

MIT ÉRTÜNK KISVÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI POLITIKÁN?

PARADIGMAVÁLTÁS A VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSBEN.

ELŐSZÓ

Navigare necesse est vivere non est necesse ("azaz hajózni szükséges; élni nem szükséges) mondja a régi latin közmondás. Globalizált világunkban és az EU 2004-es vállalkozói cselekvési terv szerint **fuelling entrepreneurial mindsets** – fellobbantani a vállalkozói gondolkodásmódot – a vállalkozásoktatás és vállalkozói kompetencia fejlesztésével az egész oktatási kultúra keretében stratégiai szükségesség.

Kiindulópont az iskolai tananyag, az oktatás és a valós életszükséglet közötti különbség. A hagyományos iskolai oktatás a klasszikus enciklopédiai ismeretek katedrálól történő előadását jelenti és ezáltal felkészítik a diákokat az érettségire. Az angol nyelvben megkülönböztetjük az education-t és a learning-et. Az elsőt nevelésnek, műveltségmegtanulásnak nevezhetjük, a másikat megtanulást jelent. Bár mindkét szó szinonimája egymásnak, a nevelés több mint tanulás. Ez tudásátadást is jelent, a tanulók műveltségi/képességi szintjének emelését, amelyben a tanár saját tapasztalatát is átadja és a generációk tanulnak egymástól. Ezáltal a nevelés nemcsak az akadémiai tudás átadására vonatkozik, hanem az egész társadalom kultúrájának stratégiai fejlesztési feladata is.

A magyar oktatási rendszerben jelenleg hiányzik a kérdés egységes holisztikus megközelítése és rendszerbefoglalása. A hazai rendszer kialakításánál figyelembe kellene venni az Európai Bizottság 2006. februárjában kiadott „A vállalkozói készségek előmozdítása az oktatás és a tanulás révén” (“Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning”) kommunikációját [1] és az ezt követő októberi oszlói konferencia ajánlásait, amely a témát az óvodától kezdve az általános és középiskolán keresztül egészen a felnőtt oktatásig és a hangzatos. Nálunk egyenlőre gyerekcipőben járó egész életpályán keresztül történő oktatásig tárgyalta.

A vállalkozói kompetencia az egyén azon képességére utal, hogy elképzeléseit meg tudja valósítani. Ide tartozik a kreativitás, az innováció és a kockázatvállalás, valamint annak képessége, hogy az egyén célkitűzései érdekében terveket készít és visz véghez. Ez mindannyiunk számára támogatást nyújt a mindennapok során otthon és a társadalomban, segíti az alkalmazottakat munkájuk során, és képessé teszi őket arra, hogy megragadják a lehetőségeket, valamint olyan speciálisabb készségek és tudás alapját képezi, amelyre a vállalkozóknak a társadalmi vagy kereskedelmi tevékenységükhöz szükségük van.

PARADIGMA ÉS PARADIGMAVÁLTÁS

Mottó:

*„Egy problémát nem lehet ugyanazzal a gondolkodásmóddal megoldani,
amely a problémát előidézte”*

Albert Einstein

A **paradigma** és a **paradigmaváltás** fogalmát Thomas Samul Kuhn (1922-1996): *A tudományos forradalmak szerkezete* (Structure of Scientific Revolutions) c. műve tette ismertté az 1960-as években. [2]

Kuhn szerint a **paradigma** egy adott időszakban az adott tudomány művelői között kialakult és intézményesült közmegegyezés arról, hogy mi az adott tudomány tárgya, feladata, hol húzódnak a tudományosan érvényes ill. érvénytelen kérdésfeltevések közötti határok, ill. mely feltételek mellett lehet valamely álláspontot egyáltalán tudományon belülinek elfogadni. Így a **paradigma** definíciója alatt egy tudományterület általánosan elfogadott nézeteit/fogalmait értjük egy adott korszakban, időpontban. A paradigma a gondolkodásoknak, értékrendnek és módszereknek egy adott társadalom vagy szűkebben egy tudományos közösség minden tagja által elfogadott összegzését jelenti.

A paradigma jelentősége abban áll, hogy az ember néha krízisbe, konfliktusba kerül meglévő véleménye, beállítottsága, hiedelmei, gondolatai, ismeretei stb. ellentmondásossága miatt és szerint, amelyet sokszor ezek átfogó (paradigma méretű) megváltoztatásával tud csak feloldani. Válság akkor jön létre, amikor a paradigmában vetett bizalom meginog, mert esetleg olyan tény/dolgot kell megmagyarázni, ami a korábbi paradigmában nem számított ténynek. Ilyen volt a szovjet gazdaság összeomlása és egy szokatlan nagyteljesítményű politikus: Gorbacsov megjelenésével és az általa meghirdetett peresztrojkával. Az így beköszönött szükségessé váló változást nevezzük **paradigmaváltás**-nak. A társadalmi méretű paradigmaváltásra akkor szokott sor kerülni, ha a lakosság nagy részében áll fenn hasonló konfliktus, és csupán a "gondolkodás, hozzáállás megváltoztatásával", amely viszonylag kevés pszichikai energiáfordítást igényel, aránytalanul nagy alkotó energiákat lehet az elérendő közösségi célokra felszabadítani.

A paradigmaváltás akkor következik be, amikor a tudósok/politikusok többsége elfogadja az új paradigmát a további tudományos tevékenység alapjaként - vagyis ha az új tudásrend képes intézményesülni, létrehozza saját tudományos intézeteit, tanszékeit, lapjait ill. átveszi a korábbiak feletti ellenőrzést. Paradigmaváltás azt jelenti, hogy az ember másként kezd gondolkodni önmagáról, a világról, a világhoz fűződő viszonyáról, és ennek megfelelően szervezi társadalmi kapcsolatait is. A közgazdaságtudomány terén ilyen fontos paradigmaváltást jelentett az 1989-es rendszerváltás eseménysorozata és a központi gazdaságirányítási rendszer helyett a piacgazdaság primátusának elfogadása, ill. a piacgazdaságira való áttérés.

Lényegében minden pillanatban történelmi időket élünk, amelyben a múlt paradigmái a szemünk alatt dőlnek össze. Ez különösképpen igaz a mai információs társadalomra, ahol a régi módszerek elavulttá/működésképtelenné válnak és helyettük új gondolkodásmód alakul ki. Az információs társadalom tulajdonképpen a kommunikációs globalizáció paradigmája.

Tisotzki István úgy véli, hogy „**Az alapvető problémák nem oldhatóak meg a gondolkodásmódunknak azon a szintjén, amin akkor voltunk amikor létrehoztuk őket.**” [3]
 Az alábbi táblázat néhány aktuális példára mutatunk rá:

RÉGI PARADIGMA	ÚJ PARADIGMA
Az állam gondoskodik rólam. Minden nap költök egy kicsit, ami a megélhetéshez kell, a többit félreteszem.	Az állam túlköltekezett, „zsebe” üres és adóssággal terhelt. Keresetemből félre kell tennem nyugdíjas éveimre és azt költöm el, ami maradt.
Úlj be az iskolapadba és tanulj 20-30 éves korodig. Szerezz minél magasabb végzettséget. Legyél alkalmazott és dolgozz egy biztos állami vállalatnál, ahonnan majd nyugdíjba mehetsz.	A megszerzett tudás 3 hónap és 3 év között elavul. Tanuld meg az alapokat majd életed végéig tanulj annyit, ami a következő fejlődési lépcsődhöz elengedhetetlen. Sajátíts el legalább egy idegen nyelvet.
Hazugsággal, manipulációval, „pozitív alkalmazkodóképességgel” el lehet tartósan fedni a valóságot. Ezt a média jelentősen segíti.	Kölcsönös tiszteletet adó kapcsolatok paradigmája együttműködésen, összefogáson alapul. Ez a kapcsolatrendszer lehet csak tartós és fenntartható.
Az ego és a kontroll paradigmája a vezetésben, amivel én mint vezető, minden eszközzel befolyásom alatt tartalak és “rákényszerítelek”, hogy azt csináld amit én akarok. “Oszd meg és uralkodj” paradigma.	A választás szabadságának paradigmája. Minden inger és az ingerre adott válasz között, van egy hely a szabad döntéshez. A szabad döntésem következményeinek felelősségét 100%-ban vállalom. Megválasztom, hogy kire hallgatok, kit követek. Összefogás a közös célokért.

A rendszerváltással kapcsolatos paradigmaváltás idején a legtöbb átmeneti gazdaságban – így hazánkban is – a társadalom számára a vállalkozó gyanus volt, amelynek egy célja van csupán, hogy rövid időn belül milliomos legyen. A tömegmédia preferálta – és még ma is előtérbe helyezi – a vállalkozó negatív képének bemutatását, mint egy gensztert, egy spekulánst, vagyik a „szocializmus sírásóját”, ahelyett, hogy bemutatta volna a szorgalmas, éjjel-nappal ügyködő hasznos embertípust, aki nap mint nap kockára viszi bőrét, miközben olyan termékeket állít elő és szolgáltatást nyújt, ami hasznos a társadalomnak.

Maga a vállalkozás sem egyértelmű. Mást értenek ezen a szülők, az oktatási intézmények, az üzleti szféra és az utca mindennapi embere. Európa mára felismerte, hogy a nevelés/oktatás és vállalkozás többé nem elválaszthatatlan fogalom. Mindkettő profitál a másiktól és egymással szorosan összefügg.

Az Európai Bizottság „Partnerség a Növekedésért és Foglalkoztatásért”c. közleményében hangsúlyozza az üzleti környezet javítását, elsősorban a kis- és közepes vállalkozások (továbbiakban KKVk) számára [4] és intézkedéseket sürget az üzleti vállalkozások támogatására. A KKVk a gyakorlatban több munkahelyet hoznak létre, mint a nagyvállalatok, emellett rugalmasok, innovatívok, de sokkal jobban sebezhetőek is.

Az európai gazdaság élénkítéséhez mind több vállalkotóra van szükség. Ezért is olyan fontos, hogy a vállalkozói kultúra széles körben elterjedjen az EU valamennyi országában. 2015-ig az EU-ban valamennyi munkaerős felének felsőfokú végzettséggel kell rendelkezniük. Alapfokú iskolai végzettséggel csak a munkaerő 15%-ára lesz szükség!

VÁLLALAT, VÁLLALKOZÓ, VÁLLALKOZÁS

Mottó:

„Az Isteni Gondviselés úgy rendelte el, hogy azok, akik ismerik azt, hogy mit tenniük kell ésgondjuk van arra, hogy azt jól végezzék, legtöbbször szerencsések a vállalkozásikban, másfelől balsors üldözi a udatlant és munkájában figyelmetlent.”
Agricola, 1550.

Definíciók

Kiindulópontunk három legfontosabb eleme a **vállalkozó**, a **vállalkozás** és a **vállalat** - beleértve a **kis- és közepméretű vállalkozásokat (KKVk)** is - fogalmának tisztázása. Nagyon sok félreértésre ad okot ezen fogalmak összekeverése, bár kétségenkívül ezek a fogalmak bizonyos fokig szinonimák. A vállalat szót sokszor alkalmazzák a business szindrómájaként.

A vállalkozói készség és tendenciák nem korlátozódnak csupán a vállalkozókra és a KKV szektorra; ez lényegében mindenegyes személy rejtet vagy nyílt tulajdonsága.

Mi a vállalat?

A **vállalat** kifejezést szinonimaként használjuk a céggel, firmával, korporációval, üzlettel (business). Generikus értelemben ez éppúgy lehet állami és magántulajdonú, lehet egy nagyvállalat stratégiai üzleti egysége vagy joint venture – vegyes vállalkozás -, partnerségi működtetés.

A **vállalat célja** legális gazdasági tevékenység tartós fenntartása és növelése a vállalkozás tulajdonosainak és alkalmazottainak jövedelem szerzése céljából, eközben a felhasznált erőforrások, eszközök újrapirolására. A jövedelem megszerzésének útja a piaci környezetben olyan gazdálkodási tevékenység folytatása, amelynek lényege a felhasznált erőforrásokkal termékek és szolgáltatások értékesítése. A vállalat termelő, szolgáltató tevékenysége során létrehozza és működteti erőforrás átalakító rendszertét, szervezetét, hogy a kívánt kibocsátást, ezáltal célját elérje. A környezetből inputtényezőket vesz fel, és outputtényezőket bocsát ki.

A vállalat környezetének elemei

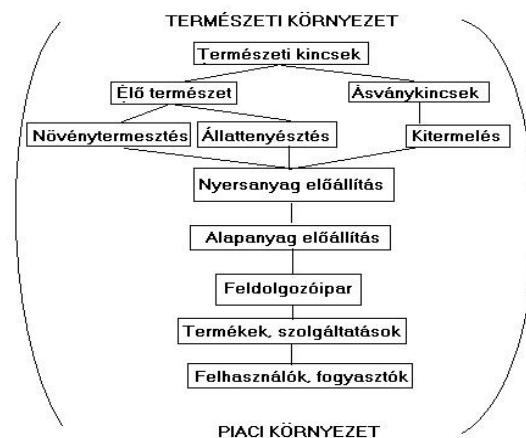
- Piaci versenyben a vállalkozás egyszerre jelenik meg vevőként és eladóként, miközben üzleti tevékenységére hatással vannak a versenytársak, a műszaki fejlődés és a piaci igények változása.

- Társadalmi környezetében a politikai, gazdasági irányítási környezet által előírt feltételeknek felel meg, amelyet a szabályzó rendszer (törvények, rendeletek) közvetítenek a vállalatok és a piaci szereplők felé. A szabályozás kialakításában az állam és a helyi önkormányzatok töltenek be alkotó szerepet, a mögöttük álló intézményrendszer, pedig ellenőrző és koordináló funkciót tölt be.
- Természeti környezet védelme, a természeti erőforrások ésszerű kihasználása, hulladékgazdálkodás túlmutat a vállalat közvetlen környezetén, hosszútávon közösségi probléma.

A gazdasági szféra felépítését természeti és piaci környezetben az alábbi ábra mutatja [5]

Az 1960-as évek klasszikus Harvard Business School definíciója szerint
„A vállalat célja profittermelés”.

Az 1980-as években a japán minőségfejlesztési programok hatására és az amerikai árúvilágméretű visszaszorítása miatt az új meghatározás:
„A vállalat célja a vevők igényeinek kielégítése és profitszerzés”



Ki a vállalkozó?

A vállalkozó (angolul **entrepreneur** a francia **entreprendre** = vállalni valamit) olyan személy, aki képes környezetét áttekinteni, képes felméri a lehetőségeket, begyűjti, mobilizálja és felhasználja a forrásokat és cselekszik a lehetőségek hasznosítására és eredmény elérésére. Eközben kockázatot vállal beleértve a bukás kockázatát is. A vállalkozó kifejezést széles körben használjuk mind az egyéni vállalkozókra, mind nagyvállalatokra, szövetkezetekre, kormányokra és nem-kormányzati szervezetekre egyaránt. Társadalmi szempontból a vállalkozó olyan személy, aki javítja a helyi közösség szociális és gazdasági feltételeit.

BÁRKI LEHET VÁLLALKOZÓ

2010 január elseje óta az egyéni vállalkozói tevékenységgel kapcsolatos ügyeket kizárólag elektronikusan intézhetjük. Az új rendszer elvileg gyors átfutást tesz lehetővé, a gyakorlat azonban mást mutat. A bejelentett adatok jóváhagyása néhány perc helyett bő egy hétig tart, ráadásul semmiféle igazolás bemutatására nem kötelezik az ügyfelet, így nyilvántartásba vételekor az sem derül ki, rendelkezik-e egyáltalán szakirányú végzettséggel.

Az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről szóló 2009. évi CXV. törvény, valamint az ehhez kapcsolódó végrehajtási rendeletek szerint január elsejétől az egyéni vállalkozói tevékenység szünetelését, megszüntetését, illetve a változások bejelentését kizárólag elektronikus úton, az erre szolgáló elektronikus nyomtatványok igénybevételével, az ügyfélkapun keresztül lehet kezdeményezni. Az egyéni vállalkozói tevékenység megkezdésének bejelentése okmányirodai segítséggel, valamint önállóan, elektronikus úton is folytatható. Az említett eljárások díj- és illetékmentesek, emellett ingyenes segítséget is kaphatnak a regisztrációval nem rendelkezők. "Az okmányirodában minden, a bejelentést személyesen kezdeményező és ügyfélkapuval nem rendelkező ügyfél számára ingyenesen ügyfélkaput hoznak létre, hiszen ez a későbbi elektronikus ügyintézés elengedhetetlen feltétele" - tájékoztatta lapunkat a Közigazgatási és Elektronikus Közszolgáltatások Központi Hivatalának (KEK KH) sajtóirodája. A rendszer használatáról, az elektronikus űrlapok kitöltéséről részletes tájékoztatók készültek, amelyek elérhetők a Magyarország.hu kormányzati portálon, valamint a KEK KH honlapján. Emellett a Kormányzati Ügyféltájékoztató Központ 189-es kék számán is segítséget kaphatnak az ügyfelek.

A **vállalkozó** nem azonos az **alkalmazottal**, ez utóbbi az, a személy, aki vállalkozással, költségvetési, társadalombiztosítási, illetve nonprofit szervezettel munkaviszonyban vagy bedolgozói jogviszonyban áll, illetve azoknál szóban vagy írásban történt megállapodás alapján munkát végez.

**A VÁLLALKOZÓ AZ A SZEMÉLY, AKI A SAJÁT JAVASLATAIRA LOCSOLT
HIDEG VIZET LELKESEDÉSÉVEL FELHEVÍTI, GŐZT ÁLLÍT ELŐ ÉS BEINDÍTJA
CSELEKVÉSÉNEK MOTORJÁT.**

A személyes ambíció a mozgató erő, nem pedig a szervezet vagy a rendszer.

Dr. Szabó Antal

A **vállalkozó** cselekvésorientált, jelentős mértékben motivált személy, aki nap mint nap mérlegel, döntést hoz és kockáztat céljainak elérése érdekében. A vállalkozói készségben kombinálódnak a személyi tulajdonságok, a pénzügyi források lehetősége és a fenntartható környezet szempontjai. Mindenegyész vállalkozó saját ego-val rendelkezik, saját élet- és üzletviteli stílusa van.

A vállalkozó profilja

Jellemvonás	Magatartás
Magabiztos	Bizalom Függetlenség, individualizmus Optimizmus
Feladatorientált	Célorientált Profitorientált Kitartó, állhatatos Munkabíró, energikus Kezdeményező
Kockázatviselő	Kockázttalósi képességgel rendelkezik Szereti a kihívásokat
Vezéralkatú	Szeret másokat vezetni Együttműködő és team-orientált Elfogadja a javaslatokat és kritikákat

Eredeti	Innovatív és kreatív Rugalmas és mindenre nyitott Találékony Szakmailag felkészült, jó ismeretekkel rendelkezik
Jövőorientált	Előrelátó Perspektivikus

Mi a vállalkozás?

Jeffery A. Timmons az 1994-ben írt „Új vállalkozások létrehozása” című könyvében a vállalkozást az alábbi módon definiálja:

„Vállalkozás értékteremtés és alkotás gyakorlatilag semmiből. Ez azt jelenti, hogy

- A vállalkozás a lehetőségek feltárásának és alkalmazásának folyamata függetlenül a jelenleg birtokunkban lévő forrásoktól;
- A vállalkozás érték meghatározást, - alkotást és –elosztást jelent az egyén, csoportok, szervezetek és a társadalom javára; és
- A vállalkozás nagyon ritkán jelent gyors meggazdagodási pozíciót, ez inkább hosszú távú érték és készpénzteremtési folyamat.” [6]

Hétköznapi értelemben a **vállalkozás (entrepreneurship)** valamilyen érték létrehozásának folyamata anyagi, pénzügyi és idő ráfordítással anyagi és szociális kockázatvállalás mellett anyagi és erkölcsi jutalom vagy társadalmi megbecsülés elérése érdekében. Tömören fogalmazva a vállalkozás céltudatos nyereségorientált gazdasági szervezet. Ettől különbözik az ún. szociális vállalkozás, amelyek nem elsősorban a gazdasági lehetőségek kiaknázására létesülnek, hanem alapítójukat más emberi és társadalmi cél vezérli. Ezek az ún. nonprofit szervezetek.

Az Európai Bizottság **Vállalkozás Európában Zöld Könyve** szerint *„A vállalkozás gondolkodásmód, valamint gazdasági tevékenység teremtésének és fejlesztésének folyamata, ötvözve a kockázatvállalást, a kreativitást és/vagy az innovációt józan menedzsmenttel, egy új vagy már működő vállalaton belül.”*

A vállalkozások a gazdaság hajtómotorjai. Ezek hozzák létre a hozzáadott értéket, az innovációt, új termékeket és szolgáltatásokat. Ezek okozzák egy ország felemelkedését, a válságból való kivezetést. Munkahelyet teremtenek, ezáltal foglalkoztatást biztosítanak és megteremtik a társadalmi újraelosztás alapját az oktatásban, a kultúrában, az egészségügyben és környezetvédelemben.

A vállalkozás három legfontosabb hajtóerői az alábbiak:

1. Üzleti lehetőség, vagy más néven a piac;
2. Anyagi, szellemi erőforrások és a pénz;
3. Emberi erőforrások (a vállalkozó, munkatársai és alkalmazottai).

A vállalkozás tudomány és művészet. A **tudomány** nem egyéb, mint szervezett tudás. Bármely tudomány alapvető tulajdonsága, hogy tudományos módszereket alkalmaz a tudás fejlesztéséhez. Ezáltal a tudománynak világos koncepciója, elmélete van és további felhalmozott ismereteket

lehet szerezni a hipotézisekből, kísérletezésekből és azok elemzéséből. A vállalkozó nagyon sok minden meg tud tanulni az üzleti tervezéstől kezdve a piacelemzésig, a konkurencia felmérésétől a könyvelésig. Amit nem tud elsajátítani, az ezeknek az ismereteknek az alkalmazása, az üzleti lehetőségek felismerése és kihasználása, amik a **művészet** kategóriába esnek. [7]

A vállalkozó legfőbb erénye a stratégiai előrelátás és **stratégiai tervezés** tudatos alkalmazása. Ez nem más, mint egy vállalkozásban **ma** olyan problémák felismerése és kivédése, mely problémák csak **holnap** merülnek majd fel.

A vállalkozás modelljét *Vecsei János* értelmezésében az alábbi ábra mutatja: [8]



Mikro, kis és közép-méretű vállalkozások (mKKV-k)

A mikro-, a kis- és középvállalkozások (mKKV-k) központi szerepet játszanak az európai gazdaságban. A vállalkozói képességek az innováció és a foglalkoztatás legfőbb forrásai. A 25 országból álló kibővített Európai Unióban mintegy 23 millió KKV hozzávetőlegesen 75 millió munkahelyet biztosít, és a vállalkozások 99%-át képviseli.

A hazánkban működő vállalkozások 99,9 %-a KKV kategóriába tartozik. Ezen belül az alkalmazott nélküli/önfoglalkoztató, illetve 1-9 fős vállalkozásokat együttesen jelentő mikrovállalkozások aránya magas (az összes működő vállalkozás 95,1 %-a), amíg a középvállalkozásoké nemzetközi összehasonlításban alacsony. A magyar KKV-k átlagos mérete az EU régi országaihoz képest kicsi, 5 fő alatt van. Egyedül Görögország és Olaszországban kisebb ez a méret, mi Portugáliával vagyunk azonos szinten. A nagyvállalatok munkaerő részesedése nálunk egyharmad, ehhez hasonló helyzet csak a fejlett EU-s országokra jellemző.

A mKKV-k gyakran szembesülnek azonban piaci hiányosságokkal. Nehézségeik a tőke vagy hitel megszerzésében, különösen a korai, induló szakaszban. Korlátozott erőforrásaik is

csökkenthetik hozzáférésüket az új technológiákhoz vagy az újításokhoz. Ezért a mKKV-knak nyújtott támogatás az Európai Bizottság egyik prioritása a gazdasági növekedés, a munkahelyteremtés, valamint a gazdasági és társadalmi kohézió érdekében.

Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben

A kis és középvállalkozások a rendszerváltás két évtizede alatt az átmeneti gazdaságok magánszektorainak jellemző útját járták. A kisvállalkozás-fejlesztés terén két szakaszt különböztetünk meg [9] :

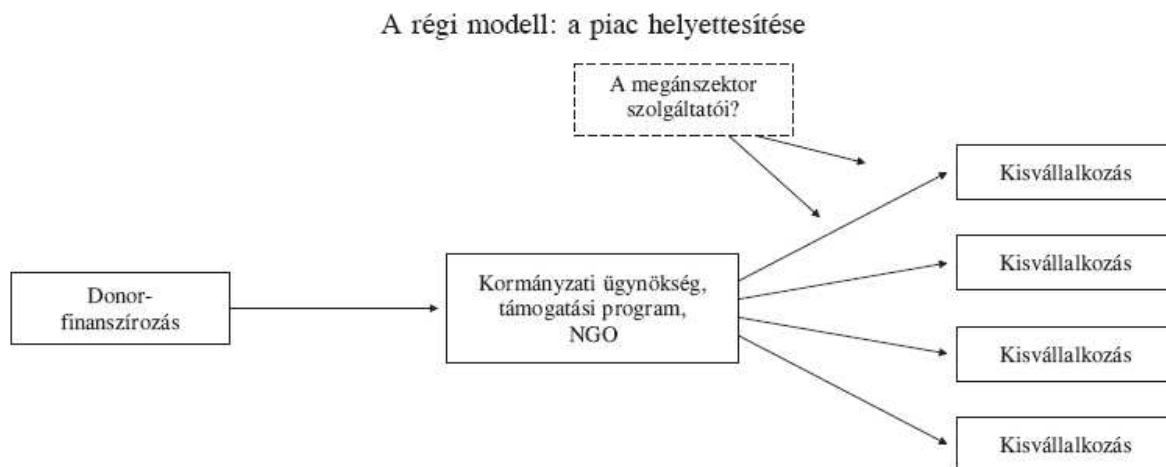
- Az első az 1989-es rendszerváltás utáni helyzet, amikor a magántulajdonon alapuló KKV szektort létre kellett hozni. A KGST összeomlása és a Szovjetunió felbomlása következtében állami vállalatok százai mentek csődbe és alkalmazottai utcára kerültek. Minthogy a szocialista állami nagyvállalatok tömeges bukása után az emberek tízezrei kerültek utcára, ezek jelentős hányada kényszervállalkozóként pénzügyi források nélkül kezdte tevékenységét. A piacgazdaság szabályozórendszere a nagy változást nem tudta lekövetni, a hazai kormányzati elit elsősorban a tömeges privatizációban látta a piacgazdaság kialakulásának lehetőségét, miközben elhanyagolta a KKV-kon alapuló magánszektor tudatos kialakítását. A KKV szektor kialakításának hiányzott a megalapozott tudományos alapja. Intézményi háttérrendszerünk a Visegrádi országok gazdaságpolitikájához képes fejletlen volt. Az emberek tömegével kerültek utcára és nagy részük kényszervállalkozó és önfoglalkoztató lett.
- A kezdő vállalkozások indításához az átmeneti gazdaságú országok és az Európai Bizottság a PHARE és a TACIS programokon keresztül jelentős támogatást adott.
- A második szakaszt az 1990-es évek végétől származtathatjuk. Az akkori doktrína abból indult ki, hogy a KKV-kat ért versenyhátrányt valamilyen jövedelemtranszferrel kell ellensúlyozni. Bár változatos eszköztára alakult ki annak, hogy a költségvetésből vagy a külföldi segélyből származó pénzeket milyen célokra és milyen szervezeti keretek között használják fel. Az alapvető felfogásból eredő következmények az egyes országokban hasonlóan voltak. A legfőbb probléma a programok alacsony hatékonysága volt. A programok nagyon gyakran „eltévesztették” a célcsoportot; nem a kezdő tőkeszegény vállalkozókhoz kerültek, hanem a (viszonylag) gazdagokhoz, azaz nem a kis-, hanem a nagyvállalatokhoz kerültek a források. A generált változások nem voltak tartósak, csak a jövedelemtranszfer fenntartásával vagy fokozásával lehetett a programokat folytatni. Nem voltak ritkák a súlyos korrupciós esetek sem, amikor már nem egyszerűen rossz hatékonyságról, hanem nagy összegű csalásokról volt szó.

A kormányzat nem találta és ma sem érzi a KKV szektor politikai irányításának helyét és szerepét a gazdaságban. Ezt jól mutatja az a tény, hogy másfél évtizede két évnél hosszabb ideig nem töltötte be a KKV politikai és stratégiai irányítást egyetlen helyettes államtitkár sem. A jelenlegi szakállamtitkárnak pedig túl nagy a feladatköre ahhoz, hogy érdemben tudjon a KKV-kkal foglalkozni. Ennek is köszönhetően több területen is lemaradtunk nemcsak a fejlett országokhoz, de az új EU tagországok KKV szektorainak fejlettségéhez képest.

Fejlett piacgazdaságú országokban a kisvállalkozás-támogatási programokat a kormányok előszeretettel alkalmazták az éleződő globális gazdasági verseny hatásainak részleges ellensúlyozására. Ennek egyik fontos területe és tényezője Németország sajátos helyzete volt. Az új szövetségi tartományok csatlakozás utáni súlyos válságának kezelésére a jövedelemtranszferek széles skáláját alkalmazták, amelyek között a kisvállalkozások tömeges segélyezése is helyet kapott. Itt azonban a jövedelemátcsoportosítás nyíltan vállalt cél volt, és ehhez példátlan mértékű források álltak rendelkezésre.

A KKV-szektor támogatásában a paradigmaváltás az a felismerés váltotta ki, hogy a versenyhátrányt nem jövedelemtranszferrel kell ellensúlyozni, hanem a támogatásra érdemes vállalkozások versenyképességét kell erősíteni. Ezzel szoros összefüggésben az alkalmazott eszközök tekintetében az adminisztratív szabályozás helyett a programok végrehajtásában egyre nagyobb szerepet kapott a piaci koordináció. Egyre nagyobb teret nyert a fenntarthatóság fogalma, ami azt jelentette, hogy a kormányok és más donorok beavatkozása, ezen belül pénzügyi támogatása csökkenő mértékű a programok előrehaladásával. A vállalkozásokat támogató szervezetek piaci árakat kezdtek felszámolni szolgáltatásaikért, ami több figyelemreméltó következménnyel járt.

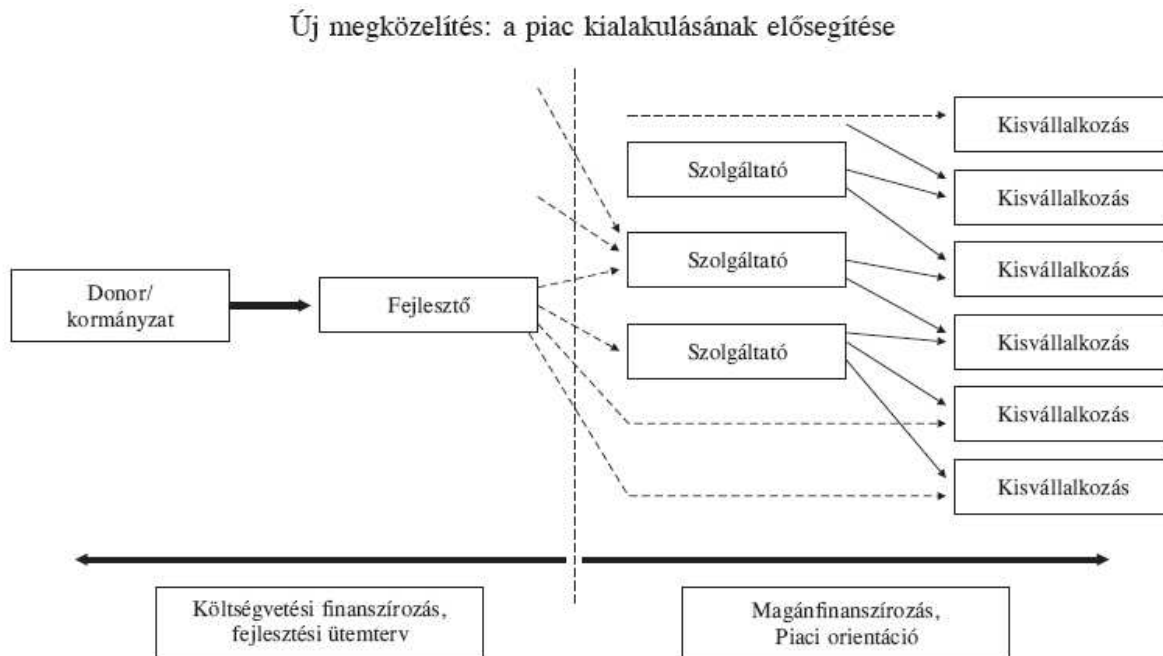
A régi vállalkozásfejlesztési modell működését szemlélteti az alábbi ábra. Ebben a donoroktól származó források a kormányzati ügynökségekhez, fejlesztési programokhoz, valamint az azokat végrehajtó nem kormányzati szervezetekhez jutnak. Ezek a szervezetek, programok arra használják a forrásokat, hogy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



A régi típusú programok statikus jellegűek. Azok nem fejlődnek és a külső források lepadása után legtöbbször megszűntek működésüket.

Az új megközelítés modellje valamivel bonyolultabb. A kép egy újabb, fontos szereplővel, a fejlesztő szervezettel bővül. A donoroktól származó források célja megváltozik, nem tartósan támogatott szolgáltatásokat finanszíroz, hanem olyan fejlesztést, aminek eredménye új, piac képes szolgáltatás lesz. A szolgáltatást nem az állami ügynökségek vagy elkülönült nem kormányzati szervezetek nyújtják, hanem a magánszektor valóságos vagy reménybeli szereplői,

akik maguk is érdekeltek a piaci sikerben. A beavatkozás dinamikája az új termékek és a szolgáltatások piacképesé válása felé mutat.



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

Irodalom:

1. European Commission: Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning. COM(2006) 33 final, Brüsszel, 2006. febr. 13.
2. Kuhn, Thomas: A tudományos forradalmak szerkezete. Budapest: Gondolat Kiadó, 1984.
3. Tisotzki István: Paradigmaváltás.
<http://www.talaljuk-ki.hu/index.php/article/articleview/1040/1/36/>
4. Communication from the Commission: Common Actions for Growth and Employment: The Community Lisbon Programme. COM (2005) 300.
5. Mindentudó Tanulóközösség http://tanulokozosseg.mindentudo.hu/s_doc_server.php?id=3229
6. Jeffery A. Timmons: New Venture Creation, Boston, Irwin, 1994
7. Dr. Antal Szabó: Entrepreneurship as Science and Art. Development of Entrepreneurial Curriculum. Egyetemi Jegyzet a Petru Maior Egyetem részére, Marosvásárhely, 2008
8. Vecsenyi János: Kisvállalkozások indítása és működtetése. Perfekt, 2009.
9. Kállay László: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, 2002. július-augusztus