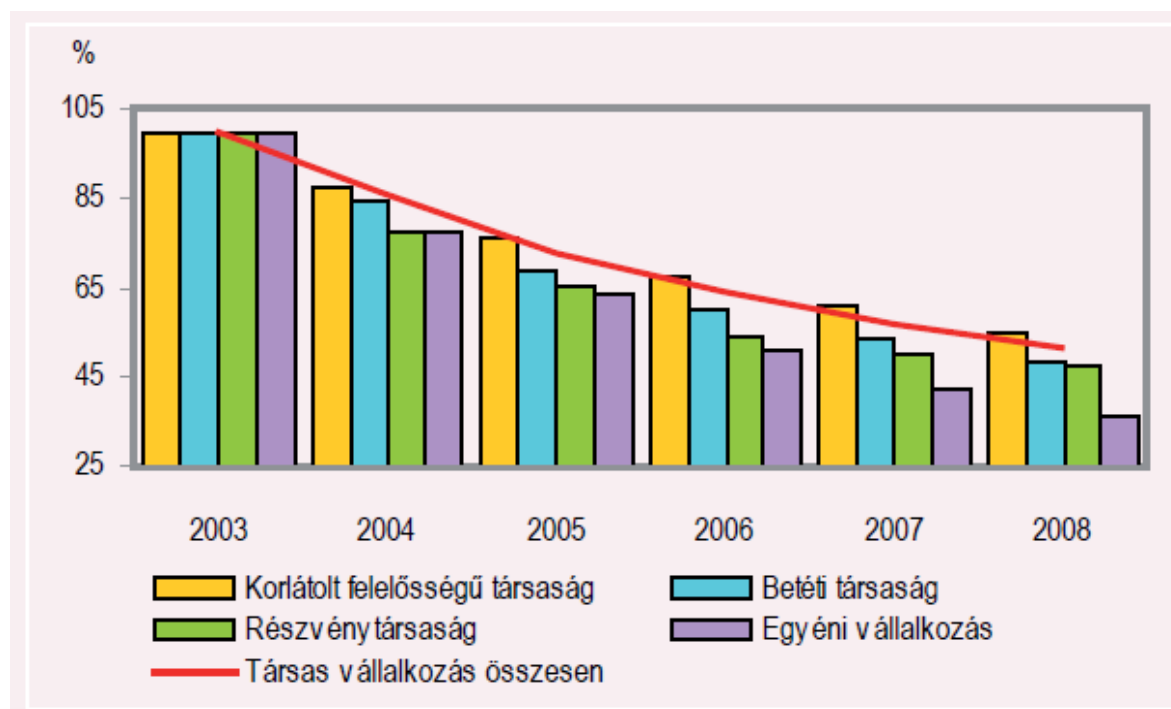
Egyrészt, ahogyan korábban már említettük, egy társas vállalkozás megszüntetésének költséges, és a bürokratikus ellenőrzési eljárások következtében idő- és „papírigényes” módja miatt sok cégtulajdonos dönt úgy, hogy a tényleges vállalati tevékenységet beszünteti, de magát a céget nem szünteti meg. Ez esetben ezek a vállalkozások továbbra is a túlélő vállalkozások csoportjába fognak tartozni, holott valójában már rég nem beszélhetünk erről.

Másfelől pedig, tanulmányunk későbbi fejezeteiben is kitérünk majd rá, hogy sok esetben egy valójában alkalmazotti státus jelenik meg önfoglalkoztatás formájában a gyakorlatban, azaz a munkaadó kényszeríti az alkalmazottját arra, hogy ezentúl „számlaképes” legyen, mert csak így kapja meg fizetését. Amennyiben megszűnik a munkavállaló állása, úgy gyakorlatilag továbbra már nincs szüksége az önfoglalkoztatásra.

Az új vállalkozások túlélését **főtevékenység** szerint vizsgálva 2003 és 2008 között megállapíthatjuk, hogy az egészségügyben (69,9%) és az oktatásban (50,9%) mutatkozik a legmagasabb túlélési arány. Ezzel szemben, a legalacsonyabb adatokról a pénzügyi, biztosítási szektor vállalkozásainak esetén számolhatunk be, ugyanis itt csupán minden ötödik vállalkozás élte túl a megalakulását követő 5. évet (18,9%), sőt, a túlélési arány már az első év adatai alapján messze az átlagos szint alatt állt: míg a többi ágazat adataiból számított túlélési arány 80-90% körül mozgott, addig az említett szektor szereplői közül csupán 60%-ról állíthatjuk, hogy az alakulást követő évben is tevékenykedett (KSH, 2010/b).

Területi elosztás szerint Nyugat-Dunántúlon és Közép-Magyarországon a legmagasabb, ezzel szemben Észak-Magyarországon a legalacsonyabb a túlélési arány.

3. ábra: A 2003-ban újjak minősült vállalkozások túlélési rátája főbb gazdálkodási formák szerint



Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21. (KSH, 2010/b)

d) Megszűnt vállalkozások, 2007

A megszűnt vállalkozások működő vállalkozásokhoz viszonyított aránya kedvezőbb képet mutat a 2009-ben publikált adatokhoz képest. 2007-ben az előzetes adatok szerint 72876 vállalkozás szűnt meg, a megszűnt vállalkozások⁴ aránya a működő vállalkozásokon belül 10,6% volt. A mutató a végleges adatok szerint 1999 óta évről évre 9–10% körül alakult.

Ha a vizsgálatot lebontjuk a **gazdálkodási formák** egyes szintjeire, akkor azt az eredményt kapjuk, hogy 2007-ben a társas vállalkozások között a működőkön belül a megszűntek aránya 8,5% volt, 1,7% százalékponttal több, mint a 2006. évi végleges adat (6,8%). Ezzel szemben az egyéni vállalkozások kevésbé bizonyultak stabilnak, a megszűntek aránya közel a duplája.

Létszám-kategóriák szerint vizsgálva a megszűnt vállalkozások aránya a kisvállalatok kategóriájában 10,5% volt, ezen belül a mikrovállalkozásoknál 11%, a középvállalkozások esetében 1,8%, míg a nagyvállalatok között 0,2% volt. 2007-ben mindhárom létszám-kategóriában csökkent a megszűnt vállalkozások aránya az előző évhez képest (KSH, 2010/b).

⁴ A valódi megszűnő vállalkozások azok, amelyek a tárgyévet követő két évben nem jelennek meg a működő szervezetek között, és tevékenységüket nem folytatja jogutód sem. A továbbiakban a valódi megszűnt vállalkozásokat megszűnt vállalkozásnak nevezzük.

A túlélést vizsgáló statisztikákkal egyező eredményre vezettek a megszűnést mérő mutatók is a **főtevékenység szerinti** bontás vizsgálatkor, ugyanis a megszűnések aránya a pénzügyi, biztosítási tevékenység területén volt a legmagasabb (23,6%). Arányaiban a legkevesebb vállalkozás az egészségügyben szűnt meg (4,4%).

A **régiók tekintetében** nincs jelentős eltérés a megszűnt vállalkozások arányát tekintve, a mutató értéke 10,2 és 11,1% között alakult, és megyei szinten sem lehetett kiugró értéket kimutatni (KSH, 2010/b).

e) A regisztrált vállalkozások, 2009

Az előző alfejezetekben bemutatott változások, átalakulások után most megnézzük, hol is tart a gazdaság 2009-ben, mire lehet tehát építenünk a fejlesztési politikánkat. A 2. táblázat adataiból látszik, hogy a regisztrált vállalkozások számának növekedését a társas vállalkozások és az egyéni vállalkozások számának együttes bővülése eredményezte.

2. táblázat: A regisztrált gazdasági szervezetek számának változása

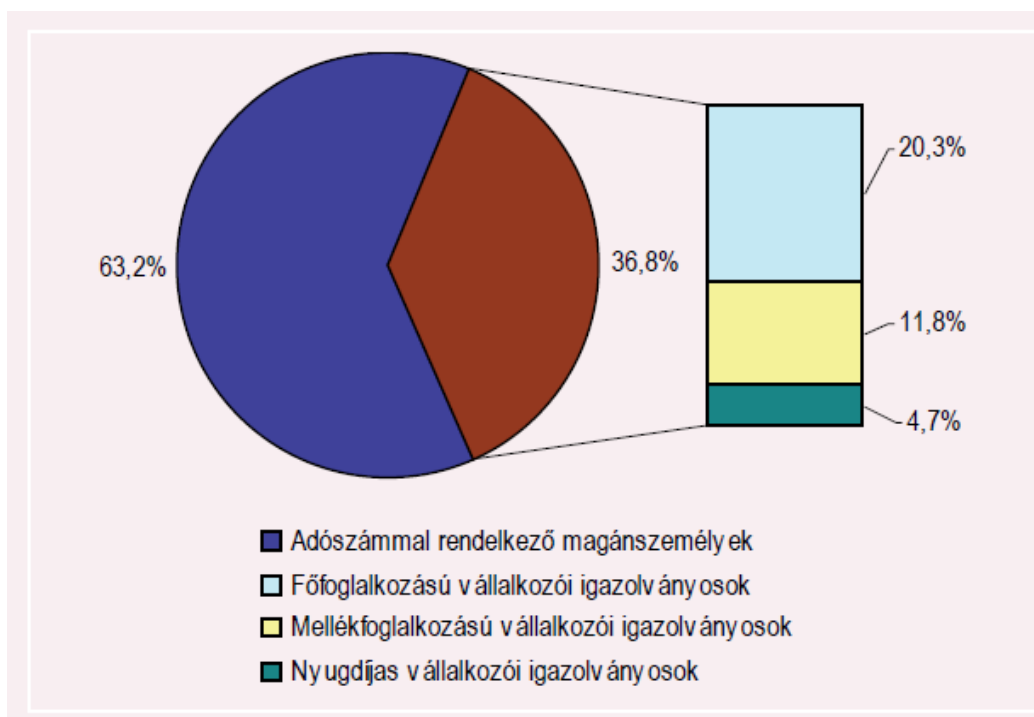
Gazdálkodási forma	2008. december 31.	2009. december 31.	Változás, %
Társas vállalkozás	561424	579821	3,28
Ebből: gazdasági társaság	515369	533232	3,47
Egyéni vállalkozás	1000022	1012770	1,27
Ebből: vállalkozói igazolvánnyal rendelkező	400308	372786	-6,88
mezőgazdasági őstermelő	325360	344859	5,99
<i>Vállalkozás összesen</i>	<i>1561446</i>	<i>1592591</i>	<i>1,99</i>
Költségvetési és társadalombiztosítási szervezet	13674	13321	-2,58
Nonprofit szervezet	79062	80332	1,61
MRP-szervezet	117	107	-8,55
Gazdasági szervezetek összesen	1654299	1686351	1,94

Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 43. szám 2010. március 22. (KSH, 2010/a)

2009. december 31-én több mint másfél millió regisztrált vállalkozást találtunk Magyarországon (1 millió 592 és fél ezer), ami 31 ezerrel több, mint az egy évvel korábban mért statisztika. Az összességében 1,99%-os növekedést a mezőgazdasági őstermelők számának 5,99%-os bővülése okozta 62,6%-ban.

Gazdálkodási forma tekintetében az összes vállalkozáson belül a társas vállalkozások számának növekedése számottevőbb volt, mint az egyéni vállalkozásoké (3,28% versus 1,27%). „A vállalkozások száma a januári 0,3%-os visszaesést követően hónapról hónapra 0,1–0,3%-kal nőtt, ám márciusban kiugróan magas, 0,5%-os emelkedést regisztráltunk. A januárban bekövetkezett visszaesés oka, hogy a KSH – az APEH és a Cégbíróság közreműködésével – felülvizsgálta a cégnyilvántartási számmal nem rendelkező gazdasági (elsősorban a korlátolt felelősségű, valamint a betéti) társaságok körét, és törölte a regisztrált vállalkozások közül a már megszűnt adószámmal nyilvántartottakat. A felülvizsgálat nyomán a közhiteles nyilvántartások alapján adminisztratív úton törölt vállalkozások száma meghaladta a 4 ezret. A regiszterünkben ily módon kivett vállalkozások figyelmen kívül hagyásával januárban a regisztrált vállalkozások száma csupán 0,1%-kal csökkent, ami egyértelműen az egyéni vállalkozások számának januári visszaesésével magyarázható” (KSH, 2010/a, 1. oldal).

4. ábra: Az egyéni vállalkozások megoszlása, 2007



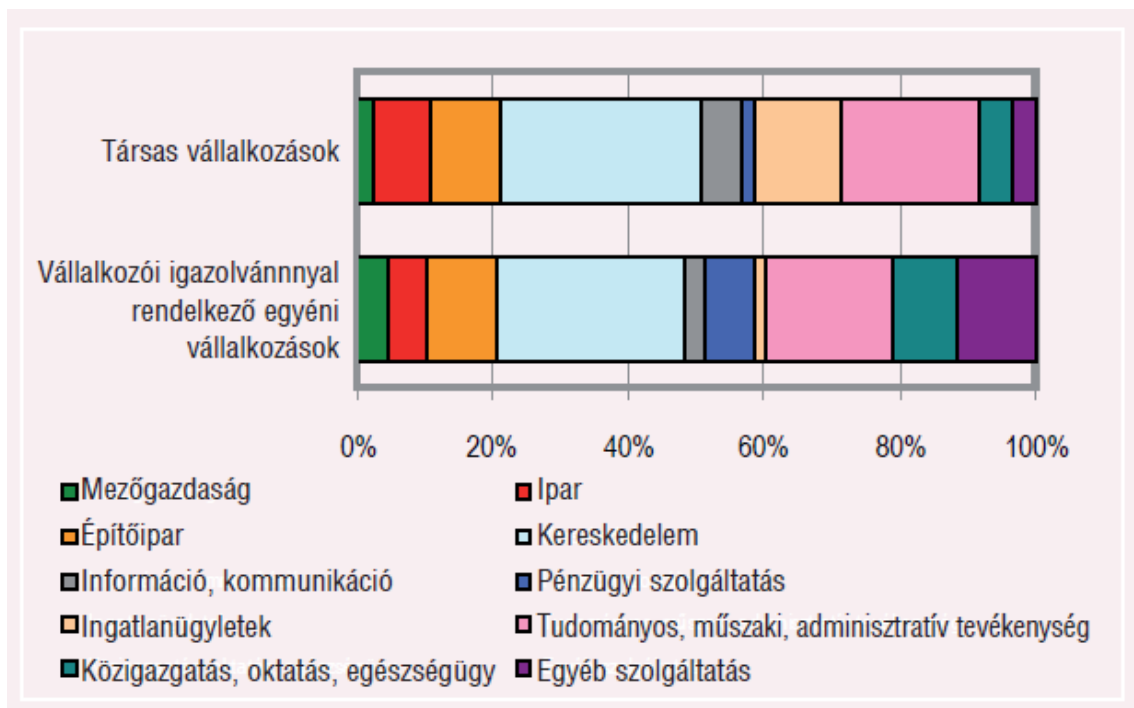
Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 43. szám 2010. március 22. (KSH, 2010/a)

Az egyéni vállalkozások megoszlása nem igazán változott az utóbbi években. Továbbra is a legmeghatározóbb hányadot (kétharmad) az adószámmal rendelkező magánszemélyek adják.

A vállalkozások főtevékenység szerinti megoszlását vizsgáló statisztikák érdekes eredményekkel szolgálnak. A társas és egyéni vállalkozások közötti markáns különbséget a következőképpen fogalmazhatjuk meg:

- A legnagyobb eltérést a pénzügyi szolgáltatások terén láthatjuk: az egyéni vállalkozások aránya itt közel ötszöröse a társas vállalkozásokénak. Markáns eltérés mutatkozik ezen felül a mezőgazdaságban és a közigazgatás, oktatás és egészségügy területén, ahol a társas vállalkozások aránya átlagosan fele, harmada az egyéni vállalkozásoknak.
- Ezzel szemben az ingatlanügyletekben a társas vállalkozások egyértelmű dominanciáját mutatja az 5. ábra, de az ipar, illetve az információ, kommunikáció tevékenységekben is jól látható különbség mutatkozik.

5. ábra: A vállalkozások főtevékenységenkénti megoszlása, 2009



Forrás: Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 43. szám 2010. március 22. (KSH, 2010/a)

f) A vállalkozók aránya életkoruk szerint, 2005

Az elmúlt 5 évben egyre több kutatás foglalkozik a mikro- és kisvállalkozások utódlásának, generációváltásának kérdésével. A szakértők mind arra hivatkoznak, hogy a téma magyarországi aktualitását az adja, hogy a vállalkozók, akik a 80-as években átlagosan 40 év

körüli életkorban alapították cégüket, 20-25 év elteltével 2000 és 2010 között elérik a nyugdíjkorhatárt. E sajátosan magyar történelmi fejlődésből fakadóan, a vállalkozások tömegesen, lökészerűen, korábbi tapasztalok hiányában szembesülnek majd a generációváltás kihívásával. Ezeket az adatokat támasztják alá a 3. táblázat statisztikái: Magyarországon a vállalkozók 40,5%-a 65 év feletti, és összességében 72%-uk (!) 60 évnél idősebb. Közülük, még ha nem is dominánsan, de többen férfiak, mint nők.

3. táblázat: A vállalkozók aránya életkoruk szerint, 2005 (ezer fő)

	összesen	15-29	30-39	40-49	50-59	60-64	65-
férfiak							
dolgozók száma összesen	2079	517	599	494	405	42	23
vállalkozók	402	55	115	112	95	15	10
vállalkozók aránya	19,3%	10,6%	19,2%	22,7%	23,5%	35,7%	43,5%
nők							
dolgozók száma összesen	1767	377	453	490	401	31	14
vállalkozók	200	27	54	58	47	8	5
vállalkozók aránya	11,3%	7,2%	11,9%	11,8%	11,7%	25,8%	35,7%
mindösszesen							
dolgozók száma összesen	3846	894	1052	984	806	73	37
vállalkozók	602	82	169	170	142	23	15
vállalkozók aránya	15,7%	9,2%	16,1%	17,3%	17,6%	31,5%	40,5%
vállalkozók megoszlása							
férfiak	100,0%	13,7%	28,6%	27,9%	23,6%	3,7%	2,5%
nők	100,0%	13,5%	27,0%	29,0%	23,5%	4,0%	2,5%
összesen	100,0%	13,6%	28,1%	28,2%	23,6%	3,8%	2,5%
alkalmazottak, szövetkezeti tagok megoszlása							
férfiak	100,0%	27,5%	28,9%	22,8%	18,5%	1,6%	0,8%
nők	100,0%	22,3%	25,5%	27,6%	22,6%	1,5%	0,6%
összesen	100,0%	25,0%	27,2%	25,1%	20,5%	1,5%	0,7%

Forrás: Mikrocenzus, 2005

Érdekes megfigyelni, hogy a női vállalkozók életkor szerinti megoszlásában a 60 év alattiak között nem találunk arra utaló adatot, hogy esetleg van olyan korosztály, ahol a nők inkább

vállalkoznának. A férfiak esetében azonban láthatjuk, hogy a 30 év alattiak elenyésző része kezd csak vállalkozásba.

Amennyiben a kor szerinti megoszlás adatai olyan vállalkozásokat is magukban foglalnak, amelyeket csupán 2-3 éve alapítottak, azaz feltételezhetjük, hogy tömegesen vannak olyan idősök, akik idős fejjel kezdtek bele a vállalkozásba, akkor az 50 év feletti munkanélküliek számára valóban reális opcióként kínálható fel az önfoglalkoztatás, a vállalkozóvá válás.

g) *A vállalkozók aránya legmagasabb iskolai végzettségük szerint, 2005*

4. táblázat: A vállalkozók aránya legmagasabb iskolai végzettségük szerint, 2005 (ezer fő)

	összesen	8 általánosnál alacsonyabb	8 általános	szakmai képesítés	érettségizett	felsőfokú végzettségű
férfiak						
dolgozók száma összesen	2079	12,1	286	790	608	383
vállalkozók	402	1,3	32,4	147	132	90
vállalkozók aránya	19,3%	10,7%	11,3%	18,6%	21,7%	23,5%
nők						
dolgozók száma összesen	1767	6,3	294	323	726	418
vállalkozók	200	0,9	22	40	91	46
vállalkozók aránya	11,3%	14,3%	7,5%	12,4%	12,5%	11,0%
mindösszesen						
dolgozók száma összesen	3846	18,4	580	1113	1334	801
vállalkozók	602	2,2	54,4	187	223	136
vállalkozók aránya	15,7%	12,0%	9,4%	16,8%	16,7%	17,0%
vállalkozók megoszlása						
férfiak	100,0%	0,32%	8,06%	36,57%	32,84%	22,39%
nők	100,0%	0,45%	11,00%	20,00%	45,50%	23,00%
összesen	100,0%	0,37%	9,04%	31,06%	37,04%	22,59%
alkalmazottak, szövetkezeti tagok megoszlása						
férfiak	100,0%	0,64%	15,12%	38,34%	28,38%	17,47%
nők	100,0%	0,34%	17,36%	18,06%	40,52%	23,74%
összesen	100,0%	0,50%	16,20%	28,55%	34,25%	20,50%

Forrás: Mikrocenzus, 2005

A vállalkozók végzettség szerinti megoszlásánál azt látjuk, hogy az összes vállalkozó legtöbbször (37,04%) érettségizett, ezt követi a szakmai képesítéssel rendelkezők (31,06%), majd a felsőfokú végzettségűek tábora (22,59%) a sorban. Nemek között némi eltérést találunk, ugyanis míg a férfiak esetében többen vannak a szakmai képesítéssel rendelkező vállalkozók (36,57%), addig a nőknél az érettségizett kategória dominál (45,5%).

Érdekes még megfigyelni, hogy az alkalmazotti, illetve a vállalkozói státusz miként alakul az egyes végzettségek esetében. Azt látjuk, hogy összességében mind a dolgozók (1334 ezer fő), mind a vállalkozók (223 ezer fő) esetében az érettségizett végzettségűek vannak a legnagyobb számban. Ugyanakkor a férfiak esetében ez áttevődik a szakmai képesítéssel rendelkezők csoportjára, míg nőknél nem változik.

Arányaiban a felsőfokú végzettségű férfiaknál (23,5%), illetve a 8 általánosnál alacsonyabb végzettségű nőknél (14,3%) figyelhető meg, hogy egyre többen választják a dolgozói lét helyett a vállalkozói létet.

h) A vállalkozók aránya szakmák szerinti végzettségük szerint

Az alábbi táblázat mutatja, hogy az egyes szakmákban képesítést szerzett személyek közül hány foglalkoztatott az, aki vállalkozóként keresi a kenyerét. Ha például a táblázat szerint a felsőfokú végzettséget igénylő foglalkozásúak esetében az összes foglalkoztatott 14%-ának vállalkozó a státusza, az alkalmazottak aránya 86%. A táblázat alapján 3 csoport rajzolódik ki:

- a mezőgazdasági foglalkozásúak több mint a fele vállalkozó és csak a 47%-uk alkalmazott;
- átlag körüli vagy azt meghaladó a vállalkozók aránya az értelmiségi, szellemi szakmák esetében;
- a vezető beosztásúaknál az arány 29%, a felsőfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak esetében 14%.

A szolgáltatási foglalkozásúak közül minden negyedik foglalkoztatott (24%) vállalkozó. Az ipari, építőipari foglalkozásúak közül minden hatodik vállalkozó (17%). Az átlagosan is magas értékek úgy adódnak, hogy mindkét esetben van 1-1 olyan szakma, ahol igen magas a vállalkozók aránya: a szolgáltatások esetében a kereskedelmi foglalkozásúak, a második esetben pedig az építőipari szakmájúak.

Az átlagtól elmaradó, esetenként pedig alacsony a vállalkozók aránya a többi szakmában. A gépkezelők esetében 10%, és szintúgy ekkora az egyéb felső vagy középfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak esetében. Az irodai, ügyviteli foglalkozásúak esetében a vállalkozók aránya 9%, a gépkezelők, járművezetők esetében pedig 9%. Az egyszerű foglalkozásúak

(szakképzettséget nem igénylő foglalkozásúak) esetében csak minden 25-dik vállalkozó (az arány csak 4%).

A férfiak esetében az átlagos 16%-kal szemben 20% a vállalkozók aránya, a nők esetében pedig alacsonyabb, csak 12%. Nagyjából ugyanekkora különbség van az egyes foglalkozási csoportok esetében a korábban leírt trend érvényesül az egyes nemek esetében: a férfiak esetében az átlagosnál valamelyest magasabb a vállalkozók aránya, míg a nők esetében attól valamelyest elmarad. Kivétel ez alól a szolgáltatási és a mezőgazdasági foglalkozásúak jelentenek: egyik helyen sincs érdemi különbség a vállalkozók aránya tekintetében a férfiak és a nők között. A mezőgazdasági foglalkozásúak esetében tapasztalható, hogy a nőknél a vállalkozók arány meghaladja (bár nem nagymértékben) a férfiaknál jellemző értéket.

5. táblázat: Milyen szakmájúakból lesz vállalkozó?

	vállalkozók száma (ezer fő)			ebből önálló, egyéni vállalkozó	ebből társas vállalkozás, szövetkezet tagja, segítő családtag	vállalkozók aránya (%)			dolgozó (ezer fő)		
	összesen	férfi	nő			összesen	férfi	nő	összesen	férfi	nő
vezető beosztásúak, törvényhozók	101	78	23	42	59	29	33	19	354	236	118
felsőfokú végzettséget igénylő foglalkozásúak	68	40	28	43	25	14	20	10	485	200	285
egyéb felső vagy középfokú képzettséget igénylő foglalkozásúak	59,5	34	25,5	32,5	27	10	17	6	594	201	393
irodai, ügyviteli foglalkozásúak	20	3	17	7	13	9	15	8	227	20	207
szolgáltatási foglalkozásúak	142	64	78	109	33	24	23	24	595	273	322
mező és erdőgazdasági foglalkozásúak	59	43	16	49	10	53	52	55	111	82	29
ipari, építőipari foglalkozásúak	123	110	13	87	36	17	18	11	721	598	123
gépkézeltők, összerelők, járművezetők	43	37	6	24	19	10	12	6	413	307	106
egyszerű foglalkozásúak (szakképzettséget nem igénylő foglalkozásúak)	11	7	4	5	6	4	6	2	293	126	167
fegyveres szerveknél dolgozók	0	0	0			0	0	0	43	36	7
mindösszesen	627	416	211	399	228	16	20	12	3846	2079	1767

Forrás: Mikrocenzus, 2005

Mindezekből is látszik, hogy mennyire meghatározó szektorát képezik a kis- és középvállalkozások a gazdaságunknak, és hogy viszonylag stabilnak tekinthető működésük következtében jogos alapját képezhetik számos foglalkoztatáspolitikai eszköznek, javaslatnak, intézkedésnek.

Annak érdekében azonban, hogy ne csupán azt mondhassuk, „viszonylag” stabil a helyzetük, bemutatjuk azokat a tényezőket, amelyek pozitív alakulása számukra kedvező körülményt teremthet. Tanulmányunk utolsó fejezetének végén pedig számos olyan intézkedést mutatunk be, melyek közvetlenül e tényezőkre hatnak, ezáltal pedig közvetetten segítik a hazai foglalkoztatottság helyzetének rendbetételét.

1.2 A VÁLLALKOZÁSOK TEVÉKENYSÉGÉT AKADÁLYOZÓ LEGFŐBB TÉNYEZŐK

Számos esetben tapasztalhatjuk, hogy akár a hétköznapi beszédben, akár a szakirodalmakban szinonimaként kezelik a fejlődést és a növekedést, holott e két fogalom általában nem ugyanazt a folyamatot fedi le. Egy vállalkozás fejlődése nem, vagy nem feltétlenül jár együtt ugyanis a növekedéssel és viszont, sőt, egy mikrovállalkozás az esetek többségében nem akar, vagy egyszerűen nem is tud növekedni. Ugyanakkor a gyakorlatban megfigyelhetjük, hogy a létrejöttét követő egy-három év elteltével valamilyen változtatásra mégis szüksége van ahhoz, hogy életben maradjon, és ne kerüljön át megszűnt vállalkozások csoportjába.

Témánk szempontjából, amikor tehát a tevékenységet nehezítő, gátló tényezőket próbáljuk meghatározni, véleményünk szerint alapul vehetjük a növekedés szakirodalmában olvasottakat, illetve a vonatkozó kutatások eredményét, mert átvitt értelemben ezek hiánya gátló tényező képében jelenik meg.

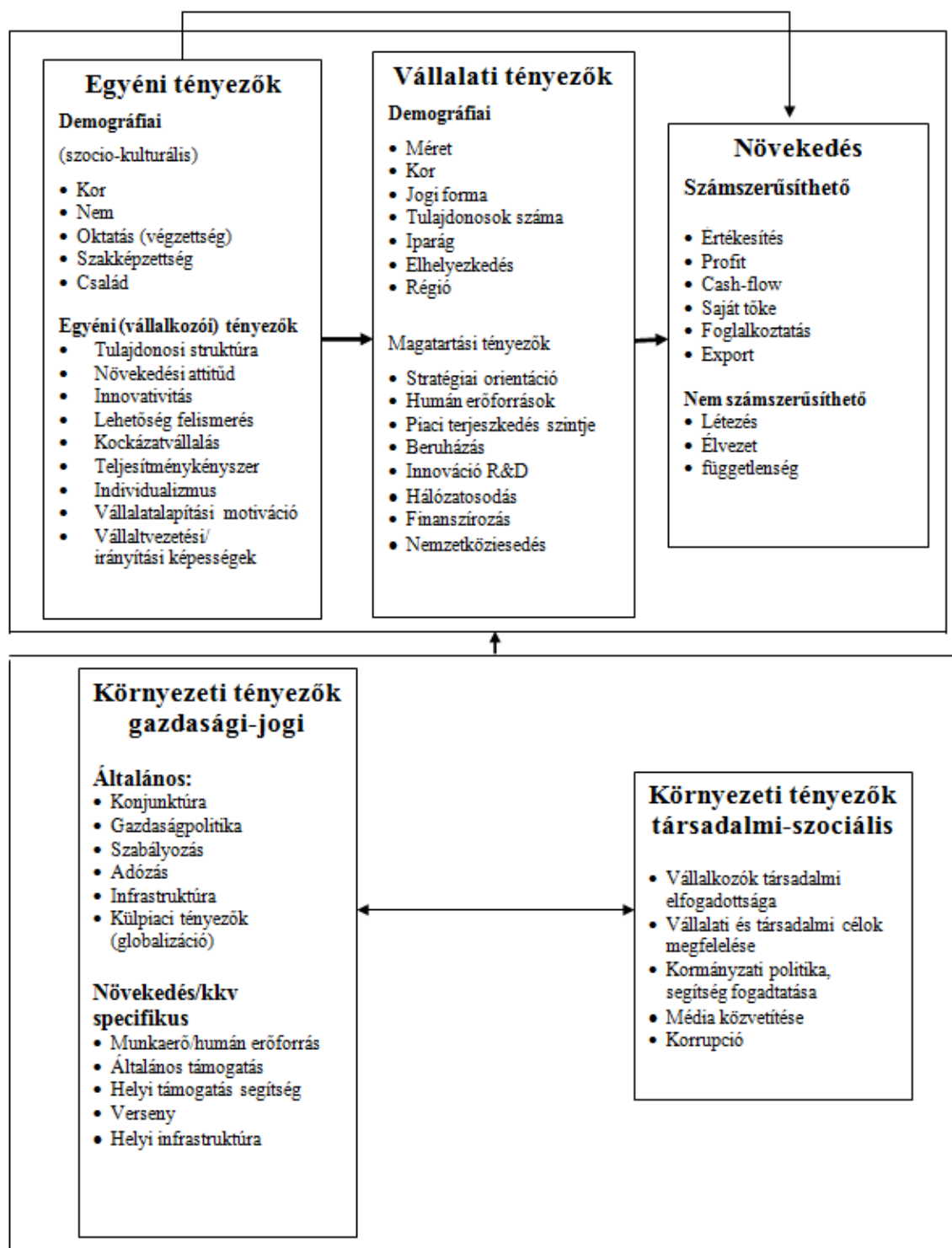
A Magyarországi vállalkozások növekedését vizsgáló kiváló szakemberek közül dr. Szerb László munkájára építünk, aki egy országos szintű felmérés eredményeként megalkotta a vállalati növekedés tényezőinek modelljét (6. ábra). E szerint a vállalkozások mindennapos boldogulását befolyásoló elemeket két fő csoportba sorolhatjuk:

- vállalaton belüli tényezők (ezen belül vállalati és egyéni tényezők);
- vállalaton kívüli környezeti tényezők (beleértve a gazdasági, a jogi, a társadalmi és a szociális tényezőket is).

A fejezet hátralévő részében, illetve tanulmányunk során az egyéni (vállalkozói) tényezők és a vállalati magatartási tényezők némelyikére, valamint a környezeti tényezőkre fogunk fókuszálni. Tesszük mindezt abból a megfontolásból, mert ezek azok a szintek, ahol külső

intézmények a megfelelő eszközökkel segíteni tudják a vállalkozás működését, tehát közvetlen vagy közvetett módon a foglalkoztatáspolitikai eszközök befolyásoló hatással lehetnek.

6. ábra: A vállalati növekedés tényezőinek modellje



Forrás: Szirmai et al, 2008/a, 19. oldal

Többek között dr. Szerb László közreműködésével, dr. Szirmai Péter vezetésével a Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központjának munkatársai lefolytattak egy, a vállalkozások növekedését segítő és gátló tényezők felkutatását célzó empirikus vizsgálatot. A működést akadályozó tényezők listáját, illetve azok vállalkozások szerinti fontosságát (súlyát) a 6. táblázat mutatja be. A vizsgálatot három cégméret kategóriában, a hagyományos mikro-, a kis-, és a középvállalati kör esetében végezték el, 5 fokozatú Likert skála szerint.

6. táblázat: A növekedést akadályozó tényezők átlagos értéke és rangsora a cégméret szempontjából rangsora az 5-ös Likert skála szerint

	Mikrovállalkozás	Kisvállalat	Középvállalat	Teljes minta
Magas adó és TB terhek	4,4	4,4	4,4	4,4
Recesszió	4,0	3,9	3,9	4,0
Állami szabályozás kiszámíthatatlansága	3,8	3,9	4,0	3,8
Nagy adminisztrációs költségek	3,3	3,2	3,3	3,3
Tisztességtelen verseny	3,3	3,4	3,1	3,3
Lehetőség hiánya	3,1	3,2	3,2	3,2
Erős verseny a kisvállalatokkal	3,1	3,1	3,0	3,0
Erős verseny a nagyvállalatokkal	3,0	3,1	3,1	3,0
Tőkehiány	2,9	2,9	2,8	2,9
Elégtelen belföldi kereslet	2,9	2,9	2,5	2,9
Állami források hiánya	2,7	3,0	3,0	2,8
Jogi, kereskedelmi, nem fizikai infrastruktúra hiányosságai	2,4	2,4	2,4	2,4
Társadalmi értékrendszer hiányosságai	2,3	2,4	2,4	2,4
Kölcsönforrások hiánya	2,2	2,3	2,3	2,2
Fizikai infrastruktúra hiányosságai	2,1	2,1	2,3	2,1
Képzett szakemberek hiánya	2,0	2,1	2,1	2,0
Termékek alacsony versenyképessége	1,9	2,1	1,8	2,0
Elégtelen külföldi kereslet	1,9	2,1	2,2	2,0
Szervezeti rendszer hiányosságai	1,9	2,1	1,9	2,0
Üzleti partnerek, beszállítók hiánya	1,9	1,9	1,7	1,9
Alkalmazott technológia alacsony színvonala	1,8	1,9	1,8	1,8
Belső vezetési problémák	1,7	1,9	1,8	1,8

Forrás: Szirmai et al, 2008/a, 61. oldal

A tábla a növekedést akadályozó tényezők hasonló rangsorát mutatja, mint a hasonló felmérések, talán egy kivétellel, ez pedig a recessziótól való félelem, ami a korábbi eredményekhez képest ezúttal a 2. helyre lépett elő. A cégméret szerinti különbségek minimálisak, gyakorlatilag nincsen különbség a mikro-, a kis-, és a közepes méretű cégek között az akadályozó tényezők megítélésében.

A lista élén a vállalat szempontjából **külső tényezők**, a magas adó és TB terhek, továbbá az állami szabályozás kiszámíthatatlansága és a nagy adminisztrációs költségek állnak. Közepes pontokat kaptak az akadályozó **belső vállalati tényezők**: a versenytényezők és a lehetőségek, a kereslet és a tőke különféle formáinak hiánya, míg a lista alján a **vállalati belső egyéni tényezők** állnak, a képzett szakemberek hiánya, a szervezeti és a vezetési problémák.

Vállalataink változatlanul úgy érzékelik, hogy állami adórendszerbeli és szabályozási változások szükségesek ahhoz, hogy cégük érdemben tudjon működni, a belső feltételek ehhez adottak. „A versenyképességi rangsorok, amelyek az országok közti különbségek intézményi feltételeit helyezik górcső alá, hasonló képet mutatnak: a hazai intézményrendszer nem támogatja kellően, sőt sokszor kifejezetten gátolja a cégek növekedését és a versenyképességét. Ugyanakkor a GEM adatok alapján végzett vállalkozásbeli különbségek elemzése azt mutatja, hogy a vállalkozói kör még a közepesen fejlett intézményi rendszer lehetőségeit sem képes igazán kihasználni, azaz a belső tényezők esetében lemaradásunk jelentősebb, mint az intézményi rendszer egészében. A KKV körben végzett felmérések is ez utóbbi állítást látszanak alátámasztani hazai cégeink jelentős részénél okoz problémát a stratégia hiánya, az alacsony szintű innováció, az elavult technológia, vagy a képzés hiánya” (Szirmai et al, 2008/a, 62. oldal).

2. ÁLTALÁNOS FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ESZKÖZÖK ÉS AZ UTÓBBI ÉVEK MAGYAR GYAKORLATA

2.1 ÁLTALÁNOS FOGLALKOZTATÁSPOLITIKAI ESZKÖZÖK

A munkaerő-piaci politikák módszertanának kidolgozása a kilencvenes évek közepén, 1996-ban kezdődött. A kifejezés gyakorlatilag a legszélesebb értelemben (aktív és passzív eszközök és szolgáltatások) vett foglalkoztatáspolitikai eszközöket öleli fel. A módszertan kidolgozásának célja „egy olyan adatbázis létrehozása volt, amely összehasonlítható adatokat biztosít a tagországok munkanélküliség elleni küzdelme során alkalmazott munkaerő-piaci szakpolitikai intézkedések költségeiről és érintettjeiről” (Lakatos, 2009, 5. oldal). Ez az egységes információbázis akkor vált igazán fontossá, amikor 1997 novemberében az Európai Tanács kibocsátotta az „Európai Foglalkoztatási Stratégiát”.

A munkaerő-piaci politikák alatt eredendően csak azokat az intézkedéseket értjük, melyek kifejezetten a „munkanélkülieket, vagy más, a munkaerő-piacra való belépés vagy visszatérés során különös nehézségekkel küzdő csoportokat céloznak meg. Az elsődleges célcsoport a munkaügyi központoknál regisztrált munkanélkülieké, de az utóbbi években kiemelt szerepet kaptak más csoportok is, mivel a nem aktív munkaerő-piaci beilleszkedése is egyre fontosabb kérdéssé válik” (Lakatos, 2009, 5. oldal).

2.1.1 Alkalmazási kör

A munkaerő-piaci politikák alkalmazási körébe tartoznak „a munkaerőpiac működésébe történő olyan kormányzati beavatkozások, amelyek célja a piac működésének hatékonytá tétele, az egyensúlytalanságok korrigálása, és amelyek megkülönböztethetőek az általános foglalkoztatáspolitikai intézkedésektől abban, hogy szelektíven, azaz csak a munkaerőpiac bizonyos kedvezményezett csoportjaira vonatkoznak” (Lakatos, 2009, 6. oldal). Fontos azért leszögezni azt is, hogy kormányzati (központi államigazgatási, regionális önkormányzati, helyi önkormányzati vagy társadalombiztosítási alapokat érintő) beavatkozásokon mit értünk: olyan intézkedések, amelyeknek anyagi vonzata van, egészen pontosan kiadásokat (tényleges kifizetéseket vagy elmaradó állami bevételeket) vonnak maguk után.

2.1.2 A beavatkozások típusai

A Lakatos Judit szerkesztette 2009-es *A munkaerő-piaci politikák (LMP) adatbázisa (módszertan)* című statisztikai módszertani füzetben gyakorlatilag a lehető legteljesebb körültekintéssel, nagyon magas színvonalon rendszerezték a foglalkoztatáspolitikák egyes típusait, altípusait.

„Minden LMP-beavatkozásnak (néhány szolgáltatás kivételével, ld. 6.§) célja, hogy támogassa az alább definiált célcsoportok (ld. 17–19.§) valamelyikének azonosítható tagjait, és magára vállalja a kapcsolódó kiadásokat. Sok esetben a kormányzati kiadások közvetlen kedvezményezettje a munkáltató vagy a szolgáltatást nyújtó, de a beavatkozás érintettje végső soron az egyén (ld. 20.§), aki minden esetben valamelyik LMP-célcsoport tagja. A beavatkozások három csoportja különböztethető meg:

- **Szolgáltatások** az olyan munkaerő-piaci beavatkozások, amelyek a résztvevők munkahelykereséséhez kapcsolódnak, és ahol a részvétel nem eredményezi a munkaerőpiaci státusz megváltozását. Szolgáltatások alatt értendők az Állami Foglalkoztatási Szolgálat (ÁFSZ) azon tevékenységei, amelyek csak közvetve kapcsolódnak a résztvevőkhöz. Ezek magukba foglalják az állásközvetítést és egyéb, a munkáltatóknak nyújtott szolgáltatásokat, adminisztratív tevékenységeket, általános költségeket és más tevékenységeket az ÁFSZ feladatkörétől függően.
- **Eszközök** az olyan munkaerő-piaci beavatkozások, amelyek nem a résztvevők álláskereséséhez kapcsolódnak, és amelyeknél a részvétel általában megváltoztatja a résztvevők munkaerő-piaci státuszát¹. Az a tevékenység, amely nem eredményezi a munkaerő-piaci státusz megváltozását, akkor tekinthető eszköznek, ha a beavatkozás eleget tesz a következő követelményeknek:
 - nem álláskeresői célú, teljes vagy jelentős részdíjös elfoglaltságot jelentő, ellenőrzött tevékenység egy hosszabb időszakban, amely
 - javítja a résztvevők szakmai képzettségét, vagy amely
 - ösztönzi az állásvállalást vagy a foglalkoztatást (beleértve az önfoglalkoztatást is).

Az LMP-eszközök közé elsősorban azok a kormányzati beavatkozások tartoznak, amelyek átmeneti támogatást nyújtanak a munkaerőpiacon hátrányos helyzetben lévő csoportoknak. A legtöbb eszköz célja aktiválni az álláskeresőket, segíteni az embereknek, hogy a kényszerű inaktivitás helyett foglalkoztatottá váljanak, vagy megtartani a munkanélküliségtől fenyegetett dolgozók munkahelyét.

Az egyetlen intézkedés az LMP-adatbázisban, amely nem átmeneti támogatást nyújt, a tartósan csökkent munkaképességű személyek támogatására vonatkozik. Ebben az esetben elfogadott, ha kormányzati támogatásokkal ellensúlyozzák az alacsonyabb termelékenységet vagy az olyan többletköltségeket, amelyek ezen személyek foglalkoztatásával függnék össze, akiknek az alkalmazása emiatt gazdaságtalan lenne.

- **Támogatásoknak** tekintjük azokat a beavatkozásokat, amelyek az egyéneknek munkaerőpiaci okok miatt közvetlen vagy közvetett pénzügyi segítséget nyújtanak, vagy kompenzálják azokat a személyeket, akik a munkaerő-piaci körülmények miatt hátrányos helyzetbe kerültek. A résztvevők (ld. 20.§) általában olyan személyek, akiknek nincs munkájuk, és aktívan keresnek állást, de olyanok is lehetnek, akik korai nyugdíjazás miatt vonultak vissza a munkaerőpiacról. Támogatás fizethető annak a személynek is, aki *szolgáltatásban* részesül, de az eszközökben résztvevők pénzügyi támogatását az eszközök költségének kell tekintenünk, nem pedig támogatásnak” (Lakatos, 2009).

Tanulmányunkban ugyan nem a szolgáltatások, eszközök és támogatások hivatalos struktúrájában, hanem egy, a KKV-k témáját fókuszba helyező sajátos rendszerezésben, de lényegében ugyanazokat a kérdéseket próbáljuk érinteni, mint amelyeket a munkaerő-piaci politikák szabályoznak.

a) Az aktív munkaerő-piaci eszközökre fordított kiadások az EU-27 országokban

A hazai foglalkoztatási politika az aktív eszközök tekintetében szűk-markúnak tekinthető nemzetközi összehasonlításban. Nálunk még 2008-ban is csak a GDP 0,35-át költötték erre. Az európai kontinensen a régebbi tagállamokban általában legalább a GDP-nek a 0,5-0,6%-át költik erre. A kép teljességéhez hozzátartozik, hogy a többi sorstárs ország nagyobb hányadában hasonló a helyzet.

Az OECD mellékelt táblázat szerint Szlovákiában és Csehországban a magyarhoz hasonló az arány is csak egyedül Lengyelországban éri el a GDP 0,6%-át. A válság persze itt is átrendezte a viszonyokat. Nálunk 2009-2010-ben a közmunka program gyors felfuttatásával ez az arány már 0,5% körüli értékre emelkedett. De jelentős emelkedés volt máshol is. A kormány a szakképzés tekintetében radikális váltásra szánta el magát.

7. táblázat: Az aktív munkaerő-piaci eszközökre fordított kiadások az EU-27 országokban, 2007

	LMP támogatások (8-9. csoport)	LMP eszközök (2-7. csoport)	LMP szolgáltatások (1. csoport)	összesen
EU-27	1,02	0,47	0,19	1,7
Belgium	2,00	1,08	0,22	3,3
Dánia	1,50	1,02	0,15	2,7
Hollandia	1,39	0,68	0,41	2,5
Németország	1,63	0,51	0,27	2,4
Finnország	1,43	0,70	0,13	2,2
Spanyolország	1,45	0,63	0,09	2,2
Franciaország	1,24	0,69	0,22	2,2
Ausztria	1,25	0,51	0,17	1,9
Svédország	0,67	0,91	0,17	1,7
Portugália	1,09	0,39	0,12	1,6
Írország	0,91	0,47	0,21	1,6
Olaszország	0,71	0,37	0,04	1,1
Lengyelország	0,51	0,41	0,10	1,0
Luxemburg	0,54	0,39	0,05	1,0
Magyarország	0,36	0,21	0,08	0,6
Ciprus	0,48	0,09	0,04	0,6
Szlovákia	0,36	0,12	0,11	0,6
Görögország	0,38	0,14	0,03	0,5
Bulgária	0,15	0,31	0,05	0,5
Málta	0,36	0,03	0,11	0,5
Szlovénia	0,30	0,11	0,09	0,5
Egyesült Királyság	0,16	0,05	0,27	0,5
Csehország	0,20	0,12	0,13	0,5
Lettország	0,30	0,10	0,06	0,5
Litvánia	0,11	0,23	0,09	0,4
Románia	0,23	0,08	0,04	0,3
Észtország	0,10	0,03	0,03	0,2
Norvégia	0,42	0,45	0,11	1,0

Forrás: Eurostat (lmp_expsumm)

Kérdéses, hogy ez a képezettséggel nem rendelkező rétegeknek mekkora hányadát tudja megmozgatni. Amennyiben csak a kisebb hányadukat, akkor Érdemes lenne alapos elemzés tárgyává tenni, hogy a nem közmunka jellegű eszközök kiterjedésének a hatókörének a növelése mennyiben csökkenti ezek hatékonyságát (a megszokott 40-45%-os visszavezetési arány nem csökken-e le akár 20-25%-ra), és ennek tükrében érdemes-e erre több állami forrást szánni.

2.2 AZ UTÓBBI ÉVEK MAGYAR GYAKORLATA

Tanulmányunknak ebben a részében az utóbbi években, a foglalkoztatáspolitikai intézkedések kapcsán Magyarországon végbement változásokat mutatjuk be. Megpróbáljuk ezek alapján felhívni a figyelmet azokra a legfontosabb stratégiai teendőkre, amelyek témánk szempontjából meghatározóak lehetnek.

2.2.1 Foglalkoztatottság és munkanélküliség

A KSH statisztikai felméréseinek eredményei szerint a gazdasági és pénzügyi válság hatására 2008 végére a munkanélküliek száma 330 ezer főre nőtt, míg a nyilvántartott álláskeresők csoportjába 480 ezer főt soroltak (KSH, 2008) (éves átlagban 442 ezer nyilvántartott álláskereső volt Magyarországon, tehát az adott évben számuk drasztikus változáson ment keresztül). 2008-ban a foglalkoztatottak száma (szemben az Európai Unió átlagával, ami 0,9%-os növekedést mutat!) 1,2%-kal csökkent, a munkanélküliségi ráta pedig 0,5 százalékponttal 7,9%-ra nőtt az előző évihez képest. A foglalkoztatottak száma a 15–64 éves népességen belül 1,2%-kal csökkent, a foglalkoztatási arány 56,7%, a volt. A recesszió következtében a munkaerő-kereslet tovább mérséklődik, a meglévő foglalkoztatási gondokat várhatóan újabbak követik majd.

8. táblázat: A foglalkoztatottak számának változása (előző év=100)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Magyarország	-0,7	0,0	0,6	-0,1	-1,2	-3,5
EU-27	0,7	1,0	1,6	1,8	0,9	-2,2

Forrás: Losoncz, 2009, 48. oldal

A KSH statisztikák szerinti munkaerő-felmérés kimutatásai és az év végén nyilvántartott álláskeresők száma között nagyon nagy különbség mutatkozott: utóbbi jóval gyorsabban növekedett az év vége felé. Az úgynevezett passzív munkanélküliek száma azért nőtt meg ennyire, mert a nyilvántartásba kerülés a feltétele számos szociális ellátás elérhetőségének. „A 2009. év eleji adatok szerint a nagymértékű eltérés a nyilvántartott álláskeresők és a munkaerő-felmérés szerinti munkanélküliek számának alakulása között tovább erősödött. Amíg az előbbi esetében a válság kezdete óta, 2008 októbere és 2009 márciusa között az álláskeresők számának növekmény meghaladta a 130 ezer főt, addig a munkaerő- felmérés szerinti a december-februári időszakig a növekmény mindössze 40 ezer fő” (Losoncz, 2009, 55. oldal).

Sajnálatos magyar szokássá vált a munkaadók részéről, hogy a szezonális tevékenységet végző gazdasági szervezetek dolgozóikat az idényen kívüli időszakra elbocsátják, ezáltal kényszerítve őket a munkanélküliségre. Ezt a jelenséget igazolják azok a tények is, hogy a nem tartós munkanélküliek nagy része általában minden gond nélkül „újra” elhelyezkedik – valójában pedig csak kezdődik a következő szezon a cégnél, ahol azelőtt is dolgozott. Aztán hogy, hogy nem, idővel újra megjelennek a munkanélküliek piacán. Az éves munkanélküliség maximumát általában február hónapban szokták mérni, és márciusban többnyire megindul a munkanélküliek számának mérséklődése. 2009-ben azonban ez a trend azonban nem igazolódott, feltehetően azért, mert a szezonális hatást kompenzálta a gazdasági válság következtében újonnan elbocsátottak száma. A tartós munkanélküliek ezzel szemben az önkormányzatok által szervezett munka és a rendszeres szociális segély, valamint a munkanélküli ellátó rendszer között fluktuálnak (Losoncz, 2009).

Emellett jelentős lehet azoknak az elhelyezkedni kívánóknak is a száma, akik azért nem keresnek aktívan állást, mert úgy gondolják, hogy e nélkül is biztosan álláshoz fognak jutni. „Erre következtethetünk a magyar munkaerőpiacnak abból a sajátosságából, hogy – a férfiak körében legalábbis – nem különbözik érdemben az aktívan állást keresők és a csupán dolgozni akarók elhelyezkedési valószínűsége. E sajátos inaktivitás különlegesen magas foka fokozatosan alakult ki: tíz év alatt a keresési intenzitás a felére csökkent, amit jól tükröz az álláskeresést támogató munkanélküli ellátások visszaszorulása a nem dolgozók megélhetésének biztosításában (a nőknél mindvégig, a férfiaknál 35 éves kor felett)” (Gábor R. et al, 2005, 9. oldal).

A fent leírt szezonális munkavállalás, illetve a rejtett gazdasági folyamatok következtében fontos, hogy különbséget tegyünk a regisztrált álláskeresők száma, valamint a regisztrált munkanélküliség mértéke között. Előbbi növekedésében ugyanis szerepet játszik a szociális

ellátások iránti igény is, oda nemcsak az állásukat frissen elvesztettek jelentkezhetnek be. Megjegyzendő az adatok elemzésekor, hogy „a nemzetközileg szokásosnál alacsonyabb nyugdíjkorhatár és a korhatár elérése előtt nyugdíjazottak nagy száma egyszerre csökkenti mind a foglalkoztatási, mind a munkanélküliségi rátát. Az előbbi rátát azáltal, hogy a nemzetközileg szokásosnál korábbi nyugdíjazások természetesen csökkentik a munkaerő-részvételi (gazdasági aktivitási) rátán – a foglalkoztatottak plusz munkanélküliek munkaképes korú népességen belüli arányán – mért munkavállalási hajlandóságot. A munkanélküliségi rátát pedig azáltal, hogy a nyugdíjazás sokak számára menekülés a munkanélküliségtől, különösen a tartós munkanélküliségtől. Megjegyezzük ugyanakkor, hogy – amennyire az e célra rendelkezésre álló viszonylag kisszámú megfigyelésből megállapítható – a korai nyugdíjba vonulás az ezredforduló táján már nem tapadt olyan szorosan a munkaerő-piaci esélyekhez, mint a rendszerváltást követő években” (Gábor R. et al, 2005, 9. oldal).

„Magyarországon nem az alacsony foglalkoztatási ráta az igazán égető gond, hanem e ráta térbeli és társadalmi csoportok közötti szélsőséges és tartós különbségei, amelyek – az elmondottakon túl – például az aktív kereső tag nélküli gyermekes háztartások nagy számában s egyenlőtlen térbeli és társadalmi-demográfiai csoportok közötti eloszlásában nyilvánulnak meg” (Gábor R. et al, 2005, 10. oldal). A most következő alfejezetekben ezeket a tipikusan Magyarországra jellemző foglalkoztatási és munkanélküliségi sajátosságokat vesszük sorra.

a) Végzettségbeli különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban

A munkanélküliség az esetek nagy részében még mindig a nem megfelelő iskolai végzettség szintjével, valamint a szakképzettség hiányával magyarázható. Érdekes azonban, hogy az utóbbi években megfigyelték, hogy a munkanélküliek között egyre nagyobb hányadot képviselnek a fiatal diplomás pályakezdők (az elmúlt hat évben 35000 főről 55000 főre nőtt a számuk, így jelenleg 9,2% a pályakezdő regisztrált munkanélküliek aránya). Ezt a jelenséget két okra lehet főleg visszavezetni. Egyik az, hogy a felsőoktatás struktúrája nem támogatja a munkaerő piaci keresletet, a másik pedig, hogy a mai fiatalok többnyire úgy választanak maguknak szakmát, ezáltal pedig egyetemet, főiskolát, hogy nem veszik figyelembe azokat a tényeket, amelyek egyes szakmák munkapiaci túltelítettségéről, vagy éppen hiányáról tájékoztatnák őket. „Összességében a munkanélküliek és a munkavállalási korú inaktívok ellátási rendszere ugyan hozzájárul a munkanélküliség színvonalának mérsékléséhez, de megfelelő álláshelyek hiányában és az állás nélkül lévők nagyobbik felének elzárkózása, a

bizonyos körben fennálló fekete munkavégzés miatt igen korlátozott a hatása a foglalkoztatási színvonal alakítására” (Losoncz, 2009, 55. oldal).

Az alábbi táblázat adatiból kitűnik, hogy a megelőző hat évben a regisztrált munkanélküliek száma folyamatosan növekedett. A legnagyobb mértékű növekedés azonban 2008-ról 2009-re következett be, amikor is egy év alatt 1,26-szorosára nőtt hazánkban a regisztrált munkanélküliek száma (a korábbi évek adatai rendre 1,02; 0,98; 1,13; 1,07). A pályakezdekők száma abszolút értékben évről évre látványosan nő, ám arányuk alakulása az összes regisztrált munkanélküli között nagyjából kiegyensúlyozottnak tekinthető. Érdekes megfigyelni, hogy a járadékban részesülők aránya hat év alatt majdnem 10 százalékponttal csökkent.

9. táblázat: A regisztrált munkanélküliség (ezer fő, %), 2004-2009

	Regisztrált munkanélküli	Ebből:			
		Pályakezdő		Járadékban részesül	
		ezer fő	%*	ezer fő	%*
2004	401	35	8,7	120	30,0
2005	411	39	9,5	98	23,8
2006	403	37	9,2	118	29,3
2007	445	40	9,0	97	21,8
2008	477	42	8,8	106	22,2
2009	600	55	9,2	135	22,5

Forrás: Losoncz, 2009, 55. oldal (*saját számítások)

Kiemelendő továbbá a nemzetközi statisztikák azon eredménye, miszerint „Magyarország alacsony gazdasági aktivitási és foglalkoztatási rátájában csaknem teljes egészében a legalacsonyabb iskolázottságúak (nyolc osztályt vagy kevesebbet végzetek) nemzetközileg kirívóan alacsony foglalkoztatási aránya, illetőleg e réteg állástalanjainak ugyancsak kirívóan alacsony álláskereső aktivitása tükröződik” (Gábor R. et al, 2005, 10. oldal). Amennyiben ugyanis a bővülő foglalkoztatottság nem párosul ezen különbségek mérséklésével, akkor még az is bekövetkezhet, hogy növekszik az e különbségekből fakadó társadalmi egyenlőtlenségek mérséklésének közforrás-igénye. Megjegyezzük azonban, hogy a statisztikák szerint régióink más országaiban (Csehország, Litvánia, Lengyelország, Szlovákia és Macedónia) szintűgy probléma a 8 általánost, illetve annál kevesebbet végzetek foglalkoztatottsága. Esetükben azonban azért nem ennyire markáns a kérdés, mert a másik két végzettség-kategóriában

úgymond „kompenzálódik” a helyzet. Magyarországon sajnos minden végzettség-kategória szerinti messze elmaradunk az Európai Unió átlagtól.

A csak alsó fokú oktatásban részesültek esetében a foglalkoztatási arányszám 27,2%, ami 21% ponttal elmarad az európai átlagtól. Ha a környező országokkal vetjük össze a hazai helyzetet, akkor azt látjuk, hogy az alacsony végzettségűek foglalkoztatása minden visegrádi országban alacsony, sőt, van ahol a helyzet még a magyarnál is rosszabb (Szlovákia 15,9%). Míg a középfokú végzettségűeknél a lengyel mutató akkora, mint nálunk, ám a másik két ország esetében kedvezőbb, addig a felsőfokú végzettségűeknél, ha nem is nagymértékben, de mindegyik más visegrádi ország mutatója jobb a magyarnál. A fentiek összességében azt eredményezik, hogy a minden végzettség esetében közel legrosszabb adatot felmutató Magyarország a foglalkoztatás teljes mutatójában eléggé a sor végén áll. Amennyiben az alacsonyabb végzettségűek foglalkoztatási rátáját akár csak a mainak a másfélszeresére lehetne emelni, az önmaga 400 ezerrel több dolgozót jelentene a nemzetgazdaságban. Persze rögtön adódik a kérdés, hogy melyik ágazatok tudnának elhelyezni még 400 ezer szakképesítés nélküli munkáskezet.

10. táblázat: Foglalkoztatottsági ráta a legmagasabb iskolai végzettség szerint, 2008 (%)

	8 általánosnál kevesebb, 8 általános vagy érettségit nem adó középfokú képzés	Érettségit adó középfokú képzés, felsőfokú szakképzés	Egyetem, főiskola
EU-27	48.1	70.6	83.9
Belgium	39.7	67	83
Bulgária	32.9	72.7	86.1
Csehország	24.1	73.1	83.2
Dánia	64.6	81.5	88.8
Németország	45.9	74.7	86.4
Észtország	34.9	75.4	85.2
Írország	46.9	71.9	84.4
Görögország	52.4	61.2	82.1
Spanyolország	55.5	67.4	81.7
Franciaország	47.2	69.6	81
Olaszország	46,0	67.9	78.5
Ciprus	50.9	74	86.5
Lettország	37.1	74.5	86.9
Litvánia	20.7	68.1	87.7
Luxemburg	48.4	65.3	83.6

Magyarország	27.2	63.3	79.5
Málta	46,0	72.5	85.6
Hollandia	62.8	80.9	87.9
Ausztria	51,0	77.1	86.1
Lengyelország	25.5	63.3	83.7
Portugália	65.8	65.8	84.7
Románia	41,0	63.5	85.7
Szlovénia	42.9	72	87.5
Szlovákia	15.9	70.1	83.8
Finnország	46.4	75.1	85.6
Svédország	52.6	80.7	88.1
Egyesült Királyság	56.2	75.1	85.3
Horvátország	35.1	62.3	81.9
Macedónia	24.8	47.4	69.8
Törökország	41.2	50.8	72.4
Izland	79.2	84.1	90.9
Norvégia	60.6	82	90.4
Svájc	61.7	80.8	89.9

Forrás: Eurostat, 2009

Kérdés azonban, hogy ezek a statisztikák mennyire számolnak a fekete foglalkoztatással. Az építőiparban és a mezőgazdaságban ugyanis jellemző a be nem jelentett munkavállalás, és tipikusan ezek azok a tevékenységek, ahol bárminemű iskolai végzettség nélkül is bárki teljesen jól megállja a helyét.

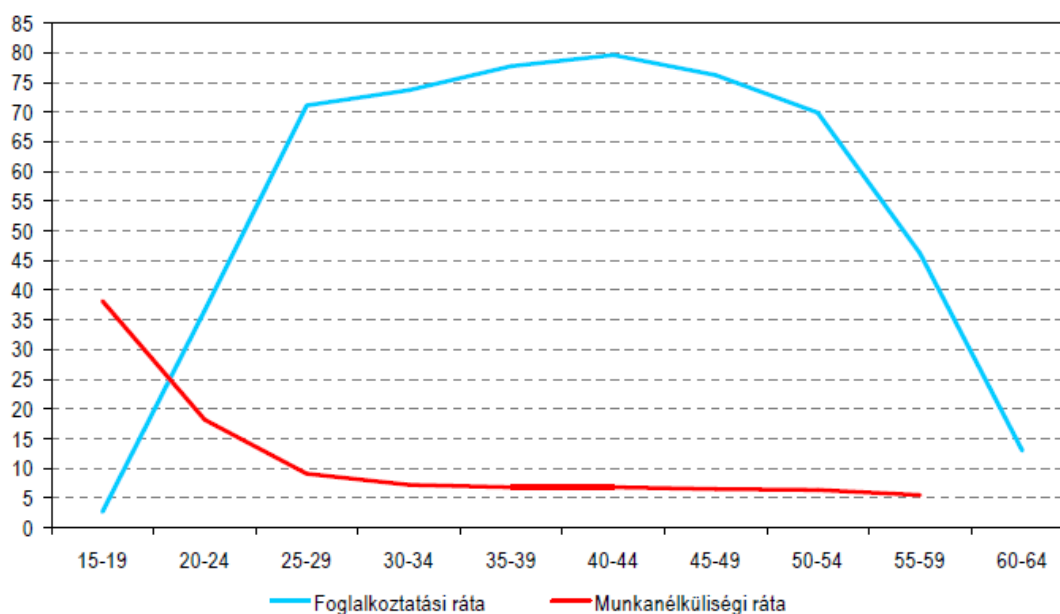
b) Korosztályi különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban

A hatóságoknak és a foglalkoztatáspolitikai intézkedések meghozatalában részt vevő szervezeteknek mindenképpen figyelembe kell venni azt az uniós tapasztalatoktól eltérő magyar sajátosságot, mely szerint „a nemzetközi összehasonlító statisztikákban munkaképes korúnak tekintett népességben nálunk feltűnően nagy a nem foglalkoztatottak részaránya, de csak viszonylag kis részük jelenik meg a munkanélküliek állományában. Különösen a férfiak, illetőleg az alacsony iskolázottságúak körében feltűnő a nem foglalkoztatottak nagy arányához képest alacsony munkanélküliségi arány. A nem foglalkoztatott férfiak munkanélküliségi aránya nálunk csak fele akkora, mint amekkorára a nem foglalkoztatottak

és a munkanélküliek aránya között az OECD-ben kialakult összefüggés érvényessége esetén számíthatnánk, s míg a diplomások és a középiskolát végzettek foglalkoztatási rátája nem vagy alig marad el az OECD megfelelő átlagaitól, az alacsony iskolázottságúaké kétszámjegyű százalékponttal alacsonyabb. Az általános iskolát vagy azt sem végzettek foglalkoztatási lemaradása olyan fokú, hogy – e népesség viszonylag alacsony részaránya ellenére is – ebből adódik Magyarország aggregált foglalkoztatási lemaradásának szinte teljes egésze” (Gábor R. et al, 2005, 8. oldal).

Ez az ellentmondás lényegében két okra vezethető vissza. Egyfelől, „nemzetközi összehasonlításban viszonylag alacsony nálunk a munkaképes korú férfiak, illetőleg az alacsony iskolázottságú munkaképes korúak munkavállalási hajlandósága”. Másrészt, a „ténylegesen foglalkoztatottaknak és/vagy a munkát vállalni kívánó nem foglalkoztatottaknak nálunk nemzetközi összehasonlításban viszonylag nagy része minősül gazdaságilag inaktívnak: munkaerő-állományon kívülinek. Mindkét lehetséges ok ténylegesen is szerepet játszik a jelzett ellentmondásban” (Gábor R. et al, 2005, 8-9. oldal).

7. ábra: Foglalkoztatási és munkanélküiségi ráta korcsoportonként, 2008 (%)



Forrás: Losoncz, 2009, 51. oldal

11. táblázat: Foglalkoztatottsági ráta a különböző korcsoportokban, 2008 (%)

	15-24 éves korig	25-54 éves korig	55-64 éves korig
EU-27	37.6	79.6	45.6
Euro zóna	37.8	79.5	44.3
Belgium	27.4	80.5	34.5
Bulgária	26.3	81.3	46.0
Csehország	28.1	83.8	47.6
Dánia	67.0	88.0	57.0
Németország	46.9	81.8	53.8
Észtország	36.4	83.9	62.4
Írország	46.0	77.3	53.6
Görögország	23.5	76.1	42.8
Spanyolország	36.0	75.3	45.6
Franciaország	32.2	83.2	38.3
Olaszország	24.4	73.5	34.4
Ciprus	38.0	83.7	54.8
Lettország	37.2	82.6	59.4
Litvánia	26.7	81.2	53.1
Luxemburg	23.8	80.0	34.1
Magyarország	20.0	74.4	31.4
Málta	45.8	67.3	29.1
Hollandia	69.3	86.8	53.0
Ausztria	55.9	84.4	41.0
Lengyelország	27.3	77.5	31.6
Portugália	34.7	81.6	50.8
Románia	24.8	74.4	43.1
Szlovénia	38.4	86.8	32.8
Szlovákia	26.2	80.1	39.2
Finnország	44.7	84.3	56.5
Svédország	42.2	86.5	70.1
Egyesült Királyság	52.4	81.4	58.0
Horvátország	26.9	75.2	36.6
Törökország	30.3	54.3	29.5
Izland	71.7	87.3	82.9
Norvégia	57.3	86.8	69.2
Svájc	62.4	87.2	68.4

Forrás: Eurostat, 2009

A 15-24 évesek esetében hazánkban a foglalkoztatottság 20%, ami 18 százalékponttal alacsonyabb az EU átlagánál. Az 55-64 évesek csoportjában ugyanez a mutató 31,4% – az elmaradás az EU-tól ez esetben 14%. A 25-54 évesek körében tapasztalható 74%-os szint ezzel szemben viszont mindössze 5 százalékponttal marad el az európai átlagértéktől. Összevetve az értékeket a visegrádi országok mutatóival, azt kapjuk, hogy a fiatalok foglalkoztatása minden más országban jobb, mint nálunk, az időskorúak foglalkoztatása a lengyeleknél a miénkhez hasonló, de a szlovákoknál már jobb, a csehek esetében pedig kiugróan kedvezőbb, mint nálunk. Mindemellett a középkorosztály (25-54 év) mutatója a többi visegrádi államban a magyarnál kedvezőbb.

Érdekességképpen mellékeljük a csupán magyarországi foglalkoztatási helyzetet a befejezett legmagasabb iskolai végzettség és nemek szerint bemutató statisztikákat. A kiemelendő, és figyelmeztető adatokat külön jelöltük a táblában.

12. táblázat: Foglalkoztatási ráta a befejezett legmagasabb iskolai végzettség és nemek szerint, 2009 (%)

Korcsoport	8 általános vagy az alatti	Szakiskola és Szakmunkás-képző	Gimnázium	Szakközépiskola	Főiskola	Egyetem	Együtt
Együtt							
15–19	1,1	30,7	4,1	6,8	2
20–24	24,6	56,7	15,3	48,3	61,3	61,8	33,3
25–29	40,3	68,1	52,9	75,6	81,1	81,5	67,7
30–34	49,4	73,2	68,3	79,4	78,8	79,7	72,1
35–39	48,7	77,3	82	84,7	85,9	84,1	76,1
40–44	48,8	79	86,7	84,2	90,9	93,6	77,9
45–49	47	73,5	79,9	84,1	87,8	95,7	74,8
50–54	46,2	68,4	74,9	77,8	86,2	91,6	69,5
55–59	29,5	47,6	46,8	55,5	66,2	78,4	48,5
60–64	5,9	10,2	12,6	16,7	20,7	35,9	13,2
65–69	1,8	5,8	3,4	6,4	7,7	21,5	4,7
70–74	0,6	4,7	1,2	0,9	5,4	12	1,6
Összesen	19,5	62,8	40,2	63,3	72	73	49,2
15–64 évesek	25,7	64,3	43,3	68,7	76,8	80,3	55,4
Férfiak							
15–19	1,4	36,7	3,6	8,5	2,5
20–24	30,6	62,3	13,6	49,7	63,5	69	36,6
25–29	52,6	79,6	57,3	83,6	88,9	81,3	75,5
30–34	62,9	84,8	83,8	91,5	96,6	97,3	85,2
35–39	57,7	84,3	86,4	92,2	96,1	96,7	83,7
40–44	56,2	82,4	89	84,9	90,8	95,3	80,7

45–49	45,5	75,1	79,5	87,1	83	96,7	75,9
50–54	45,2	69,7	79,6	81,7	80,9	89,8	70,6
55–59	33,8	54,2	63,1	67,1	70,2	84,1	57,1
60–64	7,2	11,3	23,6	20,8	23,7	43,6	17,2
65–69	2,2	7,5	4,6	6,9	11,5	25,5	6,7
70–74	1	3,7	1,1	1	6	13,3	2,6
Összesen	23,1	68,4	41,7	69,4	74,5	76,6	55,5
15–64 évesek	29	69,9	43,8	74,9	80,8	85,8	61,1
Nők							
15–19	0,8	18,5	4,5	5,1	1,5
20–24	17	47,1	16,6	46,7	60,1	56,5	30
25–29	27,7	47,3	48,8	67,8	76,3	81,8	59,7
30–34	35,2	52,9	59,6	68,2	67,8	66,3	58,7
35–39	40	65,1	79,4	78	80,4	71,2	68,3
40–44	42,9	73,1	85,8	83,6	91	91,7	75,2
45–49	48	70,6	80,1	81,4	90,1	94,3	73,6
50–54	46,8	66	73,2	74,9	89,2	93,7	68,5
55–59	27,4	35,6	41,3	46,7	63,7	71	41,1
60–64	5,3	8,2	9,4	13,5	18,1	24,6	10
65–69	1,6	3,4	3,1	6	4,1	15	3,2
70–74	0,3	5,6	1,3	0,9	4,9	9,2	1
Összesen	16,8	52,8	39,4	57,9	70,5	69	43,4
15–64 évesek	23	54,3	43	63,2	74,4	74,4	49,9

Forrás: KSH, 2009/b

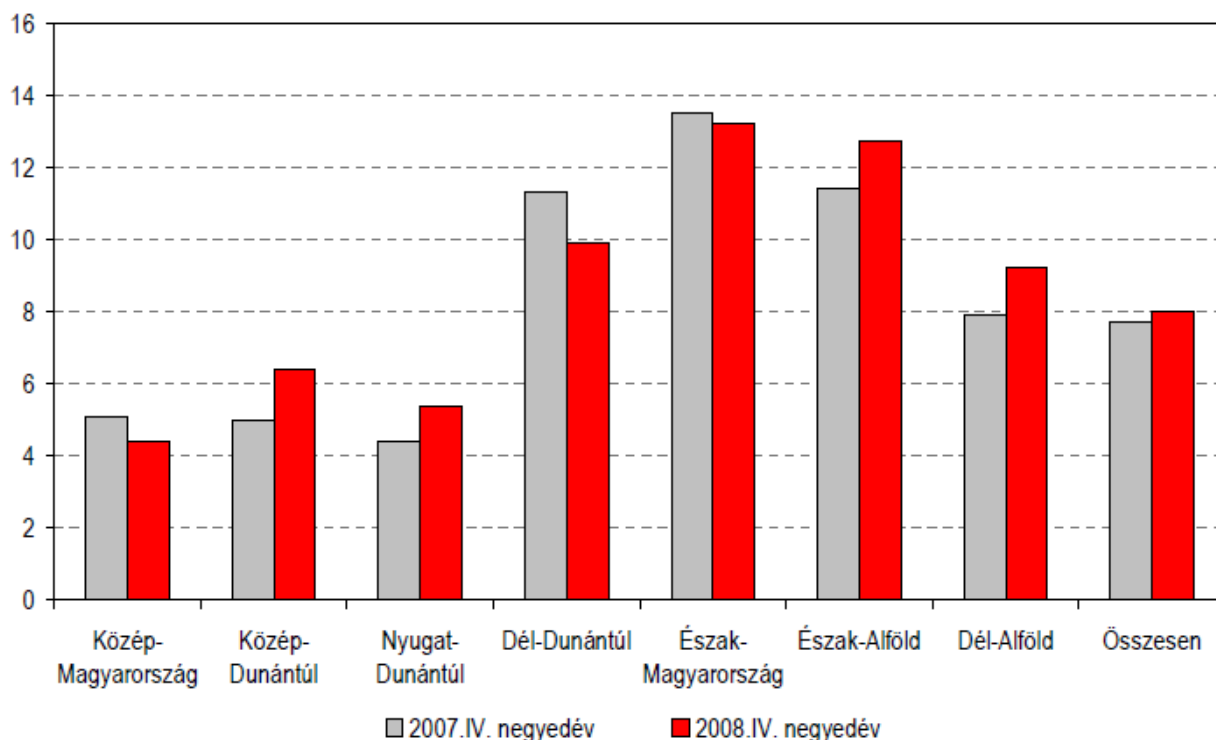
c) *Területi különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban*

A magyar foglalkoztatáspolitikai átfogó értékelését bemutató tanulmány szerint (Gábor R. et al, 2005) a magyarországi helyzet teljesen egybevág az Unió más országaiban tapasztaltakkal. A térségközi viszonylatban ugyanis hazánkra is jellemző, hogy negatív kapcsolat van a foglalkoztatottság és a munkanélküliség között. Azokon a területeken ugyanis, ahol alacsonyabb foglalkoztatási szintet mérnek, általában magasabb a munkanélküliségi ráta mértéke, és fordítva: a nagyobb foglalkoztatottság alacsonyabb munkanélküliségi aránnyal párosul. A mellékelt statisztikák, valamint a munkavállalási hajlandóságot bemutató KSH adatokból az úgynevezett „reményvesztett állástalanság” is egyértelműen kimutatható. Az ország magasabb munkanélküliségi rátájú térségeiben ugyanis nemcsak a foglalkoztatottság alacsonyabb, hanem rendszerint a munkavállalási hajlandóság is, tehát egyes régiókban az emberek szinte már teljesen feladták. Azok, akik a munkaerő-kereslet rendszerváltozást követő drasztikus visszaesése és ennek köszönhetően a szakmai, foglalkozási, és területi szerkezetnek a radikális átalakulása folytán tartósan kiszorultak a foglalkoztatásból, miután

feladták az elhelyezkedéssel való próbálkozást, a kilencvenes évek végén, a kétezres évek elején gazdaságilag inaktívnak minősültek. Ahogyan ez a generáció fokozatosan elérte a nyugdíjkorhatárt, a reményvesztettek száma is automatikusan csökkent, amit a KSH statisztikák is alátámasztanak. Félő, hogy a 2008. évben hazánkat is elérő pénzügyi és gazdasági válság hatására elbocsátott idősebb munkavállalók esetében a következő években hasonló folyamatnak lehetünk majd tanúi.

Szintén az Unióban tapasztaltakkal egyezik meg nálunk is, hogy nem csupán a térségi munkanélküliségi ráta és a foglalkoztatottság között áll fenn negatív kapcsolat, hanem a térségi bérszintek esetében ugyanez a helyzet. Ez az úgynevezett bérgörbe-jelenség. „Minél rosszabb valamely térség helyzete a munkanélküliség tekintetében, általában annál rosszabb a bérszint tekintetében is, ami legkézenfekvőbbben a magasabb munkanélküliségű térségbeli munkavállalók gyengébb munkaerő-piaci alkuerejére vezethető vissza. A régebbi uniós tagországokhoz képest sajátosság ugyanakkor e területi különbségek szélsőséges mértéke és tartóssága, amely részben az alacsony munkaerő-mobilitási ráták következménye. Emellett a tőke földrajzi mobilitása ellen hatott, hogy az utóbbi években jelentősen csökkentek a munkaerő-költségek termelékenységbeli eltérésekkel korrigált területi különbségei” (Gábor R. et al, 2005, 10. oldal).

8. ábra: Munkanélküliségi ráta régióinként, 2007-2008 (%)



Forrás: Losoncz, 2009, 48. oldal

A recesszió következtében 2007. IV. negyedévéhez viszonyítva 2008. IV. negyedévére a jellemzően kedvező helyzetben levő Közép- és Nyugat-Dunántúlon emelkedett a munkanélküliség, több rossz helyzetben levő régióban viszont kissé csökkent. A romlás az I. félévi szerény javulás után az őszi hónapokban következett be

d) Ágazati különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban

A válság hatására bekövetkező létszámleépítés elsősorban a fizikai foglalkozásúakat, ezen belül is az ipari és építőipari foglalkozásúakat, illetve az összeszerelői munkát végzőket érintette. „A legalább öt főt foglalkoztató vállalkozásoknál és a költségvetési intézményeknél átlagosan 2763 ezer fő állt alkalmazásban 2008-ban, ezen belül az utóbbi területen 722 ezren, míg a versenyszférában 1953 ezren dolgoztak. A vállalkozásoknál a legnagyobb létszámbővülés az ingatlanügyletek, gazdasági szolgáltatás ágazatban volt (7,7%), ezt követte a pénzügyi szolgáltatás 5,1%-os növekedése, továbbá a kereskedelem, javítás ágazat 2,8%-os és a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás 2,7%-os bővülése. A legnagyobb létszámvesztő az építőipar volt 3,2%-kal, ezt követte a villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás 4,2%-kal. Bár a feldolgozóipar létszáma éves átlagban, összességében szinten maradt, de a gépipar igen nagy létszámvesztést könyvelhetett el, ami főleg a kölcsönzött külföldi munkaerőt érintette. A költségvetési szférán belül a közigazgatás, védelem, kötelező társadalombiztosítás nemzetgazdasági ágban 1,8, az oktatásban 3,0, az egészségügyi, szociális ellátásban 7,3%-kal esett a létszám. A közigazgatás, védelem, kötelező társadalombiztosítás – a közmunkán foglalkoztatottakat figyelmen kívül hagyva – 2,5%-os létszámcsökkenést produkált. Ezen ágazatok létszámfogyása összességében valamivel alacsonyabb volt, mert a magánszféra szerepvállalásának növekedésével a vállalkozások valamelyest kompenzálták a költségvetési szférában bekövetkezett csökkenést” (Losoncz, 2009, 49. oldal).

e) Kisvállalati megoldás a munkanélküliség és foglalkoztatottság problémáira

Számos mikro- és kisvállalkozás esetében tapasztaltuk, hogy a válság hatására bekövetkező nehézségeket megpróbálják alkalmazottaik elbocsátása nélkül áthidalni. Ennek megoldására aktív munkaidő-gazdálkodási eljárásokat vezettek be, például a vállalkozások egy része áttért a 4 napos munkahétre (ezt támogatják azok az intézkedések is, melyek lehetőséget biztosítanak arra, hogy az ötödik munkanap munkaerőköltségeinek egy részét visszakapja a vállalkozás, amennyiben azon a napon bizonyítottan képezi alkalmazottait), másik részük pedig lerövidítette a napi munkaidőt, valamilyen szintű jövedelemcsökkenés terhe mellett. Nem mondhatjuk ugyanakkor, hogy ezek a vállalkozások pusztán szociálisan jót cselekedtek,

hiszen hosszútávon számukra is az a „legdrágább megoldás, ha elbocsátják képzett munkaerő-gárdájukat, majd a várva várt fellendülés idején új embereket kell kiképezniük, illetve betanítaniuk” (Losoncz, 2009, 50. oldal).

f) A foglalkoztatás-növelés dilemmái

A foglalkoztatás-növelés nemzetközi viszonyok közötti dilemmája a gazdaságilag fejlettebb uniós tagországokhoz való foglalkoztatási és bérfelzárkózás közötti ellentmondásban jelenik meg. Ennek lényege, hogy „foglalkoztatás-bővülés és termelékenység-növekedés között mind rövid, mind hosszútávon átváltási összefüggés áll fenn, még ha az uniós iránymutatások ennek ellenkezőjét sugallják is. Márpedig hosszabb távon a reálbérszínvonal alakulását elsősorban a termelékenység alakulása határozza meg. Következésképpen a gazdasági növekedésnek minél kisebb része származik a foglalkoztatás bővüléséből és minél nagyobb része a termelékenység javulásából, annál gyorsabb lehet a bérfelzárkózás. És megfordítva: minél lassabban zárkózunk fel a bérekben, annál könnyebb lehet felzárkózunk a foglalkoztatásban. Tudniillik az előállított termék mennyiségében kifejezve annál olcsóbb és ezáltal annál keresettebb lehet ugyanolyan minőségű magyar munkaerő” (Gábor R. et al, 2005, 11. oldal). Amennyiben azonban a bérfelzárkózás lassabban megy végbe, úgy beindulhat az intenzív munkaerő-elvándorlás.

Továbbá, nem szabad azt gondolnunk, hogy a foglalkoztatottság bővülése egyértelműen csak gazdasági növekedést eredményez. Ugyanis, a „foglalkoztatottság bővülése rendszerint azzal is jár, hogy korábban a háztartási szektorban végzett, nem regisztrált tevékenységek regisztráltak, piaci vagy közösségi szektorbeli tevékenységekké válnak” (Gábor R. et al, 2005, 11. oldal). Ebből pedig az következik, hogy nem lehetünk teljesen biztosak abba, hogy a gazdaság összkibocsátásának látszólagos növekedése mögött tényleges kibocsátás növekedés húzódik meg.

Nem egyszerű tehát a kérdés. Sok esetben egy új foglalkoztatás-politikai intézkedés megalkotásakor szükségszerű olyan döntéseket hozni, amelyek egyik oldalon pozitívummal, ám másik oldalon negatívummal járnak. Amit mérlegelni kell, az a kettő viszonya egymáshoz. Ilyen lehet például, amikor a foglalkoztatás bővülésétől várható előnyöket és hátrányokat mérlegeljük, illetőleg, amikor összevetjük azokat a gyorsabb bérfelzárkózástól várható előnyökkel és hátrányokkal. Mindezek mellett pedig nem szabad elfeledkezni mind a rövid, mind pedig a hosszú távú hatások figyelembevételéről sem.

2.2.2 Foglalkoztatáspolitikai célok és szakpolitikák az elmúlt évekből

Ebben a részben a tanulmányunkhoz felhasznált háttér tanulmányokban bemutatott kutatási eredmények alapján értékeljük a vizsgált időszak szakpolitikai programjait és intézkedéseit⁵. Tesszük mindezt annak érdekében, hogy lássuk, az elkövetkező időszak fejlesztési intézkedései milyen alapokra építhetnek.

a) Uniós intézkedések versus magyar eredmények

Az Európai Uniós célkitűzések a foglalkoztatás bővítésére, ezen belül a munkanélküliek és az inaktívak helyzetbe hozására, bizonyos aktív és preventív intézkedések segítségével képzelhető el. Ezek eredményeképpen tehát elérhető lenne, hogy a munkanélküliek, valamint a munkaerőpiacról kiszorult inaktív népesség visszatérjen a munkaerőpiacra, és ne váljon tartósan munkanélkülivé. Magyarországon sajnos ezeket az intézkedéseket eddig vagy meghatározni nem sikerült, vagy csupán a gyakorlatba átültetni – a lényeg, hogy a munkanélküliségi ráta, ahogyan az előző pontokban bemutattuk, ha kis mértékben is, de folyamatosan emelkedett az elmúlt években. Emelkedett ezzel egyidejűleg:

- a regisztrált munkanélküliek száma, és ezen belül
- a pályakezdő munkanélküliek száma, és ezen belül
- a magas iskolai végzettséggel rendelkezők aránya, és összességében
- a regisztrált munkanélküliek tartós munkanélküliségi rátája a fiatalok körében,

és párhuzamosan csökkent:

- a regisztrált munkanélküliek elhelyezkedési rátája.

Köszönhető talán mindez annak, hogy általában az aktív intézkedésekre fordított kiadások GDP-hez viszonyított aránya nem változott az évek alatt. A legszembetűnőbb, és várhatóan hosszantartó eredményeket hozó intézkedés az elmúlt 10 évben az Állami Foglalkoztatási Szolgálat fejlesztése és modernizálása volt: a javuló feltételeknek köszönhetően várhatóan sokkal rugalmasabb, intenzívebb, és eredményesebb lehet a hivatal és a munkavállalók, valamint munkáltatók közötti kommunikáció. Az Uniós irányelvek megvalósítása Magyarországon az esetek többségében a bürokratikus rendszer okozta nehézségekbe ütközik, ugyanis a munkaerő-piaci politikák intézményrendszere igencsak széttagolt (például a helyi önkormányzatok hatáskörébe tartozik a munkanélküli járadékot kimerítő segélyezése, a közhasznú munkák megszervezése, illetve az LMP feladatok nem tartoznak egy egységesen szervezett, egységesen működő intézmény – minisztérium – alá).

⁵ A fejezetben érintett témák kapcsán elsősorban Gábor R. István és társai 2005-ben írt munkájára építünk.

b) *Munkahely-teremtési és vállalkozástámogatások*

A mindenkori kormány mindig is feladatának tartotta, hogy különféle intézkedésekkel elősegítse a versenyszférában foglalkoztatottak helyzetének javítását, illetőleg, hogy támogatásokkal, és egyéb eszközökkel új munkahelyeket hozzon abban létre. Ennek „forrása részben a költségvetés, részben a munkáltatók és a munkavállalók szolidaritási járulékából képződő Munkaerő-piaci Alap (MPA)” (Gábor R. et al, 2005, 15. oldal), melynek keretében több tíz milliárd forint került már felhasználásra. Gondot okoz azonban, hogy nehéz olyan indikátorokat meghatározni, amelyek segítségével érdemben mérhetővé válik a támogatások hatása, ezért általában gondot okoz például annak megállapítása is, hogy mely munkahelyek jöttek létre a támogatásoknak köszönhetően, és melyek jöttek volna létre egyébként is, illetve, hogy a támogatás hatására a létrejövő új munkahelyekkel egyidejűleg hány régi szűnt meg.

A foglalkoztatás bővítés kérdésének megoldását a döntéshozók általában két fő pillére építik. Az egyik a munkahely-teremtés előmozdítása, a másik a vállalkozástámogatás, vállalkozás-ösztönzés.

- Munkahely-teremtés előmozdítása. A legelterjedtebb módszer a munkáltatók által fizetendő bér- és járulékterhek egy részének átvállalása abban az esetben, ha egy előre meghatározott módon vesz fel és foglalkoztat alkalmazottakat. Bár így átlagosan feleannyi ember jut munkához, mint például a közhasznú munkák esetében, ám összességében a ledolgozott napok tekintetében ez tűnik az eredményesebbnek.
- Vállalkozástámogatás, vállalkozásösztönzés. Bár ezek az eljárások torzítják a szabad piaci versenyt, összességében olyan pozitív hatással vannak a foglalkoztatásra és a munkanélküliség javítására, hogy egész szabályrendszerrel a háttérben mégis alkalmazható eszköztárat sikerült kialakítani. A támogatások forrása a központi költségvetés, mely az alábbi három célleírányzatot fogalmazta meg évekkal ezelőtt: „Gazdaságfejlesztési célleírányzat, Kis- és közepes vállalkozás-fejlesztési célleírányzat, és Beruházás-ösztönzési célleírányzat, melyekből többek között a Széchenyi-tervet, a Széchenyi vállalkozásfejlesztési programot, a Smart Hungary középtávú beruházás-ösztönzési programot, illetve a GVOP-t finanszírozták” (Gábor R. et al, 2005, 16. oldal). Azonban, ezúttal is felmerül a probléma, hogy az eredményeket operacionalizált mutatók hiányában nem lehet egyértelműen mérni, illetve gondot okoz az is, hogy az eredmények meghatározását az adatszolgáltatási kötelezettségüknek eleget tevő partnerektől származó információkra építik, amik hitelessége olykor kétséges.

A két leggyakrabban alkalmazott LMP támogatás a területen a költségvetési szektorban dolgozók bérének emelése⁶, valamint a minimálbér emelése.

c) Munkaerő-piaci mobilitás és rugalmasság

A munkaerő rugalmasság mértékének egyik fő indikátora lehet, hogy valakit határozott, vagy határozatlan idejű munkaszerződéssel foglalkoztatnak. Hét évvel ezelőtt, 2003-ban még csak a munkaszerződések 8%-a szólt határozott időre (ezek közül néhány a munka szezonális jellegéből adódóan csupán néhány hónapra), de egyértelmű eltolódás látszik abba az irányba, hogy a rugalmasság növekedjen hazánkban. Ennek egyik további, kézzelfogható jele a részmunkaidős foglalkoztatás térnyerése, ám a KSH adatok szerint ez is csak egy viszonylag szűk körben következett be: a tizenéves nőknél, a gyermeknevelési támogatásban részesülők, illetve a nyugdíjkorhatárt elért férfiak és nők esetében. Mivel tehát ezek a rétegek egyidejűleg kapnak munkabért a részmunkaidős foglalkoztatásuk után, valamint nyugdíjat vagy gyedet, gyest, ezért gyakorlatilag ez a fajta támogatás közvetett serkentése a részmunkaidős munkavállalásnak.

A munkaerő-piaci mobilitás mértéke a mikro-, kis- és középvállalatok, valamint a nagyvállalatok esetében is évek óta 10-13% között ingadozik. Mértékét, amennyiben földrajzi mobilitásról beszélünk, nagyban befolyásolja „a települések közötti a tömegközlekedési kapcsolatok sűrűsége, összehangoltsága és munkaerő-piaci racionalitása. A vonat- és buszjáratok nagyszabású fejlesztése helyett a kilencvenes éveket inkább a vasúti szárnyvonalak és a gazdaságtalannak ítélt vonat- és buszjáratok megszüntetése jellemezte” (Gábor R. et al, 2005, 19. oldal), ám azóta is leginkább a kistérségi közlekedés leépítéséről tudunk beszámolni.

d) A humán tőke fejlesztése

Magyarországon a rendszerváltás óta eltelt években egyértelműen a felsőoktatási intézményekben tanulók számának növekedéséről számolhatunk be. Ennek következtében a magyar pályakezdő fiatalok körében a diplomások aránya is folyamatosan nő: összességében az elmúlt húsz évben több mint másfélszeresére nőtt arányuk. Mindez csupán azt az (egy

⁶ „A közszférában végrehajtott bérintézkedésnek a versenyszféra bérszínvonalára gyakorolt hatása elvileg nyilván azokban a végzettségi és foglalkozási kategóriákban lehetett különösen erőteljes, amelyekben viszonylag könnyű a mobilitás a köz- és a magánszféra között. A végzettségi kategóriák közül valószínűleg ilyen az érettségizett dolgozók csoportja, akiket mindkét szférában jelentős részben ügyviteli munkakörökben alkalmaznak. Foglalkozás szerint pedig valószínűleg a vezető beosztásúak és a szakképesítéssel rendelkező nem fizikai dolgozók tudnak a legkönnyebben a két szféra között mozogni” (Gábor R. et al, 2005, 17. oldal).

szakértők szerint egyáltalán nem komoly, illetve behozhatatlan) problémát eredményezte, hogy mivel a magyar gazdaság nem volt képes ilyen gyors léptékű átalakulásra, ezért évek óta küzdünk annak megoldásával, hogy a felsőoktatási képzések találkozzanak a munkaerő-kereslet szerkezetével. Mindaddig azonban, amíg erre nem találunk hatékony megoldást, a regisztrált pályakezdő munkanélküliek korábban már ismertetett statisztikáiban nem fog változás beállni.

A megelőző felvetésekkel ellenben, melyek az esetleges kizorító-hatás megjelenését prognosztizálták, a fiatal diplomás pályakezdők munkaerő-piaci megjelenése nem okozott gondot az idősebb diplomások foglalkoztatásában.

A felsőoktatásban tanulók számának ilyen látványos növekedésével párhuzamosan „jelentősen nőtt a frissen középfokú szakképzettséget szerző fiatalok iskolázottsági szintje is. Ezek a változások összhangban voltak a munkaerő-kereslet szerkezetének alakulásával. A tanulói teljesítménymérések emellett azt is mutatják, hogy továbbra is azok közé az országok közé tartozunk, ahol az iskolarendszer nem tudja ellensúlyozni a családi háttérből adódó teljesítménykülönbségeket. Különösen nagy a lemorzsolódás a szakiskolai képzésben, aminek valószínű oka, hogy az érettségit adó középiskolák (szakközépiskola és gimnázium) expanziója nyomán a szakiskolai képzésbe egyre rosszabb képességű és/vagy társadalmi helyzetű tanulók kerülnek be” (Gábor R. et al, 2005, 20. oldal).

Pozitív eredményként könyvelhető el, hogy az évek alatt a humán tőke fejlesztésére fordított költségvetési kiadások mértéke folyamatosan nőtt, és ezzel egyidejűleg az ezen a téren beavatkozni kívánó intézkedések sora is bővült.

e) Az időskori aktivitás előmozdítása

Amint korábban a *Korosztályi különbségek a munkanélküliségben és a foglalkoztatottságban* című alfejezetünkben bemutattuk, Magyarországon nagyon alacsony mértékű az idősebb korosztály foglalkoztatottsága, úgy a többi korosztály adataihoz viszonyítva, mint nemzetközi felmérésekkel összevetve. Ennek hátterében több okot is feltételezhetünk:

- az idősebb munkaképes korúak aktivitásának mértékét csökkenti az igénybe vehető nyugdíj, illetve megszerezhető rokkantnyugdíj;
- az idősebb munkaképes korú népesség viszonylag nagy százaléka szakképzett, ám alacsony iskolai végzettséggel rendelkezik. Az előző fejezetben már említett munkaerő-piaci kereslet átalakulásának következtében sokuk nem képes megfelelni a munkaerővel szemben támasztott követelményeknek;

- az elmúlt években jellemzően azokban az iparágakban történtek leépítések, ahol az idősebb korosztály nagy részét foglalkoztatták. Amíg nem teremődnek olyan új munkahelyek, ahová fel lehetne venni őket, gyakorlatilag nem tudnak újra elhelyezkedni (minimális az esélye annak, hogy egy fiatal diplomás munkavállaló helyére felvennék őket).

Konkrét százalékos hatását nem ismerjük ugyan, de feltételezhetjük, hogy az idős korosztály munkanélküliségi rátájának mértékét valamelyest csökkentette a nyugdíjkorhatár emelése: „nagyértékben növekedett az 54-56 és kisebb mértékben az 57-59 éves nők foglalkoztatása, és a férfiaknál is, bár kisebb, de nem elhanyagolható javulás következett be az 57-62 évesek körében” (Gábor R. et al, 2005, 21. oldal).

Az időskori foglalkoztatottság problémáját megoldó kormányzati intézkedések közül várhatóan a leghatékonyabb a felnőttek képzésére, konkrétan az átképzésére fordítandó összegek növelése. Ezzel ugyanis olyan munkalehetőségek előtt nyitjuk meg számukra a kaput, amelyek eredeti végzettségük, szakmájuk szerint elérhetetlen lett volna számukra. Fontos kiemelni, hogy a képzések során olyan érzékeny területekre is ki kell térni, amelyek a résztvevők önbecsülését, magabiztosságát növelik, és újra megtanítják őket „eladni” magukat.

f) A nők és férfiak munkaerő-piaci esélyegyenlősége

A nők és a férfiak foglalkoztatási mutatója közel az egyetlen olyan indikátor, amely esetében Magyarország az Európai Unió eredményeknél jobbat tud elérni. Hazánkban ugyanis viszonylag alacsony és csökkenő a nők viszonylagos kereseti hátránya, valamint a két nem foglalkoztatási rátája közötti abszolút különbség is. Ezen felül a nők munkanélküliségi rátája is alatta marad a férfiak helyzetét bemutató statisztikáknak.

Kompenzáló folyamatként figyelhettük meg a kétezres évek elején, hogy míg „a különböző alanyi jogon járó, illetőleg biztosítási alapon igénybe vehető gyermekgondozási ellátások (gyes, gyed, gyet) bizonyosan fékezik a kisgyermekes nők visszatérését a munkaerő piacra”, addig „a gyes alanyi jogúvá tétele és a gyed újbóli bevezetése alacsony elhelyezkedési esélyű személyek tömeges beáramlásához vezetett a munkaerőpiacra” (Gábor R. et al, 2005, 22. oldal). (Ennek a folyamatnak a részbeni megállítást figyelhettük meg a Gyurcsány-kormány idején a gyes eltörlését követő időszakban, de várhatóan a jelenleg tervezett intézkedéseknek köszönhetően újra beindul az említett személyek tömeges beáramlása.) További segítő intézkedésként könyvelhetjük el a „HEFOP 1.3 és az EQUAL keretében 2004-től indult pályázati programokat, mely a nők munkaerő-piaci (re)integrációját és/vagy munkaerőpiacon maradását segítik alternatív foglalkoztatási szolgáltatások támogatásával, valamint a nők

vállalkozóvá válásának előmozdításával. Kiemelt célcsoportjai azok a nők, akik családi kötelezettségeik miatt hosszabb időre kimaradtak a munkaerőpiacról, illetve az idősebb női korosztályok” (Gábor R. et al, 2005, 22. oldal).

A nők és a férfiak munkaerő piaci helyzetének elemzésekor nem elég csupán azt megnézni, hogy a munkanélküliség, illetve a foglalkoztatottság tekintetében találunk-e közöttük számottevő eltérést. Ugyanis legalább ilyen fontos felhívni arra a figyelmet, hogy a két nem között foglalkozási, ágazati és besorolás szerinti eltérések vannak a munkaerő piacon. Ezek kiegyenlítésére (amennyiben erre szükség van) az alábbi támogatások, eszközök szolgálhatnak:

- horizontális szegregációt csökkentő eljárások: olyan szemléletformáló tevékenységek, amelyek például „a pályaválasztás előtt álló fiatalokat hagyományosan a másik nem által uralt szakmák-foglalkozások kipróbálására ösztönzik, illetőleg igyekeznek elősegíteni a nők arányának növekedését a kutatás-fejlesztési, műszaki és természettudományi munkaterületeken” (Gábor R. et al, 2005, 22. oldal);
- vertikális szegregációt csökkentő eljárások: „olyan kezdeményezéseket támogat, amelyek a szemléletformálás mellett konkrét módszerekkel segítik a nők munkahelyi előmenetelét” (Gábor R. et al, 2005, 22. oldal).

g) Munkaerő-piaci integráció

Magyarország sajátos etnikai összetételéből adódóan régóta komoly kérdés a roma népesség munkaerő-piaci kilátásainak javítása. Az ez irányú erőfeszítések részbeni hiányának, valamint részbeni nem megfelelő voltának köszönhetően az elmúlt évtizedben a magyarországi roma lakosság foglalkoztatása nemhogy javult, de ha lehet, egy, a korábnál is mélyebb szinten állandósult: foglalkoztatási arányuk nem haladja meg a 35%-ot, és ezen belül is szélsőségesen magas fluktuációs rátákkal párosul. Az eredmények háttérében feltételezhetően a következők állnak:

- a társadalomnak a romákkal szemben általánosan mutatkozó elutasító magatartása a munkaerő-piaci diszkriminációban is megjelenik;
- a roma lakosság szélsőséges regionális eloszlása az egyébként is súlyos magyarországi munkaerő-piaci regionális különbséget is felerősíti;
- a romákat segíteni próbáló munkaerő-piaci politikai intézkedések olyan munkákhoz juttatják az etnikum tagjait, amelyek megalázók számukra a saját hagyományaikat, kultúrájukat figyelembe véve;

- a romákat segíteni próbáló munkaerő-piaci politikai intézkedések elsősorban a közcélú, közhasznú, időszaki munkákba próbálja őket bevonni, ezzel ugyanakkor csak tovább erősíti foglalkoztatottságuk szélsőséges jellemzőit.

Az egész munkaképes korú lakosságot tekintve elenyésző, ugyanakkor mégis meghatározó a fogyatékkal élő munkaképes népesség aránya Magyarországon, ezért nem szabad figyelmen kívül hagyni e réteget a munkaerő-piaci politikai intézkedések megszületésekor. Bízató helyzetképet fest, hogy az utóbbi években az aktív munkaerő-piaci programok kiterjesztése, a munkaügyi kirendeltségek rehabilitációs szolgáltatásaink fejlesztése és bővítése elősegítette a munkaképes fogyatékosok nyílt munkaerőpiacon történő foglalkoztatását. Főleg az ő esetükben nélkülözhetetlen, hogy a kifejezetten a fogyatékkal élők foglalkoztatását növelő intézkedéseknek számos közvetett, látszólag nem a foglalkoztatás bővülést elősegítő területen is meg kell jelenniük.

h) Ösztönzés a munkavállalásra

A 2000-es évek elején bekövetkező nagymértékű minimálbér-emelés a várakozásokkal ellentétes eredményeket hozott. Ahelyett ugyanis, hogy ezáltal vonzóbbá vált volna a munka sokak számára, „a foglalkoztatás 1997-98-ban elkezdődött növekedése a nagyszabású minimálbéremelések következtében megtört, s az állásvesztési esélyek növekedése és az elhelyezkedési esélyek csökkenése következett be, miközben a korábbi 5 százalékról nemzetközileg példátlanul magasra, 15 százalék fölé emelkedett a minimálbér körüli ± 5 százalékos tartományba eső bérű dolgozók aránya. Noha a minimálbér/átlagbér arány 2004 tavaszára a 2002. évi 43-ról 36 százalékra csökkent, ami európai viszonylatban alacsonynak számít, a minimálbér körül keresők aránya ekkor is még igen magas, 11 százalék feletti volt” (Gábor R. et al, 2005, 24. oldal).

A munkavállalásra ösztönző politikák meghatározásakor fontos számba venni a munkanélküli-ellátások mértékének és jogosultsági feltételeinek hatását a munkanélküliek elhelyezkedésére. Öt évvel ezelőtt „már csak az álláskeresők egyharmada részesült valamilyen ellátásban, mégpedig fele-fele arányban munkanélküli-járadékban, illetőleg ennél alacsonyabb szociális segélyben. Az ellátáshoz jutási esélyek csökkenése mellett az ellátásoknak a korábbi bérhez viszonyított aránya – az ún. bérpótlási arány – is lényegesen csökkent (Gábor R. et al, 2005, 24. oldal). Érdekes megfigyelni, hogy bár a közbeszédben épp az ellenkezőjét gondoljuk, a segélyek mértékének növekedése csupán kismértékű szignifikáns kapcsolatban áll a munkától távol maradók számával, tehát a segély elhelyezkedéstől visszatartó hatása kisebb, mint gondolnánk. Ugyanakkor statisztikák is

kimutatták, hogy „a kilencvenes évek elejéhez képest lényegesen csökkent a munkát keresők aránya mind a munkanélküli-járadékban, mind a szociális jellegű munkanélküli ellátásban részesülők között” (Gábor R. et al, 2005, 26. oldal). Kissé szarkasztikus, hogy bevezették az álláskeresési juttatást, ennek kompenzálására – tehát gyakorlatilag juttatással segítjük a juttatásból hosszú távon nem kérőket. Fontos ezen felül mérlegelni ugyanakkor mégis a juttatásokban részesülés feltételrendszerét: lehet, hogy mégis megérné az együttműködési kötelezettségeket felülvizsgálni, szigorítani.

i) A rejtett foglalkoztatás visszaszorítása

Bár nem tekinthetjük kifejezetten magyar sajátosságnak a fekete és szürkegazdaság jelenlétét, mégis elmondhatjuk, hogy az utóbbi években átlagosan nagyobb mértékben terjedt el a gazdaságban Magyarországon, mint az Unió más országaiban. Ezt az állítást konkrét indikátorok nem tudják alátámasztani, mert nem létezik olyan eljárás, amellyel hatékonyan fel tudnánk mérni a jelenséget. Mit tehetünk a gyakorlatban a leküzdése, de legalábbis a visszaszorítása végett?

- a munkáltatók társadalombiztosítási járulékkerheinek csökkentése. A gyakorlatban azért nem sikerült ezzel a lépéssel eredményt elérni, mert egyidejűleg megemelkedtek a minimálbérek, aminek hatása kompenzálta a járulékcsökkenés hatásait. Másrészt pedig, „a terhek a csökkentés után is magasaknak mondhatók, különösen akkor, ha figyelembe vesszük, hogy az adókat a piac szereplői nem önmagukban tekintik, hanem abban az intézményi környezetben, amelyben azok befizetésre és elköltésre kerülnek⁷. Ha ez a környezet az adófizetők szerint nem elég hatékonyan szolgálja őket, akkor az ebből adódó költségek növelik terheiket” (Gábor R. et al, 2005, 27. oldal).

Fontos az értékelési időszakban és a tervezett intézkedések sorában a megfelelő információs adatbázisok kialakítása (Egységes Magyar Munkaügyi Adatbázis, EMMA, különálló rendszerek egységes integrált adatbázisa), valamint a munkaügyi és adóhatósági ellenőrzések rendszeresítése és szigorítása, valamint azokra az iparágakra való fókuszálása, amelyekben a feltételezések szerint átlagon felüli a feketén foglalkoztatottak aránya.

⁷ „Ha a hivatalos adórátákat tovább csökkentjük is, tisztában kell lennünk azzal, hogy azok az intézményi, társadalmi és morális viszonyok, amelyek hangsúlyosan befolyásolják a szubjektív adórata nagyságát, csak nagyon lassan képesek változni, mivel a piac szereplői számára az adóterhek és az intézményi környezetből fakadó terhek összeadódnak, és az így definiált szubjektív adóráták hatnak magatartásukra, amikor munkavállalóként arról döntenek, hogy a formális vagy az informális gazdaságban vállaljanak-e munkát, illetve munkáltatóként arról határoznak, hogy formálisan vagy informálisan alkalmazzanak-e valakit” (Gábor R. et al, 2005, 27. oldal).

j) A regionális különbségek csökkentése

Az előző fejezetek statisztikai mutatói között bemutattuk a hazai munkanélküliségben tapasztalható regionális különbségeket is, melyek – bár nem egységesen és nem mindenhol – többnyire növekedtek az előző időszaki adatokhoz képest. Ennek oka lehet, hogy „a területfejlesztési támogatások egyrészt mértéküknél fogva nem ellensúlyozhatták az agglomerációs folyamatok infrastrukturális, logisztikai és képzettségi egyenlőtlenségeket bővítetten újratermelő hatását. Másrészt, miközben arra is elégtelennek bizonyultak, hogy érdemi hatással legyenek a területi mobilitásra és ezen keresztül az emberi tőke területi eloszlására, eközben a kormányzat nem ismerte fel a hátrányos helyzetű régiókban működő iskolák kiemelt támogatásának különös fontosságát a térségi hátrányok felszámolásában” (Gábor R. et al, 2005, 28. oldal).

Mivel ezt a fajta eredménytelenséget időben felismerték, számos tanulmány vizsgálta a támogató rendszert a támogatások nagyságára, területi elosztására, rendeltetésére és kormányzati koordinációjára vonatkozóan. Azt mutatták ki, hogy ha ezeken a területeken pozitív változás következne (ami sajnos nem teljesíthető pusztán korrekciókkal vagy új elemek bevonásával) be, akkor sokkal eredményesebb hatást tudnának velük elérni.

2.3 FOGLALKOZTATOTTSÁG: ÁGAZATI ARÁNYOK A VISEGRÁDI ORSZÁGOKBAN

A mellékelt táblázatok jelzik, hogy a foglalkoztatottsági arány Magyarországon a legalacsonyabb a visegrádi országok közül, és az EU-ban is csak Málta mutatója rosszabb.

13. táblázat: A 15–64 éves népesség foglalkoztatottsága, 2000-2009 (%)

ország	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ausztria	67,9	67,8	68,1	68,2	66,5	68,6	70,2	71,4	72,1	71,6
Belgium	60,9	59,7	59,7	59,3	60,5	61,1	61	62	62,4	61,6
Bulgária	51,5	50,7	51,1	53,1	55,1	55,8	58,6	61,7	64	62,6
Ciprus	65,4	67,9	68,5	69,2	69,4	68,5	69,6	71	70,9	69,9
Csehország	64,9	65	65,5	64,9	64,1	64,8	65,3	66,1	66,6	65,4
Dánia	76,4	75,9	76,4	75,1	76	75,9	77,4	77,1	78,1	75,7
Egyesült Királyság	71	71,3	71,2	71,3	71,5	71,7	71,6	71,5	71,5	69,9
Észtország	60,3	60,8	61,7	62,3	62,9	64,4	68,1	69,4	69,8	63,5
Finnország	68,1	69,1	69,1	68,7	68,3	68,4	69,3	70,3	71,1	68,7
Franciaország	61,7	62,7	62,9	63,9	63,4	63,7	63,7	64,3	64,9	64,2
Görögország	56,6	56,5	57,7	58,9	59,6	60,1	61	61,4	61,9	61,2
Hollandia	72,9	74,1	74,5	73,8	73,1	73,2	74,3	76	77,2	77
Írország	64,5	65,2	65,1	65,1	65,5	67,6	68,6	69,1	67,6	61,8
Lengyelország	55,1	53,7	51,7	51,4	51,4	52,8	54,5	57	59,2	59,3
Lettország	57,4	58,9	60,5	61,7	62,2	63,3	66,3	68,3	68,6	60,9
Litvánia	59,6	58,1	60,6	62,8	61,4	62,6	63,6	64,9	64,3	60,1
Luxemburg	62,7	63	63,6	62,2	62,5	63,6	63,6	64,2	63,4	65,2
Magyarország	55,9	56,1	56,2	57	56,6	56,9	57,3	57,3	56,7	55,4
Málta	54,5	54,7	55	54,6	53,4	53,9	53,6	54,6	55,3	54,9
Németország	65,3	65,7	65,4	64,9	64,3	66	67,5	69,4	70,7	70,9
Olaszország	53,4	54,5	55,4	56,1	57,7	57,6	58,4	58,7	58,7	57,5
Portugália	68,2	68,9	69,2	68,2	68	67,5	67,9	67,8	68,2	66,3
Románia	64,2	63,3	58,6	58,7	58,7	57,6	58,8	58,8	59	58,6
Spanyolország	56,1	57,7	58,6	59,7	60,9	63,3	64,8	65,6	64,3	59,8
Svédország	71,1	74,4	74	73,6	72,4	72,5	73,1	74,2	74,3	72,2
Szlovákia	56,3	56,7	56,5	57,9	56,7	57,7	59,4	60,7	62,3	60,2
Szlovénia	62,7	63,6	64,3	62,5	65,6	66	66,6	67,8	68,6	67,5
Európai Unió–27	62,1	62,5	62,4	62,7	62,8	63,6	64,5	65,4	65,9	64,6
Eurózóna–16	61,2	62	62,3	62,6	62,8	63,7	64,6	65,6	66	64,7

Forrás: KSH, STADAT táblák

2.3.1 3 fő szektor

A foglalkoztatottság elemzését megkönnyíti, ha a gazdaságot 3 szektorra bontjuk aszerint, hogy van-e jelentős export illetve importtevékenység:

- A/ a külföldi termelőkkel versengő ágazatok;
- B/ a belső piacra dolgozó ágazatok;
- C/ közösségi jellegű szolgáltatások.

Az elsőbe a mezőgazdaság, a bányászat és a feldolgozóipar mellett a turizmus sorolható, a harmadikba (C) a (döntően állami finanszírozású) oktatás, egészségügy, kultúra, közigazgatás. A belső piacra orientálódó szektorok (B) pedig azok, amelyeket a fenti kettőben nem soroltunk bele. Azaz az energia-szolgáltatás, kereskedelem, építőipar, szállítás, hírközlés, ingatlangazdálkodás, a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatások. Bár a fenti besorolásunk nem teljesen a kompetitív-nem kompetitív piacok elkülönítésének a szempontjára épül, vagy 85-90%-ban hasonló ahhoz az „eredménye”.

Az eltérést az építőiparral mutathatjuk be: hiába kompetitív az építőipari piac, az export aránya csak 2-4%-os, így emiatt pl. ezt az ágazatot a belső piacra termelő szektornak célszerűbb besorolni. Ugyanis a belső piac determinálja (96%-ban) azt, hogy mekkora a kereslet az építés iránt és így azt is, hogy hány ember talál itt munkát magának.

Az elhatárolás akkor lenne még pontosabb, ha az egyes szakágazatokat vagy azok exportra termelő hányadát besorolnánk a külsőkkel versengő szektorba. Ilyen például a szoftveripar, a külföldiek részére végzett fuvarozás, de ezzel szemben a hazaiak kiszolgálására szolgáló turisztikai tevékenysége ki kellene venni a külföldi piacra dolgozó szektorból. Erről azért mondtunk le, mert:

- nehéz lenne pontosan elhatárolni, hogy valamely turisztikai körzet mikor sorolható a belső igények kielégítőjének és mikor a külföldi vendégek fogadására szakosodott elsősorban;
- az egyes országok statisztikai adatai nem pontosan összehasonlíthatóak a szolgáltatási szakágazatokban;
- a fenti területeknek az A/, illetve a C/ kategóriába való besorolása a fenti 3 nagy szektor (A, B, illetve C) foglalkoztatottsági arányait illetően csak mintegy 1-2 százalékponttal változtatná az egyes országok közötti eltérések értékét.

2.3.2 Ágazati arányok (lásd Melléklet 60. táblázat)

a) *Visegrádi országok- Euro zóna*

A visegrádi országokbeli foglalkoztatottság ágazati arányai eltérőek az euro-zóna arányaitól. Az A/ szektor aránya az euro-zónában 25% csak, a visegrádi országokban viszont 36%. A közösségi szolgáltatások szektorának (C szektor) az aránya az euro zónában az összes foglalkoztatottból 27%, míg a visegrádiaknál ez az arány csak 23%. A belső piacra orientált ágazatok súlya ugyanakkor jóval magasabb az euro zónában (48% a visegrádiak 41%-ával szemben).

Másik összevétési módszer lehet, ha azt nézzük, hogy ezer fő lakosra hány foglalkoztatott jut az egyes szektorokban. Mivel az euro-zóna foglalkoztatási rátája magasabb, ezért a kép néhány vonatkozásban változik. A fenti mutató értéke a külpiaci versenynek kitett szektorban csak 114 fő/ezer fő (a visegrádiaknál 152). Ezer lakosra 215 B szektorokbeli foglalkoztatott jut az euro-zónában (a visegrádiaknál csak 152). A közösségi jellegű szolgáltatások esetében magasabb az euro-zóna mutatója (123 foglalkoztatott, mint a visegrádi országoké (ahol ez csak 97).

b) *Magyarország – visegrádi átlag*

A többi 3 országban a külpiaci versenynek kitett ágazatok (A szektor) súlya magasabb. E mögött Csehországban és Szlovákiában a feldolgozó ipar magasabb aránya áll, míg Lengyelországban a bányászaté és a mezőgazdaságé.

A cseh feldolgozóiparban 400 ezer fővel dolgoznak többen, mint nálunk. Mindkét országban az elektronikai cikkek termelése sok embert foglalkoztat- a cseheknél még arányaiban többet is, mint nálunk. A nagy eltérés az energia-igényesebb iparágak esetében van. Míg nálunk ezek közül csak a vegyiparban dolgoznak többen, addig a cseheknél a kohászat és az építőanyag ipar is sok embert foglalkoztat.

Mit hoz a konyhára a csehek számára az, hogy az iparuk több embernek ad munkát? Korántsem csak önmagában 400 ezer munkahelyet. A 20.500 koronás havi ipari átlagkereset mellett 400 ezer fő összesen nettó évi 50 Mrd korona (600 Mrd Ft) keresetet visz haza és még a vagy 40 (480 Mrd Ft) Mrd korona bevételi többlet is jelentkezik az államnál, (amelynek a kiadásaiból jellemzően 2/3-os a bérköltségek hányada). A fogyasztásra így elköltött 900 Mrd Ft-juknak valószínűleg a 2/3-a közvetlenül a hazai piacot bővíti, és ezáltal újabb vagy 150 ezer főnek ad munkát.

Lengyelország foglalkoztatottsága nem sokkal rózsásabb a hazainál. Esetükben jelentős eltérés, hogy országuk fizetési pozíciója kedvezőbb a magyarnál. Annak ellenére, hogy a lakosságszámuk a magyarnak közel a négyszerese, a külföldi tőke által az országban realizált jövedelem nettó összege a magyarországinak csak a másfél-kétszerese. Amennyiben a külföldi profit nettó egyenlege nálunk csak a mostaninak a fele lenne, az 1000 Mrd Ft-tal emelhetné a hazai lakosság által elkölthető jövedelem értékét. Ez 6-7%-kal magasabb reáljövedelmet és ezzel becslésünk szerint 200 ezerrel több munkahelyet eredményezhetne nálunk⁸.

Érdemes említést tenni 2-3 ágazatot érintően az eltérésekről a foglalkoztatottságban. A turizmusban dolgozók aránya a nálunk alacsonyabb, mint Csehországban. Annak ellenére, hogy a szektor devizaszerzése kb. hasonló a csehországihoz. Ez lehet, hogy azt jelzi, hogy a magyar dolgozók egy része nincs bejelentve hivatalos statisztikában. Ugyanez valószínűsíthető az építőiparban⁹. Ha nem is ilyen markánsan, de hasonló feltétezzhető a kereskedelemben is: a magyar adat viszonylag alacsonynak tűnik.

14. táblázat: Ezer lakosra jutó foglalkoztatottak száma, 2008

	Csehország	Szlovákia	Lengyelország	Magyarország	visegrádiak	eurozóa
mezőgazdaság	17	15	59	17	42	17
bányászat	5	2	7	1	5	1
feldolgozóipar	138	101	83	87	94	74
élelmiszeripar, italgy.,dohányipar	14	8	14	13	14	10
textilipar, ruhaipar	7	8	8	7	8	5
bőripar	1	3	1	1	1	1
faipar	8	6	5	4	5	2
papíripar, nyomdaipar, kiadói tevékenység	7	4	5	5	5	6
kőolajfeldolgozó ipar,	0	1	0	0	0	0
vegyi alapanyaggyártás	4	3	3	4	4	4
gumi-, műanyagtermék gyártás	8	6	5	4	5	4
nemesfém ásványi termék	7	4	5	3	5	3

⁸ Mivel a munkahelyeinknek a ¾-e a belső igényeket elégíti ki, 6-7%-kal több elköltött jövedelem még akkor is vagy 5%-kal (200 ezer fővel) emelhetné a foglalkoztatottak számát, ha emelkedne a termelékenység (ennek persze feltétele a kellő képzettségű munkaerő).

⁹ A beruházások szintje közel hasonló (az állóeszköz-fejlesztés/GDP arány 20/ körüli a 3 nagyobb országban és csak Szlovákiában közelíti meg a 24%-ot) és azon belül az építések aránya sem tér el jelentősen. A fentiek ellenére Magyarországon az építőiparban dolgozók száma csehországinak csak a 2/3-a, és ha nem is ilyen jelentős az eltérés, de a fajlagos érték a lengyelek és a szlovákok esetében is erősebb építési szektort mutat.

gyártása						
kohászat, fémfeldolgozó ipar	23	17	10	11	13	12
gép és berendezés gyártás	17	11	6	7	8	8
elektronikai cikkek gyártása, műszergyártás	20	17	6	16	11	8
közúti és egyéb járműgyártás	14	9	8	7	9	7
bútoripar egyéb feldolgozóipar	7	6	8	4	7	4
villamosenergia-, gőz-, gázellátás	6	6	6	6	6	3
építőipar	45	34	31	31	34	34
kereskedelem összesen	71	80	62	58	64	68
szálláshely és vendéglátás	18	12	8	16	11	22
szállítás, távközlés együtt	35	29	26	29	28	25
pénzügyi tévék.	9	7	9	9	9	12
ingatlan, gazdasági szolgáltatás együtt	57	36	27	31	33	60
közigazgatás, védelem	29	27	26	29	27	31
oktatás	28	29	31	31	30	28
egészségügy, szociális ellátás	27	24	23	25	24	42
egyéb közösségi szolgáltatás	20	12	14	18	16	21
mindösszesen	505	413	413	387	424	452
Külföldiekkel versengő szektor (A/ szektor)	178	129	156	121	152	114
Szolgáltatások (B/ szektor)	223	191	163	163	175	215
közösségi jellegű szolgáltatások (C/ szektor)	105	93	94	102	97	123

Megjegyzés: a magyar feldolgozóipari szakágazati adatok 2007-esek

Forrás: OECD, National Accounts 2010

c) Magyarország-euro zóna

Ha Magyarországot tömören kívánnánk jellemezni, akkor a „koraérett” jelzöt lehetne használni a szolgáltatások (B és C szektorok) túl magas aránya miatt.

Ezer főre számítva a mezőgazdaság csupán annyi embernek ad munkát, mint az euro-zónában (ez a fele a visegrádiak értékének!), a feldolgozóipar számos szakágazatának az aránya az euro-zónához hasonlóan alacsony a foglalkoztatásban. Csak kevés kivétel van ez alól: az elektronikai cikkek gyártása, a faipar, a textil-, ruhaipar és az élelmiszeripar.

A belső piacra dolgozó B/ szektoron belül a visegrádi országok kapcsán elmondott magyarországi jellemzők itt is megállhatják a helyüket. Az építőipar, a kereskedelem aránya a

foglalkoztatásban az euro-zónához viszonyítva is alacsony. Azaz ez is megerősíti azt a korábban megfogalmazott sejtésünket, hogy az eltérést valószínűleg az illegális munkavégzés magasabb hazai aránya magyarázza.

Nagyon markáns az eltérés az ingatlan, gazdasági szolgáltatások és a pénzügyek tekintetében a magyar foglalkoztatottság az euró zónabeli jellemzőnek csak a fele.

Ugyanakkor az állam szerepe az euro-zónában nagyobb, mint hazánknál. Egy főre ott 123 foglalkoztatott jut ebben a 3 közösségi szolgáltatási ágazatokban, míg nálunk csak 103 fő (a visegrádiaknál 97 fő).

2.3.3 Melyik ország-csoport példáját kövessük?

A kérdés megválaszolásában a következők lehetnek a mérvadóak. A fogyasztáson belül a szolgáltatások aránya nálunk és a visegrádi országokban 15-20 százalékponttal alacsonyabb, mint a fejlettebb országoké.

15. táblázat: A fogyasztási kiadások megoszlása, 2010 (%)

	Ausztria	Csehország	Magyarország	Szlovákia	Lengyelország
	2007	2008	2008	2008	2008
tartós fogyasztási cikkek	11%	15%	15%	16%	8%
fél tartós fogyasztási cikkek	10%	11%	10%	10%	11%
nem tartós fogyasztási cikkek	27%	40%	41%	44%	41%
szolgáltatások	56%	38%	34%	33%	41%
	100%	100%	100%	100%	100%

Forrás: OECD, National Accounts 2010

Ezért inkább a visegrádi országok példáját kellene követnünk. Azaz a mainál több embert kellene foglalkoztatnunk az A/ szektorban. Annál is inkább, mert a megtermelt jövedelemnek (a GDP-nek) csak a kisebb hányada jut a munka javadalmazására. Ez érzékelteti az alábbi táblázat.

A belső keresletre alapozott szektorok akkor tudnak sok embert foglalkoztatni, ha a lakosság sok jövedelmet költ el. Szélsőséges példaként: ha Svédország a nagyállatai révén magas jövedelmet realizál és ennek alapján viszonylag magas béreket tud fizetni, akkor.

16. táblázat: A fogyasztás szintje (háztartások végső fogyasztási kiadása a GDP százalékában)

Csehország	49,8
Lengyelország	60,2
Magyarország	51,8
Szlovákia	59,5
Szlovénia	54,7
Európai Unió–27a	58,4
Euró-zóna–16a	57,7
Horvátország	56,9

Forrás: http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_int027.html

A fogyasztás súlya két országban alacsonyabb. Hazánkban és Csehországban. Mindkét országban 6-7 százalékpont az eltérés a GDP és a GNI mutatója között- a külföldiek által realizált profit önmagában 6-7%-kal csökkenti az elfogyasztható jövedelmet. Magyarország esetében ezen túl jelentkezik az, hogy a GDP 4 százaléka megy el az államadósság kamatkidásaira (másik országokban ennek az értéke 1,5-2,5%), továbbá a lakosság jövedelmének jelentős hányadát emészti fel a hitelek adósságszolgálatára (nálunk ennek az aránya 13%, ami jóval meghaladja a többi országbeli arányt).

Az állam által ellátott tevékenységek esetében a feladatok elsődlegesen a lakosság szám függvényének tekinthetőek. Az ehhez szükséges forrásokat elsődlegesen a munka, és jövedelem adóztatásával lehet előteremteni. Persze, ha gazdagok a termelő vállalatok, akkor azok profitjából is lehet forrást szerezni.

A külpiazi versenynek kitett szektorokban az egy dolgozóra jutó hozzáadott érték a visegrádi országokban évi 20-25 ezer €. Ha ennek a bérhányada összesen 60%, amiből 20 százalékpont az állami elvonás, azzal nagyjából meg is határozódik az, hogy, hogy mekkora lesz a fogyasztási színvonal az egyes országokban. Ez pedig azt is determinálja, hogy hány emberre van szükség a kereskedelemben, hogy milyen épületekben laknak, tanulnak (azaz az építőipart), mennyi energiát használnak fel, mennyit költenek utazásra, szórakozásra.

Összegezve azt mondhatjuk, hogy a magyar foglalkozottság alacsonyabb szintjének az egyik oka, hogy a megtermelt GDP-ből mi kevesebbet fogyasztunk el- így kisebb az a belső piac és vele együtt a foglalkoztatás. A másik a külföldi cégekkel versengő ágazatok relatíve kisebb

aránya a magyar gazdaságban. Emiatt ezek az ágazatok nálunk kevesebb embernek tudnak munkát, mint a másik országokban.

A külfölddel versengő szektorok teljesítményének a növelése lehetne az áttörési pont. Ha itt sikert lehet elérni, az hozza magával sok területen a részsikereket- mindenekelőtt az emelkedő fogyasztás miatt bővülő foglalkoztatottságot a szolgáltatásoknál. A KKV szektor ebben a következőkben tudna segíteni:

- Piaci részesedés növelése: a külfölddel versengő területeken a hatékonyság javításával meg kellene erősíteni a piaci pozícióját. A helyzetet nehezíti a forint reálfelértékelődése.
- Fajlagos jövedelemhozam emelése: törekedni kellene, hogy előnyösebb jövedelmi szintet tudjanak elérni az adott ágazatokbeli KKV cégek. A technológiai szint emelése és magasabb jövedelemhozamú piaci szegmensekbeli sikerek egyaránt fontosak ebben a tekintetben.

3. A KKV SZEKTOR SZEREPE A FOGLALKOZTATÁSBAN

3.1 A KKV SZEKTOR SZEREPE A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁBAN

A foglalkoztatás bővítésének kérdése, ezáltal konkrétan a munkahelyteremtés problémája nem tekinthető új keletűnek sem Magyarországon, sem az Európai Unió többi országában. Sőt, a kérdést szinte kivétel nélkül minden nemzet valamilyen formában összekapcsolja a vállalkozásfejlesztés kérdésével, ezen belül pedig a megszülető fejlesztési politikák többnyire azt a célt szolgálják, hogy a KKV szektorban történő foglalkoztatás, illetve a foglalkoztatottak számának bővítése mindkét érintett fél számára olcsó legyen.

A vállalkozások demográfiai jellemzőinek bemutatásánál már láthattuk, hogy hazánkban igen komoly szerepet tölt be a kis- és középvállalkozói szektor a foglalkoztatásban: a KSH adatai szerint a vállalati szektoron belül a foglalkoztatás 65-70%-át jellemzően a kis- és középvállalkozások adják. Ez az arány az elmúlt tíz, tizenöt évben kismértékű, ám folyamatos növekedést mutatott, ám sajnálatos módon nem jelenthetjük ki, hogy a KKV szektor stabilizáló hatást tudott volna kifejteni a foglalkoztatás terén.

„Az ezredforduló óta némileg csökkent a társas vállalkozások alkalmazottainak száma, és jelentősen, 12 százalékkal csökkent a személyi jövedelemadó hatálya alá eső egyéni vállalkozók által fenntartott munkahelyek száma” (Futó, 2007, 1. oldal). Sajnálatos módon azonban a közép-európai régióban, sőt, mondhatjuk, egész Európában végbemenő piaccgazdasági átalakulások következtében azt sem állíthatjuk biztosan, hogy a külföldi tulajdonban lévő nagyvállalkozások tudnák megoldani a munkaerő problémáját Magyarországon. Továbbá, azt sem jelenthetjük ki egyértelműen, hogy a hazai nagy cégek működésére bátran alapozhatunk, hiszen várhatóan ezen cégek hozzájárulása a foglalkoztatás növeléséhez továbbra is korlátozott marad (A Magyar Köztársaság Kormánya, 2007).

Az utóbbi években meghozott és véghezvitt, de főleg a jelenlegi kormány tervei között szereplő intézkedések között találjuk azon kezdeményezéseket, melyek nem csak hogy növelni nem tervezik a közsférában dolgozók létszámát, hanem annak csökkentését célozzák.

Mindezek következtében megállapíthatjuk, hogy a hatásos és eredményes, foglalkoztatás bővítést célzó programok érintettjei elsősorban a hazai kis- és középvállalkozások kell, hogy legyenek.

Fentebb írtuk, hogy bár a KKV szektorban foglalkoztatottak aránya az elmúlt tíz, tizenöt évben kismértékű, de folyamatos növekedést mutatott, mégis sajnálatos módon a szektor nem tudott stabilizáló hatást kifejteni a foglalkoztatás terén. Ugyanakkor, a szektorban foglalkoztatott emberek számának változása kisebb mértékű ingadozást mutat, mint a nagyvállalatok esetében. Ez a jelenség leginkább arra vezethető vissza, hogy ha egy mikro-, vagy kisvállalkozás arra kényszerül, hogy megszüntesse működését, és elbocsássa alkalmazottait, akkor az a gyakorlatban legfeljebb 50 ember munkanélkülivé válását jelenti. Ezzel szemben, ha egy nagyvállalat kényszerül hasonló lépésre, akkor esetében minimum 250 fő elbocsátása következik be.

Ugyanez a logika, mely tehát a vállalkozások méret szerinti csoportosításának foglalkoztatotti létszámot érintő paraméteréből adódik, fordítva is enged bizonyos következtetéseket levonni. Amennyiben létrejön ugyanis egy KKV, az általa felvett emberek munkába állásának hatása jóval kisebb mértékben jelenik meg a hazai munkanélküliség helyzetében. Egy nagyvállalat telepítése ugyanakkor sok esetben képes egy egész régió lokális foglalkoztatási problémáját megoldani.

Fontos megemlíteni, hogy a mikro- és kisvállalkozások esetében általában jobban lehet építeni a rugalmas, atipikus foglalkoztatási formák megjelenésére (részmunkaidő, távmunka, időnyomunka, munkaerő kölcsönzés). Általában elmondható ugyanakkor, hogy ezen formák alkalmazása többnyire akkor jellemző, amikor

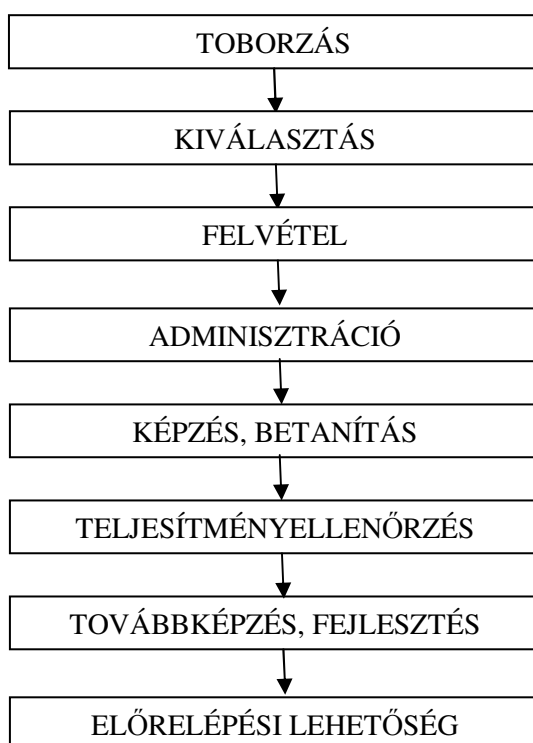
- a vállalkozás alapvető likviditási problémákkal küszködik, és úgy próbálja a működését fenntartani, hogy a bérköltségek csökkentése a „nem hagyományos” munkavégzéssel párhuzamosan következik be;
- a már régóta a vállalkozásnál dolgozó alkalmazott valamilyen okból kifolyólag (szülés, hosszantartó betegség, hosszabb külföldi tartózkodás, stb.) hosszabb időre nem képes a helyben és napi 8 órában végzendő munka ellátására. Ekkor a vállalkozó, hogy ne kelljen megválnia az egyébként munkáját jól végző alkalmazottjától, az atipikus foglalkoztatás eszközeinek valamelyikével él.

Továbbá az „alvállalkozók bevonása is megjelenik költségtakarékos és rugalmas megoldásként, de ez többnyire csak bizonyos, a cég szempontjából perifériális munkaköröknél merül fel” (Futó, 2007, 2. oldal).

Fontos kiemelni még a kisvállalkozások foglalkoztatási jellemzőinek bemutatásakor azt is, hogy „átlagosan kevesebb bért fizetnek, mint a nagyok, – rengeteg kivétellel – alacsonyabb képzettségű emberekkel dolgoznak, de jellemző, hogy az azonos képzettségű alkalmazottak is kevesebbet keresnek, mint a nagyoknál” (Futó, 2007, 2. oldal). Határozottan pozitív változás

mutatkozik a kisvállalkozások tudást, képzettséget és jártasságot elismerő felfogásában, ám ezek fejlesztésére még mindig kevesebb lehetősége nyílik az itt alkalmazottaknak, mint a nagyvállalatok esetében. A munkavállalóhoz kapcsolódó szervezeten belüli folyamatok jellemzően véget érnek az alkalmazott felvételénél (elnyésző esetben tanúi lehetünk még a minőségbiztosítás kezdetleges megjelenésének), és annak képzéséről, előrelépési lehetőségéről már nem beszélhetünk e szektor esetében.

9. ábra: A munkavállalóhoz kapcsolódó szervezeten belüli folyamatok



Forrás: Saját szerkesztés

Mindebből az következik, hogy bár a foglalkoztatás-bővítés kérdését ténylegesen a mikro-, kis-, és középvállalkozói szektor szereplőinek bevonásával kellene megoldani, mégis arra kell számítanunk, hogy egy-egy kezdeményezésnek, változtatásnak fajlagosan kisebb eredménye lesz, mint egy nagyvállalat esetében.

3.1.1 A KKV szektor aránya a különböző végzettségűek foglalkoztatása esetében

A népszámlás 2001. évi adatai alapján át lehet tekinteni, hogy mely ágazatokban átlag feletti a legfeljebb 8 általánost végzettek aránya. A 3,7 millió foglalkoztatott közül 750 ezernek a

végzettsége nem haladta meg a 8 általánost: ők az összes foglalkoztatottnak az ötödét (20%) teszik ki. Ezt az átlagértéket jelentősen meghaladó, 35% vagy afölötti volt az arányuk a mezőgazdaságban (39%), egyes élelmiszeripari szakágazatokban (a húsiparban és a gyümölcsfeldolgozásban 37%), a könnyűipari szakágazatok nagyobbik hányadában (a textiliparban, bőriparban 36%, illetve 39%), a munkahelyi étkeztetésben (43%), de legnagyobb részük alkalmazottat tartó háztartásokban dolgozott (56%). Érdekes megfigyelni továbbá, hogy a tipikusan a nagyvállalatok dominanciájával jellemezhető ágazatokban, így az elektronikai jellegű termékeket előállító szakágazatok nagyobbik hányadában szintén 30% felett van a 8 általánost végzett foglalkoztatottak aránya. A gyógyszer és illatszerboltokban (9%), az építőiparban (2%), a távközlés területén (6%), a pénzügyi (5%), jogi (4%), mérnöki (6%) és számítástechnikai (5%) tevékenységben volt alacsony a foglalkoztatásuk, az iparban pedig a kiadói tevékenység (8%) esetében mondhatjuk el ugyanezt.

A Mellékletben található 61. táblázat adatai alapján megfigyelhető azonban, hogy a 8 általánost végzetteknel is alacsonyabb (!), mindösszesen 18% az egyetemet, illetve főiskolát végzett foglalkoztatottak aránya az összes foglalkoztatotthoz képest. Ők értelemszerűen azokban az ágazatokban jelentek meg, mint munkavállalók, ahol érdemben tudják végzettségüket használni. 46% a jogi, gazdasági tevékenységek, illetve az érdekképviseleti tevékenységek területén, 48% a számítástechnikai tevékenységek területén, 52% a k+f, 60% a mérnöki tevékenység és az oktatás, és 72% az egyéb szolgáltatás területén dolgozik.

A középfokú végzettségűek esetében nem találunk jelentős különbséget a foglalkoztatás terén az összes foglalkoztatott tekintetében: az érettségivel rendelkezők 32%-a, míg az azzal nem rendelkezők 29%-a áll alkalmazásban. Azonban, ha megnézzük, hogy melyik ágazatokban jelennek meg számottevően, akkor az alábbi eltéréseket fogalmazhatjuk meg: jóval több érettségivel rendelkező dolgozik az egyéb szolgáltatások (83% versus 33%), az egészségügy (41% versus 15%), a közigazgatás (43% versus 16%), a jogi és gazdasági tevékenység (44% versus 5%), a számítástechnikai tevékenységek (42% versus 5%), valamint a pénzügyi tevékenységek (60% versus 5%) területén, mint az érettségivel nem rendelkezők. És fordítva: sokkal többen vannak az érettségi nélküli középfokú végzettségűek a bútóiparban (49% versus 23%), és az építőiparban (51% versus 20%).

Ezek alapján látszik, hogy a foglalkoztatás-bővítést elsősorban az alacsony és magas végzettségű csoportokra kellene koncentrálni.

3.1.2 A KKV szektor aránya a különböző korcsoportok foglalkoztatása esetében

A KKV szektorban foglalkoztatottak életkor szerint megoszlására közvetve lehet következtetni az egyes ágazatokban. Olyan publikus statisztika nem létezik, amelyik az egyes vállalatméret szerinti csoportokra megadná azt, hogy az egyes korcsoportokban mennyien dolgoznak. Viszont az egyes szakágazatokra a mikro-cenzus adatai szerint rendelkezésre állnak adatok a korcsoportok szerinti foglalkoztatottságról.

A Mellékletben található 62. táblázat mutatja az egyes szakágazatokban dolgozók számát és azt, hogy ezen belül a megadott 5 korcsoportban mekkora hányaduk dolgozik. Megadtuk emellett azt is, hogy a KKV szektornak mekkora az aránya az adott szakágazat összes foglalkoztatottjain belül.

A mezőgazdaságban egyértelműen a mikro és a kisvállalkozások dominálnak. Az ágazatban az átlagot jóval meghaladó az idősebb korú foglalkoztatottak aránya és kevés a fiatal. A feldolgozóiparban a KKV szektor aránya a foglalkoztatottság szerint 63%. A legfiatalabb korosztály súlya valamivel magasabb, az 50 felettieké pedig alacsonyabb, mint a nemzetgazdaság egészében. Egyértelműen a KKV szektor túlsúlya jellemzi a faipart, nyomdaipart, a bútór- és egyéb ipart, a fémfeldolgozó ipart. Ezek közül a faiparban és a bútóiparban és a nyomdaiparban a fiatalabb korosztályok aránya meghaladja az átlagot. Átlag feletti még a KKV szektor súlya az élelmiszeriparban, a textil, ruha és bőriparban. Ezeken a területeken a korosztályok szerinti eloszlás nagyjából átlag körüli. Azon szakágazatok közül, ahol a KKV szektor aránya átlagos, a műanyag- és gumitermék gyártásban és az építőanyag-iparban a fiatalok aránya átlag feletti, a gép és berendezésgyártásban az 50 évesek aránya valamelyest meghaladja az átlagot. A papíriparban a korcsoportok szerinti eloszlás nem tér el jelentős mértékben az átlagostól.

Ha teljes képet akarunk kapni az iparról, akkor érdemes azt is megvizsgálni, hogy nagyobb szervezetek által dominált szakágazatokat mi jellemzi. Ebben a tekintetben markánsak az eltérések. Az exportra termelő gépipari ágazatokat (elektronikai ipar, járműipar) kivétel nélkül a fiatal dolgozók magas aránya jellemzi. Ezzel szemben a kohászatban és a vegyipar 3 szakágazatában az idősebb korosztályok súlya átlagnál magasabb. A nagyvállalatok által uralt energiaszektorban a 40-60 évesek aránya jelentősen meghaladja az átlagos értéket.

A többi terület közül egyértelműen a KKV túlsúlya jellemzi az építőipart, a kereskedelmet, a turizmust és az ingatlanszektor, a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatásokat, a számítástechnikai tevékenységet és a kutatás-fejlesztést is. Általában a fiatalok aránya 2-5 százalékponttal átlag feletti. A legjobban a két utóbbi szakágazat „lóg ki” a sorból: a

kutatásban az idősek aránya az átlagosnak a duplája, a számítástechnika területén viszont fordítva, a fiatalok arány az átlagértéknek (23%) közel a duplája (41%). Magas még a fiatalok aránya (34%) a turizmus területén. A nagyvállalati túlsúly a jellemző a távközlés, posta és a pénzügyek területén. Az utóbbiban a 40 alattiak az előzőben a 30-39 év közöttiek aránya haladja meg az átlagot.

3.1.3 A KKV szektor aránya a különböző régióbeli foglalkoztatás esetében

A különböző foglalkoztatási statisztikák szerint 2007-ben összesen 2760 ezer főt foglalkoztattak Magyarországon, azon belül körülbelül 70%-ot (1933 ezer főt) vállalkozásnál. A 2003. évet bázisnak tekintő kimutatások adatai alapján öt év alatt a vállalkozási szektorban dolgozók aránya 2,5%-kal nőtt. Ahogyan a táblázat is mutatja, a legnagyobb bővülés a közép-dunántúli régióban történt (9,3%), de egyaránt növekedésről számolhatunk be a közép-magyarországi (6,1%), az észak-magyarországi (0,8%), illetve a dél-alföldi régiókban is (1,2%). Az összességében bekövetkezett növekedés mértékét visszafogta a többi régióban végbemenő csökkenés, ezek közül is kiemelkedően - sokunk északi-magyarországi régióra számító várakozásaival ellentétben - a dél-dunántúli régió (8,6%-os csökkenés).

Fontos kiemelni, hogy a régiók közül a legnagyobb foglalkoztatott a Budapestet és környékét magába foglaló közép-magyarországi régió, a maga 45,1%-ával. A többi hat régió közel azonos mértékben vesz részt a hazai foglalkoztatásban, de megjegyzendő, hogy a dél-dunántúli régió az összes alkalmazott megoszlása esetében is az utolsó helyen áll.

17. táblázat: A vállalkozásokban (KKV és nagyvállalat) dolgozó alkalmazottak, 2007

Régió	Száma (fő)	2003=100,0%	Összes alkalmazotton belül	
			aránya	megoszlása
			százalék	
Közép-Magyarország	872183	106,1	72,8	45,1
Közép-Dunántúl	227900	109,3	77,5	11,8
Nyugat-Dunántúl	183996	96,1	73,9	9,5
Dél-Dunántúl	127677	91,4	63,2	6,6
Észak-Magyarország	147224	100,8	62,6	7,6
Észak-Alföld	188039	97,3	62,7	9,7
Dél-Alföld	185915	101,2	66,0	9,6
ÖSSZESEN	1932934	102,5	70,0	100,0

Forrás: Nyitrai, 2008, 32. oldal

Az egyes régiók között mutatkozó foglalkoztatási különbségek nem tekinthetők speciálisnak Magyarország esetében. Az OECD három fő térsége közül Európában állandósulnak tekinthetjük ezt a jelenséget. Itt ugyanis a munkanélküliségi ráta olykor ijesztő szélsőségeket mutat: a jól működő, gazdasági kiegyensúlyozottsággal jellemezhető régiókban mértéke általában 3-5% körül van, míg a veszélyeztetett területeken a közel 30%-ot is elérheti. A foglalkoztatási helyzetben mutatkozó ilyen regionális különbségeknek számos okait megfogalmazhatjuk (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály - Porubcsánszki, 2005):

- a munkaképes emberek munkaerőpiacra való belépése hajlandóságának hiánya, illetve a munkakereslet alacsony mértéke közel egyenlő súllyal befolyásolja egy adott régióban mért munkanélküliség mértékét. KSH vizsgálatok azonban kimutatták, hogy az adott régió új munkahelyek létrehozására való képessége messze a legfontosabb tényező. E mögött a demográfiai jellemzők csupán másodlagos, míg az említett munkakínálat (belépési hajlandóság) harmadlagos szerepet tölt be.
- Bár eddig azt írtuk, az európai OECD országok esetében a regionális munkapiaci sajátosságok közel azonos jellemzőkkel bírnak, egy tényező eltérését meg kell itt említenünk. Kifejezetten magyar sajátosságnak mutatkozik ugyanis, hogy a régiók közötti munkaerő piaci különbségek a munkaerő átlagos képzettségi szintjére vezethetők vissza (fontos, ám közel sem ennyire meghatározó tényezőnek számít Norvégiában és Írországból az oktatás).
- A foglalkoztatottságban mutatkozó regionális különbségek nem vezethetők vissza egyértelműen a régió korosztályi összetételére.
- Szignifikáns kapcsolat mutatkozik ugyanakkor a régió kezdeti specializációja és a régióban mérhető munkanélküliség szintje között (a magyarázó változó jelentősége Németországban 50%-ot is elér).

A regionális munkanélküliséget számos foglalkoztatáspolitikai eszközzel próbálják szerte a világban megoldani. Ezek mind a munkaerő keresleti, mind pedig a kínálati oldalán próbálnak beavatkozni.

- Regionális szinten, mesterségesen próbálják a béreket alacsonyan tartani annak érdekében, hogy a foglalkoztatónak megérje az emberek alkalmazása. Magától értetődő módon egy ilyen intézkedés épp a szándékolttal ellentétes hatást vált ki a munkaerő kínálati oldalán.

- Az önfoglalkoztatást serkentő, régióként eltérő kedvezményes adózási rendszereket vezettek be újonnan létrehozott vállalkozások számára, ám ezek eredménye nem mutatható ki egyértelműen.
- A regionális problémákat olyan értelemben célszerű regionális szinten megoldani, hogy az összes intézkedés sajátosan az adott terület kihívásaira ad választ, és egyben nem adaptálható másol. Megjegyzendő, hogy figyelembe véve az ilyen intézkedésekre példaként hozható Kanada, Mexikó, USA és Svájc földrajzi adottságait, Magyarország esetében talán azért nem kellene csupán ilyen regionális megoldásokra hagyatkozni, mert az ország számottevően kisebb mérete egyértelmű lehetőségét kínálja a munkavállalók mobilitása serkentésének.
- Javasoljuk inkább, hogy a központilag kidolgozott irányelveket, intézkedéseket a helyi munkaügyi szervek segítségével, a munkaadók és potenciális munkavállalók bevonásával adaptálják az adott régió sajátosságaira, ám mindenféleképpen országos szintű megoldások szülessenek.

A megoldási javaslatok megalkotásakor az alábbi korlátozó tényezőkre figyelemmel kell lenni:

- Nem lehet egyértelműen kiszűrni azon munkaerőpiaci változásokat, melyek kifejezetten az intézkedések hatására következtek be. Ez rövidtávon lehet, hogy irreleváns kérdés is egyébként, de hosszútávon fontos tudni, hogy mely változtatások bírtak pozitív hatással, hiszen azok fenntartására, újbóli alkalmazására kell a későbbiekben törekedni.
- Amennyiben adott régióban az újonnan létrejövő vállalkozások támogatásban részesülnek, úgy figyelembe véve a magyar sajátosságokat, féltő, hogy olyan vállalkozások is kapnak majd az anyagi juttatásból, amelyek csak papíron újonnan alakultak, valójában pedig csupán székhely, vagy telephely áthelyezése során jelentek meg újként a régióban.
- A vállalkozások mobilitása mellett a munkavállalók mobilitására is számítani kell. Nem biztos tehát, hogy a létesített új munkahelyeket valóban a régióban élő munkanélküliek töltik majd be.
- A mobilitás ellenkező irányú befolyásolása sem célravezető hosszútávon. Fontos, hogy ne szülessenek olyan intézkedések, melyek bár maradásra csábítják a potenciális munkavállalókat, de tényleges munkalehetőséget mégsem kínálnak számukra.

- Célszerű lenne, ha az intézkedések megvalósítása során ki lehetne szűrni, hogy a létrehozott új munkahelyeket régóta munka nélkül lévő emberekkel töltsék fel, és nem olyanokkal, akik azért hagyják ott meglévő munkájukat, mert megtudták, hogy támogatási lehetőség van egy másik helyen.

18. táblázat: A vállalkozásoknál (KKV és nagyvállalat) alkalmazottak aránya régiók szerint, 2005

Régió	Alkalmazottak aránya (%)
Közép-Magyarország	45,3
Közép-Dunántúl	10,8
Nyugat-Dunántúl	9,5
Dél-Dunántúl	6,9
Észak-Magyarország	7,7
Észak-Alföld	10,1
Dél-Alföld	9,8
ÖSSZESEN	100,0

Forrás: Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007

Érdekességképpen megnéztük a 2005. évi statisztikákat a vállalkozásokban alkalmazottak arányának regionális bontásáról, amelyeket összevetettünk a 2003. évet bázisnak tekintő 2007. évi adatokkal. Ez alapján azt tudjuk mondani, hogy a közép-magyarországi, az észak-magyarországi, és a dél-alföldi régiók esetében a foglalkoztatás terén öt év alatt produkált növekedés nem konstans módon ment végbe. Feltételezhető, hogy a folyamatok nem tudatos foglalkoztatás-bővítést segítő intézkedések következtében alakultak.

Az alkalmazásban állók többsége teljes munkaidőben dolgozott, a részmunkaidős foglalkoztatás aránya a vállalkozásokban 8,0%-ot tett ki 2007-ben. A nem teljes munkaidőben alkalmazott munkavállalók hányada a dél-alföldi régióban volt a legmagasabb. Ez valószínűleg a régió ágazati (tipikusan mezőgazdasági jellegű munkák), és ebből adódóan szezonális sajátosságaira vezethető vissza (Nyitrai, 2008).

A fizikai és szellemi foglalkoztatottak kétharmad-egyharmad arányban oszlottak meg országos átlagban a társas és egyéni vállalkozások esetében. Érdekes, hogy a régiók szintjén vizsgált statisztikák az országos átlagtól eltérő eredményre vezettek, ugyanis a régiókban (Közép-Magyarország kivételével) többnyire 75% kontra 25% volt a fizikai és szellemi

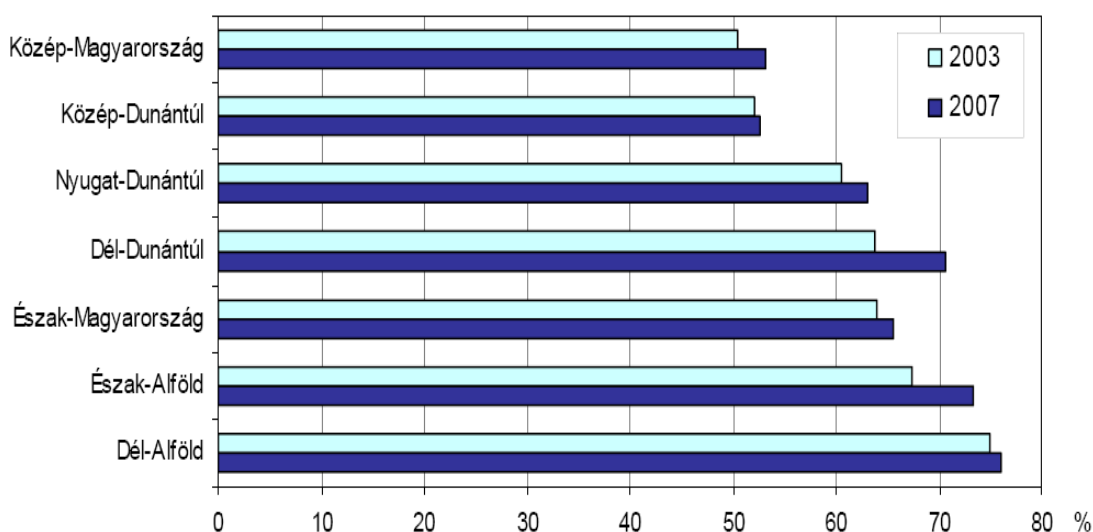
foglalkoztatottak megoszlása. A főváros speciális helyzetéből adódóan itt a két csoport aránya közel kiegyenlített: a fizikai foglalkoztatottak 53,1%-ot, míg a szellemi foglalkoztatottak 46,9%-ot tettek ki (Nyitrai, 2008).

2007-ben a vállalkozások alkalmazottainak körülbelül 60%-a (1165 ezer fő) a szektoron belüli kis- és középvállalkozásoknál dolgozott, ami 2003-hoz képest 6,9%-os növekedésnek számít. Ezen belül a mikro vállalkozásoknál foglalkoztatták az emberek 19,7%-át, kisvállalkozásoknál a 42,3%-át, míg középvállalkozásoknál a 38,0%-át. „Foglalkoztatási szempontból a mikro vállalkozások Közép-Magyarországon (21,4%), a kisvállalkozások az ország két déli régiójában (43,5% és 43,8%), a középvállalkozások pedig az észak-alföldi régió megyéiben (40,8%) képviselték a legnagyobb – átlagot meghaladó – arányt” (Nyitrai, 2008, 33. oldal).

2003 és 2007 között két és fél százalékponttal erősödött a szervezeti struktúrában a KKV-k súlya, ami azt jelenti, hogy markáns szerepük van a foglalkoztatás erősítésében. A jelentős mértékű országos növekedés azonban regionális szinten közel sem egységes változásokat jelentett. Kiemelkedő teljesítményt mutattak fel az észak-alföldi és dél-alföldi régiók, ahol a foglalkoztatottak aránya 73,4%, illetve 76,0% volt, ám a közép-magyarországi és a közép-dunántúli régiók az országos érték alatt maradtak (Nyitrai, 2008).

Ahogy az ábráról is látszik, a vizsgált időszakban minden régióban nőtt a mikro-, kis-, és középvállalkozásoknál foglalkoztatottak részaránya. Kimagasló teljesítményt ért el Dél-Dunántúl a maga 6,9 százalékpontjával, és csekély változásról számolhatunk be Közép-Dunántúlon (0,5 százalékpont) (Nyitrai, 2008).

10. ábra: A kis- és középvállalkozásokban alkalmazásban állók aránya, 2003, 2007



Forrás: Nyitrai, 2008, 32. oldal

Lehetséges, hogy a foglalkoztatottak mobilitására, de az is lehet, hogy új vállalkozások alapítására vezethető vissza, hogy „az ország régiói közül a legfejlettebb térségnek számító — fővárost is magában foglaló — Közép-Magyarország túlsúlya a foglalkoztatásban is tapasztalható. 2007-ben a KKV-k alkalmazottainak négytizede itt állt munkaviszonyban, ez a hányad a fél évtizeddel ezelőttihez képest 1,7 százalékponttal emelkedett” (Nyitrai, 2008, 33. oldal).

Érdekes megfigyelni, hogy a KKV szektorban alkalmazott fizikai és szellemi munkások aránya közel azonosnak tekinthető (ezt alátámasztják a következő, ágazati foglalkoztatási statisztikákat bemutató fejezet adatai is): a szektorban dolgozó fizikai alkalmazottak aránya az összes fizikai alkalmazott 61,5%-a, míg ugyanez a szellemi foglalkoztatottak esetében 58,1% (Nyitrai, 2008).

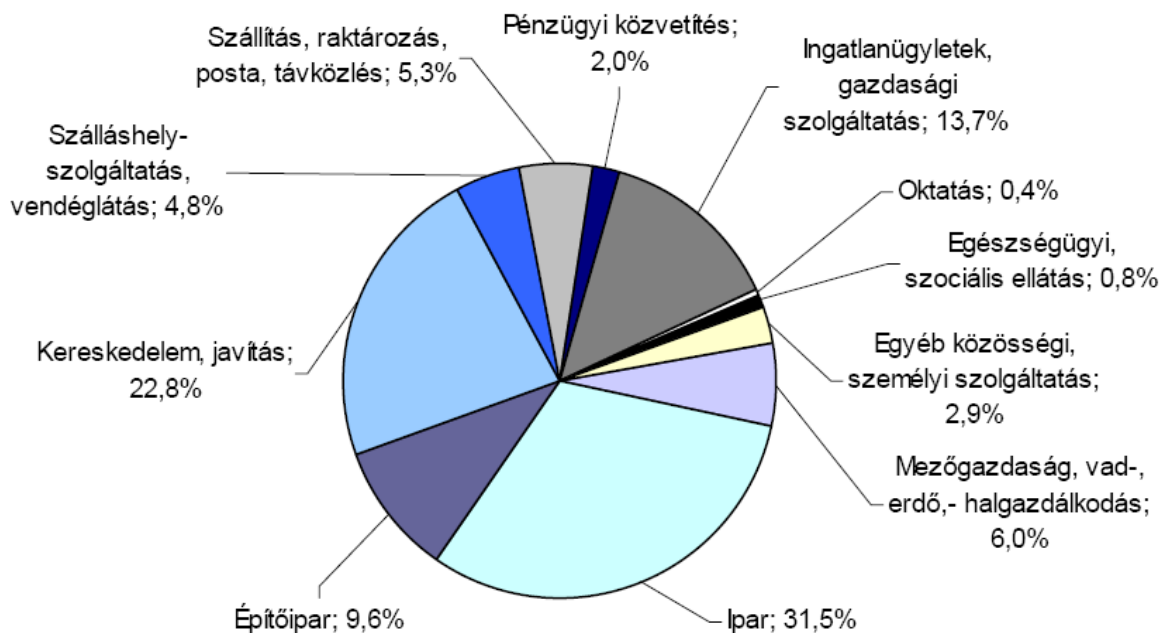
3.1.4 A KKV szektor aránya a különböző ágazatokban történő foglalkoztatás esetében

A 2003. évet bázisnak tekintő kimutatások adatai alapján megfigyelhetjük, hogy a vállalkozások ágazatonkénti megoszlása és az egyes ágazatokban működő kis- és középvállalkozásoknál foglalkoztatottak megoszlása markáns eltérést mutat egyes ágazatok esetében.

A KKV szektor szereplői jellemzően az ingatlanügyletek, a gazdasági szolgáltatások, és a kereskedelem, javítás ágazatokban tevékenykednek Magyarországon. Ezzel szemben, ahogyan a melléklet ábrán is látszik, foglalkoztatotti szempontból az ipar került az első (31,5%), a kereskedelem, javítás a második (22,8%), és az ingatlanügylek, szolgáltatások a harmadik helyre (13,7%). Tehát egyértelműen kimagasló az iparban tevékenykedő vállalkozások munkaerő piaci szereplése, annak ellenére, hogy az ágazatban csupán a KKV-k alig 10%-a szerepel.

Ha összeadjuk a három szektor arányát a foglalkoztatásban, láthatjuk, hogy a KKV-knál dolgozó alkalmazottak több mint kétharmada (68%) ezeken a területeken dolgozik (sőt, ha az építőipar szintén meghatározó 9,5%-át is belevesszük a számításba, akkor a foglalkoztatottak háromnegyedéről beszélünk). Ezek az arányok (41% versus 36,5%) tehát alátámasztják az előző fejezet megállapítását a fizikai és szellemi foglalkoztatottak viszonyáról a KKV szektorban (61,5% versus 58,1%).

11. ábra: Az alkalmazásban állók számának megoszlása gazdasági áganként a kis- és középvállalkozásokban Magyarországon, 2007



Forrás: Nyitrai, 2008, 33. oldal

„Az ágazati sorrend területi összehasonlítása során megfigyelhető, hogy Közép-Magyarország mutatószámai markánsan eltértek a többi régióétól. 2007-ben Budapesten és Pest megyében együttesen az ipari alkalmazottak aránya a hat régióhoz képest 13-17 százalékponttal volt kisebb, miközben hasonló mértékben volt magasabb az ingatlanügylek, gazdasági szolgáltatásban” (Nyitrai, 2008, 34. oldal).

A KKV szektoron belüli megoszlás kérdésében elmondhatjuk, hogy 2007-ben a mezőgazdaságban és az iparban foglalkoztatottak közel 50%-a középvállalkozásoknál dolgozott, és szintén az 50 fő felett foglalkoztató vállalkozások vitték el a pénzügyi tevékenységben alkalmazottak kétharmadát (értelemszerűen az országos átlag regionális szinten mutatott eltéréseket, hiszen Budapesten és környékén inkább a pénzügyi tevékenység, míg más régiókban a mezőgazdaság és az ipar dominált). A kisvállalkozásokban átlagosan foglalkoztatottak mértékét csupán a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás (10,7 százalékponttal), és az építőipar haladta meg (7,4 százalékponttal). A legkisebb méretkategóriába eső cégek leginkább az oktatásban és egészségügyben alkalmazott munkavállalók arányát tekintve mutattak kimagasló eredményt (Nyitrai, 2008).

A Mellékletben található 63. táblázat mutatja, hogy ágazonként, illetve szakágazonként a vállalatok egyes nagyság szerinti típusai hány főt foglalkoztatnak és mekkora a KKV szektor aránya. Az összességében 71%-os KKV arány a szolgáltatásokbeli magas KKV részarányok eredménye. A nagyvállalatok dominálnak a szállítás, kommunikáció és a villamosenergia-ipar, gőz és gázszolgáltatás területén. A feldolgozóiparban közel kiegyenlített a helyzet, a nagyvállalatok aránya 45%. Az építőiparban 93% a KKV szektor súlya, de a szálláshely, vendéglátás területén is 90%, de a kereskedelemben is 85%, az ingatlan, gazdasági szolgáltatás területén pedig 83%.

A feldolgozóiparon belül az exportorientált gépipari szakágazatokban a nagyvállalatok aránya magas, 70 illetve 79%. Közel hasonló, 67% a kőolaj-feldolgozásban és a vegyi termék gyártása területén. Ha a kisebb szakágazatokat is elemzés alá vonjuk, akkor e körbe sorolható még a fémalapanyag gyártás, a papíripar, a dohányipar. A KKV szektor aránya 2/3-ad körüli az élelmiszeriparban, a textil és ruháiparban, az építőanyag-iparban, a gumi és műanyagtermék gyártásban, a gép és berendezésgyártásban.

Igen magas 80% feletti a KKV szektorbeli dolgozók aránya a nyomdaiparban, a fémfeldolgozó iparban, a bútorigarban és a faiparban (88%). A többi szakágazatban már a KKV szektorbeli foglalkoztatás magasabb, mint a nagyvállalati. A szállításban közel kiegyenlített a két szektor aránya. Ezen belül azonban a szállítást kiegészítő tevékenység esetében a kicsi, a légi szállításban a nagy vállalat dominál, a szárazföldi közlekedésben pedig a nagyvállalatok súlya valamelyest magasabb. A kereskedelmen belül a kiskereskedelemben valamivel nagyobb a KKV-k szerepe, mint a nagykereskedelmi-ügynöki kereskedelem területén

Az ingatlanügyekben, a számítástechnikai tevékenységben és a gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatásokban egyértelműen dominál a kisvállalkozások, a kölcsönzés és a K+F területén pedig nincs is nagyvállalat.

3.1.5 A KKV szektor szerepe a kifizetett keresetek tömege tekintetében

A kifizetett keresetek vizsgálatának gyakori célja a szürkegazdaság mértékének hozzávetőleges megállapítása. Ezt támasztja alá az a több éves tapasztalat, hogy lényegesen meghaladja az átlagot az egy főre jutó bérköltség a külföldi tulajdonban lévő vállalkozásoknál, szemben a belföldi, főként magántulajdonú vállalkozásokkal. Fontos kiemelni két módszertani megfontolást és két tovább vizsgálendő témát, mielőtt a főbb arányokat tartalmazó adatok rövid értékelésre kerülnek (*Szakértői munkacsoport, 2004*):

- az osztrák kis és nagyvállalatok között elenyésző a különbség az egy főre jutó bérköltség tekintetében. Ezzel szemben Magyarországon, ha a 10-19 főt foglalkoztatóknál 1 egység a kereset, akkor az ezer főnél többet foglalkoztató vállalkozásoknál 1,35. Ez az eltérő arányszám szolgál annak a feltételezésnek a kiindulópontjául, hogy a magyar kereseti arányokban irreálisan nagyok a különbségek.
- Az adatok háttéréül szolgáló vizsgálatok két szektort hagytak figyelmen kívül. Nem vették figyelembe a pénzügyi szolgáltatás ágazatának adatait, mivel ebben az ágazatban a szürkefoglalkoztatás nyilvánvalóan nem túl jellemző. Továbbá az egyéni vállalkozások kereseteivel sem érdemes foglalkozni.
- A további vizsgálatot igénylő témák közül az egyik egy korábbi, a Foglalkoztatási és Munkaügyi Minisztérium által végzett kutatás megismétlése, mely megerősítette az ágazatonként mért globális különbségeket, és indokolttá tett egy részletesebb vizsgálatot, amelynek feladata lenne megállapítani, hogy a „globálisan mért különbségek érvényesek-e az adott ágazatra jellemző foglalkozások kereseti arányaira is.” *(Szakértői munkacsoport, 2004, 17. oldal)*

A kifizetett keresetekre jellemző legfőbb arányok¹⁰:

- Összehasonlítva az egy főre jutó keresetet a többségi belföldi és külföldi magántulajdonú vállalkozások esetében, utóbbinál 2,43-szor nagyobb értéket találunk. „A legnagyobb különbség a nagyvállalatoknál mutatható ki (3,47-szeres), ezt a mikrovállalkozások követik (2,24-szeres), végül nagyjából azonos a kis- és a középvállalkozásokhoz mért különbség (közel 2-szeres). A meghatározóan külföldi tulajdonú vállalkozásokban a bér jelentős mértékben meghaladja a belföldi társastulajdonú vállalkozások béreit is, de ez 1,4 szeres mértéken belül marad. Mindez összességében azt jelenti, hogy mintegy 900 ezer fő esetében, évente, fejenként 850 ezer forint bértömeg esik ki, ami 750 milliárd forintnak felel meg.” *(Szakértői munkacsoport, 2004, 18. oldal)*
- Ha a kifizetett keresetek ilyen eltérését ágazatonként is megvizsgáljuk, akkor azt tapasztaljuk, hogy bizonyos tevékenységek esetében (például a bőripar, a textilipar, a mezőgazdaság, a vegyipar, az energetika, stb.) nem beszélhetünk igazán a szürkegazdaságról. Ugyanakkor vannak olyan ágazatok is (például a kereskedelem, az

¹⁰ Megkérdőjelezhető annak helyessége, hogy tanulmányunkban egy szakértői munkacsoport 2004-es felmérésének adatait mutatjuk be. Úgy gondoljuk azonban, hogy - még ha az adatok abszolút értékben változtak is némileg az elmúlt hat évben - az önfoglalkoztatás és a szürkegazdaság alakulásában az azóta eltelt idő alatt nem történtek olyan mérvű változások, hogy a közölt arányok ma ne állnák meg helyüket egy minimális hibahatárt feltételezve.

élelmiszeripar, a személyi szolgáltatás), ahol a belföldi társas-tulajdonú cégeknél figyelemreméltóan alacsony az egy főre jutó kereset. Mindez azt mutatja, hogy „az ágazati elemzések révén valamivel kisebb a létszám (872 ezer fő a 905 ezer fővel szemben), viszont a „kieső bértömeg” némileg nagyobb, mert a számított 750 milliárd forinttal szemben megközelíti a 800 milliárd forintot (783)” (*Szakértői munkacsoport, 2004, 18. oldal*).

- Ha egy kicsit eljátszunk még a szürkegazdaság számaival, akkor további következtetéseket vonhatunk le a be nem vallott jövedelem-tömeg tekintetében. Az adózó egyéni vállalkozók által be nem vallott jövedelem átlagban az 1 millió forintot is elérheti, ami további 150-250 milliárd forint kereset-tömeget is jelenthet. Ezen felül, ha a 800 ezer fő nem adózó foglalkoztatott esetében nem a minimálbért vesszük alapul, hanem annak a valóságot inkább megközelítő másfél-kétszeres értékét, akkor 500-1000 milliárd forint kieső jövedelemről beszélhetünk. Mindez összességében tehát akár 1500 milliárd forintos be nem vallott jövedelem-tömeget jelent a gyakorlatban.

19. táblázat: A munkavállalói jövedelmek megoszlása létszám-kategóriánként, 2003-2007 (%)

	2003	2004	2005	2006	2007
0-1 fő	2,0	2,0	2,0	2,0	2,2
2-9 fő	10,3	10,9	11,1	11,7	12,3
10-49 fő	17,8	18,2	18,5	19,4	19,4
MKV összesen	30,1	31,1	31,6	33,1	33,9
50-249 fő	23,5	23,4	23,1	23,1	23,3
KKV összesen	53,6	54,5	54,7	56,2	57,2
250 főnél nagyobb	46,4	45,5	45,3	43,8	42,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH (az adóbevallások adatai alapján számolva)

A mellékelt tábla mutatja a KKV szektor súlyát a versenyszektor által kifizetett kereseteken belül. Míg a foglalkoztatáson belül a KKV szektor arány 71%, addig a kereseteknek csak az 57%-át fizetik ki a KKV cégeknél. Az átlagkereset ugyanis érezhetően alacsonyabb, a legkisebb cégeknél a nagyvállalati szintnek csak a fele körüli. A kép teljességéhez

hozzátartozik, hogy a nemzetgazdaság összes keresettömegnek a 70%-át versenyszférában, és a 30%-át az állami szférában fizetik ki.

3.1.6 Az önfoglalkoztatás szerepe

A munkagazdaság történetében igazából csupán az 1920-as, '30-as évek óta beszélhetünk az úgynevezett „alkalmazotti társadalom” jelenlétéről. Ez a fogalom gyakorlatilag a gazdaságilag aktív népesség azon részét öleli fel, akik alkalmazottként dolgoznak. Az 1970-es, de inkább a '80-as években azonban egy teljesen új jelenség születésének lehettünk tanúi, mely kibővítették a munkáról, a foglalkoztatásról addig kialakult nézeteket. Ekkor kezdtek ugyanis elterjedni az atipikus foglalkoztatási formák, amelyek tehát – ahogyan a nevükben szerepel – a hagyományos munkaformáktól lényegesen eltérnek (Román et al, 2006):

- a munkaidőben: rövidített, részmunkaidős és időszakos foglalkoztatás;
- a munka időny jellegében: alkalmi, szezonális, meghatározott időre szóló szerződéses munkák;
- a munkavégzés helyszínében: távmunka;
- a foglalkoztatás jogviszonyában: megbízási szerződés, vállalkozási szerződés (önfoglalkoztatás);
- a foglalkoztató és a foglalkoztatott viszonyában: munkaerő-kölcsönzés.

John Riffkin amerikai szakértő írja le *The End of the Work* című, klasszikusnak számító művében, hogy a 20. század végi tudományos és technológiai fejlődés eredményeként bekövetkező informatikai forradalom nagymértékű változásokat fog eredményezni a munkaerő kereslete terén. Egyre nagyobb igény merül majd fel a kreatív, tudás-intenzív szakmák iránt, melynek a munkavállalók önfoglalkoztatás formájában tudnak majd megfelelni (Tímár, 2000).

Riffkin gondolatait könnyűszerrel tudjuk átültetni a 21. század gazdasági és társadalmi átalakulási folyamataira is. Ma, amikor egyesek tudásgazdaságról, sőt, talán némi túlzással bölcsességgazdaságról beszélnek, nem igazán vitatható Riffkin meglátása arra vonatkozóan, hogy lassan a szakképzettséget nem igénylő fizikai munka iránti igény megszűnik. Ennek következtében pedig megszűnnek azok a gyárak, üzemek, telepek, ahol az alkalmazottak a hagyományos központosított, alkalmazotti légkörben dolgoztak – megszűnik tehát a hagyományos értelemben vett munka (Tímár, 2000). Mindez persze felveti annak veszélyét is, hogy azok, akik nem tudják felvenni a versenyt a munkafolyamatok illetően átalakulásával, azok egyfajta kényszerből lesznek csupán önfoglalkoztatók. Ebben az esetben valójában

azonban „az önfoglalkoztatás... csak túlélési tevékenységre nyújt lehetőséget a társadalom peremén” (*Nemzetközi Munkaügyi Hivatal 1990. évi konferenciájának jelentése az önfoglalkoztatásról*, idézi: *Tímár, 2000*).

Az ILO (Nemzetközi Munkaügyi Hivatal), mint a foglalkoztatással és foglalkoztatottsággal nemzetközi szinten foglalkozó hivatal, a munkaügyi státus alábbi formáit különbözteti meg:

- alkalmazott;
- szövetkezeti tag;
- társas vállalkozás tagja;
- vállalkozó;
- segítő családtag.

Az egyes felmérések nemzetközi összehasonlíthatósága érdekében a Központi Statisztika Hivatal is e kategóriák mentén készíti el felméréseit, és teszi közzé kimutatásait. Az önfoglalkoztatottság jelenségének elterjedése szükségessé tette, hogy mindenki számára egyértelműen definiáljuk a fogalmat, ám sajnálatos módon nem született egységes meghatározás. Egyes esetekben csupán csak a társas vállalkozás tagját, illetve (értelemszerűen) magát a vállalkozót tekintjük önfoglalkoztatónak, de sokszor kibővítik e kört, és mindenkit, aki nem alkalmazott (tehát az előzőn felül a szövetkezeti tagot és a segítő családtagot is bevonva), e csoportba sorolják. Amiben tehát mindkét megközelítés közös az, hogy a fogalom részének tekinti a kézműveseket és iparosokat, a kiskereskedőket és szolgáltató egyéni vállalkozókat, a kisparasztokat, a szellemi szabadfoglalkozásúakat és segítő családtagjaikat, a termelőszövetkezetek tagjait, és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások tulajdonosait és tagjait (*Tímár, 2000*). Ezek mindegyikének díjazása ugyanis a profittól függ, hiszen nem munkabérért, hanem saját számlájukra és személyes kockázatukra dolgoznak, és csupán a vállalkozás nyereségéből részesednek.

A részesedés mértékének eldöntése az önfoglalkoztató joga. Mivel ilyenén a jövedelmét „csak” a megtermelt nyereség mértéke korlátozza, ezért első ránézésre kívánatos foglalkoztatotti formának tűnhet számunkra. Azonban, ha jobban belegondolunk, mindez elég bizonytalan és kockázatos létforma, melyet sok esetben nem szívesen vállal az ember (családosok, idősebbek, betegek, kisgyermekesek, stb.)

Hazai és nemzetközi statisztikák

A foglalkoztatás kérdésével magától értetődő módon nem csak hazánkban foglalkoznak a kapcsolódó intézmények, hanem az ILO, illetve az OECD és az Európai Unió hivatalos

kiadványai is szolgálnak nemzetközi adatokkal a témában. A 2005-ös Unió foglalkoztatottsági jelentés szerint az önfoglalkoztatók Unió tagországaiban mért aránya duplája az amerikai adatoknak, ahol a statisztikák szerint az 8%-ot tesz ki. Ez az arány egyébként 2000 óta nem mutat jelentős mértékű változást (*Román et al, 2006*).

Kérdés persze, hogy mennyire tekinthetjük ezt az adatot valósnak, hiszen továbbra is beleütközünk abba a problémába, hogy sem a szürkegazdaság szereplőinek, sem a látszat vállalkozóknak az arányát nem tudjuk teljes pontossággal sem felmérni, sem megbecsülni, és igazán külföldi adatokból sem tudunk erre vonatkozó következtetéseket levonni. Annyi biztos, hogy hazánkban mindkét tényező jelenléte sokkal nagyobb mértékű, mint az Unió más országaiban, vagy az Egyesült Államokban.

20. táblázat: A foglalkoztatottak hazai megoszlása foglalkoztatottsági státus szerint (%), 1992-2004

Státus	1992	1999	2003	2004	Változás 1992-2004*
1. Alkalmazott	79,6	84,4	86,7	85,8	1,07-szerese
2. Szövetkezeti tag	5,6	1,1	0,2	0,2	0,03-szorosa
3. Társas vállalkozás tagja	6,4	3,0	2,9	3,5	0,55-szerese
4. Vállalkozó	7,2	10,8	9,7	10,0	1,38-szorosa
5. Segítő családtag	1,2	0,7	0,5	0,5	0,42-szerese
6. Önfoglalkoztatók I. (3+4)	13,6	13,8	12,6	13,5	0,99-szerese
7. Önfoglalkoztatók II. (2-5)	20,4	15,6	13,3	14,2	0,70-szerese
ÖSSZESEN	100,0	100,0	100,0	100,0	

*Forrás: Román Zoltán et al, 2006, 42. oldal. * Saját számítás.*

A fenti táblázat adatai bemutatják a munkaügyi státus különböző formáinak statisztikai alakulását 1992 óta Magyarországon. Ebből az látszik, hogy 1992-höz hasonlóan 2004-ben is az alkalmazotti státus volt a meghatározó hazánkban, sőt, aránya jelentősen (1,07-szeresére) növekedett. Mindez természetesen betudható a szövetkezeti tagok döbbenetes mértékű csökkenésének (a 2004-ben mért adat 0,03-szorosa a tizenkét évvel azelőttinek).

A vállalkozók esetében a vállalkozások történetét vizsgáló irodalmak által „vállalkozói boomnak” nevezett időszak (a '90-es évek eleje, közepe) számszerű megnyilvánulásának is tanúi lehetünk (7,2-ről 10,8-re nőtt az arányuk). Ekkor nőtt meg ugyanis ugrásszerűen a hazai vállalkozók száma, mert sokan önálló, független vállalkozásba kezdtek.

Az önfoglalkoztatók korábban ismertetett definíciói esetén némi eltérést találunk az adatokban. Amennyiben önfoglalkoztatónak csupán a társas vállalkozások tagjait, illetve a vállalkozókat tekintjük, akkor arányuk szinte nem is változott a vizsgált időszakban. Ha azonban a fogalmat kiterjesztjük a szövetkezeti tagok és a segítő családtagok csoportjaira is, akkor azt találjuk, hogy az 1992-ben mért 20,4%-os aránynak mindössze 0,7-szerese, azaz 14,2% a 2004-es arány (a változást ebben az esetben is a szövetkezeti tagok nagymértékű csökkenésének tulajdoníthatjuk).

Az OECD nemzetközi statisztikákkal szolgál a 2004. évről. Ezek szerint az önfoglalkoztatók aránya Törökországban tekinthető a legmagasabbnak (49,2%), de igen magas még Mexikóban (37,0%) és Görögországban (36,6%) is. A skála másik szélsőséges adatait Luxemburg (6,8%), Norvégia (7,4%) és az Egyesült Államok (7,6%) adják. Magyarország valahol a középmezőnyben található mind világviszonylatban, mind pedig a közép-európai régiót tekintve: Csehországban 16,9%, míg Lengyelországban 12,6% az önfoglalkoztatottak aránya (ha bele vesszük utóbbi esetében a mezőgazdaságot is a számításokba, akkor az arány 30,9%!). A nemek közötti eltérés szintén számottevő: hazánkban a férfiak 17,6%-a, míg a nők csupán 10,1%-a önfoglalkoztatott. Számos szakirodalom ír azon uniós törekvésekről, mely az önfoglalkoztatottság nők és egyes etnikai csoportok (például romák) körében mért szintjének növeléséig célozzák (Román et al, 2006).

Az önfoglalkoztatottság mértékéről, illetve összetételéről Európai Unió adatokkal is szolgálnak a különböző kutatóintézetek. Ezek szerint „2000-ben az Európai Unióban 74,5% volt a tartósan foglalkoztatottak, 10,8% a nem tartósan foglalkoztatottak, és 14,7% az önfoglalkoztatók aránya. Ez utóbbiak közül 5,4% dolgozott alkalmazottal, 9,3% alkalmazott nélkül, e második csoportból 2,3% kevesebb, mint heti 35 órában” (Román et al, 2006, 40. oldal).

Az önfoglalkoztatók arányának növekedése a gazdaságban a fentebb említett okokon túl (21. századi bölcsességgazdaság következményei) számos egyéb okra is visszavezethető. Sok nemzetben túl merevek a munkaerőpiaci és termékpiaci szabályozások, magasak az adók és túlbürokratizáltak a folyamatok, ami ahhoz vezet, hogy az emberek feladják alkalmazotti létüket, és önfoglalkoztatásba kezdenek. Ezen kívül, a globális gazdaság terjedésének hatására a közép- és nagyvállalatok egyes tevékenységeinek kihelyezése is számottevő terjedést mutat, ami szintén az önfoglalkoztatás generálását vonja maga után. Továbbá, a globális gazdaságon felül a globális társadalmakban a földrajzi korlátok megszűnése, így a mobilitás lehetőségének megnövekedése szintén az atipikus foglalkoztatási formák terjedéséhez vezetett

(Román *et al*, 2006). Nem szabad azonban csupán a legális okokra visszavezetni a kérdést. Nagyon sok esetben ugyanis a vállalatok kényszerítik rá alkalmazottaikat, hogy a továbbiakban ne munkaviszonyban, hanem egyéb formában lássák el feladataikat, ami bár a tényleges foglalkoztatás szintjén nem sok változást eredményez, de papíron az alkalmazottak számát csökkenti, az önfoglalkoztatottakét pedig növeli. Ezt kompenzálja azonban valamilyen mértékben (talán helytelen lenne bárminemű becslésbe bocsátkozni) a rejtett gazdaság be nem jelentett önfoglalkoztatottjainak mértéke.

Érdekes azonban az a tény, hogy amikor egy vállalat ugyanazt a munkát egyszer saját alkalmazottjával, máskor pedig egy külső önfoglalkoztatóval látja el, utóbbit sokkal jobban megbecsüli, teljesítményét sokkal jobban elismeri (ezzel kissé ellentmond egy dublini felmérés, mely a munkával való elégedettség tekintetében csupán 2 százalékpontos különbséget mutatott ki az önfoglalkoztatók javára). A képet sajnos árnyékolja az a gyakorlat, hogy egy önfoglalkoztatott „szabadsága” nem csak a függetlensége és az önálló döntések szintjén jelenik meg, hanem a kötetlen és ezáltal sokszor a napi 8 órát meghaladó munkaidőben, az alacsony eszközellátottságban, a képzés, továbbképzés hiányában (ha nem tud megfelelni az elvárásoknak, „oldja meg maga”) (Román *et al*, 2006).

Korábban már írtuk, hogy az önfoglalkoztatás mindkét megközelítése a fogalom részének tekinti a kézműveseket és iparosokat, a kiskereskedőket és szolgáltató egyéni vállalkozókat, a kisparasztokat, a szellemi szabadfoglalkozásúakat és segítő családtagjaikat, a termelőszövetkezetek tagjait, és a nem jogi személyiségű társas vállalkozások tulajdonosait és tagjait. Pontosabb statisztikák szerint, ha kiegészítjük ezt a felsorolást a vendéglátással és a közúti szállítással, azt mondhatjuk, hogy az önfoglalkoztatottak 60-70%-a ezeken a területeken tevékenykedik, de ezek közül is kimagaslik a mezőgazdasági szektor. Azokban az országokban tehát, ahol a mezőgazdaság a gazdaság jelentős súlyát képezi, az önfoglalkoztatottak száma is sokkal magasabb, amennyiben azt a fogalmi meghatározást vesszük alapul, amely szerint ez részét képezi a státusnak.

Tímár János 2000-es, és Román Zoltán 2006-os tanulmányaiban található eltérések alapján azt a megállapítást tehetjük, hogy az egyes foglalkozások esetében az önfoglalkoztatottak és az alkalmazottak aránya nagymértékű változáson ment keresztül a 10 év alatt.

Tímár (2000) táblázatában azt látjuk, hogy a fodrász és kozmetikus szakmák messze eltérnek a többi szakma esetében mért aránytól (72,2%). Ezt követik a szervezeti vezető (56,2%), ügyvéd, jogász (44,5%), építész mérnök (44,3%), növény- és állattenyésztő (42,9%), és kereskedő (39,4%) szakmák. A lista végén, az önfoglalkoztatásban kevésbé meghatározó

szakmákként a (fog)orvos (14,7%), a számítástechnikus (12,8%), valamint a lakatos (11,1%) szakmák állnak (megjegyzendő, hogy például a fogorvosok esetében a nyugat-magyarországi régiót, konkrétan a fogászat-turizmust figyelembe véve ezek az arányok eltérőek lehetnek). Az önfoglalkoztatás tehát csak azokban a szakmákban, illetve munkaterületeken marad fenn, illetve terjed el, ahol az egyéni és társas vállalkozás versenyképes a nagyobb szervezetekkel. Ez inkább jellemzi a nagyjából kézi munkára alapozott tradicionális szolgáltatásokat, mint a legkorszerűbb technikákat alkalmazó termelő vagy szolgáltató tevékenységeket.

21. táblázat: Az önfoglalkoztatásban legnagyobb arányt képviselő foglalkozások

Foglalkoztatotti csoportok	Önfoglalkoztatottak és alkalmazottaik	1–9 fős szervezetben foglalkoztatottak	100 főnél nagyobb szervezetben foglalkoztatottak
Fodrász, kozmetikus	72,7	84,0	3,5
Szervezeti vezető (gazdasági és kisservezetekenél)	56,2	37,6	18,0
Ügyvéd, jogász	44,5	53,2	29,6
Építészmérnök	44,3	45,5	19,8
Növény- és állattenyésztő	42,9	29,9	32,7
Kereskedő	39,4	64,2	11,8
Gépkocsivezető	32,7	39,7	26,1
Ügynök, biztosító	29,2	32,9	28,6
Vendéglátó (vendéglős, felszolgáló, szakács, cukrász)	26,1	53,0	11,0
Asztalos	25,6	35,7	15,5
Építőipari szakmunkás (kőműves, ács, vezeték-, cső- és villanyszerelő, festő, mázoló)	25,4	32,9	24,2
Gazdasági szakértő (közgazdász, adó- és pénzügyi szakértő)	23,0	26,5	44,3
Üzletkötő, piackutató	22,6	32,3	30,2
Gépjárműszerelő	19,3	30,2	32,4
Orvos, fogorvos	14,7	23,7	0,8
Számítástechnikus (közép- és felsőfokú végzettségű)	12,8	18,5	43,4
Lakatos	11,1	13,2	40,7

Forrás: Tímár, 2000, 4. oldal

Ezzel szemben Román (2006) azt írja tanulmányában, hogy „a mezőgazdaság után legmagasabb az önfoglalkoztatók aránya az ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatás ágazatban (29,5%). Ugyancsak magas az építőiparban (23,9%) és a kereskedelem, javítás körében (23,2%), és különösen alacsony a feldolgozóiparban (6,8%)”.

Az önfoglalkoztatás szerepe

Szakértők szerint az önfoglalkoztatásnak kettős hatása van: egyfelől egy pozitív következményét említhetjük a gazdasági folyamatok területén, ám legtöbb esetben ez kiegészül egy negatív szociális velejáróval. Az önfoglalkoztatás munkanélküliséget csökkentő szerepe megkérdőjelezhetetlen, de nem szabad figyelmen kívül, és ezáltal kezeletlenül hagyni azt a tényt, hogy ez egy olyan létforma, amely az ebben élőket bizonytalansággal tölti meg. Éppen ezért, amikor az önfoglalkoztatás elősegítésére teszünk javaslatokat (lásd például a 6.5.3 alfejezetet), mindenképpen gondolni kell a szociális hatások kiküszöbölésére.

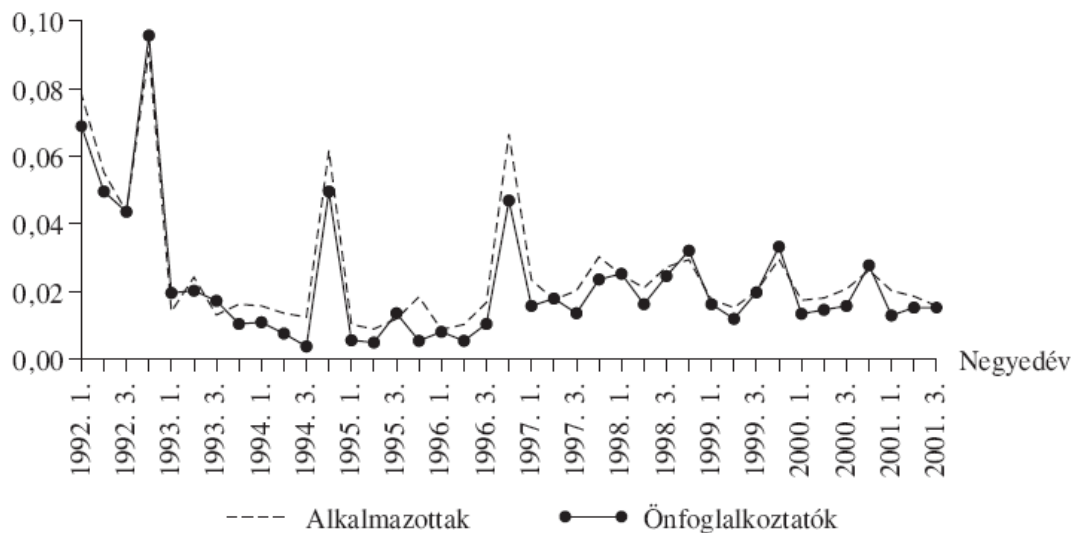
- **Alvállalkozók bevonása.** Vannak nagyvállalatok, amelyek mindennapos gyakorlatának részét képezi egyes munkák vállalkozókkal történő elvégeztetése. Ebben az esetben, mivel a munkát kivitelező nem alkalmazottja a vállalatnak (nem munkaszerződés keretében foglalkoztatják), annak sem adófizetési, sem pedig járulékfizetési kötelezettsége nincs (Tímár, 2000).
- **Kihelyezés.** Az alvállalkozók bevonása során megfogalmazott előnyök mértéke aggregálható, amikor egy vállalat már nem csak egy-egy munka erejéig, hanem olykor egy egész részleg tekintetében él a külső kivitelező (egyéni vállalkozó) munkájával. Ma már szinte hétköznapi fogalomként használjuk a kihelyezés szót. A dolgozói kivásárlás egy része is ilyen, formálisan „önálló” vállalat. Ehhez hasonló eljárás, amikor a vállalat addigi alkalmazottait vagy az újak egy részét magánjogi szerződés alapján, otthoni bedolgozással vagy távmunkával bízta meg, vagy ily módon foglalkoztat „külső” szakértőket (Tímár, 2000). Vigyázni kell azonban a tényleges hatások felmérésekor, mert nem szabad elfelejteni, hogy azáltal, hogy egy vállalat külsősökre bízta a munka elvégzését, gyakorlatilag a belső munkavállalóktól veszi el a munkalehetőséget, aminek következtében esetenként azok feleslegessé válnak, így elbocsátják őket.
- **Új munkahelyek.** Vitathatatlan tény, hogy az önfoglalkoztatásnak köszönhetően nő a munkahelyek száma, hiszen az egyéni vállalkozók maguk is foglalkoztathatnak embereket. Azonban nem szabad a kelleténél nagyobb szerepet tulajdonítani az egyéni vállalkozásoknak a foglalkoztatás javulása terén. Az Egyesült Államokban is

kimutatták, hogy elsősorban a bérből élők létszámnövekedésének volt köszönhető az új munkahelyek számának gyarapodása: az 1975 és 1994 között létrejött új munkahelyek 93%-a ugyanis alkalmazotti munkahely volt (*Tímár, 2000*).

- **Népességfoglalkoztatás és lakossági igény-kielégítés.** Sokszor esünk abba a hibába, hogy amikor az önfoglalkoztatás jelenségét vizsgáljuk, egyértelmű tényként kezeljük azt, hogy egy vállalkozó egyszerűen növekedni akar, ehhez pedig alkalmazottakat fog felvenni, ezáltal csökkentve a munkanélküliség mértékét. Egyáltalán nem biztos azonban, hogy egy vállalkozó ezt az utat fogja bejárni, sőt, ez már csak azért is igaz, mert „egy vállalkozáshoz szükséges készségekkel és képességekkel az emberek – különösen a munkanélkülieknek – csak kis része rendelkezik, és még kevesebbnek van elegendő pénze az eredményes vállalkozáshoz. A munkát keresők többsége nem vállalkozni, hanem megélni akar, így az önfoglalkoztatás a fenti korlátok között csak alternatív megoldást jelenthet a munkavállalók egy része számára” (*Tímár, 2000*).
- **Szolgáltatásokban betöltött szerep.** Folyamatosan és gyorsan nő a szolgáltatásokban foglalkoztatottak száma és aránya. Mint azt a szakmák szerinti statisztikák bemutatásakor írtuk, a mezőgazdaság után legmagasabb az önfoglalkoztatók aránya az ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatás ágazatban, a vendéglátásban, az építőiparban és a kereskedelem, javítás körében. Sőt, az utóbbi időben az új gazdasági szolgáltatások önfoglalkoztatottak körében történő térnyerésének is tanúi lehetünk, mint a pénzügyek és a biztosítás, a számviteli és adótanácsadás, a befektetés és ingatlanfejlesztés, a gazdasági-műszaki tervezés, a kulturális és legújabban az informatikai és kommunikációs szolgáltatások.
- **Szakmai mobilitás terjedése.** KSH statisztikák támasztják alá, hogy az önfoglalkoztatók szakmaváltásának gyakorisága, hasonlóan az alkalmazottak körében mért mobilitási hajlandósághoz, igen alacsony szinten van, sőt, közel azonos azzal. Ez meglepő állításnak tűnhet, hiszen a kisvállalkozások rugalmasabbak, könnyebben követik a kereslet változó szerkezetét, és ezzel is hozzájárulhatnak a gazdasági szerkezetváltáshoz. Általános vélekedés, miszerint a vállalkozók nagyobb rugalmasságának egyik eleme az, hogy többnyire könnyebben váltanak szakmát, mint az alkalmazottak. Az önfoglalkoztató kisvállalkozók több ismerettel rendelkeznek saját képességeikről, mint a munkaadók az alkalmazottaik adottságairól, így feltételezhetnénk, hogy inkább tudnak, illetve hajlandók a végzettségüknek nem megfelelő szakmákban dolgozni, illetve szakmát váltani. A munkáltatók viszont pontosabb információ hiányában hajlamosabbak csak a formális képzésben szerzett

képesítést figyelembe venni. Pontosán a fentiek következtében olyan esetekben, amikor a képzési struktúra, illetve a munkaerő-állomány szakképzettség szerinti összetétele nem felel meg az átalakuló piaci kereslet támasztotta munkaerőigényeknek, a kisvállalkozók szerepe felértékelődhet. Az „önfoglalkoztatás tehát általában véve nem ösztönzi a szakmaváltási hajlandóságot, sem úgy, hogy az önfoglalkoztatók gyakrabban váltanak szakmát, sem úgy, hogy a szakmaváltás könnyebben megvalósítható lenne új vállalkozás indításával egybekötve” (Berde - Scharle, 2004, 356. oldal).

12. ábra: A szakmát váltók arányának alakulása 1992–2001 között



Megjegyzés: Az időtengelyen jelzett és az azt követő negyedév közötti áramlások, súlyozás nélkül.

Forrás: Berde - Scharle, 2004, 355. oldal

1995-ben a Szociológiai Szemle 1. számában megjelent Frey Mária *Munkanélküliből lett vállalkozók* című cikke. Ez alapján elmondhatjuk, hogy már 15 évvel ezelőtt reális jövőképként fogalmazódott meg számos, de még a kisebbséget képező állástalanban, hogy önfoglalkoztatóvá válik, és így próbál kitörni a munkanélküliség állapotából. Az akkor hatályban lévő Foglalkoztatási Törvény különböző támogatásokkal próbált mind több embert arra készíteni, hogy saját vállalkozásba kezdjen, abban a hosszú távú reményben, hogy egyszer ők maguk is munkáltatóvá lesznek, és mások számára teremtenek majd munkahelyet. A következőkben az 1994-es támogatásokat mutatjuk be röviden, mert úgy gondoljuk, ezek mind a mai napig megállják helyüket:

- kapjanak az önfoglalkoztatóvá váló munkanélküliek a munkanélküli járadék összegének megfelelő anyagai segítséget a kezdeti nehézségek áthidalásához, legfeljebb hat hónapos időtávon;
- térítsék meg a vállalkozás elindításhoz igénybe vett szaktanácsadás költségeit, legfeljebb 50%-os mértékig;
- térítsék meg a vállalkozás működtetéséhez igénybe vett tanfolyami képzés költségeit, legfeljebb 50%-os mértékig;
- hitel felvétele esetén vállalják át a hitelfedezeti biztosítás költségeit, legfeljebb 50%-os mértékben, legfeljebb 1 éves időtávon.

Foglalkoztatás-párti vállalkozási formák preferálása

A szakma, de a közvélemény, a média is általában vállalkozásokról beszélnek, a vállalkozások ösztönzéséről stb. Sajnos senki nem említi, hogy ma általános vállalkozásokkal szemben lenne olyan, kevésbé elterjedt vállalkozási forma, amelyik - a ma elterjedtekhez képest - nagyobb biztonságot ad a foglalkoztatottság és annak legalitása tekintetében.

Először is érdemes megvizsgálni az egyéni vállalkozás és a szokásos bt, kft. közötti eltéréseket. Az egyéni vállalkozó a nevét és ezzel a részben a saját szakmai (jó) hírnevét is adja a vállalkozáshoz. Érdemes lenne megnézni, hogy az elvesztett követeléseknek, adóknak mekkora hányada térült meg a kft-k, illetve mekkora a bt-k esetében. Valószínűleg az utóbbinál kisebb a partnerek vesztesége. Akkor is, ha a bt-k törzstőkéje esetenként jóval kisebb. Ennél is nagyobb eltérés lehet az egyéni vállalkozás és a jogi személyiségű forma között.

Nem szabad elfelejtkezni arról, hogy a szövetkezet a széles nyilvánosság (pl. akár több száz szövetkezeti tag) előtt, annak tudtával végzi a tevékenységét. Azaz pl. jószerével fel se merül, hogy feketén foglalkoztasson valakit. Hisz, ha valamelyik tag tudhatja, akkor már az APEH fülébe is eljuthat. Ez viszont adja is azt, hogy mit lehet tenni: propagálni kell, hogy nagyobb biztonságot ad a partnereknek

3.1.7 A KKV foglalkoztatás és a gazdasági ciklus kapcsolata – Van-e anti-ciklikus szerepe a KKV szektornak?

A gazdasági és pénzügyi válság hatásainak következtében joggal számíthattak arra a szakértők, hogy a vállalatok a munkavállalókat is érintő rendkívüli megszorításokat fognak

eszközölni. Ezek a megszorítások leginkább az alábbi formákban jelentek, vagy jelenhettek volna meg:

- az alkalmazottak egy részének elbocsátása;
- a keresetek befagyasztása;
- a szociális juttatások megvonása;
- „létszámstop”.

Érdekes megfigyelnünk, hogy míg a nagyvállalati gyakorlat részét képezte az alkalmazottak elbocsátása, addig ez a kicsiknél nem igazán figyelhető meg. Ennek egyrészt oka lehet az, hogy egy nagyvállalatnál egy-egy részlegről 5-10 ember elbocsátása ugyan érződik, de a részleg beszüntetését korántsem eredményezi, addig egy kisvállalkozás esetében még 5 ember kirugása is végzetes következményekkel járhat a felmerülő szakmai és tudáshiányok miatt. Másfelől azonban, a kisvállalkozások jellemzőit vizsgáló tanulmányokból, szakirodalmakból tudjuk, hogy e szektor szereplői a nagyvállalatoknál sokkal humánusabban kezelik alkalmazottaikat, sokkal inkább próbálnak törődni velük, és feltételezhető, hogy ezért fordulnak a költségcsökkentés egyéb megoldási lehetőségeihez.

A gyakorlatban nagymértékű létszámcsökkentés következett be, feltételezhetően azért, mert a határozott időre szóló szerződések megújítása elmaradt, valamint a kölcsönzött munkaerő létszáma minimálisra csökkent. Néhány gyártó cég munkaidő csökkentéssel (esetleg részmunkaidő bevezetésével) és műszakszám-csökkentéssel igyekszik költséget megtakarítani. Mindemellett a munkaidőkeret ugyanakkor igyekeznek maximálisan kihasználni a termelő cégek. A kötelező szabadságolások révén a termelést, és így annak költségeit igyekeznek visszafogni a gyártók, elsősorban a gépjárműgyártásban. Néhányan az állásidővel, mint költségcsökkentési lehetőséggel is manipuláltak.

Feltételezhetően az alábbi intézkedések segíthetnek egy vállalkozás számára áthidalni a válság okozta nehézségeket:

- hitelgarancia vagy kamattámogatás, mint finanszírozási kedvezmény;
- állásidő-támogatás (a bér 30-40%-áig);
- részmunkaidős foglalkoztatás támogatása;
- dolgozói ingázás költségeinek (részleges) megtérítése;
- rugalmas munkaidőkeret éves szinten;
- munkabéreket terhelő adók és járulékok mértékének lecsökkentése egységesen vagy méltányossági szempontok alapján;
- rugalmasabb támogatási feltételek;

- egyedi támogatások;
- szakképzési hozzájárulás felhasználhatóságának egyszerűsítése, ésszerűsítése;
- keresletélénkítés állami beruházásokkal;

A válság hatására a nagyobb cégek által dominált ágazatokban a foglalkoztatás visszaesése általában nagyobb mértékű volt. Ennél viszont jellemzően kisebb volt a foglalkoztatottak számának a csökkenése azokban az ágazatokban, ahol a KKV szektor aránya nagyobb. A mellékelt táblázat mutatja a számszerű értékeket.

22. táblázat: A foglalkoztatás változása 2010. január-augusztus / 2008. január-augusztus

	foglalkoztatás változása 2010/2008	nagyvállalatok aránya a foglalkoztatásban
információ, kommunikáció	10,3%	58
gép és berendezésgyártás	5,9%	38
egyéb feldolgozóipar	6,7%	11
kőolaj feldolgozó ipar	-3,4%	75
szállítás	-4,6%	52
vegyipar	-5	68
gyógyszeripar	-5	68
szálláshely szolgáltatás	-5,1%	10
kereskedelem	-5,9%	15
élelmiszeripar	-6,7%	38
mezőgazdaság	-8,2%	10
ingatlanügyek	-9,1%	17
építőipar	-10,4%	7
fa, papír, nyomdaipar	-10,5%	29
bányászat	-17,8%	24
Számítógép, elektronikai cikkek gyártása	-20,0%	70
villamos berendezés gyártása	-20,0%	70
gumi-, műanyagtermék gyártás	-21,3%	29
textilipar, ruhaipar	-22,7%	33
fémipar	-23,5%	23
járműgyártás	-23,7%	79
figyelman kívül hagyva: közműjellegű cégek		
vízellátás	-3,2%	70
villamosenergia, gőz, gázellátás	-6,4%	78

Forrás: KSH ipari gyorstájékoztató és KSH létszám és kereset a nemzetgazdaságban gyorstájékoztató

Ha azt vizsgáljuk, hogy a nagyvállatok aránya és a foglalkoztatás csökkenése között milyen kapcsolat van, akkor a mellékelt tábla alapján a következőt láthatjuk. Először is szembeötlő, hogy az egyébként nagyvállalatok által dominált gépipari export szakágazatokban igencsak visszaesett a foglalkoztatás. A KKV-k által dominált szakágazatok közül kettőben volt közel hasonló a létszám leépítés: a textil ruházati iparban és a gumi-, műanyagtermék gyártásban. A második esetében a magyarázat az, hogy a műanyag és a gumitermékeknek a jelentős hányada a nagyvállalatok által készített járművekbe kerül beépítésre, így közel hasonló mértékben vissza kellett fogni itt is a termelést, mint a két fő export gépipari ágazatban. Az elsőre pedig elmondható, hogy a kivétel a szabályt erősíti: a ruhatermékek vásárlása nem esett ugyan drasztikusan (se nálunk, se az exportpiacunknak tekinthető EU-ban), viszont a mesterségesen alulértékelt ázsiai valutájú országok dömpingjének a hazai termelő elszorvasztása a célja. Sajnos, ma úgy tűnik, sikerrel.

Az 5-10 százalékkal csökkenő létszámú szakágazatok zömében a nagyvállatok aránya nem éri el a 40%-ot. Kivételnek tekinthető két vegyipari terület: a gyógyszeripart is magában foglaló vegyi termék gyártás és a kőolaj-feldolgozás. A nagyvállalati arány itt 2/3 -3/4 körüli, de a foglalkoztatás visszaesése csak 3-5%-os. Mindkettő esetében szerepe van annak, hogy

- zárt technológiai folyamatok miatt a termelés visszaesése esetén is fennmarad a létszámigény nagyobbik része, a technológia jellege miatt;
- a fogyasztás jelentős mértékben rugalmatlan (üzemanyag, gyógyszerek);
- a külföldi tulajdon ellenére a cégek zömében magyar a vállalatvezetés, aki maga dönt olyan súlyos kérdésekről, mint a tömeges leépítés: ők ebben nagyobb körültekintéssel jártak el, mint a gépiparbeli leányvállalat-vezetők (akik valószínűleg egy körfaxon megkapták, az anyavállalataiktól, hogy hány embert kell elküldeniük).

A képet színezi 3 szakágazat, ahol nőtt a foglalkoztatottak száma. Ebbe belejátszik az, hogy válság ide-vagy oda az igények átrendeződése nem áll meg (pl. további létszámnövekedés volt az információ, kommunikáció területén), másrészt pedig 2 egyébként kisebb létszámú területen az alacsonyabb bázis miatti hatás is tetten érhető.

Meg kell jegyezni, hogy a két közműjellegű szakágazatot nem vontuk be a vizsgálatba, azon oknál fogva, hogy a közműves szolgáltatások iránti igény rugalmatlansága viszonylag nagyfokú, esetenként pedig, ha egy fogyasztó nem is képes csökkenteni egyes esetekben a saját fogyasztását. Ráadásul a létszámigény is viszonylag merev- a rendszert akkor is fenn kell tartani (távhő, áramhálózat, gázhálózat, ha a fogyasztók kevesebbet vételeznek).

3.1.8 Külföldi versenynek kitett ágazatok szerepe a foglalkoztatásban

Külföldi versenynek kitett ágazatok alatt azokat az ágazatokat értjük, amelyek alapvető kritériuma, hogy van-e jelentős export illetve importtevékenység¹¹. Fontos kérdés, hogy mely ágazatokban lenne kellő piaci kereslet a termelési volumen növeléséhez. A szolgáltatások zöme esetében a keresletet a hazai fogyasztás jelenti, ezért a munkahelyteremtés valós korlátja a fogyasztási színvonal. A termék előállítás, a turizmus stb. ezzel szemben olyan terület, ahol a külföldi termelőkkel versenyezni kell- nem csak a kivitelben, hanem a belső piacon is. Ezen ágazatokban nagyrészt a kompetitív piac¹² jellemzői érvényesülnek. Az ilyen területeken, ha a termelőink sikeresebbek, akkor a növekvő értékesítés új munkaerő felvételét hozhatja magával. Így tekintve a hazai versenyszektor 2,8 millió foglalkoztatottjából mintegy 2 millió külföldi versenynek kitett ágazatban talál magának munkahelyet.

Kiindulhatunk persze a másik irányból is. Mik a lokális piacaink és az oda termelők, szolgáltatók esetében mennyire jellemző az, hogy egy külső (akár a megye másik fertályáról odajövő) termelő megjelenésétől reálisan kell tartania a cégeknek. Ez a szempont akkor kaphat fontos szerepet, ha valaki azt is vizsgálja, hogy milyen a kínálat szerkezete. Nos, ebből a szempontból a kereskedelem adott helyzetekben átbillenhet a másik oldalra. Ha 4-5 nagy cég dominál az adott járás vagy akár megye kiskereskedelmében, akkor ők diktálják az árakat, a beszállítók számára a feltételeket, a termékválasztékot stb., a többi kiskereskedő összességében nem léphet fel velük szemben hatékonyan a versenyben.

A „külföldi versenynek kitett” vagy „ki nem tett” megkülönböztetés a fejlesztési források elosztásakor kaphat jelentős szerepet. Amennyiben egy nem külföldiekkel versengő szolgáltató jellegű cég technológiai korszerűsítésre pályázati forrást nyer, akkor a nyertes cég nagy valószínűséggel megerősödik, vetélytársainak egy részének a rovására terjeszkedik. Az érintett területen az összhatékonyság, a cég elért jövedelme, a hozzáadott értéke valószínűleg emelkedik. De a beruházó cég terjeszkedése során a felvett munkaerő jelentős része másoktól kerül át hozzá- olyan cégektől, amelyeknek a tevékenysége visszaesett. Az összességében a foglalkoztatás valószínűleg nem emelkedik lényegesen. Az adott szolgáltatásra akkor lenne ugyanis magasabb a kereslet, ha a külső piacra dolgozók termelésének a volumene emelkedne. Ebben segíti ugyan őket, hogy magasabb minőségű szolgáltatáshoz jutnak az

¹¹ Hiába kompetitív az építőipar piaca, az export aránya csak 2-4%-os, így emiatt pl. ezt az ágazatot a belső piacra termelő szektornak célszerűbb besorolni. Ugyanis a belső piac determinálja (96%-ban) azt, hogy mekkora a kereslet az építés iránt és így azt is, hogy hány ember talál itt munkát magának.

¹² A neoklasszikus közgazdaságtan kompetitív piacnak azt tekinti, ahol a nagyszámú kis volumenű vásárló és eladó egymástól függetlenül kereskedik és a nincs olyan köztük, aki jelentős befolyást gyakorolna az árra.

említett beruházó cégtől, de nagyrészt nem közvetlenül ettől függ a külpiacra értékesített volumen.

Ha egy másik nyertes pályázó egy sertéshizlaldát épít, akkor már számítani lehet az össz-foglalkoztatás emelkedésére. Ma nálunk a feldolgozott sertések harmada importból származik. Az új sertéstelep egyrészt a környező gazdák kukoricáját eteti fel (így nem kell azt exportálni). Másrészt az állatokat a közeli vágóhídra viszi, amelyiknek nem kell ezen túl élőállatot külföldről behoznia. Az előző példánkban a szolgáltató cég beruházása ugyan javítja a hatékonyságot, a jövedelemhozamot, de ez csak áttételesen és jóval később jelenik meg a foglalkoztatás emelkedésében. Ezzel szemben az állattartási kapacitás bővítésének a foglalkoztatási hatása a termelés felfutásával párhuzamosan már új munkahelyeket teremt.

Kérdés az, hogy mi az elsődleges cél. Ha ez a foglalkoztatottsági szintnek az emelése, akkor fontos, hogy a külföldi versenynek kitett ágazatok aránya érjen el egy bizonyos szintet. Ezen ágazatok fejlesztése azonban egyáltalán nem azt jelenti, hogy ne lenne fontos belső piac is. Sőt sok esetben a hazai piac visszaszerzése lehet a fő cél. Az ilyen fejlesztések zömében a belső gazdasági kohéziót is jelentősen segítik.

Fontos tudni azt, hogy mi az, amiben a lokális piacra termelő cégek adják a teljesítmény zömét? A hazai kisebb cégek értékesítésének a nagyobb hányada számára a piac a helyi vagy a megyei értékesítés. Csak a közepes cégek esetében kap nagyobb szerepet az országos piacra való termelés. Az export pedig még esetükben is csak az értékesítésnek az ötödét teszi ki.

Fogyasztási szerkezet változása

Közismert, hogy a jövedelmek emelkedésével az élelmiszerfogyasztás aránya csökken a lakosság össz-fogyasztásán belül. Ezzel szemben a távközlésre, kommunikációra, a szabadidős szolgáltatásokra, turizmusra többet költünk. Ezek a trendek igazak mind egy ország hosszabb idősorai esetében, de akkor is, ha azt nézzük egy adott pillanatban, hogy a magasabb jövedelműek fogyasztása miben tér el az szerényebben élőkétől.

Az igazsághoz hozzátartozik, hogy vannak olyan piacok, ahol a kereslet kínálat szabad erői helyett a monopóliumoknak is nagy a mozgástere az árak mozgásában. Így ott lehetőség van az arra, hogy árak tartós eltérése révén emeljék a fogyasztáson belüli súlyukat (l. energiaárak és ennek révén a közüzemi díjak továbbra is magas aránya, az üzemanyag-ráfordítás súlyának emelkedése).

A fogyasztási szerkezeten belüli változások érezhetőek, de csak fokozatosan. Ennek a hatása megjelenik az egyes ágazatok arányának az eltolódásában. Az élelmiszerekre fordított kiadások aránya az elmúlt 13 évben mintegy 6 százalékponttal csökkent.

23. táblázat: A háztartások fogyasztási kiadásának megoszlása termékcsoportok szerint, folyó áron (%)

COICOP-kód	1995		2006		2008
	EU-27 ^{a)}	Magyarország	EU-27 ^{a)}	Magyarország	
01. Élelmiszerek és alkoholmentes italok	14,5	23,3	12,7	16,8	17,5
02. Szeszes italok, dohányárúk és kábítószer	3,7	8,5	3,5	8,8	9,9
03. Ruházat és lábbeli	6,8	4,9	5,7	3,4	3,3
04. Lakásszolgáltatás, víz, villamos energia, gáz és egyéb tüzelőanyag	20,7	17,3	21,9	18,7	19,3
05. Lakberendezés, lakásfelszerelés, rendszeres lakáskarbantartás	7,1	6,9	6,2	6,3	5,5
06. Egészségügy	3,2	2,7	3,4	3,6	3,4
07. Közlekedés és szállítás	13,2	12,1	13,6	16,0	15,5
08. Hírközlés	1,9	1,9	2,7	4,2	3,9
09. Szabadidő és kultúra	9	7,7	9,4	7,8	7,4
10. Oktatás	0,9	1,3	1,0	1,3	1,1
11. Vendéglátás és szálláshely-szolgáltatás	8,2	4,8	9,0	5,1	5,1
12. Egyéb termékek és szolgáltatások	10,8	8,6	10,8	8,0	8,0
Hazai fogyasztási kiadás	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KSH, 2009/b

Elvileg csökken az élelmiszergazdaság súlya, a ruházati és textil, bőriparé, legfeljebb ha stagnál, nő a turizmus szerepe. Hogy hat mindez a KKV szektorra általában és nálunk?

Bár Magyarország egy nagyobb, egységes piac része, a fenti trendvonalról egyes pontokon, időszakokban stb. el lehet térni. Sajnálatos módon a kínai importdömping miatt a ruházati és a cipőipar a kelletténél jobban leépülőben van. Az élelmiszeripar pedig duplán gyengélkedik, mert a belső fogyasztáson belüli arányának a csökkenésén túl a környező országokbeli hús- és tejtermékek behozatala miatt is csökken a piaca.

A normál trend a szolgáltató gazdaság létrejötte, megerősödése, amely jellegénél fogva a KKV szféra által dominált ágazat szokott lenni. Ezt azonban keresztezheti az, ha reklámmal stb. a fogyasztót más termékre beszéljük rá. És függ attól, hogy az új szolgáltatásoknál ki veszi rá a lakosságot a fogyasztásra. Hiába adna lehetőséget pl. a mai technika arra, hogy kisebb szolgáltató cégektől vásárolja a kommunikációs szolgáltatások többségét a lakosság, ha reklámon stb. keresztül ők csak 3-4 (esetleg egymással összejátszó) szolgáltatóról tudnak és nem is nagyon keresgetik a többiek.

Összegzésképp leszögezhetjük, hogy a konkrét erőviszonyoktól, a médiabeli megjelenéstől stb. is jelentős mértékben függ az, hogy nő-e azoknak az ágazatoknak a szerepe, ahol jelentős a KKV részesedése, és az is, hogy ebben a hazai cégek közvetlenül is meg tudnak jelenni a fogyasztók felé, vagy csak háttér-beszállítóként kapnak szerepet (pl. egy informatika software szállításában egy multinacionális telefontársaság számára).

3.2 MUNKAERŐMOZGÁS IRÁNYA – A KKV-TÓL A NAGY CÉGEKHEZ VAGY FORDÍTVA?

3.2.1 Outsourcing – Új munkahely vagy átcsoportosítás?

Outsourcing alatt azt a folyamatot értjük, amikor egy működő szervezet esetében addig belső munkával ellátott tevékenységet megszüntetnek, és egyidejűleg azt külső szolgáltatótól kezdik igénybe venni, azaz egyszerűbben adott tevékenységet magas színvonalon, külső szolgáltató látja el a továbbiakban. Ennek köszönhetően a szervezet képes a saját főtevékenységére fókuszálni, és erőforrásait teljes egészében arra felhasználni.

Sok minden készíthet egy vállalkozást arra, hogy bizonyos tevékenységét kihelyezze, például törvényi környezet, költségcsökkentés, hatékonyságnövelés, hiányzó szakmai kompetenciák pótlása, vagy akár létszámleépítés. Bármi is váltotta ki az outsourcing igényét, várhatóan lesznek pozitív és negatív hatásai egyaránt. Az alábbi táblázatban ezeket próbáltuk összefoglalni.

24. táblázat: Az outsourcing pozitív és negatív hatásai a szervezetben

ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
Költséghatékonyság	Kiszolgáltatottság (a feladat pontos elvégzését illetően)
Gyorsaság (kész megoldás rövid időn belül)	Image károsodás (amíg az outsourcing nem válik presztízzsé)
Szakértelem, kompetencia (a hiány pótlása megfelelő szakemberekkel)	Belső know-how kiszivárgása (hiszen információkat át kell adnunk)
Mellékes kiszervezése (a szervezet képes a főtevékenységére koncentrálni)	Minőség-és költségromlás (ha mégsem annyira költséghatékony és megbízható a partner)
Rugalmasság	Cserbenhagyás (kiszolgáltatottságból adódó veszély)
Minőség	Kisebb lojalitás
Szabadabb gazdálkodás a belsőerőforrásokkal (hiszen már nincsenek lekötve)	Nincs házon belüli összevetés (hiszen nincs mivel összehasonlítani)
Csökkenő menedzsment idő (hiszen kevesebb belső alkalmazottal kell foglalkozni)	Szerződéses lukak
Egyszerűbb működés (kevesebb és átláthatóbb szervezeten belüli funkció)	Tisztázatlan felelősség megosztás (csökkenti a számon kérhetőség lehetőségét)
Könnyebben szankcionálható (szerződésbontás versus alkalmazott elbocsátása)	
Kockázatathárítás	
Jól definiált és mérhető teljesítmény (számon kérhetőség)	

Forrás: Saját tábla

A foglalkoztatottság szempontjából az outsourcing szerepe kétséges. Amennyiben egy induló vállalkozás már a kezdetektől kihelyezi valamely tevékenységét külső szolgáltatónak, úgy az a szolgáltató szükségszerűen már régóta létezik, és amennyiben van rá elég kapacitása, úgy már meglévő alkalmazottaival fogja ellátni ezt az újabb megbízást is. Ekkor tehát nem beszélhetünk foglalkoztatás-bővülésről.

Amennyiben egy már régóta működő vállalkozás helyezi ki bizonyos tevékenységét úgy, hogy ezáltal néhány alkalmazottjától egyidejűleg megválnak, abban az esetben az outsourcing nem hogy nem bővíti, de éppen csökkenti a foglalkoztatás mértékét.

Amennyiben pedig egy már régóta működő vállalkozás úgy helyezi ki adott tevékenységét, hogy az azt korábban ellátó alkalmazottait megtartja, és más feladatokhoz átcsoportosítja, úgy újfent csak abban az esetben beszélhetünk foglalkoztatás-bővülésről, ha a kiszolgálónak a megbízás ellátásához újabb alkalmazottakat kell felvenni.

Abban az esetben látnánk az outsourcing folyamatokat hasznosnak a KKV-k és a foglalkoztatottság kérdésében, amennyiben látható lenne, hogy mely ágazatokban indult be az utóbbi években a kihelyezés „tömeges” gyakorlata, és tudatosan ezekben az ágazatokban, megtámogatott nagyvállalat-KKV kapcsolatépítés mellett befolyásolható lenne, hogy a nagyvállalatok újonnan, és kifejezetten kihelyezett külső szolgáltatás ellátására létrejött KKV-kal lépjenek partneri kapcsolatba. Arra kényszeríteni ugyanakkor egy nagyvállalatot, hogy egyes tevékenységeit kihelyezze, nem lenne etikus, és a szabad piaci versenyt is megengedhetetlenül befolyásolná.

3.2.2 Munkaerő vándorlás – KKV puffer szerep?

Az idetelepült feldolgozóipari multinacionális tőke által nyújtott foglalkoztatás nem feltétlenül nyújt stabil alkalmazást az érintett körzetekben. Jól példázta ezt a közelmúlt válsága, amikor mintegy 50 ezer munkahely szűnt meg az exportra termelő nagyvállalatoknál. Nem kívánatos, hogy sokáig munkanélküliek legyenek az iparból elbocsátottak. Erre programokat kellene szervezni, amely bizonyos átképzés után állást kínál nekik. Olyan tevékenységek esetében, amelyekhez külön program biztosítja a kellő keresletet ilyen időben. Megfontolandó lenne ezért az adott körzetekben puffer jellegű foglalkoztatás biztosítására alkalmas szervezetek létrehozása és fenntartása. Mit nyújthatnának ezzel?

Munkahelyeket olyan szakmákban, amelyek a korábban végzetthez közel hasonló jellegű munkát igényelnek. Az adott célszervezetek (elsősorban kis és középvállalkozások) válság

idején munkahelyet biztosíthatnának azok részére, akiket elbocsátott a tevékenységét visszafogó külföldi tulajdonú cég. Például, ha nincs munka az elektronikai iparban, akkor az adott körzetekben tevékenykedő ruhaipari cégek új dolgozóként felvennék azokat, akiket az elektronikai iparban elbocsátottak.

Hasonló lehetne a járműjavítás: az autóiipari gyárakból (remélhetően csak átmenetileg) elbocsátott dolgozókat autójavító műhelyekben lehetne foglalkoztatni. Ők kedvezményes feltételekkel felújítanák a környékbeliek autóit, amelyet így sokkal megbízhatóbbakká válnának és akár 10 év feletti koruk ellenére még jó pár évig használni tudná őket a gazdájuk. A célszervezetek ezt akkor tehetnék meg, ha válság idején meg lehetne növelni a keresletet a tevékenységük, a termékeik iránt. Azaz az állam ilyenkor segítené megnövelni a keresletet. Ez lehetne például:

- a segélyeknek, családi pótlékok egy részének ruhavásárlási utalványként való kiosztása válság idején (lásd ruhaipar), vagy
- az öregebb járművek kedvezményes felújításának a meghirdetése az autótulajdonosok részére (lásd autóiipar);
- támogatás az (át) képzéshez és a „hidegkapacitás” fenntartásához, (majd pedig akár az esetleges vásárlási kedvezményekhez).

A finanszírozást az exportra termelő cég(ek) által a munkaerő-piaci alapba és a szakképzési alapba teljesített befizetései adhatnák. Ezeket az országos alapokba történő befizetés helyett 1-1 járási vagy megyei szintű alapba kellene elhelyezni, amely válság idején forrást nyújtana a célszervezeteknél való foglalkoztatáshoz.

A tevékenységüknek a válságbeli felfuttatására vállalkozók (kisiparosok, kisvállalkozások stb.) a fenntartott kapacitásért fenntartási díjat kapnának. A munkaerő egy részének eleve kettős képesítést lehetne adni annak érdekében, hogy ilyenkor viszonylag zökkenőmentesen fel tudja venni a munkát. Megfontolandó lenne arra ösztönözni, hogy az adott gyárban dolgozók közül valaki a kívánatosnak tartott másik képesítéssel is rendelkezzen. Ennek a módja lehetne például, hogy ha a gyár termelésének a visszafogása esetén a megadott szakmában helyezkednek el, akkor 20-25%-os kereset-kiegészítést kapnának 1-1,5 évig.

A rendszer hasonlóan működne, mint a hadiiparban fenntartott ún. hidegkapacitás vagy a villamos-energia termelésben a megnövekedett áramigény esetén a rendszerbe való bekapcsolásra kész tartalék-erőművek. Ezek az utóbbiak például annyi pénzt kapnak, amellyel üzemkész állapotban tudják tartani az adott erőművet- akkor is, ha esetleg évekig nincs szükség az általuk leadott energiára.

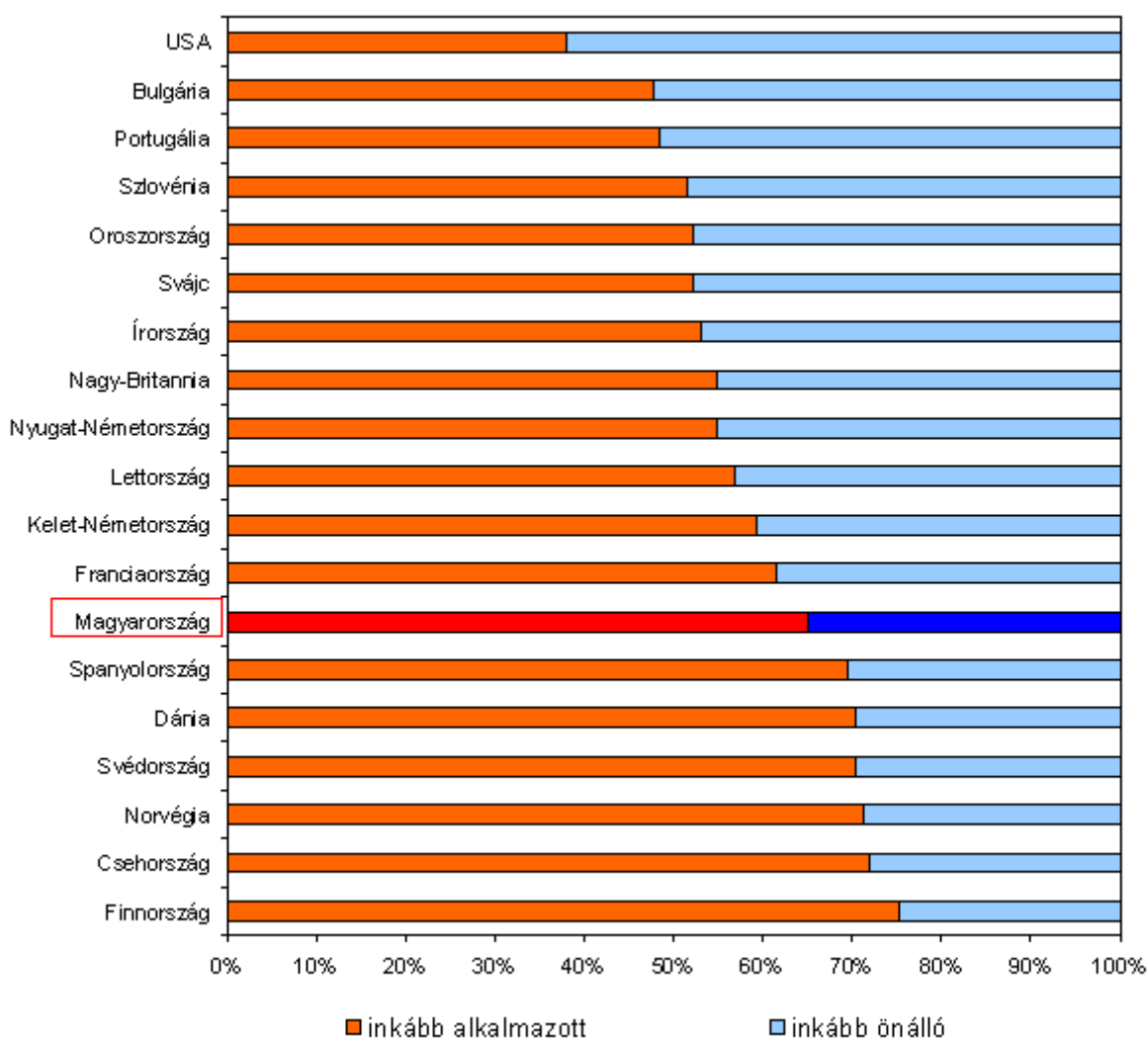
3.3 A FOGLALKOZTATOTTI STÁTUSZOKKAL SZEMBENI ATTITŰDÖK NEMZETKÖZI ÖSSZEHAONLÍTÁSBAN

Közvélemény-kutatások szerint a lakosság elvárása, hogy legyen elegendő munkahely minden dolgozni kívánó ember számára.

Alkalmazott vagy önfoglalkoztató?

Egy 2005 novemberében végzett nemzetközi vizsgálatban először arról kérdezték az embereket, hogy milyen jellegű munkahelyet preferálnak inkább: az alkalmazotti, vagy az önfoglalkoztatotti (vállalkozói) státust. A skandináv országokhoz hasonlóan Magyarországon is inkább alkalmazottként, mint önfoglalkoztatóként szeretnek az emberek dolgozni.

13. ábra: Mít választana Ön személy szerint: inkább alkalmazott, vagy inkább önálló (vállalkozó) lenne?



Forrás: Salát - Dencső, 2007,

Dániában, Svédországban, Norvégiában és Finnországban egyértelműen többségben vannak azok, akik inkább alkalmazottként dolgoznának: a megkérdezettek több mint 70%-a inkább ezt a munkaviszonyt választaná. Érdekes, hogy a szintén a közép-európai régióba tartozó Csehországban is kimagaslóan magasan ezt az alternatívát választották. A listában az említettekén kívül még Spanyolország szerepel hazánk előtt. A volt szocialista államok közül Magyarországon szintén meglehetősen sokan (65%) szívesebben dolgoznak alkalmazottként, semmint önállóként.

A vállalkozó kedv az Egyesült Államokban a legmagasabb, ahol a megkérdezettek 62%-a lenne inkább önálló, de az önállóan dolgozni vágyók aránya a többi országban is általában 50 százalék körüli. Magyarországon az önálló szektort a férfiak, a felsőfokú végzettségűek és a fiatalok helyezték előtérbe az alkalmazotti státusszal szemben (*Salát - Dencső, 2007*).

Teljes foglalkoztatás, részmunkaidő, vagy félállás?

A nemzetközi összehasonlításban differenciált képet kapunk a tekintetben is, hogy az egyes országokban mennyire preferálják a teljes munkaidős alkalmazástól eltérő formákat. Ahogyan az ábrán is látszik, nemzetközi összehasonlításban munkaképes magyar lakosság körében tapasztalható az egyik legmagasabb aránya azoknak, akik a teljes munkaidős foglalkoztatást preferálják.

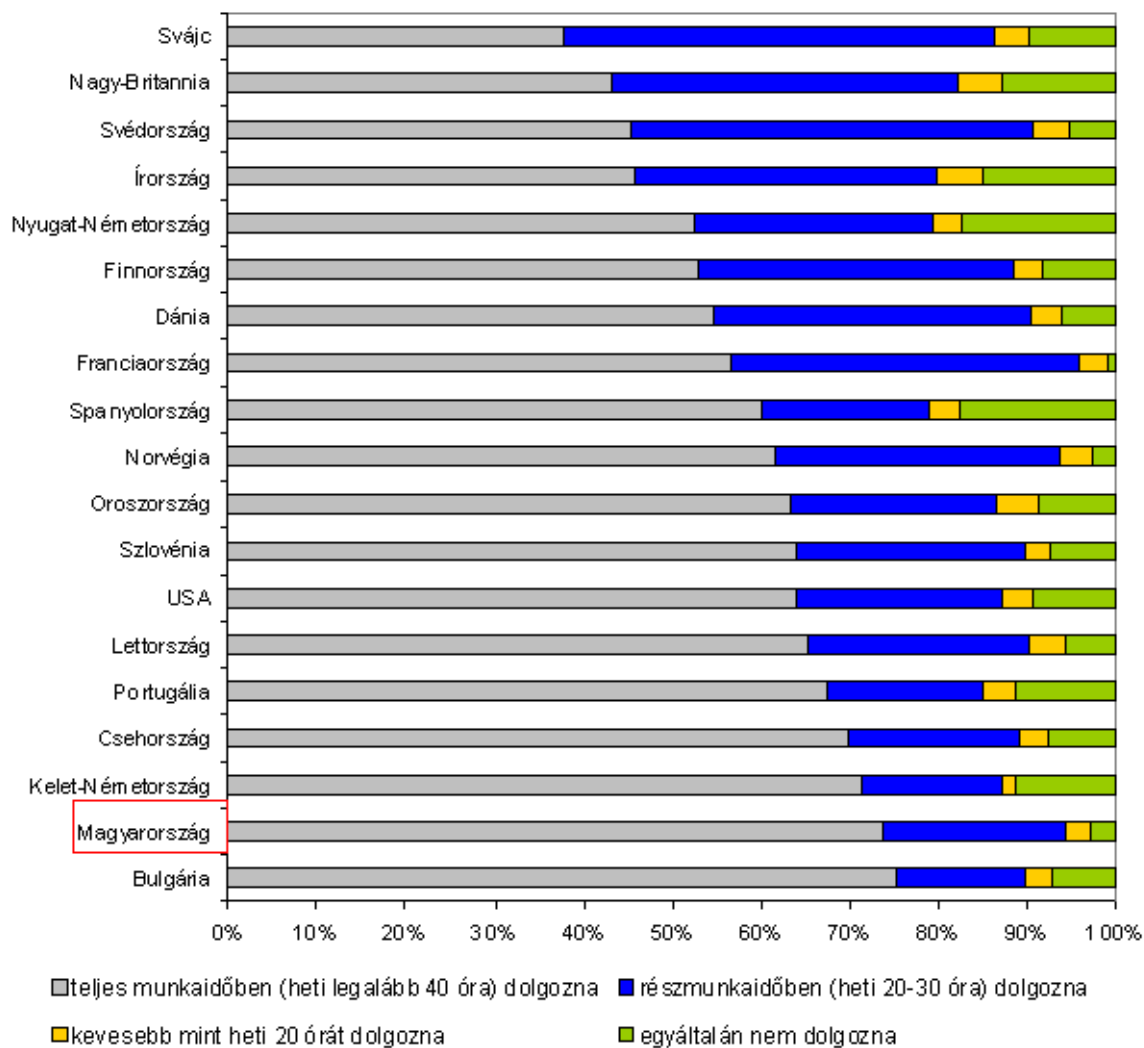
Bulgáriában és Magyarországon a megkérdezettek háromnegyede a teljes munkaidős foglalkoztatást preferálja. A többi poszt-szocialista országban a többség (kétharmad) szintén ragaszkodik a teljes munkaidős foglalkozáshoz, valamint Dél-Európa országaiban is 60 százalék feletti a teljes munkaidőben dolgozni vágyók aránya. Dél-Európában azonban meglehetősen sokan egyáltalán nem szeretnének dolgozni, Magyarországon, Norvégiában és Franciaországban azonban nagyon kevesen (3% alatt) maradnának otthon. Nyugat-Németország, Írország és Nagy-Britannia kiemelkedik a tekintetben, hogy viszonylag sokan egyáltalán nem szeretnének dolgozni (13-17%) (*Salát - Dencső, 2007*).

Érdekes a felmérés eredménye abból a szempontból, hogy Magyarországon egyre több tanulmány, cikk és egyéb irodalom jelenik meg abban a témában, hogy a jelenleginél szélesebb körű lehetőséget kellene biztosítani - akár állami szinten - a részmunkaidőben történő munkavállalásnak. Az itt bemutatott eredmények ugyanis azt tükrözik, hogy hazánk inkább azon országok csoportjába tartozik, ahol ezt például Svájc, Svédországhoz, vagy Franciaországhoz képest igen kevesen igénylik.

Ugyancsak érdemes megnézni, vajon az eredmények alátámasztják-e azt a felvetést, hogy hazánkban külön foglalkozni kell azon réteggel, akik bár munkaképesek, de munkanélküliek,

mégsem keresnek munkát. Az ábra talán azt sugallja, hogy ezen réteg aránya közel sem olyan számottevő, és valójában talán azért nem, mert ezek az emberek a gyakorlatban a rejtett gazdaság munkásai.

14. ábra: Ha eldönthetné, hogy teljes-, vagy részmunkaidőben dolgozzon, melyiket választaná inkább?



Forrás: Salát - Dencső, 2007

4. MUNKANÉLKÜLIEK BEVONÁSA A FOGLALKOZTATÁSBA A KKV SZEKTOR ÁLTAL

Ebben a részben először a foglalkoztatási helyzetünk legfontosabb sajátosságait tekintjük át, majd a feketén foglalkoztatottak, a munkát ténylegesen kereső, valamint az azt nem kereső rétegek vizsgálatán keresztül bemutatjuk az adott jelenséget, a már meglévő kezdeményezéseket, valamint magunk is javaslatot teszünk a kérdésben.

4.1 FEKETE FOGLALKOZTATÁS KIFEHÉRÍTÉSE

4.1.1 Pozitív ösztönzők

a) Egykulcsos adó

A marginális adóteher alakulása

A munkát terhelő adók, járulékok szintje köztudottan magas nálunk. Ismertek ennek az okai is: alacsony szintű foglalkoztatás, túldimenzionált szociális transzferek, nyugdíjak stb., túl drága az állam. A munkajövedelmek után többféle, feltételeiben gyakran változtatott adót, járulékot kell fizetni: a személyi jövedelemadó mellett 6-féle járulék és (bizonyos feltételek esetén) további 2 hozzájárulás-jellegű elvonás terheli a munkát.

25. táblázat: Munka adóterhelése a visegrádi 4-eknél, 2008

	Munkajövedelmek adóterhelése	Munkát terhelő adók/összes adóbevételek	1 foglalkoztatottra jutó munkát terhelő adó €/fő
Csehország	39,5%	52%	4,800
Magyarország	42,4%	52,8%	4.600
Magyarország (magánnyugdíj-pénztári befizetésekkel együtt)**	45,2%	54,0%	4,960
Lengyelország	32,8%	38,1%	2.800
Szlovákia	33,5%	42,4%	3.200
Visegrádi 4-ek átlaga	36,0%	43,9%	3.500
EU27 átlaga	36,5%	45%	

Forrás: Eurostat, országok Statisztika Hivatalai, PM honlapja, ** saját számítás

A táblázat alapján Magyarország az elvonások tekintetében a visegrádiak közül általában viszi a prímet. Meg kell jegyezni, hogy annak ellenére hasonló nagyságú nálunk és Csehországban az 1 dolgozóra eső adó értéke (€-ban mérve), hogy ott a GDP szintje immár 25%-kal magasabb. Az adó és járulékbévételek tömegét, azok átlagértékeit és az adókulcsokat bemutató, a fentihez hasonló összehasonlítások során azonban nem kap kellő figyelmet néhány fontos összefüggés. Ezek a következők.

Adókulcsok száma

Ma hivatalosan csak kettő (17 % és 32%) adókulcs is létezik. Valójában az elvonás mértéke a következő (az alkalmazottak esetében)

26. táblázat: SZJA-beli elvonások, 2010

Éves jövedelem (ezer forint)	Éves jövedelem (szuperbruttó) (ezer forint)	Adóterhelés (SZJA) az adott jövedelemsávban (sávbeli jövedelem %-ában)	Adóterhelés (SZJA) az adott jövedelemsávban (a szuperbruttó sávbeli jövedelem %-ában)
0-839	1.066	0 %	0 %
839-2.431	1.066-3.088	21,6 %	17%
2.431-3.849	3.088- 4.888	36,8% (21,6%+15,2%)	29% (17%+12%)
3.849-3.937	4.888-5.000	21,6 %	17%
3.937-	5.000 -	40,6%	32%

Forrás: Eurostat, országok Statisztika Hivatalai, PM honlapja

Akárhogy is számoljuk, az adókulcsok száma legalább 4, de akár 5-nek is tekinthető. (A legjobb szemantikai szakértőkre bízni annak az eldöntését, hogy egy vagy 2 adókulcs az, ha két különböző a jövedelemtartományban az elvonás mértéke ugyanakkora).

Magánnyugdíj-pénztári befizetések

A munkaadók és a munkavállalók egyaránt elvonásként élik meg azt, hogy jelentős összeget be kell fizetniük a magánnyugdíj pénztárakba. A hivatalos hazai és EU statisztika (a köznap gondolkodással szemben) ezt megtakarításként tartja nyilván. Azaz a fenti. táblázatbeli hivatalos adatok (Magyarország adatainak első sora) az emberek számára érzékelnél alacsonyabbnak mutatják az elvonást.

Marginális adókulcs

A többletmunka ösztönzése és az elvonások között ellentét feszül. A keresetek növelését az átlagos elvonásnál nagyobb mértékű teher sújtja, ami visszafoghatja a többlet-teljesítményeket. Az alapkérdés e tekintetben az, hogy a munkaadó által kifizetett többletnek hány százaléka adójellegű befizetés (ennek a neve: marginális adókulcs – a jelentése: 100 Ft bérkötség emelkedésből mennyi vonnak el és mekkora százalékot kap kézhez a dolgozó). Amikor munkára jelentkezik valaki, akkor a két fél csak akkor „csap egymás tenyerébe”, ha előtte kitárgyalták, hogy mennyi lesz a borítékban. De fontos is az, hogy évente hogyan tudja a munkaadó kárpótolni a dolgozóját az infláció miatt. Bár a dolgozónak a nettó összeg emelkedése fontos, a munkaadójának ki is kell gazdálkodnia az emelkedő bérek fedezetét. Itt jön a kérdés, hogy 100 Ft nettó bér emeléséhez hány forintot kell összesen kifizetnie. Ennek a teljes bérkötség a hivatalos neve. Érdeemes megfogózkodni, mielőtt rápillantanánk a konkrét összegekre: 100 Ft kézhez kapott bértöbbletnek legalább 209 Ft kiadás szükséges a munkaadónál, de magasabb jövedelműek esetében ez az érték 303 Ft.

A marginális adóterhelés ismerete még akkor is hasznos, amikor valakinek nincs jövedelme. Ekkor ugyanis az a kérdés, hogy mi veszi rá őt arra, hogy (munkaalkalom esetén) elmenjen dolgozni. Ha munkába áll, le kell mondania a segélyekről. Egy minimálbéres állás nettó hozama egy korábban segélyezett esetében nem a nettó bér 60 ezer Ft-os havi értéke, hanem csak 20-30 ezer Ft körüli összeg. Aki dolgozik, az egy főre jutó jövedelem emelkedése miatt elesik számos juttatástól, segélytől.

Ha ez utóbbiak értéke mondjuk 35 ezer Ft volt, akkor a minimálbéres állás csak 25 ezret hoz a konyhára. A munkaadó egy korábban segélyben élő ember felvétele esetén 94.500 ezer Ft-ot ad ki, de a dolgozó nettó jövedelme végül is csak 25 ezer Ft-tal emelkedik. Az arány 100:387, a fenti 100:204 helyett.

A fentieknél apróbb, de említésre érdemes momentum a természetbeni juttatások figyelembevétele az összehasonlítások során.

27. táblázat: A bérköltség többlet felosztása

100 Ft bérköltség többlet felosztása																				
Éves jövedelem	839	1000	1250	1500	1750	2000	2210	2510	2750	3000	3188	3500	3699	3937	4250	4500	4698	5000	5250	5500
Marginális adó – állami	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	57,8	57,8	57,8	57,8	57,8	57,8	50,8	50,8	50,8
marginális adó – magánnyugdíjpénztári	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2	6,2
Nettó jövedelem – (marginális)	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	47,8	35,9	35,9	35,9	35,9	35,9	35,9	33	33	33
ÖSSZESEN	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: Saját számítás

Mit hozhat a jövedelemadó (SZJA) egyszerűsítése?

Az új kormány jelentős könnyítést határozott el a személyi jövedelemadózáásban. Bár az alkalmazotti kedvezmény fokozatos kivezetésével elvileg minden jövedelmet terhel majd az adó, mégis összességében az adóteher érezhetően csökken: a gyerekkedvezmény bevezetésével, a szuperbruttó adóalap kiiktatásával és a felső adókulcs megszűnésével. Az új rendszerben a keresetemelkedést terhelő adó mértéke érezhetően csökkenhet. Ha 100 Ft-tal nő a cég bérköltsége, annak több mint a felét meg fogja kapni a dolgozó (100 Ft-ból 55-60 Ft-ot). A marginális adóteher csökkentésének 2 tényezője lesz várhatóan. Egyrészt alacsonyabb adókulcsokkal lehet elérni ugyanakkora adóbevételt - az adóztatható összjövedelem emelkedése miatt (az alkalmazotti kedvezmény fokozatos kivezetése révén). Másrészt a kormányzat tervei szerint megszűnne a felső adókulcs.

Másik rendszerjellegű változás lesz, hogy a gyereket nevelők számára duplán kifizetődő lesz a munkába állás: a munkaadójától kapott nettó béren felül a gyereke után egy adott összeget úgy vihet majd haza, hogy azt nem terhelik meg adóval.

A legális munkavállalásra való ösztönzés az új rendszer esetén a gyereket nevelő szülőknél lesz erős. Az adókulcs csökkentése pedig a szürke jövedelmek kifehéritésének az egyik tényezője lehet. 4 évvel ezelőtt a felső adósáv belépésének a magasabb határa például a bevallott jövedelmek emelkedését eredményezte (az adott jövedelem tartományban).

A munka és a tőke adóterhei

A munka adózási kérdéseiről teljes képet akkor kaphatunk, ha a forgalmi adókra is vetünk egy pillantást. Helyettesíthetőség áll fenn ugyanis a munka és a tőke között. Ebben a tekintetben szembetűnően nem érvényesül az adósemlegesség: míg a tőke fenntartását nem terheli adó (az amortizáció elvileg nem jövedelem, így nem adózik, a beruházás utáni ÁFÁ-t visszakapják), addig elvonások terhelik a munkavállalók létfenntartásához szükséges keresetet is és az abból vásárolt javakat is. A tőke számára csak a hozamot (nyereséget) terheli az adó, amelynek 15% körüli átlagos kulcsa alacsonyabb, mint a személyi jövedelemadóé. Tény ugyanakkor, hogy a két tényező (a munka és a tőke) közös produktumát, a hozzáadott értéket egyetemlegesen terheli (a végső fogyasztó számára) az ÁFA.

b) Differenciált TB járulékok

Nagyobb munkaerőpiacot

A foglalkoztatottság nálunk azért alacsonyabb, mint más európai országok többségében, mert egyes korosztályok esetében relatíve kevesen vannak jelen a munkaerőpiacon. Ezt egyébként

az ún. aktivitási rátával mérik. Ez azt mutatja azt, hogy az adott korosztálybelieknek hány százaléka (vagy foglalkoztatottként, vagy munkanélküliként) van jelen a munkaerőpiacon.

A foglalkoztatottság gyenge magyarországi szintjében a számos egyéb ok között az is szerepet játszik, hogy a munkaerőpiacról sokan kiszorulnak, vagy nem is tudnak oda bejutni a képzettségük ellenére. A munkaerő alkalmazásával kapcsolatban a konkrét bér mellett más tényezőkre is kell költenie a munkaadóknak. A bér melletti költségeket szeretik minimalizálni a munkaadók.

Ha ezt összességében fejetlenül teszik, abból a vállalozási szférának és a nemzetgazdaságnak is kára származhat, esetenként tetemes nagyságú. A munkaadó számára olcsóbb a dolgozó, ha:

- gyorsan az adott konkrét munkára betanítható;
- viszonylag hosszú ideig hajlandó (képes) munkát vállalni (és így nem kell költeni az ő helyére lépő másikkolgozó betanítására).

Azaz a papír szerinti képzettség mellett fontos az, hogy legyen kellő közelmúltbeli (és ha lehet, ne néhány évvel korábbi időszakbeli) gyakorlati tapasztalata. Továbbá rendelkezésre álljon a munka frontján akkor, amikor csak a munkaadója azt kéri.

Ebből a szempontból a potenciálisan dolgozni kívánók közül számos viszonylag széles rétegnek hátrányos a pozíciója. Ilyenek:

- a pályakezdők (mert még nincs kellő gyakorlatuk, ráadásul féltő, hogy ha felveszik őket, akkor könnyebben átcsábíthatóak kisebb kereseti ráígéréssel);
- a kisgyerekes anyák (mert egyrészt kijöttek a munkatapasztalatból, másrészt iskolaszünetkor, a gyerek betegsége esetén stb. otthon maradnak, és mással kell helyettesíteni őket);
- az idősebbek (mert néha nem bírják a munkatempót, illetve a későbbi nyugdíjba vonulásuk esetén mást kell újra betanítani helyettük);
- a tartós munkanélküliek (akik nem képesek az elvárt korábbi munkatempó felvételére, mert több éve elszoktak a munkától).

A foglalkoztatáspolitikai művelői felfedezték már azt, hogy a hátrányos helyzet részbeni semlegesítésének az egyik eszköze lehet az, ha csökkentik az érintett munkaerőért fizetett bérköltséget, vagy a vállalkozások számára állami költségen foglalkoztathatóvá nevelik az érintett személyeket (akár még a munkahelyi betanítás költségeit is nagyrészt fedezve). Ezt a

módszert azonban általában csak szűk célcsoportok esetében alkalmazták, illetve alkalmazzák.

A foglalkoztatottság alacsony hazai szintjének a javítása azonban ennél nagyobb léptékű megközelítést kívánna. Az első 3 csoportból felsorolt rétegek közül legalább 250-350 ezer fő nincs benn a munkaerőpiacon. Ekkora tömeg esetében előrelépést nem képesek adni a foglalkoztatáspolitikai által előszeretettel alkalmazott „testre szabott”, eszközök. De ilyenekre nem is lenne feltétlenül szükség. Az említett 3 réteg esetében ugyanis arról van szó, hogy ma nincs olyan szereplő, aki felvállalná az említett rétegek munkaerőpiacra való bevezetésének (ill. visszavezetésének) az externális költségét. A partnerek ma inkább csak egymásra mutogatnak. Megfontolandó lenne az állam erőteljesebb belépése. Szükség lenne olyan ösztönzőkre, amely általánosan hatnak.

A tartósan munkanélküliek esetében azonban szükség van természetesen olyan programokra, amelyeknél –az adottságok miatt érhető módon- az egyén egyedi kezelésének, a képzettség megadásának is nagy szerepe van. Gondolkodjunk csak el, miért drága a munkaerő foglalkoztatása?

- A képzési ráfordításokért, és az azalatt eltelt időért valahogy honorálni kell a dolgozót. De emellett időt igényel az is, hogy a szakmában elvárt gyakorlottságot megszerezze valaki.
- A dolgozó hiányzása esetén a helyettesítéséről is gondoskodni kell.
- A nettó bérek mellett meg kell fizetni a foglalkoztatást terhelő tetemes nagyságú elvonásokat is.

Ha egy cég talál számára elegendő számú rögtön alkalmazható és könnyen betanítható egészséges dolgozót, akkor ez lesz számára a célcsoport. Hiszen így legfeljebb csak rövid ideig kell bért fizetnie addig, amíg beleszoknak az új dolgozók. És nem kell (költségesen) megszervezni azt, hogy tartalék-munkaerő legyen elérhető, ha az adott személy a saját vagy a gyereke betegsége miatt nem áll munkába.

Ha a munkaadók együttesen vagy más (pl. az állam, a helyi közösség) nem tesznek valamit, akkor a korábban felsorolt rétegeknek nehéz lesz bekerülniük a munkaerőpiacra. Mit tehet a közösség?

- gondoskodik a képzésről;
- a képzés utáni gyakorlatszerzést megszervezi és/vagy finanszírozza;

- nem terheli magas elvonásokkal az érintett munkavállalók foglalkoztatását;
- segély helyett munkát próbál adni számukra (l. közmunka).

Ezek nem új dolgok, soknak már több száz éve bejáratott rendszere van (lásd céhek tanoncképzése, a kamarák általi szakképzés)

A mai magyar foglalkoztatáspolitikai is alkalmaz ilyen eszközöket, néha ésszerűen kombinálva azokat. Gondot jelent ugyanakkor, hogy ennek a célcsoportja egy viszonylag szűk, legfeljebb csak 100-200 ezres réteg. Ez csekélyke szám ahhoz képest, hogy máig se heverte ki az ország az 1,5 millió munkahely (1990-93 közötti) elvesztését. Most is csak 3,8 millióan dolgoznak az 1990-es 5,1 millióhoz képest.

A betanítás időszakában egy dolgozó alkalmazása akár a másfélszeresébe is kerülhet egy olyan dolgozóhoz képest, aki kellő naprakész gyakorlattal rendelkezik. Ezt nem hajlandó minden munkaadó megfizetni. Különösen akkor nem, ha mástól az ilyen munkaerő a begyakorlás után könnyen átcsábítható.

A munkaadók – kevés kivételtől eltekintve – csak a teljes munkaidőben, erős intenzitással dolgozni tudó vagy hajlandó, immár „kész” munkaerő alkalmazását preferálják. A munkaerő felvétele során fontos szempont az életkor, a megszerzett gyakorlat és az is, hogy a jelöltnek van-e kisgyermek, illetve azt, hogy képes ellátni.

Alapos elemzést igényelne az okok feltárása. Ettől függetlenül azonban érdemes elgondolkodni a mai szabályozók hatásán. Ha a munkaadók nem hajlandók megfizetni azt, hogy valaki a gyakorlatszerzése miatt még nem tud rögtön 100%-os teljesítményt nyújtani, akkor el lehet gondolkodni azon, hogy célszerű-e ugyanakkora mértékű (kulcsú) az állami elvonást alkalmazni minden foglalkoztatottra. Az élőmunkát terhelő elvonások- kevés kivételtől eltekintve- nem tesznek különbséget életkor, családi státusz, stb. szerint. Mindenkire azonos kulccsal kell befizetni a TB járulékot, az SZJA kulcsa a kortól függetlenül azonos stb.

Ha a munkaadók a 30-45 évesek felvételét preferálják, akkor valószínűleg hajlandók lennének az ő alkalmazásuk esetén magasabb járulékot is megfizetni. És viszont, ha alacsonyabb lenne az elvonás mértéke bizonyos korosztályok esetében, akkor az ő foglalkoztatásuk (a mainál) jobban megérné a munkaadók számára.

A pályakezdők, illetve néha a tartós munkanélküliek munkába állását segítő járulékcsoökkentések, állami járulék-átvállalások hatására sokszor megmozdulnak egyes munkaadók egyes csoportjai. A gond abban van, hogy ezek a rendszerek sokszor csak 1-2 évre adnak

kedvezményt. Ráadásul a rendszer maga is általában csak 2-4 évig él- később kellő forrás hiányában, vagy más, a szakapparátus által még jobbnak ítélt új rendszer beindítása miatt ezeket visszavonják.

Ehelyett fontos szempontnak kellene tekinteni a stabilitást. Az egyén számára szempont például az, hogy olyan munkahelyre is legyen esélyük bekerülni, ahol akár 5-10 évig is dolgozhatnak (ha a munkaadójuk és ők is kölcsönösen meg lesznek elégedve egymással). A munkaadók számára ennek a másik oldala, hogy ha egyszer az adott személy felvételében a kedvezményeknek is érezhető szerepe volt, akkor a kedvezmény néhány évig működjön is. Ne legyenek abban érdekeltek, hogy az így megszerzett dolgozót azért küldjék el, mert 1-2 év után magasabb lesz az utánuk fizetendő járulék újra a normál szintre emelkedik.

A cégek szempontjából ugyancsak fontos sok esetben az, hogy a betanításra mozgósítható energiáikat olyan személyre kívánják összpontosítani, aki akár 5-6 évig is náluk dolgozhat majd, és nem mozgatja meg a fantáziájukat, ha valaki után 1,5-2 évig valamelyest alacsonyabb a TB járulék kulcsa- ráadásul jelentős többlet adminisztráció árán.

Ugyanakkor a foglalkoztatáspolitikai üzenete általában nem jut el a munkaadók széles tömegeihez akkor, amikor egyes rétegek alkalmazására kíván ösztönözni. A meghirdetett kedvezmény ugyanis nem jelentős ahhoz képest, hogy fel kell vállalni a többletadminisztrációt, a foglalkoztatott távozása esetére meghirdetett szankciókat stb. Ráadásul 2-3 évente az ilyen ösztönzők sokszor megváltoznak, azaz nem lehet rájuk stabilan számítani.

Az is igaz, hogy mára kitermelődött egy olyan munkaadó réteg, amelyik partnere a kísérletező foglalkoztatáspolitikának és alkalmazza azokat a dolgozókat, akik esetében jelentős képzési, foglalkoztatási stb. támogatást lehet kapni. De csak a meghirdetett rövidebb időszakra-utána viszont máshol kell elhelyezkedniük, ami persze nem mindig sikeres.

A változtatás két irányban lehetséges: emelni a 30-50 közöttiek elvonási kulcsait, illetve csökkenteni a fiatalok, az 50 felettek járulékainak a kulcsát. Mi történne, ha a munkaadók nagyobb számban vennének fel az érintett rétegek közül embereket? Többen lennének benn a munkaerőpiacon. Nagyobb lenne a munkaerő-kínálat, a munkaadók több ember közül tudnának válogatni.

Olyan helyeken, ahol már ma is nehezen találnak munkaerőt (a főváros környékén, Nyugat-Dunántúlon stb.), ott a többletet fel is szívna a munkaerőpiac, és bizonyosan több tízezerrel csökkenne a foglalkoztatottak száma. Ott, ahol nagyobb a munkanélküliség, ott a felvett fiatalok, idősebbek miatt lehet, hogy nőne a munkanélküliség a 30-50 évesek között. Viszont

ők aktívan keresnének állást, és valószínűleg jó eséllyel, hiszen nemrég még állásban voltak tapasztalatuk van stb.

Bizonyosan nem kellene néhány hónapnál többet eltölteniük munkanélküliként – nem úgy, mint azoknak a fiataloknak, akiket a szakmájukban éveig nem alkalmaznak azért, mert nincs kellő gyakorlatuk, vagy a magukat nem rokkantosító 50-55 évesek, akik hiába kilincselnek akár éveig munkáért.

Az ilyen körzetekben a megnövekvő munkaerő kínálat miatt a vállalkozók a mainál jobban elgondolkodnának azon, hogy nem érdemes-e bővíteni a tevékenységüket, új embereket felvenniük. Az eredmény 1-2 év múltán remélhetően itt is a foglalkoztatottság szintjének az emelkedése lenne. Ha egy az adott városban és környékén 5%-os és mondjuk 600 fős a munkanélküliek tábora, akkor egy 150-200 fős üzem odatelepítését háromszor is meg kell gondolni. Ha ezzel szemben 12%-os a munkanélküliség, akkor a ma 1500 fős tartaléksereg mellett a 150 fős új üzem még 6-8 év múlva is fog találni elég munkára fogható embert.

A foglalkoztatottságra helyi szinten hatnak a multiplikátor jellegű hatások (ez egyéként mind a két irányban igaz). Ha többen dolgoznak, magasabb a jövedelem, többet költenek az emberek. Ez pedig újabb és újabb munkahelyeket teremt. Pl. ha sokan állást találtak maguknak, akkor érdemes még egy-két új boltot nyitni, újabb szolgáltatást kínáló vállalkozások jelenhetnek meg (a fodrásztól a magán-óvodáig).

Miért egységes az állami elvonás?

A társadalombiztosítási elvonások a kontinensen 120-140 éve léteznek. Ekkor az egyes rétegek alkalmazását illetően azért nem voltak jelentős feszültségek, mert:

- kezdetben a TB járulékok kulcsa alacsony, 4-8%-os volt, amely nem gátolta erősen a munkaerő alkalmazását;
- megvolt a tanoncképzésnek a bejáratott rendszere-és nem csak a fizikai, hanem a szellemi szakmákban is a felvett pályakezdő nagy valószínűséggel, még hosszú éveig a munkaadónál dolgozott, így megérte investálni abba, hogy az első időszakban még alacsonyabb volt a teljesítménye;
- az egykeresős modell miatt a kisgyereket nevelő anyák a 3-6 éves gyerekükkel akkor is otthon voltak, ha a kicsi délelőtt óvodába vagy iskolába járt. És emellett, ha a közelben volt az egyik nagymama, akkor rá lehetett bízni az oviból hazajövő vagy a betegsége miatt otthon maradó kisgyereket.

Mára a helyzet megváltozott:

- A munkaerőpiac mobilitása sokkal nagyobb. A hedonista magatartásra ösztönző társadalmi közeg (filmek reklámok stb.) miatt (is) a fiatalok a megszerzett gyakorlat birtokában már kisebb kereseti többlet ígérete esetén is sokszor munkahelyet váltanak.
- A nagy és sokszor bőkezű nyugdíjrendszerek fenntartása magas elvonásokat, befizetéseket indokol.
- A kétkeresős modell terjedésével a nők számára a gyereknevelés mellett szemponttá vált a szakmai karrier-építés is. A kisgyereket nehéz a nagymamákra bízni, ha ők is dolgoznak, vagy távolabb élnek.

De vegyük csak számba, miért ódzkodnak a munkaadók az említett rétegek alkalmazásától:

- A fiatalok esetében a fő gond az, hogy a gyakorlat elsajátítása a munkaadó részéről egyfajta befektetés. Ennek a megtérülése nem biztosított akkor a dolgozó odébb áll. De gond az is, ha a szakma csínját-bínját elsajátító fiatal ezen apró trükkök, és netán az ügyfélkör ismeretében új vállalkozást nyitva a korábbi cégtől veszi el az ügyfeleket.
- Az idősebbek esetében egy konkrét munkakörbe való beleszokás akár fél-egy évet is igénybe vehet. Ha az 56 éves dolgozó 6 év múlva nyugdíjba megy, vagy az egészségi gondjai miatt csökkenne a munkaintenzitása, vagy ne adj isten rokkant nyugdíjba menne, akkor új embert kell helyette keresni, előlről kezdve a betanítást...
- A kismamák esetében még a korábbi munkahelyen való dolgozás esetében is felmerülhet az új helyre való beszkokás gondja (pl. a korábban ellátott feladatot ugyanis másra kellett bízni...), de a hosszabb időszak (pl. 2 gyermek nevelése miatt 4-6 év) kiesés mellett a gyakorlatba való visszakерülés is gondokkal járhat. Ezt tetézi, hogy a kisgyermek gyakori megbetegedése miatt a munkaadónak kell olyan tartalék-munkaerő, aki az iskolai szünet idején vagy a gyermek betegsége esetén otthon maradó kismama helyett el tudja látni az adott feladatot.

Valahogy a különböző érdekeket össze kell hangolni. A vállalkozók eddig egymás között nem tudtak olyan rendszert kialakítani, amikor a munkaadó a másinak valamiféle térítést fizet azért, mert gyakorlatot adott az adott személy számára.

Ilyen rendszert azonban még nem igen találtak ki, amennyiben ezt mégis valaki megtenné, akkor rögtön ott van a kérdés, hogy nem sérti-e az önálló munkaválasztás jogát az, hogy az addigi munkaadója csak akkor engedi máshol dolgozni, ha az új munkaadó megtérít számára valamekkora összeget. Ezért jogos lehet az elvárás, hogy egy harmadik fél, az állam segítse a fenti helyzet megoldását.

Az állam csak behemót bürokrata módjára tudna fellépni olyan rendszerben, amelyik az egyes konkrét személyeket, illetve munkáltatókat értékelné, közöttük közvetítene stb.. Ezért olyasmit kell kitalálni, ami viszonylag egyszerű és ugyanakkor abba az irányba visz, hogy megoldódjon a jelenlegi gondok.

Nos, e tekintetben kapóra jöhet az állami elvonások célzott korrekciója. Ezzel ugyanis (részben) korrigálható az érintett rétegek mai hátrányosabb pozíciója.

A vállalkozások egészének is érdeke az ilyen változtatás, hiszen, ha mondjuk, kétszáz ezerrel bővül a munkaerőpiac, akkor ők is a mainál jobban megtalálják a számításukat. Több ember közül válogathatnak. És ha végül a foglalkoztatottság szintje is nő, akkor az elköltött jövedelem emelkedésével a piacuk is bővül.

A konkrét javaslat

Az alábbi négy réteg esetében a járulékok 10-15 százalékpontos mérséklése:

- 28-30 év alatti fiatalok;
- kis gyerekes anyák;
- 50-55 év felettiak;
- az elmúlt 2 évben munkaviszonyban nem levő 30-50 éves személyek.

A foglalkoztatáspolitikáért a járulékcsökkenés, mint gondolat rögtön azt juttatja eszükbe, hogy ezzel is segíteni kellene azt, ami a fő gondjuk- mit tegyenek azzal a félmillió fővel, aki képzettsége, a munkától való elszakottsága stb. miatt nem nyer újra munkát.

A tartós munkanélküliek „helyzetbe hozása” azonban alapvetően mástól függ. Ők ugyanis alapvetően nem hátrányban vannak a többiekkel szemben, hanem a munkaadók többsége eleve idegenkedik a munkától elszakott embereket alkalmazásától az ezzel járó nagy többletgondok felvállalásától.

Azért vettük be mégis a jelzett csoportot, mert a ma feketén foglalkoztatott rétegek esetében ez mintegy a fehér lappal indulás lehetőségét kínálja fel. Ettől a munkaügyi ellenőrzés szigorának a fennmaradása esetén ugyanis remélhető a legális foglalkoztatás irányában való átlépés.

Mekkora mértékű legyen a járulék-kedvezmény?

Legalább 10 százalékpontos kedvezmény megadása kívánatos a hatásosság érdekében, de célszerűbb lenne 15 százalékpont körüli mérséklés. Az idősebb korosztály esetében

meggondolandó az érintett személyek ösztönzése is. Azaz a munkaadói járulék mellett az esetükben számításba jöhetne a munkavállalói járulék mérséklése is.

A kereset mekkora hányadát érintse a kedvezmény?

Javasolható, hogy a minimálbérnek mondjuk a 1,5-szeresét elérő kereseti szintig érvényesüljön a kedvezmény. 15 százalékpontos mérséklés esetén ez havi 15 ezer Ft-ot jelentene dolgozónként.

A szociális igazságosság szerint gondolkodók elutasíthatják azt, hogy a havi 300-400 ezer Ft-ot kereső személyek is részesüljenek egy ilyen kedvezményben. A felvetés jogos, viszont nem számol azzal, hogy a kedvezménynek egy adott kereseti szint feletti visszavétele csak nehézkes, ellenérdekeltséget szülő rendszerrel oldható meg.

Jó példa erre az alkalmazotti kedvezmény, ahol hosszú éveknél kellett eltelnie, amíg a (mai) kormány belátta, hogy az érdekeltséget jelentősen torzító, nehézkes szisztémáról van szó, amelyik főleg a nagysága miatt kedvezőtlen hatású.

Milyen széles rétegekre terjedjen ki a kedvezmény?

A mai 1-2 évig kedvezményt biztosító rendszerekkel szemben célszerű lenne az érintettek számára legalább egy 3-5 éves periódusban elérhető kedvezmény működtetni. Bár a leghatásosabb egy legalább 5-6 éves periódust felölelő kedvezményes sáv lenne. Mindennek az eldöntésében valószínűleg a pénzügyi szempontok dominálnak majd: mekkora bevételről mondhat le rövidtávon a kormány egy ilyen rendszer miatt.

A mindenkorai pénzügyminisztert általában nem hatja meg az ígéret, hogy közel akkora bevételre tehet szert a foglalkoztatás bővüléséből. Viszont elképzelhető, hogy utólag képes belátni a rendszer mellett érvelők igazát. Ezért ésszerű kompromisszum lehet, hogy viszonylag érezhető kedvezményt jelentős időszakra biztosítsanak, és az ebből származó többletbevételekkel később bővítsék ki azt a kört, amelyre a rendszer vonatkozhat. Azaz 15% körüli járulékmérséklést biztosítsanak úgy, hogy legalább 4-5 korosztály részesüljön ebből (pl. 28 alattiak, 54 év felettiak, 2-6 éves gyereket nevelő anyák). Amennyiben ez többletfoglalkoztatást és többletbevételeket hoz, akkor megfontolandó a 28-30 évesekre és az 50-53 évesekre is kiterjeszteni a kedvezményt. Ha ez újabb többletbevételt hoz, akkor megfontolható a kedvezmény mértékének a megemlése (pl. 20%-os vagy a minimálbér 2-szereséig adott kedvezmény).

Várható pénzügyi hatások

A 15%-os és a minimálbér másfélszereséig adott támogatás dolgozónként évi 150 ezer Ft bevételről való lemondást jelent. Az említett 450 ezer fős munkavállalói kör esetében ennek a hatása évi 120 Mrd Ft.

Amennyiben a kört tágítjuk (26 helyett a 28 év alattiak, 55 helyett az 52 év felettiekre stb., akkor már 600 ezer főről és 150 Mrd Ft bevételkieséséről kell beszélni. Ehhez hasonlóan változtatja a bevételek összege akkor, ha a járuléksökkentés mértéke kisebb (mondjuk csak 10%) vagy nagyobb (pl. 20%).

Lehetséges ellenérvék

- *A rendszer még tovább bonyolítja a munkaadók adminisztrációs gondjait. Ez az ellenérv ma már nem jogos a következők miatt. Az ügyvitel a bevallás ma már elektronikus. A születési évnek, mint a járulékfizetés során figyelembe veendő új szempontnak a beprogramozása nem jelenthet komoly gondot az adott szoftvert szállító programozó számára. A vállalatnak ugyan minden adott személy esetében a gépre fel kell vinnie a születés évét is, de az ezzel járó, nagyrészt egyszeri többletmunkája bőségesen megtérül azzal, hogy kevesebbet kell befizetnie később egyes dolgozói után. Nagy többlet-adminisztrációról egyébként nem lehet beszélni annak fényében, hogy egyébként a munkaadónak havonta ma (2010-ben) minden dolgozójáról egyébként is 170 adatot kell megadnia az APEH felé...*
- *Az eltérő járulék-kulcsokkal való operálás beavatkozik a munkaerőpiac megszokott folyamataiba. A válasz: A munkaerőpiac ma magasabbra értékeli a már kellő gyakorlattal, naprakész munkavállalási kedvvel bíró egyéneket, viszont a másik oldalon túlzottan leértékeli az említett rétegeket. Azaz a munkaerőpiac maga diszkriminál.*
- *Feleslegesen egy túl széles kör kap kedvezményt. Olyanok foglalkoztatása után is járna kedvezményt, akit ma ilyen nélkül is alkalmaznak a munkaadója. A fiatalok legalább fele el tud helyezkedni a képesítés megszerzése után, az anyák a gyereknevelési támogatással, az 50 év felettieknek pedig szerencsére még az 50%-a nem rokkantossította magát. A válasz: ezek az arányok távol vannak a kívánatosnak tekinthető 85-90%-os szinttől. (Azon felül már valószínűleg a testre szabott módszerek a hatásosabbak). A javaslat diszkriminál a 30-45 éves korosztály kárára, ők emiatt nehezebben kapnak majd munkát.*

Kimondható: a javasolt rendszer az érintett rétegek hátrányosabb helyzetét próbálja anyagi ösztönzőkkel semlegesíteni, a már elve jó pozícióban levők relatív helyzete rosszabb lehet. De ők is voltak kezdők, lesznek idősek is majd, és ha nők, akkor szülhetnek gyereket...

c) Cselédszabályozás

Háztartási kisegítő munka

Az új kormány gyorsan próbál szembe fordulni a megelőző évekbeli egyes visszasságokkal. Olyan visszasságokkal, mint például hogy amikor egy idős asszony a kerti munka elvégzésére más falubelit kért meg, fizetség mellett, akkor százezer Ft feletti bírságot szabott ki rá az APEH.

Ezért a ház körüli munkák szabályozásáról gyorsan új szabályrendszert fogadtak el 2010 nyarán. Az új szabályozás szerint mindenki korlátozás nélkül vállalhat ilyen munkát és a saját háztartásbeli munkák elvégzésében másokat (magánszemélyeket) megbízhat, fizetség mellett. Az egyedüli érdemi kötöttséget csak az ezer Ft regisztráció jelenti.

Az új rendszer kétségkívül új mederbe tereli az ilyen munkavállalást, és az egyébként is meglévő ilyen igények ésszerű kielégítést lehetővé teszi úgy, hogy a hatóságok nem szólnak bele a két fél egymás közötti kapcsolataiba. Gondok 4 vonatkozásban merülhetnek fel:

- Az egyik az, hogy hagy egy kibúvót a munkakerülés és az illegális tevékenységek mezsgyéjén található személyek számára. A munkát elkerülő rétegek esetében a közvéleményt elsősorban az igazgatja, hogy másnak miért nem kell dolgoznia akkor, amikor ő egész nappal robotolni kényszerül a soványka fizetésért. A nagyobb gond azonban az, ami mögötte van: ha nincs keresete, akkor miből tudja eltartani magát? Az illegális munkavállalással szembeni erőteljesebb fellépést akadályozhatja, hogy ilyen esetben egy érintett mondhatja, hogy ő dolgozik – és háztartási munkát végez másnál.
- A másik kérdés az, hogy pl. a takarítómunka esetén hol húzható meg a határ, amikor már vállalkozás-szerűen látja el valaki az adott feladatot, amely esetben ugyanúgy adót, TB-t stb. kell fizetni minden Ft után.
- A harmadik kérdés, hogy nincs felvetve a kérdés, hogy idős korában miből tud majd megélni az adott személy. Állampolgári nyugdíjellátásért folyamodik majd?
- Végül felvethető, hogy az adott munkapiaci szegmens a bizalmon alapszik. Akkor engedek be a házamba, kertembe stb. valakit, ha megbízhatónak tartom, amellett, hogy az adott munkát megfelelő minőségben el tudja végezni. Az ilyen tevékenységek ellátását jelentősen segítheti egy ésszerű „minőségbiztosítás”. Akár a helybeli

informális kapcsolatok biztosítják ezt (megkérdezem az adott személyt ismerő barátaimat a megbízhatóság felől), akár valamilyen jobban formalizáltabb rendszer (pl. az utolsó 3 ilyen munkavégzés megbízójának az elérhetősége, ahol referenciát lehet kérni az adott személyről). És fontos az, hogy egy ilyen rendszer kellően objektív legyen, és ha valaki „rossz pontot” gyűjtött be valahol, akkor ezt az információt jegyezze meg (De ne csak a munkát elvégzőkről, hanem a megbízókról is. Ha valaki rigolyás, és pl. még a munka befejezése előtt kirúg minden második embert, nála csak akkor ajánlja a munka elvégzését, ha az átlagost jelentősen meghaladja a fizetség).

Amennyiben később a rendszer újragondolásra kerül, akkor ajánlható, hogy csatlakozzon hozzá egy önkéntes nyugdíj takarékosági séma. Ez lehetne például a bevételek 10%-a körüli összegnek, de legalább napi 500-600 Ft-nak a befizetése, amely nyugdíj-jogosultságot biztosít, mondjuk 0,5-ös szorzóval. Azaz ha valaki egy évben 200 napot így dolgozik, és így befizet (legalább) 100 ezer Ft-ot, akkor ő nyugdíjjogosultságának a majdani számításánál 100 napot számítson ez neki. Azért nem 200 napot, mert a befizetés nem a normál nyugdíjjárulék-kulcs szerint történik. Ha ugyanezt a munkát minimálbéresként fizetné be, akkor ugyanis a nyugdíjkasszába napi 1200 Ft körüli összeg kerülne. Másik kérdés, hogy az adott személlyel meg kellene fizetni az egészségügyi járulék havi 4800 Ft-os összegét. Mondjuk úgy, hogy azt napokra lebontják, és egy ledolgozott nap esetén 350 Ft-ot kellene befizetni.

Különösen abban az esetben fontos ez, ha más rétegek esetében ennek a havi 4800 Ft-os egészségügyi járuléknak a megfizetése lenne az egyik fontos „negatív ösztönző” arra, hogy munkavállalásra bírják őket.

d) Kék-könyv

Az alkalmi foglalkoztatás korábbi rendszere sok visszaélés miatt visszavonásra került. Egyrészt kritika érte a viszonylag maga elvonási hányadot, másrészt pedig sokan hamisították a bejegyzéseket. Az új, 2010 nyarától érvényes rendszer csökkentette az elvonás arányát. Másik markáns változás, hogy viszonylag élesen megkülönbözteti egymástól a mezőgazdasági idénymunkát és a többi alkalmi munkát.

Egy személy legfeljebb 5 napig lehet alkalmi munkásként foglalkoztatni, illetve egy naptári hónapon belül maximum 15 napig. Egy évben belül egy munkaadónál legfeljebb 90 napi dolgozhat valaki alkalmi munkás. Ez a korlát mezőgazdasági és turisztikai munka esetén 120 nap.

Az alkalmi foglalkoztatottak aránya az adott napon nem haladhat meg bizonyos szintet. Ha a munkaadónál nincs foglalkoztatott, akkor 1 főt alkalmazhat ebben a formában. Ha a

munkaadónál 1-5 fő dolgozik, akkor maximum 2 fő, a 6-20 főt foglalkoztató a cégnél pedig legfeljebb 4 fő lehet alkalmi munkában. 20 főnél többet alkalmazó cégek esetében pedig a létszám 20% a felső korlát. Az alkalmi munka után napi 1000 Ft, mezőgazdasági és turisztikai munka esetén 500 Ft közterhet kell befizetni.

4.1.2 Negatív ösztönzők

a) Vagyonosodás vizsgálatok

Vannak olyan országok, amelyek a vagyonadóztatását alkalmazzák. Ettől függetlenül, elvileg a vagyonbevallás a jövedelemadózásnak a kiegészítő eszköze. Ha az egyes évek jövedelmi bevallásaiból megmagyarázhatatlan vagyoni növekedés jelentkezik, akkor az adóhatóságnak felkelti az érdeklődését. Ha egy ilyen rendszer alkalmazásra kerülne, akkor azzal az APEH ellenőrzési vizsgálatainak a célzottsága jobb lehetne. Igazán jelentős tényfelderítésekre azonban akkor kerülne sor, ha az életvitelt is vizsgálná az APEH. Ebben a tekintetben az APEH mindig is túlzottan kampány jelleggel kerít sort az egyes akcióira. Pedig a magyar viszonyok ismeretében elegendő lenne 2-3 évente egy-egy valóban sikeres eset végrehajtása, minek következtében a bevallási hajlandóság jelentősen emelkedne. Ha híre megy annak, hogy jó helyen kapirgált az APEH, akkor sokan magukba néznének az adott körzetben, megyében.

Egyébként a munkavállalási hajlandóságot növelné, ha nem csak papíron létezne, hogy a nem foglalkoztatott, nem tanuló aktív korúaknak is havi 4800 Ft-ot kell egészségügyi járulékként fizetniük. Mivel a be nem fizetett összeg elvileg köztartozásként befizetendő, ezért az APEH jogosult arra, hogy végrehajtást rendeljen el az érintettek vagyonán. Arról nem is beszélve, hogy ennek során egyes új vagyontárgyak (autó, plazma TV, stb.) eredetét is firtathatná.

Ebben a tekintetben az APEH maga alatt vágta a fát azzal, hogy az előző kormányciklusban a közvélemény előtt lejáratta a vagyonosodási vizsgálat intézményét.

4.2 A MUNKÁT VALÓBAN NEM TALÁLÓ, RÉGEN MUNKANÉLKÜLI STÁTUSZÚ RÉTEGEK HELYZETBE HOZÁSA A MUNKAERŐ PIACON

4.2.1 Képzési programok

Mindenki arról beszél, hogy évek óta nincs összhangban a magyar oktatási és képzési rendszer outputja a munkaerőpiaci kereslettel, annak szereplőinek az igényeivel. Azonban

oda már ritkán jutunk el, hogy belegondoljunk, milyen makrogazdasági változások következtében jutottunk el idáig. A 21. század gazdasági átalakulásának a szervezeteken kívül a piacokon, a kereskedelemben gyorsan változó folyamatok mennek végbe időről időre. Az ehhez alkalmazkodni próbáló szervezeteknek szintén képeseknek kell lenniük a gyors változásokra: át kell alakulniuk tanuló szervezetekké. Ehhez pedig olyan munkásokra (tudásmunkásokra) van szükségük, akik „vállalkozó munkavállalóként hozzá tudnak járulni a dinamikus környezetben a problémamegoldáshoz és az innovációhoz” (Nyirő, 2003, 2. oldal). Mivel ilyen értelemben az egyének kerülnek a középpontba, szükségszerűen az ő képességeik, készségeik rendkívül fontosakká válnak. Ezeket a képességeket az alábbiak szerint tudjuk csoportosítani (Nyirő, 2003):

- alapvető készségek: az írás és olvasás, valamint a számolás készsége, továbbá a modern és releváns ismeretek és megértés;
- gyakorlati készségek: problémamegoldás képessége, munkaetika megléte;
- társadalmi készségek: kommunikáció, másokkal együtt dolgozás sokfajta környezetben és kultúrában, idegen nyelveken;
- egyéni készségek és értékek: autonómia- és felelősségérzet, érzelmi intelligencia, a vállalkozói hozzáállás, a fejlődési és tanulási vágy, a tanulás és fejlődés képessége, az a tudás, hogy miként kell alkalmazni a tanultakat, az a képesség, hogy a változást előnyünkre fordítsuk, illetve azt, hogy tudjuk értékelni és kezelni saját erősségeinket és gyengeségeinket.

a) Szakképzés

Sajnálatos módon az elmúlt években a szakképzés területén inkább visszafejlődésnek, mint fejlődésnek lehettünk tanúi, ezáltal azonban tovább erősödtek a társadalmi különbségek. Mivel a szakképzés egyáltalán nem igazodott a munkaerőpiac megváltozott igényeihez, ezért gyakorlatilag a ma szakképzésben részt vevő hallgatók számára korántsem biztosított a sikeres jövőbeni elhelyezkedés, munkába állás.

2005-ben még összesen több mint 800 szakmát oktattak a szakképzésben, ám ez a szám 2007-re a felére csökkent. Az átalakításoknak köszönhetően ma szakmacsoportokat oktatnak moduláris rendszerben, ami lehetővé teszi a diákok számára, hogy viszonylag rövid időn belül elsajátítsanak egy-egy szakmát. Az új moduláris képzésben elkülönülő két szint, az alapképesítések és a ráépülések bevezetése mindenképpen hasznosnak és egyelőre eredményesnek tekinthető, ám az egyes szakmacsoportok esetében még mindig van olyan

terület, ahol további fejlesztések lennének szükségesek. „Az NFT I. HEFOP 3.4. és 3.5. keretében a szakképzés és a gazdaság igényeinek közelítése érdekében a munkahelyteremtéshez és a vállalkozói készségek fejlesztéséhez kapcsolódó, továbbá a felnőttképzés rendszerének fejlesztését célzó programok indultak. További fejlesztési irányok a szakképzés területén:

- A képzés minőségének és tartalmának fejlesztése (TÁMOP 2.2.1.)
- A pályorientáció rendszerének fejlesztése (TÁMOP 2.2.2.).
- A térségi integrált szakképző központok fejlesztése.
- A TISZK rendszerhez kapcsolódó infrastrukturális fejlesztések (TÁMOP 2.2.3.).
- A szakmai képzéshez kapcsolódó feladat-ellátás infrastruktúrájának felújítása az új képzési struktúrához (OKJ) szükséges eszközök beszerzése, a gyakorlati képzés technikai feltételeinek megteremtése. (TIOP 3.3.1)” (Losoncz, 2009, 59. oldal).

Közoktatás

Feltételezhetően a felsőoktatás expanziójának következtében, a hagyományos szakképzés háttérbe szorult, és átadta helyét a dominánssá váló érettségire adó képzésnek. A gazdasági igények és a képzés, oktatás közelítése végett olyan új területek, ezáltal konkrét tantárgyak, tantárgycsoportok kerültek bele a képzésbe, mint például az informatikai, infokommunikációs eszközök használata. Érdekes továbbá megfigyelni azt is, hogy míg korábban a vállalkozási ismereteket számos egyéb szakmacsoport kiegészítő tárgyaként oktatták, addig az új, modulrendszerű OKJ szerinti képzésben már nem más tárgyakba integráltak, hanem önálló modulok formájában jelenik meg¹³. A hangsúlyt továbbra is a vállalkozási formák bemutatására, a vállalkozások indítására és működésére, illetve megszűnésére vonatkozó jogszabályok ismertetésére helyezik azáltal, hogy az egyéni vagy kisebb létszámú társas vállalkozás indításához kapcsolódó gyakorlati teendőket tekintik át (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008*).

Középfokú szakmai képzés

Ahogy fentebb írtuk, 2007-re a szakképzésben oktatott szakmák száma körülbelül 400-ra, egészen pontosan 482-re csökkent. Ezen belül a szakiskolákban 257, a speciális

¹³ „Az új OKJ többféle vállalkozási ismeretek modult is tartalmaz, a 001-es számmal jelölt modult több, mint 20 szakmához kapcsolódóan oktatják. Vannak „egyszerűsített” vállalkozói ismeretek modulok is, amelyek például a nem érettségire épülő szakmák képzéséhez kapcsolódnak. Ugyanakkor vannak olyan modulok, amelyek az egyes szakmák (vendéglátás, idegenforgalom) jellegéhez illeszkedő speciális ismereteket helyezik előtérbe” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 32. oldal*).

szakiskolákban 68, és a szakközépiskolákban 282 különféle szakmát tanulhattak a diákok. A hallgatók számának szakmacsoportok szerinti megoszlását az alábbi táblázat mutatja be.

28. táblázat: Szakképzésben részesülő tanulók OKJ szakmacsoportok szerint 2006/2007-ben

Megnevezés	Országosan összesen	Ebből a budapestiek aránya %
Egészségügy	7910	37,72
Szociális szolgáltatások	2969	17,11
Oktatás	2160	37,96
Művészet, közművelődés, kommunikáció	10878	47,74
Gépészet	16436	16,46
Elektrotechnika-elektronika	7011	22,49
Informatika (szoftver)	12269	27,06
Vegyipar	739	33,28
Építészet	11177	12,00
Könnyűipar	4324	17,64
Faipar	5318	9,77
Nyomdaipar	335	25,37
Közlekedés	1001	24,97
Környezetvédelem-vízgazdálkodás	1567	24,31
Közgazdaság	9573	39,64
Ügyvitel	3475	23,16
Kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció	24436	27,37
Vendéglátás-idegenforgalom	20136	22,55
Egyéb szolgáltatások	9815	17,33
Mezőgazdaság	8803	8,26
Élelmiszeripar	4542	14,13
Összesen	164154	24,12

Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 32. oldal

Az adatokból látszik, hogy az összes szakképzésben tanuló diák nagyjából egyharmada, 57620 fő gazdasági irányultságú képzésben vett részt, és közgazdaságtant, ügyvitelt, kereskedelem-marketing, üzleti adminisztrációt, valamint vendéglátást és idegenforgalmat tanult. Az átlagtól kimagasló diákszám jellemzi még a művészet, közművelődés és

kommunikáció (10878 fő), a gépészet (16436 fő), az informatika (12269 fő) és az építészet (11177 fő) szakokat. Érdekes megfigyelni, hogy nagyjából ugyanezen szakok, továbbá az egészségügy és az oktatás esetében kimagasló (általában több mint egyharmad) a budapesti hallgatóság aránya.

A közgazdasági szakközépiskolák

A foglalkoztatottság és munkanélküliség kérdésében, az önfoglalkoztatás okán talán a közgazdasági szakközépiskolák a többinél meghatározóbb szerepet töltenek be a szakképzésben. Itt tehetnek szert ugyanis a diákok olyan ismeretekre, melyek a későbbiekben, ha saját vállalkozást indítanak, alapvető képességeiket és készségeiket biztosítani fogják. Ezeket a gyakorlati ismereteket az úgynevezett tanirodákban tudják elsajátítani.

Alapvetően „a közgazdasági szakközépiskolákban működnek a gyakorlat-centrikus képzésnek a tanirodai módszerre épülő megoldásai, amelyeket főként, de nem kizárólag az ügyviteli ágazat programjaiban alkalmaznak. Ez a módszer olyannyira nem tekinthető újnak, hogy egyes források szerint a gyökerei Európában egészen a XVII. századig nyúlnak vissza. Az 1920-as 1930-as években pedig jogszabályokban részletesen meghatározott módon illeszkedett a felsőkereskedelmi iskolák programjába. A módszer ma már jelentős mértékben épít az iskolákban is jelen lévő informatikára. Az 1960-70-es években a tanulók működő cégekhez jártak gyakorlati képzésre, aztán a gyakorlati képzésnek ez a formája megszűnt. Az 1990-es években éledt újjá, és „újszerű megoldásként” kezdett terjedni. Az erre irányuló projekt keretében osztrák partnerekkel együttműködésben először 24 tanárt képeztek ki, majd multiplikátor program keretében készítették fel a tanárokat a módszer alkalmazására” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 33. oldal*).

Felsőfokú szakmai képzés

Érdekes megfigyelni, hogy a felsőfokú szakképzésben, illetve a hagyományos egyetemi, főiskolai felsőoktatásban részt vevő hallgatók tekintetében Magyarország eltér az Európai Unió átlagától. Nálunk ugyanis az előbbi képzésben részesülő diákok száma rendkívül alacsony, míg az utóbbi képzésben pedig kimagaslóan magas.

29. táblázat: Akkreditált felnőttképző intézmények száma

Terület	Intézmények száma
Budapest	504
Pest	80
Szabolcs-Szatmár-Bereg	75
Borsod-Abaúj-Zemplén	71
Hajdú-Bihar	62
Győr-Sopron-Moson	54
Bács-Kiskun	54
Fejér	50
Csongrád	46
Baranya	45
Somogy	38
Komárom-Esztegom	36
Heves	36
Jász-Nagykun-Szolnok	34
Vas	30
Békés	29
Veszprém	28
Zala	26
Tolna	24
Nógrád	16
Összesen	1338

Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 106. oldal

A fenti táblázat is mutatja, hogy mint nagyon sok más az országban, a felsőfokú szakképesítést nyújtó, akkreditált intézmények is többnyire a fővárosban találhatóak. Magas ezen felül az arányuk Szabolcs-Szatmár-Bereg, és Borsod-Abaúj-Zemplén megyében is. Ez talán arra vezethető vissza, hogy ezekben a régiókban élnek többnyire olyan hátrányos helyzetűek, akik a nem tudnának a hagyományos iskolarendszer mindhárom szintjén végigmenni és lediplomázni, viszont a szakképesítés megszerzésével érdemben ki tudnak lépni a munkaerőpiacra.

A szakképzést érintő **iránymutatásaink, javaslataink**

- magával a szakképzési rendszerrel szemben megfogalmazott kritikánk, hogy a képzés presztízse az elmúlt 10 évben jelentősen csökkent. Ma a szakképzésben többnyire olyanok vesznek részt, akik máshová már nem kerültek be, tekintve hátrányos helyzetüket (családi háttér, anyagi problémák, etnikai származás problémái, stb.). Ezért leginkább a kevésbé jól képezhető és kezelhető hallgatók vannak nagy számmal jelen a szakképzésben, akik sok esetben nem motiváltak, és hiányzik belőlük a szakmai érdeklődés. „A megkérdezett szakértők szerint a kozmetikus és a fodrász szakma kivételével szinte mindegyik szakma esetében az iskolai oktatás korszerűsítésére, valamint a nemzetközi tapasztalatszere lehetőségének széleskörű biztosítására lenne szükség” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 67. oldal*).
- a szakképzés területeit mindenképpen ki kell terjeszteni az idegennyelv-tudás és a számítógépes ismeretek oktatásával. Egyre több munkahelyen elvárás ugyanis, hogy a szakemberek rendelkezzenek ezekkel az ismeretekkel, sőt, bizonyos szakmák esetében alapvető követelmény (például pincér, turisztikai szempontból frekvenciált helyen lévő boltban előadó, stb.);
- a szakképzésben oktatott modulok közé mindenképpen be kell venni a speciális kompetenciákat oktató modulokat: az építőipari, illetve feldolgozóipari szakmák lényegében továbbra is manuális szakmák maradtak, ezért az itt szükséges ügyesség, a fizikai állóképesség, a precizitás, az esztétikai érzék és kreativitás, valamint az anyagismeret jelenleg is oktatandó, ám elenyésző mértékben oktatott kompetenciák. Hasonló a helyzet a szolgáltató szektorba tartozó szakmákban esetében is, ahol a kommunikációs készség, a tolerancia, az empátia, valamint a problémamegoldó készség vannak előtérben;
- a szakiskolai képzésben csupán kis súllyal van jelen a gyakorlati képzés, a pályakezdő szakmunkások nem rendelkeznek elégséges szakmai kompetenciával. Ez a magyar szakképzési rendszer sajátosságára vezethető vissza, mivel a kibocsátott bizonyítványok a formális képzés eredményét tartalmazzák, és, még ha a tanterv tartalmaz is gyakorlati képzést, ez kevés és nem biztos, hogy jó színvonalú. Ezért az alkalmazottak arra kényszerülnek, hogy a tényleges gyakorlati tapasztalatokat a munkahelyen szerezzék meg, ugyanakkor Magyarországon ezekben az ágazatokban

sokszor nincs meg az a kultúra, hogy ezt a fajta betanuló időszakot tolerálják a munkaadók;

- a magyar piac előbb említett sajátos problémája nem csak a gyakorlati képzés hiányossága kapcsán jelenik meg. A hazai vállalkozások egyik legnagyobb problémája ugyanis, hogy nincsenek sem megfelelő szaktudású, sem eléggé motivált alkalmazottak, ugyanakkor a vállalkozók többnyire nem ismerik fel ezt a problémát. Az alkalmazottakat kész szaktudással és tapasztalatokkal kívánják felvenni, és amennyiben nem válik be, a többség elküldi őket, és mást keres helyettük, tehát nem fordítanak erőforrásokat munkatársaik belső továbbképzésére;
- a szakképzésben érintett állami vagy magánintézmények a gyakorlatban nem igazán törődnek azzal, hogy segítsék összehangolni a szakképzésben oktatott modulokat a tényleges munkaerőpiaci kereslettel. Törekedni kellene tehát arra, hogy intenzívebb kapcsolat, ezáltal hatékonyabb kommunikáció alakuljon ki az érintett felek között, és annak eredményei a szakképzésben, majd a piaci kínálat és kereslet találkozásában is megjelenjenek.

b) Térségi Integrált Szakképző Központ

Az előző fejezetben statisztikai adatokkal bemutattuk, hogy az országban 1338 felnőtt szakképző intézmény működik, és nem tértünk ki arra, hogy összességében, figyelembe véve középfokú szakképző intézményeket is, hány akkreditált iskola létezik. Igazából nem is a konkrét számuk érdekes, hanem az, hogy belássuk: egy ilyen szétaprózódott rendszer nem képes hatékonyan működni, és az egész ország szintjén egységes eredményeket elérni.

Ennek a problémának a megszüntetésére hozták létre a térségi integrált szakképzési központokat (TISZK), amelyek – ahogyan a nevükben is benne van – egy adott régió, város esetében fejenként 6-12 képzési intézmény működését vonják egybe. Finanszírozásuk állami szinten megoldott, és a szabályok szerint „2008 szeptemberétől fejlesztési támogatásban kizárólag azok a TISZK-ek részesülhetnek, amelyek igazodnak a regionális képzési bizottságok képzési iránymutatásaihoz az adott régióban” (Losoncz, 2009, 58. oldal). A tervek szerint a TISZK-ek:

- biztosítják a szakképzés hatékony működését;
- segítségükkel lehetővé válik a vállalati oldal integrálása;
- segítségükkel lehetővé válik a piacképes tudás megszerzése;
- segítségükkel lehetővé válik a szakképzés összehangolása térségi-regionális szinten.

Sajnálatos módon azonban, a TISZK-ek egyelőre nem váltották be a hozzájuk fűzött reményeket. Az integrálódás csupán formai módon történt meg, és eddig nem alakult ki a munkaerőpiac keresleti oldalával a kívánt szoros együttműködés.

c) Vállalkozó képzés

A vállalkozóképzés gyakorlatilag egy önálló tudománynak is felfogható lenne: egyszerre kell ugyanis egy magatartásformát, sajátos értékrendet, speciális képességeket és készségeket, egyszóval vállalkozói kompetenciát oktatni, mialatt átadjuk azokat az ismereteket, amik egy újonnan létrejövő, illetve már működő vállalkozás életben tartásához nélkülözhetetlenek (pénzügyi, humán erőforrás, szakmai, vezetési, stb. ismeretek). A vállalkozások versenyképességének illetően fenntartása két célt szolgál. Egyfelől a már működő vállalkozás gazdasági és társadalmi hatásai vitathatatlanok, másfelelő pedig egy jól működő vállalkozás mások számára azt üzeni: igen, ezt megéri megpróbálni.

A vállalkozóképzés jelenleg Magyarországon eléggé szervezetlennek tekinthető. Nagyon sok intézmény vesz részt az oktatásban (non-profit vállalkozást támogató intézmények képzése, piaci képző szervezetek, stb.), és mondhatjuk, gyakorlatilag bárminemű minőségbiztosítás nélkül. A potenciális célcsoport ezért nem igazán tudja, hogy kihez, illetve melyik intézményhez éri meg fordulni, segítséget pedig a munkaügyi központokon kívül senkitől sem tudnak kapni. Fontos lenne tehát egy egységes minőségbiztosítási rendszer kialakítása a vállalkozóképzésben, ami feltételezné azt is, hogy a jelenleg képzésben lévő intézményeket rendszerezik, az oktatókat, trénereket ellenőrzik. A téma sajátossága okán nem egy tipikus akkreditációs folyamatról lenne szó, hiszen papírt a vállalkozó akkor saját magának szerezne, hanem ebben az esetben a hangsúly tényleg a használható tudás átadásán van.

Felmerül a kérdés, hogy milyen is igazán a jó tudás. Európai Unió törekvések és hazai kezdeményezések egyaránt azt szorgalmazzák, hogy egy alap-tudásbázis átadását mindenképpen egy személyre szabott tréningnek kell követnie még a képzés ideje alatt, és ezt követően egy legalább egy évig tartó mentori tanácsadás során „fogni kell még a vállalkozó kezét”.

Ha a személyre szabott képzés nem is tud teljes mértékben megvalósulni a közoktatásban, azért mindenképpen törekedni kell arra, hogy legalább egyértelműen elkülöníthető célcsoportokat határozzunk meg. Csapó Krisztián 2008-ban megjelent írásában az alábbi kurzustípusokat különböztette meg, meghatározva azok célcsoportját:

- oktatás a vállalkozásokról;
- oktatás a vállalkozásért;

- oktatás a vállalkozásban.

30. táblázat: A vállalkozási kurzusok/programok fajtái

	„Oktatás a vállalkozásokról”	„Oktatás a vállalkozásért”	„Oktatás a vállalkozásban”
Oktatás tárgya	elméleti ismeretek	elméleti és gyakorlati ismeretek	gyakorlati ismeretek
Alapvető cél	vállalkozói lét megkedveltetése	vállalkozás elindításának segítése	vállalkozás működtetésének segítése
Célközönség	mindenki	vállalkozási lét iránt érdeklődők	vállalkozók
Oktatási módszerek	elméleti kurzusok	elméleti kurzusok, szimulált, illetve valós vállalkozások	mentorálás, coaching
Jellemző tantárgyak	vállalkozási alapismeretek, kisvállalati politika	üzleti tervezés, vállalkozások menedzsmentje	Finanszírozás keresés, szellemi termékek védelme

Forrás: Csapó, 2008

Más szakemberek a célcsoport szerinti bontást az alábbiak szerint határozzák meg:

- vállalkozásoktatás és képzés a hagyományos iskolarendszerben diákoknak, leendő vállalkozóknak;
- vállalkozók oktatása, képzése, tanácsadás;
- vállalkozásoktatás és képzés munkanélküliek számára, leendő vállalkozóknak.

A célcsoport szerinti bontás mellett a szakemberek egyéb különbségek meghatározását is fontosnak tartják a szegmentálás során:

- A képzéseket nyújtó szervezet típusa szerint;
- A képzéseken alkalmazott oktatási módszer szerint;
- A tréningek célja, illetve tartalma szerint.

CÉLCSOPORT SZERINTI BONTÁS

Fentebb már utaltunk rá, hogy mint megannyi termék esetében, a vállalkozóképzésben is tetszőleges számú, és tetszőleges összetételű célcsoportokat meghatározhatunk. Szólhat az oktatás nappali képzésben részt vevő diákoknak, függetlenül attól, hogy valaha fognak-e saját vállalkozást indítani, szólhat munkanélkülieknek azzal a céllal, hogy mint reális segítség, az önfoglalkoztatás lehetőségére felhívjuk a figyelmüket, és szólhat vállalkozóknak, akik egyszerűen szeretnék másképp, jobban csinálni azt, amit már egyébként is csinálnak a

hétköznapokban. Az utóbbi években egyre inkább nyit a piac a speciális, bizonyos értelemben, háttérben lévő csoportok felé, így egyre több képzést találunk, ami csak nőknek, romáknak, vagy éppen az idősebb korosztálynak szól. A következőkben a három alapvető célcsoport szerint vizsgáljuk meg a vállalkozóképzés helyzetét Magyarországon.

Vállalkozásoktatás és képzés a hagyományos iskolarendszerben diákoknak

A nemzetközi tapasztalatok is azt mutatják, hogy hosszú távú fejlődést nem lehet elérni a hagyományos iskolarendszerű képzés keretein belüli oktatás nélkül, sőt, egyes elemzések szerint ennek döntő jelentősége van a folyamatokban. Hogyan is lehet mindezt bevinni az iskola falain belülre?

„A szakirodalom a vállalkozásoktatás három alapvető módját különbözteti meg: a tanári előadás, a szimulált vállalkozás és a valódi vállalkozás keretében való tanítást. A **tanár** elmondja és leírja, hogy mi a vállalkozás. A **tanári előadás** szinte kizárólag ismereteket ad át, és nem képes készségeket kifejleszteni a tanulóknak. Ez a típusú oktatás minimális kockázattal jár, a tanár végig ellenőrzése alatt tudja tartani a képzést. Az előadások könnyen beilleszthetők a tanrendbe, a diákok és a tanárok által megszokott keretben zajlanak. Az ismeretek oktatásának ez a módja azonban kizárólag elméleti ismeretek átadására korlátozódhat, és a vállalkozói világban fokozottan érvényes az, hogy nem biztos, hogy az lesz a legjobb vállalkozó, aki a tankönyvben olvasottakat bemagolta. A vállalkozóvá váláshoz a vállalkozói képességek fejlesztésére is szükség van, a „gyakorlat teszi a mestert”. Az előadáshoz képest a **szimulált** vállalkozások nagy előnye, hogy többféle képességet fejlesztenek ki, közben tartható módon vezetik be a résztvevőket a gyakorlati tevékenységbe, a vállalkozói készségek jelentős része fejleszthető általuk, ugyanakkor költségkímélők, a tanár számára viszonylag könnyen kontrollálhatók. Azonban ebben az esetben is igaz, hogy nem elegendő a 45 perces óra ahhoz, hogy a hallgatók egy-egy alkalommal kellő mértékben azonosuljanak a feladattal. Kétségtelen ugyanakkor, hogy a diákok tudatában vannak annak, hogy ez a vállalkozás csak „szimulált”, s így korlátozott a felelősségük, ezzel párhuzamosan a motivációjuk is. A **valódi vállalkozás** megalapításán keresztül történő oktatásnak van a legnagyobb hatása a diákok körében, itt érhető el a legnagyobb tanulói motiváció, kötődés a vállalkozás iránt. Ebben az esetben a tevékenység nem korlátozódik csupán az iskolai órákra, azon kívül is végezhető, sőt, ha sikeresek szeretnének lenni a hallgatók, a vállalkozás működtetésének jelentős része az iskolai időn kívülre esik. Ez egyben a hátránya is: a hallgatókra jelentős terhet ró a profittermelő működés elérése, ezért könnyen a tanulás rovására mehet. Mind a tanárra, mind a diákra hatalmas felelősség hárul, hiszen egy-egy ilyen

vállalkozás nehezen tervezhető és tartható kézben. A költségeket is könnyen alultervezhetik, és a való életben az alapítóknak kell vállalniuk a vállalkozás működtetésének minden következményét” (Szirmai – Csapó, 2006).

Pedagógiai szempontból nélkülözhetetlen, hogy egy tananyagot, sőt, magát a tantervet úgy állítsuk össze, hogy az adott célcsoport tanulási képességeit maximálisan figyelembe vesszük. Kádek István *Út a sikeres vállalkozás-oktatáshoz* című könyvében (Kádek, 2004) azt írja, hogy komolyabb üzleti számítások 14-15 éves kortól végezhetőek, a komplex gazdaságpolitikai összefüggéseket a diákok pedig csak 17-18 éves korban kezdik megérteni. Mindez azonban nem zárja ki, hogy a vállalkozástan alapjait, egyfajta átfogó gazdasági, gazdálkodási ismeretet adjunk a diákoknak már az alapfokú oktatásban (sőt, egyesek megkockáztatják, hogy már az óvodában valamiféle vállalkozói kompetenciafejlesztésnek kellene folynia).

Dr. Szabó Antal munkájában (Szabó, 2010) széleskörűen bemutatja az alap, a közép, valamint a felsőfokú oktatásban megvalósuló vállalkozásképzés kivitelezésének lehetőségét, illetve felhívja a figyelmet azokra a főbb pontokra, melyek mentén az egész folyamat célszerű lenne megszervezni. **Az alapfokú oktatásban** a vállalkozói magatartás olyan készségek segítségével fejleszthető, mint a kreativitás és a kezdeményező kedv. Ez a legeredményesebben a természetes gyermeki kíváncsiságra építő aktív tanulás útján érhető el. Emellett a társadalmi ismeretek között szerepelnie kell a munka világával és az üzleti élettel kapcsolatos alapvető ismereteknek és az azokkal való ismerkedésnek, valamint a közösségi vállalkozói szerep megértésének.

A középfokú oktatásban a vállalat alapítással kapcsolatos ismeretek rendkívül hasznosak lehetnek, mivel elősegítik a diákok munkába állását és önálló üzleti vállalkozások elindítását. Sajnos a középiskolai tantervek nem motiválják kellő mértékben az iskolákat és tanárokat a vállalkozással kapcsolatos ismeretek átadására. A SEED Alapítvány felmérése szerint a 2008-ban engedélyezett 826 tanárképzési kurzusból egyetlen vállalkozói ismereteket nyújtó tanfolyam sem szerepelt. Ezért fontos feladat, hogy a nemzeti oktatáspolitikai és a helyi önkormányzatok ösztönözzék az iskolákat vállalkozói ismeretek oktatására és elsajátítására.¹⁴

A középiskolai „diákvállalkozások” hozzájárulnak a résztvevők kreativitás fejlesztéséhez, eközben praktikus üzleti ötletek szülehetnek. A diákok megtanulják, hogy felelősséget kell

¹⁴ Magyarországon az első középiskolai vállalkozásoktatási kezdeményezések között a nemzetközi *Junior Achievement* és *Young Enterprise* programokat kell megemlíteni. A Junior Achievement 1992-ben jelent meg hazánkban Junior Achievement Magyarország (JAM) néven. Célja elméleti és gyakorlati ismeretek oktatása a piactudás fontosságáról, a vállalkozások szerepéről, és a gazdaság saját jövőjükről gyakorolt hatásáról. A JAM-nak jelenleg 415 iskolában van programja (Szabó, 2010).

vállalniuk munkájukért. Ugyanakkor a fiatalok vállalkozásukon keresztül jobban megismerik önmagukat. Szirmai és Csapó leírják, hogy „e szimulált diákvállalkozások kulcsszava az „olyan, mintha”. A diákok részvénytársaságot alapítanak, pontosabban egy olyan szervezetet, amely „olyan, mintha” részvénytársaság lenne. A diákok a társaság létrejötte után, amelynek részvényeit szüleik jegyzik le, felépítik a cég belső szervezetét, amely „olyan, mintha” tényleges vállalkozás lenne. Van igazgató, marketinges, munkaügyi, könyvelő stb. Az évente kétszer (karácsony előtt és húsvét előtt) megrendezett nagyvásáron a cégek felkínálják termékeiket, amelyek leggyakrabban „olyan, mintha” kommersz karácsonyi ajándékok lennének, az áruk azonban általában messze alatta van az üzletekben kapható termékekének. Tanév végén a cégek „lezárják az üzleti évet”, osztalékot fizetnek, ha van miből, majd felosztatják önmagukat. Eközben megtanulják, mit jelent felelősséget vállalni a tevékenységükért, milyen belső munkamegosztási viszonyok vannak egy gazdálkodó szervezetben, stb. Általában találkoznak a piaccal, sőt, rákényszerülnek arra, hogy saját cégüket, saját terméküket is pozícionálják, azaz elhelyezzék e piacon, árazzák és végiggondolják, mi kell ahhoz, hogy a vevők is értéknek fogadják el azt, amit a termelő vagy az eladó értéknek tételez” (Szirmai, Csapó, 2006).

Ahogy az a szakképzésről szóló fejezetben már írtuk, a kilencvenes években több közgazdasági és kereskedelmi szakközépiskolában alakítottak ki úgynevezett tanirodákat, melyek gyakorlatilag sajátos módon berendezett iskolai tantermek, ahol egy vállalkozás működtetését tudják szimulálni tanárok, diákok. Az ehhez szükséges irodai felszereléseket és berendezéseket (telefon, fax, fénymásoló, számítógépek a szükséges könyvelő, készletnyilvántartó, stb. szoftverekkel együtt) természetesen a képző intézmények garantálják. Ezekben az irodákban „sokszor osztott munkaidőben egy-egy osztály működteti szimulált vállalkozását, a diákok maguk döntenek el, ki milyen feladatokért felel. Rotációs rendszerben töltik be a különböző munkaposztokat, tanulják meg a teendőket a gyakorlatban” (Szirmai, Csapó, 2006).

Az **egyetemi tanulmányok során** vállalkozói ismereteket hallgató diákok többnyire a vállalkozás indításához, és kezdeti működtetéséhez kapnak elméleti és – jobb esetben – gyakorlati ismereteket. Az egyéni kompetenciák fejlesztésére általában nincs lehetőség a hagyományos iskolai kereteken belül, de szakkörök, egyetemi diákszervezetek, szakkollégiumok (pl. Egyetemi Vállalkozó Kollégium – EVK) segíthetnek abban, hogy a hallgatók üzleti elképzelései mentori, és talán anyagi támogatást nyernek.

Az utóbbi években egyre nagyobb számban születnek kezdeményezések arra, hogy egyéb szakmákat oktató műszaki, orvosi, jogi stb. képzésekben is megjelenjen a vállalkozásoktatás.

Ez egyfelől szolgálja a végzett hallgatók elhelyezkedési lehetőségeinek bővülését (mint önfoglalkoztatók), másrészt pedig „az egyetemi kutatóhelyek szellemi eredményeinek felhasználásával létrejövő vállalatok és az új innovatív vállalatok számára kedvező feltételek teremődnek. Nagyobb hangsúlyt kell fektetni az innovációban és az ismeretátadásban rejlő lehetőségek maradéktalan kiaknázásához szükséges képességek és kompetenciák megszerzésére, az új technológiák értékesítésével ötvözve” (Szabó, 2008).

Az alábbiakban bemutatjuk hat magyarországi egyetem és főiskola vállalkozásoktatási gyakorlatát. Ehhez a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány 2008-ban készült *Vállalkozásoktatás* című tanulmányát használjuk fel.

- „A Budapesti Corvinus Egyetemen 1989 óta működött a Kisvállalkozás-kutató Csoport. Ez a szervezeti egység hirdette meg 1990-től a Vállalkozási mellékszakirányt, amely azért is népszerű volt a hallgatók körében, mert az itt végzettek számára szinte garantált volt a jó elhelyezkedési lehetőség megfelelő fizetéssel. A Kisvállalkozás-kutató Csoport vállalkozói tananyagokat fejlesztett ki (üzleti tervezés; kisvállalkozások marketingje; vállalkozások pénzügyei és költségvetési kapcsolatai; stb.), és kutatásokkal tette frissé, naprakésszé e tantárgyakat. 2000 augusztusában az egyetemi reform részeként a Kisvállalkozás-kutató Csoport megszűnt, és megalakult a Kisvállalkozás-fejlesztési Központ (KFK). A Központ az eredeti célkitűzéseket magasabb szinten valósítja meg, ezen belül a 2002/2003-as tanév során elindította a Kisvállalkozói főszakirányt. A kisvállalkozói főszakirány oktatási célja: A kisvállalkozói szakirány olyan felsőfokú végzettségű szakembereket képez, akik nem egy-egy feladatra specializálódnak, hanem képesek átlátni és irányítani a kis- és közép-vállalkozások gazdasági folyamatainak egészét. Hallgatóik tudása nem csak azt teszi lehetővé, hogy egy kisvállalkozást indítsanak, vagy kisvállalkozásnál helyezkedjenek el, hanem a szakirány keretében megszerzett széleskörű gyakorlati ismereteknek köszönhetően más kisvállalkozásokkal foglalkozó munkakörök betöltésére is alkalmasak, mint például bankoknál, kockázati tőkéseknel, államigazgatásban.
- A Debreceni Egyetemen a képzés előtörténetéből adódóan a kínálat sokszínű, az általános menedzsment és a speciális vállalkozói kurzusok jellemzőek, de gyakran szorosan az egyes szakokhoz kapcsolódnak, így a nem az adott szakon tanuló hallgatók számára nehezebb az elérésük. A bölcsész, a műszaki és a pedagógiai karon általános menedzserképzés van, de csak az informatikus hallgatóknak előírás megadott számú kredit megszerzése a közgazdasági és gazdálkodási tárgyakból. A Bologna

rendszerű képzésre történő átállással csökkent a választható tárgyak köre, és e tekintetben kötöttebb képzés, mint korábban. A más karokra történő áthallgatás nehezen szervezhető, és a minden hallgató számára nyitott kurzusok száma az oktatók leterheltsége miatt csekély.

- A Miskolci Egyetem campusának adottságaiból és a széles profilból adódóan a nem gazdasági szakos hallgatók számára „kijánlott” tantárgyak jól hozzáférhetőek. A vállalászási környezet biztosítása az intézmény fejlesztési tervében is célként fogalmazódik meg. A Gazdaságtudományi kar szakirányai között szerepel a vállalászási szakirány, az elméleti képzést pedig sokféle gyakorlati megközelítésű program egészíti ki, a vállalatlátogatásoktól a mintavállalászásokba történő bekapcsolódásig.
- A Pécsi Tudományegyetemen a karok többségén nincs vállalászásoktatás, üzleti jellegű tárgyak felvételére viszont minden kar esetében van lehetőség, sok esetben kötelező jelleggel. A közgazdaságtudományi, a műszaki főiskolai és a felnőttképzési karon elmélyültebb vállalászói kurzusokhoz juthatnak a hallgatók. A karok közötti átoktatás itt is megoldatlan. A módszerek változatosak és gyakorlatorientáltak, kutatás, tanácsadás, nemzetközi projektekben való részvétel, és emellett tervezik egy hallgatói inkubátor létrehozását.
- A Széchenyi István Egyetemen az üzleti-vállalászási tevékenységhez köthető tanulmányokat a műszaki és gazdálkodási szakos hallgatók folytathatnak. Ennek tartalma főként a vállalati gazdaságtan, a menedzsment ismeretek és a marketing, továbbá számos szakmenedzsment tárgy. Nagy szerepet kap az esettanulmány alapú oktatás, rendszeresen a vállalászói vendégelőadások. 2005 óta használják a Business Simulation Challenge nevű játék szoftvert az üzleti készségek fejlesztésére. Szakkollégiumi keretek között is felvehető üzleti vállalászási kurzus (vállalatvezetés, kontrolling, vállalászás-kutatás és cégvezetés a gyakorlatban c. tárgyakkal).
- A Szegedi Tudományegyetem a szorosabb értelemben vett vállalászási ismeretek oktatása még „gyerekcipőben jár”. A természettudományos képzésben résztvevők egyáltalán nem találkoznak ilyen tárgyakkal. Kötelező formában csak a Gazdaságtudományi és az Élelmiszeripari kar gazdasági jellegű képzésben érintett hallgatói vesznek részt. Az általános gazdasági ismereteket adó kurzusok kötelező jelleggel a képzés részét alkotják egyes szakokon, mint a jogász, munkaügyi kapcsolatok, vagy a természettudományi szakokon. Emellett nagy az érdeklődés a

Gazdaságtudományi kar által választható tárgyként meghirdetett kurzusok iránt. Az intézmény a vizsgálat idején még csak tervezte egy vállalkozásfejlesztési központ létrehozását, amely azóta megvalósult” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 47. oldal*).

Javaslataink a hagyományos oktatás keretében folyó vállalkozóképzés fejlesztésére. Nagymértékben építettünk Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki 2005-ös, valamint a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány 2008-as hivatkozott művekre:

- az érdeklődő, vállalkozást tervező diákokkal az egyetemi képzéseket, tanácsadást nyújtó szakemberek tartsanak néhány évig kapcsolatot a képzés elvégzése után akkor is, ha a volt diákok elhelyezkedtek;
- az egyetemek illesszenek be a vállalkozói, üzleti képzések sorába az érdeklődők számára olyan szakmai gyakorlati lehetőségeket, amelyeket mikrovállalkozásoknál lehet tölteni, és ebben az egyetemi oktatók/tanácsadók nyújtsanak folyamatos háttértámogatást úgy, hogy a vállalkozók is profitáljanak abból, hogy képzett szakemberek állnak rendelkezésükre;
- a bolognai folyamat szellemében átszervezett felsőoktatásban az első három alapozó évben az általános műveltséget erősítő gazdasági tárgyak mellé gyakorlat-orientált alapszintű vállalkozóképző programokat illesszenek be. Master szakon legyen lehetőség az elsajátított alapszintű vállalkozási ismeretek és készségek továbbfejlesztésére, a vállalkozói gyakorlati igényeknek megfelelően;
- ha az egyetemeken, főiskolákon hiányzik a gyakorlat-orientált képzéseket és tanácsadást nyújtó szakembergárda, akkor ezek pótlására vonjanak be ezen a területen tapasztalt szakértőket, trénereket, képző szervezeteket, vállalkozókat. Egy meghatározott időtartamig a felsőfokú intézmény saját oktatói is részt vehetnek hospitálva ezeken a képzéseken, és később átvehetik a tananyagot, módszereket. Fontos természetesen, hogy a tényleges bevonásukat előzze meg egyfajta pedagógiai felkészítés, mert nem feltétlenül képes valaki, aki sikeres vállalkozó, tudását egyetemi keretek között hatékonyan átadni;
- a vállalkozói egyesületeknek arra kell biztatniuk tagjaikat, hogy vegyenek részt a vállalkozói ismeretek oktatási intézményekben való tanításában, valamint vállaljanak aktív szerepet üzleti tervekkel kapcsolatos versenyek szervezésében és a győztes elképzelések sikerre viteléhez nyújtott mentori támogatásban. Ideális esetben a

vállalkozói szektor szereplői szponzorálni, és finanszírozni is tudják a létrejövő hallgatói vállalkozásokat;

- szükség lenne egy olyan, oktatási, kutatási, gazdasági, foglalkoztatási szakemberekből álló munkacsoportra, vagy irányítócsoportha, amely meghatározza, hogy hogyan lehet integrálni a vállalkozási ismeretek oktatását az alap-, közép- és felsőfokú oktatásba;
- célszerű lenne olyan jogszabályokat, rendeleteket alkotni, amelyek az üzleti vállalkozások és az egyetemek közötti kapcsolatokat támogatják. Ezek segítségével lehetőséget lehetne adni az oktatóknak részmunkaidejű üzleti tevékenység végzésére, ezáltal a gyakorlat megszerzésére, amit azután be tudnak ültetni az oktatásba, vagy például hallgatói vállalkozások, spin-off vállalkozások mentorálására tudják fordítani;
- alakuljon olyan akkreditációs rendszer, amely a vállalkozói készségek fejlesztését elősegítő nem formális tanulást és gyakorlati tevékenységeket érvényesíti. Így például egy vállalkozói szakkollégiumban, vagy vállalkozói klubban való aktív részvételért a hallgatók kapjanak krediteket, illetve a középfokú oktatásban ennek megfelelő tanulmányi elismerést;
- hozzanak létre a vállalkozó szellemű egyetemek, oktatók és hallgatók, spin-off vállalkozások számára elismerő díjakat;
- a vállalkozóképzés egységesítése érdekében, ugyanakkor figyelve a regionális és egyéb különbségekre, hozzanak létre regionális központokat, amelyek a vállalkozási ismeretek oktatására vonatkozó intézkedések koordinálásáért, szervezéséért és elősegítéséért felelnek. Célszerű lenne ezeket a központokat az önkormányzatok alá rendelni, megkönnyítve ezzel a hagyományos iskolarendszerben történő változtatások véghezvitelét is. Tovább, a központok rendszeresen tapasztalatot cserélhetnének, ezáltal segítve egymást a hatékonyabb működésben, illetve felelhetnének a később kifejtésre kerülő „V” (vállalkozás) minősítési rendszer szerinti oktatóképzésben;
- az oktató intézményeknek stratégiát és cselekvési tervet kell létrehozniuk a vállalkozási ismeretek gyakorlati foglalkozásokat is magában foglaló tanítására és kutatására, valamint új üzleti és spin-off vállalkozások létrehozására;
- célszerű lenne a felsőoktatás minden intézményében vállalkozástan tanszéket létrehozni, és ezáltal biztosítani a vállalkozási ismeretek oktatását. A nem felsőoktatási intézmények esetében a már említett regionális központok láthatnák el ezt a feladatot;
- a vállalkozástan tanszék nem kizárólag önálló szakirányként, vagy szakágazatként működne, hanem célszerű lenne elérni, hogy az alapképzés idején minden hallgató

részesüljön vállalozási ismeretek képzésben. Erre azért van szükség, hogy megmutassuk: az egyetemet végzettek számára is reális karrierút saját vállalkozás létrehozása, működtetése;

- a folyamatokban nem elégséges csupán hallgatói oldalról kezdeményezni a változtatásokat. Olyan intézményi ösztönző-rendszereket kell kialakítani, melyek a vállalkozás és az új vállalkozás indítása iránt érdeklődő hallgatókat támogató oktatók motiválására és díjazására szolgálnak;
- hozzanak létre olyan alapokat, amelyek segítségével támogatják a hallgatók spontán kezdeményezéseit. A hallgatói vállalkozási projektek és tevékenységek fejlesztését, és az üzleti világgal való kapcsolatok kiépítését célzó új, és meglévő hallgatói szervezetek, vállalkozói klubok számára a legjobb működési feltételeket és támogatást kell nyújtani.

Vállalkozók oktatása és képzése, tanácsadás

A leendő vállalkozók képzésében alkalmazott módszereknél, eljárásoknál és használt tananyagoknál sokkal speciálisabb eszközökre van szükség a már vállalkozóként tevékenykedők képzésekor. Szektorok szerint specializált, konkrét célcsoportokra fókuszálva ki kell térni a vállalkozói alapismeretektől kezdve az üzleti terv elkészítésén át a mindennapos menedzsment kérdéseire úgy, hogy az oktatási, képzési program keretében biztosítjuk a vállalkozók számára a tapasztalatcserét, a jövőbeni hálózati működést, a belföldi és határon átnyúló kapcsolatépítés lehetőségeit akár az üzleti életben sikeres nagyvállalkozások bevonásával. Ezáltal erősödhet a vállalkozók egymás közötti bizalma, és napi gyakorlattá válhat a korszerű menedzsment fogalma.

A már piacon levő vállalkozások igényének kielégítésére a Magyar Köztársaság Kormánya 2007-es KKV fejlesztési koncepciójában kifejtette, hogy „elsősorban a konkrét üzletmenethez kapcsolódó ismeretek megszerzésében lehet szerepe a vállalkozásfejlesztésnek. Előrelépésre van szükség abban a tekintetben, hogy a kisvállalkozásoknak információt szolgáltató szervezetek nagyobb mértékben legyenek motiváltak a vállalkozások valós igényeinek kielégítésében. Ezt olyan módon érhetjük el, ha a képzés és a tanácsadás az egyes vállalkozás szintjén összekapcsolódik a finanszírozással, vagyis a technikai segítség fő célja a többletforrások felhasználásának, és a hitel visszafizetésének segítése. A szolgáltatók motivációját elsősorban az fogja javítani, hogy a pénzügyi eredmény javításában közvetlenül érdekeltek. A végrehajtásban fontos szerepet szánunk a mikrofinanszírozással is foglalkozó

szervezeteknek, amelyek pályázhatnak a hitelezett ügyfeleknek nyújtott képzési, tanácsadási szolgáltatások támogatására” (A Magyar Köztársaság Kormánya, 2007, 23. oldal).

A vállalkozásoknak, vállalkozóknak szóló, iskolarendszeren kívüli felnőttképzések közül igen sokat egyetemek, főiskolák bevonásával tartanak, ami a magyar egyetemek oktatási módszereit és lehetőségeit ismerve (nem interaktív, hanem erősen elméleti oktatási módszer és tartalom), nem feltétlenül elégíti ki a gyakorlatorientált képzéssel szemben támasztott hallgatói elvárásokat. Ugyanakkor, ha a képzésbe mégis sikerül gyakorlatorientált egyetemi oktatókat bevonni, úgy annak haszna visszafelé is lecsapódik: az egyetemek megfelelő fakultásai is erősödnek a vállalkozókkal történő napi kapcsolat által és a diákoknak szóló óráik is életszerűbbek lesznek.

Magyarországon a vállalkozók képzésben, továbbképzésben való részvétele igencsak kettős képet mutat. A mikro- és kisvállalkozók többsége előszeretettel vesz részt ingyenes fél, vagy egynapos képzéseken, ahol azt várják, majd „megmutatják nekik a tutit”. Sok esetben azonban csalódottan mennek haza, mert amit vártak, azt mégsem kapták meg. Nagyon gyakran előfordul, hogy úgymond bebetűt előadásokra, tréningekre meghívják a vállalkozókat, ahol sok, számukra igen fontos kérdést felvetnek, ám a választást később, egészen pontosan a többnapos, fizetős képzésük során ígérik megadni. Erre azonban a legtöbb vállalkozónak már sem ideje, sem pénze nincsen.

A vállalkozók képzésével kapcsolatosan **két szinten fogalmazzuk meg javaslatainkat. Egyfelől**, a fent leírtak alapján egyértelműen látszik, hogy melyek azok a negatívumok a vállalkozóképzésben, amelyeket mindenképpen ki kell küszöbölni a hatékony és eredményes folyamatok érdekében. Fontos, hogy ezek a negatívumok elég nagymértékben egybeesnek a hagyományos iskolarendszerű képzés negatívumaival, azzal a különbséggel, hogy ez esetben nincs sok idő a helyesbítésre: a vállalkozó a képzés másnapján élesben alkalmazza a tanultakat. Éppen ezért úgy gondoljuk, nem lehet csupán felszíni változtatásokat véghezvinni a képzésben - gyökeres változtatásokra, új szemléleti alapokra, új hangsúlyokra van szükség a képzési folyamatok egészében. A gyakorlatban tehát törekedni kellene az alábbi irányvonalak betartására:

- az *Educating the Next Wave of Entrepreneurs* című nemzetközi tanulmány (Wilson – Vyakarnam – Volkmann – Mariotti – Rabuzzi, 2009) felhívja a figyelmet a vállalkozóképzés azon átalakulására, mely szerint a készségek, attitűdök és magatartásformák oktatására kell elsősorban fókuszálni, és a vállalkozóképző programokban a tananyag tartalma akár másodlagos is lehet;

- kerüljön előtérben tehát a tanuláshoz, az aktivitáshoz szükséges adottságok, képességek, korábbi tudás és élettapasztalatok vizsgálata, értékelése, beszámítása;
- a hagyományos tanári szereptől eltérő segítő, aktivizáló tréner szerep különösen hangsúlyos a vállalkozóképző programokban, ezért célszerű lenne az oktatásban résztvevőket erre előre felkészíteni;
- a 21. században törekedni kell arra, hogy az új technológiák, az elektronikus kommunikáció eszközei, melyek egy vállalkozás mindennapjaiban előfordulnak, már a képzés folyamatában is jelen legyenek. Ehhez azonban egy újabb területen kell az oktató, tréner kollégákat előzetesen felkészíteni a feladatra;
- az új technológiák bevonásával, az oktatás új fókuszát (attitűd, kompetencia és készségfejlesztés) figyelembe véve kell az egységes, ám egyidejűleg specialitásokra szabott tananyagot kialakítani (erről részletesebben később szólnunk).

Másrészt, sok esetben a vállalkozók maguk megfedkeznek alkalmazottaik továbbképzéséről, folyamatos **szakképzéséről**. Fontosnak tartjuk, hogy tudatosítsuk elsősorban a mikro- és kisvállalkozások tulajdonosaiban, vezetőiben a humán erőforrás menedzsment fontosságát, és segítsük őket annak hatékony felhasználásában (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsányszki, 2005*):

- speciális, támogatott HR tanácsadás szervezése mikro- és kisvállalkozóknak még az alkalmazottak felvétele előtt, hogy időben segítséget kapjanak a kiválasztáshoz, a munkahelyi problémák, konfliktusok megoldásának menedzseléséhez, stb.;
- a tanácsadás mellett, vagy hosszútávon helyett gyakorlati HR képzés mikro- és kisvállalkozások vezetőinek esettanulmányokkal, a saját megoldandó problémáikra fókuszálva;
- speciális képzések mikro- és kisvállalkozók részére az atipikus munkavégzési formák megismertetése, elterjesztése érdekében, ezáltal megmutathatjuk nekik, hogyan segíthetik a különböző, a munkaerőpiacon hátrányos csoportok foglalkoztatását (nők, romák, megváltozott munkaképességűek, stb.).
- a mikro- és kisvállalkozói szektor jellemzően alultőkésített szereplőinek olyan speciális támogatás nyújtása, amelyet kifejezetten alkalmazottaik képzésére, továbbképzésére tudnak felhasználni (készségfejlesztő, motivációs tréningek, informatikai ismeretek, nyelvismeret, stb.);

- bizonyos feltételekhez kötötten, és nagyfokú ellenőrzés mellett, a mikrovállalkozások a szakképzési hozzájárulás nagyobb hányadát fordíthassák belső képzésre, saját továbbképzésükre;
- a helyi szereplők minél szélesebb körű bevonása abba, hogy speciális vállalkozási területeket segítő képzési programok valósuljanak meg.

Vállalkozásoktatás és képzés munkanélküliek számára

A munkanélküliek vállalkozóképzésében is megjelenik az a bizonyos esetekben általánosnak mondható probléma, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűek, a munkanélküliek, és vidéken a nagyvárosok vonzáskörzetén kívül élők, legyenek akár önfoglalkoztatók, vállalkozók, vagy foglalkoztatást keresők kifejezetten nehezen jutnak megfelelő információhoz. „Egy képzés iránti igény felmerülése pro-aktivitást, a saját helyzet viszonylag jó ismeretét feltételezi, miközben ennek éppen a hátrányosabb helyzetben lévők vannak híján. A vállalkozást fontolgatók és a kényszervállalkozók számára legtöbbször az a legnagyobb probléma, hogy nem rendelkeznek ilyen irányú tapasztalatokkal. Míg a szakma fogásait tanműhelyben, mesterek mellett módjuk van elsajátítani, a vállalkozói létet csak élesben tudják kipróbálni. Ennek áthidalására vállalkozói gyakornoki lehetőség bevezetését kellene támogatni úgy, hogy ez a már működő vállalkozókat is segítse humán erőforrás problémáik megoldásában. Azok a munkanélküliek, akik a „nem olyan típus vagyok” válasszal vetik el az önfoglalkoztatóvá válás lehetőségét, próbálhassák ki magukat egy kisvállalkozásban oly módon, hogy nem csak a szakmai, hanem a vállalkozói készségeiket is fejleszthessék. Az erre igényt tartó vállalkozókat egy program keretében ki kellene erre a szerepre képezni – „vállalkozó mester” – titulust kapnának és minden gyakornok után egy meghatározott összegű támogatást. A javaslat megvalósításának legnagyobb gátja, hogy a vállalkozók nem szeretik, ha más is belelát „üzletvitelükbe”. Emellett gondot jelenthet a rendszerrel való visszaélés – pl. ismerősök ily módon támogatott „képzése” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 122. oldal).

Ezt megoldandó lehetne létrehozni olyan próba-vállalkozásokat, ahol a felnőtteknek is gyakorlási lehetőséget tudnának biztosítani. „Amerikában például, egy női vállalkozók indulását segítő projekt keretében egy kávézóban próbálkozhatnak a már elméleti képzésen átesettek. A kávézó élesben működik, a gyakornokvállalkozók a felszolgálat mellett részt vesznek az üzlet működtetésében, a pénzügyi döntések meghozatalában, a beszerzések koordinálásában, beleszólhatnak a marketingbe stb. ” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 122. oldal).

A legutóbbi szabályok szerint vállalkozóvá válásának elősegítését kérheti az a személy, aki munkanélküli járadékban, vagy álláskeresési járadékban, vagy vállalkozói járadékban részesül, és a munkaügyi központ nem tud számára megfelelő munkahelyet felajánlani, és vállalja, hogy a nyilvántartott álláskereső állapot megszüntetése érdekében önmaga foglalkoztatását vállalkozás keretében kívánja biztosítani. Emellé igénybe vehetők további támogatások: a munkaügyi központ által ajánlott szaktanácsadás költségének, illetve a vállalkozói tevékenység gyakorlásához szükséges tanfolyami képzés költségeinek legfeljebb 50%-a visszaigényelhető. 2007-ben „a vállalkozóvá válás támogatása keretében a legtöbben a szolgáltatás területén kezdték meg a tevékenységüket, a támogatásban részesülők 31,3%-a. A kereskedelem a másik kiemelten népszerű vállalkozási terület, s támogatásban részesülők 22,6%-a kereskedelmi tevékenységbe fogott. Említésre méltó még az építőipari terület, ahol a vállalkozóvá válás támogatásában részesülők 9,3%-a kezdett ilyen tevékenységbe. Az önfoglalkoztatás szerepe az aktív eszközök között alacsony, az aktív programban résztvevők közül mindössze 1,3%, aki önfoglalkoztatási támogatásban részesült” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 77. oldal*).

31. táblázat: Vállalkozóvá válást támogató munkapiaci képzésben résztvevők 2007-ben

Korcsoportok	Arányuk (%)
25 év alatti	11,9
25-44	67,8
45-49	7,3
50 év feletti	8,3
Összesen	100,0

Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 77. oldal

Az OSAP adatbázisból gyűjtött információk szerint a vállalkozóvá válást támogató képzésben résztvevők meghatározó csoportja a fiatalabbak, azaz a 44 év alattiak közül került ki. Iskolai végzettségüket tekintve körükben a domináns csoportot a szakmunkás végzettséggel (37,6%), illetve szakközépiskolai végzettséggel (30,0%) rendelkezők jelentik. Mindez alátámasztja a 4. tábla adatait, ahol kimutattuk, hogy a legtöbb vállalkozó szakmai képesítéssel, illetve érettséggel rendelkezik Magyarországon, amit tehát megszerezhettek a szakmunkásképzők, a szakiskolák, valamint a szakközépiskolák, technikumok képzéseiben.

32. táblázat: A vállalkozóvá válást támogató munkapiaci képzésben résztvevők iskolai végzettség szerinti összetétele (2007)

Iskolai végzettség	Arányuk (%)
8 általánosnál kevesebb	0,1
Általános iskola	6,6
Szaktanulmányok végző szakiskola	37,6
Szakközépiskola, technikum	30,0
Gimnázium	12,9
Főiskola, egyetem	12,8
Összesen	100,0

Forrás: SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 78. oldal

A kezdő vállalkozók által előnyben részesített piacok telítődése, továbbá a vállalkozói ismeretek és a szükséges tőke hiánya miatt a támogatás csak a munkanélküliek egy viszonylag szűk csoportjának jelent kiutat a munkanélküliségből. 2007-es adatok szerint „a támogatottak közül a férfiak valamivel sikeresebbek, körükben átlagosan 91,7% volt a „túlélő” vállalkozások aránya, a nők esetén tapasztalható 87,7%-kal szemben. Az életképes vállalkozások létrehozásában a 35-39 év közöttiek bizonyultak a legeredményesebbeknek, akiknek 93,2%-a sikeres vállalkozásba fogott, 4%-ponttal több, mint az előző évben. A támogatás lejártá után is működő vállalkozások aránya magas még a 20-24 éves és a 30-34 éves korcsoportban (90% és 90,8%). Támogatás hiányában a vállalkozók 27,8%-a egyáltalán nem tudott volna vállalkozásba kezdeni. A vállalkozás jövőjét illetően a választ adóknak 13,2%-a látott reális lehetőséget vállalkozásának fejlesztésére, 3,1%-ponttal többen, mint 2006-ban. A vállalkozások több mint a fele (53,3%-a) a szinten tartásra törekszik” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 78. oldal*).

Fontos kiemelni, hogy a támogatással önfoglalkoztatóvá váló emberek esetében nem igazán figyelhető meg, hogy idővel ők maguk adnának munkát arra rászorulóknak. Ennek oka feltételezhetően az, hogy sok az olyan kényszervállalkozó, aki ötletszerűen vág bele a vállalkozásba, meglátva a lehetőséget. A sok kudarc miatt azonban elgondolkodtató, hogy érdemes-e szaporítani az így létrejövő kényszervállalkozások számát, akik feltételezhetően mikro vállalkozásként a mindennapos túlélésért fognak küzdeni. „Bizonyos ellentmondás is van persze a támogatási konstrukcióban aközött, hogy amikor a támogatásra a pályázatot be

kell adni, akkor már elkészült az üzleti terv, amire valójában a felkészítő képzés nagy részben irányulna” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 78. oldal*).

A KÉPZÉSEKET NYÚJTÓ SZERVEZET TÍPUSA SZERINT

A fejezetben eddig leírtak alapján már szinte egyértelmű, hogy milyen típusait különböztetjük meg a képzéseket nyújtó szervezeteknek:

- hagyományos alsó, közép, és felsőfokú iskolarendszerű képzés, iskolákkal;
- felnőttképzési intézmények;
- szakiskolai szakképzés;
- egyéb állami oktatóintézmények;
- non-profit oktatóintézmények;
- for-profit oktatóintézmények;
- magánszemélyek, trénerok.

Előző fejezeteinkben kitértük rá, hogy a jelenlegi magyarországi vállalkozásoktatási, vállalkozóképzési rendszer szétaprózódott, és nem biztosít egységes minőséget a képzésben résztvevők számára. Ennek ellensúlyozására, tehát a minőség biztosítása végett célszerű lenne a vállalkozásoktatásban részt vevő képző intézményeket akkreditáltatni. Erre azért is szükség lenne, mert sok esetben az alacsonyabb jövedelmű csoportok számára a képző intézmény kiválasztásának elsőrendű szempontja a képzés ára. Fontos lenne, hogy olyan, sokak számára olcsón elérhető intézmények is bekerüljenek tehát a képzési folyamatokba, amelyek egyfajta minőségellenőrzésen estek át. Az akkreditáció, az ellenőrzés egyrészt kiterjedne magára a tananyagra (ha nem is valósulna meg feltétlenül az egységes tananyag, hiszen ezzel a piaci verseny tisztasága sérülne, de legalább egy minőségellenőrző kritériumrendszert kellene kialakítani annak bevizsgálására), az oktatásban alkalmazott módszerekre, valamint az oktató tanárra, trénerre, annak tanácsadói készségeire, kommunikációs, empátiás képességére.

Hasonló rendszert alakított ki a Nyelviskolák Szakmai Egyesülete (NYESZE). „Q” logóval látják el azokat a nyelviskolákat, amelyek megfelelnek ellenőrzési szempontrendszerüknek (hányan vannak egy csoportban, milyen a tanárok felkészültsége, van-e könyvtár az iskolában, milyenek a higiéniai feltételek, milyenek az oktatási körülmények, stb.), ezzel biztosítva a nyelvet tanulni kívánók számára, hogy a pénzükért azt fogják kapni, amit várnak. A logót a nyelviskola tagdíj ellenében saját hirdetésein feltüntetheti, illetve a Nyelviskolák Szakmai Egyesülete a honlapján közzétett listán szerepelteti. A tagdíjból az egyesület többek

között vállalja a nyelvviskolák továbbképzését annak érdekében, hogy jobb minőséget kínáljanak ügyfeleiknek.

Egy hasonló szisztémára épülő „V” (vállalkozás) minősítés természetesen a non-profit, a for-profit, és a felnőttképzési intézmények, valamint a magánszemélyek, trénerok esetében alkalmazható.

A KÉPZÉSEKEN ALKALMAZOTT OKTATÁSI MÓDSZER SZERINT

Fentebb, hivatkozva Szirmai Péter és Csapó Krisztián munkájára, már írtuk, hogy a vállalkozásoktatás három alapvető módját tudjuk megkülönböztetni: a tanári előadás, a szimulált vállalkozás és a valódi vállalkozás keretében való tanítást. A tanári előadást tovább lehet bontani előadásokra és szemináriumokra, a szimulált vállalkozás és a valódi vállalkozás pedig a learning by doing elvre építve gyakorlati tréningek, távoktatás formájában tud megvalósulni.

A vállalkozásoktatásban hangsúlyozott szemléletváltásnak nem csupán az oktatott tananyag tartalmában (a gyakorlati üzleti ismeretek oktatásának mind mennyiségi, mind minőségi értelemben történő fejlesztése, és a jelenleginél nagyobb mértékben való összekapcsolása a műszaki képzést az üzleti ismeretek célirányos oktatásával), illetve az oktató intézmények formájában kell változást hoznia – az oktatásban részt vevő oktatók, trénerok fejlesztése, továbbképzése legalább annyira fontos a minőségbiztosítás szempontjából.

A képzőkkel szemben támasztott elvárások alapját képezhetik egy olyan folyamatnak, ahol a képzésben részt vevő képzőket, trénerket oktatják. Ezek a folyamatok szükségszerűen építenek a korábban megszerzett munkatapasztalatokra, kompetenciákra (tehát egyaránt felhasználásra kerülnek az informális és formális ismereteik), ezáltal pedig céljuk olyan oktatók kiképzése, akik megfelelnek egy standardizált tudástartalmakat tartalmazó rendszer elvárásainak. A továbbképzésekben az alábbi oktatók részvételét tarjuk elengedhetetlennek:

- Egyetemek, főiskolák oktatói;
- A felnőttképzésben, elsősorban a szakképzésben – OKJ-s képzések – tanító oktatók,
- Non-profit szervezetekben dolgozó trénerok;
- Roma és szociálisan hátrányos csoportok képzésére szakosodott trénerok és segítők;
- Vállalkozói tanácsadók, mentorok.

A TRÉNINGEK CÉLJA, ILLETVE TARTALMA SZERINT

A Magyarországon működő vállalkezási ismereteket nyújtó programok jelentős része elavult képzési módszereket alkalmaz, nem interaktív, nem foglalkozik készségfejlesztéssel, vagy a kompetenciák erősítésével. Az általánosan alkalmazott frontális oktatás teljesen alkalmatlan a vállalkezási kurzusokon, ezen felül a jelenleg működő képző intézmények többsége nem nyújt tanácsadási szolgáltatást a képzés mellett. Véleményünk szerint a vállalkezásoktatásban az elméleti tananyag egységesítésére kellene törekedni, jelenleg ugyanis nincs egyetemlegesen elfogadott kisvállalkezői képzési modell és gyakorlat. Széleskörűen elfogadott azonban, hogy elméleti vállalkezási ismeretek nyújtása ezen a területen nem elégséges. Ha megnézzük a külföldi és a hazai mikro- és kisvállalkezés-oktató tankönyveket (megjegyezzük, utóbbiból igen keveset találunk a piacon), azt tapasztaljuk, hogy a bennük foglaltak nem mondanak ellent egymásnak, ugyanakkor nagyon kevés az olyan közöttük, amelyik önállóan, egymaga tartalmazza a sikeres vállalkezésindításhoz és működtetéshez szükséges, komplex ismeretanyagot. A hiányt pótlendő ezért fontosnak tartjuk a középiskolai és egyetemi oktatásban, valamint a felnőttképzésben is a központilag elfogadott **elméleti** tananyagok megírását, összeállítását, melyek feladata:

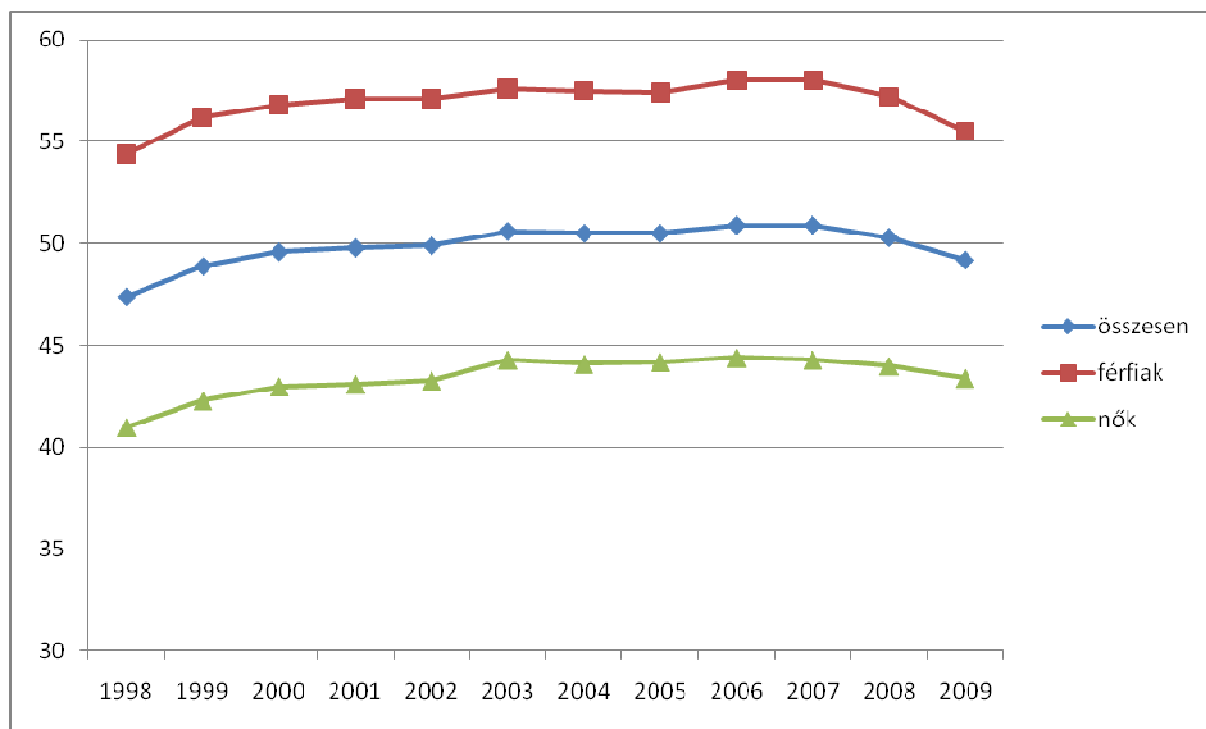
- motiválni a potenciális vállalkezókat arra, hogy belekezdjenek a vállalkezésindítási folyamatba:
 - sikerpéldákat bemutató tananyagok;
- megváltoztatni a potenciális vállalkezók attitűdjét azáltal, hogy fejlesztik képességeiket, és kiépítik azokat a hiányzó kompetenciákat, amelyek a sikeres vállalkezésműködtetéshez elengedhetetlenek:
 - személyiségfejlesztő tananyagok: magabiztos, határozott, sikerorientált, stb.;
 - készségfejlesztő tananyagok: kommunikáció, vezetés, szervezés, irányítás, döntéshozás, kockázatvállalás, stb.;
- olyan tudást átadni, amivel elkerülhetik az üzleti tevékenység útjában álló akadályokat és kényszereket:
 - általános vállalkezási ismeretek;
 - üzleti tervezés;
 - adózási, számviteli, pénzügyi, munkaügyi, valamint az operatív működéshez szükséges ismeretek;
 - menedzsment ismeretek,
 - alapvető jogi ismeretek.

Az így megírt elméleti tananyag kiegészítéseképpen különféle **gyakorlati** módszerek, feladatok bevonását látjuk indokoltnak az oktatásban. A Harvardi módszer alapján ez lehet az elméleti tudnivalók átadását támogató olyan esettanulmányok feldolgozása, amelyek szektoronként, szakterületenként a speciális sajátosságokra hívnák fel a figyelmet és nyújtanának megoldási alternatívákat. Hatékony és eredményes lehet vállalkozó vendégelőadók meghívása az oktatási folyamatba, illetve a mentori tevékenység elvégzésére való felkérésük. A két gyakorlat kombinálásaként például a hallgatók maguk látogathatnak meg vállalkozásokat, vállalkozókat, akikkel elbeszélgetnek, és a beszélgetés alapján egy esettanulmányban leírják tapasztalataikat, a megismert és tanulságos információkat.

d) Női vállalkozók

Összehasonlítva a hazai adatokat a legutóbbi évek OECD statisztikáival, azt tapasztaljuk, hogy annak ellenére, hogy évtizedekig állami célkitűzés volt a nők munkába állítása Magyarországon, szemben a Nyugat-Európai országokkal, mégis az egykor magas női foglalkoztatottsági ráta mára megfordult: ma a gazdasági aktivitásuk mind a régi, mint az új uniós tagállamokban élő társaikénál alacsonyabb.

15. ábra: A 15-74 éves férfiak és nők foglalkoztatottsága 1998-2009



Forrás: Statdat, 2009/b, 2.1.15. alapján

Bár a grafikonról is látszik, hogy 2003-ban nőtt a nők gazdasági aktivitása, a 15-74 év közöttiek még mindig nagyjából fele hiányzott a munkaerőpiacról. Ennek okait az alábbiakban kereshetjük:

- a nyugat-európainál több évvel alacsonyabb munkavállalási kor;
- a rugalmasabb munkaidejű munkahelyek hiánya;
- a dolgozó nők gyermekellátási feladatának elégtelen támogatása.

Ezt a jelenséget felismerve az utóbbi évek kormányai különböző intézkedésekkel próbálták a nők munkaerőpiaci reintegrációját elősegíteni. Ilyen például, hogy a gyermeküket otthon nevelő anyák is részt vehetnek a munkaügyi központok finanszírozta képzésekben, valamint mód nyílt számukra új szakma elsajátítására, illetve továbbképzésre. Ezek az intézkedések egyfelől segítenek nekik újra munkába állni, másrészt pedig azt szorgalmazzák, hogy a férfiakkal egyenlő módon járjanak el velük szemben a bérezés, az előléptetés, valamint a minősítés terén. A nőkon belül külön ki kell emelni a gyermeküket otthon nevelőket, hiszen számukra még speciálisabb, egyéb területekre is kiterjedő lehetőségeket kell teremteni. Ilyen lehet az atipikus foglalkoztatás, egész pontosan a részmunka, illetve a távmunka.

33. táblázat: A 15-64 éves népesség gazdasági aktivitása 2002-ben és 2003-ban, ezer főben

	Népesség	Ebből:		Együtt: gazdaságilag aktív	Gazdaságilag nem aktív	Aktivitási arány	Foglalkoztatottsági arány	Munkanélküliségi ráta
		foglalkoztatott	munkanélküli					
Együtt								
2002	6849,7	3850,3	238,4	4088,7	2761,0	593,7	56,2	5,8
2003	6836,3	3897,2	244,3	4141,5	2694,8	60,6	57,0	5,9
Ebből:								
Férfi								
2002	3337,7	2100,3	137,9	2238,2	1099,5	67,1	62,9	6,2
2003	3330,0	2112,7	138,4	2251,1	1078,9	67,6	63,4	6,1
Nő								
2002	3512,0	1750,0	100,5	1850,5	1611,5	52,7	49,8	5,4
2003	3506,3	1784,5	105,9	1890,4	1615,9	50,9	50,9	5,6

Forrás: Mihály – Palotai – Soltész, 2004, 9. oldal

A Gazdaságelemző Központ által 2003 őszén végzett, reprezentatív mintán alapuló kérdőíves vizsgálatban a magyarországi vállalkozások vezetőinek tekintetében kétharmad-egyharmad a férfiak nők aránya, ami alapján elmondhatjuk, hogy a kilencvenes évek óta nem igazán történt változás a nemek megoszlásában. Ugyanakkor, a 2005-ös felmérést bemutató 4. tábla már nagyjából fele-fele arányban jelzi a férfi és női vállalkozók arányát a hazai vállalkozások esetében. Jogi forma szerint vizsgálva megállapítható, hogy a nők vállalkozásai között jóval nagyobb számban fordulnak elő az egyéni, és kisebb számban a társas vállalkozások. Ez utóbbin belül a betéti társasági formában vállalkozók között több és látványosan egyre növekvő a női vezető, a kft-ken belül pedig több mint kétszeresére nőtt a férfiak aránya.

34. táblázat: A vállalkozások megoszlása jogi forma és a vállalkozók neme szerint (%)

Jogi forma	1999			2003		
	Férfi	Nő	Átlag	Férfi	Nő	Átlag
Egyéni vállalkozás	32,9	48,5	38,3	23,9	43,2	30,1
Kkt	1,3	0,9	1,1	3,4	2,0	3,0
Bt	28,3	29,9	28,9	31,3	35,9	32,7
Kft	35,1	19,0	29,5	39,6	18,6	32,8
Rt	1,1	0,1	0,8	1,4	0	1,0
Szövetkezet	1,1	1,2	1,1	0,4	0,3	0,4
Egyéb	0,2	0,4	0,3	0	0	0
ÖSSZESEN	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Mihály – Palotai – Soltész, 2004, 9. oldal

A jogi forma és a vállalkozások mérete között szignifikáns kapcsolat van, ezért a fenti táblázat adatiból azt a következtetést is levonhatjuk, hogy a nők vállalkozásai között nagyobb az alkalmazott nélküli, és jóval kisebb a kis- és közepes vállalkozások aránya. A Gazdaságelemző Központ adatai szerint a legnagyobb és növekvő részarányt kitevő mikrovállalkozások körében hasonló a nők és férfiak vezette vállalkozások aránya.

Megvizsgáltuk, hogy a női vállalkozások jellemzően mely iparágakban jönnek létre, szemben a férfi vállalkozásokkal. Ezek alapján megállapítjuk, hogy a férfiak vállalkozásai jóval nagyobb arányban működnek az ipar (8,0% versus 3,3%) és építőipar (9,3% versus 1,4%) szektorokban, a nőké a kereskedelem (39,1% versus 33,2%) és szolgáltatás (56,3% versus 49,6%) területén.

35. táblázat: A vállalkozások ágazati megoszlása a vállalkozók neme szerint (%)

Ágazat	1999			2003		
	Férfi	Nő	Átlag	Férfi	Nő	Átlag
Ipar	16,6	10,8	14,6	8,0	3,3	6,4
Építőipar	10,0	4,2	8,0	9,3	1,4	6,7
Kereskedelem	34,0	36,3	34,8	33,2	39,1	35,1
Szolgáltatások	39,4	48,7	42,6	49,6	56,3	51,85
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Mihály – Palotai – Soltész, 2004, 9. oldal

Javaslatainkat a *European Charter for Small Enterprises 2009 good practice selection - Fostering Women's Entrepreneurship* című fejezetének egyes javaslatait alapul véve fogalmazzuk meg. A tanulmány szerint minden EU tagállam, a maga módján, kiemelten foglalkozik a nők vállalkozásindítási gyakorlatának támogatásával. A tapasztalatok alapján ezt két dolog segíti erőteljesen: a követendő minták bemutatása, valamint a nők helyzetének sajátosságait figyelembe vevő speciális képzési és tanácsadási programok. Javaslatainkat elsősorban mi is e két téma köré építettük fel.

- **Női vállalkozó „road-show”.** Mind a mai napig él a sztereotípa, miszerint vállalkozást alapítani férfi feladat. A program célja megváltoztatni ezt a sztereotípiát, és elérni, hogy sok nő számára opcionális és reális karrierútnak tűnjön a vállalkozás megalapítása. Olyan programsorozatot kellene szervezni, melynek keretében már aktív női vállalkozók bemutatkozhatnak, elmondhatják történetüket, megoszthatják tapasztalataikat mint vállalkozók. Célszerű a szereplőket tudatosan kiválasztani a szerint, hogy sikeres-e a vállalkozásuk, mióta viszik az üzletet, vagy hány főt foglalkoztatnak. A célcsoport tehát egyfelől az előadók, másrészt pedig a jövőbeni női vállalkozók.
- **Hivatal az induló női vállalkozások megsegítésére.** A hivatal többszörös szerepet látna el. Egyfelől egy információs szolgáltatást nyújtana a mindennapos és a váratlan üzleti nehézségek kapcsán, másrészt pedig a képzésben és a kapcsolatépítésben segítene, mindezt pedig kifejezetten a női vállalkozókra szakosodottan tenné. Az ország különböző pontjain kellene létrehozni a hivatalokat, amik azonban azonos tudásbázissal, azonos szinten felkészített segítőkkel dolgoznának, ugyanakkor teljes mértékben a regionális sajátosságok figyelembevételével. Az intézkedés célcsoportja

egyfelől a munkát kereső munkanélküli nők, akik gondolkodnak a vállalkozás alapításán, másrészt pedig olyan nők, akik nem kényszerből, hanem elhivatottságból lépnének erre a pályára, és mint leendő foglalkoztatókat, közvetetten segíthetnék a foglalkoztatás ügyét.

- **Az év/régió női vállalkozója.** A díj átadását övező sajtóhírek, a köztudatba kerülő információk segítségével egyfelől ösztönözhetjük a nőket saját vállalkozás megalapítására, másrészt pedig a női vállalkozók társadalmi elfogadottságának szintjét is növelhetjük. Érdeemes lenne regionális szinten díjazni a vállalkozókat, hogy ezáltal még intenzívebb legyen az üzenetátadás. A célcsoport közvetlenül a női vállalkozók, illetve közvetetten a vállalkozási hajlandóságot mutató nők.
- **Kerekasztal-beszélgetések és kutatások.** Mivel a nők vállalkozóvá válásának segítése egy hosszabb folyamat, ezért nélkülözhetetlen, hogy a témában évről évre szülessenek új tanulmányok, illetve felmérések. Ennek egyik lehetséges módja, hogy időről időre kerekasztal beszélgetéseket szerveznek, ahol női vállalkozók mondhatják el egymásnak és az illetékes hatóságok, intézmények képviselőinek, hogy milyen problémák nehezítik a mindennapos működésüket, a növekedési lehetőségeiket. Ez az intézkedés tehát nem női vállalkozások létrehozatalát szorgalmazza, hanem már létező mikro- és kisvállalkozások helyzetét kívánja jobbítani.
- **Női vállalkozói hálózatok létrehozása.** A nők esélyegyenlőtlenségét kiküszöbölendő hasznosnak látjuk kifejezetten női vállalkozókból álló hálózatok létrehozását, ahol egyfelől a mindennapi üzleti életben tudnák egymást segíteni a résztvevők, másfelől pedig kapcsolatépítéssel, tapasztalatcserével tehetnék egymás munkáját eredményesebbé. A valóban hatékony működés végett célszerűnek látjuk sikeres női vállalkozók, mint mentorok bevonását a folyamatba.
- **Képzések, tanácsadás.** Korábban már írtuk, hogy olyan képzési rendszerek kialakítása lenne szükséges, amelyek a valamilyen értelemben hátrányos helyzetűek csoportjára fókuszálnak. Hasznosnak látnánk tehát kifejezetten nőket támogató képzéseket, amelyek vállalkozói ötletek kimunkálásában, üzleti terv készítésében, majd az elindított vállalkozás menedzselésének folyamatában segítenek nekik.
 - A speciális helyzetű célcsoportok (nők, munkanélküliek, romák, fogyatékkal élők) elérése és képzése a szűkebb szakmai ismereteken mesze túlmutató hozzáértést, sőt érzékenységet igényel az oktatók részéről. Ezeknek a célcsoportoknak az esetében olyan komplex programokra van szükség,

amelyek a hátrányok kompenzálása mellett a célcsoport tanulási, vállalkozási kultúrájának ismeretét is igénylik.

- A képzések illetve tréningek legyenek interaktív jellegűek, és kapcsolódjon szervezési módon tanácsadási tevékenység a folyamathoz.
- A nők problémái a vállalkozások indításakor és működtetésekor számos területen jelentősen eltérnek a férfi vállalkozók problémáitól. Ennek oka lehet, hogy teljesen más munkatapasztalatokkal rendelkeznek, jellemzően másfajta üzleti tevékenységekbe kezdenek bele, vagy ide sorolhatjuk a magánéleti jellemzőket is. A nőknek szóló képzéseken és tanácsadásokon ezért fontos a **női tréner, tanácsadó bevonása**, akik saját személyes példájukkal és esetenként a férfi képzőktől eltérő, személyesebb bevonódásukkal is segíteni tudnak.
- Egyes, a vállalkozási tevékenységhez, folyamathoz közvetlenül nem kapcsolódó tevékenységekben a nők sokszor le vannak maradva a férfiakhoz képest. Ezeken a területeken (például informatika, számítógép-használat, Internet-felhasználás, szoftverek, stb.) fejleszteni kell őket azáltal, hogy a képzési modulokba beépítjük ezeket az ismereteket is annak érdekében, hogy leküzdjék egyrészt versenyhátrányukat, másrészt a női vállalkozókra sokszor jellemző kisebbségi érzésüket.

e) Roma vállalkozók

Magyarországon, a munkaerő-piacon többszörösen hátrányos helyzetű roma lakosság számára fontosak a vállalkozói motivációt, az önfoglalkoztatóvá válást célzó és azt támogató programok. Ezek hatékony kidolgozásához mindenekelőtt meg kell ismerni a roma vállalkozók jellemzőit, hogy kifejezetten rájuk szabott megoldásokat tudjunk kínálni.

Magyarországon a roma lakosság önfoglalkoztatóvá válását korlátozza, hogy:

- jellemzően olyan hátrányos helyzetű, nagyon korlátozott piaci lehetőségekkel rendelkező településeken élnek, ahol a nem roma lakosság számára is nehéz sikeres vállalkozást alapítani és fenntartani;
- a kulturális ellentétekből adódó, romákkal szemben mutatkozó diszkrimináció kapcsán az átlagosan elvárt teljesítménynél sokkal többet kell az asztalra letenniük ahhoz, hogy igazán elismerjék, amit csinálnak. A romák viszont egy, az átlagosnál jóval

hátrányosabb helyzetről indulnak, tehát az általuk teljesítendő út messze erőn felüli a többi vállalkozáshoz képest;

- számos esetben vállalkozói attitűdjük is gondot okoz: a szárnyaló szellem, az óvatosság hiánya, és hogy nem különösebben veszik figyelembe a jogi és adózási korlátokat.

A romáknak szóló vállalkozóképző programoknak építenie kell a célcsoport speciális adottságaira és lehetőségeire. Az alábbiakban megfogalmazunk néhány **javaslatot** a roma vállalkozások létrehozása, illetve támogatása érdekében:

- fontos, hogy a képzés során egyes, esetenként kétséges dolgok is ki legyenek mondva, így például a képzés építsen a résztvevők korábbi szakmai és egyéb tapasztalataira, amit a romák gyakran a szürkegazdaságban szereznek;
- hasonlóképpen, mint a korábban már bemutatott hátrányos helyzetű csoportok esetében, javasoljuk roma képzőket képezni azért, hogy a célcsoportnak megfelelő adottságokkal rendelkezzenek és a tapasztalt trénerek munkáját segítsék, a résztvevőket pedig motiválják, mint olyanok, akik a célcsoport köréből kerülnek ki;
- a képzéseken azért is fontos a speciálisan képzett oktatók, trénerek részvétele, mert a képzéseknek a roma kultúra sajátosságait is figyelembe kellene vennie, továbbá fel kellene vállalnia az önfoglalkoztatás sikerességét hátráltató kulturális akadályok tudatosítását, a résztvevőkre bízva, de segítve a különböző értékek ütköztetésével kapcsolatos eligazodást és döntést;
- a kiképzett roma oktatók, segítők szerepe egy további területen is megjelenhetne: a kisebbségek, különösen a hátrányos helyzetű kisebbségek képzésébe az ugyanazon kisebbségi csoporthoz tartozó mentorok, segítők bevonása eredményesebbé tudja tenni a képzési programokat;
- amennyiben a kisebbségen belül bizonyos csoportoknál igény mutatkozik erre, biztosítani kell számukra a fejlődési, továbblépési lehetőséget, mert lehet, hogy esetükben egy bizonyos ideig tartó önfoglalkoztatás segít bejutni alkalmazottként a munkaerőpiacra. Ehhez azonban olyan képzésben kell részesíteni őket, amely valamilyen formában akkreditált. tehát hivatalos és elismerhető papírt kapnak arról, hogy sikeresen elvégezték a képzést;
- figyelembe véve, hogy a vállalkozás alapját képező üzleti lehetőség valóban életképes, a vállalkozás menedzsmentjében várhatóan sikertelenebb képzési résztvevők

szövetkezeti formában történő vállalkozását érdemes lenne támogatni, valamint számukra hosszútávon mentori, tanácsadói segítséget nyújtani;

- roma inkubátor-ház. Amerikában már működnek kisebbségi inkubátor-házak, ahol például afrikai és spanyol amerikaiak élnek és tevékenykednek együtt békésen a fehérekkel. Az alapvetően kisebbségi inkubátorként indult inkubátorház a társadalmi folyamatokban is rendkívüli eredményeket ér el: a résztvevők megismerik egymás vállalkozási szokásait, üzleti kapcsolatok szövődnek, és a sikeres üzleti kapcsolatok elfedik a meglévő előítéleteket (*Diósi, 2001*).

Fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy Magyarországon működik néhány olyan alapítvány, non-profit szervezet, amelyik kifejezetten hátrányos helyzetűek, kisebbségek megsegítésére jöttek létre. A romáknak szóló képzési rendszerek, valamint a roma vállalkozókat támogató eljárások, intézkedések kialakításakor célszerű lenne ezekkel az intézményekkel (Seed Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Autónia Alapítvány) felvenni a kapcsolatot.

f) Megváltozott munkaképességű vállalkozók

Sajnálatos módon gyakran tapasztaljuk, hogy a bizonyos kompetenciák elérésére elvileg képtelen, megváltozott munkaképességű emberek, még ha erőn felül teljesítenek is bizonyos elvárásokat, nem kapják meg azt az elismerést és bizalmat, ami a munkába állásukhoz kellene (külföldi gyakorlat, hogy a nemzeti szakképzési kvalifikációnak különböző szintjeit hozzák létre, ezáltal ezek az emberek könnyebben tudnak munkába állni - *Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály - Porubcsánszki, 2005*). Ekkor nem marad számukra más megoldás, mint megpróbáljanak önfoglalkoztatóvá válni. Ugyanakkor jelenleg a képzési piacon nincs olyan intézmény, amely kifejezetten az ő képességeikre szakosodva, megfelelően képzett oktatók és trénerok, valamint mentorok bevonásával segítene számukra vállalkozóvá válni. Javasoljuk ezért:

- olyan képzési rendszer kialakítását, amely a megváltozott munkaképességűek oktatásában új képzési technológiákat fejleszt ki és alkalmaz.

g) Fiatal vállalkozók

Annak ellenére, hogy Magyarországon a legtöbb vállalkozó 30 és 49 év közötti (lásd 1.1.1 fejezet), határozott jelentőséggel (13,6%) bír a 20-29 éves vállalkozó korosztály is a gazdaságban. Tevékenységüket egyre jobban elismerik, amit mi sem bizonyít jobban, hogy

egyre több támogatásban részesülnek, illetve egyre több olyan szervezet jön létre, amely kifejezetten a fiatal vállalkozókat segíti.

Azonban éppen ez utóbbi tény mutatja, tehát hogy speciálisan a fiatal vállalkozókra szakosodott intézmények alakulnak, hogy ez a társadalmi csoport a korhoz kapcsolódó problémákkal is szembe kell, hogy nézzen. Ilyenek lehetnek a pénzügyi konzervatív viselkedéséből adódó tőkehiány, a menedzsment képességek hiánya, a piacra lépés korlátjai, vagy a fiatalságukból adódó állandó, mindennapos küzdelem az üzleti életben való elismerésükre. Félő, hogy azokat a fiatalokat, akik még csak most ismerkednek a vállalkozások fogalmával, ezek az okok, illetve a tapasztalatlanságukból adódó félelmek könnyen elriaszthatják a vállalkozásindítástól.

A SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány Vállalkozásoktatás című tanulmányában részletesen bemutatja azt a két intézményt, amely hazánkban kifejezetten a fiatal vállalkozásokra szakosodottan foglalkozik vállalkozásfejlesztési kérdésekkel.

- **„Életpálya Alapítvány.** A szervezet 15 éve ad támogatást tanácsadás keretében a 18-32 éves korosztálynak. Szintén külföldi mintára jött létre (az életkori határokat is a külföldi modellhez igazították). Egyedi tanácsadást nyújt a hozzájuk fordulóknak, hogy elindítsák vállalkozásukat. A szervezet vezetőjétől kapott információk szerint 11 ezren regisztráltak a honlapjukon keresztül. Közöttük egyre nő, jelenleg 50 % körüli a diplomások aránya. A végzést követően jelentkeznek az alapítványnál, többnyire egyénileg, de néha akadnak párok is, a csapatban tervezett vállalkozásindítási szándék nem jellemző. Változás a korábbi évekhez képest, hogy míg korábban inkább a szakmai segítséget vették igénybe (tanácsadó hálózat, akikhez az Alapítvány irányítja a jelentkezőket, könyvelőhöz, pénzügyi tanácsadóhoz, marketinges szakemberhez) az utóbbi időben inkább általános tanácsért fordulnak a szervezethez, egyfajta mentorálás iránti igénnyel. A most jelentkező fiatalok tájékozottabbak magát a vállalkozás ügyeit, indítását illetően, elsősorban az interneten szerezhető információk alapján. Évente mintegy 250-300 fiatal fordul az alapítványhoz, és kb. 50-60 főről tudják, hogy elindította a vállalkozást. A követés inkább informális, de tervezik a szervezett megvalósítását is. Tapasztalataik szerint a vállalkozás alapításakor divatokat követnek a fiatalok. A szervezet nem tekinti céljának, hogy direkt módon orientálja a hozzájuk fordulókat döntéseit, azt az elvet követik, hogy mindenki tanuljon a saját tapasztalataiból.
- **Budapesti Ifjúsági Vállalkozó Központ – BIVÁK.** A non-profit szervezet 1997 tavaszán alakult meg a Közgazdasági Politechnikum szellemi és anyagi

infrastruktúrájára építve. A térség egyik első olyan vállalkozási központja volt, amely a 18-30 éves vállalkozók képzését és támogatását tűzte ki célként. Eredetileg a Központ tevékenységének a fő célpontja az iskolából éppen kikerült fiatalok voltak. Korábban Budapesten és az agglomerációban működtek, komplex vállalkozássegítő programokkal, mára a tevékenység földrajzi hatósugara és a célcsoport is kibővült. Alaptevékenységük egyéb projektekkel is bővült, pl. olyan képzéssel, aminek a nők a célcsoportja, és nem az életkor alapján megcélzott csoport. Évente 100-150 fő számára nyújtanak olyan programokat, amelyekben elsősorban a szociális készségek fejlesztésére koncentrálnak, és a képzés egészét a speciális célcsoport igényeihez igyekeznek szabni. Emellett ECDL képző és vizsgaközpontként is működnek, illetve a „Lépj egyet előre” program keretében hátrányos helyzetű felnőtteknek tartanak képzést. Saját fejlesztésű módszereikre építve tanároknak és diákoknak országsszerte rendszeresen tartanak trénerképző és vállalkozás-ösztönző tréningeket az OTP által támogatott iskolai program keretében. Felnőttképzési programjukat jövőre tanárképzési programként is akkreditáltatják. Évente 50-100 fő veszi igénybe az ingyenes tanácsadást. Nem hirdetik a szolgáltatást, anélkül is ismerik őket. Meglehetősen korlátosak az erőforrásaik, nem lenne kapacitás jóval nagyobb létszámú jelentkező fogadására” (*SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, 2008, 78. oldal*).

h) Spin-off Modell

Részben a hivatalos iskolarendszerű képzésben tanult gazdasági és vállalkozási ismeretek okán, részben pedig azért, mert egyre több fiatal családjában találunk vállalkozót, egyre inkább azt tapasztaljuk, hogy a mai huszonévesek számára a vállalkozói lét már valós karrierlehetőségként tűnik fel. Ezt látszik alátámasztani a Budapesti Corvinus Egyetem minden évben elkészített, nem reprezentatív hallgatói felmérése, ahol a diákok egyre nagyobb hányada (legutóbb 71%-a) állítja már magáról, hogy a vállalkozói lét vonzó alternatíva számára, még akkor is, ha jelenleg nem rendelkeznek működő vállalkozással (tehát elképzelhetőnek tartják, hogy a jövőben egyszer vállalkozásba kezdenek).

A korosztály sajátosságából adódóan a legtöbben úgy képzelik, hogy barátaikkal, egyetemista társaikkal fognak vállalkozást alapítani (a képzéseken kapott visszajelzések szerint arányuk legalább 80-85%), hiszen sokszor maguk a vállalkozási ötletek is közösen eltöltött programok alatt születnek. Ez egyfelől kockázatos lehet, ugyanakkor a tehetséges fiatalok ilyen módon nemcsak maguknak, hanem baráti körük tagjainak is munkahelyet tudnak teremteni, kihasználva a több szereplő szélesebb körű, komplexebb szaktudását, az eltérő, egymást

kiegészítő kompetenciák, készségek sikert erősítő jelenlétét. Ha őket szeretnénk segíteni, olyan képzéseket kell kialakítanunk, amelyek segítenek közös vállalkozások biztonságos létrehozásában és működtetésében. Az ilyen rendszereket támogatják az úgynevezett spin-off vállalkozások. De mit is jelent ez a vállalkozási forma?

„Bár a nemzetközi szakirodalomban egyre több cikk foglalkozik a spin-off vállalkozásokkal, cégekkel, nincs még kialakult, általánosan elfogadott meghatározásuk. A szakértők a spin-off megjelölést eléggé tágan értelmezik és általában **bármely új, magas technológiai szintű, tudás-intenzív olyan vállalkozásra értik, amely szellemi tőkéjét valamilyen formában egyetemtől, vagy közfinanszírozású kutatóintézettől eredezteti**. Az utóbbi időben a fogalom néhány esetben annyira kitágult, hogy **nagyvállalatok által, valamiféle szellemi beszállítói szereppel alapított vállalkozásokat is értik rajta**. Az OECD megkísérli, hogy e vállalkozásformának olyan egységes, mindenki által elfogadható meghatározást adjon, ami lehetővé teszi az egyes országok gyakorlatának összehasonlító elemzését, s egyben nem tágítja ki már-már önkényes használatúvá a megnevezés tartalmát. E szempontból fontos, hogy a spin-off vállalkozás fogalma valamely közfinanszírozású intézményből – legyen az egyetem vagy kutatóintézet – származó technológiai transzfer alapján megalapított, új technológiai intenzív vállalkozásnál szélesebb értelmezésre ne terjedjen ki. Ennek a megközelítésnek az alapján az OECD Titkársága azt javasolja, hogy a jövőben a közfinanszírozású háttérrel megalakult spin-off vállalkozásokon olyan vállalatokat értsünk, amelyek az alábbi jellemzők közül legalább az egyikkel bírnak:

- Spin-off bármilyen olyan új cég, amelyet közfinanszírozású intézmény, vagy egyetem alkalmazottja alapított.
- Spin-off bármilyen olyan új cég, amely technológiáját egyetemtől, vagy más közfinanszírozású kutatóintézettől nyerte licenc-eljárás keretében.
- Spin-off bármilyen olyan új cég, amelyben egyetem, vagy más nemzeti kutató laboratórium tőkerészesedéssel vesz részt.
- Spin-off bármilyen olyan új cég, amelyet közfinanszírozású kutatóintézet alapított”
(Kleinheincz, 2001).

Mivel ezek az egyetemekről, felsőoktatási intézményekből kikerülő, sokszor technológia-intenzív vállalkozások a kutatóhelyek szellemi eredményeire alapozva jönnek létre, ezért egyre inkább a gazdasági figyelem középpontjába kerülnek, mert sok közép- és nagyvállalat

fel akarja szívni őket¹⁵. Éppen ezért a „spin-off vállalkozások száma, életképessége néhány fejlett OECD országban a tudomány, illetve a tudásbázis ipari kapcsolatainak mintegy fokmérőjévé válik. A gazdaságban létrejött spin-off cégek egyfajta indikátorai lehetnek annak, hogy az adott ország közfinanszírozású kutatói intézményhálózata mennyire képes az ebben a hálózatban létrejött tudást kereskedelmi értékévé átfordítani, milyen intenzitású a technológiai transzfer a közszféra és az üzleti szektor között” (Kleinheincz, 2001).

A spin-off vállalkozások térnyerésének elősegítése két okból is hasznos lehet Magyarországon. Egyfelől, a tipikus értelemben vett spin-off vállalkozások jellemzően technológia-intenzív, innovatív iparágakban jönnek létre, ami azt jelenti, hogy pont azon iparágak szereplőivé válnak, amelyek hazánkban is a legtöbb úgynevezett gyorsan növekvő vállalkozást kitermelik (ide tartoznak még a biotechnológia, információ- és telekommunikációs szolgáltatás, szoftvergyártás, elektronikai alkatrészgyártás iparágak - Némethné Pál, 2010). Ezért tehát piaci szereplésüknek köszönhetően gazdasági fejlődést tudnak beindítani. Másrészt, régóta probléma, hogy az egyetemek és kutatóintézetek által elért kutatási eredményeket nem igazán tudják üzleti alapon értékesíteni, úgymond pénzzé tenni. A spin-off vállalkozások, építve a már említett kutatói intézményhálózatokban betöltött szerepükre, segíthetnek az eredmények hasznosításában.

Külföldi követendő jó példák

Kleinheincz Ferenc munkája alapján az alábbiakban bemutatjuk a német, a francia és a brit legjobb gyakorlatokat Európából. Az OECD országok legtöbbszörében a spin-off vállalkozások gyarapodásának lehetünk tanúi Kleinheincz szerint, aki munkájában az említett három országra helyezi a hangsúlyt.

„Németországban a Szövetség Oktatási és Kutatási Minisztérium (BMBF) megbízásából végzett, ún. ATHENE-projekt keretében felmérték a spin-off-ok számát. 1200 új vállalkozást alapítottak a különböző német tudományos parkokban, ezek mintegy fele tekinthető spin-off vállalkozásnak. Az egyes országok gyakorlata egymástól igen eltérő képet mutat.

Sokszínnű a kép abban a tekintetben is, hogy spin-off vállalkozások honnan kapják induló tőkéjüket. Bár a magvetőtőke finanszírozás és a későbbi fázisban a kockázati tőkefinanszírozás egyre inkább elterjed, mégis sok esetben ezek az induló vállalkozások

¹⁵ Ezek „a spin-off vállalkozások felkeltették az élenjáró ipari országok tudomány és technológiapolitikával foglalkozó szakembereinek figyelmét is, ezért az OECD Tudományos és Innovációpolitikai (TIP) Munkacsoportjában külön műhelymunka indult meg az ilyen típusú induló vállalkozások vizsgálatára, amelynek keretében arra is választ keresnek, hogy a kormányzatok tudomány- és technológiapolitikájában milyen szerepet kell kapnia a spin-off tevékenység ösztönzésének” (Kleinheincz, 2001).

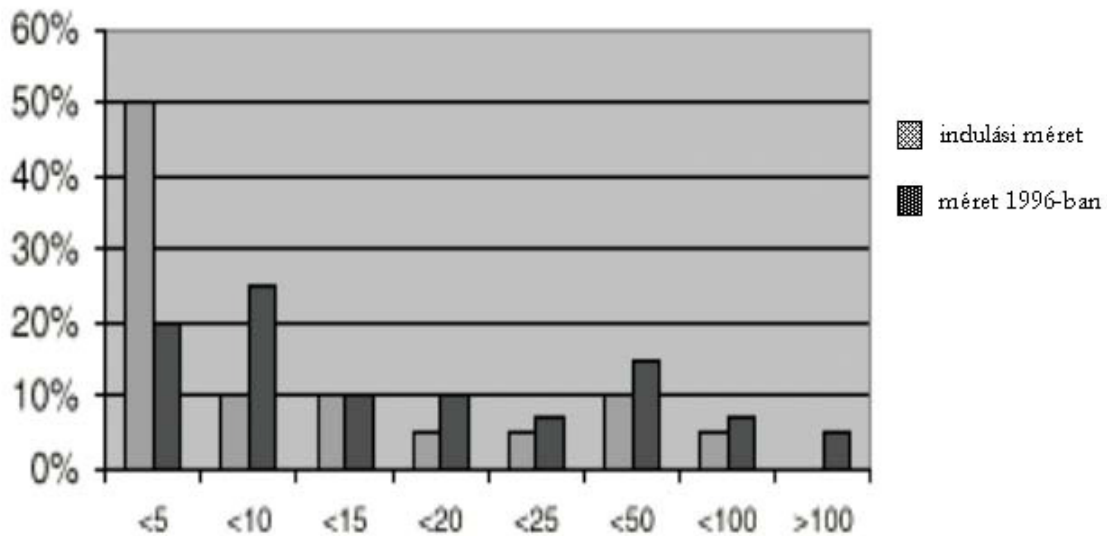
tőkehiánnyal küszködnek. Általános tény, hogy a felsőoktatási intézmények és a közfinanszírozású kutatóhelyek nincsenek abban a helyzetben, hogy jelentős induló tőkével láthassák el ezeket a vállalatokat. Kiemelt fontosságú ezért, hogy a kormányzat, vagy a regionális fejlesztéssel foglalkozó szervezetek biztosítsák számukra azokat a feltételeket, amelyek indulásukhoz szükségesek. E körben többek között az inkubációs támogatás is nagy szerepet játszhat.

Különböző formákat ölt az egyes országokban az anyaintézmények és a spin-off-ok kapcsolata is. A legegyszerűbb esetben a hosszú távú kapcsolat szintje gyakorlatilag megszűnik, amikor a közalkalmazott kutató alapít vállalatot és otthagyja intézményét. De a kapcsolat korlátozódhat egy egyszeri licenc-vételi tranzakcióra is, lehet azonban tartós, ha például az anyaintézet továbbra is rendelkezésre bocsátja laboratóriumát, vagy inkubációs lehetőséget, üzleti szolgáltatást biztosít az induló vállalkozásnak. A legtartósabb a kapcsolat formája, amikor az anyaintézet maga is részt vállal az induló vállalkozás szerencsésében pénzügyi támogatás biztosítása, vagy tőkerészesedés útján. A spin-off és anyaintézménye között tehát az általános fogalom igen sokféle kapcsolati rendszert rejthet. Kellő elméleti tapasztalat híján ma még nem tudjuk megválaszolni azt a kérdést, hogy vajon milyen közintézmény – felsőoktatási vagy inkább közfinanszírozású kutató intézet, állami laboratórium – és milyen formában lehetne a legsikeresebb a spin-off vállalkozások ösztönzésében? Az alapító személyének lehetőségeiben sincsen egységes kép. Van olyan OECD-ország is, ahol a közalkalmazott nem alapíthat magánvállalatot, de van, ahol ezt éppen ösztönzik.

A spin-off vállalatok életciklusának elemzése arra utal, hogy ezek a vállalatok általában hosszabb távon is kisebb méretűek maradnak, s életciklusuk későbbi szakaszában sem jellemző rájuk – néhány kivételtől eltekintve – a gyors növekedés, vagy a termelés-orientáltság. Több ország adatai is azt mutatják, hogy a közintézményekből kirajzó vállalkozások nagy többsége 50 fő alatti vállalkozás marad. Emellett igen érdekes, hogy túlélési rátájuk magasabb, mint más új, technológia-intenzív vállalkozásé” (Kleinheincz, 2001).

Kleinheincz megjegyzése a gyors növekedés elmaradásáról véleményünk szerint azért nem mond ellent Némethné megközelítésének, mert egy gyorsan növekvő vállalkozás esetében nem feltétel, hogy a növekedés a foglalkoztatottak létszámában következzen be.

16. ábra: A német egyetemi spin-off-ok mérete induláskor és 1996-ban



Forrás: Kleinheincz Ferenc, 3. oldal

Kleinheincz szerint a spin-off vállalkozások gazdasági hatása nem teljesen egyértelmű: vannak ugyanis olyan országok, ahol a termék-orientált vállalkozások gazdasági fellendülést eredményezhetnek az ágazatban, ám amennyiben nem tudják magukat kinőni a „kutató butik” kategóriából, úgy ez a hatás elmarad.

Az alábbi táblázatok adatai a francia, illetve az angol spin-off vállalkozásokról tökéletesen egybeesnek korábbi állításainkkal, miszerint a spin-off vállalkozások jellemzően a biotechnológia és az informatika ágazatokban jönnek létre. Ahogyan látjuk, a francia gazdaságban kimagasló az informatika (25%) és az egészségügy (20%) ágazatok térnyerése, míg Angliában közel azonos arányban a mérnöki tudományok (20%), illetve a biotechnológia (19%) szerepelnek. Ha jobban megnézzük a táblázatban szereplő ágazatokat, akkor feltűnhet, hogy nem csupán a technológia intenzitása jellemzi őket, hanem a magas tőkeigény és ezáltal a magas külső finanszírozás igénye is feltételezhető.

36. táblázat: A francia CNRS-intézetekből megalakult spin-off-ok megoszlása ágazatonként

Ágazat	%
Informatika	25 %
Egészségügy	20 %
Műszeripar	8 %
Új anyagok	7 %
Elektronika	7 %
Környezetvédelem	6 %
Vegyipar	5 %
Akusztika, optika	5 %
Menedzsment-tudományok	5 %
Információs, kommunikációs szolgáltatások	4 %
Energia	4 %
Egyéb	4 %
Összesen	100 %

Forrás: Kleinheincz Ferenc, 4. oldal

37. táblázat: Brit felsőoktatási intézmények bázisán alapult spin-off-ok megoszlása

Tudományos szakterületek	%
Mérnöki tudományok	20 %
Biotechnológia	19 %
Élettudományok	9 %
Gyógyászat	5 %
Szoftver	11 %
Kémiai, fizikai tudományok	11 %
Általános tanácsadás	10 %
Egyéb	15 %
Összesen	100 %

Forrás: Kleinheincz Ferenc, 4. oldal

„Az ágazati koncentrálódás fő okát abban látják a szakértők, hogy az egyetemi kutatás különösen a fent kiemelt tudományterületeken járul hozzá az új termékek és eljárások fejlesztéséhez. Ezt támasztja alá egy vizsgálat is, ami hét iparágban tevékenykedő nagyobb

céget vizsgált, s kimutatta, hogy a nagyobb vállalatok esetén is igaz, hogy a gyógyszerek, a gyógyászati termékek, a szoftverek, a műszeripar valamint a vegyipar területén támaszkodnak ezek a vállalatok termékfejlesztéseik, termelési eljárásaik fejlesztése során leginkább az egyetemi kutatásokra. Érdekes lenne megvizsgálni, hogy mi az oka annak, hogy a nagyobb vállalatokhoz hasonlóan a spin-off-ok is inkább a fentebb mondott tudományterületeken koncentrálódnak” (Kleinheincz, 2001).

Hazai követendő jó példák

Fentebb említettük, hogy a legtöbb spin-off vállalkozás technológia-intenzív iparágakban jön létre, és hogy eredményes működésüknek köszönhetően bizonyos iparágakban gazdaság fellendülést kezdeményezhetnek. Mindez azonban csupán akkor következik be, ha a jól képzett, kreatív és feltaláló szakemberek nem a nagyvállalatoknál helyezkednek el, hanem önállóan, vagy társaik segítségével saját vállalkozást alapítanak, esetleg betársulnak már működő, hasonló iparágban tevékenykedő vállalkozások mellé. A gazdaságban igazán tovaterjedő hatása pedig csak a hazai kutatás-fejlesztési tevékenységnek van. A kormányzatnak az a feladata, hogy segítse a regionális innovációs fejlődésre is ható folyamatok kibontakozását.

A Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központjának érdekes, régóta működő vállalkozás-fejlesztési projektje a Hallgatói Spin-off Modell, ami sajátos „üzletépítő verseny”. Ez magában foglalja a hagyományos üzletiterv-versenyt, de itt nem az elméleti terv bemutatásának, hanem annak gyakorlati megvalósításán van a hangsúly. A legjobb üzleti tervet prezentáló hallgatók anyagi támogatást kapnak az adott vállalkozás elindításához, és tapasztalt mentorok segítik a terv megvalósítását.

Ezt a modellt hivatott egyfajta keretbe foglalni a három éve létrehozott speciális vállalkozás-fejlesztői intézmény, a Spin Off Klub: Az Interuniversitas Hallgatói Vállalkozói Klub és Spin-off keltető. A klub „Interuniversitas”, mert Budapest minden egyeteméről és főiskolájáról várják a hallgatóságot. Arra számítanak, hogy a klub ereje éppen abban lesz, hogy benne összeadódna a különböző előképzettségű, szakmájú, érdeklődésű fiatalok ismeretei és törekvései. Számítanak azokra a magas fokú ismeretekre is, amelyeket ma a felsőoktatásban megszerezhet egy átlag egyetemista és céljuk ezeket az ismereteket kiegészíteni, illetve egy újszerű, vállalkozói megközelítéssel integrálni. A klub „Hallgatói”, mert az elsődleges célcsoport az egyetemi-főiskolai hallgatóság, és „Vállalkozói”, mert szemben az egyszerűen csak kikapcsolódásra és szórakozásra alkalmas klubokkal, a programok középpontjában a vállalkozás áll. A rendezvényeken vállalkozókkal lehet találkozni, vállalkozói filmklubot

működtetnek, és a vállalkozáshoz kapcsolódó tréningeket, foglalkozásokat tartanak. A klub országos szintű kiterjesztésének első lépései 2009-ben megkezdődtek.

i) Távoktatás

A vállalkozóknak fontos, hogy tudásuk és ismereteik naprakészek legyenek. Ugyanakkor, főleg a mikro és kisvállalkozások tulajdonosai esetében, akik többnyire a vállalkozás vezetői is egyben, megfigyelhető, hogy azért nem tudnak részt venni a nekik szóló képzéseken, mert egyszerűen nincs rá idejük. Fontos tehát, hogy a képzésért felelős szervek alternatív megoldásokkal szolgáljanak e meghatározó szegmens számára, így például szerveződhet a távoktatás menedzsereknek, vagy a mentorálási rendszer, ahol a vezetők egymástól tanulhatnak.

„Az ICT¹⁶ tanulási rendszerek, amelyeket az egyes kisvállalkozások igényeinek megfelelően lehet kialakítani további fejlesztéseket igényelnek, annak érdekében, hogy a vállalkozások a lehető legjobban tudják őket hasznosítani. Az információs és kommunikációs technológia fejlődése napjaink talán legjellemzőbb folyamata. Azonban az Európai Bizottság egy jelentésében leszögezi, hogy a ICT terjedésének sebessége eltér országok, régiók és iparágak között” (*Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x, 18. oldal*). Mindazonáltal az ICT-ből származó előnyök tekintetében nem lehet sokáig várni a fejlesztésekkel:

- „az IT¹⁷ megváltoztatja a vállalkozásokon belüli munkaszervezetet és a kompetenciák és szaktudások struktúráját;
- az ICT új lehetőségeket teremt az oktatásban. Ezek az új megoldások például az együttes tanulás multimédiás rendszereken keresztül, illetve a különböző adatbázisokhoz való hozzáférés;
- azoknak a csoportoknak is lehetőséget ad a tanulásra, akiknek a hagyományos rendszerek elérhetősége korlátozott, például mozgáskorlátozott, háztartásbeli, vagy alacsonyán képzett fiatalok, távoli vidékeken élő emberek számára, továbbá kis és középvállalkozások számára, akiknek se hely se időkapacitásuk nincsen cégen belüli képzések szervezésére” (*Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x, 18. oldal*).

Az alábbi táblázatban összefoglaljuk a távoktatás előnyeit és hátrányait (*Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x*):

¹⁶ ICT: információs és kommunikációs technológia.

¹⁷ IT: információs technológia

38. táblázat: A távoktatás előnyei és hátrányai a vállalkozóképzésben

ELŐNYÖK	HÁTRÁNYOK
<p>Szervezési kérdések:</p> <ul style="list-style-type: none"> • időbeosztás rugalmassága, • tréning decentralizálása, • oktatás folyamatos elérhetősége, • távol dolgozó emberek bevonása az oktatásba. 	
<p>költségek jelentős csökkenése, mert:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nincs utazási idő és költségek, • egyszerre jóval nagyobb számú résztvevője lehet egy kurzusnak, ezáltal a fajlagos költségek is csökkennek. 	<ul style="list-style-type: none"> • az egyes vállalkozásokra szabott képzési programok jóval drágábbak, • a kurzusok anyagát nem lehet gyakran változtatni, mivel ezek rengeteg vállalkozáshoz eljutnak
<p>tanárok szempontjából új lehetőségek:</p> <ul style="list-style-type: none"> • a tananyagot jobban személyre lehet szabni, • egyszerre több diákkal tud foglalkozni az oktató 	<ul style="list-style-type: none"> • a távoktatás nem mindig alkalmas egyes tananyagok elsajátítására mélységében, nehéz a visszacsatolási mechanizmus
	<ul style="list-style-type: none"> • vannak olyan képzések, amelyek tulajdonságuknál fogva nehezen kezelhetők távoktatás keretében, például a gyakorlatot megkövetelő képzések
	<ul style="list-style-type: none"> • a nem kellően motivált, vagy alacsony képzettségű tanulókat nehéz a tananyag állandó figyelemmel kísérésére bírni

Forrás: Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x alapján saját tábla

4.2.2 Mobilitás

Sokszor úgy tűnik, a foglalkoztatás-ösztönző politikák esetében a foglalkoztatás bővítését, illetve a bérfelzárkózást célzó intézkedéseket nehéz párhuzamosan kivitelezni. A dolgozói mobilitás elősegítésének kérdése ugyanakkor szerencsére nem jár ilyen szintű dilemmával: egyértelműen kívánatos célként adódik a térségek és társadalmi csoportok közötti tartós munkaerő-piaci esélykülönbségek mérséklése. A mobilitás kérdését különböző dimenziók mentén tudjuk értelmezni, vizsgálni (Gábor R. et al, 2005):

- A **földrajzi mobilitás** két fő típusát célszerű kiemelnünk. Az egyik a napi ingázás, amelynek lehetséges hatósugarát és hozzáférhetőségét leginkább a távolsági tömegközlekedés fejlettsége (hálózatsűrűség, menetidő stb.) és igénybevételek költsége határozza meg. A közlekedési infrastruktúra fejlesztésében való elmaradást hangsúlyozó OECD jelentések szerint, annak ellenére, hogy az autópályák és autóutak

fejlesztésére viszonylag nagyobb összeget fordít az ország, a helyi közlekedési viszonyok rendbetétele terén nagyon sok hiányosság van. Az állami tulajdonban lévő szolgáltatók száma nagyon magas, ám finanszírozásuk nem egységes. A díjak rendszere nem eléggé átlátható, sőt, egyes (pénzügyileg nehéz helyzetben lévő) önkormányzatok hatósági jogköröket is átruháztak a szolgáltatókra, így a gyakorlatban azok egyszerre működnek hatóságként és szolgáltatóként. A hatóságok az irányítás, a felelősségek, az adminisztráció és a finanszírozás átláthatóbbá tételét és jobb koordinációját sürgeti (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*).

A földrajzi mobilitás másik formája a lakóhely-változtatás, amelynek intenzitása attól függ, mennyire elterjedt és megszokott lakáshasználati jogcím egy régióban, országban a lakásbérlés, illetve a saját tulajdonú ingatlanban lakás. Magyarországon a háztartások, döntő többségükben, saját lakásban élnek, mivel itthon a lakások 90%-a magántulajdonban van, az elérhető árú bérlakások piaca pedig túlságosan szűkös. A mobilitás növelése érdekében ezek fejlődését elő kell segíteni, különösen a nagyobb fejlődési potenciállal bíró területeken.

- Az alkalmazottak foglalkoztatás-váltási hajlandóságát, készségét és képességét öleli fel a **foglalkozási mobilitás** fogalma. Lehetséges intenzitásának elsődleges meghatározója ennek értelmében a lakosság iskolázottságának alakulása.
- A **munkahelyi mobilitás** mértéke főként azon a két körülményen múlik, hogy az egyes foglalkozásokban mennyire egységes a gyakorlásukhoz szükséges szaktudásigény, és hogy mennyire igazodik ehhez hozzá a szakképző intézmények által nyújtott szaktudás.

Általában minden országra jellemző, hogy a gazdasági tevékenységek földrajzilag koncentráltan működnek. Ezzel szemben az aktív munkaerő sokkal kevésbé koncentrált, így a regionális egyenlőtlenségek megszüntetését, a kereslet és a kínálat találkozását a mobilitás, illetve a munkaerő mobilitási hajlandósága és lehetőségei hivatottak segíteni – legalábbis így gondolnánk. Azonban egyes vizsgálatok kimutatják, hogy a mobilitás, és ami ebben az esetben igazán lényeges, a nettó munkaerő-áramlás azonban nincs komoly hatással a régiók közti egyenlőtlenségekre. „Egyes vizsgált országban a pozitív nettó munkaerő-beáramlás egyenesen a foglalkoztatás romlása mellett valósult meg. Ez azt jelenti, hogy a lakosság helyváltoztatási szándékai mögött gyakran nem munkaerőpiaci okok húzódnak meg. A lakáspolitikai megváltoztatása mellett tehát elsősorban a munkahely-szerzési szándékkal történő mobilitást kell elősegíteni. Ezzel kapcsolatban nagy jelentőséggel bírhat olcsó bérlakások biztosítása a nagyobb jövedelemmel kecsegtető régiókban, ahol a munkavállalás

egyik fő akadálya éppen a lakások árának nagysága a hátrányos helyzetű régiókhoz viszonyítva, illetve a bérlakás-piac túlságosan kis mérete” (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*).

Felmérések kimutatták, hogy Európában, szemben az Egyesült Államokban megszokottakkal, a mobilitási tényező meglepően kis jelentőséggel bír a foglalkoztatási helyzetet tekintve. Nálunk az emberek általában kilépnek a munkaerőpiacról, amennyiben valamilyen okból kifolyólag addig megszokott munkájukat nem tudják tovább végezni. Az USA-ban, hasonló esetben, az emberek lakóhely-változtatással reagálnak a felmerülő problémára. Az OECD Employment Outlook 2005-ös tanulmány szerint „Európában a foglalkoztatási helyzetre nagyobb hatással van a bérszintek kollektív egyeztetés keretében történő rögzítése. A regionális sajátságokat figyelmen kívül hagyó, központi bértárgyalások akadályozzák a munkaerő és a vállalkozások megfelelő szintű áramlását, ezáltal a kiigazító, gazdasági helyzetet javító változásokat” (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*). Az egyes régiók összehasonlító vizsgálata szerint főleg Kelet-Németországban, Dél-Olaszországban és Dél-Spanyolországban nagyok a különbségek a foglalkoztatásban. Ennek elsődleges oka a központi bérszint-egyeztetés.

A regionális szintű foglalkoztatás működését leginkább a két legmobilabb csoport, a fiatalok és a képzettek elvándorlása veszélyezteti. Ugyanakkor, az ellenkező irányból nézve a kérdést, abban a régióban, ahová elvándorolnak, éppen az ő megjelenésük billenti helyre a kereslet és kínálat egyensúlytalanságát.

Ebből kifolyólag részben megkérdőjelezhetőek azok az intézményi szándékok, eszközök, melyek kifejezetten a képzetlenek, illetve a nehezebb anyagi helyzetben lévők mobilitását célozzák segíteni. A jelenlegi gyakorlatok szerint 17 OECD országban, általában a segélyek bizonyos szintű megvonásával, vagy rövidebb-hosszabb ideig történő felfüggesztésével büntetik, ha egy munkavállaló visszautasít egy más régióban kínákozó állást (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*).

A büntetés mellett természetesen a támogató szolgáltatások gyakorlata is elterjedt. Ezek legtöbbször a távoli felvételi beszélgetésekhez, interjúkhoz kapcsolódó utazási, illetve szállásköltségeket támogatják valamilyen mértékű díj-térítéssel. Az eljárás azonban két helyen kritizálható. Az egyik, hogy ezeket a támogatásokat éppen a képzett, magas fizetést igénylő munkakeresők veszik igénybe, tehát a célzott és a tényleges célcsoport nem azonos.

A másik, hogy a költségvetés átlagosan csupán 0-1-0,5%-át fordítják ilyen mobilitást serkentő eljárások finanszírozására. A cél tehát egyfelől az lenne, hogy nagyobb keretet biztosítsunk a regionális problémák megoldását segítő LMP eljárásoknak, másfelől pedig az elterjedt jó

gyakorlatok (útiköltség és szállástámogatás) egészüljenek ki konkrétan a más régióban történő munkavállalást támogató közvetlen és közvetett eszközökkel (például a munkavállaló letelepedését, a házastársa/élettársa elhelyezkedését, a gyermekek beiskoláztatását célzó kiegészítő támogatások).

A bemutatott helyzetek, körülmények, az ezek megoldását célzó módszerek, eljárások leginkább a mobilitás kérdésének áttekintését szolgálják, és egyfajta üzenetet szándékoznak átadni. E szerint fontos, hogy meglássuk, a dolgozók mobilitási készségének növekedése, illetve magának a dolgozók mobilitásának elősegítése, nem máról holnapra látványos eredménnyel végbemenő folyamat lesz, akármilyen eszközhöz nyúlnak is az érintett hatóságok, intézmények, sőt, a kiegyenlítődsnek hosszabb távon nem lehet kizárólagos mechanizmusa a munkaerő mobilitása. Egyéb területeken is szükséges kiegészítő beavatkozások alkalmazása, így célszerű számos tényezőt számításba venni (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*):

- a fejlettebb régiók munkaerő-vonzása alapvetően nagyobb, tekintve a kínálkozó munkalehetőségeket, illetve a várhatóan magasabb fizetéseket;
- ugyanakkor ugyanezekben a régiókban a gazdasági aktivitás költségei is jóval magasabbak, illetve a foglalkoztatás bővülésével tovább nőnek;
- a helyi és távolsági közlekedés lehetősége, színvonala nagymértékben befolyásolja a mobilitási és ingázási lehetőségeket;
- a szociális juttatások, lakáspolitikai eszközök ösztönözhetik (vagy éppen gátolhatják) a munkaerő mozgását.

Az eddig felsoroltakon túl egy további makrogazdasági érv is szól az alkalmazottak mobilitásának elősegítése mellett. Konkrétan az, hogy „a – részint tartós munkanélküliségben megnyilvánuló, részint reményvesztett állástalanságként rejtve maradó – szerkezeti munkanélküliséget csökkentő hatásának eredményeképpen mérséklődhet a bennfentes (foglalkoztatott) dolgozók erős alkupozíciójából fakadó bérinflációs nyomás, csökkentve az esetleges foglalkoztatás-bővítési célzatú, munkaerőkereslet-élénkítő intézkedések inflációs kockázatát” (*Gábor R. et al, 2005*).

4.2.3 Eddig kielégítetlen kereslet ellátása

Családsegítő szolgáltatások

A családsegítő szolgáltatások iránt magas lenne a kereslet, de ennek jelentős hányada kielégítetlen. Elegendő csak a beteg vagy a szünetidőben kallódó gyerekek felügyeletére, vagy az ápolásra, törődésre szoruló idősök gondozására gondolni.

A tevékenység erőteljesebb kibontakozásához kedvező előfeltételt jelent a háztartást segítő tevékenység pénzügyi szabályozásának az egyszerűsítése az új kormány által. A család részére végzett szolgáltatás eszerint nem adóköteles tevékenység, csak egyszerű regisztrálás szükséges. Szintén könnyíti a helyzetet az adózásbeli gyerekkedvezmény újbóli bevetése, illetve a 3 gyerekeseknél az összegének a jelentős megemlése. Így ugyanis a gyerek mellett munkát vállaló anyák könnyebben megengedhetik majd azt, hogy adott esetben (pl. betegsége esetén vagy szünetidőben) más, de számukra megbízható személy(ek)re bízzák gyerekük felügyeletét.

Viszont a korábbinál jóval nagyobb erőfeszítésre van szükség abban a tekintetben, hogy a non-profit szféra, az állam, a helyi hatóságok együttesen a tevékenység kibontakozásához megfelelő kereteket biztosítsanak. A legnagyobb jelentőséggel a következő tevékenységek bírnak:

- kisgyermek ellátását szolgáló hagyományos intézmények kapacitásának a növelése;
- kisgyermek otthoni felügyelete;
- idősök otthoni ápolása;
- idősök bentlakásos ápolása.

Ezeket a tevékenységeket még 50-60 éve is nagy hányadban a háromgenerációs család látta el. A korábbi családi szálak meglazulása, a gyermekek távolabbra költözése stb. miatt kell belépnie a külső szereplők által elvégzett családsegítő szolgáltatóknak. A munkahelyteremtés szempontjából a családsegítés az esetek nagyobb hányadában kettős hatással is bír. Nem csupán elfoglaltságot jelent az adott szolgáltatást végző személynek, hanem sok esetben az azt addig végző családtag számára is lehetővé teszi azt, hogy megjelenjen a munkaerőpiacon illetve, hogy a korábbinál igényesebb, a valós képzettséghez közeli szintű állás ellátására is reménnyel vállalkozni tudjon. Ha a kisgyermek betegsége esetén nem kell minden esetben otthon maradnia egy anyának, akkor valószínűleg jobban fel tudja őt a munkaadója fogadni igényes feladatot ellátására is. Vagy egyszerűen csak talál magának munkahelyet a kisgyermekes anyák felvétele tekintetében kritikus megközelítésű munkaadó esetén is.

A GYES, GYED időhosszában a korlátozása kapcsán kapta fel a média azt a hírt, hogy a települések nagy hányadában nincs is bölcsődei elhelyezésre lehetőség, vagy szűkösek az óvodai férőhelyek. Az új kormány is szembesült ezzel a problémával és remélhető, hogy a szűkös források ellenére lesz előrelépés. Meg kell jegyezni, hogy a kisebb települések jelentős hányadában működik magán óvoda. Ezért célszerű lenne áttekinteni, hogy ezek kibontakozását, színvonaluk javítását mi szolgálhatná a legjobban. És itt már bele is ütközünk abba, ami az ilyen szolgáltatások kibontakozásának az egyik fő gondja. Az ilyen, végül is a feladatok esetében, amikor is a család csak túl nagy áldozatok esetén vagy esetleg még azzal sem képes az adott feladat ellátására, akkor az önkormányzatra hárul. Ennek ők valahogy eleget tesznek. A nagy tömegben jelentkező, tipikus helyzetekben ez működik is (óvoda, délutáni napközi az iskolában, idősek otthona stb.) De az egyedi helyzethez való igazodást jobban igénylő szolgáltatások esetében már kevésbé. Ha valaki (pl. egy 3-4 gyermeket ellátására vállalkozó magán-óvoda) ezt megteszi, arra lehet, hogy akár évekig féltékenykedve tekint majd az önkormányzatra.

A ma kellően el nem látott feladatok esetében helyi szinten szükség lenne annak az áttekintésére, hogy milyen igények jelentkeznek, ki tudná ellátni az adott feladatot és ki képes garantálni és ellenőrizni a megfelelő minőséget a szolgáltatások esetében. Ha ezek megválaszolásra kerülnek, akkor lehet körbenézni, hogy a non-profit szervezetek, a családok, az adott intézmények (óvodák, iskolák) miként tudják megszervezni az adott tevékenységet. Hangsúlyozni kell, hogy az ilyen szolgáltatások esetében kulcsszerepet kap a bizalom. E nélkül a kereslet és a kínálat nem hozható össze. A fontosabb megoldandó kérdések:

- Meg kellene oldani, hogy évente legalább 2 hétre minden 9-10 éves kort elért iskolás szünidei nyaralásban vegyen részt.
- Vagy az iskolákra, vagy a kisebb helybeli non-profit szervezetekre alapozva meg kellene szervezni azt, hogy legyenek olyan személyek, akik betegség esetén vállalni tudják a kis gyermek felügyeletét. Ennek persze előfeltétele, hogy a gyermek és az adott felnőtt már előtte kellően ismerjék egymást.
- Az időskorúak bentlakásos ellátását ma végző magán-intézmények felett a mainál sokkal erőteljesebb ellenőrző tevékenységet kellene végezni. Emellett alkalmazni kellene egy ésszerű biztosítási rendszert. Ma az egyszer befizetett, általában több milliós „belépő” lefizetése hivatott arra, hogy biztosítsa az ilyen bentlakásos intézménybeli ellátással járó, folyó díjakból, állami támogatásokból nem fedezett költségeinek a finanszírozását. Ha a bent lakó az átlagos, mondjuk 5-6 évvel szemben

15 évig is elédegel az otthonban, akkor ez nyilvánvalóan nem elégséges, viszont a beköltözése után esetleg pár hónappal meghalt személy esetében pedig elvárható lenne, hogy a család által lefizetett 4-5 milliós belépési díjnak a nagyobb hányadát az intézmény térítse vissza. Ezek a gondok megfelelően áthidalhatóak lennének a tipikus szituációk modellezésével kialakított konstrukciójú biztosítás kötelező előírása esetén.

- A családsegítő szolgáltatások finanszírozást segíthetné két új pénzügyi konstrukció. Az egyik a munkaadók által a kisgyermekes anyák részére adható gyermekápolási kártya lehetne. Ezt költségként számolhatnák el, és kisgyermekre felügyelő személy számára egyéb közteher nem vagy csak minimális mértékben (pl. 10%-os TB befizetés a nyugdíj-jogosultság megszerzése érdekében) merülne fel. A másik pénzügyi eszköz lehetne a Németországban jól működő ápolás-biztosítás rendszerének a magyarországi adaptálása. Ez valószínűleg nem igényelne többet, mint 0,5-1%-os elvonást a keresetekből.

Nehéz számszerűsíteni, hogy a családsegítő szolgáltatások felkarolása milyen hatással lehet a foglalkoztatásra, a nők munkavállalására. Valószínűleg nem túlzunk akkor, ha a gyermekfelügyelet új rendszere legalább 40-50 ezer nő számára tenné lehetővé a munkavállalást, ha másképp nem, akkor részmunkaidőben. Ugyanakkor a gyermekek vagy az idősek ellátása is több tízezer fő (elsősorban nők) számára biztosítana munkaalkalmat (teljes munkaidőben számítva, részmunkaidős alkalmazás esetén pedig ennek a duplája lenne a munkát kapók száma).

4.3 A MUNKÁT NEM IS KERESŐ RÉTEGEKNEK A MUNKAVÁLLALÁSRA VALÓ SARKALLÁSA

A munkavállalási korú inaktívak és tartós munkanélküliek sikeres munkába állítása nem jogszabályi kérdés, így nem is oldható meg ilyen eszközökkel. A társadalom egyes csoportjainak kulturális értelemben is vett leszakadását csak hosszú távú, nagy türelemmel végrehajtott programok tudnák mérsékelni és alkalmassá tenni ezeket a csoportokat a társadalomba és a munka világába történő tartós bekapcsolódásra. Ugyancsak erőteljes tudatformálásra van szükség a többségi társadalomban a befogadó készség javítása érdekében. Ez a tevékenység messze túlmutat a foglalkoztatási és a szociális törvény hatókörén.

4.3.1 A szociális támogatások jelenlegi kritériumrendszere Magyarországon

A hazai nyilvántartások szerint az álláskereső 40%-a nem részesül pénzbeli ellátásban, ugyanakkor az ellátottak több mint fele rendszeres szociális segélyben (álláskeresői járadék, vagy álláskeresői segély) részesül, mert tartósan munkanélküli, és már kimerítette az egyéb ellátási lehetőségeit. A probléma a szociális támogató rendszerekkel valójában az, hogy az ellátások egy része azokat is távol tartja a munkaerő-piactól, akik képesek lennének dolgozni. Kizárólagosan a szociális ellátások elérhetőségének adminisztratív szigorítása értelemszerűen nem segítene a dolgon: akkor eredményezne csupán foglalkoztatás-bővülést, ha sikerülne ezzel párhuzamosan megfelelő munkaalkalmakat is teremteni az érintett, alacsony képzettségű munkaerő számára.

A munkavállalási korú nem dolgozók szociális juttatásokban részesülése már a válság előtt is társadalmi feszültségeket gerjesztett. A válság hatására bekövetkező munkanélküliség növekedéssel ezek a feszültségek még nagyobbak lettek. A frissen állástalanná váltak és a szociális segélyezettnek a munkaerőpiacon nem versenytársai egymásnak, ám valamilyen értelemben a rendelkezésre álló támogatási forrásokért versenyezhetnek (Losoncz, 2009).

39. táblázat: Rendszeres szociális segélyezés, 2000-2007

	2000	2005	2006	2007
Részesülők havi átlagos száma (ezer fő)	47,2	158,6	160,4	194,7
Egy főre jutó havi átlag (ezer forint / fő)	11	17	23,8	25,7
Évi összes kiadás (milliárd forint)	6,2	32,3	45,8	60,0

Forrás: Losoncz, 2009, 48. oldal

A társadalmi folyósítások igénybevitelével visszaélők magatartása okozta társadalmi feszültségek ellensúlyozására a mindenkori kormányzat a rendszeres szociális segély folyósításának időről időre történő újraszabályozására határozza el magát. A szociális törvény módosítása általában nem csupán ezt az egy célt szolgálja, hanem egyidejűleg többféle igénynek próbál eleget tenni. A megszokott gyakorlat szerint a szociális segélyezések folyósítását különféle teljesítménykövetelményekkel egészítik ki (Losoncz, 2009):

- a rendszeres szociális segélyben részesülők közül a munkavégzésre képeseket rábírják a munkabér ellenében történő munkavállalásra, illetve azokat a 35 év alattiakat, akik általános iskolai végzettséggel nem rendelkeznek, különféle szakképzésben részesítik. A munkaügyi kormányzat becslése szerint az intézkedés segítségével 60-100 ezer fő

mozdítható ki a segélyezettek közül (a legutóbbi kormány 2009-es intézkedése az „Út a munkához” program kimunkálása volt, melynek eredeti célkitűzése mintegy 50 ezer korábbi segélyezett munkába vonása az önkormányzatok és az Állami Foglalkoztatási Szolgálat szervezésében).

- Az „aktív korúak ellátására” akkor válik valaki jogosulttá, ha a munkaügyi központ álláskeresőként regisztrálja, és álláskeresési megállapodást köt vele. A jogosult személyek részére a foglalkoztatási központok ajánlanak fel munkahelyet, illetve az önkormányzatok kínálnak közcélú munkavégzési lehetőségeket. Amennyiben a jogosult saját hibáján kívül nem jut álláshoz, illetve nem vesz részt közcélú foglalkoztatásban, akkor számára rendelkezésre állási támogatást kell biztosítani, aminek összege a mindenkori minimális nyugdíjával azonos.
- A korábbi rendszeres szociális segélyezettek munkára alkalmas része tehát átkerül a rendelkezésre állási támogatásban részesítettek közé. Ez utóbbi alacsonyabb összegű juttatás, viszont a család valamennyi felnőtt munkanélküli tagja részesülhet benne. Egy-egy család tehát jobban jár a korábbiaknál, ha nem tudnak munkahelyet biztosítani számára.

Az aktív korúak ellátásának programja mindenestre számos ponton megkérdőjelezhető.

- Az egyik az, hogy miképpen kívánják egységesíteni a munkára való alkalmasság minősítését. Kérdés, hogy ki lehet-e fejleszteni egy olyan rendszert, ami minden egyes foglalkozáshoz meghatározza a munkavégzés képességét korlátozó tényezőket, azok súlyát, nemenként, életkoronként, stb.
- Másrészt, alapvető probléma, hogy az államnak viszonylag kismértékű ráhatása van arra, hogy milyen és mennyi munkahely teremődik, illetve szűnik meg. Éppen ezért nehéz elképzelni, miként tudná akár pótlólagos állami szerepvállalással létrehozni a programhoz szükséges munkahelyeket, az önkormányzatok által kínált közcélú munkavégzési lehetőségeket.
- A rendszeres szociális segélyben részesülők egy része átkerül ebbe az új kategóriába. Kérdés azonban, hogy a megtakarított segélyek összege fedezi-e az aktív korúak ellátásához, a program kidolgozásához és kivitelezéséhez szükséges kiadásokat.
- A program szerint megfogalmazott „önhibáján kívül nem jut álláshoz” kritérium a magyar munkavállalási attitűdöt figyelembe véve – tisztelet a kivételnek – elég kétséges. Félő ugyanis, hogy a kiskapuk ismételten arra fognak lehetőséget biztosítani,

hogy más néven, és más összegben, de gyakorlatilag ugyanúgy rendszeres szociális segély jusson a támogatottaknak.

Az a tény, hogy az utóbbi időben nagyszámú munkavállaló lépett ki a munkaerőpiacról, nem csupán azzal indokolható, hogy önhibájukon kívül megszűnt a munkahelyük. A leszázalékolással elérhető segélyek, illetve a korai nyugdíjazás által szereshető jövedelmek nagysága ugyanis bizonyítottan komoly szerepet játszik abban, hogy nagyon sokan már nem motiváltak a munkából történő jövedelemszerzésben. Jelenleg a munkanélküli járadékban részesülők számának legalább kétszerese azok száma, akik az említett két csatorna valamelyikén keresztül részesülnek juttatásokban. Ezek okai illetve következményei a következők (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005):

- Az előnyugdíjazással szereshető jövedelmek összege nagyjából megegyezik az általános nyugdíjakkal, viszont a munkanélküli járadéknál mindenképpen jóval magasabb.
- A rokkantsági jövedelmek növekedésének hatására a hazai igénylők köre drasztikus módon bővült: a rendszerváltás óta a kevesebb, mint 250.000-ról több mint 450.000-re emelkedett számuk, ami a munkaképes korú lakosság 10%-ának (!) felel meg.
- Számos intézkedés született annak érdekében, hogy a rendszer hatékonyabban működhessen, például az ellenőrzést végző orvosokat a központi Nemzeti Egészségbiztosítási Alap alkalmazza, és nem magánpraxisukban végzik ezt a tevékenységet. Meggondolandó ugyanakkor, hogy hosszútávon mi vezet mind a segélyt osztó, mind pedig az abban részesülők számára hatékonyabb eredményre: az, ha a rendszerbe történő belépést nehezítjük, vagy ha az abból történő kilépést ösztönözzük.

A fentiekén kívül a betegállomány jelenlegi szabályozása is további visszaélésekre ad lehetőséget, ugyanis a táppénz jelenlegi maximuma a fizetés 70%-a, abszolút maximuma ugyanakkor nincs. Megkérdőjelezhető az a szabályozás is, melynek értelmében a munkavállalási időszakot követően még további 3 hónapra betegállományba lehet menni¹⁸. Mindezekhez viszonyítva a 9 hónapon át igénybe vehető munkanélküli járadék rendkívül alacsony, maximuma mindössze a minimálbér 80%-a (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005).

¹⁸ „Ez a foglalkoztatási időszakot követő „hosszabbítási lehetőség” korábban 6 hónap volt, a 3 hónapra való csökkentés a táppénzen töltött napok számát 10%-al csökkentette. Továbbra is megmaradtak azonban bizonyos feltételek, melyek alapján a 3 hónap újabb 3-al növelhető, a rendszer tehát még mindig hagy teret a visszaélésekre” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 127. oldal).

A jelen helyzetre megfogalmazott **javaslataink** a következők:

- **Segélyezést- természetben.** Nálunk szinte kizárólagosan a pénzbeli segélyezés dívik, amelyet aztán a kedvezményezettek gyenge minőségű kínai árura, dömpingjelleggel importált EU-országokbeli, tejtermékekre, hústermékekre, mobil telefon számlákra költenek el. Ráadásul már hó végére nem is marad elég az energiaszámla vagy a élelmiszerek megvásárlására.

Ennél sokkal ésszerűbb lenne, ha amerikai módra a segélyezés jelentős részét természetben kapnák meg az érintettek. A mai chip-kártyás, vagy elektronikus kódolás világában már nem is bonyolult és nem is költséges egy ezt alátámasztó informatikai rendszer létrehozása. Egy ilyen rendszer hatékonyabban működhet, ha a szokásos vásárlástól elkülöníthető a segélyre történő (természetbeni) vásárlás. Ezt a célt el lehetne érni szociális boltok hálózatának a kiépítésével. Itt lehetne beváltani azokat a vásárlási kártyákat, utalványokat, amelyeket segélyként kapnának a rászorultak. Élelmiszereket és a ruházkodási cikkeket lehetne így árusítani. Az erre szolgáló boltokban célszerű lenne kikötni, hogy csak olyan terméket lehet árulni, amelyet a környéken (pl. vidéken 50-100 km-es, a főváros esetében 250 km-en körzeten belül) állítottak elő. Az adott körzetben levő termelőket ésszerűen versenyeztetni kellene abban, hogy megfelelő árut kínáljanak az ilyen boltok kereskedői számára.

- **Energiaszolgáltatás.** Az érintetteknél (veszélyeztetetteknél) olyan mérők felszerelése célszerű, amelyek akkor engednek vételezést a hálózatról, ha elhelyeztek a műszerhez egy e célra szolgáló, még nem lemerített fogyasztói chip-kártyát. A segélyezés úgy történne, hogy az önkormányzat például havonta adott energiamennyiség elfogyasztását lehetővé tevő kártyát juttatna az érintetteknek (akár új kártya útján, akár a korábbi kártyára helyezett újabb vételezési lehetőség segítségével). Egy ilyen rendszer csak a megadott összegig engedné a fogyasztást (áram, gáz, távhő, stb.) annak lemerülése után viszont már nem (azaz egy újabb kártya behelyezése lenne szükséges). Akár engedmény elérése is lehetséges lenne az energiaszolgáltatóktól. A fogyasztásból való kikapcsolás helyett az energiaszolgáltató számára is kedvezőbb, ha ad némi engedményt és a fogyasztó a rendszerben marad. Ekkor ugyanis az energiarendszer fenntartásának a finanszírozása több fogyasztó között osztható szét. Azaz, ha a normál árnak még a 70-80%-át egyenlítik ki, még akkor is több a bevétele a szolgáltatónak- ahhoz képest, hogy kikapcsolják az adott fogyasztót a szolgáltatásból.

A fenti módszerrel lehetne elosztani a kifejezetten szociális szempontok alapján adott segélyeknek a nagyobbik hányadát (pl. a 60-70%-át). A családi pótlék esetében pedig a veszélyeztetett helyzetű rétegek esetében vissza kellene hozni azt, hogy a családi pótlék jelentős hányada kiegészítő családi pótlékként jár. Ezt pedig természetben kellene odaadni az érintett családoknak.

Korábban a gyerekeknek mintegy a fele kapott úgynevezett kiegészítő családi pótléket, de a normál és a kiegészítő családi pótléket a Gyurcsány-kormány 2006-tól egybevonta, az 1 és 2 gyermek esetében adott SZJA kedvezmény eltörlésekor.

Mivel a szociális jelleggel adott segélyeknek az összege (az alacsony jövedelmű családok esetében adott családi pótléket is ideszámítva) ma 400 Mrd Ft körüli, a természetbeni segély értéke 250-300 Mrd Ft lehetne.

Ez már kellő volument jelent ahhoz, hogy kielégítő hatékonysággal működtetni lehessen egy szociális bolthálózatot. A külön bolthálózat mellet szóló legfontosabb érv, hogy így biztosítható, hogy az áru tényleg a környező térség gazdasága számára teremtsen piaci lehetőséget.

A fentiek azt eredményezhetnék, hogy akár 300 Mrd Ft-nyi fogyasztás esetében egyértelműen a hazai termékek, szolgáltatások dominálnának. Ez akár 150 Mrd Ft-os piaci többlet jelentene a hazai termelők számára (a mai helyzethez képest). Ez a külgazdasági egyenleget is érezhetően javítaná, és tízezret is meghaladó számú új munkahelyet teremtene a KKV szektorban (élelmiszeripar, mezőgazdaság, ruhaipar), kellő célzottság esetén döntő részben a hátrányos helyzetű kistérségekben.

Megfontolandó lenne ezen túl, hogy a nem öregségi nyugdíjak egy részét is így juttatni az érintetteknek. Mindenekelőtt a korhatár alatti rokkant nyugdíjak és az özvegyi, árvasági ellátások lehetnének ide sorolhatók. Ezeknek a teljes értéke ma 600 Mrd Ft körüli évente. Ekkor együttesen akár 500 Mrd Ft-nyi fogyasztás esetében dominálna a hazai termék. Ez a mai helyzethez képest összesen 250- 300 Mrd Ft-os piaci többlet jelentene a hazai termelők számára, amelynek révén akár 20-30 ezer új munkahely születne, és a külgazdasági egyenleg is érezhetően javulna.

A fenti hatások erősebbek lehetnének akkor, ha a fenti szociális boltok által meghirdetett (beszerzési) pályázatokon előírnák azt, hogy az érintett cégeknek fokozatosan növelni kell a külpiaci jelenlétüket is (ez ugyanis egyfajta biztosítékot jelent ahhoz, hogy kellő minőségű terméket, hatékony termeléssel állítsanak elő, azaz ne kényelmesedjenek el a hazai piacon).

- **A munkakereséshez kapcsolt segélyezés.** Ma a segélyezés során a fő kritérium az egy főre jutó jövedelem értéke. Ennek a mutatónak a kiszámításakor általában nem veszik figyelembe, hogy a nem keresőknek mi a státusza: keresnek-e valóban munkát vagy csak nincs kedvük dolgozni. Igaz, hogy a regisztrált státusz nem sokat jelent, de emelni lehetne a rangját. Úgy, hogy ez valamiféle pénzügyi előnyt jelent a csak a segélyekért folyamodókhöz képest. Ennek a módja az lehetne, hogy az állam beszedné az egészségügyi ellátás esetében mindenkitől elvárt minimális járulékot. Ennek minimum értéke a 15-62 évesek nem tanuló személyek számára havi mintegy 4800 Ft. Aki regisztráltatja magát (munkanélküliként) annál az állam ezt a terhet magára vállalhatná (gyakorlatilag az állam ezt egészében visszakapná az OEP forrásaként). Ugyanúgy kellene tenni a többi segély-jellegű ellátás esetében.

A jövedelmi szinthez kötött támogatások esetében nyilatkozatot kellene kérni, hogy a családban élő személyeknek mi a kora, munkaügyi státusza. Amelyek esetében az esedékes járulékot nem fizették meg, ott a juttatás értékéből levonnák ennek az összegét. A nem dolgozó, nem tanuló személyek közül 700-800 ezer lehet az, ahol ilyen igény felmerülhet. Az esetek nagyobb hányadát kezelné a regisztrált munkanélküliek számára az állam által befizetett egészségügyi járulék. Valószínűleg lenne azonban olyan, aki nem tanul, nincs munkája, de nem is keres munkát. Az órájuk eső juttatásból minden támogatási forma esetén le kellene vonni a havi 4800 Ft egészségügyi járulékot. Ez (is) arra ösztönözné őket, hogy jelentkezzenek be munkát keresőként. Aki viszont ezt csak papíron teszi meg, és a felkínált állás esetén nem megy dolgozni, azt pár évre kötelezni kellene, hogy maga fizesse a járulékot (tehát helyette nem fizetné ki azt a munkaügyi központ).

A fenti rendszer ki kellene, hogy terjedjen a munkanélküliségi, a szociális és a rendszeres szociális segélyek mellett a fűtési ártámogatásra és a közgyógyellátásra is.

- **Több nyugdíjévet a munkaerőpiacra újonnan belépőknek.** A munkavállalásra ösztönözhető olyan konstrukció, amely vonzóvá teszi azt, hogy valaki kilép a fekete foglalkoztatásból. Itt elsősorban a munkavállalóra lehet apellálni. A munkaadóra kevésbé, mivel neki ezen túl magasabb jövedelmet kell bevallania.

Mi lehet vonzó a munkavállaló számára? A nyugdíjjogosultságban több szolgálati idő elismerése. Például minden, a következő 5 éves időszakban ledolgozott év után nem 1, hanem 2 évet ismernek el számára a nyugdíjjogosultság későbbi kiszámításakor. De meghirdethető lenne idősebbek (pl. 50 feletti) és kevés szolgálati idővel rendelkezők

számára, hogy ha a következő években dolgoznak, akkor 20 helyett 15 évnyi munkaviszony is elegendő lesz a nyugdíjjogosultság megszerzéséhez.

Mi lehet a vonzó a munkaadó számára? Mindenekelőtt az, ha stabil illetve növekvő a forgalma. Ezt segíthetné a lakóhely-közeli boltok mainál előnyösebb helyzetbe hozása. Másik lehetőség, hogy az adózásban az élők munkája után neki alacsonyabb adót kell fizetnie. Vagy a minimálbér feletti kereset kifizetését kisebb bérjárulék terhelné a kis élelmiszerboltok esetében. De számításba jöhetne az is (kis boltok esetében), hogy a fizetendő bérleti díjának mondjuk az 1/3-át az állami költségvetés állná.

4.3.2 Részmunkaidős foglalkoztatás

Európa nyugatabbi fertályán a nőknek a 20-30-40%, egyes országokban pedig az 50-60%-a részmunkaidőben dolgozik (L. Hollandia). Annak ellenére, hogy a nők munkába vonásának ők más útját járják be, mint, mi, érdemes elgondolkodni rajta, hogy a magyar adottságok mellett a foglalkoztatottság ilyen növelése előtt mekkora lehetőségek vannak.

Kiindulásképp le kell szögezni 3 alaptételt. Az egyik az, hogy ha a normál rendszer a 8 órás teljesítés elvárása mindenkitől, ahhoz képest részmunkaidős foglalkoztatásnak a fajlagos költségei magasabbak. Ezek a többletköltségek részben a munkavállalónál jelentkeznek, részben a munkaadónál (több hely, kétszer akkora adminisztráció, mert a foglalkoztatott szám növelésével megduplázódik az adminisztrációs teher). Valakinek – a fogyasztónak, vagy az államnak – ezt végül is meg kell fizetnie. Amikor ilyen kicsinyes elszámolásról folyik a vita, akkor egyet elfelejtenek. Ha a részmunkaidő tömeges lehetősége miatt jobban össze tudnák egyeztetni a gyerekvállalást és a munkát, akkor valószínűleg 10-20 ezerrel több gyerek születne, és kisebb gond lenne az elöregedés.

A második az, hogy a magyar munkaadó a nyugatinál furfangosabb, így nem célszerű olyan szabályt hozni, amelyiket nevetve kijátszhatnak. Vagy ami ennek a másik oldala: csak könnyen átlátható, jól ellenőrizhető szabályok esetén van értelme valamiféle preferenciának és úgy, hogy ne legyen túl nagymértékű a preferencia, mert az szinte csábít a rendszer kijátszására.

Kérdés az is, hogy a kisgyerekes anyák mikor dolgoznak szívesen. Valószínűleg leginkább hétköznap délelőtt, déltájban, mert akkor az óvodában, iskolában van a gyerekük. A lakosság által igényelt szolgáltatások esetében azonban általában épp délután van a csúcsforgalom (bolti vásárlás, személyi szolgáltatás). A részmunka számára ennél kedvezőbb az a szolgáltatás, amelyik személyes kontaktus nélkül is működik.

Milyen ösztönzők alkalmazhatóak? Az egyik lehet a pénzügyi ösztönző. Erre jó példa a kormány közelmúltbeli kormányzati intézkedése: ha valaki 1 korábbi főállású helyet a jövőben 2 részmunkaidőssel tölt be, akkor 27% helyett csak 20% TB járulékot kell fizetnie. A másik lehetséges út az, hogy előírnak egy kötelező szintet a részmunkaidősök arányára.

A legnagyobb sikerrel a középcégeknél jöhetne a szóba a részmunkaidő kiterjedtebb alkalmazása. Számukra ugyanis az elismertség megtartása olyannyira fontos, ami miatt nem kockáztatják azt, hogy a részmunkások foglalkoztatással való visszaélés miatt erőteljesebb kritika érje őket.

5. A KKV SZEKTOR FOGLALKOZTATÁSÁNAK ÖSZTÖNZÉSE

Alapvető probléma, hogy úgy tűnik, attól várjuk a megoldást, akinek nem sok köze van ahhoz, hogy előálltak a súlyos gondok. A KKV szektortól várjuk, hogy megoldja a külső egyensúly helyrebillentését, a női foglalkoztatottság kérdését, sőt, a roma népességnek a munka útjára történő integrálását. Ráadásul úgy, hogy a romjaiból most kell valahogy újra működőképessé tenni a szakképzés, továbbképzés rendszerét.

5.1 AZ ALACSONY FOGLALKOZTATOTSÁG FŐBB TÉNYEZŐI

A következőkben bemutatjuk azokat a tényezőket, melyek egyértelműen a foglalkoztatás növelésének gátló tényezőiként határozhatók meg (*Forrás: Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*). A következő táblázat adatai szerint a legmeghatározóbb oka annak, hogy egyes vállalkozások miért nem vesznek fel újabb alkalmazottat az, hogy üzleti vállalkozásukat nem tartják elég nagynak ehhez. Az is megfigyelhető, hogy ez a probléma már közel sem regionális szinten jelentkezik: Európa szerte ez a válaszlehetőség emelkedik a többi közül leginkább.

40. táblázat: Okok arra, hogy miért nem vesznek fel alkalmazottakat (%) (több válasz is lehetséges)

	Az üzleti vállalkozás nem elég nagy	A kilátások nem elégségesek	Fenn akarja tartani a teljes ellenőrzést	A képzés túl költséges	Nem lehetséges alkalmazottat találni	A bérek túl magasak	A nem bérjellegű költségek túl nagyok	Adminisztrációs tehet	Más
Belgium	44	16	21	12	15	18	39	6	14
Cseh Köztársaság	42	9	16	12	18	16	37	12	15
Dánia	51	17	15	6	13	16	14	24	3
Németország	35	41	14	7	17	15	36	18	10
Észtország	68	35	13	4	11	11	18	1	16
Spanyolország	50	14	12	8	26	29	25	4	9
Franciaország	52	14	17	7	19	10	56	6	10
Írország	43	13	26	7	24	26	26	19	1
Olaszország	35	19	19	10	19	22	35	3	8
Ciprus	40	25	21	15	22	27	16	6	5
Litvánia	62	36	7	5	10	19	26	9	2
Luxemburg	44	18	26	4	19	24	16	9	11
Hollandia	58	12	41	8	5	14	10	11	21
Ausztria	51	18	19	12	12	21	15	17	16
Lengyelország	24	20	7	5	11	16	75	18	14
Portugália	64	25	8	18	20	15	18	5	10
Finnország	48	15	19	3	17	27	27	11	15
Svédország	69	15	15	2	8	17	22	12	12
Egyesült Királyság	38	10	25	10	17	15	14	18	22
EU-19	40	17	17	9	18	18	36	11	13

Forrás: Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005

5.1.1 Az üzleti vállalkozás mérete, növekedési kilátások

Az Unió 19 országában felmért egyszemélyes vállalkozások összességében 40%-a úgy nyilatkozott, hogy a legfőbb oka arra, amiért nem foglalkoztatnak alkalmazottakat az, hogy üzleti vállalkozásuk mérete nem megfelelő ehhez. Sőt, nem csupán a jelenlegi helyzetről állították ezt: 17%-uk a vállalkozásuk növekedési kilátásaiban sem látott akkor lehetőséget, hogy ne korlátozó tényezőként jelölje meg ez utóbbit is.

Az EU-19 átlagán felüli értéket, ezek közül is a legkimagaslóbbakat Svédországban (69%), Észtországban (68%), Portugáliában (64%), Litvániában (62%) és Hollandiában (58%) mérték a jelenlegi helyzet tekintetében. Érdekes megfigyelni, hogy - függetlenül attól, hogy az EU átlag feletti vagy alatti értékről beszélünk-e - Németország, Franciaország, Olaszország és Lengyelország kivételével minden vizsgált országban ez a tényező a legmeghatározóbb oka a nem-foglalkoztatásnak. Az elégtelen jövőbeli kilátások képezték a meghatározó okot a német (41%) vállalkozások számára ahhoz, hogy ne vegyenek fel munkaerőt. Természetesen a piaci helyzetet a költséghelyzettel együtt kell vizsgálni. A bérek és a nem bérjellegű költségek (36%-os említési arány), valamint a foglalkoztatás adminisztrációs költségei olyan magasak lehetnek, hogy a kibocsátás versenyképes megnövelése nem lehetséges, még akkor sem, ha elvben a kereslet meglenne rá. „Az ismétlődő költségektől eltekintve, amilyenek a bérek stb., az alkalmazott felvétele megkövetelhet bizonyos beruházási ráfordításokat, pl. a kiegészítő berendezésekre, a nagyobb munkavégzési helyiségekre, egy második gépkocsira stb., ami meghaladná az üzleti vállalkozás lehetőségeit” (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 27. oldal*).

5.1.2 Nem bérjellegű munkaerőköltségek és a bérek

Az EOS Gallup (*in: Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*) által megkérdezett vállalkozások 36%-a az üzleti vállalkozásának mérete, illetve az elégtelen növekedési kilátások után a nem bérjellegű munkaerőköltséget említette, mint okot arra, hogy miért nem vesznek fel munkaerőt. Érdekes, hogy ennek csupán fele, 18% azok aránya, akik számára a magas bérek adtak okot a nem-foglalkoztatásra. (különösen Spanyolországban, Cipruson, Írországon, Luxemburgban és Finnországban).

Bár konkrétan ez a felmérés nem érintette Magyarországot, ám egyéb kimutatásokból tudjuk, hogy a munkát terhelő adók és járulékok tekintetében nem egyértelmű Magyarország helyzete nemzetközi összehasonlításban. A nettó bérek teljes adóterhelése (járulékok, SZJA, áfa) alapján az OECD-országok legnagyobb adóterhelésű egyharmadában helyezkedünk el.

Egyfelől, „kérdéses azonban, vajon az áfát mint minden fogyasztó által megfizetendő adót jogosult-e specifikusan a munka adóterhelésének részeként számításba venni. Másrészt, a munkaerő alkalmazás költségére gyakorolt hatás szempontjából nem a nettó bérek adóterhének van igazából jelentősége, hanem a munkavállalók nem pénzbeli munkahelyi járandóságait is tartalmazó bruttó munkajövedelmek (munkaköltségek) adóterhének. Márpedig a bruttó munkaerőköltség nem pénzbeli járandóságokat figyelembe vevő, az áfát nem tartalmazó adóterhelési rátája Magyarországon 2003-ban 30,3 százalék volt egykeresős, kétgyerekes család esetében – csak kb. három és fél százalékponttal magasabb az OECD átlagnál, és alacsonyabb egy sor uniós tagország hasonló módon számított adóterhelési rátájánál” (Gábor R. et al, 2005, 12. oldal).

Az Eurostat (in: Losoncz, 2009) az ipari munkaerőköltségről közölt statisztikái szerint mind a havi, mind az egy órára jutó munkaerőköltség tekintetében 2006-ban, illetve 2007-ben Szlovénia vezette a rangsort a régióban. Őt követték Csehország és Magyarország, illetve Lengyelország és Szlovákia. Magyarország és Csehország között olyan kicsi volt a különbség (1,6% az egy hónapra, illetve 6,9% az egy órára jutó munkaerőköltség színvonala között), hogy például egy, az euróval szembeni erőteljesebb forinterosódás nyomán akár meg is szűnhetne. Ilyetén nincs okunk attól félni, hogy a külföldi befektetők elhagynák az országot, hiszen jelenleg is egy kategóriába sorolják őket a munkaerőköltségek nagysága alapján. Ugyanígy, csekély a különbség a magyar és az utána következő lengyel munkaerőköltségek között, így Lengyelország is az említett csoportba sorolható.

41. táblázat: Munkaerőköltség az iparban

	Éves bruttó bér 2008 (USD)*	Havi munkaerőköltség (EUR)		Egy órára jutó munkaerőköltség (EUR)	
		2006	2007	2006	2007
Szlovénia	-	1564,3	1670,0	10,45	11,04
Csehország	17227	975,4	1067,0	6,91	7,60
Magyarország	15766	927,7	1050,3	9,22	7,11
Lengyelország	14906	873,0	976,2	5,95	6,69
Szlovákia	13825	755,4	910,5	5,28	6,44
Románia	-	419,2	516,4	2,73	3,35
Ausztria	51772	4130,0	4248,0	29,11	30,07

Forrás: Eurostat (in Losoncz, 2009) (*OECD Employment Outlook 2010)

Ezzel szemben némi aggodalomra adhat okot Románia, ahol a magyarországi munkaerőköltségeknek fajlagosan kevesebb, mint fele merül csupán fel. Összességében azonban azért nem kell még mindig tartani e kérdés jelentőségétől, mert egyértelmű, hogy (Szlovénia részleges kivételével) a vizsgált országok óriási munkaerőköltség-előnyvel rendelkeznek az EU fejlett tagállamaival szemben (lásd például Ausztriát) (Losoncz, 2009).

5.1.3 Megfelelően képzett személyek hiánya

A képzés fejezetben már vázoltuk a vonatkozó magyarországi helyzetet, amit valamilyen formában az EOS Gallup (in: *Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*) felmérése is igazol. A megkérdezett EU-19 országok átlagosan 18%-ban jelölték meg a nem-foglalkoztatás okaként azt, hogy nem tudnak számukra megfelelő végzettséggel rendelkező alkalmazottat találni. Átlagon felüli értéket ért el a kérdésben Spanyolország (26%), Írország (24%) és Ciprus (22%). Ennek leginkább három oka, értelmezése lehetséges. Egyfelől az, hogy a nem megfelelő képzettségű munkavállaló azért nem szerezhető meg számukra, hogy annak olyan magas bért, és ennek okán járulékot kellene fizetni, hogy azt a vállalkozás nem képes kitermelni, illetve ha igen, akkor is sokallja azt. Ezt mutatja az, hogy mindhárom említett ország esetében a bérek magas szintjének említése az EU-19 átlagát jóval meghaladja.

A másik lehetőség szerint az új munkavállaló képzési költségeit túl magasnak tartják, ám ezek a válaszok sem Spanyolország, sem Írország és Ciprus esetében nem nagyon tértek el az átlagtól.

Harmadszor, felmerülhet az is, hogy csupán értelmezésbeli kérdés, hogy az, hogy nem találnak megfelelő képzettségű embert a vállalkozások, az probléma-e számukra. Ugyanis lehet, hogy egyes válaszadók azért nem jelölték meg ezt a válaszlehetőséget, mert úgy gondolják, hogy bár tény, hogy a megszerezhető munkaerő nem pont olyan, mint ami nekik kell, de viszonylag hamar, és viszonylag olcsón ki lehet képezni a szükséges munka elvégzésére, ezért igazából meg sem fogalmazódik bennük, hogy mindez probléma lenne. Ilyetén, ha kissé módosulnának ennek fényében az adatok, meglehet, hogy az említett három ország sem mutatna kimagasló arányokat.

5.1.4 Üzleti vállalkozás jellegéből adódó okok

Előfordulhat, bár maga a kutatás nem kínált ilyen alternatívát a „más” kategórián kívül, hogy a vállalkozó nem önszántából (elégtelen kereslet, elégtelen költséghelyzet, rossz jövőbeni

kilátások okán) nem vesz fel alkalmazottat a cégébe, hanem például olyan munkák folynak a vállalkozásban, amelyek közvetlenül kapcsolódnak az azt végző személyhez, úgyszólván az üzleti vállalkozás tulajdonosa nem adhatja át azokat (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*). Az ilyen kapcsolódás oka lehet az a speciális tudás vagy azok a képességek, amelyekkel csak a vállalkozó rendelkezik (Gerbner az ilyen típusú vállalkozót nevezte szakember-vállalkozónak – *Gerbner, 2008*). Egy másik tipikus példát azok a személyi szolgáltatások jelentenek, ahol speciális bizalmi viszonyra van szükség a vállalkozó és az ügyfél között (pl. a háztartási szolgáltatások).

5.1.5 A tulajdonos/vezető nem akar felvenni új munkatársat

Egy másik oka lehet annak, hogy egy egyszemélyes vállalkozás miért nem vesz fel munkatársakat az, hogy a vállalkozás tulajdonosa, vezetője nem akarja ezt. Az Eurobarometer felmérése véleményünk szerint két helyen ad erre vonatkozó válaszlehetőséget: egyfelől ott, amikor felkínálja azt, hogy a vállalkozó fenn kívánja-e tartani a teljes ellenőrzést, amire a válaszadók Uniós átlagban 17%-a mondott igent. Másrészt, a „más” kategória is magában foglalhatja ezt, sőt, talán sokkal bővebben közelítve a kérdést. Sok szempontból az első munkavállaló felvétele alapvető változást hoz magával az üzleti vállalkozás jellegében, és a tulajdonos gyakran nem akarja ezeket a változásokat elfogadni, még akkor sem, ha forgalmát vagy nyereségét növelni tudná általuk. Ennek oka lehet, hogy (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*):

- a vállalkozó a személyes felelősséget nem kívánja vállalni a munkavállalóért;
- a tulajdonos nem kívánja az információkat megosztani új alkalmazottjával;
- a vállalkozás tulajdonosa fél attól, hogy az ügyfelekre, a piacokra és a technikákra vonatkozóan bármiféle információt átadjon, hiszen megvan a lehetősége annak, hogy a munkavállaló a jövőben versenytársává válik;
- a vállalkozó attól fél, a munkavállaló túl sok mindent megtud az üzleti vállalkozás bizonyos olyan vonatkozásairól, amelyeket a tulajdonos szeretne titokban tartani;
- a vállalkozó egyszerűen a sajátjának érzi a vállalkozást, és érzelmileg nem tudja feldolgozni, hogy abban rajta, vagy a családján kívül bárki más részt vegyen.

5.1.6 Az üzleti vállalkozás folytatása saját munkavállalás mellett történik

A nem-foglalkoztatás egyéb okai közé sorolhatjuk például azt, ha az üzleti vállalkozás folytatása saját munkavállalás mellett történik. Azaz, a vállalkozó azért nem vehet fel teljes

munkaidős alkalmazottat, mert saját maga sem teljes munkaidős vállalkozó. Tipikusan Magyarországon jellemző az is, hogy az üzleti vállalkozás valójában nem is igazi vállalkozás, hanem annak tulajdonosa maga is alkalmazásban áll valahol, és az üzleti vállalkozást csak a társadalombiztosítási hozzájárulások megtakarítása érdekében folytatja (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*).

5.1.7 Adminisztrációs és bürokratikus eljárások terhei

Az EOS Gallup (*in: Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005*) által meginterjúvolt 4000 vállalkozás válaszai alapján az adminisztrációs és bürokratikus eljárások terhei az utolsó előtti volt a sorban, és egyetlen ország esetében sem jelent meg első, vagy akár kimagasló helyen. Az EU-19 átlagát nézve 11%-ban meghatározó az adminisztrációs és bürokratikus terhek, ezen belül különösen a foglalkoztatással kapcsolatos törvények és rendeletek, mint okok arra, hogy a vállalatok miért nem vesznek fel alkalmazottat. Ezeket a megállapításokat más tanulmányok is megerősítik. „Egy finn tanulmány szerint az önfoglalkoztatók negyede bővíteni szeretné üzleti vállalkozását, de foglalkoztatni nem akar. Az Egyesült Királyságbeli Small Business Research Trust (2003-ban) azt találta, hogy a kisvállalkozások több mint 50%-a elismeri: a papírmunka megnövekedett terhével kapcsolatos aggályok miatt vagy csökkentik az általuk foglalkoztatott emberek számát, vagy elkerülik, hogy további embereket vegyenek fel. A helyzet azonban nem egyforma az összes európai országban. Az Európai Kkv-k Megfigyelőközpontja 2002-ben azt találta például, hogy Írországbán – a szabályozás fokozódása ellenére – az alkalmazottak foglalkoztatásának adminisztrációs terhe nem volt korlátozó tényező a munkaerő-felvétel számára (a piacméretet és a munkaerőköltségeket sokkal fontosabbnak találták). Sajnos azoknak a tanulmányoknak a száma, amelyek kifejezetten a foglalkoztatás szabályozása és a vállalatok munkaerő-felvétellel kapcsolatos magatartása közötti összefüggéseket vizsgálnák, viszonylag korlátozott. A tanulmányok többsége a gazdaság általános adminisztrációs terhét vizsgálja, és nem azonosítja be nagy részletességgel a szabályozás egyes ágait. A szakértők valószínűtlennek találták, hogy bármelyik foglalkoztatási jogszabálynak önmagában jelentős hatása lenne az alkalmazással kapcsolatos döntésekre (ami azt is jelenti, hogy az egyes szabályok megváltoztatása valószínűleg csak korlátozott hatással járna); úgy tűnik, hogy inkább a munkajog egésze, és más, a társadalombiztosítási hozzájárulásokkal kapcsolatos szabályok és adók jelentik a problémát” (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 30. oldal*).

Magyarországon a helyzet általában hasonló, bár hazánkban a bürokratikus és adminisztrációs terheket nem kifejezetten a foglalkoztatáshoz, az alkalmazottakhoz kötik, hanem általában említik, vagy akár mint növekedési akadályt aposztrofálják (lásd bővebben a 26. oldalon).

Az Eurobarometer vizsgálata természetesen jobban a kérdés mögé ment, és kiderítette: „azoknak a társaságoknak a kétharmada, amelyek az adminisztrációs eljárások összetettségét említették, mint az egyik okot arra, hogy nem vesznek fel alkalmazottakat, különösen az adóval és a társadalombiztosítási ügyekkel kapcsolatos kötelezettségek miatt aggódik. Figyelemreméltó, hogy a „régibb” EU országokban lévő társaságok legalább annyira aggódnak az adóügyek miatt (30%), mint a társadalombiztosítással kapcsolatos kérdések miatt (37%). Az „új” országokban viszonylag kis gondot jelentenek az adóproblémák (16%), az ezekben az országokban működő társaságokat sokkal inkább aggasztják a társadalombiztosítási kötelezettségek (50%). Többé-kevésbé azonos jelentőséget képviselnek az egészségügyi és biztonsági szabályozások (28%), az elbocsátás esetére előre jelzett problémák (31%) és az alkalmazottak felvételével kapcsolatos ráfordítások (32%)” (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 32. oldal*).

Annak ellenére, hogy a bürokratikus és adminisztrációs előírások elvégzése magától értetődően nehézségekkel jár, a szakértők becslést készítettek arról az időről (órában), amelyet a teljes munkaidős alkalmazott munkaadójának átlagos körülmények között az adminisztrációs eljárásokkal (például a forrásadók kiszámítása, a munkaerővel kapcsolatos adók és társadalombiztosítási hozzájárulások kifizetése, a munkaügyi nyilvántartások vezetése stb.) kell töltenie. Ezeknek a hozzávetőleges becsléseknek az értelmében „az egy alkalmazottal rendelkező átlagos vállalkozónak mintegy havi négy órára lenne szükséges ahhoz, hogy a foglalkoztatással kapcsolatos adminisztrációs feladatokat elvégezze. A KKV-k átlagos munkaerőköltségével súlyozva ez megközelítőleg egy 40 eurós összeget tesz ki” (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 41. oldal*).

Az elemzők felhívják a figyelmünket arra, hogy a kapott eredményeket fenntartással kezeljük, mert a becslések varianciája igen nagy volt (30 perc és másfél nap között szóródtak), bár az adminisztrációs kötelezettségekben nem voltak olyan nyilvánvaló különbségek, amelyek az eltéréseket megmagyarázhatták volna. Ezek azok az okok, amelyek miatt erre a mutatóra nem számoltak ki teljesítménymércét. „Mint a munkaerő-felvétellel kapcsolatos eljárásokhoz szükséges idő esetében is, az egyszemélyes vállalkozások becslései átlagosan mintegy kétszer nagyobbak, mint a szakértők által adott becslések, vagyis a kisvállalatok havonta kilencóránnyira vagy annál többnek becslik az időt. A vállalatok körülbelül 40%-a hiszi azt,

hogy néhány óra elég lenne (különösen Írországból és Luxemburgból vannak viszonylag alacsony becslések). Az egyszemélyes vállalkozások kétharmada úgy gondolja, hogy akár egy napra is szükség lehet, egyötödük pedig nem adott választ. Nincsenek olyan nagy különbségek ezekben a becslésekben, amelyek az ágazat vagy a vállalat kora révén megmagyarázhatóak lennének. A nagy forgalmat lebonyolító vállalkozások azonban a szükséges időre meglehetősen alacsony becslést adnak. Az is megjegyzendő, hogy a felmérés sokkal kisebb különbségeket mutat az országok között, mint a szakértők becslései. Ráadásul nem volt korreláció a szakértők becslései és az egyszemélyes vállalkozások becslései között” (Európai Bizottság, *Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 42. oldal*).

5.1.8 A munkajogi szabályozások összetettsége

Annak ellenére, hogy általában nincs egyetlen olyan szabály vagy törvény, amely megakadályozná, hogy a vállalkozás munkaerőt vegyen fel, mégis egyértelműen megnevezhetők olyan, a munkaerő-felvétellel kapcsolatos döntés szempontjából potenciálisan problematikus igazgatási területek, amelyek gátolják a vállalkozások ebbéli folyamatait. A kapott eredmények szerint a fő problémát a különféle, a foglalkoztatással összefüggő adminisztrációs kötelezettségekből következő rendszeres költségek (például a forrásadók, a társadalombiztosítási hozzájárulások kiszámítása, a külön tájékoztatások és a bizonylatolási kötelezettségek, stb.) jelentik¹⁹.

Vannak persze kivételek. „Németországban pl. a 21. alkalmazott felvétele azt jelenti, hogy az üzemi tanács 1-ről 3 delegáltra bővül, ami jelentős költséget von maga után a munkaadó számára. Az is, hogy sok munkaadó fél, miszerint nem lesz képes megválni az alkalmazottól, amikor már nem lesz elég munka a foglalkoztatási jogviszony megindolására. Az alkalmazottak felvételekor szükségessé váló egészségügyi és biztonsági célú beruházásokat is eltérítő hatású tényezőnek tekintik a foglalkoztatással kapcsolatos döntésnél. Végül a munkaadó által betartandó szabályok és kötelezettségek változásairól való folyamatos

¹⁹ Fontos megemlíteni, hogy a kisvállalatoknak rendszerint nem a munkaügyi szabályozás egyes különleges előírásai okoznak nehézséget, hanem a munkaügyi szabályozás egészében véve. Bizonyos fokig természetesen ők is elfogadják, hogy vannak olyan szabályozások, amelyek egyértelműen előnyökkel járnak, különösen azok, amelyek a kockázatok és a balesetek megelőzésével kapcsolatosak. „Egyfelől az ilyen szabályok, baleset bekövetkezésekor, védelmet biztosítanak a kártérítések kifizetése iránti munkavállalói igényekkel szemben. Mivel valamennyi munkaadóra vonatkoznak, megakadályozzák azt is, hogy más vállalatok által támasszanak versenyt, hogy árakat lecsökkentik, mivel a munkahely biztonságra nem fordítanak pénzt. Ráadásul lesznek bizonyos feladatok, amelyek adminisztratív okokból kötelezőek, de amelyeket a munkaadónak mindenképpen teljesítenie kell, pl. a belső ellenőrzés céljaira. Bizonyos adatok ilyen „kettős használata” stb. miatt a munkaadó nem minden kötelessége tekinthető adminisztrációs tehernek” (Európai Bizottság, *Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 41. oldal*).

tájékozódás szükségességét említették a szakértők, mint olyan okot, amely miatt sok társaság egyáltalán nem foglalkoztat senkit” (*Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság, 2005, 42. oldal*).

Az Európai Bizottság Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóságának jelentése szerint az üzleti vállalkozások tulajdonosainál azok az okok, hogy miért nem vesznek fel alkalmazottakat, összefüggésben vannak az üzleti vállalkozás életkorával. A fiatal (egy éve, vagy még kevesebb ideje működő) vállalkozások 60%-ánál a vállalkozás mérete az egyik a két legfontosabb ok közül, hogy miért nem vesznek fel alkalmazottakat. Csak a vállalkozások egynegyede nyilatkozott úgy, hogy a magas további munkaerőköltség tartja vissza őket attól, hogy alkalmazottakat vegyenek fel. De azoknál a társaságoknál, amelyek öt éve vagy annál hosszabb ideje vannak ebben az üzletben, a vállalkozásuk mérete és a béreken kívüli egyéb munkaerőköltségek egyformán fontosakká válnak. Ezeknek a társaságoknak mintegy harmada említette ezt a két okot azon döntésük megindokolására, hogy miért nem vesznek fel senkit. Meg kell jegyezni azt is, hogy még akkor is, amikor az egyszemélyes vállalkozás tulajdonosának szüksége van további munkaerő-szolgáltatásokra, az üzleti megfontolások gyakran azt kényszerítik ki, hogy ezekről a szolgáltatásokról a szabványos foglalkoztatási viszonytól különböző formában gondoskodjanak. Különösen olyankor, amikor az igény ideiglenes, a vállalkozó gyakran választ más megoldásokat, mint például a családtagoktól kapott segítséget, a szolgáltatások szerződéses alapon történő elvégeztetését vagy a fix időszakra szóló foglalkoztatási jogviszonyt.

5.2 SZIGETSZERŰ ELŐRELÉPÉST VAGY ÁLTALÁNOS FEJLESZTÉST?

A munkahelyek számának a növelése előtt kettő út lehetséges:

- az egyik szabályokat alkot, átalakítja a képzést, az egyes ágazatokban új pénzügyi szabályozókat teremt és várja azt, hogy ezek megtegyék a hatásukat;
- a másik ezzel szemben 1-1-térséget megpróbál egységben kezelni. Nyomon követi azt, hogy a segélyezés megváltoztatása hány embert ösztönözhet a legális munka keresésére. Elemzi, hogy a térségbeli vállalkozások milyen relatív előnnyel rendelkeznek a külvilág számára, számon tartva azt, hogy mi kell ahhoz, hogy kapacitásaikat és dolgozói létszámukat növelve kifelé még nagyobb legyen a teljesítményük. Eközben nagy gondot fordít, hogy a képzés jellege, struktúrája olyan

legyen, ami ezt lehetőleg segíti. A térség vállalkozóit ösztönzi, hogy működtessenek olyan információs rendszert (akár a helyi adóhatóságok segítségével is felhasználva), amellyel ki tudják szűrni azokat, akik fizetési hozzáállása nem megfelelő.

Az első változat esetében az adott nagyobb térség (régió, megye) növekedésre jobban képes települései, városnegyedei viszonylag előnyösebb helyzetből indulnak. Rá kell nézni a térképre: a hátrányos helyzetű kistérségek, települések között még elvétve sem igen találunk olyat, amelyik közel lenne a megyeszékhelyhez.

A második esetben az eddig elmaradottabb térségekben is jelentős számú új munkahely keletkezhet. A második út felerősíthető akkor, ha a jövedelem-elköltségre alapozott teherviselés rendszerét is bevetik helyi szinten (egy megfelelő helyi alkuval, amelyben a legális útra térést a bevásárló központok ésszerű visszanyesegítésével „jutalmazták”).

A Széchenyi Terv majd az 2004-2007-es nemzeti Fejlesztési Terv viszonylag kevés forrást tudott elosztani. Nem volt markáns elvárás, hogy a források nagy tömegeivel csak a legelesettebb település-csoportokat hozzák magasabb szintre. Így a fejlettebb körzetek legalább annyi forrást tudtak megszerezni, mint amekkora a gazdasági, lakossági számarányuk. Ez nem volt rossz. Ha a kevés forrást csak a legelesettebbek kapják, akkor az ő fejlődésükhöz hiába lett volna bővében pénz, nem lett volna olyan külső húzóerő, amely segíti a növekedésük beindulást.

Az ötvenes években a szocialista ipartelepítés városaihoz koncentráltak minden növekedési energiát. A 60-as évek közepétől ezt felváltotta az, hogy a megyék voltak a vidéki fejlesztés egységei, ahol sokszor a „minden szentnek a maga felé hajlik a keze” elv is teret nyert. A megyeszékhelyek minden tekintetben szépen fejlődtek, korábbi kis városok is kulturális, társadalmi értelemben is magasabb szintre emelkedtek (elég csak Szekszárd, Békéscsaba vagy Zalaegerszeg, vagy Nyíregyháza példáját említeni).

A területi leszakadás meg nem oldott problémájával szembesülve a forrásait tekintve már nagyobb szabású Új Magyarország Terv sok elemében jelentős összegű forrásokat koncentrált az elmaradottabb térségek fejlesztéséhez. Jelentős összegeket szánt a foglalkoztathatóságot javító programokra, illetve a nagyobb településekhez való eljutást biztosító úthálózat minőségének a javítására. Bár még korai ítéletet mondani a program fölött, nem várható áttörés ettől sem. Kétségtelen tény, hogy a külső és belső válság derékba törte az egész országban a növekedést, de emellett más is szerepet játszott. Az egyik az, hogy a gazdaságon kívüli szektorok fejlesztése önmagában láthatóan csak kivételképp tud kiemelni egy-egy érintett, kevesebb növekedési energiával bíró térséget. A másik az, hogy valószínűleg nem

elégleges az, hogy feljavítom a munkaerőt, majd ölbe tett kézzel várom a munkaadókat, hogy betelepüljenek a térségbe.

Változást annyiban kellene elérni, hogy a 10 éves foglalkoztatási program során az első időszakban jobban területileg koncentrálni kellene az erőforrásokat, a szervezési, intézményfejlesztési energiákat. A tanulmányunkban megnevezett ágazati jellegű megújulási, fejlesztési lehetőségek jelentős részét az első 5-7 évben területileg koncentrálni kellene. Ki lehetne használni, hogy a hivatalok rendszerében újra megyei szintre kerül a struktúra meghatározó alapegysége.

Vegyük példának a turizmust. Ezt nem lehet az egész országban vagy az egész megyében fejleszteni. Viszont csak úgy lehet fejleszteni, ha felemeljük a térség egészének a színvonalát az átlagos fölé. Ahol a környező falvakban mélyszegénység van, az elhanyagolt utak miatt megközelíthetetlenek a 20-40 km-re fekvő látványosságok, és ahol épp bezárták a térség addigi kórházát, oda nem fog sok turista odamenni, gyógyulni pedig még kevesebben. Mit lehet tenni? Tegyük meg a megyei várost még gyógyüdülő és wellness központtá is, mert az az egyedüli kulturáltnak tekinthető hely a megyében? Nem, sőt inkább fordítva: válasszunk ki egy legfeljebb csak részben prosperáló, de nem minden tekintetben kedvezőtlen adottságú kisvárost (de ne csupán egy 2-4 ezer lakosú, a környékére kevés kisugárzó hatással bíró városkát!), és a „város és vidéke” elv alapján készítsünk mindent átfogó programot. Szerencsés lenne ehhez olyan várost találni, ahol a cél a kórházuk megtartása.

A program az összehangolt fejlesztésekre épülne, ezért a nem versenyszektorbeli beruházásokat valószínűleg nem a pályázatás módszerével kellene forráshoz juttatni. De a versenyszektorban is valahogy elsőbbséget kellene adni az olyan fejlesztéseknek, amelyek egymásra épülnek (pl. agrárlogisztika és a kistermelőket integráló nagyobb mezőgazdasági termelők összehangolt fejlesztése, egyeztetve a már működő élelmiszeripari gyár fogadókészségével).

Az elmaradottabb térségekre koncentrálni fejlesztés felerősíthető akkor, ha a jövedelem-elköltségre alapozott teherviselés rendszerét is bevetik helyi szinten, pl. egy megfelelő helyi alkuval, amelyben a legális útra térést a bevásárló központok ésszerű visszanyesegetésével „jutalmazták”. A környezet kímélése érdekében a kisebb boltok kaphatnának prioritást, ha mondjuk környezetvédelmi (pl. parkolási) adó terhelné a város központtól is messze fekvő bevásárló központokat (ahol a fő telepítési szempont lehet, hogy épp az olcsón megszerezhető telek volt).

Az alábbiakban felsoroljuk azokat a **legfontosabb eszközöket**, amelyeknek az alkalmazása egyrészt piacot is adna a helyi vállalkozásoknak, másrészt hadra fogható munkaerőt elérhetővé tenne kellő számban a számukra, harmadrészt a pénzügyi források lehetőségét is megadná:

- a megyében segélyként elosztott források 2/3-ának természetbeni segéllyé való átalakítása, azzal a feltétellel, hogy azt a fejlesztési térségbeli vállalkozóktól kell 2/3-ad részt beszerezni;
- a kistérség úthálózatának a teljes megújítása, beleértve a nagyobb települések utcáinak a pormentesítését (aszfaltozását is);
- gyógyfürdő létesítése, úgy, hogy az elhasznált meleg-vizet a környék távfűtésre kapcsolt lakóházaiba és az odatelepített kertészet üvegházában (vagy fóliasátraiban) használják fel;
- hűtőház, csomagoló stb. építése, amely a kertészet, a gyümölcsösök termékeit úgy tudja tárolni, hogy azok osztályozva, csomagolva bármikor 1 nap alatt eljuttathatóak 1000-1500 km re fekvő megrendelőhöz is;
- a szakképzésben 2-3 olyan képzési cél megjelölésével olyan szakmunkásgárda kialakítására, amelyik alkalmas lehet helyi (pl. autóiipari) háttéripari bázis létrehozására vagy 1-2 multinacionális cég gyárának az odavonzására;
- kötelező kamarai tagság, azzal a kikötéssel, hogy a cégnek jelentenie kell, ha valamelyik partnere 30 napon túli fizetési késedelembe esik;
- a helyi takarékszövetkezet(ek) alaptőkéjének a megemelése, azzal a kikötéssel, hogy a helyi cégeknek nyújtott hitelállományát a többszörösére kell emelnie;
- garanciaszövetkezet alapítása a helyi vállalkozások által, amely kiemelten segíti a külföldi versenynek kitett ágazatok fejlesztését a térségben (mert annak a kisugárzó hatása révén a szolgáltató tevékenységet végző helyi vállalkozások piaca is érdemben bővülhet).

A helyi segélyezésben szükséges lenne annak az áttekintése (akár személyre lebontottan), hogy az adott településen:

- hányan vannak, akik regisztráltatják magukat, de ha munkalehetőségről kapnak értesítést, akkor mégsem élnek a lehetőséggel;
- hányan vannak olyanok, akik nem is jelentkeznek be sehova (se segélyt nem kérnek, se nem regisztráltatják magukat stb.). Az egészségügyi járulékfizetés a vizsgálata az utóbbi kategóriában. Annak az elemzése, hogy milyen családi háttérük és az valóban

biztosítja-e munka nélkül a megélhetésüket, vagy valami másról van szó (külföldi munkavállalás, feketén végzett munka, mezőgazdasági foglalatosság, esetleg tiltott tevékenységek folytatása).

A programnak része kellene, hogy legyen néhány olyan beruházás, amelyik mintegy vonzza a többi fejlesztést is. Akár abban a formában, hogy résztulajdonos néhány évig egy megyei vagyongazdálkodó, akár a források egy részét adó MFB tőkealapja legyen. Ilyen lehetne pl. specializált ipari park létrehozása (amely gyorsan fogadni tud zöldmezős beruházást olyan iparágban, amelyhez a környékbeli szakképzés már frissen végzetteket bocsát ki) vagy gyümölcs és zöldségtároló logisztikai központ, esetleg olyan baromfi, illetve sertéstelep, amelyik nagyszámú növendék állat (csibe, malac) kihelyezése mellett képes fel is vásárolni a kistermelők által felhizlalt állatokat.

A komplex térségi fehéritéses munkahely-teremtés különösen hatásos lehet ott, ahol a foglalkoztatottság eléri egy kritikus szintet. A nekik biztosított kedvezményesebb elbánás (pl. 1 ledolgozott évről 2 év nyugdíjjogosultság) és a megnövekedett munkaerő-kereslet miatt ugyanis a munkavállalók itt azzal az igénnyel léphetnek fel, hogy kéri az addigi fekete foglalkoztatásuk legalizálását. És ne adj isten a fejlesztésekre elérhető források egy részét is azoknak a térségeknek juttatná a kormányzat, (többség-támogatásként), ahol jelentősen növelik a bejelentett dolgozók számát. Mikor erős a potenciálisan legális dolgozók alkuereje az eddig őket eltagadó munkaadókkal szemben? Akkor, ha viszonylag magas fokú a foglalkoztatottság.

5.3 A FOGLALKOZTATÁS-BŐVÍTÉST SEGÍTŐ INTÉZKEDÉSEK

Korábban kifejtettük, hogy a foglalkoztatás bővülését a vállalkozók szerint Magyarországon nagyban nehezíti az üzleti vállalkozás mérete, a növekedési kilátások, a nem bérjellegű munkaerőköltségek és a bérek, a megfelelően képzett személyek hiánya, az adminisztrációs és bürokratikus eljárások magas terhei, a munkajogi szabályozások összetettsége, vagy egyszerűen csak az, hogy a tulajdonos/vezető nem akar felvenni új munkatársat. Mindezek kiküszöbölésére értelemszerűen összetett munkaerő-piaci intézkedésekre van szükség, amelyek biztosítják a vállalkozások igényeinek megfelelő képzettségű munkaerő kínálatot, ösztönzik a több és jobb munkahelyteremtést, valamint biztosítják a munkaerő-piaci kereslet és kínálat összhangját. A jobb minőségű munkaerő hosszútávon segít a vállalkozásoknak növekedni és fejlődni. A kisvállalkozói réteg összekapcsolása a foglalkoztatás-bővítés kérdésével úgy jelenhet meg a gyakorlatban, hogy például támogatják a hátrányos helyzetű

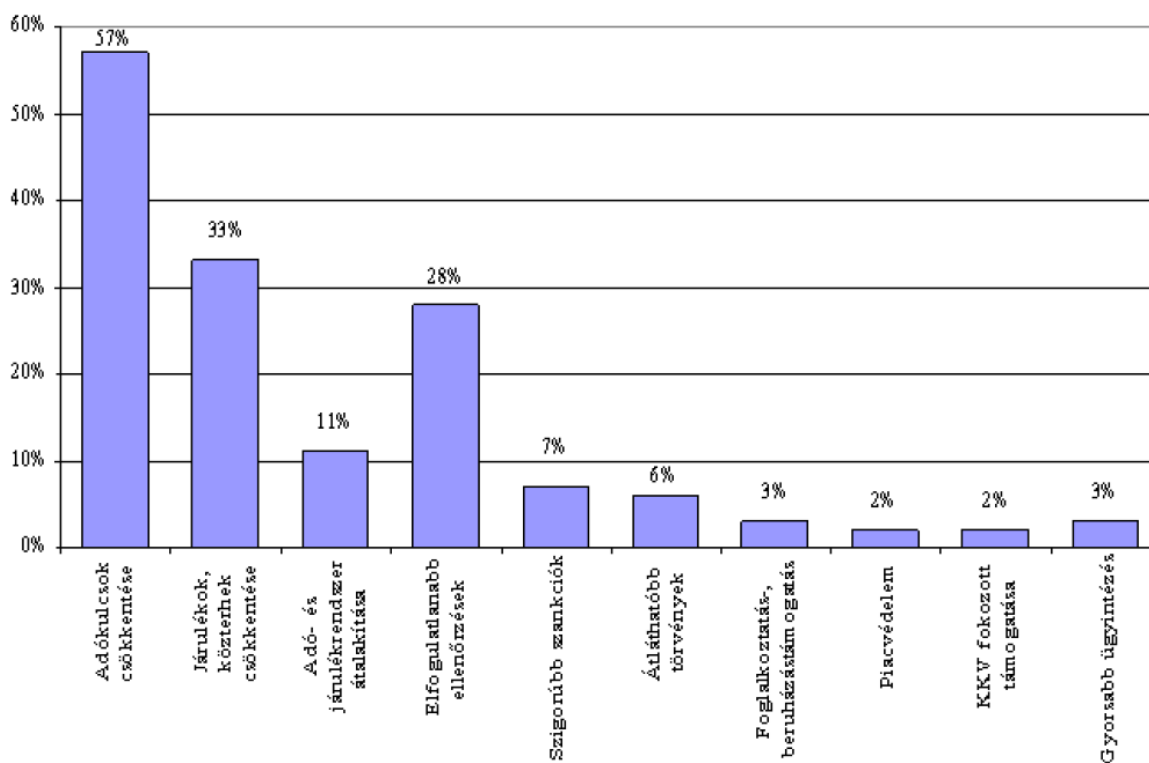
térségekben a vállalkozások létrejöttét, és könnyebbé teszik működésüket akkor, ha hátrányos helyzetűeket (tartós munkanélkülieket, alacsony iskolai végzettséggel rendelkezőket, kisebbségi csoportokat), vagy egyszerűen csak a térségben élőket foglalkoztatnak.

A következőkben olyan eszközöket mutatunk be, melyek jelentős hányada általánosnak tekinthető, és olykor csupán közvetett módon hat a foglalkoztatásra. Más kérdés ugyanakkor, hogy dominánsan a KKV szektor veszi azokat igénybe, tehát alapvetően ezekre lehet alapozni a KKV foglalkoztatáspolitikát.

5.3.1 A rejtett gazdaság visszaszorítása

Az Ecostat statisztikái szerint (*Ecostat, 2000/a*) a vállalkozások kétharmada (68%-uk) úgy gondolja, hogy van lehetőség a rejtett gazdaság visszaszorítására, míg háromtizedük éppen ellenkezőleg vélekedik erről. A véleménykülönbségek leginkább a vizsgált ágazatcsoportok között vannak jelen: a szolgáltató szektorban tevékenykedő vállalatok vezetőinek háromnegyede (76%-a) lát esélyt a rejtett gazdaság visszaszorítására, míg a termelő szféra válaszadóinak csak hat tizede (62%-a) gondolja ugyanezt.

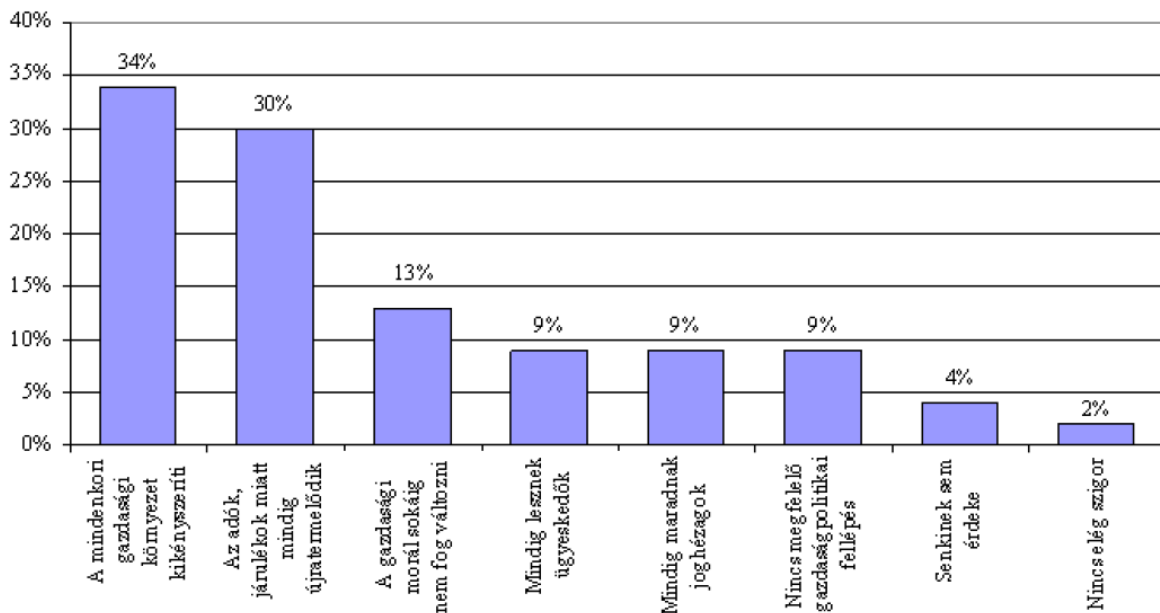
17. ábra: A rejtett gazdaság visszaszorításának fontosabb módjai (vállalkozások szerint)



Forrás: *Ecostat, 2000/a, 7. oldal*

Azon vállalkozások legtöbbször, amelyek látnak esélyt a fekete gazdaság kifehéritésére, úgy gondolja, hogy ennek elsődleges eszközei az adókulcsok csökkentése (57%), a járulékok közterheinek csökkentése (33%), valamint az elfogultatlanabb ellenőrzések (28%). Érdekes, hogy nem, vagy nem kizárólag a fizetendő terhek mértékén kívánnának változtatni a megkérdezettek: 11%-uk az egész adó- és járulérendszer átalakítanát, további 7% pedig a gazdasági szabályozás és törvénykezés rendszerét tenné átláthatóbbá és stabilabbá. Elenyésző azon vélekedése aránya, melyek szerint a foglalkoztatás- és beruházás-támogatás (3%), a piacvédelem (2%), a gyorsabb ügyintézés (3%), vagy a KKV-k fokozott támogatása (2%) meg tudná oldani a rejtett gazdaság helyreállítását.

18. ábra: A rejtett gazdaság fennmaradásának fontosabb okai (vállalkozások szerint)



Forrás: Ecostat, 2000/a, 8. oldal

Mikor a felmérésben arról kérdezték a vállalkozókat, vállalatvezetőket, hogy mik szerintük a rejtett gazdaság fennmaradásának legfontosabb okai, 34%-uk azt válaszolta, hogy a mindenkori gazdasági környezet kényszeríti ki a szereplőktől ezt a fajta piaci magatartást. Közel ugyanennyien (30%) úgy vélekedtek, hogy a mindaddig, amíg az adók és járulékok nem változnak (akár azok mértéke, akár a rendszere), a fekete gazdaság időről időre újra fog termelődni. A válaszadók 18%-a gondolta úgy, hogy a probléma intézményi szinten gyökerezik: szerintük a fennmaradó joghézagok (9%), valamint a megfelelő gazdaságpolitikai

fellépés hiánya (9%) tarja fenn a nem kívánt állapotot. Sokan ezzel szemben nem az intézményi feltételekben, hanem az üzleti élet szereplői között keresték a választ: 13% szerint a változatlan és változatlanul rossz gazdasági morál, 9% szerint pedig az örökös ügyeskedők az oka a változatlanul jelen lévő rejtett gazdaságnak.

Érdekes megfigyelni, hogy akár hisz valaki a rejtett gazdasági kifehéritésének lehetőségében, akár nem, a megoldás valahogy mégis mindenki ugyanott keresi. A leggyakrabban említett tényezők éppen azok ugyanis, amelyeket az optimisták a befolyásolás legeredményesebb területeinek tartanak.

„A rejtett gazdaság feltételezett megszűnésétől a vállalatok 54%-a nem várna változást saját nyereségességében, gazdálkodásának javulásában. A vállalatoknak azon egynegyede, amelyik a rejtett gazdaság megszűnésétől nyereséget remél, átlagosan 31%-os nyereségnövekedést prognosztizál, míg az ez esetben veszteségtől tartók 21%-os nyereségcsökkenéssel kalkulálnak. A rejtett gazdaság teljes visszaszorulásával - a vállalatvezetők prognózisa alapján – átlagosan 5%-kal nőhetne a vállalatok nyeresége” (*Ecostat, 2000/a, 8. oldal*).

5.3.2 Általános üzleti környezet javítása

Az általános üzleti környezet javítása címén általában a versenyképesség növelésének, valamint a foglalkoztatás bővítésének kérdései kerülnek előtérbe. Ez nem egy magyar sajátosság: az Európai Unió Lisszabonban megfogalmazott célkitűzései a versenyképesség területén az Egyesült Államok, illetve Japán leghagyását, a foglalkoztatásban pedig a 70%-os foglalkoztatottsági szint elérését tűzték ki 2010-re. Sajnálatos ugyanakkor a 2003-ban készült Wim Kok Jelentés ide vonatkozó része, mely szerint veszély fenyegeti mind a megfogalmazott, meglehetősen ambiciózus versenyképességi célkitűzést, mind pedig a foglalkoztatási célok megvalósulását. A Jelentés szerint a kérdés négy alapvető intézkedésen áll, vagy bukik:

- a munkavállalók és a vállalkozások alkalmazkodóképességének javítása;
- minél több potenciális munkavállaló bevonása a munkaerőpiacra;
- a humán-tőkébe történő beruházás fokozása és eredményesebbé tétele;
- a szükséges reformok hatékonyabb megvalósítása egy jobb kormányzáson keresztül.

a) *Versenyképesség*

Magyarország versenyképességét a régió országaihoz hasonlító, illetve a hazai üzleti környezetet jellemző szezonálisan kiigazított indexeket a GKI negyedévente publikál, 2000 átlagos negyedéves bázison.

Versenyképességi index (VEX)

„A VEX versenyképességi index olyan összetett mutató, amely a vizsgált országok nemzetközi versenyképességét alakító három fő tényezőt tartalmazza. A GKI a 2006. novemberi első publikáció óta az adatokat frissítette, aktualizálta, s az indexek számításában az egyes tényezőket súlyozottan veszi figyelembe. A három részindex közül az első a makrogazdasági teljesítmény, a második a munkatermelékenység, a harmadik pedig a relatív költség-versenyképesség alakulását írja le (az első kettő súlya külön-külön nagyobb a harmadiknál). Az egyes indexek maguk is összetett mutatók, azaz több gazdasági adat átlagaként állnak elő. A makrogazdasági teljesítményt a beruházások, az export és a foglalkoztatottság növekedési üteme adja. A munkatermelékenység változásában az egy foglalkoztatottra jutó GDP dinamikája tükröződik. A költség-versenyképesség alakulását a termelői árindex és az egységnyi munkaerőköltség alapú reálárfolyam-index változása érzékelteti. A GKI a VEX-et Magyarország mellett Ausztriára, Csehországra, Lengyelországra, Romániára, Szlovákiára és Szlovéniára is kiszámolja. Magyarország nemzetközi versenyképességének alakulása ezen országokkal – azaz térségi versenytársaival - összehasonlítva értelmezhető” (Losoncz, 2009, 111. oldal).

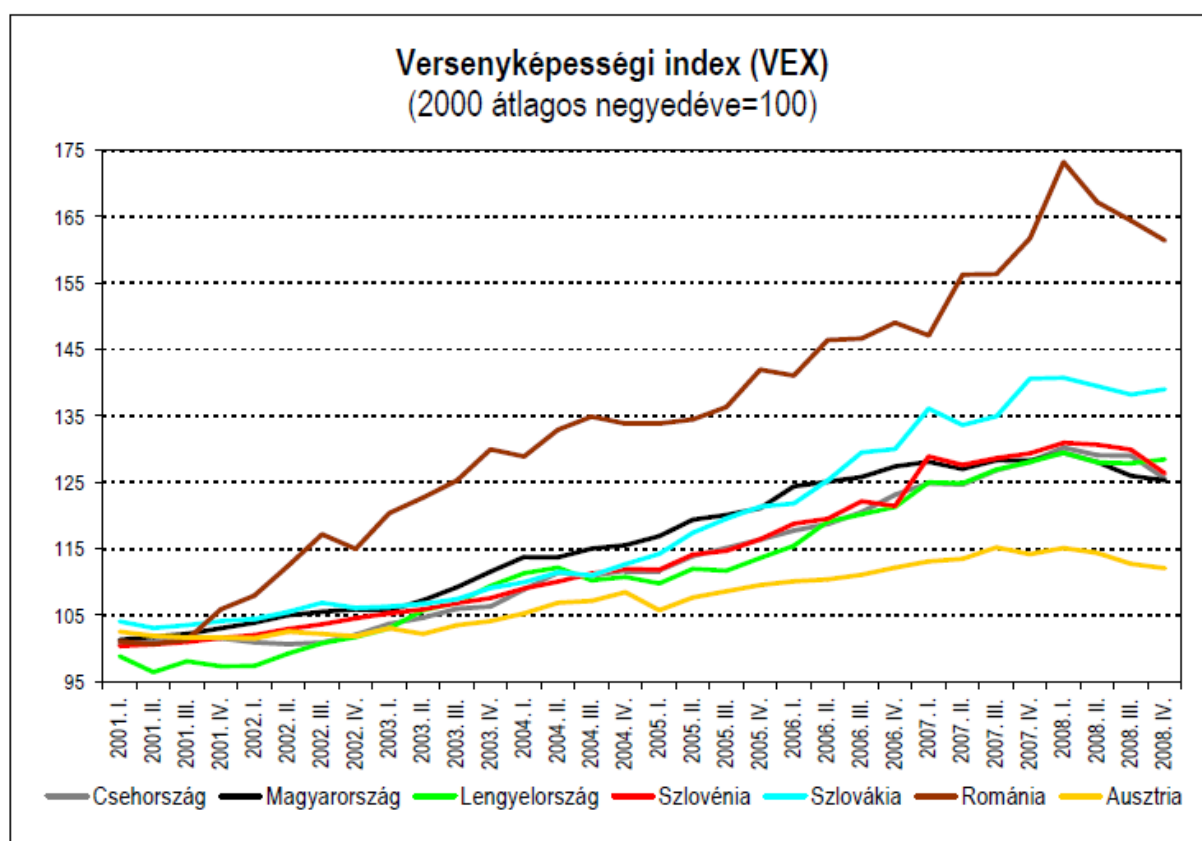
A következő oldalon látható versenyképességi index szerint 2008 utolsó negyedévében Magyarország Ausztria előtt, az utolsó előtti helyen állt a rangsorban. Szlovénia, Lengyelország és Csehország közel azonos eredményeket ért el (az országok közötti különbség elhanyagolható volt, mert a tömör mezőnyben bármikor módosulhat a sorrend a következő negyedévekben), ám Románia és Szlovákia messze a többi régióbeli ország előtt teljesítettek. Románia első helyezése már 2001. IV. negyedévtől egyértelműen szembeötlő. Magyarország egészen 2006. II. negyedévéig, bár jelentősen lemaradva Romániától, de stabilan tartotta második helyét a régióban. Ezután azonban a fejlődés megtorpant, és ekkor Szlovákia megelőzte hazánkat. Magyarország, Lengyelország, Szlovénia és Csehország versenyképessége 2007 elejétől közeledett nagymértékben egymáshoz.

„A VEX tényezői közül a makrogazdasági teljesítményt kifejező index tekintetében Magyarország a regionális rangsorban az utolsó, a munkatermelékenység tekintetében Szlovéniát, a költség-versenyképesség terén viszont Lengyelországot, Csehországot és

Szlovákiát is megelőzi. A makrogazdasági mutatók romlását tehát kis mértékben ellensúlyozta a munkatermelékenység, főként pedig a költség-versenyképesség nemzetközi összehasonlításban kedvező alakulása. A forint gyengülése nagymértékben ellensúlyozta a nemzetközi versenyképesség más elemeiben, elsősorban a nyugat-európai recesszió nyomán végbement romlást” (Losoncz, 2009, 112. oldal).

Az ábráról az is leolvasható, hogy Románia, Magyarország, Ausztria és Szlovénia kivételével minden más ország esetében nőtt a versenyképességi index (VEX) 2008 negyedik negyedévében. A további években várható eredményeket nehéz előre jelezni, tekintettel a VEX versenyképességi index sok összetevőjére.

19. ábra: Versenyképességi index (VEX) (2000 átlagos negyedéve=100)



Forrás: Losoncz, 2009, 112. oldal

Az üzleti környezeti index (ÜX)

„A gazdaság szereplőinek, a vállalatoknak – a versenyben való helytállásuk érdekében – érzékenyeknek kell lenniük a környezetükből érkező jelzésekre. Különösen igaz ez a gazdasági dekonjunktúra időszakában. Igazán versenyképes csak az a vállalkozás lehet, amely

a vevői igények és a versenytársak hadmozdulatai mellett a gazdasági-társadalmi környezet változásaira és az ezekből adódó kihívásokra is gyorsan és rugalmasan reagál. A tőke és a munkaerő – csaknem teljesen – szabad áramlásának korában különösen érdekes, hogyan érzik magukat a vállalkozások Magyarországon, milyennek tartják az őket körülvevő gazdasági-társadalmi körülményeket. A GKI üzleti környezeti indexe (ÜX) a hazai gazdasági tér minőségét, a versenyképesség alakításában betöltött pozitív vagy negatív szerepét hivatott – egyetlen számba sűrítve – értékelni. E mutató tartalma – hasonlóan a VEX-hez – önmagában nem értelmezhető, a negyedévről negyedévre bekövetkező változások azonban jól jellemzik a magyarországi gazdálkodási feltételrendszer változásait” (Losoncz, 2009, 113. oldal).

Az üzleti környezet indexben négy tényező alakulását követhetjük nyomon:

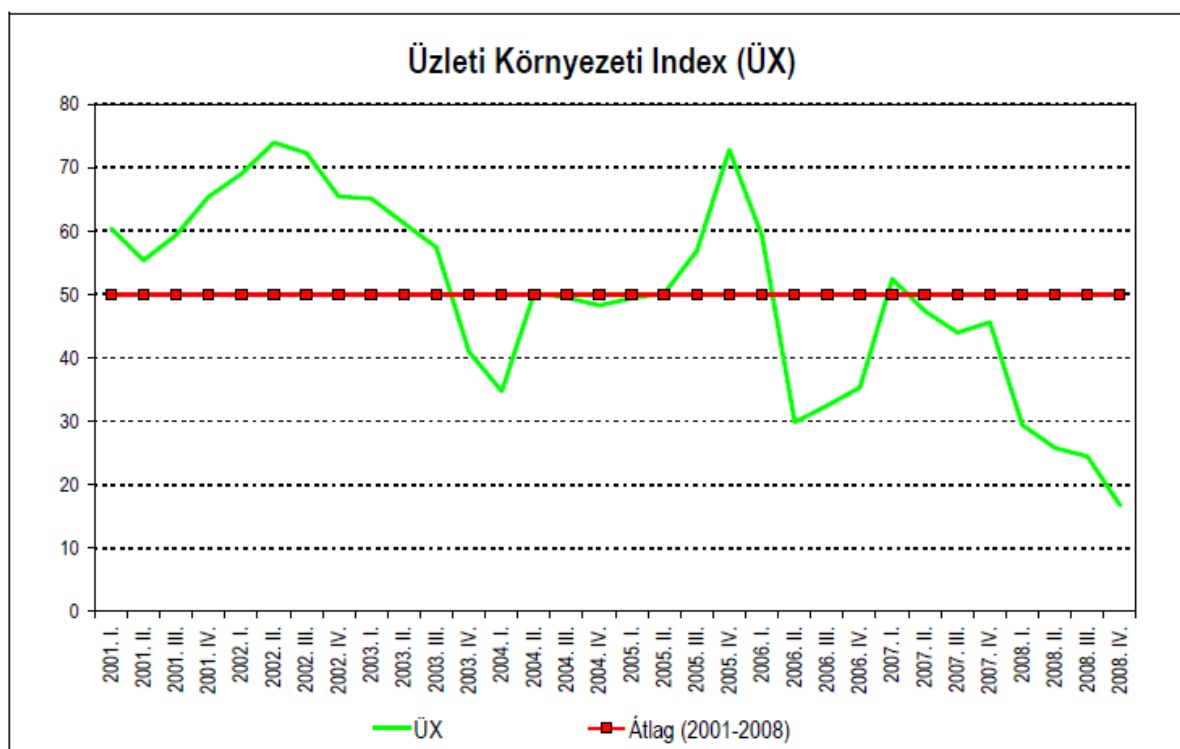
- a gazdálkodási környezet bizonytalansága;
- az üzleti infrastruktúra fejlettsége;
- a magyar állampapírok kamatfelára;
- az állami szabályozás kiszámíthatósága.

A gazdálkodási környezet bizonytalanságáról, valamint az állami szabályozás kiszámíthatóságáról a GKI rendszeresen készít felméréseket, tehát ezek adatit könnyűszerrel át lehet emelni az üzleti környezet indexbe. A magyar állampapírok kamatfelárában a külföldi befektetők magyar gazdaságba vetett bizalma tükröződik, kiszámításához pedig a 10 éves lejáratú magyar és az euró-zónához csatlakozott országok állampapírjainak kamatkülönbségét határozzák meg. Az üzleti infrastruktúra fejlettségét kifejező mutatóként az új gépkocsieladások száma szerepel. Mindez azt jelenti, hogy az üzleti környezet index egyaránt épít szubjektív és objektív elemekre, tehát „az üzleti élet szereplőinek vélekedéseit, kilátásait is kifejezi, így a gazdasági mellett pszichológiai mozzanatokat is hordoz” (Losoncz, 2009, 111. oldal).

Az üzleti környezeti index négy tényezőjének negyedéves idősorait saját hosszabb távú (2001-2008-os) átlagukhoz viszonyítják, és így teszik közvetlenül összevethetővé őket. Szemben a versenyképességi indexszel, az üzleti környezeti index esetében nem súlyozzuk a tényezőket, hanem egyszerűen kiszámítjuk számtani átlagukat (melynek értéke értelemszerűen 0-100 közé esik).

Az üzleti környezeti index 2001 és 2008 közötti alakulását mutatja be a 23. ábra. Ezen egyértelműen látszik, hogy 2005. IV. negyedévében egy fél évig tartó drasztikus visszaesés következett be, amiből valamelyest (az átlagot éppen csak meghaladó mértékig) sikerült kilépni 2007. I. negyedévére, ám azóta is folyamatos csökkenésnek lehettünk tanúi. 2008. IV. negyedévére az üzleti környezeti index értéke 17-re csökkent.

20. ábra: Üzleti környezeti index (ÜX)



Forrás: Losoncz, 2009, 114. oldal

Az üzleti környezet és versenyképesség javítását szolgáló intézkedések

„A kis- és középvállalkozások gazdasági és társadalmi jelentőségét, a hazánk európai uniós csatlakozásából adódó gazdasági kihívásokat, valamint a világpiacon folyó folyamatokat figyelembe véve a magyar kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiai küldetését a következőképpen fogalmazhatjuk meg: Magyarországon korszerű, széleskörű és az Európai Unió tagállamai közül a leginkább vállalkozásösztönző hatású kis- és középvállalkozás-fejlesztési politika valósuljon meg a magyar kis- és középvállalkozások versenyképességének növelése érdekében. A stratégiai küldetés elérését szolgáló programok megvalósítása során folyamatosan biztosítani kell

- a tisztességes piaci versenyt,
- az egyenlő hozzáférést,
- a programok fenntarthatóságát,
- a programok hatásosságának és hatékonyságának értékelését,
- az átláthatóságot és

- a kiszámíthatóságot” (*Kis- és Középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztály, 2004, 17. oldal*).

Korábban már számos helyen utaltunk rá, hogy a kis- és középvállalkozói szektor szereplőinek sajátos problémái okán a versenyképesség és foglalkoztatás javulását célzó intézkedéseknek széleskörű eszközrendszert kell felölelniük. A vállalkozói tevékenység ösztönzése érdekében született vállalkozásfejlesztési programoknak:

- fejleszteniük, erősíteniük kell a vállalkozói kultúrát;
- ösztönözniük kell a vállalkozói tevékenységet;
- erősíteniük kell a vállalkozások innovációs képességeit;
- ösztönözniük kell a vállalkozások innovációs tevékenységét;
- valamint elő kell segíteniük a korszerű technológiák, eljárások alkalmazását a vállalkozások kifelé irányuló (termelési és szolgáltatási), valamint a befelé irányuló (irányítása) tevékenysége során. (*Kis- és Középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztály, 2004*).

Futó Péter munkájában ismerteti egy, a hazai gazdasági élet szereplői körében készített felmérés eredményeit, melyben a megkérdezettek megfogalmazták a versenyképesség fokozásra irányuló javaslataikat, és a velük kapcsolatos vállalkozói motivációkat:

- „*A versenyhelyzetet befolyásoló tényezők* körében első helyen a közvetlen pénzügyi hatásokat említették, így a magas költségszintet, melynek növekedése a kisebb cégeket jobban nyomasztja, mint a nagyobbakat. Hasonló gyakorisággal jelenik meg az új versenytársak színre lépése, ez viszont a nagyobb cégek számára jelent inkább fenyegetést. A fenti tényezők után következtek a külgazdasági szempontok, pl. az importverseny, ami a kisebb cégeket ismét csak jobban aggasztotta, mint a nagyobbakat” (*Futó, 2007, 13. oldal*).
- *A versenyképesség javítására* vonatkozó javaslatlista élén a piacvédelem, azonos támogatások KKV-k részére és a multiknak áll 24,6%-os említési rátával, ezt követi a már sokszor említett adók, járulékok és közterhek csökkentése (20%). Kimagasló eredményt ért el továbbá az innováció támogatása (17,7%). E tényezők említési gyakorisága, illetve sorrendje nem tért el a támogatottak és a nem támogatottak esetében. Érdekes megfigyelni, hogy nem mutatkozik szignifikáns eltérés a konkrét cselekvési tervek (adócsökkentés, árfolyamgyengítés, energiaár csökkentés) és a támogatási javaslatok (piacvédelem, export, fizetési morál, stb.) említési arányában.

42. táblázat: Ön szerint milyen más* módon javítható a magyar vállalkozások piaci versenyképessége?

Szöveges válaszok tartalomelemzése.

Említések száma. Egy válaszoló több módot is említhetett.

Versenyképesség-javítás módjai az említések csökkenő gyakoriságának sorrendjében.

	Támogatottak		Visszautasítottak		Együtt
Érdemi választ adó cégek száma	134		126		260
Versenyképesség-javítás módjai és az említések száma					
Adók, járulékok, közterhek csökkentése	27	20,1%	25	52	
Innováció támogatása	23	17,2%	23	46	
Piacvédelem, azonos támogatások KKV-k részére és a multiknak	33	24,6%	31	64	
Életszerűbb jogszabályok	11	8,2%	5	16	
Minőségpolitika támogatása	11	8,2%	5	16	
Vásárlóerő javítása	8	6,0%	7	15	
Marketing támogatás	9	6,7%	3	12	
Jogkövető magatartás kikényszerítése	3	2,2%	5	8	
Információ nyújtása	3	2,2%	4	7	
Forint árfolyam gyengítése	5	3,7%	0	5	
Export támogatások	3	2,2%	1	4	
Energia árak csökkentése	1	0,7%	2	3	
Fizetési morál javítása	3	2,2%	0	3	
Infrastruktúra támogatása	1	0,7%	1	2	
Említések száma együtt	141	100,0%	112	253	

* Más = a szóban forgó támogatási konstrukciótól eltérő.

Forrás: Futó, 13. oldal

Adminisztrációs terhek csökkentését szolgáló intézkedések

- Az adatkérések esetében törekedni kell arra, hogy csak a legszükségesebb területekre terjedjen ki, és a lehető legkisebb mértékű többletadminisztrációt jelentse az adatszolgáltató vállalkozásoknak. Ezért ki kell küszöbölni a rendszerből a párhuzamos adatszolgáltatást, és mérsékelni kell az adminisztrációs feladatokat.
- Az utóbbi évek jó gyakorlatát követve törekedni kell arra, hogy a közigazgatás egyre nagyobb területén elterjedjen a hatósági ügyek elektronikus intézésének gyakorlata. Ezáltal csökkenthetők az adminisztrációs eljárások időigénye és költségvonzata.

Vállalkozásösztönző adórendszer kialakítását szolgáló intézkedések

- A vállalkozásokat terhelő adók és járulékok alacsony szinten történő tartásával, egyszerűsített adminisztrációt igénylő adózási formák bevezetésével növelni lehet a vállalalkozási kedvet és ösztönözni a vállalkozásokat a fejlesztésekre, tevékenységük szélesítésére, bővítésére.
- Sok esetben nem is azzal van a probléma, hogy magas az adók és járulékok mértéke, hanem azzal, hogy nagyon sokféle adó és járulék van jelenleg érvényben Magyarországon, ami, főleg a kapcsolódó adminisztrációs feladatok miatt, már-már követhetetlen a vállalkozók számára. Célszerű lenne ezért összevont adónemeket kialakítani, de legalábbis átláthatóbbá tenni a rendszert.
- A vállalkozások ösztönzésének leghatékonyabb eszköze az adózásban megjelenő kedvezmények, hiszen ez gyakorlatilag majdnem minden vállalkozást érint hazánkban. Célszerű ezért a vállalkozásokat célzó beruházási-fejlesztési, innovációs, foglalkoztatási, vállalkozásindítási és esélyegyenlőségi ösztönzőket elsősorban az adórendszerben megjeleníteni.

Vállalkozói kultúra erősítését szolgáló intézkedések

- Jelenleg a hazai kis- és középvállalkozásoknak csak egy kis része veszi igénybe az üzleti tanácsadást. Annak érdekében, hogy a vállalkozások piaci lehetőségeiket megismerjék, ösztönözni kell őket ezen szolgáltatások igénybevételére. Ezzel párhuzamosan ugyanakkor törekedni kell arra, hogy a tanácsadói szolgáltatást nyújtó kínálati oldal is megfelelőképpen megérjen a feladatra.
- Ahhoz, hogy egy vállalkozás hosszútávon versenyképes maradjon, szüksége van a versenytársak által alkalmazott korszerű menedzsment módszerek megismerésére, az információ-technológia nyújtotta lehetőségek kihasználására, a vállalkozás-finanszírozási technikák és a pályázatkészítői ismeretek megszerzésére. Ki kellene fejleszteni egy központi minőségbiztosítási és környezetirányítási rendszert, kifejezetten kisvállalkozások számára.

Információ-ellátás biztosítását szolgáló intézkedések

- Nagyon sok esetben egy vállalkozás azért nem képes versenytársaival felvenni a versenyt, és hosszútávon eredményes maradni, mert egyszerűen nem ismeri azokat a fórumokat, amelyek segítségére lehetnek esetlegesen felmerülő problémái esetén. Az

információ-ellátottság javításával, a lehetőségek megismertetésével a vállalkozások jelentős segítséget kaphatnak a forrásszerzési lehetőségek megismeréséhez, az Európai Unió belső piacán való helytálláshoz, a külpiacokon való megjelenéshez.

- Az információkat nem csupán egyetlen fórumon kell közzétenni az érintettek számára: biztosítani kell a lehetőséget a konferenciákon, rendezvényeken való részvételre, a kiadványokból vagy az Interneten keresztül történő információgyűjtésre, a személyesen vagy telefonon történő konzultációkra.

b) Foglalkoztatás bővítése

Futó Péter munkájában olvasottak szerint is „a cégek jelentős úgy látja, hogy a vállalkozók nem annyira taktikai, mint inkább hosszabb távú stratégiai okokból vesznek fel új alkalmazottakat. A válaszolók elsöprő többsége szerint az új alkalmazottak felvételének legnagyobb akadályai költség-jellegűek, tehát a munkavégzést és munkaadást terhelő magas adókban és járulékokban, a bérek nehéz kitermelhetőségében keresendők. Ehhez képest a jogi és a pszichológiai akadályok jelentéktelenek. Ugyanakkor, minél kisebb cégekből álló csoportokat tekintünk, annál gyakoribb, hogy a munkaadás elkerülésének költség-jellegű okai mellett a munkajogi, a kockázatkerülési és a pszichológiai okok is megjelennek magyarázatként.” (Futó, 2007, 13. oldal).

A következő táblázat összefoglalja azokat a javaslatokat, amelyek alkalmazásával a magyar vállalkozások foglalkoztatási képessége javítható. A legtöbb válaszadó a járulékok, közterhek, adóterhek csökkentésében látja a megoldást (48,4%), ezt követi a munkaerő-piaci szabályozás rugalmasságának fokozása (9,3%). Hiába lehetett több választ is megjelölni a kérdésre, a többi közel 10 javaslat szinte alig kapott jelölést. A válaszok alapján úgy tűnik, hogy a kérdés kissé visszacsatol a fekete foglalkoztatás kifehéritésének kérdésére, hiszen a járulékok és adóterhek csökkentése önmagában még nem teszi szükségessé az emberek felvételét, ám egy már korábban illegálisan ott dolgozó alkalmazott bejelentését már ösztönözheti. Az olyan javaslatok, amelyek kifejezetten a vállalkozás fejlődését, és ezáltal közvetten az alkalmazottak foglalkoztatásának bővítését előidéznek (például a beruházások támogatása, a piac javítása, a vásárlóerő fokozása, vagy a forgóeszköz finanszírozás támogatása), szinte alig kerültek megemlítésre.

43. táblázat: Ön szerint milyen más* módon javítható a magyar vállalkozások foglalkoztatási képessége?

Említések száma. Javítási módok az említés csökkenő gyakoriságának sorrendjében.
Egy válaszoló több javítási módot is említhetett.

	Támogatottak	Visszautasítottak	Együtt
A kérdésre érdemben válaszoló cégek száma	122	101	322
Javítási mód és említései			
Járulékok, közterhek, adóterhek csökkentése	88	68	156
A munkaerő-piaci szabályozás rugalmasságának fokozása	17	13	30
Beruházások támogatása	3	14	17
Versenyképesség fokozása	9	8	17
A piac javítása, a vásárlóerő fokozása	9	7	16
Forgóeszköz finanszírozás támogatása	3	9	12
A fekete munka megakadályozása	4	4	8
Adminisztráció csökkentése	3	2	5
Hátrányos és speciális helyzetűek (GYES-es anyák, idősebb dolgozók, nemzetiségiek) foglalkoztatásának támogatása	2	1	3
Szakképzés reformja	0	2	2
Szerződési fegyelem kikényszerítése	1	0	1
Említések száma együtt	139	128	267

* Más = a szóban forgó támogatási konstrukciótól eltérő.

Forrás: Futó, 13. oldal

Rugalmas munkaerőpiac kialakítását segítő intézkedések

- Fontos, hogy a képzési, szakképzési rendszer képes legyen biztosítani megfelelő felkészültségű, szaktudású munkaerőt a vállalkozások igényeinek megfelelően.
- A munkaerő-piaci szabályozás tegye érdekeltté a vállalkozásokat a munkavállalók legális alkalmazásában, és a szabályozás változtatásával kerüljenek feloldásra a vállalkozások érdekeltségét csökkentő tényezők.

Vállalkozásalapítás ösztönzését segítő intézkedések

- Tanácsadói rendszerek kiépítése, mentorhálózatok sikeres vállalkozók bevonásával;

- Inkubátorházak telepítése, és a közöttük lévő kapcsolat fenntartása a jó gyakorlatok megosztása érdekében;
- Mikrohitelzés a kisvállalkozások finanszírozási specialitásainak megoldására;
- Magvető tőke (seed capital) konstrukciók működtetése a potenciális gazella vállalkozások elindításához;

5.3.3 Szektor-specifikus környezet javítása

Új munkahelyeket a külföldi versenynek kitett ágazatok előtérbe helyezésével

A tág értelemben vett külpiacon dől el az, hogy egy adott ország mennyi munkahelyet tud kínálni a lakosainak. Ez akkor is így van, ha előfordul sajátos specializáció is egyes országok között. A szabadság eltöltéshez kevésbé kedvező klímával rendelkező Németországból például nyaranta tízmilliók kelnek útra szabadságuk idején, mert szeretik jól érezni magukat a kellemes természeti környezetben, kellemes éghajlatú stb. helyeken. Így ők adják a többi európai országban jelenlevő turisták számottevő hányadát. A velük szomszédos Ausztria például jelentős részben az ő fogadásukra rendezkedett be.

A foglalkoztatottsági döntések egyik fontos iránytűje lehet az „egy munkahely hármát terem” elv. Ha a fent nevezett szférában (az iparban, mezőgazdaságban stb.) egy munkahelyet teremtenek, azzal két másik munkahely tud létrejönni a szolgáltató jellegű ágazatokban. Csak rá kell nézni a foglalkoztatottsági arányokra: 65-75% az ún. szolgáltató ágazatokban található, azaz a külföldi versenynek kitett ágazatok munkahelyein szerzett jövedelmek elköltése, illetve az ez után befizetett adók állami felhasználása teremt számukra munkahelyeket. Ha piacot szerzünk valamely országban egy akár csak alacsony jövedelemszintet biztosító ágazatban, már akkor is munkahelyek ezreit teremthetjük itthon közvetlenül- közvetve pedig még ennek akár a dupláját.

Az elmúlt 12-14 évben a gépiparban nyertünk mintegy 100-120 ezer munkahelyet a zöldmezős multikkal, ill. a nekik bedolgozó ipar kifejlődésével. A másik oldalon elvesztettünk

- 100-150 ezer munkahelyet a ruha, textilipar (főleg bérmunka tevékenységet végző) cégeinél;
- az élelmiszeriparbeli létszám 50 ezerrel, a mögötte álló mezőgazdaságbeli foglalkoztatottak száma 100-120 ezerrel csökkent.

A felsorolt ágazatok nem igényelnek magasan képzett munkaerőt, igaz, az elérhető jövedelemszint is viszonylag alacsony. A másik oldalon persze a gépipar itt megtelepedett cégei is döntően csak betanított munkásokat keresnek.

A foglalkoztatás- politika fontos célterületei lehetnek azok az ágazatok, ahol nagyszámú, alacsonyabb szintű képzettséggel rendelkező dolgozók felvételére van szükség.

A **hazai élelmiszergazdaságot** segíteni kellene abban, hogy a termékei eljussanak a hazai vevőkhöz vagy akár a környező országokbeli boltok polcaira (lásd részletesebben: Kert Magyarország...). Elsősorban a termelői együttműködések beindítása, a tárolókapacitások kiépítése és a logisztika megszervezése hozná meg az áttörést- a termelés későbbi bővítése stb. már „menne, mint a karikacsapás”. A fogyasztói közösségek létrehozása és hálózatba szervezése– a századelő „Hangya” mozgalmához hasonlóan – nagy előrelépést jelenthetne.

a) Turizmus

A turizmusban az üdülési csekk használatának a további terjedése mellett a kistérségi turisztikai kínálat összehangolt fejlesztése gyorsíthatná meg a pozitív változások trendjét.

Ausztriában 100 lakosra jut egy kereskedelmi szálláshely. A vendégéjszakák száma a hazainak a 3-4 szerese, a bevételekről nem is beszélve. Az osztrákok profik abban a tekintetben, hogy kistérségi-régiós szinten összehangolva fejlesztik a turisztikai kínálatot. Ráadásul a viszonylag magas minőségből nem is nagyon engednek, nem „slamposodik el” a kínálat (mint nálunk néha).

Jó lenne, ha mi is átvennénk az ő gyakorlatuk pozitív elemeit. Lehetséges lenne, hogy a hazai hotel és vendéglátós szakma vegyen át üzemeltetésre, tulajdonba stb. osztrák létesítményeket. Oda viszont rotációval kellene kivinni a dolgozókat (2011-től szabad lesz a munkaerőpiac) azért, hogy az ott szerzett tapasztalatokat itthon is minél többen hasznosítsák.

Német nyelvterületen lehetőség lenne például magyar étteremlánc létrehozására. A magyar konyha, a valódi cigányzene ugyanis vonzó számukra. Arról nem is beszélve, hogy a magasan tartott minőség a legjobb reklám lenne ahhoz, hogy minél többen látogassanak is el hazánkba. Persze az is szükséges lenne, hogy a legjobb attrakciók (Budapesti Duna part, Balaton) kihasználását lehetőleg ne bízzuk külföldi cégekre-akik csak béreket és annak a járulékait fizetik a magyaroknak, a magas profitot viszont évtizedekig hazautalgatják. Fontos az ápolat környezet megteremtése, illetve fenntartása is a településeken, üdülőhelyeken.

A turizmus környezete

A kormány által alkalmazott rekreációs kártya alkalmasnak látszik arra, hogy a belső keresletet a turisztika felé fordítsa. Ráadásul ezt oly módon teszi, hogy a bevételek nagyobb hányada legális csatornákon ér majd el a turisztikai vállalkozásokhoz. Így remélhetően az eddig esetleg eltitkolt foglalkoztatás minél nagyobb hányadát is bevallják majd.

A turizmus teljesítményét a külföldi vendégek felé vonzerőt jelentő akciók, kínálat emelheti. Ebben a tekintetben szerencsés, hogy az Új Széchenyi terv az egészségturizmusban az ország pozícióit határozottan javító lépéseket hirdet meg. Ha a belső piacot stabilizálni tudja is a rekreációs kártya, az még a külföldiek számára nem növeli a hazai kapacitások vonzerejét. A hazai kínálatot jelentős mértékben drágítja az, hogy nálunk az ÁFA szintje magasabb, mint a környező országokban. Nálunk ugyan kedvezményes a szálláshely szolgáltatás ÁFA kulcsa, de annak a 18%-os szintje jóval magasabb, mint pl. a cseh (9%), illetve az osztrák (10%) kulcs. A Price Waterhouse korábbi becslése szerint 10 százalékpontos ÁFA mérséklés mintegy 10%-kal emelné az ágazat teljesítményét, és kb. 10 ezer új munkahelyet teremtené.

Még egy tekintetben lehetne segíteni a hazai turisztikai régiók vonzerejét. Ez pedig az adott települések, városnegyedek kulturáltságának, a javítása - a jobb megjelenés érdekében. A turisztikai összehatást lerontja ugyanis kolduló hajléktalanok látványa vagy az, hogy pár utcával vagy egy faluval továbbmenve akár félbalkáni állapotok látványában lehet része az idelátogató külföldinek. Ezért a nem turisztikai célú források elosztásánál is gondot kellene fordítani a közeli települések, negyedek állagát javító intézkedésekre. Ilyen lehetne az, hogy pl. a lakás-felújítási pályázatokban előnyt élveznek azok a települések ahol jelentős az idegenforgalom, vagy az ilyen települések közvetlen környezetében találhatóak. Indokolt lenne az ilyen településeken elindítani programokat a teljes közművesítésre (ideértve a földutak aszfaltozását is), és azokat minél előbb meg is valósítani.

Mivel a fürdővárosok, a hegyvidéki üdülőhelyek mellett a megyei városok központjait, frekventáltabb negyedeit és jó néhány turisztikailag vonzó kisebb város jelentősebb hányadát is ide lehet sorolni, összességében legalább 1, de inkább 1,5-2 milliónyi lakosság számú területet érintene ez.

Ezek a településeken a másik megoldandó a levegőtisztaság. Ott, ahol télen is jelentős az odalátogatók száma. Megfontolandó lenne az érintett negyedekben, településeken a hagyományos fa és szénfűtés gyors lecserélése korszerűbb eszközökre, Ilyen lehet a távfűtésbe való bekapcsolás vagy a fafűtésnél sokkal kevesebb szennyezőanyagot kibocsátó pellet-kazánok beállítása. Amennyiben beindul a fűtőkorszerűsítési program, akkor célszerű lenne, hogy ezek a területek legalább annyira kedvező elbírálást élvezzenek, mint a 10 éve

minden kormány által (a fűtés korszerűsítés során) első helyre sorolt prioritású panel lakótelepek. Valahogy úgy kellene végrehajtani a programot, mint ahogyan a 70-es évek első felében Budapest belső területét átállították gázfűtésre, annak érdekében, hogy megszüntessék a téli időszakban szélcsendes időben jelentkező szmogot.

Emellett célszerű lenne a 8-10 évnél régebbi teherautókra behajtási tilalom elrendelése, és ugyanerre lenne szükség a 20-22 évesnél idősebb dízel- személyautókra és a kétütemű autókra (a Trabantok mellett pl. a bogárható Volkswagen autókra is).

Célszerű lenne, ha az érintett településeken, negyedekben az esetleges segélyezésre rászorulóknak csak rendezett lakóotthon (lakás, családi ház, kert) esetében kaphatnának segítyt, vagy közmunkavégzésben lehetőséget. Kívánatos, hogy az adott körzet iskoláiba olyan gyerekek járassanak, ahol az otthon kellő higiéniája biztosított.

Kezdeményezhetnénk egy magyar vendéglői láncot Nyugat Európában, mellyel elérhető lenne a magyar konyha jobb elismertetése Nyugat-Európában.

A budapesti belváros felújítása

Prága 20 éve tartó népszerűségének egyik titka az, hogy az óváros régi épületeit alig néhány év alatt felújították. Erre Budapesten is szükség lenne. Az államnak támogatással, kamatmentes hitellel kellene ezt segíteni. Feltehető, hogy a mai vendégszámot akár 20-25%-kal növelni lehetne.

Budapestnek a Duna menti elhelyezkedés, a szép, és még egységes építészeti stílus mellett vonzereje, hogy egy iszlám-mentes nagyváros- amilyenre nyugat-európában már csak ritkán lehet akadni. Fontos, hogy kellő számú garázs is épüljön az itt lakók számára- ugyanis a középrétegeknek és a tehetősebbeknek csak kis hányada nem rendelkezik autóval. Így ha nem tudja azt biztonságosan elhelyezni, maradnak az olyan lakók, akik mellett 5-10 év alatt újból lecsúszhat akár egy felújított városrész is.

b) Ruhaipar

Az elmúlt 8 esztendőben a textil, ruha, bőr cipőiparban 80 ezerrel csökkent a foglalkoztatottak száma. Mivel a középállatok súlya jóval átlag feletti ezen a területen, ezért a KKV szektor foglalkoztatottságát ez jelentősen csökkentette.

Fontos a könnyűipar romlásának a megállítása. Itt ugyanis európai trendről lehet beszélni- a kelet és részben dél-ázsiai országok agresszív, Kína esetében nyíltan merkantilista terjeszkedéséről. Bár itt az európai jellegű fellépés segítene igazán, mégis elképzelhető lenne Magyarországon is lépéseket tenni.

Váltást akkor lehetne elérni, ha a pénzbeli juttatások egy részét természetbeli juttatással váltaná fel az állam. Például a családi pótléknak az ötöde-hatodát legalább eléri az összeg, amelyet a gyermek ruházkodására kellene költeni. Ez ki lehetne váltani ruhanemű, lábbeli vásárlására szolgáló kártyára. A másik oldalon elő kellene írni, hogy olyan termék vásárolható erre e kártyával, amelyet egy legfeljebb mondjuk 300 km-re gyártottak. Az ellenőrizhetőséget valószínűleg kielégítően biztosíthatná az árun található vonalkód rendszere. Kérdéses, hogy mindez kellő ellenőrzés mellett megoldható-e a jelen bolthálózattal, vagy nem célszerű-e csak a boltok szűkebb körében engedélyezni a kártyával történő vásárlás lehetőségét.

A ruhaipar egyébként ideális lehetne ahhoz, hogy részmunkaidőben dolgozzanak a kismamák. Ha a cégnek van pénze magasabb készletezéshez, akkor nem kötődik oly nagymértékben ahhoz, hogy feltétlenül aznap varrja meg a dolgozó a számára kiszabott ruhadarabokat. Várni lehetne 3-4 napig, amíg meggyógyul a gyereke.

Ezt segítené a már korábban bemutatott életciklushoz kötött TB járulék rendszere. Ha neki nem kell a gyerek 6 éves koráig tb járulékot fizetnie, akkor a munkaadója meg tud annyit spórolni, hogy azon meg tudja szervezni a 8 helyett 2*4 vagy 2*5 órás munkarendet, és kellő számú tartalék-dolgozó mozgósíthatóságát ahhoz, hogy a kismamák távolmaradása (pl. szünet vagy járvány iskolai járvány idején a beteg gyerekük ápolása) esetén őket helyettesíteni tudják. Mekkora piacot lehetne szerezni az ilyen termékekhez?

A lakosság fogyasztásában a ruházkodás 4-6%-ot képvisel. Azaz 500-700 Mrd Ft-ra taksálható. A gyerekes családok az össz fogyasztásnak a felét adják. Ha a családi pótléknak mondjuk, a negyedét ruhavásárlásra lenne csak felhasználni, akkor a 90-100 Mrd Ft-os piacot adhatna. Ha 40%-os hozzáadott értékkel számolunk, amelynek a 4/5-e bér, akkor ez 30 Mrd Ft körüli bértömeget ad, amely a tb járulékmentesség esetén akár 50 ezer félállásban dolgozó kismama foglalkoztatását biztosíthatja. Emellett a rendszer alkalmazható lenne fiatal roma lányok foglalkoztatására is, amennyiben el tudják sajátítani a szabás-varrás szakmáját.

Megfontolandó 1-2 környező újdonsült EU tagország rábeszélése arra, hogy ők is hasonló rendszert indítsanak. Ott ugyanis a ruhaipar háttérét jelentő textilgyártás szétesése nem volt olyan totális, mint nálunk (és emellett sokkal később következett be, mint Magyarországon). Ráadásul egyes körzetekben még most is jelentős a textil-ruházati ipar súlya (pl. Romániában). A hazai gyártás így egyrészt háttérpai kapcsolatokat kaphatna, másrészt pedig olyan versenytársakat, ahol nem egymás kiszorítása, hanem az alulértékelt ázsiai valutájú országokkal szembeni közös fellépés és a női munkahelyek teremtése közös cél. Együtt működés esetén a ruhaipar kielégítő termelés rádiusza 200-250 km helyett akár 500-600

km is lehetne, a választék pedig valószínűleg nagyobb lenne 3-4 ország részvétele esetén. Emellett a rendszer EU szalonképessége is feltehetően jobb lenne ilyen feltételek mellett.

Szezonális cikket- 26 napi tengeri úttal?

A nagy ruha és cipőipari márkákkal is fémjelzett plázákbeli boltokban valószínűleg 1-2 évre előre megvan a termelési program a remélt kereslet kielégítésére. Ez azonban nincs hozzáigazítva ahhoz, hogy milyen is lesz pl. Magyarországon az adott szezon időjárása. Valószínűleg sokan találtak már azzal, hogy korai hideg beköszönte esetén még nem vagy alig található téli kabát, sapka, kesztyű. Ugyanakkor tartósan hideg tél esetén még a szezon közepén elfogynak a tényleg meleg, divatos áruk. Hasonlót a nyári vagy a tavaszi szezonról is lehetne mondani. Mindezeknek feltehetően az az oka, hogy a nagy távolság, az ittenitől eltérő kínai, indiai kultúra (vagy munkatempó?) mellett nem adnak a szezon közepén le újabb megrendelést. Amire ez megérkezik, addig már javában beköszönt az új évszak.

A magyar fogyasztónak azonban ez nem kedvező. Megoldást nyújthatna, ha a nevesebb márkákat köteleznék arra, hogy az adott szezonban árusításra kerülő termékeiknek egy érezhető részét (pl. 20-25%-át) az EU-ban vagy akár közvetlenül Magyarországon gyártsák le. De olyan szerződés mellett, hogy a szezon közben kérhetik még kisebb mennyiség utólagos legyártását. Ez megrendelést jelenthetne a magyar ruházati és cipőiparnak, ráadásul az egyedi feltételek (kapacitás készenlében tartása) mellett valószínűleg nem rossz jövedelemhozam mellett.

c) Kereskedelem

A kereskedelemben a bevásárló központok további térnyerésének a megállítása több 10 ezernyi munkahely megőrzését tenné lehetővé. Ráadásul fennmaradna a kiskereskedelem, mint olyan.

A diszkont áruházak tulajdonképp azt jelentik, hogy az árut nem juttatják el a vevő közeli boltokba, hanem ráveszik a vevő hosszú autóútra és a raktárjellegű polcrengetegükben való barangolásra. Az elvesztett idő, üzemanyag, a gyatrább kiszolgálás valószínűleg nagyobb veszteséget jelent, mintha ehelyett a lakóhely-közeli kis boltokat keresnék fel. A nagyobb boltoknak külföldiek részére való eladása nem volt szerencsés. Ez megnövelte a fogyasztás importigényességét.

A hazai termelők (különösen élelmiszerek, agrártermékek esetében) a korábbi piacuk egy részét elveszítették emiatt –úgy, hogy az őket kiszorító nyugati termékeknek legfeljebb csak a kiszerezése volt tetszetősebb, a minősége nem volt jobb, az áraik pedig magasabbak voltak. A

bevásárló központok az erőteljes reklám tevékenységgel és a fejlett logisztikai szisztémák alkalmazásával magasabb hatékonyságot érnek el, mint a hazai szereplők, erre alapozva a piaci részarányukat folyamatosan emelték. A versenyelőnyük jelentős hányadban az alacsonyabb beszerzési árakra alapozott alacsonyabb eladási árszint.

Az EU tagsággal a hazai vám, behozatali rendszer leépítésre került, és még a korábbinál is szabadabban mozoghatott az áru az EU más országaiból hazánkba. A magyar termelőkkel szemben a fő front az élelmiszerpiacon volt. A külföldi láncok a fő terepei az élelmiszerimport gyors terjedésének.

Egyes vállalat típusok, koncentráció

A 12 legnagyobb lánc ma már a teljes élelmiszerkereskedelem forgalmának a 2/3-át adja.

44. táblázat: Az egyes bolt típusok aránya az élelmiszerforgalomból (%), 2006

	Arány
Hipermarket	25
Cash and carry	3
Diszkont	18
Szupermarket	15
Kisboltok láncokhoz tartozó kisboltok	14
Független kisboltok	15
Drogériák	2
Utcai árus/piac	4
Egyéb	4
ÖSSZESEN	100

Forrás: GfK Hungária, 2006

45. táblázat: Az élelmiszer üzletek alapterülete összesen (ezer m²)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Élelmiszer-vegyesüzlet és áruház	3988	3813	3940	3964	3914	3709
Ebből Hipermarket	522	585	662	736	802	863
Egyéb élelmiszer vegyesüzlet	3466	3228	3278	3228	3108	2846
Élelmiszer-szaküzlet	598	595	579	580	711	692
Élelmiszerüzlet összesen	4586	4408	4519	4544	4625	4401

Forrás: KSH, 2008

46. táblázat: Az élelmiszer üzletek összesen (db)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Élelmiszer-vegyesüzlet és áruház	35.963	34.05	33.838	32.787	29.047	27.324
Ebből hipermarket	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	136
Élelmiszer-szaküzlet	15.199	14,969	14.784	14.494	16.552	17.118
Élelmiszerüzlet összesen	51.082	49.744	48.622	47.281	45.599	43.442

Forrás: KSH, 2008

Bevásárló központok

A bevásárlóközpontok előnyének lehet tekinteni, hogy képesek a nagy alapterület előnyeit ötvözni a minőségi kereskedelemmel. A nyugat-európainál sokkal gyorsabb térnyerésük részben a lazább engedélyezési gyakorlatnak a folyománya. Kelet Európában a tervezés, területhasznosítás, beépíthetőség szabályozása a helyi szintre került a területi igazgatásnak a rendszerváltás kapcsán végrehajtott megreformálásakor.

A 90-es években a lokális tervezés intézményi rendszere illetve szakmai (szakértői) háttere a visegrádi országokban lassan formálódott csak. Ezt a tervezési deficitet használta ki a 90-es évek végétől indított bevásárlóközpont építési hullám. A helyi civil szféra gyenge ahhoz, hogy kontrollt tudjon gyakorolni a fejlesztések felett. A nagyobb fejlesztések esetében célszerű lett volna (ill. lenne) a regionális szintű koordináció. Sajnos erre nálunk nem kerül sor. A versenyszféra beruházásainak az engedélyezése a helyi önkormányzatok döntési kompetenciájába tartozik.

Pedig lehetne a közelből példát venni. Példa lehetne Németország, ahol a tartományi szintű minisztérium engedélyezteti az 1500 m² feletti kereskedelmi létesítményeket. Az elbírálás során – többek között- a kereskedelmi ellátottságot, az ellátandó népesség számát stb. mérlegelik. A jelentős piaci erő kategóriájának törvénybe iktatása az azt követő 2 évben nem korlátozta a nagy cégek térnyerését hazánkban.

A fejlettebb országok tapasztalata egyébként azt mutatja, hogy ha a legjelentősebb 4-5 vállalkozás piaci aránya már jelentőssé válik, akkor ezt követően a koncentráció addigi emelkedése lassabb lesz vagy akár meg is áll. A koncentráció túlzott foka esetén az árak emelkedésére lehet már számítani. Egyes fogyasztó csoportok alkupozíciója ekkor számottevően romlik.

Az élelmiszerek esetében a bevásárló központok előnye az alacsonyabb árszint. Viszont az erre való törekvés esetenként kedvezőtlen folyamatokat indít be. Mesterséges eljárásokkal készítik az élelmiszerek egy részét, nem természetes segédanyagokat adnak hozzájuk. Azaz az élelmiszerek minősége romlik, bel-tartalmi értékük gyengébb lesz. Az egy m²-re jutó éves forgalom a kereskedelem egészében 390 ezer Ft/m². A bevásárló központokban 920 ezer Ft/m², de ezen belül a hipermarketekben 1140 ezer Ft/m².

Magyarországon alacsonyabb a **közepes nagyságú** boltok aránya. A középvállalkozói kör akkumulációs képessége ma gyenge, pedig a kereskedelem technológiai felzárkóztatása az ő aktív részvételüket igényelné.

A kis üzletekre szükség van fogyasztói, foglalkoztatási, társadalmi okok, szempontok miatt. A kereskedelmi láncok belépése után is marad tér a kisebb üzletek vállalkozások számára a kereskedelemben. Ők képesek ugyanis kielégíteni az egyedi fogyasztói igényeket, elvárásokat. Egyhangú és uniformizált lenne a kereskedelem, ha a láncok mellett nem lennének jelen a kisebb boltok. A kisebb falvak egyedüli ellátás lehetőségét a kis boltok biztosítják.

Városépítészeti, helyi, turisztikai szempontból is nagy jelentősége van annak, hogy a hagyományos bolti kiskereskedelem jelen legyen. Ez adja ugyanis az egyik vonzerejét egy-egy városnak. A lakóhely-közeli boltok megritkulása egyes társadalmi csoportok érdekeit sértené. Nehezebb lesz a bevásárlásuk, annak az idő és költségigénye jelentősen megemelkedik. Ilyennek tekinthetők a kispénzű, kis tételekben vásárlók, a nyugdíjasok számottevő hányada, a mozgáskorlátozottak, a hátrányos helyzetű települések lakói.

A kisebb vállalkozások alkalmazkodni kényszerülnek a beindult folyamatokhoz. Ehhez az szükséges, hogy a tulajdonosok az adott helyhez illő stratégiát alakítsanak ki maguknak és megfelelő marketingjük legyen. A társulás, az értékesítés integrálása nagyobb biztonságot jelenthet. A kisebb boltok erőssége a friss áru. Fontos az emberi tényező. Sokan azért járnak kisebb boltba, mert az arctalan nagy boltokkal szemben az eladó személyes jelenlétét, tanácsait stb. magasabbra értékelik.

Foglalkoztatás, képzettség

A férfiak 12%-a, míg a nők 17%-a talál munkahelyet ebben az ágazatban. A kereskedelem fontos az alacsonyan képzettek, a legfiatalabbak és a nők foglalkoztatása szempontjából. Az ágazatot nagyfokú szezonális jelleg jellemzi. Ennek megfelelően a munkaerőigény is egyes

hónapokban (január-február) alacsony, máskor viszont (főleg a negyedik negyedévben) jóval afeletti. Ennek ellenére a foglalkoztatottak száma nem mutat jelentős ingadozást.

A válságot megelőző időszakban a kereskedelem munkaerő igénye folyamatosan emelkedett. Ezt a szakképzés nem tudta követni, ezért (is) magas a szakképzetlen munkaerő aránya. Annak ellenére, hogy jellegénél fogva a kereskedelemben szinte alapkövetelmény lenne valamilyen szakmai képesítés megléte. A dolgozók 60%-át foglalkoztató nagyobb cégeknél az alkalmazottak 70%-a képzett. Ezzel szemben a hagyományos kisebb cégek esetében a foglalkoztatottak 90%-ának van szakképzettsége. A munkavállalók körében végzett felmérések szerint a szakképzettséggel nem rendelkezők 65%-a olyan munkakört tölt be, amely szakképzettséget igényel. Az esetek egy részében a munkaadók ezek miatt törekednek a dolgozóik beiskolázására, stb. Az esetek másik hányadában azonban kibúvókat keresnek, nem létező munkaköri elnevezéseket szerepeltetnek, ill. a szakképzettséget igénylő munkaköröket úgy kezelik, mintha azok nem lennének azok. A kereskedelem modernizációja által megkövetelt fejlett műszaki háttér a korábbinál képzettebb munkaerőt igényel. A kereskedelem versenyképességét javítaná, ha a kereskedelmi szakképzések szakmai és vizsgakövetelményét felülvizsgálnák és a képzésen belül erősítenék a gyakorlat szerepét. Eleget kellene tenni annak az elvárásnak is, hogy a kereskedelmi szakmák egyben adjanak képzést, illetve feljogosítást ahhoz, hogy valaki önálló kereskedelmi egységet alapítson. 2009-ben a válság is az egyik kiváltója volt annak, hogy a részmunkaidő kezdett jobban elterjedni a kereskedelemben. A részmunkaidősök aránya stabilan 5% körüli a kereskedelemben. Ezen belül a nők esetében az arány magasabb, mintegy 8%.

A heti forgalom megoszlás erőteljes tekintetében a hétvégi csúcsot jelez. A péntek-szombat a teljes forgalom 42%-át adja, ezzel szemben hétfő-kedd csak a 25%-át. A vasárnap részaránya alacsony (5%). A forgalom napon belüli ingadozása is jelentős. A legerősebb a forgalom 14 és 18 óra között, a leggyengébb 12-14 óra között. Ha forgalmat tekintjük, akkor korareggeli (élelmiszerek), délutáni és hétvégi részmunkaidősök alkalmazásával jól megoldható lenne a munkacsúcsok munkaerő igénye. A rugalmas munkavállalás nagyobb elterjedése esetén a szabadságok, szabadnapok, betegségek miatti munkaerőhiányt a vállalkozások részmunkaidősök beállításával tudnák megoldani. Ezzel szemben a többségében foglalkoztatott női dolgozók elsősorban délelőtt szeretnék elmenni részmunkaidős állásba. Amennyiben van a foglalkozási csúcsokban részmunkára jelentkező, az elsősorban a nyugdíjasok, diákok köréből kerül ki. A két ellentétes igény miatt (is) kevés ma a részmunkaidős. Emellett néha a vállalkozások se képesek a munkahely váltás feltételeit biztosítani (l. részmunkaidős pénztáros beállítása).

A részmunkaidős alkalmazás vonzerejét csökkenti az, hogy a csúcsidőben kell teljesíteni, amikor a munkaintenzitás magas. Az előrejutás, a szakképzés lehetősége a részmunkaidősök számára korlátozottabb. A munkába járás fajlagos (pl. egy ledolgozott órára jutó) idő- és pénzigénye is magasabb. A részmunkaidős alkalmazás presztízse alacsonyabb. A rövidebb munkaidőben dolgozó személyzet általában gyorsabban cserélődik Ennek negatív a hatása a munkaerő stabilitására, Az ilyen dolgozókat marginális munkaerőként kezelik sok esetben.

A közepes nagyságú cégeknél gyakran a stabil munkakörökben alkalmazzák a részmunkaidősöket, sok esetben a vállalati központban (titkárnők, karbantartók, takarítók). A nagyobb cégeknél a forgalomtól függő területeken alkalmazzák inkább őket (pl. pénztárosok). A kereskedelmet is gyakran éri az a vád, hogy jelentős a szürke illetve a feketegazdaság aránya. A kép differenciált, jó lenne, ha a közvélemény-formálók, politikusok először megismernék a helyzetet, és azután tennének általánosító kijelentéseket. A feketekereskedelem melegágyának ma az ún. kínai piacok tekinthetők.

A kereskedelem az egyik területe a lassan krónikus fizetési késedelemnek, amelyet egyesek a lánc tartozás, mások a sorban állás jelzőjével írnak le. Elsősorban a nagy kereskedelmi láncok lassú fizetési hajlandóságára vezethető vissza az, hogy a versenyszektorban átlagos 70 nap körüli fizetéssel szemben ez a mutatónak az értéke 100 feletti az ágazatban. Ez mindenekelőtt a hazai élelmiszeripar forgóeszköz-finanszírozásában jelent gondot.

Kereskedelempolitika

Szükség lenne középtávú kereskedelempolitika kidolgozására, ez alapján megfelelő támogatási rendszer kidolgozására és az adatszolgáltatás korszerűsítésére is. Ki kellene dolgozni, hogy a kereskedelmen belül a KKV szektor szereplőit milyen támogatáspolitikával célszerű segíteni. Ennek eleme lehetne az informatikai korszerűsítés, a logisztikai fejlesztések támogatása. Az EU nagy figyelmet szentel a kereskedelembeli KKV cégek megújításának. Gondot jelent azonban az, hogy az EU hatókörébe csak akkor kerül egy cég, ha fejleszt, beruházást hajt végre stb. Emiatt a ma csak a túlélésre koncentráló, érdemi akkumulációra a maguk erejéből képtelen kis cégek nem találnak kapcsolatot az EU-val.

A jövőben a verseny élesebbé válása miatt a versenyképesség javítása kulcsfontosságú. Erre lehetőséget adhat például olyan kitörési stratégia az egyes kisebb vállalkozásoknál, amelyben a beszállítói kapcsolatokra a mainál nagyobb figyelmet fordítanak. Ilyen lehet a gyártókkal való szorosabb kooperáció, ennek útján pl. az informatikai rendszerekre épülő kereskedelemfejlesztési rendszerek bevezetése.

Ágazati egyeztetést?

Három alternatíva képzelhető el abban az irányban, hogy rendezett mederben folyjon a verseny a szféra szereplői között:

- Társadalmi megállapodás az érintett szereplők (hazai láncok, független kisboltok, multinacionális láncok) között. Ebben az esetben a multinacionális kereskedelmi cégek további térnyerését összehangolnák a hazai vállalkozások fennmaradásának az igényével. Számításba kellene továbbá venni a fogyasztó csoportok érdekeit, a foglalkoztatás, a lakóhelyek a turisztika szempontjait.
- A nagy kereskedelmi láncok további terjeszkedésének, új létesítményeinek az engedélyekhez való kötése.
- Piacfelügyeleti, piacszabályozási ellenőrzés ott, ahol a koncentráció foka magas. Ez a mai felállásban a GVH szerepe, feladata lenne. Ha persze nem tud a szervezet a feladathoz felemelkedni, akkor másra kell rábízni ezt. Regionális piac-felügyeleti ellenőrzéseket kellene végrehajtani.

El kellene érni az államigazgatással szemben, hogy a valóban jelentős változtatások döntésének az előkészítése során természetes követelményként érvényesüljön, hogy hatásvizsgálatot kell készíteni. Fontos a beszállító és a kereskedelmi cégek együttműködése. Ez a terméktájékoztatót, az árufeltöltést, a bolti polcok elrendezését is befolyásolja, meghatározza az informatikai rendszerek egybekapcsolódását. Ezek mindegyikének jelentős a munkaerőigénye.

47. táblázat: A méret szerinti eloszlás a kereskedelemben

Foglalkoztatottak (fő)	Foglalkoztatott (ezer fő)	Vállalkozások száma
0-9	142	7100
Ebből: 0-4 fő	106	66000
10-49 fő	43	2500
50-249 fő	31	300
250-	66	53
ÖSSZESEN	281	74300

Forrás: Juhász – Seres – Stauder, 2008

48. táblázat: 1 foglalkoztatottra jutó nettó árbevétel (millió Ft/fő)

Foglalkoztatottak (fő)	1999	2004
0-9	6	9
Ebből: 0-4 fő	6	8
10-49 fő	12	17
50-249 fő	9	16
250-	15	21
ÖSSZESEN	9	14

Forrás: Juhász – Seres – Stauder, 2008

49. táblázat: Az üzletméret szerinti adatok, 2005

Alapterület m2	Átlagos alapterület (m ²)	Átlagos forgalom (mó Ft/üzlet)	1m2-re jutó forgalom (ezer Ft/m2)	Üzletek száma (db)	Összes alapterület ezer (m ²)
-49	31	11	380	92.500	2.773
50-119	72	29	400	40.700	2.922
120-399	210	80	380	18.100	3.791
400-999	601	218	360	2.800	1.709
1.000-2.999	1.575	447	290	938	1.431
2.500-4.999	3.399	1342	400	188	624
5.000-9. 999	6.685	3563	500	84	592
10.000-	13.195	10.739	750	35	501
Átlagosan ill. összesen	91	36	390	155.452	14.340

Forrás: Kartali, 2009

d) Élelmiszergazdaság és foglalkoztatás

(Kert-Magyarország)

Magyarországon az elmúlt másfél évtizedben feleslegesen szembe volt állítva a nagyüzemi és a kisüzemi termelés. Tény az, hogy Magyarország számára általában csak átmenetileg, néhány évtizednél nem hosszabb ideig tartott (összességében történelmünkben 3-szor, 4-szer) az, hogy az extenzív nagyüzemi termelés felértékelődött a külső piacon. Ezt általában később visszaesés követte. Ezzel szemben a munkaintenzívebb kultúrák esetében a piaci sikerek

általában tartósabbak voltak, eltekintve szélsőséges helyzetek kialakulásától (filoxéravész, a nyugati piacok elvesztése a kertészeti ágazatok egy részében Rákosi uralmát követően).

A két irány pedig egyáltalán nem zárja ki egymást, sőt sok tekintetben mind a két szektor rá van utalva a másik fejlesztésére (pl. az állattartás trágyájának felhasználása a szántóföldi termesztésben, a gabona feletetése a kisüzemi állattartásban stb.). Nem véletlen, hogy előbbre vitte az egész mezőgazdaságot, amikor ezt fel- és elismerték (l. háztáji egybe-kapcsolása a nagyüzemi termesztéssel).

Az elmúlt közel két évtizedben az extenzívebb termelés erősödött meg. Most ideje lenne egy váltásnak: a munka-intenzív kultúrák fejlesztésére kellene koncentrálnunk. A nagyüzemek által megtermelt gabona számára a hazai állattenyésztés (és húsipar) sokkal jobb piac, mint az amerikai kukoricával való versengés a külföldi piacokon. A fejlesztés koncentrált erőfeszítést, benne az állam segítségét is igényli. A termelői oldal ugyanis (ma) szétforgácsolt. Az élelmiszerek értékesítése nagymértékben monopolizált piac, ahova csak jól szervezett, megbízható minőség, határidő stb. vállalására képes termelés esetén, és főleg nagy tételekkel lehet bejutni. Azaz valakinek az integrátor szerepét fel kellene vállalnia. Valamelyik másik szereplőnek pedig ki kellene építenie a piacra kerülés logisztikai hátterét jelentő kapacitásokat.

A növénytermesztés hozamainak az egyenletessé (a külső partnerek számára megbízhatóvá) tétele érdekében a mai területnek a többszörösére kellene eljuttatni öntözővizet. Gondoskodni kellene az öntözött területeken a talaj megfelelő kezeléséről. A belvizes körzetekben pedig jól karban tartott csatornákkal, nagy szivattyú-kapacitások fenntartásával kellene védekezni a tavaszi belvízkárok ellen. Az ilyen létesítmények állami finanszírozása olyan támogatást jelenthetne, amely ellen valószínűleg az EU sem tehetne kritikus megjegyzéseket. Ugyanakkor a létesítmények megépítése és karbantartása során (kellő kontroll esetén) a cigányság számára is bőségesen adódna munka.

A zöldség és gyümölcs-termelés mellett kívánatos lenne az állattenyésztés felfuttatása is. Ez nagyarányú munka ráfordítást igényel (a külterjes legeltetéstől eltekintve). Ráadásul a kertészeti termékekhez sok tekintetben hasonló a piacra juttatás stratégiája. Ha, (magasabb értéket képviselve) feldolgozva (és nem élőállatként) kívánják értékesíteni az állattenyésztés termékeit, az korszerű hűtést, gyors szállítást igényel. A megbízható minőség a munka – intenzív kultúrák esetében stabil termelő-kereskedő illetve termelő – élelmiszeripari kapcsolatokat igényel. Magyarországnak kedvezőek az adottságai a kertészeti kultúrák tekintetében.

Gyümölcsstermesztés

A gyümölcsstermesztésünkben a 20-25 évvel ezelőtti nagyüzemi telepítések ültetvényállományának a cseréjére csak részben került sor hazánkban. Közben a bevásárlóláncok nyertek teret az egész régióban. Mellettük csak olyan termelés marad versenyképes, amely előre látható módon nagy tömegben, (megfelelő tárolást követően) képes ellátni a diszkont láncok polcait egyenletes minőségű áruval. Ez feltételezi, hogy a mai gyümölcsösöket felváltják új telepítésű gyümölcsösök, amelyek a piacon igényelt fajtákkal el tudják látni még az igényesebb bevásárló központokat is, naprakészen, kellő minőségű áruval, megfelelő tárolás mellett.

A legnagyobb mennyiségben termesztett gyümölcs, az alma esetében ez azt igényli, hogy az eddigi kettős cél (részben étkezési, részben ipari alma) helyett az étkezési almák telepítésére kell koncentrálni. Szoros összhangban a tároló kapacitások kiépítésével. A leghatékonyabban TÉSZ-ek tudnák összefogni a gazdák ilyen jellegű ültetvénytelepítését, illetve később egyes műveletek (osztályozás, hűtés stb.) közös ellátását. A TÉSZ tudná megszervezni azt is, hogy a másik oldalon a régebbi gyümölcsösök arányos része kivágásra kerüljön (az EU az ültetvények összterületét limitálja).

Zöldségstermesztés

A kertészeti termelés két tekintetben igényel munkaerőt. Egyrészt szükséges a gazda ápoló keze és „hizlalo szeme”. Ennek a hatékonysága jóval nagyobb, mint a nagy latifundiumok tábláin termelt termékeké. Arról nem is beszélve, hogy jóval kevesebb kemikáliával stb. is boldogulnak, a helyi környezethez jobban illő fajtákat nevelnek, nem csak a külhonban propagált többszörös mutáción átesett növényeket. Másrészt a termények betakarítása, válogatása, osztályozása nagymértékben munkaigényes tevékenység.

- *Szántóföldi termesztés.* Mivel a termesztés egyik fő átvevője a hűtő és a konzervipar, ezért fontos az utóbbi években széttöredezett termelői és feldolgozó kapcsolatok újbóli kiépítése, illetve megerősítése.
- *Üvegházi, fóliás termesztés.* Jellegzetesen kisüzemi gazdálkodás egyik fontos terepe, de jól átgondolt integrátori szerep itt is elengedhetetlen a nagyvárosi piacokra jutáshoz (lásd Szentesi Árpád szövetkezet szerepét). Magyarországon nagy lehetőséget rejt magában a lakások távfűtésével összehangolt fóliás vagy üvegházi termesztés szerepének a jelentős növelése.

Logisztika

A kertészeti ágazatok akkor versenyképesek, ha jól meg van szervezve az áru tárolása és útja a fogyasztóhoz vagy az élelmiszeriparig. Hűtőházak, raktár-központok kialakítása egyben az ország logisztikai vonzerejét is jelentősen növelné. Mivel Ausztriát (és valószínűleg Szlovéniát) leszámítva a környező országokban szintúgy hiányzik a korszerű raktárak rendszere, ezért ha mi nagy kapacitásokat építenénk ki, akkor jelentős mennyiségű bértárolást fel lehetne vállalni. Már csak azért is, mert a geográfiai helyzetünk előnyös ehhez. Az országban akár még a távolabbról érkező áruk (pl. déligyümölcs) tárolása is számításba jöhet, hiszen a nyugat-európai fogyasztó számára a minél közelebbi raktár az előnyös.

A gyümölcsstermesztés felfuttatása feltételezné a speciális hűtőházak hálózatának a kialakítását. A legnagyobb mennyiségben termelt és fogyasztott gyümölcs, az alma, például akkor biztosít magas szintű jövedelmet, ha szinte az egész évben el tudják látni vele a piacot. Ehhez olyan hűtőházak szükségesek, ahol a levegő oxigéntartalma csökkenthető és a CO₂ koncentrációja pedig emelhető. Jó példa erre a ma Olaszországhoz tartozó dél-Tirol, ahol a gyümölcsöket tároló hűtőházak 80%-a már ilyen rendszerű. Meg kell jegyezni, hogy az ilyen létesítmények fajlagos beruházás –igénye a szokásos hűtőházakénak a 2-3 szorososa.

Termékpálya megadása a fogyasztónak?

Az élelmiszerláncsal kapcsolatos gondok (mérgező, illetve káros hatású termékek a boltokban) jórészt abból erednek, hogy nem tisztázott eredetű élelmiszereket dolgoznak fel, tárolnak, illetve értékesítenek. Magyarországon gondok zöme az import eredetű termékeknél jelentkezik. Ezért a fogyasztók nagyobbik hányada pozitívan fogadná, ha a termékkínálat jelentős, akár domináns hányadát a termékpálya megjelölésével ellátott (és kontrollálható) termékek jelentenék. Az állam, a helyi önkormányzatok ezt azzal segíthetnék, hogy kötelezően előírnák, hogy a forgalomnak legalább a nagyobbik (esetenként túlnyomó részét) termékpálya- megjelölésű termékeknek kel alkotniuk. Magyarországnak potenciálisan nagy előnyt hozhat a génmenetes növénytermesztés is.

Élelmezési kultúra: megújítható?

Az élelmezés kultúrája megújításra vár-az egész világon. Annak ellenére, hogy a hűtőlánc lehetőséget kínál a friss élelmiszerek fogyasztásának az elterjesztésére, az élelmiszereink egyre nagyobb arányban tartalmaznak adalékanyagokat, töltelék-anyagokat, tartósítószereket. És akkor még nem beszéltünk arról, hogy a hűtés útján való tartósítás lehetőséget adna sok

régebbi tartósítási eljárás (sózás, cukrozás, füstölés, nagyarányú fűszerezés stb.) „lecserélésére”.

Mindez azt is jelenti, hogy új receptek, tartósítási eljárások kidolgozására lenne szükség-sokszor a régi hagyományos eljárások újraillesztése útján. A tartósító és adalékanyag nélküli élelmiszereket, mint hungarikumokat kellene elfogadtatni, majd piacra vinni. Fontos megfelelő védjegyek, kontrollpontok, kialakítása, a hűtött csomagolás (pl. vákuumban) révén az élelmiszerek eltarthatóságának a garantálása.

Minőségi váltással vissza kellene hozni az eredeti élelmiszerek varázsát. Egyfajta hungarikum lehetne az, hogy friss, és adalék, tartósító szerek nélküli élelmiszereket termel az ország. Azaz „a magyar élelmiszerben mindenki megbízhat” imázst kellene felépítenünk itthon és a környező országokban. Ez persze nem megy az egyik napról a másikra. A termelés fejlesztése mellett ki kell építeni a hűtőláncot, ha kell, akár a külföldi kis élelmiszerboltok polcáig. Meg kellene újítani az élelmiszeripari technológiát- hogy tartósítók, adalékok nélkül is ízletes ételeket készítsenek. És meg kellene frissíteni a magyar konyhát- előszedni például azokat a recepteket, ahol a kellemes íz hatás jelentős hányadban a friss, minőségi élelmiszereknek köszönhető. Az élelmiszereknél mindig sokat számít a személyes tapasztalat. Ennek a legfőbb eszköze lehet az idelátogató vendég és a magyar konyha külhoni reklámja: magyar vendéglő-láncok külföldi létesítése. A német és a szláv nyelvterületeken a lakosok jó része a magyar cigányzene kapcsán a mulatás mellett az ízes magyar ételekre asszociál.

e) Építőipar

Több munkahelyet az építőiparban

Az építőipar siralmas állapotban van. Ez kedvezőtlen hatású az egész országra, hiszen a lakó, iroda, ipari stb. épületek megfelelő szinten való fenntartása folyamatosan jelentős építési munkát igényel, az elmaradt infrastrukturális felújításokról új beruházások kivitelezéséről nem is beszélve. Fontos, hogy mindezt megbízhatóan, kellő minőség mellett, megfelelő garanciákat is nyújtva végezze el a hazai építési szakma. Ebben a tekintetben sok kívánni való van.

Közismert a láncszerű tartozások több százmilliárdos állománya az építési piacon. Egyébként az építőipar jellegzetesen az egyik terepe az illegális munkavállalásnak is.

Az építőipar ma nálunk túlzott mértékben nagyvállalkozások által dominált tereppé változott. Pedig ha számba vesszük az ingatlanokat, akkor rájövünk arra, hogy nem új lakások, irodák stb. megépítésére lenne elsősorban szükség, hanem a meglévő épületek megfelelő karbantartására. Meg kell jegyezni, hogy a karbantartás, felújítás fajlagosan nagyobb

munkaerő-igényű, kevesebb építőanyagot használ fel, ezért kisebb az energiaigénye, kevésbé terheli a környezetet. A felújítási tevékenység jellege miatt a munkák zömét a kis és közepes vállalkozások végzik el.

Lakásfelújításokat

Bár a lakosság a közelmúltban túlságosan eladósodott, mégis célszerű lenne kedvezményes hiteleket meghirdetni a lakások tömbjellegű felújítására. És a nem panelból épült házakra is. Ennek az indoka, hogy a régóta halasztott felújítások elmaradása esetén a lakóházak elfogadható állapotának a helyreállítása még többbe kerül majd, és egyébként is az építőipar kapacitásai kihasználatlanok. Ráadásul a városokban az elhanyagolt városrészek fokozatosan lezülленnek, elszlömösödnek, a tulajdonos- lakók vagyona leértéktelenedik. Az 1,5 millió Ft körüli (lakásonkénti) beavatkozás a legsürgetőbb feladatokra elég, 3-4 millió Ft/lakás felújítás pedig már jó eséllyel lehetőséget ad még öreg lakóházak esetén is a komplett felújításhoz. Az államnak kellene felvállalni azt, hogy a bankokat megversenyezteti, hogy ne túl magas kamattal hitelezzenek. Olyan konstrukciók mellett, ahol a hitel könnyen átírható tulajdonos – váltás esetén.

Megfontolandó olyan rendszer, amelyben a többlakásos lakóházak komplett felújításakor a lakóház maga is, például, mint (lakás)szövetkezet felvehessen hitelt. A saját lakásának a törlesztő részletét nem fizető tulajdonos esetén a ház törlesztene helyette, azzal a feltétellel, hogy cserébe arányos hányadban bejegyzik a lakás (átmeneti) tulajdonosaként.

A turisztikai belső piac megerősítésére kitalált rekreációs kártyához vagy az étkezési utalványhoz hasonló rendszer alkalmazható lenne a lakás-felújítási tevékenység felfuttatására. Ez már csak azért is kívánatos lenne, mert az új kormány is tudatában van annak, hogy ma prioritást a lakások felújításának kell adni és az új lakások építése is elsősorban a gazdaságosan nem fűthető, illetve legrosszabb állapotú lakások kiváltását szolgálja majd elsősorban.

Ma a munkaadó 5 évente 1 millió Ft-ot adhat úgy a dolgozója részére, hogy azt költségként elszámolhatja. Lehetővé kellene tenni, hogy úgy is segíthesse a dolgozóját a munkaadó, hogy ugyanannyi összeget ugyanakkora időszakokra úgy biztosít, hogy havonta egy adott összeget átutal a dolgozó lakóházának a felújítási számlájára. Ezeket a számlákat a lakástakarék rendszer gyűjthetné, megbízva valamelyik bankot abba az esetben, ha a felújítási tevékenység finanszírozásához a számláról pénzt kell kifizetni a vállalkozók részre.

Az állam pedig meghirdethetné, hogy a lakás-felújítási kereteket ez első években mindenekelőtt azok a lakóházak kaphatják, ahol már a felújítási számlán akkumulált megtakarítás elért egy bizonyos szintet (pl. lakásonként 150-200 ezer Ft-ot).

Garázsépítés

A garázsok megvásárlásához, építéséhez ma nem lehet hitelt igénybe venni. 180 fokra lenne szükség. A belvárosi foghíjtelkeken elsődlegesen garázsokat kell építeni, a belvárosi lakóházak komplett felújítása során a pincében, a földszinten garázsokat kell kialakítani. Azért, hogy az utca felszabaduljon a gyalogosok, kerékpárosok számára. A „piaci alapon épülő” parkolóházak, mélygarázsok feltételül kell szabni, hogy a helyben lakók autójának az elhelyezéséhez (is) kedvezményes feltételeket biztosítsanak.

Úthálózat karbantartása

Az elmúlt 2 évtizedben krónikusan keveset költött az ország az úthálózat megfelelő karbantartására. Az erre a célra szolgáló útalapot a Horn kormány idején felszámolták, az önkormányzatok részére adott normatívák sem elegendőek az ilyen feladatok finanszírozásához (lásd például Budapest ilyen célú támogatása az elmúlt 3 évben). Az NFT 1-beli források ugyan már több mint 2 éve rendelkezésre állnak, de az idei évtől nyílnak csak meg korlátozottan olyan pályázatok, amelyek a 3 és több számjegyű utak burkolatának a megerősítését finanszírozzák majd. Egyrészt felesleges volt erre ennyit várni, másrészt pedig a kereteket jelentősen emelni kellene- az eddigi évi maximum 100 Mrd Ft körüli összeget akár a 2-3szorosára kellene emelni.

Ezt ki lehetne egészíteni a földutak aszfaltozásának a programjával – hogy a városok belterületének minél nagyobb hányada pormentesített burkolattal legyen ellátva. A lakossági részvétel ösztönzése érdekében pedig (a mainál nagyobb) adókedvezményt, esetleg támogatást kellene adni az ilyen kiadások után. Az ilyen munkák elvégzése során egyébként tipikusan alacsonyan képzett munkaerőt szoktak alkalmazni nagy számban.

Építőipari megbízások pályáztatása: váltást a közbeszerzésben

Az építőiparbeli nem-fizetés, lánctartozások fő tényezője a partnerek közötti bizalomhiány. Ennek feloldása önmagában is jelentős energiákat szabadíthat fel. Amelyet például a jobb minőségű kivitelezésre, a tevékenység legalizálására fordíthatnak az ágazat szereplői.

A nem-fizetés ördöge részben az ágazat atomizált szerkezetével is összefüggésben van. Paradox módon egyszerre növelni is kellene a kisvállalkozások szerepét a közbeszerzésekben

és ugyanakkor csökkenteni is kellene a kisebb cégek által nyert pályázatok arányát. Ma formailag aprócska cégek nyerik sokszor az igazán nagy megbízásokat is. Csakhogy ezek nem valós cégek, hanem az adott pályázat érdekében összeverbuvált együttesek, a szakzsargon szerint projektcégek. Résztvevőik már előre megállapodnak abban, hogy ha nyernek, akkor miként osztják le a munkákat. Változást ebben ott kellene elérni, hogy:

- amennyiben az adott munka ésszerűen kisebb részekre szétbontható, akkor azt több kisebb pályázatot kellene kiírni;
- amennyiben csak a nagy projektként való kivitelezés a célszerű, akkor viszont az aprócska projekt cégek helyett a saját kivitelező kapacitással rendelkező cégek ajánlatát jelentősen fel kellene pontozni. Azt is többletpontokkal kellene díjazni, ha legfeljebb csak 1-2 alvállalkozói lépcsőben adja ki valaki a munkát.

Egy ilyen váltás azt eredményezné, hogy a sok mini vállalkozás megszűnte mellett nőne a kisvállalkozások és a középállalkozások súlya. Nem kellene mindenkinek egyszemélyes vállalkozóként tevékenykednie egy több száz fő által felépített létesítmény megvalósításakor. Az ott dolgozók azzá válnának, amik ma is valójában: beosztottak, akinek az építésvezető, vagy az adott részcejt közvetlenül irányító vezető adja ki a munkát és el is várja annak a teljesítését. Az atomizált jelleget csökkenhetné, ha a „mindent nyernek a munkát később leosztó fővállalkozások” helyett olyan szervezetekhez kerülne a megbízások jelenős hányada, amelyek önmagukban is (vagy az alvállalkozások legfeljebb 1-2 lépcsőjének a bekapcsolása esetén) alkalmasak a kivitelezés elvégzésére.

Építések banki finanszírozása: Kötött pályára helyezést

El kellene érni, hogy a fővállalkozó, illetve az ő fontosabb alvállalkozói a teljes megbízás ellenértékének viszonylag kis hányadát kaphassák csak kézhez. Ha teljesült egy-egy részfeladat és a megbízó fizetni akar, akkor az adott rész ellenértékét nem utalnák át a fővállalkozónak. Megkaphatná, mondjuk a részteljesítés összegének a negyedét-harmadát, a többit pedig az általa felfogadott alvállalkozónak utalná ki a finanszírozó bank.

Ehhez radikális szemléletváltást mindenekelőtt a bankokban kellene elérni. Ők erre képesek, hiszen a bankárok jelentős hányada öltönybe bújtatott pénzügyi katona csupán, bankon belül a fő dolgok mindenütt vezényszóra történnek. Optimális esetben néhány év alatt e következőket lehetne elérni:

- a kivitelezés minősége jelentőse javulna;

- a megbízható finanszírozás miatt alacsonyabb áron is hajlandóak lennének elvállalni a munkákat. Vagy ami ugyanannak a mások oldala: Ha maradnának is az árak, abba beleférne az is, hogy bejelentsék az építkezéseken dolgozókat, mi több a nekik juttatott teljes keresetet legálisan bevallanák;
- a garanciális javításokra a mainál jobban elkülönítenék ugyan a kereteket, de ezek felhasználására a mainál sokkal ritkábban kerülne sor.

A jobb, megbízhatóbb kivitelezés azt jelentené, hogy köznapi embereknek is megjönne a kedve ahhoz, hogy felújítsák a házukat, építésbe fogjanak: hiszen az nem jár állandósuló gyomoridegességgel, és öröm nézni a dolgozók serény munkáját. Kevesebb plazma tv-t vennének, kevesebbet utaznának Délkelet-Ázsiába, stb., hanem elvégeznék a már rég esedékes felújítást. Ezzel duplán nyernének, mert a lakásuk, házuk fűtési költsége jelentősen csökkenne.

Lakáscélú adókedvezményt a fiatalabbaknak

Lakhatást segítő adókedvezményt kellene adni a 39 év alatti korosztály számára (az 1970 után születetteknek). Ők ugyanis a lakhatás tekintetében a kisemmizettek közé sorolhatóak- nem részesültek se a régi rendszer 3%-os kamatú lakáskölcsönében, de önkormányzati lakást sem vehettek névleges áron a 90-es évek közepe tájékán. Ezt korrigálni kellene úgy, hogy adókedvezményt kapnának a lakhatásukhoz. A személyi jövedelemadójukat vissza kellene adni a számukra a lakáshitel-törlesztés után, illetve a kifizetett lakbérek után. Ez megnövelné a keresletet az egyébként visszaeső lakáspiacon és lakók jelenhetnének meg a ma üresen álló 200-300 ezer lakás jelentős hányadában. A saját lakás pedig vonzóvá tenné a munkavállalást sok (egyébként ma csak ide-oda kallódó) fiatal számára, illetve akár ez hozná meg a családalapítási kedvet.

A kedvezmény feltételéül lehetne szabni, hogy csak energiatakarékos lakóházbeli lakások esetén jár (az alacsony fajlagos hő-leadást pl. hő-térkép elkészítésével igazolva). Mivel a hő-leadás csökkentését energiakorszerűsítéssel lehet elérni, ez megnövelné a keresletet a lakásfelújítások iránt. Nőne a felújított lakások száma, amely ugyan jelenős beruházási támogatást és hitelt is igényelne, de adótöbbletet is hozna és tízezerrel teremtene új munkahelyeket is. A felújítási támogatások elosztásakor pedig előnyben kellene részesíteni azokat a lakóházakat, amelyeknél a (társas)ház felújítási alapban már viszonylag számottevő összeg gyűlt össze (pl. minimum 150-200 ezer Ft lakásonként).

A Magyarországon a lakások privatizációja nyomán dominánssá vált lakó-tulajdonos modell a gyakorlat tanúsága szerint nem probléma nélküli:

- A hitellel, támogatásokkal segített lakókat sokszor évtizedekig megterheli az új lakás megszerzése. Ezért nem fordítanak kellő figyelmet arra, hogy 20-25 évente minden épületnek át kellene esnie egy komoly felújításra. A családi házaknál, legfeljebb 3-4 lakásos társasházaknál még a tulajdonosok viszonylag jelentős forrást költenek erre, minél több azonban a lakó, annál nehezebb mindenkit rávenni arra, hogy egyrészt nézzen a pénztárcájába, másrészt pedig vállalja a tömb-felújítással járó kellemetlenségeket. A házak így idő előtt leromlanak, a negyedek elszlömösödnek.
- Az érintett tulajdonosok vagyona elértéktelenedik, ami már hozza magával az üdvöztetőnek kikiáltott piaci megoldást – az épületek ledózerolását és új negyedek kialakítását, az épp akkor uralkodó ízlés szerint.
- Ha a lakásszerzés költségei a bérekbe nem épültek be (pl. a tulajdonosok nagy hányada nem a keresetből félretéve szerezte meg a tulajdont) illetve ha relatíve magasak a lakásárak, akkor az újonnan érkezők kiszorulnak ebből a lakásszerzésből. Hiszen nekik még magas hitel bevállalása esetén is kevés reményük van a lakásszerzésre akkor, ha nem kapnak szülői segítséget. Ha a szülőktől kapott támogatás nagy szerepet kap, akkor a szerényebb jövedelmű családokból érkezők akár életük teljes szakaszában lakásgondokkal küzdenek majd.
- A munkahely-váltást akadályozza, hogy az alacsonyabb lakásárakkal jellemezhető településekről elköltözni szándékozók nem vagy csak nehezen tudnak saját lakást szerezni.

Fiatalok: hátrányban

A lakhatás támogatásában elsősorban azok számára kellene kedvezményeket adni, akik az életkoruknál fogva a korábbi, jelentős kedvezményekből nem tudtak részesülni. Azaz a 38-39 évesnél fiatalabbak számára. A ma 38-39 év felettieknek még a jelentős része tudott élni a 15-20 évvel ezelőtti kedvezményekkel. 1990 illetve 1994 előtt:

- a névleges lakbérű tanácsi lakásokra a bent lakóknak alig kellett költeniük, ráadásul 1993-1996 között igen alacsony áron a megvehettek a korábban bérelt lakást;
- a többiek számára (1990-ig) adott volt az a lehetőség, hogy alacsony kamatú (2-3%-os) hitelből finanszírozzák a lakásépítésüket, az építőanyagok alacsony (támogatott) áron való elérhetősége mellett.

Ha valaki forintosítani kívánná a generációs eltéréseket, akkor egy lakással már rendelkező és egy azzal nem rendelkező pár összehasonlítása jól érzékeltetheti a helyzetet.

Az egyik pár idősebb és így meg tudta vásárolni a 90-es években, névleges összeg megfizetése mellett az addig általa bérelt tanácsi lakást. A másik pár fiatalabb (mindketten 35 év alattiak), így ilyenre nem volt lehetőségük. Ők ezért most saját lakást szeretnének vásárolni. Ez, még ha kisméretű, akkor is belekerül 6-7 millió Ft-ba. Ha az kötelező önrész feletti hányadhoz kapnak hitelt, akkor havi 50 ezer Ft körüli adósságterhet kell felvállalniuk, 20-25 esztendőre. A fenti két házaspárnak a fogyasztási szintje akkor lenne ugyanakkora, ha a fiatalabbak (együttesen) 100 ezer Ft-tal több keresetet kapnának (mondjuk a férj is és a feleség is 50-50 ezer Ft-ot – mert a 100 ezer Ft bruttó kereseti többletből kaphatnak kézhez 50 ezer Ft-ot a hitel terhének a megfizetéséhez). De kevés olyan munkaadó akad, aki ekkora kereseti többletet ad a fiatalabbaknak - azért, hogy ők is lakhassanak valahol. És akkor még nem beszéltünk arról, hogy az általuk esetleg felvállalt gyerek(ek) nem csak többletkiadást jelentenek, de nagyobb lakás is szükséges ebben az esetben.

Ma a kereseti statisztikák szerint a 30-35 évesek keresete elmarad a 40-45 vagy az 50 évesekétől. Még szerencse, hogy a különbség csak 5-10%-os. A munkaerőpiac így értékeli az egyes korosztályok teljesítményét. Ez rendjén is lenne, csak hogy így a lakhatás tekintetében az említett versenyhátrányuk sosem dolgozható le. Mert ahhoz épp ellenkező előjelű eltérésre lenne szükség. A fiatalok fenti „versenyhátrányának” a mérséklése végett szerintem a személyi adózásban olyan kedvezményt kellene adni, amelyet csak a fiatalabbak kaphatnának meg. A befizetett személyi jövedelemadóból vissza kellene hagyni a fiatalok számára. A kedvezményre mondjuk az 1972 után születettek lehetnének jogosultak.

Limitálni kellene az adó-visszatérítés havi összegét, mondjuk évi 300 ezer Ft-ban. Javasolható, hogy már a legelső adóforintokból is kaphassanak lakáscélú adó-visszatérítést a fiatalok, mégpedig úgy, hogy akár a teljes adót visszakapják. A ma érvényes adórendszerben ez azt jelentené, hogy (az alkalmazotti kedvezmény miatt) az éves bruttó kereset 839 ezer Ft feletti része felett lépne be az adókedvezmény.

50. táblázat: A javasolt adósávok és adókulcsok a fiatalabbak számára, 2010 évi SZJA esetén

Éves jövedelem ezer Ft	Általános adókulcs (alkalmazotti kedvezményel)	Adókulcs a fiatalabbak számára		Eltérés
0-839,28	0%	0%	0%	0%
839,28 -2229	21,59%	0%		21,59%
2229 felett	21,59%	21,59%		0%

Forrás: Giday, 2010

Amennyiben 2010 után az egykulcsos szja az alkalmazotti kedvezmény kivezetésével és 16% körüli adókulccsal kerül bevezetésre, akkor az évi 300 ezer Ft lakáscélú adókedvezményt lehetne nyújtani. Egy fiatal ezt a limitet 1,8 millió Ft-os évi kereset körül érné el akkor, ha még nincs gyereke, és a 3,1-3,3 millió Ft/év jövedelemnél akkor, ha két gyerek után igényel (mondjuk évi 80-100 ezer Ft/gyerek nagyságú) gyerekkedvezményt.

A javasolt adókedvezmény konkrét mértékei azzal a megfontolással lettek kialakítva, hogy:

- legyen egy felső limitje az adókedvezménynek. Hiszen a cél nem az adott személy nettó jövedelmének a növelése, hanem az, hogy egy hosszabb időtáv alatt elfogadható lakhatáshoz segítse a fiatalot. Ehhez pedig havi 30 ezer Ft elégségesnek tűnik. Ezért havi 25 (évi 300) ezer Ft-ban maximálni kellene a kedvezmény összegét. Ezen túl személyenként 1,5-5 millió Ft körüli összlímit felállítása is célszerű. A limit függhetne attól, hogy az adott személynek van-e gyereke, tulajdonosa-e a lakóingatlanoknak, és ha igen, akkor azt terheli-e hitel.
- A kedvezmény lehetőleg minél szélesebb kört érjen el. Ezért a legalsó jövedelemsávban a teljes adót célszerű visszaadni.

51. táblázat: Az adókedvezmény javasolt maximális (kumulált) összege

gyerekszám	0 gyerek	1 gyerek	2 vagy több gyerek
Lakástulajdon (2009 12. 31-én)			
Van, jelzálogteher nélkül	1,5	3	4
Van, jelzáloghitellel terhelt	3	4	5
Nincs	3	4	5

Forrás: Giday, 2010

Várhatóan az érintett korosztályok negyede kerülne abba a sávba, ahol (a mai SZJA mellett 2 havi 200 ezer, a 2010 utániban gyerek nélküliek számára várhatóan 160ezer Ft kereset felett) a jövedelem emelkedésével már nem emelkedne az elérhető adókedvezmény összege (annak a 300 ezer Ft/év szinten való maximalizálása miatt).

Az adókedvezmény kötött felhasználása

Az érintett csoportok lakhatásán az segít, ha valójában az adott célra használják fel az adókedvezményt az érintettek. Ez 3 típusú kiadás lehet: lakások vásárlása (ideértve az építést is), lakásvásárlást finanszírozó hitelek terheinek a finanszírozása és lakások bérleti díja. A fenti kategóriák viszonylag jól dokumentálhatóak és ezért ellenőrizhetőek, így az adminisztrációs teher is viszonylag mérsékelt lehet.

A lakás-bérlést azért célszerű idevenni, mert ez megoldást kínál azoknak, akik nem tudnák felvállalni saját lakás megvásárlását. Hiszen nekik is lakniuk kell valahol. Arról nem is beszélve, hogy statisztika szerint 200 ezer az üres lakások száma- ez csak a fővárosban 60 ezer lakást jelent. A lakások bérlése persze csak akkor reális alternatíva, ha a kormány, az önkormányzatok hathatós lépéseket hoznak a bérlet jogi, gazdasági biztonságának a megteremtésére. Itt elsősorban nem a bérlő, hanem a bérbeadó érdekeinek a védelmére kell gondolni. (pl. szerződéses feltételeket megszegő bérlők rövid úton való eltávolításának a garantálása, valamiféle biztosítás a rongálások esetére stb.). Maga az adókedvezmény szinte „tálcán kínálja” a hatásos védelem egyik elemét. Amelyik fiatal nem hajlandó az adott időre a bérelt lakás elhagyására, megrongálja a lakást, vagy nem rendezi a tartozásait, azt pár évre célszerű lenne kizárni az adókedvezmény lehetőségéből.

Ha a fiatal nem élt még a kedvezmény lehetőségével, akkor a kedvezmény bevezetését követő években befizetett adóját (de maximum évi 300 ezer Ft-ot) a 39 éves kora előtt bármikor felhasználhatná lakás-vásárlás vagy hitel-törlesztés esetén.

A kellő bérlakás kínálat érdekében a bérbeadás jelenlegi magas terheit mérsékelni kellene:

- A (lakás) bérbeadás bevételéből le kellene vonni egy diktált m²-re vetített amortizációs összeget és a karbantartásokra elkülönített (lehetőleg alapszerűen kezelt) összegeket. Csak az e fölött megmaradó hányadot szabadna jövedelemnek tekinteni.
- Az adókulcsot csökkenteni kellene. Célszerű lenne 10% körüli adókulcs alkalmazása. Valószínűleg a lakások bérbeadása a tipikus esete lehetne annak, hogy az adókulcs csökkentése paradox módon a bevételek jelentős emelkedését hozhatja magával.

Meggondolandó annak a kikötése, hogy milyen kondíciójú hitelek esetében lehet a törlesztéskor igénybe venni a kedvezményt, ezáltal is ösztönözve a bankokat a mérsékelt

kamatrések alkalmazására (pl. Ft hitelek maximum 8-9%-os THM-mel). Ezt akkor lehetne hatásosan elérni, ha állami garanciák nyújtásával csökkentenék a hitelezés kockázatát.

A felvázolt rendszer hatásai

- 37-38 év alattiak számára nemcsak alternatívát kínálna a lakhatási gondjaik megoldásában (rövidebb és hosszabb távon egyaránt), hanem a többségüknél erős lenne az ösztönzés a legális munkaerőpiacon való munkavállalásra, megfelelő szakma, képzettség elsajátítására illetve annak a begyakorlására.
- Másfél év múlva a magyarok számára megnyíló német és osztrák munkaerőpiac vonzereje csökkenthető, így a tömeges nyugati munkavállalás kedvezőtlen makrogazdasági hatásai mérsékelhetőek. A fejlett országokbeli munkavállalás célja sokszor épp az, hogy az ottani megtakarításából itthon lakást, házat tudjon venni magának vagy a családjának az illető.
- A potenciális vevők, bérlők jelentős hányadának a „helyzetbe hozása” komoly élénkülést hozhat a ma pangó lakáspiacon. A lakáscélú kiadások növekedése többlet-keresletet eredményezhet. Segítségével megelőzhető az, hogy a lakások tovább csökkenjenek és ezzel komoly lakáspiaci krízis keletkezzen.
- Hozzájárulna ahhoz, hogy a mainál jóval nagyobb, valódi magán-lakás bérleti piac fejlődjön ki Magyarországon.

A pénzügyi hatások feltérképezésekor kiindulhatunk abból a feltételezésből, hogy a lakásvásárlások és építések évi 130-150 ezres számából mintegy 50 ezret reprezentálnak a legfeljebb 37 évesek korosztályai és az új rendszer miatt (pár év alatt) 100 ezerrel nő az általuk bérelt lakások száma. E feltételezések esetén az adókedvezmény értéke valamikor az 5-dik év tájékán érné el a 90 Mrd Ft körüli mértéket (a harmadik évben például még csak 40 Mrd Ft körüli összeg esne ki a költségvetésből). A bevételkiesés összege évi 170-190 Mrd Ft-ot csak 12-13-dik esztendőben érné el és valószínűleg nem is lenne ennél több később sem.

A 37 alattiak az adózók 1/3-át adják és a befizetett adónak becsülhetően ennél kisebb hányadát reprezentálják- a teljes 2000 Mrd Ft-ból becsülhetően 500-550 Mrd Ft-ot. Ennek az 500-550 Mrd-s adóbevételnek azonban becsülhetően kevesebb, mint a fele származhat az évi 2,2 mó Ft alatti jövedelemhányadból (és a felénél nagyobb része a 2,2 mó Ft feletti jövedelemhányadból), a mai SZJA esetén. A 2010 utáni rendszerbeli hatások becsülésére csak az új adókonfíciók ismeretében lehet vállalkozni. A kieső bevételeknek legalább a harmada

megtérülhet. A kedvezmény jelentős hányadát ugyanis várhatóan lakásépítésre és felújításra fordítanák, amely az állam számára jelentős bevételt hozhat. Ezen túl a 100 ezer bérlakás utáni adó tömege is elérheti a 4-6 Mrd Ft-ot évente.

A fiatalabb korosztályok lakás körülményei az átlagosnál érezhetően rosszabbak. A fiatalabb háztartásoknak csak a 60%-a lakik az adott lakásban tulajdonosként. Ezzel szemben ez a mutató az idősebbek esetében 90% feletti. És akkor még nem vettük számításba azt, hogy sokan azért élnek még a szüleikkel, és azért nem alapítottak önálló családot, mert nem tudják vállalni egy külön lakás megvásárlását vagy bérletét.

52. táblázat: Háztartások megoszlása lakáshasználati jogcím szerint (%), 2005

Háztartásfő életkora	Lakáshasználati jogcím			
	tulajdonosi	főbérleti	Egyéb	összesen
-29	60	24	16	100
30-39	81	11	8	100
40-49	91	6	3	100
50-59	94	4	2	100
60-64	93	3	4	100
65-69	94	2	4	100
70-74	91	3	6	100
75-	90	3	7	100
ÖSSZESEN	89	6	5	100

Forrás: KSH, Lakásstatistika, 2005

A fiatalabb generáció lakással való ellátottsága kedvezőtlenebb, mint a náluk idősebbeké. A KSH egy célzott felmérése során rákérdezett arra, hogy a fiatalok mekkora hányada kap szülői támogatást (KSH, 2006/a). A 1999 és 2004 közötti lakásszerzések esetében a fiatalok (maximum 34 évesek) átlagosan 2 millió Ft családi támogatást kaptak, ami az összes ráfordításnak kevesebb, mint negyedét tette ki. A korosztályhoz tartozóknak a fele kapott családi támogatást (átlagosan 4,3 millió Ft-ot), a másik fele viszont nem. Meg kell említeni, hogy az első lakásszerzést követően később a gyerekszám emelkedése miatt az addigi lakás szűkössé válik általában, így újabb lakásberuházásra van igény.

53. táblázat: Lakáshelyzet és életkor, 2005

Háztartásfő életkora	Száz szobára jutó személy	Lakás nagysága m ²	Háztartások száma, ezer db
-29	120	61	191
30-39	128	77	589
40-49	118	84	681
50-59	95	86	914
60-64	75	78	428
65-69	72	77	298
70-74	69	76	284
75-	64	68	449
ÖSSZESEN	97	79	3837

Forrás: KSH, 2006/b

5.3.4 Teljesítménynövelés a külföldi versenynek kitett szektorokban

A munkahelyteremtés és a devizaegyenleg szempontjai

1 millió új munkahely még akkor is jelentős fogyasztási többletet eredményez, ha az újonnan munkába állítottak egy főre jutó keresete a mai 135 ezer Ft/hó átlagkeresetnek csak a 60%-a (80 ezer Ft) lenne, és az 1 milliós többletből 230-300 ezer a korábbi 8 órás állásoknak a részmunkaidőssé változtatásából adódna. A fogyasztásnak a 1000 Mrd Ft-os emelkedése mintegy 1,5 Mrd €-val rontaná a devizaegyenleget. Arról nem is beszélve, hogy a folyó fizetési mérleg 2 éve tapasztalható egyensúlyba kerülése az erős visszaesésnek az eredménye. Élénkülés esetén pedig pár év alatt legalább 2-3 Mrd €-val kellene emelni a nettó exportot önmagában ahhoz, hogy a null-szaldó körüli fizetési mérleg pozíciónk fennmaradjon. A Széchenyi tervnek a KKV szektort is fejlesztő céljai révén a KKV szféra által elért devizaegyenleg javulás évi 300-500 mó €-ra taksálható nagyságrendben. A turizmus, a munkaigényes mezőgazdasági kultúrák és a lakások energiagazdálkodási rendszerének a megújítása évente ennyit hozhat a konyhára. Kérdés, hogy a nagyvállalati szféra tevékenysége mennyiben képes javítani a fizetési mérleg pozícióját (Nem elegendő a külkereskedelem szaldóját javítani, mivel az így elért deviza jelentős hányada még abban az évben profitként vagy osztalékként elhagyja az országot). Ha a devizaegyenleget javító hatása nem éri el az évi 350-450 mó €-t, akkor szükség van arra, hogy a KKV szféra is érezhetően „besegítsen”. Azaz a mezőgazdaságban még erőteljesebb fejlődésre van szükség és középállatok megerősítése révén az ipari exportban és jelentős többleteket kell elérni.

Ez azt jelenti, hogy ebben az esetben a KKV szektorbeli munkahelyteremtésnek összességében legalább a 40-50%-ban egyben a devizaegyenleg javítását is kell szolgálnia (az import mérséklését, ill. a KKV cégek erősebb külpiaci megjelenését).

5.4 TÁMOGATÁSOK

Támogatásokat értelemszerűen nem lehet a „vakvilágba” osztogatni. Meghatározott szabályrend szerint meg kell tervezni azokat, végig kell követni és ellenőrizni a lefolyás menetét. Éppen ezért a támogatási konstrukciók értékelésének a nagy donor szervezeteknél évtizedek alatt kialakult, meghatározott módszere, rendje van. Mind a Világbank, mind pedig az Európai Unió által támogatott programok és projektek előzetes és utólagos értékelését szabályzatok írják elő, melyek kitérnek az értékelés alapjául szolgáló adatok gyűjtésének módjára, és az értékelendő szempontokra is. A „*Logical Framework*” módszer az Európai Unió standard eljárásává vált a projektervezés, monitoring és értékelés céljaira (*Futó, 2007*):

- A tervezési fázis során a „*Logical Framework*” módszer segítségével megfogalmazzák a projekt céljainak hierarchiáját, a projekttel járó esetleges kockázatokat, valamint operacionalizálják azokat a mutatókat, amelyek az inputok és outputok egybevetésével kvantifikálható módon mérik (vagy legalább igazolható módon jelzik) a projekt eredményeit.
- A tervezés során megfogalmazott célokat, felmért kockázatokat, és azonosított indikátorokat egy logikai mátrixba (*Logical Framework Matrix – Logframe*) foglalják, ami segíti a folyamatos megfigyelést (monitoring), az értékelést (rendszeres átvilágítás és véleményalkotás), valamint a szükséges beavatkozások meghatározását.

Az értékelési kritériumrendszerek az alábbi pontokat ellenőrzik (*Futó, 2007*):

- *Relevancia* (relevance). Az értékelő kifejti, hogy a támogatási konstrukció felépítése, műfaja, kivitelezési módja alapvetően megfelel-e a célcsoportot érő kihívásoknak, az aktuális vonatkozó közpolitikai céloknak, és hogy jól illeszkedik-e a meglévő intézményrendszerbe.
- *Hatékonyosság* (efficiency). Az inputokat outputokká alakító eljárásokat értékelik mind kvantitatív, mind kvalitatív szempontok szerint.
- *Eredményesség* (effectiveness). Azt vizsgálják, hogy a folyamat eredményeként létrejött outputok milyen mértékben járulnak hozzá a támogatás közvetlen céljaihoz.

- *Kedvezményezetteken túlmutató hatás* (impact). Azt vizsgálják, hogy a folyamat eredményeként létrejött outputok milyen mértékben járulnak hozzá a támogatás közvetett, gazdasági, társadalmi, és térségi céljaihoz (például a települési- és szakmai hatás, vagy a vállalkozói kultúra javítása).
- *Fenntarthatóság* (sustainability). Azt vizsgálja, hogy a támogatás hatása fenntartható-e hosszútávon, illetve, hogy maga a támogatási konstrukció milyen mértékben életképes és donor-függő.

A támogatási konstrukciók értékeléséhez számos adatra, információra van szükség, melyet gyakorlatilag a folyamat érintettjeitől lehet beszerezni. Ezért tehát szükségesek az alapvető dokumentumok (például a logikai mátrix), továbbá, hogy mind a támogatás tervezőivel és szervezőivel, mind pedig a kedvezményezettekkel mélyinterjú, kérdőíves adatfelvételeket készítsenek.

5.4.1 Az alsó és középfokú végzettségűek munkaerőpiacra történő belépését segítő eszközök

a) Start-kártya kedvezmények növelése

A korábbi években az először csak a pályakezdőknél bevezetett Start kártyát más csoportok esetében is bevezetésre került. A start plusz kártya célja a kisgyermekes anyák munkavállalásának a segítése akkor, amikor gyēs, gyedről vissza kívánnak térni a munkába. A 2009 év végén 12.500 db kártya volt érvényes, ebből 6200 olyan személynél, aki álláskereső volt. A start extra kártya azokat segíti, akik 50 év felettiak és az elmúlt 16 hónapból legalább 12 hónapot állás nélkül voltak.

Ilyen kártya 9 ezer db volt kinn 2009 végén, ebből 3900 db olyan személynél, aki álláskereső volt. Míg a pályakezdők részére kibocsátott Star kártya viszonylag szélesebb körben el van terjedve, addig a fenti 2 kártya pár ezres száma azt jelzi, hogy korántsem tölti be azt a szerepet, amit el lehetne tőle várni: a munkaerő-piacra hozza be a pályakezdőket és a kismamákat illetve tartsa bent az idősebbeket.

Ezért véleményünk szerint a jelen rendszernél sokkal célravezetőbb lenne generálisan áttérni az életciklushoz igazított tb járulékfizetés rendszerére. Ennek előnye, hogy a minimálbér szintjéig legalábbis korrigálja az érintett rétegek versenyhátrányát. Ezzel a munkaerő-piacon a mainál akár 200-300 ezerrel több ember lenne jelen. Ez ugyan rövidtávon megnövelné a munkát keresők számát, de a vállalozási szféra felé egyértelműen azt a jelzést adná, hogy érdemes bővíteni a tevékenységet, hiszen lehet találni munkaerőt a termelés felfutása esetén.

Ha pedig néhány helyen növelik a munkahelyek számát, az új alkalmazottak által elköltött kereset pedig a megint újabb munkahelyeket teremt a többi vállalkozónál.

b) Lokális teljesítménymutatók és teljesítményelvárások

Jövedelemelkötésre alapozott helyi adóképesség

A foglalkoztatás tekintetében az elmúlt kormányzatok elsődlegesen a munkaviszonyra, a munkát vállalók ellenőrzésére helyezték a hangsúlyt. A jelek szerint ezek nem vezettek sikerre. Szakértők szerint mintegy 200-400 ezer is lehet azoknak a száma, akik a feketegazdaságban dolgoznak. Hogy lehet ezt a szférát úgy kifejérvíteni, hogy közben a munkahelyek megmaradjanak?

Ki kellene próbálni egy másik megközelítési módszert. Azt, hogy az elköltött jövedelemhez „kalibrálnák be” azt, hogy mennyi adót „illik befizetni” az adott terület (település, kerület, járás) piacára dolgozó cégeknek. Az elvileg ÁFA köteles fogyasztásból levezethető „elméletileg indokolt ÁFA” összegtől mintegy 20-25%-kal elmaradnak ma a valós ÁFA befizetések a ÁSZ szerint, de hasonló eredményre jutott az EU is. Ha az elméleti és a valóban bevallott forgalom közötti eltérést helyi szinten is kiszámolnák, akkor fel lehetne lépni helyi szinten is azzal az igénnyel, hogy közel annyi adó folyjon be, mint amennyi indokolt. Természetesen a helyi szintet (járás, megye) is valahogy érdekletté kellene tenni a magasabb adószint elérésében.

A fenti logika egyébként a foglalkoztatásra is használható lenne. A be nem jelentett munkával rendelkezők zöme szakképzetlen. Az általuk ellátott munka általában viszonylag egyszerű, az adott munkafolyamat jól kiszámítható. Ezért a valós helyi fogyasztás, bolti eladás, szolgáltatás ismeretében közelítően megmondható, hogy mekkora a munkaerő-igény, azaz körülbelül hány főt foglalkoztatnak.

Egy járás szintű körzetben, vagy 2-3 fővárosi kerület együttesében viszonylag nagy valószínűséggel feltételezhető, hogy a fogyasztásra költött jövedelem zömét helyi szinten költik el. A jövedelem a bevallott SZJA-val, a munkaadók kereset-bevallásaival, a nyugdíj, családi pótlék, gyés, gyed stb. adatokkal viszonylag jól közelíthető. Ha az így levezetett valószínűsíthető fogyasztástól jelentősen elmaradnak a helyi üzletekben szolgáltatóknál elköltött kiadások, akkor feltételezhető valamiféle „turpisság”. De tud-e valamit tenni ilyenkor a hatósági oldal? A szokásos reakció ilyenkor az ellenőrzések szigorítása szokott lenni. Szerintünk e helyett másra kellene fókuszálni. Arra, hogy már megelőzzék az ilyen helyzetet. Hogyan? Például azzal, hogy bevezetik a helyi adóközösség intézményét.

Amennyiben a közösség (pl. helyi kamara, kereskedők szakmai szövetsége stb.) megkapná azt a lehetőséget, hogy még azelőtt, mielőtt az adóhatóság felbontja a bevallások borítékait, megtudhatják, hogy összesen mekkora forgalmat vallottak be. Ha úgy érzik, hogy ennél többet illene bevallaniuk, akkor ezt a bevallás korrekciójával megtehetik. Erről helyileg kellene egyeztetniük. Ha nem vallanak be többet, akkor közösen fel kell vállalniuk annak az ódiumát, hogy ellenőrök kereshetik fel őket.

Kívánatos lenne, hogy a fenti (adó)közösség folyamatosan kapjon információkat a helyiek jövedelméről. Ezt felhasználhatnák arra, hogy lássák, hol vannak fehér foltok: például olyan fogyasztók, akik magas hányadban máshol vásárolnak. Vagy egy újonnan belépni szándékozó vállalkozónak bemutassák, hogy kevés lesz a nála realizálható forgalom. Ezt szalonképesen meg lehetne tenni akkor, ha pl. a helyi kiskereskedők (vagy a helyi szolgáltatók) garanciaszövetkezetet alapítanak, és jó kapcsolatot alakítanak ki helyi bankkal, takarékszövetkezettel. A bank magasabb hitelkamatokat számolna fel egy újonnan megjelenő ügyfél esetében akkor, ha a már lefedett piac miatt kockázatos a projektje.

Egyébként hasonló az amerikai SBA (Kisvállalkozási Hivatal) tevékenysége. Ha valaki egy adott negyedben üzletet, szolgáltató egységet kíván nyitni és megkeresi őket, akkor ők a helyi adatok alapján garanciát adhatnak hitel felvételéhez. Ha ezt megkapja a vállalkozó, akkor gyorsan kézhez kaphatja valamelyik helyi bankban a boltnyitáshoz szükséges hitelt.

„Foglalkoztatásért piacot” alku

Az alapállás egy olyan egyensúlyi pont „megtalálása” lehetne, ahol a nagyobb kereskedelmi egységek aránya optimális körülinek tekinthető.

A fenti vásárlóerő-alapú megközelítés alkalmazása jelentősen megváltoztatná a kereskedelem feltételeit. Erőteljesen abba az irányba hatna, hogy mindenki vallja be a teljes forgalmát, és mindenki után hivatalosan is mutassa ki a keresetet. Számos piaci szegmensben azonban a mai az alacsonyabb árszint annak (is) tulajdonítható, hogy nem vallják be se a teljes forgalmat, se a teljes keresetet. Ezért radikális áremelés lehetne belőle, amely már nem csupán a kereskedelmi vállalkozások, és dolgozóik heves tiltakozását eredményezné, hanem a fogyasztók széles tömegei is szembe fordulnának ezzel. Viszont lehetne ügyes kompromisszumot kötni a fehérítés, a fogyasztói árszint és az ésszerű közlekedés háromszögében. Akkor, ha:

- a piaci erőfölényes helyzetek részbeni visszarendezésére;
- a mai túl ÁFA kulcsok csökkentésére;
- a nyitvatartási idő erősebb szabályozására is sort kerítenek.

A *piaci erőfölényes helyzetek részbeni visszarendezése* kívánatos. Ma a városi körzetekben a hipermarketek aránya már azt eredményezi, hogy az összejátszásra egyébként is hajlamos kevés számú szereplő domináns pozícióban van. Diktálnak a beszállítóik felé, de néhány „leárazás” során a fogyasztóban is felvetődik a kérdés, hogy ha olcsón is tudják adni az adott portékát, akkor más időszakban miért csak drágán vehetők meg tőlük.

Egyfajta visszarendezésre lenne szükség. Meg kellene határozni, hogy a hipermarketek piaci részesedésének mi a helyes aránya. Ez valahol a 20-22% körüli tartományban lehet az élelmiszerkereskedelemben. A nagy létesítményekbeli, korszerű kereskedelem segíti a nagyobb választékot, a versenyt élénkíti, így gyorsabban elterjednek a korszerű logisztikai, marketing stb. módszerek. A másik oldalon az is bekalibrálható, hogy hol van az a szint, amely felett a domináló pozíciójukkal együtt-járó kedvezőtlen hatások már túl erősek. Ebben a tekintetben mindenképp az erőfölénnyel való visszaélésre kell utalni. Ha ilyen helyzet kialakult, akkor már tartani kell attól, hogy azzal vissza is élnek. A mai 30-35% körüli arány már szerintünk ilyennek tekinthető. Bár elvileg még a 30%-os aránynál jó monitoring esetén a visszaélést megtestesítő lépések ellenőrizhetőek még, de az államigazgatásnak akkor szinte fő funkciójává válna az, hogy nyomon kövesse a tevékenységüket és értékelje, hogy érdemes-e, szükséges-e, lehetséges-e, indokolt-e beavatkozás, valamilyen intézkedésüknek akciójuknak a megállítása, visszafordítása stb.

A nagyobb városokban a lakóhely-közeli boltok helyzetbe hozásán túl még két szempontot kellene figyelembe venni:

- Az egyik az elővárosokbeli hipermarketek tömegközlekedéssel való megközelíthetősége. Ahol ez nem kellően biztosított, ott a bezárás mellett kellene dönteni. Nem kívánatosak ugyanis olyan kereskedelmi létesítmények, ahova a vásárlók túlnyomó hányada csak autóval tud eljutni. Ha a fentiek bezárása esetén túlzottá válna kisboltok fölénye az adott elővárosi körzetben (pl. 10%-ot sem érne el a nagy alapterületű hipermarketek aránya) ott persze engedélyezni lehetne a bezártak helyett mások megnyitását. De csakis addig a mértékig, hogy az arányuk (a forgalomból) ne haladja majd meg a 20%-ot) - abban az esetben, ha tömegközlekedési vonalakkal jól megközelíthetőek.

Feltételül kellene szabni azt, hogy többszintesek legyenek, ahol legalább 1 vagy 2 szint a parkoló autóké. Úgy, hogy napközben nem szednek parkolási díjat az ingázóktól: azoktól, akik reggel itt hagyják az autóikat, hogy vasúton, HÉV-en stb. folytassák az útjukat a nagyváros felé. Azaz az Europark, vagy a Campona jó példáját kellene követniük.

- A városok belső területein olyan feltételeket kellene teremteni, hogy a kereskedelem elsődleges színtere az utcafrontra nyíló üzletekben legyen. Ezzel megszüntethető, hogy még a legforgalmasabb utcákban is kevés a gyalogos, kisebb mellékutcákban (ahol esetleg csak 1-2 üzlet van) pedig még a közbiztonsági helyzet sem megfelelő. A boltok nemcsak életet visznek a belvárosba, hanem vonzzák a turistákat, vendéglőket is, emelik egy-egy város attraktivitását. Ennek ma két akadálya van. Az egyik a plázák megjelenésével „elszipkázott” vásárlóréteg, a másik pedig a belvárosok utcafelületét ellepő parkoló autók. „Rendet vágni” úgy lehetne, hogy a plázákban viszonylag számottevő (pl. a mai piaci bérleti díjaknak a 30-40%-át elérő) m²-arányos díjat kellene beszedni, amelyet a belvárosokbeli parkolóházak létesítésére fordítanának. Ennek köszönhetően:

- a belvárosi lakók autóinak a nagyobb hányada számára zárt parkolási lehetőséget teremtenének (15-20 év, hitelfinanszírozás esetén 5-7 év alatt).
- valószínűsíthető, hogy a plázák egy részét átalakítanák más létesítménnyé, azaz visszatérnének a vevők a belvárosi utcákba.

Az ÁFA kulcsát mérsékelni kellene. Az élelmiszereknél radikálisan (pl. akár 10%-ra), és a szolgáltatások jelentős hányada esetében is számottevő mérséklés lenne indokolt.

Vissza kellene térni ahhoz, hogy a vasárnap pihenőnap a kereskedelem alkalmazottai számára, azaz legfeljebb csak egyes lakóhely-közeli kis boltok nyitva tartását engedélyezzék.

A fenti feltételek azt eredményeznék, hogy a maihoz képest 10-15 százalékponttal csökkenne a hipermarketek, bevásárló-központok aránya, és hasonló mértékben emelkedne a lakóhely-közeli kisebb, és közepes alapterületű boltoké. Ez utóbbiak esetében a 20-30%-kal emelkedő forgalom azt jelentené, hogy a „nagy forgalom kis haszonkulcs” elve alapján csökkenteni tudnák az áraikat. Vagy ami ugyanaz: felvállalhatnák, hogy az áruk tartása mellett az eddig esetleg részben eltitkolt forgalmat és kereseteket is teljes mértékben bevallják az adózásukor.

Magyarország nagy lépést tenne a klímavédelem ügyében is, hiszen a nagyvárosokban a személyautó forgalom akár 8-10%-kal is csökkenne. Egyrészt többen mennének tömegközlekedéssel bevásárolni, és aki autóval menne, az is közelebbi boltba menne. Másrészt pedig, az elővárosi vasutak és metróállomások ingyenes parkolási lehetőségei miatt az ingázók zöme jóval hamarabb lerakná az autóját, mint ma.

Ha abból indulunk ki, hogy a nagyobb városokbeli bolti értékesítés 6 ezer Mrd Ft-nyi forgalmának a 10%-a kerülne „vissza” a kisebb boltokba, akkor ez durva becslésként nettó

egyenlegében 20 ezer fővel növelhetné a kiskereskedelmi dolgozók számát. (Az egy főre jutó forgalom ugyanis a kisebb boltokban a hipermarketekbeli színvonalnak a fele). Emellett a belvárosokbeli turistaforgalom erősödése is elérhetne pár százalékot, azaz a városlátogató turizmus ma 250-350 Mrd Ft körüli bruttó bevétele is emelkedne. Ez is eredményezne vagy 5-10 ezer új munkahelyet. És akkor még nem is említettük az eddig be nem vallott foglalkoztatás legalizálását, a nagyobb állami bevételeket. Mégpedig nem csupán a kereskedelemben és turizmusban, hanem a részükre beszállító ágazatokban. Ezek az ÁFA mérséklés deficitrontó hatását jelentősen mérsékelnék. A foglalkoztatás legalizálásának lehetséges hatását nehéz megbecsülni, de valószínű, hogy az is több tízezer főt is kitenne.

Költségszerkezet elemzése az APEH-nál

Meg lehet említeni más országokban alkalmazott, esetleg nálunk is adaptálható hatósági gyakorlatot is. Ilyen a tevékenységi körhöz „illő” költségek bevallása, elvárása Ausztriában. Itt az adóhatóság megvizsgálja, hogy az adott tevékenysége jellemző bérigényességhez közelít-e az adott kisvállalkozás által bevallott adat. Ha nem, akkor az adott cég azt kockáztatja, hogy a potenciális ellenőrzések során az egyik lehetséges célpont lesz.

Melléklet: **Modell a helyi vásárlóerő mérésére.** Adatigények:

- Helyi jövedelmek (bérek, nyugdíjak, gyerektámogatások, egyéb transzferek);
- Bolti szintű adatok összesítése (értékesítés bevétele főbb cikkcsoportonként <pl. hús, húskészítmények, tej, tejtermékek, stb.>, bérköltségek, telephellyel kapcsolatos költségek <bérleti díj, energia és közüzemi díjak stb.>, foglalkoztatottak <a teljesített munkaidő és státusz>)
- Kiadások összesítése: élelmiszerkereskedelem, ruházkodási cikkek, lakásrezszi és felújítások, építkezések, járművek.

Az adatigények tekintetében a vállalkozói szervezetek, kisvállalkozói intézmények részvétele kívánatos, továbbá együttműködés a helyben tevékenykedő bankszférával. Az elemzés színtere: város és vidéke: járás (kistérség).

A kereslet és a kínálat jelentős eltérése esetén célszerű lehet annak vizsgálata, hogy az eltérés mekkora hányadban tulajdonítható a be nem vallott forgalomnak és mennyiben annak, hogy máshol szerzik be a cikkeket- a kínálat elégtelen választéka vagy a magas ár miatt. Természetesen figyelembe kellene venni az önfogyasztás, a „csináld magad” tevékenység szerepét az adott körzetben, illetve egyes rétegek esetében.

5.4.2 A hátrányos helyzetűek munkaerőpiacra történő belépését segítő eszközök

A hátrányos helyzetű csoportok felzárkóztatásának egyik leghatékonyabb eszköze a vállalkozásfejlesztés, ugyanis a vállalkozásfejlesztési programok, amennyiben képesek hosszútávon hatékonyan működni, úgy növelik ezeknek a csoportoknak a jövedelemtermelési potenciálját, és ezáltal csökkentik a jelenleg nagyon magas munkanélküliséget. A hátrányos helyzetűekre szabott, speciális felzárkóztató programok általában a részmunkaidő bevezetésével, valamint a családbarát munkahelyek arányának növelésével képesek a csoporttagok foglalkoztatási esélyein javítani. A hátrányos helyzetűekkel kapcsolatos problémák összetett volta miatt többnyire csak a több eszközt is kombináló felzárkóztató intézkedések járnak sikerrel.

a) Szociális vállalkozások

A huszadik század utolsó évtizedétől kezdve számos kutató figyelme irányult a civil szervezetek körében végbemenő szignifikáns változások felé. Azt figyelték meg, hogy egyre több szervezet esetében történik elmozdulás a bürokratikus és monopol modellektől a vállalkozói szemlélet és a versenyszellem irányába. Kérdés, hogy ezek a vállalkozások esetleg egyértelműen elkülöníthetők a társaiktól?

Drayton (2002) szerint napjainkra szakadék keletkezett a gazdasági és a szociális szektor termelékenység, elismertsége és fizetése között, mivel az elmúlt 300 évben végbement növekedésben a társadalom szociális szektora nem vett részt. Ezt a fajta eltávolodást megszüntetendő Florence Nightigale és William Lloyd Garrison megalkották a szociális vállalkozás fogalmát, amit az alapítási kezdeményezések sora követett. Mérföldkőként a Bill Drayton által 1980-ban alapított Ashoka nevű szervezetet tekintjük²⁰, amelyet azzal a céllal hoztak létre, hogy a közösségért létrehozott innovációk által segítse az átalakulási folyamatokat szerte a világban. A dolog lényege abban áll, hogy olyan nonprofit szervezetek jelentek meg a piacon, amelyek egyre inkább versenyképesek, és hozzáértő vezetőkkel rendelkeznek, akik ha felismerik, hogy egy terület fejlődése megreked, akkor új utakat találnak a továbbblendítéshez (*Petheő, 2009*).

²⁰ A legismertebb kezdeményezések között tartjuk számon, hogy Fabio Rosa Brazíliában a napenergia és az egyfázisú áram segítségével 800000 embernek tette lehetővé a környezetbarát energia használatát; valamint Jerroo Billimoria Indiában 48 millió utcagyerek számára tette elérhetővé telefonos segélyszolgálatát. Minden esetben volt valami, ami nem működött vagy hiányzott, és ezek az emberek nemcsak megoldották a problémát, hanem bebizonyították a társadalom többi része számára, hogy működőképes és átadható ezt a tudás (*Petheő, 2009*)

A szociális vállalkozások működési sajátosságait nemhogy még nem ismerte fel a környezetük, de a szükséges intézményi változások egyáltalán nem mentek végbe. Ahhoz, hogy tevékenységük gördülékenyen menjen, hasonlóan az alultőkésített mikrovállalkozásokhoz, ezeknek a vállalkozásoknak is tőkére van szükségük. Ugyanakkor, ellenben az érintettek elgondolásaival, a felmerülő igények nehezen egyeztethetők össze az alapítványi és állami támogatási rendszerrel, pedig ezeknek a vállalkozásoknak nagy szükségük lenne arra, hogy szilárd közép- vagy hosszú távú befektetésekhez jussanak hozzá. Amennyiben a politikai, társadalmi és gazdasági környezet biztosítja a szükséges feltételeket a szociális vállalkozások számára, úgy várhatóan rövid időn belül, a termelékenységük növekedésének következtében, az ebben a szektorban dolgozók fizetésének emelkedése, és a hátrányos helyzetűek felzárkóztatása is bekövetkezik (*Petheő, 2009*).

A szociális vállalkozások haszna

A szociális vállalkozások általában helyi alapokra építenek: erős közösségi kapcsolatokkal rendelkeznek, és mind a helyi munkaerőpiacra, mind pedig a helyi értékesítési piacra összpontosítanak, ahol adott piaci rést próbálnak betölteni. A szociális vállalkozásoknak ezért kiemelkedő fontosságuk van lokális környezetükben, mivel nem csak saját maguk, de az egyének, a közösségek, és akár az egész régió számára is fejlődési lehetőségekkel kecsegtetnek. A szociális vállalkozások foglalkoztatásban betöltött szerepét az alábbiakban tudjuk megfogalmazni (*Petheő, 2009*):

- mialatt a helyi közösség számára hasznos termékeket és szolgáltatásokat állítanak elő, a munkalehetőség biztosításával segítik a hátrányos helyzetűeket a szegénység leküzdésében;
- megjelenésükkel új munkahelyeket teremtenek (munkaintegrációs programok révén, vagy a kínálgzó új lehetőségeket kihasználva);
- közvetetten a helyi gazdaságot élénkítik, mivel növelik a helyi bevételek megőrzését azáltal, hogy helyi lakosokat alkalmaz, akik sokkal nagyobb valószínűséggel helyben költik el jövedelmüket;
- közvetetten a helyi társadalmat segítik azáltal, hogy hozzájuttatják az érintetteket az életszükségleteket biztosító szolgáltatásokhoz, ezzel tovább emelve az életszínvonalat és a biztonságot;
- növelik a foglalkoztatottságot az egyéni készségek fejlesztése révén;

- közvetetten erősítik a szociális tőkét a kirekesztettek bevonásának támogatásával, illetve munkába állításával;
- közvetetten jóléti növekedést eredményezhetnek: csökkenthetik a szociális kiadásokat a helybeliek munkába állításával;
- közvetetten élénkítik a helyi gazdaságot azáltal, hogy hozzájárulnak az adóbevételek növekedéséhez, mivel nőnek a személyes bevételek és vagyonok.

Ebből a felsorolásból egyértelműen látszik a szociális vállalkozások haszna az egész környezet, társadalom és gazdaság számára. Ez a haszon ugyanakkor elég nehezen mérhető, mivel általában nem lehet anyagi alapon megragadni azt. Ehelyett például az alábbi indikátorok jöhetnek szóba (*Petheő, 2009*):

- Kvantitatív indikátorok:
 - a teremtett munkahelyek száma;
 - a képzettséget megszerző emberek száma;
 - a támogatott vállalkozások száma;
 - a felújított épületek száma.
- Kvalitatív indikátorok:
 - az adott hely imázsának javulása;
 - a konjunktúrához vezető kedélyállapot kialakulása;
 - a motiváció megjelenése;
 - a helyi közösség fejlesztésében való részvétel.

A szociális vállalkozások segítése

A témában született esettanulmányok többségében azt olvashatjuk, hogy „a szociális vállalkozásoknak hasonló támogatásszükségletei vannak, mint a magánszektorban tevékenykedő kisvállalkozásoknak (pl. marketing terén), de van néhány olyan igényük is, amely alapvetően eltér a hagyományos támogatási igényektől. A kétféle szükséglet közti arány annak függvényében változik, hogy a vállalkozás mekkora hangsúlyt fektet a termelési és kereskedelmi célok elérésére, ebben az esetben ugyanis a magánszektor problémáival kerülhet szembe” (*Petheő, 2009, 37. oldal*). Ezzel párhuzamosan viszont, függetlenül attól, hogy mekkora hangsúlyt fektet a termelési és kereskedelmi célok elérésére, minden szociális vállalkozásnak szüksége van az alapvető számviteli, pénzügyi, gazdasági ismeretre, aminek esetleges hiányát speciálisan szakosodott szervezetektől, kamaráktól, szövetségektől kapott segítséggel próbálják pótolni. Gyakran vesznek részt olyan képzéseken, amelyek kifejezetten

a helyi piac sajátosságait, a tipikus szegmensek és tipikus üzletágak jellemzőit mutatják be, és innen próbálják a számukra szükséges speciális tudást megszerezni. Fontos kiemelni, hogy a szociális vállalkozások tevékenységének fontossága miatt a képzésben, tanácsadásban részt vevő tréner felelőssége kettős: egyszerre feladata a megfelelő ötletek és lehetőségek felkarolása, valamint a hibák elkerülése (*Petheő, 2009*).

Számos olyan tényezőt meg tudunk nevezni, amely hátráltatja a szociális vállalkozások létrejöttét (*Petheő, 2009*):

- A szociális vállalkozások legnagyobb haszna hátrányos helyzetű térségek, hátrányos helyzetű közösségek esetében mutatkozhat. Ugyanakkor ezek a közösségek szűkös erőforrásokkal rendelkeznek, amelyek korlátozzák a szociális vállalkozások tevékenységét. Annak érdekében tehát, hogy ilyen körülmények között is létre tudjanak jönni szociális vállalkozások, fontos, hogy támogatni kell a vállalkozókat, át kell vállalni a kezdeti fejlődés költségeit, és segíteni kell őket érdekeik érvényesítésében.
- Tanulmányunkban számos helyen kitérünk arra, hogy a hálózatok és klaszterek nagymértékben segítik a mikro- és kisvállalkozásokat mindennapos működésük számos területén. A szociális vállalkozásoknál ugyanez a helyzet: a tudást helyi és regionális szinten elterjesztő hálózat hiánya nagymértékben akadályozza a szociális vállalkozás kialakítását. Fontos lenne, hogy olyan lokális vagy regionális hálózatok jöjjenek létre, amelyek a régióban élő embereket, az ott működő szervezeteket, azok képviselőit összehozzák a szociális vállalkozásokkal. Ezek a formális és informális kapcsolatok alapvetők a régiók sikeres fejlődése szempontjából.
- Fentebb már írtuk, hogy nagyon nehéz olyan indikátorokat meghatározni, amelyek segítségével mérhetővé tehetjük a szociális vállalkozások teljesítményét, hasznát. Fennáll annak a veszélye, hogy regionális szinten a fejlődési mutatókat előnyben részesítik a konkrét, részletes gazdasági mutatókkal szemben, ezáltal pedig a szociális vállalkozás által potenciálisan hozzáadott érték kimutatásának lehetősége megszűnik.
- A legtöbb esetben a szociális vállalkozások hosszú távú fennmaradásának kulcsa az, hogy képesek-e kilépni hátrányos helyzetű piacaikról, és nyitni a fejlődési lehetőségeket, terjeszkedési opciókat nyújtó nagyobb piacok felé. Ezért fontos, hogy szülessenek olyan intézményi támogatások, eljárások, melyeknek köszönhetően a stratégiai fejlődés révén megvalósíthatónak látszik a főáramba kerülés más

szektorokban is, például a közlekedés, az egészségügy, a szociális ellátás vagy a lakásteremtés területein.

A szociális vállalkozások helyzetét és működését segítő fejlesztési programok kidolgozásakor számos kulcstényezőt figyelembe kell venni (*Smallbone, 2001, 40–54. oldal*):

- a szociális vállalkozásoknak megkülönböztetett támogatási szükségleteik vannak;
- nagyobb figyelmet és megértést igényelnek az állami szervek, a bankok és a közösség részéről;
- egyre több képzett tanácsadóval kell segíteni az információnyújtást;
- „segítő kezét” kell nyújtani a pályázatok során, a marketingterv, az üzleti terv elkészítésében, a menedzsment-készség kialakításában, a személyzet és az önkéntesek toborzásában és képzésében;
- javítani kell a tőkéhez jutást a vállalkozásnak, mind a kezdeti szakaszában, mind a későbbi fejlesztések során;
- segíteni kell az új vállalkozásokat, hogy hálózati kapcsolatba lépjenek a már sikeresen működő vállalkozásokkal. A szociális vállalkozások ugyanis hajlamosak klaszterekbe szerveződni olyan területeken, ahol jól menedzselt intézet segíti elő a hálózati tevékenységet. Ennek eredményeként az új belépők integrálódásának elősegítése kulcsfontosságú szerepet tölt be. Nagyon erős helyi és regionális támogatási struktúrára van szükség, hogy létrejöhessenek a hálózatok (mind az egyének, mind a szervezetek között), továbbá hogy a szükséges speciális nemzeti támogatási szervek felálljanak;
- szükséges a szociális vállalkozások létének a köztudatban való elterjesztése azzal a szolgáltatással és lehetséges haszonnal együtt, amelyet nyújtani tudnak az ügyfelek számára;
- a szociális vállalkozások alanyai valamennyi, a KKV-ra vonatkozó szabályozásnak (minimálbér, társadalombiztosítás stb.).

Javaslatok

A szociális vállalkozások alakulását, terjedését elősegítő intézkedések megfogalmazásakor Petheő Attila, a témában Magyarországon jártas egyik legismertebb szakértő munkáját vettük alapul. Beavatkozásokat tehát az alábbi területeken célszerű eszközölni:

- a döntéshozóknak meg kell ismerniük és érteniük a szociális vállalkozások szerepét és speciális működését;

- csak ezután képesek hatásukat és értéküket az egyéb érintettekkel is megismertetni, illetve meggyőzni őket gazdasági és társadalmi, szociális fontosságukról;
- speciális képzések, és speciális trénerek segítségével egyre több szociális vállalkozás létrehozását kellene elősegíteni;
- speciális képzések, és speciális trénerek segítségével a mindennapos tevékenységükben egy bizonyos ideig (például egy évig) mentori segítséget kellene nyújtani számukra;
- a mentoroknak segíteniük kellene abba is, hogy az olyan problémákat, mint az átláthatóság, professzionalizmus hiánya, botrányok, külföldi források megszűnése, közösségi szerveződések hiánya, stb. a szociális vállalkozások kezelni tudjanak;
- fontos megérteni, hogy a szociális vállalkozások nem non-profit szervezetek, hanem olyan nyereségorientált vállalkozások, amelyek az elért nyereséget a további fejlődés és növekedés érdekében visszaforgatják a vállalkozásba, illetve a közvetlen helyi környezetet, társadalmat segítik azzal. Ehhez egy támogató jogi keretet kellene kialakítani kifejezetten szociális vállalkozások számára, amelyek tehát elősegítik például, hogy a vállalkozásból kiveendő, de nem a tulajdonosoknak osztalék formájában átadandó, hanem szociális célra felhasználható nyereség után méltányos összegben kelljen csak adót fizetni;
- kifejezetten a szociális vállalkozásokra szabott finanszírozási formák létrejöttét kellene elősegíteni. A pénzügyi szektor rugalmatlansága miatt szükségszerűen az állami szektor intézményi szintjén kellene megoldást találni helyzetükre. Ehhez jó alapként szolgálhatnak egyes Európai Uniók gyakorlatok:
 - külön pályázati formákat kellene készíteni a szociális vállalkozások számára, figyelembe véve speciális jellemzőiket (tehát elkülönült célcsoportként kezelni őket a többi for-profit vállalkozástól);
 - speciális mikrohitel konstrukciókkal hitelezni kellene indulásukat;
 - olyan új helyi elosztó mechanizmust kellene kialakítani, amely biztosítja, hogy a hitelek a helyi közösségben ott kerüljenek felhasználásra, ahol a legnagyobb szükség van rájuk;
- a hazai vállalkozási kultúra nem feltétlenül befogadó az ilyen szervezetekkel szemben, ezért külön oda kellene figyelni arra, hogy üzleti, partneri kapcsolataik gördülékenyen alakuljanak. Ehhez segítség lehet egy tudatosan kialakított hálózat vagy klaszter, amibe tehát tudatosan kerülnek bele a tagok, a jövőbeni együttműködést biztosítandó;

b) Fair-trade

A globalizáció hatására a huszadik század második felétől kezdve egyre többen vetették fel azt a gondolatot, hogy a kereskedelemről származó hasznok többnyire nem egyenlően oszlanak meg az országok, illetve az egyes országok lakossága között. Ezt kiküszöbölendő lett egyre elterjedtebb az úgynevezett méltányos kereskedelem (fair trade) gondolata, mely tehát a nemzetek közötti egyenlőtlenségek megszüntetésének sajátos módját kínálja.

Egy méltányos kereskedelmi ügyletben a partnerek egyedi, a világpiaci ártól független, és a termék vagy szolgáltatás előállításához szükséges tényleges anyagi és munkaráfordításokat kifejező árban egyeznek meg. Figyelembe veszik a mindenkori gazdasági, szociális és ökológiai körülményeket.²¹

A fair-trade jelentőségét tehát öt pontban tudjuk a leginkább megfogalmazni (*Pap, 200x*):

- Szemben a fejlődő országok lakóival, az európai polgárokat közösségi és nemzetközi törvények védik a munkahelyükön, melyek egészségügyi, munkabiztonsági, környezetvédelmi kérdésekre egyaránt kiterjednek, emellett próbálnak érvényt szerezni a munkaadók és a munkavállalók jogainak és kötelezettségeinek. Az alapvető munkával kapcsolatos szabványokról az ILO – Nemzetközi Munkaügyi Szervezet 1998. június 18-i, az alapvető munkajogokról szóló nyilatkozatában rendelkezik. Még e rendelkezések megszületését követően is gyakori probléma azonban azok betartása a helyi gazdasági és egyéb feltételek mellett.

A legtöbb fejlődő országban még csak az alkotmányos jogok kidolgozásának kezdeti szakaszában tartanak. A méltányos kereskedelem célja, hogy már e kezdeti szakaszokban való jelenlétének köszönhetően olyan feltételek kerüljenek kialakításra, amelyek elősegítik a társadalom és a környezet széleskörű védelmét, a termelőknek nagyobb bevételek realizálását, valamint új piacokra való kijutását. A méltányos kereskedelem által remélhetőleg csökkenteni lehet az iparosodott és fejlődő országok között az elmúlt évtizedek alatt – különösen az alapvető mezőgazdasági termékek árának relatív csökkentése nyomán kialakult – egyenlőtlenségek egy részét.

- A fair-trade előző bekezdésben leírt, a fejlődő országok segítését célzó szerepéből is adódik, hogy mely iparágakban bír a méltányos kereskedelem a legnagyobb fontossággal. Mivel a fejlődő országokban a mezőgazdaságban, kézműiparban

²¹ Amennyiben az áruk árát nemzetközi egyezmények határozzák meg (például kávé vagy kakaó), egy, a világpiaci árnál magasabb minimál árat alakítanak ki. Ennek eredményeként a termelők olyan továbbfejlesztett termelési rendszereket és munkakörülményeket tudnak átvenni, amelyek gyakorlatilag minden érintett (gazdák, dolgozók, környezet) számára hasznosak (*Pap, 200x*).

dolgozó kistermelők gyakran elszigetelt falusi területeken élnek, és nem termelnek elegendő mennyiséget ahhoz, hogy közvetlenül exportálni tudjanak, valamint függenek a közvetítőiktől mind áruik eladása, mind a hitellehetőségek igénybevétele terén, ezért itt kell a legnagyobb beavatkozásokat alkalmazni. Újfajta kereskedelmi szervezetek segíthetnek helyi szövetkezetek létrehozásában, fenntartásában, az exportörként való bejegyzéstől a faxgép beszerzéséig. A szövetkezetek működtetésével a helyi gazdák egyesíthetik erőforrásaikat, megoszthatják szakmai tudásukat, berendezéseiket, akár egyes közösségi szolgáltatások szintjén is.

- Sok esetben problémát okoz a tisztességes üzleti viselkedés hiánya a szereplők számára, mely a fejlődő országokban tevékenykedőknek a szokásosnál súlyosabb nehézségeket okoz. Ennek érdekében vette intézkedései közé a méltányos kereskedelem az előre fizetés és a hosszú távú szerződéses partneri kapcsolatok intézményeit. Ezek segítségével a termelők bevételei stabilabbá válhatnak, könnyebben tudják tervezni a bevételeiket és kiadásait, és meghozni a termékeikhez kapcsolódó piaci döntéseket. Amennyiben külső támogató szervezetek is bevonódnak a folyamatba, úgy az üzlettel elérhető profit nem csupán a termelő, de az egész közösség jólétét szolgálja.
- A fair-trade elsősorban a fejlődő és fejlett országok közötti kereskedelemre vonatkozik. Sokszor azonban nehéz ezt kivitelezni, a már korábban megkötött és érvényben lévő egyéb kereskedelmi szabályozások miatt.
- A civil kezdeményezésként létrejött méltányos kereskedelem a fent leírt partneri feltételek javításán, üzleti biztonság növelésén túl egyéb közvetlen módon nem avatkozik bele a kereskedelem működésébe, tehát nem befolyásolják a fogyasztói döntéseket, vagy a potenciális piacok hozzáférhetőségét.

A leírtakból is látszik, hogy a méltányos kereskedelem gyakorlatilag egyfajta etikus üzleti viselkedésre szólítja fel az ügyletben résztvevőket. A pusztán etikus kitétlen azonban továbblép²², és egyértelműen a segítséget nyújtó partnerséget helyezi a fókuszban.

A leírtak alapján a hazai foglalkoztatottság növelése érdekében egy sajátos fair-trade rendszer kialakítását javasoljuk.

²² Az „Etikus kereskedelem” gyakorlatát (pl. etikai kódexek) leginkább fejlődő országokban fiókvállalatot működtető multinacionális cégek alkalmazzák a mindennapos működésük során, így demonstrálva erkölcsi és társadalmi felelősségvállalásukat alkalmazottjaik és más érintett csoportok felé (Pap, 200x).

- A hazai termelőket, kereskedőket segítő eljárások a mikro, kis, és középvállalkozások mindennapos tevékenységét könnyítenék meg a korábban már bemutatott eszközök segítségével.
- Amennyiben a KKV szektor szereplőinek működését biztos alapokra lehetne helyezni, úgy:
 - a már létrehozott vállalkozások bátrabban mernének növekedni, fejlődni, ezáltal újabb és újabb alkalmazottakat felvenni;
 - a vállalkozáson, önfoglalkoztatáson gondolkodó, jelenleg még bizonytalan munkanélküliek számára reálisabb perspektívát kínálhatna a vállalkozói lét, és
 - ezáltal közvetetten megint javítani lehetne a foglalkoztatottság hazai helyzetén.
- A fejlődő országok esetében megfogalmazott nehézségek (bizonytalan gazdasági és üzleti környezet, nehézkes nemzetköziesedési folyamatok és kedvezőtlen szabályozások, stb.) Magyarország egyes régióiban is szinte egy az egyben megtalálhatók. Ilyetén a fair-trade rendszer adaptálása várhatóan nagymértékű javulást eredményezne esetükben.

c) Romák foglalkoztatása

Ma Magyarországon mikro- és makroszinten egyaránt találkozhatunk negatív diszkriminációval. A hírekből vagy az ismerősöktől azért hall egyet s mást az ember, még ha személyes tapasztalata nincs is a témában. Egészen konkrétan kimondhatjuk, hogy alapvető diszkriminációról beszélhetünk. Nincs külön romákat érő diszkrimináció, homoszexuálisokat érő diszkrimináció, zsidókat érő diszkrimináció – egyszerűen vagy egy réteg hazánkban, amely eleve a másság ellen szólal fel.

A diszkrimináció a jövőt tekintve gazdasági és szociális kérdés egyaránt. Nézzük meg, ha bármi probléma van az országban, akkor mindig a „kicsiket” keresik meg, okolják a történekekért. Éppen ezért roma-kérdés (még ha olykor szerencsétlen is e szóösszetétel használata) volt, van és lesz. Mivel ilyen értelemben egész társadalmat érintő kérdéstről beszélünk, nem állíthatjuk, hogy szimplán kormányzati szintről meg lehet oldani az ügyet. Ugyanakkor tény, a roma családok általában sokgyermekes családok, amiket segíteni kell, ezt a segítséget pedig többnyire az államtól kaphatják meg.

A romákat érő negatív diszkrimináció ellensúlyozása végett Magyarországon igenis szükség van a romákat érő pozitív megkülönböztetésre, hogy eredményesen felkarolhassuk ügyüket. A kulcs az oktatásban van – a jövő generációk szintjén kell eredményeket elérni (pl. roma

nevelőasszisztensek – Pedellus-program), aztán ha már beszélhetünk szakképzett roma rétegről, akinek a képzése során a munkához való hozzáállás, és a munkakultúra fejlesztése is meghatározó tényező volt, akkor személyre (etnikumra) szabott munkalehetőségekkel eredményes és hatékony munkavállalókká válhatnak.

„Roma kérdés”

Beszélhetünk ma Magyarországon „roma-kérdésről”, ami egy összmagyarországi problémának tekinthető. Probléma, a szónak abban az értelmében, hogy a roma kultúra alapvetően eltér a magyar kultúrától, és ez az eltérés a társadalom, a gazdaság számos területén nehézségeket okoz.

A téma kapcsán mindig felmerül a kérdés, hogy miért a romákat próbáljuk állandóan megváltoztatni, integrálni a magyar társadalomba, és miért nem fordítva. Megjegyzendő, nem szerencsés ebben a témában az integráció kifejezés. Ha Magyarországon a romák integrálásáról beszélünk, akkor általában valamilyen erőszakos folyamat van a levegőben. Nem valószínű, hogy a probléma csak úgy oldható meg, ha a romák elveszítik saját arculatukat, kultúrájukat. Jobb lenne, ha az integráció egyfajta partnerséget, esélyegyenlőséget jelentene, és akkor többen támogatnák a kezdeményezést. Ugyanakkor, látszólag egyszerű a válasz a kérdésre: a magyar társadalom, a magyar szokások a működőképesek. E mentén képes a társadalom egyfajta jóléti rendszert kialakítani a hazánkban, aminek megvannak természetesen a gyenge pontjai, de alapvetően működőképes.

A roma-kérdés egyszerre regionális és lokális. Regionális abban az értelemben, hogy egész Magyarországon létezik ez a probléma, lokális abban az értelemben, hogy területenként megoszlik a probléma nagysága, illetve a megoldási módja. Például Borsod megyében hasonló a helyzet, mint Budapest bizonyos kerületeiben.

Fontos kérdés, de nem jó megfogalmazás a „roma-kérdés”. Van probléma a társadalomban: Magyarországon történelmi múltta visszamenően kirekesztő, intoleráns a társadalom a kisebbségekkel szemben. Nehezen mozdul meg a társadalom: generációknak kell kihalniuk a változáshoz, nem csak cigány témában, hanem a „másság” témájában, ezért gyakorlatilag már az óvodában el kellene kezdeni a változtatást.

2008 végén, egy hazai nagyvállalat megbízásából Mihalkovné Szakács Katalin készített egy interjút az Országos Cigány Önkormányzat alelnökével, Balogh Józseffel (*Szirmai et al, 2008/b*). A beszélgetés témája a roma társadalom munkapiaci helyzetére összpontosult: milyen a romák helyzete a munkaerőpiacon, miért olyan magas a mért munkanélküliség a

romák körében, ez valós adat-e, és hogy hol lehetne segíteni őket (általában) a felzárkózásban. Az interjúindító kérdések után Balog József maga bontotta ki a témát, a maga gondolatai szerint. Az interjú főbb gondolatai alább olvashatók:

A diszkriminációról röviden és tömören annyi tudok mondani: igen, van, nagyon erős. Eredendő probléma, hogy a magyarországi cigányság nem tudta megélni a rendszerváltást. Nem találja a helyét az új rendszerben, egyszerűen nem tud alkalmazkodni, mert nem tudja, hogy mihez kell valójában alkalmazkodni. Jó lenne, ha valaki megmondaná végre, hogy milyen lehetőségeink vannak jelenleg Magyarországon. A kormányzás mindig elfelejti, hogy nem csak 368 parlamenti képviselő jelenti Magyarországot, hanem 10 millió ember. Hiába akarnak minket kizárni a társadalomból, mi is itt élünk.

1991-94, illetve 1994-98 között különböző kormányok voltak hatalmon, mégis egyik sem magyarázta el a rendszerváltást, ehelyett azonban folyton csak azt skandálta: tanulni kell, akkor lesz munkád, ezáltal helyed is lesz a társadalomban. Régen ez tényleg működött, azonban ma már más a helyzet. A romák felismerték, hogy ők is részei lehetnek a hazai felsőoktatásnak – ennek köszönhetően ma már nagyon sok diplomás roma él a társadalomban. Hogy pontosabban fogalmazzak: diplomás munkanélküli roma. Ennek az oka, hogy olyan szakterületeket kaptak, amelyeknek nincs piaci értéke (pl. pedagógus), amelyek nem piacképesek. Hiába került be egy fiatal a felsőoktatásba, és szerzett diplomát, egyszerűen képtelen munkát találni a szakmáján belül.

Ha nem szűkítjük le a kört csupán a felsőoktatásra, hanem ide vesszük a szakiskolák, szakmunkás iskolák diákjait is, esetükben hasonló a probléma: a megszerzett szakterületek, jogosítványok nem biztosítanak gyakorlati helyet (pl. fodrász szakma). A diákoknak ki kell kerülniük saját szakmájukból, hogy ne csak elméleti jó szakemberek legyenek, hanem tudjanak is hol gyakorolni, illetve munkavállalóként elhelyezkedni.

Természetesen a jelenség, miszerint a felsőoktatási képzés, illetve a tényleges piaci igények úgymond „elmennek egymás mellett”, nem csak a roma társadalmat érinti, ugyanakkor az eleve hátrányos helyzetben lévő fiataloknak mégis nehezebb a helyzetük. Ha rövid időn belül a foglalkoztatók nem fizetik meg, ami nekik kell a képzésben, akkor tömegével lesznek munkanélküli pályakezdők Magyarországon. Úgy gondolom, az egész pénz és kapcsolat kérdése.

Javaslatok

- **Oktatás és képzés.** A változtatást az oktatás és képzés területén kellene elkezdni: konkrétan el kellene érni, hogy legyen megfelelő szakmájuk, amivel már munkát tudnak vállalni. Ehhez speciálisan olyan oktatási rendszert kellene kialakítani, ami ingyen hozzáférhető a romák számára, és kifejezetten épít a kulturális, társadalmi és egyéb szokásaikra, normáikra (lásd bővebben a Képzési programok - Roma

vállalkozók című fejezetben). Ha megváltoznak, ha nem is egyik napról a másikra, de változni fog a feljük irányuló társadalmi attitűd. Nekik is be kell látniuk, hogy milyen eredményekkel jár a viselkedésváltozásuk. Egyszerűen érezni fogják a mindennapi interakciók során, hogy másképp néznek rájuk, mint korábban. A másik pedig, hogy ha megváltoznak, kapnak munkát, a munkáért pedig fizetést. És akkor már nem kell a bűnözéshez folyamodniuk, ami társadalmi szempontból is hasznos eredménye lenne a folyamatnak. Mivel az Országos Cigány Önkormányzat zászlajára tűzte a pályakezdő roma fiatalok segítségét²³, ezért örömmel venné, ha a biztosabb siker elérése érdekében együttműködhetne más intézményekkel az alábbi kezdeményezésekben:

- Tervezzenek olyan képzést, amelyre valós munkaerő piaci igény mutatkozik;
 - Támogassák ösztöndíjjal a kiválasztott, sikeres és szorgalmas fiatalok tanulmányi előmenetelét, ezzel hosszútávon segíthetik a munkába állásukat;
 - Teremtsenek álláslehetőséget kifejezetten a fiatal diplomás (nem segédmunkás!) roma értelmiség számára.
- **Roma oktatók a romák oktatásában.** Nagyon sokszor tapasztalhatjuk, hogy adott kezdeményezés azért nem talál „értő fülekre” a romák körében, mert a kezdeményezés forrása maga nem roma. Ezért javasoljuk, hogy a kisebbség oktatásába, képzésébe vonjanak be értelmiségi, diplomás romákat, ezáltal mind közvetlenül, mind hosszútávon közvetetten növelve elhelyezkedési esélyeiket.
 - **Roma vállalkozások termékei.** Számos, korábban nálunk a cigányság által készített terméket (kosarak, kovácsoltvas termékek, fafaragások stb.) ma nagy tömegben árusítanak a multi áruházláncok- kínai importból (valószínűleg gyenge minőségben). Kívánatos lenne, hogy- az érintettek munkához juttatása érdekében- az EU ezekre a termékcsoportokra 50-100% körüli vámot vessen ki az EU-n kívüli országok termékeire.
 - **Roma kisebbség bevonása közhasznú munkába.** A kisebbségi önkormányzatok és a polgármesteri hivatalok között évek óta megy a harc, hogy a közhasznú munkában

²³ Az Országos Cigány Önkormányzat munkájának köszönhetően kialakulóban van egy Képző Központ, amely a roma felnőttek piacképes szakmai ismeretekre való képzését helyezi előtérbe.

- Első körben a munkaügyi központok által finanszírozott képzések keretében kívánnak részt venni a folyamatban,
- Hosszú távon egy akkreditált oktatási intézményt kívánnak létrehozni a felnőtt romák számára,
- Végül pedig a célcsoportot a felnőttekről a fiatalabb generációra kívánják változtatni. „A jövő felé kell fordulni, és a leendő szakembereket kell képezni!”

részt vevők hány %-a legyen roma. Időről időre a kisebbségi önkormányzat növelni szeretné ezt az arányt - egyelőre sikertelenül. Egy romákat segítő, tudatos foglalkoztatási program eredményeként növelhető lehetne a romák részvétele a közhasznú munkákban. Egyik lehetséges megoldás, hogy olyan kisvállalkozások létrehozatalát támogatjuk, amelyek közhasznú társadalmi munkát végeznek, ugyanakkor foglalkoztatottaik - pozitív diszkriminációban részesülve - roma emberek.

d) Hajléktalanok foglalkoztatása

Napjainkban egyre több hajléktalant látni az utcákon. Legtöbbjüknek nincs munkája, ezért az őket érintő társadalmi és szociális kérdésekben a foglalkoztatásukra is nagy hangsúlyt kell helyezni. Érdekes, ám szomorú logikát lehet felfedezni sorsukban: valamilyen okból kifolyólag hajléktalanokká válnak, ennek következtében elég rövid időn belül elveszítik munkájukat, illetve fordítva: elveszítik munkájukat, ezáltal rövid időn belül a fedelet is a fejük felől - és most e tanulmány részét képezik, mint hátrányos helyzetű csoport tagjai, akiknek a munkába állását kellene valamilyen formában elősegíteni.

Az, hogy e tanulmányban a hátrányos helyzetűek csoportjába kerültek, nem véletlen, és nem helytelen. Ha kimondjuk azt a szót, hogy hajléktalan, akkor - még ha ezt olykor titkolni is próbáljuk - minden emberi gyarlóságtól függetlenül egy ápolatlan, büdös, züllött embert képzelünk magunk elé, akit nem hogy nem szívesen látunk a környezetünkben, azt végképp nem szeretnénk, ha bármilyen közelebbi kapcsolatba kerülnénk vele. Sajnálatos módon azonban, ahelyett, hogy tennénk valamit a megsegítésükre, inkább elfordulunk tőlük, ami azonban egyáltalán nem oldja meg a problémát.

Nehéz eldönteni, hogy hol érdemes megragadni a hajléktalan-kérdést, azaz elkezdni segíteni nekik. Ha először lakást kapnak (akár kedvezményes bérlakást, akár egyfajta munkásszállót), és csak ezután tudnak remélhetően munkába állni, akkor van egy időszak, amikor rövidebb-hosszabb távon külső anyagi támogatással tudnak csak élni. Ha azonban először munkába próbáljuk őket állítani, mindennemű biztos háttér nélkül, akkor a hagyományos munkaerő piaci körülmények között, több mint valószínű, nem tudnak helytállni. Foglalkoztatásukra a megoldást tehát e gondolatok mentén célszerű keresni.

Javaslatok

- **Betanuló munkások foglalkoztatása.** Hiába tudjuk, hogy a hajléktalanok között sok a képzett, diplomás ember, helyzetükből adódóan mégsem tudjuk őket azonnal régi munkakörnyezetükbe visszahelyezni. Ezért, illetve a fenti gondolatok folytán

javasoljuk, hogy számukra olyan speciális munkahelyek létrehozását támogassuk a kisvállalkozói szektorban, melyek során a hajléktalanok:

- nem kerülnek közvetlen kapcsolatba a vevőkkel, ügyfelekkel;
 - nem kell felelősséget vállalniuk, csak legfeljebb az általuk elkészített munka minőségéért;
 - a munkahelyükön lehetőségük nyílik alapvető higiénias igényük kielégítésére (zuhanyzók, mosási lehetőség);
 - zárható szekrényekben biztonságban tudhatják értékeiket;
 - közétkeztetéssel legalább a napi egyszeri meleg étkeztetésük meg van oldva;
 - a munkába álláshoz nem kell az egyébként törvény által előírt hivatalos papírokkal, bankszámlával rendelkezniük;
 - a munkahelyen a munkájukkal szemben támasztott követelmények alapvetően szociálisan érzékenyen lettek kialakítva (ha valaki néhány éve már az utcán él, és nem tud dolgozni, nem várható el tőle, hogy rögtön vissza tudjon illeszkedni egy kötött munkaidejű, szabályozott rendszerbe).
- Az előző bekezdésben megfogalmazott lehetőség kialakítására - meglehet - **not-for-profit szervezetet** kellene létrehozni. Ez esetben:
 - a számukra adható állami támogatások megszerzése könnyebbé válhatna;
 - az esetlegesen elért profit visszaforgatható lenne a rendszerbe, és segítségével lakásokat, szállásokat lehetne építeni a hajléktalan munkások számára;
 - célszerű lenne olyan emberre (vállalkozóra) bízni a cég létrehozatalát, indítását és működtetését, aki bizonyítottan képes ezt végrehajtani.
 - Másik lehetőség, hogy **nagyvállalatokat** vonnak be a rendszerbe, és egy kifejezetten **hajléktalanok megsegítését célzó vállalati társadalmi felelősségvállalásra** hívják fel őket. Az általuk rendelkezésre bocsátott tőke és mentori segítség által létrehozható és fenntartható lenne olyan kisvállalkozás, mely az első bekezdésben foglaltak mentén működne.
 - Javasoljuk, hogy a foglalkoztatásuk kérdésében az érintett **hatóságok vegyék fel a kapcsolatot** olyan alapítványokkal, szervezetekkel, amelyek köztudottan a hajléktalanokat segítő tevékenységeket folytatnak. Például: Magyar Máltai Szeretetszolgálat, Magyar Vöröskereszt.

5.4.3 Beruházás támogatás

A gazdasági környezetben végbemenő változások sok esetben alakulhatnak úgy, hogy egyes vállalkozások számára megnehezítik a mindennapos működést vagy előrelépést, mert éppen olyan életpálya-szakaszban vannak, amit e változások nagymértékben befolyásolnak. Leggyakrabban az alultőkésített mikro- és kisvállalkozások esetében figyelhetjük meg, hogy a „növekedéshez szükséges beruházások megtételét, a közvetlen tulajdonosi irányításhoz túl nagyméretűvé váló cégek formalizált szervezetének kialakítását és további növekedésének biztosítását, a vállalkozások önálló kutatás-fejlesztési tevékenységének fejlesztését és ezzel párhuzamosan nemzetközi piacra lépését akadályozzák” a végbement változások (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007, 83. oldal*).

- A mikro- és kisvállalkozások alultőkésítettségéből fakadó elégtelenséget közvetlen, beruházást támogató eszközökkel lehet kompenzálni. Ilyenek lehetnek az adórendszeren keresztüli, valamint a mikrofinanszírozási forrásokhoz való hozzáférést elősegítő intézkedések.
- A közvetlen beruházások egy másik formáját kívánják meg a nem elhanyagolható, összetett fejlesztéseket tervező cégek, mert „ezek a vállalkozások az általuk előállított hozzáadott értéknél jelentősen nagyobb súlyt képviselnek a helyi foglalkoztatásban, különösen a kisebb településeken. Tevékenységük bővítéséhez szükséges lehet az alkalmazott technológia megújítása, elsősorban adaptív innováció révén” (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007, 83. oldal*).
- Utóbbi támogatások jellemzően innovatív vállalkozások esetében jelennének meg, nagyjából akkor, amikor például egy külső tőkefinanszírozó, befektető partner társulna a vállalkozáshoz: az innovációs folyamat kezdeti szakaszában, a vállalkozás megerősödését, technológiai felkészültségének javítását, K+F kapacitásának növelését elősegítendő (ilyenek lehetnek például a minőség- és környezetirányítási rendszerek bevezetését, infokommunikációs eszközök és alkalmazások használatának elterjedését támogató eljárások).

A foglalkoztatás egyik fontos kérdése az is, hogy milyen termelési technológiát alkalmazzon a KKV szektorban. A globális trend az emberi munkaerőnek a minél nagyobb hányadban géppel való kiváltása vagy csökkentése. Míg ez korábban az ipart és az agráriumot érintette, a jellegénél fogva az emberi jelenlétére alapozott szolgáltatást nem, ma már sok szolgáltatási területen is van hatása. Magyarország azonban ilyen téren speciális helyzetben van. A külső pénzforrások szűkössége miatt a tőkét Magyarországnak úgy kell felhasználni, hogy minél

magasabb foglalkoztatást biztosítsa. Amennyiben pl. még éppen nem gazdaságosabb egy gép alkalmazása kelet európai bérek mellett, akkor még meg kellene tartani a dolgozókat, mert így még profitszint is magasabb lehet.

Hipermarket vagy kis bolt? Az egy főre jutó forgalom a nagy bevásárló központoknál a kisebb boltokbeli értéknek a 2,5-szerese volt 2005-ben. Amennyiben a hipermarketek forgalmának a 20-25%-a visszaterelődik a kisebb boltokhoz, az önmagában becsülhetően mintegy 20 ezer fős többletfoglalkoztatást eredményezhet.

5.4.4 A munkahely-megtartás támogatásában speciálisan a középállatokat segítő eszköz alkalmazásának a lehetőségei

Egyesek homokórához hasonlítják a magyar vállalati rendszert: sok a nagy cég, szintúgy a mikro és kisvállalkozás, viszont kevés a közepes nagyságú cég. Ennek több oka van. Az egyik az, hogy olyan piaci szegmensekben tudnak csak tevékenykedni a hazai középállatkozások, ahol alacsony a jövedelemhozam, gyenge tőkeakkumuláció. A magasabb jövedelmezőségű területeken mind a multinacionális cégek dominálnak. Ha esetleg nekik beszállítóként kisebb cégek tevékenységére is szükségük van, akkor annak teljesítményét kellően megfizetik ugyan, de ilyenkor hozzák a korábbi, pl. az otthoni kincstári beszállítóikat. Azaz magyar tulajdonú cégek ritkán kapnak olyan megbízást, amelyen tisztességes nyereséget lehet tartósan realizálni.

A másik ok a vállalati szektorra rótt túlzott adminisztráció. A túlzott adminisztrációhoz párosul az, hogy a közepes cégek jobban az ellenőrző apparátusok szeme előtt vannak. Az ellenőrző hivatalok felső szintjén az 1-2 kisebb cégnél talált hiányosságok helyett sokkal „többet nyom a latban”, több következtetést tudnak levonni, ha legalább 20-30 főt foglalkoztató cégeket vesz górcső alá. Ez a cégnagyság az, amelyik már nem tud elbújni a hatóságok szeme elől.

A harmadik ok az, hogy a középállatkozások érdekérvényesítő ereje gyenge ahhoz, hogy kedvezményeket harcoljon ki magának. A nagyvállalatok külföldi tulajdonú szegmense az ebből fakadó hátrányokat azzal semlegesíti, hogy a magyar cégeknél sokkal hatékonyabb az érdekérvényesítő- kijáró lobby tevékenységük. Ezt jelzi, hogy az adókedvezményeknek, a nagyobb cégek számára meghirdetett programoknak a haszonélvezői is inkább a külföldi tulajdonban álló cégek. Ami nem változtatja meg azt a jellemzőjüket, hogy könnyedén odább libbennek 1-2 országgal, (akár más kontinensre), ha ott valamivel még a nálunk is elérhetőnél nagyobb profitot remélnek.

A fentiekkel szemben hazai kisebb vállalkozások jelentős hányadára a „rejtőzködő” magatartás a jellemző. Gyakori módszer, hogy 4-5-6 cég között megosztják a

tevékenységüket, 1-1 tevékenységet egyszer itt, máskor ott mutatnak ki. Van hitelképes, példás fizetésű múlttal rendelkező cégük, van olyan is, amelyik már a pályázatok benyújtásához szükséges, sokszor ésszerűtlenül szigorú kritériumokat is teljesíti, stb. Emiatt viszont a banki szféra- érthetően- nem szívesen nyújt hitelt az adott vállalati szegmens vállalkozásai számára. A bankok csak a számukra átlátható tevékenységű cégeket szeretnek hitellel finanszírozni- felmérések, interjúk szerint ez náluk 400-500 millió Ft/éves árbevételnél kezdődik.

Magyarországon az exportnak viszonylag kis hányadát adják a közepes nagyságú vállalatok, arányuk 20% körüli, amelyik elmarad az EU átlagtól, de a visegrádi országokbeli átlagértéktől is. A vállalati szféra gyenge versenyképességét hathatós akciókkal kellene segíteni. Ezekben viszont kulcsszerepet kellene szánni a középvállalkozásoknak. A nagyobb cégek úgylis sok kedvezményt kiharcoltak (kiharcolnak) maguknak. A kisebb cégek esetében pedig ugyanakkor van esélye annak, hogy a vállalkozó az éles verseny miatt a támogatással együtt elbukik- így odavész az állam által adott segítség is. Esetenként pedig a vállalkozó a támogatás (kedvezmény) kézhez kapása után odébbáll (pl. bedönti a cégét). A közepes méretű cégek esetében azonban remélhető, hogy a cég valahogy át tudja vészelni a válságos időket. A tulajdonos már csak a partneri kapcsolatok fenntartása érdekében is fenntartja a cégét- arról nem is szólva, hogy a piaci bevezettségét sem célszerű feladnia és a törzsgárdabelieknek az ide-oda helyezése se lenne túl egyszerű feladat.

A segítségnek a súlypontját a középvállalati szegmensnek kellene juttatni. Azon egyszerű oknál fogva, hogy itt mutatkozik meg a legszemléletesebben a régiós országokbeli cégek versenyhátránya, gyengébb pozíciója. Egy bizonyos nagyságrend felett lesz ugyanis erős a külföldi cégek versenye. A kis cégek nem települnek át nyugatról (kivétel: franchise által összefogott kisvállalkozási láncok). A nyugati közepes nagyságú cégek jelentős hányada viszont piaci terjeszkedésbe kezdett Magyarországon is.

Középvállalatok létrejöttének és kellő megerősödésének a kulcseleme a kellő akkumuláció. Sok területen 3-4 konjunktúraciklus kell ahhoz, hogy egy kisebb cég középvállalattá váljon. Igazából ugyanis csak a konjunktúra-ciklus felfelé szálló idején van lehetőség érdemi akkumulációra. Az Elbán túl ehhez a világháború vége óta volt 60 év, nálunk még két évtized sem. Ezért a kisvállalatok megerősödése akkor lehet teljes az EU-ba befogadott keleti országokban, ha az állam is segíti ezt.

Megfontolandó lenne egy Árhivatal felállítása, amelynek (többek között) az egyik feladata az lehetne, hogy (pl. felkérés esetén) megvizsgálná, hogy az árak biztosítják-e a kellő akkumulációt. Azaz a szemléletmódja az GVH-tól eltérő lenne: nem azt vizsgálná, hogy egy

terület két vállalati vezetője beszélgetés közben kiejtette-e az ár szót (mert akkor kivizsgálendő a „kartellgyanú”), hanem azt nézné meg, hogy közgazdaságilag indokolt-e ill. kielégítő-e az árak szintje. Mindeközben persze a költségszínvonal indokoltságát is vizsgálná, mert pl. az alacsony profit miatt nem kell pl. aggódni akkor, ha azt az idézi elő, hogy túl magas a reklámköltség vagy a külföld felé áttutalt tekintélyes know-how díj.

Ágazati kérdések

Az igazán hatékony és nagyvonalú az lenne, ha minden mondjuk 20 fő feletti céget segíteni lehetne a megerősödésében. A szűkös anyagi lehetőségek miatt azonban jobb lenne az ún. külföldi versenynek kitett szektorra korlátozni a kedvezmények biztosítását. Ez jelenthetné mindenekelőtt a feldolgozóipar és az agrárium támogatását, továbbá az áru fuvarozás és az építőipar számára adott segítséget. Azon egyszerű oknál fogva, hogy az ennek révén versenyképesebbé váló cégek fennmaradó vagy bővülő tevékenysége teremtené elégséges keresletet elfogadható árszint mellett a szolgáltatások iránt- részben közvetlenül (a cégek számára), részben pedig közvetve (a kifizetett bérek elköltése révén).

A középállalat- felkarolási program lehetséges eszközei

- kedvezményes forgóeszközhitel;
- a fenti forgóeszközhitel (egy részének) az átváltása állami forgóalap-juttatássá;
- hálózatosodás segítése;
- az elérhető pályázati forrásoknak a többszörösére emelése, a támogatás arányának az 50%-ra való megemlése mellett;
- az MRP tulajdonosi program felújítása;
- korábbi forgóeszköz-hitelek egy részének az átalakítása beruházási hitellé (ha az valójában beruházásokat finanszírozott).

Fenntartani a kapacitásokat

A válság miatt beindultak a felszámolások. Nemzetgazdasági szempontból jelentős veszteséget eredményez, ha a produktív termelőerők (munkaerő, telephely, eszközpark-gépek, szállítóeszközök) jelentős hányada sokáig kihasználatlan. A dolgozók 2-3 év után elszoknak a munkától, a telephelyek kellő karbantartás híján el-szömösödnek, a gépek, közlekedési eszközök használati értéke fokozatosan csökken. Pedig a válság akkor vészkelhető jól át, ha a kereslet újbóli emelkedése esetén gyorsan mozgásba lehet hozni a munkanélküliek tartalék-

seregét, a raktár hűvösébe helyezett gépeket, a korábbi telephelyeket. Ez hatékonyan csak akkor oldható meg, ha valaki „gondozza” az adott termelőerőket még akkor is, amikor a válság miatt azok nincsenek alkalmazásba véve.

De hogy lenne ez biztosítható? Az általában külföldi tulajdonú nagyobb cégekre ez nem bízható, hiszen ezek épp annak örülnek, hogy földönfutóvá lettek a korábbi versenytársak. A kis cégekre sem, mivel a megmaradók örülnek, ha a fogyókúra után megmaradó kereslet mellett még munkát tudnak adni a korábbi dolgozóik egy részének és a telephelyeiket nem kell bezárniuk.

Kizárásos alapon a közép vállalkozások jöhetnek számításba e feladat partnereiként. Ők ugyanis sokszor nem versenytársat látnak a kisebbekben, hanem olyan partnert, amelyik jól ki tudja egészíteni az ő tevékenységüket. Indokolt lenne, hogy a válság alatt felszámolásra kerülő cégek eszközei ne legyenek haszontalan célokra elkótyavetyélve. Ha a korábbinál tőkeerősebbé válnak a közepes nagyságú cégek, akkor ajánlatot tudnak tenni a szakmájukban felszámolásra kerülő cégekre, azok vagyontárgyaira. Ezeket integrálni tudják a saját tevékenységükbe. Ebben az esetben a vállalati eszközök piacán elfogadható árszint lenne fenntartható. Ennek előnye lenne továbbá, hogy:

- a bankok nem mondanák fel a hiteleket a fedezetek értékének az erős csökkenése miatt;
- kisebb lenne a felszámolás alá került cégek szállítóinak a vesztesége;
- kevesebb spekulációs célú vállalkozás szerezne eszközöket.

Amennyiben ezzel szemben a tömeges felszámolás miatt nyomott árszint várható a meghirdetéseknél, akkor a vagyontárgyak zömét azok veszik meg, akik más célra hasznosítanák azokat (pl. egy használható üzemcsarnokot lebontanak, hogy ott lakóparkot építsenek majd). Később, amikor újra emelkedik a kereslet, akkor magas áron kell majd tőkejavakat szereznie a szakágazatban tevékenykedő vállalatoknak. A spekuláció útján vagyonhoz jutó cégeknek az adott piacra termelőként (szolgáltatóként) való belépése nem kívánatos, mivel fennáll a veszélye, hogy ők jóval a normál ár alatt kínálják a portékájukat (a piacszerzés érdekében)- hiszen ők az olcsón szerzett kapacitások miatt kisebb bevétel mellett is fenn tudják tartani az önfinanszírozást.

Jó példa erre a kereskedelem. Itt bizonyos minimális fajlagos tőkeigénye van annak, hogy bizonyos szintet elérjen a kiszolgálás, választék stb. Ha megszűnnek a városok belső területein a kisebb boltok, akkor a városszéli multi bevásárlóközpontok további térnyerése következik be. Kívánatos, hogy e helyett a közepes nagyságú boltok tőkeereje, hitelképessége javuljon. Ekkor ugyanis a kisebb boltok tömeges tönkremenetele esetén azok dolgozóinak egy

részét alkalmazni tudják, át tudnák venni az eszközök jelentős hányadát, a környékbeli lakosoknak pedig nem kellene 3-6-10 km-t mennie a bevásárló-központokba.

Célszerű lenne a fentiek miatt olyan vállalatfelvásárlási és állóeszköz-vásárlási hitel beindítása, amely a közepes cégeknek forrást nyújtana, a felszámolás alatti cégeknek (vagy azok eszközeinek) a felvásárlásához. A bővülő, terjeszkedő közepes nagyságú cégek számára pedig segítséget kellene adni abban, hogy a megnövekedett forgóeszköz-igényüket hitelből-mérsékelt kamatok és banki költségek mellett- tudják finanszírozni.

A közepes cégek terjeszkedésének lehetne olyan vonulata is, ahol csak „gondnokság alá” venne a közép vállalat egy-egy kisebb vállalatot, de nem venné át annak napi irányítását. Egyes tevékenységeket közösen végezve (pl. közös beszerzés, reklámozás, munkaerő közös képzése) mindkettőjük számára előnyös megtakarításokat tudnának elérni. Ugyanakkor a nagyobbik cég ekkor bizonyos mértékig a kisebb cég(ek) kezeseként léphetne fel a bankok felé.

A fentiek révén elérhető lenne, hogy a fenti „hibernálás” után gyorsan a piacra lépni képes szervezetek kellő eszközt, munkaerőt találjanak a tevékenységük bővítéséhez. Így a válság elmúltá esetén gyorsan fejlődhetne a gazdaság egésze.

5.5 A FOGLALKOZTATÁS-POLITIKA ÖSSZEHANGOLÁSA A KKV POLITIKA MÁS ESZKÖZEIVEL

A mainál szélesebb körben kellene azonban alkalmazni olyan eszközöket, amelyek ugyan nem tekinthetők foglalkoztatáspolitikai intézkedésnek, de szinte kizárólagosan a KKV-kat (és így náluk új munkahelyek teremtését) segítik.

5.5.1 1996-os nyereségadó-csökkentés

A társasági adó kulcsát Magyarországon a 90-es évek második felében fokozatosan a felére (36%-ról 18%-ig) csökkentették. Az adóbevételek ennek ellenére nem csökkentek ebből az adóból. Az adó bevételeken belüli aránya szintúgy stabil maradt.

54. táblázat: Társasági adó bevétel aránya az államháztartás bevételeiből, 1994-2004²⁴

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TÁSA	86	91	111	144	199	249	273	319	365	370	449
államháztartás bevétele	3229	3545	3930	3837	4399	4959	5606	6339	6819	7623	8826
TÁSA arány	2,7%	2,6%	2,8%	3,8%	4,5%	5,0%	4,9%	5,0%	5,4%	4,9%	5,1%

Forrás: KSH évkönyvek alapján saját számítás

5.5.2 A vállalkozások alapítását, megerősödését segítő eszközök és azok munkahelyteremtő hatása

Azok a felmérések, amelyek az alanyokat vállalkozásindítási szándékukról kérdezik, a vállalkozói preferenciát jelző válaszadókat már gyakran potenciális, aspiráló, lappangó (latens) vállalkozóknak nevezik, ugyanakkor a szakirodalom már hivatalos nevet is adott nekik: a „születő vállalkozó”²⁵. „A vállalkozásindítást, az önfoglalkoztatói státus választását számos tényező alakítja, mindenekelőtt a személyiségvonások, a társadalmi, a gazdasági és a családi környezet, a konjunkturális helyzet és a felismert vagy feltalált konkrét alkalmak kínálta lehetőségek. Maga a születés hosszabb folyamat, ez záródhat kisebb vagy nagyobb eredménnyel, sikerrel, de kudarccal vagy időben megtett visszalépéssel is. Mindennek ma már óriási irodalma van. E kutatási területet az EU és az OECD erősen támogatja; ajánlásaiban épít ezek eredményeire” (Román et al, 2006, 27. oldal).

A születő vállalkozásokat vizsgáló kutatások többnyire az alábbi kérdéseket firtatják:

- a vállalkozások születésének körülményei, a motiváció;
- elsősorban a kínálózó, felismert jó alkalom vagy a szükséghelyzet, esetleg a kettő együtt vagy spontán döntés készítette-e vállalkozás indítására;
- milyen valószínűséggel lesznek vállalkozók a nem önfoglalkoztatók.

Egy, az Európai Unió 15 tagállamát és az Egyesült Államokat összehasonlító felmérés eredményei szerint az USA-ban erősebb a vállalkozási szándék. „A régi és az új tagországok válaszait összevetve határozottan kitűnik a nagyobb vonzódás vállalkozás indítására az új tagországokban. Ez minden bizonnyal a kevesebb tapasztalatnak, a nehézségek nem kellő

²⁴ Az adatok 2004 óta nem mutattak szignifikáns változást, ezért a további évek adatait nem soroljuk fel.

²⁵ Sokan a születő vállalkozások egyik indikátorának tartják a regisztrált vállalatok számát, amelyről a Központi Statisztikai Hivatalnak 1989-től vannak idősorai. A frissebb adatokat az első fejezetben már bemutattuk, de általában elmondható, hogy Magyarországon a működő vállalkozások a regisztrált vállalkozások 65-70%-át teszik ki.

számbavételének is tulajdonítható. Ezt jelezte az a tanulmány is, mely összehasonlította, hogy milyen arányban látnak jó vállalkozási alkalmat a már működő, tapasztalt vállalkozók és a „születő” vállalkozók: egy nagy minta alapján erre 37,9 és 58,2%-ot kaptak” (Román et al, 2006, 27. oldal). Magyarország esetében a válaszok többségében a régi és az új tagországokra számított átlagok között vannak.

55. táblázat: Vállalkozási motívumok és szándékok (%)

Motívum és szándék	EU-25 átlaga	EU-25 szélső értékei	Egyesült Államok	EU-15	Új tagok	Magyarország
A fő motívum a korábban és most vállalkozást indítók körében						
Jó alkalom	55	33-78	71	56	48	57
Szükséghelyzet	32	12-42	13	32	33	23
Mindkettő vagy spontán döntés	10	4-24	10	9	16	19
Vállalkozói szándék és valószínűség a nem önfoglalkoztatók körében						
Kívánatosnak látja, hogy 5 éven belül vállalkozó legyen	33	15-50	46	32	40	34
Sosem gondolt erre	57	45-70	44	59	52	57
Most gondolkodik rajta	16	9-90	16	15	22	15
Lehetséges, hogy 5 éven belül vállalkozó lesz	31	10-55	43	30	34	42

Forrás: Román et al, 2006, 28. oldal

Egy másik, kizárólag a magyar helyzetet vizsgáló felmérés azt kutatta, vajon milyen tényezők ösztönzik, illetve melyek akadályozzák a vállalkozóvá válást. Az eredményeket (a legtöbbször említett 5-5 tényezőt) kétféle elv szerint rangsoroltatták a résztvevőkkel: egyrészt az 1. helyen megjelölt „legfontosabb” válasz megoszlása szerinti rangsort, másfelől pedig az átlagos helyezési értékek szerinti. A kétféleképpen képzett rangsor az ösztönző tényezőknél megegyezett, a visszatartó tényezőknél eltérő volt (Román et al, 2006).

56. táblázat: A vállalkozóvá válást ösztönző és visszatartó tényezők hazai megítélése, 2004

Tényezők	Az 1. helyre adott válaszok			Az átlagos helyezési értékek		
	száma	megoszlása	rangsora	nagysága	mutatója	rangsora
A vállalkozást ösztönző tényezők rangsorolása						
Nem tudnak alkalmazottként elhelyezkedni	418	40,4	1.	2,46	2,03	1.
Így több jövedelemhez jutnak	285	27,6	2.	2,57	1,94	2.
Vonzó a nagyobb önállóság	187	18,2	3.	2,79	1,79	3.
Munkáltatójuk kényszeríti őket	117	11,3	4.	3,29	1,52	4.
Családi tényezők motiválják	26	2,5	5.	3,88	1,29	5.
A vállalkozást visszatartó tényezők rangsorolása						
Nem látnak rá lehetőséget	110	10,6	3-4.	3,44	1,45	4.
Nincs elég ismeretük	95	9,3	5.	3,13	1,60	2-3.
Nincs elég tőkénk	570	55,1	1.	1,76	2,84	1.
Félnek a kudarctól	110	10,6	3-4.	3,09	1,60	2-3.
Nyugodtabb az alkalmazotti élet	149	14,4	2.	3,56	1,40	5.

Forrás: Román et al, 2006, 29. oldal

A vállalkozóvá válást ösztönző tényezők közül magasan az elsőként végzett a „nem tudnak alkalmazottként elhelyezkedni” válasz. Ebben csak az a meglepő, hogy a kapott eredmény teljesen ellentmond a kényszervállalkozások működését, helyzetét, egyáltalán a létét bemutató elemzéseknek, melyek többnyire azt mondják, hogy Magyarországon túl van becsülve azok száma a gazdaságban. Állításuk szerint nem igazán jellemző ugyanis, hogy a vállalkozásokat végső megoldásként alapítanának.

Ezt követi a második, illetve harmadik helyen két pozitív ösztönző: a több jövedelem lehetősége és a nagyobb önállóság. Érdekes, hogy ez utóbbit csupán a válaszadók ötöde jelölte meg első helyen. Összesen 117 válaszadó állította azt, hogy a valójában színlelt

vállalkozás létrehozását munkáltatói kényszer hatására tette. A családi tényezők első helyen alig jelennek meg. Az átlagos helyezési értékek ugyanezt a sorrendet mutatják, de *realisabbnak tűnő, kisebb különbségekkel*. Valójában ugyanis egyidejűleg mindig több motívum jut szerephez és ezek a mutatók ezt jobban tükrözik.

Összességében érdekes, hogy a kapott eredmények csupán kismértékben egyeztethetők össze a nemzetközi statisztikákkal. Azok szerint ugyanis az öt leggyakoribb vállalkozásalapítást ösztönző tényező:

- függetlenség, az önállóvá válás;
- egy szakmai, üzleti elképzelés valóra váltása;
- meggazdagodás, anyagi javak megszerzése;
- kényszer, például állásvesztés, más megélhetési lehetőség hiánya;
- biztonságos munkahely megteremtése: álláskeresőből állásteremtő.

A foglalkoztatottság növelése szempontjából fontos kiemelni, hogy csupán a válaszadók 40,4%-a mondott olyan indokot az ösztönzésre, ami esetében beszélhetünk arról, hogy egy korábban munkanélküli végre munkához jutott. A többi alternatíva ugyanis mind azt feltételezi, hogy a jelenleg alkalmazásban álló munkavállaló elégedetlen a munkahelyi körülményeivel (fizetésével, önállóságának mértékével, stb.), otthagynak munkahelyét, és saját vállalkozásba kezd. Ez tehát csak egyfajta munkahelyváltás, de összességében nem módosít a foglalkoztatottak számán.

A vállalkozóvá válást visszatartó tényezők esetében kapott eredmények azonban többnyire alátámasztják a szakirodalomban megfogalmazottakat. Nagy súllyal a tőkehiány szerepel ugyanis az első helyen, ami megfelel annak, hogy a hazai mikro- és kisvállalkozások legalapvetőbb problémája az alultőkésítettség. Ez a tétel mind az átlagos helyezési értékek rangsorában, mind pedig az első helyen említettek rangsorában is az első helyen szerepel.

A további rangsor azonban már eltéréseket mutat. Az első helyek alapján a következő helyre a nyugodtabb alkalmazotti élet vonzereje került, míg az átlagok tekintetében ez az utolsó tényező, ennél tehát nagyobb súlyt kap az ismerethiány és a kudarctól való félelem.

Érdekes eredmény, hogy a „nincs elég ismeretük” válasz az első helyen említettek rangsorában az utolsó, hiszen a gyakorlat sok esetben azt mutatja, hogy hiányoznak azok a vállalkozói képességek, készségek és kompetenciák, ami a sikeres vállalkozói létezés nélkülözhetetlenek. A képzéseket bemutató fejezetünkben is bemutattunk számos tanulmányt, ami ezt az állítást igazolja. Igaz ugyan, hogy már akkor is felhívtuk arra a figyelmet, hogy

nagyon sok esetben a vállalkozók nincsenek tisztában ebbéli hiányosságukkal, mondván vállalkozni mindenki tud.

Ha összevetjük az önfoglalkoztatók 10-20% közötti arányát a jóval nagyobb arányú preferenciákkal, láthatjuk, hogy a preferenciától a tényleges vállalatindítás még nagyon messze van. Ennek körülményeit, motívumait elemzik a „születő” vállalatokról készített felmérések. „Friederike Welternek a németországi helyzetet elemző tanulmánya (2000) három fázist határol el: alapítási vágy – alapítási szándék – leendő alapító. Az ezek számát-arányát vizsgáló felmérés szerint azok közül, akik vágnak arra, hogy vállalkozást indítsanak, 11,4%-nál jön létre határozott alapítási szándék és mindössze 1,8%-uk indítja el ténylegesen új vállalatát. Magasabb az alapítási vágy és ennek szándékká érése (összhangban hasonló vizsgálódások eredményeivel) a fiatalabbaknál, a képzettebbeknél, a férfiaknál” (*Román et al, 2006, 28. oldal*).

Nem csupán azt fontos megvizsgálni, hogy milyen indokból hozzák létre a vállalkozásukat az emberek, hanem arra is érdemes lenne kitérni, hogy milyen szándékkal teszik mindezt. Nagyon sok vállalkozás célja csak munka, megélhetés, viszonylagos biztonság megteremtése, és csak keveseknél jelenik meg a további növekedésre való törekvés, vállalva az újabb kockázatokat. „A nemzetközi tapasztalatok, felmérések szerint az induló vállalatok igen kis hányada törekszik igazán növekedésre²⁶, másrészt viszont a három és fél évesnél „öregebb” vállalatok közül is sok megőrzi ilyen szándékát, innovációs készségét” (*Román et al, 2006, 35. oldal*).

Javaslataink

A fejezetben közölt felmérések eredményeire alapozott tudatos programokat kellene kialakítani. Ez alapján tehát építeni kellene azokra a tényezőkre, melyek a saját bevallásuk szerint ösztönzik, illetve visszatartják a leendő vállalkozókat vállalkozásuk megalapításától.

- Amennyiben tehát azt várják a vállalkozástól, hogy annak segítségével több jövedelemhez jutnak, mint alkalmazottként, akkor tegyünk olyan lépéseket, amelyek ezt valóban elősegítik: üzleti környezet javítása, vállalkozás-alapítási támogatások, különféle adó- és járulékkedvezmények.

²⁶ Az Isztambuli Miniszteri Konferenciára készített OECD-tanulmány a kisvállalat-tulajdonosok háromnegyedét az „életstílus-vállalkozókhöz” sorolja, és úgy vélik, csupán egynegyedük törekszik növekedésre és ezek egyötöde ér el valóban jelentős növekedést (*Román et al, 2006*).

- Amennyiben számítanak arra, hogy ezáltal nagyobb önállósághoz jutnak, akkor ne lehetetlenítsék el mindennapos működésüket az adminisztrációs munkák, illetve ne kelljen számos és olykor végeláthatatlan bürokratikus rendszerek előírásainak megfelelniük. Ellenkező esetben ugyanis az eleinte vonzó önállóság a visszajára fog fordulni.
- Kimagaslóan sokan említették, hogy nincs elég tőkéjük a vállalkozásuk megalapításához. Szorgalmazzuk, hogy szülessenek kifejezetten a mikro- és kisvállalkozások forrásszerzési és finanszírozási problémáit megoldó tőkecsomagok, melyek akár egy fokozottabb ellenőrzés mellett, de könnyebben hozzáférhetőek. A konkrét csomagokról a 6.5.4-es fejezetben írunk.
- Speciálisan a vállalkozói-én fejlesztését, kialakítását célzó oktatással és képzésekkel, ahogyan azt az 5.2.1 c) fejezetben írtuk, segíthetünk azon, hogy a leendő vállalkozók merjenek belevágni üzleti elképzelésükbe, és ne ijedjenek meg az első felmerülő akadálynál.

Mindezek segítségével növelhetjük az önfoglalkoztatók számát, aminek következtében jelentősen csökkenthetjük a hazai munkanélküliség mértékét.

5.5.3 Az önfoglalkoztatást segítő eszközök

Az önfoglalkoztatás szerepét bemutató fejezetünkben leírtuk, hogy milyen okok miatt állíthatjuk, hogy még a legfejlettebb gazdaságokban is nagy a szerepe mind a népesség foglalkoztatásában, mind a lakossági igények kielégítésében. Ezen okok miatt nem fér kétség ahhoz, hogy mind állami, mind társadalmi támogatásban kell részesíteni a hazai egyéni és társas vállalkozásokat, ezeken belül is leginkább a mikro- és kisvállalkozásokat. Olyan támogatási javaslatokat kell kidolgozni, melyek segítségével „leküzdhetik mikro-méreteikből adódó hátrányukat, azaz megkapják a kezdéshez, később a működésükhöz szükséges hiteleket. Ebben az is szerepet játszik, hogy a vállalkozásokhoz szükséges készségekkel és képességekkel az emberek – különösen a munkanélkülieknek – csak kis része rendelkezik, és még kevesebbnek van elegendő pénze az eredményes vállalkozáshoz. A munkát keresők többsége nem vállalkozni, hanem megélni akar, így az önfoglalkoztatás a fenti korlátok között csak alternatív megoldást jelenthet a munkavállalók egy része számára” (Tímár, 2000)

Az egyik hazai jó gyakorlat a SEED Vállalkozásfejlesztési Alapítvány nevéhez fűződik. Az alapítvány az önfoglalkoztatóvá válást segítő aktív eszközök közül először az önfoglalkoztatói kamatmentes tőkejuttatás programját segítette a szükséges üzleti tervekhez nyújtott

tanácsadással, felkaroló, képző tevékenységgel. 2001-ben feltáró kutatást végeztek a program országos tapasztalatairól. Következtetésük szerint, hogyha a program aránya nagyobb lenne a munkaügyi központok aktív eszközei között (aminek előfeltétele, hogy az eszközzel kapcsolatos tájékoztatás ne legyen gyenge, illetve legyen komplex és eléggé célzott), akkor nagyobb lehetne a vonzereje is a leendő önfoglalkoztatók számára. Félő, hogy az érdekeltek nem tudják, hogy ez egy összetett, képzést és az indulást segítő járadékot is tartalmazó eszköz, melyen belül az utóbbi segély növekedhetne, ha valaki önfoglalkoztatóvá válik, a kamatmentes tőkejuttatás összege követhetné az inflációs szorzót, és az eszköz az infláció mai állása mellett egy csökkenő támogatású kamatot is elviselne. „A munkaügyi központok szerepkészletét – szemléletüket és aktivitásukat alakító módon – egészíthetné ki az önfoglalkoztatás pénzügyi rendszere, amely likviditásmenedzselést segítő áthidaló kölcsönrel, az öngondoskodás szükségességére figyelmeztető nyugdíj- és egészségpénztárral válhatna teljessé. A javasolt program a fejlődő országok bevált gyakorlatainak néhány elemét ötvözi, konform a hazai jogszabályokkal, a Munkaügyi Központok szakembereinek speciális felkészítésével és a civilek bevonásával megvalósítható” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 30. oldal).

Javaslataink

Az önfoglalkoztatóvá válást segítő, támogató, illetve az azt nehezítő körülményeket kiküszöbölő intézkedések, az önfoglalkoztatás sajátágaiból adódóan, csupán kismértékben különböznek, ha egyáltalán különböznek azon intézkedésektől, melyeket a vállalkozóvá válás témakörében fogalmaztunk meg. Ezért itt csak a témamegjelölés szintjén utalunk a megoldáshoz szükséges eszközökre:

- képzési programok kialakítása és nyújtása kifejezetten azon munkát kereső rétegek számára, amelyek vállalkozás alapításán gondolkodnak (lásd bővebben az 5.2.1 c) fejezetet);
- megfelelő tőketámogatási rendszereket kellene kialakítani, melyek egyfelől:
 - széles körben hozzáférhetőek az induló vállalkozások, az önfoglalkoztatók számára;
 - egyéb támogatási lehetőségekkel kombináltak, amelyek önfoglalkoztatásra sarkallják a munkanélkülieket;

- olyan támogatási lehetőségekkel kombináltak, melyek közvetetten a társadalmi foglalkoztatás egyéb problémáit is megoldja: kisebbségek, fogyatékosok, hátrányos helyzetűek helyzetét.
- fejleszteni kell a leendő vállalkozók üzleti környezetét annak érdekében, hogy az erre vonatkozó félelmeik, a gátak feloldódjanak (lásd bővebben a 6.3.2 és 6.5.2 fejezeteket);
- biztosítani kellene azt a jogkörnyezetet számukra, amelyben a piaci szereplők felé meglévő kiszolgáltatottságuk mértéke csökkenthető, illetve a kiszolgáltatottság helyzete kezelhető;
- a piaci környezet javítását szolgáló közvetett intézkedések bevezetésével leendő piacaik stabilitását kellene elősegíteni.

5.5.4 KKV forgóeszköz-hitelek támogatása

A vállalkozások sikeres működése szempontjából nélkülözhetetlen, hogy mindig rendelkezzenek az éppen szükséges erőforrással. Annak hiánya, és ennek következtében az iránta felmerülő igényük gyakorlatilag a vállalkozási folyamat bármely szakaszában felmerülhet, legyen szó vállalkozásindításról, beruházás-fejlesztésről, forgóeszköz-finanszírozásról, vagy likviditás biztosításáról. Az esetek többségében azonban ezeknek a forrásoknak az elérhetősége és a megszerzés feltételei akár a teljes vállalkozás működésének sikerét befolyásolják, mert egyelőre korlátozott körben képesek a vállalkozások igénybe venni őket. Felmerült az ötlet, hogy „a finanszírozási forráshoz jutás megkönnyítése érdekében a többletforrásokat olyan piacvezérelt pénzügyi közvetítőrendszeren keresztül kellene eljuttatni a vállalkozásokhoz”, melyek „néhány éves perspektívában, a pénzpiacba integrálódva önállóan is működőképes alrendszerekké válhatnak, további donorfinanszírozás nélkül is működni tudnak” (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007, 81. oldal*).

Kétlépcsős intézményrendszert kellene kiépíteni a források felhasználásának segítéséhez. „A forrásokat olyan finanszírozási alapba kellene helyezni, amely olyan önálló, pénzügyi felelősséggel gazdálkodó szervezeteknek biztosít forrásokat, amelyek a fejlesztési alapok forrásaiból finanszírozzák a fejlesztéseket. Tevékenységüknek növekvő mértékben fenntarthatónak kellene lennie, és olyan kockázatkezelési kapacitást kellene kialakítaniuk, amivel további, pénzpiaci forrásokat is be tudnának vonni az alábbi kategóriájú kis- és középvállalkozások finanszírozásába:

- A kereskedelmi bankok által méretgazdasági okokból nem finanszírozott, növekedési potenciállal rendelkező, kis kezdeti hitelösszeget igénylő vállalkozások.
- A nem elégséges tárgyi fedezettel rendelkező, illetve a vállalkozás kis méretéből adódó sajátos kockázatú vállalkozások.
- A tőzsdén kívüli tőkebefektetések lehetséges célvállalatai közül azok, amelyeket méretgazdaságossági okokból nem finanszíroz a klasszikus tőkepiac.
- A magas regionális kockázatú területeken működő, de potenciálisan növekedni képes vállalkozások (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007*)”.

A jövedelemtermelés növelésének esélyét, illetve, csupán csak ezt követően, az ágazati preferenciákat figyelembe véve kellene a fejlesztendő, finanszírozandó vállalkozások körét meghatározni (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007*). A pénzügyi közvetítés stabilizálása, illetve kiterjesztése a kisebb vállalkozásokra akkor lehet sikeres, ha kiépülnek az ehhez szükséges intézményi, szervezeti és személyi feltételek, mivel jelenleg ezek csak hiányosan állnak rendelkezésre (*A Magyar Köztársaság Kormánya, 2007, 19. oldal*). A finanszírozási források bővítésének lehetséges eszközei:

a) Kis- és középvállalkozói hitelkonstrukciók

Olyan lehetséges hitelformák tartoznak ebbe a csoportba, melyek gyakorlatilag a vállalkozás életében a legelső perctől a legutolsóig (a vállalkozás alapításakor, fejlesztések eszközölésekor, folyamat átalakítások alkalmával, a mindennapos működés során felmerülő likviditási problémák kezelésekor, stb.) bármikor szükségessé válhatnak.

- **Mikrofinanszírozás**

„A mikrofinanszírozás keretében azokat a vállalkozásokat kell finanszírozni, amelyek hitelképesek, de nem bankképesek, vagyis amelyeket kis összegű kezdeti hiteligényük miatt a jelenlegi pénzügyi szabályozásból fakadó költségviszonyok mellett nem tudnak a kereskedelmi bankok finanszírozni” (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007, 82. oldal*). A mikrohitelzési módszerek, illetve a hitelezés szabályainak átalakításával **törekedni kellene arra**, hogy:

- lényegesen le lehessen rövidíteni a hitelek elbírálási idejét;
- a látványos és hatásos eredmények érdekében többszörösére kellene növelni a finanszírozott ügyfelek számát;
- a kockázatok hatékony kezelésére lépcsőzetes hitelezést kellene alkalmazni;

- a finanszírozáskor figyelembe kellene venni az igénylő üzleti ciklusát, és annak megfelelő konstrukciót kellene kínálni számára;
- erősíteni kellene a mikrohitelező szervezetek pénzügyi felelősségét;
- hosszútávon fenntartható működést, majd stabil pénzügyi helyzetet lehessen kialakítani a bevont források segítségével, amelyek megnyitják a kapukat a vállalkozás számára a nem támogatott források előtt (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007*).

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium által a 2007-2013-as időszakra megfogalmazott célok szerint „a mikrohitelezés fenntarthatóságának elérésére olyan, a nemzetközi gyakorlatot figyelembe vevő kockázatkezelési módszerek alkalmazására van szükség, amelyek illeszkednek a hazai lehetőségekhez és az ügyfélkör sajátosságaihoz, lehetővé téve, hogy a mikrofinanszírozás költséghatékony módon valósuljon meg. Az eszköz alapú finanszírozás és a követelésvásárlás (faktoring) szintén szerepet kaphat a mikrofinanszírozásban a hitelezésre érvényes elvek alkalmazása mellett” (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007*). Sajnálatosan nehéz ugyanakkor ennek a célnak a gyakorlati megvalósítása. Nem egy kisvállalkozásokat kutató intézet próbálkozott már azzal, hogy azonosítsa, majd mérhetővé tegye a magyar mikro- és kisvállalkozások azon tulajdonságait, melyek befolyásolják a hitel visszafizetésének lehetőségét, ezáltal csökkentendő a kihelyezések kockázatát. Ezek a vállalkozások ugyanis olyannyira függenek a tulajdonos-vezetőtől, hogy gyakorlatilag az ő személyének szubjektív jellemzői mentén kellene a modellt felállítani. E téren azonban eddig nem tudtak kifogástalanul eredményes áttörést véghezvinni, mert alig vannak a modellbe helyezhető, általánosítható paraméterek.

b) Kockázati tőke jellegű forrásbevonás

Olyan külső tőkejellegű finanszírozási formák elérhetővé tétele a vállalkozások számára, melyek nagyobb mértékű, nagyobb tőkeigényű fejlesztési célokhoz, innovációs projektek megvalósításához, a vállalkozások beindításához nyújtanak segítséget a vállalkozások részére.

- **Tőkebefektetések**

A tőkepiaci törvényt 2005 őszén módosították, ezáltal pedig új lehetőségeket teremtettek a tőkebefektetések állami eszközökkel történő előmozdítására. A tőkebefektetési alapokban ugyanis ezek segítségével megvalósulhat a magán- és az

állami forrásból származó tőkék kombinációja, melynek köszönhetően „egyrészt lehetővé válhat, hogy a közvetlenül befektető állami tőketársaságok szerepét fokozatosan átvegye a „holdingalap” funkció, amely tőkebefektetési alapokon keresztül járul hozzá a gazdaságpolitikai célok eléréséhez. Másrészt jóval nagyobb mértékben tenné alkalmazhatóvá a „piaci magánbefektető” elvét, amely szerint a magánbefektetővel azonos feltételek mellett állami forrásból adott tőke nem minősül támogatásnak” (*Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2007, 82. oldal*)

c) *Különböző pénzügyi konstrukciókhoz való hozzáférés*

A hitelképesség fogalmát gyakorlatilag ki kellene bővíteni a kis- és középvállalkozások „pénzügyiinstrumentum-képesség” fogalmára, ami tehát azt jelentené, hogy az eltérő finanszírozási célok kielégítésére rendelkezésre álló számos, különböző pénzügyi eszközt egyéb közvetett eszközök segítségével (hitelgarancia, faktoring, lízing) elérhetővé tesszük a KKV-k számára.

- **Garanciaeszközök**

A garanciaeszközöknek köszönhetően nőnek a kis- és középvállalkozások hitelhez jutási esélyei. Indokolt a biztosítékok és a hitelezési kockázat hatékonyabb kezelését lehetővé tevő eszközök kialakítása és felhasználása.

- Árfolyam-garancia: feladata, hogy „a magas reálkamat-szint hatását a kormány által preferált hitelcélokot szolgáló devizaalapú hitelezés árfolyam-változásból eredő kockázatának részbeni átvállalásával csökkentse az MFB által euróban bevont forrásokra adott árfolyam-garanciával” (*A Magyar Köztársaság Kormánya, 2007, 19. oldal*) A vállalati szektort mindössze az árfolyam-garanciával támogatott hitelek egynegyede finanszírozza, ezen belül is kisebb részben a kis- és középvállalkozásokat. Az euró bevezetésével a kereskedelmi bankok hiteleihez nyújtott árfolyam-garancia jelentősége fokozatosan csökken, majd meg is szűnik.
- Hitelgarancia: jelentősége akkor keletkezik, amikor a vállalkozó nem képes az adott hitel igényléséhez feltételként kitűzött fedezetet rendelkezésre bocsátani. „A Hitelgarancia Zrt. a magyar kis- és középvállalati hitelek 8-11%-át fedi le garanciavállalással, míg az Agrár-vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány az agrár- és vidéki kis- és középvállalkozások körében játszik jelentős szerepet. Indokolt a biztosítékok és a hitelezési kockázat hatékonyabb kezelését lehetővé tevő eszközök kialakítása és alkalmazása. A garanciavállalási tevékenység

hatékonyágát javíthatja a jelenlegi szervezeti kör funkcióinak áttekintése és a feladatmegosztás módosítása” (A Magyar Köztársaság Kormánya, 2007, 19. oldal).

Megfontolandó lehet, hogy az állam pl. a hitezés mögé nyújtott garanciák esetében magasabb kedvezményt adjon azoknak a vállalkozási formáknak, amelyek nem szoktak elillanni a megbízóik elől. Az állam üzletileg persze nem tudná megítélni azt, hogy kinek érdemes nagyobb összegű hitelt nyújtania. Ugyanakkor érvényesíthetné azt a szempontot, hogy segíteni kívánja azt, hogy a foglalkoztatás szempontjából nagyobb stabilitást adó vállalkozások ne szenvedjenek hiány a munkabért finanszírozó forgótőkében. Ezért az ilyen vállalkozások estében bizonyos szintig (pl. a cég 2-3 havi bérösszegének az értékéig) a felvett forgóeszközhitelre garanciát ad. Át kellene tekinteni, hogy mit lehetne tenni egy ilyen szemlélet meghonosításáért.

A beruházások fontosságáról és szerepéről szóló alfejezetben már utaltunk rá, hogy az általános vállalkozásfejlesztési célból igénybe vehető forrásokon túl olyan pályázatos formában működtetett, vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatási formák működtetésére is szükség lenne, melyek a kis- és középvállalkozások speciális fejlesztési céljainak ösztönzésére és elősegítésére szolgálnak.

A középvállalkozói kör felé a források elosztásra a legcélszerűbb olyan megoldás választása, ahol az adakozó állam (ill. az EU) mellett (vagy, akár helyett) áll olyan szervezet is, amelyik egyrészt valamennyire ismeri az adott céget, másrészt részben kockázatot is tud (vagy hajlandó) vállalni az akció sikeréért. E célból a legjobb a bankok bevonása lehetne. A finanszírozó bank ugyanis ismeretekkel rendelkezik a cég előtörténetéről, ugyanakkor a finanszírozás tekintetében a cég függ is bizonyos fokig tőle.

A szakma szerint a kedvezményes hitelforrások elosztásakor fennáll az ún. kiszorító hatás veszélye: az adott cégtől visszaveszi a bank a korábbi hitelét, hogy ehelyett az állam által kedvezményrel olcsóbbá tett forrást vegye fel. Később célszerű lenne a hitel átalakítása forgóalap-pótló tőkejuttatássá. Kívánatos ezért, hogy a külföldi versenynek kitett ágazatokban tevékenykedő, legalább 20 (de legfeljebb 250) főt az elmúlt 3 év mindegyikében foglalkoztató vállalatok a kereskedelmi bankoktól kedvezményes, legfeljebb 4-5%-os kamatozású forgóeszköz-hitelt kapjanak. Célszerű lenne, bizonyos limitet felállítani a kedvezményes hitel összegére. Mivel ma az egyik kulcskérdés a munkanélküliség, ezért megfontolandó 1 dolgozóra mondjuk 2 mó Ft kedvezményes forgóeszköz-hitel biztosítása a hitelképes

cégeknél. A hitelekhez a Garantiqua Zrt-nek kellene 80%-os garanciát nyújtani, az MNB-nek pedig refinanszírozási hitelkeretet adni a finanszírozó bankok számára. Sajnos nincs olyan túl sok vállalkozás, amelyik jelentkezhetne.

A 20-50 főt foglalkoztató ipari vállalkozások száma 3ezer, az 50-249 főt pedig csak 1 ezer ipari cég foglalkoztat. Az itt alkalmazottak száma mintegy 200 ezer fő. Ha mindegyik után igénybe vennék a hitelt, akkor is csak 400 Mrd Ft hitel kerülne folyósításra. A nem ipari területeken (agrárium, fuvarozás, építőipar, turizmus) közel ugyanekkora lehet a vállalkozások és az ott alkalmazottak száma. Azaz még egy nagyvonalú program is csak 800 Mrd Ft hitelt igényelne.

Cserébe ezek a cégek át tudnák vészelné a következő 1-2 év válságát és azt követően stabil munka-adók maradnának a 400 ezer fő számára (nem is beszélve arról, hogy a kiemelt szektorban megtartott munkahelyek multiplikátor hatással vannak a szolgáltató szektorra).

A későbbiekben, a konjunktúra felfelé ívelő szakaszában a fenti forgóeszköz-hitelezést és alapjuttatást ki lehetne egészíteni a beruházások támogatásával, kedvezményes hitelezésével, - segítve a növekedésre képes közép vállalkozások további megerősödését. A hitelbővítés másik csatornája lehetne az Eximbank, az exportképes kapacitások létesítése esetén illetve az ezek segítségével előállított termékek kivitelének a finanszírozásában.

A Külkereskedelmi szövetség javaslatot fogalmazott meg olyan kereskedőház felállítására, amelyik a hazai élelmiszertermelés portékáit árulná más országokban- egyesítve a finanszírozást és a profi értékesítési módszereket. Fontos, hogy egy ilyennek az alapításában (pl. akár rész-tulajdonosokként) a termelők, az élelmiszeripar is vegyen részt, mert akkor lesz a leghatékonyabb a piaci visszajelzés hatása a hazai termelők felé. A hitelezésen túl a következő módon lehetne még felkarolni a közepes méretű cégeket:

- pályázatokon keresztül források elosztása;
- adókedvezmények, amelyek igénybevételét később az APEH ellenőrzi.
- az ún. de minimis támogatás megítélése az EU által. Az EU szabályozása szerint 1 cég 3 (5) év alatt összesen 300 ezer eurónyi támogatásban (vagy adókedvezményben) részesülhet. Ennek az értéke egy 20-80 fős cég esetében még jelentős tőkeinjekciót ad, ugyanakkor egy 200-300 fős cég számára már csak kisebb segítséget jelent. Ezt a támogatási lehetőséget jól kihasználhatná az a 3 ezernyi 20-100 fős cég, amelyik a külföldi versenynek kitett ágazatokban tevékenykedik.

5.5.5 Az integrációk segítése

Integrátorok szerepe az élelmiszergazdaságban. Munkahelyeket kedvezményező hitelgarancia

Az egyik gond a nem fizetési láncok kialakulása. Az állam segítsége nagyot lendíthetne a probléma megoldásán. Egyik módja az lehetne, ha a Hitelgarantiqa Zrt. (a Hitelgarancia Rt. jogutódja) felvállalná, hogy a lakóhely-közeli kisebb boltok részére forgóeszközhitelhez garanciát nyújt. Ezeknek a boltoknak jelentős hányada ma a bankok szemében nem hitelképes, kicsinyek, a bank által nehezen nyomon követhető a gazdálkodásuk. Megváltozna azonban ez a megítélés, ha hitelezés csak a gazdálkodás egyik mozzanatára koncentrálna. A hitelt célzottan arra lehetne felhasználni, hogy élelmiszeripartól közvetlenül (illetve legfeljebb 1 közvetítő lánc bekapcsolása mellett) a bolt árut vásároljon. Az élelmiszeriparnak ezt nagyobb (pl. 80%-os) hányadban olyan termelők értékesítésére kellene fordítania, akik maguk is kistermelők (ez a helyzet valószínűleg ritka lenne) vagy integrálnak kistermelőket.

Meg kellene határozni, hogy az összes végtermék (pl. élő-állatsúly) mekkora hányadának kell kistermelőtől származnia, vagy abszolút értékben mennyi tőlük vásárolt állat, termék esetén lehet integrátornak tekinteni egy céget, szervezetet. A kisebb termelők jellegzetesen olyan malacot, csibét stb. vásárolnak, amelyet nagyobb állattartóktól vásárolnak. Arra kellene törekedni, hogy az ezt követően felnevelt állatokat ugyanez a szervezet (rt., nagyvállalkozó, TÉSZ) vásárolja is meg tőlük, kiszámítható feltételek mellett.

Ebben a fentiekén túl ösztönző erőt jelenthetne, ha a közraktárakban tárolt gabona esetében az árengedményt kapna az, aki felvállalja az integrátori szerepet. Az árengedményhez állami támogatást kellene adnia a közraktáraknak. A (gabona) árat eltéríteni ugyan lehet, hogy nem szalonképes versenyjogi szempontból, de már valószínűleg nem aggályos a raktározási díjból engedményt adni vagy kamatmentes hitelt adni arra a gabonára, amely később kisvállalkozókhöz kerül később (takarmány-táp alapanyagaként). Összességében valószínűleg 12-25%-os engedményt is lehetne adni ilyen módon a gabona árából.

A kisebb élelmiszerboltok fenti hiteleinek a kamatát célszerűen teljes egészében átvállalhatná az állam. A felhasználható hitelkeret értékét ahhoz kellene igazítani, hogy hányan dolgoznak a boltban. Célszerű nagyság az 1 millió Ft/ fő lehet. Tekintettel arra, hogy a kisebb élelmiszerboltok száma mintegy 40 ezer és átlag 2-3 foglalkoztatottal számolhatunk, ezért a garantált és kamatmentes hitel állománya közel teljes kihasználás esetén is 120-200 Mrd Ft körül lehetne. Ennek a kamattámogatása és 3 % körüli bedőlt hitel esetén ez évente 10-13

Mrd Ft-ot igényelne. A másik oldalon, ha széles körnek az integrálását feltételezzük, akkor a mainál félmillió tonnával gabona feletetése is reális lehet a baromfiszektorbeli kistermelőknél. Ez a mai magasabb (40 Ft/kg körüli) takarmányárak mellett igényel ugyan 2-3 Mrd Ft közraktári támogatást, de a baromfiszektor termelése mintegy 10%-kal emelhető lenne. Ez pedig önmaga 6-8 ezer munkahelyet teremt. Hasonló hatás feltételezhető egy másik félmillió tonna gabonának a feletetése esetén a sertésenyésztésben is. (Emlékeztetni kell arra, hogy az állatállomány a baromfi esetében 20%-kal, a sertés esetében 60%-kal elmarad a 15 évvel ezelőtti szinttől, azaz bőven lenne lehetőség a többletteljesítményre).

A tejipar esetében a legfontosabb a felvásárlás stabilitásának az elérése lenne. Teljesen felesleges, hogy kihasználatlan hazai feldolgozó kapacitások mellett ár-okok miatt a hazai tejtermelés 10-15%-át külföldi országokba viszik ki és azt késztermékként jóval drágábban vesszük vissza. A kisebb boltok említett forgóeszközhiái révén adódó tejipari árbevétel ezért arra kellene felhasználni, hogy a tejipar képes legyen olyan árrendszert működtetni, amely mellett a hazai tehéntartók hazai gyáraknak adják el a tejtermelésük zömét. Gond az is, hogy a kisebb termelőktől való felvásárlás széles hálózattal rendelkező rendszerét sok helyen néhány éve leépítették. Itt ennek a visszaépítése lenne a feladat.

5.5.6 A kisebb cégeket összefogó klaszterek segítése

Az 1970-es, 80-as évek fordulóján alapvető változások mentek végbe a fejlett országok regionális politikájában. „A korábbi felülről lefelé szerveződő regionális gazdaságfejlesztést felváltotta az endogén forrásokra építő, alulról felfelé építkező gyakorlat, ami a területi és települési önkormányzatoknak egyre bővülő lehetőségeket kínált a helyi gazdaság élénkítésére. Az alulról felfelé szerveződő gazdaságfejlesztési programokban a 90-es évek elején jelent meg a klaszter fogalma, ami mára a gazdaság- és vállalkozásfejlesztési politikák egyik leggyakoribb kifejezése lett” (Deák, 2002, 102. oldal). Klaszterek alatt azokat a háttérintézményeket értjük, amelyek „a vállalkozók rugalmas specializáció alapján történő együttműködését szervező, a hozzáadott értéket képzéssel, tanácsadással, és egyéb folyamatok során a leghatékonyabban létrehozó értékláncok” háttérben állnak (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 27. oldal). A kis és középvállalkozások versenyképességének és termelékenység-növekedésében elengedhetetlen szerepük van a klasztereknek. A sikeresen létrehozott klaszterek

- segítenek a vállalkozásoknak hozzájutni a megfelelő, ám hiányzó képességekhez;
- infrastruktúrához;

- különböző állami és magán finanszírozási forrásokhoz;
- kapcsolati tőkéhez;
- marketing és „brand” adottságokhoz,
- és egyéb szolgáltatásokhoz (*Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x*).

Az Európai Unió gyakorlatában is egyre jobban elterjed a felfogás, miszerint szükséges olyan intézkedéseket hozni, melyek segítik a vállalkozások klaszterekbe szerveződését. A klaszterek belső politikája meghatározza a klaszteren belüli vállalkozások interakcióját, kereskedelmi, innovációs és tudás kapcsolatait, egyedi infrastruktúrával támogatva azokat.

A versenyképességet serkentő klaszter-politikák arra a felismerésre építik fel gyakorlati intézkedéseiket, miszerint egyre több ágazatban a verseny már nem annyira egyes vállalatok, hanem inkább klaszterek által képviselt értékláncok között folyik. A versenyképességet és ezen belül különösen az innovációt ezen az értékláncokon belül kell ösztönözni (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*).

A klaszterek egyaránt lehetnek regionális, illetve határon átnyúló szerveződések is. Előbbi formában az egyik legalkalmasabb eszközök arra, hogy integrálják a régió gazdasági fejlődésének számos különböző megközelítését, így a klaszter-politikának elsősorban:

- a helyi adottságok kihasználásának segítésére kell koncentrálnia;
- a bizalmat kell kialakítania és erősítenie;
- a régiók identitását kell erősítenie,
- az interaktív kapcsolatokat és a tudásbázisok terjedését, valamint a klaszterek közötti kommunikációt is fejlesztenie kell (*Hitesy – Bartucz – Hollai, 200x*). Tehát egyfelől az üzleti tranzakciók, másrészt a formalizálható és az informális tudás terjedése érdekében, harmadrészt pedig a klaszter-politikai intézkedések sikeressége végett is kommunikációs csatornákat kell építeni a vállalatok és intézmények között, mintegy „mélyítve” ezzel a szóban forgó hálózatokat (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005*).

Deák Szabolcs meghatározta a klaszter-politika kialakításának és megvalósításának főbb szempontjait, melyek a következők:

57. táblázat: A politika kialakításának és megvalósításának folyamata

Politika kialakításának és megvalósításának folyamata	Főbb szempontok
Klaszter-politika feltételeinek megléte	<ul style="list-style-type: none"> • megfelelő gazdasági bázis • stabil, kiszámítható környezet • célkitűzések
Támogatandó klaszter kiválasztása	<ul style="list-style-type: none"> • klaszterek feltérképezése • támogatandó klaszterek kiválasztása • zárt illetve nyitott program kialakítása
Klaszterhatárok megfelelő kijelölése	<ul style="list-style-type: none"> • földrajzi és iparági határok kijelölése • gazdasági kapcsolatok fontossága: csomóponti régió
Főbb szereplők, érdekelték körének felismerése	<ul style="list-style-type: none"> • magánszektor dominanciája, vezető szerepe • piaci jellegű kapcsolatok kialakítása • klaszterek nyújtotta versenyelőnyök felismerése, lehetőségük kialakítása
Információáramlás elősegítése	<ul style="list-style-type: none"> • formális és informális kapcsolatok • kollektív identitás • bizalom megteremtése • kapcsolatok intézményesítése
Folyamatos ellenőrzés	<ul style="list-style-type: none"> • mikor sikeres egy klaszter • klaszteresedés folyamatának és nem klasztereknek a támogatása • monitoring intézményesítése az érdekelték bevonásával

Forrás: Deák Szabolcs, 2002, 109. oldal

Napjainkban az emberi erőforrást, az innovációt és a tudást a gazdasági fejlesztést segítő, a vállalkozások működésének sikerét biztosító közvetítő csatornáknak tekintik. Ennek okán mind az inkubátor, mind pedig a klaszter kifejezetten alkalmas lehet „a szakképzés mai fogyatékoságainak kiküszöbölésére, a kompetencia alapú képzésre, az oktatás és a gazdaság területi kapcsolatának megteremtésére. Fontos tehát, hogy támogassuk ezeket a közös tereket, ugyanis a klaszter tagok és inkubátorbérletők adott és fejleszhető kooperációja a hozzáadott érték növelését is lehetővé teszi” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 27. oldal).

A hálózati együttműködést támogató programok hozzájárulhatnak egy térség gazdasági fellendítéséhez, ezért meg kell vizsgálni a hazánkban jelenleg működő **klaszterek** hálózati szempontból gyenge teljesítményének okait, és a hangsúlyt az együttműködés mélyítésére kell helyezni. Ezt a tevékenységet ki kell egészíteni a hálózati együttműködés szemléletének

terjesztésével (média) és oktatásával (képzések) (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005).

Javaslatok

A foglalkoztatást segítő klaszter alapú gazdaságfejlesztés, ahogyan a nevében is benne van, nem vállalati szintű, hanem vállalati együttműködésekre koncentráló intézkedéseket szorgalmaz. Ezt figyelembe véve az alábbi javaslatokat fogalmazzuk meg:

- A klaszter-fejlesztési politika alapvetően külső és belső forrásokra egyaránt támaszkodik. Azonban célszerű lenne, ha a külső befektetők bevonása helyett belső növekedési forrásokra támaszkodnánk, ezáltal téve hosszútávon önjáróvá a rendszert.
- A klaszterek nyújtotta eredmények eléréséhez fontos, hogy beinduljon azok aktív működése a gazdaságban. Ehhez a közöttük lévő versenyt kellene erősíteni a termelékenység növekedését és az innovációkat elősegítő, az innovációs képességet növelő programokkal.
- A hosszú távú sikeres működés érdekében kiszámítható, stabil gazdaságpolitikai és jogi környezetet kell előteremteni.
- Ki kell alakítani és fenn kell tartani egy hatékony információáramlási rendszert a klaszteren belül.
- A hatékony működés érdekében folyamatosan figyelni kell a klaszter körüli és azon belüli folyamatokat, és amennyiben a rossz működés jelei fellépnek, új stratégiai irányt kell megfogalmazni.

5.5.7 Az exportáló KKV cégek információval való ellátása, a közös piaci fellépésüket segítő eszközök alkalmazása

Ahhoz, hogy a magyar termelők sikereket érjenek el, kellő információra van szükség. Másik fontos tényező, hogy meg kell szervezniük az egységes megjelenést, arculatot. Fontos a változó technológiai trendek állandó követése és azok visszajelzése. Ennek egyik útja pl. az ún. best practice rendszer ismertetése. Egy új gép célszerű megvásárlása pl. lehet, hogy csak akkor ésszerű a KKV cégek számára, ha közösen fel tudnak lépni, és például egy gépüzemeltetési társaságot hoznak létre. Szükség lenne olyan kereskedőházak felállítására, amelyek az egyes területekre szakosodva (például baromfiszektor, gyümölcsstermelés, tejipar, ruházati ipar, elektronika, autóiipari háttéripár) összefognák a magyar termelők külföldi megjelenését.

A világon az elmúlt 50-60 évben több ország is a példáját mutatta annak, hogy a kivitelben a KKV szektor cégei is jelentős sikert tudnak elérni akkor, ha a külső piaci jelenlétük hatékonyan meg van szervezve.

A klasszikus példa Olaszország, elsősorban a könnyűipar területén. A Bologna- Padova térségében a családi vállalkozások tucatjai termeltek korábban (és jelentős hányadban ma is) a világ piacára könnyűipari termékeket. Magas minőségben, igazodva a mindenkori divathoz, ha kell, akkor igényes kivitelben. Ezt úgy tudták megtenni, hogy másoktól naprakész piaci információkat kaptak, de felhívták a figyelmüket a technológiai újításokra, megjelölve hogy az adott gépeket hol vehetik meg, hogyan kell használniuk és mit tudnak vele elérni hatékonyságban. A vállalkozók kinyújtott kezei a szakmai szövetségek, a kamarák alatt tevékenykedő külpiaci szervezetek, amelyek információt adnak, segítenek az értékesítésben. Ugyanakkor sok esetben beszerzési társulásaik révén biztosítják a termeléshez szükséges anyagokat, szolgáltatásokat, azaz nem kell minden egyes kisvállalkozónak magának órákat ilyen tevékenységre fordítania.

A főbb piacaitól tízezer kilométerekre fekvő Tajvan annak ellenére ért el magas piaci részesedést és a minősége révén elismertséget a gépiparban és ezen belül különösen az elektronikai jellegű termékek gyártásában, hogy nem nagy cégek adják a termelés zömét. A kisebb termelők külpiaci megjelenését kereskedőháznak indult szervezetek fogják át, megrendelést adva nekik, segítve az újabb termékekre való átállásukat, a gépek, berendezések beszerzését.

De meg lehet említeni, hogy a lakáskultúra-ipar globális kereskedelmi lánc, az IKEA jelentős részben az otthoni kisebb termelőktől átvett árukat értékesíti hatékonyan. Olyan országokban is, melyeknek az alacsonyabb bérszintje mellett józan közgazdasági logika szerint nem lenne tartósan versenyképes a magasabb bérszintű ország termelése a munkaigényes ágazatokban.

5.5.8 A javítóipar tervezett megerősítése

a) Autók felújítása

Az autójavítás területén kevés a bejelentett vállalkozás. Sajátos dichotómia érvényesül. A márkaszervizek a hazai keresetekhez képest méregdrágán dolgoznak. Szintúgy drága a gyári alkatrész. Ugyanakkor a kis javítók olcsóbban elvégzik a munkát, és aki rá van szorulva az megelégszik után-gyártott alkatrészekkel- csere esetén. A kisjavítók dolgát nehezíti, hogy az elektronikai rendszerekkel telerakott autókat sokszor úgy programozzák, hogy a (drágán

dolgozó) márka szerviznek megadott kód ismerete nélkül nem lehet hozzányúlni az adott alkatrészhez.

Más országokban jelentős autó-csere programokat támogattak. Nálunk (valószínűleg helyesen) „a 10 éves kocsit leadása esetén új autót kapsz” programra a kormány nem áldozott egy forintot sem. Ugyanakkor a magyar autósok rétegeztségét figyelembe véve számításba jöhetne egy többlépcsős program. Aki leadja az 5-6 éves autóját, az kedvezményrel újat vehet. Ezt a (leadott) 5-6 éveset pedig az vehetné meg, aki 10 év körül autóját adja le. Ez utóbbi autók azonban nem kerülnének a zúzdába, hanem generál-felújításon esnének át, amelynek eredményeképp még 2-3 évig nagyobb gondok nélkül lehetne őket használni. Ehhez akár garanciát is lehetne adni, bizonyos önrész mellett persze. Esetleg vizsgáztatni is csak mondjuk, 3 év múlva kellene az így felújított autókat.

És itt jönne az rendszer alsó vége: ilyen felújított autót az vehetne, aki a legalább 13 -14 éves autóját zúzdába adja. Egy ilyen program valószínűleg 2-3 év alatt akár 100-150 ezer új autó többlet-beállítását eredményezhetné. Mibe kerülne mindez: ha utána gondolunk, akkor szinte semmibe: a régebbi autók javítására kb. ugyanannyit kellene költeni mintha az csepegtetve, 4-5-7 kisebb javítással végezné el a tulajdonos. A kormány részéről kellene valami forrás: pl. az ilyen rendszerben behozott új autók regisztrációs adójának a részbeli elengedése, a nagyjavításon átesett autók esetében egy viszont-garancia alap részbeni támogatása, a lízingben, hitelben eladott használt autók (5-6 évesek, ill. 10-11 évesek) esetében részleges állami garancia, hogy ne legyen túl magas a Ft kamat. Mi lehetne ennek az előnye?

- több bejelentett munkahely;
- a válság idején is megőrzött és használható autó széles rétegek számára;
- jó kapcsolat kiépítése 3-4, a programba részt vevő a környező országokban gyártó kapacitással rendelkező gyártóval.

Ezen a talajon egyrészt fel lehetne vetni, hogy egy bizonyos kor után a meghatározott feltételeket teljesítő kisebb javító műhelyek is javítható az adott autó elektronikailag (is) szabályozott alkatrészeit.

- egy magas tudású szerelő-gárda jönne létre;
- több ezer javító legalizálása.

b) Háztartási gépek - Javításbarát gépeket

Egy háztartásban található gépek értéke (új áron) mintegy félmillió Ft. Míg az energiaellátással, szolgáltatással kapcsolatos berendezéseket, nagyobb darabokat esetén

(cirkó, kazán, bojler, tűzhely) egy magyar háztartás jellemzően 20-25 évre veszi, addig a kisebbek (hűtőszekrény, mosógép) esetében inkább 8-10 éves horizonton belül történik a vásárlás, lecserélés. A fogyasztó felé megjelenő márkák száma nagy és azok reklámjától hangos a média.

A javítás esetében az „ahány márka annyi szokás” elv a domináns. A háztartási gépek azzal az érdekes jelenséggel találkozunk, hogy a forint árak az utóbbi évtizedben stagnálóknak tűnnek. Ez nagyon pozitívnek tűnik, azonban ha valaki jobban megvakargatja, akkor nem ennyire kedvező a kép. A gépekbe beépített alkatrészek már nincsenek olyan erősen, minden vihart kiállóan összerakva, egyes alkatrészek anyagának minősége nem garantál pár évnél több (rendeltetés szerinti) működést. Amelyik gyártó tisztességesebb, a tájékoztató apró betűs részében esetleg meg is adja, hogy hány munkaóra működés az, amíg várhatóan nem lesz az adott funkciójának megfelelő működéssel jelentős gond.

Változásra feltétlenül szükség lenne. Elsősorban abban a tekintetben, hogy az egyszer használatos (a „legfeljebb kidobom” elvre alapozó) jellegű háttérbe szorítsák. Másrészt a gépek felépítését, esetleg egyes alkatrészeit is egységesíteni lehetne. Ez európai probléma. A megoldás lassú lehet, de hazánk úttörő szerepet vállalhatna egy új rendszer kialakításában. Az új rendszer az alkatrészek egységesítésén, a modulrendszer minél teljesebb alkalmazásán alapulhatna, és 1-1 géptípus esetében legalább 5-6 éves változatlan konstrukciójú termelést (állandó újítgatások nélkül!), és értékesítést követelne meg. A fő cél az lehetne, hogy még egy hajszárító is működjön 6-8 évig, ha pedig lerobban, akkor könnyen javítható legyen (gyors szétszerelés, az egységesség miatt könnyű alkatrész-ellátás stb.), továbbá a fogyasztó országában eleve kellő javítóipar és alkatrész-bázis álljon rendelkezésre (e nélkül tilos lenne az értékesítés). A változások nyertese az európai fogyasztók mellett a Föld maga lenne, hiszen az új és új gépek előállítására fordított energiából sok megtakarítható lenne. A másik nyertes Európa ipara lenne, akinek csak olyan országokbeli import dömpingjével kellene felvenni a versenyt, mint a valóban megbízható gépek gyártására alkalmas Japán, Dél-Korea, Tajvan, de nem kellene szubkontinensek több ezermilliárd lakosság számú országok iparával küzdenie. Miért célszerű, ha hazánk úttörő jelleggel próbál használható megoldásokat kitalálni? Elsősorban azért, mert ilyenként el tudná fogadtatni, hogy korlátozná a géptípusok számát, és felhívna ennek e célszerű voltára a fogyasztóinak a figyelmét. Egy ütőképes, a tennivalóját jól értő és hatékonyan ellátó javítóipar sokat meg tudna takarítani a magyar fogyasztók számára (a felesleges cserék későbbre halasztásával). Egy ilyen javítóipar profi szakértelemmel rendelkező gárdát kíván. Ez (később) kedvező szempontnak számíthat akkor, amikor egy gyár telephelyet keres magának Európában. Ezen túl, ha a fogyasztás zöme

néhány márkára koncentrálódna, akkor a magyar fél lehet, hogy alkupozícióba tudna kerülni. Beszállítói pozíciót tudna kivívni egyes cégek felé, vagy elérné, hogy 1-2 kritikus alkatrészt olyan minőségben építsenek bele a Magyarországon forgalmazott termékekbe, amely miatt azok a szokásosnál jobban bírják a strapát, könnyebb lenne őket javítani.

Az alapszituáció már maga sok mindent eleve determinál. Ma nálunk az energetikai eszközök (kazán, cirko stb.) rendszeres (mondjuk minimum 2-3 évente) elengedhetetlen felülvizsgálatára sor kerül, annak rendje szerint Ezzel szemben a háztartási gépek zöménél a „ha leáll, kihívjuk a szerelőt” elv dominál. Ilyenkor általában a háziasszony van otthon, számára a döntő, hogy a gépet délután már be tudja kapcsolni. Elvértve akad olyan, hogy nagyjavításra viszik a gépet és közben cserekészüléket adnak a tulajdonosnak.

Változást hozhatna, ha területi alapon szervezett javítóipar jönne létre, amely a legnagyobb márkák gépeinek a javítását vállalná. A következő lépés lehetne, hogy 2-3 évente a háztartás összes gépét átvizsgálhatnák, hogy a kritikus alkatrészek hirtelen nem fogják-e felmondani a szolgálatot. A harmadik lépés pedig az lehetne, hogy régebbi, 8-10 éves gépek esetén vállalnának generáloztatást: a gép olyan felülvizsgálatát és elhasználódott alkatrészeinek a cseréjét, amelynek révén az legalább 2-3 évig még nagy valószínűséggel használható lesz. A változások elérésének az egyik útja a behozott gépek minősítése lenne. Mivel járna, ha valamelyik gép nem kerülne be javításbarát, illetve a javítható kategóriákba?

- meg lenne tiltva az adott gép bárminemű reklámozása Magyarországon;
- CO₂ adót vetnének ki rá Magyarország, a klíma védelme érdekében;
- egy javítás költségét eleve be kellene fizetni a gép után a helyi javítószövetkezetnek.

Erre azért kellene sort keríteni, mert az „új Gelka” az olcsó vagy ingyenes kiszállási díj elvét alkalmazná. Az átlagosnál gyengébb gépek esetén pedig fajlagosan több kiszállásra lenne igény.

A Gelka korábban több ezer főt foglalkoztatott, nem is számítva az alkatrészipart. Ma sokkal több háztartási gép van a fogyasztóknál. Átlagos javítási igényességet feltételezve 4 millió háztartás esetében az új típusú javítóipar maga durva becslésként legalább 15 ezer embert foglalkoztatna (átlagosan 6 órai munkát feltételezve a javítási órák száma 24 millió munkaóra lehetne, ami 15 ezer munkahelyet jelent). És akkor még nem vettük figyelembe, hogy hazánk a nagyobb márkák jelentős hányadánál ki tudná harcolni azt, hogy az igényesebb alkatrészeik egy részét nálunk állítsák elő, hiszen kellene a márkáknak is a jó hírnév egy úttörő jellegű országtól.

5.5.9 Nagyvállalatokkal szembeni kontroll

Ha a visegrádi országokkal hasonlítjuk össze hazánkat, akkor azt láthatjuk, hogy számos költségtényező ára magasabb nálunk. Drágább az áram, a földgáz, a telefon internet stb. használat árai nyugat-európainál is magasabbak, a banki kamatok szintje is magasabb nálunk. A hazai vállalkozások (és ezen belül a KKV cégek) számára ez azt jelenti, hogy hiába tudnak a külpiacon vagy itthon viszonylag kedvező árat elérni, a költségeik felett megmaradó nyereség alacsony. Több éves időhosszokat vizsgálva a lehetséges az akkumuláció alacsony.

Hazánkban sok piaci szegmensben a domináns helyzetbe kerülő nagyvállalatok visszaélnék a helyzetükkel. Szabadpiaci vadhajtások tapasztalhatóak ezeken a területeken. A leszállított áru ellenértékét csak 100-110 nap múlva fizetik ki, a fővállalkozók az alvállalkozóik kifizetése nélkül eltűnnek a színről. Az építőiparban, vagy a kereskedelemben csak hosszú láncolaton keresztül jut el a fogyasztóhoz a teljesítmény vagy az áru. Ember (vagy akár ellenőr) legyen a talpán, aki ezt követni tudja és meg tudja állapítani, hogy minőségi problémák esetén pl. ki az okozó és ki a felelős.

Mindenekelőtt a belső piacra termelő, szolgáltató, sok esetben külföldi tulajdonú nagyvállalkozások esetében lépnek fel ilyen tendenciák.

Ha alaposan szemügyre vesszük, akkor meg lehet állapítani, hogy azokban az ágazatokban, ahol a fekete vagy szürke foglalkoztatás magas arányát emelgetik, ott az esetek nagyobb hányadában a nagyvállalatok piaci erőfölénye is kitapintható.

Ilyen a kereskedelem, a mezőgazdaság (amely a bevásárló központok felé értékesít, közvetve vagy közvetlenül), az építőipar, talán csak a turizmus nem említhető meg ebben a sorban. Ebből az aspektusból akár még azt is meg lehet kockáztatni, hogy a szürkegazdaság térnyerése részben egyfajta válaszreakciónak is tekinthető a hazai vállalkozások, szakmabeliek részéről.

A helyzet rendezése csak egy komplex program esetén számíthat sikerre (ennek persze része kell, hogy legyen a normális etikai magatartás elvárása a kisvállalkozások részéről is!). A program elemei között szerepelnie kellene a nem fizetésekkel szembeni erőteljes fellépést (pl. akár a beszállítónak késve fizető bevásárló központok bezárása 1-2 hétre), az építetettől a direktan az alvállalkozókhoz teljesített kifizetés egyes rész-számlák esetében (akár a fővállalkozók kikerülésével).

Az árak szerepe tekintetében pedig 180 fokos fordulatra lenne szükség. Célszerű lenne az Árhivatal újbóli felállítása. A fő feladata az lenne, hogy kövesse 1-1 adott területen az árak és a költségek alakulását és ajánlásokat fogalmazzon meg akkor, ha feszültségeket észlel. Ilyen

feszültség például, ha indokolatlanul magasak a költségek (pl. a reklám, külföldre utalt szolgáltatások díjai), ha nem kellő nyereséget biztosítanak az adott árak, ha indokolatlanul magas extraprofit képződik.

Vállalkozni csak akkor célszerű, ha van esély a ráfordított költségek megtérülésére és az adott tevékenységet végzők reális javadalmazására. Ez akkor is így van, ha kevés szereplő van a piacon, és akkor is, ha többen vannak. Az alaptörvény akkor is fennáll, ha minden szereplő fehéren vicsorogtja a fogát a versenytársa láttán, de akkor is fennáll, ha egymással kedélyesen el tudnak beszélgetni, mi több akár néha-néha le is ülnek egymással. Ezzel szemben eddig a GVH jelenleg határozott szereptévesztésben volt. Nem a tartalmat nézte, hanem azt, hogy ki kivel beszélgetett. Ha véletlenül szót váltott két termelő és az a GVH tudomására jutott, akkor már mindjárt nagy összegű bírságokat ró ki. Jól példázza ezt a malmokra kivetett bírság a közelmúltban.

A versenyjogi szabályozás arra épül nálunk, hogy az erőfölényes helyzettel való visszaélést korlátozni, büntetni kívánja. Sajnos nem megy el addig, mint pl. az amerikai jog, ahol ismeretes például, hogy az ITT-t feldarabolták, mert túl nagy volt a piaci súlya.

A válságadók közelmúltbeli bevezetése annak a beismerése, hogy a monopóliumok szabályozása nem látta el kellően a feladatát. Ha meg lehet adóztatni valamely tevékenységet úgy, hogy közben az élet nem áll le, akkor az azt mutatja, hogy túl magasak a felszámított árak, díjak. A megfelelő fellépés egyik hatása a KKV szféra foglalkoztatási helyzetének az érezhető javulása lehet.

Egyes területeken szükség lehet a nagyobb vállalkozások bizonyos tevékenységével szembeni fellépésre. Ilyen intézkedések célja ugyan a piac jelenlegi (KKV szektor számára károkat okozó) vadhajtásainak (késedelmes fizetés, hosszú „láncok” beiktatása a kereskedelmi, építési folyamatba stb.) a korrekciója, de egyik hatása a KKV foglalkoztatási helyzet javulása.

5.5.10 A helyi KKV szektor egyes tevékenységeinek a célzott megerősítése a már-már monokultúrás szerkezetű helyi gazdaság miatti kockázatok mérséklése végett

Magyarország egyes térségeiben túlzottan egysíkú a gazdasági szerkezet. Ennek a fő gondja az, hogy nagyobb konjunkturális ingadozások, ágazatok közötti átrendeződések esetén az egész térséget kiszolgáltatottá teszi a nagyfokú ingadozásoknak. De a potenciális munkaerőforrás kihasználása is gondokat jelenthet.

Példaként hozható fel Győr az autóipar túlsúlyával, amely a fiatalabb férfiak esetében ott a legnagyobb munkaadó. Hasonlóképp Békés megye, ahol a mezőgazdaságban a

gabonatermelés olyannyira dominál, amely miatt az év jelentős részében a falusi munkaerő alulfoglalkoztatott. Alacsony például a kertészeti kultúrák aránya, de a kisgazdálkodói állattartás is alábbhagyott a korábbiakhoz képest.

A helyzettel járó feszültségeket, illetve veszélyeket helyi jellegű programokkal kellene kezelni. Kívánatos lenne, hogy az állam külön támogassa, hogy az egyoldalú gazdasági illetve foglalkoztatási szerkezetet bizonyos mértékig korrigáló beruházásokat az ilyen térségekben. Például az ilyen célra a térségbeli önkormányzatok által iparűzési adóból félretett támogatás esetén az „1-hez 2-öt adok” elvet követné: ha 1 Ft-ot az iparűzési adóból erre szánnak, azt az állam 2 Ft-tal automatikusan kiegészíti.

Valószínűleg a leghatásosabb 1-1 más ágazat felkarolása lenne, de másik ipari, mezőgazdasági szakágazat is már sok eredményt hozhatna. A két említett példa esetében győri gépiparban dolgozó férfiak családjában a nők számára jó munkalehetőséget nyújtana a ruhaipar fejlesztése (a városi lakosok esetében) vagy a kisállattenyésztés megszervezése (a agglomerációban lakó családok esetében). Békésben a helyileg megtermelt gabonának is piacot biztosító abrakarmányt felhasználó kisüzemi állattenyésztés ösztönzésére kellene áldozni, például támogatva az őket összefogó integrátor nagyüzemeket. Vidéken az mezőgazdasági munkahelyek számának jelentős csökkenése miatt a munkaigényes kultúrák szorgalmazása mellett a kisipari vállalkozások megtelepedését segítő helyi kisipari park létesítése is számításba jöhet, ahol az önkormányzatok tartósan alacsony műhely-bérelti lehetőséget kínálnak.

5.5.11 Üzleti inkubáció

Az újonnan alakult mikro- és kisvállalkozások teljesítménye közötti regionális különbségek nem magyarázhatóak teljes mértékben a gazdasági szerkezet különbözőségével. Éppen ezért, az ezeket a vállalkozásokat segítő intézkedéseket is célszerű kiterjeszteni, és bizonyos társadalmi szempontokat (például a helyi kultúrát, a helyi identitást, a helyi társadalmi tőkét, stb.) is bevonni a kérdésbe. A vállalkozói tevékenység sikerét támogató, a helyi környezeti hatásokat kezelni segítő összetett, speciális eszközök egyike az üzleti inkubáció.

„A vállalkozásokat számos környezeti, piaci, technológiai változás arra kényszerítette a legutóbbi időkben, hogy hálózatokban vegyenek részt. Az ilyen, hálózatokban működő vállalkozások egyik legmarkánsabb előnye a többiekkel szemben, hogy olyan erőforrásokat is hasznosíthatnak, amelyek árát a hálózat valamely más tagja fizeti meg” (*Bajmócy, 2004, 230. oldal*). Napjainkban egy sikeres vállalkozó többnyire hálózatban érvényesíti érdekeit.

58. táblázat: Együttműködésben résztvevő vállalkozások aránya (%)

	Alkalmazott nélküli vállalkozás	Mikro	Kisvállalkozás	Közepes vállalkozás	Összesen
Informális vagy formális	46,0	54,4	64,4	68,8	49,8
Sem informális, sem formális	54,0	45,6	35,6	31,2	50,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: GKM reprezentatív vállalkozói felmérés, 2007

Ugyanakkor egy hálózat működése, illetve maga a hálózatosodás folyamata is komoly informális kapcsolatrendszer tesz szükségessé, amivel azonban az újonnan alapított hazai vállalkozások tulajdonosai, vezetői általában nem rendelkeznek. Többek között ennek megoldására jöttek létre az üzleti inkubátorok, mert segítségükkel könnyebben építhetők a hálózati kapcsolatok, ezen felül pedig az inkubációs tér, és a kedvezményes üzleti szolgáltatások képezik az általuk nyújtott szolgáltatások körét.

- „Az üzleti inkubátorok olyan telepszerűen létesített ipari, szolgáltató és kereskedelmi egységek, amelyek erőforrásokkal, összevont menedzsmentszolgáltatásokkal, személyre szabott tanácsadással, olcsóbb, a piacihoz fokozatosan közelítő bérleti díjakkal segítik lakóikat abban, hogy a piaci érettség eléréséig szükséges védettséget megkapják, a bukás kockázatát mérsékeljék” (Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – *Porubcsánszki, 2005, 27. oldal*).

Üzleti inkubátorokat először az 1970-es években hoztak létre, bár akkor még legfőbb feladatuk a munkahelyteremtés volt, illetve az outsourcing jelentős terjedése tette működésüket szükségessé. Azóta ez kissé megváltozott, tevékenységük ugyanis fókuszálódott, és egyre inkább azokkal a mikro-, kis-, és középvállalkozásokkal kezdtek el foglalkozni, amelyek innovatívak és technológiaorientáltak. Egy inkubátorház tipikusan helyi fejlesztési eszköznek tekinthető, mert hatása mindig lokális. Egész régió szintű változásokra nem igazán lehet számítani egy üzleti inkubáció létrehozatalakor, de az kétségtelen, hogy egy város és munkaerő-vonzáskörzete tekintetében figyelemreméltó hatásai lehetnek, mert:

- a támogatott cégek jellemzően a helyi munkaerőpiacról szerzik be a munkaerőt;
- a támogatott cégek már az inkubáció időszaka alatt bekapcsolódnak a helyi gazdaság működésébe;

- a támogatott cégeknek az inkubációs időszak lezárultával a helyi környezetben kell majd helytállniuk (*Bajmócy, 2004*).

Ma körülbelül negyven ház működik, a vállalkozásfejlesztés mellett területfejlesztési és innováció-politikai feladatot is ellátva. Számos önfenntartó programot működtetnek, ám összességében nem tudnak önfenntartók lenni. Fontos megjegyezni, hogy a jelenlegi szabályozások alapján ma „csak az ipari parkokban létesülő inkubátorok kaphatnak támogatást, ami a befogadó háttér gyengesége miatt garancia arra, hogy a forrás felhasználatlan marad. Holott a technológiai inkubátor alkalmas lehet a diplomás munkanélküliség kezelésére, a hagyományos pedig a kicsi, de gazdaságosan végezhető mezőgazdasági feldolgozóipar, és a szociális foglalkoztatás számára is terep lehet” (*Soltész - Laczkó - Lányi - Mihály – Porubcsánszki, 2005, 27. oldal*)

Meg kell jegyezni azonban, hogy számos, a hazai inkubációs folyamatokat elemző tanulmány arról számol be, hogy az inkubátorházak működésük során nem nyújtják az általuk elvárt teljesítményt. Egyrészt nem sikerült tevékenységüket az innovatív és technológiaorientált, tehát nagyreményű vállalkozásokra összpontosítani, hanem ad hoc módon fogadják be és segítik a vállalkozásokat. Másrészt, általában megfogalmazott szabálya egy inkubátorháznak, hogy egy inkubált vállalkozás legfeljebb 3-5 évig tartózkodhat benne, és addigra megerősödve, át kell adnia helyét újabb vállalkozások számára. Ezzel szemben Magyarországon még olyan is előfordul, hogy egy vállalkozás 11 (!) éve működik egy inkubátorház szárnyai alatt.

Javaslatok

Az üzleti inkubáció adta lehetőségek kihasználása érdekében mindenképpen segíteni kell azok működését. Bajmócy Zoltán munkája alapján az alábbi táblázat mutatja meg a kétséges pontokat.

59. táblázat: Az intézményi környezet elemei

Intézményi környezet elemei	Sikerességi tényezők	Eszközök, javaslatok
Vállalkozási környezet	<ul style="list-style-type: none"> cégsűrűség általános és iparág-specifikus helyi infrastruktúra kölcsönös előnyökön alapuló vállalati együttműködések kvalifikált munkaerő helyi piac mérete 	Lásd a <i>Képzési programok</i> és az <i>Általános üzleti környezet javítása</i> fejezetekben
Technológia	<ul style="list-style-type: none"> egyetemek, kutatóintézetek jelenléte technológia transzfer intézmények technológia orientált KKV-k helyi vállalkozások K+F tevékenysége egyetem-ipar kapcsolatok minősége 	Lásd a <i>Beruházások és a KKV forgóeszközhitel</i> ek támogatása fejezetekben
Üzleti támogatások	<ul style="list-style-type: none"> együttműködés egyéb helyi fejlesztő intézményekkel iparág-specifikus képzési programok együttműködés a magánszektor szervezeteivel KKV fejlesztési politikák 	Lásd a <i>Képzési programok</i> és az <i>Általános üzleti környezet javítása</i> fejezetekben
Pénzügyi források	<p>Vállalkozásoknak</p> <ul style="list-style-type: none"> üzleti angyalok kockázati tőkések helyi pénzintézetek <p>Inkubátor részére</p> <ul style="list-style-type: none"> közösségi támogatások kockázati tőkések magánszektor szervezetei állami támogatások 	Lásd a <i>KKV forgóeszközhitel</i> ek támogatása fejezetben

Forrás: Bajmócy, 2004, 238. oldal

6. FORRÁSOK JEGYZÉKE

Adler Judit – Bank Dénes – Molnár László – Munkácsy Anna – Némethné Pál Katalin – Tompa Tamás – Udvardi Attila (2008): *Nagyfoglalkoztatók foglalkoztatási szándékai a pénzügy és gazdasági válság kapcsán*. GKI Gazdaságkutató Zrt.

A Magyar Köztársaság Kormánya (2007): *A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója*. Budapest.

Bajmócy Zoltán (2004): *Helyi társadalmi környezet a kisvállalkozások inkubációjában*. In: Czagány L. – Garai L. (szerk.) (2004): *A szociális identitás, az információ és a piac*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress Szeged, 229-242. oldal.

Berde Éva – Scharle Ágota (2004): *A kisvállalkozók foglalkozási mobilitása 1992 és 2001 között*. Közgazdasági Szemle, LI. évf., 2004. április, 346–361. oldal

Csapó Krisztián (2008): *Amerikai vállalkozásoktatási példák adaptációjának lehetősége Magyarországon*. Vezetéstudomány, XXXIX. évfolyam 2008. 1. szám.

Deák Szabolcs (2002): *Klaszter-alapú gazdaságfejlesztés*. In: Hetesi E. (szerk.) (2002): *A közszolgáltatások marketingje és menedzsmentje*. SZTE Gazdaságtudományi Kar Közleményei. JATEPress Szeged, 102-121. oldal.

Diósi Ágnes (2001): *Az üzlet az üzlet. Romák a vállalkozásban*. Interjú a SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány elnökével, dr. Soltész Anikóval. Letöltés helye: <http://www.amarodrom.hu/archivum/2001/0105/text5.htm> Letöltés ideje: 2009.01.13.

Drayton, W. (2002): *The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business*. California Management Review 44(3)., 120–132. oldal.

Ecostat (2000/a): *A vállalkozások és a rejtett gazdaság. A magyarországi vállalatok véleménye alapján*. Időszaki közlemények 21. kötet. Letöltés helye:

http://www.ecostat.hu/kiadvanyok/idoszaki_kozlemenyek/idosz21.html. Letöltés ideje: 2009.03.04.

Ecostat (2000/b): *A rejtett gazdaság a vállalkozások és a lakosság körében*. Időszaki közlemények 26. kötet. Letöltés helye:

http://www.ecostat.hu/print.html/kiadvanyok/idoszaki_kozlemenyek/idosz26.html. Letöltés ideje: 2009.03.04.

Európai Bizottság, Vállalkozás és Iparpolitikai Főigazgatóság (2005): *Az első alkalmazott. A növekedés akadályai – Az első alkalmazott felvétele*. Szakértői csoport jelentése. Letöltés helye:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/first_emp/1st_emp_hu.pdf

Letöltés ideje: 2007.04.26.

Európai Bizottság, Vállalkozási és Iparpolitikai Főigazgatóság (2008): *Vállalkozási ismeretek oktatása a felsőoktatásban, különösen a nem üzleti tanulmányok keretében*. Szakértői csoport jelentése. Letöltés helye (angolul):

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/entr_highed.pdf Letöltés ideje: 2010.03.10.

European Commission (2009): *European Charter for Small Enterprises. Good practice selection*. European Commission – Enterprise and Industry.

Frey Mária (1995): *Munkanélküliből lett vállalkozók*. Szociológiai Szemle 1995/1. 87-100.

Futó Péter (2007): *Kis- és középvállalkozások munkaiügyi támogatásának kérdőíves hatásvizsgálata*. In: EURÓPAI TÜKÖR 2007/4. április. Tanulmány. Budapest.

Gábor R. István et al (2005): *A magyar foglalkoztatáspolitikát átfogó értékelése az Európai Foglalkoztatási Stratégia kontextusában, az elmúlt öt év tapasztalatai alapján*. Összegzés és javaslatok. MTA Közgazdaságtudományi Intézet.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): *A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája 2007-2013*. GKM, Budapest.

Gerbner, M. E. (2008): *A vállalkozás mítosza*. Bagolyvár Kiadó, Budapest.

Giday András (2010): *Lakáscélú adókedvezményt a fiatalabbaknak*. Kézirat. Megjelenés alatt a Pénzügyi Szemlében.

Dr. Hitesy Ágnes – Dr. Bartucz Sarolta – Hollai Krisztina (200x): *A KKV-k integrációs felkészítésének tapasztalatai az EU tagországaiban*. Letöltés helye: nfm.gov.hu/data/cms640971/KKVKIntegraciosfelkeszitese.doc Letöltés ideje: 2010. november 15.

Juhász A. – Seres A. – Stauder M. (2008): *A kereskedelem koncentrációja*. Kiadó: Seres Antal, Budapest.

Kádek István (2004): *Út a sikeres vállalkozás-tanításhoz. Módszerek a vállalkozói szemlélet fejlesztéséhez*. Tanulmány. Eger.

Karen E. Wilson - Dr. Shailendra Vyakarnam - Christine Volkmann - Steve Mariotti - Daniel A. Rabuzzi (2009): *Educating the Next Wave of Entrepreneurs*. Letöltés helye: http://www.weforum.org/pdf/GEI/2009/Entrepreneurship_Education_Report.pdf Letöltés ideje: 2010. augusztus 18.

Kartali J. (szerk.) (2009): *A hazai élelmiszerkereskedelem struktúrája*. AKI tanulmánykötetek, 2009/2

Kis- és Középvállalkozás Stratégiai és Támogatási Főosztály (2004): *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája*. Előterjesztés a Miniszteri Kollégium részére.

Kleinheincz Ferenc (2001): *Spin-off vállalkozások, avagy: barátokozunk egy új megnevezéssel*. In: Inco. - 2001. 1. sz.

Letöltés helye: <http://www.inco.hu/inco5/innova/cikk1.htm> Letöltés ideje: 2010.03.21.

Központi Statisztikai Hivatal (2005): *Lakásstatisztika*.

Központi Statisztikai Hivatal (2006/a): *Lakásviszonyok az ezredfordulón.*

Központi Statisztikai Hivatal (2006/b): *Háztartásstatisztika.*

Központi Statisztikai Hivatal (2008): *Kiskereskedelmi üzlethálózat.* Statisztikai Tükör, II. évfolyam, 2008. december 31.

Központi Statisztikai Hivatal (2009/a): *Magyarország nemzeti számlái 2005-2007.* Budapest.

Központi Statisztikai Hivatal (2009/b): *Stadat, 2009.* Budapest.

Központi Statisztikai Hivatal (2010/a): *A regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2009.* Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 43. szám 2010. március 22.

Központi Statisztikai Hivatal (2010/b): *Vállalkozások demográfiaja, 2008.* Statisztikai Tükör, IV. évfolyam 61. szám 2010. május 21.

Lakatos Judit (szerk.) (2009): *A munkaerő-piaci politikák (LMP) adatbázisa (módszertan).* Statisztikai Módszertani Füzetek, 51, Budapest.

Losonczi Miklós (szerk.) (2009): *Jelentés a magyar gazdaságról.* GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest.

Mihály András – Palotai Borbála – Soltész Anikó (2004): *A Vas megyei női vállalkozók aktivitásának elősegítése.* SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Budapest.

Némethné Pál Katalin (2010): *Hol szökellnek a magyar gazellák? A dinamikusán növekvő kis- és középvállalatok néhány jellemzője.* Vezetéstudomány, XLI. évfolyam 4. szám.

Nyirő Zsuzsanna (ford.) (2003): *A tanári szakma helyzetbe hozása és az iskolavezetés modernizálása.* Letöltés helye: <ftp://ftp.oki.hu/eu/helyzetbehozas.pdf> Letöltés ideje: 2009.05.14.

Mihály Ildikó (200x): *Vállalkozási ismeretek oktatása Európában*. Letöltés helye: <http://www.oki.hu/printerFriendly.php...> Letöltés ideje: 2010.04.07.

Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (2007): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2007-es éves jelentés*. Budapest.

Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (2008): *A kis- és középvállalkozások helyzete 2008-es éves jelentés*. Budapest.

Nyitrai József (szerk.) (2008): *A vállalkozások regionális különbségei Magyarországon*. KSH, Győr.

Pap Kriszta (ford.) (200x): Fair Trade. Európai Fair Trade boltok hálózata. Letöltés helye: www.worldshops.org. Letöltés ideje: 2010.11.18.

Petheő Attila (2009): *Szociális vállalkozások*. Doktori disszertáció. Budapest.

Román Zoltán et al (2006): *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. KSH, Budapest.

Salát Janka, Dencső Blanka (2007): *Nyolc órában alkalmazottként....*Tárki Zrt. Letöltés helye: <http://www.tarki.hu/hu/news/2007/kitekint/20071205.html>. Letöltés ideje: 2007.12.05.

SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány (2008): *Vállalkozásoktatás*. Budapest.

Smallbone, David et al. (2001): *Researching Social Enterprise*. Middlesex University, UK

Dr. Soltész Anikó - Dr. Laczkó Zsuzsa - Lányi Pál - Mihály András - Porubcsánszki Katalin (2005): *JAVASLATOK a vállalkozás-ösztönzés, foglalkoztatás-támogatás, vállalkozó és foglalkoztatott képzés lehetséges jövőjére*. SEED Kisvállalkozás-fejlesztési Alapítvány, Budapest.

Dr. Szabó Antal (2010): *Ifjú vállalkozásfejlesztési politikák, azok fő elemei és gyakorlatai az Európai Unió országaiban és hazánkban*. Letöltés helye:

http://www.vallalkozastan.hu/data/pagecontent/0/ERENET/ifju_vallalkozaspolitika_szabo.pdf

Letöltés ideje: 2010.07.20.

Szakértői munkacsoport (2004): *A legális foglalkoztatás erősítése*. Tanulmány a Gazdasági Kabinet megbízásából. Budapest.

Szirmai Péter – Csapó Krisztián (2006): *Gyakorlati vállalkozásoktatás – Diákvállalkozások támogatása a Budapesti Corvinus Egyetemen*. Új Pedagógiai Szemle, 10. évf. 4. sz. Letöltés helye: <http://www.oki.hu/printerFriendly.php?tipus=cikk&kod=2006-04-lk-Tobbek-Gyakorlati> Letöltés ideje: 2008. szeptember

Dr. Szirmai Péter - Dr. Szerb László - Csapó Krisztián - Filep Judit - Kerégyártó Gábor - Kósa Lajos - Mihalkovné Szakács Katalin - Petheő Attila István (2008/a): *A KKV-k növekedése empirikus megközelítésben. Fejlődés és növekedés a KKV-k világában, gátló és segítő tényezők empirikus megközelítésben*. Tanulmány. Budapest. Letöltés helye: <http://www.nkth.gov.hu/innovaciopolitika/publikaciok-tanulmanyok-080519/kkv-novekedese> Letöltés ideje: 2010. november 5.

Dr. Szirmai Péter - Antal István - Gőz Anna - Győri Zsuzsanna - Jenes Barbara - Kerégyártó Gábor - Dr. Kénosi Viktória - Petheő Attila - Szakács Katalin - Tóth Tamás (2008/b): *A felelős vállalati tevékenység javítása*. Kutatás a SHELL Hungary megbízásából.

Tímár János (2000): *Az önfoglalkoztatás*. In: Élet és irodalom, XLIV. Évfolyam 2000/21. szám.

Wim Kok Jelentés (2003): *Több munkahelyet Európában!* Letöltés helye: http://einclusion.hu/wp-content/uploads/2007/09/wimkok_jelentes.pdf Letöltés ideje: 2010. 11.20.

7. MELLÉKLET

60. táblázat: A foglalkoztatás ágazati arányai

	Csehország		Szlovákia		Lengyelország		Magyarország		visegrádiak		Euro zóna	
	ezer fő	%	ezer fő	%	ezer fő	%	ezer fő	%	ezer fő	%	ezer fő	%
mezőgazdaság	176	3,3%	80	3,6%	2246	14,3%	174	4,5%	2676	9,9%	5700	3,9%
bányászat	54	1,0%	9	0,4%	248	1,6%	14	0,4%	325	1,2%	263	0,2%
feldolgozóipar	1441	27,3%	544	24,3%	3162	20,1%	871	22,4%	6018	22,2%	24082	16,3%
élelmiszeripar, italgy.,dohányipar	148	2,8%	46	2,1%	539	3,4%	133	3,4%	866	3,2%	3169	2,1%
textilipar, ruhaipar	75	1,4%	43	1,9%	314	2,0%	70	1,8%	502	1,8%	1484	1,0%
bőripar	8	0,2%	15	0,7%	53	0,3%	13	0,3%	89	0,3%	365	0,2%
faipar	79	1,5%	34	1,5%	196	1,2%	41	1,1%	350	1,3%	764	0,5%
papíripar, nyomdaipar, kiadói tevékenység	72	1,4%	21	0,9%	180	1,1%	46	1,2%	319	1,2%	1809	1,2%
kőolajfeldolgozóipar	4	0,1%	3	0,1%	19	0,1%	3	0,1%	29	0,1%	106	0,1%
vegyi alapanyaggyártás	43	0,8%	14	0,6%	128	0,8%	43	1,1%	228	0,8%	1274	0,9%
gumi-, műanyagtermék gyártás	88	1,7%	30	1,3%	174	1,1%	42	1,1%	334	1,2%	1145	0,8%
nemesfém ásványi termék gyártása	75	1,4%	24	1,1%	191	1,2%	27	0,7%	317	1,2%	1129	0,8%
kohászat, fémfeldolgozó ipar	244	4,6%	92	4,1%	396	2,5%	108	2,8%	840	3,1%	3830	2,6%
gép és berendezés gyártás	175	3,3%	57	2,5%	245	1,6%	67	1,7%	544	2,0%	2768	1,9%
elektronikai cikkek gyártása, műszergyártás	206	3,9%	92	4,1%	229	1,5%	163	4,2%	690	2,5%	2570	1,7%
közúti és egyéb járműgyártás	146	2,8%	47	2,1%	313	2,0%	70	1,8%	576	2,1%	2206	1,5%
bútoripar egyéb feldolgozóipar	77	1,5%	30	1,3%	307	1,9%	41	1,1%	455	1,7%	1440	1,0%
villamosenergia, gőz, gázellátás	59	1,1%	33	1,5%	236	1,5%	57	1,5%	385	1,4%	892	0,6%
építőipar	472	8,9%	183	8,2%	1195	7,6%	310	8,0%	2160	8,0%	11119	0,6%
kereskedelem összesen	741	14,0%	435	19,4%	2361	15,0%	585	15,1%	4122	15,2%	22314	15,1%

szálláshely és vendéglátás	192	3,6%	66	3,0%	307	1,9%	157	4,1%	722	2,7%	7279	4,9%
szállítás, távközlés együtt	362	6,8%	156	7,0%	1005	6,4%	287	7,4%	1810	6,7%	8323	5,6%
pénzügyi tévék.	92	1,7%	37	1,7%	336	2,1%	95	2,4%	560	2,1%	4045	2,7%
ingatlan, gazdasági szolgáltatás együtt	595	11,3%	193	8,6%	1011	6,4%	307	7,9%	2106	7,8%	19591	13,3%
közigazgatás, védelem	303	5,7%	148	6,6%	978	6,2%	289	7,4%	1718	6,3%	10237	6,9%
oktatás	292	5,5%	158	7,1%	1167	7,4%	311	8,0%	1928	7,1%	9194	6,2%
egészségügy, szociális ellátás	287	5,4%	129	5,8%	889	5,6%	249	6,4%	1554	5,7%	13782	9,3%
egyéb közösségi szolgáltatás	214	4,0%	67	3,0%	536	3,4%	179	4,6%	996	3,7%	6929	4,7%
mindösszesen	5288	100%	2237	100%	15747	100%	3879	100%	27151	100%	147800	100%
külföldiekkel versengő szektorok (A/ szektor)	1863	35,2%	699	31,2%	5963	37,9%	1216	31,4%	9741	35,9%	37324	25,3%
szolgáltatások (B/ szektor)	2329	44,0%	1036	46,3%	6214	39,5%	1636	42,2%	11215	41,3%	70334	47,6%
közösségi jellegű szolgáltatások (C/ szektor)	1096	20,7%	502	22,4%	3570	22,7%	1027	26,5%	6195	22,8%	40142	27,2%

Forrás: OECD, National Accounts 2010

61. táblázat: A foglalkoztatottak ágazatok szerinti munkahelyei a különböző végzettségek esetén, 2001

Ágazatok	ÖSSZES FOGLALKOZTATOTT	FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMA (ezer fő)				FOGLALKOZTATOTTAK ARÁNYA (%)			
		8 általános	középiskola	középiskola	egyetem főiskola	8 általános	középiskola	középiskola	egyetem főiskola
	ezer fő		érettségi nélkül	érettségivel			érettségi nélkül	érettségivel	
mezőgazdaság	203100	79600	67300	41000	15000	39%	33%	20%	7%
bányászat	8000	2000	3300	2100	700	25%	41%	26%	9%
feldolgozóipar									
húsipar	39100	14400	14900	7600	2200	37%	38%	19%	6%
gyümölcs feldolgozás	11900	4400	3900	2800	900	37%	33%	24%	8%
tejipar	10600	3200	3500	3100	800	30%	33%	29%	8%
egyéb élelmiszeripar	56700	16700	22000	13700	4200	29%	39%	24%	7%
ítalgártás	17000	4000	5100	5900	2000	24%	30%	35%	12%
dohányipar	1750	300	400	700	300	17%	23%	40%	17%
textilipar	34300	12500	11500	7700	1700	36%	34%	22%	5%
ruhaipar	86700	28600	39100	16900	2200	33%	45%	19%	3%
bőripar	26400	10200	11100	4600	600	39%	42%	17%	2%
faipar	30500	10200	13600	5400	1400	33%	45%	18%	5%
papíripar	10900	3400	3400	3100	1000	31%	31%	28%	9%
kiadói tevékenység	10800	900	1000	4900	4000	8%	9%	45%	37%
nyomdaipar	21600	4300	5900	9100	2300	20%	27%	42%	11%
kőolaj feldolgozó ipar	11200	1200	260	5500	2500	11%	2%	49%	22%

Melléklet

vegyi alapanyaggyártás	14400	2400	4400	5400	2300	17%	31%	38%	16%
gyógyszeripar	15200	2200	2700	6200	4200	14%	18%	41%	28%
egyéb vegyi anyag gyártása	9200	2300	2200	3200	1400	25%	24%	35%	15%
gumi-, műanyagtermék gyártás	36600	11500	12800	9200	3100	31%	35%	25%	8%
építőanyag ipar	34300	10200	13200	8400	2400	30%	38%	24%	7%
fémalapanyag gyártása	26200	6600	10500	6800	3400	25%	40%	26%	13%
fémfeldolgozó ipar	60100	12700	28100	14800	4500	21%	47%	25%	7%
gép és berendezés gyártás	74400	14400	33100	19900	7100	19%	44%	27%	10%
számítógép, elektronikai cikkek gyártása	17900	5500	5500	5200	1600	31%	31%	29%	9%
villamos gépek gyártása	68600	22500	23100	17700	5400	33%	34%	26%	8%
híradástechnikai termék gyártása	53400	14100	16200	17600	5400	26%	30%	33%	10%
műszergyártás	19600	3200	5100	8800	2500	16%	26%	45%	13%
közúti járműgyártás	41900	8900	18600	10700	3700	21%	44%	26%	9%
egyéb járműgyártás	9000	1500	3600	2800	1000	17%	40%	31%	11%
bútoripar egyéb feldolgozóipar	44100	10600	21400	10200	1900	24%	49%	23%	4%
hulladékfeldolgozás	2000	500	800	500	150	25%	40%	25%	8%
feldolgozóipar	898900	244300	339400	238100	75000	27%	38%	26%	8%
villamos energia, gőz, gázellátás	71400	11400	25500	25400	9000	16%	36%	36%	13%
építőipar	236400	4990	120200	47500	18800	2%	51%	20%	8%
jármű kereskedelem	21700	1900	7200	9600	3000	9%	33%	44%	14%
jármű javítás	34300	3900	18500	10600	1300	11%	54%	31%	4%
járműalkatrész kereskedelem	10100	1100	3200	4600	1200	11%	32%	46%	12%

üzemanyag kereskedelem	8600	1100	3100	3800	600	13%	36%	44%	7%
ügynöki nagykereskedelem	13000	1600	2800	5700	2800	12%	22%	44%	22%
élelmiszer, ital, dohány nagykereskedelem	25100	5000	9100	10300	2800	20%	36%	41%	11%
fogyasztási cikk nagykereskedelem	24200	3100	4800	10800	5500	13%	20%	45%	23%
egyéb áruk nagykereskedelme	50100	7500	11300	19600	11700	15%	23%	39%	23%
vegyes kiskereskedelem	128600	22000	51000	47600	7900	17%	40%	37%	6%
élelmiszer kiskereskedelem	41100	7800	17500	14100	1900	19%	43%	34%	5%
gyógyszer, illatszer kiskereskedelem	17200	1600	1600	8600	5300	9%	9%	50%	31%
fogyasztási cikk kiskereskedelem	116800	16200	34400	54000	12200	14%	29%	46%	10%
használt cikk és nem bolti kiskereskedelem	14100	3300	3400	5700	1500	23%	24%	40%	11%
fogyasztási cikk javítás	13700	1600	4400	6700	1000	12%	32%	49%	7%
kereskedelem összesen	520700	77700	172400	211800	58700	15%	33%	41%	11%
szálláshely szolgáltatás	28200	6500	7300	10700	3800	23%	26%	38%	13%
étterem, cukrászat	64000	13000	25700	22800	2600	20%	40%	36%	4%
egyéb vendéglátás	33400	7000	12800	12400	1300	21%	38%	37%	4%
munkahelyi étkezés	8200	3500	2500	1800	300	43%	30%	22%	4%
szálláshely és vendéglátás	133800	30000	48300	47700	8000	22%	36%	36%	6%
szállítás	185000	40100	73700	60900	10300	22%	40%	33%	6%
szállítást kiegészítő tevékenység	34000	5800	8000	14300	5900	17%	24%	42%	17%
posta	43900	9400	9200	22700	2700	21%	21%	52%	6%
távközlés	26000	1500	3000	13400	8100	6%	12%	52%	31%
szállítás, távközlés együtt	288900	56800	93900	111300	27000	20%	33%	39%	9%

pénzügyi tévék.	69700	3300	3600	41500	21300	5%	5%	60%	31%
ingatlanügylek	25100	4600	5200	10200	5000	18%	21%	41%	20%
kölcsönzés	4700	700	1300	2100	600	15%	28%	45%	13%
számítástechnikai tévék.	32200	1300	1600	13600	15600	4%	5%	42%	48%
k+f	10200	1000	900	2900	5300	10%	9%	28%	52%
jogi, gazdasági tevékenység	63700	2900	3000	28200	29600	5%	5%	44%	46%
mérnöki tevékenység	24300	1400	1800	6600	14600	6%	7%	27%	60%
nyomozás, biztonsági tevékenység	57500	13600	25400	15200	3300	24%	44%	26%	6%
gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás (egyéb)	61400	15700	11700	22900	11100	26%	19%	37%	18%
ingatlan, gazdasági szolgáltatás együtt	279100	41200	50900	101700	85100	15%	18%	36%	30%
közigazgatás, védelem	279800	36500	43400	119900	80000	13%	16%	43%	29%
oktatás	309500	43400	25200	54600	186300	14%	8%	18%	60%
egészségügy	178800	31200	24300	76200	48000	17%	14%	43%	27%
szociális ellátás	62800	20200	12900	22200	7600	32%	21%	35%	12%
egészségügy összesen	241600	51400	37200	98400	55600	21%	15%	41%	23%
szennyvíz hulladékkezelés, köztisztasági sz.	17100	5500	5300	4000	1300	32%	31%	23%	8%
érdekképviseleti tévék.	21500	2300	2000	74000	9800	11%	9%	34%	46%
kulturális szolgáltatás	49700	6000	4900	-46400	19000	12%	10%	-93%	38%
sporttevékenység	14300	2200	2800	6500	2800	15%	20%	45%	20%
egyéb közösségi szolgáltatás mindösszesen	102600	16000	15000	38100	32900	16%	15%	37%	32%
egyéb szolgáltatás	46000	16000	15000	38100	32900	35%	33%	83%	72%
alkalmazottakat tartó háztartás	1800	1000	400	300	0	56%	22%	17%	0%

Melléklet

területen kívüli szervezetek	1500	300	500	400	200	20%	33%	27%	13%
mindösszesen	3690300	752500	1064400	1197600	675800	20%	29%	32%	18%

Forrás: Mikrocenzus, 2005

62. táblázat: A foglalkoztatottak megoszlása életkor és szervezeti létszám szerint, 2005 (%)

	összes foglalkoztatott	a foglalkoztatottak életkora					a munkaadó mérete (foglalkozottak száma)						KKV szektor aránya
		15-29 éves	30-39 éves	40-49 éves	50-59 éves	60-	1-9	10-19	20-49	50-249	250-	nem tudja	
mezőgazdaság	186800	15%	23%	30%	26%	6%	48%	9%	14%	17%	4%	7%	95%
bányászat	8400	11%	33%	35%	20%	1%	12%	5%	14%	32%	27%	10%	70%
élelmiszeripar, italgyártás	126300	24%	28%	27%	19%	1%	12%	11%	14%	28%	27%	8%	70%
dohányipar	1200	33%	33%	33%	8%	0%	0%	8%	17%	17%	50%	8%	45%
textilipar	25500	22%	24%	30%	24%	1%	9%	7%	14%	34%	22%	14%	74%
ruhaipar, bőripar	71700	21%	29%	27%	21%	2%	2%	9%	17%	32%	19%	22%	76%
faipar	33800	29%	28%	23%	17%	2%	33%	15%	14%	24%	8%	6%	92%
papíripar	14800	21%	26%	26%	23%	3%	7%	8%	16%	26%	28%	16%	66%
nyomdaipar, kiadói tevékenység	38500	24%	30%	24%	18%	3%	3%	13%	16%	23%	12%	33%	81%
kőolaj feldolgozó ipar, vegyi alapanyaggyártás	45100	20%	25%	27%	27%	2%	7%	4%	6%	17%	59%	8%	36%
gumi-, műanyagtermék gyártás	40700	27%	27%	25%	21%	1%	11%	8%	15%	28%	30%	9%	67%
építőanyag ipar	36500	23%	30%	26%	20%	1%	20%	7%	11%	21%	34%	8%	64%
kohászat	30400	25%	25%	27%	23%	0%	9%	6%	11%	20%	48%	6%	49%
fémfeldolgozó ipar	63900	23%	25%	3%	24%	2%	22%	13%	18%	27%	16%	5%	83%
gép és berendezésgyártás	71800	24%	24%	26%	24%	2%	14%	7%	13%	26%	33%	7%	64%
iroda- számítógép, műszergyártás	27100	30%	25%	25%	18%	2%	18%	7%	9%	23%	31%	11%	65%
villamos ipari gépek gyártása	61100	28%	27%	27%	17%	1%	4%	4%	6%	19%	59%	8%	36%
híradástechnikai termék gyártása	62500	41%	26%	20%	12%	0%	4%	2%	4%	14%	69%	8%	26%
közúti és egyéb járműgyártás	62700	30%	27%	26%	17%	0%	7%	3%	5%	19%	59%	6%	37%
bútoripar egyéb feldolgozóipar	40400	32%	28%	20%	18%	1%	36%	13%	16%	20%	8%	6%	91%

hulladékfeldolgozás	1900	37%	47%	42%	26%	0%	58%	37%	21%	26%	5%	-47%	96%
feldolgozóipar	856800	26%	27%	26%	20%	1%	14%	8%	12%	24%	34%	8%	63%
villamos energia, gőz, gázellátás	62100	14%	24%	34%	27%	1%	4%	4%	9%	23%	48%	11%	45%
építőipar	279900	25%	30%	25%	19%	2%	44%	15%	14%	11%	5%	11%	94%
jármű-, alkatrész-, üzemanyag kereskedelem, javítás	203000	29%	31%	23%	15%	2%	34%	16%	16%	14%	11%	8%	88%
kiskereskedelem	372000	28%	30%	24%	16%	2%	52%	11%	8%	9%	12%	7%	87%
kereskedelem összesen	575000	28%	31%	24%	16%	2%	46%	13%	11%	11%	12%	8%	87%
szálláshely és vendéglátás	138500	34%	27%	20%	16%	2%	49%	17%	11%	9%	6%	7%	94%
szállítás	175300	17%	29%	30%	23%	1%	22%	7%	7%	14%	40%	10%	56%
szállítást kiegészítő tevékenység	49500	24%	30%	26%	18%	2%	28%	11%	14%	14%	24%	10%	74%
posta, távközlés	65800	22%	34%	24%	19%	1%	10%	5%	9%	15%	48%	14%	45%
szállítás, távközlés együtt	290600	19%	30%	28%	21%	1%	20%	7%	9%	14%	39%	11%	56%
pénzügyi tévék.	79100	27%	30%	23%	19%	2%	18%	9%	12%	18%	35%	9%	62%
ingatlanügylek	28100	18%	23%	27%	27%	6%	43%	12%	11%	14%	12%	8%	87%
kölcsönzés	4800	21%	27%	27%	21%	2%	58%	15%	6%	15%	4%	2%	96%
számítástechnikai tévék.	34600	41%	27%	17%	13%	1%	40%	14%	15%	16%	10%	5%	89%
k+f	13100	13%	24%	21%	29%	13%	10%	5%	15%	40%	20%	11%	78%
gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	222200	25%	26%	22%	23%	5%	45%	10%	10%	13%	9%	12%	89%
ingatlan, gazdasági szolgáltatás együtt	302800	26%	26%	22%	22%	5%	43%	11%	11%	15%	10%	11%	89%
közigazgatás, védelem	289300	23%	29%	24%	22%	2%	6%	8%	13%	28%	32%	12%	
oktatás	329600	13%	23%	31%	28%	5%	7%	12%	30%	35%	9%	6%	
egészségügy, szociális ellátás	273300	16%	26%	28%	25%	5%	14%	7%	11%	24%	36%	9%	
szennyvíz hulladékkezelés, köztisztasági sz.	23700	16%	22%	31%	28%	3%	12%	8%	14%	28%	25%	12%	
érdekképviseleti tevékenység	20200	19%	19%	24%	28%	9%	37%	10%	12%	14%	11%	15%	

Melléklet

kulturális szolgál, sporttevékenység	67800	22%	28%	23%	20%	7%	31%	10%	14%	20%	15%	10%	
egyéb szolgáltatás	56100	34%	25%	20%	17%	4%	69%	9%	6%	5%	3%	7%	
alkalmazottat tartó háztartás	2000	25%	20%	35%	15%	10%	85%	0%	5%	0%	0%	10%	
területen kívüli szervezetek	5600	30%	25%	21%	21%	2%	14%	7%	4%	5%	5%	64%	
mindösszesen	3846400	23%	27%	26%	21%	3%	28%	10%	14%	20%	23%	23%	76%

Forrás: Mikrocenzus, 2005

63. táblázat: Foglalkoztatottak száma* létszám-kategóriák és ágazatok szerint, 2004 (fő)

Ágazat – Branches		1-9	10-49	50-249	250 fő és felette 250 and above	Összesen Total
kódja code	megnevezése denomination					
		fő - persons employed				
10	Szénbányászat, tüzegyémelés	39	225	458	–	722
11	Kőolaj-, földgázgyémelés, -szolgáltatás	51	53	311	...	915
12	Urán-, tóriumérc-bányászat	–	–	–	–	–
13	Fém tartalmú érc bányászata	11	–	558
14	Egyéb bányászat	709	1 729	1 097	...	3 948
C	BÁNYÁSZAT	810	2 007	1 949	1 375	6 141
15	Élelmiszer, ital gyémártása	13 051	25 966	38 608	52 481	130 108
16	Dohánytermék gyémártása	–	1 439	1 715
DA	Élelmiszer, ital, dohány gyémártása	13 051	25 987	38 863	53 920	131 821
17	Textília gyémártása	3 849	4 572	8 481	14 311	31 213
18	Ruházati termék gyémártása; szőrmekikészítés, -konfekcionálás	8 634	10 127	17 959	18 134	54 854
DB	Textília, textilárú gyémártása	12 483	14 699	26 440	32 445	86 067
19	Bőrkikészítés; táskafélék, szíjzat, lábbeli gyémártása	1 309	2 952	6 219	5 356	15 836
DC	Bőrtermék, lábbeli gyémártása	1 309	2 952	6 219	5 356	15 836
20	Fafeldolgozás, fonottárú gyémártása	10 177	9 161	6 248	5 928	31 514
DD	Fafeldolgozás	10 177	9 161	6 248	5 928	31 514
21	Papír, papírtermék gyémártása	1 066	2 212	4 059	11 507	18 844
22	Kiadói, nyomdai tevékenység, egyéb sokszorosítás	13 307	9 137	7 350	6 602	36 396
DE	Papírgyémártás, kiadói, nyomdai tevékenység	14 373	11 349	11 409	18 109	55 240
23	Kokszgyémártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyag gyémártása	7	...	–	6 999	7 056
DF	Kokszgyémártás, kőolaj-feldolgozás, nukleáris fűtőanyag gyémártása	7	...	–	6 999	7 056
24	Vegyí anyag, termék gyémártása	1 467	2 908	6 003	23 335	33 713
DG	Vegyí anyag, termék gyémártása	1 467	2 908	6 003	23 335	33 713
25	Gumi-, műanyag termék gyémártása	4 586	10 197	14 110	12 855	41 748
DH	Gumi-, műanyag termék gyémártása	4 586	10 197	14 110	12 855	41 748
26	Egyéb nemfém ásványi termék gyémártása	4 829	5 285	8 802	12 158	31 074
DI	Egyéb nemfém ásványi termék gyémártása	4 829	5 285	8 802	12 158	31 074
27	Fémalapanyag gyémártása	775	1 553	4 760	12 014	19 102
28	Fémfeldolgozási termék gyémártása	18 177	25 657	22 560	6 334	72 728
DJ	Fémalapanyag, fémfeldolgozási termék gyémártása	18 952	27 210	27 320	18 348	91 830
29	Gép, berendezés gyémártása	10 901	12 170	21 838	24 317	69 226

Ágazat – Branches		1-9	10-49	50-249	250 fő és felette 250 and above	Összesen Total
kódja code	megnevezése denomination					
		fő - persons employed				
DK	Gép, berendezés gyártása	10 901	12 170	21 838	24 317	69 226
30	Iroda-, számítógépgyártás	550	441	962	6 371	8 324
31	Máshova nem sorolt villamos gép, készülék gyártása	2 680	3 958	9 730	54 122	70 490
32	Híradás-technikai termék, készülék gyártás:	2 563	2 240	5 318	44 601	54 722
33	Műszergyártás	6 425	4 043	5 795	4 170	20 433
DL	Villamos gép, műszer gyártása	12 218	10 682	21 805	109 264	153 969
34	Közúti jármű gyártása	602	1 848	6 407	32 108	40 965
35	Egyéb jármű gyártása	686	779	1 773	5 798	9 036
DM	Járműgyártás	1 288	2 627	8 180	37 906	50 001
36	Bútorgyártás; máshova nem sorolt feldolgozóipari termék gyártása	11 106	8 874	8 389	5 814	34 183
37	Nyersanyag visszanyerése hulladékból	634	504	663	-	1 801
DN	Máshova nem sorolt feldolgozóipar	11 740	9 378	9 052	5 814	35 984
D	FELDOLGOZÓIPAR	117 381	144 655	206 289	366 754	835 079
40	Villamosenergia-, gáz-, gőz-, melegvzellátás	424	1 294	5 387	29 896	37 001
41	Víztermelés, -kezelés, -elosztás	397	1 361	4 812	15 801	22 371
E	VILLAMOSENERGIA-, GÁZ-, GŐZ-, VÍZELLÁTÁS	821	2 655	10 199	45 697	59 372
C,D,E	IPAR	119 012	149 317	218 437	413 826	900 592
45	Építőipar	123 032	68 130	33 454	13 533	238 149
F	ÉPÍTŐIPAR	123 032	68 130	33 454	13 533	238 149
50	Jármű-, üzemanyag-kereskedelem	37 078	27 690	13 519	1 590	79 877
51	Nagykereskedelem	64 901	52 115	32 923	18 703	168 642
52	Kiskereskedelem	193 134	51 177	32 280	64 570	341 161
G	KERESKEDELEM, JAVÍTÁS	295 113	130 982	78 722	84 863	589 680
55	Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	68 614	30 863	12 820	12 628	124 925
H	SZÁLLÁSHELY-SZOLGÁLTATÁS, VENDÉGLÁTÁS	68 614	30 863	12 820	12 628	124 925
60	Szárzaföldi, csövezeték szállítás	48 032	18 565	9 817	101 027	177 441
61	Vízi szállítás	223	182	559	...	1 326
62	Légi szállítás	144	250	566	...	4 076
63	Szállítást kiegészítő tevékenység, utazásszervezés	9 411	7 119	6 152	6 748	29 430
64	Posta, távközlés	3 562	1 941	2 651	56 232	64 386
I	SZÁLLÍTÁS, RAKTÁROZÁS, POSTA, TÁVKÖZLÉS	61 372	28 057	19 745	167 485	276 659

Ágazat – Branches		1-9	10-49	50-249	250 fő és felette 250 and above	Összesen Total
kódja code	megnevezése denomination					
		fő - persons employed				
65	Pénzügyi tevékenység (biztosítás nélkül)	193	3 624	9 882	25 415	39 114
66	Biztosítás (kivéve: kötelező társadalombiztosítás)	30	193	1 119	9 028	10 370
67	Pénzügyi kiegészítő tevékenység	19 274	688	1 585	–	21 547
J	PÉNZÜGYI TEVÉKENYSÉG	19 497	4 505	12 586	34 443	71 031
70	Ingatlanügylek	33 816	14 678	8 189	7 245	63 928
71	Kölcsönzés	5 132	1 687	880	–	7 699
72	Számítástechnikai tevékenység	30 125	8 393	5 837	6 477	50 832
73	Kutatás, fejlesztés	3 331	1 266	912	5 779
74	Gazdasági tevékenységet segítő szolgáltatás	181 904	44 937	42 471	45 312	314 624
K	INGATLANÜGYLETEK, GAZDASÁGI SZOLGÁLTATÁS	254 308	70 961	58 289	59 304	442 862
80	Oktatás	25 966	2 242	1 034	29 589
M	Oktatás	25 966	2 242	1 034	29 589
85	Egészségügyi, szociális ellátás	38 651	4 282	2 652	1 569	47 154
N	Egészségügyi, szociális ellátás	38 651	4 282	2 652	1 569	47 154
90	Szennyvíz-, hulladékkezelés, szennyeződésmentesítés	2 245	3 467	6 772	5 300	17 784
91	Érdek-képviselési tevékenység	–	–	–
92	Szórakoztatás, kultúra, sport	27 748	3 958	3 177	5 320	40 203
93	Egyéb szolgáltatás	34 702	3 614	3 460	3 511	45 287
O	Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	64 696	11 039	13 409	14 131	103 275
C-O	ÁGAZATOK ÖSSZESEN	1 070 261	500 378	451 148	802 129	2 823 916

Forrás: Mikrocenzus, 2005