



KKV-POLITIKA

I. KÖTET

VÁLLALKOZÁSPOLITIKAI FELADATOK

A VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK ÉS VISELKEDÉSEK TÜKRÉBEN

ÖSSZEFOGLALÓ ÉS HÁTTÉRTANULMÁNYOK

A tanulmány a TÁMOP 2.5.2
'A partnerség és a
párbeszéd szakmai
hátterének megerősítése,
közös kezdeményezések
támogatása' kiemelt projekt
keretében készült



A projekt az Európai Unió támogatásával,
az Európai Szociális Alap
társfinanszírozásával valósul meg.

Kkv-politika

I. kötet

VÁLLALKOZÁSPOLITIKAI FELADATOK A VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK ÉS VISELKEDÉSEK TÜKRÉBEN – ÖSSZEFOGLALÓ

SZERZŐK:

BALÁS GÁBOR (KUTATÁSVEZETŐ), **BOGNÁR FRUzsINA**, **MIKE KÁROLY**

A KUTATÁSBAN RÉSZT VETTEK ÉS A HÁTÉRTANULMÁNYOKAT JEGYZIK TOVÁBBÁ:

BORBÁS GABRIELLA

CSITE ANDRÁS

KISS GÁBOR

MÜLLER MÓNKA

Kiadja a



Felelős kiadó:

CSITE ANDRÁS

Készült a Foglalkoztatási Hivatal megbízásából
2011.

TARTALOM

BALÁS GÁBOR – BOGNÁR FRUzsINA - BORBÁS GABRIELLA – CSITE ANDRÁS – MIKE KÁROLY:	
KKV-POLITIKA: VÁLLALKOZÁSPOLITIKAI FELADATOK A VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK ÉS VISELKEDÉSEK TÜKRÉBEN	5
 BOGNÁR FRUzsINA:	
A FEJLESZTÉSPOLITIKÁVAL KAPCSOLATOS VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK.....	54
 KISS GÁBOR:	
A FEJLESZTÉSPOLITIKA VÁLTOZÁSAI ÉS A VÁLLALKOZÓK TOVÁBBI VÁLTOZTATÁSI ELVÁRÁSAI VÁLLALKOZÓI FELMÉRÉSEK ÉS SZAKÉRTŐI VÉLEMÉNYEK ALAPJÁN 2007 ÉS 2010 KÖZÖTT	157
 MIKE KÁROLY – MÜLLER MÓNKA:	
A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATAI, BIZALMI INFRASTRUKTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON	222

**BALÁS GÁBOR – BOGNÁR FRUZZSINA – BORBÁS GABRIELLA –
CSITE ANDRÁS – MIKE KÁROLY**

**KKV-POLITIKA: VÁLLALKOZÁSPOLITIKAI FELADATOK A
VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK ÉS VISELKEDÉSEK
TÜKRÉBEN**

ÖSSZEFOGLALÓ

ABSZTRAKT

A tanulmány a magyar vállalkozáspolitikai lehetséges fókuszait vizsgálja a vállalkozók viselkedésének és elvárásainak tükrében. A kutatás háttérében a vonatkozó szakirodalom és hazai empirikus irodalom feltárásán túl egy 300 fős személyes vállalkozói lekérdezés állt, amely 5–49 főt foglalkoztató vállalkozások tulajdonos-üzvegyvezetőinek véleményét, tapasztalatát mérte fel hét magyarországi nagyvárosban.

A kutatás két témára fókuszált. A kutatás első részében azt vizsgáltuk, hogy a vállalkozók elvárásai mennyire találkoznak az Új Széchenyi Terv nyomán 2011-től megújított magyar vállalkozástámogatási rendszerrel. A vállalkozói elvárásoknak, viselkedések alapján látható, hogy a kormányzati politika változásának iránya találkozott a vállalkozók elvárásaival. A vállalkozók pozitívan ítélik meg a fejlesztéspolitika új irányait. E tekintetben sem területi eltéréseket nem találtunk, sem a korábbi pályázati tapasztalat alapján nem tapasztaltunk jelentős eltéréseket. Az egyes fejlesztéspolitikai eszközök és fejlesztéspolitikai célok támogatottságában, a támogatás erejében az egyes eszközökkel szembeni keresletben azonban már meghatározónak bizonyult a vállalkozó környezete, korábbi fejlesztéspolitikai tapasztalata, illetve érzékelt növekedési kilátásai.

A kutatás második felében azt vizsgáltuk, hogy milyenek a magyar vállalkozók körében az üzletek létrejöttét segítő bizalmi struktúrák. A kutatás a hazai kis- és közepes vállalkozások (kkv-k) növekedési, versenyképességi problémáit új szemszögből vizsgálja meg. Kiindulópontja, hogy a kkv-k sikeressége azon múlik, képesek-e más gazdasági szereplőkkel (beszállítókkal, vevőkkel stb.) együttműködni. Az együttműködési képesség legfőbb feltételének a bizalmat tekinti, és hangsúlyozza, hogy a bizalom megteremtésében kulcsszerepet játszanak az informális és formális társadalmi intézmények (normák, gyakorlatok, játékszabályok). A kérdés fontosságát az Új Széchenyi Terv Vállalkozási Programja is kiemeli azonban a kormányzati politika teendőit nyitva hagyja, ezért e kérdés fontosságát az elméleti fontosságon túl az is adja, hogy feltárjuk, e kérdésben milyen szerepet tölthet be a kormányzati politika, milyen tényezőkre kell odafigyelnie, milyen tényezőkre építhet a jövőben. A kutatás többek között kimutatta, hogy személyes kapcsolatok működtetik a magyar kapitalizmust, de számos jel utal arra, hogy ezek gátjai is a vállalkozások növekedésének, a magyar gazdaság globális integrációjának, ami különös erővel tárul fel a magyar kkv-k multinacionális vállalatokkal fenntartott kapcsolatainak vizsgálata során, ahol úgy tűnik, a multik mintha kívül esnének a magyar gazdaság „bizalmi szféráján”.

ABSTRACT

This paper deals with the possible focuses of the Hungarian enterprise policy, taking into account the behaviour and expectations of entrepreneurs. Apart from domestic empirical studies and related literature, our research is based on a special personal entrepreneur questionnaire. It was completed by 300 owner-managers, all of them leading a 5-49 employee large company, from 7 of the largest Hungarian cities.

Our paper focuses on two main topics. The first part analyses the issue, how the entrepreneurs' expectations meet in the new Hungarian enterprise supporter system, implemented by the New Széchenyi Plan in 2011. Our results show that this new trend was taken positively by the entrepreneurs; they appreciated the new ways of development policy as well. We have found no spatial bias regarding this issue, nor did previous competition experience show significant bias. If we focus on the support of certain tools and aims of the development policy, the strength of the support and the demand for these tools are biased by the entrepreneur's environment, the previous development policy experience and the apprehended growth prospects.

The second part analyses among the Hungarian entrepreneurs those trust structures that help the opening of new businesses. This research analyses the growth and competitiveness problems of the Hungarian small- and medium size enterprises (SMEs) from a new point of view. Its starting point is that the success of SMEs depend on the fact, whether they are able to cooperate with other business actors (suppliers, costumers, etc.). The most important feature of this cooperation is trust, and to create trust, formal and informal social institutions (norms, exercises, rules) play a crucial role. This issue is also emphasised by the Enterprise Programme of the New Széchenyi Plan, but it leaves open the specific objectives of the governmental policy; therefore, the importance of this issue is not only theoretical, but also practical in researching the kind of role governmental policy could fulfil, and what issues should it pay attention to, what aspects could it build upon in the future. Among other accomplishments, our results show that personal relations are operating the Hungarian capitalism. At the same time, there are numerous signs implying that these are also constraints of the growth of enterprises, and the global integration of the Hungarian economy. These results are highly visible if we analyse the Hungarian SME's relations with the multinational corporations, where it seems that these multinationals are out of the Hungarian economy's "trust sphere".

TARTALOMJEGYZÉK

BEVEZETÉS	9
1. A FEJLESZTÉSPOLITIKÁVAL KAPCSOLATOS VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK.....	11
1.1. A fejlesztéspolitikáról 2010 előtt.....	11
1.2. A fejlesztéspolitikával kapcsolatos vállalkozói elvárások az empirikus kutatások és a vállalkozói szervezetek megnyilatkozásainak fényében.....	14
1.3. A fejlesztéspolitika változásai.....	16
2.3.1. Az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programja.....	16
2.3.2. Pályázatok változásai az Új Széchenyi Tervben.....	17
1.4. Az adatelemzés eredményei	18
1.4.1. A fejlesztéspolitika megítélése	19
1.4.2. A fejlesztési politikával kapcsolatos kormányzati szándékok támogatottsága	24
2.4.3. A pályázatok iránti kereslet.....	27
1.5. Összefoglalva: javuló összhang tapasztalható a vállalkozók és a vállalkozáspolitiká között, ezért egyelőre kedvezőek a várakozások.....	35
2. A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATAI ÉS BIZALMI INFRASTRUKTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON	37
2.1. Elméleti keret: a vállalkozások kapcsolatairól az új intézményi közgazdaságtan perspektívájából.....	37
2.2. Bizalom és üzleti siker a magyar vállalkozók körében.....	38
2.2.1. A magyar társadalmat jellemző bizalmi attitűdök hatása alól a vállalkozók sem vonhatják ki magukat	38
2.2.2. A magyar vállalkozók többsége gyanakvóan fordul új üzleti partnereihez....	39
2.2.3. A bizalom mégis létrejön a tényleges üzleti kapcsolatokban – bizalom nélkül nincs együttműködés	39
2.2.4. Az üzleti siker kulcsa a bizalom	40
2.3. A bizalom infrastruktúrája	41
2.3.1. „Kapcsolatháló-kapitalizmus”: a személyes kapcsolatháló mint a bizalom és siker kulcsa.....	41
2.3.2. A bizalom infrastruktúrája személyes és személytelen, informális és formális elemeket is tartalmaz.....	42
2.3.3. A legfontosabb szerződéses garancia a hosszú távú, szoros személyes együttműködés	43
2.3.4. Az üzletfelek között a bizalmat az erősen személyes jellegű garanciák teremtik meg elsősorban.....	44
2.4. A bizalomra ható tényezők.....	44
2.4.1. Tranzakciós jellemzők hatása a bizalomra: az erősek, az elkötelezettek és a hosszú távra tervezők bíznak	44
2.4.2. A vállalkozó személyének hatása a bizalomra: az idősebbek kevésbé gyanakvóak, a fiatalabbak jobban bíznak a jogrendben.....	45
2.4.3. A vállalkozók családi hátterének hatásai.....	47
2.4.4. A vállalkozói szerveződések hatásai.....	47
2.4.5. Az üzletfelek hatása a bizalomra: a vállalkozók nem bíznak a multikban	47
2.5. Tanulságok a vállalkozáspolitiká számára, teendők és korlátok egy bizalom alapú gazdaság kiépítése irányában	48
IRODALOMJEGYZÉK.....	50

BEVEZETÉS

A Foglalkoztatási Hivatal vállalkozói szerződéssel megbízta a Hétfi Kutatóintézet Korlátolt Felelősségű Társaságot, hogy a TÁMOP 2.5.2 kódszámú kiemelt projekt keretében a Gazdasági és Szociális Tanács számára elkészítse a „Kkv-politika” című kutatást.

A kutatásnak a kiírásban megfogalmazott célja a kis- és középvállalatok szerepének megerősítése érdekében szükséges lépések feltárása két terület részletes vizsgálatával, egyrészt a kis- és középvállalatok fejlesztéspolitikával szembeni elvárásainak feltárása, másrészt a kkv-k közötti kapcsolatok vizsgálata. Jelen tanulmány a kutatás során készült háttér tanulmányok alapján készített köztes összefoglaló jelentés.

Az Új Széchenyi Terv (ÚSZT) a nemzetgazdaság fejlesztésének kiemelt területeként jelölte meg a kis- és közepes méretű vállalkozások fejlesztését. Az ÚSZT a korábbiaktól részben eltérő megközelítéssel és azon belül fejlesztéspolitikai beavatkozásokkal kívánja a kkv-k nemzetgazdasági – és különösen a foglalkoztatásban játszott – szerepét növelni. A kutatás első felében ezért azonosítottuk azokat a változásokat, amelyeket a fejlesztéspolitikában az Új Széchenyi Terv meghirdetett, majd felmérjük azt, hogy ez mennyiben illeszkedik a vállalkozások elvárásaihoz, beruházási terveihez, tehát a fejlesztéspolitika valós „keresletéhez”.

A vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok számát, intenzitását, s így értékteremtő képességét növelheti, ha a vállalkozások könnyen tudnak és mernek új üzleti partnerekkel üzleteket kötni. Mivel az új partnerekkel való üzleti viszony kialakítása nagyobb kockázattal jár, mint a már meglévő üzletfelekkel újabb üzletet kötni, különleges szerepe van azoknak a garanciáknak és azok költségeinek, amelyeket az üzleti partnerek alkalmazhatnak egymás felé az új üzlet kialakítása során. A kutatás második részében a kis- és középvállalkozások közötti üzleti kapcsolatok, együttműködések működését biztosító kulturális, piaci és állami garanciák (bizalom infrastruktúrája) vizsgálatára koncentráltunk tehát. A bizalom infrastruktúrájának szerepét a vállalkozások versenyképességének megerősítésében már az új kormányzati kkv-politika is felismerte, azonban ennek a konkrét fejlesztéspolitikai, vállalkozáspolitikai eszközökben való megjelenése feltehetően részben a vonatkozó kutatási ismeretek hiányában is még kidolgozásra vár. Kutatásunk második felében ezen eszközök kidolgozását kívánjuk segíteni azzal, hogy feltárjuk: jelenleg milyen átváltások, kiegészítő hatások vannak a különböző biztosítékok alkalmazása között a magyar kkv-k körében, milyen piaci, állami lépések erősíthetnék a vállalkozások közötti együttműködéshez szükséges bizalom erősítését, amely a gazdaságot olajozottabbá, a vállalkozások közötti tranzakciókat gördülékenyebbé tenné. Bemutatjuk a vállalkozások tevékenysége és a tulajdonosok, vezetők értékrendje közötti kapcsolat vizsgálatának eredményeit. Körbejárjuk, hogy milyen tényezők formálják a vállalkozók teljesítménnyel, kooperációval, újításokkal kapcsolatos vélekedését, illetve hogy ezek a vélekedések mennyire meghatározóak üzleti döntéseik során.

A kutatás során alapvetően a kkv-k körében lefolytatott kérdőíves adatfelvétel eredményeit dolgozzuk fel. Az adatfelvétel 7 magyar nagyvárosban (Budapest, Debrecen, Dunaújváros, Miskolc, Szeged, Szekszárd és Zalaegerszeg) 300 darab, 5–49 főt foglalkoztató vállalkozást érintett. A lekérdezés a vállalkozások tulajdonos

vezetőjével készített személyes kérdőíves megkérdezéssel zajlott 2011. április 18-a és 2011. május 13-a között. Az adatfelvételben 101 budapesti és 199 vidéki vállalkozás vezetőjével készült interjú. A vállalatok 48 százaléka 5–9 főt foglalkoztat, míg 52 százalékuk 10–49 főt alkalmaz. A vállalatok 29 százaléka ipari, 32 százaléka kereskedelmi és 39 százaléka a szolgáltatások területén tevékenykedik.¹ Az eredményeket a két témában eddig lefolytatott kutatások és empirikus adatfelvételek eredményeinek feldolgozásával vetettük össze.

A következőkben bemutatjuk a kutatás legfontosabb megállapításait. E tanulmány összefoglaló jellegéből adódóan csak a legfontosabb megállapításokra szorítunk, azonban az egyes kutatási kérdésekhez kapcsolódóan további részletes elemzések találhatóak a háttér tanulmányokban és a módszertani függelékben. A kutatás részletes módszertanát a kutatás indító jelentésében foglaltuk össze, amely szintén megtalálható a háttér tanulmányok között.

¹ Mezőgazdasági vállalkozásokat nem vontunk be az adatfelvételbe, mivel az Új Széchenyi Terv elsősorban a strukturális alapokból megvalósuló támogatásokra fókuszál, ahonnan a mezőgazdasági vállalkozások és a mezőgazdasági vidékeken működő vállalkozások többnyire nem pályázhattak. Számukra általában a vidékfejlesztési célú támogatások forrásai állnak rendelkezésre. Bár a kutatást készítő az intézményi adottságot tudomásul véve készítették el vizsgálatukat, megítélésük szerint a vállalkozásfejlesztésnek a jövőben ki kellene terjednie a vidékies térségek vállalkozásaira is.

1. A FEJLESZTÉSPOLITIKÁVAL KAPCSOLATOS VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK

A „Fejlesztéspolitikával kapcsolatos vállalkozói elvárások” című háttér tanulmányban az eddigi empirikus tanulmányok eredményeivel összevetve kérdőíves adatelemzést végeztünk, amelyben a fejlesztéspolitikával kapcsolatban az alábbi három probléma köré csoportosítottuk kérdéseinket és elemzésünket.

1. **A fejlesztéspolitika megítélése:** vagyis hogy a vállalkozások hogyan vélekednek a fejlesztéspolitika eddigi teljesítményéről, milyen várakozásokkal tekintenek az Új Széchenyi Terv felé, illetve hogy véleményüket miként befolyásolja a válaszadók lakókörnyezetében tapasztalt fejlesztések sikerességéről alkotott képe?
2. **A fejlesztéspolitikával kapcsolatos kormányzati szándékok támogatottsága:** Hogyan viszonyulnak a vállalkozások az Új Széchenyi Tervben megfogalmazott vállalkozástámogatási alapelvekhez, melyek a leginkább támogatott kormányzati szándékok? Milyen összefüggésben van a különböző szándékok támogatottsága a vállalkozás jellemzőivel?
3. **A pályázatokkal kapcsolatos kereslet:** vagyis hogy hányan kívánnak pályázni az Új Széchenyi Tervben és milyen tényezők befolyásolják a pályázási hajlandóságot? Milyen fejlesztéseket terveznek, melyek esetén támaszkodnának leginkább az ÚSZT forrásaira. Emellett a pályázók „rezervációs árának” felméréseivel arra voltunk kíváncsiak, hogy eltérő támogatási intenzitás mellett mennyien és milyen típusú fejlesztésre pályáznának a vállalkozások.

A kutatás során a 300 vállalkozást felölelő kérdőíves lekérdezés adatainak elemzését, kiegészítettünk az eddigi empirikus irodalom tapasztalataival, illetve a vállalkozásokkal közvetlen kapcsolatban álló szervezetek (vállalkozói érdekképviseltek, pályázati tanácsadó cégek) és egyéb szakértők sajtóban megjelent véleményével.

1.1. A fejlesztéspolitikáról 2010 előtt

A mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítését tűzte ki célul a Magyar Kormány által 2007. október 10-én elfogadott a „Kis- és Középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája 2007–2013”, mely a vállalkozásokkal kapcsolatos kormányzati politikák, így a fejlesztéspolitika hazai keretstratégiájának is tekinthető. E dokumentum ugyanakkor azon túl, hogy a hazai vállalkozáspolitikai első számú dokumentuma volt 2007 és 2013 között, egyúttal a kisvállalkozások területén megjelenő uniós elvárások hazai megjelenítője is, amint arra maga a dokumentum is hivatkozik a dokumentum elkészítésének és így a hazai kisvállalkozás-fejlesztési politika alapjaként megjelölve a Kisvállalkozások Európai Chartáját, az Európai Közösség Lisszaboni Stratégiáját, illetve az ez alapján készült Modern kkv-politika a növekedésért és a foglalkoztatásért című bizottsági közleményt. A mi témánk szempontjából ugyanakkor

az a legfontosabb hivatkozási pont a stratégiában, hogy e stratégia „az Európai Unió 2007–2013-ig terjedő költségvetési periódusában megnyíló uniós fejlesztési források maximális kihasználása érdekében” született (GKM [2007]: 13.).

A dokumentumban négy olyan területet azonosítanak, ahol beavatkozásokkal a kkv-k versenyképessége növelhető. Ezek a szabályozási környezet, a finanszírozás, a tudás, valamint a vállalkozói infrastruktúra. Ezek közül a szabályozási környezet javítása az, ahol a fejlesztéspolitikának rendkívül korlátozott eszköztára van, és azok sem közvetlenül a kkv-kat célozzák. A többi területen maga a stratégia is megnevez fejlesztéspolitikai eszközöket, melyek később az európai uniós társfinanszírozású Gazdaságfejlesztési Operatív Programban (GOP) is helyet kaptak.

A fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatható célkitűzések közül az egyik a kkv-k finanszírozási forrásainak bővítése. Az eszközök között szerepel a mikrofinanszírozás, a garanciaeszközök, valamint a tőkebefektetési alapok létrehozása, melyek menedzselésére a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.-t lett kijelölve. A támogatások célcsoportját a kereskedelmi bankok által nem finanszírozott, illetve magas kockázatú vállalkozások képezik. A kkv-k finanszírozását, illetve likviditásuk növelését a GOP 4. prioritásában található eszközök hivatottak megvalósítani. A finanszírozás megvalósítása a piaci-pénzügyi közvetítők bevonásával történik, melyeket a források számára létrehozott holdingalap kezelője (az említett Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.) jelölt ki nyílt eljárás keretében. A GOP 4. prioritásának három típusú konstrukciója közül a mikrofinanszírozás célközönségét a vállalkozások azon rétege jelenti, amely hitelképes, de nem bankképes, tehát méretgazdaságossági (hitelek nagysága) vagy a gazdálkodási történet rövidege miatt nem képes hitelhez jutni. A garanciakonstrukcióval a fedezetet biztosítani nem képes, a kockázati tőkealap társfinanszírozásával pedig a kifejezetten nagy növekedési potenciállal rendelkező, valamint a magvetőtőke fogadására alkalmas spin-off és a technológiaintenzív start-up vállalkozásokat célozzák az Operatív Programban. Az egyes konstrukciók nehezen indultak el, illetve részben a válságra hivatkozva menet közben változtattak a keretösszegeken és a célcsoportokon is².

A vállalkozói tudás növelését egyfelől a vállalkozói alapismeretek, készségek tanításának bevezetésével kívánták elérni az alap-, közép- és felsőfokú oktatásban, másfelől a piacon lévő vállalkozások számára a konkrét üzletmenetet, a menedzsmentet illető mélyebb ismeretanyag átadásával. Szintén ezt célozza a vállalkozásokat finanszírozó szervezetek általi információnyújtás kibővítése, valamint a vállalkozások működéséhez közvetlenül kapcsolódó információk elérhetővé tétele. A Társadalmi Megújulás Operatív Program 2. prioritásában több konstrukció is megjelent, amely a vállalkozói tudás növekedését támogatta.³ A konstrukciók keretében támogatott képzéseken a cégek határozatlan idejű munkavállalói, vezető tisztségviselői, illetve a segítő családtagok vehettek részt. A GOP 2. prioritásában ugyan a támogatások alapvetően általában technológia- és szervezetfejlesztésre igényelhetők, de a támogatható tevékenységek között kiegészítő jelleggel szerepelnek az ehhez kapcsolódó

² Például eredetileg csak mikrohiteltek szerepeltek a prioritásban, később azonban megjelentek az Új Magyarország Kis- és Középvállalkozói Hitel is, illetve a kockázati tőkeprogramra az ún. Jeremie-eszközök. Jellemző, hogy hosszú előkészítés után csak 2010 nyarán sikerült megjelennie ezen eszközöknek a piacon.

³ 2.1.3. „Munkahelyi képzések támogatása, mikro- és kisvállalkozások számára”, 2.1.4. „Munkahelyi képzések támogatása – ernyőszervezeteken keresztül” és 2.1.5. „Munkahelyi képzések támogatása kis- és középvállalkozások számára”.

humán erőforrás-fejlesztések is. A humán fejlesztések ilyen erős szerepe a hazai vállalkozás stratégiában összhangban áll az uniós ajánlásokkal, így például a Small Business Act ajánlásaival.

A stratégia a vállalkozói, valamint ezen belül a K+F infrastruktúra kapacitásának növelését a beruházástámogatás eszközével kívánta elősegíteni. A támogatási eszközök között szerepelt az ipari parkok, inkubátorházak és logisztikai központok fejlesztése, valamint a vállalkozások telephelyei infrastruktúrájának kialakítása, az IKT infrastruktúra fejlesztése és a szélessávú hálózatokhoz való hozzáférés is. A stratégia emellett támogatni tervezte az innovációs folyamat kezdeti szakaszát, a K+F-kapacitások növelését, az egyetemek és kutatóintézetek együttműködésével folytatott alkalmazott kutatást és kísérleti fejlesztést, valamint az eredmények piacra juttatását. A beruházástámogatási eszközök helyet kaptak a GOP 1. prioritásában, mely a „K+F és innováció a versenyképességért” címet viseli. E prioritás keretében egyfelől a vállalkozások, egyetemek és kutatóhelyek együttműködésében megvalósuló ipari kutatásokat és kísérleti fejlesztéseket, valamint a vállalkozások K+F-projektjeinek piacra vételét kívánják támogatni, másfelől a K+F+I-infrastruktúra megteremtését igyekeznek elősegíteni az innovációs és technológiai parkok létrehozásának támogatásával. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztése megjelenik a GOP 2. prioritásában is, ahol az egyik intézkedésben a vállalati szervezetfejlesztés, ezen belül az alkalmazások, intelligens üzleti megoldások, valamint az e-kereskedelem és egyéb e-szolgáltatások bevezetése támogatható. Az infrastruktúra fejlesztése a GOP 3. prioritásában is megjelenik, ugyanis ennek keretében írták ki a logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztésére irányuló (GOP 3.2.1), valamint szélessávú infrastruktúra kiépítését támogató (GOP 3.1.1) pályázatot.

A dokumentumban fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatandó horizontális célokat is felsorolnak. Ezek között a munkaerő termelékenységének növelése, a szektor világgazdaságba integrálása, valamint a vállalatok közötti együttműködések hatékonyságának növelése szerepel. Az ilyen célok érdekében felhasználható eszközök a beruházástámogatás, kereskedelemfejlesztés és befektetésösztönzés, illetve a korábban már említett együttműködések, valamint az innovációs klaszterek támogatása. Az innovációs klaszterek támogatásával a GOP 1. prioritása hozzájárul az ilyen együttműködések fejlesztéséhez. Az Operatív Program 2. prioritása, mely technológia- és szervezetfejlesztést támogat, a munkaerő termelékenységének növekedéséhez képes hozzájárulni. A prioritás céljai között emellett szerepel a munkahelyteremtés is, mely mind a korábbi (ÚMFT-s), mind az Új Széchenyi Terv égisze alatt megjelenő pályázatokban testet öltött. A (kül)piaci megjelenést a 3. prioritás keretében támogatták egyfelől egy külkereskedelmet támogató kiemelt projekt, valamint az új akciótervben szereplő kifejezetten a kkv-k piacra jutását támogató pályázat segítségével.

A recesszióra adott válaszként képzéssel kombinálva a munkahelymegőrző támogatás is megjelent (2.3.3/A). Az Új Széchenyi Terv TÁMOP-ban található pályázataik között ismét szerepel munkahelyi képzésre adható támogatás, azonban a korábbiakkal ellentétben a „támogatás feltétele az Új Széchenyi Terv meghatározott, gazdaságfejlesztési pályázati kiírásokban benyújtott pályázat pozitív támogatói döntése.” Új elem emellett a kkv-k számára megjelentetendő munkahely-teremtési pályázat.

1.2. A fejlesztéspolitikával kapcsolatos vállalkozói elvárások az empirikus kutatások és a vállalkozói szervezetek megnyilatkozásainak fényében

Ebben a fejezetben a mikro-, kis- és középvállalkozások fejlesztéspolitikával kapcsolatos tapasztalatait és elvárásait vizsgáló tanulmányok eredményeit vetjük össze, amelyek alapvetően a pályázati rendszer gyakorlati problémáira fókuszálnak. A tanulmányok alapján négy fő problémát azonosítottunk, melyek a legtöbb konstrukciót, illetve az intézményrendszer egészét illetően felmerültek:

1. A kkv-k alultőkésítettsége és likviditási problémái közvetlenül nehezítik a vállalkozások fejlesztéseit, illetve ezzel párhuzamosan a fejlesztéspolitika pályázati rendszerében való részvételüket. A kkv-szektor számára nagyon szűk a hitelkínálat, ugyanis a bankok számára kockázatos a kkv-k finanszírozása, és csak jelentős kockázati felár vagy a nagyvállalati hiteleknél magasabb kamatszint mellett kifizetődő. Az alultőkésítettség következménye, hogy ezek a vállalkozások sebezhetőbbek a szerződéses fegyelem megszegésével szemben is: késedelmes fizetés esetén könnyen likviditási nehézségek merülhetnek fel, láncartozások alakulhatnak ki.
2. A pályázati rendszert is jellemző magas adminisztratív költségek problémája, mely a magas adók és járulékok mellett a kkv-k számára más területeken is az egyik legnagyobb nehézséget jelenti. Az adminisztratív költségek alatt nem csak az információszolgáltatást, a támogatásokhoz kötődő „papírmunkát” értjük, ehhez kötődik a pályázatok érthetősége is, melynek csökkenésével szintén növekednek a pályázók költségei. A Bankárképző Központ által készített tanulmány megállapításai szerint a kkv-k finanszírozásánál azok a termékek lehetnek sikeresek, amelyek könnyen megérthetőek és nem járnak túlzott adminisztrációval (*Bankárképző* [2008]). Emellett fontos követelményként fogalmazzák meg, hogy az eljárásnak gyorsnak és sztenderdnek kell lennie. Szintén az egyszerű pályázati kiírást és áttekinthető feltételrendszert találja célravezetőnek *Tóth István János* [2006], amit azzal indokol, hogy a kkv-k a nagyobb vállalatoknál sokkal érzékenyebbek az adminisztratív terhekre. Tóth megállapításai szerint az intézményi környezet változása nagyobb hatással van a kisebb vállalkozásokra, ilyen például az adózási szabályok változása, az adminisztratív terhek növekedése és egyéb jogszabályok változása, mivel a nagyobb cégek apparátusai ezeket könnyebben képesek kezelni. Kiss és szerzőtársai szerint a mikrovállalkozások körében az alacsony pályázati aktivitás egyik okát a projektmenedzsmenthez kapcsolódó magas adminisztratív költségek képezték (*Kiss et al.* [2006]). Pályázati tapasztalat hiányában maga a pályázat megírása is 1-2 hónapot vett igénybe, ami mutatja az adminisztratív költségek magas voltát. Egy, a pályázók adminisztratív költségeit felmérő 2008-as tanulmány (*HBF-PPH* [2008]) megállapítja, hogy az adminisztratív költségek a fix költségek miatt nagy méretgazdaságossági különbségeket mutatnak a pályázati rendszerben, így a mikrovállalkozások számára elérhető kis összegű pályázatoknál az adminisztratív költségek a támogatási összeg harmadát is elérhetik.

3. Az információhiány a különböző tanulmányokban eltérő hangsúllyal szerepel, azonban általánosan megállapítható, hogy a probléma a támogatásra szorulóknak tekintett, legkevésbé tőkeerős vállalkozások esetében érvényesül a legnagyobb mértékben. *Kiss és szerzőtársai* [2006] az állami finanszírozású képzési programok felmérésekor arra a következtetésre jutott, hogy a mikrovállalkozások esetében az alacsony pályázati aktivitásért az adminisztratív terhek mellett az információhiány felelős, ugyanis a képzési támogatások híre nem jut el az önfoglalkoztató, családi vállalkozásokhoz. *Csite és Major* [2010] az NFGM 2007–2009-es adatfelvételeit áttekintve úgy találja, hogy a három év során a válaszadók „stabil” egynegyede nem is tudott a pályázatokról, ők is főként a legkisebb vállalkozások közül kerültek ki (ld. még *GKM* [2007]).
4. A pályázati rendszerrel kapcsolatos problémák között általában jelentkezik a döntéshozatal lassúsága, illetve a rendszer „bürokratikus” mivolta. *Szirmai és társai* [2008] kutatása szerint a pályázók a rendszer legnagyobb problémájának annak lassú mivoltát találták, amit alátámaszt a GVOP közbenső értékelése is, mely szerint a GVOP pályázatai értékelésének relatíve nagy volt az időigénye.

Az empirikus kutatásokban megjelenő problémákhoz nagyon hasonló véleményeket találtunk sajtóelemzésünk során is. Azt vizsgáltuk, hogy a szakmai közbeszédbe a különböző vállalkozói érdekeket képviselő szervezetek vezetőinek véleményén, a tanácsadó és pályázatíró cégek által megfogalmazott kritikákon és a témával kapcsolatos különböző elemzések, felmérések eredményein keresztül milyen elvárások fogalmazódtak meg a fejlesztéspolitika átalakítása kapcsán.

Az érdekképviseltek az intézményrendszer kapcsán több alkalommal említették a bürokrácia csökkentésére való igényt. A pályázatíró cégek ennél részletesebb ajánlásokat fogalmaztak meg, melyek között szerepelt az elbírálás, ügyintézés gyorsítása, a pályázatok vállalkozói igényeknek megfelelő átalakítása, a szabályok stabilitása, illetve a rendszer ügyfélközpontúságának növelése. A szakértők szintén úgy látják, hogy növelni kell a kiszámíthatóságot és csökkenteni a bürokráciát. Emellett megfogalmazódott az is, hogy a mikro- és kisvállalkozások célzottabb informálására is szükség van, ugyanis esetükben a legnagyobb terhet a pályázati információk megszerzése jelenti.

A pályázás menetén szintén egyszerűsíteniéne az érdekképviseltek, ennek érdekében csökkentenék az adminisztrációt és a közbeszerzési eljárásrendeket, illetve az Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége (MGYOSZ) bevezetné az elektronikus pályázást. A tanácsadó és pályázatíró cégek ezzel kapcsolatban szintén az egyszerűsítést és az automatikus pályázatok körének kibővítését, valamint az egységesítést fogalmazták meg mint elvárást. Bizonyos típusú pályázatoknál a tanácsadó cégek indokoltnak tartják a munkahely-teremtési elvárások bevezetését is, és az is megfogalmazódott a K&H kkv-k körében végzett felmérésében, hogy a pályázás és a források felhasználásának feltételein egyszerűsíteni kellene. A feltételrendszerrel kapcsolatban az Ipartestületek Országos Szövetsége (IPOSZ) szintén a könnyítés igényét fogalmazta meg, amely mellett említették a kisebb önrészt és az előfinanszírozást is.

Az IPOSZ és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) a különböző mikro-, kis és középvállalkozásoknak szánt források, így például a hitel- és garanciatermékek, képzési és beruházási támogatások bővülését szorgalmazta. A foglalkoztatásra több szervezet is nagyobb hangsúlyt helyezne, illetve a fejlesztési források K+F+I keretét és jelentőségét is többen növelnék. A tanácsadó és pályázatíró cégek körében fogalmazódott meg emellett, hogy fókuszterületeket, preferált ágazatokat lenne szükséges meghatározni, ahol 80-90 százalékos támogatási intenzitással támogatnának olyan projekteket, amelyek egyébként megghiúsulnának. Ugyanitt az elaprózottság csökkentését és a célzottság javítását is említették, valamint több forrás allokálását az új eszközök beszerzésére, az építési jellegű beruházásokhoz, valamint az induló vállalkozásoknak.

Az MKIK és a Magyar Külgazdasági Szövetség (MKSZ) is megfogalmazta, hogy a külpiacra jutás és az exportképesség növelésének támogatását tartják szükségesnek. A Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) a kkv-knak szóló hiteltermékek bővítését, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara (BKIK) pedig egy kifejezetten kisvállalkozói pénzügyi intézet létrehozását javasolta. Az IPOSZ-nál fogalmazódott meg, hogy külön pályázatot kellene kiírni a beszerző-értékesítő hálózatok támogatására, az IVSZ pedig a beszállítói státus elnyeréséhez nyújtana támogatást.

Összességében elmondható, hogy a legtöbb szereplő a pályázatás egyszerűsítését, a bürokrácia, valamint az adminisztratív terhek csökkentését nagyon fontos teendőnek találta. A legtöbben emellett a kifejezetten a kkv-knak szóló, célzott források növelését is szorgalmazták, és a szervezetek és a tanácsadók körében az is megfogalmazódott, hogy növelni kellene a fejlesztéspolitika célzottságát, azáltal, hogy kifejezetten bizonyos ágazatok, ágazati fejlesztések számára kellene több forrást juttatni.

1.3. A fejlesztéspolitika változásai

1.3.1. Az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programja

2011. január 15-én hirdette meg az új kormány tíz évre szóló gazdaságfejlesztési programját az Új Széchenyi Tervet. A gazdaságfejlesztési átfogó célját 2020-ra egymillió új munkahely megteremtésében határozta meg. A terv megvalósítását szolgáló ötödik program a Vállalkozásfejlesztési Program, amely a korábbi Kkv Stratégia (2007–2013) helyét veszi át a kormányzati szakpolitikák rendszerében.

A kkv-kat célzó fejlesztéspolitika legújabb stratégiai dokumentuma, az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programja nem csak az európai uniós, hanem az ilyen célra fordítandó hazai források átalakítását is megcélozza. Mivel az Új Széchenyi Terv egésze a munkahelyteremtést szolgálja, a korábbi vállalkozásfejlesztési elképzelésekkel szemben az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programja is elsősorban azoknak a vállalkozásoknak a megerősítését szolgálja, amelyek a foglalkoztatás bővítésében nagyobb szerepet tudnak játszani.

Új elem a korábbiakhoz képest az ÚSZT részét képező „Vállalkozásélénkítés a kisvállalkozások előrelépéséért” alprogramban, hogy az adminisztráció csökkentése és az információ szélesebb körű elérhetősége érdekében olyan támogatási technológiák kialakítását is megcélozza, amelyben a kedvezményezett mikro- és kisvállalkozások az uniós forrásból érkező támogatásokat fejlesztési adókedvezményhez hasonló formában

is elérhetik. Ebben az alprogramban szerepelnek e mellett a különböző vállalkozásfinanszírozási eszközök, így a GOP 4. prioritásának konstrukciói és a Széchenyi-kártya. Újdonság, hogy a program tematikus, kitörési pontokhoz kapcsolódó, valamint regionális tőkealapok létrehozását is tartalmazza.

Újdonságnak tekinthetők a “Szövetségben a vállalkozókkal a munkahelyteremtésért” című prioritásban megjelenő versenyképességi szerződések is, melyek komplex, az uniós támogatási típusokat kombináló fejlesztések megvalósítását tennék lehetővé a vállalkozói összefogások számára. A konzorciumok által elnyerhető támogatás ágazati, illetve területi alapon szerveződő szövetségeknek szól, célja pedig egybevág az ÚSZT átfogó céljával, a foglalkoztatás bővítésével, ugyanis a szerződés egyik feltétele a szövetségek által új munkahelyek teremtésére vonatkozó közös vállalás.

A Vállalkozásfejlesztési Program “Üzleti környezetfejlesztés” című prioritásában kerültek megfogalmazásra mindazon eszközök, amelyek a vállalkozók együttműködésének, a vállalkozások és az állam közötti együttműködésnek a feltételeit javítanák, tehát végső soron az üzletek megszületéséhez szükséges bizalom megteremtését szolgálják. Itt kerülnek felsorolásra egyfelől a szabályozást és az intézményi környezet átalakítását tartalmazó intézkedések az adminisztratív terhek csökkentése érdekében, másfelől pedig a különböző szervezetek, alapítványok stb. által végrehajtott, vállalkozói együttműködést és kultúrát erősítő programok, termékminősítő rendszerek kialakításának, inkubációt segítő szolgáltatások fejlesztésének támogatása. Ezen belül az újdonságot a franchise-hálózatok támogatása, valamint az üzleti környezetet mérgező láncartozások feloldását szolgáló faktoring-alap létrehozása jelenti. A kkv-k külpiazi megjelenését segítő új eszköz a kereskedőházak alapítása is, melyet a program szerint a hazai és uniós források, valamint a banki finanszírozás együttes felhasználásával valósítanak meg. A Kárpát-medencei Térség Gazdaságfejlesztési Övezet alprogram megközelítése szintén újnak tekinthető, ugyanis az exporton túlmenően a határon túl megvalósuló befektetéseket és magyar tulajdonú kkv-kat is támogatni kívánja.

1.3.2. Pályázatok változásai az Új Széchenyi Tervben

Bár az Új Széchenyi Terv és annak Vállalkozásfejlesztési Programja is 2020-as célokat és feladatokat definiál, ennek nyomán a 2011-től 2013-ig terjedő időszakra is már számos ponton megújult az uniós pályázati rendszer.

A GOP 2011–2013-as akciótervében koncentráltabbak lettek a pályázati kiírások, elsősorban azért, mert az első és második prioritásban egypár új konstrukción túl a korábbi konstrukciók jelentős összevonása és néhány korábbi kiírás megszüntetéséről döntöttek. Ezt a csökkenést az sem tudta ellensúlyozni, hogy a 3. prioritásban az ÚSZT-ben jóval több kiírás szerepel, amelyek többsége pedig teljesen új konstrukció. A 4. prioritásban a már futó konstrukciók feltételeinek kisebb átalakítása történt meg egyelőre.

A támogatási intenzitások az 1. prioritás K+F-hez kapcsolódó támogatásai esetében növekedtek, a 2. prioritás esetében azonban a 2010 tavaszi hasonló kiírásokhoz képest enyhe csökkenés figyelhető meg; igaz ez a csökkenés csak a 2010 előtti támogatási szintre állítja vissza a támogatások feltételeit. Az újonnan megjelent pályázatok nagy része minden prioritásban a kkv-kat célozza, illetve több, korábban a nagyvállalatokra is kiterjesztett, 2. prioritásban szereplő pályázat ismét csak a kkv-nak

szól. A 2.1.1/A-ra újra csak mikro- és kisvállalkozások pályázhatnak, és nagy újdonságnak tekinthető a már megjelent 2.1.1/M, amely a 4. prioritás mikrohitelivel köti össze a vissza nem térítendő támogatást. Az Új Széchenyi Tervben szereplő foglalkoztatási célnak megfelelően a kötelező pályázói vállalások a foglalkoztatás felé tolódtak el, különösen a 2. prioritásban, de közvetlen munkahelyteremtéshez kapcsolódó új pályázat is szerepel az akciótervben (2.2.4 – Kkv munkahelyteremtés). Az új pályázatok egy kivételével automatikusak, ami erőteljes elmozdulást jelent, hiszen korábban az egyfordulós eljárásrend volt a jellemző. Az egyetlen új nem automatikus pályázat esetében felmerült, hogy kiemelt projekt lesz (ELI), ami szintén nem jellemző a GOP-ra.

A GOP-ban történt fenti változások természetesen nem csak az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programjában megfogalmazott elvárásokra reflektál, hanem más ÚSZT-s programok céljait is szolgálja, így az 1. prioritás pályázatainak többsége a Tudomány-Innováció Program keretében kialakított célokra fókuszál, bár az eljárásrendi változtatások iránya összhangban van a Vállalkozásfejlesztési Program új támogatáspolitikai elveivel.

Összefoglalva tehát azt láttuk, hogy a fejlesztéspolitika 2011-es megújítása a vállalkozások alapvető problémájának tekintett adminisztratív tehercsökkentést tűzte ki célul. Jóval erőteljesebb hangsúlyt kap a kkv-k támogatása a nagyvállalatokkal szemben, amit szinte minden szervezet javaslatként fogalmazott meg és – összhangban számos vállalkozás igényeivel –, a foglalkoztatás támogatása a munkahelyteremtéshez kapcsolódó pályázatokon keresztül kerül támogatásra. A vállalkozói szervezetek által említett és az Új Széchenyi Tervben megfogalmazott tematikus fókuszálás egyelőre kevés látható nyomot hagyott a vállalkozásfejlesztési pályázatokon, ugyanakkor megjelentek a vállalkozások által csak marginálisan említett témák, mint az exportpiacok megszerzését és a vállalkozói együttműködések támogatását segítő feladatok.

1.4. Az adatelemzés eredményei

Az alábbi fejezetben a kutatásunk során elvégzett kérdőíves felmérés eredményeit mutatjuk be. E felmérésnek a fejlesztéspolitikával foglalkozó részében arra voltunk kíváncsiak, hogy a vállalkozások jelenleg milyen elvárásokkal rendelkeznek a fejlesztéspolitika felé saját gazdasági helyzetük és jellemzőik, eddigi tapasztalataik, jövőbeni terveik alapján.

A felmérésben elért 300 vállalkozó (tulajdonos-ügyvezetők), 5–49 főt foglalkoztató vállalkozások vezetői, akik hét olyan városban (Budapesten, Debrecenben, Dunaújvárosban, Miskolcon, Szegeden, Szekszárdon és Zalaegerszegen) és olyan ágazatokban működnek, amelyek uniós vállalkozásfejlesztési pályázatokra pályázhatnak. A végső mintában 101 budapesti és 199 vidéki vállalkozásvezetővel készült interjú. A vállalatok 48 százaléka mikro-, 52 százaléka kisvállalkozás, 29 százaléku ipari, 32 százaléku kereskedelmi, 39 százaléku pedig szolgáltatások területén tevékenykedik.

Az adatelemzés során az alábbi kérdéseket vizsgáltuk:

1. **A fejlesztéspolitika megítélése:** vagyis hogy a vállalkozások hogyan vélekednek a fejlesztéspolitika eddigi teljesítményéről, milyen várakozásokkal tekintenek az Új Széchenyi Terv felé, illetve hogy véleményüket miként befolyásolja a válaszadók lakóközösségében tapasztalt fejlesztések sikerességéről alkotott kép?
2. **A fejlesztéspolitikával kapcsolatos kormányzati szándékok támogatottsága:** melyek a leginkább támogatott kormányzati szándékok? Milyen összefüggésben van a különböző szándékok támogatottsága a vállalkozás jellemzőivel?
3. **A pályázatokkal kapcsolatos kereslet:** vagyis hogy hányan kívánnak pályázni az ÚSZT-ben, és milyen tényezők befolyásolják a pályázási hajlandóságot? Emellett a pályázók „rezervációs árának” felmérésekor arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen támogatási intenzitás mellett pályáznának a vállalkozások, végül arra kerestük a választ, hogy a pályázatot milyen fejlesztésekre használnák leginkább a vállalkozások.

Az adatelemzés részleteit a „Fejlesztéspolitikával kapcsolatos vállalkozói elvárások” című háttér tanulmány tartalmazza.

1.4.1. A fejlesztéspolitika megítélése

A fejlesztéspolitika megítélése kapcsán az alábbi feltételezésekből indultunk ki. Feltételeztük, hogy a pályázati tapasztalattal rendelkező vállalkozások pozitívabban vélekednek a fejlesztéspolitika eddigi eredményeiről, hiszen ők azok, akik azt jobban ismerik, és feltehetően részesültek is a támogatásban. Feltételeztük, hogy ezek a vállalkozásvezetők kevésbé tekintenek „csodaváróan” az ÚSZT pályázataira, hiszen már ismerik a rendszert, nagyjából tudják, hogy mire számíthatnak. Feltételeztük, továbbá, hogy jelentős területi eltéréseket fogunk tapasztalni abból adódóan, hogy a fejlesztéspolitikával kapcsolatban a saját településén ki-ki milyen sikereket tapasztalt vagy milyen kudarcokkal szembesült ez ideig. Végül feltételeztük, hogy az eddigi országos és városi fejlesztéspolitikai elégedettség befolyásolja az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozásokat.

A válaszadók a fejlesztéspolitika eddigi megítélésével kapcsolatban egyhangúan rossz véleményen voltak, míg az ÚSZT intézkedéseire általában pozitívabban tekintenek a válaszadók. Azt találtuk, hogy az eddigi teljesítmény megítélése a pályázati tapasztalattal is rendelkezők körében valamelyest negatívabb volt, míg ez a különbség az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozásokat vizsgálva megszűnt. A korábbi fejlesztéspolitika általános negatív megítélése és az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos általános pozitív várakozások jól magyarázhatóak a kormányzati politikák megítélésével kapcsolatos erős politikai torzítással. Ahogy arra *Csíte András és Kmetty Zoltán* [2009] vizsgálatai rámutattak a fejlesztéspolitika megítélése alig tér el a kormányzat általános megítélésétől és azt elsősorban a válaszadó pártpolitikai preferenciáit tükrözik, ezért az általános megítélések az aktuális politikai térkép alapján nem tűnnek meglepőnek. Ugyanakkor a saját pályázati tapasztalattal is bírók átlagnál rosszabb megítélése a 2010 előtti fejlesztéspolitikáról már a szakpolitika eddigi működésének tényleges kritikáját mutatja.

Kíváncsiak voltunk, hogy a fejlesztéspolitikai tapasztalat mellett mennyire befolyásolja a vállalkozást a saját környezetében tapasztalt gazdaságfejlesztési tevékenység megítélése. A kérdőív tanúsága szerint az önkormányzatok eddigi gazdaságfejlesztési tevékenysége – városonkénti kisebb eltérések mellett, de – igen negatív megítélést kapott mindenütt. A kisebb helyi eltérések viszont az országos fejlesztéspolitika megítélését nem befolyásolták a városokban, vagyis a vállalkozók vélekedését az országos fejlesztéspolitikáról érdemben nem vagy nem kimutatható mértékben befolyásolták a saját környezetükben megtapasztalt fejlesztéspolitikai akciók. A válaszadók nagy többsége (86 százaléka) nem elégedett a városában eddig megtapasztalt gazdaságfejlesztő, vállalkozássegítő tevékenységgel. Míg a helyi fejlesztéspolitikával kapcsolatos elégedettségénél azt látjuk, hogy Szekszárdon és Debrecenben a vállalkozások valamelyest elégedettebbek az önkormányzatok vállalkozásfejlesztési politikájával, mint a többi városban, azonban ez az eltérés rendkívül csekély, az átlagos 1,6-es értékhez képest esetükben 1,8 illetve 1,9 a mutató átlaga⁴. Az önkormányzatok gazdaságfejlesztési tevékenységének a megítélése az országos fejlesztéspolitika rossz megítélésétől (amely 1,7-es értéket vett fel) alig különbözik, és egyik esetben sem tapasztalható szignifikáns eltérés a különböző városok között. Az a tény, hogy politikai hovatartozástól függetlenül a városok fejlesztéspolitikája is negatív ítélet alá esik a vállalkozóknál azt jelzi hogy vagy elhanyagolható a korábbi tanulmányokban mért politikai torzítás a helyi szinten, vagy a helyi fejlesztéspolitikát is az országos fejlesztéspolitika helyi változatának tekintik csak.

⁴ A skála 1-től 4 ig terjed: az 1-es az egyáltalán nem elégedett, a 4-es a teljes mértékben elégedett véleményt jelöli.

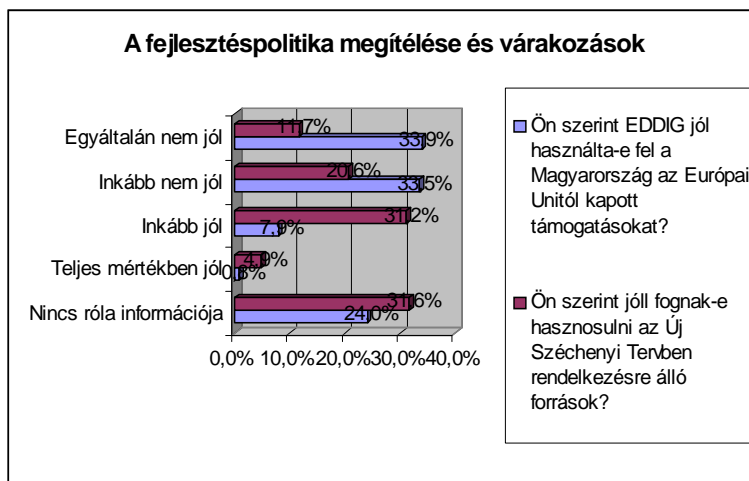
1. táblázat. Városok fejlesztéspolitikájának átlagos megítélése

Város	Obs	Mean	Std. Err.	[95% Conf. Interval]	
Budapest	69	1,536232	0,100255	1,336177	1,736287
Debrecen	39	1,871795	0,128205	1,612257	2,131333
Dunaújváros	24	1,291667	0,140897	1,000198	1,583135
Miskolc	31	1,483871	0,102348	1,274848	1,692894
Szeged	26	1,653846	0,174905	1,293623	2,014069
Szekszárd	11	1,818182	0,26348	1,231113	2,405251
Zalaegerszeg	29	1,586207	0,153106	1,272583	1,899831
Összesen	229	1,593886	0,052741	1,489965	1,697808

A fejlesztéspolitika megítélésével kapcsolatos három mutató összefüggését rangkorrelációval mértük (2. táblázat). Arra voltunk kíváncsiak, hogy mennyire függenek össze egymással a vállalkozói vélemények az eddigi helyi és országos fejlesztéspolitika vonatkozásában és az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozásaikban.

Azt találtuk, hogy mindhárom változó esetében szignifikáns pozitív korreláció mutatkozik a változók között. Tehát minél negatívabbnak tartja egy vállalat az európai uniós források felhasználásának hatékonyságát, annál kevésbé tartja jónak a város fejlesztéspolitikáját is. Ugyanígy, ha valaki negatívan ítéli meg az uniós források eddigi felhasználását, akkor az ÚSZT intézkedéseit is feltehetően kevésbé látja pozitívan. Az alábbi korrelációs tábla alapján láthatjuk, hogy a legerősebb összefüggés a város fejlesztéspolitikájának értékelése és az ÚSZT iránti várakozások között van. Vagyis azoknál a válaszadóknál, akik szerint nagyon rossz a városfejlesztési politika eddigi teljesítménye, ott az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozások is kevésbé pozitívak. Ennél alacsonyabb, de szintén pozitív korreláció van a város gazdaságfejlesztő tevékenysége és az uniós források eddigi felhasználásával való elégedettség között. A legalacsonyabb, de 5 százalékos szignifikancia szinten még mindig pozitív korreláció tapasztalható az ÚSZT iránti várakozások és az eddigi fejlesztéspolitika megítélése között. Vagyis ha valaki negatívabban ítéli meg a fejlesztéspolitika eddigi teljesítményét, az feltehetően az ÚSZT-re is kevésbé bizakodóan tekint. Ahogy az ábrán is látjuk, az eddigi fejlesztéspolitika megítélése alapvetően negatív, míg az ÚSZT felé általában pozitívabban tekintenek a válaszadók, ezért itt a korreláció értéke alacsonyabbnak is mutatkozott.

1. ábra. A fejlesztéspolitika megítélése és az ezzel kapcsolatos várakozások



2. táblázat. Rangkorreláció a fejlesztéspolitikával kapcsolatos kérdésekben

		Ön mennyire elégedett a város gazdaságfejlesztő, vállalkozástámogató tevékenységével?	Ön szerint EDDIG jól használta-e fel Magyarország az Európai Uniótól kapott fejlesztési forrásokat?	Az Ön várakozásai szerint jól fognak-e hasznosulni Magyarországon az ÚSZT-ben rendelkezésre álló források?
Ön mennyire elégedett a város önkormányzatának gazdaságfejlesztő tevékenységével?	rangkorreláció értéke	1	X	
	megfigyelések száma	101		
	p érték	-		
Ön szerint EDDIG jól használta-e fel Magyarország az Európai Uniótól kapott fejlesztési forrásokat?	rangkorreláció értéke	0,3301	1	X
	megfigyelések száma	101	101	
	p érték	0,0007	-	
Az Ön várakozásai szerint jól fognak-e hasznosulni Magyarországon az ÚSZT-ben rendelkezésre álló	rangkorreláció értéke	0,4535	0,2198	1
	megfigyelések száma	101	101	101

források?	p érték	0	0,0272	-
-----------	---------	---	--------	---

Az adatelemzés alapján elmondhatjuk tehát, hogy várakozásainkkal ellentétben a pályázási tapasztalattal rendelkezők körében nem jobb, sőt rosszabb az eddigi fejlesztéspolitika megítélése, az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozásokat azonban az eddigi pályázati tapasztalat nem befolyásolja. Ezek az eredmények azt mutatják, hogy a Bajnai kormány által megcélzott pályázati egyszerűsítések, könnyítések (pl. árbevétel- és foglalkoztatásnövelési előírások enyhítése, az előleg arányának növelésével, a garanciafeltételek lazítása) visszhangtalanok maradtak a válaszokban. Ennek oka lehet, hogy azok meghirdetést követően tényleges megjelenésüktől a pályázatokban (2009 ősz) kevesebb támogatás született, mint ezt megelőzően, de oka lehet az is, hogy e változtatások mértéke az elvárásokhoz képest lényegesen kisebbeknek bizonyultak. Amint azt a korábbi vizsgálatok mutatták (*Csite – Kmetty [2009]*) a válság hatására (nem elhanyagolható módon az akkori kormányzat ezirányú kommunikációja miatt is) a fejlesztéspolitika iránt lényegesen megnőtték a várakozások, feltételezhetően ez is közrejátszott abban, hogy a lépések mértéke csalódást keltett.

Mivel az Új Széchenyi Tervről közvetlen tapasztalattal még csak nagyon kevés vállalkozás bírhatott a felmérésünk idején ezért annak megítélése a bejelentéseken és a várakozásokon alapszik. Érdeemes lesz egy év múlva ismét megvizsgálni, hogy vajon a mostani változtatások és a várakozások mennyiben találkoztak össze a gyakorlatban azok körében, akik tapasztalatot szereznek az Új Széchenyi Terv pályázataival. Úgy tűnik azonban, hogy jelenleg a pályázati tapasztalattal bíró vállalkozók arra számítanak, illetve úgy tapasztalják, hogy az új kormányzati fejlesztéspolitika éppen azokat az átalakítási irányokat tűzte ki célul, amelyek számukra eddig a legtöbb bosszúságot, csalódást okozta, ezért érdemes megvizsgálnunk, hogy a vállalkozások hogyan ítélik meg az Orbán-kormány által meghirdetett fejlesztéspolitika átalakítási szándékokat.

1.4.2. A fejlesztési politikával kapcsolatos kormányzati szándékok támogatottsága

A fejlesztéspolitikával kapcsolatos kormányzati szándékok közül kilencet különítettünk el a felmérés során, amelyekkel kapcsolatban arra voltunk kíváncsiak, hogy a válaszadók mennyire értenek egyet az adott céllal. A fejlesztéspolitikai szándékokkal való egyetértéssel kapcsolatban azt feltételeztük, hogy az a vállalkozások fő jellemzőitől (árbevétel, létszám, város) függően eltérő, például más fejlesztéspolitikai céllal azonosulnak a nagyobb, jobb gazdasági helyzetben lévő régióban működő vállalkozások, mint az alacsonyabb bevétellel rendelkező társaik.

A választ 1-től 4-ig terjedő skálán mértük, ahol az 1-es az egyáltalán nem ért egyet, míg a 4-es a teljes mértékben egyet ért válaszhoz tartozott. Az alábbi táblázatban látható átlagokat kaptuk az egyes kérdésekre.

3. táblázat. A kormányzat fejlesztéspolitikai elképzeléseinek általános megítélése

		Átlagos megítélés
1. szándék	Ha a fejlesztési források túlságosan sok fejlesztési célt próbálnak elérni, akkor azok szétforgácsolódnak.	3,172249
2. szándék	A fejlesztési forrásokat érdemes gazdaság-fejlesztésre fordítani	3,574163
3. szándék	Érdemes kiválasztani néhány ágazatot és azokat kiemelt támogatásban részesíteni	2,851675
4. szándék	Érdemes kiválasztani néhány beruházás-típust és azokat kiemelten támogatni a fejlesztési források elosztása során	2,669856
5. szándék	A kisebb összegű, 100 millió forint alatti pályázati pénzek jobban hasznosulnak, mint a nagy támogatások	3,196172
6. szándék	A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat	3,363636
7. szándék	A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a helyi együttműködések	2,84689
8. szándék	A pályázati források elosztása során érdemes előnyben részesíteni területi vállalkozói csoportokat [klaszterek]	2,5311
9. szándék	A pályázati források elosztása során érdemes előnyben részesíteni a vállalkozások ágazati együttműködéseit [pl.: beszállítói rendszerek]	2,722488

Az átlagok általában 3 körül szóródnak, tehát általában egyetértettek a fejlesztéspolitika átalakításával kapcsolatos kormányzati célokkal a megkérdezettek. A válaszadók legkevésbé azzal értettek egyet, hogy a pályázati források elosztása során területi vállalkozói csoportokat kellene előnyben részesíteni (8), valamint hogy a pályázati forrásokat egy-egy kiemelt beruházástípusra kellene összpontosítani (4), de még ezen esetekben is enyhén pozitívak a vállalkozói vélemények. A legmagasabb egyetértés a gazdaságfejlesztéssel (2), illetve munkahelyteremtéssel (6) előtérbe állítására vonatkozó kormányzati szándékot kísérte.

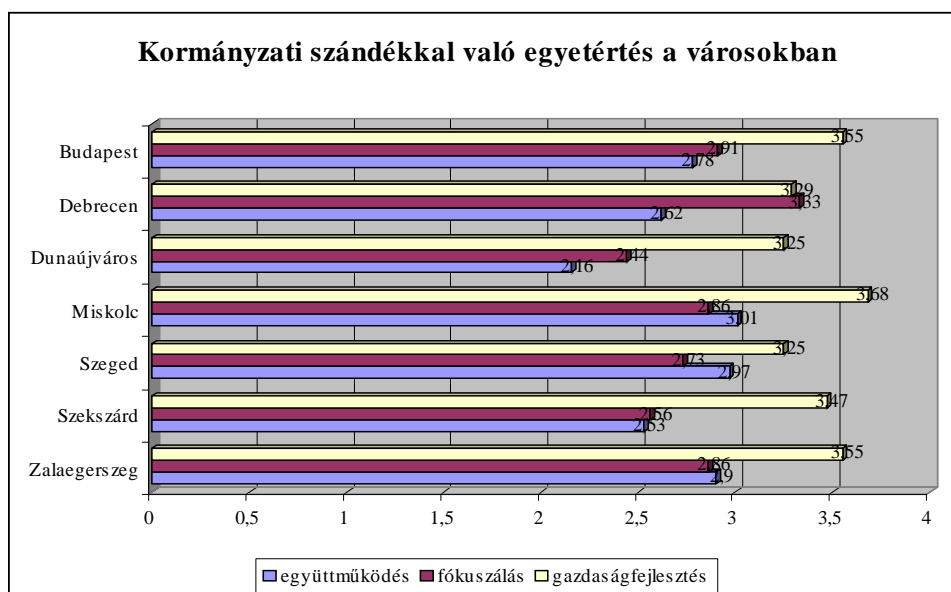
A fenti állításokat faktoranalízist használva 3 változóba vontuk össze. Az első faktorba kerültek a kormányzat olyan lehetséges szándékai, amelyek a vállalkozások valamilyen együttműködését támogatják („együttműködés” változó). Ilyen állítások voltak a hetedik, a nyolcadik és a kilencedik állítás, amely az helyi, területi vagy ágazati vállalkozói csoportok, együttműködések támogatását javasolja. A második faktorba a kormányzat fókuszálási szándékait jelentő állításokat

(első, harmadik és negyedik szándék) vontuk össze („fókuszálás” változó). A harmadik változó azokat az állításokat vonta össze, amely szerint a fejlesztési forrásokat gazdaságfejlesztésre és munkahelyteremtésre kell fordítani (második és hatodik szándék). Az ötödik állítást, vagyis hogy a kisebb összegű pályázati pénzek jobban hasznosulnak, a faktoranalízis alapján nem vontuk össze más változókkal, mert ezt érdemes kihagyni a változószettből, és külön változóként kezelni.

Az így létrehozott faktorok további vizsgálatánál azt találtuk, hogy a fejlesztéspolitikai szándékok megítélése a városokban szignifikánsan különböztek. Az együttműködés támogatását preferáló városok elsősorban Miskolc és Szeged. E területi eltérésre csak ellentmondásos magyarázatot adhat a városok eltérő vállalkozói szervezettsége, ami indokolhatná e kormányzati cél támogatását. A két városban az átlagnál nagyobb már jelenleg is a mintánkba került válaszadók szervezettsége. Szeged esetében a válaszadó vállalkozók a mintánk átlagánál (16%) nagyobb arányban jelezték (27%) hogy maguk is részt vesznek valamely vállalkozói vagy egyéb helyi civil szervezet munkájában. Miskolc esetében ugyan a vállalkozók helyi civil aktivitása átlagos (16%), de vállalkozásaik lényegesen nagyobb arányban tagjai gazdasági szervezeteknek (70%), mint az átlag (58%), Szeged esetében a vállalkozások szervezeti tagsága átlagos (58%). Ennek a magyarázatnak ugyanakkor ellentmondani látszik az, hogy a mind vállalkozói (41%), mind vállalkozási együttműködésekben (88%) legnagyobb aktivitást felmutató Szekszárd vállalkozói átlag alatt támogatták az együttműködések kormányzati megerősítésére irányuló szándékot. A három település vállalkozói civil aktivitásának mélyebb vizsgálata lenne szükséges annak megállapítására, hogy ezen eltérést magyarázni tudjuk.

A kormányzat fókuszálási szándékaival (vagyis hogy egy kiemelt ágazatra, beruházás típusra érdemes fókuszálni) leginkább egyetértő város Debrecen. A gazdaságfejlesztést és munkahelyteremtést magában foglaló kormányzati szándékot mindegyik város vállalkozói helyeslik, a legmagasabb átlaggal Miskolc, Budapest és Zalaegerszeg rendelkezett. Az alábbi ábrán összehasonlításban láthatjuk a három faktor iránti egyetértés átlagát. Láthatjuk, hogy a legtöbb városban a gazdaságfejlesztés változóval értettek egyet. A másik két szándékkal való egyetértés viszonylag hasonló szinten helyezkedett el a városokban. Debrecen vállalkozóinak véleménye jelentősen kilóg a többi város vállalkozói véleményéből, mivel ott leginkább a fókuszálási szándékkal értenek egyet a vállalkozók, amely nem csak a többi város átlagánál magasabb, hanem Debrecenben még a gazdaságfejlesztés részarányának növelésével kapcsolatos szándéknál is nagyobb támogatást kapott. Mivel az ágazati megoszlásban nem volt jelentős eltérés a debreceni vállalkozóink és más városok vállalkozói között, ezért ez az eltérés feltehetően értékek és attitűdök eltérésén alapulhat, amely nem volt jelen kutatás része és további vizsgálatot érdemel. Ezzel kapcsolatban fontos azonban megemlíteni, hogy a mintánkba került vállalkozásoknál azt tapasztaltuk, hogy Debrecen vállalkozói tekintenek a legnagyobb optimizmussal a 2011-es évre. Körükben a válaszadók 70 százaléka vár árbevétel-növekedést az országos mintánkban szereplő vállalkozások 43 százalékaival szemben és árbevétel visszaesést is csak 7,5 százalékuk vár, míg a teljes mintánkban ez az arány 20 százalék.

2. ábra. A kormányzati szándékokkal való egyetértés a városokban



Míg az egyes kormányzati szándékok (faktorok) esetében tehát komoly eltéréseket tapasztaltunk a vállalkozások működési helyszíne szerint, addig várakozásainkkal ellentétben a vállalkozások mérete (árbevétele és létszáma) nem mutatott szignifikáns összefüggést e szándékok megítélésével, ami azt jelzi, hogy inkább az itt nem vizsgált „puha” tényezők (attitűdökhöz és értékekhez kapcsolódóak) a meghatározóak a tekintetben, hogy a vállalkozások mely dimenzióban fókuszálnak a fejlesztési támogatásokat.

1.4.3. A pályázatok iránti kereslet

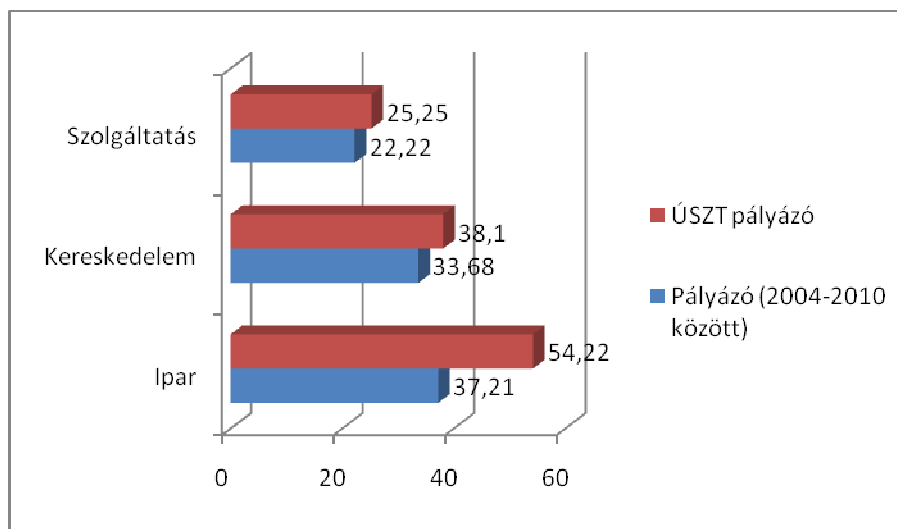
A pályázatok iránti kereslettel kapcsolatban azt feltételeztük, hogy nagyjából hasonló tulajdonságú (árbevétele és létszámú) vállalkozások tervezik az ÚSZT-ben való pályázást, mint akik eddig is adtak be pályázatot, ezen kívül a tervezett beruházások közül azokat tervezik inkább pályázásból elvégezni, amelyekre ismert pályázati kiírások vannak.

A pályázási hajlandóság vizsgálatánál azt találtuk, hogy míg a 2004–2010 közötti időszakban általában a magasabb árbevétele, több embert foglalkoztató vállalatok pályáztak (amint azt a pályázati adatokat vizsgáló más empirikus kutatások is kimutatták), addig az ÚSZT-vel kapcsolatos pályázási szándékokban nincs kimutatható összefüggés a pályázási hajlandóság és az árbevétel kategória között. Ebből arra következtethetünk, hogy a vállalkozások arra számítanak, az ÚSZT-ben a korábbiaknál nagyobb mértékben lesznek a kisebb vállalatok számára is megfelelő kiírások.

Ahogy a korábbi időszak pályázatain is azok a vállalkozások tervezték nagyobb arányban a pályázati indulást, amelyek tagjai voltak valamely vállalkozói szervezetnek, érdekképviseletnek, helyi együttműködésnek ez az összefüggés az Új Széchenyi Terv pályázatain iránti keresletben is fennmaradtak.

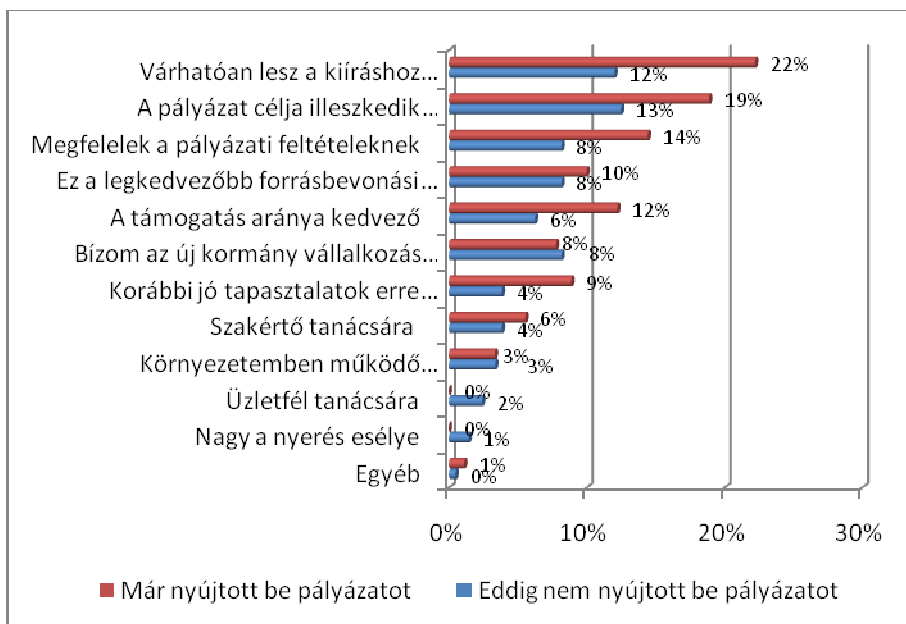
Jelentős eltéréseket tapasztalunk a vállalkozások gazdasági ág szerint pályázati terveiben. Míg minden ágazatban nagyobb pályázati terveket tapasztaltunk a múltbeli tényleges pályázati gyakorlathoz képest látványos, hogy ez a nagyobb pályázati kedv leginkább az ipari vállalkozásoknál ugrott meg. Körükben többségbe kerültek a pályázatot tervező vállalkozások.

3. ábra. A pályázók aránya az iparákagok belül (%)



Arra a kérdésre, hogy a vállalkozások elsősorban miért kívánnak pályázatot benyújtani azt találtuk, hogy a legtöbben akkor pályáznak, ha van a pályázathoz illeszkedő projektjük, illetve ha a fejlesztési terveik illeszkednek a pályázati kiíráshoz. Sokan a pályázatokra kedvező forrásbevonási lehetőségként tekintenek, továbbá viszonylag sokan jelölték meg az új kormány gazdaságpolitikája iránti bizalmat mint motiváló tényezőt. A legnagyobb eltérés a pályázati tapasztalattal rendelkező és nem rendelkező vállalatok között a kormányzat vállalkozáspolitikája iránti bizalommotiváló tényezőként való említése és a tanácsadók, mások tapasztalatainak szerepénél a döntésben. A pályázási tapasztalattal nem rendelkezők pályázati szándékát lényegesen jobban befolyásolja a kormányzattal szembeni bizalom és a „tanácsadók” véleménye a pályázati tapasztalattal rendelkezők viszont úgy tűnik, döntésekben lényegesen kevésbé hallgatnak a kampányok vagy mások szavára.

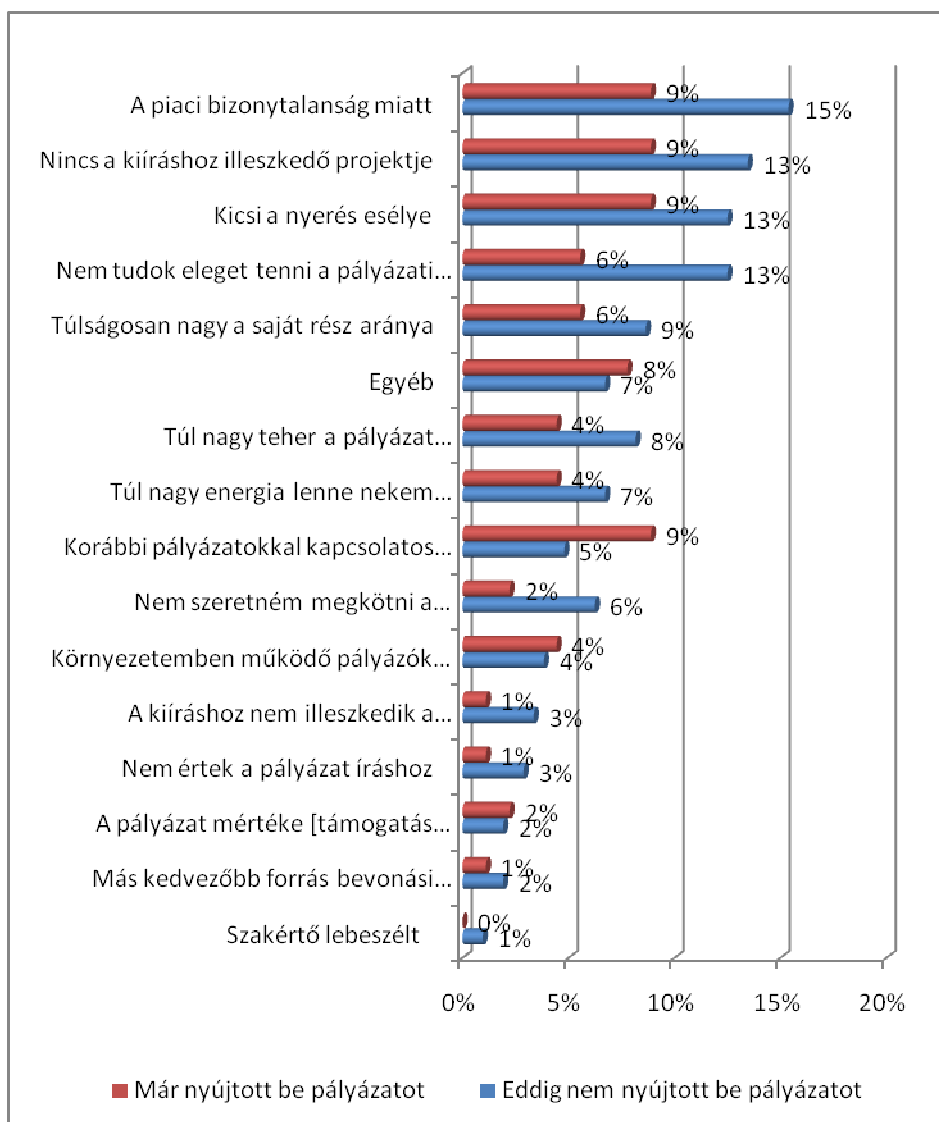
4. ábra. Miért pályázik?



Ezzel párhuzamosan azok között, akik nem pályáznak az ÚSZT keretében a legtöbben a piaci bizonytalanság miatt nem terveznek pályázatot benyújtani. Ugyanígy sokan jelölték meg visszatartó tényezőként a pályázati kiírás kritériumaival kapcsolatos aggályaikat, a túl magas önerőt és az alacsony nyeresési esélyt. Ugyanígy az eddigi empirikus kutatásokkal összhangban a pályázással járó adminisztrációt is sokan kifogásolták.

Az eddigi pályázási tapasztalattal rendelkező és nem rendelkező vállalkozásokat összevetve láthatjuk, hogy a legnagyobb eltérés a pályázat elkészítésével és benyújtásával kapcsolatos állítások esetében volt, illetve a pályázási tapasztalattal nem rendelkezőket a pályázatok teljesítése során a kötött gazdálkodás jobban elrettenti, mint a pályázási tapasztalattal már rendelkezőket.

5. ábra. Miért nem tervezi, hogy pályázik?



Amint azt a következő táblázatban láthatjuk, hogy tapasztalataink hasonlóak az eddigi kutatások eredményeihez. Az eddigi kutatásokban a piaci bizonytalanság tényezője nem szerepelt, míg nálunk az első helyre került. Visszatartó okként közvetlenül ezután jelölték meg a válaszadók, hogy nincs a pályázathoz illeszkedő projektjük, amely Szirmai és szerzőtársainál [2008] a negyedik helyen szerepet. Az eddigi kutatásokkal konzisztensen pályázati kiírásnak való meg nem felelést az első között jelölték meg a válaszadók a távolmaradás okaként. A korábbi pályázatokkal kapcsolatos rossz tapasztalatok továbbra is hátul áll a listán. Míg Makó [2007] kutatásában az önerő jelentette az elsődleges gondot, addig nálunk ez csak az ötödik helyen szerepelt. Az NFGM [2008] kutatásában visszatartó okként az első helyen szerepelt, hogy a vállalkozók úgy vélték, kicsi a nyereség esélye. Ezt a mi felmérésünkben is sokan jelölték meg, a harmadik leggyakoribb válasz volt. A pályázatírással kapcsolatos tapasztalatok hiánya, gondját viszonylag kevesen említették, így listánkon is hátul szerepelt, akár csak Szirmai és szerzőtársai esetében.

4. táblázat. A pályázatoktól való távolmaradás okai, akadályok a pályázati rendszerben – fontossági sorrend (mennyire ért egyet, illetve milyen gyakran jelölték meg a válaszadók)

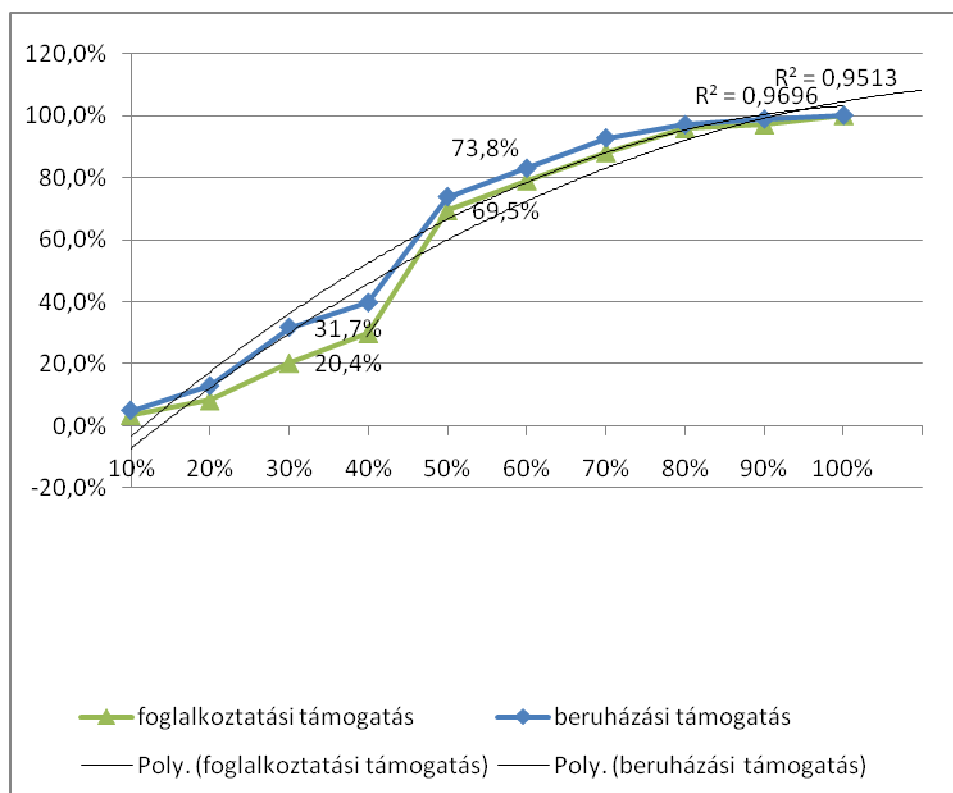
	Szirmai et al. [2008]	Makó [2007]	NFGM [2008]	HÉTFA[2011]
1.	Lassú döntéshozatal, körülményes a pénzhez jutás	Túl nagy az önerő	Kicsi a nyerés esélye	A piaci bizonytalanság miatt
2.	Túl magas önrész	Kicsi a nyerés valószínűsége	Nem hallott a pályázatokról	Nincs a kiíráshoz illeszkedő projektje
3.	Túlzott adminisztráció, időigényes megírás	Nem felel meg a cég a pályázati kiírásnak	Nem tud eleget tenni a feltételeknek	Kicsi a nyerés esélye
4.	Céljainak nem felelnek meg a kiírási feltételek	Egyéb ok	Egyéb ok miatt nem pályázik	Nem tudok eleget tenni a pályázati feltételeknek
5.	A vállalkozás nem felel meg a kiírás feltételeinek	Nem tudnak eleget tenni a nyertes pályázóval szemben támasztott követelményeknek	Nem szeretné megkötni a gazdálkodását a pályázati feltételek betartása miatt	Túlságosan nagy a saját rész aránya
6.	Rossz személyes tapasztalatai vannak a pályázatokkal kapcsolatban	Túl időigényes a pályázati folyamat	Túl nagy teher a pályázat elkészítése	Szakértő lebeszélt
7.	Külső szakértőt kell alkalmazni, ami túl drága	Bonyolult, áttekinthetetlen pályázati struktúra		Egyéb okok
8.	Környezetében, másoktól kedvezőtlen dolgokat hallott a pályázásról	Rossz tapasztalatok vannak az előző évekről		Korábbi pályázatokkal kapcsolatos rossz tapasztalatok
9.	Nem ért a pályázáshoz, nincs ideje, kellő kapacitása hozzá	Az összeg elnyerése csak csúszópénzzel lehetséges		Túl nagy energia lenne nekem pályázatokkal foglalkozni
10.	Nem tudja, honnan szerezzen információt a pályázatokról	Nem hallott a pályázati lehetőségekről		Nem szeretném megkötni a gazdálkodásomat a pályázati feltételek betartása miatt
11.				Környezetemben működő pályázók rossz példája elkedvetlenített
13.				A kiíráshoz nem illeszkedik a legfontosabb projektem
14.				Nem értek a pályázat íráshoz
15.				A pályázat mértéke [támogatás összege] nem illeszkedik fejlesztési terveimhez
16.				Más kedvezőbb forrás bevonási lehetőségei

	Szirmai et al. [2008]	Makó [2007]	NFGM [2008]	HÉTFA[2011]
				voltak
17.				Szakértő lebeszélt

Megvizsgáltuk azt is, hogy milyen fejlesztéseket terveznek, illetve egyes fejlesztési lehetőségek iránt milyen keresletet mutatnak a vállalkozások. A vizsgálat során külön is megnéztük a budapesti és vidéki vállalkozások közötti eltéréseket, mivel a fejlesztési források e két csoport számára eltérő szerkezetben állnak rendelkezésre.

A támogatások iránti keresletben, mind a foglalkoztatást növelő támogatások, mind a beruházást ösztönző támogatások esetében 30 százaléknál és 50 százaléknál találtunk töréspontot: A legtöbben ezen értékeknél változtatnák meg döntésüket úgy, hogy most már igénybe vennék a támogatásokat. Láthatjuk ugyanakkor, hogy míg a beruházási támogatást már az alacsonyabb értékeknél is többen igénybe vennék, az eltérés 50 százalék környékén jelentősen mérséklődik, mivel a foglalkoztatási támogatásokat a többség csak ettől az értéktől venné igénybe. Utóbbiak iránt egyébként minden támogatási arány mellett alacsonyabb a kereslet, vagyis a vállalkozások könnyebben „meggyőzhetőek” egy új beruházás elindításáról, mint egy új munkavállaló felvételéről.

6. ábra. Támogatások iránti kereslet (%) a támogatási intenzitás függvényében



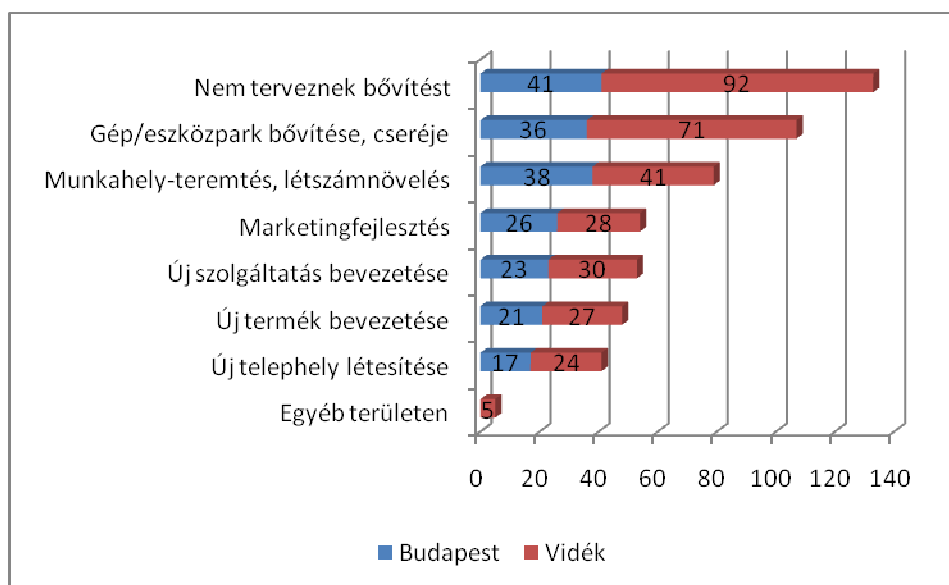
A vállalkozások jelentős többsége a gép- és eszközpark cseréjét, munkahelyek létrehozását, illetve marketingfejlesztést tervezi. A jelentősen eltérnek a budapesti és vidéki vállalkozásoknál. A beruházást nem tervezők között a vidéki vállalatok aránya

valamelyest magasabb, mint a budapestieké. Az eszközpark bővítését magasabb arányban tervezik vidéken, míg a létszámnövekedést tervező vállalkozások aránya Budapesten magasabb.

7.

ábra.

Milyen beruházást terveznek a vállalkozások?

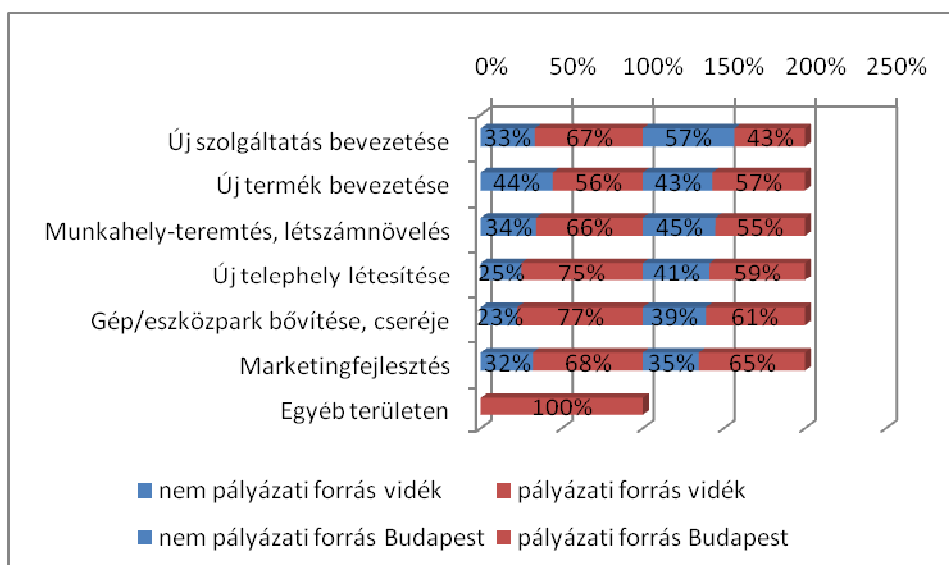


Pályázati forrásokra leginkább a gép-és eszközpark cseréjénél, illetve új telephely létrehozásánál számítanak a felmérésünkben szereplő vállalkozások. Az alábbi ábra megmutatja, hogy a pályázati forrásokkal a vidéki városokban működő vállalkozások szinte minden bővítés tekintetében 10-20 százalékkal magasabb arányban számoltak. Ez egyedül az új termék bevezetésénél, illetve a marketingfejlesztésnél tért el, ahol nagyjából hasonló arányban választották a vállalkozásvezetők a pályázatokat mint finanszírozási forrást.

8.

ábra.

Az adott fejlesztést pályázati forrásból is finanszírozni kívánók aránya



1.5. Összefoglalva: javuló összhang tapasztalható a vállalkozók és a vállalkozáspolitikák között, ezért egyelőre kedvezőek a várakozások

A fejlesztéspolitika intézményrendszerének átalakítására számos követelés hangzott el az elmúlt években, amelyek elsősorban az adminisztráció egyszerűsítését és a források célzottabbá tételét hangsúlyozták. Az új kormány deklarált és egyelőre követett célja is a kettőre irányult, amellyel kapcsolatban nagyon erős elvárásokat mutattak a vállalkozók: a támogatásokhoz kötődő adminisztrációs terhek csökkentésére és a racionalizálásra.

A fejlesztéspolitika, illetve vállalkozásfejlesztés horizontális céljai között már az előző kormányzati ciklusban is megfogalmazódott a munkaerő-termelékenység növelése, a szektor világgazdaságba integrálása, valamint a vállalatok közötti együttműködések hatékonyságának növelése. Ezek egészültek ki a munkahelyteremtéssel, részben már az előző kormányzat idején a gazdasági válságra adott válaszként, de leginkább az új kormány megjelenése erősített fel ezt a kormányzati szándékot.

A vállalkozások körében végzett felmérésünk azt mutatja, hogy az eddigi fejlesztéspolitika megítélése a vállalkozók körében kifejezetten negatív volt, ennél már csak saját önkormányzatuk gazdaságfejlesztési tevékenységéhez viszonyultak negatívabban. A vállalkozások jellemzői alapján nem tudtunk olyan csoportot azonosítani, amely esetében ezek a vélemények valamelyest pozitívabbak lettek volna. Az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozások azonban nem csak relatív, de abszolút értelemben is pozitívvá váltak. Ez feltehetően annak is köszönhető, hogy a fejlesztéspolitika elsődleges céljaként megjelölt munkahely-teremtési és gazdaságfejlesztési szándékokkal többnyire egyetértenek a vállalkozások. Bár az előzetes nyilatkozatokban többször elhangzott a kérés a források széttagoltságának csökkentésére, a kormányzat fókuszálási szándékai (egy ágazat vagy beruházástípus kiemelt támogatása) közepes elfogadottsággal rendelkeznek csak, míg szinte egyöntetű az egyetértés azzal, hogy a kisebb összegű, 100 millió forint alatti pályázati pénzek tudnának jobban hasznosulni. A vállalkozások az együttműködések segítő (klasztereket, területi vagy ágazati együttműködések célzó) szándékokkal értenek legkevésbé egyet, noha ez esetben sem elutasítóak. Ezek a fenntartások abból is fakadhatnak, hogy amint a következő fejezetben láthatjuk, a vállalkozók egymás iránti bizalma meglehetősen alacsony.

Miközben a résztvevők a vállalkozói szervezetek támogatásával kapcsolatosan fenntartásokkal viseltetnek, a felmérés során azt találtuk, hogy azok a vállalkozások, amelyek tagjai valamely szervezetnek, tehát társadalmilag beágyazottabban működnek, gyakrabban pályáznak. Ez egyrészt azt feltételezi, hogy a szervezeten belül könnyebben kapnak információt az egyes pályázati lehetőségekről, másrészt pedig azt, hogy a szervezet hozzásegíti őket a lehetséges partnerekkel történő kapcsolatfelvételhez (például az együttműködésre irányuló pályázatok kapcsán).

Az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos pozitív várakozásokat jelzi, hogy sokan terveznek pályázni az ÚSZT-ben, és közülük is viszonylag sokan jelölték be a

kormányzat gazdaságpolitikája iránti bizalmat mint a pályázat ösztönzőjét. A fejlesztéspolitika átalakításának sikeres elfogadtatását mutatja, hogy többen terveznek pályázni az ÚSZT keretében, mint tették eddig és a pályázástól távol maradók között is csökkent a fejlesztéspolitika által generált okok súlya. Az a tény, hogy a pályázat hátráltató tényezők listáján hátrébb szorult a túl magas önrész aránya, azt jelzi, hogy a fejlesztéspolitika egyelőre sikeresen tudta elfogadtatni azt is, hogy 2011-től visszaálltak a pályázatok a 2010-et megelőző alacsonyabb támogatási intenzitási szintre. A kormányzat sikereként értékelhető az adminisztrációs nehézségek miatti távolmaradás arányának visszaszorulása is a korábbi felmérésekhez képest. Úgy tűnik azonban, az Új Széchenyi Terv sikerének komoly korlátja lehet a vállalkozások körüli piaci bizonytalanság, ami a pályázással kapcsolatos legfőbb visszatartó erővé vált.

A fejlesztéspolitika célkitűzései közel esnek a vállalkozások beruházási terveihöz, a munkahelyteremtéshez kapcsolódó beruházásokat tervezők aránya magas. A legtöbben a gép- és eszközpark cseréjét tervezik, ezért a vállalkozások számára kifejezetten kedvező lépés volt, hogy a GOP 2. prioritásában kiírt új pályázatok nagy része automatikus pályázatként került meghirdetésre.

Összességében a kutatás azt mutatja, hogy a kormányzat a fejlesztéspolitika céljainak megfogalmazásakor és eszközrendszerének átalakításakor is figyelembe vette a vállalkozások, vállalkozói szervezetek részéről érkező igényeket, még akkor is, ha sok olyan vállalkozás van, amely továbbra is úgy gondolja, hogy nem tud megfelelni a pályázati feltételeknek, illetve kicsi a nyeresé esélye. A célok tekintetében fontos lesz odafigyelni arra a tényre, hogy a vállalkozások már kisebb támogatás mellett is hajlandók eszközberuházásokba fogni, míg munkahelyteremtésbe csak nagyobb támogatás mellett vágnának bele, és ez utóbbit egyelőre lényegesen kevesebben is tervezik. Fontos felhívni a figyelmet arra, hogy amint arra más kutatások rámutattak a fejlesztéspolitika megítélése még a közvetlen tapasztalattal rendelkezők körében is nagyon erősen függenek a kormányzat politikai megítéléstől, bár a közvetlen pályázati tapasztalattal rendelkezők körében általában ezek a torzítások kisebbek, így minél szélesebb vállalkozói rétegeket ér el a fejlesztéspolitika annál erősebben függ megítélése saját eredményeitől.

A kutatás első felében azt vizsgáltuk, hogy vajon a kormányzati fejlesztéspolitikai elképzelések mennyire találkoznak a vállalkozók ez irányú keresletével. Azt a kérdést azonban, hogy vajon a hagyományos fejlesztéspolitika mögötti gazdaságfilozófiát, melyben az állam mint a támogatások osztója jelenik meg, a vállalkozások fejlesztésében milyen feltételek mellett lehetne átalakítani egy, a vállalkozások közötti értékteremtő tranzakciók létrejöttét segítő vállalkozáspolitikává, egyelőre nem érintettük. A következőkben ezzel a kérdéssel foglalkozunk részletesebben.

2. A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATAI ÉS BIZALMI INFRASTRUKTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON

2.1. Elméleti keret: a vállalkozások kapcsolatairól az új intézményi közgazdaságtan perspektívájából

A kutatás a hazai kis- és közepes vállalkozások (kkv-k) növekedési, versenyképességi problémáit új szemszögből vizsgálja meg. Kiindulópontja, hogy a kkv-k sikeressége azon múlik, képesek-e más gazdasági szereplőkkel (beszállítókkal, vevőkkel stb.) együttműködni. Az együttműködési képesség legfőbb feltételének a bizalmat tekinti, és hangsúlyozza, hogy a bizalom megteremtésében kulcsszerepet játszanak az informális és formális társadalmi intézmények (normák, gyakorlatok, játékszabályok).

Kutatásunk elméleti háttere az új intézményi közgazdaságtan, amelynek irodalmában egyre inkább teret nyer a felismerés, hogy pusztán az állami jogrendet és szabályozást vizsgálva nem érthető meg a gazdaság működése (*North* [1990], *Acemoglu* [2004], *Dixit* [2004]). Az informális mechanizmusok különösen fontosak a fejlődő, illetve tranzíciós gazdaságokban: a gyenge állami jogrend pótlékkául szolgálhatnak, ugyanakkor gátját is jelenthetik a „személytelen cserén” (*Greif* [2006], *V. Smith* [2008]) alapuló gazdasági rend kiépülésének. A kutatás elsődleges eredménye, hogy az eddigi vizsgálatoknál teljesebb körűen mutatja be azt a sokrétű intézményrendszert, amely a hazai kis és közepes vállalkozások valódi működési kereteit adja.

A hazai empirikus irodalomban is növekvő figyelem övezi a bizalmat. Az eddigi kutatások nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy képet formálhassunk a különböző társadalmi csoportok különféle (családi, baráti, kisközösségi, politikai, gazdasági) kontextusokban tanúsított bizalmi attitűdjéről (*Tóth* [2009], *Giczi – Sík* [2009]). A bizalom kialakulásának és fennmaradásának megértéséhez ugyanakkor túl kell lépni a bizalmi attitűd és viselkedés elterjedtségének feltárásán, és a bizalmat befolyásoló informális és formális intézményeket is be kell vonni a vizsgálatba (*Kornai et al.* [2004]).

Kutatásunk első lépése a bizalmat támogató személyes attitűdök, preferenciák azonosítása (*Gintis et al.* [2006]). A második lépés a bizalom és az intézmények közötti interakció feltárása. Egy gazdasági tranzakció esetén ugyanis a másik fél ígéretébe vetett bizalom attól függ, mennyire tudja a másik fél hitelesen elkötelezni magát az ígérete betartása mellett. Az elköteleződés hitelül informális és formális szerződéses garanciák szolgálhatnak, amelyek egy tágabb intézményi környezetbe ágyazódnak (*North* [1990]). A bizalmat támogató informális és formális intézmények összességét ezért saját korábbi kutatásainkban a „*bizalom infrastruktúrájának*” neveztük (*Balás et al.* [2009]).

A gondolat, hogy a magyar társadalom és gazdaság szerkezetét egyfajta kettősség jellemzi, különböző formákban visszatérő gondolata a magyar társadalomtudományoknak. Említhetjük Erdei kettős társadalom elméletét,

Szelényi „két háromszög” modelljét vagy a „második gazdaság” fogalmát (áttekintés: *Csite* [1997]). Az újabb közgazdasági irodalomban a kettősség gondolata a világgazdaság vérkeringésébe való bekapcsolódás kérdése kapcsán jelenik meg. Eszerint a hazai gazdasági szereplőknek csak egy kis része képes a bekapcsolódásra, nagyobb részük nem tud kitörni a lokális piacok, a bevált személyes, de szűkös üzleti kapcsolatok világából (*Kopasz* [2001], *Szerb – Márkus* [2008], *Kuczi* [2000]). Úgy véljük, a magyar gazdaság szegmentált vagy integrált volta megragadható a vállalkozások által használt irányítási mechanizmusok közötti különbségtétel segítségével.

2.2. Bizalom és üzleti siker a magyar vállalkozók körében

2.2.1. A magyar társadalmat jellemző bizalmi attitűdök hatása alól a vállalkozók sem vonhatják ki magukat

Nemzetközi összehasonlításban a magyar társadalmat az emberekkel szembeni általános bizalmi attitűd alacsony szintje jellemzi (*Skrabski* [2003], *Medgyesi – Tóth* [2005]), miközben erőteljes bizalmat fejezünk ki a legszűkebb személyes környezetünkben: családjunkban, barátainkban, ismerőseinkben (*Giczi – Sík* [2009]).

Felmérésünk szerint ez a dualitás a magyar vállalkozók körében is megjelenik. Arra a kérdésre, hogy egyetért-e azzal, hogy a legtöbb emberben meg lehet bízni, 1–4 skálán mérve az átlagos válaszárték 2,43 volt. Ez nagyon közel esik ahhoz az értékhez (2,39), amelyet a TÁRKI 2004-es reprezentatív lakossági felmérése mutatott ki (*Medgyesi – Tóth* [2005]). Ezzel szemben a családba vetett bizalom értéke a magyar vállalkozók körében 3,96. Amint a lakosság egésze, a vállalkozók is nagyon bíznak a családjukban.

5. táblázat. Vállalkozók bizalmi attitűdjei – átlagos értékek

Állítás (1 – egyáltalán nem értek egyet, 4 – teljesen egyetértek)	Átlagos érték
A legtöbb emberben meg lehet bízni	2,43
A magyarokban általánosságban meg lehet bízni	3,10
A családjában meg lehet bízni	3,96
A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni	2,16

Az általános bizalom alacsony szintje a vállalkozók populációján belül is megjelenik. Arra a kérdésre, hogy egyetért-e azzal, hogy „a legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni”, az átlagos válaszárték 2,16 volt, ami lényegesen alacsonyabb az egész lakosságra vonatkoztatott bizalmi mutatónál. A vállalkozók tehát átlagosan rossz véleménnyel vannak egymásról, egymást még kevésbé tartják bizalomra méltónak, mint általában a magyarokat, illetve „a legtöbb embert”. Ez egybecseng azzal, hogy a magyarok a vállalkozásokat nem igazán tartják tiszteletre méltó, a közjóhoz hozzájáruló társadalmi szereplőknek (*Csite* [2009]).

Az emberekbe és a vállalkozókba vetett általános bizalom statisztikailag összefügg: minél kevésbé bízunk valaki az emberekben, annál kevésbé bízunk a vállalkozókban is. A vállalkozói populáción belüli bizalom szintjére tehát a gyenge általános bizalom kimutathatóan rányomja bélyegét.

2.2.2. A magyar vállalkozók többsége gyanakvóan fordul új üzleti partnereihez

A vállalkozók egymásról alkotott általános véleménye mellett azt is megvizsgáltuk, mennyire fordulnak ténylegesen bizalommal egymáshoz. A vállalkozókat eredendően jellemző bizalmi viselkedést úgy próbáltuk megragadni, hogy megkérdeztük, hogyan reagálnának egy ismeretlen, de tartalmilag vonzó ajánlatot tevő másik vállalkozó megkeresésére. A válaszadóknak két állításról kellett eldönteniük, mennyire jellemzőek rájuk:

Ha sikerülne is megállapodnunk, a kapcsolat kezdetén gyanakvó (rendkívül óvatos) lennék.

Ha bizalmat érzékelnék, bizalommal viszonzom akkor is, ha nem adna kézzelfogható garanciát.

Az első kérdésre válaszolók 73 százaléka volt inkább gyanakvó, mint a másokban megbízó, a második kérdésre válaszolóknak pedig 62 százaléka. A két kérdésre adott válaszok összefüggtek: aki eleve bizalommal fordul a másik félhez, az hajlott arra is, hogy viszonzza a bizalmat. A magyar vállalkozók gyanakvását oldja valamelyest, ha bizalmat érzékelnek a partnerük részéről. A gyanakvás falát néha áttöri a másik személy felénk irányuló bizalma.

2.2.3. A bizalom mégis létrejön a tényleges üzleti kapcsolatban – bizalom nélkül nincs együttműködés

A gazdasági együttműködés sikere szempontjából nem az a kulcskérdés, milyen az érintettek bizalmi attitűdje vagy viselkedése, hanem hogy milyen fokú bizalmat sikerül ténylegesen létrehozni egy üzleti kapcsolatban. Az intézményi gazdaságtan központi állítása, hogy ezt a vállalkozók attitűdjén és viselkedésén túl a felek rendelkezésére álló, a bizalmat támogató szerződéses garanciák is befolyásolják.

Minden vállalkozónak két tranzakcióra vonatkozóan tettünk fel kérdéseket. Először arra kértük őket, *gondoljanak egy konkrét, tipikus vállalkozásra, amelytől a vállalkozásuk szolgáltatást vagy terméket rendel meg.* Ezután pedig arra, hogy *gondoljanak egy tipikus megrendelőjükre, illetve vevőjükre.* A két tranzakciós kapcsolatot jellemző bizalom szintjét úgy ragadtuk meg, hogy a következő három állítás értékelésére kértük a vállalkozókat:

Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját.

Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak.

Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok.

A három állítás a bizalomra méltóság három aspektusát ragadja meg. Az első arra kérdez rá, mennyire kell tartani az üzletfél opportunistá viselkedésétől. A második arra, hogy az üzleti partner mennyire hajlandó pozitív lépéseket tenni,

áldozatokat hozni a kapcsolat érdekében. A harmadik állítás pedig az üzletfél hozzáállása mellett az ígéretei teljesítésére való képességét is magában foglalja. A három állításra adott válaszok szorosan összefüggtek egymással mind a megrendelői, mind a beszállítói kapcsolatokban, ezért az elemzésekben egy közös tranzakciós bizalom változóba vontuk össze őket.

6. táblázat. A megrendelő üzletfélbe vetett bizalom mértéke – válaszok eloszlása (%)*

	Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját.	Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak.	Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok.
Egyáltalán nem jellemző	50,6	4,1	4,8
Inkább nem jellemző	28,9	12,7	6,7
Inkább jellemző	12,3	34,5	31,7
Teljesen jellemző	8,2	48,7	53,2

* A beszállítói kapcsolatokra kapott adatok csaknem pontosan azonosak.

Míg az attitűdök és a viselkedés szintjén a magyar vállalkozókat nagyfokú bizalmatlanság jellemzi, a megvalósuló, működő üzleti kapcsolataikban létrejön a bizalom. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy könnyen létrejön, és az általános bizalmatlanság nem gátló tényező. Ezt erősíti meg, hogy a gazdasági kapcsolatok nagy többsége nem működőképes magas szintű bizalom nélkül.

2.2.4. Az üzleti siker kulcsa a bizalom

A siker és a bizalom összefüggését az egyes üzleti kapcsolatok és a vállalkozás szintjén is megvizsgáltuk. A megrendelői és a beszállítói kapcsolatoknál nem csak az üzletfélbe vetett bizalomra kérdeztünk rá, hanem a tranzakciók sikerességére is. A sikerességet a megkérdezett vállalkozó szubjektív percepciója alapján mértük. A válaszadónak arra a kérdésre kellett választ adnia, hogy üzleti szempontból sikeresnek tartja-e az adott kapcsolatot.

7. táblázat. Összefüggés az üzletfélbe vetett bizalom és a kapcsolat sikeressége között

A kapcsolat üzleti szempontból sikeres ^a		B
Inkább jellemző	Intercept	,294
	üzleti partnerbe vetett bizalom	,256
Teljesen jellemző	Intercept	-1,316
	üzleti partnerbe vetett bizalom	,597**

A modell szignifikanciaszintje: 0,000

Határozott pozitív összefüggést találtunk a kapcsolat érzékelt sikere és az üzletfélbe vetett tranzakciós bizalom között. Annál sikeresebb a kapcsolat, minél inkább megbíznak a megkérdezettek az üzleti partnerükben. Ez megerősíti azt az elméleti kiindulópontunkat, hogy a bizalom az együttműködés sikerének kulcsa. Felmerülhet kérdésként, hogy az üzletfélbe vetett bizalom és az üzleti siker között az okozatiság iránya milyen irányú. A bizalmi mutató olyan kérdéseken alapul, amelyek konkrétan az üzletfél opportunizmusára, kooperativitására és ígéreteinek megbízhatóságára vonatkoznak, ezért ezeket a válaszadók feltehetően a kapcsolatuk sikerességétől függetlenül meg tudják ítélni. Három hatásmechanizmust érdemes elkülönítenünk: (1) az elméleti közgazdasági irodalom állításának megfelelően, a bizalom előfeltétele a sikernek; (2) üzleti siker esetén a vállalkozó optimistábban nyilatkozik a partnere megbízhatóságáról (függetlenül annak tényleges viselkedésétől); vagy (3) az üzleti partnert ösztönzi megbízhatóságra, ha egyszer üzletileg sikeressé válik a kapcsolat. A 2. hatást intuitíve nem tartjuk túl valószínűnek (legalábbis az egész vállalkozói populáció szintjén), mivel a vállalkozóknak erős érdekük fűződik ahhoz, hogy reálisan mérjék fel az üzleti partnereiket. A 3. hatásmechanizmusra a közgazdasági magyarázat az lehet, hogy a sikeres üzleti kapcsolatot megéri hosszabb távon fenntartani, amihez fontos a másik fél bizalmának megőrzése. Ugyanakkor ez az érvelés visszavezet az 1. mechanizmushoz, hiszen azt állítja, hogy egy sikeres kapcsolatot is úgy lehet fenntartani, hogy megszerezzük, fenntartjuk a másik fél belénk vetett bizalmát. Ezért elméleti megfontolásokból a bizalomtól az üzleti siker irányába mutató okozatiságot tekintjük dominánsnak.

A vállalkozás szintjén a sikeresség egy fontos mérőszáma a nettó árbevétel növekedési üteme. Többváltozós adatelemzés alapján állíthatjuk, hogy ez szintén összefügg a tipikus üzletfelekbe vetett bizalommal. Akik jobban bíznak üzletfeleikben, átlagosan gyorsabban nőnek.

2.3. A bizalom infrastruktúrája

2.3.1. „Kapcsolatháló-kapitalizmus”: a személyes kapcsolatháló mint a bizalom és siker kulcsa

A bizalom infrastruktúrájának legfontosabb elemét a személyes kapcsolatok jelentik. Ez támasztja alá először is, hogy a vállalkozók kevés hajlandóságot mutatnak arra, hogy túllépjenek a személyes kapcsolataik hálóján. A következő kérdést tettük fel:

Képzelve el azt a helyzetet, hogy egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezik Önhez és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tesz. Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára?

Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható-e.

A megkérdezettek 67,4 százaléka nyilatkozott úgy, hogy jellemző rá az állítás; ezen belül 28,8 százalék állította, hogy „teljesen jellemző”. A vállalkozók közel harmada tehát egyáltalán nem köt üzletet, ha nem „éri el” az ügyfelét személyes kapcsolatain keresztül. További egyharmada szintén nem szívesen köt így üzletet. És csak a fennmaradó harmadára igaz, hogy hajlandó a személyes kapcsolathálóján túl is terjeszkedni.

8. táblázat. Személyes kapcsolatháló fontossága új üzleti kapcsolat esetén

Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára? – Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható.	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	12,6
Inkább nem jellemző	20,0
Inkább jellemző	38,6
Teljesen jellemző	28,8

A személyes kapcsolatháléhoz ragaszkodás „kifizetődik” a bizalom szempontjából, amelyről pedig láttuk, hogy a bizalom kulcsa. A tipikus üzleti kapcsolatokban az előzetes személyes viszonyokon alapuló kapcsolatfelvétel pozitívan függ össze a bizalommal, az előzetes ismeretség nélküli vagy az üzletfél piaci ismertségén alapuló kapcsolatfelvétel pedig negatívan. A bizalom tehát egyértelműen nagyobb mértékben van jelen azokban az üzleti tranzakciókban, amelyeknél az üzletfelek közös személyes kapcsolatháló részei. A személyes kapcsolathálón kívülről érkező üzletfél egyértelműen nagyobb kockázatot jelent.

9. táblázat. Hogyan függ össze a kapcsolatfelvétel módja és az üzletfélbe vetett bizalom?

	Standardizált együtthatók (Béta)
(Konstans)	
rokon vagy barát ajánlotta az üzletfelet	,179**
korábbi üzletfél ajánlotta Önnek	,220**
jól ismert piaci szereplő	-,017

Függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom
A modell jellemzői: kiigazított $R^2=0,059$, $N=574$

2.3.2. A bizalom infrastruktúrája személyes és személytelen, informális és formális elemeket is tartalmaz

A kapcsolatfelvételt követően a bizalom fenntartásához támogató társadalmi környezetre van szükség. A bizalmat többé vagy kevésbé személyes szerződéskötés utáni garanciák támogathatják. Mindegyik tranzakció esetében megvizsgáltuk a következő garanciák szerepét: (1) a kapcsolatban már megtapasztalt megbízhatóság, (2) a kapcsolat hosszú távú természete (és ebből fakadóan a szerződés „önkikényszerítő” jellege), (3) baráti, rokoni viszonyokba ágyazottság, (4) személyes piaci reputáció, továbbá (5) a bírósági kikényszeríthetőség és (6) a nyilvános piaci cégreputáció.

Az 1. és 2. garancia a vállalkozók közötti szoros személyes üzleti kapcsolaton alapul. A 3. és 4. garancia már túlmutat a két személy közötti viszonyon: a tágabb személyes kapcsolatháló fontosságát jelzi – a 3. a szoros, üzleten túli (vagy inkább „innen”) személyes kapcsolatokat, a 4. pedig a vállalkozói közösségen belüli lazább

kapcsolatokét. A bírósági és a piaci reputációs garancia túl van a személyesség szféráján: ezeket személytelen garanciáknak nevezhetjük.

Amint az alábbi táblázat mutatja, mindegyik garanciaelemnek fontos szerepe van a vállalkozások közötti kapcsolatokban. A bizalom infrastruktúrája többretegű: személyes és személytelen, informális és formális elemeket is tartalmaz.

10. táblázat. Szerződés-kötés utáni garanciák az üzleti partnerekkel való kapcsolatokban*

Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Mennyire jellemző, hogy...	Jellemző (3-4) %	Nem jellemző (1-2) %	Átlagérték (1-4)
Fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot (N=572)	94,3	5,7	,66867
[az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos (N=571)	91,9	8,1	,74890
Fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő (N=567)	61,9	38,1	2,8134
Rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet (N=515)	53,3	46,7	2,6147
Részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk (N=572)	45,7	54,3	2,4075
Segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez (N=566)	16,3	83,7	1,5004

2.3.3. A legfontosabb szerződéses garancia a hosszú távú, szoros személyes együttműködés

Amint a fenti táblázat mutatja, messze a legtöbben (több mint 90 százalék) az üzletféllel kapcsolatos korábbi üzleti tapasztalatot és a kapcsolat hosszú távú jellegét említették mint jellemző garanciát. Ezt követi a személyes és személytelen piaci reputáció, majd a bírósági kikényszerítés. Nagyjából a vállalkozók fele hagyatkozik érdemben ezekre a garanciákra. Viszonylag kevesen, a válaszadók mintegy 20 százaléka említette a rokoni-baráti beágyazottságot mint szerződéses garanciát, ami különösen érdekes annak fényében, hogy az általános bizalom szintjén mennyire erősen kötődnek a vállalkozók a családjukhoz.

Ugyanezt a sorrendet kapjuk, ha az egyes garanciáknál megadott értékeket (1-től 4-ig) átlagoljuk. Különösen figyelemre méltó, hogy a személyes garanciák értéke nagyon magas, az 1–4 skálán 3,5 fölötti.

A magyar vállalkozók tehát döntően úgy védik a kapott szerződéses ígéreteiket, hogy hosszú távú, erősen személyes kétoldalú üzleti viszonyt alakítanak ki partnereikkel. Egy nagyságrenddel kevésbé fontosak a piaci reputációs garanciák, és ezeknél is valamivel kisebb a jogi szankciók szerepe. Végül, az üzleti kapcsolataikat ritkán ágyazzák rokoni, baráti viszonyokba, aminek egy lehetséges hipotézise, hogy mivel általában nem bíznak üzletfeleikben, nem akarják az üzlettel megrontani családi kapcsolataikat.

2.3.4. Az üzletfelek között a bizalmat az erősen személyes jellegű garanciák teremtik meg elsősorban

Többszörös adatelemzéssel megvizsgáltuk, mely szerződéses garanciák teremtik meg az üzletfélbe vetett bizalmat. Kétfajta garancia hatása mutatható ki egyértelműen az összes tranzakciót tekintve. Az egyik ilyen garancia a hosszú távú személyességen alapuló üzleti kapcsolat kiépítése, amelynek két összetevője a már megtapasztalt személyes megbízhatóság, illetve a kapcsolat hosszú távra tervezése (és ebből fakadó önkikényszerítő jellege). Mindkét összetevő hatása rendkívül erős. A másik bizalmonnövelő garanciátípus a baráti és rokoni kapcsolatokba való beágyazottság. Mint láttuk, ez a vállalkozóknak viszonylag kis részét jellemzi. Most azt látjuk, hogy ebben a szűkebb körben azonban jelentősen hozzájárul a bizalom létrejöttéhez.

Azt találtuk tehát, hogy a legszemélyesebb jellegű szerződéses garanciák: az üzleti kapcsolatban hosszú távon kiépülő személyes megbízhatóság, valamint a baráti, rokoni viszonyok a legerőteljesebb támaszai az üzletfélbe vetett bizalomnak a magyar kkv-szektorban.

11. táblázat. A szerződéskötés utáni garanciák hatása a bizalomra

Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Mennyire jellemző, hogy...	Standardizált együtthatók (Béta)
(Konstans)	
részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk	-,046
[az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos	,217**
fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot	,154**
rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet	,061
fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő	-,050
segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez	,133**
a: függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom a modell jellemzői: kiigazított $R^2=0,130$, $N=577$	

2.4. A bizalomra ható tényezők

2.4.1. Tranzakciós jellemzők hatása a bizalomra: az erősek, az elkötelezettek és a hosszú távra tervezők bíznak

Az üzleti tranzakciók jellemzői befolyásolják az üzletfelek közötti bizalom kialakulását is. A tranzakciós költségek gazdaságtana hagyományosan három alapvető tranzakciós jellemzőt különböztet meg: a specifikus beruházások nagyságát, a teljesítést övező bizonytalanság fokát és a tranzakció alkalmi vagy ismétlődő jellegét (Williamson [2002], lásd még Kopasz [2005], Csabina et al. [2001]).

Hosszú távra tervezés. Ha a felek hosszú távra terveznek, a „jövő árnyéka” kooperatív stratégiákra ösztönzi őket, ami kölcsönös bizalmat szül. (A pozitív összefüggést erősíti az ellenkező irányú hatás: bizalom hiányában nem fognak hosszú távra tervezni.)

Tranzakciós bizonytalanság. Ha nagyfokú a bizonytalanság, a felek nem hagyatkozhatnak egyszerű, könnyen kikényszeríthető szerződésre, ezért fontos a bizalom kiépítése. Ugyanakkor bizonytalanság esetén vélhetően nehezebb kialakítani az együttműködés stabil kereteit, amelyek szükségesek a bizalom megteremtéséhez. A hatás tehát elméletileg nem egyértelmű.

Tranzakció-specifikus beruházások. Specifikus beruházások esetén a felek bizonyos fokig bezárják magukat az üzleti kapcsolatba. A kapcsolat megszakításával járó szankciók (reputáció, bíróság) kevésbé alkalmazhatók, a feleknek maguknak kell megoldaniuk a felmerülő vitákat. Jelentős beruházásokra azonban vélhetően nem hajlandók, hacsak nem viszonylag magas a kölcsönös bizalom szintje. A specifikus beruházás jelenléte tehát várakozásaink szerint magas bizalommal jár együtt.

Relatív alkueroő. A fenti tényezőkön túl azok folyamatoként érdemes még egy tényezőt vizsgálni a kapcsolatok irányításával és a bizalom kialakulásával kapcsolatban. A kapcsolat megszakítása általában nem egyformán érzékenyen érinti a két felet. Minél nagyobb a különbség a két fél között abban, hogy mennyire könnyen találnak alternatív szerződéses partnert a kapcsolat megszakadása esetén, annál egyenlőtlenebb a két fél alkuereje. Az erősebb alkupozíció eredendően kiszolgáltatott helyzetbe hozza a másik felet, aki így ösztönözve lesz arra, hogy fenntartsa a másik fél bizalmát. A nagyobb alkuerejű félnek is érdekében áll ugyan bizalmat kelteni önmaga iránt, de ehhez módot kell találnia arra, hogy hitelesen elköteleződjön (például reputációt kell kiépítenie). Ez költséges, így arra számíthatunk, hogy a bizalmi aszimmetria fennmarad.

Az elvégzett többváltozós elemzés alapján igazolást nyert, hogy a hosszú távra tervezett kapcsolat, a nagyobb specifikus beruházás és a megkérdezett nagyobb alkuereje mind növeli az üzletfélbe vetett bizalmat. A bizonytalanság hatása negatív, vagyis minél nagyobb a tranzakciót övező bizonytalanság, annál nehezebb megteremteni a bizalmat. Eszerint azokat az üzleti kapcsolatokat, amelyekben az egyik fél kiszolgáltatott helyzetben van, a bizalom terén is aszimmetria jellemzi: a hátrányban lévő üzletfél kevésbé bízik a partnerében, mint amaz őbenne. Az erősek nem akarnak, vagy nem tudnak magukkal szemben bizalmat kelteni. Továbbá, a kapcsolati iránti elkötelezettség és a hosszú távra tervezés hiányában pedig nehéz megteremteni a bizalmat.

2.4.2. A vállalkozó személyének hatása a bizalomra: az idősebbek kevésbé gyanakvóak, a fiatalabbak jobban bíznak a jogrendben

A vállalkozó személyes jellemzői közül a legfigyelemreméltóbb az életkor, illetve a vállalkozóként eltöltött idő hatása. Hasonlóan a népesség egészéhez az idősebbek jobban bíznak általában az emberekben, és tükröződik a vállalkozókról alkotott általános képükben is. Ez a pozitív összefüggés megjelenik a konkrét üzletfelekbe vetett bizalom szintjén is (amely nem egyszerűen a kapcsolat eddigi előéletéből fakad). Ugyanakkor akik fiatalok, és akik nem régóta vállalkozók, nagyobb bizalommal vannak a jogi jellegű garanciák: a bíróságok és a hivatalos

cégadatok iránt. Eközben nincs különbség azt illetően, hogy milyen garanciális szerepet tulajdonítanak a személyes kapcsolathálónak.

2.4.3. A vállalkozók családi hátterének hatásai

Minden fejlett kapitalista gazdaság kkv-szektorában rendkívül fontosak a családi vállalkozások, amelyek egyik fő erőforrását a vállalkozói hagyományok, a vállalkozói szerepkészlet családon belüli átörökítése jelenti. Magyarországon is kialakulóban vannak családi vállalkozói hagyományok. Ezek jelentőségét megerősíti a felmérésünk. A vállalkozói attitűdökre és viselkedésmintákra rányomja a bélyegét, ha van a vállalkozó családjában követhető minta és támogatás. Mi jellemzi a „vállalkozói családból” jövő vállalkozókat? A többi vállalkozóval összehasonlítva, kevésbé bíznak általában az emberekben, ugyanakkor potenciális üzleti partnereik felé nagyobb bizalommal vannak, és nagyobb hajlandóságot mutatnak arra, hogy túllépjenek a személyes üzleti kapcsolataikon, és a bírósági szerződésérvényesítésre hagyatkozzanak új kapcsolataikban. Ez azt mutatja, hogy – legalábbis a kinyilvánított hajlandóságok szintjén – bátrabban, a partnereikben és a jogrendben is jobban bízva alakítják üzleti kapcsolataikat. Bár a legfontosabb következtetésünk, hogy a „vállalkozó családok” szerepét jobban fel kellene tárnunk, megkockáztatjuk, hogy a családon belüli vállalkozói tapasztalatok felhalmozása lehet az egyik olyan folyamat, amely elősegítheti hosszabb távon a lazább, kevésbé személyes üzleti kapcsolatokban is a magasabb fokú bizalom kiépülését.

2.4.4. A vállalkozói szerveződések hatásai

A különböző „köztes” (se nem állami, se nem piaci) intézmények a bizalmi infrastruktúra potenciálisan fontos elemei. A megkérdezett vállalkozóknak több mint a fele tagja kamarának vagy más ágazati szerveződésnek, viszont alig több mint tíz százaléka vesz részt civil szerveződésben helyi vállalkozói klubban, vagy akár önkormányzati munkában. Annak ellenére, hogy a megnevezett tipikus üzletfelek több mint 60 százaléka a vállalkozó saját településén működik. A helyi gazdaság bizalmi infrastruktúrája eszerint rendkívül kis mértékben intézményesült. Ráadásul a helyi szerveződések bizalmi szempontból inkább „bezárják” a vállalkozókat: csökkentik a hajlandóságukat, hogy potenciális új üzleti kapcsolataikban a formális jogrendre (akár a szerződés bírósági érvényesítésére, akár a hivatalos cégadatokra) hagyatkozzanak. A (jellemzően országos) ágazati szervezetekben való részvétel hatása pozitívabbnak tűnik: a tagjaik jobban bíznak tipikus üzletfeleikben, és másoknál inkább állítják, hogy egy vonzó üzleti ajánlatért hajlandók lennének túllépni a személyes kapcsolathálójukból.

2.4.5. Az üzletfelek hatása a bizalomra: a vállalkozók nem bíznak a multikban

A vállalkozók megbízhatóságáról alkotott általános képet nem befolyásolja, hogy vannak-e nagyvállalat, illetve külföldi cégek a tipikus partnerek között. A hazánkban működő multinacionális céggel ápoltság azonban a jelek szerint gyanakvóbbá teszi a vállalkozókat a potenciális új üzleti partnereikkel szemben. Ami a legkedvezőtlenebb megfigyelés: a multinacionális üzletfelükben kevésbé bíznak a magyar vállalkozók, mint a hazai kkv-kban vagy a magyar nagyvállalatokban. E vállalkozók számára viszonylag fontosak a személytelen bírósági garanciák, miközben a személyes garanciák nem veszítenek jelentőségükből.

A magyar tulajdonú nagyvállalatokkal szemben nem áll fenn hasonló bizalomhiány. S azok a vállalkozók, akiknek ilyen partnereik vannak, nagyobb hajlandóságot mutatnak arra is, hogy egy új üzleti kapcsolat kedvéért túllépjenek a személyes kapcsolathálójukon, és abban a szerződések bírósági érvényesíthetőségére hagyatkozzanak. Ezek a megfigyelések azt sugallják, hogy a magyar nagyvállalati kapcsolatok és a multik eltérő „bizalmi szférába” tartoznak. Míg az előbbiek meg tudják teremteni a bizalmat magukkal szemben, a multik erre nem igazán képesek. Fontos hangsúlyozni, hogy ez a különbség az üzleti kapcsolatok számos jellemzőjének kiszűrése után is fennmarad.

12. táblázat. A tipikus üzletfél típusának hatása a vállalkozó viselkedésére – ahhoz képest, amikor az üzletfél magyar kkv*

	Tipikus üzletfélként megnevezett vállalat típusa		
	Magyarországon működő multinacionális cég	Magyar nagyvállalat	Külföldön működő cég
Kisebbségi bizalom meglévő üzletfélben	Igen	–	–
Gyanakvó viselkedés új üzleti partnerrel szemben	Igen	–	–
Személyes kapcsolatháló kisebb szerepe a tipikus üzleti kapcsolat létrejöttében	Igen	Igen	–
Szerződés bírósági érvényesíthetőségének nagyobb szerepe a tipikus üzleti kapcsolatban	Igen	–	–
Nagyobb hajlandóság kilépni a személyes kapcsolathálóból	–	Igen	Igen
Nagyobb hajlandóság bíróságra hagyatkozni egy új kapcsolatban	Igen	Igen	–

* A „–” azt jelenti, hogy nincs statisztikailag kimutatható kapcsolat

2.5. Tanulságok a vállalkozáspolitiká számára, teendők és korlátok egy bizalom alapú gazdaság kiépítése irányában

A kormányzat gazdaságpolitikájának nem a kapitalizmus valamilyen absztrakt modelljéből kell kiindulnia, hanem a magyar gazdaság létező viszonyaiból. A kapitalizmus „magva” az önkéntes, üzleti célú együttműködés. A hazai kkv-szektorban az együttműködés alapvetően személyes kapcsolatokon, informális garanciákon nyugszik. A formális jogrend fontos ugyan, de másodlagos jelentőségű. A bizalom nehezen épül ki, de ha egyszer kiépül, hosszú távú kapcsolatokban „őrzi” a vállalkozók. A gazdaságpolitikának ezt középtávú adottságként el kell fogadnia.

Ha a kormányzat elő szeretné segíteni, hogy a vállalkozások tartósan sikeressé váljanak, akkor elsősorban a bizalom megszületését és megerősödését kell támogatnia az üzleti kapcsolataikban. A vállalkozók közötti (valamint hasonló logika alapján: a vállalkozók és a munkavállalók, illetve a vállalkozók és fogyasztók közötti) kooperációt kell tehát támogatnia. Méghozzá, a hosszú távú, személyes kapcsolatokon alapuló kooperációt.

A személyes kapcsolatok működtetik a magyar kapitalizmust, de számos jel utal arra, hogy ezek gátjai is a vállalkozások növekedésének, a magyar gazdaság globális integrációjának. A multinacionális cégek partnereiként működő vállalkozások vezetői gyanakvóak, a multik és a beszállítók között alacsony szintű a bizalom. A megoldást a bizalmat támogató intézményi infrastruktúra fejlesztése jelentheti. A gazdaságtörténeti és fejlődés-gazdaságtani irodalmat követve, olyan intézményekre van szükség, amelyek képesek áthidalni a szorosabb személyes kapcsolatok hiányát és lazább, vállalkozói közösségeken átívelő kapcsolatokat hoznak létre. Ezek leginkább önkéntesen szerveződő vállalkozói közösségek, hálózatok lehetnek. A kormányzat létre nem hozhat ilyeneket, de létrejöttüket ösztönzőkkel támogathatja. Az ágazati szerveződések bizalomnövelő hatása kimutatható. Helyi szinten gyakorlatilag nincsenek a gazdasági életet szervező önszerveződő intézmények.

A vállalkozói attitűdökre és stratégiákra komoly hatással vannak a vállalkozás családi hagyományai. Ezekről jelenleg nagyon keveset tudunk. Eredményeink arra utalnak, hogy a családon belüli vállalkozói tudás felhalmozódása lehet az egyik olyan tényező, amely hosszabb távon elősegítheti a személytelenebb üzleti kapcsolatok terjedését.

Kiemelt figyelmet érdemelnek a multinacionális cégek kkv-kapcsolatai, amelyeket alacsony bizalmi szint jellemez. Ennek forrása nem egyszerűen az „erőkülönbség”, mivel a magyar nagyvállalatoknál ez a hatás nem jelentkezik. A multik mintha kívül esnének a magyar gazdaság „bizalmi szféráján”. Ennek mélyebb okait fontos lenne részletesebben is megvizsgálni, akár az érintettek bevonásával.

IRODALOMJEGYZÉK

- ACEMOGLU, DARON [2004]: *Understanding Institutions*. Lionel Robbins Memorial Lecture, London School of Economics, 2004 February.
- AGENDA CONSULTING, EXPANZIÓ HUMÁN TANÁCSADÓ, KTI [2010]: A KKV-k technológia-fejlesztési célú beruházás támogatási alintézkedés (GVOP 2.1.1.) értékelése. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek (Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- BALÁS GÁBOR – CSITE ANDRÁS – MIKE KÁROLY – SZABÓ-MORVAI ÁGNES – SZALAI ÁKOS – SZEPESI BALÁZS [2009]: Jelentés a magyarországi kapitalizmus állapotáról 2008. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- BANKÁRKÉPZŐ [2008]: A kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásainak alakulása, a forrásbevonást befolyásoló tényezők 2005–2007.
- CSABINA ZOLTÁN – KOPASZ MARIANNA – LEVELEKI MAGDOLNA [2005]: A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. Szociológiai Szemle, 1. 22–41.
- CSITE ANDRÁS – KMETTY ZOLTÁN [2009]: „Körkörös kétkedés” – Az EU fejlesztési források fölhasználásának lakossági megítélése 2008 Magyarországon. In: PPH-HBF [2008]. 202–222.
- CSITE ANDRÁS – MAJOR KLÁRA [2010]: Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon – Ernst & Young és a PPH Értékelő Kft. [2010]: A kis- és középvállalkozás- fejlesztési stratégia közbelső értékelése háttér tanulmánya.
- CSITE ANDRÁS [1997]: Polgárosodás-elméletek és polgárosodás-viták. Szociológiai Szemle, 3. 117–137.
- CSITE ANDRÁS [2009]: Boldogtalan kapitalizmus. In: Szalai Ákos (Szerk.): Kapitalista elvárások. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- DIXIT, AVINASH K. [2004]: *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton University Press.
- GAZDASÁGI ÉS KÖZLEKEDÉSI MINISZTERIUM [2007]: A Kis- és középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája 2007–13. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest, 2007. október 10.
- GICZI JOHANNA – SÍK ENDRE [2009]: Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In: TÁRKI, Európai társadalmi jelentés. TÁRKI, Budapest. 65–84.
- GINTIS, HERBERT – SAMUEL BOWLES – ROBERT T. BOYD – ERNST FEHR [2006]: *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life*. MIT Press.

- GREIF, AVNER [2006]: History Lessons: The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice. *Journal of Economic Perspectives* 20. 2. 221–236.
- HBF HUNGARICUM, PPH KÖZPOLITIKA ELEMZŐ KFT. [2008]: Zárótanulmány és mellékletek „A projektgazdák támogatások megszerzésére és felhasználásával kapcsolatos költségeinek felmérésére” című projekthez.
<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/CP161.pdf>. (Letöltés ideje: 2010. május 30.)
<http://www.gvi.hu/index.php/hu/papers/show.html?id=32>
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- KISS ATTILA – BOD ESZTER – DEZSÉRINÉ DR. MAJOR MÁRIA – ILYÉS MIHÁLY – KNÁB MAGDOLNA [2006]: A feldolgozóipari, építőipari, kereskedelmi és szolgáltató mikrovállalkozások részére indított állami finanszírozású (felnőtt)képzési pályázati programok tapasztalatainak felmérése és a továbblépés lehetőségei. Nemzeti Felnőttképzési Intézet, Budapest.
- KOPASZ MARIANNA [2001]: Vállalkozói kapcsolatok: nemzetközi és regionális szintű elemzések. TÁRKI Konjunktúra Kutatási Füzetek 4.
- KOPASZ MARIANNA [2005]: Jó szándék és kompetencia -- avagy a bizalom két összetevője egy magyarországi vállalati felmérés tükrében. *Erdély Társadalom* 3. 2. 71–89.
- KORNAI, JÁNOS – BO ROTHSTEIN – SUSAN ROSE-ACKERMAN [2004]: *Creating Trust in Post-Socialist Transition*. Palgrave Macmillan.
- KPMG [2007]: Műszerpályázatok átfogó értékelése. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/muszerpalyazati_programok_ertekelese
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- KPMG [2010]: A GVOP 3.3 intézkedés értékelése – Értékelési jelentés. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek (Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- KUCZI TIBOR [2000]: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Replika Könyvek 5.
- LAZZARINI, SERGIO G. – GARY J. MILLER – TODD R. Zenger [2004]: Order with Some Law: Complementarity versus Substitution of Formal and Informal Arrangements. *Journal of Law, Economics, and Organization* 20. 261–298.
- MAGYAR ÉRTÉKELŐ KONZORCIUM (MÉRTÉK) [2009]: Az „Üzleti infrastruktúra fejlesztése (GVOP 1.2)” c. értékelés. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- MAKÓ ÁGNES [2007]: *Kevés cég él a pályázati lehetőségekkel*. MKIK Gazdaság- és vállalkozáselemző Intézet.
- MEDGYESI MÁRTON – TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [2005]: *Kockázat, bizalom és részvétel a magyar gazdaságban és társadalomban*. Kutatási zárójelentés. TÁRKI, Budapest.
- NFGM VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI FŐOSZTÁLY [2008]: *Mikro-, kis-, és közepes vállalkozások jellemzői és várakozásai*. Jelentés egy kérdőíves felmérés alapján. NFGM, Budapest.
- NORTH, DOUGLASS C. [1990]: *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge University Press.

- PPH ÉRTÉKELŐ KFT. [2010]: A vállalatok támogatásfüggőségének elemzése – Kutatási jelentés, munkaváltozat.
- PPH KÖZPOLITIKA ELEMZŐ KFT. – HBF HUNGARICUM GAZDASÁGI TANÁCSADÓ ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT. [2009]: A magyar fejlesztéspolitika alapkérdései – A fejlesztéspolitika 2007-2008-as éve – összefoglaló tanulmány és háttér tanulmányok. Magyar Gazdasági és Szociális Tanács, Budapest, 2008. június. (http://www.mgszt.hu/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=40&Itemid=17)
- SKRABSKI ÁRPÁD [2003]: Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló társadalomban. Hét szabad művészet könyvtára, Budapest.
- SMITH, VERNON L. [2008]: Rationality in Economics: Constructivist and Rationalist Forms. Cambridge University Press.
- SZERB LÁSZLÓ – MÁRKUS GÁBOR [2008]: Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció, 2. 2. 36–58.
- SZIRMAI PÉTER – SZERB LÁSZLÓ – MADARASSY TAMÁS – PETHEŐ ATTILA ISTVÁN [2008]: Közvéleményre hangolva. Készült a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Üzleti Környezet Fejlesztése Főosztály megbízásából, Budapest, 2008.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (Szerk.) [2009]: Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékstruktúrájában. A gazdasági felemelkedés társadalmi-kulturális feltételei című kutatás zárójelentése. TÁRKI, Budapest.
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2006]: A kis- és közepes vállalkozások EU-s pályázatokban való részvételnek néhány összetevője.
- WILLIAMSON, OLIVER E. [2002]: The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. Journal of Economic Perspectives 16. 3. 171–195.

BOGNÁR FRUZZSINA

**A FEJLESZTÉSPOLITIKÁVAL KAPCSOLATOS
VÁLLALKOZÓI ELVÁRÁSOK**

**A VÁLLALKOZÓI KÉRDŐÍV EREDMÉNYEINEK
ÉRTÉKELÉSE, AZOK EDDIGI EMPIRIKUS KUTATÁSOKKAL
TÖRTÉNŐ ÖSSZEVETÉSE**

TARTALOMJEGYZÉK

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ.....	56
1. A FELMÉRÉS ÉS A VÁLASZADÓK RÖVID BEMUTATÁSA	58
1.1. A felmérés menetéről	58
1.2. A válaszadók általános demográfiai jellemzői	59
1.2.1. A vállalatok jellemzői	59
1.2.2. A vállalkozók demográfiai jellemzői.....	68
2. A 2010 ELŐTT PÁLYÁZÓK BEMUTATÁSA.....	72
2.1. A pályázók megoszlása a mintában	72
2.2. A pályázási hajlandóság vizsgálata	72
2.2.1. Pályázási hajlandóság az árbevétel és létszám kategóriák szerint	73
2.2.2. A beadott pályázatok eloszlása.....	75
3. AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV VÁLLALKOZÁSI PÁLYÁZATAI IRÁNTI KERESLET ÉS ELTÉRÉSE AZ ELŐZŐ IDŐSZAK PÁLYÁZÁSI MUTATÓITÓL.....	76
3.1. Pályázási hajlandóság az ÚSZT-ben.....	76
3.2. Pályázási hajlandóság a városokban	78
3.3. Pályázási hajlandóság a vállalkozások fő jellemzőivel összefüggésben	80
3.4. Pályázási hajlandóság és szervezeti tagság.....	83
3.5. A pályázás és nem pályázás ösztönzői.....	85
4. A FEJLESZTÉSPOLITIKA MEGÍTÉLÉSE.....	89
4.1. Az előző időszak fejlesztéspolitikájának megítélése	89
4.2. Az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozások	92
4.3. Az önkormányzat vállalkozásfejlesztési politikájának megítélése.....	92
5. A KORMÁNYZAT FEJLESZTÉSPOLITIKAI SZÁNDÉKAINAK MEGÍTÉLÉSE.....	97
5.1. A kormányzati szándék megítélése árbevétel és létszám szerint.....	99
5.2. Kormányzati szándékokkal való egyetértés a városokban.....	106
6. AZ ELVÁRT TÁMOGATÁSI INTENZITÁS VIZSGÁLATA	113
6.1. A pályázatok iránti kereslet.....	113
6.2. A támogatási intenzitás iránti igény vizsgálata	114
7. TERVEZETT BERUHÁZÁSOK ÉS FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK.....	118
7.1. A tervezett beruházások.....	118
7.2. A felhasználni kívánt finanszírozási források	122
MELLÉKLET	129

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A kutatásunk az eddigi empirikus tanulmányok eredményeire támaszkodva arra irányult, hogy megvizsgáljuk a vállalkozások fejlesztéspolitikával kapcsolatos tapasztalatait, elvárásait. A kérdéseinket alapvetően három csoportba oszthatjuk:

1. **A fejlesztéspolitika megítélése:** vagyis hogy a vállalkozások hogyan vélekednek a fejlesztéspolitika eddigi teljesítményéről, milyen várakozásokkal tekintenek az Új Széchenyi Terv felé, illetve hogy véleményüket miként befolyásolja a válaszadók lakókörnyezetében tapasztalt fejlesztések sikerességéről alkotott képe?
2. **A fejlesztéspolitikával kapcsolatos kormányzati szándékok támogatottsága:** melyek a leginkább támogatott kormányzati szándékok? Milyen összefüggésben van a különböző szándékok támogatottsága a vállalkozás jellemzőivel?
3. **A pályázatokkal kapcsolatos kereslet:** vagyis hogy hányan kívánnak pályázni az ÚSZT-ben és milyen tényezők befolyásolják a pályázási hajlandóságot? Emellett a pályázók „rezervációs árának” felmérésevel arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen támogatási intenzitás mellett pályáznának a vállalkozások. Végül pedig arra kérdeztünk rá, hogy a pályázati forrásokat milyen fejlesztésekre használnák leginkább a vállalkozások.

Az eddigi empirikus kutatások, illetve a vállalkozókkal kapcsolatban álló szervezetek (vállalkozói érdekképviselői szervezetek, pályázati tanácsadó cégek és egyéb szakértők) véleménye azt mutatja, hogy a kis-és középvállalkozások problémáit az eddigi pályázati rendszerrel az alábbi csoportokba foglalhatjuk össze:

1. Alapvető problémát jelent a kkv-k számára az **alultőkésítettség, a likviditási nehézségek:** a bankszektor a kis és középvállalkozások számára rendkívül szűk hitelkínálatot ad, mivel számukra kockázatos a kkv-k finanszírozása, ezért csak a nagyvállalatinál jóval magasabb kockázati felár mellett kínálnak hiteleket. A kkv-k számára kifejezett gondot jelent a pályázatok utófinanszírozottsága, egy projekt megvalósítása esetén könnyen likviditási nehézségekbe ütközhet a vállalkozás.
2. **A pályázás magas adminisztratív költségei:** a pályázatok jelentős részét utasították el formai hiba miatt, a pályázathoz szükséges igazolások beszerzése, a pályázat megfelelő formai követelményeinek teljesítése, a projektmenedzsmenthez kapcsolódó adminisztráció mind-mind jelentős megterhelést jelent a kkv-k, különösen a mikrovállalkozások számára, amelyek a pályázati rendszertől való távolmaradásra készíthetik őket.
3. **Az információhiány:** a mikro- és kisvállalkozások esetén jelentős részénél a pályázati rendszerből való távolmaradás elsődleges oka, hogy nem is tud a pályázatokról.
4. **Pályáztatási rendszer lassúsága és bürokratikus volta:** több tanulmány szerint is a pályázati rendszer legnagyobb problémája a pályázat értékelésének időigénye, az elszámolások, támogatások kifizetésének csúszása.

Az adatelemzés 300, 5–49 főt foglalkoztató vállalkozás vezetőjével, illetve tulajdonosával készült interjú alapján végeztük el. A lekérdezés személyes kérdőíves megkérdezéssel zajlott 7 városban 2011. április 18-a és 2011. május 13-a között zajlott. 101 budapesti és 199 vidéki vállalkozásvezetővel készült interjú. A vállalatok 48 százaléka 59 főt foglalkoztat, míg 52 százalékuk 10–49 főt alkalmaz. A vállalatok 29 százaléka ipari, 32 százaléka kereskedelmi és 39 százaléka a szolgáltatások területén tevékenykedik.

Az adatelemzés során azt találtuk, hogy míg a 2004–2010 közötti időszakban általában a magasabb árbevételű, több embert foglalkoztató vállalatok pályáztak, addig az ÚSZT keretében nem találtunk összefüggést a pályázási hajlandóság és az árbevétel kategória között. Ebből arra következtethetünk, hogy a vállalkozások arra számítanak, hogy a kisebb vállalatoknak is lesznek megfelelő kiírások. Emellett azt látjuk, hogy azok között a vállalkozások között, amelyek tagjai valamely vállalkozói szervezetnek, érdekképviseletnek, helyi együttműködésnek, azok általában magasabb arányban pályáztak mind az elmúlt időszakban mind az ÚSZT keretében magasabb arányban terveznek pályázatot benyújtani.

Párhuzamosan az eddigi fejlesztéspolitika megítéléséhez mérten az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozások jelentősen javultak. Az ezzel kapcsolatos vélekedések a vállalkozások jellemzői között nem mutatnak eltérést. Sőt azt találtuk, hogy a 2004–2010 között pályázók esetében sem pozitívabb az eddigi fejlesztéspolitika megítélése, mint a nem pályázók körében

Arra a kérdésre, hogy a vállalkozások elsősorban miért kívánnak pályázatot benyújtani azt találtuk, hogy a legtöbben akkor pályáznak, ha van a pályázathoz illeszkedő projektjük, illetve hogy a fejlesztési terveik illeszkednek a pályázati kiíráshoz. Sokan a pályázatokra kedvező forrásbevonási lehetőségként tekintenek, illetve viszonylag sokan jelölték meg az új kormány gazdaságpolitikája iránti bizalmat, mint motiváló tényezőt. Ezzel párhuzamosan azok között, akik nem terveznek pályázatot benyújtani, legtöbben a piaci bizonytalanság miatt nem terveznek pályázatot benyújtani. Ugyanígy sokan jelölték be a pályázati kiírás kritériumaival kapcsolatos aggályaikat, így a túl magas önerőt, az alacsony nyeresési esélyt visszatartó tényezőként. Ugyanígy az eddigi empirikus kutatásokkal összhangban a pályázással járó adminisztrációt is sokan kifogásolták.

A fejlesztéspolitikai szándékok megítélésének a városokban szignifikánsan különböztek. Az együttműködés támogatását preferáló városok elsősorban Miskolc és Szeged. A kormányzat fókuszálási szándékaival (vagyis hogy egy kiemelt ágazatot, beruházás típusra érdemes fókuszálni) leginkább egyetértő város Debrecen. A gazdaságfejlesztést és munkahelyteremtést magában foglaló kormányzati szándékkal mindegyik város helyesli, a legmagasabb átlaggal Miskolc, Budapest és Zalaegerszeg rendelkezett.

A támogatások iránti keresletben, mind a foglalkoztatást növelő támogatások mind a beruházást ösztönző támogatások esetében 30 százaléknál és 50 százaléknál találtunk töréspontot: A legtöbben ennél a két értéknél vennék igénybe a támogatásokat. A vállalkozások jelentős többsége gép- és eszközpark cseréje, munkahelyek létrehozását, illetve marketingfejlesztést tervez. A legnagyobb mértékben pályázati forrásból finanszírozni kívánt beruházásként a gép-és eszközpark cseréjét, illetve az új telephely létrehozását jelölték be a válaszadók.

1. A FELMÉRÉS ÉS A VÁLASZADÓK RÖVID BEMUTATÁSA

1.1. A felmérés menetéről

A felmérést a HÉTFA Kutatóintézet megbízásából a Bellresearch Kutatási és Tanácsadó Kft. végezte 2011 áprilisában és májusában. A felmérés során 5–49 főt foglalkoztató, nem mezőgazdasági vállalkozásokat kerestek meg 6 vidéki városban és a fővárosban, amelyek vezetőivel személyes lekérdezést folytatva töltötték ki a kérdőívet. A kérdőív több szakaszból állt, a kitöltése összesen körülbelül 50 percet – 1 órát vett igénybe. A felmérés során 300 válaszadó töltötte ki a kérdőívünket. Az alábbiakban ezt fogjuk elemezni.

1. táblázat. Az adatfelvétel módszertana

A kutatás főbb témaköréi	A HÉTFA Kutatóintézet felmérést kíván végezni a célcsoport körében a következő témákban: <ul style="list-style-type: none"> - vállalkozások közti együttműködés - vállalkozói értékek - foglalkoztatás adminisztratív terhei, nehézségei - pályázati lehetőségekről való tájékozottság, pályázási attitűdök az Új Széchenyi Terv fényében
Célcsoport	5-49 főt foglalkoztató mikro- és kisvállalatok országosan, kivéve a mezőgazdasági tevékenységet végző szervezeteket, kiemelt földrajzi terület Zalaegerszeg Legalább 5000 fős lélekszámú városokban működő vállalkozások
Célszemély	A vállalkozások tulajdonosa, ügyvezetője
Módszertan	Telefonos előszervezés: célszemély megkeresése, időpont egyeztetés Kvantitatív, személyes adatfelvétel
Mintavétel módszere	Rétégzett mintavétel; a minta összeállításánál a következő rétegző szempontokat vettük figyelembe: <ul style="list-style-type: none"> - létszám szerint 2 kategória: 5-9 fős, ill. 10-49 fős vállalkozások - földrajzi terület szerint: 7 város (Budapest, Zalaegerszeg, Debrecen, Szekszárd, Szeged, Miskolc, Dunaújváros), amelyek jól képviselik Közép-Magyarországot, a keleti- és nyugati országrészeket, valamint a gazdaságilag fejlettebb és kevésbé fejlett övezeteket - ágazat: ipar, kereskedelem, szolgáltatás
Alapsokaság nagysága	A kutatásba bevont településeken összesen 25,5 ezer cég tartozik az alapsokaságba.
Alapsokaság összetétele	Az alapsokaság összetétele a fenti változók szerint a következőképpen alakul a KSH Cégekdtár alapján: <ul style="list-style-type: none"> - létszám szerint: 56% 5-9 fős vállalatok, 44% 10-49 fős vállalatok - terület: 82% Budapest, 18% vidéki városok - ágazat: 24% ipar, 29% kereskedelem, 46% szolgáltatás
Kérdőív hossz	kb. 50 perc
Mintanagyság	300 interjú
Minta összetétele	A mint összetétele a fenti változók szerint a következőképpen alakult: <ul style="list-style-type: none"> - létszám szerint: 48% 5-9 fős vállalatok, 52% 10-49 fős vállalatok - ágazat: 29% ipar, 32% kereskedelem, 39% szolgáltatás

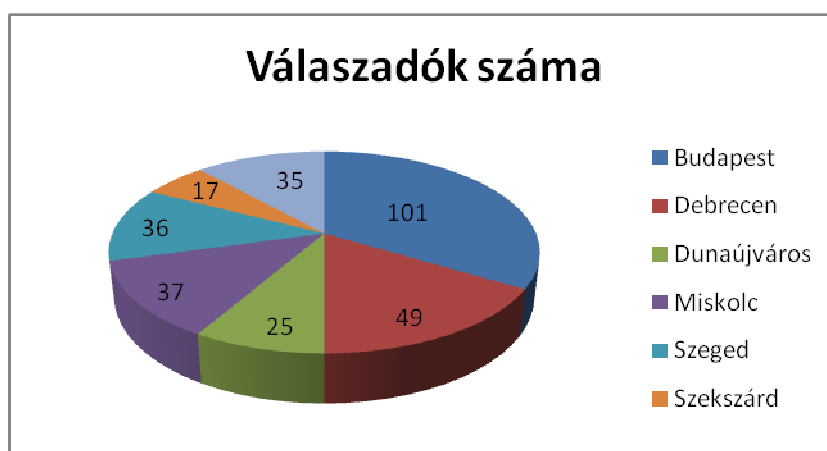
	- Budapest: 101 interjú; vidéki városok: 199 interjú
Output	- spss adatfájl

1.2. A válaszadók általános demográfiai jellemzői

1.2.1. A vállalatok jellemzői

A válaszok tehát Budapest mellett 6 vidéki városból érkeztek. Ezek között három-három kelet- és nyugat-magyarországi város található. A válaszadók megoszlását a városok között az alábbi kördiagram mutatja:

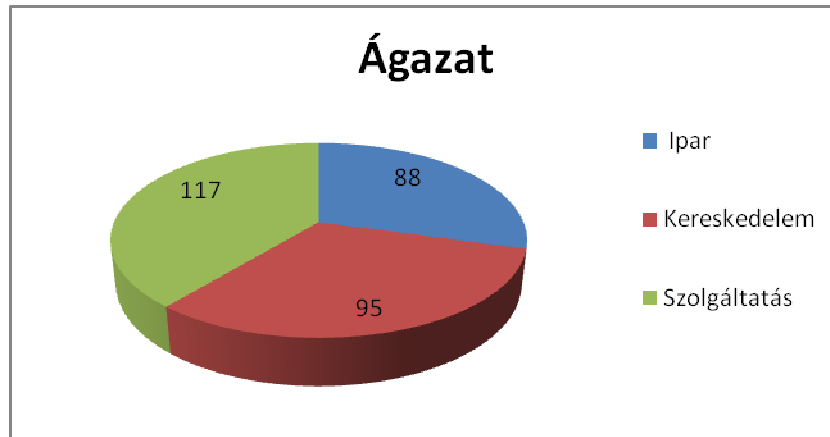
1. ábra. Válaszadók száma a városokban



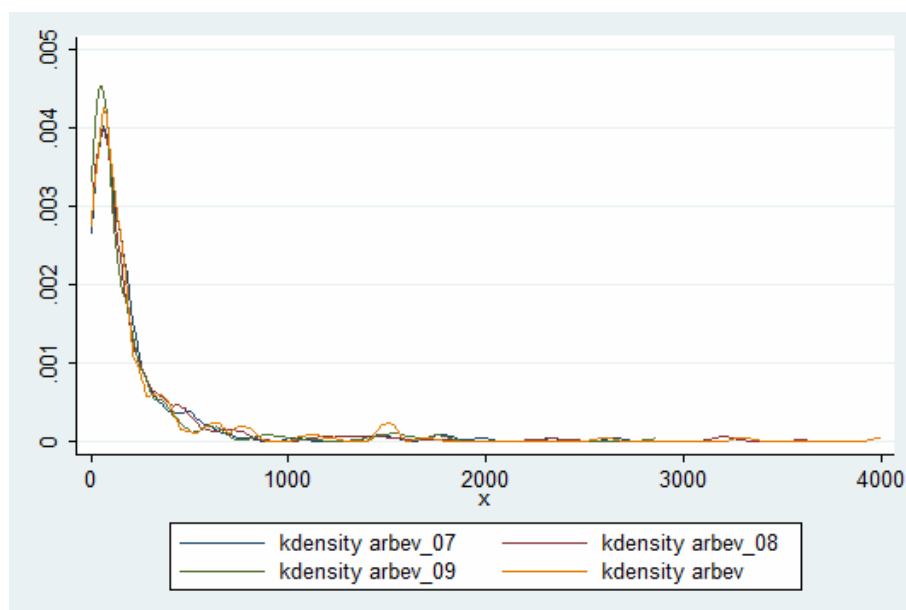
A válaszadó vállalatokat tevékenységüket tekintve három kategóriába sorolhatjuk. Ipari, kereskedelmi és szolgáltató cégekkel készítettünk interjút¹ az alábbi arányban:

2. ábra. Válaszadók ágazat szerinti megoszlása

¹ A mezőgazdasági vállalkozásokat kizártuk az elemzésből, mivel az európai uniós forrásokat eltérő keretek között vehetik igénybe.



A válaszadók foglalkoztatottak száma szerinti besztásánál a KSH szerinti kategóriák álltak rendelkezésünkre. A válaszadók közül 143 darab, azaz 47,67 százaléka a 5–9 főt foglalkoztató mikrovállalkozásokba, míg 157 darab, azaz 52,33 százaléka a 10–49 főt foglalkoztató kisvállalkozás kategóriájába tartozott. A vállalkozások átlagos árbevétele 2010-ben 123 millió Forint volt. A vállalatok árbevételének megoszlását az alábbi grafikonon ábrázoltuk, ahol a 2007-es, 2008-as, 2009-es és 2010-es árbevételeket tüntettük fel, amelyen szintén látható, hogy a legalacsonyabb árbevétel kategóriájú vállalatok azok, amelyek a leginkább reprezentáltak a mintában.



3. ábra. Árbevétel (millió Forint) a 4 év során

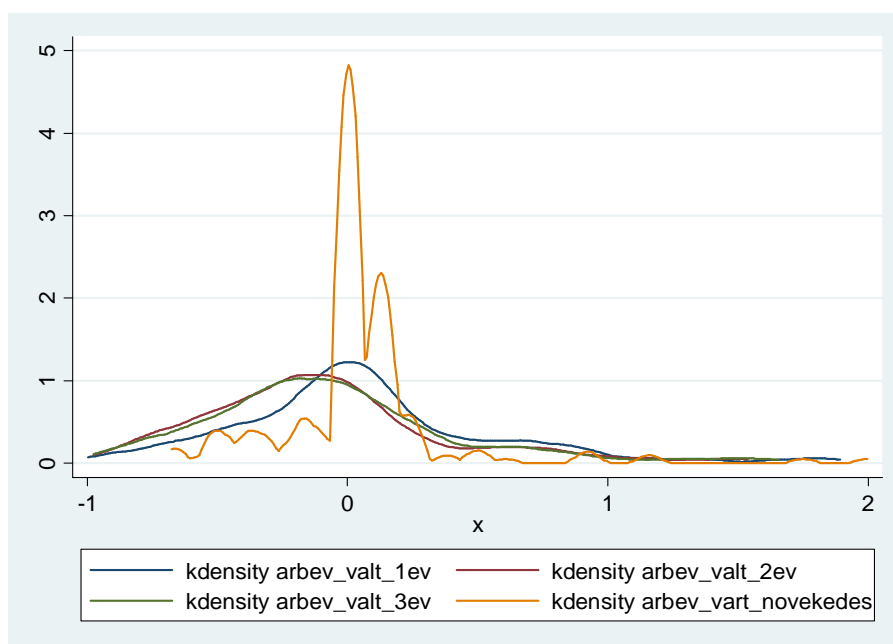
A válaszadókat a KSH besorolást használva a besztottuk, így az alábbi megoszlást kaptuk:

4. ábra. Vállalatok besorolása árbevétel kategóriákba (2010-es árbevétel alapján)



A válaszadóktól megkérdeztük azt is, hogy milyen árbevétel vár 2011-re, ebből kiszámoltuk, hogy milyen árbevétel növekedést vár. Az árbevételek 2010-től való eltérését az alábbi grafikon mutatja. Láthatjuk, hogy az eloszlásuk 0 körül szóródik, normális eloszláshoz közelít. Illetve feltűnő, hogy jóval többen várják azt, hogy nem, vagy alig fognak növekedni, mint ahány vállalatnak 0 volta a növekedése az elmúlt egy, kettő, illetve három évben.

5. ábra. Árbevétel változások 2010-hez képest

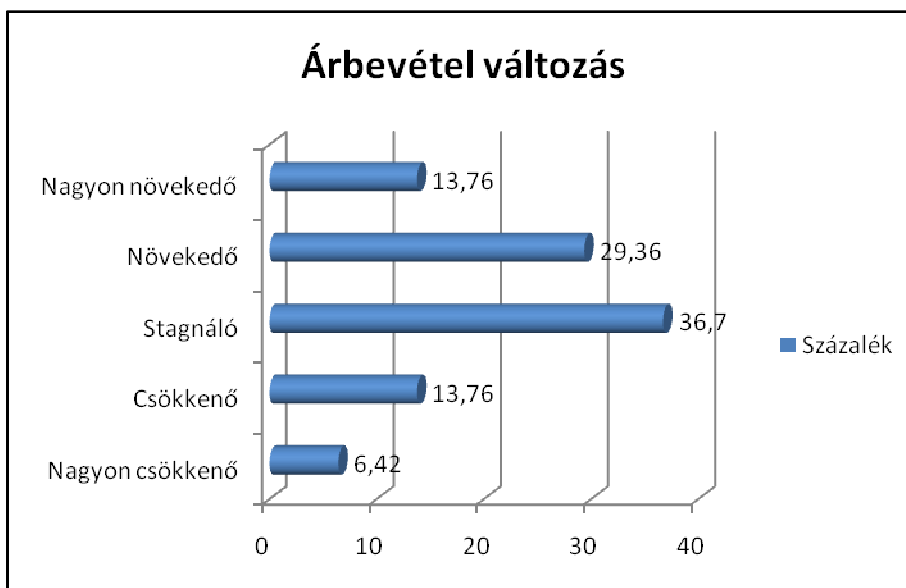


A 2010-ről 2011-re prognosztizált árbevétel-változás alapján 5 kategóriába osztottuk a vállalatokat:

- Erősen csökkenő: 30 százaléknál magasabb árbevétel-csökkenést előrejelző vállalatok
- Csökkenő: -30 százalék 0 közötti árbevétel-változást prognosztizáló vállalatok
- Stagnáló: 0 árbevétel-változást jelző vállalatok
- Növekedő: 0-nál nagyobb, de 20százaléknál alacsonyabb árbevétel növekedést váró vállalatok
- Erősen növekedő: 20 százaléknál magasabb árbevétel-változást váró vállalatok.

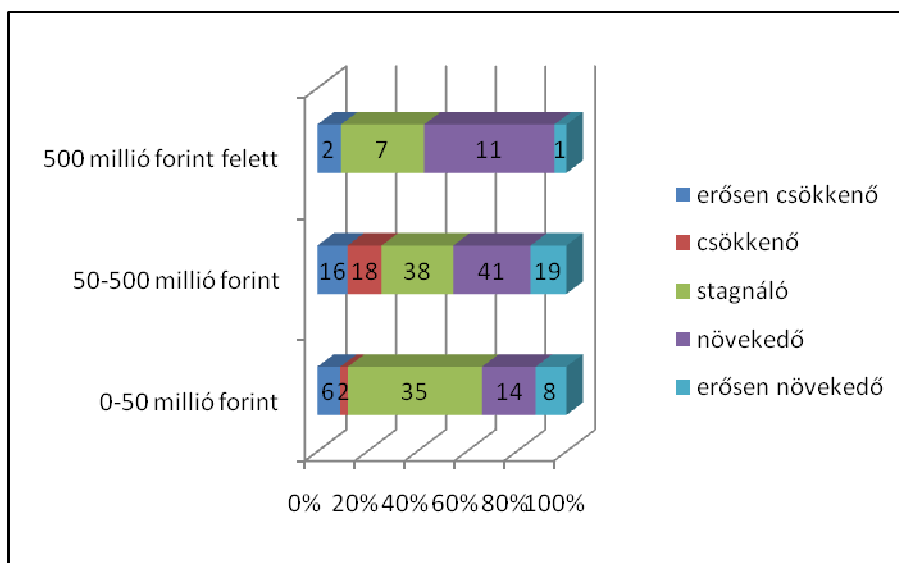
Ez alapján láthatjuk, hogy a stagnáló, az előző évvel megegyező árbevételt várók aránya a mintában viszonylag magas, 37 százalék. A csökkenést prognosztizálók aránya magasabb, mint a növekedést váróké. Míg 43 százaléknál gondolják úgy, hogy csökkeni fog az árbevételük 2010-hez képest, addig a a növekedést előrejelző válaszadók aránya 20 százalék. Ebből láthatjuk, hogy a válaszadók viszonylag negatívnak gondolják a gazdasági kilátásaikat a 2011-re.

6. ábra. A válaszadók megoszlása a 2011-re várt árbevételváltozás alapján



Összefüggés található az árbevétel és az árbevétel-változás kategóriái között. Míg az 500 millió forintot meghaladó éves árbevétellel rendelkezők között a növekedő vállalatok aránya a legmagasabb, addig a legalacsonyabb árbevétel kategóriák esetében stagnálóké, illetve a középső kategóriában a stagnáló és növekedő vállalkozások aránya nagyjából megegyezik.

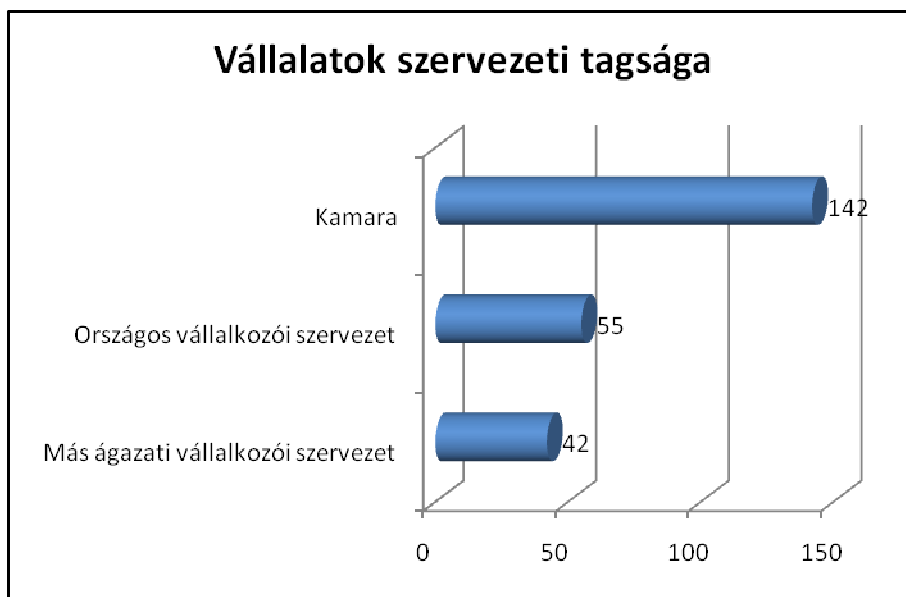
7. ábra. A válaszadók megoszlása a 2011-re várt árbevételváltozás alapján



A vállalatok illetve vállalkozók társadalmi beágyazottságát a vállalkozók és vállalatok szervezeti tagságával mértük. Így egyrészt a kamarai, vállalkozói szervezeti tagságot stb., illetve civil kezdeményezésekben, helyi vállalkozói szervezetekben, stb. való részvételt vizsgáltunk.

A vállalatok majdnem fele, 142 tagja kamaráknak. Míg körülbelül 20 százalékuk, 55 vállalat országos vállalkozói szervezetnek a tagja és közel hasonló arányban tagok más vállalkozói szervezetben.

8. ábra. A válaszadók száma a vállalatok szervezeti tagsága szerinti megoszlásban

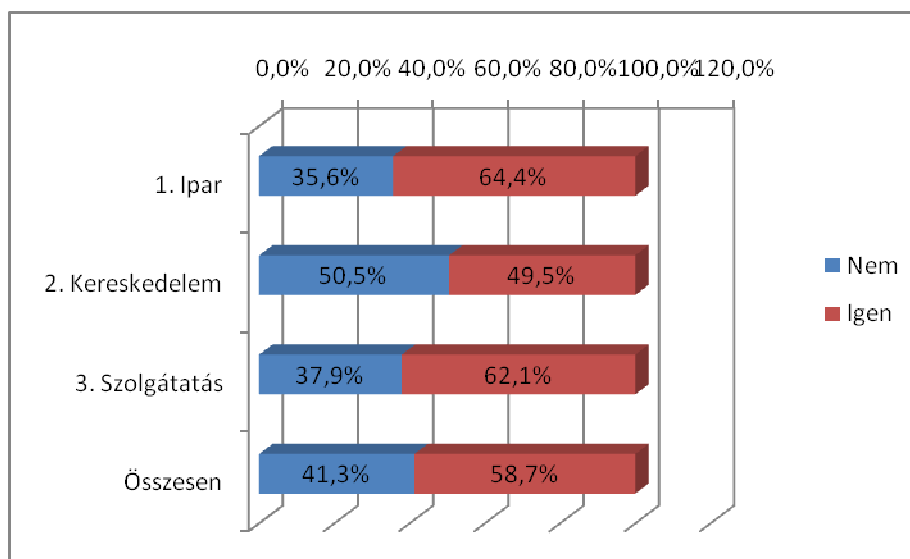


9. ábra. A válaszadók száma a vállalkozók szervezeti tagsága szerinti megoszlásban

Azt látjuk, hogy a vállalkozók szervezeti tagsága jóval kevésbé tipikus jelenség. Az összes válaszadó közül csak 48-an jelölték meg, hogy tagjai valamilyen szervezetnek. A vállalati tagságot ezzel szemben 175-en jelölték meg (egy válaszadó több szervezetet is megjelölhetett). Civil kezdeményezésekben viszonylag sokan, 34-en vesznek részt. Helyi vállalkozói klubokban 14-en, míg egyéb helyi szervezetekben 6-an. A helyi fejlesztéseket befolyásoló szervezetekben és önkormányzati testületekben 6-an, illetve 3-an vállalnak szerepet.

A szervezeti tagsággal kapcsolatban megvizsgáltuk, hogy van-e olyan ágazat, amely jobban szervezett, mint a többi, vagyis ahol több a vállalati vagy vállalkozói szervezetben részt vevő vállalkozások aránya.

10. ábra. Vállalati „szervezettség“ a különböző ágazatokban



A vállalatok szervezettsége minden ágazatban 50 százalék körül, vagy annál magasabban alakult. A legmagasabb az iparban volt, ahol 64,4 százaléka a vállalatoknak tagja volt valamelyik kamarának vagy vállalkozói szervezetnek. Ugyanez az arány a szolgáltatással foglalkozó cégek esetében 62,5 százalék. Míg a kereskedő vállalkozásoknak csak 49,5 százaléka tagja valamely fent említett szervezetnek. A Khi-négyzet próba 10 százalékos szignifikancia szint mellett összefüggést mutat a változó között, tehát azt állítjuk, hogy az ágazatok és a vállalati szervezettség között van összefüggés, az asszociáció azonban meglehetősen gyenge².

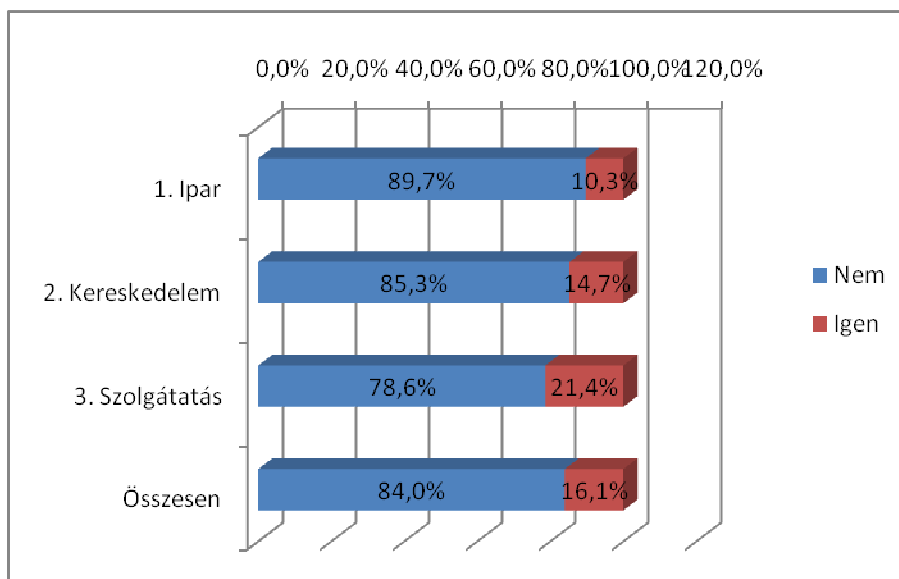
A vállalkozások vezetőinek különböző szervezetben való tagságát az alábbi ábra mutatja. Minden iparágban jóval alacsonyabb a szervezettség mértéke. A legalacsonyabb az ipari vállalatok esetében, itt 10,3 százalék, míg a legmagasabb a szolgáltatások területén tevékenykedő vállalatoknál, itt több mint a válaszadók egyötöde tagja valamilyen szervezetnek. A Khi-négyzet próba szerint 10 százalékos szignifikancia szint mellett a vállalkozói tagság és az ágazati besorolás összefügg³.

² A kereszt táblát a Melléklet 1. táblázata tartalmazza

³ A kereszt táblát a Melléklet 2. táblázata tartalmazza.

Tehát van olyan ágazat, amelyben a vállalkozók szervezettek, társadalmilag jobban beágyazottak.

11. ábra. Vállalkozói szervezettség a különböző iparágakban



A következő táblázatban a különböző demográfiai változóknak az átlagát, nominális válasz esetén a mutatjuk be a városokban.

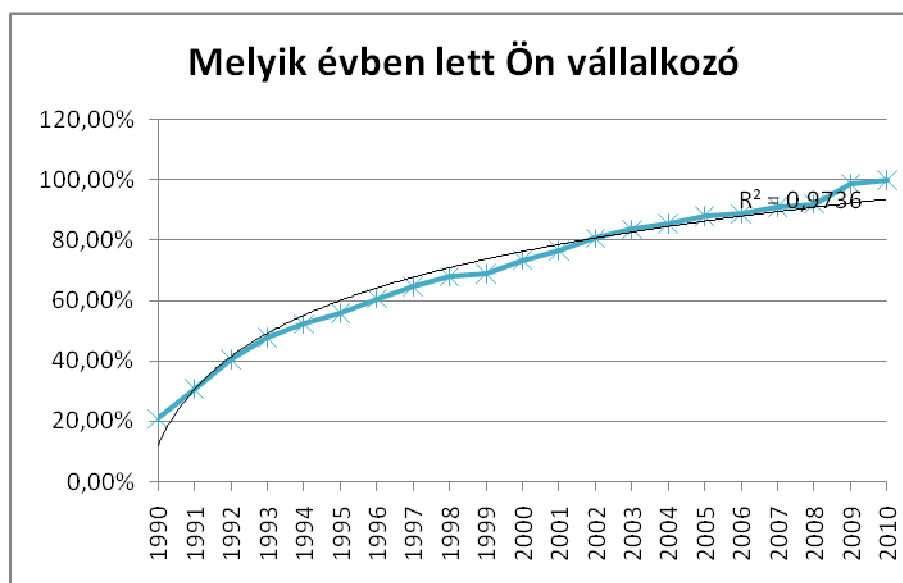
2. táblázat. Városok demográfiai jellemzői

		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Székessárd	Zalaegerszeg
Mennyi ideje működik a vállalkozás	Átlag	16,09901	11,7551	17,6	10,89189	25,69444	5,235294	13,97143
Mennyi ideje vállalkozó a válaszadó	Átlag	8,108696	6,543478	6,5	5,857143	8	5,235294	8,818182
Van-e a vállalkozásban külföldi résztulajdonos	igen	8,91%	4,08%	4,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,86%
	nem	91,09%	95,92%	96,00%	100,00%	100,00%	100,00%	97,14%
Árbevétel 2010-ben (millió forint)	Átlag	320,7188	233,2000	267,4318	195,6094	153,8276	148,9333	138,4375
létszám kategória	5-9 fő	47,52%	48,98%	48,00%	43,24%	50,00%	52,94%	45,71%
	10-49 fő	52,48%	51,02%	52,00%	56,76%	50,00%	47,06%	54,29%
Várt árbevétel	erősen csökkenő	11,69%	2,50%	18,18%	6,45%	12,00%	13,33%	37,50%
	csökkenő	7,79%	5,00%	4,55%	16,13%	12,00%	20,00%	0,00%
	stagnáló	35,06%	22,50%	45,45%	41,94%	48,00%	46,67%	25,00%
	növekedő	31,17%	55,00%	27,27%	19,35%	12,00%	20,00%	25,00%
	erősen növekedő	14,29%	15,00%	4,55%	16,13%	16,00%	0,00%	12,50%
A válaszadó tulajdonos a cégben	Igen	72,45%	84,09%	80,00%	91,89%	88,89%	94,12%	91,43%
	Nem	27,55%	15,91%	20,00%	8,11%	11,11%	5,88%	8,57%
A tulajdonos a vállalkozásban dolgozik	Igen	85,15%	95,92%	92,00%	100,00%	97,22%	94,12%	97,14%
	Nem	14,85%	4,08%	8,00%	0,00%	2,78%	5,88%	2,86%
vállalkozó tag	nem	87,13%	93,75%	84,00%	83,78%	72,22%	58,82%	85,71%
	igen	12,87%	6,25%	16,00%	16,22%	27,78%	41,18%	14,29%

vállalat tag	nem	46,00%	47,92%	40,00%	29,73%	41,67%	11,76%	45,71%
	igen	54,00%	52,08%	60,00%	70,27%	58,33%	88,24%	54,29%

1.2.2. A vállalkozók demográfiai jellemzői

A válaszadóktól megkérdeztük, hogy mely évben lettek vállalkozók, az így felmért vállalkozói „populációt” az alábbi ábra mutatja, amelyen látszik, hogy sokan már 1990, a rendszerváltás óta vállalkoznak. Érdekesség, hogy egy kisebb ugrás tapasztalható 2009-ben.



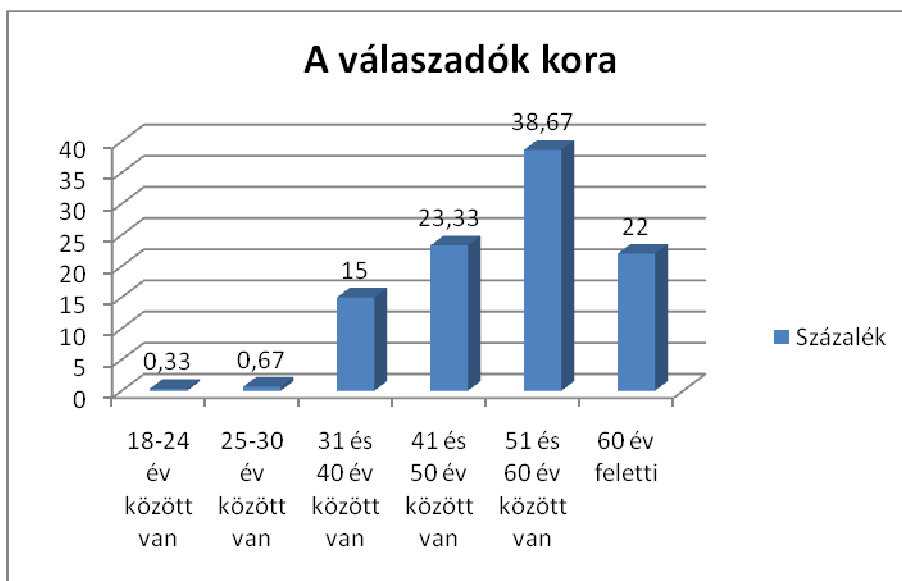
12. ábra. A minta eloszlása a vállalkozói tapasztalat hossza szerint

A válaszadók 82 százaléka tulajdonos is a cégben, ahol dolgozik, illetve 92 százalékára igaz a válaszadóknak, hogy a vállalat tulajdonosa dolgozik is a cégben. 57 százalékuk esetében a tulajdonos valamely családtagja is dolgozik a vállalatnál.⁴

A válaszadók kor szerinti eloszlásánál azt látjuk, hogy a 30 évesnél fiatalabb vállalkozók aránya nagyon alacsony a mintában, 1 százalék. A középkorú, 30-50 év közötti vállalkozás-vezetők aránya 38 százalék, míg a legtöbben az 50 évesnél idősebb korosztályból kerülnek ki, ezen válaszadók aránya 61 százalék.

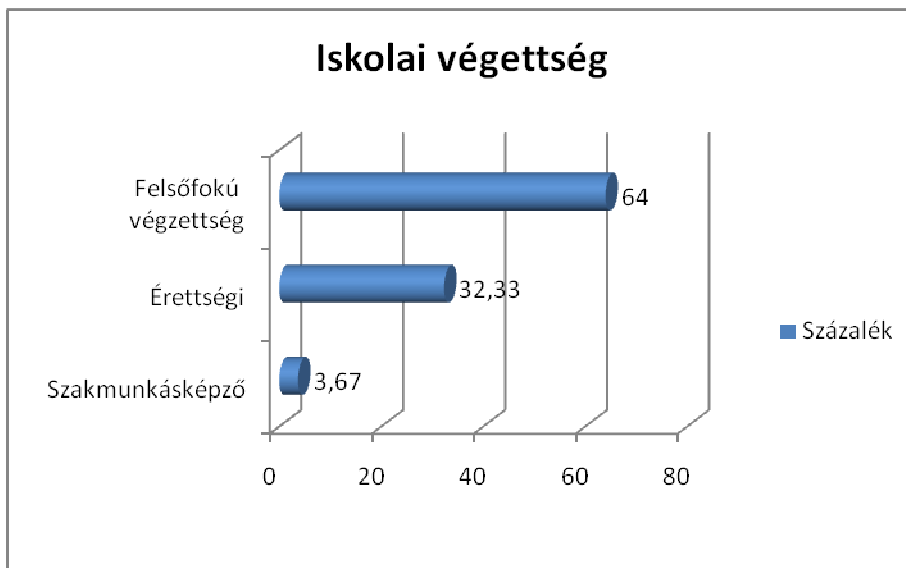
⁴ A válaszadók számát és gyakoriságát a Melléklet 3. táblázata tartalmazza.

13. ábra. A válaszadók kora



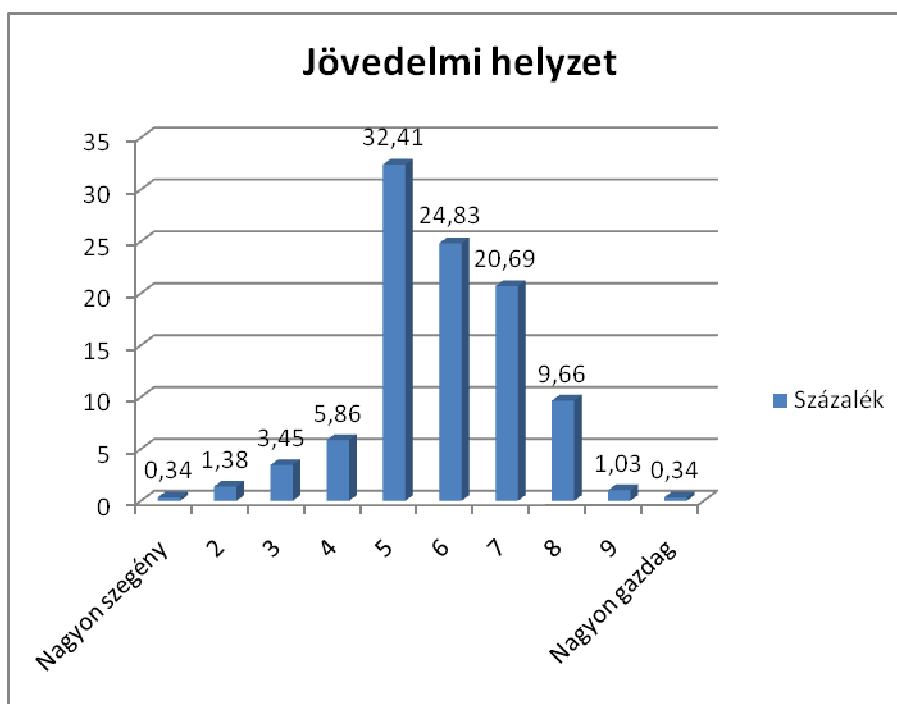
A vállalkozásvezetőket iskolai végzettségük szerint 3 kategóriába soroltuk: a szakmunkás végzettségű, érettségizett, illetve felsőfokú végzettségű. A válaszadók túlnyomó többsége, 64 százaléka felsőfokú végzettségű, az érettségizettek aránya 32 százalék, a szakmunkások aránya mindössze 4 százalék.

14. ábra. A válaszadók eloszlása iskolai végzettség szerint



A vállalkozásvezetőket arra kértük, hogy helyezték el háztartásuk jövedelmét egy 1-től 10-ig terjedő skálán, ahol az 1-es a nagyon szegény, míg a 10-es a nagyon gazdag jövedelmi helyzetet jelöli.

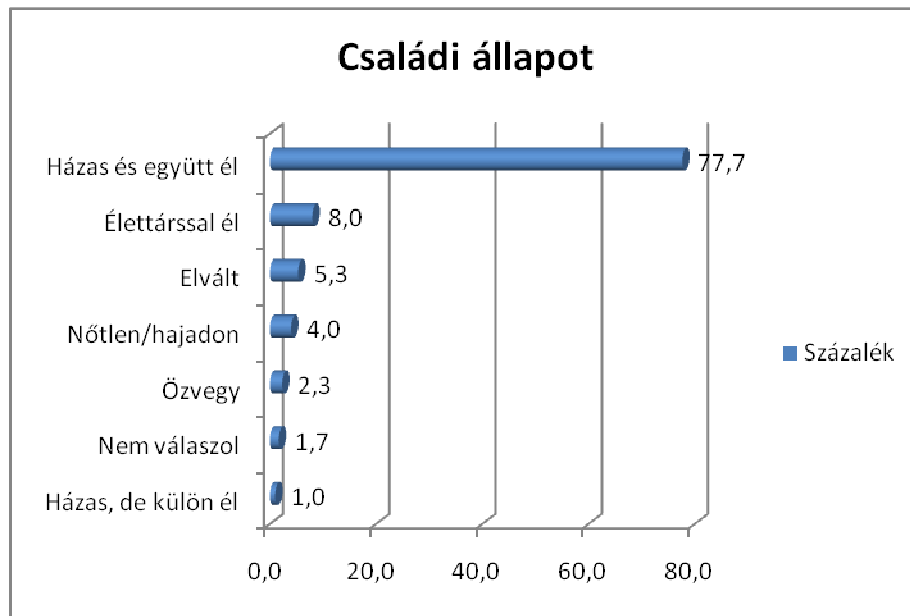
15. ábra. A válaszadók eloszlása jövedelmi helyzet alapján



Ahogy a fenti ábrán láthatjuk, a vállalkozók többsége átlagosnak, vagy annál jobbnak ítélte meg jövedelmi helyzetét, 5-ösnél alacsonyabb értéket a válaszadóknak csak körülbelül 10 százalékuk adott. Azonban a nagyon gazdaghoz közeli, 8-as, 9-es, 10-es értéket is viszonylag alacsony számban körülbelül 10 százalékban jelölték meg a válaszadók. Elmondhatjuk tehát, hogy a legtöbb vállalkozó az átlagosnál valamivel kedvezőbbnek, de nem sokkal jobbnak ítéli meg a jövedelmi helyzetét.

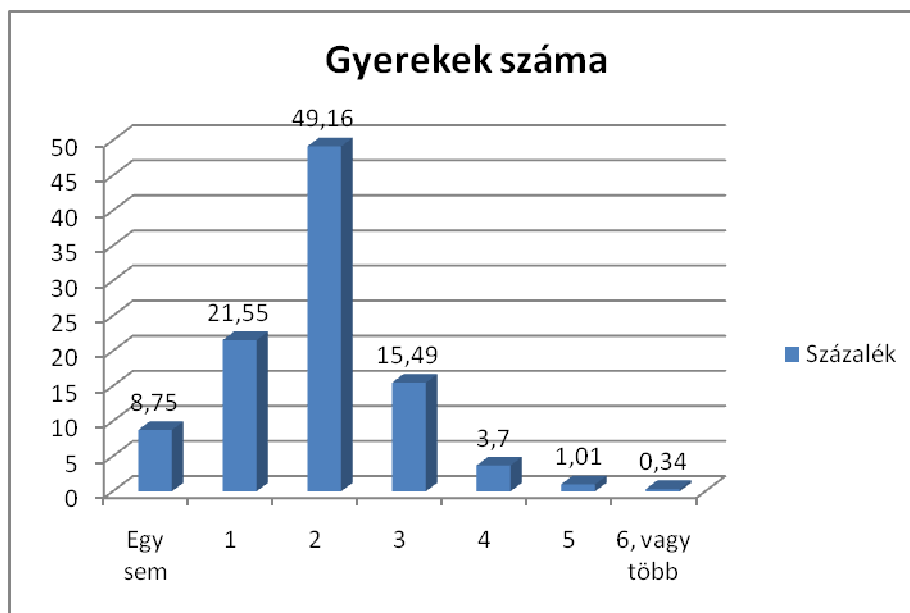
A válaszadók megoszlása a családi állapotuk szerint az alábbi volt. A válaszadók túlnyomó többsége házas, és együtt él házastársával. A többi lehetőséget (élettársi kapcsolat, elvált, stb.) csak a válaszadók összesen mintegy 23 százaléka választotta.

16. ábra. A válaszadók családi állapota



A válaszadók több mint 90 százalékának van gyereke, és majd 70 százalékuknak 2-nél több gyermeke van. A válaszadók 28 százaléka nő, 72 százaléka férfi volt.

17. ábra. A válaszadók megoszlása a gyerekeik száma szerint

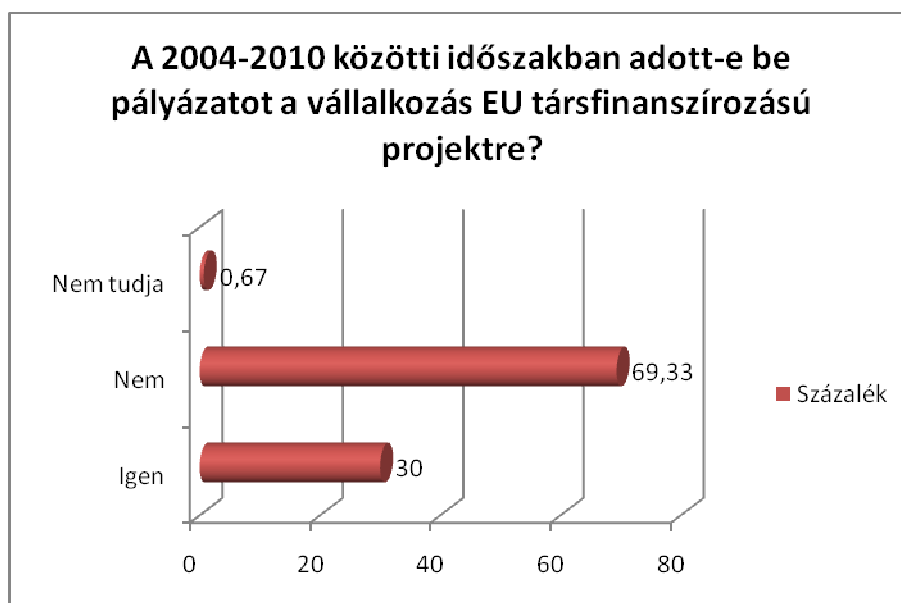


2. A 2010 ELŐTT PÁLYÁZÓK BEMUTATÁSA

2.1. A pályázók megoszlása a mintában

A fejlesztéspolitikával kapcsolatban először azt vizsgáltuk, hogy a válaszadók milyen arányban pályáztak, a pályázók és nem pályázók milyen jellemzőkben különböznek. Azt láttuk, hogy a válaszadók harmada már rendelkezik pályázási tapasztalattal.

18. ábra. A pályázók megoszlása a mintában



2.2. A pályázási hajlandóság vizsgálata

A pályázók közül probit regresszióval becsültük azt, hogy milyen jellemzővel bírnak azok a vállalatok, akik részt vettek a pályázatokon. A regresszióba a vállalatok árbevételét tettük bele 2007-ig visszamenőleg, illetve a várható 2011-es árbevételt. Ezen kívül a létszámot, illetve a vállalathoz tartozó nemzetgazdasági ágazatot jelöltük meg dummy változókat használva. Ugyanígy dummy változót használtunk annak jelölésére, hogy van-e a vállalkozásban külföldi tulajdonrész. Azt tapasztaltuk, hogy az árbevétel változók közül a 2007-es és 2008-as évi árbevétel volt szignifikáns hatással a pályázási valószínűsége. Valószínűleg hosszabb idősort használva a 2006-os, 2005-ös adatok is szignifikánsak lehetnek, hiszen a pályázati kiírások elsősorban a pályázást megelőző időszakok pénzügyi adatait veszik figyelembe. Emellett a KSH besorolás alapján 10–49 főt foglalkoztató vállalatok pályázási hajlandósága is magasabbnak mutatkozott. Azonban az eredményekkel vigyáznunk kell, hiszen mind az khi-négyzet próba, mind

az R-négyzet értéke azt mutatja, hogy a modell illeszkedése nem jó.⁵ Ugyanezt a regressziót további pénzügyi mutatókkal kiegészítve a modell illeszkedése javul, de továbbra is csak az előző változók lesznek szignifikánsak.⁶

Ezért a kategorikus változók esetében keresztáblában vizsgáljuk részletesen, hogy az egyes jellemzők hogyan befolyásolják a „pályázási hajlandóságot”.

2.2.1. Pályázási hajlandóság az árbevétel és létszám kategóriák szerint

3. táblázat. Árbevétel-kategória

Árbevétel-kategória – KSH		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalozás EU társfinanszírozású projektre?		
		Igen	Nem	Összesen
ismeretlen	gyakoróság	0	2	2
	relatív gyakoróság %	0	0,96	0,67
0–20 M Ft	gyakoróság	3	36	39
	relatív gyakoróság %	3,33	17,31	13,09
21–50 M Ft	gyakoróság	8	55	63
	relatív gyakoróság %	8,89	26,44	21,14
51–300 M Ft	gyakoróság	50	85	135
	relatív gyakoróság %	55,56	40,87	45,3
301–500 M Ft	gyakoróság	19	12	31
	relatív gyakoróság %	21,11	5,77	10,4
501–700 M Ft	gyakoróság	2	7	9
	relatív gyakoróság %	2,22	3,37	3,02
701–1000 M Ft	gyakoróság	3	1	4
	relatív gyakoróság %	3,33	0,48	1,34
1001–2500 M Ft	gyakoróság	4	8	12
	relatív gyakoróság %	4,44	3,85	4,03
2500–4000 M Ft	gyakoróság	1	2	3
	relatív gyakoróság %	1,11	0,96	1,01
Összesen	gyakoróság	90	208	298
	relatív gyakoróság %	100	100	100
Pearson chi2(8) = 40.7503 Pr = 0.000 Cramér's V = 0.3698				

⁵ Lásd: Melléklet 4. táblázata.

⁶ Lásd: Melléklet 5. táblázata.

A 3. táblázatban a 2010-es árbevétel alapján a KSH szerinti kategóriákba soroltuk a vállalatokat és ezek eloszlását hasonlítottuk össze pályázók és nem pályázók között. Láthatjuk, hogy szignifikáns eltérés található az egyes kategóriák között⁷, de az asszociáció⁸ a közepesnél gyengébb a két változó között. A nem pályázók között jóval magasabb az alacsony 0–50 millió forint árbevétel kategóriába eső vállalkozások aránya, 44 százalék, míg a pályázók körében 12 százalék. Hasonlóan nagy eltérés figyelhető meg a közepes, 50–500 millió forint közötti árbevétellel rendelkező vállalatok esetében. Itt a válaszadók 77 százaléka nyújtott be pályázatot a kérdéses időszakban, míg ez az arány 47 százalék a nem pályázók esetében. A legmagasabb 500 millió éves árbevételnél magasabb kategóriába tartozó válaszadók esetében nagyjából kiegyenlítődik az arány a két csoportban, a pályázók 11 százaléka és a nem pályázók 9 százaléka tartozik ebbe az árbevétel-kategóriába.

A létszámot vizsgálva azt látjuk, hogy inkább a pályázók között magasabb a 10–50 főt foglalkoztató kategóriába eső vállalatok aránya. Ez esetükben 66 százalék, míg a nem pályázók körében 34 százalék. A Khi-négyzet próba szerint szignifikáns összefüggés van a változók között. Kétszer kettes mátrix esetében a Phi mutatót alkalmazzuk az asszociáció mérésére, amely -1 és 1 közötti értékeket vehet fel. A mutató közepesnél erősebb pozitív összefüggést mutat a két változó között.

4. táblázat. Létszám és „múltbeli“ pályázási hajlandóság

Létszám		Igen	Nem	Összesen
1. 5–9 fő	gyakoriság	31	112	143
	relatív gyakoriság %	34,44	53,85	47,99
2. 10–49 fő	gyakoriság	59	96	155
	relatív gyakoriság %	65,56	46,15	52,01
Összesen	gyakoriság	90	208	298
	relatív gyakoriság %	100	100	100
Pearson $\chi^2(1) = 9.4740$ Pr = 0.002 Phi = 0,548814				

Azok között tehát, akik pályáztak az elmúlt időszakban, általában magasabb árbevételű, több embert foglalkoztató vállalatok találhatóak.

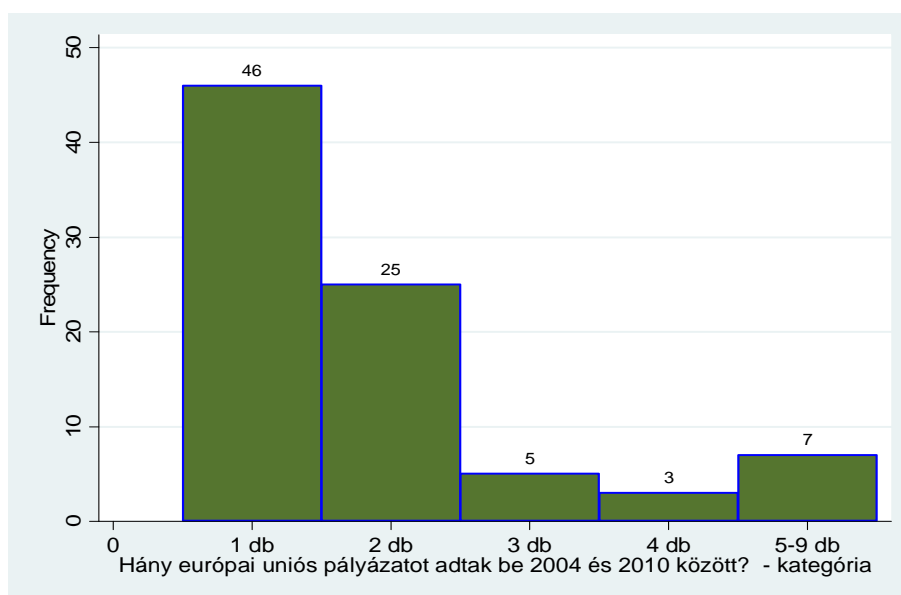
⁷ A Pearson χ^2 mutató a két változó közötti összefüggés szignifikanciáját mutatja, amelyet sokszor fogunk használni az elemzés során.

⁸ Az asszociációt általában a Cramer-féle V mutatóval mérjük, amelyet 2x2-es táblázat esetén a Phi mutatószámmal helyettesítünk.

2.2.2. A beadott pályázatok eloszlása

A 2004–2010 közötti időszakban beadott pályázatok számát a 90 pályázó vállalatból 86 vállalat tudta megválaszolni. Átlagosan a vállalatok 2 pályázatot adtak be ezen időszak alatt. A beadott pályázatok száma szerint az alábbi eloszlást kaptuk:

19. ábra. Beadott pályázatok száma szerinti eloszlás



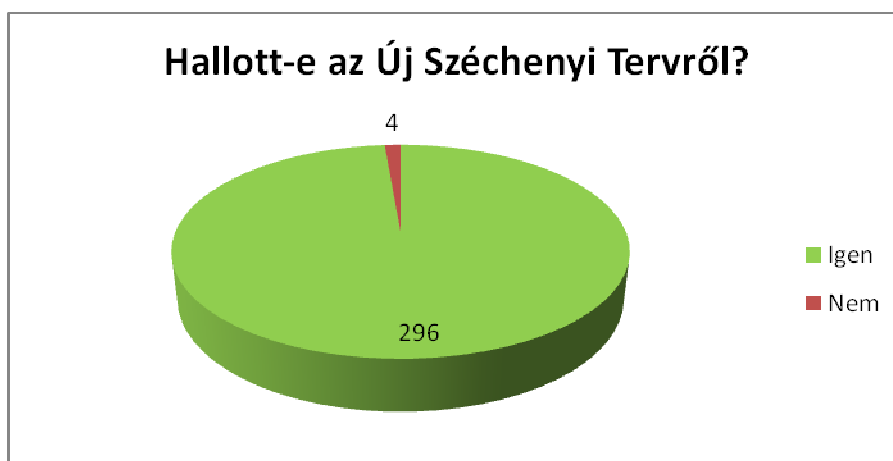
A pályázók nagy többsége, 55 százaléka csak 1 pályázatot nyújtott be 2004 óta. Ennél kevesebben, de viszonylag magas arányban, 30 százalékban 2 pályázatot is leadtak, míg csak 15 százalékuk adott le 2-nél több pályázatot.

3. AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV VÁLLALKOZÁSI PÁLYÁZATAI IRÁNTI KERESLET ÉS ELTÉRÉSE AZ ELŐZŐ IDŐSZAK PÁLYÁZÁSI MUTATÓITÓL

A fejezetben azt Új Széchenyi Terv vállalkozói pályázataival kapcsolatos fogadtatását, azok iránti keresletet próbáljuk felmérni.

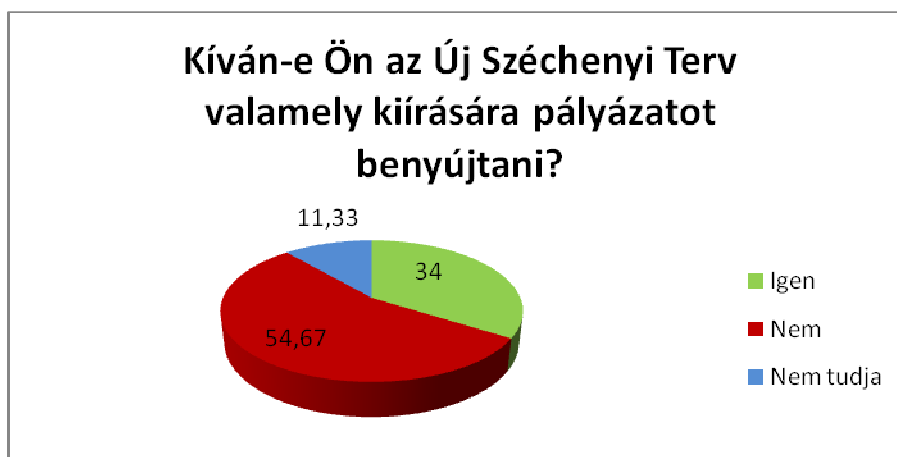
A válaszadók túlnyomó többsége, majd' 99 százaléka hallott már az Új Széchenyi Tervről.

20. ábra. Az Új Széchenyi Terv ismertsége



3.1. Pályázási hajlandóság az ÚSZT-ben

A válaszadók körülbelül egyharmada, 34 százalék tervezi, hogy igénybe veszi az ÚSZT pályázatait. 55 százalékuk nem tervez pályázatot benyújtani, míg 11 százalékuk bizonytalan ebben a kérdésben.



21. ábra. Pályázási hajlandóság az ÚSZT-ben

Az Új Széchenyi Terv iránti pályázási hajlandóságot először probit modellel próbáltuk közelíteni, hogy a különböző tényezők (földrajzi elhelyezkedés, létszám, árbevétel, tulajdonosi szerkezet) hatását együttesen tudjuk vizsgálni. Azonban a modell illeszkedése rossz volt⁹ (feltehetően az alacsony elemszám miatt) ezért a továbbiakban keresztábra analízist használunk arra, hogy megvizsgáljuk, hogy az egyes tényezők hogyan befolyásolják az Új Széchenyi Terv pályázataira iránti keresletet.

5. táblázat. Az Új Széchenyi Terv iránti kereslet

Kíván-e Ön az Új Széchenyi Terv valamely kiírására pályázatot benyújtani?		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalkozás EU társfinanszírozású projektre?		
		Igen	Nem	Összesen
Igen	gyakoriság	41	60	101
	relatív gyakoriság %	45,56	28,85	33,89
Nem	gyakoriság	42	122	164
	relatív gyakoriság %	46,67	58,65	55,03
Nem tudja	gyakoriság	7	26	33
	relatív gyakoriság %	7,78	12,5	11,07
Összesen	gyakoriság	90	208	298
	relatív gyakoriság %	100	100	100
Pearson $\chi^2(2) = 8.0801$				
Pr = 0.018				
Cramér's V = 0.1647				

Az előző időszakban benyújtott pályázatokkal összevetve az ÚSZT iránti érdeklődést, láthatjuk, hogy az erősen összefügg. Azok közül, akik már adtak be pályázatot 46 százalékuk tervezi, hogy az ÚSZT keretében is ad le pályázatot. Ugyanez az arány azok között, akik eddig nem pályáztak, mindössze 29 százalék.

⁹ Lásd: Melléklet 6. táblázata.

3.2. Pályázási hajlandóság a városokban

Az alábbi táblázat a városok szerint mutatja azt, hogy az elmúlt időszakban mennyien pályáztak eddig. Szegeden kiemelkedően sok a pályázók száma, itt a válaszadók 55,6 százaléka pályázott. Debrecenben a legkevesebb a pályázók aránya, itt kevesebb, mint a válaszadók 20 százaléka pályázott eddig. A többi városban a pályázók és nem pályázók aránya körülbelül azonos: 30 százalék körül van azok aránya, akik már adtak le pályázatot és 70 százalék azoké, akik nem. A városok és a „múltbeli” pályázási hajlandóság között közepesnél gyengébb asszociációt, de szignifikáns összefüggést mutattunk ki.

6. táblázat. A 2004–2010 közötti időszakban pályázók és nem pályázók megoszlása városok szerint

Város		2004–2010 között pályázott		
		Nem	Igen	Összesen
Budapest	gyakoriság	70	30	100
	sor szerinti rel. gyak. (%)	70	30	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	33,65	33,33	33,56
Debrecen	gyakoriság	40	9	49
	sor szerinti rel. gyak. (%)	81,63	18,37	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	19,23	10	16,44
Dunaújváros	gyakoriság	18	7	25
	sor szerinti rel. gyak. (%)	72	28	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	8,65	7,78	8,39
Miskolc	gyakoriság	26	10	36
	sor szerinti rel. gyak. (%)	72,22	27,78	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	12,5	11,11	12,08
Szeged	gyakoriság	16	20	36
	sor szerinti rel. gyak. (%)	44,44	55,56	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	7,69	22,22	12,08
Szekszárd	gyakoriság	12	5	17
	sor szerinti rel. gyak. (%)	70,59	29,41	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	5,77	5,56	5,7
Zalaegerszeg	gyakoriság	26	9	35
	sor szerinti rel. gyak. (%)	74,29	25,71	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	12,5	10	11,74
Összesen	gyakoriság	208	90	298
	sor szerinti rel. gyak. (%)	69,8	30,2	100
	oszlop szerinti rel. gyak (%)	100	100	100
Pearson chi2(6) = 14.7324 Pr = 0.022 Cramér's V = 0.2223				

Ezzel szemben a „jövőbeli” pályázási hajlandóság nem mutat jelentős összefüggést a városok között, minden városban a válaszadók körülbelül egyharmada kívánt pályázni, (Zalaegerszegen és Szegeden magasabb ez az arány, 50-50 százalék körül alakul a mintában). Ez pedig azt jelentheti, hogy a vállalkozások arra számítanak, hogy az Új Széchenyi Tervben számukra, illetve a régióknak megfelelőbb kiírások lesznek.¹⁰

¹⁰ Lásd a Melléklet 7. táblázata

3.3. Pályázási hajlandóság a vállalkozások fő jellemzőivel összefüggésben

Az árbevétel szerint pályázási hajlandóság a kereszttábla elemzés alapján nem mutat jelentős összefüggést¹¹. Ez szintén ellentétben áll az 2004–2010 közötti pályázási hajlandóságnál tapasztaltakkal. Azonban nagyobb árbevétel-kategóriákat használva már szignifikáns eltérést mutattunk ki, amely azt mutatja, hogy elsősorban a közepes, 50-500 millió forintos árbevétellel rendelkező vállalkozások kívánnak pályázni.

7. táblázat. ÚSZT pályázók az árbevétel kategóriákban

Árbevétel kategória		ÚSZT pályázó		
		Nem	Igen	Total
0-50 millió forint	gyakoriság	61	26	87
	sor szerinti relatív gyakoriság	70,11	29,89	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság	37,42	25,74	32,95
50-500 millió forint	gyakoriság	84	69	153
	sor szerinti relatív gyakoriság	54,9	45,1	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság	51,53	68,32	57,95
500 millió forint felett	gyakoriság	18	6	24
	sor szerinti relatív gyakoriság	75	25	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság	11,04	5,94	9,09
Összesen	gyakoriság	163	101	264
	sor szerinti relatív gyakoriság	61,74	38,26	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság	100	100	100
Pearson chi2(2) = 7.3985 Pr = 0.025 Cramér's V = 0.1674				

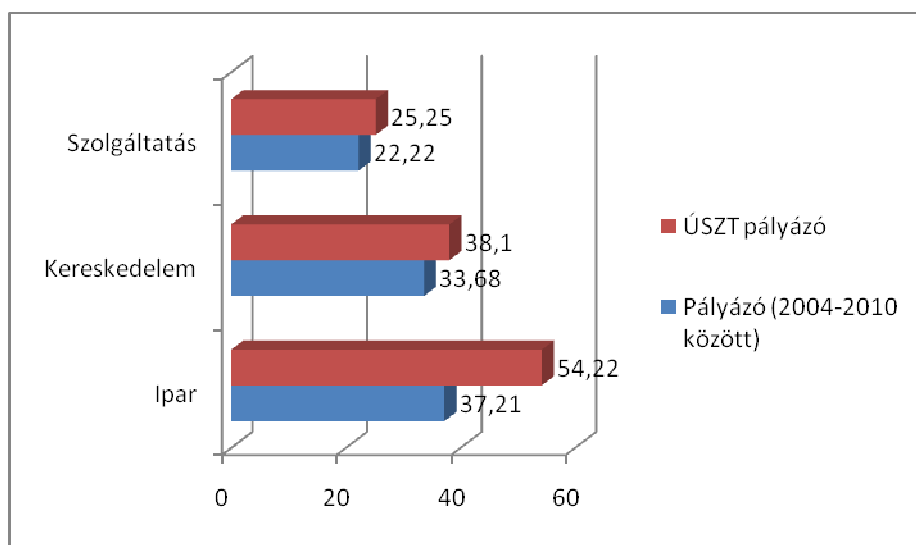
A létszám tekintetében teljesen hasonló eredményeket kapunk: mind az 5–9 főt foglalkoztató, mind a 10–49 főt foglalkoztató vállalatok körülbelül 40 százaléka tervezi a pályázást. A kisebb vállalatoknál a pályázók aránya ugyan valamivel alacsonyabb, 36 százalék, de a Pearson Khi-négyzet mutató szerint nem szignifikáns az összefüggés a vállalatok foglalkoztatottainak létszáma és a pályázás között.

¹¹ A kereszttáblát a Melléklet 8. táblázata tartalmazza.

8. táblázat. Pályázási hajlandóság a foglalkoztatottak száma szerint

Létszám		ÚSZT-pályázó		
		Nem	Igen	Összesen
5–9 fő	gyakoriság	81	46	127
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	63,78	36,22	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	49,39	45,1	47,74
10–49 fő	gyakoriság	83	56	139
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	59,71	40,29	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	50,61	54,9	52,26
Összesen	gyakoriság	164	102	266
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	61,65	38,35	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	100	100	100

A vállalkozások fő tevékenységét tekintve az eddigiekkel ellentétben jelentős eltérést tapasztaltunk. Az ipari tevékenységet végzők több mint 50 százaléka kíván pályázni, ezzel szemben a kereskedelemben tevékenykedőknek csak 38 százaléka, míg a szolgáltató vállalatok 25 százaléka tervezi, hogy pályázik az Új Széchenyi Tervben. Mindez ráadásul jelentős eltérést mutat az eddigi, 2004–2010 közötti pályázási hajlandóságtól. Egyrészt láthatjuk, hogy mindegyik iparágban magasabb azok aránya, akik az ÚSZT-ben pályázatot kívánnak benyújtani, mint azoké, akik 2004 és 2010 között pályáztak. Másrészt láthatjuk, hogy az ÚSZT pályázók aránya különösen az iparban tevékenykedő vállalatok körében ugrott meg jelentősen, itt majdnem 20 százalékos az eltérés a „múltbeli” és a „jövőbeli” pályázási hajlandóság között. Feltételezhetően tehát az ipari vállalatok azt várják, hogy az Új Széchenyi Tervben számukra kedvező pályázati kiírások születnek majd.



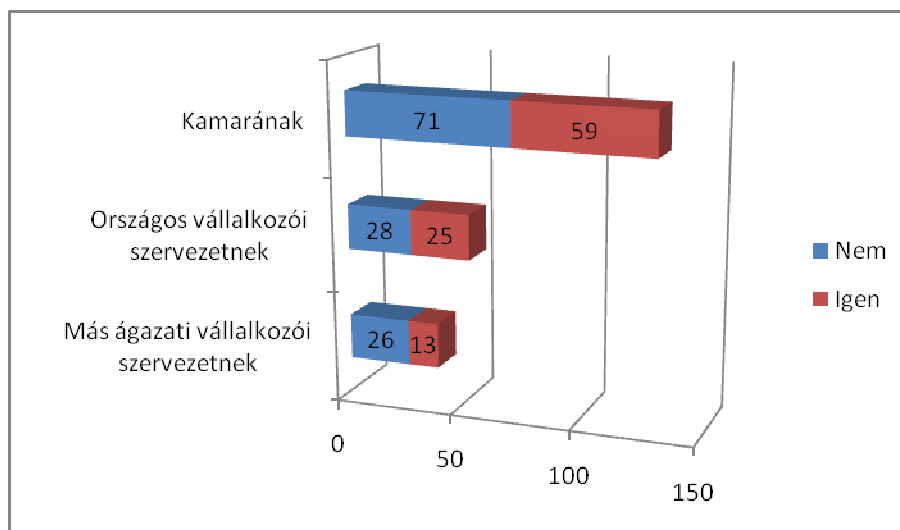
22. ábra. A pályázók aránya az iparágak belül (%)

A külföldi tulajdonos léte hasonlóan az megelőző időszakban történő pályázáshoz hasonlóan nem befolyásolja azt, hogy kíván-e indulni az Új Széchenyi Terv pályázatain.¹² Ugyanígy a vállalatok vevőkörének koncentrálttsága sem mutat összefüggést a pályázási hajlandósággal.

3.4. Pályázási hajlandóság és szervezeti tagság

A vállalkozói szervezetben, illetve egyéb klubokban, egyesületekben való tagság összefüggést mutat azzal, hogy a szervezet tervezi-e hogy pályázzon vagy sem. Az országos szervezetek és kamarák tagjai között 45 százalék felett van azoknak a száma, akik az ÚSZT-ben pályázatot kívánnak benyújtani, míg azok között, akik más vállalkozói szervezeteknek tagjai vagy nem szervezeti tagok a pályázást tervezők aránya 30 százalék körül alakul. Ez feltehetően annak is köszönhető, hogy az első két típusú szervezetnek kiemelt jelentőségű szolgáltatása a tagság felé a pályázatokban történő segítség nyújtás.

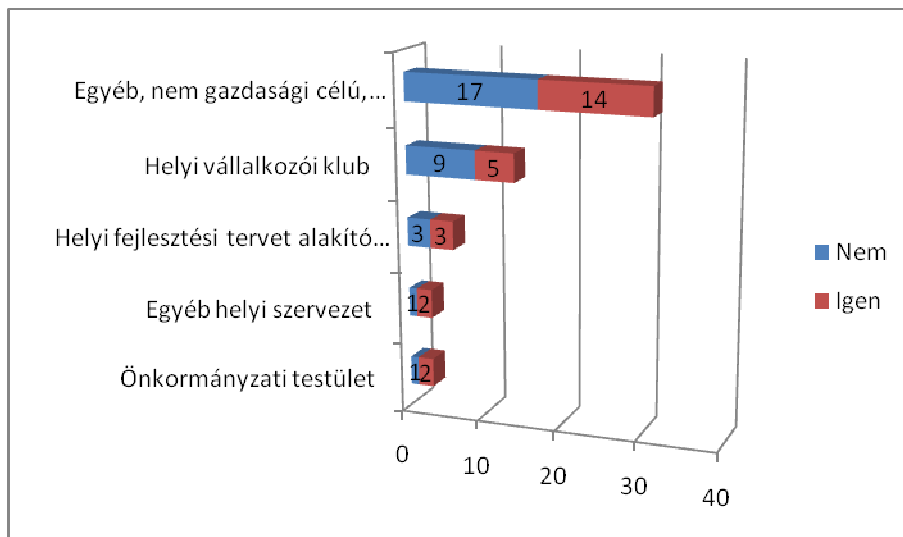
23. ábra. A vállalkozás tervezi-e a pályázást az ÚSZT-ben, ha tagja valamely szervezetnek?



De nem csak a vállalkozásnak, hanem a vállalkozás vezetőjének szervezeti tagságának is jelentős szerepe lehet pályázási hajlandóságban. Az alábbi ábrán láthatjuk, hogy a különböző szervezetekben levő tagság szintén befolyásolhatja a pályázási hajlandóságot. Azonban a kis elemszám miatt általánosságban csak azt lehet megállapítani, hogy azok körében, akik tagjai valamilyen az alábbi ábrán felsorolt szervezetnek, ott a pályázást tervezők aránya 46 százalék, míg azok között, akik nem tagjai ilyen szervezetnek, ez az arány mintegy 10 százalékkal kevesebb, 37 százalék körül alakul.

¹² Lásd: Melléklet 9. és 10. táblázata.

24. ábra. A vállalkozás vezetője személyesen tagja az alábbi szervezetnek, akkor tervez-e pályázni?



Az alábbi keresztábrában azt vizsgáltuk, hogy a pályázási hajlandóság összefüggésben áll-e azzal, hogy egy vállalkozás tervezi, hogy részt vegyen a települési önkormányzat, a hitelszövetkezetek és a vállalkozói szervezetek által közösen kidolgozott helyi fejlesztési tervek végrehajtásában. Mivel az „igen” válasz három opciójára („Igen, de nem hallottam róla hogy lenne ilyen nálunk”; „Igen, amennyiben felkérnek”; „Igen, mindenképpen”) egyenként kevés válasz érkezett, illetve összevonásukkal jelen kérdésben nem veszítünk értékes információt, ezért ezeket a válaszokat egységesen kezeljük. Így azt találjuk, hogy a két változó között összefüggés van, tehát azok, akik részt vesznek ilyen fejlesztési tervben hajlamosabbak pályázni az ÚSZT-ben.

9. táblázat. A pályázási hajlandóság a helyi fejlesztéspolitikában való részvétel szerint

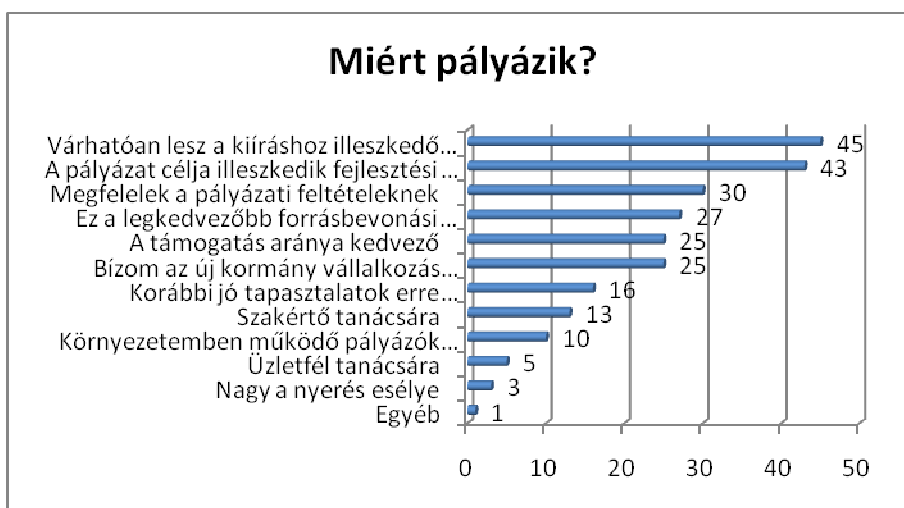
Településfejlesztésben részt kíván venni		ÚSZT-pályázó		
		Igen	Nem	Total
Igen	gyakoriság	127	65	192
	sor szerinti rel. gyak. (%)	66,15	33,85	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	80,38	68,42	75,89
Nem	gyakoriság	31	30	61
	sor szerinti rel. gyak. (%)	50,82	49,18	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	19,62	31,58	24,11
Total	gyakoriság	158	95	253
	sor szerinti rel. gyak. (%)	62,45	37,55	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	100	100	100
Pearson chi2(1) = 4.6370 Pr = 0.031				

Phi = 0.291526

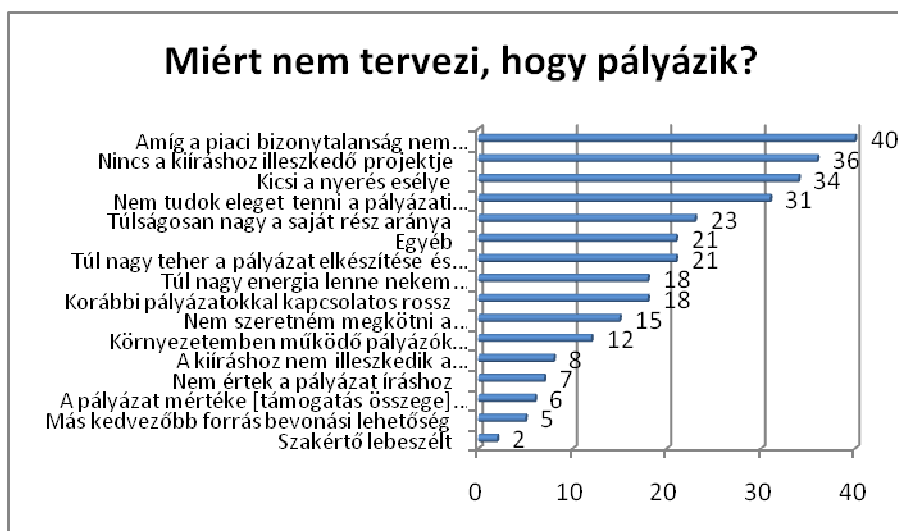
3.5. A pályázás és nem pályázás ösztönzői

Azok között, akik terveznek pályázni, azt mértük fel, hogy mi bátorítja őket erre. A vállalkozások leginkább azért tervezik a pályázást, mert úgy gondolják, hogy lesz a pályázati feltételekhez illeszkedő projektjük. A pályázni tervező vállalkozások egyharmada említette motivációként azt, hogy azért pályáznak, mert megfelelnek a pályázati feltételeknek. Hasonló arányban választották azt, hogy a pályázás kedvező forrásbevonási lehetőség, illetve a pályázathoz kapcsolódó önrész arányát megfelelőnek tartja. A kormányzat iránti bizalmat jelzi, hogy közel azonos arányban választották a válaszadók azt, hogy azért terveznek pályázni, mert bíznak az új kormány vállalkozáspolitikájában. A megelőző időszak pályázati rendszerének hatékonyságát jelezheti, hogy a saját, illetve környezete korábbi jó tapasztalatait viszonylag kevesen emelték ki. Ugyanígy kevesen választották a külső, szakértő vagy üzletfél tanácsára történő pályázást.

25. ábra. Miért pályázik?

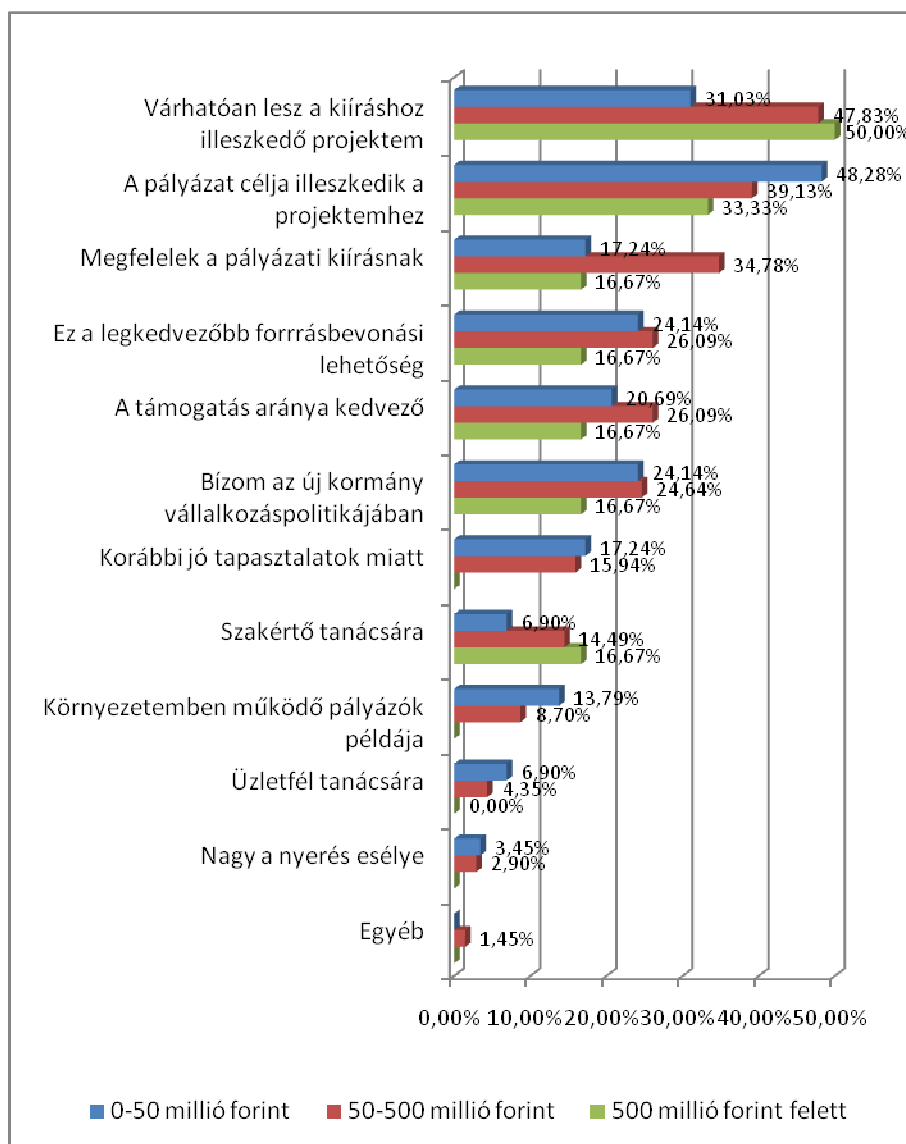


26. ábra. Miért nem pályázik?



A felmérés során arra is kíváncsiak voltunk, hogy mi az, ami miatt a vállalkozások közel kétharmada nem tervez benyújtani pályázatot. A legtöbben azért nem pályáznak, mert nincsen megfelelő pályázat számukra. Az erre utaló válaszokat összesen 98-an jelölték meg. Jóval kevesebben, negyvenen jelölték meg a piaci bizonytalanságot mint eltérítő tényezőt. 35-en jelölték meg a pályázással járó többletmunkát, magas adminisztrációt problémaként, míg 28-an saját, vagy környezetük rossz tapasztalat miatt nem tervezik a pályázást.

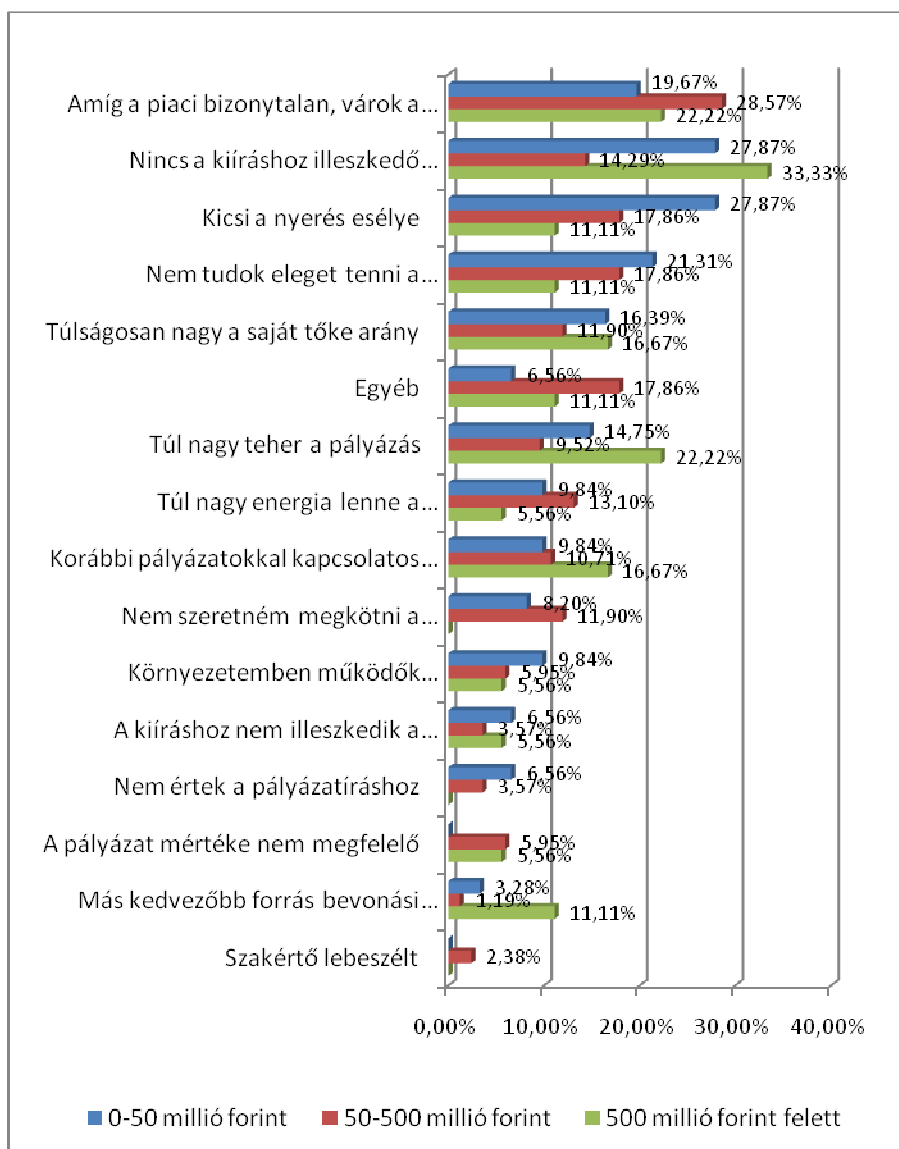
A pályázás és nem pályázás okait árbevétel kategóriák szerint is vizsgáltuk, hiszen egészen eltérő motivációi lehetnek egy nagyobb 500 millió árbevétellel rendelkező vállalatnak, mint egy kis 50 millió forint alatti vállalatnak.



27. ábra. Miért pályázik? – Árbevétel kategóriák szerint

A kis, 50 millió forint alatti éves árbevétellel rendelkező vállalkozások leggyakrabban azért pályáznak, mert a pályázat célja illeszkedik a tervezett projektjükhöz. Míg a nagyobb cégek elsősorban azért tervezik, hogy pályáznak az ÚSZT-ben, mert várhatóan lesz olyan projektjük, amely illeszkedik a pályázati kiíráshoz. Tehát ők feltehetően több beruházást kívánnak megvalósítani, és ezek közül, amelyekhez találnak pályázati kiírást, azt igénybe veszik. Érdekes, hogy a közepes árbevételű vállalatok között kiugróan magas azok aránya, akik azért pályáznak, mert úgy gondolják, hogy megfelelnek a pályázati kiírásnak, míg a legkisebb és a legnagyobb árbevétel-csoportba eső vállalkozások közel hasonló, a közepes vállalatokhoz képest feleakkora gyakorisággal jelölték meg ezt a motiváló tényezőt a válaszokban. A kedvező támogatási arányt illetve a kedvező forrásbevonási lehetőséget is közülük jelölték be leggyakrabban. A szakértő tanácsára történő pályázást a legnagyobb vállalatok választották a legnagyobb gyakorisággal, ugyanannyian, mint a kedvező támogatási arányt és forrásbevonási lehetőséget, valamint a kormány vállalkozáspolitikája iránti bizalmat. A nagyvállalatokat a környezetben működők jó példája, illetve korábbi jó tapasztalatok egyáltalán nem motiválják pályázásra, míg a kis árbevételű pályázási döntéseinél viszonylag gyakran szerepet játszik ez a két tényező.

A következő ábrán azt vizsgáljuk, hogy miért nem pályáznak a vállalkozások és ez mennyiben különbözik az eltérő árbevételű vállalkozások között. A legkisebb, 0-50 millió árbevételű vállalatok elsősorban azért nem pályáznak, mert nincs a kiíráshoz illeszkedő projektjük, kicsi a nyeresé esélye, illetve nem tudnak eleget tenni a pályázati feltételeknek. A közepes árbevételű vállalatok leginkább a piaci bizonytalanság miatt döntenek úgy, hogy várnak a pályázással. Míg a legnagyobb vállalatok leggyakrabban azért nem pályáznak, mert nincs a pályázati kiíráshoz illeszkedő projektjük. Emellett gyakran jelölik meg a piaci bizonytalanságot és a pályázással járó plusz terheket is, mint eltérítő tényezőt.



28. ábra. Miért nem pályáznak? – árbevétel kategória szerint

A pályázás motivációt a következő évre várt árbevétel-változás tükrében vizsgálva azt találtuk, hogy nincsen fellelhető összefüggés a sikeresé évet váró és a sikertelen évet váró vállalkozások között.¹³ A sikertelenebb, árbevétel-csökkenést váró vállalatok a piaci bizonytalanság és az alacsony nyeresési esély miatt nem pályáznak.¹⁴

¹³ Lásd: Melléklet 1. ábra

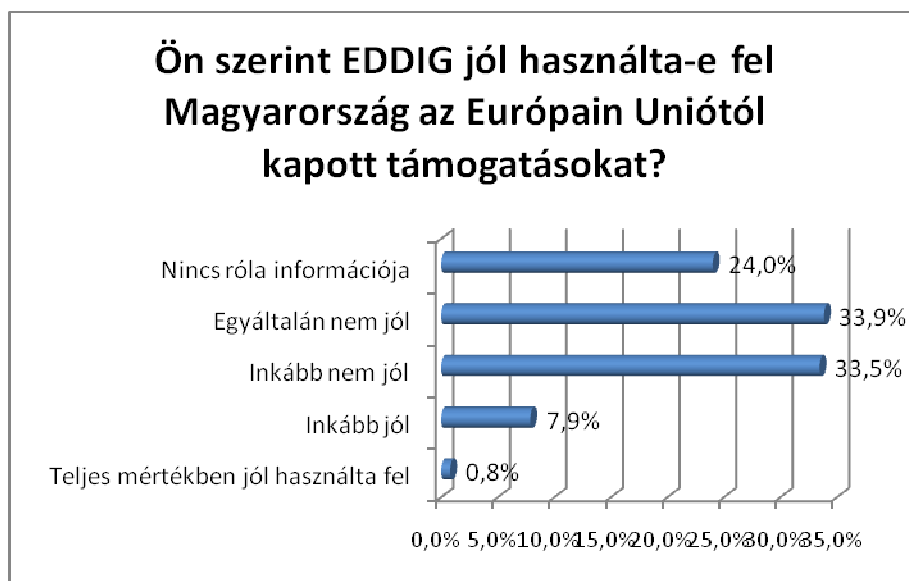
¹⁴ Lásd: Melléklet 2. ábra

4. A FEJLESZTÉSPOLITIKA MEGÍTÉLÉSE

A következőkben azt vizsgáltuk, hogy a válaszadók miként vélekedtek a fejlesztéspolitika eddigi teljesítményéről, az európai uniós források felhasználásával, a város önkormányzatának fejlesztéspolitikájával kapcsolatban kérdeztük őket.

4.1. Az előző időszak fejlesztéspolitikájának megítélése

Azt láttuk, hogy a válaszadók kevesebb, mint 10 százaléka gondolta úgy, hogy a fejlesztés politika jól teljesített az elmúlt időszakban. Ezen belül is kevesebb mint egy százalék gondolta azt, hogy a fejlesztéspolitika eszközei teljes mértékben jól hasznosultak. A válaszok 34-34 százaléka szerint az uniós forrásokat nem jól vagy egyáltalán nem jól hasznosította az ország.



29. ábra. Az eddigi fejlesztéspolitika megítélése

A fejlesztés politika megítélését az eddigi pályázati tapasztalat szempontjából is vizsgáltuk. Az alábbi keresztábra khi-négyzet értéke megmutatja, hogy szignifikáns összefüggés van a fejlesztéspolitika megítélése és aközött, hogy a vállalkozás pályázott-e a 2004–2010-es időszakban. A különbség különösen a pozitív vélekedések esetén kézzelfogható. Azok közül, akik pályáztak, körülbelül 15 százalék gondolta úgy, hogy az EU-s források jól kerültek hasznosításra, míg a nem pályázók esetében ez az arány mindössze 6 százalék körül alakult.

Ugyanakkor a negatív megítélés aránya is némileg magasabb a pályázók körében: itt 72 százalékuk vélekedett úgy, hogy az ország nem jól vagy egyáltalán nem

jól használta fel ezeket a forrásokat. Ugyanez az arány a nem pályázók körében 66 százalék.

Jelentős eltérés található a pályázók és nem pályázók között az informáltságukat tekintve. A pályázóknak mindössze 14 százaléka válaszolta azt, hogy nem rendelkezik elég információval ennek megítéléséhez, míg a nem pályázók között ez az arány 28 százalék volt.

Látható tehát, hogy az eltérések szignifikánsak a pályázók és a nem pályázók között. A Cramer-féle V érték azonban megmutatja, hogy a két válasz közötti asszociáció a közepesnél gyengébb.

Tehát az eddigi fejlesztéspolitikának alapvetően rossz a megítélése, amely a fejlesztéspolitika „felhasználói”, a pályázók körében sem javul, sőt ott valamelyest magasabb a negatív vélemények aránya.

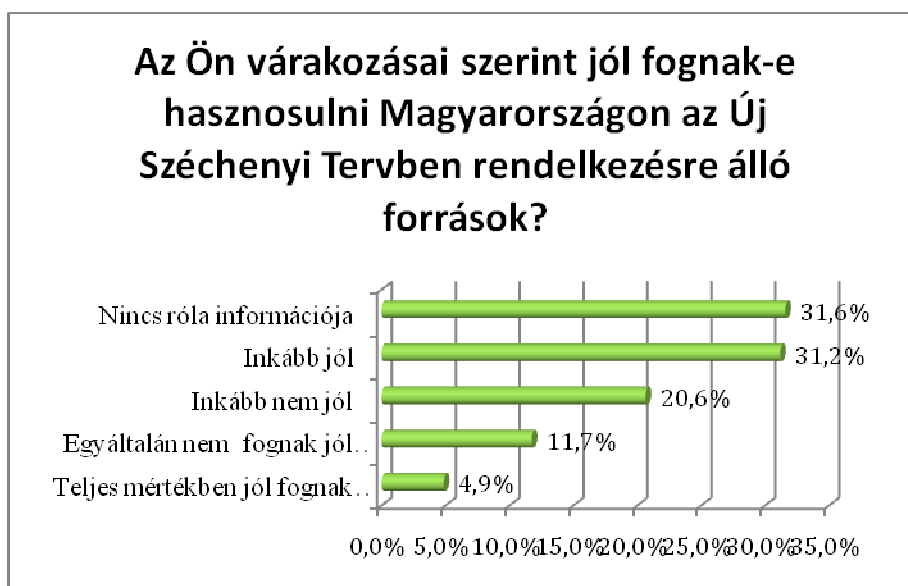
10. táblázat. Eddigi fejlesztéspolitikával kapcsolatos vélemény

Ön szerint EDDIG jól használta-e fel Magyarország az Európai Uniótól kapott támogatásokat?		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalkozás EU társfinanszírozású projektre?		
		Igen	Nem	Összesen
Teljes mértékben jól	gyakoriság	1	1	2
	relatív gyakoriság %	1,35	0,56	0,79
Inkább jól	gyakoriság	10	10	20
	relatív gyakoriság %	13,51	5,62	7,94
Inkább nem jól	gyakoriság	28	57	85
	relatív gyakoriság %	37,84	32,02	33,73
Egyáltalán nem jól	gyakoriság	25	61	86
	relatív gyakoriság %	33,78	34,27	34,13
Nincs róla információ	gyakoriság	10	49	59
	relatív gyakoriság %	13,51	27,53	23,41
Összesen	gyakoriság	74	178	252
	relatív gyakoriság	100	100	100
Pearson $\chi^2(4) = 9.4288$ Pr = 0.051 Cramér's V = 0.1934				

4.2. Az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozások

Az Új Széchenyi Terv megítélése az eddigi fejlesztéspolitikával összevetve, annál jóval kedvezőbb. Szemben az eddigi fejlesztéspolitika megítélésével, az ÚSZT esetében a válaszadók 36 százaléka szerint jól fog hasznosulni a pénz, míg a negatív várakozásúak száma aránya körülbelül 32 százalék. Ez az arány a 2004–2010 közötti fejlesztés politika esetében több mint a duplája, 68 százalék.¹⁵

30. ábra. Az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozások



Az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozásokat a keresztábra analízis alapján nem befolyásolja az, hogy a vállalat pályázott-e már az elmúlt időszakban.¹⁶

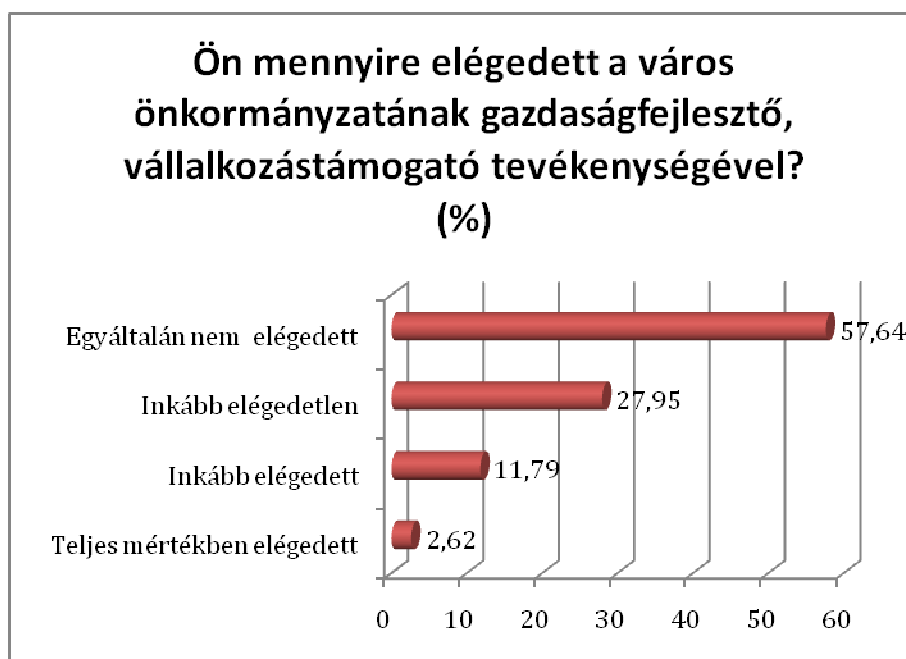
4.3. Az önkormányzat vállalkozásfejlesztési politikájának megítélése

Ebben a fejezetben arra vagyunk kíváncsiak, hogy mennyire befolyásolja a fejlesztéspolitika megítélését és az Új Széchenyi tervvel kapcsolatos várakozásokat a vállalkozásvezetők közvetlen lakókörnyezetben tapasztalt fejlesztések sikerességéről alkotott képe. Ahogy az elején bemutattuk a felmérést Budapest mellett 6 vidéki nagyvárosban végeztük el.

A városfejlesztés általános megítélése az eddigi fejlesztéspolitika megítéléséhez hasonlóan negatív. A nagyon elégedetlenek aránya 58 százalék, az inkább elégedetleneké 27 százalék.

¹⁵ Lásd: 3. ábra.

¹⁶ Lásd: Melléklet 11. táblázat.



31. ábra. A város eddigi gazdaságfejlesztésének megítélése

Az átlagos elégedettséget összehasonlítva azt látjuk, hogy Debrecenben és Szekszárdon a vállalkozások valamelyest elégedettebbek a fejlesztéspolitikával, mint a többi városban. Azonban ez az eltérés rendkívül csekély, az átlagos 1,6-es¹⁷ értékhez képest az esetükben 1,9, illetve 1,8 a mutató átlaga¹⁸. Nincsen eltérés a gazdaságfejlesztési tevékenység között a különböző városokban. A vállalkozások mindenhol elégedetlenek vele függetlenül attól, hogy melyik településen tevékenykednek.

11. táblázat. A városi fejlesztéspolitika megítélése

Number of obs = 229 R-squared = 0.0445 Root MSE = .790638 Adj R-squared = 0.0186					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	6.4573158	6	1.0762193	1.72	0.1170
varos	6.4573158	6	1.0762193	1.72	0.1170
Residual	138.774125	222	.625108672		
Total	145.231441	228	.636980005		

¹⁷ Lásd: Melléklet 12. táblázata.

¹⁸ A skála 1-től 4-ig terjed, ahol az 1-es az egyáltalán nem elégedett, míg a 4-es a teljes mértékben elégedett véleményt jelöli.

A válaszok az országos fejlesztéspolitika megítélésével kapcsolatban, amely minden városban negatív, a 1,7-es s átlagtól minimális mértékben tér el.

12. táblázat. Az eddigi fejlesztéspolitika megítélése a városokban

Város	Obs	Mean	Std. Err.	[95% Conf.	Interval]
Budapest	69	1,536232	0,100255	1,336177	1,736287
Debrecen	39	1,871795	0,128205	1,612257	2,131333
Dunaújváros	24	1,291667	0,140897	1,000198	1,583135
Miskolc	31	1,483871	0,102348	1,274848	1,692894
Szeged	26	1,653846	0,174905	1,293623	2,014069
Szekszárd	11	1,818182	0,26348	1,231113	2,405251
Zalaegerszeg	29	1,586207	0,153106	1,272583	1,899831
Összesen	229	1,593886	0,052741	1,489965	1,697808

Az Új Széchenyi Tervvel kapcsolatos várakozások szintén alig különböznek városok szintjén. Általánosan elmondható, hogy a várakozások pozitívabbak az ÚSZT felé, az átlagok jobban közelítenek a 2-höz, vagyis hogy inkább jól fognak hasznosulni az ÚSZT pályázati pénzei. Azonban az átlagok eltérése igen csekély, az ÚSZT megítélése nem tér el jelentősen a városok között.¹⁹

A 3 fejlesztéspolitikával kapcsolatos változó összefüggését rangkorrelációval vizsgáltuk. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a vállalkozások megítélése az eddigi helyi és országos politika valamint várakozásaik az Új Széchenyi Tervvel szemben mennyire függenek össze. Azt találtuk, hogy a mindhárom változó esetében szignifikáns pozitív korreláció található a változók között. Tehát minél negatívabbnak tartja egy vállalat az európai uniós források felhasználásának hatékonyságát, annál kevésbé tartja jónak a város fejlesztéspolitikáját is. Ugyanígy ha a valaki negatívan ítéli meg az EU-s források felhasználását, akkor az ÚSZT intézkedéseit is feltehetően kevésbé látja pozitívan. Az alábbi korrelációs tábla alapján láthatjuk, hogy a legerősebb összefüggés város fejlesztéspolitikájának értékelésével és az ÚSZT felé való várakozások között van. Ennél alacsonyabb, de szintén pozitív korreláció van a város gazdaságfejlesztő tevékenysége közti és az EU források eddigi felhasználásával való elégedettség között. A legalacsonyabb, de 5 százalékos szignifikancia szinten még mindig pozitív korreláció tapasztalható az ÚSZT felé történő várakozások és az eddigi fejlesztéspolitika megítélése között.

¹⁹ Lásd: A Melléklet 13. táblázata.

13. táblázat. Rangkorreláció a fejlesztéspolitikával kapcsolatos kérdésekben

		Ön mennyire elégedett a város gazdaságfejlesztő, vállalkozástámogató tevékenységével?	Ön szerint EDDIG jól használta-e fel Magyarország az Európai Uniótól kapott fejlesztési forrásokat?	Az Ön várakozásai szerint jól fognak-e hasznosulni Magyarországon az ÚSZT-ben rendelkezésre álló források?
Ön mennyire elégedett a város önkormányzatának gazdaságfejlesztő tevékenységével?	rangkorreláció értéke	1		
	megfigyelések száma	101		
	p érték	-		
Ön szerint EDDIG jól használta-e fel Magyarország az Európai Uniótól kapott fejlesztési forrásokat?	rangkorreláció értéke	0,3301	1	
	megfigyelések száma	101	101	
	p érték	0,0007	-	
Az Ön várakozásai szerint jól fognak-e hasznosulni Magyarországon az ÚSZT-ben rendelkezésre álló források?	rangkorreláció értéke	0,4535	0,2198	1
	megfigyelések száma	101	101	101
	p érték	0	0,0272	-

5. A KORMÁNYZAT FEJLESZTÉSPOLITIKAI SZÁNDÉKAINAK MEGÍTÉLÉSE

A fejezetben azt vizsgáljuk, hogy a kormányzat szándékainak milyen megítélése van a vállalkozók körében. Az alábbi szándékokkal kapcsolatban mértük fel azt, hogy melyekkel értenek leginkább egyet a válaszadók.²⁰

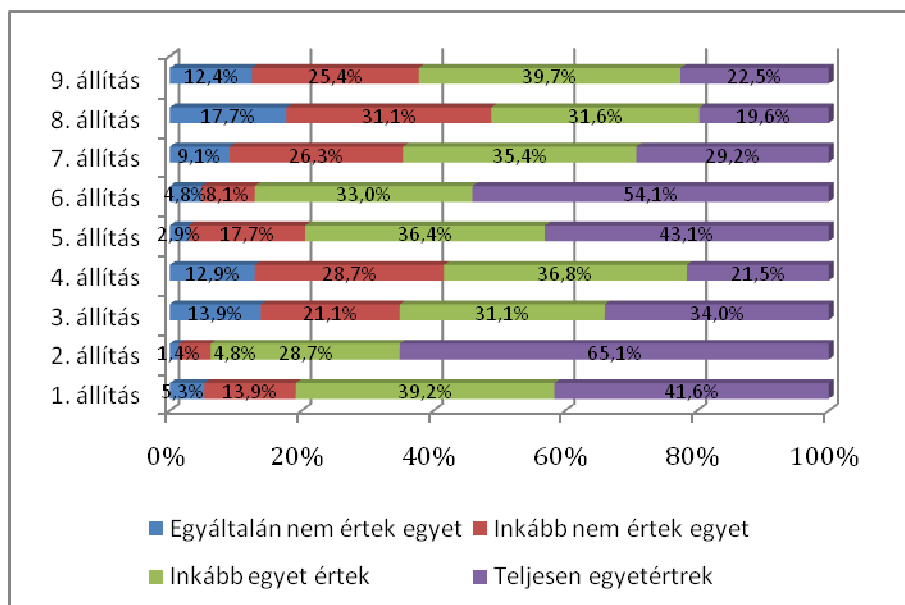
14. táblázat. A kormányzat fejlesztéspolitikai elképzeléseinek általános megítélése

		Átlagos megítélés
1. állítás	Ha a fejlesztési források túlságosan sok fejlesztési célt próbálnak elérni, akkor azok szétforgácsolódnak	3,172249
2. állítás	A fejlesztési forrásokat érdemes gazdaságfejlesztésre fordítani	3,574163
3. állítás	Érdemes kiválasztani néhány ágazatot és azokat kiemelt támogatásban részesíteni	2,851675
4. állítás	Érdemes kiválasztani néhány beruházás-típust és azokat kiemelten támogatni a fejlesztési források elosztása során	2,669856
5. állítás	A kisebb összegű, 100 millió forint alatti pályázati pénzek jobban hasznosulnak, mint a nagy támogatások	3,196172
6. állítás	A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat	3,363636
7. állítás	A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a helyi együttműködéseket	2,84689
8. állítás	A pályázati források elosztása során érdemes előnyben részesíteni területi vállalkozói csoportokat [klaszterek]	2,5311
9. állítás	A pályázati források elosztása során érdemes előnyben részesíteni a vállalkozások ágazati együttműködéseit [pl.: beszállítói rendszerek]	2,722488

Ahogy látjuk, az átlagok általában 3 körül szóródnak. A válaszok eloszlását az alábbi ábra mutatja. Láthatjuk továbbá, hogy a második, az ötödik és a hatodik állítással a válaszadók igen nagy többsége egyetértett. Vagyis a válaszadók többsége szerint a fejlesztési forrásokat gazdaságfejlesztésre érdemes fordítani, elsősorban kisebb összegű támogatások formájában, illetve előnyben kell részesíteni a munkahelyteremtést célzó pályázatokat.

²⁰ 1-től 4-ig terjedő skálán 1-es jelentette azt, hogyha valaki teljes mértékben egyetért, 4-es, ha nem ért egyet.

32. ábra. A kormányzat fejlesztéspolitikai elképzeléseinek általános megítélése



A kormányzat fókuszálási szándékait firtató állítások, illetve az együttműködések támogatásával kapcsolatos állításokkal szintén a legtöbben egyet értettek. Ahhoz, hogy részletesebben elemezzük a fókuszálási szándék elfogadottságát a válaszadók jellemzői szerint, faktor analízist alkalmazunk, amelyben összevonjuk a változókat.

Az első faktorba kerültek a kormányzat olyan lehetséges szándékai, amelyek a vállalkozások valamilyen együttműködését támogatják. Ilyen állítások voltak a hetedik, a nyolcadik és a kilencedik állítás, amely az helyi, területi vagy ágazati vállalkozói csoportok, együttműködések támogatását javasolja. A második faktorba a kormányzat fókuszálási szándékait jelentő állításokat vontuk össze. A harmadik változó azokat az állításokat vonta össze, amely szerint a fejlesztési forrásokat gazdaságfejlesztésre és munkahelyteremtésre kell fordítani. Az ötödik állítást, vagyis hogy a kisebb összegű pályázati pénzek jobban hasznosulnak, nem vontuk össze más változókkal a faktoranalízis alapján, ezt érdemes kihagyni változószettből és külön változóként kezelni.²¹

A változók könnyebb interpretálhatósága, illetve a nagyobb mintanagyság²² érdekében a faktorok „naiv” előállítását használtuk. Mivel minden állítást ugyanazon az 1-től 4-ig terjedő skálán mértük, ezért az egy faktorba tartozó változókat összeadtuk és osztottuk azok számával. Így tehát az alábbi módon generáltunk három új változót:

$$\text{együttműködés} = (7. \text{ állítás} + 8. \text{ állítás} + 9. \text{ állítás})/3$$

$$\text{fókuszálás} = (1. \text{ állítás} + 3. \text{ állítás} + 4. \text{ állítás})/3$$

$$\text{gazdaságfejlesztés} = (2. \text{ állítás} + 6. \text{ állítás})/2$$

²¹ A faktoranalízis output táblázatait a Melléklet 14-18. táblázata tartalmazza.

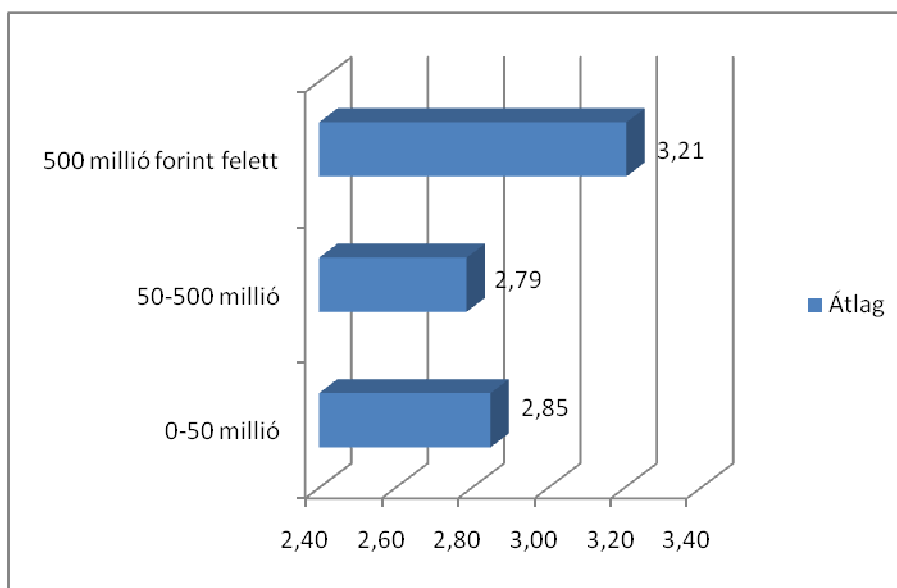
²² Ha faktorokat a faktoranalízis során becsljük, akkor bármelyik válasz hiánya esetén a változókhöz hiányzó érték kerül be, ez 9 változó összevonásánál és 300 elemből álló mintánál jelentősen csökkentheti a mintanagyságot.

A változók továbbra is egy 1-től 4-ig terjedő skálán helyezkednek el, ahol az 1-es az adott kormányzati politikával kevésbé ért egyet, míg a 4-es teljes mértékben egyetért.

5.1. A kormányzati szándék megítélése árbevétel és létszám szerint

Az elemzéshez ANOVA táblát használva találtuk mindhárom változó esetében, hogy az árbevétel nincs hatással a változók átlagára²³. Ám ha az árbevételt nem folytonos változóként kezeljük, hanem nagyobb kategóriákra osztjuk akkor eltérő eredményeket kapunk. A vállalkozásokat a már bemutatott KSH besorolásnál szélesebb kategóriákat választunk: külön választottuk a 0-50 millió forintos árbevétellel rendelkező, az 50-500 millió forintos árbevétellel illetve az 500 millió forintnál magasabb árbevétellel rendelkező vállalkozásokat. Ezeken a kategóriákon belül végeztünk variancia analízist. Azt találtuk, hogy 2 kormányzati cél esetében (együttműködés és gazdaságfejlesztés) továbbra sincs összefüggés a két változó között, az egyes árbevétel csoportok átlagai nem különböznek egymástól szignifikánsan.²⁴ Azonban a fókuszálási célokkal illetve azzal, hogy a kisebb összegű, 100 millió forint alatti pályázati összegek jobban hasznosulnak a különböző árbevétel-csoportok között eltérés mutatkozott.

33. ábra. A fókuszálás változó átlagai a különböző árbevétel kategóriákban



Az 500 millió feletti árbevétellel rendelkező vállalkozások jóval inkább egyetértettek azokkal az állításokkal, amelyek a vállalkozások fókuszálási szándékait célozták. Az 50 millió forint alatti, illetve 50-500 millió forint árbevétellel rendelkező vállalkozások ezzel az céllal jóval kevésbé azonosultak, a kormányzati szándék megítélésének eltérését a különböző csoportok között az alábbi táblázat is mutatja.

²³ Lásd: a Melléklet 19. táblázata

²⁴ Lásd: Melléklet 20. – 24. táblázata

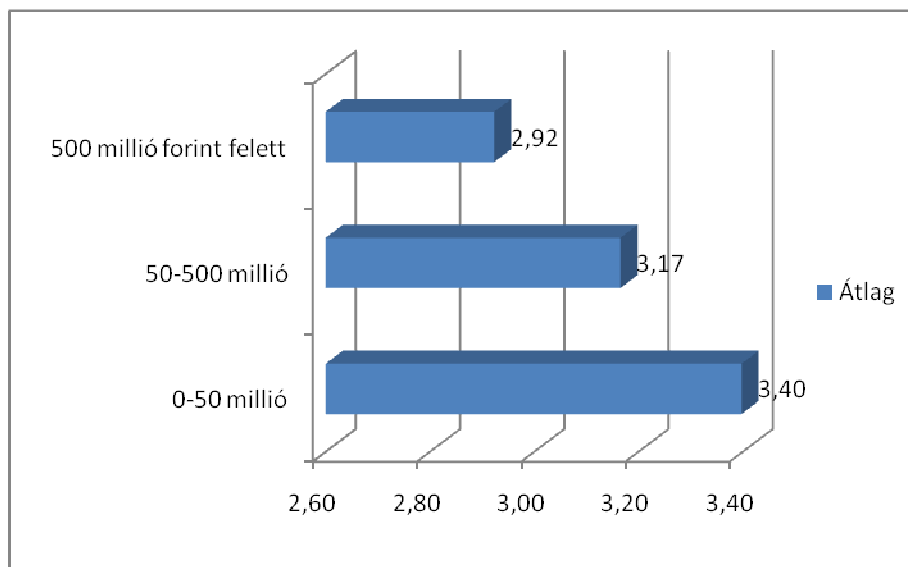
15. táblázat. A fókuszálás i célok megítélésének eltérései a különböző árbevételű vállalkozások körében

Comparison of fókuszalas by arbev_kat (Bonferroni)			
Sor átlag-Oszlop átlag		0-50 millió	50-500 millió
50-500 millió	átlag eltérése	-0,06282	
	p érték	1	
500 millió felett	átlag eltérése	0,355922	0,418743
	p érték	0,108	0,029

Látható, hogy a 2. és 3. csoport közötti 5 százalékos szignifikancia szint mellett is eltérés mutatható ki, míg az 1. és 3. csoport között is viszonylag magas eltérés mutatkozik, amely azonban 10 százalékos szignifikancia szint mellett nem szignifikáns.

Hasonló eltérést tapasztaltunk az 5., faktor analízisből kihagyott változóban. Azzal hogy a 100 millió forintos támogatások jobban hasznosulnak az alacsonyabb árbevétellel rendelkező vállalkozások vezetői jobban egyetértettek.

34. ábra. Az az 5. állítás (A kisebb összegű, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosulnak) megítélése a különböző árbevételű csoportokban



A legalacsonyabb, 0-50 millió forintos éves árbevétellel rendelkező vállalkozások értettek a leginkább egyet ezzel az állítással, az átlagos megítélés ebben a csoportban 3,4. A magasabb, 50-500 millió forintos árbevétellel rendelkező vállalkozások körében az átlagosan 3,2 volt. Míg a legkevésbé az 500 millió forintnál magasabb árbevétellel rendelkező vállalkozások értettek egyet a fenti állítással. Hasonló

eredményt mutat a Bonferroni-táblázat is. Az 1. és a 3. csoport között szignifikáns eltérés található.

16. táblázat. Az 5. állítás

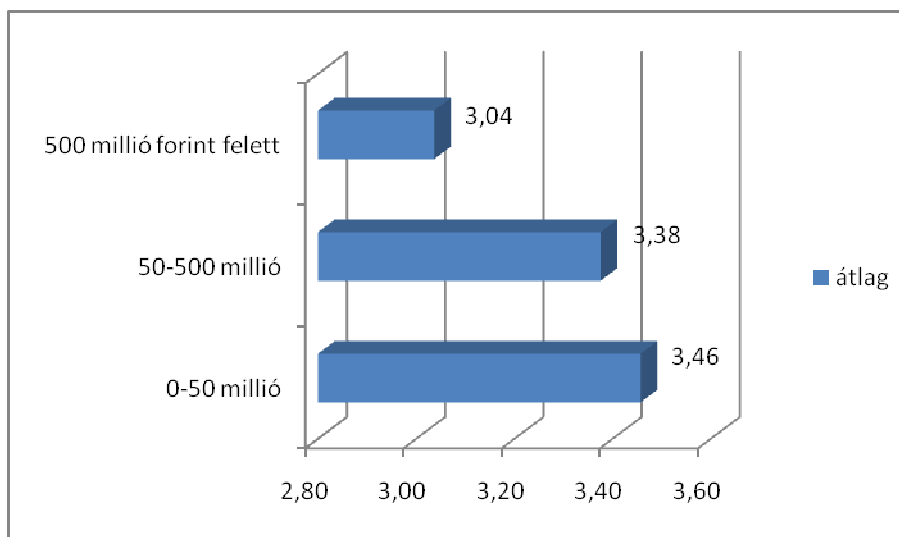
Comparison of e21_5 by arbev_kat (Bonferroni)			
Sor átlag-Oszlop átlag		0-50 millió	50-500 millió
50-500 millió	átlag eltérése	-0,23226	
	p érték	0,102	
500 millió felett	átlag eltérése	-0,47465	-0,24239
	p érték	0,025	0,473

(A kisebb összegű, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosnak) Bonferroni táblázata

Ha a gazdaságfejlesztéssel jelölt változókat (2. és 6. állítás) nem vonjuk össze, hanem külön vizsgáljuk akkor a következő eredményeket kapjuk. A 2. állítással való egyetértés („a fejlesztési forrásokat érdemes gazdaságfejlesztésre fordítani”) továbbra sem mutat összefüggést az árbevétellel.

A 6. állítás esetében („A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat”) azonban azt találtuk, hogy a nagyobb, 500 millió forint feletti árbevétellel rendelkező vállalatok esetében ennek a kormányzati szándéknak az elfogadottsága jóval alacsonyabb, mint az alacsonyabb bevétellel rendelkező vállalatok esetében.

35. ábra. Az 6. állítás („A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a



munkahely-teremtést célzó pályázatokat”) megítélésének átlaga az árbevétel-csoportokban

Ugyanezt látjuk a Bonferrini-táblázatban, ahol a p-értékek megmutatják, hogy a nagyobb vállalkozások szignifikánsan alacsonyabb értékeket adtak ennek a változónak, tehát szerintük kevésbé fontos a munkahelymegőrzésre fordítani a támogatási forrásokat.

17. táblázat. A 6. állítás

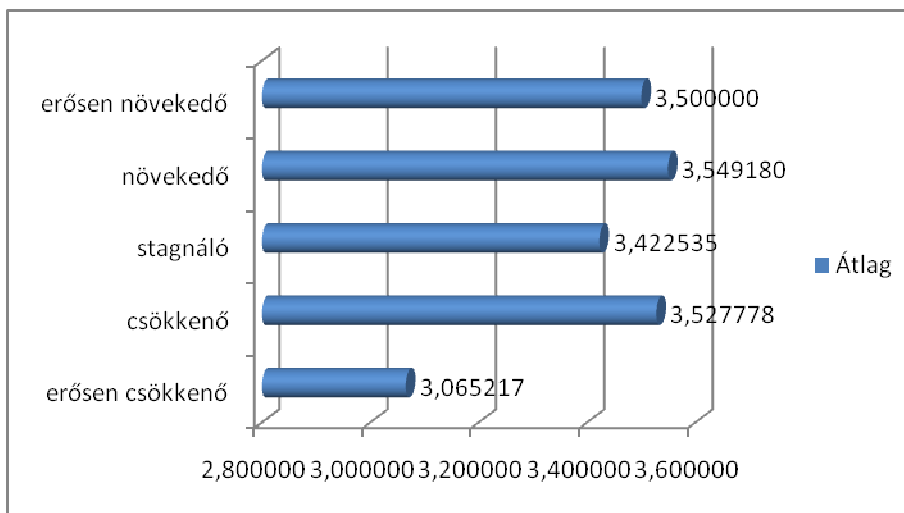
(„A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat”) Bonferroni táblázata

Comparison of e21_6 by árbevétel kategória (Bonferroni)			
Sor átlag-Oszlop átlag		0-50 millió	50-500 millió
50-500 millió	átlag eltérése	-0,08161	
	p érték	1	
500 millió felett	átlag eltérése	-0,42041	-0,3388
	p érték	0,061	0,151

A fenti vizsgálatok alapján tehát elmondhatjuk, hogy míg az alacsonyabb árbevételű vállalatok alapvetően a munkahelymegőrzést célzó támogatások hangsúlyozásával és az alacsonyabb támogatási összegek kiosztásával értenek egyet, addig a nagy árbevételű vállalatok vezetői szerint inkább fókuszáltabban kell kiosztani a támogatásokat. Az együttműködések támogatásával a különböző árbevétel kategóriákban lévő vállalkozások nagyjából hasonló arányban értettek egyet.

Azt is megvizsgáltuk, hogy a vállalatok árbevétel változása hogyan hat a kormányzati szándékok megítélésére. Itt a már bevezetett, erősen csökkenő, csökkenő, stagnáló, növekedő, erősen növekedő kategóriákat használtuk. Szignifikáns eltérést a csoportátlagok között a gazdaságfejlesztés változóban találtunk, ahol érdekes módon az erősen csökkenő árbevétellel számoló vállalkozások a legkevésbé értettek egyet mind a munkahely-teremtést mind az gazdaságfejlesztést célzó szándékokkal.²⁵ Vagyis azok a vállalkozások, amelyek erősen csökkenő (-20 százaléknál nagyobb mértékben csökkenő) árbevételt prognosztizáltak 2011-re szignifikánsan kevésbé értenek egyet a gazdaságfejlesztést célzó kezdeményezésekkel.

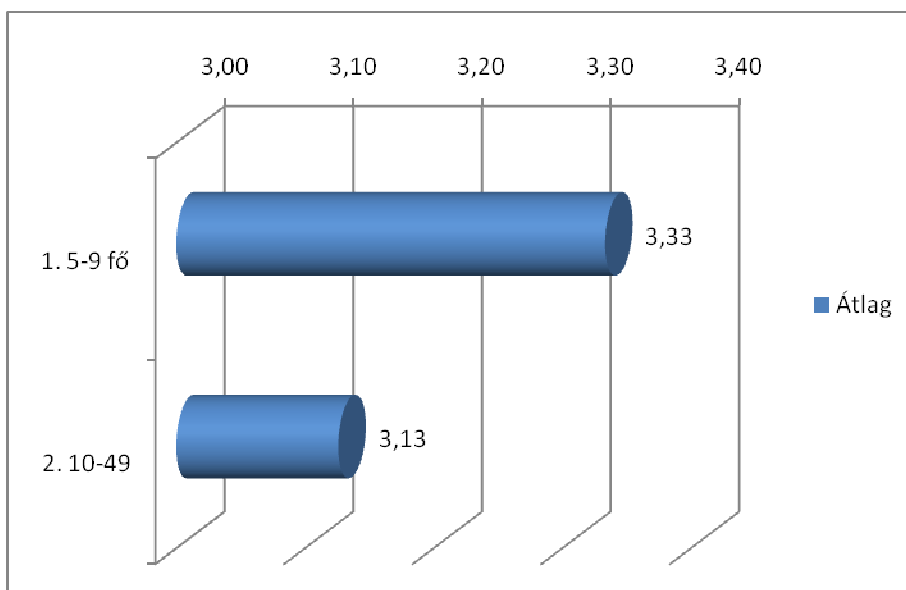
²⁵ Lásd: a melléklet 35–42. táblázata



36. ábra. A gazdaságfejlesztés változó átlagai várt árbevétel változás szerint

A vállalozások létszáma a legtöbb kormányzati szándék nem befolyásolja azt, hogy mennyire ért egyet az egyes kormányzati célokkal.²⁶ Szignifikáns eltérést egyedül az 5-ös állítás megítélésében találtunk. A kisebb, 5-9 fős létszámmal rendelkező vállalozások inkább egyetértenek azzal az állítással, hogy a 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosulnak, mint a nagyobb 10-49 főt foglalkoztató vállalatok.

37. ábra. Az 5. állítás (A kisebb összegű, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosulnak) átlagos megítélése a különböző létszámcsoportokban



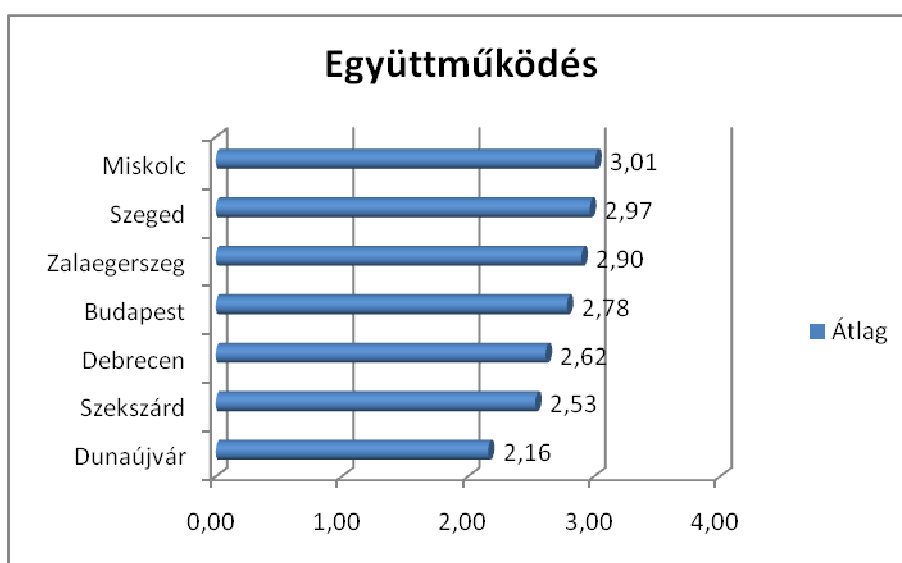
²⁶ Lásd: a Melléklet 43–47. táblázatait.

5.2. Kormányzati szándékokkal való egyetértés a városokban

A városok hatását vizsgálva azt találtuk, hogy mind az együttműködést, mind a gazdaságfejlesztési célokat tekintve több városban eltérő csoportátlagok vannak.

Az alábbi ábra az együttműködés változó átlagait mutatja a városok szerint. Láthatjuk, hogy Miskolcon értenek leginkább egyet a válaszadók, hogy inkább a vállalkozásokat kellene támogatni. Az ANOVA elemzés és a Bartlett-teszt megerősíti, hogy az átlagok különböznek a városok között.

38. ábra. Együttműködés változó átlaga a városokban



Az alábbi táblázat a különböző városok átlagainak eltérését mutatja. Az átlagok alatt a t-statisztikát láthatjuk, vagyis hogy szignifikáns-e az eltérés a városokban.

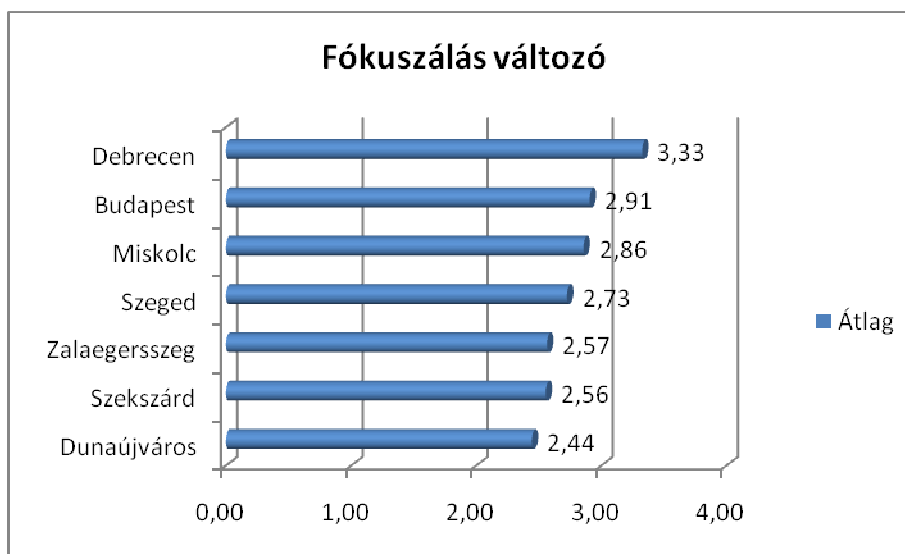
18.táblázat. A városok közötti átlagok eltérése az 'együtműködés' mutatóban

város		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	Sor – oszlop átlag	-0,16861					
	t-érték	1					
Dunaújváros	Sor – oszlop átlag	-0,62513	-0,45652				
	t-érték	0,011	0,396				
Miskolc	Sor – oszlop átlag	0,225251	0,393862	0,850384			
	t-érték	1	0,464	0,001			
Szeged	Sor – oszlop átlag	0,182114	0,350725	0,807246	-0,04314		
	t-érték	1	1	0,11	1		
Szekszárd	Sor – oszlop átlag	-0,25122	-0,08261	0,373913	-0,47647	-0,43333	
	t-érték	1	1	1	0,906	1	
Zalaegerszeg	Sor – oszlop átlag	0,115447	0,284058	0,74058	-0,1098	-0,06667	0,366667
	t-érték	1	1	0,01	1	1	1

Dunaújváros szignifikánsan különbözik Budapeستől, itt kevésbé tartják fontosnak a vállalkozói együttműködések támogatását. Míg Miskolcon a vállalkozások sokkal fontosabbnak tartják ezt, mint Dunaújvárosban. Ugyanez igaz Zalaegerszeg és Miskolc viszonyára. Zalaegerszegen szignifikánsan kevésbé tartják fontosnak a vállalkozói együttműködések támogatását, mint Miskolcon.

Ugyanígy elemezve a fókuszálás változót azt kapjuk, hogy a csoportok átlaga nem tér el szignifikánsan a városok közt, ám Debrecenben az átlag, ahogy azt az alábbi ábrán is láthatjuk jelentősen eltér a többi várostól. Ezért a Bartlett-teszt azt mutatja, hogy a csoportátlagok nem különböznek jelentősen egymástól, hiszen csak az egyik átlag tér el jelentősebben. Azonban mind az ANOVA tábla F próbája mind a Bonferroni összehasonlító teszt megerősíti ezt a megfigyelésünket, vagyis hogy bár az átlagok a legtöbb esetben hasonlóak egymáshoz, Debrecenben kiugró értéket találunk.

39. ábra. „Fókuszálás“ változó átlaga a városokban



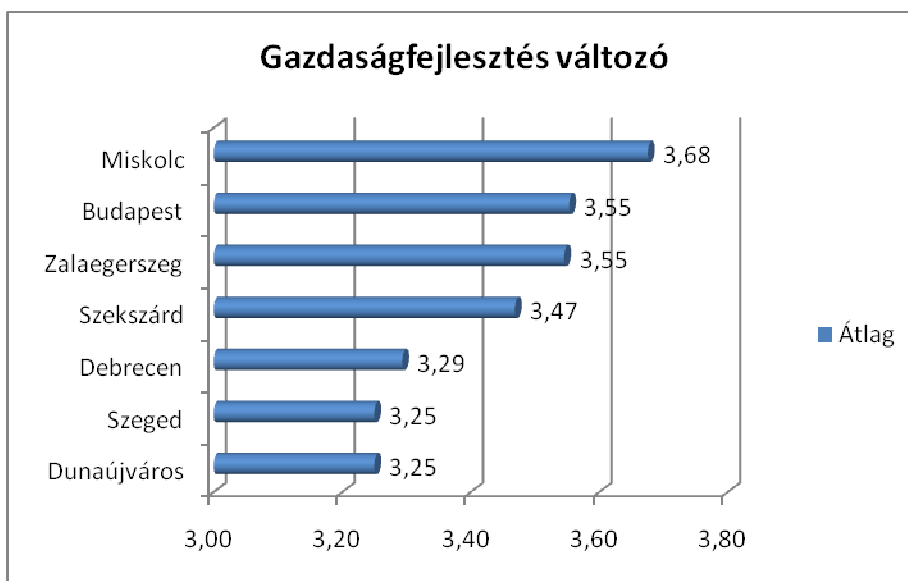
A Bonferroni-teszt 10 százalékos szignifikancia szint mellett minden városban szignifikánsnak mutatja az átlagok eltérését Debrecen és a többi város között.

19. táblázat. A városokban lévő vállalkozások véleményének eltérése a fókuszálások fontosságáról

város		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	sor-oszlop átlag	0,420044					
	t-statisztika	0,035					
Dunaújváros	sor-oszlop átlag	-0,46144	-0,88148				
	t-statisztika	0,121	0				
Miskolc	sor-oszlop átlag	-0,04874	-0,46878	0,412698			
	t-statisztika	1	0,085	0,647			
Szeged	sor-oszlop átlag	-0,18039	-0,60044	0,281046	-0,13165		
	t-statisztika	1	0,075	1	1		
Szekszárd	sor-oszlop átlag	-0,35033	-0,77037	0,111111	-0,30159	-0,16994	
	t-statisztika	1	0,008	1	1	1	
Zalaegerszeg	sor-oszlop átlag	-0,34023	-0,76027	0,121212	-0,29149	-0,15983	0,010101
	t-statisztika	0,452	0	1	1	1	1

A gazdaságfejlesztés változót vizsgálva szintén szignifikáns eltérést mutat a Bartlett-teszt az átlagok között annak ellenére, hogy az átlagok minden város esetében 3 felett vannak. (Emlékeztetőül: ebben a változóban található a 2. és 6. állítás, vagyis, hogy a fejlesztési forrásokat gazdaságfejlesztésre érdemes fordítani, illetve hogy a pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat. Ezekkel az állításokkal a válaszadók túlnyomó többsége egyetértett, így az átlagok 3 felett szóródnak.

40. ábra. A „gazdaságfejlesztés“ változó



A Bonferroni összehasonlító teszt azt az eredményt hozza, hogy szignifikáns eltérés csak Miskolc és Debrecen között található. Azt találtuk, hogy a miskolci válaszadók inkább egyetértettek a gazdaságfejlesztésre vonatkozó állításokkal, mint a debreceni társaik.

20. táblázat. A városokban lévő vállalkozások véleményének eltérése a gazdaságfejlesztés fontosságáról

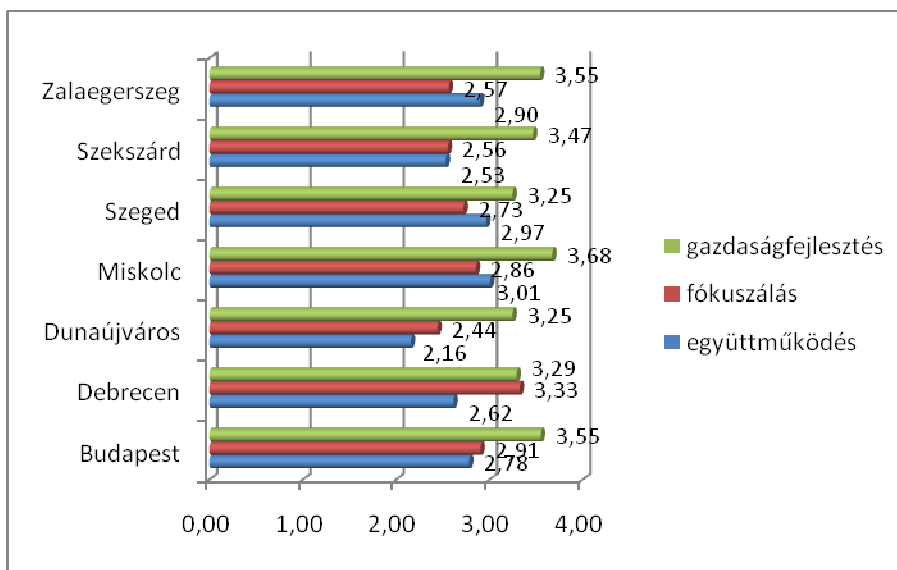
város		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	sor-oszlop átlag	-0,25971					
	t-statisztika	0,292					
Dunaújváros	sor-oszlop átlag	-0,30319	-0,04348				
	t-statisztika	0,499	1				
Miskolc	sor-oszlop átlag	0,122484	0,382197	0,425676			
	t-statisztika	1	0,069	0,12			
Szeged	sor-oszlop átlag	-0,30319	-0,04348	0	-0,42568		
	t-statisztika	0,929	1	1	0,244		
Szekszárd	sor-oszlop átlag	-0,08444	0,175272	0,21875	-0,20693	0,21875	
	t-statisztika	1	1	1	1	1	
Zalaegerszeg	sor-oszlop átlag	-0,00774	0,251976	0,295455	-0,13022	0,295455	0,076705
	t-statisztika	1	1	1	1	1	1

A változót tovább bontva a munkahelyteremtést ösztönző (6. állítás) és gazdaságfejlesztést célzó (2. állítás) szándékokra, azt találtuk, hogy az eltérés a munkahelyteremtés szignifikánsan eltérő megítélése miatt különbözik a két városban.²⁷

Azt találtuk tehát, hogy a kormányzati szándékok iránti elvárások a vállalat mérete, illetve foglalkoztatottak száma szerint nem térnek el jelentősen. Azonban szignifikánsan különböznek egyes városokban. Láthatjuk, hogy a gazdaságfejlesztéssel értettek a legtöbben egyet. Egyedül Debrecenben fordult elő az, hogy egy másik kormányzati szándék (fókuszálás) magasabb átlagot kapott volna. A fókuszálási szándékkal való egyetértés Debrecen kivételével kevésbé jellemző a vállalkozásokra. Az együttműködés támogatásával Miskolcon, Szegeden és Zalaegerszegen értettek leginkább egyet. Ezekben a városokban a szándék megítélése a második helyen szerepelt a szándékok közül, míg a többi város esetében rendre a harmadik helyre szorult.

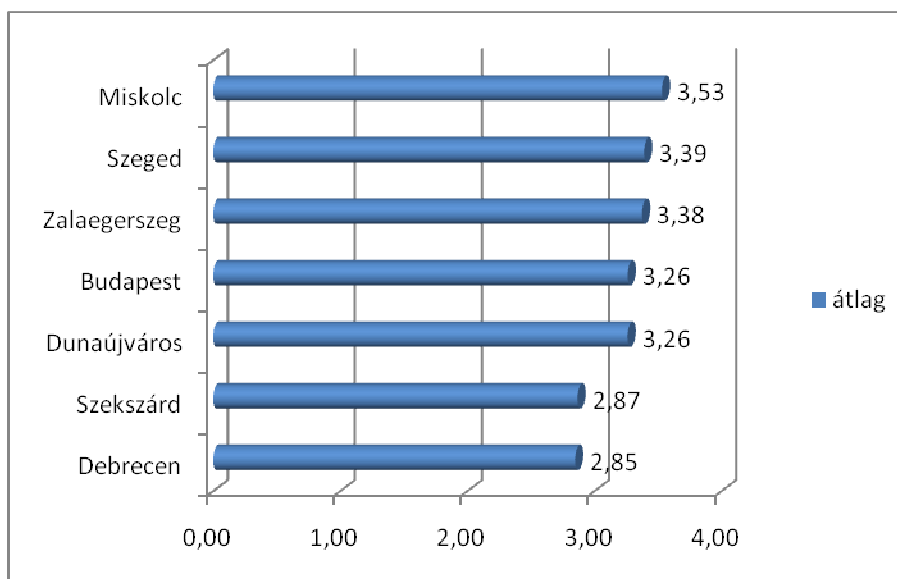
²⁷ Lásd a Melléklet 48. – 55. táblázata

41. ábra. A különböző kormányzati célokkal való egyetértés a városokban



Végül nézzük a faktorokban nem szereplő 5-ös állítást (A kisebb összegű, 100 millió forint alatti pályázati pénzek jobban hasznosulnak, mint a nagy támogatások) vizsgáljuk meg. Ezzel az állítással Miskolcon értenek leginkább egyet a vállalkozóik. Az átlagos megítélés itt 3,53. A legkevésbé az állítással Debrecenben értenek egyet, itt 2,86 az átlagos megítélés.

42. ábra. Az 5. állítás (A kisebb, 100 millió forint alatti beruházások jobban hasznosulnak) megítélése a városokban



A Bonferroni-táblázat segítségével összehasonlítjuk a változó városok szerinti átlagos megítélésének eltéréseit. Azt látjuk, hogy szignifikáns eltérés tapasztalható

Debrecen és Budapest, Debrecen és Miskolc, valamint Debrecen és Zalaegerszeg között. E három városban a válaszok szignifikánsan magasabbak, mint Debrecenben.

21. táblázat. Az 5. állítás Bonferroni táblázata

Comparison of e21_5 by város (Bonferroni)							
Sor - oszlop átlag		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	sor-oszlop átlag	-,414079					
	t-statisztika	0,093					
Dunaújváros	sor-oszlop átlag	-,001035	,413043				
	t-statisztika	1,000	0,855				
Miskolc	sor-oszlop átlag	,269345	,683424	,27038			
	t-statisztika	1,000	0,004	1,000			
Szeged	sor-oszlop átlag	,1294	,543478	,130435	-,139946		
	t-statisztika	1,000	0,153	1,000	1,000		
Szekszárd	sor-oszlop átlag	-,395238	,018841	-,394203	-,664583	-,524638	
	t-statisztika	1,000	1,000	1,000	0,155	0,954	
Zalaegerszeg	sor-oszlop átlag	,113095	,527174	,11413	-,15625	-,016304	,508333
	t-statisztika	1,000	0,082	1,000	1,000	1,000	0,837

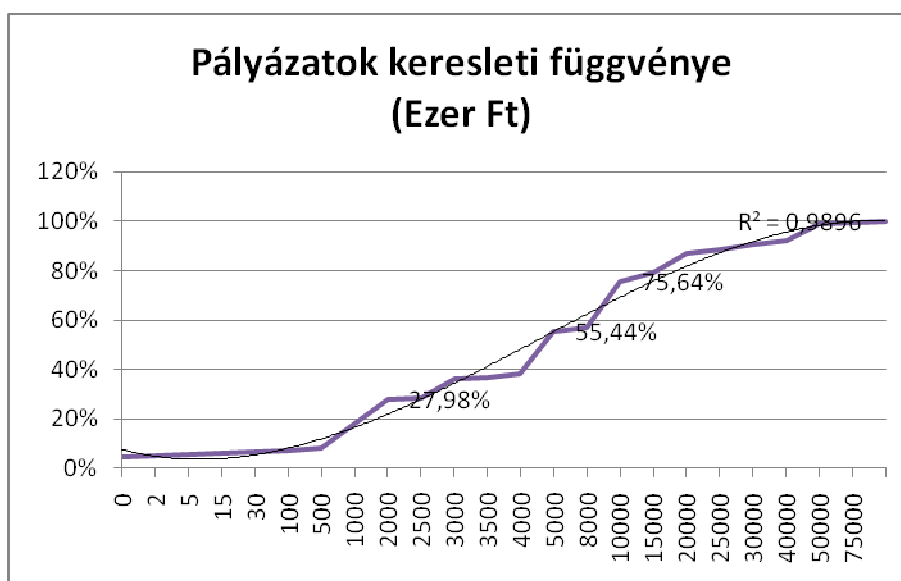
6. AZ ELVÁRT TÁMOGATÁSI INTENZITÁS VIZSGÁLATA

Ebben a fejezetben arra vagyunk kíváncsiak, hogy milyen támogatási intenzitást tartanak kedvezőnek a vállalászások. Megvizsgáljuk, hogy milyen támogatási intenzitásnál érzik érdemesnek a vállalászatok a pályázat benyújtását, illetve hogy az elvárt támogatási intenzitás különbözik-e más-más típusú (foglalkoztatásbővítésre vagy beruházásbővítésre adott) pályászatok között.

6.1. A pályászatok iránti kereslet

Először arra a legkisebb összegre voltunk kíváncsiak, amely mellett a vállalászások már érdemesnek tartják pályázatot benyújtani. A kérdés így hangzott: „Mekkora az a legkisebb támogatási összeg, amelyre már érdemes pályázatot benyújtani figyelembe véve a pályázás [pl.: pályázatiíró, szükséges dokumentumok beszerzése, időráfordítás] költségeit az Ön esetében?” A válaszadókat először arra kértük, hogy önállóan jelöljenek meg egy összeget (ezer Ft-ban) majd ha ez nem sikerült, akkor összegek intervallumait tartalmazó kártyát mutattunk nekik, amelyen bejelölhették a választ. Ebben az esetben az intervallumba tartozó válaszok átlagát rendeltük hozzá a változóhoz.

A válaszadók arányát kumulálva egy keresleti függvényt rajzolhatunk ki, amely a vállalászatok pályászatok iránti rezervációs árát tartalmazza az x tengelyen, míg az y tengely megmutatja, hogy az adott összeg mellett a válaszadók hány százaléka nyújtana be pályázatot. A nagyobb töréspontok 2 millió, 5 millió és 10 millió forintnál találhatóak.



43. ábra. A pályászatok keresleti függvénye

6.2. A támogatási intenzitás iránti igény vizsgálata

A következőkben azt vizsgáljuk, hogy a támogatás intenzitása iránti igény hogyan alakul. Támogatási intenzitás alatt azt értjük, hogy a pályázat összege hogyan aránylik a projekt teljes költségéhez.

A vállalatok vezetőitől először azt kérdeztük, hogy ha az állam automatikusan lehívható támogatási lehetőséget ajánlana fel, amennyiben vállalatok a támogatás segítségével nagyobb beruházási kiadásokat vállalna a következő évre, mint a korábbi években, akkor igényelné-e a vállalat a támogatást. A válaszadók 60 százaléka igényelne hasonló támogatást, míg 40 százaléka nem venne igénybe hasonló állami segítséget. Ugyanezt a kérdést foglalkoztatásbővítésre feltéve, tehát arra az esetre, amikor az állam az alkalmazottak létszámának bővítését szubvencionálná, az előzővel megegyező arányokat kaptunk: 60 százaléka igénybe venné ezt a támogatást, míg 40 százaléka nem.

Az alábbi táblázatokban az eddigi pályázási tapasztalat hatását vizsgáltuk arra vonatkozóan, hogy ez mennyire befolyásolja a vállalatokat választásukban.

22. táblázat. Eddigi pályázási tapasztalat befolyása 1.

Tegyük fel, hogy az állam automatikusan lehívható támogatási lehetőséget ajánlana fel, amennyiben az Ön cége a támogatás segítségével nagyobb beruházási kiadásokat vállalna a következő évre, mint a korábbi években. Ön igényelné-e ezt a támogatást?		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalkozás EU társfinanszírozású projektre?		
		Igen	Nem	Összesen
Igen	gyakoriság	57	107	164
	sorok szerinti relatív gyakoriság %	34,76	65,24	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság %	69,51	55,15	59,42
Nem	gyakoriság	25	87	112
	sorok szerinti relatív gyakoriság %	22,32	77,68	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság %	30,49	44,85	40,58
Összesen	gyakoriság	82	194	276
	sorok szerinti relatív gyakoriság %	29,71	70,29	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság %	100	100	100
Pearson $\chi^2(1) = 4.9275$ Pr = 0.026 Phi correlation=0.2966				

A pályázási tapasztalat mindkét kérdés esetében befolyásolja azt, hogy pályáznának-e ezekre a hipotetikus konstrukciókra. Az asszociáció mindkét kérdés esetében pozitív. Vagyis azok, akik már pályáztak, nagyobb valószínűséggel vennének igénybe ilyen típusú állami támogatásokat.

23. táblázat. Eddigi pályázási tapasztalat 2.

Tegyük fel, hogy az állam támogatásban részesítené annak érdekében, hogy a támogatás segítségével alkalmazottai számát bővítse. Ön igényelné-e ezt a támogatást?		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalkozás EU társfinanszírozású projektre?		
		Igen	Nem	Total
Igen	gyakoriság	57	112	169
	sorok szerinti relatív gyakoriság	33,73	66,27	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság	68,67	56,28	59,93
Nem	gyakoriság	26	87	113
	sorok szerinti relatív gyakoriság	23,01	76,99	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság	31,33	43,72	40,07
Total	gyakoriság	83	199	282
	sorok szerinti relatív gyakoriság	29,43	70,57	100
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság	100	100	100
Pearson chi2(1) = 3.7462 Pr = 0.053 Phi correlation=0.2230				

Az alábbi táblázatból láthatjuk, hogy nagyjából ugyanazok a vállalkozások vennék igénybe mindkét típusú támogatást, illetve a támogatásokat nem igénybe vevő vállalatok között is nagy az átfedés.

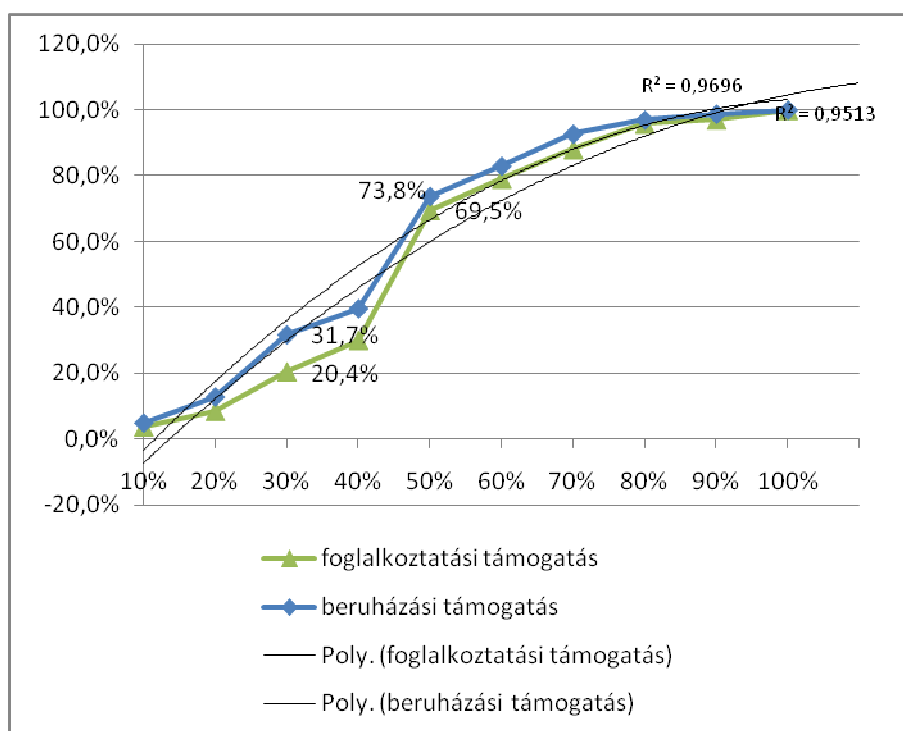
24. táblázat. Átfedés a különböző típusú támogatások potenciális igénylői között

Tegyük fel, hogy az állam automatikusan lehívható támogatási lehetőséget ajánlana fel, amennyiben az Ön cége a támogatás segítségével nagyobb beruházási kiadásokat vállalna a következő évre, mint a korábbi években. Ön igényelné-e ezt a támogatást?		Tegyük fel, hogy az állam támogatásban részesítené annak érdekében, hogy a támogatás segítségével alkalmazottai számát bővítse. Ön igényelné-e ezt a támogatást?	
		Igen	Nem
Igen	gyakoriság	131	24
	sorok szerinti relatív gyakoriság	84,52	15,48
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság	80,37	23,3
Nem	gyakoriság	32	79
	sorok szerinti relatív gyakoriság	28,83	71,17
	oszlopok szerinti relatív gyakoriság	19,63	76,7

A támogatási intenzitás keresleti függvénye megadja, hogy a bizonyos támogatási intenzitás mellett a válaszadók mekkora százaléka venné igénybe az adott támogatást. A függvény az előző keresleti függvényhez hasonlóan egyfajta rezervációs árat fejez ki, amely azonban nem abszolút, hanem relatív arányban mutatja meg, mekkora támogatásnál tartják érdemesnek a vállalatok igénybe venni az adott állami támogatást.

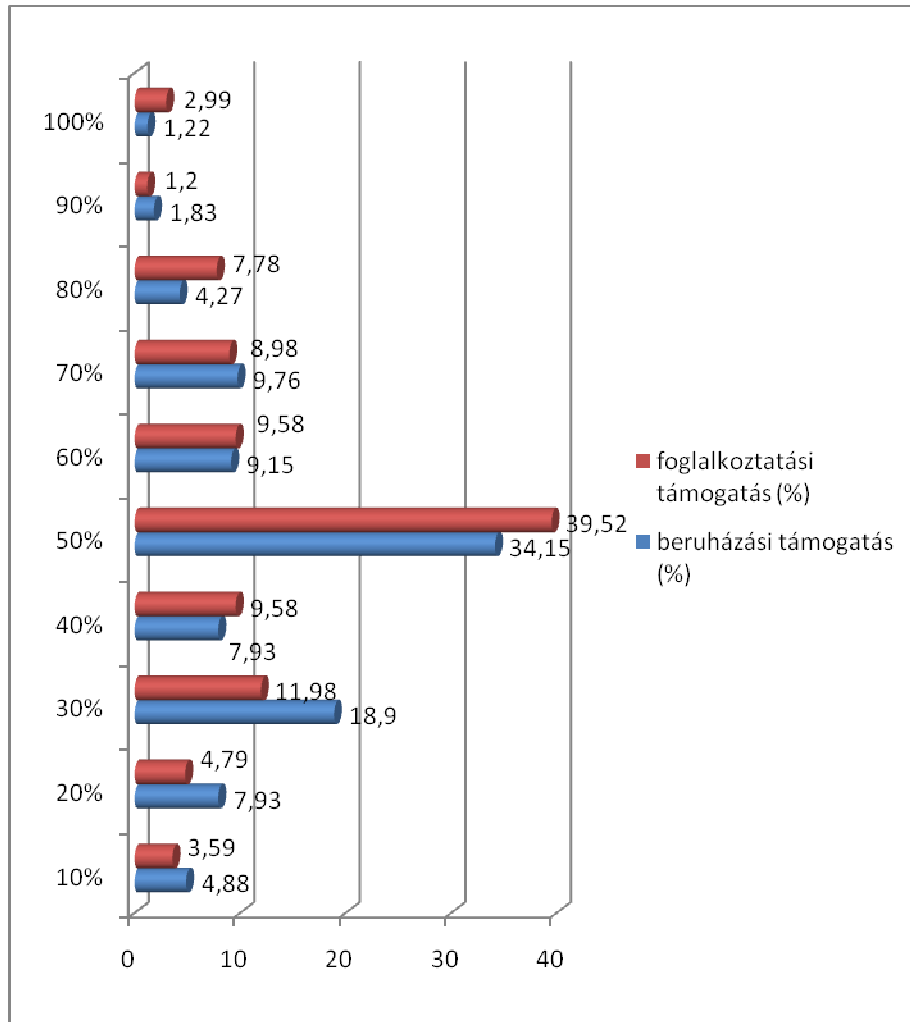
A jelentős töréspontok mindkét esetben 30 százaléknál és 50 százaléknál találhatóak. A válaszadók jelentős része ezt a két pontot adta meg „rezervációs árként”. Emellett a beruházási támogatás keresleti függvénye a teljes értelmezési tartományon a foglalkoztatási támogatás felett helyezkedik el. Ez azt mutatja, hogy a vállalatok általában inkább vennék igénybe ezt a támogatást, mint a foglalkoztatás bővítését célzó állami juttatásokat. Ez az eltérés azonban, ahogy az ábra is mutatja, igen kicsi.

44. ábra. Támogatások iránti kereslet (%) a támogatási intenzitás függvényében



A következő ábrán azon cégek relatív gyakoriságát mutatjuk, amelyek az adott támogatási intenzitás mellett igénybe vennék a kérdéses állami támogatást. Ezen a grafikonon is láthatjuk, hogy a beruházási támogatásokat már az alsóbb tartományokban (30 százalékgig) is többen igénybe vennék, míg a fejlesztéspolitikai támogatásokat inkább az e feletti értéktartományokban vennék igénybe.

45. ábra. A válaszadók hány százaléka venné igénybe a támogatást adott támogatási intenzitás mellett



7. TERVEZETT BERUHÁZÁSOK ÉS FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK

A tervezett beruházások esetében azt vizsgáltuk, hogy milyen típusú beruházásokat terveznek megvalósítani a vállalatok. Melyek a szóba jöhető finanszírozási források számukra, és melyek a pályázati forrásokkal összefüggésben felmerülő fejlesztési célok a vállalkozói körökben?

7.1. A tervezett beruházások

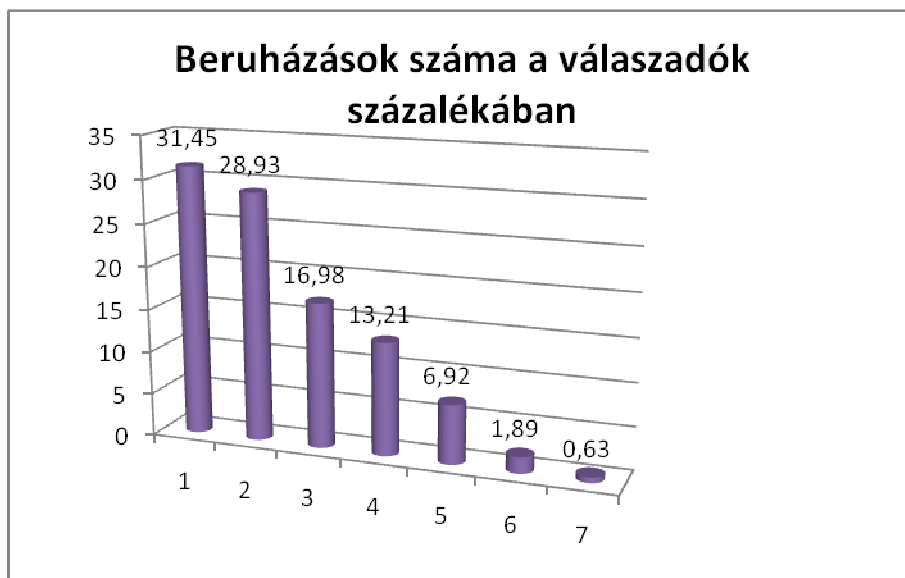
A válaszadók több mint fele, 158 vállalkozás tervez valamilyen beruházást a térségben. A legtöbben eszközök beszerzését, cseréjét tervezik. Ezen kívül viszonylag sokan, 79 vállalkozás tervezi bővíteni az alkalmazottainak a számát. A további 4 területen (marketingfejlesztés, új szolgáltatások bevezetése, új termék bevezetése, új telephely létesítése) a beruházást tervezők közel harmada kíván investálni. Az egyéb válaszok között fűtés-korszerűsítést, kutatás-fejlesztést, telephely- és üzemcsarnok bővítést, illetve vállalat irányítási rendszer vezetését jelölték meg a válaszadók.

46. ábra. Tervezett beruházások 1.

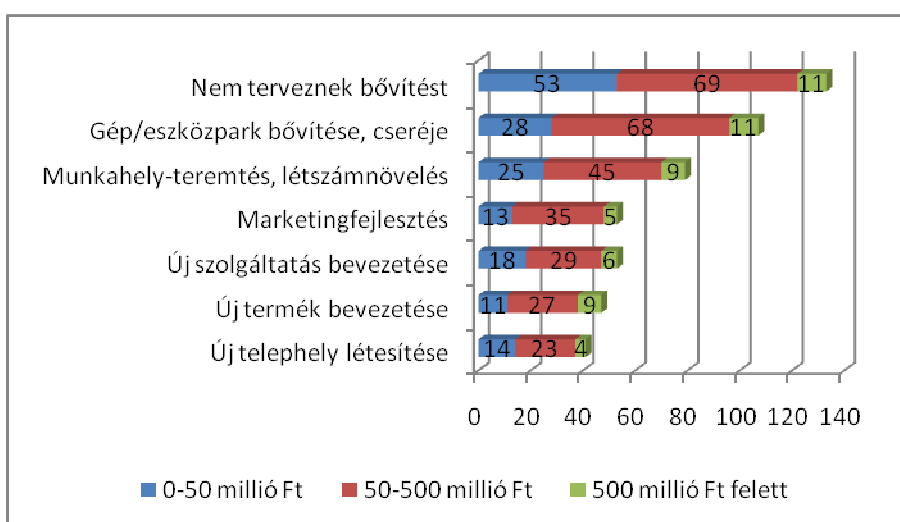


Az alábbi ábrán azt foglaltuk össze, hogy a vállalkozások mekkora hányada tervez több beruházást is. A vállalkozások átlagosan 1,29 típusú beruházást terveznek. A bővítést tervező vállalkozások 31 százaléka 1 típusú beruházást tervez, 29 százaléuk kettőt és a két típusú beruházásnál többet megjelölők aránya a mintában mintegy 40 százalék.

47. ábra. Tervezett beruházások 2.



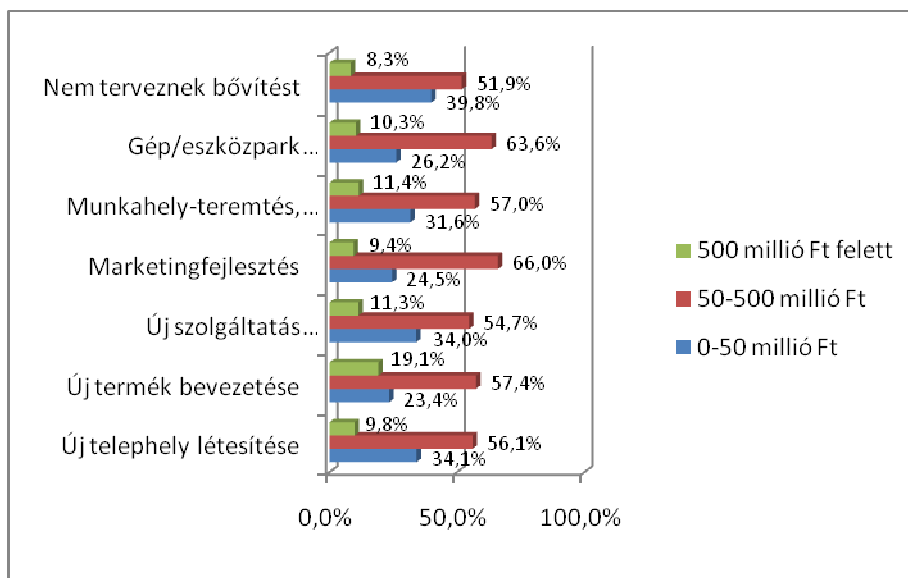
A következőkben azt vizsgáljuk, hogy az egyes árbevétel kategóriák szerint található-e eltérést abban, hogy milyen beruházásokat terveznek a válaszadók. Az alábbi ábrán szétbontottuk árbevétel kategóriák szerint azokat, akik a különböző típusú beruházások megvalósítását tervezik. Láthatjuk, hogy hasonló tendencia érvényesül a három árbevétel kategória és a tervezett beruházások megoszlása között. A legtöbben mindhárom kategóriában a gép és eszközpark cseréjét jelölték meg. Az 50 millió forintos árbevételnél kevesebbel rendelkezők között azonban azok száma, akik nem terveznek beruházást a következő évre, majdnem duplája ennek. A többi árbevétel csoportban a számuk megegyezik az előző beruházás típusban található eloszlással.



48. ábra. Tervezett beruházások árbevétel kategória szerint

A különböző árbevételű vállalkozások relatív gyakoriságát egy-egy fejlesztés típusban vizsgálva további eltéréseket találunk.

49. ábra. Tervezett beruházások árbevétel kategória szerint 2.

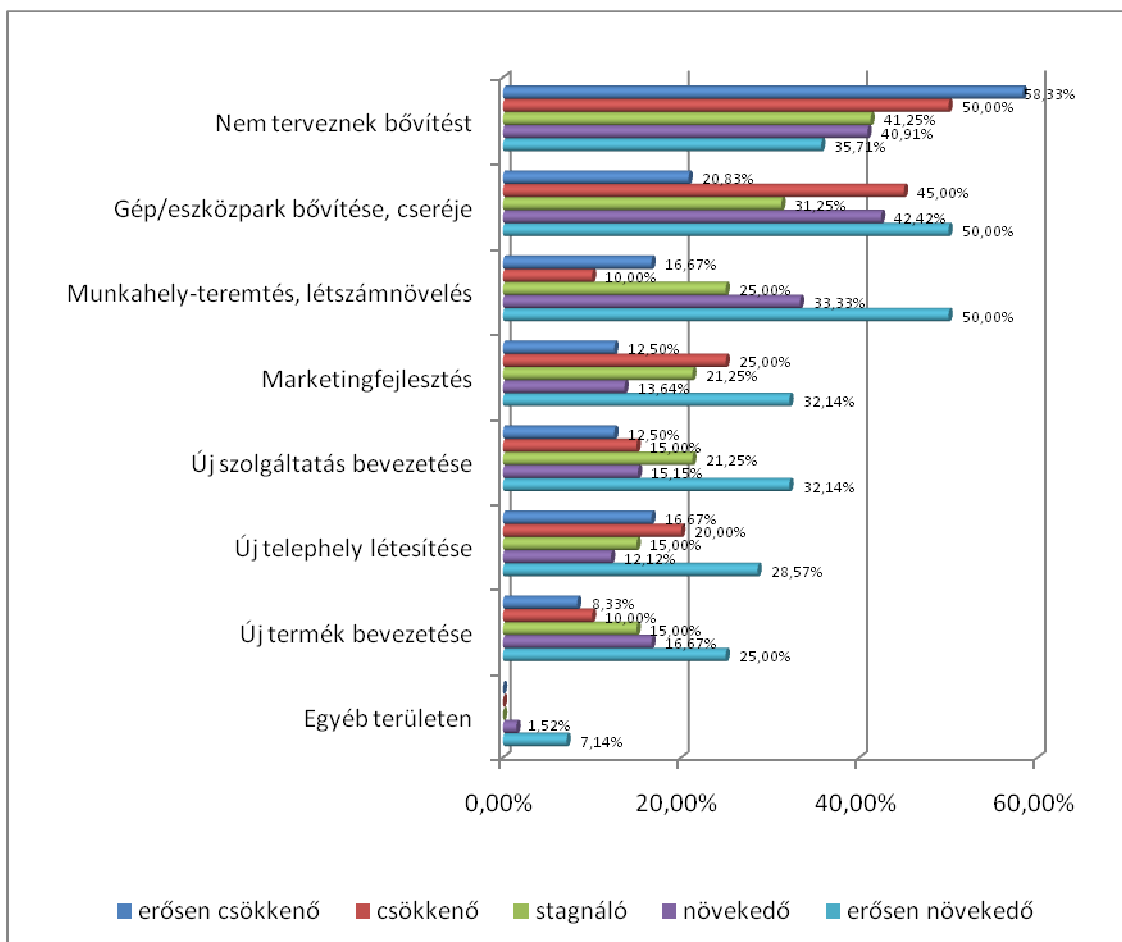


A nagyobb 500 millió éves árbevételnél magasabb leginkább új termék bevezetését tervezik, itt az arányuk a mintán belül majd' 20 százalék, míg a többi beruházás típus esetében 10 százalék körül szóródik. A legalacsonyabb aránnyal azok között találhatóak, akik nem terveznek beruházást. A középső, 50-500 millió forintos éves árbevétellel rendelkező vállalkozások a marketingfejlesztés és gép és eszközpark beszerzés területén vannak a legnagyobb arányban, bár arányuk viszonylag egyenletesen szóródik 60 százalék környékén. A legalacsonyabb arányban ez a csoport is azok között szerepel, amelyek nem terveznek beruházást. Végül a legalacsonyabb, 50 millió forint alatt lévő árbevétellel rendelkező vállalkozásokat vizsgáljuk meg. Azt találtuk, hogy ők leginkább új szolgáltatás bevezetését, illetve új telephely létrehozását tervezik. De arányuk azok között a legmagasabb, akik nem terveznek beruházást. A létszám szerinti vizsgálat ehhez nagyon hasonló eredményt hozott, a kisebb vállalatok kevésbé terveznek beruházásokat, náluk első sorban az eszközpark cseréje illetve a létszámnövelés népszerű, míg a nagyobbak új szolgáltatás vagy termék bevezetését tervezik a következő évben.²⁸

Ugyanezt a vizsgálatot várható árbevétel változásra is elvégeztük. Azt találtuk, hogy az erősen csökkenő árbevételű vállalkozásoknak 58 százaléka nem tervez beruházást, a csökkenő árbevételű vállalatoknál ez az arány 50 százalék. A csökkenő árbevételt váró vállalkozások első sorban új telephely létesítését és géppark cseréjét tervezik. A beruházást tervezők aránya itt a legalacsonyabb, míg a 20 százaléknál nagyobb árbevétel-növekedést váró vállalatok között a legmagasabb. A gép és eszközpark cseréje, bővítése mindegyik árbevétel-változási kategóriában a legnépszerűbb, ez után legtöbbször munkahely-teremtést, létszámnövelést és új telephely létrehozását tervezik.

²⁸ A gyakorisági táblázatot a melléklet 56. – 58. táblázata tartalmazza.

50. ábra. Beruházás típusok várt és árbevétel növekedés

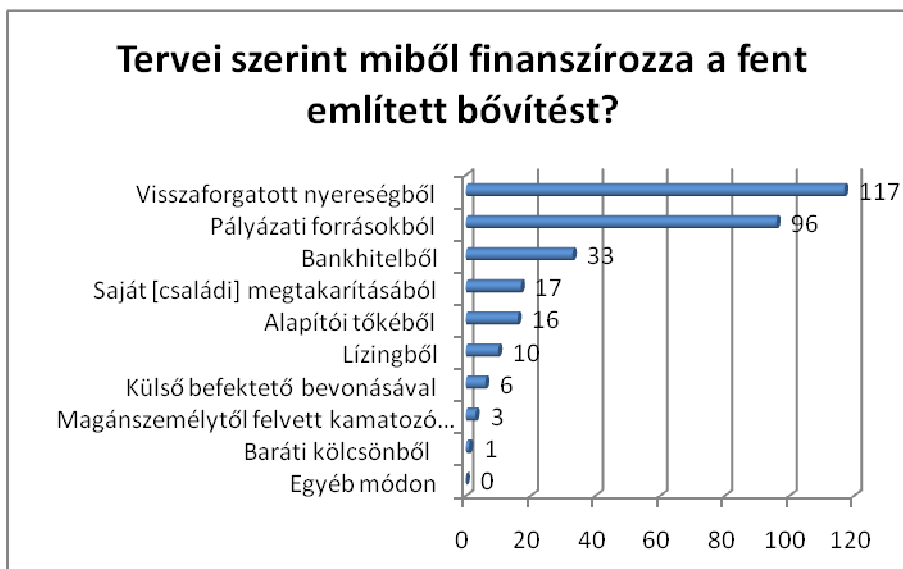


7.2. A felhasználni kívánt finanszírozási források

A válaszadók közül tehát 158 tervez valamilyen bővítést megvalósítani a következő évben. Az alábbiakban azzal foglalkozunk, hogy milyen finanszírozási forrásokat kívánnak felhasználni a válaszadók ezekhez a beruházásokhoz.

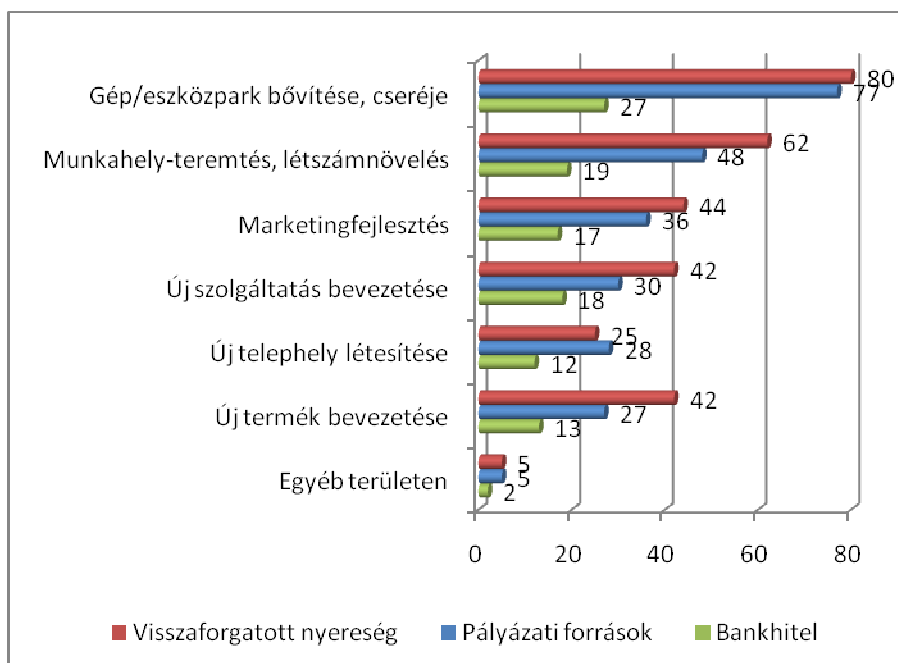
A válaszadók kiemelkedő többsége választotta a visszaforgatott nyereséget, illetve a pályázati forrásokat mint lehetséges finanszírozási forrást. Érdekes, hogy a válaszadók alig egyötöde választotta a banki hitelt és még ennél is kevesebben a lízinget. A magánszemélytől felvett kölcsönök szerepe elenyésző.

51. ábra. Finanszírozási források



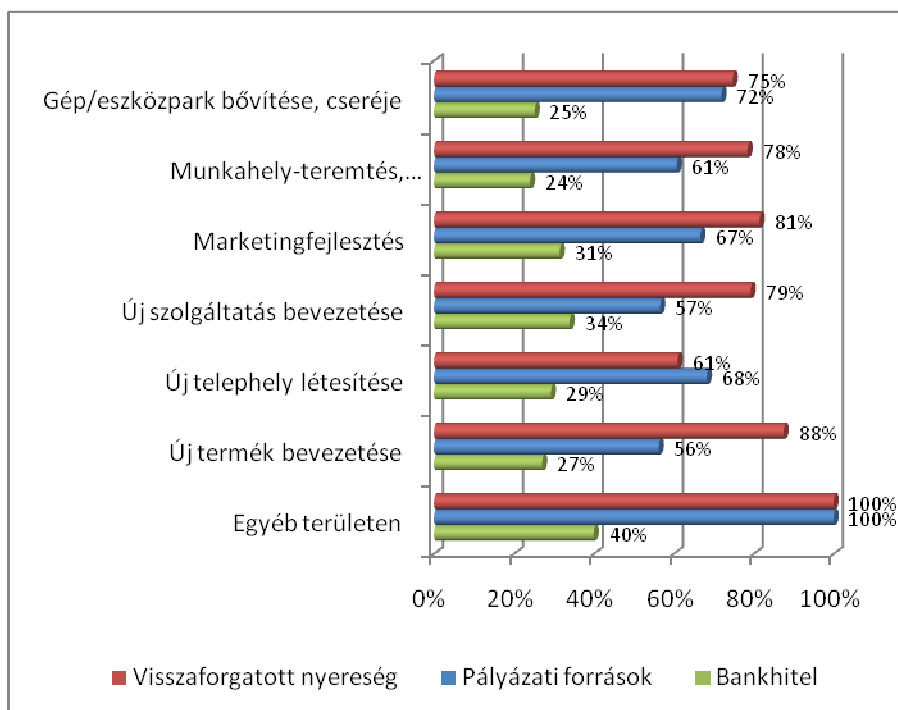
Azt, hogy a pályázati források, a visszaforgatott nyereség és a bankhitel az egyes bővítési területeken mekkora szerepet játszik, az alábbi ábra mutatja:

52. ábra. A beruházásokra igénybe venni kívánt források



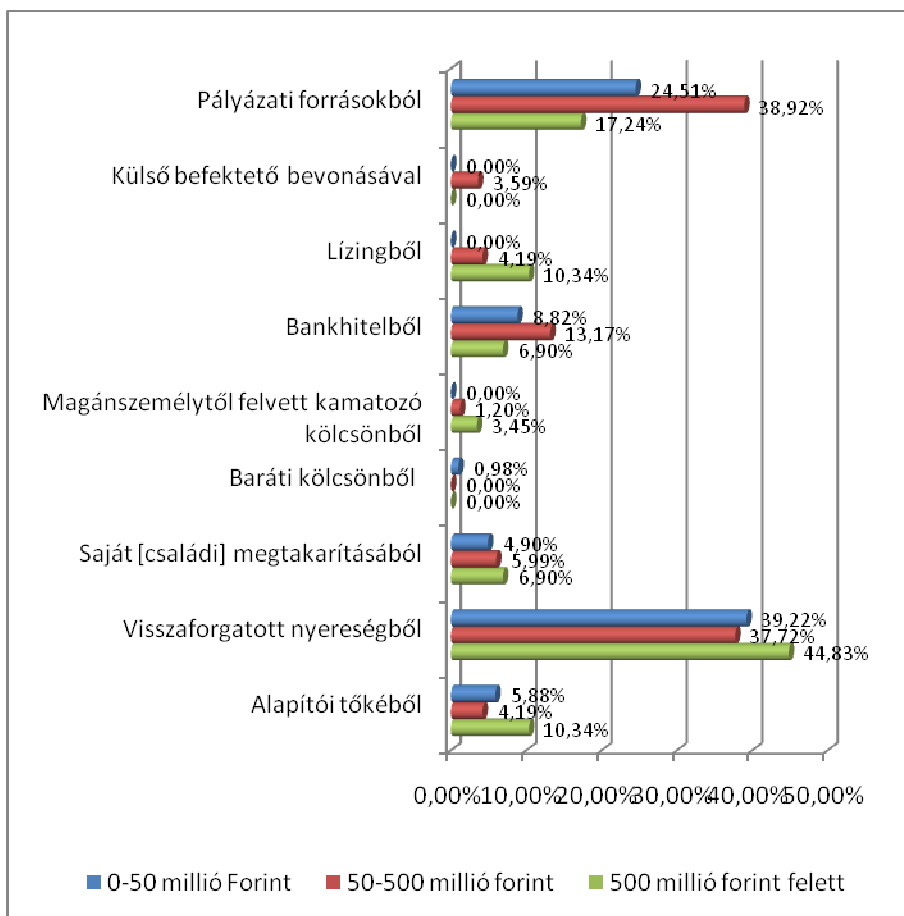
Az következő ábra mutatja, hogy a különböző beruházás típusú tervezők közül mekkora arányban jelölték meg a három finanszírozási lehetőség közül valamelyiket. Mivel mindkét kérdés esetében több választ is elfogadtunk a válaszadóktól, ezért az egy típushoz tartozó arányok összege meghaladhatja a száz százalékot. Láthatjuk, hogy a pályázati források minden beruházás típus esetében jelentős, 50 százaléknál magasabb értéket értek el. Tehát kijelenthetjük, hogy a bővítést tervezők komolyan figyelembe veszik a pályázati források bevonását a projektek megvalósításánál.

53. ábra. Tervezett beruházások és pályázati források



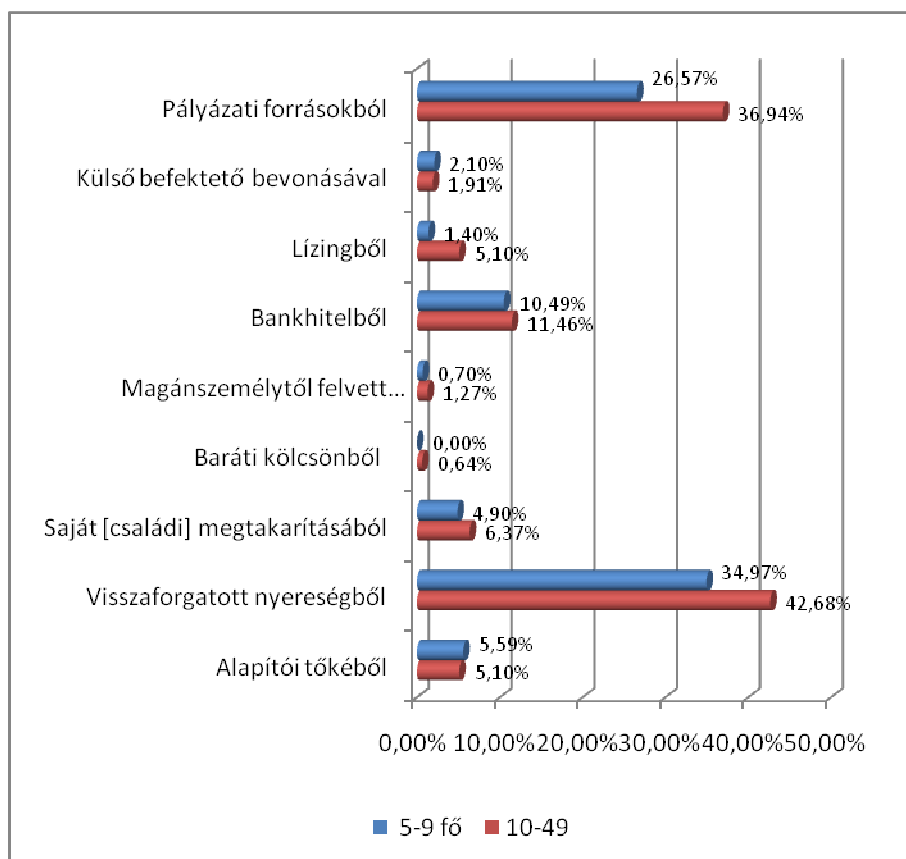
A továbbiakban megvizsgáljuk, hogy az egyes vállalati jellemzők szerint eltér-e az, hogy milyen források bevonásával kívánják megvalósítani a beruházásokat a vállalatok. A következő ábrán azt látjuk, hogy a különböző pénzügyi forrásokat milyen arányban kívánják igénybe venni az eltérő árbevétel kategóriába tartozó vállalkozások. Minden kategóriában a visszaforgatott nyereség, a pályázati források illetve a bankhitel játszik nagy szerepet. Azonban láthatjuk, hogy míg a kis és közepes árbevételű csoportba tartozó vállalkozások ténylegesen szinte kizárólag az előbbi három forrásban gondolkodnak fejlesztéseik finanszírozásához, addig a nagyvállalatok sokkal diverzifikáltabbak a forrásbevonási lehetőséget illetően. Itt a lízing, az alapítói tőke illetve a saját/családi megtakarítások is szerepet kapnak, míg a pályázati források bevonásának a lehetőségét jóval kevesebben kívánják felhasználni, mint az alacsonyabb árbevételű csoportokban.

54. ábra. Finanszírozási források árbevétel kategóriák szerint



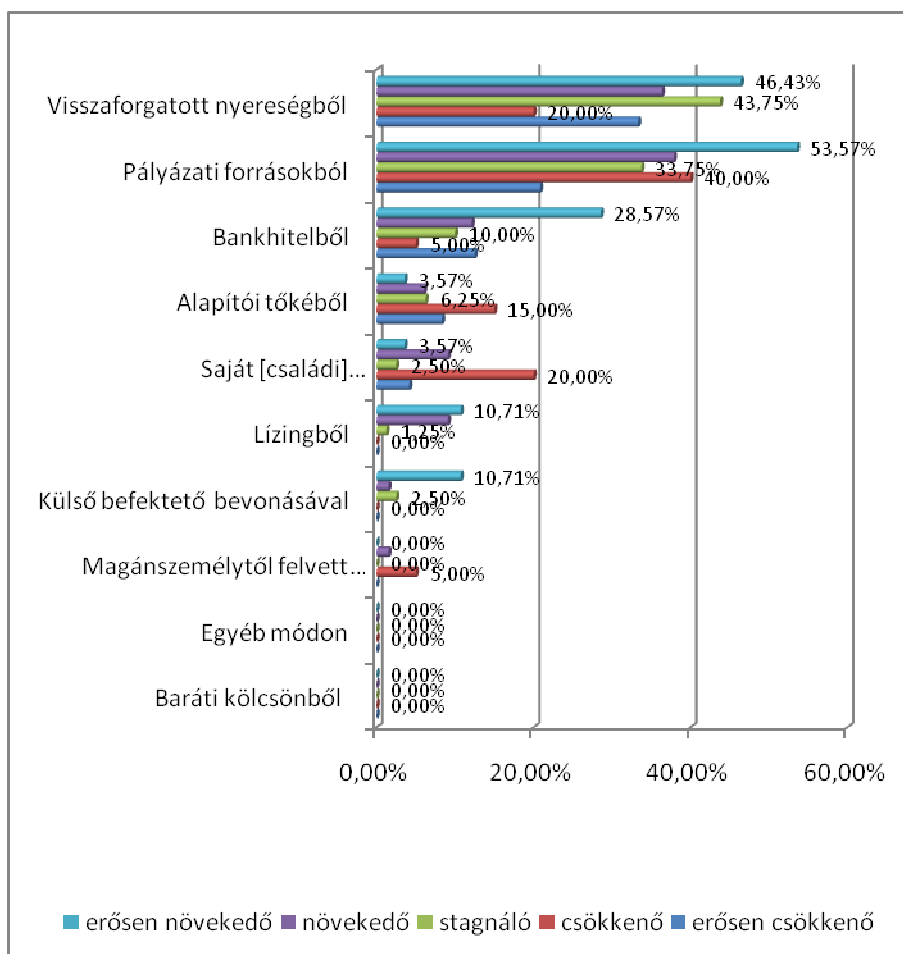
Ugyanezt a vizsgálatot a létszám kategóriákra elvégezve azt találjuk, hogy a pályázati forrásokat nagyobb arányban kívánják a 10–49 főt foglalkoztató vállalkozások bevonni, mint a kisebb 5–9 fős cégek.

55. ábra. Pályázati forrás és létszám



Végül a várt árbevétel-változás tükrében vizsgáltuk meg azt, hogy mely forrást használják fel a vállalkozások a beruházásaik finanszírozására. Mindegyik kategóriában kiemelt jelentőségű a pályázati források felhasználása, ami egyedül az erősen csökkenő árbevételt váró vállalkozások esetében tér el, amelyek nagy többsége visszaforgatott nyereségből kívánja megvalósítani fejlesztéseit. Érdekes még, hogy a bankhitelt igénybevevők aránya jóval magasabb a nagy árbevétel-növekedést prognosztizálók körében, mint a többi kategóriában.

56. ábra. Finanszírozási források a várt árbevételváltozás szerint



A vállalkozásokat arról is kérdeztük, hogy milyen típusú állami segítséget tartana kedvezőbbnek, ahol két opciót jelöltünk meg:

- Kis összegű közvetlen beruházási támogatás, amelyet legfeljebb a beruházásának 30%-ig vehetne igénybe és 2 év alatt el kellene számolnia róla
- Egy nagyobb összegű kamattámogatással adott hitel, amelyet beruházásának 70%-ig is igénybe vehetne és 10 év alatt kellene visszafizetnie

A válaszadók megoszlása a mintában egyenletes: 49,8 százaléka az első és 50,2 százaléka a második opciót választaná. Ezért árbevétel kategória szerint tovább bontottuk a mintát, ahol egyértelműen látszik, hogy a kis árbevételű vállalatok többsége a kisebb összegű, gyors felhasználású hiteleket részesítené előnyben, míg a nagyobb 50 millió forint árbevétel feletti vállalkozások inkább a nagyobb, hosszú távú hiteleket vennék igénybe. A Chi négyzet próba szintén összefüggést mutat a két változó között, a Cramer-féle V érték pedig gyenge asszociációt. Az árbevétel várt változása szerint azonban nem találtunk összefüggést a változók között. Szintén nem mutattunk ki jelentős összefüggést a városok szerinti illetve a létszám kategóriák szerinti eloszlásban.

25. táblázat. Az állami támogatások

		0-50 millió forint	50- 500 millió forint	500 millió forint felett	Total
Kis összegű közvetlen beruházási támogatás, amelyet legfeljebb a beruházásának 30%-ig vehetne igénybe és 2 év alatt el kellene számolnia róla	gyakoriság	43	50	10	103
	relatív gyakoriság (%)	60,56	43,48	43,48	49,28
Egy nagyobb összegű kamattámogatással adott hitel, amelyet beruházásának 70%-ig is igénybe vehetne és 10 év alatt kellene visszafizetnie	gyakoriság	28	65	13	106
	relatív gyakoriság (%)	39,44	56,52	56,52	50,72
Total	gyakoriság	71	115	23	209
	relatív gyakoriság (%)	100	100	100	100
Pearson $\chi^2(2) = 5.4749$ Pr = 0.065 Cramér's V = 0.1619					

MELLÉKLET

1. táblázat. A vállalati szervezethez az iparágak között

Vállalat tagja valamely szervezetnek	Ágazat			
	1. Ipar	2. Kereskedelem	3. Szolgáltatás	Összesen
igen	31	48	44	123
	35,63	50,53	37,93	41,28
nem	56	47	72	175
	64,37	49,47	62,07	58,72
összesen	87	95	116	298
	100	100	100	100
Pearson chi2(2) = 5.0325 Pr = 0.081 Cramér's V = 0.1300				

2. táblázat. Vállalkozói szervezethez az iparágak között

Vállalkozó tagja valamelyik szervezetnek	Ágazat			
	1. Ipar	2. Kereskedelem	3. Szolgáltatás	Összesen
Nem	78	81	92	251
	89,66	85,26	78,63	83,95
Igen	9	14	25	48
	10,34	14,74	21,37	16,05
Total	87	95	117	299
	100	100	100	100
Pearson chi2(2) = 4.6777 Pr = 0.096 Cramér's V = 0.1251				

3. táblázat. Vállalkozással kapcsolatos állítások

Igazak-e a vállalkozásra az alábbi állítások:	Igen	Nem	Nem tudja	Nem válaszol	Igen (%)	Nem (%)	Nem tudja (%)	Nem válaszol (%)
Ön egyben a cég tulajdonosa is.	242	50		8	80,67	16,67		2,67
Készítettünk részletes üzleti tervet a jelenlegi üzleti évre	118	179	1	2	39,33	59,67	0,33	0,67
A vállalkozásban a tulajdonos maga is dolgozik	278	22			92,67	7,33		
A vállalkozásban a tulajdonos valamely családtagja is dolgozik	172	128			57,33	42,67		
Már korábban is vontunk be pénzügyi befektetőt a cégbe	24	274	1	1	8	91,33	0,33	0,33

4. táblázat. A pályázás probit modellje 1.

Number of strata = 1; Number of obs = 181						
Number of PSUs = 38; Population size = 300						
Design df = 37						
F(10, 28) = 1.98						
Prob > F = 0.0759						
palyazo	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
arbev	-.0008219	.0013757	-0.60	0.554	-.0036094	.0019656
arbev_2	-9.50e-08	2.48e-07	-0.38	0.704	-5.98e-07	4.08e-07
arbev11	.0013674	.0014143	0.97	0.340	-.0014982	.004233
arbev_09	2.59e-07	9.24e-07	0.28	0.781	-1.61e-06	2.13e-06
arbev_08	2.17e-06	1.11e-06	1.96	0.058	-7.60e-08	4.42e-06
arbev_07	-2.70e-06	1.28e-06	-2.11	0.042	-5.31e-06	-1.02e-07
kultul	.0993154	.7063712	0.14	0.889	-1.331929	1.530559
ker	-.1770835	.2873517	-0.62	0.541	-.7593133	.4051463
szolg	-.228794	.2562101	-0.89	0.378	-.747925	.2903369
letszam_ko~p	.3805712	.2194855	1.73	0.091	-.0641487	.8252911
_cons	-.5781213	.2493212	-2.32	0.026	-1.083294	-.0729486

5. táblázat. A pályázás probit modellje 2.

Number of strata = 1; Number of obs = 243 Number of PSUs = 42; Population size = 300 Design df = 41 F(11, 31) = 1.86 Prob > F = 0.0858						
palyazo	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.	Interval]
arbev_08	2.46e-06	1.14e-06	14. febr	0.038	1.43e-07	4.77e-06
arbev_07	-3.10e-06	1.33e-06	-2.33	0.025	-5.79e-06	-4.17e-07
letszam_ko~p	.417238	.2032401	05.febr	0.046	.0067862	.8276898
__2007_sze~k	.000116	.0000858	1.35	0.184	-.0000573	.0002892
__2007_saj~e	3.30e-07	4.51e-06	0.07	0.942	-8.78e-06	9.44e-06
__2007_msze	.0000128	6.97e-06	1.83	0.074	-1.29e-06	.0000269
__2007_roa	-.6321168	.4421862	-1.43	0.160	-1.52513	.2608964
__2008_sze~k	-.000031	.0000613	-0.51	0.616	-.0001547	.0000928
__2008_saj~e	2.59e-07	4.09e-06	0.06	0.950	-8.00e-06	8.52e-06
__2008_msze	4.17e-06	5.97e-06	0.70	0.488	-7.88e-06	.0000162
__2008_roa	.3981744	.2464514	1.62	0.114	-.0995442	.8958931
_cons	-.6905141	.1403673	-4.92	0.000	-.9739916	-.4070366

6. táblázat. Az ÚSZT-ben tervezet pályázás probit modellje

Number of strata = 1; Number of obs = 241 Number of PSUs = 42; Population size = 300 Design df = 41 F(12, 30) = 1.66 Prob > F = 0.1274						
uszt_palyazo	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf.	Interval]
palyazo	0,348846	0,15531	2,25	0,03	0,035192	0,6625
arbev_08	1,23E-06	6,57E-07	1,88	0,067	-9,28E-08	2,56E-06
arbev_07	-8,69E-07	5,35E-07	-1,62	0,112	-1,95E-06	2,11E-07
letszam_ko~p	-0,01252	0,235364	-0,05	0,958	-0,48785	0,462809
__2007_sze~k	-0,00043	0,000284	-1,51	0,139	-0,001	0,000145
__2007_saj~e	-2,2E-05	1,04E-05	-2,11	0,041	-4,3E-05	-9,51E-07
__2007_msze	-2,2E-05	1,44E-05	-1,5	0,141	-5,1E-05	7,49E-06
__2007_roa	-0,11144	0,271148	-0,41	0,683	-0,65904	0,436152
__2008_sze~k	0,001263	0,000963	1,31	0,197	-0,00068	0,003207
__2008_saj~e	2,12E-05	1,05E-05	2,02	0,05	-4,68E-08	4,25E-05
__2008_msze	-2E-05	1,27E-05	-1,6	0,117	-4,6E-05	5,31E-06
__2008_roa	0,080166	0,20158	0,4	0,693	-0,32693	0,487265
_cons	-0,42828	0,194967	-2,2	0,034	-0,82203	-0,03454

7. táblázat. Pályázási hajlandóság árbevételkategória szerint

Árbevétel kategória		ÚSZT-pályázó		
		igen	nem	Total
ismeretlen	gyakoriság	1	1	2
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	50	50	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	0,61	0,98	0,75
0–20 M Ft	gyakoriság	23	7	30
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	76,67	23,33	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	14,02	6,86	11,28
21–50 M Ft	gyakoriság	38	19	57
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	66,67	33,33	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	23,17	18,63	21,43
51–300 M Ft	gyakoriság	71	53	124
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	57,26	42,74	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	43,29	51,96	46,62
301–500m Ft	gyakoriság	13	16	29
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	44,83	55,17	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	7,93	15,69	10,9
501–700 M Ft	gyakoriság	6	1	7
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	85,71	14,29	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	3,66	0,98	2,63
701–1000 M Ft	gyakoriság	3	1	4
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	75	25	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	1,83	0,98	1,5
1001–2500 M Ft	gyakoriság	6	4	10
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	60	40	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	3,66	3,92	3,76
2500–4000 M Ft	gyakoriság	3	0	3
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	100	0	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	1,83	0	1,13
Total	gyakoriság	164	102	266
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	61,65	38,35	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	100	100	100
Pearson $\chi^2(8) = 11.9600$ Pr = 0.153 Cramér's V = 0.2120				

8. táblázat. ÚSZT pályázók eloszlása a városok között

Város		ÚSZT-pályázó		
		Nem	Igen	Összesen
Budapest	gyakoriság	56	29	85
	sor szerinti rel. gyak. (%)	65,88	34,12	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	34,15	28,43	31,95
Debrecen	gyakoriság	30	15	45
	sor szerinti rel. gyak. (%)	66,67	33,33	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	18,29	14,71	16,92
Dunaújváros	gyakoriság	17	8	25
	sor szerinti rel. gyak. (%)	68	32	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	10,37	7,84	9,4
Miskolc	gyakoriság	21	13	34
	sor szerinti rel. gyak. (%)	61,76	38,24	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	12,8	12,75	12,78
Szeged	gyakoriság	15	17	32
	sor szerinti rel. gyak. (%)	46,88	53,13	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	9,15	16,67	12,03
Szekszárd	gyakoriság	11	6	17
	sor szerinti rel. gyak. (%)	64,71	35,29	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	6,71	5,88	6,39
Zalaegerszeg	gyakoriság	14	14	28
	sor szerinti rel. gyak. (%)	50	50	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	8,54	13,73	10,53
Összesen	gyakoriság	164	102	266
	sor szerinti rel. gyak. (%)	61,65	38,35	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	100	100	100
Pearson $\chi^2(6) = 6.1790$				
Pr = 0.403				
Cramér's V = 0.1524				

9. táblázat. Pályázási hajlandóság árbevételkategória szerint

Árbevétel kategória		ÚSZT-pályázó		
		igen	nem	Total
ismeretlen	gyakoriság	1	1	2
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	50	50	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	0,61	0,98	0,75
0–20 M Ft	gyakoriság	23	7	30
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	76,67	23,33	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	14,02	6,86	11,28
21–50 M Ft	gyakoriság	38	19	57
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	66,67	33,33	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	23,17	18,63	21,43
51–300 M Ft	gyakoriság	71	53	124
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	57,26	42,74	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	43,29	51,96	46,62
301–500m Ft	gyakoriság	13	16	29
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	44,83	55,17	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	7,93	15,69	10,9
501–700 M Ft	gyakoriság	6	1	7
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	85,71	14,29	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	3,66	0,98	2,63
701–1000 M Ft	gyakoriság	3	1	4
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	75	25	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	1,83	0,98	1,5
1001–2500 M Ft	gyakoriság	6	4	10
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	60	40	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	3,66	3,92	3,76
2500–4000 M Ft	gyakoriság	3	0	3
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	100	0	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	1,83	0	1,13
Total	gyakoriság	164	102	266
	sor szerinti relatív gyakoriság (%)	61,65	38,35	100
	oszlop szerinti relatív gyakoriság (%)	100	100	100
Pearson chi2(8) = 11.9600				
Pr = 0.153				
Cramér's V = 0.2120				

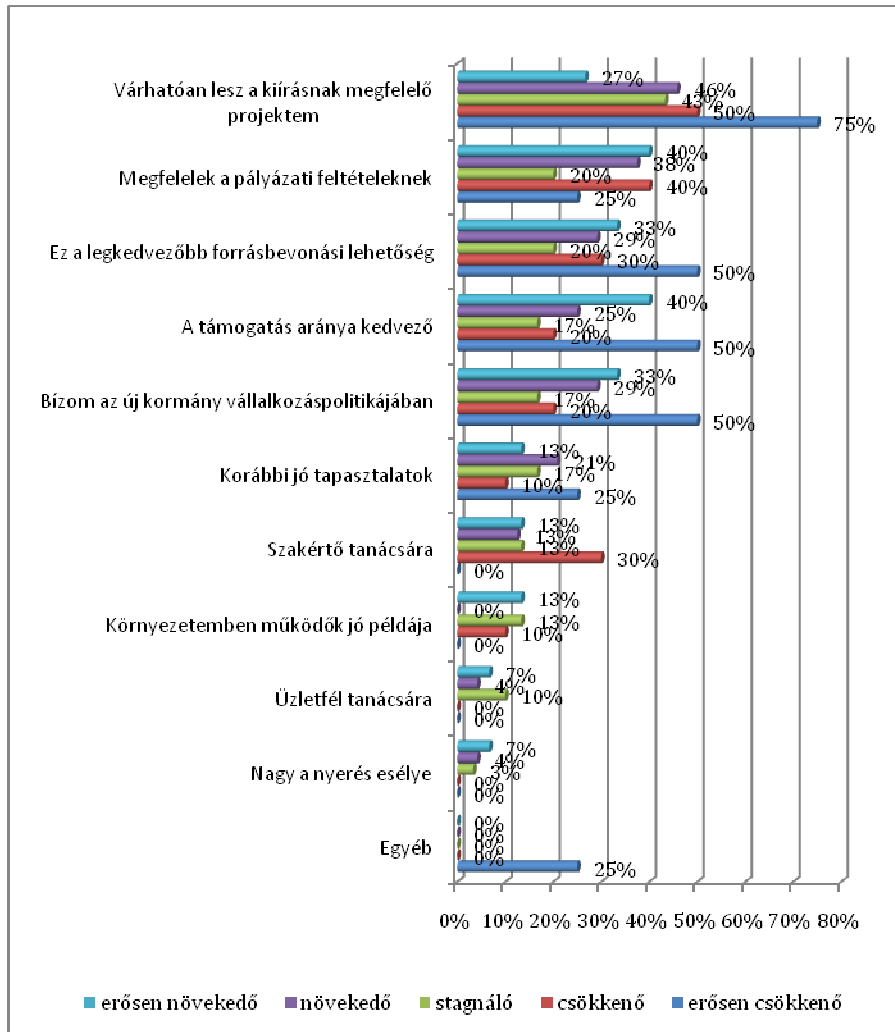
10. táblázat. Pályázási hajlandóság külföldi résztulajdon esetén 1.

Van külföldi tulajdonosa a cégnek		ÚSZT-pályázó		
		Nem	Igen	Total
Nem	gyakoriság	156	98	254
	sor szerinti rel. gyak. (%)	61,42	38,58	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	95,12	96,08	95,49
Igen	gyakoriság	8	4	12
	sor szerinti rel. gyak. (%)	66,67	33,33	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	4,88	3,92	4,51
Total	gyakoriság	164	102	266
	sor szerinti rel. gyak. (%)	61,65	38,35	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	100	100	100
Pearson chi2(1) = 0.1336 Pr = 0.715				

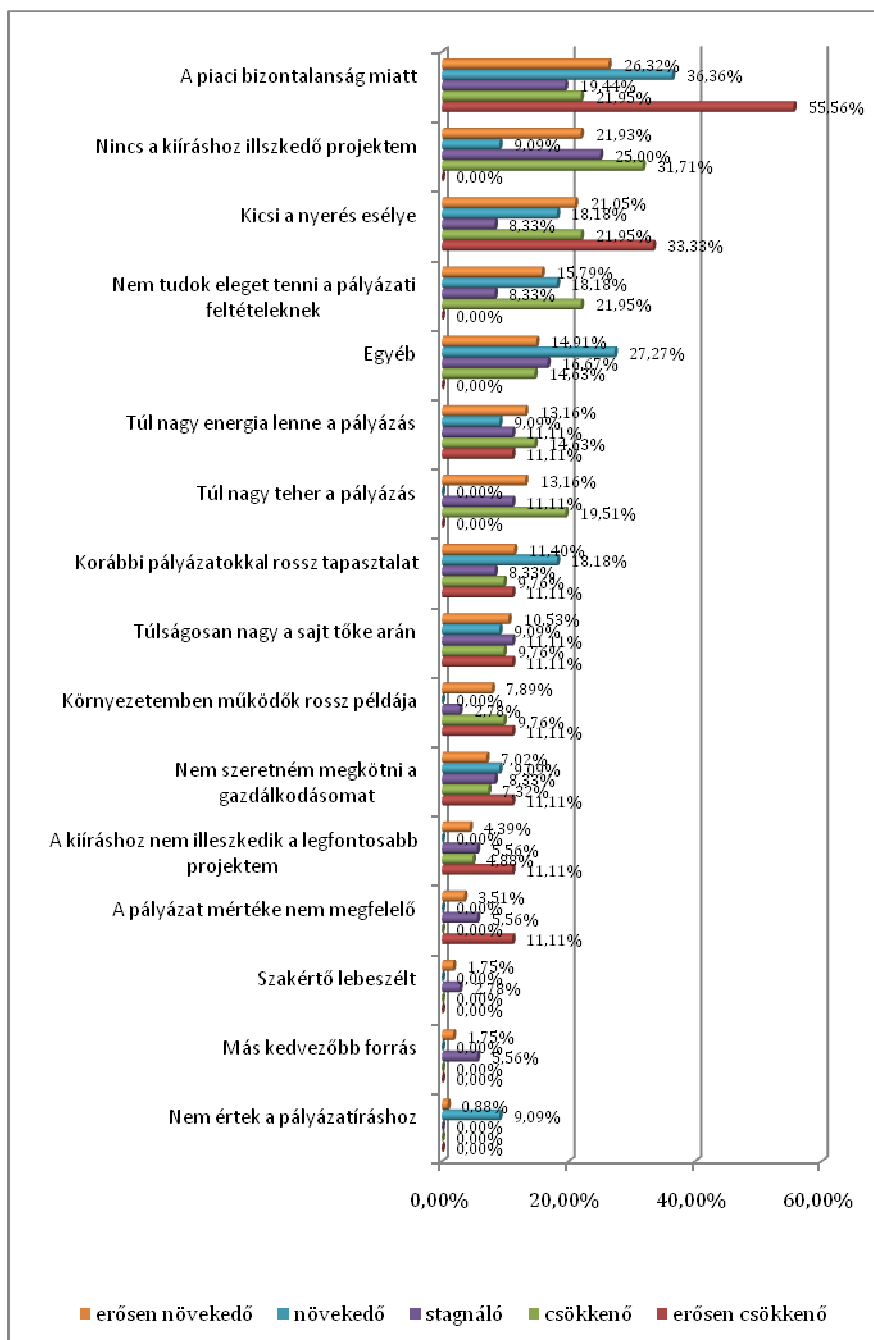
11. táblázat. Pályázási hajlandóság külföldi résztulajdon esetén 2.

Van külföldi tulajdonosa a cégnek		Pályázó (2004–2010 között)		
		Nem	Igen	Total
Nem	gyakoriság	198	87	285
	sor szerinti rel. gyak. (%)	69,47	30,53	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	95,19	96,67	95,64
Igen	gyakoriság	10	3	13
	sor szerinti rel. gyak. (%)	76,92	23,08	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	4,81	3,33	4,36
Total	gyakoriság	208	90	298
	sor szerinti rel. gyak. (%)	69,8	30,2	100
	oszlop szerinti rel. gyak. (%)	100	100	100
Pearson chi2(1) = 0.3273 Pr = 0.567				

1. ábra. A pályázás motivációi a várt árbevétel változás függvényében



2. ábra. Miért nem pályázik? – várt árbevételváltozás szerint



12. táblázat. Az ÚSZT-vel kapcsolatos várakozások és pályázási tapasztalat

Az Ön várakozásai szerint jól fognak-e hasznosulni Magyarországon az Új Széchenyi Tervben rendelkezésre álló források?		A 2004–2010 közötti időszakban adott-e be pályázatot a vállalkozás EU társfinanszírozású projekteire?		
		Igen	Nem	Total
Teljes mértékben jól	gyakoriság	3	9	12
	relatív gyakoriság %	3,33	4,33	4,03
Inkább jól	gyakoriság	31	45	76
	relatív gyakoriság %	34,44	21,63	25,5
Inkább nem jól	gyakoriság	18	33	51
	relatív gyakoriság %	20	15,87	17,11
Egyáltalán nem fognak jól hasznosulni	gyakoriság	7	22	29
	relatív gyakoriság %	7,78	10,58	9,73
Nincs róla információ	gyakoriság	16	61	77
	relatív gyakoriság %	17,78	29,33	25,84
Nem tudja	gyakoriság	13	36	49
	relatív gyakoriság %	14,44	17,31	16,44
Nem válaszol	gyakoriság	2	2	4
	relatív gyakoriság %	2,22	0,96	1,34
Total	gyakoriság	90	208	298
	relatív gyakoriság %	100	100	100
Pearson $\chi^2(6) = 9.6289$				
Pr = 0.141				
Cramér's V = 0.1798				

13. táblázat. Városok fejlesztéspolitikájának átlagos megítélése

Város	Obs	Mean	Std. Err.	[95% Conf.	Interval]
Budapest	69	1,536232	0,100255	1,336177	1,736287
Debrecen	39	1,871795	0,128205	1,612257	2,131333
Dunaújváros	24	1,291667	0,140897	1,000198	1,583135
Miskolc	31	1,483871	0,102348	1,274848	1,692894
Szeged	26	1,653846	0,174905	1,293623	2,014069
Szekszárd	11	1,818182	0,26348	1,231113	2,405251
Zalaegerszeg	29	1,586207	0,153106	1,272583	1,899831
Összesen	229	1,593886	0,052741	1,489965	1,697808

14. táblázat. Faktor analízis 1.

Factor analysis/correlation, Number of obs = 227				
Method: principal-component factors, Retained factors = 3				
Rotation: (unrotated), Number of params = 21				
Factor	Eigenvalue	Difference	Proportion	Cumulative
Factor1	2.59817	1.15755	0.3248	0.3248
Factor2	1.44062	0.21979	0.1801	0.5048
Factor3	1.22084	0.42311	0.1526	0.6575
Factor4	0.79773	0.14095	0.0997	0.7572
Factor5	0.65678	0.11901	0.0821	0.8393
Factor6	0.53777	0.10793	0.0672	0.9065
Factor7	0.42985	0.11160	0.0537	0.9602
Factor8	0.31825	.	0.0398	1.0000
LR test: independent vs. saturated: chi2(28) = 388.12				
Prob>chi2 = 0.0000				

15. táblázat. Faktor analízis 2.

Factor loadings (pattern matrix) and unique variances				
Variable	Factor1	Factor2	Factor3	Uniqueness
e21_1	0.4053	-0.2363	0.5952	0.4257
e21_2	0.2251	0.4685	0.6191	0.3466
e21_3	0.6474	-0.6017	0.1526	0.1956
e21_4	0.5944	-0.6005	0.0175	0.2858
e21_6	0.4763	0.5027	0.3624	0.3892
e21_7	0.6591	0.3244	-0.2546	0.3955
e21_8	0.7029	0.2004	-0.4198	0.2896
e21_9	0.6749	0.2113	-0.2956	0.4124

16. táblázat. Faktor analízis 3.

Factor analysis/correlation, Number of obs = 227				
Method: principal-component factors, Retained factors = 3				
Rotation: orthogonal varimax (Horst off), Number of params = 21				
Factor	Variance	Difference	Proportion	Cumulative
Factor1	1.99583	0.15296	0.2495	0.2495
Factor2	1.84287	0.42195	0.2304	0.4798
Factor3	1.42092	.	0.1776	0.6575
LR test: independent vs. saturated: $\chi^2(28) = 388.12$				
Prob > $\chi^2 = 0.0000$				

17. táblázat. Faktor analízis 4.

Rotated factor loadings (pattern matrix) and unique variances				
Variable	Factor1	Factor2	Factor3	Uniqueness
e21_1	-0.1257	0.5761	0.4760	0.4257
e21_2	0.0050	-0.0592	0.8061	0.3466
e21_3	0.1544	0.8834	0.0122	0.1956
e21_4	0.1909	0.8158	-0.1108	0.2858
e21_6	0.3452	-0.0008	0.7012	0.3892
e21_7	0.7520	0.0842	0.1786	0.3955
e21_8	0.8272	0.1615	-0.0029	0.2896
e21_9	0.7420	0.1687	0.0920	0.4124

18. táblázat. Faktor analízis 5.

Factor rotation matrix			
	Factor1	Factor2	Factor3
Factor1	0.7336	0.6002	0.3188
Factor2	0.3919	-0.7568	0.5231
Factor3	-0.5552	0.2588	0.7904

19. táblázat. Kormányzati célokkal való egyetértés és árbevétellel való összefüggés

Number of obs = 227, R-squared = 0.0990 Root MSE = 1.51388, Adj R-squared = -0.0080					
Source	Partial SS	df	MS	F	Prob > F
Model	50.890277	24	2.12042821	0.93	0.5678
egyuttmuk~s	18.5575566	9	2.06195073	0.90	0.5265
fokuszalas	17.5660824	9	1.95178693	0.85	0.5695
gazdfejl	13.7542755	6	2.29237924	1.00	0.4263
Residual	462.951133	202		2.29183729	
Total	513.84141	226		2.27363456	

20. táblázat. Együttműködés kormányzati cél megítélésének átlagai az árbevétel kategóriákban

Summary of egyuttmukodes			
arbev_kat	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	2,753086	0,754206	81
2	2,707071	0,792276	132
3	2,693333	0,81035	25
Total	2,721289	0,778463	238

21. táblázat. Együttműködés változó ANOVA táblája árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	0,12812	2	0,06406	0,1	0,9004
Within groups	143,4951	235	0,610618		
Total	143,6233	237	0,606005		
Bartlett's test for equal variances: chi2(2) = 0.3087 Prob>chi2 = 0.857					

22. táblázat. Együttműködés változó átlagainak összehasonlítása árbevétel kategóriák szerint (Bonferrini) árbevétel csoportok szerint

Comparison of egyuttmukodes by arbev_kat (Bonferroni)		
Row Mean-		
Col Mean	1	2
2	-0,04602	
	1	
3	-0,05975	-0,01374
	1	1

23. táblázat. Gazdaságfejlesztés változó átlagai az árbevétel kategóriákban

Summary of gazdfejl			
arbev_kat	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	3,494565	0,537058	92
2	3,479592	0,593566	147
3	3,333333	0,784465	27
Total	3,469925	0,596402	266

24. táblázat. A gazdaságfejlesztés változó ANOVA táblázata árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	0,57334	2	0,28667	0,8	0,4483
Within groups	93,68606	263	0,356221		
Total	94,2594	265	0,355696		

25. táblázat. A gazdaságfejlesztés változó Bonferroni táblázata árbevétel csoportok szerint

Comparison of gazdfejl by arbev_kat (Bonferroni)		
Row Mean-Col Mean	1	2
2	-0,01497	
	1	
3	-0,16123	-0,14626
	0,655	0,729

26. táblázat. Fókuszálás változó átlagai a 3 árbevétel kategóriában

Summary of fokuszas			
arbev_kat	Átlag	Std. Dev.	Freq.
0-50 millió	2,849206	.81387691	84
50-500 millió	2,786385	.74413023	142
500 millió forint felett	3,205128	.56628948	26
Total	2,850529	.7598634	252

27. táblázat. Fókuszálás változó ANOVA táblázata árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance			
Source	SS	df	MS
Between groups	3,853656	2	1,926828
Within groups	141,0718	249	0,566554
Total	144,9255	251	0,577392
Bartlett's test for equal variances: chi2(2) = 4.4431 Prob>chi2 = 0.108			

28. táblázat. Az e21_5-ös változó (A kisebb összegű, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosnak) átlagos megítélése a különböző árbevételű csoportok között

Summary of e21_5			
arbev_kat	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	3,397727	0,703681	88
2	3,165468	0,84782	139
3	2,923077	0,844894	26
Total	3,221344	0,810655	253

29. táblázat. Az e21_5-ös változó (A kisebb összegű, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosnak) ANOVA táblája árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	5,484799	2	2,7424	4,28	0,0148
Within groups	160,1199	250	0,64048		
total	165,6047	252	0,657162		
Bartlett's test for equal variances: chi2(2) = 3.7216 Prob>chi2 = 0.156					

30. táblázat. Az e21_2 állítás („a fejlesztési forrásokat érdemes gazdaságfejlesztésre fordítani”) átlagai a különböző árbevétel kategóriákban

Summary of e21_2			
arbev_kat	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	3.5217391	.60179696	92
2	3.5761589	.67761431	151
3	3.6296296	.68770231	27
Total	3.562963	.65221849	270

31. táblázat. Az e21_2 állítás („a fejlesztési forrásokat érdemes gazdaságfejlesztésre fordítani”)

ANOVA táblázata árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	.302639409	2	.151319704	0.35	0.7022
Within groups	114.12699	267	.427441911		
Total	114.42963	269	.425388958		
Bartlett's test for equal variances: chi2(2) = 1.6999 Prob>chi2 = 0.427					

32. táblázat. Az e21_6 változó („A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat”) megítélésének átlaga az árbevétel-csoportokban

Summary of e21_6			
arbev_kat	Mean	Std. Dev.	Freq.
1	3,457447	0,713388	94
2	3,375839	0,825903	149
3	3,037037	1,125969	27
Total	3,37037	0,829213	270

33. táblázat. Az e21_6 változó

(„A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat”) ANOVA táblázata árbevétel csoportok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	3,717193	2	1,858596	2,74	0,0665
Within groups	181,2458	267	0,678823		
Total	184,963	269	0,687595		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(2) = 9.7475$ Prob> $\chi^2 = 0.008$					

34. táblázat. Az együttműködés változóval való egyetértés prognosztizált árbevételváltozás szerint

Summary of együttmukodes			
arbev_valt	Mean	Std. Dev.	Freq.
erősen csökkenő	2,6060606	0,906393	22
csökkenő	2,6	1,055597	15
stagnáló	2,6302083	0,758531	64
növekedő	2,6491228	0,777718	57
erősen növekedő	2,9305555	0,673725	24
Total	2,6703297	0,79824	182

35. táblázat. Az együttműködés változó ANOVA táblája várt árbevételváltozás szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	1,9189422	4	0,479736	0,75	0,5601
Within groups	113,41195	177	0,640745		
Total	115,33089	181	0,637187		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(4) = 4.8939$ Prob> $\chi^2 = 0.298$					

36. táblázat. Az együttműködés változó Bonferroni táblázata várt árbevétel változás szerint

Comparison of együttmuko~s by arbev_valt (Bonferroni)					
		erősen csökkenő	csökkenő	stagnáló	növekedő
csökkenő	sor-oszlop átlag	-0,00606			
	p érték	1			
Stagnáló	sor-oszlop átlag	0,024148	0,030208		
	p érték	1	1		
Növekedő	sor-oszlop átlag	0,043062	0,049123	0,018914	
	p érték	1	1	1	
Erősen növekedő	sor-oszlop átlag	0,324495	0,330556	0,300347	0,281433
	p érték	1	1	1	1

37. táblázat. A fókuszálás változó megítélésének átlagai a várt árbevétel szerint

Summary of fókuszalas			
arbev_valt	Mean	Std. Dev.	Freq.
erősen csökkenő	2,6363636	0,748254	22
csökkenő	2,9777778	0,635793	15
stagnáló	2,8920188	0,742742	71
növekedő	3,0057471	0,676798	58
erősen növekedő	2,8133333	0,758165	25
Total	2,8935428	0,719616	191

38. táblázat. A fókuszálás változó ANOVA táblázata várt árbevétel szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	2,4527508	4	0,613188	1,19	0,3172
Within groups	95,938176	186	0,515797		
Total	98,390927	190	0,517847		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(4) = 1.1330$ Prob> $\chi^2 = 0.889$					

39. táblázat. Fókuszálás változó Bonferroni táblázata várt árbevétel szerint

Comparison of fokuszas by arbev_valt (Bonferroni)					
		erősen csökkenő	csökkenő	stagnáló	növekedő
csökkenő	sor-oszlop átlag	0,341414			
	p érték	1			
Stagnáló	sor-oszlop átlag	0,255655	-0,08576		
	p érték	1	1		
Növekedő	sor-oszlop átlag	0,369384	0,027969	0,113728	
	p érték	0,414	1	1	
Erősen növekedő	sor-oszlop átlag	0,17697	-0,16444	-0,07869	-0,19241
	p érték	1	1	1	1

40. táblázat. Gazdaságfejlesztés változó megítélésének átlagai a várt árbevétel kategóriák között

arbev_valt	Átlag	Std. Dev.	Freq.
erősen csökkenő	3,065217	0,933034	23
csökkenő	3,527778	0,436302	18
stagnáló	3,422535	0,558364	71
növekedő	3,549180	0,567927	61
erősen növekedő	3,500000	0,616441	26
Total	3,4396985	0,624728	199

41. táblázat. A gazdaságfejlesztés változó megítélésének ANOVA táblázata várt árbevétel változás szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	4,2116942	4	1,052924	2,8	0,0274
Within groups	73,064688	194	0,376622		
Total	77,276382	198	0,390285		

42. táblázat. Létszám és együttműködés változó összefüggése

Summary of együttmukodes					
Létszám	Mean	Std. Dev.	Freq.		
1. 5-9 fő	2.6882716	.74782224	108		
2. 10-49	2.7651515	.80996617	132		
Total	2.7305556	.78193913	240		
Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	.351084892	1	.351084892	0.57	0.4497
Within groups	145.780397	238	.612522678		
Total	146.131482	239	.611428796		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(1) = 0.7426$ Prob> $\chi^2 = 0.389$					

43. táblázat. Létszám és fókuszálás változó összefüggése

Summary of fokuszalas					
Létszám	Mean	Std. Dev.	Freq.		
5-9 fő	2.7777778	.75880556	120		
10-49	2.920398	.75502119	134		
Total	2.8530184	.75867526	254		
Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	1.28769991	1	1.28769991	2.25	0.1350
Within groups	144.3361	252	.572762303		
Total	145.6238	253	.575588143		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(1) = 0.0031$ Prob> $\chi^2 = 0.955$					

44. táblázat. Az e21_2 –es változó (A fejlesztési forrásokot érdemes gazdaságfejlesztésre fordítani) átlagai és ANOVA táblázata létszám csoportok alapján

Summary of e21_2					
létszám	Mean	Std. Dev.	Freq.		
1. 5-9 fő	3,553846	0,647734	130		
2. 10-49	3,570423	0,65664	142		
Total	3,5625	0,651248	272		
Analysis of Variance of e21_2					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	0,018648	1	0,018648	0,04	0,8344
Within groups	114,9189	270	0,425625		
Total	114,9375	271	0,424124		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(1) = 0.0250$					

Prob>chi2 = 0.874

45. táblázat. Az e21_6-os változó (A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely-teremtést célzó pályázatokat) átlagai és ANOVA táblája létszámcsoportok szerint

Summary of e21_6					
létszám	Mean	Std. Dev.	Freq.		
1. 5-9 fő	3,366412	0,824678	131		
2. 10-49	3,382979	0,833749	141		
Total	3,375	0,827904	272		
Analysis of Variance of e21_6					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	0,018637	1	0,018637	0,03	0,8694
Within groups	185,7314	270	0,687894		
Total	185,75	271	0,685424		
Bartlett's test for equal variances: chi2(1) = 0.0161					
Prob>chi2 = 0.899					

46. táblázat. Létszám és gazdaságfejlesztés változó összefüggése

Summary of gazdfejl					
Létszám	Mean	Std. Dev.	Freq.		
5-9 fő	3.4612403	.5646224	129		
10-49	3.4820144	.62383245	139		
Total	3.4720149	.59504858	268		
Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	.028874419	1	.028874419	0.08	0.7758
Within groups	94.5112375	266	.353305404		
Total	94.5401119	267	.354082816		
Bartlett's test for equal variances: chi2(1) = 1.3104					
Prob>chi2 = 0.252					

47. táblázat. Az e21_5 változó (A kisebb, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosulnak) átlagai a különböző városokban

Summary of e21_5 by varos			
varos	Mean	Std. Dev.	Freq.
Budapest	3,261905	0,865943	84
Debrecen	2,847826	0,729304	46
Dunaújvár	3,26087	0,864312	23
Miskolc	3,53125	0,62136	32
Szeged	3,391304	0,656376	23
Szekszárd	2,866667	0,99043	15

Zalaegers	3,375	0,707107	32
Total	3,223529	0,80905	255

48. táblázat. Az e21_5 (A kisebb, 100 millió forint alatti támogatások jobban hasznosulnak) változó ANOVA táblázata városok szerint

Analysis of Variance of e21_5 by varos					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	12,97082	6	2,161803	3,5	0,0024
Within groups	153,288	248	0,618097		
Total	166,2588	254	0,654562		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(6) = 9,0588$ Prob> $\chi^2 = 0,170$					

49. táblázat. Az e21_2-es változó (A fejlesztési forrásokat érdemes gazdaság-fejlesztésre fordítani) átlagai a városokban

Summary of e21_2 by varos			
varos	Mean	Std. Dev.	Freq.
Budapest	3,652632	0,664742	95
Debrecen	3,413044	0,580271	46
Dunaújvár	3,48	0,585947	25
Miskolc	3,675676	0,626013	37
Szeged	3,263158	0,733493	19
Szekszárd	3,5625	0,813941	16
Zalaegers	3,617647	0,603761	34
Total	3,5625	0,651248	272

50. táblázat. Az e21_2-es változó (A fejlesztési forrásokat érdemes gazdaság-fejlesztésre fordítani) ANOVA táblája városok szerint

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	4,249254	6	0,708209	1,7	0,1222
Within groups	110,6882	265	0,417691		
Total	114,9375	271	0,424124		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(6) = 4.3622$ Prob> $\chi^2 = 0.628$					

51.táblázat. Az e21_2-es változó (A fejlesztési forrásokat érdemes gazdaság-fejlesztésre fordítani) Bonferroni táblázata

Comparison of e21_2 by varos (Bonferroni)							
Sor - oszlop átlag		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	sor-oszlop átlag	-.239588					
	t-statisztika	0.840					
Dunaújváros	sor-oszlop átlag	-.172632	.066957				
	t-statisztika	1.000	1.000				
Miskolc	sor-oszlop átlag	.023044	.262632	.195676			
	t-statisztika	1.000	1.000	1.000			
Szeged	sor-oszlop átlag	-.389474	-.149886	-.216842	-	.412518	
	t-statisztika	0.361	1.000	1.000	0.515		
Szekszárd	sor-oszlop átlag	-.090132	.149457	.0825	-	.113176	.299342
	t-statisztika	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
Zalaegerszeg	sor-oszlop átlag	-.034985	.204604	.137647	-	.058029	.354489
	t-statisztika	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

52.táblázat. Az e21_6-es változó (A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely teremtést célzó pályázatokat) városok szerinti átlaga

Summary of e21_6 by varos			
varos	Mean	Std. Dev.	Freq.
Budapest	3,457447	0,838135	94
Debrecen	3,173913	0,876973	46
Dunaújváros	3,041667	1,041703	24
Miskolc	3,675676	0,626013	37
Szeged	3,181818	0,501081	22
Szekszárd	3,375	0,806226	16
Zalaegerszeg	3,454546	0,832575	33
Total	3,375	0,827904	272

53.táblázat. Az e21_6-es változó (A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely teremtést célzó pályázatokat) városok szerinti ANOVA táblázata

Analysis of Variance					
Source	SS	df	MS	F	Prob > F
Between groups	9,54053	6	1,590088	2,39	0,0288
Within groups	176,2095	265	0,664941		
Total	185,75	271	0,685424		
Bartlett's test for equal variances: $\chi^2(6) = 15.3675$					

Prob>chi2 = 0.018

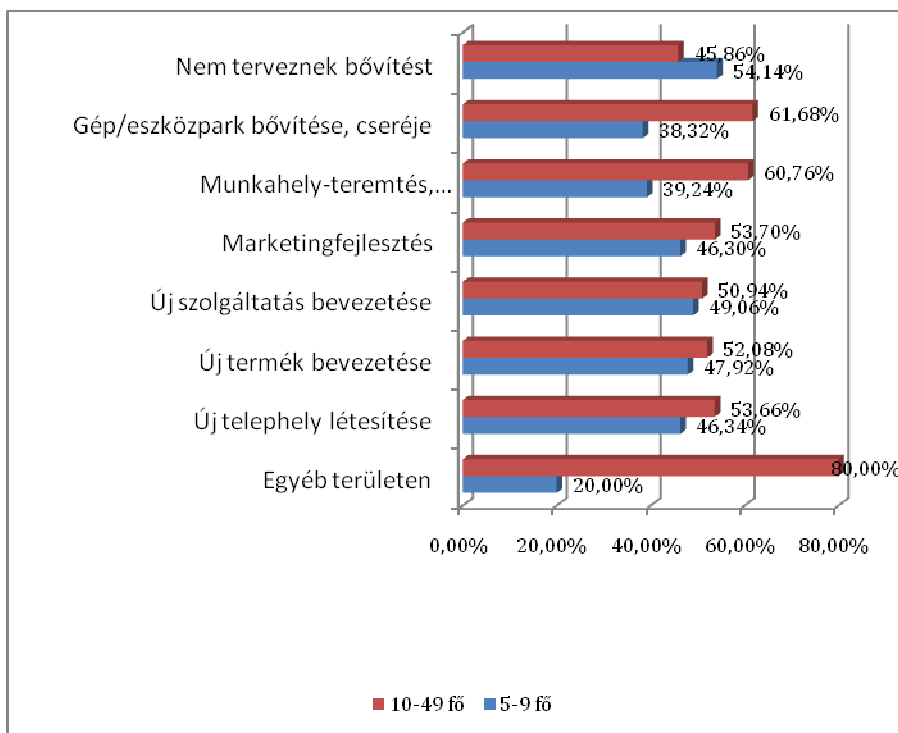
54. táblázat. Az e21_6-es változó (A pályázati források elosztása során előnyben kell részesíteni a munkahely teremtést célzó pályázatokat) Bonferroni táblázata városok szerint

Comparison of e21_6 by varos (Bonferroni)							
Sor - oszlop átlag		Budapest	Debrecen	Dunaújváros	Miskolc	Szeged	Szekszárd
Debrecen	sor-oszlop átlag	-0,28353					
	t-statisztika	1					
Dunaújváros	sor-oszlop átlag	-0,41578	-0,13225				
	t-statisztika	0,559	1				
Miskolc	sor-oszlop átlag	0,218229	0,501763	0,634009			
	t-statisztika	1	0,12	0,069			
Szeged	sor-oszlop átlag	-0,27563	0,007905	0,140152	- 0,49386		
	t-statisztika	1	1	1	0,531		
Szekszárd	sor-oszlop átlag	-0,08245	0,201087	0,333333	- 0,30068	0,193182	
	t-statisztika	1	1	1	1	1	
Zalaegerszeg	sor-oszlop átlag	-0,0029	0,280632	0,412879	- 0,22113	0,272727	0,079545
	t-statisztika	1	1	1	1	1	1

55. táblázat. Tervezett fejlesztések létszámcsoportok szerint

	Gyakoriság			Százalék		
	5-9 fő	10-49 fő	Összesen	5-9 fő	10-49 fő	Összesen
Tervezett beruházás						
Egyéb területen	1	4	5	20,00%	80,00%	100,00%
Új telephely létesítése	19	22	41	46,34%	53,66%	100,00%
Új termék bevezetése	23	25	48	47,92%	52,08%	100,00%
Új szolgáltatás bevezetése	26	27	53	49,06%	50,94%	100,00%
Marketingfejlesztés	25	29	54	46,30%	53,70%	100,00%
Munkahely-teremtés, létszámnövelés	31	48	79	39,24%	60,76%	100,00%
Gép/eszközpark bővítése, cseréje	41	66	107	38,32%	61,68%	100,00%
Nem terveznek bővítést	72	61	133	54,14%	45,86%	100,00%

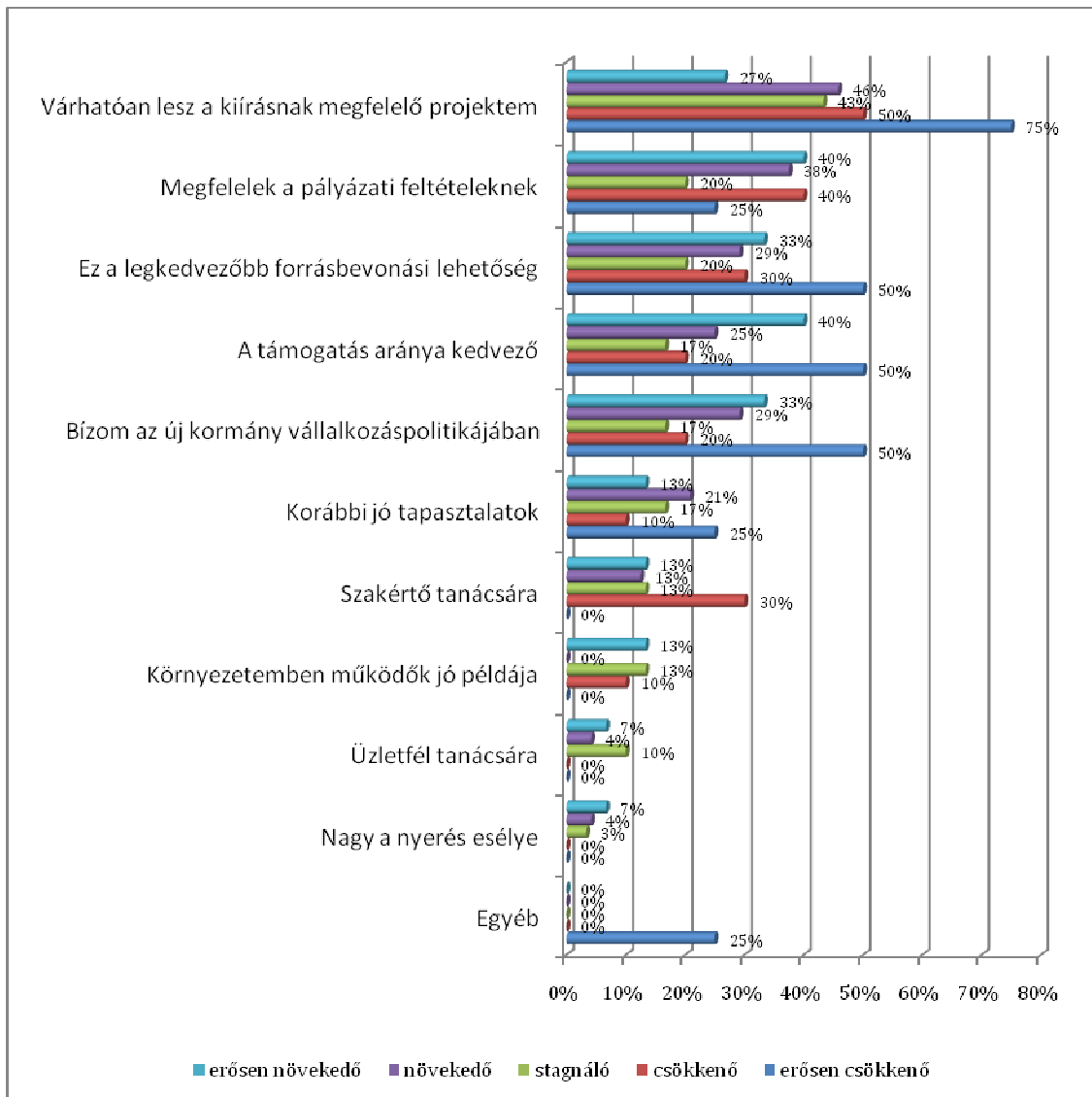
3. ábra. A tervezett fejlesztések eloszlása létszám csoportok között



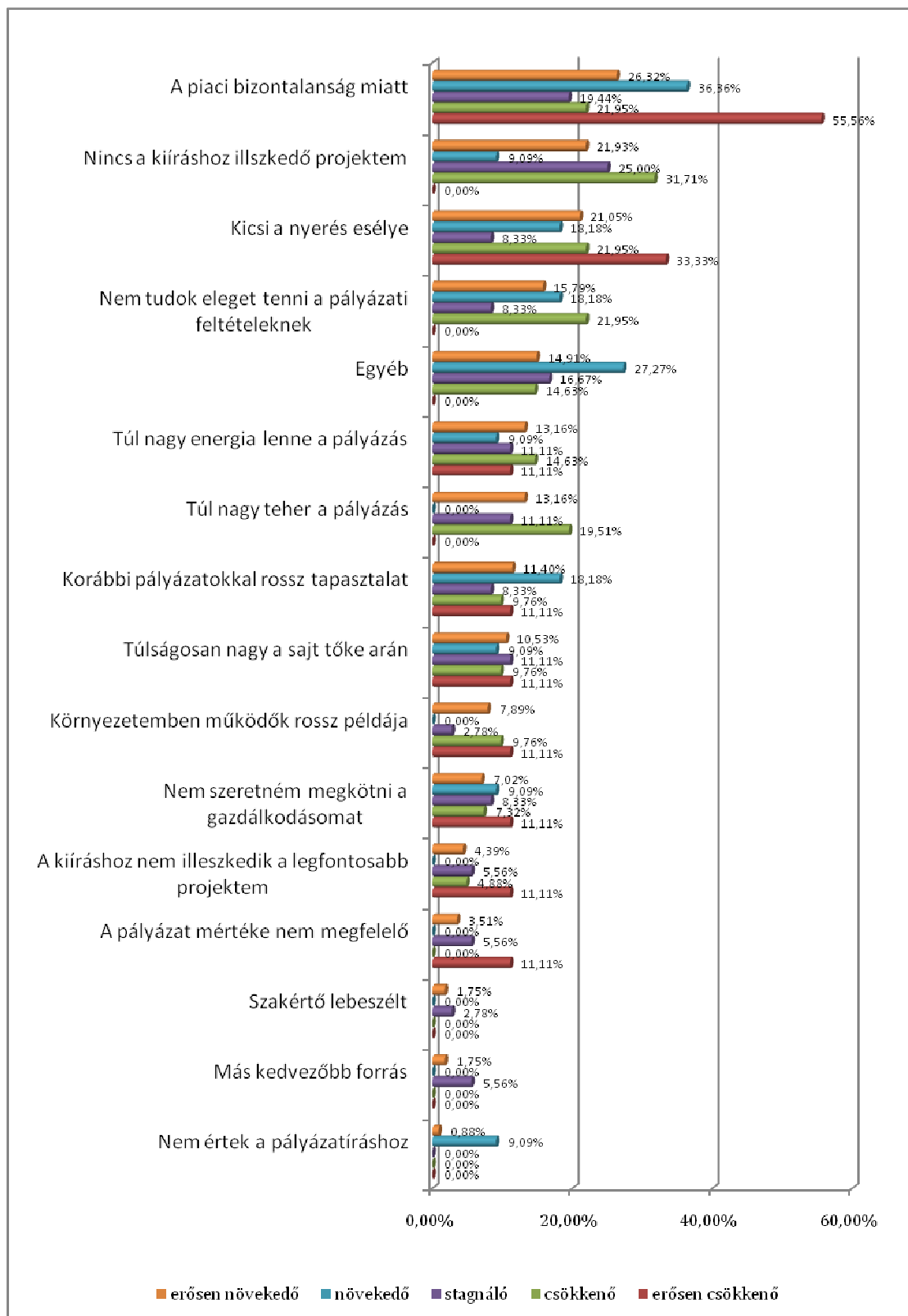
56. táblázat. A felhasználni kívánt fejlesztési források az árbevétel kategóriák szerint

	0-50 millió Forint	50-500 millió forint	500 millió forint felett	Total	0-50 millió Forint	50-500 millió forint	500 millió forint felett	Összesen
Alapítói tőkéből	6	7	3	16	5,88%	4,19%	10,34%	5,37%
Visszaforgatott nyereségből	40	63	13	116	39,22%	37,72%	44,83%	38,93%
Saját [családi] megtakarításából	5	10	2	17	4,90%	5,99%	6,90%	5,70%
Baráti kölcsönből	1	0	0	1	0,98%	0,00%	0,00%	0,34%
Magánszemélytől felvett kamatozó kölcsönből	0	2	1	3	0,00%	1,20%	3,45%	1,01%
Bankhitelből	9	22	2	33	8,82%	13,17%	6,90%	11,07%
Lízingből	0	7	3	10	0,00%	4,19%	10,34%	3,36%
Külső befektető bevonásával	0	6	0	6	0,00%	3,59%	0,00%	2,01%
Pályázati forrásokból	25	65	5	95	24,51%	38,92%	17,24%	31,88%
Egyéb módon	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	102	167	29	298	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

4. ábra. A pályázás motivációi a várt árbevétel változás függvényében



5. ábra. Miért nem pályázik? – várt árbevételváltozás szerint



KISS GÁBOR

**A FEJLESZTÉSPOLITIKA VÁLTOZÁSAI ÉS A
VÁLLALKOZÓK TOVÁBBI VÁLTOZTATÁSI ELVÁRÁSAI
VÁLLALKOZÓI FELMÉRÉSEK ÉS SZAKÉRTŐI
VÉLEMÉNYEK ALAPJÁN 2007 ÁS 2010 KÖZÖTT**

TARTALOMJEGYZÉK

1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	160
1.1. A fejlesztéspolitikai intézményrendszer problémái és a kkv-k elvárásai.....	160
1.1.1. A szakértői tanulmányok megállapításai.....	160
1.1.2. A fejlesztéspolitika visszhangja a sajtóban	161
1.2. A fejlesztéspolitika alakulása 2007 és 2010 között	162
1.2.1. A likviditás növelését szolgáló eszközök	163
1.2.2. A vállalkozói tudás növelését szolgáló eszközök.....	163
1.2.3. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztését szolgáló eszközök	163
1.2.4. Horizontális célok a kkv-k Fejlesztésének Stratégiájában és az ezek megvalósítására szolgáló eszközök.....	164
1.2.5. Változások az Új Magyarország Fejlesztési Terv pályázataiban	164
1.3. Változások a vállalkozásfejlesztésben - az Új Széchenyi Terv	165
1.3.1. Az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programja	165
1.3.2. Az ÚSZT pályázatai.....	166
2. A KKV-K ELVÁRÁSAI ÉS JAVASLATAI A FEJLESZTÉSPOLITIKÁT ILLETŐEN – TANULMÁNY-ÖSSZEFOGLALÓ.....	168
2.1. Bevezető.....	168
2.2. Alultőkésítettség, likviditási nehézségek	168
2.3. Adminisztratív költségek	170
2.4. Információhiány.....	173
2.5. A pályázatás lebonyolításának problémái: a rendszer lassúsága és „bürokratikus” mivolta.....	174
2.6. Egyéb javaslatok, észrevételek	176
2.7. A kis- és középvállalkozások elvárásait, illetve pályázati rendszerrel kapcsolatos problémáit összefoglaló táblázatok.....	178
3. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJA ÁLTAL KIJELÖLT CÉLOK ÉS ESZKÖZÖK	180
3.1. A finanszírozási források bővítése	180
3.2. A vállalkozói tudás növelése.....	181
3.3. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztése	181
3.4. Horizontális célok	182
4. AZ ÚMFT, VALAMINT AZ ÚSZT KKV-KAT ÉRINTŐ INTÉZKEDÉSEI.....	183
4.1. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 1. prioritása.....	183
4.2. A GOP 1. prioritásában megjelent pályázatok alakulása.....	183
4.3. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 2. prioritása.....	186
4.4. A GOP 2. prioritásában megjelent pályázatok alakulása.....	187
4.5. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 3. prioritása.....	190
4.6. A GOP 3. prioritásában megjelent pályázatok alakulása.....	191
4.7. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 4. prioritása.....	192
4.8. A GOP 4. prioritásának pályázatai.....	192
4.9. A Társadalmi Megújulás Operatív Program 2. prioritásának kkv-kat érintő intézkedései.....	194
4.10. A TÁMOP 2. prioritásának kkv-kat érintő pályázatai.....	194
4.11. A változások összefoglalása	196

5. AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI PROGRAMJÁBAN, ILLETVE A GOP LEGÚJABB PÁLYÁZATAIBAN TALÁLHATÓ ÚJÍTÁSOK ÖSSZEFOGLALÁSA	198
5.1 A Vállalkozásfejlesztési Programban szerepelő új intézkedések és azok leképezése a pályázati rendszerben.....	198
5.2. Változások a korábbi pályázatokhoz képest.....	200
6. PROBLÉMÁK ÉS JAVASLATOK A KKV-K TÁMOGATÁSI INTÉZMÉNYRENDSZERÉVEL KAPCSOLATBAN – SZEMELVÉNYEK A SAJTÓBÓL	202
6.1. A vállalkozói érdekképviselők javaslatai.....	202
6.2. Pályázati tanácsadó cégek véleményei.....	209
6.3. Egyéb szakértői vélemények, felmérések eredményei.....	212
HIVATKOZOTT IRODALOM.....	217

1. VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

1.1. A fejlesztéspolitikai intézményrendszer problémái és a kkv-k elvárásai

1.1.1. A szakértői tanulmányok megállapításai

A kis- és középvállalkozások fejlesztéspolitikával kapcsolatos elvárásait mindenképpen figyelembe kell venni, amennyiben a hazai gazdaság fenntartható növekedését és a világ gazdaságba való erőteljesebb bekapcsolódását tűzzük ki célul. A vállalkozásoknak ez a rétege a foglalkoztatás szempontjából kiemelt jelentőséggel bír, azonban termelékenységük és piaci részesedésük meglehetősen alacsony ehhez a szerephez képest. A kkv-k jelenleg kevéssé tudnak bekapcsolódni a nemzetközi gazdaságba, részint a külpiazi, részint pedig a beszállítói kapcsolatok hiánya miatt.

A kkv-szektor egyik súlyos problémája az alultőkésítettség. Ennek két súlyos következménye van:

- Fedezet hiányában szűk a számukra rendelkezésre álló hitelkínálat. A bankok számára kockázatos a hitelezésük, ezért csak nagyvállalatokénál jóval magasabb kamatfelárral valósítják meg.
- Az alultőkésítettség miatt ezek a vállalkozások lényegesen sérülékenyebbek a szerződéses fegyelem megszegésével szemben. Ez egyfelől hozzájárul a lánc tartozások kialakulásához, másfelől lényegesen ronthatja alkupozícióikat a nagyobb vállalatokkal szemben.

Az alultőkésítettség problémájából több elvárás adódik a kkv-kat segíteni kívánó fejlesztéspolitika felé. A magas garanciaelvárásokat és kötelező vállalásokat támogató pályázati rendszer a kisebb és fiatalabb cégeket tántorítja el a pályázástól. Emellett az utófinanszírozás és a magas önrész miatt már korábban meg kell teremteniük a fejlesztések fedezetét önerőből vagy hitelekkel. E tényezők ahhoz vezetnek, hogy sokszor éppen azok esnek el a forrásoktól, akiknek a legnagyobb szüksége van rá.

A magas adminisztrációs költségek a kis létszámú és alacsonyabb árbevételű cégek esetében szintén akadályt jelenthet a pályázás során (*Szirmai et al* [2008]). Hasonló módon az adminisztrációs költségeket növeli a pályázás szabályainak állandó változása, ugyanis ez az önállóan pályázó cégektől a változások folyamatos nyomon követését kívánja meg (*Tóth* [2006]). Mivel a pályázat megírását belső munkatársra bízni túl nagy költséget jelentene, a pályázást finanszírozni képes kkv-k gyakran pályázatíró cégekhez fordulnak (*HBF, PPH* [2008]). A szakértői becslések szerint még a kifejezetten kkv-knak szóló GOP 2.1.1/A pályázat esetében is elérhetik a megpályázott összeg akár 40 százalékát a pályázás, illetve a projekt megvalósítás során felmerülő adminisztratív költségek (Uo.). Éppen ezért a legtöbb empirikus tanulmány megfogalmazza a pályázati adminisztráció, illetve általában vállalkozásokra vonatkozó szabályozás egyszerűsítésének igényét (pl. *Semjén és Tóth* [2004], *Agenda et al.* [2010], *MÉrték* [2009]).

Különösen a legkisebb, tehát az önfoglalkoztató és családi vállalkozások esetében érvényesül az információhiány problémája. *Csibe és Major* [2010] valamint *Kiss és szerzőtársai* [2006] egyaránt úgy találták, hogy a vállalkozások egy jelentős

része egyszerűen azért nem pályázik, mert a támogatások híre nem jut el hozzájuk. Más tanulmányok szerint az információhiány általában nem jelentett nagy problémát a vállalkozásoknak, noha e megállapítás azzal egészítik ki, hogy a nagyobb vállalkozások jobban informáltak (Makó [2007]), vagy éppen több vállalkozás nem találta azt elegendőnek és nem tudta, hova forduljon az aktuális pályázatok ügyében (Szirmai et al. [2008]).

Több tanulmányban megfogalmazták a pályázatás lebonyolításának problémáit is. A túlzott „bürokrácia” miatt nagyon lassú a rendszer. A pályázás rendkívül időigényes a különböző adatok újbóli bekérése miatt, az elbírálást és a kifizetéseket illetően pedig rendszeresek a késések (Agenda et al. [2010], KPMG [2010], HBF és PPH [2008]). Ez a probléma összefügg az alultőkésítettségekkel is, hiszen részben emiatt a (főként innovatív) vállalkozások nehezen tudják áthidalni a hosszabb időszakokat. A pályázati feltételrendszerrel kapcsolatban igényként merült fel, hogy a Közreműködő Szervezet kezelje azt rugalmasabban, ugyanis a lassú lebonyolítás során idejétműlttá válhat az eszközbeszerzési terv, különösen az innovatív vállalkozások esetében. A pályázati rendszerben a személyes ügyintézést a kkv-k gyorsabbnak és hatékonyabbnak találják (Agenda et al. [2010]), Csíste és Major [2010] szerint pedig a személyes kapcsolat növeli a vállalkozások pályázati aktivitását is). További javaslatként merült fel a kötelező jellegű helyszíni szemle bevezetése az első elszámolás beadását követően, de annak elbírálását megelőzően. A projektek jobb megismeréséhez az alaposabb ellenőrzések is hozzájárulnának, mely által a támogatásokat jobban a pályázók igényeihez lehetne igazítani, illetve ki lehetne váltani a túlzottnak tekintett garanciaigényt (Agenda et al. [2010]).

1.1.2. A fejlesztéspolitika visszhangja a sajtóban

A kis- és középvállalkozásokat érintő fejlesztéspolitikával kapcsolatos elvárásokat a sajtóban több érintett szereplő is megfogalmazta. A vállalkozói érdekképviselők közül értelemszerűen a kisebb cégeket tömörítők (pl. IPOSZ) fogalmazták meg a legtöbb témánk szempontjából releváns javaslatot, azonban a nagyobb vállalkozásokat, illetve egyes iparágakat képviselő érdekcsoportok vezetői is több alkalommal hivatkoztak a kkv-k érdekeire. Emellett a sajtóban több alkalommal nyilatkoztak a vállalkozások és az intézményrendszer között közvetítői szerepet ellátó, s így mindkét oldalt tekintve (véltetően) bőséges információval rendelkező pályázatíró cégek. Egyes sajtóhírek a vállalkozások körében végzett felmérésekről számoltak be, valamint több alkalommal nyilatkoztak a témával foglalkozó szakértők is az általuk érzékelt problémákról és megoldási javaslataikról.

Az érdekképviselők az intézményrendszer kapcsán több alkalommal említették a bürokrácia csökkentésére való igényt. A pályázatíró cégek ennél részletesebb ajánlásokat fogalmaztak meg, melyek között szerepelt az elbírálás, ügyintézés gyorsítása, pályázatokat a vállalkozói igényeknek megfelelő átalakítása, a szabályok stabilitása, illetve a rendszer ügyfélközpontúságának növelése. A szakértők szintén úgy látják, hogy növelni kell a kiszámíthatóságot és csökkenteni a bürokráciát. Emellett megfogalmazódott az is, hogy a mikro- és kisvállalkozások célzottabb informálására is szükség van, ugyanis esetükben jelenti a legnagyobb terhet a pályázati információk megszerzése.

A pályázás menetén szintén egyszerűsíténe az érdekképviselők, ennek érdekében csökkenténe az adminisztrációt és a közbeszerzési eljárásrendeket, illetve az MGYOSZ bevezetné az elektronikus pályázást. A tanácsadó és pályázatíró cégek ezzel

kapcsolatban szintén az egyszerűsítést és az automatikus pályázatok körének kibővítését, valamint az egységesítést fogalmazták meg, mint elvárást. Bizonyos típusú pályázatoknál a tanácsadó cégek indokoltnak tartják a munkahely-teremtési elvárások bevezetését is, és az is megfogalmazódott a K&H kkv-k körében végzett felmérése szerint, hogy pályázás és a források felhasználásának feltételein egyszerűsíteni kellene. A feltételrendszerrel kapcsolatban az IPOSZ szintén a könnyítés igényét fogalmazta meg, amely mellett említették a kisebb önrészt és az előfinanszírozást is.

Az IPOSZ és az MKIK a különböző mikro-, kis és középvállalkozásoknak szánt források, így például a hitel- és garanciatermékek, képzési és beruházási támogatások bővülését szorgalmazta. A foglalkoztatásra több szervezet is nagyobb hangsúlyt helyezne, illetve a K+F+I keretét és jelentőségét is többen növelnék. A tanácsadó és pályázati cégek körében fogalmazódott meg emellett, hogy fókuszterületeket, preferált ágazatokat lenne szükséges meghatározni, ahol 80-90 százalékos támogatási intenzitással támogatnának olyan projekteket, amik egyébként meghiúsultak volna. Ugyanitt az elaprózottság csökkentését és a célzottság javítását is említették, valamint több forrás allokálását az új eszközök beszerzésére, az építési jellegű beruházásokhoz, valamint az induló vállalkozásoknak.

Az MKIK, és a VÉSZ is megfogalmazta az MKSZ mellett, hogy a külpiacra jutás és az exportképesség növelésének támogatását tartják szükségesnek. A VOSZ a kkv -knak szóló hiteltermékek bővítését, a BKIK pedig egy kifejezetten kisvállalkozói pénzügyi intézmény létrehozását javasolta. Az IPOSZ-nál fogalmazódott meg, hogy külön pályázatot kéne kiírni a beszerző-értékesítő hálózatok támogatására, az IVSZ pedig a beszállítói státusz elnyeréséhez nyújtana támogatást.

Összességében elmondható, hogy a legtöbb szereplő a pályázattal egyszerűsítést, a bürokrácia, valamint az adminisztratív terhek csökkentését nagyon fontos teendőnek találja. A legtöbben emellett a kifejezetten a kkv-knak szóló, célzott források növelését is fontosnak tartják, és az is megfogalmazódott a szervezetek és a tanácsadók körében, hogy kifejezetten bizonyos ágazatoknak kellene több forrást juttatni.

1.2. A fejlesztéspolitika alakulása 2007 és 2010 között

A fentiekhez hasonló megfontolásokat fogalmazott meg, illetve a kkv-k problémáinak megoldását célozta az NFGM által készített „Kis- és Középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája 2007-2013”. A dokumentumban négy olyan területet azonosítanak, ahol beavatkozásokkal a kkv-k versenyképessége növelhető, ezek a szabályozási környezet, a finanszírozás, a tudás, valamint a vállalkozói infrastruktúra. Ezek közül a szabályozási környezet javítása az, ahol a fejlesztéspolitikának rendkívül korlátozott eszköztársa van, és azok sem közvetlenül a kkv-kat célozzák. A többi területen maga a stratégia is megnevez fejlesztéspolitikai eszközöket, melyek később az európai uniós társfinanszírozású Új Magyarország Fejlesztési Terv (ÚMFT) pályázataiban is helyet kaptak. A vállalkozásfejlesztéshez kötődő pályázatok túlnyomó többsége az ÚMFT Gazdaságfejlesztési Operatív Programjában (GOP) található, azonban a vállalkozói tudás növelésének célját bizonyos TÁMOP (Társadalmi Megújulás Operatív Program) pályázatok is támogatják.

1.2.1. A likviditás növelését szolgáló eszközök

A fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatható célkitűzések közül az egyik a kkv-k finanszírozási forrásainak bővítése, mely a fentebb említett likviditási problémák orvoslását célozza. Az eszközök között szerepel a mikrofinanszírozás, a garanciaeszközök, valamint a tőkebefektetési alapok létrehozása. A kkv-k finanszírozását, illetve likviditásuk növelését az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretei között GOP 4. prioritásában található eszközök hivatottak megvalósítani. A három konstrukció közül a mikrofinanszírozás célközönségét a vállalkozások azon rétege jelenti, amely hitelképes, de nem bankképes, tehát méretgazdaságossági (a számukra nyújtandó hitelek nagysága miatt), vagy a gazdálkodási történet rövidege miatt nem képes hitelhez jutni. A garancia-konstrukcióval a fedezetet biztosítani nem képes, a kockázati tőkealap társfinanszírozásával pedig a kifejezetten nagy növekedési potenciállal rendelkező, valamint a magvetőtőke fogadására alkalmas spin-off és a technológia-intenzív start-up vállalkozásokat célozzák az Operatív Programban. A GOP e konstrukció nehezen indultak el, illetve részben a válságra hivatkozva menet közben változtattak a keretösszegeken és a célcsoportokon is¹.

1.2.2. A vállalkozói tudás növelését szolgáló eszközök

A vállalkozói tudás növelését a Stratégia egyfelől a vállalkozói alapismeretek, készségek tanításának bevezetésével kívánja elérni az alap-, közép- és felsőfokú oktatásban, másfelől pedig a piacon lévő vállalkozások számára mélyebb ismeretanyag átadásával. Szintén erre fókuszál a vállalkozásokat finanszírozó szervezetek általi információnyújtás kibővítése, valamint a vállalkozások működéséhez közvetlenül kapcsolódó információk elérhetővé tétele. A GOP 2. prioritásában ugyan a támogatások alapvetően általában technológia- és szervezetfejlesztésre igényelhetők, emellett a támogatható tevékenységek között szerepelnek az ehhez kapcsolódó emberierőforrás-fejlesztések is. Ezen túlmenően TÁMOP 2. prioritásában is megjelent több konstrukció, mely a vállalkozói tudás növekedését támogatta.² A támogatott képzéseken a cégek határozatlan idejű munkavállalói, vezető tisztségviselői, illetve a segítő családtagok vehettek részt. A recesszióra adott válaszként emellett munkahelymegőrző támogatás is megjelent képzéssel kombinálva (2.3.3/A).

1.2.3. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztését szolgáló eszközök

A Stratégia a vállalkozói, valamint ezen belül a K+F infrastruktúra növelését a beruházás-támogatás eszközével kívánja elősegíteni. A támogatási eszközök között szerepel az ipari parkok, inkubátorházak és logisztikai központok fejlesztése, mely egyfelől a vállalkozások telephelyei infrastruktúrájának kialakítását, az IKT infrastruktúra fejlesztése és a szélessávú hálózatokhoz való hozzáférés. A Stratégia emellett támogatni tervezte az innovációs folyamat kezdeti szakaszát, a K+F kapacitások növelését, az egyetemek és kutatóintézetek együttműködésével folytatott alkalmazott kutatást és kísérleti fejlesztést, valamint az eredmények piacra juttatását. A beruházás-támogatási eszközök helyet kaptak a GOP1. prioritásában, mely a „K+F és

¹ Például eredetileg csak mikrohitelek szerepeltek a prioritásban, később azonban megjelentek az Új Magyarország Kis- és Középvállalkozói Hitel is

² 2.1.3 „Munkahelyi képzések támogatása, mikro- és kisvállalkozások számára”, 2.1.4 „Munkahelyi képzések támogatása – ernyőszervezeteken keresztül” és 2.1.5 „Munkahelyi képzések támogatása kis- és középvállalkozások számára”

innováció a versenyképességért” címet viseli. E prioritás keretében egyfelől a vállalkozások, egyetemek és kutatóhelyek együttműködésében megvalósuló ipari kutatásokat és kísérleti fejlesztéseket, valamint a vállalkozások K+F projektjeinek piacra vételét kívánják támogatni, másfelől a K+F+I infrastruktúra megteremtését igyekeznek elősegíteni az innovációs és technológiai parkok létrehozásának támogatásával. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztése megjelenik a GOP 2. prioritásában is, ahol az egyik intézkedésben a vállalati szervezetfejlesztés, ezen belül az alkalmazások, intelligens üzleti megoldások, valamint az e-kereskedelem és egyéb e-szolgáltatások bevezetése támogatható. Az infrastruktúra fejlesztése a GOP 3. prioritásában is megjelenik, ugyanis ennek keretében írták ki a logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztésére irányuló (GOP 3.2.1), valamint szélessávú infrastruktúra kiépítését támogató (GOP 3.1.1) pályázatot.

1.2.4. Horizontális célok a kkv-k Fejlesztésének Stratégiájában és az ezek megvalósítására szolgáló eszközök

A dokumentumban fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatandó horizontális célokat is felsorolnak. Ezek között a munkaerő termelékenységének növelése, a szektor világgazdaságba integrálása, valamint a vállalatok közötti együttműködések hatékonyságának növelése szerepel. Az ilyen célok érdekében felhasználandó eszközök a beruházás-támogatás, kereskedelemfejlesztés és befektetés-ösztönzés, valamint a korábban már említett együttműködések, illetve az innovációs klaszterek támogatása. Az innovációs klaszterek támogatásával a GOP 1. prioritása kíván hozzájárulni az ilyen együttműködések fejlesztéséhez. Az Operatív Program 2. prioritása, mely technológia-és szervezetfejlesztést támogat, a munkaerő termelékenységének növekedéséhez járulhat hozzá. A 2. prioritás céljai között emellett szerepel a munkahelyteremtés is, mely mind a korábbi (ÚMFT-s), mind az Új Széchenyi Terv égisze alatt megjelenő pályázatokban testet öltött. A (kül-)piaci megjelenést a 3. prioritás keretében támogatták egyfelől egy külkereskedelmet támogató kiemelt projekt, valamint az új akciótervben szereplő kifejezetten a kkv-k piacra jutását támogató pályázat segítségével.

1.2.5. Változások az Új Magyarország Fejlesztési Terv pályázataiban

A Gazdaságfejlesztési Operatív Programban végbement változások közül kiemelendő, hogy 2009-től az igényelhető előleg mértéke minden pályázat esetében 40 százalék lett, amit a válsággal indokoltak. Így volt ez azokban az esetekben is, ahol korábban nem volt lehetőség előleg igénylésére (pl. 2.1.1/A), azonban annak mértékét 2010-től 25 százalékra csökkentették. Emellett a prioritásokon belül is megfigyelhetőek bizonyos tendenciák. A GOP 1. prioritásában a legtöbb konstrukció eredetileg csak a kkv-k körét támogatta, 2009-től azonban már bármilyen méretű vállalat pályázhatott. Ezzel összefüggő az, hogy több pályázat esetében lényegesen nőtt a támogatási összeg lehetséges mértéke. A pályázatok nagy részénél megfigyelhető emellett az önrész csökkenése a korábbi 25-ről 10 százalékra. Az ÚSZT akcióterve alapján sok konstrukció nem jelenik meg ismét.

A GOP 2. prioritása esetében elmondható, hogy több konstrukció esetében nőtt 2009-től az elnyerhető támogatási összeg, valamint a támogatható tevékenységek köre is. Bizonyos pályázatok esetében a pályázók köre is kibővült a nagyobb méretkategóriákkal, például a 2.1.1/A a középvállalkozásokéval, a 2.1.4 pedig a nagyvállalatokkal. Több pályázat esetében 2009-től az eljárásrend is az egész programra jellemző egyfordulósból normatívvá vált. A kötelezettségvállalást is tartalmazó pályázatok esetében ezek enyhüléséről lehet beszélni mind számukban, mind

mértékükben, de 2010-től az árbevételek csökkenése helyett ismét a növekedésre kellett vállalatot tenni. Az ÚSZT akcióterve alapján elmondható, hogy a pályázók köre ismét a kkv-kra, illetve kifejezetten a mikro- és kisvállalkozásokra szűkül.

A GOP 3. prioritása esetében mindössze egy olyan pályázat van, amelyet 2007 óta rendszeresen meghirdettek, ez pedig a logisztikai központok fejlesztése (3.2.1), amely esetében nem történt nagymértékű változás. Az ÚSZT akciótervében megjelenő 6 pályázat közül 3 új, és az újak közül egyik sem egyfordulós eljárásrendű (egy kiemelt, két automatikus). Elmondható tehát, hogy 2011-től nagy változásokon esik át az eddig kevés pályázatot tartalmazó prioritás.

A 4. prioritásban nehézségek adódtak a konstrukciók elindulásával, illetve az intézkedések elnevezései is változtak. Az átcsoportosítások következtében 2009-2010-es időszakra a keretek jelentős változásáról lehet beszélni. Ugyanettől az évtől kezdve a végső kedvezményezettek köre is bővült azáltal, hogy a 4.1 keretében újabb típusú és kis-, illetve középvállalkozásoknak szóló hitelkonstrukciókat is meghirdettek, azonban a várható végső kedvezményezettek száma csökkent. A 4.3 esetében mind a közvetítők, mind a tervezett végső kedvezményezettek köre bővült, és feltehetően ez a célja annak is, hogy a viszontgarancia konstrukció felső határát megemelték, valamint kereteinek bővítését helyezték kilátásba.

A TÁMOP esetében a munkahelyi képzések támogatását eredetileg célcsoportonként külön konstrukciók tartalmazták, melyek közül azonban csak egy indult el az első időszakban. A 2009-2010-es akcióterv már egy konstrukcióba összevonva tartalmazza a különböző célcsoportokra vonatkozó pályázatokat, azonban végül csak a korábbi elnevezésűek jelentek meg (tehát a 2.1.4 és a 2.1.5). 2011-ben végül megvalósult az, hogy a 2.1.3 két komponensére pályázhatnak az eltérő méretű vállalkozások. Ez a mikro- és kisvállalkozások esetében csökkenő támogatási intenzitáshoz és pályázható összeghez vezetett, a középvállalkozások esetében azonban a maximális pályázható összeg változatlan maradt, az intenzitás pedig növekedett.

1.3. Változások a vállalkozásfejlesztésben - az Új Széchenyi Terv

1.3.1. Az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programja

A kkv-kat célzó fejlesztéspolitika legújabb stratégiai dokumentuma, az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programja nemcsak az európai uniós, hanem az ilyen célra fordítandó hazai forrásokat is tartalmazza. Emellett hangsúlyozandó, hogy a Program több, párhuzamosan „létező” operatív program forrásait gyűjti össze tematikusan. A Vállalkozásfejlesztési Program több új eszközt említ, amelyek a vállalkozások fejlesztését szolgálnák. Ezek közül több helyett kapott a GOP és a TÁMOP legújabb akcióterveiben, és néhány konstrukció már elérhetővé vált a vállalkozások számára.

Új elem a korábbiakhoz képest a Program részét képező „Vállalkozásélénkítési a kisvállalkozások előrelépéséért” alprogramban³, hogy a kedvezményezett mikro- és kisvállalkozások az uniós forrásból érkező támogatást az adózási kötelezettségeik teljesítésére fordíthatják. Ebben az alprogramban szerepelnek a különböző vállalkozásfinanszírozási eszközök, így a GOP 4. prioritásának konstrukciói és a

³ A Vállalkozásfejlesztési Program „Vállalkozásélénkítés – a vállalkozói aktivitás növelése” című prioritása

Széchenyi-kártya . Újdonság , hogy a program tematikus, kitörési pontokhoz kapcsolódó, valamint regionális tőkealapok létrehozását is tartalmazza. Az ÚSZT GOP akciótervében, megtalálható továbbra is 4.3 „Közösen létrehozott kockázati tőkealapok” néven, azonban a tematikus, illetve regionális változatoknak egyelőre nem leltük nyomát. Az ötletpályázatok támogatása szintén új elemnek tekinthető, hiszen eddig kisebb mértékű fejlesztések esetében nem fordult elő a kétfordulós pályázás, azonban ilyen pályázat egyelőre nem jelent meg, és az akciótervben sem szerepel.

Újdonságnak tekinthetők a “Szövetségben a vállalkozókkal a munkahelyteremtésért” című prioritásban versenyképességi szerződések is, melyek komplex, az uniós támogatási típusokat kombináló fejlesztések megvalósítását tennék lehetővé a vállalkozói szövetségek számára. A konzorciumok által elnyerhető támogatás ágazati, illetve területi alapon szerveződő szövetségeknek szól, célja pedig egybevág az ÚSZT átfogó céljával, a foglalkoztatás bővítésével, ugyanis a szerződés egyik feltétele az 500 új munkahely teremtésére vonatkozó vállalat 2014-ig.

A Vállalkozásfejlesztési Program “Üzleti környezetfejlesztés” című prioritásában egyfelől a szabályozást és az intézményi környezet átalakítását tartalmazó intézkedéseket tartalmazzák az adminisztratív terhek csökkentése érdekében, másfelől pedig a különböző szervezetek, alapítványok stb. által végrehajtott, vállalkozói együttműködést és kultúrát erősítő programok, termékminősítő rendszerek kialakításának, inkubációt segítő szolgáltatások fejlesztésének támogatását. Ezen belül az újdonságot a franchise-hálózatok támogatása, valamint a faktoring-alap létrehozása jelenti, azonban az utóbbiról az eddigiek alapján feltételezhető, hogy nem a GOP-os forrásokból tervezték megvalósítani. A kkv-k külpiazi megjelenését segítő új eszköz a kereskedőházak alapítása, melyet a program szerint a hazai és uniós források, valamint a banki finanszírozás együttes felhasználásával valósítanának meg.

1.3.2. Az ÚSZT pályázatai

A GOP 2011–2013-as akcióterve esetében elmondható, hogy valamelyest csökkent a tervezett pályázatok száma, aminek oka, hogy az 1. és a 2. prioritás esetében jóval kevesebb pályázatot terveznek megjelentetni. A 3. prioritásban korábban viszonylag kevés konstrukciót jelentettek meg (a 2009-2010-es akciótervben például mindössze 3 szerepelt), ehhez képest az ÚSZT-ben jóval több szerepel, ezek pedig teljesen új konstrukciók. A 4. prioritással kapcsolatban elmondható, hogy az ÚSZT alapján is ugyanazon a „három lábon” áll, mint korábban.

A támogatási intenzitások az 1. prioritás K+F-hez kapcsolódó támogatásai esetében növekedtek, a 2. prioritás esetében azonban enyhe csökkenés figyelhető meg. Az újonnan megjelent pályázatok nagy része minden prioritásban a kkv-kat célozza, illetve több korábban a nagyvállalatokra is kiterjesztett, 2. prioritásban szereplő pályázat ismét csak a kkv-nek szól. A 2.1.1/A-ra ismét csak mikro- és kisvállalkozások pályázhatnak, és nagy újdonságnak tekinthető a már megjelent 2.1.1/M, amely a 4. prioritás mikrohitelivel köti össze a vissza nem térítendő támogatást – ez a konstrukció még az ÚSZT Vállalkozásfejlesztési Programjában sem szerepelt. A Széchenyi-tervben szereplő foglalkoztatási célnak megfelelően a vállalatok a foglalkoztatás felé toldták el új típusú vállalat megjelenésével a 2. prioritásban, és a munkahelyteremtéshez kapcsolódó pályázat is szerepel az akciótervben (2.2.4. – Kkv munkahelyteremtés). Az új pályázatok egy kivételével automatikusak, ami egy erőteljes elmozdulást jelent, hiszen korábban az egyfordulós eljárásrend volt a jellemző. Az egyetlen új nem

automatikus pályázat esetében felmerült, hogy kiemelt projekt lesz, ami szintén nem jellemző a GOP-ra.

Végül a GOP legújabb akcióterve tartalmaz olyan támogatásokat is, amelyek nem a Vállalkozásfejlesztési, hanem más ÚSZT-s programokban kap(hat)nak helyet. Így az 1. prioritás pályázatait a Tudomány-Innováció Program keretében, az akciótervben szereplő Kkv munkahelyteremtés pedig feltehetően a Foglalkoztatási Program pályázatait között található majd meg.

2. A KKV-K ELVÁRÁSAI ÉS JAVASLATAI A FEJLESZTÉSPOLITIKÁT ILLETŐEN – TANULMÁNY-ÖSSZEFOGLALÓ

2.1. Bevezető

Az alábbi összefoglalóban a mikro-, kis- és középvállalkozások problémáit és elvárásait igyekeztünk összegyűjteni a fejlesztéspolitikával kapcsolatban. Forrásainkat főként empirikus tanulmányok képezték, melyek az egyes támogatási konstrukciókkal kapcsolatos meglátásokat, javaslatokat, illetve a pályázati rendszer működését és hatékonyságát elemezték különböző módszerekkel (interjúk, kérdőívek, statisztikai becslések stb.). Ezek alapján négy főbb problémát lehet azonosítani, mely a legtöbb konstrukciót, illetve az intézményrendszer egészét illetően felmerült. A kkv-k alultőkésítettség és a likviditási problémái közvetlenül nehezíti e vállalkozások fejlesztéseit, illetve párhuzamosan a fejlesztéspolitika pályázati rendszerében való részvételüket, ezt tárgyaljuk az első részben. Ezt követően a magas adminisztratív költségek problémájára térünk ki, mely a magas adók és járulékok mellett a kkv-k számára egyébként is az egyik legnagyobb nehézséget jelenti, és a pályázati rendszer tekintetében is jelentkezik. Ez alatt itt is az információszolgáltatást, a támogatásokhoz kötődő „papírmunkát” értjük, de ehhez kötődik a pályázatok érthetősége is, melynek csökkenésével szintén növekednek a pályázók költségei. Ezt az információhiány követi, mely a különböző tanulmányokban eltérő hangsúllyal szerepel, azonban általánosan megállapítható, hogy a probléma a támogatásra szorulóknak tekintett, legkevésbé tőkeerős vállalkozások esetében érvényesül a legnagyobb mértékben. Ezt követően egy tágabb problematikát tárgyalunk, összefoglalva a pályázati rendszer általános működését érintő kritikákat. A pályázati rendszerrel kapcsolatos problémák között általában jelentkezik a döntéshozatal lassúsága, illetve a rendszer „bürokratikus” mivolta. Az utóbbi megnyilvánulhat például az intézményrendszer szereplőivel való kommunikáció nehézségeiben és a rugalmatlanságban, mely sokszor azt eredményezi, hogy nem a támogatások igazodnak a vállalkozások fejlesztési igényeihez, hanem a vállalkozások a támogatásokhoz. Végül néhány olyan egyéb javaslatot tárgyaljuk, amik a pályázók meglátásai alapján hozzájárulhatnak a fejlesztéspolitika eredményességének növeléséhez.

2.2. Alultőkésítettség, likviditási nehézségek

A kkv-szektor cégeire jellemző az alultőkésítettség, ami a működő tőke és a hitelfedezet hiányában jelenik meg (*Bankárképző* [2006]). Emiatt a kkv-szektor számára nagyon szűk a hitelkínálat, ugyanis a bankok számára kockázatos a kkv-k finanszírozása, és csak jelentős kockázati felár illetve a nagyvállalati hiteleknél magasabb kamatszint mellett kifizetődő. Az alultőkésítettség következménye, hogy ezek a vállalkozások sebezhetőbbek a szerződéses fegyelem megszegésével szemben is: késedelmes fizetés esetén könnyen lánctartozások alakulhatnak ki. A két tényező összefüggését jól mutatja, hogy a leginkább alulfinanszírozott kkv-k az építőipar területén működnek, és erre a szektorra jellemző leginkább a lánctartozás jelensége is. *Szirmai és szerzőtársai* [2008] megállapítása szerint a késve kifizetett szállítók is

túlnyomórészt a kkv-k közül kerülnek ki, és a lánctartozás „fertőzéses” jelensége is ezen a szektoron belül terjed.

Szirmai és szerzőtársai szintén úgy találták, hogy a kisebb cégeknek nincsenek elegendő erőforrásaik a pályázatíráshoz, a kiírásoknak pedig nehezebben felelnek meg annak ellenére, hogy elsősorban ők igényelnék a támogatást. Ebből ered, hogy a pályázati rendszer második legnagyobb hiányának – annak lassúságát követően – a túl nagy önrészt találták, ami sok pályázóban bizonytalanságot keltett az illetően, hogy megéri-e belefogni a pályázat kidolgozásába és az adminisztrációba (Szirmai *et al.* [2008]).

Közvetlenül az alultőkésítettséggel magyarázható az is, hogy a kkv-knak szóló ÚMFT-s pályázatok⁴ értékelése során a megkérdezettek általában említették, hogy szükséges lenne áttérni az utófinanszírozásról az előfinanszírozásra (HBF, PPH [2008]). A GVOP 3.3 komponenseinek vizsgálatakor szintén úgy találták, hogy az „utófinanszírozási rendszer a kevésbé tőkeerős vállalatok nagy részét szintén nehéz helyzetbe hozta, főként mivel kevés pályázó tudott megfelelni a banki hitelezés szigorú feltételeinek”, az előleg hiánya vagy alacsony összege pedig szintén hátrányt jelentett a pályázók számára (KPMG [2010]).

Az alultőkésítettség problémájának fontosságát támasztja alá a GVI felmérése is, mely szerint ugyanannyian említették azt, hogy a túl nagy önerő miatt nem pályáztak, mint akik szerint túl kicsi a nyeresé valószínűsége (30 százalék). Az önerő nagysága, mint visszatartó erő csökken az alkalmazotti létszám és a külföldi tulajdonhányad növekedésével, tehát elsősorban a kkv-k esetében érvényesült ez a probléma (Makó [2007]). A megkérdezettek 19 százaléka véli úgy, hogy nem tudna eleget tenni a nyertesekkel szemben támasztott elvárásoknak. A cégek 10 százaléka a csúszópénz létét is említette, mint visszatartó erőt, ennek jelentősége a vállalat méretének növekedésével csökken.

A KPMP [2010] során úgy találta a GVOP 3.3 intézkedés értékelése során, hogy a kkv-k köre a 3.3.2 pályázat (új kutatói munkahelyek létrehozásához kötődő vállalati kutatási infrastruktúra fejlesztése) feltételeinek nehezen tudott megfelelni, noha a pályázat éppen a mikro- és kisvállalkozásokat célozza. Ezek a vállalkozások tőke és piachiány miatt ugyanis nem képesek a növekedésre, ezért nem tudnak új munkaerőt felvenni. Ezt csak teljes mértékben állami támogatásból tudnák megvalósítani, ekkor azonban kérdéses, hogy mennyire fenntartható módon. Emellett kevés az olyan kkv, amely 30-40 millió forintot ruházna be infrastruktúrába, ugyanis általában ez nem éri meg nekik, ehelyett szükség esetén inkább külső partnertől bérlik azt. A magas önrész problémája szintén megjelenik a 3.3.1 konstrukciónál, ugyanis a kutatók nagy része nem képes ennek előteremtésére. Így sokszor olyan pályázatokra tudnak csak jelentkezni, amelyek nem fedik le a teljes kutatást, csupán részét képezik. A 3.3.3 konstrukció esetében is említették, hogy túl magas a legalább 50 százalékos önrész követelménye, ami a kkv-k esetében nehezen teljesíthető (uo.).

A Bizalom és Vállalkozás lekérdezésében részt vevő kkv-k közül azok, akik tudtak a pályázatokról, de nem terveztek pályázni, nagyrészt úgy találják, hogy kicsi a „nyeresé” esélye, vagy nem felelnek meg a pályázati feltételeknek. Csupán minden nyolcadik megkérdezett tervezte a pályázást, ők „jellemzően nem az EVA szerint

⁴ GOP 2.1.1./A – A mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése, illetve TÁMOP 2.1.3 – Munkahelyi képzések támogatása mikro- és kisvállalkozások számára.

adóznak, van vagy volt már bankhitelük, a vállalkozásfejlesztési szervezetekkel már korábban is együttműködtek, terveznek újabb fejlesztéseket, s a vállalkozási, szakmai ismereteiket bővíteni kívánják”. A szerzők megállapítása szerint a kkv-k közül tehát a nagyobb, fejlesztési tervekkel rendelkező és megfelelő piaci kilátásokkal bíró cégek körében van kereslet a jelenlegi állami támogatásokra (*Csite, Major* [2010]).

A GVOP 2.1.1 pályázói a garancia elvárásokat (120 százalékos, 5 és fél éves) és a kötelező vállalásokat feleslegesnek találták (*Agenda et al.* [2010]). Ennek oka, hogy a támogatás utólagos fizetése és a korlátozott elidegenítési lehetőség, valamint a beruházott javak önmagukban kellő garanciát jelentenek. A megkérdozett vállalkozások felének működését nehezítette a biztosíték felajánlása, illetve a bankoknak, közjegyzőknek fizetett, általuk magasnak ítélt díjak. Ebből adódóan e konstrukció pályázói is úgy találták, hogy ilyen feltételekkel csak az tud pályázni, akinek nincs rá szüksége. A létszámnövelésre vonatkozó kötelező vállalások elsősorban a hatékonyságnövelő fejlesztésekkel nem férnek össze, az ilyen kötelezettségek ezért „kikapuk kereséséhez, a hatékonyságnövelő fejlesztések és más folyamatok létszámkihatásainak nehezen ellenőrizhető összeméréséhez vezetnek.” A GOP 2.1.1/A pályázói szintén elégedetlenségüket fejezték ki az előírt kötelezettség-vállalásokkal kapcsolatban (pl. árbevétel-előírás, lezárt két év stb.). Ezeket nagyon túlzónak tartották, és ők is azt fogalmazták meg, hogy ezek alapján csak azok tudnak pályázni, akiknek egyébként valószínűleg nem, vagy kevésbé lenne szüksége állami támogatásra (*HBF, PPH* [2008]).

A *PPH* [2010] elemzése alátámasztja fenti meglátásokat, e szerint ugyanis a pályázó vállalkozások közül a nagyobb árbevételű cégek több sikeres pályázatot adtak be és több támogatáshoz jutottak – évi 1 millió Ft árbevétel különbözet átlagosan 310 ezer forint támogatástöbbletet biztosít egy vállalkozás számára. A regressziós elemzés szerint a nagyobb árbevételű, jobb eredményű, kevésbé likvid cégek több pályázatot nyertek, a fejlesztésekre elnyert forrás összege pedig a magasabb árbevételű, jobb eszközarányos megtérülésű, kevésbé eladósodott cégek esetében volt nagyobb. Úgy találták viszont, hogy az árbevétel növekedésével a nyert összeg árbevételhez viszonyított aránya szignifikánsan csökken.

Szintén a tőkehiánnyal függ össze, hogy a Bizalom és Vállalkozás által megkérdozettek körülbelül egyharmada említette az állammal szemben támasztott három legfontosabb elvárás között, hogy növelni kellene vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások nagyságát, valamint szintén körülbelül egyharmaduk javasolta a hitelek elérhetőségének könnyítését, hogy a vállalkozások könnyebben és olcsóbban juthassanak hozzájuk (*Csite, Major* [2010]). A képzések támogatását és az üzleti környezet fejlesztését a vállalkozók kevesebb, mint hatoda említette. A szerzők megállapítása szerint ezért a finanszírozási források bővítése (ami a Kkv Stratégia 2. átfogó célterülete) fontos, ám másodlagos jelentőségű beavatkozási terület, aminél fontosabbak a Stratégia 1. pontjában megfogalmazott célok – a közterhek és adminisztratív terhek csökkentése, valamint a szabályozás kiszámíthatóvá tétele.

2.3. Adminisztratív költségek

A szabályozási környezetet illetően a 2007-es KKkv Stratégiában célkitűzésként felmerült a vállalkozásokat sújtó adminisztratív terhek csökkentése. A különböző felmérések, értékelések alapján a fejlesztéspolitika pályázati rendszerében is igény mutatkozik az adminisztratív költségek csökkentésére. A Bankárképző Központ által

készített tanulmány megállapításai szerint a kkv-k finanszírozásánál azok a termékek lehetnek sikeresek, amelyek könnyen megérthetőek és nem járnak túlzott adminisztrációval. Emellett fontos követelményként fogalmazzák meg, hogy az eljárásnak gyorsnak és sztenderdnek kell lennie. Szintén az egyszerű pályázati kiírást és áttekinthető feltételrendszert találja célravezetőnek *Tóth István János* [2006], amit azzal indokolt, hogy a kkv-k a nagyobb vállalatoknál sokkal érzékenyebbek az adminisztratív terhekre. *Tóth* [2006] megállapításai szerint az intézményi környezet változása nagyobb hatással van a kisebb vállalkozásokra, ilyen például az adózási szabályok változása, az adminisztratív terhek növekedése és egyéb jogszabályok változása, mivel a nagyobb cégek apparátusai ezeket könnyebben képesek kezelni. Ezzel összhangban *Semjén és Tóth* [2004] is megemlíti, hogy az átláthatatlan adórendszer és annak gyakori változtatása érzékenyebben érinti a kisebb cégeket, rontva ezzel üzleti kalkulációjukat. A fenti felvetést igazolja, hogy a kkv-knak szóló kiírások érthetőségét, mint követelmény a GVOP 2.1.1. és a TÁMOP 2.1.3. intézkedések pályázói is javaslatként fogalmazták meg (*Agenda et al.* [2010], *HBF, PPH* [2008]). Utóbbi pályázat esetében a formanyomtatványok, kitöltőprogramok, pályázati kiírások és eljárások rendszeres, sokszor az utolsó pillanatban is jelentkező változtatásai számának csökkentését is szorgalmazták a megkérdezettek.

Kiss és szerzőtársai szerint a mikrovállalkozások körében az alacsony pályázati aktivitás egyik okát a projektmenedzsmenthez kapcsolódó magas adminisztratív költségek képezték (*Kiss et al.* [2006]). Pályázási tapasztalat hiányában maga a pályázat megírása is 1-2 hónapot vett igénybe a GOP 2.1.1/A pályázói szerint, ami egy mikro- vagy kisvállalkozás esetében, ami nagyon nagy költséget jelentene, amennyiben belső munkatárssal végeztetnék el, ezért bíznak meg vele általában külső szakembert (*HBF, PPH* [2008]).

Szirmai és társai [2008] tanulmánya szerint az adminisztráció költsége a harmadik legnagyobb probléma, amire a megpályázott összegnek átlagosan a 12 százaléka megy el, noha ezt a vállalkozások nem találták elviselhetetlenül magasnak. A felmérés szerint a megkérdezettek átlagosan úgy érzékelték, hogy a pályázati adminisztráció terén enyhén romlott a helyzet, noha a pályázatokon nyertes vállalkozókból álló részminta javulást tapasztalt. Mindezt a szerzők arra vezetik vissza, hogy a rendszer javulását a vállalkozások nem észlelhették azonnal, hiszen kisebbségben voltak azok, akik a közelmúltban pályázaton vettek részt. A GVOP közbelső értékelése szerint az összes pályázó 24 százalékát formai hibák vagy jogosulatlanság miatt kellett kizárni, ami rámutat arra, hogy a pályázati adminisztráció költsége rendkívül magas a vállalkozások számára.

Az adó- adminisztratív terheket, valamint a pályázás bürokratikus voltát a GVOP 1.2 intézkedésének vizsgálatába bevont szakmai és ágazati szereplők szerint is csökkenteni kell (*MÉrték* [2009]). A fejlesztéspolitikai támogatási rendszerrel kapcsolatban is kiemelték, hogy csökkenteni szükséges a pályázáshoz és a projektmegvalósításhoz kötődő adminisztratív költségeket. Ugyanezt a problémát a GVOP 3.3 komponensével kapcsolatban is megemlítették az értékelők (*KPMG* [2010]), mivel túl nagy terhet jelent a pályázók számára a dokumentációk összeállítása, igazolások, engedélyek beszerzése, a papírmunka egészének kivitelezése. Többször pályázás esetén ugyanazon igazolások ismételt bekérését is erőteljesen kifogásolhatónak találták. Az ellenőrzésekkel kapcsolatban szintén felvetődött azok lassú, bürokratikus volta, például a GVOP 3.3.1 pályázat esetében (uo.). A pályázat elégedettség-felmérése szerint az engedélyek beszerzését, a saját források igazolását, vagy a helyszíni

ellenőrzések gyakoriságát kevésbé találták problémásnak a pályázók, leginkább „a túlzott adminisztráció („papírmunka”), illetve leginkább maga az utófinanszírozási rendszer” (ld. fentebb) okozott nehézségeket a pályázók számára.

A GOP 2.1.1/A pályázói költségeinek felmérésekor érdekes módon azt találták, hogy a pályázók az adminisztratív költségeket nem sokallják, és a ráfordított munkaidőt nem költségként értelmezik (*HBF, PPH* [2008]). Mindezt annak ellenére, hogy a szakértői becslés alapján a pályázás az igényelt támogatás 19,6 százalékát is kiteheti, melynek a nagy részét a belső munka értéke és a szakértői költségek alkotják, ugyanis a projekt típusnak köszönhetően az egyéb költségek aránya nem magas. Az idézett becslések szerint ezen felül a projekt megvalósítása során felmerülő adminisztratív költségek a megpályázott összeg 20,01 százalékát teszik ki, tehát elmondható hogy a pályázás összességében a megpályázott összeg közel 40 százalékába kerülhet a vállalkozásoknak. Az adminisztratív költségek csökkentésének igénye mindazonáltal felmerült a GOP 2.1.1/A pályázói esetében, ezek között szerepelt a biztosítékok és igazolások számának csökkentése, valamint tájékoztatók kibocsátása az elszámolható költségekről (*HBF, PPH* [2008]). A TÁMOP 2.1.3 esetében az a pályázói javaslat is felmerült, hogy „a beszámolók sűrűségét az ilyen projekteknél csökkenteni lehetne egy közbenső és egy záró beszámolóra, illetve arra az esetre, ha valaki kifizetést igényel”, illetve az elszámolások egyszerűsítését is a beadandó dokumentumok és a hiánypótlások számának csökkentésével látják megoldhatónak (uo.). Ennek oka, hogy a pályázók számára a végrehajtási adminisztráció összes dokumentum-igénye előállításának nagy időigénye okozta az egyik legtöbb gondot.

A GOP 2.1.1/A pályázói olyan felmerülő adminisztratív költségeket is említettek, amelyeket teljesen feleslegesnek találtak (*HBF, PPH* [2008]). A projektadatlap feleslegesen kéri a gazdálkodási adatokat, mivel a pályázóknak amúgy is szükséges mellékelniük a gazdálkodási adatokat tartalmazó beszámolót, mérleget. Az egyik pályázó jelezte, hogy általában az ÚMFT-s pályázatoknál az esélyegyenlőségi és a fenntartható fejlődésre vonatkozó részek kitöltése okoz is nagy időráfordítást igényel, miközben feleslegesnek tartja, azonban ennél a pályázatnál pozitívként értékelték, hogy csak nyilatkozni kellett. A pályázók szerint érdemesebb lenne konkrét elvárásokat érdemesebb inkább támasztani a kitöltendő részek helyett annak ellenére, hogy az esélyegyenlőségi szempontokat irreálisnak tartják. Itt megjegyzendő, hogy a pályázat elődje, a GVOP 2.1.1 értékelése során az esélyegyenlőséhez és fenntarthatósághoz kapcsolódó feltételek drasztikus egyszerűsítését is javasolták (*Agenda et al.* [2010]).

A lebonyolítást egyszerűsítő javaslatként fogalmazódott meg a GVOP 2.1.1 pályázóinak körében, hogy „lehetővé kellene tenni, hogy a könyvelő által hitelesített teljesítési igazolás és a saját erő átutalásának igazolt megtörténte esetén a támogatás összegét MAG Zrt. utalja közvetlenül a szállítónak” Az adatlapok elektronikus kitöltésének lehetőségének lehetővé tételét, valamint a teljes digitális ügyintézés megvalósítását is javasolták, a megfelelő védelem is ellenőrzés mellett (*Agenda et al.* [2010]). Utóbbi költségcsökkentést célzó javaslat felmerült a GOP 2.1.1/A pályázóinak körében is, akik körében szintén megjelent az igény, hogy a kért dokumentumokat elegendő legyen csak elektronikusan beadni, ne legyen szükség a papír változatra is (*HBF, PPH* [2008]). A TÁMOP 2.1.3 pályázat esetében szintén javaslatként merült fel, hogy a végrehajtás során bekért nagy mennyiségű adatot valamilyen módon csökkenteni kellene, akár elektronizálással is, az egyik válaszadó szerint például csak a döntés és a

szerződéskötés között kellene kérni az anyagot papíron, hiszen a szerződés minősül csak kötelezettségvállalásnak (uo.).

Javaslatként merült fel a GOP 2.1.1/A pályázói esetében az Irányító Hatóságok, de még inkább a Közreműködő Szervezetek (KSz) közigazgatási hivatalokkal történő jobb kommunikációjának biztosítása, mert bizonyos információkat közvetlenül is el lehet kérni a hivataloktól, amely egyben biztosítja azok hitelességét is (pl. cégszolgálatok), ezzel pedig csökkennének a vállalkozások pályázáshoz kötődő adminisztrációs terhei (HBF, PPH [2008]). Ugyanitt említették meg az értékelők azt a javaslatot, hogy felesleges dokumentumok helyett nyilatkozatokat is fogadjanak el a pályázatók (pl. az önéletről), ezzel növelve a bizalmat a rendszerben.

A pályázók nehezen tudták értelmezni az árajánlatok formaiságát, és problémás volt számukra, hogy többször is be kellett őket kérni a szállítóktól. Éppen ezért javasolták, hogy árajánlatok helyett eszközlistákat, költségbecsléseket, indoklásokat lenne célszerű bekérni, mivel az árajánlatok beszerzése hosszadalmas, és korai kötöttségeket okoz a pályázók számára.

A pályázati dokumentáció hosszával a GOP 2.1.1/A pályázói viszont inkább voltak elégedettek, és nem kifogásolták annak mennyiségét (HBF, PPH [2008]).

2.4. Információhiány

Kiss és szerzőtársai [2006] az állami finanszírozású képzési programok felmérésekor arra a következtetésre jutott, hogy a mikrovállalkozások esetében az alacsony pályázati aktivitásért az adminisztratív terhek mellett az információhiány felelős, ugyanis a képzési támogatások híre nem jut el az önfoglalkoztató, családi vállalkozásokhoz. Csíte és Major [2010] az NFGM 2007–2009-es adatfelvételeit áttekintve úgy találja, hogy a három év során a válaszadók „stabil” egynegyede nem is tudott a pályázatokról, ők pedig főként a legkisebb vállalkozások közül kerültek ki (ld. még GKM [2007]). Magasabb volt a mezőgazdasági vállalkozások pályázási hajlandósága, ami a szerzők szerint arra utal, hogy a vidékfejlesztés intézményrendszere sikerebben informálta a pályázati lehetőségekről a vállalkozások körét (Csíte és Major [2010]).

Noha több általunk bemutatott tanulmány szerint az információhiány is nagy szerepet játszik abban, hogy a kisebb vállalkozások nem vesznek részt a pályázatokban, Szirmai és társai szerint az információhiány csak kisebb problémának bizonyult, noha több vállalkozás nem találta azt elegendőnek és nem tudta, hova forduljon az aktuális pályázatok ügyében (Szirmai et al. [2008]). E felmérés eredményei szerint a megkérdezett nyertes vállalkozások főként az Interneten keresztül szerzik a pályázati információkat, amivel elégedettek is. A kapcsolati háló szintén fontos szerepet játszik az információszerzésben, mely a szerzők szerint az értelmezések és értékelések terjedésében is meghatározó szerepet játszik. A GVI felmérése szerint szintén kevesen jelölték meg az információhiányt, mint a pályázatóktól való távolmaradás okát (Makó [2007]). A megkérdezett cégvezetők mindössze 8 százaléka nem tudott a pályázatokról, noha e lekérdezés szerint is a nagyobb, exportra termelő, valamint a többségi külföldi tulajdonban lévő cégek voltak a legjobban informálva és döntöttek emellett úgy, hogy nem pályáznak. Azok, akik a GVOP 2.1.1-re adtak be pályázatot, többnyire kielégítőnek találták a tájékoztatást és 80-90 százalékuk arról számolt be, hogy az értékelés során figyelembe vett feltételek ismertek voltak számukra (Agenda et al. [2010]).

2.5. A pályázat lebonyolításának problémái: a rendszer lassúsága és „bürokratikus” mivolta

Szirmai és társai [2008] kutatása szerint a pályázók a rendszer legnagyobb problémájának annak lassú mivoltát találták, amit alátámaszt a GVOP közbenső értékelése is, mely szerint a GVOP pályázatainak értékelésének relatíve nagy volt az időigénye. A megkérdezettek általános véleménye a pályázati eljárásokról általánosságban negatív, azonban a konkrét tapasztalataik jobbakként voltak. A változtatásokat csak a közelmúltban nyertes vállalkozók értékelik, viszont az ő arányuk kicsi volt a mintában, ebből is adódik, hogy ezzel kapcsolatban nem mutatható ki pozitív kép a cégek körében (*Szirmai et al.* [2008]). A megkérdezettek majdnem egyötöde a GVI felmérése szerint is túl bonyolultnak tartja a pályázati struktúrát és ugyanennyien vélik túl időigényesnek a pályázás folyamatát (*Makó* [2007]). A Magyarországi Logisztikai Szolgáltató Központok Szövetsége szintén megfogalmazta, hogy a pályázatoknak egyszerűbbé kell válniuk úgy, hogy az elbírálás is gyorsabbá váljon, a feltételrendszernek pedig egyszerűen teljesíthetőnek kell lennie (*Agenda et al.* [2010]). Megfogalmazták azt is, hogy ne csak a pályázókra vonatkozóan legyenek előírva kötelezettségek, hanem a kiíróra is, ez a javaslat szerepelt a GVOP 2.1.1 pályázói által említettek között is (*Agenda et al.* [2010]), valamint az „Üzletre hangolva” program értékelése is említette az interjúk során felmerülő problémát, hogy jelenleg „a pályázat kiírójának csak jogai, a pályázónak csak kötelezettségei vannak”. Az MLSZKSZ szerint a kétfordulós pályázati rendszer az ipari parkok esetében nem életszerű, gondolva itt a többször beadandó dokumentumokra, igazolásokra. Ennek értelmében fontosnak tartják, hogy ugyanazokat az információkat többször ne kelljen a cégeknek beküldeni, ugyanis ez jelentős adminisztrációs terhet jelent.

A GVOP 3.3 komponenseinek értékelése is alátámasztotta az időnként rendkívüli mértékben elhúzódó kifizetési idők megrövidítésének indokoltságát. Különösen a 3.3.1 pályázói számára jelentett gondot a 30 napnál hosszabb várakozási idő az elszámolásokat követően az előlegek és a támogatások kifizetése során (*KPMG* [2010]). Az induló mikro- és kisvállalkozások, különösen az innovatív vállalkozások nehezen tudják áthidalni a hosszabb időszakokat. Az induló innovatív vállalkozások magas kockázatúak, és minél nagyobb a kutatás-fejlesztés innováció-tartalma, annál nagyobb a bizonytalanság, a költségek „beskatulyázása [pedig] csökkenti az esélyét a leghasznosabb felhasználásnak”. Emellett említették a szerződéskötés, valamint az előrehaladási, fenntartási jelentések elfogadásának elhúzódását is. Volt olyan cég, amely a bonyolult adminisztráció elhúzódása miatt vált fizetéseképtelenné. A 2.1.1 értékelése szerint a kifizetések az interjúvált 9 kkv közül 5-nél késedelemmel történtek, ezek közt 3 kirívó, 1 éves vagy közel egyéves és egy fél éves késés is előfordult, az ezzel járó nehézségeket a cégek a szállítókkal „együttműködve” voltak képesek kezelni (*Agenda et al.* [2010]). A GOP 2.1.1/A értékelése is említi, hogy többen is említették a kifizetések csúszásait, e szerint volt például olyan pályázó, amely esetében 4 hónapja húzódott a kifizetés (*HBF, PPH* [2008]).

A GVOP 3.3 értékelése úgy találta, hogy a pályázati feltételrendszerrel, pályázatkezeléssel kapcsolatban problémás, hogy „a támogatás belső arányait nem kezeli a KSz kellőképpen rugalmasan, így a pályázókat kötik az esetenként idejétmúlt, nem optimális eszközbeszerzési, megvalósítási tervek” (*KPGM* [2010]). A TÁMOP 2.1.3. pályázói körében szintén felmerült, hogy a projekten belüli rugalmasságot növelni kellene a végrehajtás során, elsősorban a bírálat során figyelembe nem vett részletes költségtervek kisebb módosíthatóságát illetően, a támogathatósági korlátokat nem érintve. Ezt a javaslatot különösen az utófinanszírozás miatt javasolta az egyik pályázó (*HBF, PPH* [2008]).

A közreműködő szervezettel való kapcsolattartás nehézsége eleinte általánosan előforduló probléma volt a GVOP 3.3 pályázói esetében, ami enyhült a MAG Zrt.-re, mint KSZ-re való átállás során, azonban több pályázó esetében továbbra is fennmaradt (KPMG [2010]). A GOP 2.1.1/A esetében a pályázók elégedettek voltak a telefonos információszolgáltatással a pályáztatás során, úgy találták azonban, hogy a megvalósítás időszakában már nem volt elérhető a KSZ (HBF, PPH [2008]). A TÁMOP 2.1.3 pályázó körében végzett interjúk és kérdőíves lekérdezés szerint az ügyfélszolgálat hozzáértését hiányolták a megkérdezettek (uo.).

Csite és Major eredményei szerint a vállalkozások pályázati aktivitását jelentősen növeli, ha van élő kapcsolatuk a vállalkozásfejlesztési intézményrendszerrel, és ezzel „arcos” információkat kapnak a pályázás folyamatának részleteiről (Csite és Major [2010]). A személyes ügyintézését kkv-k sok esetben gyorsabbnak és hatékonyabbnak is találják, mint az általában jellemző bürokratikus mechanizmusokat, ezért ennek lehetővé tételét javasolják (Agenda et al. [2010]). A GVOP 3.3 program értékelői (KPMG [2010]) által folytatott interjúk alapján elmondható, hogy a megkérdezettek szerint egy olyan állami támogató intézményrendszer, amely egy projektcsatorna kidolgozásán és működtetésén keresztül a projektötlet felmerülésétől kezdve támogatja a potenciális kedvezményezetteket annak kidolgozásában, alakításában, piacosításában. Erre az Enterprise Ireland modelljét hozták példaként, melyben az állam és a vállalkozások folyamatosan kooperálnak a fejlesztések megvalósítása során, folyamatosan csökkenő mértékű támogatás mellett.

A bírálati rendszerrel is felmerültek problémák a GVOP 3.3 értékelése során (KPMG [2010]). A megkérdezettek úgy találták, hogy „a bírálatban résztvevő személyek közül gyaníthatóan nem érvényesült kellőképpen a megfelelő szakmai hozzáértés a kiválasztás során.” A szakmai kiválasztás során a megkérdezettek szerint nagyobb hangsúlyt kell helyeznie a megvalósíthatóság kérdésére is. A 2.1.1 konstrukció pályázói szerint az értékelési pontozási rendszer átalakítása kívánatos, véleményük szerint nagyon különböző projekt-célokat nem lehet ennyire sablonos rendszerben jól értékelni (Agenda et al. [2010]).

A helyszíni gazdasági és szakmai ellenőrzéseket viszont több nyertes hiányolta a projekt megvalósítása során, ugyanis szükség van a szakmai kontrollra, ez a gyakorlat pedig hozzájárulhatna a projekt megismeréséhez (KPMG [2010]). Az egyik javaslat szerint a KSZ-nél kijelölt kapcsolattartó személyek részéről kötelező jellegű helyszíni szemléket kellene tartani az első elszámolás beadását követően, de annak elbírálását megelőzően. A projektek jobb megismeréséhez az alaposabb ellenőrzések is hozzájárulnának, mely által a támogatásokat jobban a pályázók igényeihez lehetne igazítani (Agenda et al. [2010]). Az egyik javaslat szerint a túlzottnak ítélt garanciaigényt is kiválthatná a szakszerű ellenőrzés.

2.6. Egyéb javaslatok, észrevételek

A GVOP 1.2 értékelése során a Magyar Értékelő Konzorcium úgy találta, hogy érdemes felülvizsgálni az inkubátorház-fejlesztési konstrukciókat a jelenlegi inkubátorházak vizsgálata alapján, ugyanis az irodai és műhely jellegű szolgáltatások iránt lényegesen jelentősebb a vállalkozások (köztük a kkv-k) kereslete, mint a magasabb szintű szolgáltatások iránt. Megállapításuk szerint a fejlesztéspolitikának rugalmas, az adott befektetői igényhez alkalmazkodni képes telephely-fejlesztési konstrukciókat kell kidolgoznia, ugyanis a támogatott ipari parkok és inkubátorházak teljes körére kiterjedő adatgyűjtés során úgy találták, hogy „az ipari parkok fejlesztése ott váltott ki gyors és kedvező hatást a technológiaintenzív iparágak súlyának és a külföldi tőkebefektetéseknek a növekedésére, illetve a beszállítói hálózatok erősödésére, ahol a fejlesztésre konkrét piaci, befektetői igény jelentkezésével párhuzamosan került sor” (MÉrték [2009]).

A MÉrték [2009] felmérte az egyes ipari parkokhoz kötődő szervezetek véleményét is. Az Ipari Parkok Egyesülete fontosnak tartotta, hogy a kormány meghatározza a fejlesztési támogatások preferálandó kulcsterületeit, valamint célszerűnek találták, hogy a kormány kiemelt fejlesztési feladatokhoz csomópontokat jelöljön ki, ugyanis ezeket a hazai ipari parkok hálózata képes befogadni és támogatni. Említik még, hogy elő kell segíteni a kiemelt fejlesztési területek különböző szereplői (vállalkozások, egyetemek stb.) közötti együttműködést. Az egyik fő cél az IPE szerint az, hogy tematikus célokhoz kötődő, a gazdasági struktúraváltást elősegítő támogatásokat nyújtsanak a vállalkozásoknak. Javaslaik között szerepel, hogy az ipari parkok is indulhassanak a tudományos, innovációs parkok számára kiírt pályázatokon, a parkok csoportosítását pedig az EU által alkalmazotthoz kell igazítani. Utóbbi kezdeményezést az NFGM vizsgálándónak tekintette, azonban a MÉrték tanulmányának megjelenéséig nem történt előrelépés az ügyben. Felvetették azt is, hogy a működő inkubátorházaknak is szükségük lenne pályázatokra, a fejlesztéspolitikának nem csak az újak kialakítását kellene támogatnia. Emellett a nem intermodális vagy regionális logisztikai szolgáltató központokban működő logisztikai vállalkozások körében jelentős támogatási igény fogalmazódott meg a 2007 utáni kisebb léptékű, elsősorban a szállítás, szállítmányozás és raktározás eszközállományát bővítő fejlesztések megvalósításához kapcsolódóan. Javaslatként fogalmazzák meg a regionális fejlesztési tanácsok összetételének megváltoztatását a vállalkozói és a K+F szféra javára, ugyanis problémásnak találják a szubszidiaritás szempontjából, hogy a regionális irányítási struktúrában döntően az államigazgatás szereplői vannak jelen.

A KPMG [2010] szerint a 3.2 kiírás nem volt egyértelmű, és alkalmasabb lett volna a munkahelyteremtésre a bér- és járuléktámogatás mint eszköz. Véleményük szerint a kisebb vállalatoknál akár egy munkahely létrehozását is célszerű támogatni.

A 3.3.1 és 3.3.3 komponensek⁵ kapcsán azt fogalmazták meg a válaszadók, hogy ezek keretében három további tevékenységet lenne érdemes támogathatóvá tenni. Amennyiben a gyártás-előkészítést, a piacra vitelt, valamint a termék továbbfejlesztését is támogatnák, a válaszadók szerint valóban piacképes termékeket eredményezhetnének

⁵ 3.3.1 – Induló technológia- és tudásintenzív mikrovállalkozások és az ún. spin-off vállalkozások innovációs feladatainak támogatása (TST). 3.3.3 – Vállalati innováció támogatása (KKV)

a projektek. A 3.3.1 esetében az értékelők úgy találták, hogy hiányzik az elért eredmények értékesítéséhez kapcsolódó tevékenység támogatása. Javaslatként fogalmazódott meg a GVOP esetében az is, hogy az egyes pályázatok épüljenek egymásra úgy, hogy egy projekt megvalósításának különböző szakaszaiban lehessen ezeket igénybe venni (*KPMG [2010]*).

A GVOP 3.3.2 esetében új műszerek beszerzésére is pályázhattak a kkv-k. A GVOP műszerpályázatai (3.3.2 és 3.2.1) „közepesen relevánsak” a megkérdezett pályázók átlagos megítélése szerint (*KPMG [2007]*), amiben közrejátszott, hogy nem előzte meg igényfelmérés a pályázatok kiírását.

A GVOP 2.1.1 értékelése során (*Agenda et al. [2010]*) úgy találták, hogy a nyertes pályázóknak nem jelentettek problémát a projekt megvalósítása során felmerült azon költségek, amelyeket illetően nem részesültek támogatásban, ezek aránya a pályázók 74 százaléka esetében a projekt teljes költségvetésének 25 százaléka alatt maradtak.

Míg a GVOP 3.3 pályázói a fenntartási kötelezettséget nem találták túlzottan problémásnak (*KPMG [2010]*), a 2.1.1 esetében az ötéves fenntartási kötelezettség olyan projekteknél, ahol a beszerzett gépek, berendezések avulása-elhasználódása gyors, versenyhátrányt okozott, ezért itt javaslatként merült fel a fenntartási kötelezettség 2-3 évre csökkentése (*Agenda et al. [2010]*).

A GVOP 2.1.1 és a GVOP 1.2 értékelői a pályázók véleménye alapján egyaránt úgy találták, hogy kívánatosabbak a folyamatosan nyitott pályázatok. Ezzel a rendszer kiszámíthatóbbá válna és lehetőség nyílna a hosszabb távú tervezésre, másfelől azonban fontos hangsúlyozni, hogy az 1.2 esetében ezt a pályázat megfelelő rugalmassága mellett képzelik el, ugyanis ezáltal lesznek a támogatások a pályázók fejlesztési igényeit szolgálni. Hasonló javaslatot fogalmaztak meg a pályázók a GVOP 2.1.1 kapcsán azok, akik szerint jobb lenne személyre szabott projektekkel pályázni, hogy ne mások által kitalált skatulyába kelljen illeszkedni.

A GVOP 2.1.1 pályázói egy 2010-ben készült tanulmány szerint a GOP megfelelő pályázatát egyértelműen jobbnak tartják (*Agenda et al. [2010]*). Előnyei között szerepel, hogy a gépet elfogadják fedezetként, a támogatási szerződéshez nem kell már VPOP, Környezetvédelmi Felügyelőség és nullás igazolás nincs, ill. telephely, létezik előleg, az elbírálás feltételrendszeréről van információ, van hiánypótlási lehetőség és érezhetően gyorsabbá vált az elbírálási folyamat. Hiányolják azonban az elszámolásokhoz korábban kapott kontaktszemélyt, és nehezményezték a letölthető nyomtatványok rendszerének változását (ld. fentebb). Utóbbi miatt többen figyelmeztető e-mailt szeretnének kapni a dokumentumokról, és ugyanez fogalmazódott meg a jelentések, elszámolások határidejét illetően is.

Végül, de nem utolsósorban megemlíthető egy fejlesztéspolitikát átalakító javaslat a TÁMOP 2.1.3 egyik pályázója részéről, mely szerint a kkv-k számára csak a jogosultságot ellenőrző elbírálással kellene egyszerűbbé tenni a pénzek lehívását. „Ez praktikusán egy kkv-fejlesztési normatívát jelentene a leghamarabb jelentkező cégeknek” (*HBF, PPH [2008]*).

2.7. A kis- és középvállalkozások elvárásait, illetve pályázati rendszerrel kapcsolatos problémáit összefoglaló táblázatok

1. táblázat. A pályázatoktól való távolmaradás okai, akadályok a pályázati rendszerben – fontossági sorrend (mennyire ért egyet, illetve milyen gyakran jelölték meg a válaszadók)

	Szirmai et al. [2008]	Makó [2007]	NFGM [2008]
1.	Lassú döntéshozatal, körülményes a pénzhez jutás	Túl nagy az önerő	Kicsi a nyeresés esélye
2.	Túl magas önrész	Kicsi a nyeresés valószínűsége	Nem hallott a pályázatokról
3.	Túlzott adminisztráció, időigényes megírás	Nem felel meg a cég a pályázati kiírásnak	nem tud eleget tenni a feltételeknek
4.	Céljainak nem felelnek meg a kiírási feltételek	Egyéb ok	Egyéb ok miatt nem pályázik
5.	A vállalkozás nem felel meg a kiírás feltételeinek	Nem tudnak eleget tenni a nyertes pályázóval szemben támasztott követelményeknek	Nem szeretné megkötni a gazdálkodását a pályázati feltételek betartása miatt
6.	Rossz személyes tapasztalatai vannak a pályázatokkal kapcsolatban	Túl időigényes a pályázati folyamat	túl nagy teher a pályázat elkészítése
7.	Külső szakértőt kell alkalmazni, ami túl drága	Bonyolult, áttekinthetetlen pályázati struktúra	-
8.	Környezetében, másoktól kedvezőtlen dolgokat hallott a pályázásról	Rossz tapasztalatok vannak az előző évekről	-
9.	Nem ért a pályázáshoz, nincs ideje, kellő kapacitása hozzá	Az összeg elnyerése csak csúszó pénzzel lehetséges	-
10.	Nem tudja, honnan szerezzen információt a pályázatokról	Nem hallott a pályázati lehetőségekről	-

2. táblázat. Az államtól elvárt legfontosabb beavatkozások a „Bizalom és vállalkozás” 2010-es lekérdezése szerint

	Említések (százalék)	Fontosság*
Adók, járulékok	86	70
Adózás és foglalkoztatás szabályainak egyszerűsítése	51	32
Szabályozás kiszámíthatósága	46	27
Vissza nem térítendő fejlesztési, beruházási támogatások	33	22
Hitelek elérhetőségének könnyítése	34	21
Bíraskodás, csődeljárások	15	9
Hatósági ellenőrzések elfogulatlansága	11	6
Vállalkozói képzések, munkahelyi képzések stb. támogatása	9	5
Vállalkozásokat segítő szolgáltatások fejlesztése	8	5
Engedélyeztetési, szabályozási eljárások egyszerűsítése	7	4

Forrás: Csíste és Major [2010]

* az alapján képzett mutató, hogy háromból hányadik helyen említették

3. táblázat.. Az NFGM felmérései szerint a kkv-k növekedést akadályozó tényezők, fontossági mutatók (százalék)

Év/tényező	1997	1998	1999	2003	2005	2007	2008
Magas adók, járulékok	84	78	73	74	72	77	76
A gazdasági szabályozás kiszámíthatatlansága	62	58	53	58	55	63	63
Erős verseny	53	57	61	61	61	56	57
Nincs elég megrendelés	48	45	52	45	48	45	48
Tisztességtelen verseny	46	44	44	47	48	45	45
Tőkehiány	40	37	37	34	32	31	33
A vevők fizetési késedelmei	30	31	30	32	34	35	33
Hitelhiány	27	26	26	20	15	12	16
Beszerezési nehézségek	14	16	16	17	16	13	16
Egyéb akadályozó tényezők	19	20	17	16	13	19	16
A meglévő kapacitások korszerűtlensége, elavultsága	17	19	17	17	13	12	12
Munkaerőhiány	9	9	9	12	8	9	9

Forrás: NFGM [2008]

3. A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSI STRATÉGIÁJA ÁLTAL KIJELÖLT CÉLOK ÉS ESZKÖZÖK

A mikro-, kis- és középvállalkozások megerősítését tűzte ki célul a „Kis- és Középvállalkozások Fejlesztésének Stratégiája 2007–2013”. A megfogalmazott stratégiai cél a kis- és középvállalkozások gazdasági teljesítményének növekedése, az általuk megtermelt bruttó hozzáadott értékben mérve.⁶ A dokumentum négy olyan területet azonosít, ahol beavatkozásokkal a kkv-k versenyképessége növelhető, úgymint a szabályozási környezet, a finanszírozás, a tudás, valamint a vállalkozói infrastruktúra. A szabályozási környezetet az egyes empirikus tanulmányok a legfontosabb területként említik, azonban e területen csak rendkívül korlátozott befolyás és eszköztár áll a fejlesztéspolitika rendelkezésére. A többi területen a kkv-k támogatására közvetlen fejlesztéspolitikai eszközöket is felsorol a dokumentum, melyek a Stratégiában felsorolt egyes célkitűzések megvalósítását célozták.

3.1. A finanszírozási források bővítése

A fejlesztéspolitikai eszközökkel támogatható célkitűzések közül az egyik a kkv-k finanszírozási forrásainak bővítése. Első részcélként jelenik meg a magasabb kockázatú hitel- és befektetési termékek kínálatnövekedésének elősegítése. A Stratégia alapján az adott időszak tekintetében a cél akkor tekinthető elértnek, ha 2013-ra 20-ról 30 százalékra növekszik a külső forrást bevonni képes kkv-k aránya. A finanszírozási források növelésén belül a második rész cél a kkv-k felhalmozásának ösztönzése a felhalmozás arányának évi 0,5 százalékos növelésével. Harmadik elemként szerepel a dokumentumban a likviditás növelése is, amely rész célt nem számszerűsítették.

A célhoz a Stratégia különböző finanszírozási eszközöket rendel. Ezek között szerepel a mikrofinanszírozás, a garanciaeszközök, valamint a tőkebefektetési alapok létrehozása, melyek menedzselésére a Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.-t jelölte ki. Ezek célközönségét a kis méretből vagy a telephelyből adódóan magas kockázatú vállalkozások képezik, valamint azok a cégek, melyeket a kereskedelmi bankok méretgazdaságossági okokból vagy a tárgyi fedezet hiányában nem finanszíroznak. A növekedési potenciál megléte ugyanakkor kritériumként szerepel az ilyen típusú finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás szempontjából. A finanszírozás megvalósítása terv szerint a piaci pénzügyi közvetítők bevonásával történik, melyeket a források számára létrehozott holdingalap kezelője (az említett Magyar Vállalkozásfinanszírozási Zrt.) jelöl ki nyílt eljárás keretében.

⁶ 2013-ig a KKV-k részesedése bruttó hozzáadott értékben érje el az 55 %-ot, a versenyszféránál pedig gyorsabban növekedjen.

3.2. A vállalkozói tudás növelése

A Stratégia a vállalkozói tudás növelését is célként jelöli meg. Ehhez részcélként a vállalkozók és az alkalmazottak ismereteinek bővülését tűzték ki, a képzésben résztvevőket foglalkoztató kkv-k arányának 35 százalékra való növelésével. A második rész célja a vállalkozói készségek növelése, amely magában foglalja a vállalkozói ismeretek oktatásának egyéb képzési területekre való kiterjesztését is.

A vállalkozói tudás növelését egyfelől a vállalkozói alapismeretek, készségek tanításának bevezetésével kívánták elérni az alap-, közép- és felsőfokú oktatásban, másfelől a piacon lévő vállalkozások számára a konkrét üzletmenetet, illetve a menedzsmentet illető mélyebb ismeretanyag átadásával. Szintén ezt célozza a vállalkozásokat finanszírozó szervezetek általi információnyújtás kibővítése, valamint a vállalkozások működéséhez közvetlenül kapcsolódó információk elérhetővé tétele.

3.3. A vállalkozói infrastruktúra fejlesztése

Kkv Stratégia a vállalkozói infrastruktúra fejlesztését szintén célként jelöli meg, és a fejlesztéspolitika intézményrendszerében rendel hozzá eszközöket. Ezen belül részcélként az üzleti és a K+F infrastruktúra bővítése jelenik meg, amely egyfelől lefedi az ipari parkok, inkubátorházak és a logisztikai kapacitások bővítését, összekapcsolva azt az integrált szolgáltatások (telephely- és üzleti szolgáltatások) fejlesztésével, valamint a kutató-fejlesztő és technológiatranszfer intézmények kapacitásainak növelését. Ehhez kapcsolt kvantitatív cél, hogy 2013-ra a „menedzsmentszolgáltatást vásárló kkv-k aránya 76 százalékról 85 százalékra”, az „ipari parkok betelepítettsége 2005. évi 50-ről 65 százalékra növekedjen”. Az infrastruktúra-fejlesztési cél keretei között a kkv-k Fejlesztési Stratégiájában az IKT infrastruktúra-fejlesztése is megjelenik, továbbá a dokumentumban szerepel, hogy 2013-ig az e-Business index-en elért értéke a legmagasabb tagállam indexének 70 százalékára növekedjen, valamint az integrált vállalatirányítási rendszerrel rendelkező, 6 főnél többet foglalkoztató vállalkozások arányának 25 százalékra való emelésének elérése.

A Stratégia a K+F infrastruktúra-növelését a beruházástámogatás eszközével kívánja elősegíteni. E szerint „az innovációs folyamat kezdeti szakaszát, innovatív kis- és középvállalkozások megerősödését, technológiai felkészültségük javítását, K+F kapacitásuk növekedését, beruházásokat és fejlesztéseket (minőség- és környezetirányítási rendszerek bevezetését, infokommunikációs eszközök és alkalmazások használatának elterjedését) finanszíroznak majd a támogatások, törekedve a versenyképesség javítására és a foglalkoztatás növelésére, különösen a legkevésbé fejlett területeken”. Szerepel a dokumentumban az egyetemek és kutatóintézetek együttműködésével folytatott alkalmazott kutatás- és kísérleti fejlesztés ösztönzése és az eredmények piacra juttatása is, továbbá a piacképes termékek, szolgáltatások és eljárások létrehozásának a célja. Az innovációs klaszterek, technológiai platformok és innovációs, illetve technológiai parkok („science parkok”) létrehozásának támogatása szintén említésre kerül az eszközök között.

A Stratégia a beruházástámogatási eszközök között a fentieknek megfelelően felsorolja az ipari parkok, inkubátorházak és logisztikai központok fejlesztését, melyek

egyfelől a vállalkozások telephelyei infrastruktúrájának kialakítását, másfelől az ott elérhető szolgáltatások körének és színvonalának növelését szolgálják. Az IKT infrastruktúra-fejlesztését és a szélessávú hálózatokhoz való hozzáférést szintén támogatandónak jelöli meg, különös tekintettel a hátrányos helyzetű térségekre. Szerepel emellett a dokumentumban a vállalatirányítási szolgáltatások igénybevételének, valamint a vállalati folyamatmenedzsment és az e-kereskedelem támogatása is.

A Stratégia a vissza nem térítendő támogatási konstrukciók végrehajtásában a közreműködő szervezeti szerepet a Magyar Fejlesztési Bank tulajdonában lévő Magyar Gazdaságfejlesztési Központ Zrt.-nek szánta (MAG Zrt.), mely a Magyar Vállalkozásfejlesztési Kht., az IT Információs Társadalom Informatikai és Távközlési Szolgáltató Kht. és az MFB támogatásközvetítési tevékenysége, valamint a Kutatásfejlesztési Pályázati Iroda uniós pályázatokkal kapcsolatos feladatai, személyi állománya és hálózati infrastruktúrája egy szervezetben való integrálása által jött létre.

3.4. Horizontális célok

A Kkv Stratégia horizontális célokat is megfogalmaz, melyeket fejlesztéspolitikai eszközökkel kívánnak támogatni. Ezek között szerepel a szektorban dolgozó munkaerő termelékenységének 2005 és 2013 között 30 százalékkal (15600 euróra) való növekedése, valamint a szektor foglalkoztatásban való részesedésének megőrzése (69 százalék). A kis- és középvállalkozások globális gazdaságba történő integrálását szintén a horizontális célok között említik, amit a szektor exportrészesedésének legalább 2 százalékos növelésével kívántak számszerűen megragadni. A vállalatok közötti együttműködés hatékonysága növelésének horizontális célját szintén számszerűsítették – ezt az együttműködésben résztvevő vállalkozások arányának 60 százalékra való növelésében jelölték ki.

A foglalkoztatásban való részesedés megtartását a Stratégia a beruházástámogatás eszköze segítségével is igyekszik elősegíteni, valamint szerepel a dokumentumban, hogy az első alkalmazott felvételét is meg kívánják könnyíteni. Nagy vonalakban az is szerepel, hogy a foglalkoztatás növelésére és az humán erőforrás-fejlesztésre egyéb programokat is kívánnak működtetni. Az együttműködések számának növeléséhez járulhat hozzá a Stratégia alapján a K+F+I támogatása keretében az egyetemek, kutatóintézetek, vállalkozások együttműködésének ösztönzése, például innovációs klaszterek formájában.

A Stratégia a kkv-k exportból való részesedésének és külföldi működőtőke-befektetésekének növelését állami kereskedelemfejlesztési és befektetésösztönzési eszközökkel kívánta előmozdítani. Ezek megvalósítására az akkori Gazdasági és Közlekedési Minisztérium háttérintézményeként működő ITDH Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kht.-t jelölte ki. A támogató tevékenységek között szerepel az exportlehetőségek felkutatásához, üzleti partnerkereséshez és –közvetítéshez, a marketing munkához és a külpiaci információkhoz jutáshoz nyújtott segítség, valamint információ, tanácsadás és kapcsolati tőke biztosítása. Emellett az ITDH támogatói tevékenységei között szerepel a pályázati úton elnyerhető vissza nem térítendő pénzügyi támogatás a kiállításokon, üzletember-találkozókon való részvételhez, valamint beszállító támogatás és a magyar vállalatok tőkekihelyezési aktivitását segítő programok megvalósítása.

4. AZ ÚMFT, VALAMINT AZ ÚSZT KKV-KAT ÉRINTŐ INTÉZKEDÉSEI

4.1. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 1. prioritása

A Gazdaságfejlesztési Operatív Programban a K+F infrastruktúra növelésének célja az első prioritásban jelenik meg, mely a **„K+F és innováció a versenyképességért”** címet viseli. A prioritási tengely intézkedései között szerepel a **„Piacorientált K+F támogatása és kutatási-technológiai együttműködések ösztönzése”**, melynek keretei között olyan ipari kutatásokat és kísérleti fejlesztéseket kívánnak támogatni, melyek a vállalkozások, egyetemek és kutatóhelyek közötti szoros együttműködésben valósulnak meg, ezzel hozzájárulva a Kkv Fejlesztési Stratégia horizontális prioritásainak egyikéhez. Az intézkedésben szerepel a korszerű kutatási infrastruktúra, valamint a szabadalmi bejelentések támogatása is. Pályázatot csak vállalkozás nyújthat be a támogatásokra, melyek a fentieknek megfelelően K+F projektekre és az iparjogvédelemre adhatók.

Szintén a K+F+I tevékenységet hivatott elősegíteni a GOP 1. prioritásának **„Innovációs klaszterek, valamint innovációs és technológiai parkok támogatása”** címet viselő intézkedése. Ez a gazdaságban hasznosuló ipari, kutatási és fejlesztési tevékenység erősítését célozza a K+F projektekre, iparjogvédelemre, valamint a K+F+I infrastruktúra megteremtését szolgáló „regionális típusú” beruházásokra nyújtott támogatásokkal. Az utóbbi beruházások tárgyát üzleti alapon működő innovációs és technológiai parkok pólusvárosokban létrehozása képezi, amelyek testre szabott K+F+I szolgáltatásokat, megfelelő kutatási és IKT infrastruktúrát, kompetenciaközpontot, technológiai inkubátort és platformot is létrehozhatnak a kis- és középvállalkozások, valamint együttműködéseik részére. A klaszterek támogatásával az intézkedés szintén hozzájárul a Kkv Stratégia azon prioritásához, mely a vállalkozói együttműködések számának növelésére irányul.

Az első prioritás **„A vállalkozások önálló innovációs és K+F tevékenységének ösztönzése”** címet viselő intézkedése egyfelől a „már bizonyított” vállalkozások kísérleti jellegű K+F projektjeit, kutatási eredményeik bevezetését és piacra vitelét, valamint szabadalmi bejegyzéseit, másfelől tanácsadási, inkubációs, partnerkeresési és finanszírozási szolgáltatások biztosításával az új K+F egységek, illetve a kutatóhelyek eredményeire közvetlenül építő technológiaiintenzív start-up vállalkozásokat támogatja.

4.2. A GOP 1. prioritásában megjelent pályázatok alakulása

A GOP 1. prioritása, mint az imént bemutattuk, a K+F és innováció jellegű beruházások támogatását tűzte ki célul. A pályázatok ennek megfelelően a Kkv Stratégiában megfogalmazott K+F infrastruktúra növelése részcélhoz igyekeznek hozzájárulni a piacképes termékek fejlesztésével, az innovációs folyamat kezdeti fázisának elindításával, valamint az innovációs kapacitások kialakításának és fejlesztésének támogatásával. Az ipari parkok létrehozásának támogatása szintén ehhez a célkitűzéshez igyekszik hozzájárulni, az ilyen típusú intézkedések már a Stratégiában is megfogalmazódtak. Emellett az e prioritásban megjelenő konstrukciók közül több kifejezetten a kutatóhelyekkel együttműködésben vagy a klaszterek keretében megvalósított fejlesztéseket támogatja, egyértelműen kifejezve azt a szándékot, hogy a

támogatások a vállalkozói együttműködések növelésének horizontális céljához is hozzájáruljanak. A foglalkoztatásban való részesedés megőrzéséhez is egyértelműen hozzá kívánnak járulni a konstrukciók, ugyanis a K+F projekt támogatások (pl. kísérleti fejlesztés, alap kutatás stb.) esetében az ezekhez kapcsolódó személyzet felvétele és bére is elszámolható költségként szerepel. Figyelembe veendő azonban, hogy több pályázat célcsoportja az elmúlt években kibővült és a későbbi akciótervben már nem csak a kis- és középvállalkozásokat célozta.

A **GOP 1.1.1 „Piacorientált K+F tevékenység támogatása”** egyfordulós konstrukciója az 1. prioritásban foglalt céloknak megfelelően egyfelől az egyetemeken/kutatóhelyeken és a vállalkozások együttműködésében megvalósuló projekteket támogatja, melyek során prototípusok vagy piacépes termékek jöhetnek létre. A konstrukció kedvezményezettjei 2007–2008-ban a pályázati útmutató szerint kizárólag a kis- és középvállalkozások lehettek, azonban ez 2009-től megváltozott, innentől kezdve bármilyen méretű, legalább 1 főt foglalkoztató vállalkozás pályázhatott. A támogatási intenzitás az alkalmazott ipari kutatások esetében 70 százalékról 60 százalékra csökkent a középvállalkozások számára, a nagyvállalkozások esetében pedig 50 százalék lett. Hasonló módon a kísérleti fejlesztéseknél a középvállalkozások támogatási mértéke 45-ről 35 százalékra csökkent, a nagyvállalkozásoké pedig 25 százalék lett. Emellett a kísérleti fejlesztés a 2009-es kiírásban már nem képezte kötelező elemét a pályázatoknak. Az önrész 2009-től a korábbi 25-ről 10 százalékra csökkent. Az Új Széchenyi Tervben ismét megjelent a pályázat, az új akcióterv szerint a támogatás mértéke a korábbi 75 százalékról 80 százalékra növekedett, a támogatható tevékenységek köre azonban nem változott. Ez a pályázat a Kkv-k Fejlesztési Stratégiájának Vállalkozói infrastruktúra növelése céljával, azon belül pedig a K+F infrastruktúra fejlesztése rész céllal vág egybe, illetve hozzájárul a vállalkozói együttműködések mennyiségének növeléséhez, mint horizontális célhoz.

A **GOP 1.1.2 „Kutatásfejlesztési központok fejlesztése, megerősítése”** címet viselő egyfordulós konstrukció célja a K+F tevékenységet végző szervezetek (pl. egyetemek) által létrehozott, továbbra is a K+F tevékenységet folytató gazdasági társaságok megerősítésének támogatása. Keretei között az ipari kutatások, kísérleti fejlesztések és a marketing tevékenység egyaránt támogatható volt, ugyanakkor a kísérleti fejlesztésnek a pályázat kötelező részét kellett képeznie. Eredetileg kizárólag kis- és középvállalkozások pályázhattak, azonban 2008-tól a konstrukció e feltétele megszűnt. A támogatás összege (400–1000 millió forint) változatlan maradt, a kis- és középvállalatok körében a támogatási intenzitás pedig továbbra is 50 százalék volt, noha az a nagyvállalatok körében 10 százalékkal alacsonyabbnak határozták meg. A kötelező önrész mértéke e konstrukció esetében is a korábbi 25-ről 10 százalékra csökkent 2009-től. Az ÚSZT GOP akciótervében már nem jelent meg a konstrukció. Ez a konstrukció is egyértelműen a K+F infrastruktúra-fejlesztésének céljához szándékozott hozzájárulni.

A **GOP 1.2.1** pályázat a 2007–2008-as akciótervben még a **„Pólus innovációs klaszterek támogatása”** nevet viselte, mely a pályázat 2008-as megjelenésekor már „Akkreditált innovációs klaszterek támogatása”-ra változott. Az egyfordulós konstrukció keretében az innovációs klaszterek tagjainak meghatározott része által közösen megvalósított projektek voltak támogathatók, a vállalatok hálózatosodását elősegítendő. A támogatható tevékenységek között szerepelt a kísérleti fejlesztés, a K+F+I célt szolgáló infrastruktúra- és ingatlanberuházás, a létrehozott vagy továbbfejlesztett termékhez kapcsolódó marketing tevékenység, illetve a jogi, üzletviteli tanácsadás. A kötelező önrész 2008 és 2009 között nem változott: ez a K+F

projektelemek esetében 10, a többi projektlemnek pedig a 25 százaléka. A támogatási intenzitás,⁷ illetve a támogatási összeg azonban nem változott. A 2011-es akciótervben ismét szerepel a konstrukció, e szerint a támogatás minimális és maximális összege csökkenni fog⁸, egyéb téren azonban ez alapján nem észlelhető változás. Ez a pályázat szintén a K+F infrastruktúra fejlesztéséhez, mint részcélhoz, valamint az együttműködések száma növelésének horizontális céljához járulhat hozzá.

A **GOP 1.2.2 „Innovációs és technológiai parkok támogatása”** egyfordulós konstrukció nagyjából változatlan formában jelent meg 2007 óta. A pályázatban támogatható tevékenységként szerepelt a K+F+I célú infrastruktúra és ingatlanberuházások és eszközbeszerzések, az utóbbiakhoz kapcsolódó betanítás, know-how és licenc, az információs technológia fejlesztése, valamint a K+F+I szolgáltatások nyújtásához szükséges irányítási rendszerek és szabványok beszerzése. 2009-től a projektek megvalósításával kapcsolatban felmerült menedzsment költségek is támogathatóvá váltak, a támogatási összeg (1–5 milliárd forint), a támogatási intenzitás azonban változatlan maradt.⁹ 2011-től nem szerepel az akciótervben a konstrukció.

A **GOP 1.3.1 „Vállalati innováció támogatása”** címet viselő egyfordulós pályázat az innovatív vállalkozások kísérleti fejlesztéseit hivatott támogatni, illetve az iparjogvédelem és a marketingtevékenység is szerepel a támogatható tételek között. Eredetileg csak kis- és középvállalkozások voltak a konstrukció által támogathatóak, ez a kitétel a 2008-as kiírásban már nem szerepel, a maximális támogatási mérték azonban már csak a kisvállalkozások számára 45 százalékos, a közepes méretűek esetében 35 százalékra csökkent, a nagyvállalatok esetében pedig 25 százalék. Emellett megváltozott a nyújtható támogatás minimuma, később maximuma is.¹⁰ A konstrukció 2009-től A, B és C komponensre válik, ezek közül az „A” a korábbi kiírással egyezik meg. A „B” komponens keretében az akkreditált klaszterek vállalati innovációja vált támogathatóvá. A végül meg nem jelent „C” az egyszerű vállalati innovációs projektek támogatását tette volna lehetővé automatikus pályázatok keretében, 90 százalékos támogatási intenzitással (5–100 M Ft értékben). A kötelező önrész mértéke a konstrukció esetében is a korábbi 25-ről 10 százalékra csökkent 2009-től. A 2009-es 1.3.1/B és a szintén klasztereket támogató GOP 1.2.1 abban különbözik, hogy az utóbbi a kísérleti fejlesztéseken és a marketingen kívül a K+F tevékenységet szolgáló infrastrukturális és ingatlankezelési tevékenységet is támogatja, és jóval nagyobb az ebben elnyerhető összeg.¹¹

A „C” komponens a 2011-es ÚSZT akciótervében megváltozik, innentől kezdve az „Innovatív Kkv-k támogatása” nevet viseli. Ez szintén automatikus pályázat, azonban a támogatási összeg 5–15 millió forint közötti, 75 százalékos támogatási intenzitással, és az akcióterv alapján támogathatóvá válik az eszközbeszerzés is. A legújabb akciótervben már nem jelenik meg a klaszterek innovációját támogató komponens, a megmaradó „Vállalati innováció” támogatási intenzitása pedig 55 százalékra nő, 15–50 millió forintos összeggel.

⁷ Ez a támogatás típusától függ: K+F projekt támogatás, regionális beruházás támogatása vagy de minimis támogatás.

⁸ Korábban 250 M Ft – 1500 M Ft, a 2011–2013-as akcióterv szerint 100 M Ft – 1000 M Ft.

⁹ Régiótól függően legfeljebb 50 százalék.

¹⁰ 25–200 M Ft-ról, 15–300 M Ft-ra, a maximum csak a 2009-es kiírásban nőtt

¹¹ Míg a GOP – 2009 – 1.3.1/B alapján 350 M Ft, a GOP – 2009 – 1.2.1 alapján 1,5 Mrd Ft.

A **GOP 1.3.2 „Vállalati kutatás-fejlesztési kapacitás erősítése”** egyfordulós pályázat keretében alapkutatás, alkalmazott ipari kutatás és kísérleti fejlesztés egyaránt támogatható volt (eltérő támogatási intenzitással), a támogatások hangsúlya pedig részben a kutatói munkahelyek létrehozásán is volt, hiszen ez szerepelt a vállalatok között. Noha a 2009–2010-es akcióterv szerint a pályázat „A” és „B” komponensekre oszlott volna, a kiírásokban ennek végül nem lett nyoma. Az önrész mértéke már az első, 2008-as kiíráskor 10 százalék volt, annyi módosítás azonban történt 2009-ben, hogy a nem K+F projektelemek esetében ez 25 százalék lett. Az eljárásrend egyfordulós maradt, de a 2009-es útmutatóban szerepel, hogy a beérkezett pályázatokat egyedi, gyorsított eljárás keretében kezelik. A támogatási intenzitások nem változtak,¹² a támogatási összeg minimuma viszont 2008-ról 2009-re csökkent, maximuma változatlan maradt,¹³ a 2011-es akciótervben pedig már nem szerepel a pályázat.

A **GOP 1.3.3 „Technológia-intenzív start-up vállalkozások”** névvel indult volna a 2007–2008-as akcióterv szerint, végül csak 2009-ben jelent meg pályázat ezzel a kóddal „Vállalkozások technológiai innovációjának ösztönzése tartós beszállítóvá válás vagy a státusz megerősítése érdekében” név alatt, mely valamelyest a 2009–2010-es akciótervben szereplő névtől is eltér. A pályázat keretében kísérleti fejlesztés, eszközbeszerzés (ha induló beruházás), infrastrukturális és ingatlan beruházás, marketing, minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetése és tanúsíttatása volt támogatható. A pályázók körébe bármely vállalkozás beletartozhatott, és a támogatás típusától¹⁴, illetve vállalatmérettől függően alakult a támogatási intenzitás, összege pedig 15–250 millió forintig terjedt. A kötelező önrész ugyanolyan módon került meghatározásra, mint a GOP 1.3.2 2008-as kiírásában. A 2011-es akciótervben már nem szerepel a pályázat.

4.3. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 2. prioritása

Az infrastruktúra fejlesztése és az innováció támogatása a GOP 2. prioritásában is megjelenik, mely **„A vállalkozások (kiemelten a kkv-k) komplex fejlesztése”** nevet viseli. Ennek keretében a „növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások (kiemelten a kkv-k)” eszközbeszerzései, illetve az azokhoz kapcsolódó infrastrukturális és ingatlan-beruházásai, valamint gyártási licenc és know-how beszerzései is támogathatók a **„Vállalkozások technológiai korszerűsítése”** című intézkedésben. A GOP 2. prioritásának technológiakorszerűsítést célzó intézkedése a vállalkozások információs technológia fejlesztését, illetve az ezekhez kapcsolódó HR-fejlesztéseket is támogatja, mely utóbbiak megfeleltethetők a Kkv Stratégia vállalati tudás növelésére irányuló célkitűzésében foglaltaknak. Szintén utóbbi célkitűzéshez kapcsolódik az intézkedés keretei között megvalósuló fejlesztésekhez nyújtott tanácsadás. A 2. prioritás első intézkedése alapján támogatható a piacra jutás is, ami egyfelől a Kkv Stratégiában megfogalmazott egyik horizontális célhoz, a külpiazi részesedés növeléséhez, másfelől a fő stratégiai célkitűzéséhez, a kkv-k hozzáadott értékben való részesedésének növekedéséhez is hozzájárul. A külpiazi részesedés növelését igyekeznek elősegíteni

¹² Attól függően, hogy alapkutatásról, alkalmazott (ipari) kutatásról, vagy kísérleti fejlesztésről volt szó, 100, 50, illetve 25 százalék lehetett a támogatási arány. A mikro- és kisvállalkozásoknak ez 20, a középvállalkozások számára pedig 10 százalékkal növelhető volt. Beruházási támogatás esetén régiótól függően legfeljebb 50 százalék lehetett az intenzitás.

¹³ 250–1500 M Ft, majd 200–1500 M Ft.

¹⁴ K+F projekt támogatás vagy regionális beruházás.

azzal is, hogy az intézkedés a „nemzetköziesedéshez kapcsolódó fejlesztéseket”, valamint nemzetközi szolgáltató központok létrehozását, fejlesztését is támogatja. A 2. prioritás technológiakorszerűsítést célzó intézkedése keretei között emellett a környezetvédelmi technológiaváltást elősegítő, illetve a munkanélküliség csökkentéséhez hozzájáruló, hátrányos helyzetű kistérségekben történő beruházások is szerepelnek. Utóbbi a Kkv Stratégia azon horizontális célkitűzésének megvalósulásához járulhat hozzá, amely bővülő foglalkoztatás mellett a kkv-k foglalkoztatásban való részesedése arányának megőrzésére irányul.

A GOP 2. prioritásának „**Vállalati szervezetfejlesztés, korszerű folyamatmenedzsment ösztönzése**” címet viselő intézkedése a virtuális tér lehetőségeit igyekszik elérhetővé tenni a vállalkozások számára az alkalmazások, intelligens üzleti megoldások, valamint az e-kereskedelem és egyéb e-szolgáltatások bevezetéséhez való hozzájárulással, de támogatja a minőség- környezet és egyéb irányítási rendszerek bevezetését is. Mindezzel az intézkedés keretei között meghirdetendő konstrukciók a Stratégia „Vállalkozói infrastruktúra fejlődése” célkitűzéséhez járulnak hozzá.

4.4. A GOP 2. prioritásában megjelent pályázatok alakulása

A 2. prioritásban szintén a vállalkozói infrastruktúra növelése céljához kapcsolódó intézkedések jelentek meg, azonban nem csupán az üzleti, illetve az IKT-infrastruktúrát illető beruházások voltak támogathatók, hanem az ingatlanberuházások, a szabványok bevezetése és az egyéb jellegű eszközbeszerzések is. Utóbbival a prioritás a termelékenység növekedésének horizontális céljához járulhat hozzá. Egyes pályázatok esetében (pl. 2.1.1/B) a HR-fejlesztések, az eszközbeszerzéshez kapcsolódó know-how megvásárlása, valamint az új eszközhöz kapcsolódó betanítás támogathatósága a vállalkozói tudás növelésének célját segítheti elő. Egyes pályázatok a foglalkoztatáshoz kifejezetten a foglalkoztatáshoz kapcsolódó horizontális célt támogatják, így például a 2.1.3. Azáltal, hogy több pályázat a piacra jutást is támogatta, feltételezhető, hogy a tervezők közvetlenül a Kkv Stratégiában megjelölt „stratégiai célhoz” kívántak hozzájárulni, tehát a kkv-k által megtermelt bruttó hozzáadott érték részarányának növekedéséhez a gazdaságban.

A nagy népszerűségnek örvendő **GOP 2.1.1/A „Mikro- és kisvállalkozások technológiafejlesztése”** pályázat keretében technológiai fejlesztést eredményező eszközbeszerzést lehet támogatni. A támogatás mértéke a vállalkozás székhelyétől szolgáló régiótól függ (50-70 százalék), maximuma pedig folyamatosan növekedett 10-ről 20, majd 2009-ben 50 millió forintra. Ezt követően 2010-ben a támogatás maximális összege ismét 20 millió forintra csökkent. 2009-től az eszközbeszerzésen túl támogathatóvá váltak egyéb tevékenységek is: információs technológia fejlesztés (hardver, szoftver), domain név regisztráció és ehhez kapcsolódó honlap készítés, valamint minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetése és tanúsítása. A feltételek. A vállalandó kötelezettségek száma és mértéke (árbevétel-növekedés) csökkent 2008-ra, majd emellett, hogy 2009-től már a csökkenés maximális mértékére is lehetett vállalást tenni, a bázislétszám megtartása is az opciók között szerepelt. A konstrukcióra eredetileg csak mikro- és kisvállalkozások, szövetkezetek és egyéni vállalkozók pályázhattak, ez a kör 2009-ben a középvállalkozásokkal bővült, számukra azonban 20 százalékkal alacsonyabb a támogatási intenzitás. A 2007–2008-as akciótervvel szemben ekkortól már automatikus eljárásrendet alkalmaznak. 2010-től valamelyest szigorodtak a feltételek, és ismét a

növekedésre lehetett vállalat tenni a bázislétszám megtartása mellett. A 2011–2013-as akcióterv szerint ismét csak a mikro- és kivállalkozások támogathatók, a támogatási intenzitás maximuma pedig 40 százalék, a pályázható tevékenységek köre azonban nem változik.¹⁵

A **GOP 2.1.1/B „Komplex technológiafejlesztés kkv-knak”** egyfordulós pályázat keretében 2007-től mikro-, kis- és középvállalkozások voltak támogathatók, az előbbi két kategória 20 százalékkal magasabb támogatási intenzitással, 2009-től azonban a középvállalkozások számára is 10 százalékkal nőtt a támogatási intenzitás. Emellett a 2009-es kiírásban már lényegesen nagyobb a megpályázható összeg, mint korábban 5–50 millió helyett ebben már 20–150 millió forint. 2010-től a támogatási intenzitás településtől függően 10, illetve 20 százalékkal csökkent. A kötelezettségvállalások száma és mértéke a 2.1.1/A konstrukcióhoz hasonlóan alakult, tehát mindkettő csökkent 2008–2009-ben, majd 2010-ben az árbevétel-növekedési vállalat valamelyest szigorúbbá vált. A 2011–2013-as akciótervben ismét szerepel a konstrukció, 35 százalékos támogatási intenzitással és 10–100 millió forint összeggel. A támogatható tevékenységek köre a következő volt 2007-től, és az ÚSZT-ben sem változott:

- Eszközbeszerzés
- Az eszközbeszerzéshez kapcsolódó infrastrukturális és ingatlanberuházás
- Piacra jutás támogatása
- Vállalati HR-fejlesztés a projekthez kapcsolódóan
- Tanácsadás igénybevétele
- Információs technológia fejlesztés
- Az eszközbeszerzéshez kapcsolódó gyártási licenc, gyártási know-how beszerzések
- Minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetése és tanúsíttatása
- Eszközbeszerzéshez kapcsolódó ingatlan bérleti díja a megvalósítás időszakában

A pályázat márciustól beadható, a támogatási összeg végül 15–100 millió forintig terjed. Újításnak tekinthető, hogy a létszám megtartása mellett a személyi jellegű ráfordítások adott mértékű növelésére is lehet vállalat tenni.

A **GOP 2.1.1/C „Komplex vállalati technológiafejlesztés”** egyfordulós pályázat esetében szintén a fenti tevékenységek voltak támogathatók, azonban nem csak kkv-k esetében, noha számukra nagyobb támogatási intenzitással. További különbség, hogy e pályázat keretében magasabbak voltak az elnyerhető támogatási összegek, a 2009-es kiírásban például 100–400 millió forintig terjednek, 2010-ben pedig már 150–400 millió forintos támogatási összeggel hirdették meg. A legújabb akciótervben azonban nem szerepel a pályázat.

¹⁵ A pályázat elnevezése ennek ellenére „Egyszerű technológiafejlesztés”-re változott.

Az Új Széchenyi Terv GOP akciótervében jelenik meg a **GOP 2.1.1/M** pályázat, amely a 4. prioritásban szereplő mikrohitellel kombinálja a technológiafejlesztést, erre kizárólag mikrovállalkozások pályázhatnak. A támogatható tevékenységek között az A komponenstől eltérően az ingatlanfejlesztés is szerepel. Az Új Széchenyi Mikrohitel összege 1–8 millió forint, a szükséges önerő pedig 10 százalék.

A **GOP 2.1.2** egyfordulós eljárásrendű konstrukció három komponense (B, C, és D) alapján szintén az előző 9 tevékenység valamelyikét tartalmazó komplex beruházások voltak támogathatók 2007-től a hátrányos helyzetű kistérségekben. A B komponens kizárólag mikro-, kis- és középvállalkozásoknak szólt, 5–50 millió forintos támogatási összeggel. A C komponens esetében a nagyobb vállalkozások is támogathatók voltak, ennek megfelelően a támogatási összeg 50–500 millió forint volt, a D komponens pedig az induló vállalkozásokat támogatta, 10–500 millió forintos támogatási összeggel. 2008-tól az első két komponens keretében már csak a leghátrányosabb helyzetű térségekben működő kkv-k támogathatók, és a támogatás összege is megnőtt.¹⁶ A 2.1.1 konstrukcióhoz hasonlóan 2009-től a 2.1.2 B és C komponensei esetében is csökkent a kötelezettségvállalások száma és mértéke. Ekkortól már elegendő volt vagy egy bizonyosnál nem nagyobb mértékű csökkenést, vagy a bázislétszám megtartását vállalni. A 2011-es akciótervben már nem szerepel a konstrukció.

A **GOP 2.1.3**-as számú konstrukciója eredetileg a „**Nemzetközi szolgáltató központok létrehozása**” nevet viselte, azonban az ilyen központok létrehozása esetében csak ez ezekhez kapcsolódó új munkahelyek voltak támogathatók. Noha nem volt kritérium arra nézve, hogy milyen méretű vállalat támogatható, a magas támogatási összeg és a 30 százalékos támogatási intenzitás alapján egyértelmű, hogy nagyobb vállalatoknak szólt. 2009-től megváltozott névvel futott az egyfordulós konstrukció, a támogatható tevékenységek köre is kibővült,¹⁷ és 1,5 milliárd forintra nőtt az elnyerhető összeg a korábbi 500 millióról, az intenzitás pedig legfeljebb 35 százalékosra. Az új munkavállalók foglalkoztatásán túl mindazonáltal csak az eszközbeszerzések és informatikai fejlesztések váltak önállóan támogathatóvá a 2009-től támogatható tevékenységek közül, a többi csak ezeket egészíthette ki. A 2009-es útmutatóban szerepel, hogy a hátrányosabb helyzetű régiókban lévő, valamint a mikro-, kis- és középvállalkozások esetében magasabb lehet a támogatási intenzitás. A 2011-es kiírásban már „**Komplex technológiafejlesztés és foglalkoztatás**” néven szerepel a 2.1.1/C komponens beolvasztásával, azonban a támogatható tevékenységek köre gyakorlatilag nem változott, a munkahelyteremtés mellett a többi pedig csak kiegészítő jelleggel bírhat. A 2.1.1/B-hez hasonlóan e pályázat esetében is megjelent egy újítás, miszerint a bázislétszám megtartásán mint kötelező vállaláson túl a 2011-es pályázat esetében már választani lehet, hogy vagy új munkahelyek teremtésére, vagy a személyi jellegű ráfordítások növelésére tesz vállalást a pályázó. A támogatási összeg a korábbi 200–1500 millió forintról 100–1000 millió forintra csökkent.

Az egyfordulós **GOP 2.1.4 „Környezetvédelmi szempontú technológiai korszerűsítés”** eredetileg kizárólag kkv-knak szólt. A 2008-as kiírásban a támogatási

¹⁶ A B komponensé 10–150 millió forint, a C komponensé 150–500 millió forint lett.

¹⁷ „Magas foglalkoztatási hatású projektek komplex támogatása” – a munkahelyek létrehozása mellett további 9 tevékenység támogatható (ld. GOP 2.1.1/B).

intenzitás a regionális hovatartozástól, illetve vállalatmérettől függött.¹⁸ 2009-et követően a konstrukció kettévált H és K komponensekre, melyek közül az előbbi a hulladékhasznosítási célú, az utóbbi a környezetközpontú fejlesztéseket támogatta. Innentől kezdve nincsen méretbeli megkötés a támogatottakat illetően, és a támogatási összeg maximuma is 50-ról 125 millió forintra, a H komponens esetében pedig 1 milliárd forintra nőtt. A támogatási intenzitás ekkor már nem függött a regionális elhelyezkedéstől, azonban a nagyvállalatok esetében 20 százalékkal alacsonyabb, mint a kkv-k egységesen 50 százalékos támogatási mértéke.¹⁹ A 2011-es akcióterv szerint ismét a mikro-, kis- és középvállalkozások támogathatóak, és 50 százalékról 35 százalékra csökken az intenzitás, noha a támogatási összeg 100–150 millió forintra nő.

A **GOP 2.2.1 „Vállalati folyamatmenedzsment támogatása”** célcsoportját az egyéni vállalkozók, a kkv-k és az érdekképviselők képezték, 2007-től kezdve az integrált vállalati/szervezeti, menedzsment rendszerek, üzleti intelligencia, távmunka rendszerek stb. voltak támogathatók. 2009-től normatívvá vált a pályázat, innentől kezdve a technológiafejlesztést eredményező beruházások és az információs technológia fejlesztés mellett az elektronikus kereskedelem, domain név regisztráció is támogathatóvá vált, azonban a támogatás maximális összege 20-ról 10 millió forintra csökkent. A vállalások is változtak az egyes években történő meghirdetések alkalmával. Míg 2008-tól a korábbi meghirdetéssel ellentétben a támogatás nagyságához kötötték az üzemi eredmény növekedésére vonatkozó vállalást, 2009-től ez a mutató, tehát a vállalandó üzemi eredménynövekedés/támogatás arány csökkent. Emellett 2009-től az elektronikus kereskedelemről származó árbevétel mennyiségére is lehetett vállalást tenni. A 2011-es akciótervben már „IKT fejlesztés” néven szerepel a továbbra is automatikus konstrukció, melynek keretében a hardver- és szoftverbeszerzések, valamint a tanácsadás támogathatók.

A 2011–2013-as akciótervben szerepel egy új konstrukció **GOP 2.2.4 „Kkv munkahelyteremtés”** néven. Ez a tervek szerint egy normatív pályázat lesz, melynek keretében a mikro- és kisvállalkozók bérköltségét illeti meg a támogatás.

4.5. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 3. prioritása

A GOP 3. prioritásában (A **modern üzleti környezet erősítése**) szintén találhatóak az infrastruktúra fejlesztését célzó intézkedések, melyek közül az egyik a **„Korszerű kommunikációs infrastruktúra”** nevet viseli. Ennek keretei között a szélessávú infrastruktúra kiépítése támogatandó, a célcsoportot pedig az elektronikus hírközlési tevékenységet folytató gazdasági társaságok képezik. Szintén a vállalkozói infrastruktúra fejlesztésének célkitűzését szolgálja a **„Logisztikai központok fejlesztése”** intézkedés, mely az intermodális, regionális hatáskörű logisztikai központok komplex szolgáltatásfejlesztését jelöli ki támogatható tevékenységként.

Kifejezetten a vállalkozói tudás növelését célozza a GOP 3. prioritásának **„Vállalkozások részére befektetés-ösztönzési és piacfejlesztési tanácsadás, szolgáltatás nyújtása”** címet viselő intézkedése, melynek keretében kiemelten a mikro- és kisvállalkozások számára terveztek üzleti, piacfejlesztési, befektetés-ösztönzési tanácsadást, a pénzügyi közvetítőknek pedig oktatási programokat biztosítani.

¹⁸ A középvállalkozások esetében ez 10 százalékkal alacsonyabb volt.

¹⁹ Ez korábban a Nyugat-Dunántúlon kívüli konvergencia régiókban nagyobb volt 10-20 százalékkal, tehát e téren csökkenés volt tapasztalható.

4.6. A GOP 3. prioritásában megjelent pályázatok alakulása

Az ebben a prioritásban megjelent pályázatok döntő többsége a vállalkozói infrastruktúrát támogatta, mint például a logisztikai központok vagy a hálózati infrastruktúra fejlesztése. Emellett a vállalatok „nemzetköziesedésének” horizontális céljához közvetlenül hozzájáruló pályázat is megjelent (3.3.1), valamint az ÚSZT akciótervében szerepel egy kifejezetten a piacra jutást támogató automatikus konstrukció. Utóbbi esetében kérdéses az illeszkedés a GOP 3. prioritásába, hiszen a prioritásban eredetileg csak a vállalkozásoknak nyújtott különböző szolgáltatások, tanácsadás és befektetésösztönzés szerepeltek – melyek leginkább a vállalkozói tudás növelését célozhatják, nem pedig közvetlenül a piaci részesedés növelését.

A **GOP 3.1.1 „Hálózati infrastruktúra létrehozása”** egyfordulós pályázat kizárólag a 2007–2008-as akciótervben szerepelt. A támogatás alapját a szélessávú infrastruktúra kiépítése jelentette a pályázati útmutató mellékletében megjelölt kistérségekben. A kis- és középvállalkozások esetében magasabb volt a támogatási intenzitás (20, illetve 10 százalékkal), a támogatás összege 10–500 millió forint lehetett. Feltehetően e helyett szerepelt a 2009–2010-es akciótervben a **3.1.2. „Szélessávú körzethálózati fejlesztések támogatása”**, melynek eljárásrendje vagy kiemelt, vagy egyfordulós lett volna, azonban végül a felhívás nem jelent meg. A 2011-es akciótervben ismét szerepel a kiírás, noha alacsonyabb támogatási összeggel.²⁰

Az egyfordulós **GOP 3.2.1 „Logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztése”** keretében eszközbeszerzés, a szolgáltatáshoz kapcsolódó infrastrukturális és ingatlanberuházás, információs technológia fejlesztések, a piacra jutás, HR-fejlesztés, tanácsadás igénybevétele, minőség-, környezet és egyéb irányítási rendszerek bevezetése volt támogatható az adott projekthez kapcsolódóan. A pályázat egyik céljaként emelik ki, hogy a regionális logisztikai központok szolgáltatásainak fejlesztésével a hazai kkv-k versenyképessége javuljon, és megemlíthető, hogy a támogatási intenzitás a kkv-k esetében magasabb. A támogatási intenzitás regionálisan, illetve a támogatott tevékenységtől függően szintén eltérő volt, hiszen míg intermodális logisztikai központokra 50 százalékos, addig a regionális központokra 35 százalékos intenzitással volt nyerhető támogatás. Ennek megfelelően a támogatás lehetséges összege is nagyobb volt az intermodális központok esetén. 2009-ben kisebb változások következtek be: a regionális logisztikai központok támogatási intenzitása 5 százalékkal nőtt, valamint mindkét típusú fejlesztésre vonatkozó kötelezettségvállalások enyhültek.²¹ 2011-ben ismét megjelent a kiírás, és a korábbiakhoz hasonlóan intermodális, valamint regionális logisztikai központok fejlesztése támogatható a korábbiakkal megegyező vállalatok mellett, illetve innentől kezdve elszámolhatóvá válik a beruházások előkészítése is.

A **GOP 3.3.1 „Befektetésösztönzés és üzletfejlesztés”** egy 2008-as kiemelt projekt volt, melynek keretében az ITD Hungary vállalkozások számára megvalósított nyújtott tanácsadási, információ-nyújtási tevékenységét támogatták. A támogatható tevékenységek között szerepelt a befektetési promóció (pl. konferenciákon és kiállításokon való részvétel, tanulmányok, adatbázisok készítése), projektmenedzsment (pl. tanácsadói képzések, befektetés-ösztönzési, partnerkeresési tevékenységek), illetve különböző

²⁰ 600–18000 M Ft helyett 500–3000 M Ft-ig terjed.

²¹ Intermodális központok esetén a támogatás/ intermodális áttétel arány nőtt és az árbevétel-növekmény/támogatás arány csökkent, regionális központok esetén pedig szintén az utóbbi arány csökkent.

szolgáltatások fejlesztése, valamint az irodahálózatba és az informatikai hálózatba történő beruházások.

A 2011-es GOP akciótervben a 3-as prioritást keretei között megjelent három új pályázat. Ezek közül az egyik a **3.3.2 „Versenyképességi program”** egyfordulós/kiemelt konstrukció, melyre bármilyen méretű vállalkozás pályázhat. A **3.3.3** konstrukció (25–1000 millió forint támogatási összeg) egy automatikus pályázat, amely a tervek szerint a kkv-k piacra jutását támogatja majd, 1 és 10 millió forint közötti támogatási összeggel. A harmadik konstrukció a **3.5.1 „Esélyegyenlőségi célcsoportok a gazdaságban”** nevet viseli. Erről annyit lehet tudni, hogy eljárásrendje automatikus, és bármilyen méretű vállalkozás pályázhat a viszonylag kis összegű (1-10 millió forintos) támogatásokra, amelyek eszközbeszerzés, képzés, tanácsadás és ingatlanfejlesztés esetén vehetők igénybe.

A **GOP 3.4.1 „SaaS központok támogatása”** névvel ellátott konstrukció 2009-ben jelent meg, célja pedig a kkv-k számára informatikai alkalmazásokat szolgáltatásként nyújtó központok létrehozása.²² A támogatható tevékenységek között a különböző vállalatirányítást, ügyfélkezelést, ügyintézés stb. támogató szolgáltatások nyújtása, illetve az ezekhez kapcsolódó beszerzések, fejlesztések, menedzsment és marketing tevékenység. A konstrukció 2011-ben ismét elindul²³, az akcióterv szerint a legmagasabb támogatási intenzitás 50-ről 40 százalékra csökken, a támogatás lehetséges összegében azonban csak kisebb változás észlelhető.²⁴

4.7. A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 4. prioritása

A Gazdaságfejlesztési Operatív Program 4. prioritásában, illeszkedve a Kkv Fejlesztési Stratégiához, megjelenik a mikrofinanszírozás célközönségeként a vállalkozások azon rétege, amely hitelképes, de nem bankképes, tehát méretgazdaságossági (hitelek nagysága) vagy a gazdálkodási történet rövidege miatt nem képes hitelhez jutni. A garanciakonstrukcióval a fedezetet biztosítani nem képes, a kockázati tőkealap társfinanszírozásával pedig a kifejezetten nagy növekedési potenciállal rendelkező, valamint a magvetőtőke fogadására alkalmas spin-off és a technológiaintenzív start-up vállalkozásokat célozzák az Operatív Programban. Ezek alapján elmondható, hogy a GOP 4. prioritásában változatlan formában jelennek meg a Kkv Stratégiában szereplő, vállalkozások finanszírozásának javítását célzó eszközök.

4.8. A GOP 4. prioritásának pályázata

A GOP 4. prioritásának intézkedései elsősorban a kkv-k finanszírozásához, likviditásuk növeléséhez járulnak hozzá, mint az a Kkv Stratégiában és az OP-ban is szerepel. Az egyes intézkedések végső kedvezményezettjei között ezért a mikro-, kis- és középvállalkozások szerepelnek, azonban a pályázatok alakulásának nyomon követésével észrevehető, hogy a mikrovállalkozásokról valamelyest elterelődött a hangsúly az évek során, például a hitelkonstrukciók végső kedvezményezettjei körének kibővülésével vagy a viszontgarancia felső határának növelésével.

²² Ezeket ugyanis a KKV-k „házon belül” nem, vagy csak túl magas költségekkel lennének képesek megvalósítani.

²³ Több fentebb tárgyalt pályázattal egyetemben,

ld. http://www.nfu.hu/tarsadalmi_egyeztetesen_ot_gazdasagfejlesztest_tamogato_palyazati_kiiras

²⁴ Korábban 50–300, 2011-től 30–350 M Ft.

A GOP 4.1 konstrukció a 2007–2008-as akciótervben „Mikrohitel program mikrofinanszírozó szervezetek és hitelintézetek részvételével” néven szerepel, a végső kedvezményezettek pedig a 25-30 pénzügyi közvetítőn keresztül elért mikrovállalkozás. A mikrohitel program 2008 januárjában elindult, azonban a 2009–2010-es akciótervben már tágabb kedvezményezetti kört fogalmaz meg²⁵: e szerint 70-75 pénzügyi közvetítőn keresztül kívának 12200 kkv-t elérni, tehát már nem csak a mikrovállalkozások jelentik a hitelek „célközönségét”. Ennek megfelelően megjelent az Új Magyarország Kis- és Középvállalkozói Hitel, valamint az Új Magyarország Forgóeszköz Hitel is, melyek közül az előbbit már 2008 novemberében meghirdették a 4.1. „C” komponenseként.²⁶ A Mikrohitel Program feltételeit még 2008 szeptemberében enyhítették, például a hitelintézeti finanszírozók számára kamatplafont vezettek be, a forgóeszköz hitelek futamidejét 1 évről 3 évre növelték, és csökkentették az önerőt is. 2009-ben jelent meg a pályázat a Forgóeszközhitel Program közvetítőinek kiválasztására, mely mikro-, kis- és középvállalkozásoknak egyaránt szólt. A hitelprogram 2010. december 31-ével lezárult.²⁷ Az Új Széchenyi Terv keretében jelent meg a fentebb már bemutatott kombinált mikrohitel, melynek célközönségét szintén a mikrovállalkozások képezik, a felvehető hitelösszeg azonban alacsonyabb: 6–10 millió helyett 1–8 millió forint. Szintén említendő még az Új Széchenyi Hitel, melynek felvevői mikro- és kisvállalkozások lehetnek, a felvehető hitelösszeg pedig a közvetítő szervezettől függően 50 millió forintig terjedhet.²⁸ Az igénylőkkel szembeni kritérium az árbevétel 200 millió forintos felső határa, és a korábbiakhoz hasonlóan felvehető beruházási és forgóeszköz hitel egyaránt. Újdonságnak tekinthető, hogy az Új Széchenyi Hitelek közvetítőinek szóló pályázati felhívásban már szerepel a végső kedvezményezetteknek kihelyezett hitelre vonatkozó 9 százalékos kamatplafon, valamint maximum 50 ezer forintban határozták meg a közvetítő által kiszabható tranzakciós díjat.

A GOP 4.2 eredetileg „Portfoliógarancia program” néven szerepelt a 2007–2008-as akciótervben. E szerint 8-10 pénzügyi közvetítő útján 10000 vállalkozás lett volna a kockázatmegosztás végső kedvezményezettje, a 2009–2010-es akciótervben azonban már 40-45 közvetítő szerepel és mindössze 1800 kedvezményezett. A konstrukció végül Új Magyarország Hitelgarancia Program néven indult el 2009-ben, melynek keretében az MV Zrt. biztosított kezességet maximum 200 millió forint hitelösszegig, 10 éves futamidőre, legfeljebb a garantált követelés 80 százalékáig.²⁹ A programba folyamatosan csatlakozhattak be a pénzügyi közvetítők 2009 novemberéig, azonban időközben az akciótervek alapján láthatóan csökkent az intézkedés kerete (59 milliárdról kb. 25 milliárd forintra). Az ÚSZT akciótervében jelzik, hogy a garanciaprogram keretét növelni kívánják a GOP 4. prioritásába való átcsoportosítással. 2011-ben a 4.2 konstrukció valamelyest átalakult, ugyanis megjelent az Új Széchenyi Visszontgarancia pályázati felhívása,³⁰ mely esetében a visszontgarancia felső határa

²⁵ GOP 4.1 „Hitelprogram mikrofinanszírozó szervezetek és hitelintézetek és pénzügyi vállalkozások részvételével”

²⁶ A komponens: mikrohitelprogramok mikrofinanszírozó szervezetek részvételével, B komponens: mikrohitelprogramok hitelintézetek részvételével.

²⁷ <http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ib2f0060690c748d5122208be9570780>

²⁸ Vállalkozásfejlesztési alapítványok esetében 10 M Ft, pénzügyi vállalkozások és hitelintézetek esetében 50 M Ft.

²⁹ <http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ic2b0f6c6d03852c1148a0f650feb225>

³⁰ <http://www.nfu.hu/content/7711>

immáron 500 millió forint, a pályázati felhívás szerint azonban nem növekedett az intézkedés kerete (továbbra is 25 milliárd forint).

A 2007–2008-as akciótervben szereplő GOP 4.3 „Közösen létrehozott kockázati tőkealapok” végül nem indult el 2008-ban, csak a szakmai előkészítés történt meg (*GOP IH* [2009]). A pályázási folyamatot egyszer már 2009. június 8-án eredménytelennek nyilvánították, azonban a konstrukció végül elindult 2009 októberében. A létrehozott 45 milliárd forintos tőkealapban 31,5 milliárd forint ún. Jeremie-s forrás, a többi tőke pedig a pályázaton nyertes 8 tőkealap-kezelőtől származik. A kedvezményezettek száma így a 2007–2008 és a 2009–2010-es akciótervekben eltérő: a résztvevő pénzügyi közvetítők száma 3-ról 7-re, a kedvezményezett vállalkozásoké pedig 6-ról 100-ra emelkedett.

4.9. A Társadalmi Megújulás Operatív Program 2. prioritásának kkv-kat érintő intézkedései

A TÁMOP 2. prioritása („Az alkalmazkodóképesség javítása”) többek között azt célozza, hogy „a gazdasági, technológiai, társadalmi változásokat időben felismerjék a vállalatok és más szervezetek és azokra reagálva megőrizték, javítsák pozíciójukat, ezáltal megtartsák foglalkoztatottaikat, további munkahelyeket hozzanak létre”. Ebből adódóan két olyan intézkedés található, amely megfeleltethető a Kkv Stratégia vállalkozói tudással kapcsolatos célkitűzésének. Az egyik a „Képzéshez való hozzáférés segítése”, melyben szerepel a munkahelyi képzés, technológiaváltáshoz való alkalmazkodás, a vállalkozói készségek és tudás fejlesztésének támogatása, illetve a környezetgazdálkodással kapcsolatos ismeretek elterjesztésének ösztönzése is, kiemelten a kkv-k és foglalkoztatottaik körében. „A szervezetek alkalmazkodóképességének növelése” intézkedés konstrukciói a Program szerint a vállalatok, gazdaság- és foglalkoztatáspolitikai szereplők, szociális partnerek együttműködésére és együttes cselekvésére építenek. Az intézkedésben tervbe vett támogatások „a szerkezetváltási folyamatokhoz kapcsolódó munkaerő-piaci programokat, köz- és a versenyszférában létszámleépítéssel érintett ágazatok dolgozóinak átképzését, speciális, kihelyezett foglalkoztatási szolgáltatások, tanácsadás biztosítását” célozzák.

4.10. A TÁMOP 2. prioritásának kkv-kat érintő pályázatai

A TÁMOP megfelelő pályázatai a programnak megfelelően a vállalkozások alkalmazottjainak és vezetőinek képzését támogatják, ezzel a Kkv Stratégia vállalkozói tudás növelésére vonatkozó céljának mindkét rész céljához hozzájárulva. A recessziót követően megjelent 2.3.3 konstrukció kapcsán azonban a foglalkoztatással kapcsolatos horizontális cél támogatása is megjelent az Operatív Programban, és szintén ezt a célt érvényesíthetik az ÚSZT-ben szereplő 2.4.3 és 2.4.5 pályázatok. Mivel azonban a 2.3.3 esetben a 250 főnél kevesebbet foglalkoztató, a 2.4.5 esetén pedig bármely nagyvállalat pályázhat, a kkv-kra vonatkozó horizontális cél érvényesítése itt feltehetően kisebb jelentőséggel bírt, mint a foglalkoztatási szint növelése.

A TÁMOP-ban található konstrukciók közül a **2.1.3, „Munkahelyi képzések támogatása, mikro- és kisvállalkozások számára”** alapján az adott képzéseken a cégek határozatlan idejű munkavállalói, vezető tisztségviselői, illetve a segítő

családtagok vehettek részt. A 2007-ben automatikus eljárásrendben elnyerhető támogatás összege 1–25 millió forint lehetett, mértéke az elszámolható költségek legfeljebb 90 százaléka³¹, az önrész pedig ennek megfelelően legalább 10 százalék. A támogatható képzések témái a következők lehettek:

- szakmai képzés és az Európai Unióval kapcsolatos képzések, amennyiben azok a vállalkozás létesítő okiratába a pályázat benyújtásakor bejegyzett tevékenységi körökhöz kapcsolódnak,
- a vállalkozás működésével kapcsolatos képzések (pénzügyi, számviteli, adó, vám, társadalombiztosítási stb.),
- idegen nyelvi képzés,
- számítástechnikai, informatikai képzés,
- munka- és egészségvédelem,
- vezetőképzés a vállalkozás vezető tisztségviselői és középvezetői számára (azzal a feltétellel, ha a fentiek közül is szerepel egy).

A 2009-ben megjelent, még a 2007–2008-as akciótervben szereplő **TÁMOP 2.1.4 „Munkahelyi képzések támogatása – ernyőszervezeteken keresztül”** a támogatás mértéke az elszámolható költségek 100 százalékát tette ki, összege pedig 100–300 millió forintig terjedt. Az egyfordulós eljárás keretében kiválasztott ernyőszervezetek feladata az volt, hogy a tagjai és a helyi vállalkozók körében végzett szükségletfelmérést és a képzők kiválasztását követően bevonja a vállalkozások munkavállalóit a programba. Keretében szakmai, az Európai Unióval kapcsolatos, a vállalkozás működéséhez kötődő, környezetgazdálkodással kapcsolatos vagy idegen nyelvi képzések voltak támogathatók. A pályázók körébe köztestületek, egyesületek, alapítványok, egyesülések, nonprofit gazdasági társaságok tartoztak.

A 2007-ben megjelent **TÁMOP 2.1.5 „Munkahelyi képzések támogatása kis- és középvállalkozások számára”** pályázat szerint ugyanolyan típusú képzések voltak támogathatóak, mint a 2.1.3. alapján, beleértve a környezetgazdálkodással kapcsolatos képzéseket is. Ezekben a határozatlan idejű munkaszerződéssel rendelkező munkavállalók, valamint a vezető tisztségviselők vehettek részt. A támogatás összege 10–50 millió forint lehetett, intenzitása pedig 70 százalék,³² és a 2.1.3-mal ellentétben a pályázat esetében egyfordulós eljárásrendet alkalmaztak, és az önrész is magasabb, 20–30 százalék volt.

2009-től a TÁMOP 2.1.3.-at három komponensre osztották volna az akcióterv szerint, de végül azok nem jelentek meg. Az A, B és C komponensek a mikro- és kis, a közepes, valamint a pólusakkreditációval rendelkező vállalkozásokat támogatták volna, és az intézkedés eljárásrendje (így az összes komponensé) normatívként van feltüntetve a 2009–2010-es akciótervben. Az ÚSZT TÁMOP akciótervében ismét szerepel a konstrukció, melynek két komponense már meg is jelent. Az „A” alapján a mikro- és kisvállalkozások, a „B” szerint pedig a középvállalkozások munkahelyi képzései támogathatók. Az „A” keretében legfeljebb 5 millió forint, a „B” esetén pedig 1–50 millió forint támogatás nyerhető el, mindkét komponens esetében a maximum 80

³¹ 80 százalék, illetve hátrányos helyzetűek képzése esetén plusz 1 százalék személyenként (legfeljebb +10 százalék).

³² Ezt hátrányos helyzetű munkavállalóknak nyújtott képzés esetén 80 százalékra lehetett növelni.

százalékos intenzitás érvényesülésével. A korábbiakkal ellentétben az Európai Unióval kapcsolatos, valamint a vezetőknek szóló képzések nem szerepelnek a támogatható tevékenysége között. Az eljárásrend az „A” komponens, tehát a mikro- és kisvállalkozások pályázatai esetében továbbra is automatikus. Az új pályázatoknál a korábbiakkal ellentétben a „támogatás feltétele az Új Széchenyi Terv meghatározott, gazdaságfejlesztési pályázati kiírásokban benyújtott pályázat pozitív támogatási döntése.”

2009-ben a recesszió foglalkoztatási hatásainak ellensúlyozása érdekében jelent meg a **TÁMOP 2.3.3/A „Munkahelymegőrző támogatás munkaidő-csökkentéssel és képzéssel kombinálva”** normatív pályázat, melynek kedvezményezettjei a mikro-, kis- és középvállalkozások, valamint a 250 főnél kevesebbet foglalkoztató nagyvállalkozások voltak. A támogatás akár önrész nélkül is igénybe vehető volt (ún. „átmeneti támogatás” címen), amennyiben az más konstrukciók keretében nyújtott támogatásokat is beleszámítva nem érte el az 500 ezer eurós értékhatárt. Egyéb esetben a képzési támogatás intenzitása 60-80 százalék lehetett, vállalatmérettől,³³ valamint attól függően, hogy a képzésbe bevontak-e hátrányos helyzetű vagy fogyatékkal élők. A konstrukció keretében egyfelől maguk a képzések (szakképzés, munkaerő-piaci kompetenciák), másfelől azok személyi jellegű költségek voltak támogathatók, amik a képzés miatt a munkából való kiesés idején felmerülnek (bér, közterhek).

Az Új Széchenyi Terv TÁMOP akciótervében szerepel a **2.3.4 „5-ről a 6-ra program”**, melynek kedvezményezettjei mikro-, kis- és középvállalkozások. Ennek keretében is a foglalkoztatás támogatható, a GOP 2. prioritásának intézkedéseivel összehangolva, az adórendszerbe beépítve. Szintén az ÚSZT akciótervében szerepel a 2.4.5. „A munka és a család összehangolását segítő intézkedések” elnevezésű pályázat, melynek keretében a tervek szerint a kkv-k innovatív kezdeményezései is támogathatók lesznek.

4.11. A változások összefoglalása

A Gazdaságfejlesztési Operatív Programban végbement változások közül kiemelő, hogy az igényelhető előleg mértéke minden pályázat esetében 40 százalék lett, azokban az esetekben is, ahol korábban nem volt lehetőség előleg igénylésére (pl. 2.1.1/A), de annak mértékét 2010-től 25 százalékra csökkentették. Emellett a prioritásokon belül is megfigyelhetőek bizonyos tendenciák. A GOP 1. prioritásában a legtöbb konstrukció eredetileg csak a kkv-k körét támogatta, 2009-től azonban már bármilyen méretű vállalat pályázhatott. Ezzel összefüggő az, hogy több pályázat esetében lényegesen nőtt a támogatási összeg lehetséges mértéke. A pályázatok nagy részénél megfigyelhető emellett az önrész csökkenése a korábbi 25-ről 10 százalékra. Az ÚSZT akcióterve alapján sok konstrukció nem jelenik meg ismét.

A GOP 2. prioritása esetében elmondható, hogy több konstrukció esetében nőtt 2009-től az elnyerhető támogatási összeg, valamint a támogatható tevékenységek köre is. Bizonyos pályázatok esetében a pályázók köre is kibővült a nagyobb méretkategóriákkal, például a 2.1.1/A a középvállalkozásokéval, a 2.1.4 pedig a nagyvállalatokkal. Több pályázat esetében 2009-től az eljárásrend is az egész programra jellemző egyfordulósból normatívvá vált. A kötelezettségvállalást is tartalmazó

³³ Mikro- és kisvállalkozások számára 80 százalékos, középvállalkozások számára 70 százalékos támogatási intenzitással.

pályázatok esetében ezek enyhüléséről lehet beszélni mind számukban, mind mértékükben, de 2010-től az árbevételek csökkenése helyett ismét a növekedésre kellett vállalatot tenni. Az ÚSZT akcióterve alapján elmondható, hogy a pályázók köre ismét a kkv-kra, illetve kifejezetten a mikro- és kisvállalkozásokra szűkül.

A GOP 3. prioritása esetében mindössze egy olyan pályázat van, amelyet 2007 óta rendszeresen meghirdettek, ez pedig a logisztikai központok fejlesztése (3.2.1.), amely esetében nem történt nagymértékű változás. Az ÚSZT akciótervében megjelenő 6 pályázat közül 3 új, és az újak közül egyik sem egyfordulós eljárásrendű (egy kiemelt, két automatikus). Elmondható tehát, hogy 2011-től nagy változásokon esik át az eddig kevés pályázatot tartalmazó prioritás.

A 4. prioritásban nehézségek adódtak a konstrukciók elindulásával, illetve az intézkedések elnevezései is változtak. Az átcsoportosítások következtében 2009–2010-es időszakra a keretek jelentős változásáról lehet beszélni. Ugyanettől az évtől kezdve a végső kedvezményezettek köre is bővült azáltal, hogy a 4.1 keretében újabb típusú és kis-, illetve középvállalkozásoknak szóló hitelkonstrukciókat is meghirdettek, azonban a várható végső kedvezményezettek száma csökkent. A 4.3 esetében mind a közvetítők, mind a tervezett végső kedvezményezettek köre bővült, és feltehetően ez a célja annak is, hogy a viszontgarancia konstrukció felső határát megemelték, valamint kereteinek bővítését helyezték kilátásba.

A TÁMOP esetében a munkahelyi képzések támogatását eredetileg célcsoportonként külön konstrukciók tartalmazták, melyek közül azonban csak egy indult el az első időszakban. A 2009–2010-es akcióterv már egy konstrukcióba összevonva tartalmazza a különböző célcsoportokra vonatkozó pályázatokat, azonban végül csak a korábbi elnevezésűek jelentek meg (tehát a 2.1.4 és a 2.1.5). 2011-ben végül megvalósult az, hogy a 2.1.3 két komponensére pályázhatnak az eltérő méretű vállalkozások. Ez a mikro- és kisvállalkozások esetében csökkenő támogatási intenzitáshoz és pályázható összeghez vezetett, a középvállalkozások esetében azonban a maximális pályázható összeg változatlan maradt, az intenzitás pedig növekedett.

5. AZ ÚJ SZÉCHENYI TERV VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI PROGRAMJÁBAN, ILLETVE A GOP LEGÚJABB PÁLYÁZATAIBAN TALÁLHATÓ ÚJÍTÁSOK ÖSSZEFOGLALÁSA

5.1. A Vállalkozásfejlesztési Programban szerepelő új intézkedések és azok leképezése a pályázati rendszerben

A kkv-kat célzó fejlesztéspolitika legújabb stratégiai dokumentuma, az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programja nemcsak az európai uniós, hanem az ilyen célra fordítandó hazai forrásokat is tartalmazza. Így megtalálható benne a Széchenyi-kártya, a fejlesztési adó visszatérítések, a minőségi jogszabályalkotás, valamint egyéb olyan eszközök, melyeket a Gazdaságfejlesztési Operatív Program, illetve többnyire a Kkv Fejlesztési Stratégia sem tartalmazott. A Vállalkozásfejlesztési Program emellett több korábbi ÚMFT prioritás pályázatait magában foglalja: a GOP 2–4. prioritásait, valamint a TÁMOP kkv munkahelyi képzést illető pályázatait. Fontos azonban kiemelni, hogy annak ellenére, hogy az 1. prioritásban is vannak kifejezetten a kkv-kat célzó eszközök, ezek nem a Vállalkozásfejlesztési, hanem a Tudomány – Innováció Programban kaptak helyet. Szintén említendőek a munkahelyteremtést célzó pályázatok, ezek ugyanis a Foglalkoztatási Programban kaptak helyet, annak ellenére, hogy az adott pályázat esetleg a GOP 2. prioritásában található.³⁴

Új elem a korábbiakhoz képest a „Vállalkozásélénkítési a kisvállalkozások előrelépéséért” alprogramban³⁵, hogy a kedvezményezett mikro- és kisvállalkozások az uniós forrásból érkező támogatást az adózási kötelezettségeik teljesítésére fordíthatják. Ez a konstrukció még nem elérhető, azonban a legújabb akciótervben feltehetően ez szerepel 2.2.4 „Kkv munkahelyteremtés” néven.

A mikro- és kisvállalkozások hitelezését szolgálják a „Kisvállalkozói mikrohitel” és a Széchenyi-kártya alprogramok. Az előbbihez a program automatikus állami garanciavállalást kötne, a Széchenyi Kártya alprogram pedig új elemeket is tartalmaz, mint pl. a vállalkozás-minősítési rendszer széleskörű használatát, illetve a faktoring alap létrehozását. Szintén a Széchenyi-kártya által megalapozott kkv vállalkozói piactéren alapul a vállalkozói üzleti kapcsolatok bővítése. Utóbbi a faktoring alap, illetve a minősítő rendszer szolgáltatásaival tervezik egybekötni, illetve el kívánják érni, hogy az elektronikus ügyintézés kibővítésével, vállalkozásfejlesztési pontok kialakításával csökkenjenek a kkv-k ügyintézésre fordított költségei. Mivel ezen intézkedések esetében nem pályázati eljárásokról beszélhetünk, az ÚSZT pályázatai között és akcióterveiben értelemszerűen nem találhatók meg.

A korábbiakhoz hasonlóan az ÚSZT-ben is megjelenik a kockázati tőkeprogram, ami az akciótervben ismét szerepel. Újdonság azonban, hogy a program tematikus, kitörési pontokhoz kapcsolódó, valamint regionális tőkealapok létrehozását is

³⁴ Ilyen a 2011–2013-as akciótervben már szereplő 2.2.4. „KKV munkahelyteremtés” című automatikus pályázat.

³⁵ A Vállalkozásfejlesztési Program „Vállalkozásélénkítés – a vállalkozói aktivitás növelése” című prioritása

tartalmazza. Az ÚSZT GOP akciótervében, mint fentebb leírtuk, megtalálható továbbra is 4.3. „Közösen létrehozott kockázati tőkealapok” néven, azonban a tematikus, regionális változatoknak egyelőre nem leltük nyomát.

Az ÚSZT-ben külön alprogramot szentelnek az élelmiszeripari vállalkozásoknak. A program szerint a Széchenyi hitelek, illetve a fejlesztési és együttműködési támogatások egy része kifejezetten az élelmiszeripart célozná, azonban az akciótervben nem szerepelnek ilyen “bontásban” a konstrukciók, a megjelent pályázatok között pedig nem szerepelnek kifejezetten az élelmiszeripart célzók.

Az ötletpályázatok támogatása szintén új elemnek tekinthető, hiszen eddig kisebb mértékű fejlesztések esetében nem fordult elő a kétfordulós pályázás. E konstrukcióban a pályázaton nem nyertes vállalkozások költségeit csökkentendő az első fordulóban csak egy egyszerűbb tervet kell beadni, és a továbbjutott ötletek esetében van lehetőség a részletes kidolgozásra. Az ötletpályázatok támogatása jelenleg nem található meg a GOP 2011–2013-as akciótervében.

Újdonságnak tekinthetők a “Szövetségben a vállalkozókkal a munkahelyteremtésért” című prioritásban versenyképességi szerződések, melyek komplex, az uniós támogatási típusokat kombináló fejlesztések megvalósítását tennék lehetővé a vállalkozói szövetségek számára. A konzorciumok által elnyerhető támogatás ágazati, illetve területi alapon szerveződő szövetségeknek szól, célja pedig egybevégt az ÚSZT átfogó céljával a foglalkoztatás bővítésével, ugyanis a szerződés egyik feltétele az 500 új munkahely teremtésére vonatkozó vállalás 2014-ig. A versenyképességi programban emellett előnyben részesítenék a kitörési pontokhoz kapcsolódó fejlesztéseket. Ez a konstrukció már megtalálható az ÚSZT-ben 3.3.2 “Versenyképességi program” néven, azonban további részletek nem ismertek.

A GOP akciótervben nem találtunk olyan, a Vállalkozásfejlesztési program megfogalmazása szerint kifejezetten a kitörési pontokhoz kapcsolódó fejlesztési támogatásokat, melyek a tervek szerint magasabb támogatási intenzitással rendelkeznének, illetve nagyobb léptékű fejlesztések esetén a hitelekkel lennének kombinálva, ezért ezek feltehetően később kerülnek kialakításra vagy más Operatív Programból érkeznek. Ellenben a GOP már megjelent technológiafejlesztési és innovációs pályázati esetében a kitörési ponthoz tartozás az elbírálásnál előnyt jelent, valamint a támogatási intenzitás meghatározásában is szereppel bír.

A Vállalkozásfejlesztési Program “Üzleti környezetfejlesztés” című prioritásában egyfelől a szabályozást és az intézményi környezet átalakítását tartalmazó intézkedéseket tartalmaznak az adminisztratív terhek csökkentése érdekében, másfelől pedig a különböző szervezetek, alapítványok stb. által végrehajtott, vállalkozói együttműködést és kultúrát erősítő programok, termékminősítő rendszerek kialakításának, inkubációt segítő szolgáltatások fejlesztésének támogatását. Mint fentebb láthattuk, ezek már korábban is jelen voltak a Gazdaságfejlesztési Operatív Programban. Újdonságnak tekinthető viszont a programban a franchise-hálózatok támogatása, amely az ilyen hálózatok kialakítását, bővítését, illetve az ezekhez való csatlakozást egyaránt tartalmazná. Ilyen jellegű pályázatot egyelőre nem találtunk az akciótervben. A lánc tartozások felgöngyöltése érdekében az “Üzleti környezetfejlesztés” prioritásban is szerepel a faktoring alap létrehozása, azonban az eddigiek alapján feltételezhető, hogy ezt nem a GOP-os forrásokból tervezték megvalósítani.

A kkv-k külpiazi megjelenését segítő új eszköz a kereskedőházak alapítása, melyet a program szerint a hazai és uniós források, valamint a banki finanszírozás együttes felhasználásával valósítanak meg. A program szerint a működést egy pilotprojekt keretében tesztelnék. Az ilyen intézmények elsődleges célja a kkv-król való gondoskodás az általuk a külpiacon értékesíthető termékek feltárásával, illetve az ilyen termékek iránt kereslettel rendelkező piacok felkutatása. Jelenleg kereskedőház-fejlesztési pályázat nem található meg az akciótervben, csupán a kkv-k piacra jutását támogató automatikus pályázat (GOP 3.3.3).

A Kárpát-medencei Térség Gazdaságfejlesztési Övezet alprogram megközelítése szintén újnak tekinthető, ugyanis a határon túl megvalósuló befektetéseket és magyar tulajdonú kkv-kat is támogatni kívánja az exporton túlmenően. Az alprogram a klaszterképződés, a stratégiai programelemek (pl. fürdőhely-fejlesztés, ipari ingatlanok, kiemelt közlekedési projektek), a szak- és felnőttképzés, illetve a hálózatokat segítő üzleti programok³⁶ támogatását is Kárpát-medencei léptékben kívánja megvalósítani, azonban kifejezetten ilyen tartalmú pályázatot egyelőre nem találtunk sem a GOP akciótervében, sem a Vállalkozásfejlesztési Program eddig megjelent pályázataiban között. Emellett szerepel az alprogramban a határ menti infrastruktúra és közlekedés fejlesztése is, noha ezek szintén nem voltak a Gazdaságfejlesztési Operatív Program célterületei, és csak közvetetten támogatják a vállalkozásokat.

5.2. Változások a korábbi pályázatokhoz képest

A GOP 2011–2013-as akcióterve esetében elmondható, hogy valamelyest csökkent a tervezett pályázatok száma, aminek oka, hogy az 1. és a 2. prioritás esetében jóval kevesebb pályázatot terveznek megjelentetni. A 3. prioritásban korábban viszonylag kevés konstrukciót jelentettek meg (a 2009–2010-es akciótervben például mindössze 3 szerepelt), ehhez képest az ÚSZT-ben jóval több szerepel, ezek pedig teljesen új konstrukciók. A 4. prioritással kapcsolatban elmondható, hogy az ÚSZT alapján is ugyanazon a „három lábon” áll, mint korábban.

A támogatási intenzitások az 1. prioritás K+F-hez kapcsolódó támogatásai esetében növekedtek, a 2. prioritás esetében azonban enyhe csökkenés figyelhető meg. Az újonnan megjelent pályázatok nagy része minden prioritásban a kkv-kat célozza, illetve több, korábban a nagyvállalatokra is kiterjesztett, 2. prioritásban szereplő pályázat ismét csak a kkv-nak szól. A 2.1.1/A-ra ismét csak mikro- és kisvállalkozások pályázhatnak, és nagy újdonságnak tekinthető a már megjelent 2.1.1/M, amely a 4. prioritás mikrohitelivel köti össze a vissza nem térítendő támogatást. A Széchenyi-tervben szereplő foglalkoztatási célnak megfelelően a vállalások a foglalkoztatás felé tolódtak el új típusú vállalás megjelenésével a 2. prioritásban, és a munkahelyteremtéshez kapcsolódó pályázat is szerepel az akciótervben (2.2.4 – Kkv munkahelyteremtés). Az új pályázatok egy kivételével automatikusak, ami erőteljes elmozdulást jelent, hiszen korábban az egyfordulós eljárásrend volt a jellemző. Az egyetlen új nem automatikus pályázat esetében felmerült, hogy kiemelt projekt lesz, ami szintén nem jellemző a GOP-ra.

³⁶ Egyesületek, szövetségek által megvalósított programok, pl. adatbázisok, információs szolgáltatások, jogsegély, marketing.

A 2011–2013-as GOP akcióterv néhány olyan elemet is tartalmaz, ami az Új Széchenyi Terv Vállalkozásfejlesztési Programjában nem található meg, ilyen a 2.1.1/M mikrohitellel kombinált támogatás mikrovállalkozások részére. Az akciótervben szereplő 3.3.3. „Kkv-k piaci megjelenésének támogatása” című pályázat mint eszköz ugyanilyen általános megfogalmazásban nem szerepelt a Vállalkozásfejlesztési Programban, azonban ott megtalálható az élelmiszeripari vállalkozások piacra jutásának támogatása, illetve az olyan programoké, melyek a vállalkozások piacokon, vásárokon való együttes megjelenését segítik. Az akciótervben szereplő 3.5.1 „Esélyegyenlőségi célcsoportok a gazdaságban” pályázat a vállalkozások eszközbeszerzéseit, valamint a képzést és a tanácsadást támogatja majd, tehát feltehetően a Vállalkozásfejlesztési Program keretében fog megjelenni.

Mint fentebb említettük, a GOP akcióterve tartalmaz emellett olyan támogatásokat is, amelyek nem a Vállalkozásfejlesztési, hanem más ÚSZT-s programokban kap(hat)nak helyet. Így az 1. prioritás pályázatait a Tudomány-Innováció Program keretében, az akciótervben szereplő „Kkv munkahelyteremtés” pedig feltehetően a Foglalkoztatási Program pályázatait között található majd meg.

6. PROBLÉMÁK ÉS JAVASLATOK A KKV-K TÁMOGATÁSI INTÉZMÉNYRENDSZERÉVEL KAPCSOLATBAN – SZEMELVÉNYEK A SAJTÓBÓL

Ebben a részben azokat a meglátásokat gyűjtöttük össze, amiket a sajtóban fogalmaztak meg a fejlesztéspolitika által érintett egyes szereplők. A keresés során a különböző vállalkozói érdekeket képviselő szervezetek vezetőinek véleményére voltunk kíváncsiak, ezen kívül felhasználtuk a tanácsadó és pályázatíró cégek által megfogalmazottakat, és a témával kapcsolatos különböző elemzések, felmérések eredményeit taglaló sajtóhíreket is összegyűjtöttük. A fejezet végén található táblázatban az áttekinthetőség érdekében összefoglaltuk a különböző szereplők által megfogalmazott javaslatokat.

6.1. A vállalkozói érdekképviseletek javaslatai

Szűcs György, az IPOSZ elnöke „...szerint a versenyképes adórendszer, a foglalkoztatásbővítés, a feketegazdaság visszaszorítása, a közterhek mérséklése, a kisvállalkozásokat sújtó bürokrácia radikális egyszerűsítése, a gazdaság igényeihez igazodó szakképzés és a kkv-programok beindítása a kormányzat első számú tennivalói közé tartozik.” (Napi Gazdaság – Kivállalkozói programot vár az IPOSZ, 2010. május 27.)
[http://www.napi.hu/belfold_vallalatok/kisvallalkozoi_programot_var_az_iposz.447152.html]

Az IPOSZ elnöke az Új Széchenyi Tervben a mikro- és családi vállalkozások fejlesztési forrásokhoz jutását fontos elemnek találta. A szövetség emellett üdvözölte, hogy a pályázattal rendszer átalakításával egyszerűbb, könnyebb és gyorsabb lesz a fejlesztési forrásokhoz való hozzájutás. Vadász György, az OKISZ elnöke elmondta, hogy a szervezet egyetért az ÚSZT hét kiemelt programjával, és kiemelt fontosságúnak találják az innováció területét, illetve a kkv-k külföldi versenyképességének megteremtését. (Napi Gazdasági – A munkaadói szervezeteknek tetszik az ÚSZT vitaanyaga, 2010. július 28.)

[http://www.napi.hu/magyar_vallalatok/a_munkaadoi_szervezeteknek_tetszik_az_uszt_vitaanyaga.453593.html]

Az IPOSZ vezetője szerint az egyik legfontosabb feladatot ma Magyarországon a foglalkoztatás bővítése jelenti. Beszélt még az ehhez szükséges gyakorlatorientált, színvonalas képzés kialakításáról illetve a hitelezés megújításáról. A hitelt az ötletre, a programra kell adniuk a bankoknak, nem arra, hogy korábban mit ért el, vagy éppen nem ért el a vállalkozás pont a miatt, mert magasak az elvonások, és nem jutott forráshoz. Szintén fontos feladatként emelte ki Szűcs a bürokrácia csökkentését. FigyelőNet – Ne csak jelszó legyen a „kkv-barátság”, 2010. május 27.)

[http://www.fn.hu/cegek/20100527/ne_csak_jelszo_legyen/]

Az IPOSZ elnöke, Szűcs György az MTI-nek azt nyilatkozta, hogy a magyar családi, mikro- és kisvállalkozások leginkább a bürokrácia csökkenését, az ellenőrző szerveknél preventív szemlélet alkalmazását, illetve az üzemméret jogalkotók általi figyelembe vételét várják. Az Új Széchenyi-terv céljai között a foglalkoztathatóság növelését, a kisvállalkozásoknak szóló technológiai fejlesztést, a hitel- és garancialehetőségek bővülését egyaránt jó intézkedéseknek tartják. Azt remélik, hogy a nehéz helyzetben lévő kisvállalkozások egyenlő eséllyel indulhatnak a pályázatokon. Az IPOSZ saját programjának kidolgozása során nagy hangsúlyt fektet a foglalkoztathatóság és a foglalkoztatás kérdésére.

„Szerintük a szakmunkás- és felnőttképzés révén húszezer új munkahelyet lehetne teremteni azzal, hogy a felszabadult szakmunkásoknak további egy évre gyakornoki időt biztosítanának, és a foglalkoztató vállalkozás járulékkedvezményt kapna.” További munkahelyeket jelentene szerintük, „ha az önkormányzatok a helyi vállalkozásokat foglalkoztatnák beruházásaiknál”. (Forrás: Magyar Nemzet Online – Bizakodnak a kisvállalkozások, 2010. december 28.)

[<http://www.mno.hu/portal/756273>]

"Szeretnénk elérni, hogy a pályázati rendszer gyógyturizmus részében olyan szegmensek is szerepeljenek, amelyekbe a gyógyászati segédeszközök fejlesztése is beletartozik. Szorgalmazzuk azt is, hogy legyen pályázat olyan szolgáltatói rendszer kialakítására, ahol képzést, tanácsadást kaphatnak az iparos vállalkozások is" - mondta Szűcs György. (MTI – Az IPOSZ megkezdte gazdaságpolitikai programjának kidolgozását) az IPOSZ honlapján:

[<http://www.iposz.hu/aktualis-hireink/szucs-gyorgy-az-iposz-megkezdte-gazdasagpolitikai-programjanak-kidolgozasat>]

Az IPOSZ a mikrovállalkozások pályázatokhoz való hozzájutása, hitellel és garanciával való ellátottsága érdekében a mikrovállalkozások számára külön pályázati kiírást javasol a technológiai innováció, beruházás, képzés terén. A pályázatok megismertetéséhez és benyújtásához az ipartestületek készek kiépíteni szolgáltatási rendszerüket, ehhez kérnek minimális támogatást. További javaslatként fogalmazódott meg, hogy a kormány támogassa az ipartestületek és a takarékszövetkezetek közötti kistérségi együttműködést az IPOSZ és az OTSZ együttműködési megállapodása alapján. Ez rugalmasabb, kisebb gazdasági kockázatú rendszeres finanszírozást jelenthet a mikrovállalkozások számára. Javasolják a kormánynak a kisebb garancia biztosítók hálózatának kiépítését, az ipartestületek bevonásával, a mikro vállalkozások mögötti kockázati tőke háttér megerősítését is. (Vállalkozói Negyed – IPOSZ-javaslatok a kkv-k érdekében, 2010. június 23.)

[<http://www.vallalkozoinegyed.hu/20100623/iposz-javaslatcsomag-kkv-fejlesztésre>]

Az IPOSZ javasolta más országok gyakorlata és saját tapasztalatai alapján egy olyan gazdaságfejlesztési pályázat kiírását, amelynek segítségével beszerző-értékesítő hálózatokat lehetne létrehozni. Ezzel szeretnék elősegíteni azt, hogy a családi és mikrovállalkozások könnyebben megtalálják a piacaikat, és fejlődni tudjanak. (FigyelőNet – 31 pontos ajánlás a kormánynak) az IPOSZ honlapján:

[<http://www.iposz.hu/aktualis-hireink/31-pontos-ajanlas-a-kormanyrak>]

Az IPOSZ üdvözölte, hogy a foglalkoztathatóság növelése, kisvállalkozásoknak szóló technológiai fejlesztés, a hitel- és garancialehetőségek bővülése, a lakásépítés növelése, és fejlesztendő terület lesz az egészség- és gyógyturizmus, a szállítmányozás az ÚSZT céljai között szerepel. Azt remélik, hogy a nehéz helyzetben lévő kisvállalkozások egyenlő eséllyel indulnak a pályázatoknál. Az IPOSZ új programjában fontos szerepet kap a foglalkoztathatóság és a foglalkoztatás. Véleményük szerint 20 ezer új munkahelyet lehetne teremteni azzal, ha a felszabadult szakmunkásoknak további egy évre gyakornoki időt biztosítanának, és a foglalkoztató vállalkozás járulékkedvezményt kapna. (IPOSZ: bizakodnak a 2011-es évben a mikro- és kisvállalkozások)

[<http://www.iposz.hu/aktualis-hireink/iposz-bizakodnak-a-2011-es-evben-a-mikro-es-kisvallalkozasok>]

Szűcs György, az IPOSZ elnöke szerint rosszak a pályázati források arányai: „A számok, illetve az arányok önmagukért beszélnek: tavaly például 964 milliárd forint uniós támogatásban részesült 4660 cég, ebből a 2648 kkv-nak mindössze 116 milliárd forint jutott. A pályázati pénzek csekély összege és a bankok visszafogott hitelezési gyakorlata igen nehéz helyzetbe hozza a kisvállalkozásokat, nemegyszer kétségessé teszi további működésüket. A kívánatos források, kellő önrész, előfinanszírozás híján elmaradnak a technológiai fejlesztések, késnek a szükséges beruházások, s mindez egyértelműen kedvezőtlenül hat a növekedésre. Tagságunk úgy látja: ha a gazdaság az idén valóban elmozdul a mélypontról, a kkv-k és a családi vállalkozások fellendülése csak akkor remélhető, ha a mostaninál sokkal szélesebb körben jutnak uniós támogatásokhoz.” (Világgazdaság Online – Hatékony-e a kis- és középvállalkozások támogatása? 2010. február 4.)

[<http://www.vg.hu/velemen/interju/hatekony-e-a-kis-es-kozepvallalkozasok-tamogatasa-305064>]

Parragh László, az MKIK elnöke szerint az ÚMFT forrásai a jelen pályázati rendszerben egyáltalán nem vezetnek sikerre: „[a KKV-k támogatását] a Jeremie programra építették, amelynek rendszere igen alacsony határfokkal vegetál. Drága, bonyolult, sok közreműködőt igényel, miközben egyáltalán nem érzékelhető a kívánatos gazdaságot – benne a kkv-kat – élénkítő előnyei. A kockázati befektető program révén legfeljebb néhány ezer kis- és középvállalkozást érhető el, a jövőre nézve igen elgondolkodtató, meglehetősen aggályos esélyekkel. A tapasztalatok azt mutatják, ma a Széchenyi kártya az egyetlen eredményesen és életképesen működő, a kis cégeknek valódi segítséget nyújtó rendszer. Sajnos eléggé egyértelmű: hatalmas pénzek folynak el olyan erőltetett programokra, melyekről előre látható, hogy sikertelenségbe torkollnak.” (Világgazdaság Online – Hatékony-e a kis- és középvállalkozások támogatása? 2010. február 4.)

[<http://www.vg.hu/velemen/interju/hatekony-e-a-kis-es-kozepvallalkozasok-tamogatasa-305064>]

Parragh László „A magyar KKV-k helyzete” című előadása alapján a következő intézkedéseket jelenthetnék megoldást a kis- és középvállalkozások helyzetének javítására:

Adórendszer egyszerűsítése

Adók csökkentése

Életszerű hitel (beruházási és forgóeszköz) és tőkeprogramok

Széchenyi kártya erősítése és kiterjesztése

Hitelgarancia erősítése

Képzés

(Parragh László előadása az MKIK honlapján)

[<http://www.mkik.hu/index.php?id=4343&term>]

Parragh szerint a „kkv-szektor számára elérhető gazdaságfejlesztési keretet a 2007-2013 közötti időszak hátra lévő részében mindenképpen emelni kell ahhoz, hogy a termelőeszközök bővítésére, megújítására sor kerülhessen”. Parragh szerint ugyanis a GOP, illetve a ROP-ok gazdaságfejlesztési részének kerete együttesen sem jelentenek akkora összeget, amely képes lenne áttörést hozni a gazdaságban. (Napi Gazdaság – Aggasztóan kevés a betervezett uniós forrás, 2010. december 30.)

[http://www.napi.hu/magyar_gazdasag/aggasztosan_keves_a_betervezett_unios_forras.469513.html]

A Vállalkozói Negyednek adott interjújában Parragh László azt nevezte optimálisnak, ha általános konjunktúra idején kapnák a pénzt a vállalkozások. Amikor a depresszió jellemzi inkább a gazdaságot, az inkább a kapacitások kihasználatlanságával, s nem a beruházások iránti igénnyel jár együtt. Mivel szerinte a növekedésben egyharmadnál nagyobb súlyt nem kaphat a hazai fogyasztás élénkülése, ezért a kitörést a külpiaac erősítése, így az exportra termelők beruházásainak serkentése is jelentheti. (hvg.hu – Égető szükség van az uniós pénzek átcsoportosítására, 2010. augusztus 5.)

[http://hvg.hu/kkv/20100805_mkik_parraghaszlo_kamara_kormany]

Tardos János, a VOSZ társelnöke a társasági adó és a munkát terhelő járulékok csökkentésén túl a piacbővítést említette a legfontosabb teendők között, amelyekkel megteremthetők a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás bővülésének feltételei. Ennek értelmében fontosnak tartja a szomszédos országok irányába történő piacnyitást és ebben a most átalakulóban lévő ITD Hungary hathatós segítségét. (Magyar Nemzet Online – A VOSZ szerint a munka terheinek csökkentése a kiút, 2011.március 31.)

[<http://www.mno.hu/portal/774997>]

Dávid Ferenc, a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetségének (VOSZ) főtitkára azt mondta, hogy a VOSZ és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara szorgalmazza a Széchenyi-kártya hitelkonstrukció továbbvitelét annak eddigi eredményei miatt. Emellett a szervezetek fontosnak tartanak az állami kamattámogatás mértékének növelését, illetve a meglévő folyószámla-hitel mellett beruházási- és forgóeszköz-kölcsön, valamint faktoring program bevezetését is. (Hvg.hu – VOSZ: kiemelt szerep kell a Széchenyi-kártyának, 2010. március 30.)

[http://hvg.hu/kkv/20100330_VOSZ_kiemelt_szerep_kell_a_Szechenyi_kart]

Az MGYOSZ sajtóközleményben üdvözölte az Új Széchenyi Terv egyszerűbb szabályozását, valamint az ígért gyorsabb eljárásokat kifizetéseket.

[<http://www.mgyosz.hu/hirlevel/20110111szterv.pdf>]

Az MGYOSZ rendezvényén az Új Széchenyi Terv kapcsán több szektor, így az informatika, az élelmiszeripar, a logisztika képviselője jelezte, hiányolták, hogy nem kaptak kiemelt figyelmet. A Vállalkozók Klubjának elnöke azt is felvetette, hogy a válság miatt számos vállalkozás nem tudta befejezni a beruházásait, nekik is kellene segítség. A megkezdett beruházások esetében nincsen lehetőség pályázati források igénylésére. Emellett többen jelezték, hogy szeretnék, ha minél több pályázat érkezne elektronikus úton, de a papíralapú pályázás lehetősége is megmaradna, csak kevesebb adminisztrációval. (FigyelőNet – A vas és aszfalt országa leszünk? 2011. január 20.)

[http://www.fn.hu/makro/20110120/vas_aszfalt_orszaga/]

Mészáros Attila, a VÉSZ igazgatósági tagja kkv konszolidációs programra tett javaslatot, mely tartalmazza egy kkv konszolidációs hivatal felállítását. Utóbbi az önhibájukon kívül finanszírozási nehézségekbe került cégeket próbálná talpra állítani, vissza nem térítendő állami támogatásokkal. (Világgazdaság Online – KKV-konszolidációt sürget a vész, 2009. augusztus 12.)

[<http://www.vg.hu/gazdasag/kkv-konszolidaciot-surget-a-vesz-284636>]

A hazai kkv-k problémáinak, hátrányainak kiküszöbölésére a VÉSZ a következőket javasolja:

Kkv konszolidációs hivatal felállítása, illetve a „véletlen csőd” fogalmának és feltételrendszerének bevezetése. A hivatal a társhatóságoknál azokban az esetekben, amikor egy kkv „véletlen csőd” helyzetbe kerül, valamint konszolidációs pályázatokat írna ki EU-s források felhasználásával, illetve megállapítaná a véletlen csődöt megrendelői oldalon okozó cégek kilétét.

Új állami és önkormányzati beruházások, kiemelt hangsúlyt helyezve az exportképességet növelő beruházásokra

(hvg.hu – VÉSZ-koncepció: mit tegyenek a magyar kkv-k? 2009. szeptember 7.)

[http://hvg.hu/kkv/20090907_magyar_kkv_valsag]

Vadász György, a Magyar Iparszövetség társelnöke szerint az ösztönző környezet kialakítása és a forráshiány mérséklése továbbra is kulcsfontosságú teendők. „Nem csupán magára a szó szoros értelmében vett támogatásra, hanem a kkv-kat ösztönző működési környezet kialakítására lenne szükség. A korábbi esztendőben talán lett volna esély azoknak a feltételeknek a megalapozására, amelyek versenyhelyetbe hozhatták volna a kisebb cégeket. A kormányzat azonban érzéketlen maradt a kkv-kkal szemben, és a külföldi működő tőke tulajdonosait igyekezett előnyökben részesíteni, vagyis nem tette meg, amit a válság bekövetkeztéig megtehetett volna. Ehhez képest az elmúlt időszakban, sokkal nehezebb körülmények között hozott intézkedések, így a bér-, adó-, adminisztrációs terhek csökkentése kimondottan pozitívnak tekinthetők. Ám tény, hogy szenvednek a forráshiánytól, további hathatós segítségre szorulnak.” (Világ gazdaság Online – Hatékony-e a kis- és középvállalkozások támogatása? 2010. február 4.)

[<http://www.vg.hu/velemen/interju/hatekony-e-a-kis-es-kozepvallalkozasok-tamogatasa-305064>]

Vadász György, a Magyar Iparszövetség (OKISZ) ügyvezető társelnöke szerint az ÚSZT legfontosabb eleme, hogy prioritásként jelöli meg a foglalkoztatás és a munkahelyek megtartását, a fejlesztés és korszerűsítés ösztönzését. (Világ gazdaság Online – Parragh: „Pszichésen” is jót tesz az Új Széchenyi Terv, 2011. január 14.)

[<http://www.vg.hu/gazdasag/gazdasagpolitika/parragh-pszichesen-is-jot-tesz-az-uj-szechenyi-terv-338272>]

Vadász György a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara általános alelnökeként a szervezet 160. évfordulójára szervezett rendezvénysorozat megnyitóján azt mondta, hogy a vállalkozások a foglalkoztatást ösztönző, korszerű adórendszert, a bürokrácia csökkentését, a foglalkoztatás növelését várják az új kormánytól. (Napi Gazdaság - Korszerű adórendszert szeretne a BKIK, 2010. március 2.)

[http://www.napi.hu/belfold_vallalatok/korszeru_adorendszert_szeretne_a_bkik.437662.html]

Vadász György, a BKIK alelnöke a szervezet azon elvárásait fogalmazta meg az új kormány felé, miszerint a kamara a vállalkozásbarát monetáris pénzügyi politika mellett „a hazai vállalkozások hitelhez jutásának elősegítését, s egy magyar tulajdonú kisvállalkozói pénzügyi intézet létrehozását várja”. (Pénzcentrum – Bankot akarnak a magyar vállalkozások, 2010. március 16.)

[http://penzcentrum.hu/cikk/1022612/1/bankot_akarnak_a_magyar_vallalkozasok]

Laufer Tamás, az IVSZ elnöke szerint „a kis- és középvállalati pályázatok önrészesedése rendkívül magas”. Az elnök szerint az informatikai vállalkozások igazi kutatás-fejlesztési és innovációs (k+f+i) programot, valós kockázati tőkét és a

mérnökképzés támogatását tartják fontosnak. (Világgazdaság Online . Az IT nem önálló műsorszám, 2010. február 25.)

[<http://www.vg.hu/vallalatok/infokommunikacio/az-it-nem-onallo-musorszam-316761>]

Az IVSZ tanulmánya szerint az elektronikai ipar kilendítheti Magyarországot a gazdasági holtpontról. A tanulmány „az oktatás fejlesztése mellett kompetencia-központok kialakítására tesz javaslatot, amelyeket az adott terület termelő cégei és felsőoktatási intézményei alkotnának. Ezek a központok biztosítanák többek között a specifikus tudással rendelkező szakember-utánpótlást, kutatás-fejlesztési tevékenységet végeznenek, gondoskodnának a beszállítók képzéséről, nemzetközi szakmai kapcsolatokat alakítanának ki”. Ahhoz, hogy a hazai elektronikai ágazatban működő kkv-k a nagyobb cégek beszállítóivá válhassanak, az IVSZ „technológia- és tudásfejlesztő programokat, a beszállítói státus elnyeréséhez EU-forrásokból történő célzott támogatást, illetve a kutatás-fejlesztési tevékenység megerősítését javasolja”. (hvg.hu – Az elektronikai ágazat lehet az ipar motorja, 2010. szeptember 14.)

[http://hvg.hu/Tudomany/20100914_ivsz_elektronikai_ipar]

A Magyar Külgazdasági Szövetség konferenciáján elhangzottak szerint az exportáló kis- és középvállalkozások esetén a tökehiánynál és a szűkös állami támogatásnál is nagyobb problémát okoz a menedzsmentismeretek és a külkereskedelemmel foglalkozó alkalmazottak hiánya. A támogatáspolitikát a megújuló energia ágazatban hiányolta Kilián Csaba, az ITD Hungary Zrt. vezérigazgatója. (Napi Gazdaság – A külgazdasági ismeretek hiánya gátolja a KKV-kat, 2010. március 22.)

[http://www.napi.hu/belfold/a_kulgzdasagi_ismeretek_hianya_gatolja_a_kkv-kat.439667.html]

A Magyar Külgazdasági Szövetség hat pontból álló intézkedéscsomagot javasolt a kormánynak a hazai vállalkozások exportképességének növelésére. Ezek között szerepelt:

az Európai Unió pénzek átcsoportosítása a termelő szféra területére kiemelten a hazai kkv-k innovációs és exportorientált termelésének növelését célzó támogatási programokhoz, illetve ehhez kapcsolódóan a pályázati rendszer soron kívül átalakítása komplex fejlesztési csomagok létrehozásával

A Magyar Főnix program mielőbbi beindítása az Eximbank, a Mehib, az ITDH és az AMC bevonásával a növekedési potenciállal rendelkező cégek alulfinanszírozottságának és alultőkésítetttségének csökkentésére, hogy azok „a szerves fejlődést meghaladó növekedést” és „regionális multi szerepet” érthessenek el.

kiemelt szakoktatási, továbbképzési programok hatékonyságának növelése a külkereskedelmi kultúra fejlesztése érdekében

bürokrácia csökkentése, szolgáltató jelleg erősítése közbeszerzési eljárásrend egyszerűsítése

(Pénzcentrum – Magyar Külgazdasági Szövetség: erősíteni kell a magyar exportot, 2010. június 17.)

[http://penzcentrum.hu/cikk/1024006/1/magyar_kulgzdasagi_szovetseg_erositeni_kell_a_magyar_exportot]

Az Orbán Viktor által meghirdetett „nemzeti konzultációsorozat” második, a gazdasági válsághelyzet elhárításáról szóló rendezvényén egyszerűbb, átláthatóbb adórendszert, a terhek, a bürokrácia és az adminisztráció csökkentését igényelték a kis- és középvállalkozásokat képviselő szervezetek vezetői, így például az MKIK alelnöke Vereczkey Zoltán, illetve az adómunkacsoport vezetője, Balogh Ádám. Krisán László, a KA-VOSZ vezérigazgatója a magyar vállalkozók megsegítése érdekében állami segítséget is sürgetett, elsősorban állami garanciavállalást, kamattámogatást. Úgy vélte, hogy az államnak a hitelnyújtás helyett a banki forrásokat kellene aktivizálnia. „Udud Péter, a fejlesztéspolitikai munkacsoport szakértője szerint meg kell vizsgálni, hogyan lehet felgyorsítani az uniós fejlesztési pénzek kifizetését, és csökkenteni az intézményrendszert. Szerinte felgyorsíthatók a folyamatok önerő- és garanciaalap létrehozásával. Fontosnak nevezte, hogy komplex, összetett fejlesztések valósuljanak meg, továbbá azt, hogy megfelelő monitoring rendszer épüljön ki.” (hvg.hu – Egyszerűsítés, állami segítség: amit a KKV-k várnak az adórendszertől, 2010. május 19.)

[http://hvg.hu/kkv/20100519_ado_adorendszer_kkv_teher]

6.2. Pályázati tanácsadó cégek véleményei

Jacsó Ferenc, az Opten Kft. pályázati üzletágának vezetője szerint a támogatási rendszer egyes elemei sikeresek, problémaként az intézményrendszert gyengeségeit említi. „Bár »több sebből vérzik«, mégis viszonylag hatékonynak mondható a kkv-k támogatási rendszere. Slágerpályázatként említhetjük, a technológiai, informatikai, k+f és a képzési kiírásokat. Ezek majd mindegyikére jellemző volt a túljelentkezés. Mind az ország, mind az egyes vállalkozások érdeke, hogy a támogatási lehetőségeket maximálisan kiaknázzuk. Céginformációs háttéradatbázisunkból egyértelműen megállapítható, hogy a sikerrel pályázó kkv-k jobb esélyekkel néznek szembe a válság okozta megpróbáltatásokkal. A gyakran elhúzódnó elbírálást, és az adminisztrációs terhet többszörös nyertesként és a pályázati üzletágunk problémájaként is látjuk. Érdemes gyors előbírálatot végezni, hogy csak olyan pályázatra szánjunk időt, mely esélyes a sikerre.” (Világgazdaság Online - Hatékony-e a kis- és középvállalkozások támogatása? 2010. február 4.)

[<http://www.vg.hu/velemeney/interju/hatekony-e-a-kis-es-kozepvallalkozasok-tamogatasa-305064>]

A Start Zrt. az uniós támogatást nyert ügyfelei körében vizsgálta a pályázati rendszer forráselosztásának hatékonyságáról kialakult képet. A nyertes vállalkozások szerint még a legnagyobb sikernek örvendő, vállalati kapacitások komplex fejlesztésére kiírt pályázat esetében is problémát jelent, hogy a források olyan ágazatba, és olyan cégekhez kerülnek, amelyeknek valójában nincs is rá szükségük. Zoltán Csaba, a Start Zrt. vezérigazgatója szerint emellett a támogatások szétaprózottsága miatt ugyan több vállalkozás részesül bennük, azonban egy-egy projekt támogatási intenzitása csekély lesz. Sok olyan projekt is támogatottá válik, amely a források híján is megvalósult volna.

A vezérigazgató szerint a támogatások hatására felesleges többletkapacitás alakulhat ki egy adott iparágban, s ezek a piaci szereplők ugyan versenyelőnyhöz jutnak a többiekkel szemben, de nem olyan ágazatban működnek, ahol ezek a piacélénkítő hatások továbbterjedhetnének. Úgy találja, hogy célszerű lenne fókuszterületeket meghatározni, és ennek révén akár 80-90 százalékos támogatási intenzitást biztosítani, olyan projektek számára, amelyek egyébként támogatás nélkül megghiúsultak volna. Emellett indokoltnak látja azon vállalkozások erőteljesebb kiszűrését is, amelyek nem szorulnak ilyen jellegű finanszírozási forrásra. A Start Zrt. által megkérdezett társaságok véleménye szerint a jelenleginél jóval nagyobb mértékben kellene segíteni az induló vállalkozásokat, az új eszközök beszerzéséhez, építési jellegű beruházásokhoz, valamint a kutatás-fejlesztés támogatására pedig több uniós pénzt kellene fordítani.

További problémaként említették a pályázók az utófinanszírozást, a hosszú átfutási időket és lassú ügyintézkést, a magas adminisztrációs terheket, illetve, hogy a pályázati kiírások az esetek többségében nem akkor jelennek meg, amikor a vállalkozónak szüksége lenne rá a projekt finanszírozásához, illetve ha van is aktuális pályázat, akkor a vállalkozásnak általában a kiíráshoz kell igazítania a projekt tartalmát, idejét, költségeit és egyéb részleteit. (Hvg.hu – Méltatlanul dőzsölnek az uniós pénzekből, 2009. december 4.)

[http://hvg.hu/kkv/20091204_palyazat_hatekony_forras_toke]

A Start Tőkegarancia Zrt által rendezett kerekasztal-beszélgetésen a résztvevő vállalkozások képviselői, illetve a vállalkozásokkal kapcsolatban álló pályázati cégek a következő problémákat vetették fel a pályázati rendszerrel kapcsolatban:

„Máig több hónapos csúszás gyülemlett fel a benyújtott pályázatok értékelésénél, alig van új pályázat, sőt az is előfordult, ami még sohasem: felbontatlanul visszaküldtek pályázatokat, mert az illetékesek úgy döntöttek, hogy mégsem érvényes a kiírás, amelyre a gyanútlan pályázók beküldték azokat.”

Az automatikus pályázatokkal kapcsolatban esett meg, hogy miközben a pályázó örültek az előírt 15 napos határidőnek, megjelent egy közlemény, amelynek értelmében 60 nappal meghosszabbították azt. Utóbbira ugyanis a jogszabály szerint a rendszer szereplőinek joga van, és azok szigorúak és kérlelhetetlenek az elvárások a pályázókkal szemben. Ugyanakkor többen megállapították, hogy az intézményi szereplőkkel sokkal elnézőbb a rendszer.

A kerekasztal-beszélgetés során felmerült javaslatok a pályázati rendszerrel kapcsolatban:

- Legyen átgondolt ország-stratégia
- Mindent eldöntő határozat a húzóágazat(ok)ról
- Több forrás a vállalkozásoknak
- Cél: növekedés, versenyképesség-javítás
- Életszerű és a célokat szolgáló elvárások
- Egyszerűsítés, egységesítés a rendszerben
- Az intézmények hatékonyságának növelése
- A rendszer ügyfél-központúvá tétele

(Világgazdaság Online – Információt vár a pályázó, 2010. szeptember 17.)

[<http://www.vg.hu/kkv/palyazati-forrodrot/informaciot-var-a-palyazo-327803>]

A kutatásfejlesztési támogatások kapcsán a Deloitte szakértői szerint érdemes lenne az adórendszerbe építeni az ösztönző elemeket a kis- és középvállalkozások számára, ugyanis jelenleg kevés ilyen kedvezményt vehetnek kifejezetten a kkv-k igénybe. Bagdi Lajos, a cég adómenedzsere kiemelte, hogy nem csak a technológiai jellegű K+F-et célszerű támogatni, ugyanis az egyéb területeken működő cégek számára is nagy könnyítést jelentenének az adókedvezmények. Emellett megfogalmazta azt is, hogy egyértelművé kellene tenni, hogy mi minősül kutatás-fejlesztésnek. „A jogi bizonytalanságok csökkentésére megoldást jelenthetne egy olyan előminősítési rendszer, amelyben a k+f projektek kapcsán felmerülő kérdésekkel a cég előzetesen egy illetékes hivatalhoz, hatósághoz fordulhatna állásfoglalásért.” (Világgazdaság Online – Sok kkv nem mer élni az adókedvezményekkel, 2010. november 15.)

[<http://www.vg.hu/kkv/sok-kkv-nem-mer-elni-a-kf-adokedvezmenyekkel-333236>]

Az IFUA Horváth & Partners vezetési tanácsadó cég szakemberei szerint a kkv-k válságból való kilábalását elősegítendő az állam teendői közé tartozik az adóterhek csökkentése és a termelés prioritásának ösztönzése mellett a közbeszerzések egyszerűsítése és a direkt a kkv-fejlesztési célokra szánt EU források növelése. (hvg.hu – A vezetőknek is távozniuk kell a cégektől, 2010. július 14.)

[http://hvg.hu/kkv/20100714_vezeto_kkv_ceg_vallalkozas]

A HVG által megkérdezett pályázati tanácsadók és pályázatkészítő irodák véleménye eltér abban a tekintetben, hogy szükséges-e preferált ágazatok meghatározása, ez pedig abból adódik, hogy eltérő a cégek ügyfélköre. A Start Tőkegarancia Zrt. véleménye egyértelműen az, hogy a források koncentráltabb és hatékonyabb felhasználására lenne szükség a húzóágazatokban és a dinamikusan fejlődő középvállalatok körében.

Hasonló módon eltérők a vélemények a tekintetében, hogy mennyire alapvető elvárás a pályázatok hatására megvalósuló munkahelyteremtés. Míg a MAPI és az Opten szakértői szerint ezt nagyon fontosnak tekintik, az Árindex arra mutatott rá, hogy bizonyos esetekben – például új technológia vagy gép beszerzésénél - ez az elvárás nem indokolt.

Kritikaként fogalmazódott meg, hogy a bonyolult és nem hatékony intézményi struktúra csak lassú reakcióra képes és túlzott adminisztrációs terheket ró a vállalatokra.

A megkérdezettek ezért az intézményrendszer hatékonyságának javítását és ügyfélközpontvá tételét tartották szükségesnek. A pályázati intézményrendszert kifejezetten túlbürokratizáltnak tartja a szakma, ugyanakkor felmerül, hogy az ellenőrzés szigorítására is nagyobb hangsúlyt és erőforrást kellene helyezni.

Az ügyintézők folyamatos képzésének szükségességét emelte ki többek között az EU Pályázati Központ, hatékony belső ellenőrzési rendszer kialakítását, és még létszámnövelést is indokoltak tartana a 4 Tender Hungary.

A Prospera szakértője szerint hatékonyabban működhetne a pályázati rendszer több automatikus elbírálású pályázattal, amennyiben ehhez jól átgondolt szempontrendszer társul. Az előzetesen tervezhető és betartott pályázati naptár meghirdetését javasolta a 4 Tender és a MAPI szakértője, utóbbi szerint pedig a kkv-k piacra jutását segítő támogatásokra, pályázatokra is szükség lenne.

A pályázatkészítő társaságok véleménye szerint nincs szükség új típusú pályázatokra a meglévő pályázati keretek - technológia, innováció, képzés, informatika, telephely – megfelelően a stratégiai célkitűzéseknek és a vállalkozások elvárásainak. (hvg.hu – bonyolult adminisztráció és indokolatlan kiadások nehezítik a pályázást, 2010. szeptember 16.)

[http://hvg.hu/kkv/20100916_kiadas_koltseg_adminisztracio_kkv_palyaza]

A Magyar Pályázatkészítő Iroda Zrt. egy négyszáz oldalas tanulmány keretében foglalja össze a fejlesztéspolitikai rendszer átalakításával kapcsolatos javaslatait. Az átlátható, egyszerű és olcsó pályázati rendszer kialakításához a cég vezérigazgatója, Essősy Zsombor szerint meg kell vizsgálni, hogy megfelelően szerveződött-e az intézményrendszer, és leszoríthatók-e az üzemeltetési költségek. Emellett el kell érni, hogy a pályázók minden program esetén azonos eljárásrend alapján végezhesék a dolgukat, és egy helyen minden információt, dokumentumot beszerezhessenek. Emellett a rendszert jóval átláthatóbbá is kell tenni. (Vállalkozói Negyed – Uniós pénzek: konferencia a változásért, 2010. május 27.)

[<http://www.vallalkozoinegyed.hu/20100527/unios-tamogatasok-palyazati-rendszer-valtozasa>]

6.3. Egyéb szakértői vélemények, felmérések eredményei

Szirmai Péter, a Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központjának igazgatója szerint „[o]ly kevés forrást, energiát »pazarol« a kormányzat a kisvállalkozásokra, hogy ehhez képest a magyar statisztikai adatokat szemlélve a kkv-k helyzete kiválónak tekinthető. Egy olyan országban, ahol gyakran 10-16 hónapot késnek a pályázati döntésekkel, majd a nyertesek kifizetésével, ahol év közben többször változtatják az adótörvényeket, csodálatos, hogy még mindig több mint egymillió vállalkozás létezik. Apropó! Azt sem tudjuk, hány létezik, mert más adatot találunk az APEH nyilvántartásában, mint a KSH-nál, és megint mást kapunk, ha az adatsort megtisztítjuk azoktól a kvázi vállalkozásoktól, melyeket kizárólag a statisztikai nyilvántartás kényszere kergetett vállalkozói igazolványért. Minderre figyelemmel a magyar rendszer bizony módfelett hatékony!” (Világgazdaság Online - Hatékony-e a kis- és középvállalkozások támogatása? 2010. február 4.)

[<http://www.vg.hu/velemen/interju/hatekony-e-a-kis-es-kozepvallalkozasok-tamogatasa-305064>]

A K&H Bizalmi indexének 2011 március 3-a és 10-e közötti adatfelvétele szerint a kkv-k vezetőinek jelentős része (37 százaléka) találja továbbra is úgy, hogy nagyon nehéz hozzájutni az uniós forrásokhoz. (Index.hu – Keseregnek a kisvállalkozások, 2011.03.31)

[http://index.hu/gazdasag/magyar/2011/03/31/elszallt_a_kis_cegek_lelkedese/]

A K&H által megkérdezett kkv-k vezetői legnagyobb arányban az adózási helyzet javulását és a vállalkozóbarát törvényeket (a megkérdezettek 19 százaléka), és legalább ennyien a megrendelések növekedését tartják fontosnak ahhoz, hogy cégük versenyképessége javuljon. „A gazdasági/iparági fellendülés a megkérdezett vállalkozások 17 százaléka szerint javítana versenyhelyzetükön. A versenyképesség növelés szempontjából középmezőnyben végzett tényezőket – a finanszírozási feltételek javítása/állami támogatások növelése, vevők helyzetének javulása, új piacok elérése, árfolyamok javulása - durván minden tizedik vállalkozás tartja fontosnak.” Az, hogy mely tényezőket tekintik a vállalkozások fontosnak, ágazatonként eltér. (hvg.hu – Ami megmentené a cégeket a bukástól, 2010. március 18.)

[http://hvg.hu/kkv/20100318_hitel_versenykepesség]

A K&H által 700 kis- és középvállalkozás vezetője körében végzett felmérés szerint leginkább a pályázati szakértőktől és az internetes portálokon keresztül jutnak információkhoz, az állami tájékoztatás fontosságát a harmadik helyen jelölték meg a válaszadók. „A sokéves tapasztalatok és visszajelzések azt mutatják, hogy – döntően a mikro és kisvállalkozások – nem tudnak mit kezdeni a számtalan pályázati kiírással, ezért a kkv-k számára terület, tevékenység és méret szerinti bontásban juttatják el a pályázati információkat.” Balog Ágnes szakértő szerint a legnagyobb nehézséget a pályázók számára a az előleg 40-ről 205 százalékra való csökkentése, valamint az árbevétellel kapcsolatos feltételek szigorodása jelenti. (Világgazdaság Online - Dzsungel a pályázati rendszer a KKV-knak, 2010. június 7.)

[<http://www.vg.hu/kkv/palyazati-forrodrot/dzsungel-a-palyazati-rendszer-a-kkv-knak-318165>]

A pályázati források jelentős szerepet töltenek be a K&H felmérése szerint a kkv-k finanszírozásában, ugyanis a megkérdezett vezetők negyede nyilatkozott úgy, hogy az elkövetkezendő egy év során tervezi a pályázást. Németh László, a K&H kkv marketing főosztály igazgatója szerint „[a]z uniós pályázatok fontos forrást jelenthetnek a kkv-k számára, ezek azonban elsődlegesen a már legalább két lezárt pénzügyi évvel rendelkező vállalkozások számára jelentenek valóban pénzügyi segítséget”. Az induló vállalkozások számára elsősorban a 100 százalékban hazai finanszírozású, munkahelyteremtő jellegű pályázatok jelentenek elérhető támogatást. „A vállalkozások körében jelenleg az informatikai fejlesztésekre, illetve a gépek, berendezések korszerűsítése, beszerzésére irányuló beruházások a leggyakoribbak” a szakember szerint. (hvg.hu – minden negyedik cég pályázna, 2010. június 17.)

[http://hvg.hu/kkv/20100617_palyazat_toke_palyazatiforras]

A támogatások, pályázatok kialakításában adhat útmutatást, hogy a lízingszövetség adatai szerint azok a vállalkozások vannak legnagyobb arányban, amelyek informatikai beruházásokat terveznek, ezt a gépjármű beruházásokat tervezők követik. (Világgazdaság Online – Először számítógépek, aztán autó – mit vennének a KKV-k? 2010. november 16.)

[<http://www.vg.hu/kkv/eloszor-szamitogep-azutan-auto-mit-vennenek-a-kkv-k-333329>]

A Világ gazdaság által megkérdőzött cégvezetők szerint fontos lenne valamilyen módon segíteni a kkv-k exporttevékenységét. Egyikük megfogalmazása szerint „nem feltétlenül kellene exporttámogatásnak hívni, vagy pályázatokban nevesíteni az e törekvést szolgáló eszközöket, módszereket, de figyelembe kellene venni a hazai vállalkozások adottságait, lehetőségeit, amelyek nem versenyképesek a multikéval.” (Világ gazdaság Online - Néha megérvé trükközni, 2009. november 11.)

[<http://vg.hu/kkv/neha-megerne-trukkozni-295827>]

Palócz Éva, a Kopint-Tárki Zrt. vezérigazgatója a 2003-2007-es időszak vállalati teljesítményének elemzése alapján a kiemelkedően növekvő kkv-kat ágazatsemlegesen az export segítette. A hitelfelvétel a növekedés fontos forrása, ezért annak bedugulása akadályozhatja a bővülést. Emellett sokat számít a kivitel támogatása is. (Napi Gazdaság – A kkv-k számára csak az export lehet a kiút? 2010. március 17)

[http://www.napi.hu/belfold_vallalatok/a_kkv-k_szamaracsak_az_export_lehet_a_kiut.439098.html]

Bencsik Judit, a Citibank termékmenedzsere szerint a kkv-k számára a vállalkozásfejlesztési és a foglalkoztatási programok lehetnek a legvonzóbbak. Különösen fontos a bürokrácia csökkentése, az uniós források felhasználásának egyszerűsítése, az önkormányzati szerepvállalás átalakítása, az adóterhek csökkentése valamint a beruházás-ösztönzési törekvések. A Commerzbank üzletfejlesztési igazgatója, Lovas Emese szerint az új pályázati lehetőségek elsősorban a környezetvédelem, az energetika és az egészségügy területén működő cégek körében keltett nagy érdeklődést. A cégek számára azonban az egyik legfontosabb dolog a kiszámíthatóság lenne, és kedvezőtlen, hogy több hónapig nem volt pályázható forrás, emiatt ugyanis egyes fejlesztéseiket el kellett halasztaniuk. (Napi Gazdaság – Kedvezőtlen a pályázati szünet, 2010. augusztus 6.)

[http://www.napi.hu/magyar_vallalatok/kedvezotlen_a_palyazati_szunet.454554.html]

Összefoglaló táblázatok – az egyes szereplők által megfogalmazott javaslatok, problémák

	IPOSZ	MGYOSZ	OKISZ	VOSZ	VÉSZ	MKIK	IVSZ
Intézményrendszer	Bürokrácia csökkentése	Gyorsabb kifizetések; egyszerűbb szabályozás					
Pályáztatás menete, eljárásrend	Egyszerűbb pályázás	elektronikus pályázás; kevesebb adminisztráció					
Feltételrendszer	Könnyebb forráshoz jutás; a hiteleket ötletra adják; előfinanszírozás; kisebb önrész						Alacsonyabb önrész
Támogatások összege, eloszlása	Hitel és garancialehetőségek bővülése, technológiafejlesztési források; a mikro- és kisvállalkozásoknak külön képzési, beruházási támogatások; a KKV szélesebb köre jusson támogatáshoz; foglalkoztatáson nagy hangsúly	Több "figyelmet" az informatika, az élelmiszeripar, a logisztika szektorának	Innováció és külpiaci versenyképéségen nagyobb hangsúly; fontosnak tekintik a foglalkoztatást	A Széchenyi-kártya állami kamattámogatása mértékének emelése		Széchenyi-kártya megerősítése, kiterjesztése; hitelgarancia "erősítése"; a KKV-k számára elérhető gazdaságfejlesztési keret növelése	k+f+i program erősítése; technológia- és tudásfejlesztési programok
A támogatások tárgya, a pályázatok tartalma	A gyógyászati segédeszközök beszerzésének támogatása is legyen lehetséges a gyógyturizmus kapcsán; ipartestületek és takarékszövetkezetek közötti együttműködések támogatása; szolgáltató rendszer kialakítása az iparos vállalkozásoknak nyújtott képzés, tanácsadás érdekében; pályázat beszerző-értékesítő hálózatok támogatására; a felszabadult szakmunkásoknak további egy évre gyakornoki időt biztosítanak, és a foglalkoztató vállalkozás járulékkedvezményt kapna	A megkezdett beruházások esetén is lehessen támogatásokat igényelni		a Széchenyi-kártya folyószámlahitele mellé beruházási- és forgóeszköz-kölcsön, valamint faktoring program bevezetése	KKV konszolidációs hivatal felállítása; exportképességét növelő beruházások	Exportra termelők beruházásainak serkentése,	Kompetencia-központok létrehozása az adott terület termelő cégeinek és felsőoktatási intézményeinek részvételével; beszállítói státusz elnyeréséhez célzott támogatás

KKV-POLITIKA I. kötet
Vállalkozáspolitikai feladatok a vállalkozói elvárások és viselkedések tükrében
Összefoglaló és háttér tanulmányok

	BKIK	MKSZ	Tanácsadó és pályázatíró cégek	Felmérések eredményei, szakértők véleményei
Intézményrendszer	Bürokrácia csökkentése	bürokrácia csökkentése, szolgáltató jelleg erősítése	Elbírálás, ügyintézés gyorsítása; pályázatokat a vállalkozói igényeknek megfelelően alakítani; a szabályok stabilitása; ügyfélközpontú rendszer; előminősítéses rendszer kialakítása, amelyben a k+f projektek kapcsán felmerülő kérdésekkel a cég előzetesen egy illetékes hivatalhoz fordulhatnak; ellenőrzések szigorítása; bürokrácia csökkentése; előzetesen kialakított pályázati naptár	A mikro- és kisvállalkozások célzottabb informálása a pályázati lehetőségekről; a kiszámíthatóság növelése; bürokrácia csökkentése
Pályáztatás menete, eljárásrend		közbeszerzési eljárásrend egyszerűsítése	adminisztrációs terhek csökkentése a pályázás során; előfinanszírozás; egyszerűsítés, egységesítés; több automatikus pályázat jól átgondolt szempontrendszerrel társítva; egyablakos ügyintézés	
Feltételrendszer			Életszerű és célokat szolgáló elvárások; munkahelyteremtés az elvárások között bizonyos típusú pályázatoknál	A kkv-k finanszírozási feltételeinek javítása; az uniós források felhasználásának egyszerűsítése
Támogatások összege, eloszlása	Foglalkoztatás növelése	források átcsoportosítása a termelő szféra területére, kiemelten a hazai kkv-k innovációs és exportorientált termelésének növelését célzó támogatási programokhoz	Fókuszterületek meghatározása, ahol 80-90 százalékos támogatási intenzitással támogatnának olyan projekteket, amik egyébként meghiúsultak volna; az elaprózottság csökkentése; a célzottság javítása; több forrás az új eszközök beszerzéséhez, építési jellegű beruházásokhoz, valamint a kutatás-fejlesztés támogatására; több forrás az induló vállalkozásoknak; preferált ágazatok meghatározása mindent eldöntő határozatban	A kkv-knak juttatott állami támogatások növelése
A támogatások tárgya, a pályázatok tartalma	Hitelhez jutás segítése, magyar tulajdonú kisvállalkozói pénzügyi intézet létrehozása	Komplex fejlesztési csomagok létrehozása; Főnix-program: kereskedőházak létrehozása	Kkv-k piacra jutását segítő pályázatok	Kivitel támogatása

HIVATKOZOTT IRODALOM

- AGENDA CONSULTING – EXPANZIÓ HUMÁN TANÁCSADÓ – KTI [2010]: A KKV-k technológia-fejlesztési célú beruházás támogatási alintézkedés (GVOP 2.1.1) értékelése. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek (Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- BANKÁRKÉPZŐ [2008]: A kis- és középvállalkozások finanszírozási forrásainak alakulása, a forrásbevonást befolyásoló tényezők 2005–2007.
- CSITE ANDRÁS – MAJOR KLÁRA [2010]: Az állam és a vállalkozások kapcsolatának néhány jellegzetessége Magyarországon – Ernst & Young és a PPH Értékelő Kft. [2010]: A kis- és középvállalkozás-fejlesztési stratégia közbenső értékelése háttér tanulmánya.
- GAZDASÁGI ÉS KÖZLEKEDÉSI MINISZTERIUM [2007]: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének stratégiája.
http://www.nfgm.gov.hu/data/cms1940907/KKV_Strategia_2007_2013.pdf
(Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- GAZDASÁGFEJLESZTÉSI OPERATÍV PROGRAM [2007], az NFÜ honlapján:
http://www.nfu.hu/umft_operativ_programok (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- GAZDASÁGFEJLESZTÉSI OPERATÍV PROGRAM akciótervei 2007–2008, az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/uj_magyarország_fejlesztési_terv_2
(Letöltés ideje: 2011. 06. 0)
- GAZDASÁGFEJLESZTÉSI OPERATÍV PROGRAM akciótervei 2009–2010.
http://www.nfu.hu/uj_magyarország_fejlesztési_terv_2
(Letöltés ideje: 2011. 06. 20)
- GAZDASÁGFEJLESZTÉSI OPERATÍV PROGRAM akcióterve 2011–2013, az NFÜ honlapján:
http://www.nfu.hu/uj_szechenyi_terv (Letöltés ideje: 2011. 06. 20)
- GAZDASÁGFEJLESZTÉSI OPERATÍV PROGRAMOK IRÁNYÍTÓ HATÓSÁGA [2009]: Jelentés a Gazdaságfejlesztési Operatív Program 2008. évi megvalósításáról.
- HBF HUNGARICUM – PPH ÉRÉTKELŐ KFT. [2008]: Zárótanulmány és mellékletek „A projektgazdák támogatások megszerzésére és felhasználásával kapcsolatos költségeinek felmérésére” című projekthez.
- KISS ATTILA – BOD ESZTER – DEZSÉRINÉ DR. MAJOR MÁRIA – ILYÉS MIHÁLY – KNÁB MAGDOLNA [2006]: A feldolgozóipari, építőipari, kereskedelmi és szolgáltató mikro-vállalkozások részére indított állami finanszírozású (felnőtt)képzési pályázati programok tapasztalatainak felmérése és a továbblépés lehetőségei. Nemzeti Felnőttképzési Intézet, Budapest.
- KPMG [2007]: Műszerpályázatok átfogó értékelése. Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/muszerpalyazati_programok_ertekelese
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)

- KPMG [2010]: A GVOP 3.3 intézkedés értékelése – Értékelési jelentés.
Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- MAKÓ ÁGNES [2007]: Kevés cég él a pályázati lehetőségekkel. MKIK Gazdaság- és vállalkozáselemző Intézet.
<http://www.gvi.hu/index.php/hu/papers/show.html?id=32>
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- MAGYAR ÉRTÉKELŐ KONZORCIUM (MÉRTÉK) [2009]: Az „Üzleti infrastruktúra fejlesztése (GVOP 1.2.)” c. értékelés.
Az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/gvop_ertekelesek
(Letöltés ideje: 2011. április 19.)
- NFGM VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI FŐOSZTÁLY (2008): Mikro-, kis-, és közepes vállalkozások jellemzői és várakozásai. Jelentés egy kérdőíves felmérés alapján.
NFGM: Budapest.
- PPH ÉRTÉKELŐ KFT. [2010]: A vállalatok támogatásfüggőségének elemzése – Kutatási jelentés, munkaváltozat.
- SZIRMAI PÉTER – SZERB LÁSZLÓ – MADARASSY TAMÁS – PETHEŐ ATTILA ISTVÁN [2008]: Közvéleményre hangolva. Készült a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Üzleti Környezet Fejlesztése Főosztály megbízásából. Budapest, 2008.
- TÁRSADALMI MEGÚJULÁS OPERATÍV PROGRAM, az NFÜ honlapján:
http://www.nfu.hu/umft_operativ_programok (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- TÁRSADALMI MEGÚJULÁS OPERATÍV PROGRAM akciótervei 2007–2008, az NFÜ honlapján: <http://www.nfu.hu/doc/324> (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- TÁRSADALMI MEGÚJULÁS OPERATÍV PROGRAM akciótervei 2009–2010, az NFÜ honlapján: <http://www.nfu.hu/doc/1378> (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- TÁRSADALMI MEGÚJULÁS OPERATÍV PROGRAM akcióterve 2011–2013, az NFÜ honlapján: http://www.nfu.hu/uj_szechenyi_terv (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2006]: A kis- és közepes vállalkozások EU-s pályázatokban való részvételnek néhány összetevője.
http://www.wargo.hu/tij/publications/nft_kkv_2006_elemzes_060401.pdf
(Letöltés ideje: 2011.06.20)
- ÚJ MAGYARORSZÁG MIKROHITEL KONDÍCIÓK ÉS TERMÉKÖSSZEFOGLALÓ
<http://ummikrohitel.hu/> (Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)
- AZ MV ZRT. ÁLTAL NYÚJTOTT HITELPROGRAMOK ISMERTETŐJE.
<http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ib2f0060690c748d5122208be9570780>
(Letöltés ideje: 2011. 05. 06.)

ÚJ MAGYARORSZÁG HITELGARANCIA – ismertető.

<http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ic2b0f6c6d03852c1148a0f650feb225>

(Letöltve: 2011. 05. 06.)

ÚJ MAGYARORSZÁG KOCKÁZATI TŐKE – ismertető.

<http://www.mvzrt.hu/content.php?id=ie210468630b883595851b2d79da149b>

(Letöltve: 2011. 05. 06.)

A következő pályázati felhívások útmutatók elérhetők az NFÜ pályázati keresőjében, az NFÜ honlapján: <http://www.nfu.hu/content/57> (Letöltések ideje: 2011. 05. 06.)

GOP 1.1.1 – 2007 – Piacorientált K+F tevékenység támogatása - pályázati felhívás és útmutató

GOP 1.1.1 – 2009 - Piacorientált K+F tevékenység támogatása - pályázati felhívás és útmutató

GOP 1.1.2 – 2007 – Kutatás-fejlesztési központok fejlesztése, megerősítése

GOP 1.1.2 – 2009 – Kutatás-fejlesztési központok fejlesztése, megerősítése

GOP 1.2.1 – 2008 – Akkreditált innovációs klaszterek támogatása

GOP 1.2.1 – 2009 – Akkreditált innovációs klaszterek támogatása

GOP 1.2.2 – 2007 – Innovációs és technológiai parkok támogatása

GOP 1.2.2 – 2009 – Innovációs és technológiai parkok támogatása

GOP 1.3.1 – 2007 – Vállalati innováció támogatása

GOP 1.3.1/A – 2009 – Vállalati innováció támogatása

GOP 1.3.1/B – 2009 – Akkreditált klaszterek vállalati innovációjának támogatása

GOP 1.3.2 – 2008 – Vállalati kutatás-fejlesztési kapacitás erősítése

GOP 1.3.2 – 2009 – Vállalati kutatás-fejlesztési kapacitás erősítése

GOP 1.3.3 – 2009 – Vállalkozások technológiai innovációjának ösztönzése tartós beszállítónak válás vagy a státusz megerősítése érdekében

GOP 2.1.1/A – 2007 – Mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése

GOP 2.1.1/A – 2008 – Mikro- és kisvállalkozások technológia fejlesztése

GOP 2.1.1/A – 2009 – Mikro-, és kis- és középvállalkozások technológia fejlesztése

GOP 2.1.1/A – 2010 – Mikro-, és kis- és középvállalkozások technológia fejlesztése

GOP 2.1.1/B – 2007 – Komplex vállalati technológia fejlesztés kis- és középvállalkozások számára

GOP 2.1.1/B – 2009 – Komplex vállalati technológiafejlesztés mikro-, kis- és középvállalkozások számára

GOP 2.1.1/B – 2011 – Komplex vállalati technológiafejlesztés mikro-, kis- és középvállalkozások számára

GOP 2.1.1/M – 2011 – Mikrovállalkozások fejlesztése

GOP 2.1.2/B - 2007 – Munkalehetőség teremtő komplex beruházások támogatása a hátrányos helyzetű kistérségekben kis- és középvállalkozások számára

- GOP 2.1.2/B – 2008 – Komplex beruházások támogatása a komplex programmal segített leghátrányosabb helyzetű kistérségekben mikro-, kis- és középvállalkozások számára
- GOP 2.1.2/B – 2009 – Komplex beruházások támogatása a komplex programmal segített leghátrányosabb helyzetű kistérségekben mikro-, kis- és középvállalkozások számára
- GOP 2.1.2/C – 2007 – Munkalehetőség teremtő komplex beruházások támogatása a hátrányos helyzetű kistérségekben
- GOP 2.1.2/C – 2008 – Komplex beruházások támogatása a komplex programmal segített leghátrányosabb helyzetű kistérségekben
- GOP 2.1.2/C – 2009 – Komplex beruházások támogatása a komplex programmal segített leghátrányosabb helyzetű kistérségekben
- GOP 2.1.2/D – 2007 – Komplex technológiai beruházás a hátrányos helyzetű kistérségekben induló vállalkozások részére
- GOP 2.1.2/D – 2008 – Komplex technológiai beruházás a hátrányos helyzetű kistérségekben induló vállalkozások részére
- GOP 2.1.3 – 2008 – Nemzetközi szolgáltatóközpontok létrehozása, fejlesztése
- GOP 2.1.3 – 2009 – Magas foglalkoztatási hatású projektek komplex támogatása
- GOP 2.1.3 – 2011 – Komplex technológiai fejlesztés és foglalkoztatás támogatása
- GOP 2.1.4 – 2008 – Környezetközpontú technológia fejlesztés
- GOP 2.1.4/K – 2009 – Környezetközpontú technológia fejlesztés
- GOP 2.1.4/H – 2009 – Hulladékhasznosítási célú technológia fejlesztés
- GOP 2.2.1 – 2007 – vállalati folyamatmenedzsment támogatása
- GOP 2.2.1 – 2008 – vállalati folyamatmenedzsment támogatása
- GOP 2.2.1 – 2009 – Vállalati folyamatmenedzsment és elektronikus kereskedelem támogatása
- GOP 3.1.1 – 2007 – Hálózati infrastruktúra létrehozása
- GOP 3.2.1 – 2007 – Logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztése
- GOP 3.2.1 – 2009 – Logisztikai központok és szolgáltatások fejlesztése
- GOP 3.3.1 – 2008 – Befektetésösztönzés és üzletfejlesztés
- GOP 4.1 – 2007 – Mikrohitel Programok
- GOP 4.1 – 2008 - Új Magyarország kis- és középvállalkozói hitelprogram
- GOP 4.1 – 2007 – Új Széchenyi Hitel Programok
- GOP 4.2 – 2007 – Portfoliógarancia Program
- GOP 4.2 – 2011 – Új Széchenyi Viszontgarancia Programok
- GOP 4.3 – 2009 – Új Magyarország Kockázati Tőkeprogramok
- TÁMOP 2.1.3 – 2007 – Munkahelyi képzések támogatása mikro- és kisvállalkozások számára
- TÁMOP 2.1.4 – 2009 – Munkahelyi képzések támogatása – ernyőszervezeteken keresztül
- TÁMOP 2.1.5 – 2007 – Munkahelyi képzések támogatása kis- és középvállalkozások számára
- TÁMOP 2.1.3/A – 2011 – Munkahelyi képzések támogatása mikro- és kisvállalkozások számára

TÁMOP 2.1.3/B – 2011 – Munkahelyi képzések támogatása középvállalkozások számára

TÁMOP 2.3.3/A – 2009 – Munkahelymegőrző támogatás munkaidő-csökkentéssel és képzéssel kombinálva

MIKE KÁROLY – MÜLLER MÓNICA

**A VÁLLALKOZÁSOK KAPCSOLATAI,
BIZALMI INFRASTRUKTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON**

ABSZTRAKT

A tanulmány 300 fős kérdőíves felmérés alapján térképezi fel az 5–50 fős alkalmazotti létszámú magyar kis- és középvállalkozások vezetőinek bizalmi attitűdjeit, valamint üzleti kapcsolataik bizalmi jellemzőit. Részletesen megvizsgálja továbbá, mik azok az informális és formális intézmények, amelyek e vállalkozások számára a „bizalom infrastruktúráját” alkotják. Legfontosabb eredménye, hogy a magyar kkv-k más (kis és nagy) vállalkozásokhoz fűződő kapcsolataiban az erősen személyes szerződéses garanciák dominálnak a személytelen piaci és jogi garanciákkal szemben. A legfontosabb kivételt ez alól a Magyarországon működő multinacionális cégekkel ápolt kapcsolatok jelentik, ahol a személyes bizalom kevésbé fontos, a jogi garanciák szerepe viszont nagyobb. Ezekben a kapcsolatokban kevésbé sikerül megteremteni az üzletfelek közötti bizalmat.

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS, ELMÉLETI KERETEK.....	225
1.1. Személyes és személytelen kooperáció	226
1.2. Bizalom és irányítási struktúrák.....	226
1.3. Személyes és személytelen csere a magyar gazdaságban: új dualitás?	227
1.4. A személyes és a személytelen között: a vállalkozói közösségek önszerveződése.....	228
1.5. A tanulmány szerkezete	229
2 BÍZNAK-E EGYMÁSBAN A MAGYAR VÁLLALKOZÓK?	230
2.1. Általános bizalom a vállalkozók körében.....	230
2.1.1. Bizalmi attitűdök.....	230
2.1.2. Partikuláris és általános bizalom: barátok vagy ellenségek?	233
2.1.3. A vállalkozók általános bizalmi attitűdjére ható tényezők.....	233
2.1.4. A vállalkozók egymás iránti általános bizalmi attitűdjére ható tényezők....	243
2.2. A vállalkozók bizalmi viselkedése.....	245
2.2.1. A bizalmi viselkedést magyarázó tényezők	246
2.3. Tranzakciós bizalom	247
3. A BIZALOM ÉS AZ ÜZLETI SIKER KAPCSOLATA.....	250
3.1. Bizalom és siker összefüggése az egyes tranzakciókban	250
3.2. Siker és bizalom összefüggése a vállalkozás szintjén	251
4. A TRANZAKCIÓS BIZALOMRA HATÓ TÉNYEZŐK	256
4.1. A tranzakciós jellemzők és a tranzakciós bizalom összefüggései	256
4.2. A vállalkozások és a vállalkozók személyes jellemzőinek hatása a tranzakciós bizalomra.....	260
5. A SZEMÉLYES ÉS SZEMÉLYTELEN SZERZŐDÉSES GARANCIÁK SZEREPE A BIZALOM MEGTEREMTÉSÉBEN	263
5.1. Szerződés-kötés előtti garanciák: az üzletfél kiválasztása	263
5.1.1. Milyen körből választják ki a vállalkozók üzletfeleiket?	263
5.1.2. A hivatalos céginformációk garanciális szerepe	265
5.1.3. A szerződés-kötés előtti garanciák használatára ható tényezők.....	265
5.1.4. Hogyan függ össze a kapcsolatfelvétel módja az üzletfélbe vetett bizalommal?	272
5.2. Szerződés-kötés utáni garanciák.....	273
5.2.1. Milyen szerződés-kötés utáni garanciákra hagyatkoznak a vállalkozók?	273
5.2.2. A szerződés-kötés utáni garanciák használatára ható tényezők.....	274
5.2.3. Milyen szerződés-kötés utáni garanciák teremtik meg a bizalmat és az üzleti sikert?	280
5.3. A szerződés előtti vagy utáni garanciák a fontosabbak?.....	281
6. ÖSSZEFOGLALÁS.....	282
6.1. Bizalom és üzleti siker a magyar vállalkozók körében.....	282
6.2. A bizalom infrastruktúrája	283
6.3. A bizalomra és a bizalmi infrastruktúra használatára ható tényezők.....	285
HIVATKOZOTT IRODALOM	288

1. BEVEZETÉS, ELMÉLETI KERETEK

Kutatásunk célja azoknak az informális és formális intézményeknek a vizsgálata volt, amelyek a magyar gazdaságban támogatják a kis és közepes vállalkozások közötti önkéntes kooperációt, elősegítik a kooperációhoz szükséges bizalom kialakulását. A kutatás kiemelt figyelmet fordított az állami jogrend mellett a személyes kapcsolatokra, informális normákra és hosszú távú relációkra, valamint a kooperációt támogató reputációs mechanizmusokra, ágazati és lokális vállalkozói önszerveződésre.

A közgazdaságtanban egyre inkább teret nyer a felismerés, hogy pusztán az állami jogrendet és szabályozást vizsgálva nem érthető meg a gazdaság működése (*North* [1990], *Acemoglu* [2004], *Dixit* [2004]). Az informális mechanizmusok különösen fontosak a fejlődő, illetve tranzíciós gazdaságokban: a gyenge állami jogrend pótlékaul szolgálhatnak, ugyanakkor gátját is jelenthetik a „személytelen cserén” (*Greif* [2006], *V. Smith* [2008]) alapuló gazdasági rend kiépülésének. Ezt szem előtt tartva, a kutatásunk az eddigi vizsgálatoknál teljesebb körűen mutatja be azt a sokrétű intézményrendszert, amely a hazai kis és közepes vállalkozások valósi működési kereteit adja.

A tanulmány a kkv-k körében lefolytatott kérdőíves adatfelvétel eredményeit dolgozza fel. Az adatfelvétel 7 magyar nagyvárosban (Budapest, Debrecen, Dunaújváros, Miskolc, Szeged, Szekszárd és Zalaegerszeg) 300 darab, 5–49 főt foglalkoztató vállalkozást érintett. A lekérdezés a vállalkozások tulajdonos vezetőjével készített személyes kérdőíves megkérdezéssel zajlott 2011. április 18-a és 2011. május 13-a között. Az adatfelvételben 101 budapesti és 199 vidéki vállalkozás vezetőjével készült interjú. A vállalatok 48 százaléka 5–9 főt foglalkoztat, míg 52 százalékuk 10–49 főt alkalmaz. A vállalatok 29 százaléka ipari, 32 százaléka kereskedelmi és 39 százaléka a szolgáltatások területén tevékenykedik.¹ Az eredményeket a két témában eddig lefolytatott kutatások és empirikus adatfelvételek eredményeinek feldolgozásával vetettük össze.

¹ Mezőgazdasági vállalkozásokat nem vontunk be az adatfelvételbe, mivel a kérdőív másik fókuszát a strukturális alapokból megvalósuló támogatások képezték, ahonnan a mezőgazdasági vállalkozások és a mezőgazdasági vidékeken működő vállalkozások többnyire nem pályázhattak. Ez természetesen fontos korlátja eredményeinknek.

1.1. Személyes és személytelen kooperáció

A modern kapitalista gazdaság kulcskérdése: hogyan lehetséges a viszonylag sikeres együttműködés olyan emberek között, akik nagyon különböző élethelyzetben, kulturális-társadalmi közegben élnek, és gyakran az adott tranzakción keresztül szinte semmi más nem köti össze őket. Adam Smith klasszikus megfogalmazásában az ember a „civilizált társadalomban állandóan nagy tömegű ember együttműködésére és segítségére van szüksége, holott egész élete alig elegendő egynéhány személy barátságának a megszerzésére” ([1992], 24.). A gazdaságtörténészek rámutatnak, hogy az európai kapitalizmus éppen azáltal válhatott minden más gazdasági rendszernél sikeresebbé, mert a személyes cserét fel tudta váltani a személytelen csere (*Greif* [2006]). Ki tudott alakulni olyan társadalmi közeg, amely támogatja a különböző szűkebb közösségekhez tartozó, legfeljebb laza személyes kapcsolatokat ápoló személyek közötti együttműködést.

Mindez korántsem csak gazdaságtörténeti érdekesség. A kommunista politikai rendszer és a központi tervgazdálkodás kifejezetten az önkéntes gazdasági kooperáció megszüntetését célozta, és amennyiben engedte, jellemzően az informalitás, a személyesség szférájába („második gazdaság”) kényszerítette (*Gábor R. – Galasi* [1981]). A rendszer összeomlása után pedig a jól működő kapitalizmus létrejöttének kulcsfeltétele, hogy sikerül-e (újra) létrehozni az egész társadalmat integráló – ezért szükségképpen sokszor viszonylag személytelen – önkéntes együttműködési rendszert (*Rose-Ackerman* [2001]).

A személytelen csere fontossága nem jelenti, hogy a szoros személyes kapcsolatok, a kis közösségek ne játszanának fontos szerepet a modern gazdaságban. A gazdaság nem *vagy* személyes, *vagy* személytelen kapcsolatokon alapul. Hanem személyes és személytelen, pontosabban többé és kevésbé személyes kapcsolatokon. Az együttműködés sikerét sokszor csak az biztosíthatja, hogy személyes kapcsolatokba ágyazódik. A posztkommunista átalakulást vizsgáló újabb irodalom egyik fő megfigyelése éppen az, hogy a tranzíciós kudarcok sokszor azzal magyarázhatók, hogy a reformjavaslatok nem vettek tudomást az állami szabályozáson túli intézményekről (*Boettke et al.* [2008]). A mai magyar társadalom előtt tehát valójában az a feladat áll, hogy a személyesség különböző fokait igénylő önkéntes együttműködések kereteit hozza létre.

1.2. Bizalom és irányítási struktúrák

Az önkéntes kooperáció feltétele a bizalom. Ha nem bízom abban, hogy a másik fél be tudja és akarja tartani az ígérését, nem fogok vele együttműködni. Ma már szinte közhelynek számít, hogy a bizalom fontos a gazdasági fejlődés szempontjából. A hazai empirikus irodalomban is növekvő figyelem övezi a bizalmat. Az eddigi kutatások nagyban hozzájárultak ahhoz, hogy képet formálhassunk a különböző társadalmi csoportok különféle (családi- baráti, kisközösségi, politikai, gazdasági) kontextusokban tanúsított bizalmi attitűdjéről (*Tóth* [2009], *Giczi – Sík* [2009]). A bizalom kialakulásának és fennmaradásának megértéséhez ugyanakkor túl kell lépni a bizalmi attitűd és viselkedés elterjedtségének feltárásán, és a bizalmat befolyásoló informális és formális intézményeket is be kell vonni a vizsgálatba (*Kornai et al.* [2004]).

Az első lépés a bizalmat támogató normák feltárása, amelyek dinamikáját az újabb közgazdasági irodalom egyre alaposabban tárja fel. Külön figyelmet érdemel a társas preferenciákat vizsgáló irodalomnak az a megállapítása, hogy a bizalmat erősítheti a *bizalom viszonzását előíró norma*. Az „erős reciprocitás” fogalma szerint (1) a bizalmat viszonzni kell, még ha nincs is belőle haszon; és támogató, másodlagos normaként (2) a nem viszonzott bizalmat meg kell torolni, még ha nincs is belőle személyes haszon (Gintis et al. 2006)

A második lépés a bizalom és az intézmények közötti interakció feltárása. Egy gazdasági tranzakció esetén ugyanis a másik fél ígéretébe vetett bizalom attól függ, mennyire tudja a másik fél hitelesen elkötelezni magát az ígérete betartása mellett. Az elköteleződés hitelül pedig a legszorosabb személyes kapcsolatokon túl az szolgál, ha az ígértetevő olyan játékszabályoknak, intézményeknek (North 1990) veti alá magát, amelyek szankcionálják az ígéretszegést. A személytelen kooperáció csak akkor jöhet létre, ha a bizalmat támogató társadalmi szankciók elég erősek ahhoz, hogy a bizalom szoros, hosszabb távú személyes kapcsolat nélkül is kialakuljon. A bizalmat támogató informális és formális intézmények összességét ezért saját korábbi kutatásainkban a „*bizalom infrastruktúrájának*” neveztük (Balás et al. 2009).

A modern gazdaságban a bizalmi infrastruktúra elemei viszonylag jól körülhatárolható alakzatokba, „irányítási struktúrákba” (*structures of governance*) rendeződnek (Williamson 2002). A bizalmat megteremtő irányítási struktúrák *többé vagy kevésbé intenzív személyes kapcsolatot* feltételeznek a kooperáló felek között. Ennek megfelelően a kooperáció többé vagy kevésbé személyes formáit teszik lehetővé. A vállalkozások sajátos szemszögéből az alábbi fontosabb, szerződéses garanciaként szolgáltató irányítási struktúrákat azonosíthatjuk:

- Személyes (rokon, baráti) kapcsolatokba ágyazottság
- Önműködő relációk (például kölcsönös biztosítékokra alapozva)
- Spontán közösségbe ágyazottság
- Spontán vállalkozói hálózatok
- Megszervezett vállalkozói hálózatok (vállalkozói közösségek önszabályozása)
- Piaci reputáció (márkanév)
- Állami jogrend

1.3. Személyes és személytelen csere a magyar gazdaságban: új dualitás?

A gondolat, hogy a magyar társadalom és gazdaság szerkezetét egyfajta kettősség jellemzi, különböző formákban visszatérő gondolata a magyar társadalomtudományoknak. Említhetjük Erdei kettős társadalom elméletét, Szelényi „két háromszög” modelljét vagy a „második gazdaság” fogalmát (áttekintés: Csire 1997). Az újabb közgazdasági irodalom a kettősség gondolata a világgazdaság vérkeringésébe való bekapcsolódás kérdése kapcsán jelenik meg. Eszerint a hazai gazdasági szereplőknek csak egy kis része képes a bekapcsolódásra, nagyobb részük nem tud kitörni a lokális piacok, a bevált személyes, de szűkös üzleti kapcsolatok világából (Kopasz 2001, Szerb – Márkus 2008, Kuczi 2000).

Hipotézisünk szerint a magyar gazdaság szegmentált vagy integrált volta megragadható a személyes és személytelen irányítási mechanizmusok közötti különbségtétel segítségével. A gazdasági fejlődésnek a személyestől a személytelenebb mechanizmusok felé vezető útja nem problémamentes, és a gazdaság egyes szegmensei mintegy „beragadhatnak” a kevésbé hatékony, személyes struktúrákba (Kranton 1996).

A szegmentáltság valójában akkor jelent hatékonysági problémát, ha nehéz kitörni a viszonylag személyes struktúrákból, és azok mellett és helyett a személytelenebbeket (piaci reputáció, állami jogrend) is igénybe venni. A személytelenebb bizalmat támogató mechanizmusokra való áttérés nehézségeinek megértéséhez először is fel kell térképezni az irányítási struktúrák közötti kölcsönhatásokat. A közöttük lévő viszony lehet kiegészítő, kölcsönösen támogató, de lehet helyettesítő, sőt alá is áshatják egymást (Lazzarini et al. 2004, Menyhárd – Mike – Szalai 2006). A közgazdasági irodalom valójában csak a közelmúltban kezdett el birkózni ezzel a kérdéskörrel.

1.4. A személyes és a személytelen között: a vállalkozói közösségek önszerveződése

A közgazdaságtan meglepően keveset tud a személytelen cserét támogató intézmények kialakulásáról, arról, hogyan „áll át egy gazdaság a személyes reputáción alapuló cseréről a jog alapú intézményekre” (Greif 2006: 222). Az Európa gazdaságtörténetével foglalkozó újabb kutatások (Milgrom et al. 1990, Greif 1993) az önszabályozó és önszerveződő vállalkozói közösségek, hálózatok szerepét hangsúlyozzák az átmenetben. Különösen fontosnak tűnik, hogy a közösségek képesek legyenek tagjaikkal szemben belső szankciókat alkalmazni, ha azok a külső, közösségen kívüli üzleti partnereiknek tett ígéreteiket megszegik. Így a külső partnerek bizalma már nem az egyes vállalkozókkal ápolt szoros személyes kapcsolaton, hanem a személytelenebb, kollektív reputáción alapul. Ezzel párhuzamosan a közösségen belüli szankciók személyes jellege is csökkenhet: formalizált vállalkozói szervezetek, jogi fórumok jöhetnek létre szakosodott tisztviselőkkel, személyfüggetlen ellenőrzési mechanizmusokkal. Az ágazati vagy lokális önszerveződés, önszabályozás gyakori hatékonysági előnyeire a jog közgazdasági elemzése (Cooter 1994), a megújuló természeti erőforrások közösségi irányításának irodalma (Ostrom 1990), valamint a kutatócsoportunk hazai gazdasági érdekképviseleti szervezeteket vizsgáló kutatásai (Bognár 2010) is felhívják a figyelmet. Visszatérő gondolat, hogy a kívülről (kormányzatilag) oktrojált és működtetett intézmények információs aszimmetria és ösztönzési problémák miatt sokszor kevésbé hatékonyak.

Összegezve, a gazdasági szereplők többé vagy kevésbé formalizált szerveződése elősegíthetik külső kollektív reputáció kiépítését, a tagjaik közötti belső konfliktusok rendezését, a kooperációt támogató belső normák, szankciók létrejöttét, valamint az egyéni vállalkozói tevékenységet támogató kollektív javak előállítását. Kutásunkban ezért figyelmet fordítunk ezekre a „köztes” intézményekre is.

1.5. A tanulmány szerkezete

A második fejezetben a vállalkozók bizalmi attitűdjeit és az üzleti kapcsolataikat ténylegesen jellemző bizalom mutatói tekintjük át, és elemezzük a velük összefüggésbe hozható tényezőket. A harmadik fejezetben ellenőrizzük a kutatásunkat motiváló alaphipotézist: az üzletfelek közötti tranzakciós bizalom és az üzleti siker közötti pozitív kapcsolatot. A negyedik fejezetben a tranzakciós bizalom megteremtésében szerepet játszó tényezőket vizsgáljuk meg. Ezt követi az ötödik fejezetben a vállalkozók által szerződéses garanciaként használt „bizalmi infrastruktúra” elemeinek bemutatása, valamint annak elemzése, hogy ezen infrastruktúra mely elemei játszanak elsődleges szerepet a tranzakciós bizalom létrejöttében. Megvizsgáljuk azt is, hogy különböző vállalkozók, illetve vállalkozások hogyan választanak a különböző szerződéses garanciák közül. A hatodik fejezetben összegezzük a legfontosabb eredményeinket.

2. BÍZNAK-E EGYMÁSBAN A MAGYAR VÁLLALKOZÓK?

A bizalom összetett és empirikusan sokféleképpen megragadható jelenség. A szociológiai felmérések leggyakrabban arra kérdeznak rá, hogy a válaszadók szerint mennyire lehet megbízni különböző személyekben, társadalmi csoportokban. Ezekkel a kérdésekkel olyan általános attitűdökre, véleményekre deríthetünk fényt, amelyek hatással lehetnek a gazdasági kapcsolatokra is. A hatásuk azonban nem közvetlen. Az üzleti kooperáció – mint minden más együttműködés – szempontjából az alapvető kérdés az, hogy sikerül-e megteremteni és fenntartani két fél között a bizalmat. Hogy létrejön-e a bizalom, egyrészt attól függ, hogy eleve bizalommal fordulnak-e egymáshoz a felek, másrészt attól, hogy rendelkezésükre állnak-e a bizalmat támogató társadalmi intézmények. Az általános attitűdök a felek viselkedésén keresztül hathatnak az együttműködés sikerére. A vállalkozók közötti bizalomról négy kérdést teszünk fel: (1) Hogyan vélekednek a magyar vállalkozók általában az emberek megbízhatóságáról? (2) Általában más vállalkozók megbízhatóságáról? (3) Mennyire fordulnak eredendően bizalommal egymáshoz? (4) Mennyire sikerül a bizalmat felépíteni az üzleti tranzakcióikban, kapcsolataikban? Más szóval, megkülönböztetjük a vállalkozók általános bizalmi attitűdjét, vállalkozók iránti általános bizalmi attitűdjét, bizalmi viselkedését és a tranzakciós bizalmat.

Megvizsgáljuk, mennyire jellemzik a vállalkozókat, illetve kapcsolataikat ezek a bizalom-formák. Milyen az egymáshoz fűződő viszonyuk? Milyen tényezők befolyásolják a megjelenésüket? Egy szóval, megpróbáljuk felrajzolni a magyar kis- és középvállalkozások „bizalom-térképét”.

2.1. Általános bizalom a vállalkozók körében

2.1.1. Bizalmi attitűdök

A magyar vállalkozók a magyar társadalom tagjai, ezért arra számíthatunk, hogy a társadalom egészét jellemző attitűdök a vállalkozók körében is visszaköszönnék. A szociológiai irodalom fontos állítása, hogy nemzetközi összehasonlításban a magyar társadalmat az emberekkel szembeni általános bizalmi attitűd alacsony szintje jellemzi (*Skrebski* [2003], *Medgyesi – Tóth* [2005]), miközben erőteljes bizalmat fejezünk ki a legszűkebb személyes környezetünkben: családjukban, barátainkban, ismerőseinkben (*Giczi – Sík* [2009])

Felmérésünk szerint ez a dualitás a magyar vállalkozók körében is megjelenik. Arra a kérdésre, hogy egyetért-e azzal, hogy a legtöbb emberben meg lehet bízni. 1–4 skálán mérve az átlagos válaszárték 2,43 volt. Ez nagyon közel esik ahhoz az értékhez (2,39), amelyet a TÁRKI 2004-es reprezentatív lakossági felmérése mutatott ki (*Medgyesi – Tóth* [2005]). Ezzel szemben a családba vetett bizalom értéke a magyar vállalkozók körében 3,96. Amint a lakosság egésze, a vállalkozók is nagyon bíznak a családjukban.

Megkérdeztük azt is a vállalkozóktól, hogy megbíznak-e a „magyar emberekben általánosságban”. A magyarok iránti bizalom átlagos szintje (3,10) szignifikánsan

magasabb, mint a „legtöbb ember” iránti bizalom. Honfitársainkban eszerint jobban bízunk, mint a külföldiekben (1. táblázat).

1. táblázat. Vállalkozók bizalmi attitűdjei – átlagos értékek

Állítás (1 – egyáltalán nem értek egyet, 4 – teljesen egyetértek)	Átlagos érték
A legtöbb emberben meg lehet bízni	2,43
A magyarokban általánosságban meg lehet bízni	3,10
A családjában meg lehet bízni	3,96
A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni	2,16

Megvizsgáltuk továbbá, hogy az általános bizalom alacsony szintje a vállalkozók populációján belül is megjelenik-e. Megkértük a vállalkozókat, hogy képzeljék el, hogyan reagálnának, ha egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezne hozzájuk és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tenne. A következő állítást kellett értékelniük: „A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni, ezért valószínűleg hozzá is bizalommal fordulnék.” (1 – egyáltalán nem jellemző, 4 – teljesen jellemző). Az átlagos válaszerék 2,16 volt, ami lényegesen alacsonyabb az egész lakosságra vonatkoztatott bizalmi mutatótól. A válaszok eloszlását vizsgálva azt látjuk, hogy a válaszadók 64 százaléka egyáltalán nem vagy inkább nem ért egyet azzal, hogy a vállalkozókban általában bízni lehet, és mindössze 36 százaléka bíz inkább vagy teljesen bennük (2. táblázat). Az emberekben általában inkább nem bízók (10-es skálán 1–5) aránya 55 százalék, az inkább bízóké (10-es skálán 6–10) 45 százalék. Ez utóbbi összhangban van a 2004-es lakossági felmérés azon megfigyelésével, hogy az emberek fele-fele arányban bizalmatlanok, illetve bíznak másokban. A vállalkozók tehát átlagosan rossz véleménnyel vannak egymásról, egymást még kevésbé tartják bizalomra méltónak, mint általában a magyarokat, illetve „a legtöbb embert”. Ez egybecseng azzal, hogy a magyarok a vállalkozásokat nem igazán tartják tiszteletre méltó, a közjóhoz hozzájáruló társadalmi szereplőknek (Csire [2009], Gallup [2007]).

A családjában a megkérdezettek 99 százaléka teljesen megbízik, vagyis e szempontból csaknem teljesen homogén a vállalkozói közösség (hasonlóan a társadalom egészéhez).

2. táblázat. Vállalkozók bizalmi attitűdjei – gyakoriságok

Bizalom a legtöbb vállalkozóban	Százalék
Alacsony bizalom	64
Magas bizalom	46

Bizalom a legtöbb emberben	Százalék
Alacsony bizalom	55
Magas bizalom	45

Bizalom a családban	Százalék
Alacsony bizalom	1
Magas bizalom	99

Megvizsgáltuk, hogy az emberekbe és a vállalkozókba vetett általános bizalom közötti összefüggés statisztikailag is kimutatható-e. Azt találtuk (3. táblázat), hogy igen: a vállalkozók iránti bizalmi attitűd szignifikáns módon összefügg az emberekbe vetett általános bizalommal: minél kevésbé bízunk valaki az emberekben, annál kevésbé bízunk a vállalkozókban is. A vállalkozói populáción belüli bizalom szintjére tehát a gyenge általános bizalom kimutathatóan rányomja bélyegét.

A magyarok és az emberek iránti bizalom erősen összefügg, ezért arra számíthatunk, hogy a magyarok iránti és a vállalkozókkal szembeni bizalom között is pozitív a kapcsolat. A statisztikai elemzés azonban mást mutat: nincsen érdemi összefüggés a két attitűd között. A vállalkozók egymásról vallott véleménye inkább az emberekről, semmint a magyarokról kialakított véleményünkkel van összhangban.

3. táblázat.

		Emberek iránti általános bizalom	Magyarok iránti általános bizalom	Családon belüli bizalom
Vállalkozók iránti általános bizalom	Korrelációs együttható	,188**	-,022	-,026
	Szignifikancia	,003	,731	,682
Emberek iránti általános bizalom	Korrelációs együttható	1	,384**	,131*
	Szignifikancia		,000	,039

2.1.2. Partikuláris és általános bizalom: barátok vagy ellenségek?

A partikuláris és általános bizalom viszonya elméletileg nem egyértelmű. Elképzelhető, hogy az egyén a szűk személyes körben megtapasztalt bizalmat kivetíti a tágabb környezetébe. De előfordulhat az is, hogy minél inkább „bezárkózik” valaki a szűk személyes bizalmi szférájába, annál ellenségesebb, bizalmatlanabb marad a „külvilággal”. Az utóbbi típusú attitűd komoly gátja lehet a gazdasági együttműködésnek. Ezért megvizsgáltuk, hogy a családba vetett bizalom hogyan függ össze az emberekbe vetett általános bizalommal. Azt találtuk, hogy az összefüggés gyengén pozitív: az erős családi összetartás nem gátolja, sőt valamelyest segíti a családon kívüli bizalmi attitűd kialakulását. A családon belüli és az általános bizalom eszerint inkább barátai, mint ellenségei egymásnak (3. táblázat).

Kíváncsiak voltunk arra is, hogy a családon belüli és az emberek iránti általános bizalom pozitív kapcsolatához hasonlóan találunk-e a családon belüli és a vállalkozók közötti általános bizalmi szint között is. Ám a két attitűd között nem találtunk statisztikai összefüggést (3. táblázat).

2.1.3. A vállalkozók általános bizalmi attitűdjére ható tényezők

A vállalkozó személyes jellemzői

A magyar lakosság körében a bizalmi attitűddel számos egyéni jellemző összefüggésbe hozható, így az életkor, az iskolázottság, a jövedelem, a nem, a párkapcsolatban élés, a vallásosság, a lakóhely településtípusa és régiója. A 2004-es reprezentatív lakossági felmérés szerint ezek közül az életkor, a jövedelem és az országon belüli régióhatás emelkedik ki. Az idősebbek magasabb szintű bizalomról nyilatkoznak. Észak-Magyarországon a bizalmatlanság esélye a közép-magyarországi régióhoz képest háromszoros, Nyugat-Dunántúlon pedig kétszeres. Az alsó jövedelmi negyedhez képest a felső jövedelmi negyedbe tartozók 50 százalékkal kisebb eséllyel bizalomhiányosak.

4.táblázat. A vállalkozók néhány fontosabb személyes jellemzője

Hány éves Ön? - kategória	
	%
18-24 év között van	,8
25-30 év között van	,2
31 és 40 év között van	15,1
41 és 50 év között van	22,1
51 és 60 év között van	36,1
60 év feletti	25,6
N=300	100,0

Mi az Ön legmagasabb, befejezett iskolai végzettsége?	
	%
Szaktudásbővíítő	3,2
Érettségi	30,6
Felsőfokú végzettség	66,2
N=300	100,0

Kérem, helyezze el háztartását egy tízes skálán jövedelmi helyzetük alapján, ahol az egyes jelentí a nagyon szegényt, a tízes a nagyon gazdagot!

	%
1 Nagyon szegény	,1
2	,2
3	4,4
4	7,0
5	31,5
6	24,2
7	24,8
8	6,1
9	,8
10 Nagyon gazdag	,9
N=289	100,0

Az alábbiak közül melyik állítás a leginkább jellemző Önre?

	%
Vallásos vagyok, a magam módján	42,1
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	14,5
Nem vagyok vallásos	43,4
N=282	100,0

A válaszadó neme:

	%
Férfi	74,8
Nő	25,2
N=300	100,0

Melyik évben lett ön vállalkozó?

	%
1990-1991	26,5
1992-1999	31,2
2000-2005	16,9
2005-2010	25,4

Az alábbiak közül melyik állítás a leginkább jellemző Önre?

	%
Vallásos vagyok, a magam módján	42,1
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	14,5
Nem vagyok vallásos	43,4
N=282	100,0

A válaszadó neme:

	%
Férfi	74,8
Nő	25,2
N=300	100,0

A kérdőíves felmérésünk feltérképezte a vállalkozók fontosabb demográfiai jellemzőit, személyes tulajdonságait, továbbá a társas környezetüknek, társadalmi beágyazottságuknak azokat az aspektusait, amelyek hatással lehetnek a bizalmi attitűdjeikre és viselkedésükre. A személyes jellemzők közül a következőket vizsgáltuk:

- életkor
- iskolai végzettség
- vagyoni helyzet (szubjektív percepciója)
- vallásosság
- nem
- vállalkozóként eltöltött idő hossza

A változók értékeinek eloszlását a 4. táblázat mutatja be. A vállalkozók között nagyon kevés a 30 év alatti, és nagy többségük 40 év fölötti. A nők és a férfiak aránya $\frac{1}{4}$ – $\frac{3}{4}$. Saját véleményük szerint a vállalkozók zöme az átlagosnál valamivel jobb anyagi helyzetű; igen kevés közöttük a saját percepciója szerint kiugróan rossz vagy jó helyzetű. Szinte mindenkinek van legalább érettségije, a minta kétharmadának pedig felsőfokú végzettsége is.

A vallásosság terén *Tomka Miklós* [1991] vallásszociológiai kutatásait követve különbséget tettünk a „maguk módján” és a „valamely egyház tanítása szerint” vallásosak között. A magyar vallási élet sajátossága, hogy a maguk módján vallásosak száma jóval meghaladja az egyházi tanítások követőit. Az Egyház és Vallás felmérés (Church and Religion Study) 2008. évi felmérése szerint a lakosság 19 százaléka vallásos egyházi tanítás szerint, 49 százaléka a maga módján és 27 százaléka nem vallásos (*Rosta* [é.n.]). A mintánkban szereplő vállalkozók körében a vallásosak mindkét csoportja kisebb arányban van jelen, a nem vallásosak aránya pedig jóval nagyobb.

A vállalkozók társadalmi beágyazottságát illetően a barátokra, a családra, és vállalkozói hálózatokban, szerveződésekben való részvételre összpontosítottunk. A barátok száma feltételezésünk szerint tükrözi, mennyire fűzik a személyt erős kötelékek a családon kívüli társas környezetéhez. A család komoly erőforrás lehet, ha támogatja a vállalkozói szerepet, és gátló tényező, ha meg nem értően vagy ellenségesen viszonyul hozzá. Megkérdeztük, mennyire erősek a vállalkozó családjában a vállalkozói hagyományok, és mennyire fogadta kedvezően a család a vállalkozása megalapítását (5. táblázat). A két kérdésre adott válaszok a főkomponens-elemzés tanúsága szerint összefüggtek (5. táblázat), vagyis a támogató családi háttér elsősorban ott jelentkezik, ahol a családban vannak előzményei, hagyományai a vállalkozásnak, feltehetően rendelkezésre áll a vállalkozói „minta”. Az összefüggés alapján a két változót egy „családi vállalkozói hagyomány” mutatóba vontuk össze őket, és az elemzésekben ezt használtuk.

5. táblázat. A vállalkozói családi háttérre vonatkozó változók

Mennyire igaz az ön családjára nézve? - Családomban erősek a vállalkozói hagyományok

	%
Egyáltalán nem igaz	48,3
Inkább nem igaz	24,8
Inkább igaz	13,1
Teljes mértékben igaz	13,8
N=294	100,0

Mennyire igaz az ön családjára nézve? - A családom kedvezően fogadta a vállalkozásom megalapítását

	%
Egyáltalán nem igaz	3,4
Inkább nem igaz	11,3
Inkább igaz	31,3
Teljes mértékben igaz	53,9
N=275	100,0

Komponens-Mátrix

	Komponens
	1
Családomban erősek a vállalkozói hagyományok	,785
családom kedvezően fogadta a vállalkozásom megalapítását	,785

Módszer: Főkomponens-elemzés.

Az 1. főkomponens által megmagyarázott variancia hányada: 61,62%

A változók információtartamából mindkét változó esetén 61,6% őrződött meg

6. táblázat. Szervezeti tagság

Tagja-e az Ön vállalkozása, vagy a vállalkozás valamelyik vezetője...	
Kamarának?	36,6%
Más ágazati vállalkozói szervezetnek?	15,7%
Országos vállalkozói szervezetnek?	17,7%
Egyik felsoroltnak sem tagja	45,8%

(N = 300)

Tagja-e Ön személyesen...	
Helyi vállalkozói klubnak, szervezetnek?	1,6%
Egyéb, nem gazdasági célú, civil kezdeményezésnek, egyesületnek	11,4%
Helyi fejlesztési terveket kialakító testületnek?	1,7%
Önkormányzati testületnek	1,4%
Egyéb helyi szervezetnek	1,4%
Egyik felsoroltnak sem tagja	86,6%

(N = 300)

Az elméleti bevezetőben hangsúlyoztuk a vállalkozók „köztes szerveződéseinek” szerepét a viszonylag személytelen üzleti kapcsolatok kiépülésében. A tágabb társadalom szövetébe integrálódó társadalmi hálózatok számos vizsgálat szerint fokozzák az általánosított bizalmat (pl. *Paxton* [2007]). A „köztes szerveződések” két csoportra osztottuk: az ágazati (jellemzően) országos és a helyi szervezetekre. Az előbbibe soroltuk a kamarákat, az egyéb ágazati vállalkozói szervezeteket és az országos vállalkozói szervezeteket. Az utóbbiba a helyi vállalkozói klubokat, szervezeteket, az egyéb nem gazdasági célú civil kezdeményezéseket, a helyi fejlesztési terveket kialakító testületeket, valamint az önkormányzati testületeket.

A szakmai szervezetek közül a kamarai tagság emelkedik ki számszerűen. Az egyéb ágazati és országos vállalkozói szervezeteknek a vállalkozók alig több mint 10 százaléka tagja. A helyi szervezetek közül a nem gazdasági civil szerveződések dominálnak. Figyelemre méltó, hogy kifejezetten gazdasági, üzleti célú lokális szerveződéseknek a vállalkozók kevesebb, mint 2 százaléka tagja.

A vállalkozói jellemzőknek az általános bizalomra gyakorolt hatását többváltozós adatelemzéssel vizsgáltuk meg (7. táblázat, 1. modell). Az egész lakossághoz hasonlóan igaz, hogy az idősebbek jobban bíznak az emberekben, a jövedelmi helyzet azonban nem hat. Ez utóbbi oka lehet, hogy a vállalkozók között feltehetően kisebbek a jövedelmi különbségek (kevesebb az alacsony jövedelmű), mint az egész népességben. (A lakóhely hatásának vizsgálatát a módszerünk nem tette lehetővé.)

Három további személyes jellemző függ még össze a bizalommal: a nem, a vallásosság és a családi vállalkozói hagyomány.

- A férfi vállalkozók kevésbé bíznak meg az emberekben. A nemzetközi vizsgálatok általában vagy azt találják, hogy a nem befolyásolja az általánosított bizalmat (*Paxton* [2007]), vagy pedig azt, hogy a nők bizalmi szintje alacsonyabb (*Alesina – La Ferrara* [2002]). Az utóbbi egy lehetséges magyarázata, hogy a negatívan megkülönböztetett társadalmi csoportok tagjai általában kevésbé bíznak másokban. A teljes magyar népességre vonatkozó megfigyelés szerint a nők között magasabb a bizalmatlanok aránya, de a nem bizalomra gyakorolt hatása nem szignifikáns. (Tóth – Megyesi [2005]). A vállalkozók körében ezzel szemben szignifikáns negatív összefüggést mutattunk ki: a női vállalkozók bizalmi szintje magasabb, mint férfiaké. Egy lehetséges – további vizsgálatokat igénylő – magyarázat, hogy a viszonylag jól képzett, magas jövedelmű és státuszú nők körében nem érvényesül hátrányos helyzetből fakadó bizalmatlanság. Elképzelhető ugyanakkor az is, hogy a nők magas bizalmi szintje kifejezetten a gazdasági életre jellemző.
- A vallásosságot illetően a 2004-es lakossági felmérés szerint a templomba járók 41%-a, a templomba járóknak viszont 50%-a vélte inkább megbízhatónak embertársait. Az összefüggés azonban nem volt szignifikáns. Azt látjuk, hogy az igazán jelentős különbség nem a vallásosak és a nem vallásosak között van. Az egyházi tanítást követők és a nem vallásosak bizalmi attitűdje nem tér el a minta egészétől, azonban a maguk módján vallásosaké igen: ők határozottan kevésbé bíznak embertársaikban, mint mások.
- Végül, azok, akiknek erős a családjában a vállalkozói hagyomány, kevésbé bíznak meg általában az emberekben.

7. táblázat. Az emberekbe vetett bizalomra ható tényezők

	Standardizált Együtthatók (Béta)	
	1. modell	2. modell
(Konstans)		
Hány éves Ön?	,133*	,155*
Mi az Ön legmagasabb, befejezett iskolai végzettsége?	,121	,099
A maga módján vallásos	-,179**	-,209**
Az egyház tanításai szerint vallásos	-,079	-,077
Férfi	-,165**	-,179**
Szakmai szervezeti tagság	,063	,084
Helyi szervezeti tagság	,073	,064
Melyik évben lett Ön vállalkozó?	,103	,085
Kérem, helyezze el háztartását egy tízes skálán jövedelmi helyzetük alapján, ahol az egyes jelenti a nagyon szegényt, a tízes a nagyon gazdagot!	-,022	-,028
Hány barátja van Önnek?	,105	,099
Vállalkozói családi hagyomány - minél magasabb az értéke, annál inkább jelen vannak a kérdezett családjában a vállalkozói hagyományok	-,144*	-,131*
A vállalkozás típusa: ipari	-	-,186**
A vállalkozás típusa: kereskedő	-	-,093
Van-e a cégben legalább 10 százalékos üzletrésszel bíró külföldi [rész]tulajdonos?	-	-,022
Mekkora volt az Önök cégének az éves nettó árbevétele / forgalma 2010-ben?	-	,029
Van-e az üzletfelei között külföldi cég?	-	,123*
Van-e az üzletfelei között Magyarországon működő multi?	-	,073
Van-e az üzletfelei között magyar nagyvállalat?	-	,159**

Függő változó: Általánosságban Ön mit mondana? A legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy inkább azt, hogy nem lehetünk elég óvatosak az emberi kapcsolatokban?

1. modell: kiigazított $R^2=0,085$, $N=299$

2. modell: kiigazított $R^2=0,121$, $N=299$

A vállalkozás jellemzői

Az általánosított bizalmi attitűdöt a szociológusok gyakran a szocializáció nehezen megváltoztatható termékének tekintik (lásd például *Yamagishi – Yamagishi* [1994]), de nem zárható ki, hogy a tartós személyes tapasztalatok módosíthatják. *Kopasz* [2005] a 2003-as Vállalati Panelvizsgálatban kimutatta, hogy azok a vállalkozók, akik a korábbi tranzakcióik során pozitív tapasztalatokat szereztek, valamivel jobban bíznak általában az emberekben. Azt találta továbbá, hogy az ipari tevékenységet végző vállalkozók eltérő mértékben bíznak meg az üzletfeleikben, attól függően, milyen alágazathoz tartoznak.

A vállalkozások tulajdonságai közül a következőket vizsgáltuk meg (8. táblázat):

- ágazati besorolás (szolgáltatás, kereskedelem vagy ipar);
- a vállalkozás 2010. évi nettó árbevétele (a vállalkozó bevallása szerint);
- külföldi résztulajdonos jelenléte (legalább 10 százalékos üzletrésszel);
- vállalkozó ügyfélkörének összetétele (van-e a tipikus ügyfelei között magyar kkv, magyar nagyvállalat, hazánkban működő multinacionális cég, illetve csak külföldön működő cég).

Az ágazati besorolás és a cégméret szokásos kontrollváltozók (eloszlásukat az *x.* és *x. táblázatok* mutatják). A külföldi résztulajdonos jelenlétét (*x. táblázat*) és az üzletfelek típusát (*x. táblázat*) azért vontuk be a vizsgálatba, mert – amint az elméleti bevezetőben is hangsúlyoztuk – a hazai kkv-kutatások szerint az egyik fontos választóvonal a vállalkozások körében, hogy ki mennyire integrálódott a globális gazdaságba – akár a tulajdonosi, akár az ügyfélkörén keresztül. A „dualitás-tézis” szerint a hazai vállalkozások egy része sikeresen bekapcsolódik a fejlett piacgazdaság nemzetközi vérkeringésébe, többnyire a Magyarországon működő multinacionális cégek beszállítójaként vagy exportőrként. Egy másik részük pedig a lokális gazdasági kapcsolataiba bezárva, fejletlen piaci körülmények és normák között működik. Megközelítésünk szerint a piacgazdaság, a kapitalizmus legfontosabb jellemzője, hogy a gazdasági szereplők hogyan irányítják, milyen intézményekkel támogatják egymás közötti üzleti kapcsolataikat. Ebből a nézőpontból a feltételezett dualitás úgy ragadható meg, hogy összehasonlítjuk a kkv-k különböző típusú, más vállalkozásokhoz fűződő kapcsolatait. Miután a vállalkozókat megkértük, hogy gondoljanak egy tipikus beszállítójukra és megrendelőjükre, megkérdeztük, hogy az adott üzletfél melyik kategóriába sorolható: magyar kkv, Magyarországon működő multinacionális vállalat, magyar tulajdonú nagyvállalat vagy kizárólag külföldön működő cég (export).

Korábbi elemzések (lásd *Kopasz [2000]*) szerint a külföldi (rész)tulajdonú hazai kkv-k eltérően viselkednek, például jóval exportorientáltabbak, mint magyar tulajdonú társaik. Ezért megvizsgáltuk, hogy a legalább 10 százalékos külföldi tulajdonrész befolyásolja-e a vállalkozók bizalmi attitűdjét (*x. táblázat*).

8. táblázat. A vállalkozások tulajdonságai

Ágazat	
	%
Ipar	24,2
Kereskedelem	29,7
Szolgáltatás	46,1
N=300	100,0
Mekkora volt az Önök cégének az éves nettó árbevétele / forgalma 2010-ben? – kategória	
	%
00 5 millió Ft alatt	5,6
5-10 millió Ft	3,1
11-20 millió Ft	9,4
21-25 millió Ft	2,4
26-50 millió Ft	14,6
51-300 millió Ft	45,9
301-500 millió Ft	6,2
501-700 millió Ft	2,3
701 millió-1 milliárd Ft	3,4
1,1-2,5 milliárd Ft	5,3
2,6-4,0 milliárd Ft	1,8
N=253	100,0
Van-e a cégben legalább 10 százalékos üzletrésszel bíró külföldi [rész]tulajdonos?	
	Valid Percent
Nem, nincs	92,8
Igen, van	7,2
N=300	100,0
Ön egyben a cég tulajdonosa is?	
	%
Nem	23,4
Igen	76,6
N=291	100,0
Kérjük, jelölje meg, hogy az alábbi kategóriák közül melyik illik az Ön üzletfelére!	
	%
Magyar kis- és középvállalkozás	58,3
Magyarországon működő multi	20,2
Magyar tulajdonú nagyvállalat	14,6
Kizárólag külföldön működő cég [export]	7,0
N=522	100,0

Amint látjuk, a legtöbb kapcsolat kkv-k közötti, így az adatelemzések során azt vizsgáltuk, hogy okoz-e változást, ha az említett tipikus üzletfelek között van multinacionális vállalat, magyar nagyvállalat, illetve külföldi cég.

A vállalkozás tulajdonságainak általános bizalomra gyakorolt hatását úgy vizsgáltuk meg, hogy a többváltozós elemzésben a magyarázó változók körét kibővítettük (7. táblázat, 2. modell). A modellből először is kitűnik, hogy a vállalkozó személyes tulajdonságainak bizalomra gyakorolt hatásai robusztusak – abban az értelemben, hogy a kiegészített regresszióban sem változnak meg. A vállalkozás tulajdonságai közül az ágazat és az ügyfélkör van kimutatható hatással a bizalomra. Az ipari vállalkozók kevésbé bíznak embertársaikban, mint a kereskedő vagy szolgáltató cégek vezetői. Szintén magasabb bizalmi szint jellemzi azokat, akiket fontos üzleti kapcsolat fűz külföldi céghez vagy magyar nagyvállalathoz. A multinacionális cégek üzletfeleinél viszont nem mutatható ki ilyen összefüggés. A felmérésünk nem teszi lehetővé, hogy ezeknek az összefüggéseknek a mélyebb okait feltárjuk. Annyit jegyzünk meg, hogy az a vállalkozó, aki nagyvállalattal vagy külföldi céggel ápol fontos üzleti kapcsolatot, az kénytelen kilépni a szűkebb személyes környezetéből, és a társadalom tőle távolabb eső szegmenseiről is tapasztalatot szerez. Ilyen esetben arra számíthatunk, hogy csökken az emberekkel szembeni általános bizalmatlanság. Hasonló okok magyarázhatják azt a megfigyelést, hogy a magyar népesség egészét tekintve a társadalmi mobilitás (az apa végzettségéhez és foglalkozásához képest) növeli az általános bizalom szintjét (Medgyesi – Tóth [2005]). Ha el is fogadjuk ezt az érvelést, arra nincs magyarázatunk, hogy a multival ápolott üzleti kapcsolatnak miért nincs ilyen hatása.

A továbbiakban arra figyelünk majd, vajon az általános bizalmi attitűdbeli különbségek megjelennek-e a vállalkozókba vetett általános bizalom szintjén, a vállalkozók tényleges viselkedésében, illetve üzleti tapasztalataiban.

2.1.4. A vállalkozók egymás iránti általános bizalmi attitűdjére ható tényezők

Vajon hasonló tényezők alakítják a vállalkozók egymás iránti általános bizalmát, mint az emberekbe vetett bizalmukat? Láttuk, hogy a két bizalom szintje „együtt mozog”. Most többváltozós elemzéssel megvizsgáljuk, valóban az általános bizalmi attitűd nyomja rá bélyegét a vállalkozók iránti attitűdre, vagy ugyanazok a mögöttes tényezők mozgatják a két mutatót. A 9. táblázat a nominális regresszió eredményeit foglalja össze: mely változók teszik többé vagy kevésbé valószínűvé, hogy a vállalkozó „inkább bízik” vagy „teljesen bízik” más vállalkozókban, ahelyett, hogy „egyáltalán nem bízna” benne.

9. táblázat. A vállalkozók egymás iránti általános bizalmi attitűdjére ható tényezők (nominális regresszió)

	B
Inkább jellemző	
Intercept	-14,022**
vállalkozóként töltött idő hossza	-,180*
szubjektív vagyon	,340
barátok száma	-,140*
vállalkozói családi hagyomány	,269
általános bizalom	,798**
cégméret	,001
31 és 40 év között van	5,621**
41 és 50 év között van	3,960**
51 és 60 év között van	4,163**
60 év feletti	0 ^b
Szaktanácsadó	-2,126
Érettségi	-1,504
Felsőfokú végzettség	0 ^b
Vallásos vagyok, a magam módján	-,796
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	,235
Nem vagyok vallásos	0 ^b
Férfi	3,573*
Nő	0 ^b
egy szakmai szervezetnek sem tagja	1,829*
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
egy helyiszervezetnek sem tagja	1,999
legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
nincs az üzletfelei között külföldi cég	-,459
legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között multi	-,586
legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között nagyvállalat	,472
legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
ágazat: ipar	1,385
ágazat: kereskedelem	,665
ágazat: szolgáltatás	0 ^b
nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	,942
van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b

Teljesen jellemző	Intercept	-60,462
	vállalkozóként töltött idő hossza	-,199
	szubjektív vagyon	,071
	barátok száma	,086
	vállalkozói családi hagyomány	2,275
	általános bizalom	1,050**
	cégméret	-,004
	31 és 40 év között van	-18,783
	41 és 50 év között van	1,955
	51 és 60 év között van	4,348*
	60 év feletti	0 ^b
	Szaktanácsadó	-13,719
	Érettségi	-3,573
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	,877
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	-18,719
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	4,429
	Nő	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	-4,914
	legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
	egy helyiszervezetnek sem tagja	,618
	legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
	nincs az üzletfelei között külföldi cég	19,214
	legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között multi	-1,063
	legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között nagyvállalat	1,219
	legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
	ágazat: ipar	,165
	ágazat: kereskedelem	5,386
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	21,631
van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b	

Függő változó: Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? – A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni, ezért valószínűleg hozzá is bizalommal fordulnék;
 referenciakategória: Egyáltalán nem jellemző.

A modell szignifikanciaszintje 0,000

A többváltozós elemzés tanúsága szerint az emberek iránti általános bizalmi attitűd valóban erősen rányomja bélyegét a vállalkozók iránti általános bizalomra: a két mutató közötti pozitív összefüggés a vállalkozó és a vállalkozás jellemzőinek kiszűrése után is fennmarad. A vállalkozó személyes jellemzői közül az életkor és a nem hatása számottevő. A fiatalabb és a férfiak *ceteris paribus* inkább bíznak más vállalkozókban. Ennek értelmezéséhez fel kell idéznünk, hogy a fiatalok és a férfiak kevésbé bíznak általában az emberekben. Mostani eredményünk tehát arra utal, hogy a vállalkozók iránti bizalom terén ezek az életkor és nem szerinti különbségek nem jellemzők. Ezt megerősíti, hogy a teljes korrelációs elemzés szerint sem az életkor, sem a nem nem mutat összefüggést a vállalkozók iránti általános bizalommal.²

² A korrelációs együtthatók 0,42, illetve -0,096, de egyik eredmény sem szignifikáns.

Az elemzésbe bevont többi változó közül egyedül a szakmai szervezeti tagság hatása számottevő és szignifikáns: akik tagjai ilyen szervezeteknek, kevésbé bíznak meg általában a vállalkozókban.

2.2. A vállalkozók bizalmi viselkedése

A vállalkozók egymásról alkotott általános véleménye után most azt vizsgáljuk meg, hogy a mennyire fordulnak ténylegesen bizalommal egymáshoz. Nehéz, mégis fontos különválasztani, hogy mennyire jellemzi az egyént a másikban bízó viselkedés a körülményektől függetlenül, és mennyire vannak jelen egy-egy szituációban a bizalmat támogató környezeti tényezők. A különbségtétel a gazdasági életben azért fontos, mert el kell tudnunk különíteni a gazdasági szereplőket mintegy eredendően jellemző bizalmi viselkedés jellemzőit és azoknak az intézményeknek a hatását, amelyek a két fél közötti bizalom létrejöttét és fennmaradását támogatják.

A vállalkozók esetében az őket eredendően jellemző bizalmi viselkedést úgy próbáltuk megragadni, hogy megkérdeztük, hogyan reagálnának egy ismeretlen, de tartalmilag vonzó ajánlatot tevő másik vállalkozó megkeresésére. Egy olyan valós, számukra könnyen elképzelhető helyzetben kérdeztünk tehát rá a viselkedésükre, ahol a lehető legkevésbé támaszkodhatnak a bizalmat támogató intézményekre.

A válaszadóknak két állításról kellett eldönteniük, mennyire jellemzőek rájuk (1 – egyáltalán nem, 4 – teljesen jellemző):

Ha sikerülne is megállapodnunk, a kapcsolat kezdetén gyanakvó (rendkívül óvatos) lennék.

Ha bizalmat éreznék, bizalommal viszonznám akkor is, ha nem adna kézzelfogható garanciát.

Az első kérdésre válaszolók 73 százaléka volt inkább gyanakvó, mint a másikban megbízó, a második kérdésre válaszolóknak pedig 62 százaléka (10. táblázat). A két kérdésre adott válaszok a főkomponens-elemzés alapján összefüggték: aki eleve bizalommal fordul a másik félhez, az arra is hajlik, hogy viszonzza a bizalmat. Ezért a további elemzés céljára a két változót összevonjuk egy „bizalmi viselkedés” indexbe.

10. táblázat. A „bizalmi viselkedés” index elkészítése előtt futtatott főkomponens-elemzés eredményei

	Komponens
	1
Ha bizalmat éreznék, bizalommal viszonznám akkor is, ha nem adna kézzelfogható garanciát	,773
Ha sikerülne is megállapodnunk, a kapcsolat kezdetén gyanakvó [rendkívül óvatos] lennék	-,773

Módszer: Főkomponens-elemzés.

Az 1. főkomponens által megmagyarázott variancia hányada: 59,71%

A változók információtartamából mindkét változó esetén 59,7% őrződött meg

11. táblázat. A bizalmi viselkedésre ható tényezők

(Konstans)	Standardizált együttthatók (Béta)		
	1. modell	2. modell	3. modell
Hány éves Ön?	,293**	,290**	,306**
Mi az Ön legmagasabb, befejezett iskolai végzettsége?	-,016	-,001	-,042
a maga módján vallásos	-,061	-,039	-,114
az egyház tanításai szerint vallásos	-,030	,003	-,036
férfi	-,123*	-,139*	-,078
szakmai szervezeti tagság	-,086	-,068	-,076
helyi szervezeti tagság	,118	,091	,078
Melyik évben lett Ön vállalkozó?	,090	,084	-,020
szubjektív anyagi helyzet	,010	,013	,077
Hány barátja van Önnek?	-,094	-,076	-,143*
vállalkozói családi hagyomány	,140*	,116*	,120*
Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? - A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni, ezért valószínűleg hozzá is bizalommal fordulnék	-	,243**	,225**
Általánosságban Ön mit mondana? A legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy inkább azt, hogy nem lehetünk elég óvatosak az emberi kapcsolatokban?	-	-,042	-,054
vállalkozás típusa: ipari	-	-	-,225**
vállalkozás típusa: kereskedő	-	-	-,297**
Van-e a cégben legalább 10 százalékos üzletrésszel bíró külföldi [rész]tulajdonos?	-	-	,095
Mekkora volt az Önök cégének az éves nettó árbevétele / forgalma 2010-ben?	-	-	-,134*
van-e az üzletfelei között külföldi cég?	-	-	-,019
van-e az üzletfelei között Magyarországon működő multi?	-	-	-,111
van-e az üzletfelei között magyar nagyvállalat?	-	-	-,007

Függő változó: bizalmi viselkedés

1. modell: kiigazított $R^2=0,081$, $N=299$

2. modell: kiigazított $R^2=0,131$, $N=299$

3. modell: kiigazított $R^2=0,228$, $N=299$

A társas preferenciákat vizsgáló irodalom fontos megfigyelése, hogy aki bizalmat érzékel, az maga is nagyobb bizalommal fordul a másikhoz. Ha összehasonlítjuk a két bizalmi viselkedésre vonatkozó kérdésre adott válaszokat, azt látjuk, hogy a magyar vállalkozók gyanakvását is oldja valamelyest, ha bizalmat érzékelnek egy ismeretlen potenciális üzleti partner részéről. A gyanakvás falát néha áttöri a másik személy felénk irányuló bizalma.

2.2.1. A bizalmi viselkedést magyarázó tényezők

Mi magyarázza a vállalkozók bizalmi viselkedését? Mennyiben determinálja azt az emberekkel, illetve a vállalkozókkal szembeni általános bizalmi attitűdjük? Mennyiben hatnak rá ezen túl a személyes jellemzőik és a vállalkozásaik tulajdonságai? E kérdésekre többváltozós elemzéssel kerestük a választ. A 11. táblázat 2. modelljében a bizalmi attitűdök és a vállalkozó személyes tulajdonságai szerepelnek, a 3. modellben pedig ezeket kiegészítettük a vállalkozás tulajdonságaival. A 2. modellt vizsgálva azt látjuk, hogy az emberekkel szembeni általános bizalmi attitűd hatása nem mutatható ki, a vállalkozókkal szembeni attitűdé viszont igen, és az pozitív. Láttuk, hogy az előbbi hat

az utóbbira, ezért úgy fogalmazhatunk, hogy a vállalkozókkal szembeni attitűd közvetíti az általános attitűd hatását.

A vállalkozó személyes jellemzői

Az életkor, a nem és a családi hagyományok most újra önállóan is megjelenik. A fiatalabbak és a férfiak kevésbé fordulnak bizalommal ismeretlen vállalkozókhoz, függetlenül attól, mit gondolnák általában a vállalkozókról. Figyelemre méltó a családi vállalkozói hagyomány pozitív hatása a bizalmi viselkedésre, amely éppen ellentétes az általános bizalom szintjére gyakorolt hatással. Tehát azok, akiknek családjában vannak vállalkozói hagyományok, általában bizalmatlanabbak az emberekkel, viszont ismeretlen vállalkozókhoz nagyobb bizalommal fordulnak.

A vállalkozás jellemzői

A bizalmi viselkedést befolyásolják a vállalkozás egyes tulajdonságai is (anélkül, hogy a személyes jellemzők hatását kioltanák – lásd *11. táblázat*, 2. modell). Az iparban és a kereskedelemben tevékenykedők kevésbé fordulnak bizalommal más vállalkozásokhoz. A cégméret és az üzletfelek összetétele is összefüggést mutat a vállalkozó bizalmi viselkedésével. Minél nagyobb egy cég nettó árbevétele, annál gyanakvóbb a vállalkozó a hozzá forduló ismeretlen vállalkozókkal szemben. Továbbá, ha valaki tipikus üzleti partnerei között említett egy hazánkban működő multinacionális vállalatot, akkor szintén bizalmatlanabb viselkedés jellemzi.

A méret és a bizalmi viselkedés közötti negatív kapcsolatra egy lehetséges – további kutatást igénylő – magyarázat a következő: ahogyan egy vállalkozás növekszik, úgy lesz számára egyre szűkösebb az a lokális, személyes kapcsolatokon alapuló környezet, amelyben megkezdte működését. Ahogyan nő, egyre kevésbé hagyatkozhat a meglévő személyes kapcsolataira, egyre személytelenebb környezetben kell megteremtenie a bizalmat. Ennek alapján arra számítunk, hogy nagyobb vállalatméret esetén kevésbé jellemző a bizalmi viselkedés. Kevésbé szavaz bizalmat üzletfeleinek a vállalkozó, és garanciák hiányában kevésbé viszonzza a kapott bizalmat is.

2.3. Tranzakciós bizalom

A gazdasági együttműködés sikere szempontjából nem az a kulcskérdés, hogy milyen az érintettek bizalmi attitűdje vagy viselkedése, hanem az, hogy milyen fokú bizalmat sikerül ténylegesen létrehozni egy üzleti kapcsolatban. Az intézményi gazdaságtan központi állítása szerint ezt a vállalkozók attitűdjén és viselkedésén túl a felek rendelkezésére álló, a bizalmat támogató szerződéses garanciák is befolyásolják. A szóban forgó intézményeket részletesen megvizsgáljuk majd az 5. fejezetben, ám előtte ebben a pontban áttekintjük, mennyire bíznak meg a megkérdezett vállalkozók tényleges üzletfeleikben, majd a következő fejezetben, hogy a beléjük vetett bizalom valóban összefügg-e a kapcsolatuk sikerességével.

Minden vállalkozónak kettő tranzakcióra vonatkozóan tettünk fel kérdéseket. Először arra kértük őket, hogy *gondoljanak egy konkrét, tipikus vállalkozásra, amelyről a vállalkozásuk szolgáltatást vagy terméket rendel meg*. Ezután pedig arra, hogy *gondoljanak egy tipikus megrendelőjükre, illetve vevőjükre*.

A két tranzakciós kapcsolatot jellemző bizalom szintjét úgy ragadtuk meg, hogy a következő három állítás értékelésére kértük a vállalkozókat (1 – egyáltalán nem jellemző, 4 – teljesen jellemző):

Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját.

Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak.

Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok.

A három állítás a bizalomra méltóság három aspektusát ragadja meg. Az első arra kérdez rá, mennyire kell tartani az üzletfél opportunistá viselkedésétől. A második arra, hogy az üzleti partner mennyire hajlandó pozitív lépéseket tenni, áldozatokat hozni a kapcsolat érdekében. A harmadik állítás az üzletfél hozzáállása mellett az ígéretei teljesítésére való képességét is magában foglalja. (12. táblázat)

12. táblázat. Az üzletfélbe vetett bizalom mértéke

Mennyire jellemzőek a következő állítások az üzleti kapcsolatára?	
Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját	
	Valid Percent
Egyáltalán nem jellemző	49,8
Inkább nem jellemző	28,1
Inkább jellemző	11,9
Teljesen jellemző	10,2
N=551	100,0
Mennyire jellemzőek a következő állítások az üzleti kapcsolatára? Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak	
	Valid Percent
Egyáltalán nem jellemző	8,4
Inkább nem jellemző	15,5
Inkább jellemző	33,8
Teljesen jellemző	42,4
N=571	100,0
Mennyire jellemzőek a következő állítások az üzleti kapcsolatára? Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok	
	Valid Percent
Egyáltalán nem jellemző	6,5
Inkább nem jellemző	10,1
Inkább jellemző	36,5
Teljesen jellemző	46,8
N=561	100,0
Komponens-mátrix	
	Komponens 1
Az üzletfelem kihasználja a lehetőséget, ha az én rovásomra növelheti a profitját	-,596
Az üzletfelem nagyon együttműködő és segítőkész, ha nehézségeim adódnak	,883
Az üzletfelem ígéreteire nyugodtan ráhagyatkozhatok	,887

Módszer: Főkomponens-elemzés.

Az 1. főkomponens által megmagyarázott variancia hányada: 64,05%

A változók információtartamából a fenti sorrendnek megfelelően 35,6%, 77,9% és 78,6% őrződött meg.

A három állításra adott válaszok szorosan összefüggtek egymással a főkomponens-elemzés szerint (12. táblázat), ezért egy közös tranzakciós bizalom változóba vontuk össze őket (a válaszártékeket összeadtuk).

Ha összevetjük a válaszok eloszlását a vállalkozók általános bizalmi attitűdjével és bizalmi viselkedésével, azt látjuk, hogy most a bizalom dominál, nem a bizalmatlanság. Míg az attitűdök és a viselkedés szintjén a magyar vállalkozókat nagyfokú bizalmatlanság jellemzi, a megvalósuló, működő üzleti kapcsolataikban létrejön a bizalom. Ez természetesen nem jelenti, hogy könnyen létrejön, és az általános bizalmatlanság nem gátló tényező. Azt erősíti meg, hogy a gazdasági kapcsolatok nagy többsége nem működőképes magas szintű bizalom nélkül.

Mielőtt megvizsgálánk a tranzakciós bizalomra ható tényezőket, a következő fejezetben ellenőrizzük, teljesül-e a kutatásunkat vezérlő alaphipotézis: valóban feltétele-e a bizalom az üzleti sikernek.

3. A BIZALOM ÉS AZ ÜZLETI SIKER KAPCSOLATA

Elméleti kiindulópontunk, hogy a bizalom az együttműködés sikerének kulcsa. Ezért arra számítunk, hogy a magasabb bizalmi szintű kapcsolatok sikeresebbek. Felmerülhet kérdésként, hogy az üzletfélbe vetett bizalom és az üzleti siker között az okozatiság iránya milyen irányú. A bizalmi mutató olyan kérdéseken alapul, amelyek konkrétan az üzletfél opportunizmusára, kooperativitására és ígéreteinek megbízhatóságára vonatkoznak, ezért ezeket a válaszadók feltehetően a kapcsolatuk sikerességétől függetlenül meg tudják ítélni. Három hatásmechanizmust érdemes elkülönítenünk: (1) az elméleti közgazdasági irodalom állításának megfelelően, a bizalom előfeltétele a sikernek; (2) üzleti siker esetén a vállalkozó optimistábban nyilatkozik a partnere megbízhatóságáról (függetlenül annak tényleges viselkedésétől); vagy (3) az üzleti partnert ösztönzi megbízhatóságra, ha egyszer üzletileg sikeressé válik a kapcsolat. A 2. hatást intuitíve nem tartjuk túl valószínűnek (legalábbis az egész vállalkozói populáció szintjén), mivel a vállalkozóknak erős érdekük fűződik ahhoz, hogy reálisan mérjék fel az üzleti partnereiket. A 3. hatásmechanizmusra a közgazdasági magyarázat az lehet, hogy a sikeres üzleti kapcsolatot megéri hosszabb távon fenntartani, amihez fontos a másik fél bizalmának megőrzése. Ugyanakkor ez az érvelés visszavezet az 1. mechanizmushoz, hiszen azt állítja, hogy egy sikeres kapcsolatot is úgy lehet fenntartani, hogy megszerezzük, fenntartjuk a másik fél belénk vetett bizalmát. Ezért elméleti megfontolásokból a bizalom → üzleti siker okozati irányt tekintjük dominánsnak.

3.1. Bizalom és siker összefüggése az egyes tranzakciókban

A siker és a bizalom összefüggését az egyes tranzakciók szintjén, majd a vállalkozás egészét tekintve vizsgáljuk meg.

A megrendelői és a beszállítói kapcsolatoknál nem csak az üzletfélbe vetett bizalomra kérdeztünk rá, hanem a tranzakciók sikerességére is. A sikerességet a megkérdezett vállalkozó szubjektív percepciója alapján mértük. A válaszadónak arra a kérdésre kellett választ adnia, hogy üzleti szempontból sikeresnek tartja-e az adott kapcsolatot (1 – egyáltalán nem sikeres, 4 – teljesen sikeres).

13. táblázat. Üzleti kapcsolatok sikeressége a vállalkozók véleménye alapján

A kapcsolat üzleti szempontból sikeres	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	1,8
Inkább nem jellemző	3,5
Inkább jellemző	16,7
Teljesen jellemző	78,1

N=576	100,0
-------	-------

Amint látjuk, a kapcsolatok igen nagy részére „teljesen jellemző” a sikeresség (13. táblázat). Noha a vállalkozókat arra kértük, hogy egy „tipikus” beszállítói, illetve megrendelői kapcsolatra gondoljanak, úgy tűnik, önkéntelenül is olyanokat választottak ki, amelyeket sikeresnek tartanak. Bár a vállalkozások közötti kapcsolatok sikerességéről így minden bizonnyal erősen torzított képet kapunk, a célunk nem is önmagában a sikeresség vizsgálata volt, hanem a bizalom és a siker viszonyának elemzése. A kérdésünk az, hogy az üzleti tranzakciók, kapcsolatok érzékelt sikere összefügg-e az üzletfélbe vetett bizalom szintjével. A mintánk alapján így arra kaphatunk választ, hogy a viszonylag sikeres tranzakciók körében mi az összefüggés a bizalom és a siker között.

Az adatok igazolják, hogy határozott pozitív összefüggés van a kapcsolat érzékelt sikere és az üzletfélbe vetett tranzakciós bizalom között (14. táblázat). Nagyobb bizalom esetén nő a valószínűsége, hogy az üzleti kapcsolat nagyon sikeres lesz. Más szóval, annál sikeresebb a kapcsolat, minél inkább megbíznak a megkérdezettek üzleti partnerükben.

14. táblázat. Összefüggés az üzletfélbe vetett bizalom és a kapcsolat sikeressége között
(nominális regresszió)

A kapcsolat üzleti szempontból sikeres ^a		B
Inkább jellemző	Intercept	,294
	üzleti partnerbe vetett bizalom	,256
Teljesen jellemző	Intercept	-1,316
	üzleti partnerbe vetett bizalom	,597**

A modell szignifikanciaszintje: 0,000

Az eredményünket árnyalja, hogy az összefüggést nem sikerült kimutatni, amikor a nominális regresszióba a vállalkozó és a vállalkozás tulajdonságait is bevettük megmagyarázó változóként (egyik változó hatása sem bizonyult szignifikánsnak).

3.2. Siker és bizalom összefüggése a vállalkozás szintjén

A vállalkozás szintjén a siker két mutatóját vettük: a 2010. évi tényleges árbevétel és a 2011-re várt árbevétel különbségét mint a vállalkozás növekedési ütemét, valamint a vállalkozás szubjektíve érzékelt sikerét. Az utóbbi indexét a következő négy állításra adott válaszokból (1-től 4-ig) állítottuk össze:

Sikeres vállalkozónak, illetve menedzsernek tartom magam

Az általam vezetett vállalkozás sikeres

Üzleti partnereim sikeresnek tartanak engem

Üzleti partnereim sikeresnek tartják az általam vezetett vállalkozást

Az elvégzett főkomponens-elemzés alapján a válaszok összefüggtek, ezért a közös mutatóba való összevonásuk indokolt (*15. táblázat*).

15. táblázat. Főkomponens-elemzés a sikerességi mutató elkészítése előtt

	Komponens
	1
Sikeres vállalkozónak illetve menedzsernek tartom magam	,784
Az általam vezetett vállalkozás sikeres	,789
Üzleti partnereim sikeresnek tartanak engem	,856
Üzleti partnereim sikeresnek tartják az általam vezetett vállalkozást	,867

Módszer: Főkomponens-elemzés.

Az 1. főkomponens által megmagyarázott variancia hányada: 68,029%

A változók információtartamából a változók fenti sorrendje szerint 61,4%, 62,2%, 73,3% illetve 75,1% őrződött meg

Míthogy minden vállalkozónak két tranzakcióról tettünk fel kérdéseket, kézenfekvő volt, hogy a vállalkozás szintjén a tranzakciós bizalom mutatóját a két tranzakció bizalmi mutatójának átlagaként definiáljuk.

Azt találtuk, hogy a növekedési ütem gyenge pozitív összefüggést mutat az üzleti partnerekbe vetett bizalommal, kiszűrve az egyéb tényezők hatását (16. táblázat). Azok a vállalkozások növekednek, amelyeknek sikerül nagyfokú bizalmat kiépíteniük üzletfeleikkel. A sikerességi index szintén gyenge pozitív, de csak 7 százalékon szignifikáns összefüggést mutat a bizalommal (16. táblázat). Az egyes üzleti kapcsolatok szintjén tehát erőteljes egyszerű összefüggést találtunk bizalom és siker között. A vállalkozások szintjén is jelentkezett ez az összefüggés, de gyengébben.

16. táblázat. A vállalkozás növekedési ütemére és a sikerességre ható tényezők

(Konstans)	Standardizált együtthatók (Béta)	
	növekedési ütem	sikerességi index
az üzletfélbe és a megrendelőbe vetett bizalom átlagértékei (minél magasabb, annál jobban bízunk bennük)	,179**	,110(*)
vállalkozás típusa: ipari	,021	-,069
vállalkozás típusa: kereskedő	,060	,021
Van-e a cégben legalább 10 százalékos üzletrésszel bíró külföldi [rész]tulajdonos?	-,141*	,033
Mekkora volt az Önök cégének az éves nettó árbevétele / forgalma 2010-ben?	-,008	,076
van-e az üzletfelei között külföldi cég?	-,012	-,027
van-e az üzletfelei között Magyarországon működő multi?	,187**	,135*
van-e az üzletfelei között magyar nagyvállalat?	,102	,021
Hány éves Ön?	,107	,022
Mi az Ön legmagasabb, befejezett iskolai végzettsége?	,098	-,053
a maga módján vallásos	,119	-,043
az egyház tanítása szerint vallásos	-,060	-,041
férfi	,013	-,141*
szakmai szervezeti tagság	,096	,132*
helyi szervezeti tagság	,019	-,107
Melyik évben lett Ön vállalkozó?	,092	-,078
Kérem, helyezze el háztartását egy tízes skálán jövedelmi helyzetük alapján, ahol az egyes jelenti a nagyon szegényt, a tízes a nagyon gazdagot!	,078	,119
Hány barátja van Önnek?	,282**	,087
vállalkozói családi hagyomány	,058	,079
Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? - A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni, ezért valószínűleg hozzá is bizalommal fordulnék	,071	,081
Általánosságban Ön mit mondana? A legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy inkább azt, hogy nem lehetünk elég óvatosak az emberikapcsolatokban?	,042	,019
bizalmi viselkedés	-,086	-,151*

1. modell – függő változó: a cég növekedési üteme; kiigazított $R^2=0,191$, $N=299$

2. modell – függő változó: sikerességi index; kiigazított $R^2=0,078$, $N=299$

A többváltozós elemzésben a magyarázó változók között szerepelnek a vállalkozó bizalmi attitűdjei. Azt látjuk, hogy ezek nem függenek össze az üzleti sikerrel. Ez összhangban van azzal a feltevésünkkel, hogy az üzleti tranzakciók sikere szempontjából az üzletfélbe vetett tényleges bizalomnak van elsődleges jelentősége, nem pedig a bizalmi attitűdöknek.

A bizalmi viselkedés a vállalkozás sikerességének percepciójával negatív összefüggést mutat.³ Vagyis azok, akik nagyobb bizalommal fordulnak egy másik ismeretlen vállalkozó felé (és viszonzozzák a felőle érkező bizalmat), kevésbé sikeresek. Ez egy apró jele lehet annak, hogy a hazai környezetben nem kifizetődő stratégia eleve bizalommal indítani egy üzleti kapcsolatban. Ami arra utalhat, hogy az „erős

³ Hasonló irányú, de gyengébb és nem szignifikáns az összefüggés a bizalmi viselkedés és a cég növekedési üteme között.

reciprocitás” (*Gintis et al.* [2006]) gazdasági növekedés szempontjából igen kedvező normája nálunk nem működik.

4. A TRANZAKCIÓS BIZALOMRA HATÓ TÉNYEZŐK

Az előző fejezetben megmutattuk, hogy az üzletfélbe vetett bizalom valóban kulcsfeltétele az üzleti kapcsolat sikerének. Most azt vizsgáljuk meg, eltér-e a bizalom szintje a különböző típusú kapcsolatokban, valamint a vállalkozások, illetve vállalkozók különböző csoportjaiban. Az új intézményi közgazdaságtan egyik központi gondolata, hogy az üzletfelek közötti *tranzakciók sajátosságaiból* kiindulva magyarázhatjuk meg, hogyan működtetik, „irányítják” a felek a kapcsolataikat (*Williamson* [2002]). Ezért először ezeket a sajátosságokat vizsgáljuk meg.

4.1. A tranzakciós jellemzők és a tranzakciós bizalom összefüggései

Az üzleti tranzakciók jellemzői befolyásolják az üzletfelek közötti bizalom kialakulását is (*Lazzarini et al.* [2004]). A tranzakciós költségek gazdaságtana hagyományosan három alapvető tranzakciós jellemzőt különböztet meg: a specifikus beruházások nagyságát, a teljesítést övező bizonytalanság fokát és a tranzakció alkalmi vagy ismétlődő jellegét.

Hosszú távra tervezés. Ha a felek hosszú távra terveznek, a „jövő árnyéka” kooperatív stratégiákra ösztönzi a feleket, ami kölcsönös bizalmat szül. (A pozitív összefüggést erősíti az ellenkező irányú hatás: bizalom hiányában nem fognak hosszú távra tervezni.)

Tranzakciós bizonytalanság. Ha nagyfokú a bizonytalanság azt illetően, hogyan kellene a tranzakciót lebonyolítani, a felek nem hagyatkozhatnak egyszerű, könnyen kikényszeríthető szerződésre, ezért fontos a bizalom kiépítése. Eszerint nagyobb bizonytalanság esetén nagyobb bizalomra számíthatunk. Másfelől, bizonytalanság esetén vélhetően nehezebb kialakítani az együttműködés stabil kereteit, amelyek szükségesek a bizalom megteremtéséhez. A hatás tehát elméletileg nem egyértelmű.

Tranzakció-specifikus beruházások. Specifikus beruházások esetén a felek bizonyos fokig bezárják magukat az üzleti kapcsolatba. A kapcsolat megszakításával járó szankciók (reputáció, bíróság) önmagukban nem elégségesek, a feleknek jellemzően maguknak kell megoldaniuk a felmerülő vitákat. Erre vélhetően nem hajlandók, hacsak nem viszonylag magas a kölcsönös bizalom szintje. A specifikus beruházás jelenléte tehát várakozásaink szerint magas bizalommal jár együtt.

A 17. táblázat foglalja össze, hogy a mintában szereplő, a vállalkozók által tipikusan említett üzleti kapcsolatok „klasszikus” tranzakciós tulajdonságai milyen eloszlást mutatnak

17. táblázat. A vállalkozások közötti tranzakciók „klasszikus” tulajdonságai

Mennyire jellemzi az üzletfelétől/beszállítójától vásárolt terméket vagy szolgáltatást, hogy az üzletfele termékére, szolgáltatására Önnek a közeli jövőben [2-3 év múlva] is szüksége lesz	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	2,4
Inkább nem jellemző	4,7
Inkább jellemző	17,9
Teljesen jellemző	75,0
N=560	100,0
Mennyire jellemzi az üzletfelétől/beszállítójától vásárolt terméket vagy szolgáltatást, hogy a kapcsolatukban gyakran alkalmazkodniuk kell a változó körülményekhez, és változtatni kell az eredeti terveken?	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	12,2
Inkább nem jellemző	13,6
Inkább jellemző	33,5
Teljesen jellemző	40,7
N=572	100,0
Jelen vannak-e az üzleti kapcsolat során bármelyik fél részéről specifikus beruházások?*	Válaszok eloszlása (%)
nem	10,5
igen	89,5
N=577	100,0

*A változó azt méri, hogy bármelyik fél tett-e specifikus beruházásokat a kapcsolat során. A változó az egyes tranzakciók során jelenlévő specifikus beruházások összeszámolásával jött létre. (Specifikus beruházás a beszállító részéről az, ha a terméket a megrendelő igényeihez szabja. A megrendelő részéről pedig az számít specifikus beruházásnak, ha a megvásárolt termék/szolgáltatás használatához beruházásokat kell tennie)

Relatív alkuereő. A kapcsolat megszakítása általában nem egyformán érzékenyen érinti a két felet. Minél nagyobb a különbség a két fél között abban, hogy mennyire könnyen találnak alternatív szerződéses partnert a kapcsolat megszakadása esetén, annál egyenlőtlenebb a két fél alkuereje. Az erősebb alkupozíció eredendően kiszolgáltatott helyzetbe hozza a másik felet, aki így ösztönözve lesz arra, hogy fenntartsa a másik fél bizalmát. A nagyobb alkuerejű félnek is érdekében áll ugyan bizalmat kelteni önmaga iránt, de ehhez módot kell találnia arra, hogy hitelesen elköteleződjön (például reputációt kell kiépítenie). Ez költséges, így számíthatunk arra, hogy a bizalmi aszimmetria fennmarad. (A megkérdezett vállalkozók relatív alkuerejét tipikus üzleti kapcsolataikban a 18. táblázat mutatja be.)

18. táblázat. A megkérdezett vállalkozók relatív alkuereje a tipikus üzleti kapcsolataikban

A válaszadó alkuereje*	Válaszok eloszlása (%)
alacsony	37,3
közepes	48,9
magas	13,8
N=546	100,0

*A megkérdezett alkuerejét két változó (a megkérdezett könnyen tudná helyettesíteni az üzleti partnerét; az üzleti partner nehezen tudná helyettesíteni a megkérdezettet) átlagolásával kaptuk.

Többszörös elemzéssel vizsgáltuk meg az egyes tranzakciós jellemzők hatását az üzletfélbe vetett bizalomra (19. táblázat, 1. modell). Igazolást nyert, hogy a nagyobb specifikus beruházás, a kapcsolat hosszú távú jellege és a megkérdezett nagyobb alkuereje mind növeli az üzletfélbe vetett bizalmat. Legerősebb hatása a specifikus beruházásnak van. Az alkuerő hatása is számottevő, ami arra utal, hogy a magyar gazdaságban az erősebb pozíciójú fél csak kevésbé képes bizalmat kelteni önmaga iránt a gyengébb, kiszolgáltatottabb felek szemében. A bizonytalanság hatása negatív, vagyis minél nagyobb a tranzakciót övező bizonytalanság, annál nehezebb megteremteni a bizalmat.

19. táblázat. Az üzleti partnerbe vetett bizalomra ható tényezők (lineáris regresszió)

	Standardizált együtthatók (Béta)		
	1. modell	2. modell	3. modell
(Konstans)			
Specifikus beruházások nagysága	,187**	,173**	,163**
Vállalkozó alkuereje	,162**	,118**	,138**
Az üzletfele termékére, szolgáltatására Önnek a közeli jövőben [2-3 év múlva] is szüksége lesz	,192**	,204**	,193**
A kapcsolatukban gyakran alkalmazkodniuk kell a változó körülményekhez, és változtatni kell az eredeti terveken	-,122**	-,105**	-,086*
Vállalkozás típusa: ipari	-	-,101*	-,105*
Vállalkozás típusa . kereskedő	-	-,029	-,025
Van-e a cégben legalább 10 százalékos üzletrésszel bíró külföldi [rész]tulajdonos?	-	-,098*	-,115**
Mekkora volt az Önök cégének az éves nettó árbevétele / forgalma 2010-ben?	-	,034	,065
Külföldi cég-e az üzletfele?	-	-,065	-,041
Magyarországon működő multi-e az üzletfele?	-	-,194**	-,188**
Nagyvállalat-e az üzletfele?	-	-,039	-,023
Hol van az üzletfelének az a telephelye, amellyel az Ön vállalkozása üzleti kapcsolatban áll?	-	-,132**	-,124**
Az üzletféllel lebonyolított forgalma	-	-,042	-,061
Az üzleti kapcsolat értéke	-	,064	,085*
Milyen régóta áll kapcsolatban az üzleti partnerével	-	,082*	,069
Hány éves Ön? – kategória	-	-	,107*
Mi az Ön legmagasabb, befejezett iskolai végzettsége?	-	-	-,028
A maga módján vallásos	-	-	-,059
Az egyház tanításai szerint vallásos	-	-	-,065
Férfi	-	-	-,069
Szakmai szervezeti tagság	-	-	,093*
Helyi szervezeti tagság	-	-	-,003
Melyik évben lett Ön vállalkozó?	-	-	,082
Kérem, helyezze el háztartását egy tízes skálán jövedelmi helyzetük alapján, ahol az egyes jelenti a nagyon szegényt, a tízes a nagyon gazdagot!	-	-	-,001
Hány barátja van Önnek?	-	-	-,021
csal vállalkozói családi hagyomány	-	-	,014
Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? - A legtöbb vállalkozásban meg lehet bízni, ezért valószínűleg hozzá is bizalommal fordulnék	-	-	-,069
Általánosságban Ön mit mondana? A legtöbb emberben meg lehet bízni, vagy inkább azt, hogy nem lehetünk elég óvatosak az emberikapcsolatokban?	-	-	-,037
Bizalmi viselkedés	-	-	,034

Függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom

1. modell: kiigazított $R^2=0,108$, $N=578$

2. modell: kiigazított $R^2=0,184$, $N=599$

3. modell: kiigazított $R^2=0,192$, $N=599$

4.2. A vállalkozások és a vállalkozók személyes jellemzőinek hatása a tranzakciós bizalomra

A vállalkozások jellemzői

Mely vállalkozások üzleti kapcsolataira jellemző inkább a magas szintű bizalom? A vállalkozás jellemzői közül az eddigiekhez hasonlóan megvizsgáljuk az ágazatot, a cégméretet (nettó árbevétellel mérve) és a külföldi tulajdonos jelenlétét. A fentiekben a vállalkozás jellemzői között tartottuk számon, hogy milyen típusú cégek szerepelnek a tipikus ügyfelei között. Mivel most nem a vállalkozás, hanem az egyes üzleti kapcsolatok szintjén vizsgálódunk, lehetőségünk van az üzletfél és a kapcsolat jellemzőit részletesebben figyelembe venni. A következő változókat vonjuk be az elemzésbe:

- üzletfél típusa (magyar kkv, magyar nagyvállalat, hazánkban működő multi vagy külföldi cég),
- az üzletfél földrajzi távolsága,
- a kapcsolat abszolút értéke (az üzletféllel lebonyolított forgalom nagysága),
- a kapcsolat relatív értéke (az üzletféllel lebonyolított forgalom nagysága a vállalkozás nettó árbevételéhez viszonyítva),
- a kapcsolat eddigi élettartama.

A kapcsolati jellemzők eloszlását a mintában a 20. táblázat mutatja be.

20. táblázat. A vállalkozások üzleti kapcsolatainak fontosabb jellemzői

Hol van az üzletfelének az a telephelye, amellyel az Ön vállalkozása üzleti kapcsolatban áll	
	%
Ugyanezen a településen	62,2
Ugyanebben a megyében	16,0
Az ország más megyéjében	21,7
N=469	100,0
Az üzleti kapcsolat abszolút értéke: Mekkora volt az üzletfelével a tavalyi évben lebonyolított forgalma [milyen mértékű nettó kiadást könyvel el Ön az adott üzletfelével kapcsolatban?]	
	%
0-5 millió Ft	31,1
5-15 millió Ft	26,7
15-50 millió Ft	19,4
50-150 millió Ft	14,7
150-500 millió Ft	6,3
500 millió – 1,5 milliárd Ft	1,8
5 milliárd Ft fölött	,1
N=477	100,0
Az üzleti kapcsolat relatív értéke (az éves nettó árbevételhez viszonyítva)	
	%
7%, vagy kevesebb	31,4
8-19%	21,8
20-40%	21,9
40%, vagy annál több	24,9
N=423	100,0
Mennyi ideje áll üzleti kapcsolatban az adott vállalkozással?	
	%
1-2 hónapja	,1
3-5 hónapja	1,2
6 hónapja	,6
7-12 hónapja	2,0
1-2 éve	7,9
3-4 éve	13,2
5-6 éve	15,4
7-8 éve	10,4
9-10 éve	10,3
több mint 10 éve	39,0
N=533	100,0

Az elemzés eredményeit az 19. táblázat 2. modellje foglalja össze. Látjuk először is, hogy a tranzakciós jellemzők hatása robusztus. Nem a vállalkozás mögöttes jellemzői húzódnak meg a háttérben. A vállalkozások jellemzői közül az ágazat, a külföldi tulajdonos jelenléte, az üzletfél típusa és földrajzi távolsága mutat összefüggést a bizalommal. Az ipari vállalkozások kiugróan bizalomhiányosak a szolgáltatási szektorhoz képest (és feltehetően a kereskedelemhez képest is). A külföldi (rész)tulajdonú cégeket szintén alacsony kapcsolati bizalom jellemzi, bár az alacsony elemszám miatt óvatosan kell bánnunk az eredménnyel. Talán a legérdekesebb eredmény, hogy a bizalom mértéke egyértelműen kisebb, ha az üzletfél Magyarországon működő multinacionális vállalat. Hangsúlyozzuk, hogy ez a hatás a vállalkozás és a kapcsolat egyéb jellemzőinek kiszűrése után is jelentkezik. A földrajzi távolság negatívan hat a bizalomra: minél messzebb van az üzletfél telephelye, annál nehezebb

megteremteni az üzleti kapcsolatban a bizalmat. Úgy tűnik, a bizalom csak korlátozott mértékben győzi le a földrajzi távolságot.

A vállalkozó személyes jellemzői

Vajon a tranzakciós jellemzők és a kapcsolatban résztvevő vállalkozások tulajdonságai mellett van-e valamilyen hatás a megkérdezett vállalkozó személyes tulajdonságainak is az üzletfélbe vetett bizalomra? Ezt megvizsgálandó, a regressziós modellt kiegészítettük a vállalkozó személyes jellemzőivel (19. táblázat, 3. modell). Azt látjuk, hogy a vállalkozó demográfiai jellemzői közül két változó hatása jelenik meg: az életkoré és a szakmai szervezeti tagságé. Mindkettő pozitívan hat. Akik idősebbek, illetve akik tagjai kamarának vagy országos szakmai szervezetnek, inkább bíznak az üzletfelükben (a helyi szervezeti tagságnak nincs ilyen hatása). További fontos megállapításunk, hogy a sem az emberekbe vagy más vállalkozókba vetett általános bizalom, sem a bizalmi viselkedés nem függ össze bizonyíthatóan az üzletfélbe vetett bizalommal. Ez az eredmény nem jelenti, hogy ezeknek a tényezőknek ne lenne jelentőségük a gazdasági életben. Azonban világossá teszi, hogy nem az üzleti szereplők attitűdjétől függ, mely kapcsolatokban sikerül ténylegesen bizalmat kiépíteni. A bemutatott modell szerint a tranzakciók sajátosságai, a résztvevő vállalkozások és vállalkozók jellemzői fontosabbak. A bemutatott modelltől azonban csak azt tudjuk meg, hogy mely vállalkozók milyen típusú kapcsolatokban hoznak létre nagyobb eséllyel bizalmat, azt nem, hogy miképpen. (Az egy fontos kivétel a szakmai szervezeti tagság, amely mint láttuk, támogatja a bizalmat.) Mik azok a mechanizmusok, intézmények, amelyek segítségével létrehozzák és fenntartják a bizalmat? A továbbiakban erre a kérdésre összpontosítunk.

5. A SZEMÉLYES ÉS SZEMÉLYTELEN SZERZŐDÉSES GARANCIÁK SZEREPE A BIZALOM MEGTEREMTÉSÉBEN

Szerződéses kapcsolatokban a bizalom gyenge lábakon áll, ha nem támogatják intézmények, vagyis a felek által ismert és elismert társas játékszabályok. A következőkben azt vizsgáljuk meg, mik azok a tág értelemben vett intézmények, amelyeket a vállalkozók szerződéses garanciaként használnak. Először feltérképezzük, mi az az „intézményi készlet”, amelyből a vállalkozók válogatnak. Majd elemezzük, milyen tényezők befolyásolják a választásukat. Végül, a kutatásunk egyik legfontosabb kérdésköréhez érünk: hogyan járulnak hozzá e készlet egyes elemei a tranzakciós bizalom megteremtéséhez, amely mint láttuk az üzleti siker kulcsfeltétele?

Kiinduló hipotézisünk szerint a magyar kapitalizmust a nagyfokú személyesség jellemzi, ezért a bizalmat mindenféle tranzakció esetében elsősorban a vállalkozók közötti személyes kapcsolatok képesek megteremteni. A szerződéses ígérek teljesítését támogató garanciák között elkülöníthetünk „szerződéskötés előtti” és „szerződéskötés utáni” garanciákat. Szerződéskötés előtti garanciaként fogható fel az üzleti partner szelekciója, vagyis olyan szerződő fél kiválasztása, akinek megbízhatóságáról előzetes ismeretek állnak rendelkezésre. A szerződéskötés utáni garanciák lényege az, hogy különféle (informális vagy formális) szankciókat rendelnek az ígéretséghez. Először az üzletfél szelekcióját, majd a szerződéskötés utáni szankciókat vesszük górcső alá.

5.1. Szerződéskötés előtti garanciák: az üzletfél kiválasztása

5.1.1. Milyen körből választják ki a vállalkozók üzletfeleiket?

Ha a személyes kapcsolatok fontosak, akkor feltehetően már az üzleti kapcsolat létrejöttére is erősen hatnak. Ezért először is megvizsgáltuk, hogyan hat a kapcsolatfelvétel módja az üzletfélbe vetett bizalomra. A következő kérdést tettük fel mindkét megnevezett tipikus üzletfelére vonatkozóan:

Hogyan került kapcsolatba az üzletfelével?

1. *Ez az üzletfél az Ön rokona vagy barátja, illetve egy rokon vagy barát ajánlotta Önnek.*
2. *Ezt az üzletfelet egy korábbi üzletfél, ismerős vállalkozó ajánlotta Önnek.*
3. *Ezt az üzletfelet a könyvelője, ügyvédje, bankára ajánlotta Önnek.*
4. *Ez az üzletfél egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat.
(VAGY: Ezt az üzletfelet egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat ajánlotta Önnek.*
5. *Ez az üzletfél ismeretlenül bejelentkezett az Ön vállalkozásához
(hirdetésre jelentkezett, Interneten bukkant az önök vállalkozására).*
6. *Ezzel az üzletféllel szakmai rendezvényen, vásáron került kapcsolatba.*
7. *Ezzel az üzletféllel valamelyik szakmai szervezet (pl. Kamarák) közvetítésével kerültek kapcsolatba.*

8. *Ezzel az üzletféllel Ön vette fel ismeretlenül a kapcsolatot (Önök keresték fel).*

Négyfajta kapcsolatfelvételt különböztettünk meg: (a) az előzetes személyes kapcsolatokon alapulót (1., 2. és 3. válasz), (b) a mindenfajta előzetes ismertséget nélkülözőt (5. és 8. válasz), (c) az üzletfél piaci ismertségén alapulót (4. válasz) és (d) a szakmai szervezeten vagy rendezvényen keresztüli kapcsolatfelvételt (6. és 7. válasz).

Felmérésünk arról tanúskodik, hogy a vállalkozások tipikus beszállítói és megrendelői kapcsolatainak 40 százaléka úgy jött létre, hogy az üzletféllel eleve fennállt valamilyen személyes kapcsolat, vagy egy közös ismerős ajánlása hozta össze a feleket (21. táblázat). Jelentős ugyanakkor azoknak a tipikus kapcsolatoknak is az aránya, amelyek nem közvetlenül a személy kapcsolathálóból „nőttek ki”. Vélhetően ezen üzleti tranzakciók egy részének létrejöttében is szerepet játszottak a személyes kapcsolatok, például referenciák kérésében a személyes kapcsolathálón keresztül, de maga a kapcsolatfelvétel nem ezeken alapult.

21. táblázat. A kapcsolatfelvétel módja egy tipikus üzleti partnerrel

Kapcsolatfelvétel módja	Válaszok eloszlása (%)
Személyes kapcsolatokon keresztül	43,2
Előzetes ismeretség nélkül	29,6
Az üzletfél ismert piaci szereplő	21,1
Szakmai szervezeten, rendezvényen keresztül	6,1
N=540	100,0

A meglévő tipikus üzleti partnerekkel való kapcsolatfelvétel módján túl megvizsgáltuk azt is, mennyire mutatnak hajlandóságot a vállalkozók arra, hogy túllépjenek a személyes kapcsolataik hálóján. A következő kérdést tettük fel:

Képzelve el azt a helyzetet, hogy egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezik Önhöz és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tesz. Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára? (Kérjük, értékelje, egytől négyig, az alábbi állításokat! Az egyes azt jelenti, hogy egyáltalán nem jellemző, a négyes azt, hogy teljesen jellemző.)

Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható.

A megkérdezettek 67,4 százaléka nyilatkozott úgy, hogy jellemző rá az állítás; ezen belül 28,8 százalék állította, hogy „teljesen jellemző” (22. táblázat). A vállalkozók közel harmada tehát egyáltalán nem köt üzletet, ha nem „éri el” az ügyfelét személyes kapcsolatain keresztül. További egyharmada szintén nem szívesen köt így üzletet. És csak a fennmaradó harmadára igaz, hogy hajlandó a személyes kapcsolathálóján túl is terjeszkedni.

22. táblázat. Személyes kapcsolatháló fontossága új üzleti kapcsolat esetén

Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára? – Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható.	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	12,6
Inkább nem jellemző	20,0
Inkább jellemző	38,6
Teljesen jellemző	28,8

5.1.2. A hivatalos céginformációk garanciális szerepe

A szelekció nem csak informális, személyes információkon alapulhat, hanem formális, jogi jellegűeken is. Egy potenciális üzleti partnerről nem csak a személyes kapcsolathálón keresztül szerezhet be egy vállalkozó információt, hanem a cége hivatalos adatait is tanulmányozhatja. Ezért megkérdeztük a vállalkozóktól, mennyire lenne igazak az alábbi állítás a reakciójukra, ha egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezne hozzánk és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tenne.

Megbízható információként kezelném a cég hivatalos adatait: mérlegét, cégbírósági adatait.

Bár azt nem tudtuk meg, pontosan mekkora súlyt tulajdonítanak az egyes garanciáknak, a válaszadók háromnegyede értett egyet azzal, hogy a cége adatoknak garanciális szerepük van (23. táblázat). A cége adatokba vetett bizalom ellentmond annak a közkeletű vélekedésnek, hogy ezek “csak az adóhatóságnak készülnek”, és keveset árulnak el a cégek tényleges állapotáról, megbízhatóságáról. Ugyanakkor mindez összhangban van egyes nemzetközi összehasonlító jelentésekkel, amelyek a magyar cégbírósági és számviteli rendszert viszonylag kedvezően ítélik meg (lásd Szalai [2010]).

23. táblázat. A hivatalos cége adatok garanciális szerepe

Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára? – Megbízható információként kezelném a cég hivatalos adatait: mérlegét, cégbírósági adatait.	Válaszok eloszlása (%)
Egyáltalán nem jellemző	7,3
Inkább nem jellemző	16,8
Inkább jellemző	32,5
Teljesen jellemző	43,3

5.1.3. A szerződéskötés előtti garanciák használatára ható tényezők

Ebben a pontban megvizsgáljuk, hogyan befolyásolják a vállalkozó személyes jellemzői és a vállalkozás tulajdonságai, hogy a személyes kapcsolatháló és a hivatalos cége adatok milyen szerepet játszanak az új üzletfelek szelekciójában.

A személyes kapcsolatháló fontosságára ható tényezők

Az első többváltozós elemzés függő változója a személyes kapcsolatháló használatához való ragaszkodás az új üzleti kapcsolatokban. Az eredményeket a 24. táblázat foglalja össze. A vállalkozás jellemzői közül az ágazat, az üzletfelek típusa a szakmai szervezeti tagság és a családi vállalkozó hagyomány hatását mutattuk ki.

A kereskedők kevésbé ragaszkodnak a személyes kapcsolataikhoz, ha új üzleti lehetőségről van szó, mint a szolgáltatók (és feltehetően az iparosok). További megfigyelésünk, hogy kevésbé ragaszkodnak a kapcsolathálójukhoz azok a vállalkozók, akiknek van külföldi cég vagy magyar nagyvállalat a tipikus partnereik között. A hazai multival ápoltt viszony azonban nem hajlamosítja őket erre.

Aki tagja (országos) szakmai szervezetnek, az szintén nagyobb eséllyel lép túl személyes kapcsolatain. Aki viszont vállalkozói hagyományokat örökölt a családjától, az másoknál erősebben ragaszkodik hozzájuk.

24. táblázat. A személyes kapcsolatháló fontosságára ható tényezők potenciális új kapcsolatokban (nominális regresszió)

Inkább jellemző	Intercept	-23,098*
	cégméret	,001
	vállalkozóként töltött idő hossza	,159
	szubjektív vagyon	,453
	barátok száma	,001
	vállalkozói családi hagyomány	3,003*
	bizalmi viselkedés	-,393
	ágazat: ipar	-4,614
	ágazat: kereskedelem	-7,563*
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	2,349
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	nincs az üzletfelei között külföldi cég	5,443
	legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között multi	2,884
	legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között nagyvállalat	7,054*
	legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	6,507*
	legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
	egy helyiszervezetnek sem tagja	-1,602
	legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
	31 és 40 év között van	18,288
	41 és 50 év között van	1,915
	51 és 60 év között van	2,058
	60 év feletti	0 ^b
	Szaktanácsadó	16,172
	Érettségi	,403
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	,673
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	21,950
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	3,755
	Nő	0 ^b

Teljesen jellemző	Intercept	-38,781**
	cégméret	,000
	vállalkozóként töltött idő hossza	,150
	szubjektív vagyon	,257
	barátok száma	,123
	vállalkozói családi hagyomány	3,091*
	bizalmi viselkedés	-,111
	ágazat: ipar	-4,731
	ágazat: kereskedelem	-6,502*
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	17,911
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	nincs az üzletfelei között külföldi cég	7,012*
	legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között multi	3,157
	legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között nagyvállalat	6,953*
	legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	5,377
	legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
	egy helyiszervezetnek sem tagja	-,386
	legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
	31 és 40 év között van	15,528
	41 és 50 év között van	-1,049
	51 és 60 év között van	-,387
	60 év feletti	0 ^b
	Szaktudásbővítő	-3,966
	Érettségi	-,268
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	1,346
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	23,487
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	2,919
	Nő	0 ^b

Függő változó: Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? - Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható;
Referenciakategória: Egyáltalán nem jellemző.

A modell szignifikanciaszintje: 0,000

A második elemzésünk függő változója az, hogy a vállalkozó által említett tipikus üzletféllel (megrendelővel vagy beszállítóval) hogyan történt ténylegesen a kapcsolatfelvétel: személyes kapcsolatokon keresztül, vagy más, személytelenebb módon (25. táblázat). Ez az elemzés ágazati különbségeket nem mutat ki, a magyar nagyvállalati kapcsolat hatása azonban itt is megjelenik. A nagyvállalati vagy magyarországi multinacionális üzletfél esetében jóval nagyobb a valószínűsége annak, hogy nem személyes kapcsolatok alapján történt a kapcsolatfelvétel, mint kkv-partner esetén.

25. táblázat. A személyes kapcsolatfelvétel valószínűségére ható tényezők meglévő tipikus üzleti kapcsolatokban (nominális regresszió)

	B
Intercept	8,057**
üzleti kapcsolat hossza	-,011
üzleti kapcsolat abszolút értéke	-,004
cégméret	-,001
üzleti kapcsolat értéke	,994*
vállalkozóként eltöltött idő hossza	-,098*
szubjektív vagyon	-1,095**
barátok száma	-,017
vállalkozói családi hagyomány	-,569
bizalmi viselkedés	-,187
ágazat: ipar	-1,007
ágazat: kereskedelem	-,646
ágazat: szolgáltatás	0 ^b
nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	1,407
van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
üzletfele magyar nagyvállalat	-2,245**
üzletfele multi	-1,333*
üzletfele kkv	0 ^b
üzletfél telephelye más megyében van	-,210
üzletfél telephelye ugyanebben a megyében van	-2,760**
üzletfél telephelye ugyanezen a településen van	0 ^b
31 és 40 év között van	2,830**
41 és 50 év között van	3,446**
51 és 60 év között van	1,407*
60 év feletti	0 ^b
Szakmunkásképző	4,687
Érettségi	,531
Felsőfokú végzettség	0 ^b
Vallásos vagyok, a magam módján	-,387
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	,953
Nem vagyok vallásos	0 ^b
Férfi	-,208
Nő	0 ^b
egy szakmai szervezetnek sem tagja	-,244
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
egy helyiszervezetnek sem tagja	,376
legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b

Függő változó: személyes kapcsolatfelvétel; referenciakategória: nem személyes kapcsolatfelvétel

A szakmai szervezeti tagság hatása most nem jelenik meg. A családi vállalkozói hagyományok pedig ellentétesen hatnak: a tipikus üzleti partnerrel inkább személyes kapcsolathálón belül veszik fel a kapcsolatot. Tehát, másoknál inkább hajlandók elvileg túllépni a kapcsolathálójukon egy új üzleti kapcsolat kedvéért, azonban a fontos üzletfeleik nagyobb eséllyel származnak ebből a körből.

Figyelemre méltó eredmény, hogy minél nagyobb az említett üzleti kapcsolat jelentősége a vállalkozás számára (minél nagyobb a részesedése a forgalmából), annál nagyobb a személyes kapcsolatháló előzetes garanciális szerepe. Továbbá, akik nem régen kezdtek vállalkozásba, illetve 50 évnél fiatalabbak, azok nagyobb eséllyel választották tipikus üzletfeleiket a személyes kapcsolathálójukból. Úgy tűnik tehát, hogy a vállalkozók számára jó ideig eltart, amíg készen érzik magukat arra, hogy túlmerészkedjenek a személyes kapcsolatháló biztonságos övezetén.

Végül, némiképp furcsa összefüggést találunk az üzletfelek földrajzi távolsága és a személyes előzményeken alapuló kapcsolatfelvétel gyakorisága között: a megkérdezett vállalkozó településén kívüli, de megyéjén belüli üzletfelek esetén kevésbé jellemző a személyes kapcsolatfelvétel, a megyén kívüli üzletfelekre azonban ez nem áll. (Elvégeztük az elemzést úgy is, hogy a referencia-változó a megyén kívüli kapcsolat volt: ez megerősítette, hogy a megyén belüli üzletfeleknél ritkább a személyes kapcsolatfelvétel, mint a megyén kívülieknél.) Eszerint a nagyobb földrajzi távolságot csak akkor hajlandók elfogadni a vállalkozók, ha úgy érzik, hogy a személyes kapcsolathálójuk révén csökkenteni tudják annak kockázatát. Nem tudjuk, de gyaníthatjuk, hogy ezek a földrajzilag igen kiterjedt hálózatok főként ágazati, szakmai kapcsolatokat jelentenek.

A hivatalos céginformációk használatára ható tényezők

A cégszűrt adatokba vetett bizalomra ható tényezőket a 26. táblázat foglalja össze. Láttuk, hogy a vállalkozók összességében viszonylag nagy bizalommal vannak ezek iránt az adatok iránt. Most az eredmények azt mutatják, hogy jobban bízik bennük az, akinek a vállalkozásában van külföldi résztulajdonos, akinek felsőfokú végzettsége van, aki nem tagja helyi szerveződéseknek, és aki eleve bizalommal viszonyul ismeretlen vállalkozókhoz. Az idősebbek kevésbé hagyatkoznak a cégszűrt adatokra: legalábbis az 50–60 év közöttiek kevésbé, mint a 60 felettiek.

26. táblázat. A hivatalos céginformációk használatára ható tényezők potenciális új kapcsolatokban (nominális regresszió)

	B
Intercept	48,565
cégméret	,002
vállalkozóként töltött idő hossza	-,183
szubjektív vagyon	-3,424
barátok száma	,511
vállalkozói családi hagyomány	1,297
bizalmi viselkedés	6,158
ágazat: ipar	-7,121
ágazat: kereskedelem	-,533
ágazat: szolgáltatás	0 ^b
nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	-14,965**
van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
nincs az üzletfelei között külföldi cég	-16,393
legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között multi	-2,477
legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között nagyvállalat	-4,162
legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
egy szakmai szervezetnek sem tagja	-1,823
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
egy helyiszervezetnek sem tagja	9,105*
legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
31 és 40 év között van	-3,579
41 és 50 év között van	-4,649
51 és 60 év között van	13,744*
60 év feletti	0 ^b
Szaktanácsadó	-12,662
Érettségi	-14,856**
Felsőfokú végzettség	0 ^b
Vallásos vagyok, a magam módján	,487
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	-6,806
Nem vagyok vallásos	0 ^b
Férfi	-3,510
Nő	0 ^b

Teljesen jellemző	Intercept	44,218
	cégméret	,000
	vállalkozóként töltött idő hossza	,175
	szubjektív vagyon	-3,215
	barátok száma	,589*
	vállalkozói családi hagyomány	,252
	bizalmi viselkedés	7,679*
	ágazat: ipar	-4,716
	ágazat: kereskedelem	2,128
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	-19,665
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	nincs az üzletfelei között külföldi cég	-15,882
	legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között multi	,594
	legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között nagyvállalat	-2,382
	legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	-2,415
	legalább egyféle szakmaiszerzetnek tagja	0 ^b
	egy helyiszervezetnek sem tagja	8,882*
	legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
	31 és 40 év között van	-9,454
	41 és 50 év között van	-3,126
	51 és 60 év között van	12,915*
	60 év feletti	0 ^b
	Szaktunaképző	6,966
	Érettségi	-11,992*
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	2,395
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	-3,112
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	-4,390
Nő	0 ^b	

A függő változó: Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? - Megbízható információként kezelném a cég hivatalos adatait: mérlegét, cégbírósági adatait; referenciakategória: Egyáltalán nem jellemző.

A modell szignifikanciaszintje: 0,000

5.1.4. Hogyan függ össze a kapcsolatfelvétel módja az üzletfélbe vetett bizalommal?

Amint láttuk, a vizsgált vállalkozások nem csak a személyes kapcsolataikon keresztül keresnek, illetve fogadnak el üzletfeleket. Kérdés, hogy az így induló kapcsolatokban is hasonló mértékben meg tudják-e teremteni a bizalmat. Hipotézisünk szerint személyes kapcsolatfelvétel esetén lesz a legerősebb az üzletfélbe vetett bizalom, előzetes kapcsolatok és információk hiányában pedig a leggyengébb. Ha az üzletfél egy jól ismert piaci szereplő, és így talált rá a vállalkozó, várakozásaink szerint közepesen erős lesz a létrejövő bizalom.

Többváltozós elemzés a következő kapcsolatfelvételi módok összehasonlítását tette lehetővé (a könyvelőn, ügyvéden, bankáron, illetve szakmai szervezeten vagy rendezvényen keresztüli egymásra találás túlságosan ritka volt):

Hogyan került kapcsolatba az üzletfélével?

Ez az üzletfél az Ön rokona vagy barátja, illetve egy rokon vagy barát ajánlotta Önnek.

Ezt az üzletfelet egy korábbi üzletfél, ismerős vállalkozó ajánlotta Önnek.

Ez az üzletfél egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat. (VAGY: Ezt az üzletfelet egy, a piacon jól ismert nagykereskedő, nagyvállalat ajánlotta Önnek.)

Ez az üzletfél ismeretlenül bejelentkezett az Ön vállalkozásához vagy Ön vette fel vele ismeretlenül a kapcsolatot (Önök keresték fel).

Azt elemeztük, hogy növeli-e a vállalkozó üzletfélbe vetett bizalmát az előzetes ismeretség hiányához képest, a rokoni-baráti előzmény, az üzletfél ajánlása, illetve a piaci közismertség (27. táblázat). Várakozásainknak megfelelően, a személyes előzmények mindkét fajtája egyértelműen növeli a bizalmat. A piaci közismertségnek ezzel ellentétben nincsen kimutatható hatása. Tehát a bizalom sokkal könnyebben létrejön, ha a vállalkozó személyes vagy üzleti kapcsolathálójából választ, mintha azon kívülről, akár ismert piaci szereplő a partnere, akár nem. A személyes kapcsolathálón kívülről érkező üzletfél egyértelműen nagyobb kockázatot jelent.

27. táblázat. A kapcsolatfelvétel módja az üzletfélbe vetett bizalom összefüggései

	Standardizált együtthatók (Béta)
(Konstans)	
rokon vagy barát ajánlotta az üzletfelet	,179**
korábbi üzletfél ajánlotta Önnek	,220**
jól ismert piaci szereplő	-,017

Függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom
A modell jellemzői: kiigazított $R^2=0,059$, $N=574$

5.2. Szerződés-kötés utáni garanciák

5.2.1. Milyen szerződés-kötés utáni garanciákra hagyatkoznak a vállalkozók?

A kapcsolatfelvételt követően a bizalom fenntartásához támogató társadalmi környezetre van szükség. A bizalmat többé vagy kevésbé személyes szerződés-kötés utáni garanciák támogathatják. Mindegyik tranzakció esetében megvizsgáltuk a következő garanciák szerepét: (1) a kapcsolatban már megtapasztalt megbízhatóság, (2) a kapcsolat hosszú távú jellege (és ebből fakadóan a szerződés „önkikényszerítő” jellege), (3) baráti, rokoni viszonyokba ágyazottság, (4) személyes piaci reputáció, továbbá (5) a bírósági kikényszeríthetőség és (6) a nyilvános piaci cégreputáció.

Az 1. és a 2. garancia a vállalkozók közötti szoros személyes üzleti kapcsolaton alapul. A 3. és 4. garancia már túlmutat a két személy közötti viszonyon: a tágabb személyes kapcsolatháló fontosságát jelzi – a 3. a szoros, üzleten túli (vagy inkább „innyi”) személyes kapcsolatokat, a 4. pedig a vállalkozói közösségen belüli lazább kapcsolatokat. A bírósági és a piaci reputációs garancia túl van a személyesség szféráján: ezeket személytelen garanciáknak nevezhetjük.

(A személyes és személytelen piaci reputáció között a fő különbséget abban látjuk, hogy a rossz teljesítés mennyire hat közvetlenül az üzletfél jövőbeli piaci lehetőségeire. Feltételezzük, hogy ez a hatás közvetlenebb, gyorsabb, ha nem egy nagy közismert piaci szereplőről van szó.)

Messze a legtöbben (több mint 90 százalék) az üzletfél személyes ismeretét és a kapcsolat hosszú távú jellegét említették, mint jellemző garanciaként (28. táblázat). Ezt követi a személyes és személytelen piaci reputáció, majd a bírósági kikényszerítés. Nagyjából a vállalkozók fele hagyatkozik érdemben ezekre a garanciákra. Viszonylag kevesen, a válaszadók mintegy 20 százaléka említette a rokoni-baráti beágyazottságot mint szerződéses garanciát.

Ugyanezt a sorrendet kapjuk, ha az egyes garanciáknál megadott értékeket (1-től 4-ig) átlagoljuk. Különösen figyelemre méltó, hogy a személyes garanciák értéke nagyon magas, az 1–4 skálán 3,5 fölötti.

A magyar vállalkozók tehát döntően úgy védik a kapott szerződéses ígéreteiket, hogy hosszú távú, erősen személyes kétoldalú üzleti viszonyt alakítanak ki partnereikkel. Az üzleti kapcsolataikat ugyanakkor jellemzően nem ágyazzák rokoni, baráti viszonyokba, legalábbis ezekre általában nem tekintenek garanciaként. Egy nagyságrenddel kevésbé fontosak a piaci reputációs garanciák, és ezeknél is valamivel kisebb a jogi szankciók szerepe.

28. táblázat. Szerződés-kötés utáni garanciák a megrendelői kapcsolatokban – összevontan

Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Mennyire jellemző, hogy...	Jellemző (3-4) %	Nem jellemző (1-2) %	Átlagérték (1-4)
Fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot (N=572)	94,3	5,7	,66867
[az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos (N=571)	91,9	8,1	,74890
Fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő (N=567)	61,9	38,1	2,8134
Rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet (N=515)	53,3	46,7	2,6147
Részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk (N=572)	45,7	54,3	2,4075
Segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez (N=566)	16,3	83,7	1,5004

A hosszú távú kapcsolatban kialakuló bizalom szerepét mutatja közvetett módon az is, hogy a vállalkozások által említett tipikus üzleti kapcsolatok többsége hosszú múltra tekint vissza. Amint a fentiekben (20. táblázat) láttuk, a tipikus üzleti kapcsolatok több mint 60 százaléka legalább ötéves, közel 40 százaléka pedig több mint 10 éves múltra tekint vissza.

5.2.2. A szerződés-kötés utáni garanciák használatára ható tényezők

Mitől függ, milyen szerződés-kötés utáni garanciákat választanak a vállalkozók? A választ úgy kerestük erre a kérdésre, hogy többváltozós elemzés (nominális regresszió) segítségével megvizsgáltuk, a tranzakciók, a vállalkozások és vállalkozók milyen tulajdonságai növelik az egyes garancia-típusok fontosságát. Érdemi eredményeket egyedül a bírósági szankció vizsgálata hozott. A többi, nem formális garanciatípusnál kevés változónak volt szignifikáns hatása, és nem rajzolódott ki jól értelmezhető minták.

A tranzakciós jellemzők mellett megkérdezett vállalkozás és az üzletfele tulajdonságait, továbbá a vállalkozó személyes jellemzőit vontuk be a többváltozós elemzésbe (29. táblázat).

29. táblázat. A bírósági garancia használatára ható tényezők a tipikus üzleti kapcsolatokban
(nominális regresszió)

	B	
Inkább jellemző	Intercept	-10,144
	üzleti kapcsolat hossza	,044*
	üzleti kapcsolat abszolút értéke	,023*
	vállalkozó alkuereje	-1,297
	cégméret	-,007**
	üzleti kapcsolat értéke	-1,770
	vállalkozóként eltöltött idő hossza	-,172
	szubjektív vagyon	1,778**
	barátok száma	-,089
	vállalkozói családi hagyomány	-,086
	bizalmi viselkedés	-1,433
	a kapcsolat során nincsenek jelen specifikus beruházások	-2,180
	a kapcsolat során jelen vannak specifikus beruházások	0 ^b
	az üzletfelével való kapcsolata hosszú távú - egyáltalán nem jellemző	-17,165
	inkább nem jellemző	-,435
	inkább jellemző	-,818
	teljesen jellemző	0 ^b
	az üzletfelével való kapcsolata bizonytalan - egyáltalán nem jellemző	-2,692
	inkább nem jellemző	-,812
	inkább jellemző	-1,767
	teljesen jellemző	0 ^b
	ágazat: ipar	-,709
	ágazat: kereskedelem	-1,181
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	,170
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	üzletfele magyar nagyvállalat	1,024
	üzletfele multi	3,317**
	üzletfele kkv	0 ^b
	üzletfél telephelye más megyében van	-1,268
	üzletfél telephelye ugyanebben a megyében van	-1,077
	üzletfél telephelye ugyanezen a településen van	0 ^b
	31 és 40 év között van	5,219**
	41 és 50 év között van	-1,259
	51 és 60 év között van	1,636
	60 év feletti	0 ^b
	Szakmunkásképző	-19,768
	Érettségi	,729
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	2,754**
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	3,303*
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	-1,670
	Nő	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	-,044
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b	

	egy helyiszervezetnek sem tagja	2,483
	legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
Teljesen jellemző	Intercept	-4,889
	üzleti kapcsolat hossza	,012
	üzleti kapcsolat abszolút értéke	,017*
	vállalkozó alkuereje	,752
	cégméret	-,005**
	üzleti kapcsolat értéke	,719*
	vállalkozóként eltöltött idő hossza	-,008
	szubjektív vagyon	1,219**
	barátok száma	,073
	vállalkozói családi hagyomány	-,201
	bizalmi viselkedés	-1,519**
	a kapcsolat során nincsenek jelen specifikus beruházások	-1,844
	a kapcsolat során jelen vannak specifikus beruházások	0 ^b
	az üzletfelével való kapcsolata hosszú távú - egyáltalán nem jellemző	-13,336
	inkább nem jellemző	-1,346
	inkább jellemző	-,984
	teljesen jellemző	0 ^b
	az üzletfelével való kapcsolata bizonytalan - egyáltalán nem jellemző	-5,303**
	inkább nem jellemző	-1,292
	inkább jellemző	-,264
	teljesen jellemző	0 ^b
	ágazat: ipar	,551
	ágazat: kereskedelem	,161
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	-,263
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	üzletfele magyar nagyvállalat	2,097**
	üzletfele multi	3,058**
	üzletfele kkv	0 ^b
	üzletfél telephelye más megyében van	-,429
	üzletfél telephelye ugyanebben a megyében van	-3,550**
	üzletfél telephelye ugyanezen a településen van	0 ^b
	31 és 40 év között van	-,060
	41 és 50 év között van	-2,984**
	51 és 60 év között van	,917
	60 év feletti	0 ^b
	Szakk munkásképző	-5,767*
	Érettségi	,131
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	1,165
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	-,823
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
Férfi	-2,868**	
Nő	0 ^b	
egy szakmai szervezetnek sem tagja	-1,340*	
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b	
egy helyiszervezetnek sem tagja	1,087	
legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b	

Függő változó: Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait?
Mennyire jellemző, hogy... részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk;
referenciakategória: egyáltalán nem jellemző

A modell szignifikanciaszintje: 0,000

A tranzakciós jellemzők közül növeli a bírósági garancia szerepét a specifikus beruházás jelenléte és a tranzakciós bizonytalanság. Az intézményi közgazdaságtani irodalom *Williamson* nagyhatású elmélete nyomán (lásd például *Williamson* [2002]) általában a külső jogi garanciák háttérbe szorulása, és a szerződéses kapcsolaton belüli vitarendezés dominanciája mellett érvel azokban a tranzakciókban, ahol jelentősek a specifikus beruházások és nagyfokú a tranzakciós bizonytalanság. Egy ezzel versengő hipotézis szerint a jogi garanciák és a kapcsolaton belüli biztosítékok inkább egymás kiegészítői: az összetett, hosszabb távú szerződéses kapcsolatokban az írásos szerződések és az informális mechanizmusok szerepe is megnő, azok hatékonyságát növelik (*Lazzarini et al.* [2004]). A bírósági és az informális garanciák egymáshoz való viszonya részletesebb elemzést igényelne, ami túlmutat e tanulmány keretein. A tranzakciós jellemzők és a bírósági garancia között feltárt összefüggések ugyanakkor a komplementaritási hipotézist látszanak igazolni.

Mi hat a tranzakciós jellemzőkön túl a bírósági garanciák használatára? Két tényezőt érdemes kiemelnünk: a vállalkozó életkorát és az üzletfél típusát. A fiatal, 30 és 40 közötti vállalkozók kiugró mértékben hagyatkoznak a szerződések bírósági érvényesíthetőségére. Ez két dolgot jelenthet: (1) „zöldfülöséget”, vagyis azt, hogy még nem tudják, hogy az igazi garanciák a személyes kapcsolatok, és/vagy (2) generációs váltást, a bíróságokba vetett bizalom növekedését. (Megjegyezzük még, hogy a vallásosak inkább hagyatkoznak a bíróságokra, a magasabb jövedelműek úgyszintén.)

Az üzletfelek közül a multinacionális cégek hatása szembetűnő: ha a vállalkozó üzletfele Magyarországon működő multi, határozottan nagyobb a jelentősége a szerződés bírósági érvényesíthetőségének.

A formális jogi garanciák szerepére más módon is rákérdeztünk. A jog bizalmat támogató szerepe különösen fontos az új, előzmények nélküli üzleti kapcsolatokban. Ahol a személyes bizalom még nem alapulhat hosszú távú együttműködésre, ott a kockázatsökkentés fontos eszköze a szerződéses ígéretel jogi érvényesíthetősége. A következő kérdést tettük fel:

Képzelve el azt a helyzetet, hogy egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezik Önhöz és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tesz. Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára? (Kérjük, értékelje, egytől négyig, az alábbi állításokat! Az egyes azt jelenti, hogy egyáltalán nem jellemző, a négyes azt, hogy teljesen jellemző.)

Az írásos szerződés garanciát jelentene [mivel bíróságon érvényesíteni tudnám a megállapodásunkat].

Érdeemes részletesebben összehasonlítani, milyen szerepet szánnak a vállalkozók a tipikus meglévő üzleti kapcsolataikban és a potenciális új üzletekben a bíróságnak. A kétfajta kapcsolatban nagyjából azonos (50-50 százalék) azoknak az aránya, akik nem szánnak szerepet a bíróságnak, és azoknak, akik igen. Különbség abban mutatkozott, hogy az új kapcsolatok esetében jóval kevesebben nyilatkoztak úgy, hogy „egyáltalán nem” hagyatkoznának a bírósági érvényesíthetőségre.

A következő változók hatását mutatta ki a többváltozós elemzés: üzletfelek típusa, szervezeti tagság, életkor, iskolai végzettség, vallásosság, nem, valamint családi vállalkozói hagyomány (30. táblázat). Azok a vállalkozók, akiknek a tipikus üzletfelei

között van Magyarországon működő multinacionális cég vagy hazai nagyvállalat, fontosabbnak tartják a szerződéses garanciát az új kapcsolataikban.

30. táblázat. A bírósági garancia szerepe új, előzmények nélküli üzleti kapcsolatokban – milyen tényezők hatnak rá? (nominális regresszió)

	B
Inkább jellemző	
Intercept	1,546
cégméret	,000
vállalkozóként töltött idő hossza	-,080
szubjektív vagyon	,643
barátok száma	-,004
vállalkozói családi hagyomány	,629
bizalmi viselkedés	-,010
ágazat: ipar	,777
ágazat: kereskedelem	,993
ágazat: szolgáltatás	0 ^b
nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	-2,538
van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
nincs az üzletfelei között külföldi cég	1,186
legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között multi	-5,949**
legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
nincs az üzletfelei között nagyvállalat	-2,660*
legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
egy szakmai szervezetnek sem tagja	-1,330
legalább egyféle szakmaiszervezetnek tagja	0 ^b
egy helyiszervezetnek sem tagja	5,809**
legalább egyféle helyiszervezetnek tagja	0 ^b
31 és 40 év között van	-,911
41 és 50 év között van	1,767
51 és 60 év között van	4,436**
60 év feletti	0 ^b
Szaktanácsadó	-9,432*
Érettségi	-5,786**
Felsőfokú végzettség	0 ^b
Vallásos vagyok, a magam módján	-,122
Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	3,472*
Nem vagyok vallásos	0 ^b
Férfi	-6,078**
Nő	0 ^b

Teljesen jellemző	Intercept	20,164**
	cégméret	,001
	vállalkozóként töltött idő hossza	-,015
	szubjektív vagyon	-,001
	barátok száma	,061
	vállalkozói családi hagyomány	1,468*
	bizalmi viselkedés	-1,783
	ágazat: ipar	-1,223
	ágazat: kereskedelem	-1,961
	ágazat: szolgáltatás	0 ^b
	nincs a cégben külföldi (rész)tulajdonos	-17,128
	van a cégben külföldi (rész)tulajdonos	0 ^b
	nincs az üzletfelei között külföldi cég	-,699
	legalább egy külföldi cég van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között multi	-3,816*
	legalább egy multi van az üzletfelei között	0 ^b
	nincs az üzletfelei között nagyvállalat	-2,495*
	legalább egy nagyvállalat van az üzletfelei között	0 ^b
	egy szakmai szervezetnek sem tagja	1,629
	legalább egyféle szakmaiszerzetnek tagja	0 ^b
	egy helyiszerzetnek sem tagja	2,617
	legalább egyféle helyiszerzetnek tagja	0 ^b
	31 és 40 év között van	1,676
	41 és 50 év között van	,152
	51 és 60 év között van	2,682*
	60 év feletti	0 ^b
	Szaktanácsadó	-12,984*
	Érettségi	-3,504*
	Felsőfokú végzettség	0 ^b
	Vallásos vagyok, a magam módján	-2,669*
	Vallásos vagyok, valamelyik egyház tanítása szerint	,605
	Nem vagyok vallásos	0 ^b
	Férfi	-,671
Nő	0 ^b	

Függő változó: Mennyiben igazak a következő állítások az Ön reakciójára? – Az írásos szerződés garanciát jelentene [mivel bíróságon érvényesíteni tudnám a megállapodásunkat]; referenciakategória. A modell szignifikanciaszintje: 0,000

A potenciális új üzleti partnerek cégadataiba vetett bizalomból láttuk, hogy akinek felsőfokú végzettsége van, nem tagja helyi szerveződéseknek, és fiatalabb, az nagyobb valószínűséggel hagyatkozik a cégadatokra. A meglévő tipikus üzleti kapcsolatokban pedig a fiatalok bíztak inkább a bíróságokban. Ugyanezek az összefüggések felbukkanak most is, amikor az új üzleti kapcsolatokban vizsgáljuk a bírósági garancia szerepét.⁴ Emellett most megjelenik a családi vállalkozói hagyomány pozitív hatása is: akiknek van a családjában vállalkozói hagyomány, azok inkább hajlandók új kapcsolataikban a szerződések bírósági érvényesíthetőségére hagyatkozni.

⁴ Egy érdekes különbség, hogy míg a meglévő üzleti kapcsolatokban mindkét vallásos csoport jobban bízik a bíróságokban, mint a nem vallásosak, az új üzleti kapcsolatokban az összefüggés csak az egyházi tanítás szerint vallásosakra érvényes. Azt látjuk továbbá, hogy a férfiak és a felsőfokú végzettségük kisebb mértékben bízzák magukat a bíróságokra.

A multinacionális üzletfél korábban megfigyelt hatása itt is jelentkezik. Akinek van Magyarországon működő multi a tipikus üzletfelei között, az nagyobb valószínűséggel bízza magát a bíróságokra új üzleti kapcsolataiban is. Azt látjuk továbbá, hogy ugyanez igaz azokra a vállalkozókra, akiknek magyar nagyvállalat van a tipikus üzletfelek között.

5.2.3. Milyen szerződéskötés utáni garanciák teremtik meg a bizalmat és az üzleti sikert?

Többváltozós adatelemzéssel megvizsgáltuk, mely szerződéses garanciák teremtik meg az üzletfélbe vetett bizalmat (31. táblázat). Kétfajta garancia hatása mutatható ki egyértelműen az összes tranzakciót tekintve. Az egyik ilyen garancia a hosszú távú személyességen alapuló üzleti kapcsolat kiépítése, amelynek két összetevője a már megtapasztalt személyes megbízhatóság, illetve a kapcsolat hosszú távra tervezése (és ebből fakadó önkikényszerítő jellege). Mindkét összetevő hatása rendkívül erős. A másik bizalomnövelő garanciátípus a baráti és rokoni kapcsolatokba való beágyazottság. Mint láttuk, ez a vállalkozóknak viszonylag kis részét jellemzi. Most azt látjuk, hogy ebben a szűkebb körben azonban jelentősen hozzájárul a bizalom létrejöttéhez.

Azt találtuk tehát, hogy a legszemélyesebb jellegű szerződéses garanciák: az üzleti kapcsolatban hosszú távon kiépülő személyes megbízhatóság, valamint a baráti, rokoni viszonyok a legerőteljesebb támaszai az üzletfélbe vetett bizalomnak a magyar kkv-szektorban.

31. táblázat. Mely szerződéses garanciák teremtik meg az üzletfélbe vetett bizalmat?

Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Mennyire jellemző, hogy...	Standardizált együtthatók (Béta)
(Konstans)	
részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk	-,046
[az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos	,217**
fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot	,154**
rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet	,061
fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő	-,050
segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez	,133**

Függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom

A modell jellemzői: kiigazított $R^2=0,130$, $N=577$

5.3. A szerződés előtti vagy utáni garanciák a fontosabbak?

Láttuk, hogy külön-külön megvizsgálva a szerződéskötés előtti és utáni garanciáknak is fontos szerepük van a tranzakciós bizalom megteremtésében. Vajon melyik garanciacsoport hatása az erősebb? Az eddigi parciális elemzések erre nem adtak választ. Ezért egy olyan modellt is megvizsgáltunk, amelyben az *ex ante* és *ex post* garanciákat is szerepeltettük (32. táblázat). Eredményeink szerint az előzetes és utólagos garanciák önállóan hatnak. A rokoni-baráti, illetve üzleti kapcsolatfelvétel hatása nem egyszerűen az, hogy a személyes kapcsolatok később, a szerződéskötés után garanciaként használhatók. Akként is használhatók, de emellett önmagukban is van jelentőségük, ami elméletünk szerint a szelekciós funkciójukból fakad.

Megjegyezzük végül, hogy a szerződéses garanciák és a tranzakciós bizalom közötti összefüggések robusztusnak bizonyultak: a hatások előjele és szignifikáns volta nem változott akkor sem, amikor a vállalkozó, a vállalkozás és az üzletfél jellemzőit bevontuk a regressziós elemzésbe.

32. táblázat. A szerződéskötés előtti és utáni garanciák szerepe a tranzakciós bizalom megteremtésében

	Standardizált együtthatók (Béta)
(Konstans)	
f6_1 Mi garantálja, hogy az üzletfele az Ön elvárásainak megfelelően teljesíti vállalásait? Mennyire jellemző, hogy...részletes, bírósági úton is érvényesíthető szerződést kötünk	-,034
... [az együttműködésünk során] korábban megtapasztalt személyes megbízhatóság fontos	,183**
... fontos, hogy a jövőben is fenn akarja velem tartani az üzleti kapcsolatot	,165**
... rossz teljesítés esetén a jövőben mások sem kötnének vele üzletet	,038
... fontos, hogy üzletfelem jól ismert piaci szereplő	-,027
... segít, hogy baráti, rokoni viszony fűz az üzletfelemhez	,118**
rokon vagy barát ajánlotta az üzletfelet	,124**
korábbi üzletfél ajánlotta Önnek	,189**
jól ismert piaci szereplő	-,007

Függő változó: az üzleti partnerbe vetett bizalom
A modell jellemzői: kiigazított $R^2=0,164$, $N=578$

6. ÖSSZEFOGLALÁS

6.1. Bizalom és üzleti siker a magyar vállalkozók körében

A magyar társadalmat jellemző bizalmi attitűdök hatása alól a vállalkozók sem vonhatják ki magukat

Nemzetközi összehasonlításban a magyar társadalmat az emberekkel szembeni általános bizalmi attitűd alacsony szintje jellemzi, miközben erőteljes bizalmat fejezünk ki a legszűkebb személyes környezetünkben: családjunkban, barátainkban, ismerőseinkben. Felmérésünk szerint ez a dualitás a magyar vállalkozók körében is megjelenik.

A vállalkozók átlagosan rossz véleménnyel vannak egymásról, egymást még kevésbé tartják bizalomra méltónak, mint általában a magyarokat, illetve „a legtöbb embert”. Az emberekbe és a vállalkozókba vetett általános bizalom statisztikailag összefügg: minél kevésbé bízunk valaki az emberekben, annál kevésbé bízunk a vállalkozókban is. A vállalkozói populáción belüli bizalom szintjére tehát a gyenge általános bizalom érzékelhetően rányomja bélyegét.

A magyar vállalkozók többsége gyanakvóan fordul új üzleti partnereihez

A vállalkozók egymásról alkotott általános véleménye mellett azt is megvizsgáltuk, mennyire fordulnak ténylegesen bizalommal egymáshoz. A vállalkozókat eredendően jellemző bizalmi viselkedést úgy próbáltuk megragadni, hogy megkérdeztük, hogyan reagálnának egy ismeretlen, de tartalmilag vonzó ajánlatot tevő másik vállalkozó megkeresésére. A válaszadóknak két állításról kellett eldönteniük, mennyire jellemzőek rájuk:

Ha sikerülne is megállapodnunk, a kapcsolat kezdetén gyanakvó (rendkívül óvatos) lennék.

Ha bizalmat éreznék, bizalommal viszonznám akkor is, ha nem adna kézzelfogható garanciát.

Az első kérdésre válaszolók 73 százaléka volt inkább gyanakvó, mint a másikban megbízó, a második kérdésre válaszolóknak pedig 62 százaléka. A két kérdésre adott válaszok összefüggtek: aki eleve bizalommal fordul a másik félhez, az hajlott arra is, hogy viszonzza a bizalmat. A magyar vállalkozók gyanakvását oldja valamelyest, ha bizalmat éreznék a partnerük részéről. A gyanakvás falát néha áttöri a másik személy felénk irányuló bizalma.

Az üzleti siker kulcsa a bizalom

A gazdasági együttműködés sikere szempontjából nem az a kulcskérdés, milyen az érintettek bizalmi attitűdje vagy viselkedése, hanem hogy milyen fokú bizalmat sikerül ténylegesen létrehozni egy üzleti kapcsolatban. Míg az attitűdök és a viselkedés szintjén a magyar vállalkozókat nagyfokú bizalmatlanság jellemzi, a megvalósuló, működő üzleti kapcsolataikban létrejön a bizalom. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy könnyen létrejön, és az általános bizalmatlanság nem gátló tényező.

A siker és a bizalom összefüggését az egyes üzleti kapcsolatok és a vállalkozás szintjén is megvizsgáltuk. A megrendelői és a beszállítói kapcsolatoknál nem csak az üzletfélbe vetett bizalomra kérdeztünk rá, hanem a tranzakciók sikerességére is. A sikerességet a megkérdezett vállalkozó szubjektív percepciója alapján mértük.

Határozott pozitív összefüggést találtunk a kapcsolat érzékelt sikere és az üzletfélbe vetett tranzakciós bizalom között. Annál sikerebb a kapcsolat, minél inkább megbíznak a megkérdezettek az üzleti partnerükben. Ez megerősíti azt az elméleti kiindulópontunkat, hogy a bizalom az együttműködés sikerének kulcsa.

A vállalkozás szintjén a sikeresség egy fontos mérőszáma a nettó árbevétel növekedési üteme. Többváltozós adatelemzés alapján állíthatjuk, hogy ez szintén összefügg a tipikus üzletfelekbe vetett bizalommal. Akik jobban bíznak üzletfeleikben, átlagosan gyorsabban nőnek.

6.2. A bizalom infrastruktúrája

„Kapcsolatháló-kapitalizmus”: a személyes kapcsolatháló mint a bizalom és siker kulcsa

A bizalom infrastruktúrájának legfontosabb elemét a személyes kapcsolatok jelentik. Ez támasztja alá először is, hogy a vállalkozók kevés hajlandóságot mutatnak arra, hogy túllépjenek a személyes kapcsolataik hálóján. A következő kérdést tettük fel:

Képzeld el azt a helyzetet, hogy egy ismeretlen vállalkozó bejelentkezik Önhöz és egy tartalmilag vonzó ajánlatot tesz. Mennyiben igaz a következő állítás az Ön reakciójára?

Csak akkor kötnék vele üzletet, ha a személyes ismeretségeimen keresztül ki tudnám deríteni, hogy megbízható-e.

A megkérdezettek 67,4 százaléka nyilatkozott úgy, hogy jellemző rá az állítás; ezen belül 28,8 százalék állította, hogy „teljesen jellemző”. A vállalkozók közel harmada tehát egyáltalán nem köt üzletet, ha nem „éri el” az ügyfelét személyes kapcsolatain keresztül. További egyharmada szintén nem szívesen köt így üzletet. És csak a fennmaradó harmadára igaz, hogy hajlandó a személyes kapcsolathálóján túl is terjeszkedni

A személyes kapcsolathálóhoz ragaszkodás „kifizetődik” a bizalom szempontjából, amelyről pedig láttuk, hogy a bizalom kulcsa. A tipikus üzleti kapcsolatokban az előzetes személyes viszonyokon alapuló kapcsolatfelvétel pozitívan függ össze a bizalommal, az előzetes ismeretség nélküli vagy az üzletfél piaci ismertségén alapuló kapcsolatfelvétel pedig negatívan. A bizalom tehát egyértelműen nagyobb mértékben van jelen azokban az üzleti tranzakciókban, amelyeknél az üzletfelek közös személyes kapcsolatháló részei. A személyes kapcsolathálón kívülről érkező üzletfél egyértelműen nagyobb kockázatot jelent.

A bizalom infrastruktúrája személyes és személytelen, informális és formális elemeket is tartalmaz

A kapcsolatfelvételt követően a bizalom fenntartásához támogató társadalmi környezetre van szükség. A bizalmat többé vagy kevésbé személyes szerződéskötés utáni garanciák támogathatják. Mindegyik tranzakció esetében megvizsgáltuk a következő garanciák szerepét: (1) a kapcsolatban már megtapasztalt megbízhatóság, (2) a kapcsolat hosszú távú természete (és ebből fakadóan a szerződés „önkikényszerítő” jellege), (3) baráti, rokoni viszonyokba ágyazottság, (4) személyes piaci reputáció, továbbá (5) a bírósági kikényszeríthetőség és (6) a nyilvános piaci cégreputáció.

Az 1. és a 2. garancia a vállalkozók közötti szoros személyes üzleti kapcsolaton alapul. A 3. és 4. garancia már túlmutat a két személy közötti viszonyon: a tágabb személyes kapcsolatháló fontosságát jelzi – a 3. a szoros, üzleten túli (vagy inkább „innyi”) személyes kapcsolatokról, a 4. pedig a vállalkozói közösségen belüli lazább kapcsolatokról. A bírósági és a piaci reputációs garancia túl van a személyesség szféráján: ezeket személytelen garanciáknak nevezhetjük.

Megerősítést nyert, hogy mindegyik garanciaelemnek fontos szerepe van a vállalkozások közötti kapcsolatokban. A bizalom infrastruktúrája többretegű: személyes és személytelen, informális és formális elemeket is tartalmaz.

A legfontosabb szerződéses garancia a hosszú távú, szoros személyes együttműködés

Messze a legtöbben (több mint 90 százalék) az üzletféllel kapcsolatos korábbi üzleti tapasztalatot és a kapcsolat hosszú távú jellegét említették mint jellemző garanciát. Ezt követi a személyes és személytelen piaci reputáció, majd a bírósági kikényszerítés. Nagyjából a vállalkozók fele hagyatkozik érdemben ezekre a garanciákra. Viszonylag kevesen, a válaszadók mintegy 20 százaléka említette a rokoni-baráti beágyazottságot mint szerződéses garanciát, ami különösen érdekes annak fényében, hogy az általános bizalom szintjén mennyire erősen kötődnek a vállalkozók a családjukhoz.

Ugyanezt a sorrendet kapjuk, ha az egyes garanciáknál megadott értékeket (1-től 4-ig) átlagoljuk. Különösen figyelemre méltó, hogy a személyes garanciák értéke nagyon magas, az 1–4 skálán 3,5 fölötti.

A magyar vállalkozók tehát döntően úgy védik a kapott szerződéses ígéreteiket, hogy hosszú távú, erősen személyes kétoldalú üzleti viszonyt alakítanak ki partnereikkel. Egy nagyságrenddel kevésbé fontosak a piaci reputációs garanciák, és ezeknél is valamivel kisebb a jogi szankciók szerepe. Végül, az üzleti kapcsolataikat ritkán ágyazzák rokoni, baráti viszonyokba, aminek egy lehetséges hipotézise, hogy mivel általában nem bíznak üzletfeleikben, nem akarják az üzlettel megrontani családi kapcsolataikat.

Az üzletfelek között a bizalmat az erősen személyes jellegű garanciák teremtik meg elsősorban

Többváltozós adatelemzéssel megvizsgáltuk, mely szerződéses garanciák teremtik meg az üzletfélbe vetett bizalmat. Kétfajta garancia hatása mutatható ki egyértelműen az összes tranzakciót tekintve. Az egyik ilyen garancia a hosszú távú személyességen alapuló üzleti kapcsolat kiépítése, amelynek két összetevője a már megtapasztalt személyes megbízhatóság, illetve a kapcsolat hosszú távra tervezése (és ebből fakadó önkikényszerítő jellege). Mindkét összetevő hatása rendkívül erős. A

másik bizalomnövelő garanciatípus a baráti és rokoni kapcsolatokba való beágyazottság. Mint láttuk, ez a vállalkozóknak viszonylag kis részét jellemzi. Most azt látjuk, hogy ebben a szűkebb körben azonban jelentősen hozzájárul a bizalom létrejöttéhez.

Azt találtuk tehát, hogy a legszemélyesebb jellegű szerződéses garanciák: az üzleti kapcsolatban hosszú távon kiépülő személyes megbízhatóság, valamint a baráti, rokoni viszonyok a legerőteljesebb támaszai az üzletfélbe vetett bizalomnak a magyar kkv-szektorban.

6.3. A bizalomra és a bizalmi infrastruktúra használatára ható tényezők

Tranzakciós jellemzők hatása a bizalomra: az erősek, az elkötelezettek és a hosszú távra tervezők bíznak

Az üzleti tranzakciók jellemzői befolyásolják az üzletfelek közötti bizalom kialakulását is. A tranzakciós költségek gazdaságtana hagyományosan három alapvető tranzakciós jellemzőt különböztet meg: a specifikus beruházások nagyságát, a teljesítést övező bizonytalanság fokát és a tranzakció alkalmi vagy ismétlődő jellegét (*Williamson* [2002], lásd még *Kopasz* [2005], *Csabina et al.* [2001]). A fenti tényezőkön túl érdemesnek tartottunk még egy tényezőt vizsgálni a kapcsolatok irányításával és a bizalom kialakulásával kapcsolatban. A kapcsolat megszakítása általában nem egyformán érzékenyen érinti a két felet. Minél nagyobb a különbség a két fél között abban, hogy mennyire könnyen találnak alternatív szerződéses partnert a kapcsolat megszakadása esetén, annál egyenlőtlenebb a két fél alkuereje. Az erősebb alkupozíció eredendően kiszolgáltatott helyzetbe hozza a másik felet, aki így ösztönözve lesz arra, hogy fenntartsa a másik fél bizalmát. A nagyobb alkuerejű félnek is érdekében áll ugyan bizalmat kelteni önmaga iránt, de ehhez módot kell találnia arra, hogy hitelesen elköteleződjön (például reputációt kell kiépítenie). Ez költséges, így arra számíthatunk, hogy a bizalmi aszimmetria fennmarad.

Az elvégzett többváltozós elemzés alapján igazolást nyert, hogy a hosszú távra tervezett kapcsolat, a nagyobb specifikus beruházás és a megkérdezett nagyobb alkuereje mind növeli az üzletfélbe vetett bizalmat. A bizonytalanság hatása negatív, vagyis minél nagyobb a tranzakciót övező bizonytalanság, annál nehezebb megteremteni a bizalmat. Eszerint azokat az üzleti kapcsolatokat, amelyekben az egyik fél kiszolgáltatott helyzetben van, a bizalom terén is aszimmetria jellemzi: a hátrányban lévő üzletfél kevésbé bízik a partnerében, mint amaz őbenne. Az erősek nem akarnak vagy nem tudnak magukkal szemben bizalmat kelteni. Továbbá, a kapcsolati iránti elkötelezettség és a hosszú távra tervezés hiányában pedig nehéz megteremteni a bizalmat.

A vállalkozó személyének hatása a bizalomra: az idősebbek kevésbé gyanakvóak, a fiatalabbak jobban bíznak a jogrendben

A vállalkozó személyes jellemzői közül a legfigyelemreméltóbb az életkor, illetve a vállalkozóként eltöltött idő hatása. Hasonlóan a népesség egészéhez az idősebbek jobban bíznak általában az emberekben, és tükröződik a vállalkozókról alkotott általános képükben is. Ez a pozitív összefüggés megjelenik a konkrét üzletfelekbe vetett bizalom szintjén is (amely nem egyszerűen a kapcsolat eddigi előéletéből fakad). Ugyanakkor akik fiatalok, és akik nem régóta vállalkozók, nagyobb

bizalommal vannak a jogi jellegű garanciák: a bíróságok és a hivatalos cégadatok iránt. Eközben nincs különbség azt illetően, hogy milyen garanciális szerepet tulajdonítanak a személyes kapcsolathálónak.

A vállalkozók családi hátterének hatásai

Minden fejlett kapitalista gazdaság kkv-szektorában rendkívül fontosak a családi vállalkozások, amelyek egyik fő erőforrását a vállalkozói hagyományok, a vállalkozói szerepkészlet családon belüli átörökítése jelenti. Magyarországon is kialakulóban vannak családi vállalkozói hagyományok. Ezek jelentőségét megerősíti a felmérésünk. A vállalkozói attitűdökre és viselkedésmintákra rányomja a bélyegét, ha van a vállalkozó családjában követhető minta és támogatás. Mi jellemzi a „vállalkozói családból” jövő vállalkozókat? A többi vállalkozóval összehasonlítva, kevésbé bíznak általában az emberekben, ugyanakkor potenciális üzleti partnereik felé nagyobb bizalommal vannak, és nagyobb hajlandóságot mutatnak arra, hogy túllépjenek a személyes üzleti kapcsolataikon, és a bírósági szerződésérvényesítésre hagyatkozzanak új kapcsolataikban. Ez azt mutatja, hogy – legalábbis a kinyilvánított hajlandóságok szintjén – bátrabban, a partnereikben és a jogrendben is jobban bízva alakítják üzleti kapcsolataikat. Bár a legfontosabb következtetésünk, hogy a „vállalkozó családok” szerepét jobban fel kellene tárni, megkockáztatjuk, hogy a családon belüli vállalkozói tapasztalatok felhalmozása lehet az egyik olyan folyamat, amely elősegítheti hosszabb távon a lazább, kevésbé személyes üzleti kapcsolatokban is a magasabb fokú bizalom kiépülését.

A vállalkozói szerveződések hatásai

A különböző „köztes” (se nem állami, se nem piaci) intézmények a bizalmi infrastruktúra potenciálisan fontos elemei. A megkérdezett vállalkozóknak több mint a fele tagja kamarának vagy más ágazati szerveződésnek, viszont alig több mint tíz százaléka vesz részt civil szerveződésben helyi vállalkozói klubban, vagy akár önkormányzati munkában. Annak ellenére, hogy a megnevezett tipikus üzletfelek több mint 60%-a a vállalkozó saját településén működik. A helyi gazdaság bizalmi infrastruktúrája eszerint rendkívül kis mértékben intézményesült. Ráadásul a helyi szerveződések bizalmi szempontból inkább „bezárják” a vállalkozókat: csökkentik a hajlandóságukat, hogy potenciális új üzleti kapcsolataikban a formális jogrendre (akár a szerződés bírósági érvényesítésére, akár a hivatalos cégadatokra) hagyatkozzanak. A (jellemzően országos) ágazati szervezetekben való részvétel hatása pozitívabbnak tűnik: a tagjaik jobban bíznak tipikus üzletfeleikben, és másoknál inkább állítják, hogy egy vonzó üzleti ajánlatért hajlandók lennének túllépni a személyes kapcsolathálójukból.

Az üzletfelek hatása a bizalomra: a vállalkozók nem bíznak a multikban

A vállalkozók megbízhatóságáról alkotott általános képet nem befolyásolja, hogy vannak-e nagyvállalat, illetve külföldi cégek a tipikus partnerek között. A hazánkban működő multinacionális céggel ápoltság azonban a jelek szerint gyanakvóbbá teszi a vállalkozókat a potenciális új üzleti partnerekkel szemben. Ami a legkedvezőtlenebb megfigyelés: a multinacionális üzletfelükben kevésbé bíznak a magyar vállalkozók, mint a hazai kkv-kban vagy a magyar nagyvállalatokban. E vállalkozók számára viszonylag fontosak a személytelen bírósági garanciák, miközben a személyes garanciák nem veszítenek jelentőségükből.

A magyar tulajdonú nagyvállalatokkal szemben nem áll fenn hasonló bizalomhiány. S azok a vállalkozók, akiknek ilyen partnereik vannak, nagyobb hajlandóságot mutatnak arra is, hogy egy új üzleti kapcsolat kedvéért túllépjenek a személyes kapcsolathálójukon, és abban a szerződések bírósági érvényesíthetőségére hagyatkozzanak. Ezek a megfigyelések azt sugallják, hogy a magyar nagyvállalati kapcsolatok és a multik eltérő „bizalmi szférába” tartoznak. Míg az előbbiek meg tudják teremteni a bizalmat magukkal szemben, a multik erre nem igazán képesek. Ebben az értelemben megjelenik egy sajátos dualitás a magyar gazdaságban: a bizalmi szint és a használt bizalmi infrastruktúra tekintetében egyfajta törésvonal látszik kirajzolódni a multinacionális cégek és a magyar tulajdonú és gyökerű cégek között. Mindez további beható elemzést igényel, de fontos hangsúlyozni, hogy a különbség az üzleti kapcsolatok számos jellemzőjének kiszűrése után is fennmarad.

33. táblázat. A tipikus üzletfél típusának hatása a vállalkozó viselkedésére – ahhoz képest, amikor az üzletfél magyar kkv*

	Tipikus üzletfélként megnevezett vállalat típusa		
	Magyarországon működő multinacionális cég	Magyar nagyvállalat	Külföldön működő cég
Kisebb bizalom meglévő üzletfélben	Igen	–	–
Gyanakvó viselkedés új üzleti partnerrel szemben	Igen	–	–
Személyes kapcsolatháló kisebb szerepe a tipikus üzleti kapcsolat létrejöttében	Igen	Igen	–
Szerződés bírósági érvényesíthetőségének nagyobb szerepe a tipikus üzleti kapcsolatban	Igen	–	–
Nagyobb hajlandóság kilépni a személyes kapcsolathálóból	–	Igen	Igen
Nagyobb hajlandóság bíróságra hagyatkozni egy új kapcsolatban	Igen	Igen	–

* A „–” azt jelenti, hogy nincs statisztikailag kimutatható kapcsolat

HIVATKOZOTT IRODALOM

- ACEMOGLU, DARON [2004]: Understanding Institutions. Lionel Robbins Memorial Lecture, London School of Economics, 2004 February.
<http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/CP161.pdf>. (Letöltés ideje: 2010. május 30.)
- ALESINA, ALBERTO – LA FERRARA, ELIANA [2002]: Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, 2, 207-234.
- BALÁS GÁBOR – CSITE ANDRÁS – MIKE KÁROLY – SZABÓ-MORVAI ÁGNES – SZALAI ÁKOS – SZEPESI BALÁZS [2009]: Jelentés a magyarországi kapitalizmus állapotáról 2008. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- BATES, ROBERT H. – AVNER GREIF – MARGARET LEVI – JEAN-LAURENT ROSENTHAL – BARRY R WEINGAST [1998]: *Analytic Narratives*. Princeton University Press.
- BOETTKE, PETER J. – CHRISTOPHER J. COYNE - PETER T. LEESON [2008]: Institutional Stickiness and the New Development Economics. *American Journal of Economics and Sociology* 67(2). 331–358.
- BOGNÁR FRUZSINA (szerk.) [2010]: Gazdasági érdekképviselők és kamarák. Kutatási zárótanulmány, PPH Közpolitikai Elemző Kft., Budapest. <http://hetfa.hu/bvpm1/>
- COOTER, ROBERT [1994]: Structural Adjudication and the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law. *International Review of Law and Economics*: 14: 215-231.
- CSABINA ZOLTÁN – KOPASZ MARIANNA – LEVELEKI MAGDOLNA [2005]: A szerződéses bizalom a hazai feldolgozóipari vállalatok üzleti kapcsolataiban. *Szociológiai Szemle* 1. 22–41.
- CSITE ANDRÁS [1997]: Polgárosodás-elméletek és polgárosodás-viták. *Szociológiai Szemle* 3. 117–137.
- CSITE ANDRÁS [2009]: Boldogtalan kapitalizmus. In: Szalai Ákos (szerk.): *Kapitalista elvárások*. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- DIXIT, AVINASH K. [2004]: *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*. Princeton University Press.
- DONEY, PATRICIA M. – JOSEPH P. CANNON: An Examination of the Nature of Trust in Buyer–Seller Relationships. *Journal of Marketing* 61 (2): 35-51.
- FEHR ERNST – URS FISCHBACHER – BERNHARD VON ROSENBLADT – GERT G. WAGNER [2003]: A Nation-Wide Laboratory: Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Surveys. *IZA Discussion Paper No. 715*.
- GÁBOR R. ISTVÁN - GALASI PÉTER [1981]: A "második" gazdaság. *Közgazdasági és Jogi*, Budapest.
- GICZI JOHANNA – SÍK ENDRE [2009]: Bizalom, társadalmi tőke, intézményi kötődés. In: TÁRKI, Európai társadalmi jelentés. TÁRKI, Budapest. 65–84.

- GINTIS, HERBERT – Samuel Bowles – Robert T. Boyd – Ernst Fehr [2006]: *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundations of Cooperation in Economic Life.* MIT Press.
- GREIF, AVNER [1993]: Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review* 83 (3): 525-548.
- GREIF, AVNER [2006]: History Lessons: The Birth of Impersonal Exchange: The Community Responsibility System and Impartial Justice. *Journal of Economic Perspectives* 20. 2. 221–236.
- KOPASZ MARIANNA [2001]: Vállalkozói kapcsolatok: nemzetközi és regionális szintű elemzések. TÁRKI Konjunktúra Kutatási Füzetek 4.
- KOPASZ MARIANNA [2005]: Jó szándék és kompetencia -- avagy a bizalom két összetevője egy magyarországi vállalati felmérés tükrében. *Erdély Társadalom* 3. 2. 71–89.
- KORNAI, JÁNOS – BO ROTHSTEIN – SUSAN ROSE-ACKERMAN [2004]: *Creating Trust in Post-Socialist Transition.* Palgrave Macmillan.
- KRANTON, RACHEL [2006]: The Formation of Cooperative Relationships. *Journal of Law, Economics, and Organization* 12: 214-233.
- KUCZI TIBOR [2000]: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet.* Replika Könyvek 5.
- LAZZARINI, SERGIO G. – GARY J. MILLER – TODD R. Zenger [2004]: Order with Some Law: Complementarity versus Substitution of Formal and Informal Arrangements. *Journal of Law, Economics, and Organization* 20. 261–298.
- MEDGYESI MÁRTON – TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [2005]: *Kockázat, bizalom és részvétel a magyar gazdaságban és társadalomban.* Kutatási zárójelentés. TÁRKI, Budapest.
- MENYHÁRD ATTILA – MIKE KÁROLY – SZALAI ÁKOS [2006]: A tiltás hatástalansága: Kógens szabályok a szerződési jogban. *Századvég* 3: 3-46.
- MILGROM, PAUL R. – DOUGLASS C. NORTH – BARRY R. WEINGAST: [1990] The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics* 2(1): 1-23.
- NORTH, DOUGLASS C. [1990]: *Institutions, institutional change, and economic performance.* Cambridge University Press.
- OSTROM, ELINOR [1990]: *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action.* Cambridge University Press.
- OSTROM, ELINOR [2005]: *Understanding Institutional Diversity.* Princeton University Press.
- PAXTON, PAMELA M. [2007]: Association Memberships and Generalized Trust: A Multilevel Model Across 31 Countries. **Social Forces**, 86. 1. 47–76.
- POPPO, LAURA – TODD ZENGER [2002]: Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? *Strategic Management Journal* 23 (8): 707-725.
- ROSE-ACKERMAN, SUSAN [2001]: Trust and Honesyt in Post-Socialist Societies. *Kyklos* 54: 415–444.

- ROSTA GERGELY [é.n.]: Változó vallásosság Magyarországon. Foresense, Budapest. Letöltve (2011. június 27.):
http://forsense.hu/content/RostaGergely_ValtozovallasossagMagyarorszagon.pdf
- SKRABSKI ÁRPÁD [2003]: Társadalmi tőke és egészségi állapot az átalakuló társadalomban. Hét szabad művészet könyvtára, Budapest.
- SMITH, ADAM [1992]: A nemzetek gazdagsága: E gazdagság természetének és okainak vizsgálata. Közgazdasági és Jogi, Budapest.
- SMITH, VERNON L. [2008]: Rationality in Economics: Constructivist and Rationalist Forms. Cambridge University Press.
- SZALAI ÁKOS (szerk.) [2010]: Jelentés a magyarországi kapitalizmus állapotáról 2009. Köző és Kapitalizmus Intézet, Budapest.
- SZERB LÁSZLÓ – MÁRKUS GÁBOR [2008]: Nemzetköziesedési tendenciák a kis- és közepes méretű vállalatok körében Magyarországon a 2000-es évek közepén. Vállalkozás és Innováció 2. 2. 36–58.
- TOMKA MIKLÓS [1991]: Magyar katolicizmus. Országos Lelkipásztori Intézet, Budapest.
- TÓTH ISTVÁN GYÖRGY (szerk.) [2009]: Bizalomhiány, normazavarok, igazságtalanságérzet és paternalizmus a magyar társadalom értékstruktúrájában. A gazdasági felemelkedés társadalmi-kulturális feltételei című kutatás zárójelentése. TÁRKI, Budapest.
- WILLIAMSON, OLIVER E. [2002]: The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives* 16. 3. 171–195.
- YAMAGISHI, TOSHIO – YAMAGISHI, MIDORI [1994]: Trust and Commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion* 18. 2. 129–166.