

Kállay László–Imreh Szabolcs: A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana

Aula, Budapest, 2004, 312 oldal

Sokszor kezdődik egy olyan közhellyel egy könyv recenziója, hogy „hiánypótló műről van szó”, ami azután vagy igaz, vagy sem. Kállay László és Imreh Szabolcs könyve esetében azonban ez a közhely kétségtelen tényen alapul, hazai könyvkiadásunkban eddig még hasonló kötet sem jelent meg. A kis- és középvállalat-fejlesztési kérdésekkel és problémákkal nap mint nap találkozunk, az utca emberétől kezdve a leginkább érintett vállalkozókon, a különböző intézményeken és szakmai szervezeteken keresztül a politikusokig mindenkinek van véleménye róla. Így aki ténylegesen műveli, úgy járhat, mint a futballedző: mindenki kritizálja, és úgy gondolja, hogy ő jobban ért hozzá. Ez nem csak magyar jelenség, hiszen David Storey híres, többször is utánnyomott könyve bevezetőjében a brit kisvállalatok kutatása kapcsán hasonló véleményekről ír (Storey [1994] 1. o.).

Egy könyv értékét a hiánypótlás mellett természetesen sok más tényező is befolyásolja. Az egyik ezek közül az aktualitás, habár a vállalkozásfejlesztés esetében talán helyesebb inkább „örökzöld” témáról beszélhetünk. Ennek ellenére a kis- és középméretű vállalatok mint önálló kutatási és politikai beavatkozási terület nemzetközi téren is mindössze nagyjából húszéves múltra tekint vissza. Emlékeinkben még élénken él a Marxtól kezdve többek – így például az innováció atyjának tekintett Joseph Schumpeter – által hangoztatott tétel, ami azután Kenneth Galbraith „új ipari államában” kristályosodott ki, hogy a kisvállalatok idejémtúlt, alacsony hatékonyságú, pusztulásra ítélt képződmények. Galbraith könyvének 1967-es kiadását követően (magyarul: Galbraith [1970]) az elkövetkező tíz év a fejlett piacgazdaságokat megrázó két olajválság, a lassuló gazdasági növekedés, a fokozódó munkanélküliség nyomán azután megváltozott a kisvállalatokról alkotott kép. Az áttörés azonban közel sem volt egyszerű. Jeffrey Timmons, a vállalkozási irodalom egyik atyja, a Babson College már a nyolcvanas években is respektált tanára több mint egy évig házalt különböző kiadóknál az Új vállalkozások létrehozása című, mára kilenc kiadást megért könyvével, annyira kilógott a sorból a téma (Timmons [1985]). A nyolcvanas évek közepén jelent meg egy másik nagy hatású munka a kisebb cégek gazdaságban betöltött szerepéről a menedzserirodalom egyik nagy gurujától, Peter Druckertól Innováció és vállalkozás címmel (Drucker [1985]).

A vállalkozásfejlesztési irodalom még ennél is újabb keletű, és halmozódó tapasztalatok elméleti megalapozottsággal elkészített elemzése tulajdonképpen az 1990-es években kezdődött el. Ilyen szempontból a Kállay–Imreh-könyv beleilleszkedik a nemzetközi trendbe. A vállalkozásfejlesztési téma választásának további aktualitásai közismertek, sokszor a napi sajtó által is felkapott, gyakran EU-csatlakozásunkkal is összefüggő ügyek: a hazai kisvállalatok gyenge versenyképessége, az alacsony szintű innováció, a növekedési problémák, a marginális vállalkozások relatíve nagy száma és a végtelennek tűnő támogatási igény. Hozzá kell tenni, hogy ugyanakkor az EU kis- és középvállalatai kapcsán nagyjából ugyanezeket a problémákat lehetne emlegetni az Egyesült Államokkal összehasonlítva.

Egy könyv további értékeit meghatározó tényezők közül a témaválasztás mellett kiemelkedő a használhatósága és hasznossága, ami azonban szorosan összefügg azzal is,

hogyan vajon kinek a számára is íródott. A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana elsősorban felsőoktatási tankönyv, azon belül is inkább az egyetemi (mester) szinten vagy utolsó éves főiskolásoknak szól, semmint kezdő hallgatóknak. Az egyetemi szintű oktatás egyik fontos eleme az elméleti megalapozottság, ami azonban nem minden esetben kedvelt sem a hallgatók, sem a gazdasági előképzettséggel nem rendelkező más olvasók által. A rossz hír az, hogy a könyv elméleti alapjait adó, az intézményi közgazdaságtan háttérében lévő tranzakciós költségek irányzat korántsem tartozik a könnyen elsajátítható ismeretek közé. Jó hír viszont, hogy a szóban forgó könyvben az elmélet ismertetése elegáns, és alapvető mikroökonómiai ismeretekkel is megérthető. A kapcsolódó példák, az autópálya-matrica, a pénzügyi hitelezés és közvetítés, a vállalkozásfejlesztési szolgáltatások eseteiben is elősegítik, hogy az olvasó a fix tranzakciós költségek általános fontosságáról meggyőződhesen, ugyanakkor a szakmailag igényes felhasználó is élményhez juthat. További jó hír, hogy a könyv elméleti fejezetei utáni részek, bár némileg csökkent hatáskörrel, de mégis viszonylag jól követhetők a tranzakciós költségek elméletének mélyebb ismerete nélkül is. Ezek az erények bővíthetik a lehetséges felhasználók körét a vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó nem feltétlenül gazdasági végzettséggel rendelkező szakértőkkel, esetleg politikusokkal is, azonban a mű valószínűsítően nem lesz a vállalkozók „bibliája”. A könyv elsőrendű feladata lehet viszont a jövő vállalkozásfejlesztő szakembereinek kinevelésében.

A használhatóságot érintő további szempont, hogy a könyv vajon mennyire felel meg a kis- és középvállalati szektor specialitásainak? Saját kollegáimmal is többször vitatkoztunk már arról, vajon vannak-e egyáltalán egyedi vonásai a kisebb méretű cégeknek, a kisvállalati menedzsmentnek vagy éppen e szektor fejlesztésének? Az egyik sarkos vélemény szerint a különbség csupán *menyiségi*, a már ismert elemzési eszközök, menedzsmentmódszerek, fejlesztési utak jól alkalmazhatók ezen a területen is. A könyv alapján Kállay László és Imreh Szabolcs véleménye szerint, amit én is messzemenően osztok, a kisvállalatok *minőségileg* különböznek nem csupán a nagyobb méretű cégektől, hanem egymástól is. Sajnálatos, hogy a szakirodalom egy része a kisvállalati problémákat a nagyvállalatokra kidolgozott eszközrendszerrel és megközelítési móddal tárgyalja.

Hasonló minőségi különbségek lelhetők fel a vállalkozásfejlesztés kapcsán is. Ezen minőségi eltérés jó példája az, amit Kállay László először a Közgazdasági Szemle hasábjain megjelent, széles körű érdeklődést kiváltó cikkében paradigmaváltásnak nevezett (Kállay [2002]). A „hagyományos” piachelyettesítő és az új „piacfejlesztő” modellt a könyv másik plasztikus, nem csupán közgazdász-szakmabeliek által nyomon követhető elméleti alapját adja. A források elérhetőségével és olcsóvá tételével ellentétben Kállay és Imreh inkább a rászorultsági és a pénzügyi fenntarthatósági elveket a középpontba helyező, elsősorban a kínálati oldalt befolyásoló fejlesztési politikát részesíti előnyben, ami, hozzáteszem, jelen recenzió szerzőjéhez is közelebb áll.

A könyv témaválasztásból következő kötelező eleme a vállalkozásfejlesztés eszközeinek ismertetése, amit a második részben tesznek meg a szerzők. Az eszközök pénzügyi és nem pénzügyi részekre bontása logikus, mondhatnánk úgy is, hogy magától értetődő. A pénzügyi eszközök esetében két témakör, a mikrohitelezés és a (kockázati) tőkebefektetés kapott kiemelt szerepet. A magam részéről szívesen olvastam volna még valamit az informális és az angyali tőkebefektetésekről is, amelyek támogatása azonban, hozzá kell tenni, nem feltétlenül csak a vállalkozásfejlesztéshez kapcsolódik. A vállalkozásfejlesztés nem pénzügyi eszközeiről szóló fejezet részletesen a mikroszintű, a kisvállalatokat közvetlenül érintő szolgáltatásokat tárgyalja. Úgy vélem, hogy egy rövidebb alfejezetet megérdemelt volna a makro- vagy mezoszintű eszközök ismertetése is.

A könyvíró nehéz feladatai közé tartoznak az olyan részek, amelyek sok felsorolást, „halszállkát” tartalmaznak. A kisvállalkozás-fejlesztés nemzetközi tapasztalatai című fe-

jezetek az Európai Unió, a három fejlett ország és a fejlődő országok eseteiben ilyenek. A szerzők dicséretére legyen mondva, ezt a feladatot a feldolgozás nehézsége ellenére jól oldották meg, az egyes dokumentumok fő elemei megfelelő mélységben tárgyaltak és a szerzők igyekeztek elkerülni az óhatatlan ismétlődéseket is.

Az Európai Charta, a többéves vállalkozásfejlesztési programok és a zöld könyv tárgyalása egy vállalkozásfejlesztési könyv esetében a kötelező penzumok közé tartozik. Talán jó lett volna a lisszaboni stratégia kisvállalatokra érvényes részének a tárgyalása is. Említést érdemelhetek volna a teljesítményértékelés (*benchmarking*) módszerén alapuló legjobb gyakorlatok, amelyek ismerete révén talán elkerülhetők a vállalkozásfejlesztés zsákutcái, és széles körben ismertté válnak a működő politikák. A három fejlett EU-ország, Nagy-Britannia, Németország és Olaszország kis- és középvállalati politikájának ismertetése meggyőzheti az olvasót arról, hogy az EU uniformizálási törekvései ellenére is jelentős különbségek vannak az egyes országok között. Szerencsés lett volna néhány kisebb, Magyarországhoz ilyen szempontból jobban hasonló EU-ország, Finnország, Dánia vagy a jelenlegi mintatanulmány Írország vállalkozásfejlesztési gyakorlatának ismertetése is. Akárhány EU-tagországot vizsgálunk is, a kisvállalatok és vállalkozások esetében szembevetendő a lemaradás az egységes kisvállalati politikával jóformán nem is rendelkező Egyesült Államokkal összevetve. Magyarországon alighanem igen keveset tudunk a fejlődő országok igen kiterjedt vállalkozásfejlesztési gyakorlatáról, ezek bemutatása a könyv erősségei közé tartozik. A 8. fejezet meggyőzően támasztja alá, hogy a fejlődő országokban igen jól működő programok vannak, sőt ezek meglepő módon inkább itt kerülnek kifejlesztésre, mint a fejlett országokban. Talán vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó politikusainknak, szakértőinknek is inkább itt kellene pozitív példák után kutatni, nem pedig a hozzánk sokkal kevésbé hasonló fejlett országoknál?

A külföldi országok, országcsoportok és nemzetközi szervezetek vállalkozásfejlesztési gyakorlatának ismertetése átvissz bennünket a hazai vállalkozásfejlesztés ismertetésére. Az egészen a 19. századig jelentős történeti áttekintés a magyar kisvállalati szektor legfontosabb fejlődési lépcsőit tekinti át, arányosan súlyozva az átmeneti gazdaság problémáival. A 9. fejezet swot-elemzés alapján látható, hogy a hazai kisvállalatok erősségei mellett még mindig jelentős hátrányok vannak, a veszélyek között pedig a rossz hatékonyságú vállalkozásfejlesztési politika is ott szerepel. A 10. Kisvállalkozás-fejlesztés eszközei és szervezeti Magyarországon című fejezet tényszerűen írja le a hazai vállalkozásfejlesztés legfontosabb elemeit, a kormányprogramokat, határozatokat, a törvényi szabályozást, a Széchenyi-tervet és a könyv írásakor rendelkezésre álló információk alapján a nemzeti fejlesztési tervet. A vállalkozásfejlesztési szervezetek szerepének és történetének tárgyyszerű ismertetése a felsőoktatási hallgatóknak talán nem, de a „vajtfülűeknek” sokat elárul az egyes kormányváltásokat kísérő változásokról és váltásokról.

Igen korrekt a szerzők megközelítése, hogy a tényszerű leíró részekről elkülönítve tárgyalják a magyar kisvállalkozás-fejlesztési politika értékelését. Az ilyen jellegű értékelés azért is nehéz, mert a kritikai megjegyzések nyomán könnyen a szerzőkre sütik a pártosodás bélyegét. A Kállay–Imreh-szerzőpáros sikeresen kerülte el a „politikai karantént”, és kritikáját adatokra és vállalati felmérésekre alapozta. Valószínűleg a megfelelő kellő súlyú adat hiánya vezetett ahhoz, hogy a sokszor a hazai vállalkozásfejlesztés leg-sikeresebbjének tartott mikrohitel értékelése mellett a többi program és lépés meglehetősen kevés kritikát kapott. A hazai mikrohitel hatásosságának jellemzésére a szerzők a könyv 281. oldalán egy táblázatot hoznak, amely az azonos időszakban indított bolíviai mikrohitelprogrammal veti össze az MVA programját. Az ügyfelek számát tekintve a Bolívia javára szóló mintegy 42-szeres (!) különbség igen beszédes – erre mondjuk: „no comment”.

Tárgyalták a szerzők a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet konjunkturajelentéseit is, ame-

lyek számai kísértetiesen emlékeztetnek a Gazdaságkutató Intézet hasonló témájú felméréseire: a vállalkozók a cég növekedését leginkább akadályozó tényezők közül az elsők között említették a magas adó és társadalombiztosítási terheket és a gazdasági verseny kiszámíthatatlanságát, ugyanakkor a hitel- és tőkehiány inkább a középmezőnyben szerepelt. Aki már évek óta nyomon követi a hazai kis- és középvállalati politikát, annak persze ez nem jelent meglepetést. Meghökkenítő legfeljebb az lehet, hogy a magyar kis- és középvállalati politika súlypontjában immár hosszabb ideje a relatíve szűk kört érintő pénzügyi korlátok és a tőkehiány enyhítése szerepelnek.

A konkrét programok kritikái mellett mindenesetre a szerzők egyértelműen, bár kissé eufemisztikusan azt állapítják meg a hazai vállalkozásfejlesztésről, hogy „...az eddig alkalmazott politikák nem eléggé hatékonyan érték el a hivatalos dokumentumokban meghatározott céljaikat” (291. o.). Ha a kisvállalkozás-fejlesztés sikertelensége mellé felsorakoztatjuk azokat a tényeket is, hogy a 2000–2001-től eltelt időszakban a magyar gazdaság növekedése inkább lassult, amikor pedig gyorsabban bővült a GDP, akkor a külső és belső egyensúly bomlott meg, relatív versenyképességünk romlott, külföldi tőkevonzó képességünk visszaesett, vállalkozói aktivitásunk csökkent, akkor nehéz nem arra a következtetésre jutnunk, hogy a magyar gazdaság lépéshátrányba került a világ, sőt, lassan a régió más országaival összevetve is. A könyvben szintén közhelyszerűen felhozott dilemmára „a halat adni vagy megtanítani halászni” a helyes választ mindenki tudja. Már csak az kellene, hogy ez a válasz a vállalkozásfejlesztés gyakorlatában, sürgető reformjában is tetten érhető legyen.

Mindent összevetve, Kállay László és Imreh Szabolcs könyve jól megírt, hiánypótló mű. Az egyetemek, főiskolák vállalkozási, kisvállalati szakirányain, specializációkon tanulóknak, kutatóknak – mondhatnám – kötelező olvasmány, de erősen javallott azon szakembereknek, politikusoknak is, akik vállalkozásfejlesztéssel foglalkoznak. Azoknak pedig, akik csupán érdeklődőknek téma iránt, csak melegen ajánlhatom.

Hivatkozások

- DRUCKER, P. [1985]: *Innovation and entrepreneurship*. Free Press, New York.
GALBRAITH, K. [1970]: *Az új ipari állam*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KÁLLAY LÁSZLÓ [2002]: Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
STOREY, D. [1994]: *Understanding the Small Business Sector*, Routledge London.
TIMMONS, J. A. [1994]: *New Venture Creation*. Irwin, Boston, MA.

Szerb László