

SZERB László - ULBERT József

A KIS- ÉS KÖZEPES VÁLLALKOZÁSOK NÖVEKEDÉSI POTENCIÁLJÁNAK ÁTALAKULÁSÁRÓL

A szerzők cikkükben a kis- és középvállalkozások növekedési lehetőségeit elemezték. Összegezték azokat a felismeréseket, amelyek a növekedést meghatározó környezeti feltételek – makrogazdasági működési feltételek, innováció terjedési mechanizmusai, új vállalkozások alapításának motívumai – körébe sorolhatók. Mindezt úgy tették, hogy törekedtek a két fejlődési stáció – extenzív és intenzív szakasz – időbeni és ismérvek alapján történő elkülönítésére is.

A gazdasági és politikai rendszerváltás elmúlt tíz évében a vállalkozások fejlődésének folyamata alapvetően átalakult. Az átalakulás lényege, hogy a kezdetben jellemző extenzív fejlődést felváltotta az intenzív szakasz. Az intenzív szakaszba azok a vállalkozások jutottak el, amelyek az átlagnál magasabb növekedési potenciállal rendelkeztek.

Kutatásunk arra irányult, hogy megragadjuk az extenzív és intenzív növekedés alapvető ismérveit, illetve feltárjuk a növekedést gátló legfontosabb tényezőket.

Az extenzív szakaszban, a vállalkozások metamorfózisában az alapítás hangsúlyosabb, a működés, illetve a megszűnés kevésbé. Az intenzív szakasz a vállalkozások életképesség szerinti kiválasztódásának folyamataira koncentrál. Az életképességet elsősorban a vállalkozásban rejlő növekedési potenciál határozza meg.

Különösen a kis- és középvállalkozások vizsgálatára koncentrálunk, mert az a meggyőződésünk, hogy ebből a körből fognak kikerülni a következő 10–15 évben az intenzív fejlődési szakaszba érő olyan vállalkozások, amelyek a hazai gazdaság meghatározó szereplői lesznek.

A vállalkozások értelmezése terén a schumpeteri (Schumpeter, 1980) felfogást tekintjük mérvadónak, azaz a vállalkozást tulajdonképpen azonosítjuk az in-

novációval, az új létrehozásával. Minden olyan innovációt vállalkozásnak tekintünk, ami arra irányul, hogy új terméket, új gyártási folyamatot vezessen be, új piacot nyisson, a nyersanyagokat új formában hasznosítsa, vagy új típusú ipari szervezetet kreáljon.

Korszakalkotó művében Schumpeter azonban kiemelt a nagyméretű vállalkozások sajátosságának tekintette az innovációt. Ezzel szemben Ács és Audretsch (1987) empirikus kutatások alapján ennél jóval árnyaltabb képet festett a vállalatméret és az innováció kapcsolatáról. Úgy találták, hogy a kisvállalatok domináltak a csúcstechnológiák esetében és akkor is, amikor a termék az életciklus görbe kezdeti szakaszában volt. Ha ehhez hozzátesszük, hogy a termék életgörbe az utóbbi években folyamatosan rövidül (Ansoff, 1989), akkor újabb magyarázatot találhatunk a kisvállalatok növekvő jelentőségére.

Az így értelmezett vállalkozások növekedési potenciálja eléggé nehezen definiálható kategória, mivel az visszavezethető a vállalkozások jövedelemteremtő képességére, ami viszont a jövőben igazolódik, vagy sem, ezért bizonytalan kategória.

Úgy véljük, hogy az extenzív fejlődési szakaszban meglehetősen nehezen felismerhető a növekedési potenciál, valamivel könnyebb a helyzet az intenzív szakaszban. Az intenzív szakasz legfontosabb jellemzője ugyanis az, hogy a vállalkozások a kielégítetlen keres-

let által létrehozott erőforrások mobilizálására törekednek, azaz a vállalkozások működését a piaci kényszer irányítja. Ugyanez távolról sem igaz ilyen egyértelműen az extenzív szakaszban, ahol a vállalkozások alapítását, működtetését és megszüntetését meglátásunk szerint elsősorban nem piaci tényezők alakították.

A növekedési potenciált meghatározó legfontosabb faktorok közül a következőkben három alapvető tényezőt fogunk kiemelni és elemezni:

- A makrogazdasági közeg,
- az innováció és terjedési mechanizmusai,
- az új vállalkozások alapításának motívumai.

Tisztában vagyunk vele, hogy az imént felsoroltakon kívül több faktor is meghatározhatja a vállalkozások növekedési potenciálját. Ami miatt mégis ezeket emeltük ki, az az, hogy a vállalkozások tágabb és szűkebb környezetéből e tényezőket jól nyomon követhetőnek és olyanoknak tartjuk, amelyek hosszabb távon az egész gazdaság fejlődését meghatározzák.

A tágabb értelemben vett makrogazdasági működési környezet

A tágabb értelemben vett makrogazdasági közeg alatt nemcsak a piaci, gazdasági környezetet, hanem a politikai, társadalmi környezetet is értjük. Az átmenet időszakát három szakaszra oszthatjuk: recesszió, stabilizáció, növekedés.

A vállalatfejlődés extenzív szakaszát a stabilizációt jelző Bokros-féle demarkációs vonal zárja, az intenzív szakaszt azonosítjuk a makrogazdasági növekedés időszakával.

Az extenzív szakasz (1990–1996)

A tervgazdasági rendszertől öröklött vállalkozói alkalmazkodási mechanizmusok és a jogszabályi háttér együttesen kialakították a vállalkozások extenzív fejlődésének lehetőségeit. A szocialista tervgazdálkodás alappillérei az állami vállalatok voltak. Ebben a rendszerben a vállalkozók kezdetben nemkívánatos, később megtúrt gazdasági szereplőként tevékenykedtek. Hosszabb távon a megtúrtság azonban rendkívüli alkalmazkodó képességgel ruházta fel a vállalkozókat, melynek természetesen előnyét látták az átmenet időszakában. Ezzel csak arra kívánunk utalni, hogy nem volt teljesen előzmény nélküli a vállalkozás a hazai gazdasági gyakorlatban.

A recesszió (1989–1993) szakaszának legfontosabb jellemzője a KKV-k fejlődése szempontjából, hogy kialakultak a demokratikus politikai intézmények és a piacgazdaságra való áttérés hézagos jogszabályi keretei. A szocialista reformpolitika és a paternalista állami szerepvállalás (Kornai, 1995) túlélte a rendszerváltást, így a politikai rendszerváltással nem járt együtt a gazdasági rendszer átalakulása.

A vállalatok fejlődéstörténete e szakaszban nem választható el a privatizációs és korporatizációs folyamatoktól. Az inspiráló politikai és jogi környezet életre hívta a vállalkozásokat, anélkül, hogy a piaci mechanizmusok már valójában működtek volna, ha úgy tetszik, nem piaci elven, szerves fejlődés eredményeként jött létre a vállalkozások nagy része. Azok sokkal inkább piacon kívüli kényszer hatására alakultak: a privatizációt kísérő decentralizáció és a szervezeti átalakulások, valamint a féllegalitásra való törekvés hívta életre a vállalkozások nagy részét.

A politikai átalakulás központi szerepet játszott ebben a korszakban, ez természetesen nem hagyta érintetlenül a gazdasági szférát sem. A GDP visszaesésének korszakában, a joghézagok, a spontán privatizáció és a kereszttulajdonlások időszakában gombamód szaporodni kezdtek a vállalkozások. (1. táblázat)

1. táblázat

Regisztrált vállalkozások számának növekedése 1990–1993

	Száma	Ebből egyéni vállalkozó (%)	Növekedése (%) (előző év 100%)
1990	407 152	95,1	–
1991	559 969	91,1	37,5
1992	672 875	90,1	20,2
1993	842 083	81,8	25,1

Forrás: Ecostat, <http://www.ecostat.hu>, illetve saját számítások

Folyamatosan csökkenő ütemű, de elképesztő mértékű gyarapodás olvasható ki a táblázatból. A regisztrált vállalkozások számának robbanásszerű emelkedése – egy olyan korszakban, amikor a GDP visszaesik és a gazdasági rendszer belső strukturális átalakulása még csak éppen, hogy elkezdődött – véleményünk szerint nem magyarázható a piaci kényszerrel. Számos más tényező gyakorolt hatást a vállalkozások számának ilyenén alakulására:

- Elsősorban az egyéni vállalkozók körének gyarapodása szembetűnő – 1993-ra már annyi regisztrált

Háztartások fogyasztása és megtakarítása
(1990–1993)

	Háztartások fogyasztása (Volumenindex, 1980=100)	Háztartások megtakarítása (GDP %-ában)
1990	107,1	5,3
1991	101,0	9,7
1992	101,0	8,9
1993	102,9	3,9

Forrás: KSH (Statisztikai Évkönyvek), MNB (Havi Jelentések)

egyéni vállalkozó van az országban, mint manapság – , ami sokkal inkább a tervgazdasági működési mechanizmusokban megedződött és az új vállalkozók adókimélő, adóoptimalizáló magatartásának következménye, mint tényleges piaci kényszer szülte vállalkozás, egyébként arányuk folyamatosan a társas vállalkozások térhódításával párhuzamosan csökken.

- Majdnem ilyen fontosnak gondoljuk a privatizációt, aminek következtében a nagyméretű állami vállalatok több, kisebb magánvállalatra hullottak szét.
- Továbbá az újonnan alakult társas vállalkozásokat, amelyek alapításának motívumai között legalább olyan erősnek véljük a nem piaci hatásokat, mint az egyéni vállalkozók esetében.
- A társas vállalkozások közül a korlátozott felelősségű formák terjedtek leginkább: a kft-k aránya 1990-ben a 2,9%-ról 1993-ra 8,6%-ra nő), ami arra utal, hogy a vállalkozók a nem működésből eredő – adókerülés, féllegalitás – kockázattól is igyekeztek megóvni magukat.
- Ugyanakkor megfigyelhetjük azt is, hogy állami, központi eszközökkel, – jogszabályi környezet alakítása, kedvezmények, támogatások, intézményrendszer – is megpróbálták könnyíteni a vállalkozások alapítását és elkezdését.

A képet némiképp árnyalja, hogy a vállalkozások mintegy 25–30 százaléka valójában sohasem működött, más részük pedig nem tényleges működés, hanem adóelkerülés vagy kedvezmények kihasználása céljából jött létre (Czakó és szerzőtársai, 1995).

A pótlólagos tőkeszerzés és a növekedés finanszírozása sem megoldott, jellemzően a saját források hiánya miatt a privatizációval összefüggő homályos forrásbevonás történt, vagy már eleve kifejezetten olyan vállalkozásokat alapítottak, amelyekhez minimális tőkebefektetés is elegendő volt (Laki, 1998). A vállalkozások jövedelemgeneráló képessége, növekedési potenciálja a recesszióval párhuzamosan romlott. A vállalati szektorban jelentős mértékű tőkevesztés zajlik (Király, 1995), ami természetesen nem hagyja érintetlenül a potenciális vállalkozó háztartási- és a bankszektor sem.

A háztartások fogyasztása drasztikusan – gyakorlatilag a 80-as évek szintjére – esik vissza. Annak ellenére, hogy a folyó jövedelmekből a megtakarítások jelentős mértékű csökkentésével – mélypont 1993 – igyekszik kárpótolni magát a lakosság. (2. táblázat)

A háztartások jövedelmi helyzete tehát egyáltalán nem kedvező, a vállalkozások tőkeszükségletét ezért a háztartások nem képesek belső forrásokból előteremteni. A potenciális hazai privatizálóknak ugyanúgy nincs tőkájük, mint az újonnan alakult vállalkozásoknak.

A tőkeszegénység és tőkevesztés a bankszektorra is jellemző. A tőkevesztés következménye a bankszektorban a hitelszűkítés, majd a banki – és adósságkonszolidáció. (Ábel – Szakadát, 1997; Király, 1995). A pótlólagos forrásokhoz való hozzájutás lehetőségei ebben a korszakban rendkívül korlátozottak. Az akkumulációra gyakorlatilag már egyáltalán nem futja, a vállalkozások a túlélésért küzdenek, amit a fizetési morál problémái is megnehezítenek. A vállalkozások számára a növekedés céljai még csírájában sem tűnnek reálisnak ebben a korszakban.

A növekedési potenciál kifejlődését – a vállalkozások jövedelemgeneráló képességének erősödését – és tényleges növekedésre való átváltását az extenzív fejlődés e szakaszában számos tényező ellehetetlenítette:

- A társadalom a kilábalás, az átmenet időszakában volt, melyben meghatározó szereppel a politika bírt, a gazdasági átalakulás csak a politikai átalakulást követően kezdett kibontakozni, az intézményi háttér létrejött, vállalkozások tömegesen alakultak, de ezek nagy részét nem tényleges piaci igények hozták létre, hanem adminisztratív (átalakulási törvény) és piacon kívüli (adókerülés) kényszerek.
- A megalakulás körülményei természetesen magyarázatot adnak arra is, miért nem lehetett ebben a szakaszban a növekedés a vállalatok célja: egész egyszerűen, mivel nem ezért alapították őket.
- A politikai átalakulás igen súlyos gazdasági visszaesséssel társult (a GDP közel 20%-kal csökkent e négy év alatt, a lakossági fogyasztás 5–6%-kal szű-

kült, a munkanélküliség 12% fölé emelkedett), így a piaci kereslet oldaláról sem támasztotta alá semmi a növekedési lehetőségeket.

- Végül, de nem utolsó sorban a növekedés gátja a tőkehiány, mely különösen erősen jelentkezett ebben a korszakban, hiszen a háztartások megtakarításai drasztikusan visszaestek, a bankszektor saját átalakulási – és likviditási problémáival volt elfoglalva, a kormány pedig a piacgazdasági keretek megerősítésével.

Minden növekedést gátló makrogazdasági hatóanyag ellenére a kis- és közepes vállalkozások tulajdonosi struktúrájának átalakulása – 1993-ra a privát szektor GDP-részesedése 50% fölé emelkedett – már előre vetítette a hatékonyságjavulás lehetőségét.

A stabilizáció (1994–1996) szakaszának máig legvitatottabb intézkedéssorozata a Bokros-csomag, ami az 1994-es év ellentmondásos makrogazdasági adatainak – a kilábalást sejtető GDP emelkedés, melyhez egyensúlytalanság társul – következtében politikai felhangoktól sem mentes. Nem kívánunk pro és kontra érveket felsorakoztatni a megszorító intézkedések hatásaival és szükségességével kapcsolatban. Azoknak csak a vállalati növekedésre gyakorolt hatásait vizsgáljuk.

A sokterápia a vállalkozások számára is megszorító intézkedéseket generált: vámpótlékok bevezetése, jóléti kiadások jelentős lefaragása stb. A szabályozórendszer restriktív módosítása olyan közeget teremtett a vállalkozások számára, ami a növekedési lehetőségeket jelentősen leszűkítette. A vállalkozások számának erőteljes növekedése ennek megfelelően mérséklődött, ugyanakkor folytatódott a társas vállalkozások súlyának gyarapodása, az egyéni vállalkozók aránya csökkent.

Nem szabad elfeledkezni arról sem, hogy ugyanebben az időszakban már láthatóvá válnak az intenzifikálódás első jelei, belső átrendeződés formájában. Erről tanúskodik a megszűnő vállalkozások igen magas aránya, 1995-ben a vállalkozások 36 százaléka szűnt meg. (3. táblázat)

Az adatokból arra lehet következtetni, hogy az extenzív vállalkozás-alapítási időszak 1996-ban véget ért, innentől már a belső átrendeződés korát éljük. Fontosabbá válnak a vállalati metamorfózis működési és megszűnési szakaszai, illetve a belső átszerveződési folyamatok.

A stabilizáció időszakának másik legfontosabb történése, hogy a felpörgetett privatizációs folyamatok

3. táblázat

Regisztrált vállalkozások számának növekedése, megszűnése 1994–1996

	Száma	Ebből egyéni vállalkozó (%)	Növekedése (%)	Megszűnő vállalkozások %
1994	969 429	80,2	15,1	25
1995	1 011 945	78,2	4,4	36
1996	1 049 590	71,0	3,7	30

Forrás: Ecostat, <http://www.ecostat.hu>, illetve saját számítások

eredményeképpen – energetika, gépipar – felgyorsult a külföldi tőke beáramlása is. E folyamat nagyon jól nyomon követhető a hazai tőkepiacon – a tőzsdei forgalom 1996-ban közel harmincszorosa az 1991. évinek, a BUX pedig négyszeresére emelkedett ugyanebben az időszakban, de ugyanígy a reálgazdasági szférában is megjelenik: a beruházások 1996-ra az 1990. évi szint közel másfélszeresére ugranak. (4. táblázat)

4. táblázat

Háztartások fogyasztása és megtakarítása 1994–1996

	Háztartások fogyasztása (Volumenindex, 1980=100)	Háztartások megtakarítása (GDP %-ában)
1994	102,7	6,5
1995	96,1	6,8
1996	93,1	10,0

Forrás: KSH (Statistikai Évkönyvek), MNB (Havi Jelentések)

A növekedés forrása ebben az időszakban még mindig egyértelműen nem saját akkumuláció. A háztartások fogyasztása ugyanis még nagyobb mértékben visszaesett, mindeközben a megtakarítások egy gyakorlatilag stagnáló GDP-hez képest növekedtek. A GDP bővülés motorja azonban nem a hazai megtakarítás. A növekedés a külföldi tulajdonú, exportorientált nagyvállalatok állami eszközökkel, adókedvezményekkel is támogatott beruházásai nyomán kapott új erőre. Ugyanakkor a kisvállalkozásokat összességében kedvezőtlenül érintették a hozott stabilizációs intézkedések: 1995–1996-ban, amikor a nagyvállalatok termelése három százalékkal bővült, a kicsiké tíz százalékkal visszaesett.

A nagyrészt nem hazai forrásokból megvalósuló beruházások stabilizálták a nagyvállalatok helyzetét, a pótlólagos tőke tette lehetővé, hogy a hazai kis és kö-

zepes méretű vállalkozások egy része is szervesen bekapcsolódhasson a gazdaság vérkeringésébe. Ekkor indul meg a KKV – szektor vállalkozásainak fokozódó differenciálódása.

Ezzel egy időben, ellentétesen a GDP-hez történő hozzájárulás csökkenő tendenciájával, a KKV – szektor foglalkoztatottainak részaránya növekedett: míg 1994-ben az összes magánszektorbeli munkavállalók alig egyharmadát (32,8%) foglalkoztatták az ötven fő alatti vállalkozások, addig 1996-ban már közel felét (47,8%). Ezt a folyamatot erősítette a nagyvállalatok nemzetközi tendenciákat követő átszervezése, hálózatosodása és az egyes tevékenységek nagyvállalati kereteken kívül kerülése (outsourcing).

A vállalkozások munkaerő felszívó képességének javulása nemcsak a növekedés humán erőforrásigényeinek megteremtéséhez járult hozzá, hanem ahhoz is, hogy a munkanélküliségi ráta 1,5 – 2%-kal csökkent. Ez a piaci kereslet oldaláról nem elhanyagolható.

1996-ra kialakult egy olyan vállalati struktúra, amely már egyre kevésbé az aktuális politikai fejleményekhez és jogi lehetőségekhez idomult. Az alapítások motivációs hátterében egyre előkelőbb helyet foglaltak el a tényleges működtetés szempontjai. Megjelentek és hatni kezdtek a piaci keresletvezérelt motivációk. A vállalkozások egyre nagyobb hányada számára a piaci alkalmazkodási mechanizmusok létfontosságúvá váltak.

A tőkehiányt a privatizáció következtében tömegesen megjelenő, elsősorban külföldi pótlólagos tőke enyhítette. A multinacionális vállalatokhoz egyre több szálon – főként beszállítóként, illetve bér munkásként – kapcsolódó kis- és közepes vállalkozások számára ez jelentette a kiutat a növekedés felé.

5. táblázat

Regisztrált vállalkozások számának alakulása 1997–2000

	Száma	Ebből egyéni vállalkozó (%)	Növekedése (%)
1997	998 264	66,1	-4,9
1998	1 026 642	63,2	2,8
1999	1 049 196	62,9	2,2
2000	1 094 446	62,4	4,3

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények, illetve saját számítások.

Ez a minőségileg teljesen más alkalmazkodási mechanizmus új célokat hozott felszínre: megjelenik a túlélés motívuma mellett a növekedési lehetőség is.

Az intenzív szakasz (1997- napjainkig)

A vállalkozások fejlődésének intenzív szakasza a stabilizációt követő időszak. Ebben az időszakban a politikai átalakulást piacgazdasági átmenet kíséri, így a makrogazdasági közeg lesz inkább inspiráló. A politika és a privatizáció szerepe a vállalatok fejlődésében már közel sem akkora jelentőségű, mint a korábbiakban.

Az intenzív fejlődési szakasz egyik jellemzője a vállalkozások számbeli gyarapodásának megtorpanása, mely jól leolvasható az 5. táblázatból is.

Az egyéni vállalkozók arányának csökkenő tendenciája folytatódik, ami arra utal, hogy a vállalkozások egyre nagyobb része számára nyílik meg a növekedés lehetősége, a nem piaci kényszerűsülte egyéni vállalkozások teret vesztenek, vagy társas vállalkozásokká alakulnak.

6. táblázat

Az aktív gazdasági szervezetek száma létszám kategóriánként (1997–2000 december)

	0 és ismeretlen	1-9	10–19	20–49	50–249	Nagyobb mint 250	Σ
1997	533 230	210 356	12 454	8 660	5 846	1 446	771 992
%	69.1	27.2	1.6	1.1	0.8	0.2	–
1998	605 392	218 605	13 283	8 924	5 923	1 458	853 585
%	71.0	25.6	1.6	1.0	0.7	0.1	–
Növekedés %	114	104	107	103	101	101	111
1999	604 643	243 086	15 248	9 525	5 752	1 440	879 694
%	68.7	27.7	1.7	1.1	0.7	0.1	–
Növekedés %	100	111	115	107	97	99	103
2000	623 603	264 886	17 566	12 505	8 030	1 468	928 058
%	67.2	28.6	1.9	1.3	0.9	0.1	–
Növekedés %	103	109	115	131	140	102	105

Forrás: Statisztikai Havi Közlemények, 1997–2000

Háztartások fogyasztása és megtakarítása
1997–2000

	Háztartások fogyasztása (Volumenindex, 1980=100)	Háztartások megtakarítása (GDP %-ában)
1997	93,8	10,1
1998	97,3	11,6
1999	101,5	9,3
2000	104,6	–

Forrás: KSH (Statistikai Évkönyvek), MNB (Havi Jelentések)

Az alapítás motívumai helyett a piacképes működés, működtetés kerül előtérbe, ezért ettől kezdve a ténylegesen működő, nem a regisztrált kis- és közepes méretű vállalkozásokra koncentrálnak.

A 6. táblázat azt mutatja, hogy az aktív vállalkozások esetében létszám kategóriánként hogyan alakult a vállalkozások száma.

Mint a 6. táblázatból látható, az 1997–2000-es időszakban a legalább egy alkalmazottal rendelkező vállalkozások 1998-at kivéve dinamikusabban növekedtek, mint az alkalmazottak nélküli vállalkozások. E megállapítás a 10–50 fő közötti kisvállalati szektorra is igaz, ami azért érdekes, mert ellentmondani látszik annak a sokat hangoztatott állításnak, miszerint a mikro-vállalkozásokhoz képest kevés a kis- és közepes méretű vállalkozások száma. Ez a létszámgyarapodás a 10–50 főt foglalkoztató szektorban már nem magyarázható pusztán a nagyvállalatok szervezeti átrendeződésével vagy a privatizációval, hanem annak jele, hogy a rendszerváltás első éveiben létrejött mikro-vállalkozások szerves módon növekedésnek indultak. Kezd helyreállni az optimálisnak gondolt piramis alakú vállalatszerkezet.

A multinacionális vállalkozásokhoz történő kapcsolódás a stabilizáció szakaszához képest lényegesen intenzívebben zajlik. A hazai kis- és közepes vállalkozások közvetítőkön keresztül integrálódnak a világ-gazdaságba. A beszállítói kapcsolatok kiteljesednek, ami egyben igen erős függőségi, alárendeltségi viszonyt is teremt (Kőhegyi, 1999).

Az intenzív szakaszban a pótlólagos tőkeszerzés lényegesen tisztább és átláthatóbb körülmények között zajlik. A források egyre nagyobb hányada származik önálló akkumulációból. A háztartások fogyasztása növekszik, 1999-re már meghaladja az 1980. évi szintet. A háztartások megtakarításai 1997–1998-ban a GDP növekedési ütemét követik.

Ezt követően azonban a tíz százalék fölötti értékek eltűnnek. Összetett folyamatok – nem tekintjük feladatunknak e probléma elemzését – eredőjeként csökkennek a lakossági megtakarítások, ami viszont a növekedés belső forrásainak visszaesése miatt aggasztó fejleménynek tekinthető, hiszen így a KKV – szektor vállalatainak tőkeforrásai ismét beszűkülni látszanak. (7. táblázat)

A KKV – szektor tartós tőkeszűkösségét a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet 2000-es jelentése is alátámasztja: mind a jegyzett, mind a saját tőkét vizsgálva a kisvállalkozások tőkepozíciója relatíve romlott a na-

gyokhoz képest. 1999-ben a KKV – szektor vállalkozásai az összes tőke nem egészen harminc százalékával rendelkeztek. Az alkalmazott nélküli vállalkozások esetében tőkevesztés figyelhető meg, ugyanakkor a 10–249 alkalmazottat foglalkoztatók esetében abszolút mértékben növekszik a tőke. (A kis- és középvállalkozások helyzete 2000, 56-57.) Kőhegyi (1998) további egyenlőtlenségekre mutat rá: az ötven foglalkoztatott alatti vállalkozások esetében a vállalkozások mindössze két százaléka rendelkezett a tőke 48 százalékával. A koncentráló tőke egyrészt a tisztulás irányába mutat, másrészt egyértelmű bizonyíték arra, hogy a nagyobb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások esetében a tőkeakkumulációs képesség javul.

A stabilizáció következtében kialakult kedvezőbb makrogazdasági közeg, valamint a globalizálódás és a külföldi működő tőke minden korábbinál nagyobb szerepvállalása az exportvezérelt gazdasági növekedésben pozitív, stabilizáló hatást fejtett ki, azonban ez a hatás a KKV-szektorban még csak részben érezhető. Az áttétel ugyanis érdekes módon nem lineáris, ami csak azzal magyarázható, hogy a hazai kis és közepes méretű vállalkozások kiszolgáltatott helyzetük miatt nem tudnak megfelelő pozíciókat kivívni megrendelőikkel szemben.

Ennek alátámasztására vegyük szemügyre a 8. táblázatot.

Örvendetes fejlemény, hogy az ötven fő alatti vállalkozások a magánszektorban foglalkoztatottak több, mint fele (közel másfél millió munkahely) számára biztosítanak megélhetést. Ugyanakkor viszont munkájuk relatív leértékelődését regisztrálhatjuk akkor, ha a GDP-ből való részesedésüket vizsgáljuk. A foglalkoztatás dinamikus növekedését a GDP-hez való hozzájárulás nem követi. Sajnos az eltérő adatbázis miatt az

A magánszektor foglalkoztatottainak aránya (%), illetve a vállalkozások GDP-ből való részesedése (%)

	Mikro – és kisvállalat (0-50)		Közepes és nagyvállalat (50-)	
	Foglalkoztatottak	GDP	Foglalkoztatottak	GDP
1994	42,8	46,5	57,2	53,5
1995	47,8	41,9	52,2	58,1
1996	47,8	42,3	52,2	57,7
1997	49,7	35,4	50,3	64,6
1998	49,2	20,5	50,8	79,5
1999	50,1	20,4	49,9	79,6

Forrás: A kis- és közepes vállalkozások helyzete, Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet Bp, 1999–2000, APEH adóbevallások alapján és KSH adatok alapján 1994–1997.

1994–1997 és az 1998–1999 időszak nem hasonlítható össze, de jelentős elmozdulás az 1998–1999-es időszakban sem következett be.

Ugyanakkor megállapítható, hogy a KKV-szektorban ma már számos vállalkozás „kinőtte magát”. A legtöbbször egyszemélyes irányítással működő vállalatok a tulajdonos-menedzserek számára átláthatatlanná válnak. A vállalkozások egyre jelentősebb hányadának metamorfózisa sorsdöntő jelentőségű stációt ér el: a tulajdonlás és a vállalkozás vezetésének szétválasztásában kell állást foglalni. Ez ugyan makrogazdasági szempontból üdvözlendő fejlemény, hiszen azt jelenti, hogy a vállalkozások jövedelemgeneráló – ezáltal adófizetési – képessége megnőtt, ugyanakkor sok vállalkozó számára meglehetősen komoly dilemma, melyre nincsenek kellőképpen felkészülve.

9. táblázat

A K+F és a regisztrált találmányok száma Magyarországon 1990–2000

	K+F a GDP százalékában	Regisztrált találmányok száma
1990	1,60	1805
1991	1,20	1349
1992	1,08	1081
1993	1,06	1143
1994	0,93	941
1995	0,80	443
1996	0,67	344
1997	0,74	268
1998	0,70	551
1999	0,70	435
2000	0,80	330

Forrás: Statisztikai Évkönyv, 1994–2000 számok

8. táblázat A növekedési potenciál erősödése a K+F kiadásokon keresztül jól nyomon követhető, de ez esetben is árnyaltabb képet kapunk, ha a találmányok számát is megvizsgáljuk. (9. táblázat)

Mint látható, a kutatás-fejlesztési kiadásoknak a GDP-hez viszonyított aránya 1996-ig, az extenzív szakaszban jelentősen csökkent, majd lassú emelkedésnek indult. 2000-ben már 0,8% volt, ami minden nemzetközi összehasonlítást figyelembe véve siralmas. A regisztrált találmányok száma drasztikusan visszaesett, az 1989-

es 1800-ról 1997-re 268-ra, majd ismét növekedésnek indult. Az 1998–2000-es évek átlag 440-es száma azonban még mindig csak negyede az 1990-es évekének. Az elmúlt években nyilván megváltozott a találmányok regisztrálásával kapcsolatos magatartás, egyes esetekben – pl. szoftverek – nem igazán éri meg a regisztráltatás, más esetekben pedig a találmányi jogok érvényesítése, esetleg világszabadalomná nyilvánítása, illetve az ehhez kapcsolódó magas költségek jelenthetnek áthidalhatatlan akadályt. Fenntartással kell kezelnünk ezeket az adatokat azért is, mert a magyar találmányok rákfenéje nem a találmányok alacsony száma, hanem a piacra vitel elmaradása.

Ez az adatsor már átvezet az innováció tárgyalásához, melyet a növekedési potenciál egyik legfontosabb ismérvének tekintünk.

Az innováció és terjedési mechanizmusai

Értelmezésünkben a vállalkozás és az innováció szorosan egymáshoz tapadó fogalmak és elsősorban nem a nagyméretű vállalkozások jellemzője az innovativitás, hanem éppen ellenkezőleg, a KKV-szektorba soroltaké. A kisvállalatok ugyanis az innováció terén számos előnnyel rendelkeznek a nagyobb méretű vállalkozásokhoz képest, mely előnyöket a nagyobb méretű vállalkozások tőkeerőssége csak részben képes ellensúlyozni. Ezen előnyök egyértelműen a méretbeli különbségekre vezethetők vissza. Hogy a legfontosabbakat kiemeljük:

- gyorsabb adaptáció,
- rugalmasabb vállalatvezetés,
- hatékonyabb belső kommunikáció.

Az a sajátos szituáció figyelhető meg, hogy mivel az innovációt úgy tekintjük, mint a jövedelemtermelő

képesség – ezzel párhuzamosan a növekedési potenciál – fokozásának egyik legfontosabb eszközét, ezért *minél innovatívabb egy kisméretű vállalkozás, annál nagyobb a benne rejlő növekedési potenciál*. Ha ezt tényleges növekedésre sikerül váltani, az viszont óhatatlanul azzal jár együtt, hogy a kisebb méret által biztosított innovációs előnyök apadnak. Cserébe viszont a növekedés nyomán az innovációra fordítható összegek nőnek, az egyszemélyes csapat helyett pedig lehetőség van innovációs, K+F részlegek létrehozására, újabb innováció beindítására is. Ezen átalakulás menedzselése ma még kevés vállalkozásnak sikerült.

Az innovatív vállalkozások a növekedéssel párhuzamosan veszítik el innovativitásukat, ha elmulasztják az egyszerű innovációt megújítani vagy más ígérete-sebb terület után nézni. Ebben az értelemben az innovativitás és a növekedés között ellentét feszül. Az extenzív fejlődés időszakában ezzel a problémával a vállalkozások nagy része nem találkozott, nem találkozhatott, hiszen az innovatív gondolkodás többnyire a vállalkozás megalapításában öltött testet. Az innovatív ötletek kivitelezése során már általában megoldhatatlan problémákkal kellett szembenézni. Ezek közül kiemelkedő jelentőséggel a tőkehiány bírt. Ugyanakkor említést kell tennünk egy másik fontos problémáról, az üzleti, menedzseri képességek hiányáról, ami a mégoly kiváló ötletek, elképzelések esetében is a sikeres piaci bevezetés gátja lehet.

Nem csupán a makrogazdasági környezet átalakulása, de az innováció szempontjából is jelentős – de ugyanakkor kissé ellentmondásos – áttörést látunk az intenzív szakaszban.

Az áttörés legfontosabb jelei:

- Még csak szigetesen, de megjelennek innovatív vállalkozások a KKV-szektorban – azon belül is különösen a csúcstechnológiát fémjelző, vagy azokat kiszolgáló ágazatokban –, amelyek azonban még nem állnak össze egy innovációs lánccá (Inzelt, 2001). Hiányzik az eszköz- és intézményrendszer, ami az innováció elszigetelt pontjait összekötné, a magánszektor vállalkozásait az egyetemekkel és az állami, regionális, nemzetközi innovációt támogató intézményekkel.
- A külföldi, elsősorban reálgazdasági befektetések jelentős mértékű innovációs többletet hoztak a gazdaságba, de ennek a KKV-szektorra történő kiterjesztése még gyerekcipőben jár, a tovafejlődési mechanizmusok lassúak, nem, vagy csak részeiben épültek ki (Kőhegyi, 1999).

- Az extenzív szakaszban jellemző, a növekedést és az innovációt gátló tőkehiány (Laky, 1998) az intenzív szakaszban oldódni látszik. Az 1990-es évek második felében megerősödő anyagi – és a kockázati tőke megjelent a KKV-szektorban, leginkább az új gazdaság, a high-tech és az informatika, a telekommunikáció és az internet világában. Az intenzív fejlődési szakaszban a kockázati tőkések által rendelkezésre tartott, befektethető összegek azonban rendre meghaladták a ténylegesen finanszírozott projektek együttes értékét, ami azt jelenti, hogy *az ide irányított kockázati tőke még az intenzív szakaszban sem talált megfelelő mennyiségben befektetési célpontokat*. Amennyiben a kockázati tőkefinanszírozás alapkérdése a növekedési potenciál felfedezése, úgy ezt a fejleményt nem értékelhetjük másként, mint hogy a kockázati tőke még mindig nem tud elegendő számú kiemelkedő növekedési potenciállal rendelkező befektetési célpontot találni.
- A valóság nagymértékű leegyszerűsítése lenne, ha a kockázati tőke visszafogott szerepét csak és kizárólag a nem megfelelő mennyiségben rendelkezésre álló magas növekedési potenciállal rendelkező vállalkozásokra vezetnénk vissza. Abban véleményünk szerint legalább ennyire meghatározó szerepet játszik a KKV-szektor tulajdonosainak tradicionális felfogása (Laky, 1998), ami ugyanazt a dilemmát erősíti, amit másoldalról korábban már levezettünk, hogy ti. az átlagosnál magasabb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások tulajdonos-menedzserei nem szívesen fogadják a külső forrásokat, még akkor sem, ha a növekedés piaci kényszerre válik. A kockázati tőkefinanszírozás további terjedését ezeken felül még az is akadályozza, hogy a hazai tőkepiac relatíve fejletlen, nincsenek meg a befektetésekből való zökkenőmentes „kiszállás” lehetőségei – a vizsgált időszakban elvétve találkozhatunk olyan kockázati tőkebefektetésekkel, amelyek a tőzsdén végződtek –, ami adott esetben további, pótlólagos bizonytalanságot eredményez. A képet tovább árnyalja és egyben még inkább ellentmondásossá teszi, hogy a bankok az intenzív fejlődési szakaszban sem tekintik a hitelkihelyezések célpontjainak a KKV-szektor, sőt az ide irányuló banki hitelek aránya jelentős csökkenés után tartósan öt százalék alá esett (Kállay, 2000). Ez is a kétoldalú fenntartásokra vezethető vissza. A bankok kockázatosabbnak és még mindig túl kicsinek tekintik a KKV-szektor, ugyanakkor a

vállalkozások számára a nagyobb és biztonságosabb bankok szolgáltatásai túl drágák, adott esetben elérhetetlenek. Egyetértünk azokkal a vélekedésekkel (Apatininé, 1999), amelyek a kondíciók kedvezőbbé tételét nem tartják elégségesnek a helyzet javításához. Ehhez valószínűleg mindkét oldalról szemléletváltásra lenne inkább szükség. (10. táblázat)

A bankok vállalkozások számára nyújtott hitelei (MUSD-ben) 1993–2000

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Összes hitel	7326	7476	7251	7884	9126	9214	9241	10 292
KKV-szektor hitelei	931	849	566	409	381	437	450	471
KKV-szektor részesedése (%)	12,6	11,4	7,8	5,2	4,7	4,7	4,9	4,6

Forrás: MNB (Havi Jelentések)

Az új vállalkozások alapításának motívumai

Világosan kell látni, hogy az itt kifejtésre kerülő gondolatok tartalmi szempontból rendkívül sok szálon kötődnek a makrogazdasági környezethez és az innováció szűkebb közegéhez, ezért az elkülönítés kissé erőltetettnek tűnhet.*

Az új vállalkozások innovációban játszott vezető szerepe minden vitán felül áll (Audretsch, 1999). Az innovációk nagy része ma már az újonnan létrejött vállalkozásoktól származik. Ha az innováció a növekedés egyik motorja – mint ahogy azt a korábbiakban igyekeztünk igazolni –, akkor az új vállalatok indításának növekedésre, vállalati hatékonyságra, foglalkoztatásra gyakorolt pozitív hatása is kimutatható (Ács, 2001).

A gondolatmenet tehát világos és egyértelmű: ha a vállalkozások gazdasági növekedésben játszott szerepét kívánjuk tisztázni. Megfogalmazott hipotézisünk szerint szoros korrelációs kapcsolat figyelhető meg a gazdasági növekedés és az új vállalatok alapítása között (Reynolds, 2001) – nem csupán azt kell vizsgálnunk, hogy a regisztrált, vállalkozások száma hogyan

* Ennek ellenére azért tartottuk fontosnak, hogy erről a kérdésről külön értekezzünk, mert nemrégiben volt szerencsénk részt venni egy Magyarországon végzett nemzetközi kutatásban – Global Entrepreneurship Monitor: GEM (a kutatás eredményeit későbbiekben részletesen publikálni kívánjuk, most csak néhány, a kifejtés logikájába illő elemet emelünk ki) –. A vizsgálódás középpontjába éppen a vállalkozások alapításának motivációs háttere került, illetve a vállalkozások alapítása milyen kapcsolatban van a gazdasági növekedéssel.

alakult, hanem sokkal inkább a cserélődés, a belső átrendeződés lényeges, hiszen a számosság mindig csak a „kinetűzött” folyamatokat tükrözi.

Igazából az új vállalkozások alapításának motivációs hátterére kell koncentrálnunk, ha a növekedési potenciált közvetve akarjuk megragadni. Ebből a szempontból az extenzív és az intenzív fejlődési szakasz alapvető eltéréseket mutat. Az extenzív szakasz-

10. táblázat

ban az új vállalatok alapításának motívumai között első helyen szerepeltek a következők: joghézagok kihasználása, adókönyvités, járulékmegtakarítás, kis tőkebefektetés. A köznyelvben és köztudatban egyébként még ma is azonosítják a vállalkozókat az ügyeskedőkkel, ami erre a periódusra vezethető vissza.

Az intenzív szakaszban a vállalkozások alapításának motivációs háttere alapvetően megváltozott: az

új vállalkozások alapításának fontosabb motivációs tényezőjévé lépett elő az új lehetőségek kihasználása és a kényszerből létrejövő vállalkozások háttérbe szorulása, ami vélhetően legalább olyan mértékben köszönhető a vállalkozói réteg „megtisztulásának”, mint a joghézagok bezárására tett kétségbe nem vonható, ámbar gyakran nem elég hatékony erőfeszítéseknek. Az utóbbiak alátámasztására nincs szükség, mert a gazdasági jogalkotók ilyen irányú törekvése mindennapjaink részévé vált, minden ponton érezhető (Szerb – Ulbert, 1998).

A vállalkozói réteg megtisztulásának jeleit többek között abban véljük felfedezni, hogy a regisztrált vállalkozások egyre nagyobb hányada valóban működik is. (11. táblázat)

Magyarország kutatásunk tanúsága szerint egyike azon országoknak, ahol a legtöbb potenciális vállalkozó, illetve új vállalkozás van. Kimutatható a gazdasági növekedés és a vállalkozói aktivitás közti szoros kapcsolat is. Különösen örvendetes, hogy a 42 hónapnál fiatalabb és az alapítás alatt levő vállalkozások esetében a létrehozást sokkal inkább a kínáló új lehetőségek (közel hetven százalékban) semmint a kényszer vezérelte.

Konklúzió

A vállalkozások száma önmagában nem sokat mond a vállalkozói aktivitásról. Árnyaltabb képet kapunk, ha külön vizsgáljuk azon vállalati kört, amely az átlagost meghaladó növekedési potenciállal rendelke-

**A működő vállalkozások számának alakulása
1997–2000**

	Regisztrált vállalkozások száma (db)	Működő vállalkozások száma (db)	Működő vállalkozások aránya (%)
1997	998264	771992	77,3
1998	1026642	853585	83,1
1999	1049196	879694	83,8
2000	1094446	928058	84,8

Forrás: KSH Statisztikai Havi Közlemények, : Ecostat, <http://www.ecostat.hu>

zük. Ezek aránya és tőkeereje pedig a magyar gazdaságban – bár ellentmondásosan –, de inkább növekszik.

Összességében azt mondhatjuk, hogy az extenzív szakaszról az intenzív szakaszra való áttérés minden általunk vizsgált és fontosnak tartott ismérv – makrogazdasági közeg, innováció, új vállalatok alapítása – tekintetében a jövőre nézve pozitív irányú változásokat eredményezett abban az értelemben, hogy e módosulások előrevetítik a gazdasági növekedés tartós tendenciájának lehetőségét.

E megállapításunkat követően nemcsak arra kell törekedni, hogy az átlagosnál magasabb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások kiválasztódási mechanizmusait görcső alá vegyüek, hanem legalább ennyire fontossá vált az, hogy a növekedés esetleges gátjait is vizsgáljuk. E tekintetben is jelentős elté-

11. táblázat réseket vélünk felfedezni az extenzív és az intenzív fejlődési szakasz között. A 12. táblázat a Gazdaságkutató Rt. rendszeres felméréseinek eredményét mutatja a termelés bővítését korlátozó tényezőkről.

Mint látható, az extenzív és intenzív szakasz között jelentős különbség fedezhető fel. Egyrészt, mint az átlagok mutatják, egyre több cég érzi úgy, hogy növekedését valami gátolja. Az 1993–1997-es időszakban a jellemző átlagér-

ték 23–25 százalék, 1998-ban ez harminc százalék fölé ugrik. Ebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy bizonyosan több cég tervezett bővülést, mint az előző időszakban, amikor a fennmaradás volt az alapvető cél. A cégek egy része azt is felismeri, hogy a kereslet hiánya mellett talán a termék versenyképességén is javítani kellene, hiszen az extenzív időszakhoz képest kétszer annyian gondolják, hogy vállalkozásaik alacsony technikai képességűek és termékeik korszerűtlenek. Mind az extenzív, mind az intenzív szakaszban fontos szerepet játszott a tőkehiány. Az intenzív szakaszban azonban a tőkehiány, mint fejlődési gát vesztített relatív fontosságából. Sokkal inkább az a kérdés, hogy a vállalkozások hogyan tudják hasznosítani a már meglévő tőkét, azaz milyen a KKV – szektor vállalkozásainak tőkefelszívó képessége, ereje. Ez pedig szoros kapcsolatban van a tradicionális magatartásformákkal, az üzleti és a menedzseri képességek hiányával, a tulajdonlás és vállalatvezetés elválasztásának problematikájával.

12. táblázat

**A termelés bővítését korlátozó legfontosabb tényezők
(az adott korlátot a legfontosabbak közé soroló cégek részaránya)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Hazai kereslet hiánya	65	54	50	59	55	66	71
Külföldi kereslet hiánya	20	18	14	12	10	20	22
Tőkehiány	33	32	30	29	27	39	42
Erős verseny	20	23	25	23	25	38	38
Tisztességtelen verseny	15	21	23	23	27	32	31
A megrendelők késedelmes fizetése	25	24	25	24	22	28	33
A kormányzat kiszámíthatatlansága	19	27	43	33	28	31	38
A vállalkozás alacsony technikai képessége	9	10	11	9	7	14	14
A termék versenyképességének hiánya	5	5	4	4	3	4	7
Átlag	23,4	23,7	25	24	22,7	30,2	32,9

Forrás: Gazdaságkutató Rt. jelentései 1997–1999

Másik oldalról viszont egyre inkább kitűnik az is, hogy a jelenlegi pénzügyi közvetítőrendszer nem képes kezelni a KKV – szektor vállalkozásainak döntő részét. A lakossági megtakarítások csökkenése miatt a tőkehiány a kínálati oldalról is fokozódhat, ennek vesztesei pedig a kisvállalkozások lehetnek

Nem elkerülhető ezen a ponton a kormányzati felelősség politikumtól mentes megemlítése: a megtakarítási hajlandóság fokozása és a KKV-k működési környezeti feltételeinek javítása, továbbá a kisvállalkozásokra specializált pénzügyi közvetítői rendszer feltételeinek megteremtése és a K+F-re

költött összegek nagyságrendi növelése – a GDP két-három százalékára –, valamint az innovációs közvetítőrendszer kiépítése a legfontosabb mérföldkövek, amelyek a növekedési potenciál erősítését szolgálják.

Az általunk megkérdezett szakértők a mélyinterjúk alapján úgy vélekedtek, hogy a schumpeteri értelemben vett vállalkozások alapításának és növekedésének a legfontosabb gátló tényezői a kultúrában, a vállalkozás lényegének meg nem értésében rejlenek. Nyilván fontos szerepet játszik ebben a nem kellően támogató kormányzati politika, az alacsony színvonalú vállalkozói oktatás, de a belső tényezők, az üzleti képességek, a gyakorlat hiánya szintén meghatározó. Ezen tényezők befolyásolása, érdembeli javítása azonban nem rövid távon megoldható feladat.

Felhasznált irodalom

- Apatini, Kornélné* (1999): Kis- és középvállalkozások finanszírozása KJK, Budapest
- Acs, J. Zoltán. – Audretsch, David* (1987): Innovation, Market Structure, and Firm Size, *The Review of Economics and Statistics*, November
- Ansoff, I.* (1989): The Innovative Firm, in: *Entrepreneurship*, edited by Lloyd, B. Pergamon Press
- Audretsch, David* (1999): Entrepreneurship and Economic Restructuring: An Evolutionary View, in: *Ács Zoltán – B. Carlsson – C. Karlsson: Entrepreneurship, SME and the Macroeconomy*, Cambridge University Press
- Ábel, István – Szakadát, László* (1997): A bankrendszer átalakulása Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*. 7-8. sz. p. 635-652.
- Ács, Zoltán* (2001): What is the Value of Entrepreneurial Starts-ups to an Economy
- Czakó, Erzsébet – Kuczi, Tibor – Lengyel György – Vajda Ágnes* (1995): A kisvállalkozások néhány jellemzője a kilencvenes évek elején, *Közgazdasági Szemle*, 4. sz. p. 399-419.
- Inzelt, Annamária* (2001): Restructuring and Financing R & D: New Partnerships
- Kállay, László* (2001): Mikrohitelzés piaci alapon, *Közgazdasági Szemle* 1. sz. p. 41-63.
- Király, Júlia* (1995): Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése. *Közgazdasági Szemle*, 9. sz. p. 819-837.
- Kornai, János* (1995): Négy jellegzetesség I. *Közgazdasági Szemle*, 12. sz. p. 1097-1117.
- Kőhegyi, Kálmán* (1998): A kisvállalkozói szektor tagolódása, *Közgazdasági Szemle*. 3. sz. p.261-276.
- Kőhegyi, Kálmán* (1999): A kisvállalkozások értékesítési piacai, *Közgazdasági Szemle*, 12. sz. p. 1076-1091.
- Laki, Mihály* (1998): Kisvállalkozás a szocializmus után, *Közgazdasági Szemle Alapítvány*, Budapest
- Laky, Teréz* (1998): A kisvállalkozások növekedési korlátai, *Szociológiai Szemle*. 1. sz. p. 23-39.
- Reynolds, Paul – M. Hay – W. Bygrave – S.Camp – E. Autio* (2001): GEM 2001 Executive Report, London
- Schumpeter, J.* (1980): A gazdasági fejlődés elmélete, *Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó*, Budapest
- Szerb, László – Ulbert, József* (1998): A magyar adórendszer reformjának alapelveihez, *Bankszemle*, 6.sz. p. 9-21.