

G.Fekete Éva**Foglalkoztatás-bővítés a helyi elsődleges munkaerőpiacon**

A napjainkat átfogó globalizáció erősítette fel a területi fejlődésben a korábban visszaszorult lokalitások szerepének felértékelődését. A „globális” gondolkodáshoz elengedhetetlen a társadalom tagjait közvetlenül körülvevő, mindennapi cselekvéseink keretét meghatározó lokalitás, annak globalizációhoz való viszonyulásának mélyebb megismerése, lokális lehetőségeink bemérése és az azok kiaknázására való felkészülés. A lokális foglalkoztatás bővítése alapvetően három fő területen segíthető elő: a helyi – főként kis – vállalkozások megerősítésével, az állam és az önkormányzatok által megvalósított közfoglalkoztatással és a szociális gazdaság társadalmi vállalkozásai által. Jelen tanulmányban az első, azaz a helyi gazdaság vállalkozásai által megvalósítható foglalkoztatás-bővítéssel foglalkozunk.

Keywords: helyi gazdaságfejlesztés, foglalkoztatás

JEL code: J21

Modul: Helyi gazdaság- és foglalkoztatásfejlesztés

Bevezetés

Paradoxnak tűnik, de a helyi gazdaságfejlesztést a globalizáció erősödése erősítette meg. A globalizáció kihívásaira adott válaszok mindegyikében felértékelődtek a helyi adottságok és az azok helyben történő hasznosítása. (Matolcsy 1998)

A centrumországok a tömegtermelés fejlődő országokba való áttelepítésével és a hazai vállalatok szerkezetének a rugalmasság igényei szerinti átalakításával, karcsúsítással és különböző tevékenységi körök al-, vagy külső vállalkozásokhoz való kihelyezésével reagáltak az új világ-gazdasági trendekre. Ez a megoldás azonban a munkanélküliség ugrásszerű növekedéséhez és a munkaerőpiac drasztikus szegmentálódásához vezetett, ahonnan csak a high-tech szektorba és a szolgáltató ágazatokba lehetett menekülni. Másik megoldásként a piaci résekbe betörni képes kisüzemi struktúrák és azok integrációjának további megerősítése, valamint a foglalkoztatási lehetőségeket növelő önfoglalkoztatás kiszélesítése adódott. Ez utóbbiak a helyi gazdaságfejlesztés keretében teljesíthetők ki.

A félperiféria országokban is két jellemző válasz jelent meg a tömegtermelésből a rugalmas termelésbe való átmenet, a globalizálódás és a gazdaságpolitika neoliberális ciklusváltása által jelzett új világ-gazdasági trendekre. Az egyik – a latin-amerikai országokban jellemző – válasz az ipari tömegtermelés liberális gazdaságpolitikával, míg a másik – a délkelet-ázsiai kistigrisekre jellemző – válasz az ipari tömegtermelés protekcionista gazdaságpolitikával. Mindkét út zsákutcának bizonyult. A nyomott munkabérek és nemlétező környezetvédelmi korlátokkal elért versenyképesség hosszútávon csak erős állami beavatkozással biztosítható, ugyanakkor visszafordíthatatlan környezeti károkat okoz. A tömegtermelésből a rugalmas termelésbe vezető átmenet járható útjainak megtalálása a teljes lemaradás elkerülésének egyetlen módja. Az országok számára leginkább megfelelő utak keresése közben itt is a kézi munkaerőt hasznosító, rugalmas kisüzemekre és a korábbinál sokkal jelentősebb részben az önfoglalkoztatásra építő helyi gazdaságfejlesztésre terelődött a figyelem.

A helyi gazdaságfejlesztés jelentőségére és eredményességének kedvező esélyeire a *centrumországok korábban periférikus régiói* hívták fel a figyelmet. Ezek a tömegtermelés második világháború utáni virágkorában elmaradottnak, döntően agrártértségnek számítottak és közülük ma mégis több az Európai Unió legdinamikusabb térségeihez tartozik. Sikerük okát a „kézműves paradigma” feléledésében kereshetjük. A megőrzött kézműves-kisipari hagyományok, a tömegtermelés válsága idején a kisipart a modern gyárilpar rugalmas beszállítójává tevő modern technika és a régió mint komplex termelési egység megszervezése szolgált alapul a gazdaság fellendítéséhez. A sikerrégiók közös vonása:

- a diverzifikált gazdasági szerkezet,
- a regionális önállóság,
- az ön- és mellékfoglalkoztatás gyakorlata.

A helyi gazdaságfejlesztés alapstratégiái

A helyi gazdaságfejlesztés területeinek meghatározásakor három különböző indíttatású stratégia-típust kell megkülönböztetnünk:

1. a centrum térségek sorába való felzárkózást és a térség versenyképességét erősítő stratégiákat,
2. a fenntartható fejlődés követelményrendszerének való megfelelést elsődrendű prioritásként kezelő stratégiákat,
3. az elsődlegesen a szociális problémák orvoslására törekvő stratégiákat.

Az említett három fő irány között a motivációkban és módszerekben fennálló különbségek ellenére is közös vonás, hogy:

- a helyi adottságokra építenek,
- a helyi és kistérségi fejlesztés során a tömegtermeléssel szemben az egyedi, ill. kis szériában előállítható, lehetőleg tájspecifikus termékek termelésére törekcszenek
- a megtermelt árukkal a piaci résekbe igyekeznek betörni, ehhez profiljuknak megfelelően sajátos, de magas színvonalú marketingstratégiát követnek,
- a csúcstechnológia alkalmazása helyett kézimunka-igényes technológiákat alkalmaznak, a munkaerő-intenzív ágazatokra koncentrálnak.
- megnő a szerepe az eredeti ötleteknek, egyedi kivitelezésnek, ami kreativitást, innovatív népességet feltételez,
- a humán erőforrások minőségi fejlesztése és az új ötleteket, ill. az azok alapját képező tradicionális tudást felszínre hozó eljárások kitüntetett szerephez jutnak.
- bekapcsolják a helyi gazdaságba a munkaerőpiacról kiszoruló humán erőforrásokat, így a munkahellyel még nem rendelkező nőket, a megváltozott munkaképességűeket, a tartós munkanélkülieket, pályakezdőket, időseket az informális gazdasági szereplőket.
- az ágazatok vertikális integrációi mellett kiterjedt partneri kapcsolatot generálnak, amik horizontális integrációkat eredményeznek.

„A közösségi gazdaságfejlesztés egy olyan folyamat, amelyben a közösség és az önkormányzat a helyi forrásokat használja és a magánszektorral való együttműködés útján ösztönzik a gazdasági tevékenységeket, új munkalehetőségeket és jólétet teremtenek.” (Ronnby 1996)

A közösségi gazdaságfejlesztés öt alapstratégiából építkezik.

1. Külső vállalkozók vonzása a helyi gazdaság alapágazataiban (termelés, turizmus, biztosítás, számítógépes szolgáltatás, nagykereskedelem, közszolgáltatások)

Ez esetben a térség kínálta telephelyi adottságokat kell fejleszteni és értékesíteni. A térség telephelyi értékét és hasznosításának lehetőségét növelheti:

- az iparterületek és közművek fejlesztése,
- a közlekedési elérhetőség javítása (repülőtér, vasút, autópálya, autótűt),
- a kommunikáció (újság, telefon, informatikai rendszerek) fejlesztése,
- az üzleti szolgáltatások (bankok, számítógép-hálózatok, jogi tanácsadás, könyvelés) fejlesztése,
- a települési és a térségi szolgáltatások fejlesztése,
- a rekreációs szolgáltatások (parkok, vadászterületek, éttermek, hotelek, szórakoztató központok) fejlesztése,
- a munkaerőpiaci helyzet pontos ismerete,
- a helyi tőkeforrások feltárása és bevonása az új ágazatok vonzásába (bankhitel),
- kormányzati preferenciák, támogatások megszerzése a betelepülők számára,
- önkormányzati kedvezmények nyújtása,
- a legnagyobb lehetőségekkel rendelkező munkáltatók felkutatása és tájékoztatása a lehetőségekről.

2. A már létező vállalkozások hatékonyságának növelése

A megoldási módok részben megegyeznek az előzőkkel, de nagyobb hangsúlyt kap az innovációképesség fejlesztése. Alkalmazható újabb taktikai elemek:

- képzési programok szervezése a menedzsment felkészültségének javítása érdekében,
- befektetési és kölcsön tőke források feltárása az üzleti növekedés segítése érdekében,
- új technológia bevezetését, a régi hatékonyságának növelését elősegítő képzési programok szervezése,
- a munkáltató számára támogatás nyújtása a képzések, a munkaügyi tanácsadás, a dolgozóknak nyújtott szociális szolgáltatások biztosításában.

3. Új vállalkozások indulásának elősegítése, a kezdő vállalkozások megerősítése

A kezdő vállalkozások rendszerint igénylik a támogatást. Ennek formája lehet:

- az új vállalkozás létrehozásához szükséges tőke biztosításának segítése a másodlagos tőkepiac és a közösségi tőkeforrások beszerzésével,
- tőkecsoport létrehozása a magánpénzek helyi befektetésére,
- piacutatás végzése az új vállalkozások számára,
- a vállalkozni vágyók, ill. a kezdő vállalkozók képzése,
- a piaci igények figyelemmel kísérése és a vállalkozók bátorítása a településen kívülről jelentkező piaci igények kielégítését célzó vállalkozások beindítására,
- preferenciák, kedvezmények nyújtása.

4. A pénz "megtartására" való képesség fejlesztése

Gyakorta a fejlődés akadályaként jelentkezik a térségben képződött jövedelem kiáramlása. Ha sikerül a pénz térségen belüli elköltését megoldani, az ún. multiplikátor hatás következtében további fejlődést indukálhatunk. Egyes számítások szerint minden helyben elköltött forint legalább újabb két forint jövedelem termelődését segíti elő. A dolog lényegéből adódóan az ezen stratégiához kapcsolódó taktikai megoldások főként a kiskereskedelemhez kötődnek. Így sikerrel alkalmazható pl:

- a fogyasztói szokások, piaci igények felmérése és az eredményekkel a kiskereskedelmi szektor megerősítése, a helyi igények szerinti alakításának elősegítése,
- a kiskereskedelmi egységeknek helyet adó településközpont vonzóvá tétele, építészeti felújítása, a vásárlási lehetőségeket javító átalakítása,

- a kiskereskedelmi boltok megközelíthetőségének javítása a parkolási és a tömegközlekedési lehetőségek alakításával,
- a vásárlói igényekhez és a konkurencia viselkedéséhez igazodó nyitvatartási idők és reklámfogások ajánlata,
- a szolgáltatás színvonalát javító képzési programok szervezése,
- a nem helyi lakosok (turisták, szomszédos települések lakói) vásárlásainak ösztönzése megfelelő helyen, megfelelő időben és megfelelő stílusban történő hirdetésekkel,
- a helyi lakosokat a helyi vásárlásból származó előnyökről meggyőző információs kampányok szervezése,
- a kamarákkal, kereskedői szervezetekkel való szoros együttműködés.

5. A kapott segélyek és támogatások növelése

A mai Magyarországon talán ez a leggyakrabban alkalmazott stratégia. Sikerességét megalapozhatják a következő taktikai lépések:

- a központilag támogatott programok adta lehetőségek (pályázatok) megfelelő kihasználása,
- a kidolgozott stratégia és programok, majd a megvalósítás eredményeinek megismertetése a kormányzattal, a kormányzati hivatalokkal,
- a helyi érdekek érvényesítéséért síkra szálló politikai tevékenység támogatása,
- képviselőkn, lobby körökön keresztül hatás gyakorlása a központi újraelosztás mértékének és szempontjainak, a támogatási rendszer egészének alakítására.

1. táblázat: A helyi foglalkoztatási kapacitások bővítésének eszközei

Meglévő vállalkozások esetén	Új vállalkozások esetén	Önfoglalkoztatóvá váláshoz
• Új piacok szerzése – az értékesítés bővítése	• Bejegyzés adminisztrációs terheinek csökkentése	• Jogszabályoknak megfelelés
• Minőség növelése - magasabb árak elérése	• Kedvezményes díjazású telephely / üzlethelyiség	• Szakmai és vállalkozói ismeretek
• Új termék bevezetése	• Alacsony bérköltség minőségi munkaerőért	• Üzleti szolgáltatások
• Költségmegtakarítás – bérköltség csökkentése	• Piaci pozíciók erősítése	• Piackutatás
• Atipikus foglalkoztatás bevezetése	• Közösségi vásárlások	• Közösségi megrendelések
• Munkaerő minőségének javítása – hatékonyság növelése		
• Üzlet környezetének fejlesztése		
• Közösségi vásárlások		

Forrás: saját szerkesztés

A helyi gazdaságfejlesztési programok indításához bizonyos előfeltételeknek teljesülniük kell. Így Fazekas Károly (1993) szerint:

- a régióknak rendelkeznie kell a tárgyi feltételekkel, ezen belül a szállítási, közlekedési feltételekkel, a kommunikációs infrastruktúrával, az oktatási és képzési infrastruktúrával,
- a humánfeltételek közül a bevonható munkaerő szakképzettsége mellett igen fontos előfeltétel a helyi népesség attitűdje, szakmai kultúrája, szokásrendszere, de szintén súlyosan esik a latba a meglévő helyi vállalkozások vezetőinek innovációs, vállalatvezetési,

vállalkozói ismereteinek szintje, a kutatásokkal foglalkozó intézmények, egyetem, kutatóintézetek térségi jelenléte, valamint rendelkezésre kell állnia a programok kidolgozásához, végrehajtásához megfelelő ismeretekkel, motivációkkal, kapcsolatokkal, szervezési és vezetési képességekkel rendelkező helyi vezetőknek is,

- a fenti tényezők mellett kulcsszerep jut a céltudatos, hatékony, koordinált cselekvést biztosító kapcsolatrendszerek kiépültségének.

Az esetek többségében a fenti feltételek nem biztosítottak, kiépítésük csak több fázisban érhető el.

Az első szakaszban a helyi szereplőknek meg kell tanulniuk, hogy hogyan lehet a helyi gazdaságfejlesztési célok elérését támogató intézményeket létrehozni, menedzselni, finanszírozni. Jellemző akciók:

- olyan gazdaságfejlesztési központok alapítása, melyek jól ismertek a térség szereplői számára és képesek továbbadni, elterjeszteni a megszerzett ismereteket,
- animációs, tájékoztató és demonstrációs programok szervezése
- vállalkozásalapítási és támogatási akciók indítása
- tanácsadói, képzési tevékenység beindítása.

A második szakaszban – az első szakasz eredményeinek köszönhetően – már három alapfeltétellel rendelkezik a térség: nevesíthetővé váltak a programok tervezéséhez és megvalósításához szükséges helyi szakemberek és intézmények, kialakult a programok szükséges ismereti és technikai háttere, megfogalmazódtak programok. A hangsúly az akcióprogramok hatékonyságának növelésén, a magasabb szintű ismeretek megszerzésén, a vállalkozásokat kiszolgáló vállalkozások létrejöttének és fejlődésének ösztönzésén van. Jellemző akciók:

- meghatározott csoportokat vagy szektorokat (pl. nőket, nemzeti kisebbségeket stb.) célzó vállalkozásfejlesztési programok
- technológiai innovációs centrumok és programok alapítása ill. indítása
- a meglévő helyi intézmények és programok hatékonyságának javítását célzó tanácsadás, képzés
- a térségben üzleti szolgáltatásokat végző magánvállalkozások támogatása.

A harmadik szakasz az önfenntartó fejlődés kezdete, amikor a térségben már biztosított az ismeretek, intézmények, akcióprogramok kritikus, a fejlődés fennmaradását biztosító tömege. Az erőfeszítések ekkortól az akcióprogramok finomítására és új lehetőségek feltárására összpontosulnak. A nem piaci elvű szolgáltatásokat mind több területen átveszik a nyereség orientált vállalkozások. Jellemző akciók:

- kisvállalkozások finanszírozási rendszerének fejlesztése
- új piaci lehetőségek feltárása
- a vállalkozások közötti kapcsolatrendszerek fejlesztése
- a térségi szolgáltatási „szűk keresztmetszetek” feltárása és kiküszöbölése.

A helyi gazdaságfejlesztés technikái

Kisvállalkozások fejlesztése

A bevezetőben érzékeltetett folyamatok következtében előtérbe kerültek a térségek kisvállalkozási kapacitásainak növelését támogató törekvések. Míg korábban a helyi önkormányzatok alapvető célja a nyereséges vállalkozások térségbe csábítása, a helyi adófizetési potenciál ezúton történő növelése volt, a hetvenes évek végétől egyre inkább már a meglévő vállalkozások támogatására, a foglalkoztatás biztonságára összpontosítottak (*Bennett – Krebs* 1989).

Az életképes kisvállalkozások létrehozásának és megerősítésének szakmai segítésére vállalkozásfejlesztési irodák jöttek létre. Az irodákat a helyi vagy regionális önkormányzatok, vagy a gazdasági kamarák, vagy a nagyvállalkozások szponzori támogatásával finanszírozzák. Jellemzően három fő tevékenységet folytatnak.

A vállalkozói képzések a kezdő kisvállalkozások és a már befutottak számára egyaránt kínálnak témaköröket. A jogi, pénzügyi ismereteken túl a piacra jutást segítő marketing ismeretek és a partnerségi együttműködésre felkészítő kommunikációs képességfejlesztés került az előtérbe. A kisvállalkozói képzések újszerű formája a „learning by doing” típusú képzés, ahol a vállalkozás viteléhez szükséges ismereteket az életben tanulják a résztvevők. Hatásosságukat tekintve az ilyen típusú képzések közül is kiemelkednek a pályakezdő fiatalok számára szervezett kurzusok.

Az információs és szakértői szolgáltatások nem pusztán elérhetővé, de általában kedvezményes áron igénybe vehetővé válnak a vállalkozásfejlesztési intézmények működése nyomán. Mára már a nagyvállalkozások is felismerték, hogy talpon maradásuk és növekedésük a kisvállalkozásoktól függ, így készek áldozni a kicsik felkészültségének javítása érdekében. Hollandiában a nagyvállalkozók finanszírozzák a kicsiket segítő szakértőket, Franciaországban pedig pl. jól működő mentori rendszert alakítottak ki, melynek keretében a nagyvállalatok vezető menedzserei pártfogásukba vesznek egy-egy kisvállalkozást és szaktanácsaikkal segítik azok megerősödését. Hollandiában pedig a nagyvállalatok finanszírozzák a kisvállalkozásokat segítő tanácsadók munkáját.

Az eredményes kisvállalkozási tanácsadói tevékenység másik jellemzője a követő jelleg. A siker érdekében nem eseti, hanem a vállalkozás vagy a projekt előkészítésétől az induláson át az értékelésig követi a folyamatot. A projektciklus-menedzsment alapelveit követve a tanácsadói munka is szinte algoritmizált, a fejlesztés minden fázisában kialakult módszertan, hozzá kapcsolódó dokumentáció segíti a tanácsadót.

A tőkeellátás javítása a kisvállalkozások által legfontosabbnak tartott problémát hivatott kezelni. A bevonható tőke származhat kormányzati forrásokból, ekkor a pályázatokkal kapcsolatos információk terítésében és a pályázatok elkészítésében szorulnak a kisvállalkozások segítségére. A banki források megszerzésében szintén tudnak a vállalkozásfejlesztési irodák segítséget adni. Napjaink új, ill. régi/új ötletei azonban főként a helyi tőketartalékok mozgósításának lehetőségeire koncentrálnak. Ezen megoldások közül kiemelkednek:

- a hitelszövetkezetek,
- a helyi befektetési társaságok és
- a hitelkörök szervezése.

A hitelszövetkezetek legnagyobb számban az agrárfinanszírozásban jelentek meg s terjedtek el csaknem egy évszázaddal ezelőtt. A mai tartalom és forma több évtizedes, a mezőgazdaság szükségleteihez igazodó szerves fejlődés eredményeként alakult ki. A szövetkezeti általános alapelvek, az önszegélyezés, az öngazgatás és az önrendelkezés közül az önszegélyezés a pénzügyekben csak addig volt járható, míg a hitelszövetkezeti tagok saját betétei fedezetet nyújtottak saját maguk hitelezéséhez. Ezen a ponton túljutva, külső forrásokat is bevontak a finanszírozásba. Egyrészt a helyi lakosság más rétegeinek betétgyűjtésére is vállalkoztak, másrészt fokozatosan egyre több banki szolgáltatást végeztek, melyek nyereségét is hitelforrásként használták. Az egykori hitelszövetkezetek évtizedek alatt az egész térség szerteágazó tevékenységi körrel rendelkező, univerzális szövetkezeti bankjaivá váltak. Megmaradtak a mezőgazdaság fő finanszírozóinak, de tevékenységüknek ez már csak kisebb részét teszi ki (Nechay – Szűcsné 1994).

A helyi befektetési társaságok kockázati tőkét nyújtanak olyan, bizonyos kritériumoknak megfelelő kisvállalkozásoknak, amelyeket a hagyományos hitelintézmények nem hajlandók finanszírozni. (Svédországban pl. az Önkormányzati Fejlesztési Társaságok töltenek be ilyen szerepet.) A helyi befektetési társaságok elsősorban olyan kisvállalkozásokba fektetnek be, amelyek:

- termékeikben, technológiájukban vagy a marketingben innovatívak,
- potenciálisan gyorsan növekedhetnek,
- a jövőben valószínűleg a régió kívül is értékesíteni tudnak,
- megfelelői vezetői tudással rendelkeznek,
- hajlandók a tervezésbe tapasztalt munkatársakat bevonni (Ronnby 1996).

A „hitelkörök” (loan circle) hitelnyújtási megoldás Bangladesből származik. Tulajdonképpen az egész országra jellemző szegénység keltett életre, mint egyfajta alternatív megoldást a tőkéhez jutáshoz. Bangladesben, mint általában fejlődő országokban, igen kevés a hivatalosan munkahellyel és fizetéssel rendelkezők száma, a feketegazdaságból él a lakosság jelentős része és a legszegényebbek a megélhetésüket saját kis mikro-vállalkozásuk létrehozásával biztosítják. Mivel ezek az emberek semmilyen hitelgaranciával, vagy tőkefedezettel nem rendelkeznek, a bankrendszeren keresztül lehetetlen kölcsönhöz jutniuk. Egyéb lehetőség hiányában, magánkézből vesznek fel kölcsönt, minek következtében a kölcsönadó kiszolgáltatottjává válnak. A hitelezők vásárolják fel termékeiket, a piacnál jóval olcsóbb áron. Muhammad Yunus bangladesi közgazdász rájött arra, hogy a szegénység oka nem abban rejlik, hogy az emberek nem dolgoznak, hanem a mikro-vállalkozók kölcsönadóik felé való kiszolgáltatott helyzetében. A felismerés hatására a közgazdász, nemzetközi befektetők segítségével, létrehozta a Grameen (Vidéki) Bankot, ami ügyfeleitől azt várta el, hogy 3-6 főből álló csoportokat hozzanak létre és a kölcsön felvétele előtt alapfokú oktatáson vegyenek részt. A 3-6 főből egyszerre csak kettő jut kölcsönhöz, a másik két fő csak akkor, ha az előzőek visszafizették tartozásukat. A rendszer a csoport minden tagját arra ösztönözte, hogy együttes erőfeszítéssel minél hamarabb törlesszék tartozásukat.

A vállalkozói inkubátorházak gondolata az 1980-as évek elején született meg. Az inkubátorház intézményének a célja, hogy növelje az új vállalkozás esélyeit, és segítse fejlődését a kezdeti szakaszban (csökkentsen a megszűnés lehetőségét, a vállalkozás sebezhetőségét, és növelje a jövedelmezőségét.). A vállalkozói inkubátorház olyan *telephelyek, támogatások és szolgáltatások* együttese, melyet a kezdő vállalkozások speciális szükségleteihez alakítanak.

Az inkubátorházak koncepcióját *négy érv támasztja alá*:

- *Politikai érv*: a termelés új technológiáknak megfelelő átalakítására hivatkozik. Az átalakítás célja, hogy a gazdasági struktúra jobban illeszkedjék az új gazdasági rendszerbe, új foglalkoztatási lehetőségeket hozzon létre. A helyi közösségek megpróbálják vonzani, de legalábbis fenntartani a vállalkozásokat és a helyi foglalkoztatást annak érdekében, hogy biztosítsák a szükséges pénzügyi bevételeiket. Nagy gondot fordítanak a tudományos eredmények átvételére, új technológiák alkalmazására az iparban és a kereskedelemben. Az új technológia átvételére és új munkahelyek teremtésére a kis- és közepes vállalkozások bizonyultak a legalkalmasabbnak. Ebben az összefüggésben a vállalkozói inkubátorházakról, mint a társadalmi-műszaki fejlődés új eszközéről beszélhetünk, ami az innovációs politika stratégiai eleme is egyszersmind.
- *Irányítási érv*: az ipari és kereskedelmi tevékenység komplexitására hivatkozik. A nemzetközi verseny a vállalkozásoktól fokozott alkalmazkodást követel, részben új vezetési módszerek bevezetésével, részben rugalmasabb szervezet létrehozásával. A kis- és közepes vállalkozások könnyebben felelnek meg ezeknek a követelményeknek, mint a nehezebb nagyvállalatok. Ugyanakkor a kisvállalkozásokban gyakran hiányzik a vezetési tapasztalat, különösen a kezdeti stádiumban. Az inkubátorházak ezt a hiányt igyekeznek pótolni.
- *Társadalmi érv*: alapvetően azt a véleményt erősíti, amely a bérvizonyok, ill. munkakörülmények minőségének újragondolását sürgetik.
A vállalkozás belső átszervezése növeli a termelés rugalmasságát és így a vállalkozás kedvezőbb piaci helyzetét segíti elő. Az ágazatok közötti új kapcsolatok kevésbé hierarchizált struktúrát hoznak létre, amely jobban támaszkodik az együttműködésre és a kölcsönös függőségre. A munkaerő integrációja és részvétele a döntéshozásban egyre általánosabbá válik. A fizikai környezet átalakul, az „ipari zónák” „tevékenységi zónákká” alakulnak át, és egyre inkább a települési struktúra részévé válnak. Az új társadalmi követelmények könnyebben teljesíthetők kisvállalkozási keretek között. Az inkubátorházak megoldást kínálnak a dolgozók megváltozott ambícióinak megvalósításához és a tulajdonosok magatartásának alakításához is.
- *Technikai-gazdasági érv*: a hangsúly az új technológiákon van, a fő feladat az ötlettől az ipari alkalmazásig tartó folyamat követése. A folyamat nem gond nélküli, a statisztikák azt

mutatják, hogy az Egyesült Államokban a vállalkozások kb. 80%-a szűnik meg az első öt évben. Másrészt, ha a program komplexebb-finanszírozása költségesebb, megköveteli a pontos piaci ismereteket, stb. - az előkészületek is hosszadalmasabbak. (a programok 32%-ának előkészületei kb. 6 hónapot vesznek igénybe, 43%-ának fél év és két év közötti időre, 25%-nak több mint 2 évre van szüksége.) Az előkészítés a vállalkozás sikerének alapvető eleme.

Az inkubátorházak funkciói:

- *Ingatlan kínálat* - változtatható, bővíthető helyek, korlátozott időtartamra, a szabadpiacinál alacsonyabb áron. Az ingatlan kínálat igen változatos, sokszor régi településekben, speciálisan az inkubátor-házak számára, iparilag fejletlen területen. Néha az inkubátorházakat más célokra épített épületekbe helyezik. Általában három különböző megoldást lehet elkülöníteni: szabvány elhelyezést a bérlő vállalkozás számára, változtatható berendezést a vállalkozás igényeinek megfelelően, és végül, a település távlati terveihez igazodva.
- *Megosztott szolgáltatások* - felszerelések és szolgáltatások közös használata, amely főként az adminisztratív funkciókra vonatkoznak (titkárság, telex, konferencia terem stb.) A szolgáltatások igen változatosak. Általában minden inkubátorház rendelkezik az alapszolgáltatásokkal (titkárság-levélkézésítés, telex, szabvány, gépelés, karbantartás, stb.), amelyekre a vállalkozásoknak mindig és rendszeresen szüksége van. Más, támogató jellegű szolgáltatások is gyakoriak, egyedi megoldások is lehetnek, ilyenek például: tanácsadás, üzleti tervtanulmány, segítség az értékesítéshez és az exportáláshoz, árkalkuláció és ellenőrzés, könyvellés, jogi és pénzügyi, műszaki és technológiai tanácsadás, képzés, stb. leggyakrabban a már működő intézmények nyújtják ezeket a szolgáltatásokat, amelyeket az inkubátor-ház is társasági formában működik, amelynek feltétele a rentabilitás.
- *Tanácsadás a vállalkozók számára* - az irányítás, marketing, könyvelés, kutatás, a technológiai transzfer területein, privilegizált kapcsolattartás a tudományos környezettel,
- *A vállalkozók közötti cserekapcsolatok tere, integrálódás a szakhálózatba, az igazgatóság technikai és morális támogatása.* Az inkubátorház oldja a vezetés elszigeteltségét a vállalkozás életének törekény szakaszában, megerősíti az új vállalkozás hitelképességét. Az információ és más szolgáltatások elérése alapvető jelentőségű.

Az inkubátorház finanszírozásának és irányításának különböző megoldásai vannak. Ezek általában az ösztönzési és támogatási rendszerhez kapcsolódó szokványos akciók. Az inkubátorházakat két csoportba lehet sorolni: állami vagy magán. Az Egyesült Államokban is igen sok magán inkubátorház működik, Kanadában vagy Franciaországban csak kivételes esetben. A pénzügyi megoldások az egyedi helyzetektől függően változnak: a kezdeményezők és a partnerek céljai, pénzügyi kapacitásuk, stb. szerint. Mindehhez kapcsolódnak az állami vagy regionális programok adta lehetőségek (szubvenciók, helyi adottságok, stb.) el kell választani az inkubátorház pénzügyeit az odatelepülő vállalkozásoktól, bár ezek össze is kapcsolódhatnak.

Az inkubátorházak típusait különböző szempontok szerint lehet meghatározni:

- A vállalkozás fejlődési stádiuma szerint: (a vállalkozás előkészítésekor, a megnyitás idején, vagy működésének első 6-18 hónapjában),
- A tevékenység típusa szerint: (csúcstechnológiára specializálódott inkubátor-házak, amelyek kb. 30%-ot képviselnek, és többnyire a tudományos parkokban vagy egyetemek közelében működnek, illetve az általános inkubátor-házak,
- A program vagy beruházás típus szerint: (állami programok 3-5 millió frankos kis beruházással, főként a helyi önkormányzatokra, a régiókra, stb. támaszkodva: állami programok 10-60 millió frankos, jelentős beruházással, amelyben több, állami és magánintézmény, bankok, vállalatok, stb. vesznek részt. Ezek a beruházások hosszú távon térülnek meg, és a magán inkubátor-házak: többnyire 20-80 millió frankos beruházással, és 20-80%-os részvételi aránnyal az irányításban).

Az inkubátorház több lépésben valósul meg. Létrehozásának állomásai a külföldi gyakorlat szerint: egy szervező-csoport létrehozása, kampány szervezése, a tervek kiválasztása, az inkubátorház tanulmányának elkészítése, a program elindítása és az első vállalkozások betelepítése között kb. másfél év telik el átlagosan.

A helyi és regionális gazdaságfejlesztés új gyakorlatában feltűnt inkubátorházak jelentőségét valójában néhány évtized elteltével minősíthetjük. Akkorra kiderül, hogy vajon gazdaságpolitikai divatot vagy időálló megoldást jelentenek-e.

Gazdasági integrációk szervezése

A szövetkezetek eszméje korántsem számít új keletűnek, mégis ma is az innovációk sorában tartjuk számon. Nem utolsó sorban azért, mert a 80-as évektől a nyugat-európai országokban is reneszánszukat élik. Jellemző, hogy az Egyesült Királyságban 1979 és 1994 között a szövetkezetek száma 400-ról 8000-re, a mögöttük álló emberek száma pedig 1500-ról 150 ezerre emelkedett. Ez volt az az üzleti forma, amely a recesszió időszakában is növekedést tudott felmutatni.

Másik jellemző adat, hogy az Amerikai Egyesült Államokban 120 millió olyan ember él, akinek az életét valamilyen formában befolyásolja valamilyen szövetkezet. (4500 mezőgazdasági, 19000 takaréki-, 7000 fogyasztási, 2500 lakásszövetkezet, valamint: bölcsődék, biztosítók, kézműipari üzemek, egészségházak, temetkezési vállalatok, telefontársaságok, elektromos művek, taxi-vállalatok, üdülők, éttermek működnek szövetkezetként.) Szövetkezeteket szinte minden szolgáltatásban hoztak már létre. Minden 6 amerikai farmerből 5 tagja egy vagy több szövetkezetnek. A farmerek szövetkezeteken keresztül értékesítik a tejtermelés 82%-át, a gabona 30%-át, a zöldség és gyümölcs 29%-át, a hús 7%-át, az összes termék 25%-át. Ugyanakkor szövetkezeteken keresztül szerzik be a műtrágya 36%-át, az üzemanyag 35%-át a növényvédő szerek 34%-át, a takarmány 19%-át, a vetőmag 15%-át, összes vásárlásaik 20%-át. A szövetkezetek a legnagyobb munkáltatók és adófizetők sok vidéki településen.

A száz évvel ezelőtt indított szövetkezeti mozgalom sikerének megalapozója Dániában a népfőiskolai képzés és felismert érdekek gyakorlati érvényesítéseként az előállított áru közvetlen piacra juttatása volt. A gazdákat megtanították az együttműködés előnyeire és módszereire, a szövetkezési vállalkozások demokratikus döntési folyamataiban való részvételre. Ezt követően, érdekeiket felismerve a gazdák tudatosan törekedtek az előállított áru közvetlen piacra vitelére.

Nyugat-Európában a mezőgazdasági szövetkezés megerősödéséhez gazdasági szükségesség vezetett. Az utóbbi évtizedekben az Európai Unió és tagországai rendkívüli módon felerősítették a minőségi versenyt az egyes termelők között, ugyanakkor a belső vámhatárok lebontásával a nemzeti kvóták ellenére exportlendületet adtak. Ezt a lendületet azok az országok tudják kihasználni, melyek jól kiépített intézményekkel rendelkeznek, képesek a valós piaci információkra választ adni, és versenyben maradni. A nagy mezőgazdasági-élelmiszeripari exportot megvalósító európai országok (Dánia, Hollandia, Franciaország) a nemzetközileg versenyképes minőségi áru-előállítás, a hatékony termelést és a biztonságos termelői egzisztenciát szövetkezeti összefogással tudták elérni. A szövetkezeti marketingtevékenység nélkül a termelők alig juthatnának közvetlen és hiteles árupiaci ismeretekhez. Ugyanakkor a termelők szövetkezéseiken keresztüli részvétele az élelmiszerpiacon jelentősen korlátozza a mammutcégek monopóliumainak és a feketekereskedelem árfelhajtó, ill. jövedelemkivonó hatását és ezáltal közvetlen fogyasztóvédelmet is megvalósít (Szeremley 1997)

Az USA-ban a kilencvenes években teljesedett ki a mezőgazdasági szövetkezetek reneszánsza. 1990. január 22-én az amerikai elnök kifejtette nézeteit a 90-es évek falufejlesztéséről, majd az ez évben megszületett farm-rendelet felhatalmazta a Mezőgazdasági Minisztériumot a Szövetkezeti Fejlődés Technológiai Központjai alapításához támogatás biztosítására. 1993/94-ben hat ilyen központ jött létre, köztük Wisconsin és Iowa Államok Szövetkezetfejlesztési Szolgálat. A River Falls-i Mezőgazdasági Kutató Központban pl. két éves projekt indult a nem mezőgazdasági jellegű, több településre kiterjedő szövetkezetek szerveződésének segítése érdekében.

E projekt keretében a kutató központ munkatársai ahhoz kaptak alapítványi támogatást, hogy 4-5 helyszínt ill. helyi kezdeményezést kiválasztva együtt dolgozzanak a valamely szolgáltatás terén szövetkezést kezdeményező helyi lakosokkal és segítsenek sikeres, az ott élők szükségleteivel találkozó, funkcióiban és céljaiban tisztázott, pénzügyi tekintetben megalapozott és széles nyilvánosság által elfogadott szövetkezeteket felállítani.

Az amerikai megfogalmazás szerint a szövetkezet olyan gazdasági társaság, mely a felhasználók birtokában és ellenőrzése alatt áll és ők részesednek az előállított haszonból. Az új szövetkezeteknek két típusa ismert:

(1) elsődleges, vagy dolgozói szövetkezet, melyben az emberek egy csoportja jön össze és árut termelnek vagy szolgáltatást szerveznek és értékesítenek. Ennek a szövetkezeti típusnak a foglalkoztatási programokban van nagy szerepe.

(2) másodlagos, vagy marketing szövetkezet, amelyben nem egyének szövetkezeteiről, hanem üzleti vállalkozások szövetkezéséről van szó. Ennek ott van szerepe, ahol az adott termékre, szolgáltatásra nincs piac, vagy az nehezen elérhető. (Reynolds 1994)

A második típushoz kapcsolódik az új típusú szövetkezetek Magyarországon használt megfogalmazása, mely szerint: „A szövetkezet alatt olyan társulatot értünk, melyben több gazdaság valamely gazdálkodási műveletet közös üzemben végez vagy végeztet el, úgy azonban, hogy a gazdaságokat egyébként független különállásukban meghagyja.” (Márton – Szeremley 1995) Ebben az esetben a termelés zömében magángazdaságokban történik, a feldolgozást és az értékesítést, a termelői tájékozódást szervezik a szövetkezetek. A szövetkezetnek, mint agrármarketing-szervezetnek fő feladata a termék biztonságos piacra vitele és a lehetséges legnagyobb árbevétel elérése.

A szövetkezés alapelvei:

- Nyitott tagság: a tagság önkéntes és minden, a szövetkezet szolgáltatásait használni akaró személy számára nyitott.
- Demokratikus ellenőrzés: egy tagot egy szavazat illet meg, függetlenül résztulajdonának nagyságától és befektetéseitől.
- Korlátozott részesedés fizetés: a befizetett részjegyek után csak egy erősen korlátozott mértékű kamatot fizetnek, ha egyáltalán fizetnek.
- A megtakarításokon a tagok osztoznak: a működési költségek és a szolgáltatások fejlesztésének költségei feletti többletet a tagokhoz a szövetkezetben végzett tevékenység mennyiségének arányában kell visszaosztani.
- Szemléletformálás: a szövetkezetnek folyamatosan tanítania kell tagjait és általában a nyilvánosságot a szövetkezés elméleti és gyakorlati kérdéseiről.
- Szövetkezetek közötti együttműködés: a szövetkezetek tevékenyebben együttműködnek más szövetkezetekkel a tagok és azok települési közösségei érdekeinek jobb szolgálata érdekében.

A nyugat-európai modell szerint a szövetkezeti alapszabály, mint belső törvény működik a tagok közötti kapcsolatban. A szokványos üzleti garanciákat erősítik meg a kölcsönösen kötelező teljesítések, illetve szankciók vállalása. Így pl. a szövetkezeti élelmiszer-feldolgozók létesítéséhez szükséges tőkét hitelek felvételével biztosítják, s a kölcsön visszafizetésére közösen vállalnak garanciát. A szövetkezés üzleti tevékenységének irányítását teljes felelősséggel a manager végzi, aki a tagok alkalmazottja. Munkatársait saját maga választja ki. Feladatának végzésével összefüggő fejlesztéshez ugyanakkor az igazgatótanács jóváhagyása szükséges. A vezetői funkciók nem koncentrálnak hatalmat.

A Hangya szövetkezeti mozgalom, mint a legjelentősebb hagyománnyal bíró magyar szövetkezési forma emelendő ki. Ez 1896-ban Károlyi Sándor gróf elhatározásával, francia mintára, indult. A szövetkezetet Almássy Balogh Elemér szervezte meg, aki 1936-ig volt a Hangya elnöke és vezérigazgatója. Az 1947-ig működő szövetkezeti mozgalomnak a háború előtt 700 ezer tagja, 4 ezer üzlete, több mint 2 ezer tagszövetkezete és 40-nél több ipari – főleg konzervgyári,

borászati - létesítménye volt. Az akkori magyar gazdaságnak hozzávetőleg az egyharmadát tartotta kezében a Hangya. 1990-től határozott törekvés mutatkozott a mozgalom újjáélesztésére, hármas célkitűzésként a közös értékesítést és árubeszerzést, a szövetkezeti vegyesbolt-hálózat kialakítását és a vidéki munkalehetőségek körének bővítését fogalmazták meg (Kiss 1990). A Hangya-konceptióval szemben azonban egyre erőteljesebben érvényesül a modern mintáknak megfelelő termékpályás szövetkezeti modell adaptációja.

A beszállítói rendszerek szervezésekor a multinacionális cégek a szövetkezeti rendszerhez hasonlóan, vertikális integrációban gondolkodva építenek, de a felülről-lefelé történő építkezés kevésbé demokratikus formában, szűkebb polgári rétegekre alapozottan fejlődik, és jelentős a profitelvonás a termelői rétegtől. Ez a termeltetési kapcsolat főként azokban az ágazatokban terjed, ahol a hozzáadott érték a nyersanyag többszöröse. A helyi fejlesztésben a beszállítói kapcsolatok erősítését az egyik oldalról az integráló szervezet helyi érdekeltségeit erősítő kedvezményekkel, speciális szolgáltatásokkal, a másik oldalról pedig a helyi kisvállalkozások megerősítésével tudják segíteni.

A gazdasági klaszterek szervezése nem tipikusan helyi vagy kistérségi fejlesztési eszköz. A klaszterek térigénye meghaladja a lokális méreteket. Ennek ellenére léteznek olyan törekvések, melyek egy-egy tájtermékhez kapcsolódva, arra felépítve építik ki a kapcsolódó tevékenységek komplex rendszerét. Helyi feladatként sokkal inkább a kisvállalkozók regionális klaszterekhez való kapcsolódásához szükséges kooperációs képességeinek fejlesztése jelenik meg. Ezen képességek kisvállalkozói tanácsadással és képzéssel, valamint a lehetséges kapcsolódások pontos feltárásával és az információk célcsoport számára történő áramoltatásával fejleszthetők.

Innovatív technológiai környezet alakítása

Az információs társadalom építőköveiként jelölte meg a Bangermann jelentés 1994-ben az ISDN-t, a multimédiához vezető széles sávot, a terület növekedését lehetővé tevő mobil hírközlést, a hírközlés kiszélesítését lehetővé tevő műholdakat és az új alapszolgáltatásokat, mint pl. az e-mail, Internet, stb. (Varga 1999). Mára mindennapjaink részévé váltak ezek a technikai vívmányok. A globális technikai bázison számos lokális projekt indult útjára.

A helyi és kistérségi fejlesztésekhez kapcsolódó innovációk keletkezésével, terjedésével, a térségi innovációs struktúrákkal a 4. fejezet foglalkozik. Itt csak megemlítjük, hogy a helyi kezdeményezésű információs-kommunikációs fejlesztések főként az alábbi területeket érintik:

- távmunka, távtanulás feltételeinek megteremtése,
- technológiai parkok, innovációs centrumok létrehozása,
- telematikai szolgáltatások kis- és közepes vállalkozások részére,
- logisztikai szolgáltatások,
- elektronikus kereskedelem és ügyintézés,
- települési és térségi információs központok.

A *távmunka és a távtanulás feltételeinek megteremtése* magába foglalja az elektronikus kommunikációs rendszerek helyi fogadóképességének javítását és az információs centrumok: a távmunka és az oktatás központjainak a térségbe irányuló „sugárzásának” megteremtését. A fogadóképesség javításába az eszközök biztosítása, a humánerőforrások felkészítése és a kapcsolódó háttér szolgáltatások kiépítése egyaránt beletartozik. A távmunka és a távtanulás esetében sem szabad azonban megelégedni az e téren úttörőnek bizonyuló skandináv államok tapasztalatairól, melyek szerint az emberek változóan viselik az otthoni munkavégzést és általánosan igénylik a közvetlen személyes kommunikációt is (Erdősi 1991).

A *technológiai parkok, innovációs centrumok és innovációs transzferközpontok* segítséget nyújtanak a vállalkozások, az ipari parkok, a szakmai szervezetek és a kutatóhelyek ipari termelést modernizáló technológiai jellegű kutatási-fejlesztési munkáihoz, innovációs feladatainak megoldásához, a csúcstechnológiai ágazatokban tevékenykedő kezdő vállalkozások indításához

és megerősítéséhez. Céljuk a műszaki-fejlesztési innovációs rendszerek kialakítása, adatbank működtetése, korszerű vállalat-irányítási és szervezési technikák elterjesztése, az innovációs szervezetek hálózatba szervezése. Tipikusan nem helyi fejlesztés keretében létesülnek.

A *telematikai (telekommunikációs és informatikai) szolgáltatások nyújtása* a kis- és közepes vállalkozások, állampolgárok részére történhet a már említett inkubátorházi keretekben, vagy tele-házakban és más, erre szakosodott szolgáltató helyeken.

Az *elektronikus kereskedelem és ügyintézés* rohamosan terjedő, a helyi fejlesztés kereteit túlhaladó szolgáltatási formák. A helyi/kistérségi fejlesztők e téren a felhasználók felkészítését és a helyi közigazgatás, ill. kisvállalkozók mint szolgáltatók belépésének technikai és humán feltételeinek kiépítését tűzhetik ki célul. Különösen fontos a fejlődési centrumoktól távoli, ritkán lakott területek felkészülése. Ezeken a területeken várható a legnagyobb térségfejlesztő hatás is, bár általában épp ezeken a területeken a legnehezebb a feltételek, különösen a humán feltételek megteremtése.

A *települési és térségi információs központok* a településről és a térségről gyűjtik, rendszerezik és terítik az információkat valamilyen meghatározott stratégia szerint. A térségi adatbázis segíti a helyi fejlesztés tervezését, a változások követését és a térség külvilággal való kommunikációját. Ennek megfelelően a természeti, a gazdasági, a társadalmi és a műszaki környezet minden lényeges elemére vonatkozóan kell tartalmaznia adatokat. A számszerűsíthető, statisztikai adatok mellett az adatbázisba a térségen belüli eligazodást, a minőségi elemzéseket segítő „puha” információk is helyet kapnak. Az adatbázis felállításán túl annak folyamatos karbantartása és a felhasználók számára elérhetővé tétele határozza meg az információs rendszer hasznosíthatóságát. A tapasztalatok szerint főként ez utóbbi követelmény teljesítésében szoktak problémák jelentkezni. Az információk terítése történhet on-line szolgáltatás formájában, kiadványokban, tájékoztató füzetekben vagy táblán, vagy személyes (közvetlen vagy telefonos) információátadással. A már említett tele-házak e téren is fontos szerephez juthatnak.

Felhasznált irodalom

- BENNETT, R. – KREBS, G. (1989): Local Economic Development initiatives in Germany. *Research papers* of Department of Geography, London School of Economics
- ERDŐSI F. 1991.: Kommunikáció és térszerkezet. Területi és települési kutatások 7. Akadémiai Kiadó Budapest
- FAZEKAS K. (1993): Térségi foglalkoztatás fejlesztési programok a fejlett piacgazdaságokban. *Munkaiügyi Szemle* 37. 2. pp. 27-33.
- KISS J. 1990.: Az újjászerveződő Hangya Szövetkezet Mozgalomról. *Parola* 1.sz. pp.4.
- MÁRTON J. – SZEREMLEY B. (1995): Szövetkezés: Európai agrárfejlődés. *A Falu*. 1995/1. pp. 15-25.
- MATOLCSY GY. (szerk.) 1998.: A hagyományos iparágak innovációja vidéken. Növekedéskutató Intézet, Budapest
- NECHAY V. – SZÜCS Z.né 1994.: Az agrárhitelezés gyakorlata – Hogyan csinálják nyugaton? *Parola* II. p.8.
- REYNOLDS, J. (1994): Szövetkezetfejlesztés. *Parola* 2. pp. 16-17.
- RONNBY, A. 1996.: Helyi közösségek mozgósítása. *Parola* 2.sz. pp. 4-6.
- SZEREMLEY B. 1997.: Szövetkezzünk – másképpen! *A Falu* XII. évf. 1. sz. pp.37-47.
- VARGA CS. (1997) Nemzeti stratégia az új globális erőterben. A mai világ és a jövő forgatókönyvei. In: *Nemzeti Stratégia 2020-ig Könyvek I.* (szerk.: Varga Cs. – Tibori T.) Budapest: HÉA Stratégiakutató Intézet – MTA Szociológiai Intézet – Magyar Kapu Alapítvány pp. 63-99.