

**MISKOLCI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR**

SZILÁGYINÉ DR. FÜLÖP ERIKA

**A GAZDASÁGI KAMARÁK VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI TEVÉKENYSÉGÉNEK
VIZSGÁLATA**

PH.D. ÉRTEKEZÉS TÉZISEI

MISKOLC, 2014

**MISKOLCI EGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR**

SZILÁGYINÉ DR. FÜLÖP ERIKA

**A GAZDASÁGI KAMARÁK VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI TEVÉKENYSÉGÉNEK
VIZSGÁLATA**

TÉZISFÜZET

DOKTORI ISKOLA NEVE:

**VÁLLALKOZÁSELMÉLET ÉS GYAKORLAT
DOKTORI ISKOLA**

DOKTORI ISKOLA VEZETŐJE:

DR. TÓTHNÉ PROF. DR. SZITA KLÁRA
egyetemi tanár

TUDOMÁNYOS TÉMAVEZETŐK:

PROF. EMER. DR. CZABÁN JÁNOS
egyetemi tanár

PROF. DR. FÜLÖP GYULA
egyetemi tanár

MISKOLC, 2014

1. A TÉMAVÁLASZTÁS INDOKLÁSA

Jogász-közgazdász lévén, adott volt számomra, hogy olyan kutatási kérdéssel foglalkozzak, amely a jog és a közgazdaságtan határterülete. Régóta foglalkoztat az a kérdés, hogy milyen tudományos magyarázata van a magyar kamarai rendszer diszfunkcionális működésének. Disszertációm témaválasztásának, -„a gazdasági kamarák vállalkozásfejlesztési tevékenységének vizsgálata”- több magyarázata van:

- Már doktori tanulmányaim megkezdése előtt felkeltette érdeklődésemet ez a „köztes” szférához tartozó intézmény, mely akkoriban, az ezredforduló előtt háttérbe szorult a gazdaságfejlesztési folyamatok szervezésében, és a kötelező tagság megszűntetésével erősödött e tendencia. Addigi tapasztalataimat egy szakdolgozatban foglaltam össze, melynek e disszertáció a folytatása.
- Európai uniós csatlakozásunkat követően felértékelődött e szervezet fontossága, megváltozott elfogadottsága, miután az Európai Parlament egy rendeletet, irányelvet sem alkot meg a kamarák, az érdekképviselői szervek bevonása nélkül.
- Jelenleg hazánkban is elsődleges feladattá vált a gazdaság – elsősorban a kis- és középvállalkozói szektor – megerősítése, stabilizálása és ennek a feladatnak a megoldásában partnerek lehetnek a gazdasági kamarák. Hálózatszerű működésük kihasználásával alkalmasak arra, hogy olyan adatokkal, információkkal rendelkezzenek, amelyek segítik a gazdaság fejlesztését érintő kormányzati intézkedések, stratégiák előkészítését, valamint a vállalkozói érdekképviselő tekintetében a kormányzat legjelentősebb partnereivé válhatnak.
- A témával kapcsolatos szakirodalmi kutatás alapján elmondhatom, hogy vonatkozó szakirodalom kevés található az adott témához kapcsolódóan, nem eléggé kutatott e terület, így az is motivált a dolgozat készítése során, hogy ezeket összegyűjtsem, rendszerezem és kiegészítsem.
- Végül, de nem utolsó sorban a kamarák szolgáltatásait vizsgáltam a tagok és nem tagok körében elvégzett empirikus elemzéssel, úgy, mint a vállalkozásfejlesztés eszközét, melynek bázis intézménye személyes indíttatás miatt – mivel Miskolcon születtem és élek – a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (BOKIK) lett.

2. A KUTATÁS CÉLJA, MÓDSZERE ÉS AZ ÉRTEKEZÉS FELÉPÍTÉSE

A korábbi tanulmányaim és kutatásaim során felmerült kérdésekből kiindulva, tudományos alap problémaként merült fel bennem, hogy **mi okozza azt a 21. század elején, Magyarországon, hogy a KKV szektor– ugyan javuló tendenciát mutat,- de még nem az elvárt mértékben járul hozzá az ország gazdasági teljesítményéhez, annak ellenére, hogy (más szervezetek mellett) a gazdasági kamarának is elsődleges feladata e szektor fejlesztése?** Ehhez kapcsolódóan a következő kutatási részkérdésekre kerestem választ:

1. A közgazdaságtan elméletei közül az intézményi közgazdaságtan és annak evolúciós ága ad-e magyarázatot a nemzeti kamarák gazdaságban betöltött helye, szerepe alapján létezésének szükségességére?
2. Igaz-e a feltevésem, hogy Magyarországon a gazdaságtörténelmi folyamatok alakították-e ki a kamarák elfogadottságát a gazdasági élet egyes szereplőinek értékrendjében? Ezzel az előzménnyel ma be tudja-e tölteni érdekképviselői szerepét a magyar kamarai rendszer? A kamara, mint szervezet a folytonosan változó társadalmi-gazdasági környezetből érkező új kihívásokhoz hogyan tud alkalmazkodni?
3. Érzékelhető, hogy a magyar gazdaság elmúlt 20 évében a KKV-k nem az elvárt mértékben járulnak hozzá a GDP termeléséhez. Mi lehet az oka annak, hogy a kamara egyik legfőbb feladata a vállalkozásfejlesztés, ugyanakkor még nincs megfelelő eredménye? Milyen szerepet játszik a kamara a vállalkozások fejlesztésében, különös tekintettel az általa nyújtott szolgáltatásokra?

A felvetett vizsgálati kérdésekhez kapcsolódóan a következő hipotéziseket fogalmaztam meg:

	Hipotézis
H1	Tagok és nem tagok esetén a kamarákkal szemben támasztott elvárások méretkategóriánként és tevékenységi körönként eltérőek.
H2a	A kamarai tagok 2000-től bekövetkezett önkéntes kamarai tagság választásának/maradásának indokai méretkategóriánként és tevékenységi körönként eltérő.
H2b	A nem kamarai tagoknál az önkéntes kamarai tagság nem választása és az egyes szolgáltatások ismertsége, igénybevétele között kapcsolat áll fenn.
H3	Kamarai tagok esetén a kamara kommunikációs csatornájának ismertsége, ezáltal hatékonysága valamint az egyes szolgáltatási csoportok ismertsége/igénybevételének gyakorisága között szoros kapcsolat áll fenn.
H4a	A szolgáltatások igénybevételének gyakorisága, azokkal való elégedettség és a méretkategóriák között szignifikáns kapcsolat van, minél nagyobb a vállalat, annál gyakrabban veszi igénybe a szolgáltatásokat.
H4b	A kamarai tagság ideje és a szolgáltatásokkal való elégedettség között szignifikáns, pozitív irányú kapcsolat van.
H5a	A nem kamarai tagok között a szolgáltatások ismertségét és igénybevételét meghatározza a korábban fennálló tagság. A szolgáltatások igénybevétele nemzetgazdasági áganként eltérően alakul.
H5b	A nem tagság melletti döntés meghatározó tényezője a szolgáltatásokkal való alacsony elégedettség.
H6	A kötelező regisztráció bevezetése rontotta a kamara megítélését, elfogadottságát a vállalkozások körében.

Kutatási módszertan

A megfogalmazott kutatási kérdéseket egyrészt logikai úton történő bizonyítással a szakirodalomból ismert elméletek alapján és gazdaságtörténelmi, jogtörténelmi folyamatok alapján bizonyítom. Másrészt elemzéseimhez, értékeléseimhez a szakirodalmak mellett az alábbi empirikus kutatásokat használtam fel: magyar jogszabályok elemzése; kamarai dokumentumok, éves jelentések tanulmányozása; európai kamarák éves jelentéseiből és az Eurochambres dokumentumaiból származó információk értékelése; interjúk készítése, valamint két, a kamarai tagok és nem tagok számára készített kérdőív, amely a kamarák szolgáltatásairól, azokkal való elégedettségről nyújt információkat.

A kutatási eredményeimet hazai és nemzetközi konferenciákon tartott előadások, nyomtatott formában megjelent magyar és idegen nyelvű publikációk keretében folyamatosan bocsátottam az érintettek rendelkezésére.

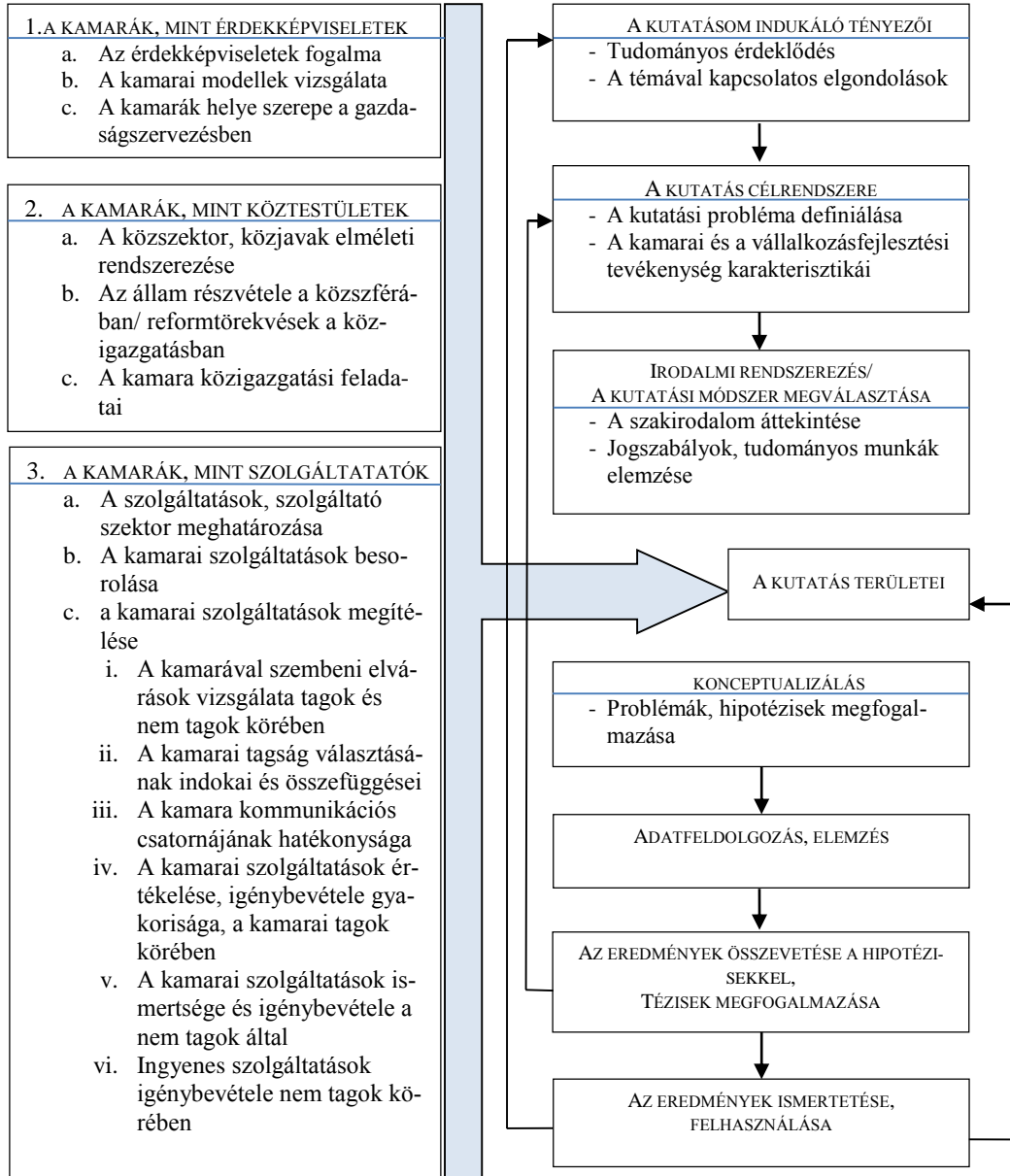
A felvázolt kutatási részkérdéseimnek megfelelően dolgozatom első részében a kamaráknak, mint érdek-képviselőknek a létjogosultságát alátámasztó, vonatkozó szakirodalmat tekintem át, foglalom össze. A napjainkban betöltött szerepükhöz azonban tisztáznunk kell a kamarák gazdaságtörténelmi szerepét, az egyes kamarai modelleket és azok jellemzőit, a kamarák kezdetektől betöltött társadalmi, gazdasági szerepét, tevékenységét, Nyugat-Európában és Magyarországon egyaránt.

A második részben azt vizsgálom, hogy melyek a kereskedelmi és iparkamarák¹ működési környezetének sajátosságai Magyarországon, különös hangsúlyt helyezve a jogi szabályozása alakulására az ezredforduló előtt és azt követően napainkig. A jogtörténelmi szakirodalmat segítségül hívva arra kerestem a választ, hogy a köztestületeknek volt-e, van-e helye a közigazgatásban, és ennek milyen speciális jogi feltételei vannak. Végül a jogi formának való megfelelés után a kamarák működésének személyi, infrastrukturális, pénzügyi, és jogi feltételeire térek ki.

A dolgozatom harmadik részében áttekintem a vállalkozásfejlesztés eszközrendszerét, azokat az intézményeket – példaként tekintve néhányat –, amelyek „felvállalták” a vállalkozások támogatásának ügyét. Ezt követően egy empirikus vizsgálatot végzek. Ennek magyarázata kettős: egyrészt az utóbbi időben különböző elméletek születtek az állam, gazdasági szerepvállalását illetően, melynek egyik alternatívája lenne az, hogy a gazdasággal összefüggő közfeladatok egy részét, a köztisztviselői formában működő gazdasági kamarák látnák el. A kérdés az, hogy ez a feladat megvalósítható-e? Másrészt, a kamara által nyújtott szolgáltatások kérdőíves elemzésével, arra a kérdésre keresem a választ, vajon a kamarai szolgáltatások bővítésével lehetőség nyílik-e a kamarák részéről egy még hatékonyabb vállalkozásfejlesztési tevékenységre? A kamarák által nyújtott szolgáltatásokat a BOKIK tagjai és nem tagjai körében végzett felmérések és a kamarai dolgozók körében elvégzett mélyinterjúk alapján vizsgálom. A felmérés alapul szolgálhat egy új, komplexebb szolgáltatási rendszer kialakítására is, ez alapján pedig a kamarának lehetősége nyílik személyre szabottabb szolgáltatások nyújtására, hogy még hatékonyabban hozzájárulhassanak a vállalkozások fejlesztéséhez, és ezen keresztül segítséget nyújthassanak a gazdaság fejlesztését érintő kormányzati intézkedések, stratégiák előkészítéséhez.

¹ Jelenleg a mai magyar szabályozás szerint a gazdasági kamara alatt a kereskedelmi és iparkamarák valamint az agrárkamarák értendők. Többször előfordul a disszertációban – az egyszerűbb fogalmazás érdekében –, hogy a „gazdasági” jelzőt nem használom a kamara szó előtt, de ilyenkor is a gazdasági, nem pedig a szakmai kamarákat (mérnök-, építész, orvosi kamara stb.) értem alatta

A kitűzött célokat követő kutatás folyamata (1. ábra):



1. ábra. A kutatás folyamata, területei

3. A KUTATÁS ÚJ ÉS ÚJSZERŰ MEGÁLLAPÍTÁSAI

Az előzőekben felvázolt kutatási területeknek, és a megfogalmazott kérdéseknek megfelelően a kamarákat, mint érdekképviselőket, mint köztestületeket, és mint közigazgatási szervezetet vizsgáltam.

3.1. AZ ÉRDEKKÉPVISELETEK HELYE ÉS SZEREPE A KÖZGAZDASÁGTANBAN, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A KAMARAI RENDSZERRE

Az elméleti szakirodalom feldolgozásánál, – mivel a kamarák elsősorban vállalkozások, és ezáltal vállalkozók érdekeinek képviselőit hivatott –, Joseph. A. Schumpeter² megállapításaiból indultam ki, mely szerint a vállalkozó személynek három fő jellemzője van: újító készség, kockázatvállalási hajlandóság és profitorientáltság. Nem alkalmazhatók ezek a jellemzők esetünkben a kamarákra, amely alapvetően nem profitorientáltak, mivel egyik fő tevékenységük a közszolgáltatás. Vagyis állami közfeladatok ellátása, melyet az állam ruház át e szervezetekre, és fő finanszírozója is az állam, így a piac bizonytalanságaiból fakadó anyagi kockázatokat nem vállal. A változó társadalmi-gazdasági körülményekhez való alkalmazkodás miatt azonban egyre sürgetőbb a kamarai intézmények számára a működési módjuk megváltoztatása, és a több lábbon állás. A dolgozatom elméleti keretrendszereként arra a kérdésre keresem a választ, hogy milyen közgazdasági elméletek magyarázzák a kamarák 21. századi helyzetét, szerepét, létrejöttének szükségességét. Hogyan változott az érdekképviselőt meghatározó fogalmak tartalma az elmúlt közel 150 évben? Ebben a fejezetben vizsgálom meg, hogy az általam felvetett tudományos problémára milyen válaszokat ad a szakirodalom. Ennek során azzal az előfeltételezéssel élek, hogy ezek a tudományos művek csak részben képesek magyarázni azt az alapproblémát, hogy a gazdasági kamara Magyarországon napjainkban nem képes a KKV-k GDP hozzájárulási képességét fejleszteni.

Elméleti szakirodalmi kutatásaim alapján megállapítottam, hogy három közgazdaságtani elmélet hozható összefüggésbe a gazdasági kamarák létrejöttének, működési sajátosságainak magyarázatával. Az intézményi iskola képviselői szerint (Mitchell 1918, Common 1924), a kialakuló intézmények önálló tényezőként jelennek meg a piacon, sajátos céljaik vannak, így szerepük módosítja a piaci egyensúly feltételeit és jellemzőit. Az intézmények, a gazdasági szereplők egyes csoportjait különböző érdekek és célok alapján egyesítik. Az egyes intézmények eltérően működnek, ezért megjelenésük lehetetlenné teszi, hogy a piaci magatartást egyetlen szabályrendszer alapján magyarázzuk. Az intézményi közgazdaságtan híveinek többsége a közgazdaságtan feladatát az intézmények leírásában látja, nem pedig általános, mindent átfogó modellek alkotásában. Az intézményi megközelítés lehetővé teszi, hogy magyarázatot találjanak arra, hogy azonos gazdasági modell alapján működő gazdaságok miért vezetnek eltérő eredményre. Az intézmények működése eredményezi szerintük, hogy a gazdasági események irracionálisnak tüntetik fel a gazdasági szereplőket, holott valójában csak egy sajátos intézmény működéséről van szó. Az intézményi közgazdaságtan magyarázatot ad arra is, hogy a gazdasági élet szereplői döntéseikben nemcsak a közvetlen piaci érdekeiket, a profit maximalizálását tartják szem előtt. Döntéseik egyik mozgatórugója az egyes intézményekhez, esetünkben a kamarákhoz való tartozás. Azonban tudjuk, hogy távlati céljaikban a jobb piaci helyzet megteremtése szerepel. Ebből következik, hogy az érdekek képviselője az egyes intézményeknél, esetünkben a kamaráknál, a tagság vonzásában és megtartásában, elsődleges szerepet kap.

² Lásd A gazdasági fejlődés elmélete című művét. Először 1811-ben jelent meg németül.

A 19. század végi, 20. század eleji evolúciós közgazdaságtan visszatért az alapos történeti és intézményi elemzésekhez. Az evolúciós közgazdaságtan gyökerei olyan közgazdászokhoz nyúlnak vissza, mint T. Veblen, J. Schumpeter, F. A. von Hayek. Az „evolúciós közgazdaságtan” kifejezés először Veblen híres cikkében³ bukkant fel, és a szervezeti működés jellemzőit vizsgálta. C. Hermann-Pillath, megállapítása⁴ szerint: a szervezet egy olyan hierarchikus hálózat, amelyben egy aktor (szereplő), vagy egy csoportjuk rendelkezik azzal a képességgel, hogy mely más szereplők tölthetnek be (vagy nem) egy-egy pozíciót. A szervezet tagjainak magatartását a vezetők határozzák meg, a szervezetekben azonban léteznek bizonyos mechanizmusok, amelyek az egyes szereplők viselkedését kölcsönösen összehangolják, vagyis kooperatív módon és nem felsőbb utasításra alakul ki koordinált magatartásuk. Mindkét esetben ugyanaz az eredmény: a szervezet hálózata egy egységet képez, és ennek megfelelően cselekszik. Az evolúciós közgazdaságtan tehát a kamarai érdekstruktúra változására ad magyarázatot.

Az új intézményi közgazdaságtan legfőbb kutatási területe a gazdasági, társadalmi és politikai intézmények magyarázása, de ezt úgy teszi, hogy bár az alapvető logikája közgazdaságtani, mellette intenzíven a jog, a politikatudomány, a szociológia és az antropológia nézeteit is alkalmazza. Így az új intézményi közgazdaságtan tézisei alapján, ha az önkéntesen szerveződő érdekképviselőt (a kamarát) mint önálló szervezetet fogjuk fel, amely kölcsönös előnyökért igyekszik a potenciális tagokkal kapcsolatot létesíteni, megállapítható, hogy az érdekképviselői szervezetek egyfajta cserét létesítenek a tagokkal, amely során az általuk nyújtott szolgáltatásért cserébe ellenértéket (például tagdíjat) kapnak (Salisbury 1969, Wilson 1995). Így a szervezet és a tagok között egyfajta szerződéses viszony jön létre, amelyet a kölcsönös jogok és kötelezettségek miatt kapcsolati szerződésnek is nevezhetünk (Williamson 1979, 1999). A szervezet ekkor az általános szolgáltatások mellett olyan speciális információkat is nyújthat a tagoknak, amelyek kizárólag a másik szerződő félnek értékesíthetők. Ez a megállapítás az állam által kötelezően létrehozott szervezetekre nem igaz, ekkor az állam által delegált feladatok formájában más központi érdekek jelennek meg. Itt található ellentmondás a hazai kamarák esetében, hiszen ezek részben állami közszolgáltatást, részben önálló saját szervezésű szolgáltatásokat nyújtanak tagjaiknak.

A kamarák létezését, annak szükségességét igazolják azon történelmi folyamatok, melyek során létrejöttek és a mai napig fennmaradtak, működnek Európában. A történelmi, politikai, gazdasági fejlődés következtében alapvetően kétféle kamarai modell alakult ki: a magánjogi (más néven angolszász modell), és a közjogi (más néven kontinentális modell). Az angolszász kamarai rendszerek teljes mértékben alulról építkező önszerveződésnek tekinthetők, e szervezetek nem törvény által létrehozott jogi személyek, hanem egyesületként működnek, ritkán vesznek részt a szakmai közigazgatásban és a kormányzatot tanácsadó munkájával sem segítik intézményes módon. Tevékenységük főleg az üzleti kapcsolatok kialakulásának elősegítésére és élénkítésére koncentrálódik. A kontinentális modell alapján szerveződő kamarák köztestületi státuszuk és az automatikus tagság miatt törvényes érdekképviselőkké válnak, és a kormányzattal rendszeres kapcsolatban állva befolyást gyakorolnak a törvényalkotó munkára is. Emiatt, illetve az államtól kapott pénzügyi támogatás következményeként autonómiájuk nem oly széles körű (Strausz, 2007).

A 2. ábra az egyes európai országok eltérő kamarai modelljeit mutatja be. Amint látható, Nyugat-Európában a működő gazdasági kamarák többségében közjogi jellegűek, Észak-Európában inkább magánjogiak, míg Közép-Európában mintegy választóvonalaként, a kettő sajátos „kombinációjaként” a közjogi típus szerepel, nem kötelező tagsággal.

³ Why is Economics Not an Evolutionary Science?, 1898.

⁴ Carsten Herrmann-Pillath: Grundriß der Evolutionsökonomik. UTB Verlag, München, Deutschland, 2002.



Forrás: saját szerkesztés, 2012

2. ábra. Az egyes kamarai modellek megoszlása az európai országokban

Megvizsgálva a felvetett tudományos problémára adott szakirodalmi válaszokat, azt látom, hogy nem specifikusan kamarai szemszögből vizsgálták az intézményi közgazdászok az érdekképviseleti szervezetek működését, így csak részben adnak magyarázatot létrejöttének szükségszerűségére és jelenlegi működésére. Kutatásom során megállapítottam, hogy viszonylag kevés a releváns szakirodalom, melyeket találtam az adott témában, és ezekre is jellemző a túlzott egysíkúság, a közgazdasági vagy jogi szempontok figyelembevétele. Úgy gondolom, munkám egyik „úttörő” sajátossága a kettős, jogi és közgazdasági szemlélet tudatos és következetes figyelembe vétele.

3.2. A KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁK MŰKÖDÉSI KÖRNYEZETÉNEK SAJÁTOSÁGAI MAGYARORSZÁGON

Először a jogi majd a gazdasági környezeti változásokat, feltételeket vizsgáltam a kamarák működése kapcsán. Jogi szabályozás szempontjából megállapítható, hogy a rendszerváltás előtt gyakorlatilag nem, csak 1994-től beszélhetünk igazi gazdasági kamarákról, melyeket valóban a gazdaság- és vállalkozásfejlesztés céljából hoztak létre és nem állami érdekképviselőket gyakoroltak. Az elmúlt 20 évben a szabályozásnak két korszaka különböztethető meg. Az első korszakot 1994-től 2000-ig a kötelező tagság intézménye jellemezte, míg a második korszakban az 1999. évi CXXI. törvény hatályba lépésétől napjainkig az önkéntes kamarai szerveződés elve érvényesül. A kötelező vagy önkéntes tagsági viszony kérdése mögött a gazdasági kamarák funkciójáról vallott eltérő kormányzati szándékok álláspontok húzódtak meg, ezeknek megfelelően kerültek meghatározásra az általuk ellátandó feladatok is.

A 20. században Nyugat-Európában és hazánkban is lezajlott államigazgatási reformok az állami feladatok mennyiségi változásán túl azok minőségi változása miatt is szükségszerűek voltak. Ennek következtében állandóan újrafogalmazták az állam szerepét a növekvő pénzügyi, gazdasági és szociális problémák megoldására, de a növekvő közfeladatok ellátása egyre több új típusú szervezetet (például a kamarák), eszközt és módszert igényelt (Vadál, 2000). A kamarákat a közfeladat ellátási szerepük miatt a közintézmények közé soroljuk, melyek szervezetileg a közvetett közigazgatásban helyezkednek el és a közigazgatás funkcionális decentralizációjaként kerültek definiálásra. Így, mint köztisztviselők jogalkalmazó és szabályozási jogkört is kaptak (Berényi, 2003).

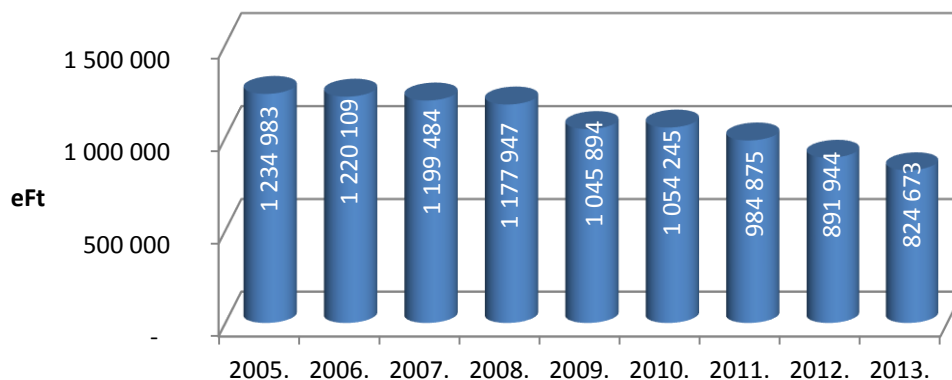
Működésükhöz kapcsolódóan először a kamarák személyi feltételeit vizsgáltam, melynek alakulása a következő A kamarák különböző összetételű munkaszervezettel dolgoznak. Az alkalmazottak között a felsőfokú végzettségűek aránya jelentős, egy kivétellel minden kamarában eléri az 50%-ot. A különböző végzettségű szakemberek azért tudnak tanácsadóként sikeresen tevékenykedni, mert eredeti szakmájuk mellett egyéb (gazdasági, szervezési-vezetési, pszichológiai) szakismeretekkel is rendelkeznek. A bővülő feladatrendszer egyre magasabb színvonalú ellátása profi munkaszervezet feltételez, ezért valamennyi munkatárs számára biztosítani kell a folyamatos fejlődést, továbbképzést, tréningeket. A MKIK (Magyar Kereskedelmi és Iparkamara) által kialakításra került egy Módszertani és Képző Központ, amely a kamarai munkatársak szakmai továbbképzését látja el.

Másik fontos tényező a működésük kapcsán az anyagi források rendelkezésre állása. Működésükkel kapcsolatos költségeket jelenleg a következő pénzügyi forrásokból fedezik⁵: a tagdíjából, kamarai hozzájárulásból; igazgatási szolgáltatási díjából, kamara szolgáltatásaiért fizetett díjából, a kamara által alapított társaságok bevételeiből, a kötelező regisztrációkból és egyéb bevételekből.

A kötelező tagság megszűnéséig a tagdíjbevétel volt a kamarák legfontosabb bevételi forrása. Ezt jelzi az is, hogy 1995. és 1998. között az összbevétel 80-90%-át a tagdíjbevétel adta. A 2001. év volt az első a kamarák számára, amikor már az új struktúrában, az önkéntes kamarai tagság mellett kellett működniük és a tagdíjbevételek érezhető csökkenést mutattak. A területi kamarák éves tagdíjbevételeinek alakulása 15 és 70 Millió forint között mozgott. Bár a bevételek 2004-ig csökkenő tendenciát mutattak, 2005. és 2007. között ez a bevételi forrás kicsit stabilizálódott, kis mértékű csökkenés figyelhető csak meg. 2009-ben és 2010-ben a gazdasági válság hatásaként jelentős bevétel csökkenés jelentkezett (sok vállalkozás megszűnt, így kiestek a kamarai tagságból), ami 2011-ben, 2012-ben és 2013-ban tovább csökkent. A tagdíjbevételek

⁵ 1999. évi CXXI.törvény 34.§-a alapján (előző évi árbevétel alapján, minimum 10.000,- Ft/év, illetve maximum 1.200.000,- Ft/év)

elmúlt évekbeni országos alakulását mutatja a 3. ábra. A kamarák tagdíjakon kívüli egyéb bevétele azonban jelentősen növekedett, ami a 2009-től bevezetett kötelező építőipari regisztrációs majd 2012-től a kötelező regisztrációs bevételeknek köszönhető.



Forrás: a MKIK adatai alapján saját szerkesztés, 2014

3. ábra. A tagdíjbevételek alakulása a kamaráknál (országos összesített adat)

A felvázolt gazdaságtörténelmi és jogtörténelmi folyamatok alapján azt vizsgáltam, hogy a kamarai rendszer miért nem letisztult hazánkban még napjainkban sem, adottak-e a működési feltételrendszerek (jogi és gazdasági szempontból), valamint az érezhető diszfunkciókat mi okozza a működésében, ezek orvoslására milyen „speciális” megoldás (önkéntes tagság de kötelező regisztráció) született. Mint a dolgozatom elméleti részében részleteztem, jogi és gazdasági szempontból az institutionalista, evolúciós közgazdasági elméletek által magyarázott fejlődési magyarázatok nem kielégítőek.

A működési diszfunkció oka véleményem szerint abban keresendő, hogy a gazdasági kamarák kialakulásának és történelmi fejlődésének következményeként funkciói, helyzete, feladatai nem egyértelműek, mert ugyan érdekképviselői szervnek tekintjük, de egyben a részére előírt állami feladatok ellátása miatt, hatósági jogkörrel is rendelkezik. Az érdekképviselőket alapeszméjétől távol áll a kötelező tagság, a hatósági tevékenység azonban megkövetelhet egy teljeskörűséget. A KKV-k fejlesztésében e két szerepkör egyidejű ellátása nehézséget jelent, így érthető és magyarázható az egyes vállalkozások kamarával szembeni attitűdje, a tisztázatlan helyzet miatt. A kamarák nem megfelelő elfogadottságát jól mutatja a taglétszám változása is, mely a kötelező tagság megszüntetése után némi stagnálást követően folyamatos csökkenést mutat, az összes vállalkozások arányában

3.3. A KAMARÁK VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSI TEVÉKENYSÉGE, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A SZOLGÁLTATÁSOK NYÚJTÁSÁRA

A másik kérdéskör, amire választ keresek e fejezetben az, hogy a kamara által nyújtott szolgáltatások mennyire segítik a vállalkozásokat, milyen hatással van e tevékenységük a vállalkozásfejlesztésre, valamint ezt hogyan értékeli a kamarai tagok és a nem kamarai tagok. Mindezt a BOKIK példáján keresztül vizsgáltam.

Kiindulásképpen a szolgáltatások fogalmát és elméleti csoportosítását kellett tisztáznom a szakirodalom alapján. Először azt vizsgáltam, hogy a kamarát az általa nyújtott szolgáltatások alapján hol helyezhető el a szolgáltató üzletágak között, illetve az általuk nyújtott szolgáltatás mely szolgáltatásfajtaéhoz tartozik. Ezekhez segítségül hívom a szolgáltatástipológiák nemzetközi és hazai szakirodalmát. A közgazdasági szakirodalomban a gazdaságban végbemenő strukturális változásokkal a szektorelmélet foglalkozik, melyben a legismertebb az ún. „három-szektor modell”. E szerint primer, szekunder és terciér szektorokat különböztetünk meg (Corsten, 1997). Görgens felsoroló jelleggel, konkretizálja e szektorok tartalmát, de a rendszerezés szempontjait nem fejt ki. A primer szektort a mező- és erdőgazdálkodás (beleértve a halászatot és vadászatot) alkotja, a szekunder szektorba a bányászat, közmű- és feldolgozóipar (áram-, gáz- és vízellátás) tartozik, a terciér szektort pedig az építőipar, valamint a magán- és közszolgáltatások (elosztás, kereskedelem, szállítás-fuvarozás, bankszolgáltatások, biztosítás, közigazgatás) képezik (Görgens, 1975).

A szektorelmélet további képviselői, Fischer⁶, Fourastié, akik a gazdasági szektorokat különböző szempontok szerint különítették el. Fischer a kereslet jövedelemrugalmasságát tekintette a megkülönböztetés alapjának, e szerint a primer szektorra a rugalmatlan jövedelem, a szekunderre a merev kereslet, míg a tercierre a rugalmas kereslet jellemző. Fourastié⁷ azt vizsgálta, hogy a technológiai fejlődés milyen mértékben meghatározó az adott szektorokban: a szekunder szektorban jelenik meg legdominánsabban a technológiai fejlettség, míg a terciér szektorban a legkisebb ennek mértéke a humán erőforrás túlsúlya miatt. Felismerte, hogy a modern világban a szolgáltatás a munkavállalók mind nagyobb hányadát vonzza magához. Míg a foglalkoztatottak aránya a tradicionális társadalmak primer szektoraiban 70%, szekunder szaktoraiban 20%, terciér szektoraiban 10 % volt, a második, átmeneti korszakban ugyanezek 20, 50 és 30%-ra módosultak, a mai „terciér civilizációkban” pedig a primer szektor 10 %-ot, a szekunder 20, a terciér 70 %-ot tesz ki.

A szakirodalom a szektorelmélettel szemben kritikával él elsősorban az egyértelmű elkülöníthetőség hiánya miatt: például Fourastié esetében a technológiai haladás mértéke (kis, közepes és nagymértékű) nem értelmezhető. Corstennek további két ellenérve van ezen szektorbesorolásokkal szemben. Egyrészt kritikával illeti az ún. „mozgó szektorbesorolást”, amely azt fejezi ki, hogy az egyes gazdasági ágakhoz való hozzárendelés időben variálható, másrészt minden olyan gazdasági ágazatot, amely sem a primer, sem a szekunder szektorba nem sorolható, a terciér szektor amolyan „gyűjtőhelyként” szolgál, gyakran indokolatlanul (Corsten, 1997).

⁶ A kereslet jövedelemrugalmassága azt fejezi ki, hogy hány százalékkal változik egy jószág kereslete a fogyasztó jövedelmének egy százalékos változása következtében. A jövedelem növekedése általában növeli a jószág iránti keresletet, ebben az esetben normál jószágokról beszélünk és a kereslet jövedelemrugalmassága pozitív szám. Ha a kereslet jövedelemrugalmassága nagyobb, mint 1, akkor a kereslet nagyobb mértékben nő, mint a jövedelem (ez az ún. luxusjószágokra jellemző). Amennyiben a kereslet jövedelemrugalmassága negatív, úgy a kereslet csökken a jövedelem növekedése ellenére (ezek az ún. inferior jószágok).

⁷ Fourastié, J. 1989: Le grand espoir du XXe siècle. Párizs

Kiemelendő Browning–Singelmann szektorális osztályozása, amely – a primer és szekunder szektor mellett – a szolgáltató ágazatot tovább bontja, és négy kategóriáját különbözteti meg: az „elosztó”, a „termelői”, a személyi, és végül a „*társadalmi szolgáltatások*”. Ez utóbbiban helyezhetők el a kamarai szolgáltatások, mert az állam által szervezett, társadalmi renddel kapcsolatos igény közösségi kielégítését biztosítják. (például oktatás, orvosi és egészségügyi szolgáltatás, non-profit szervezetek, postai szolgáltatás, stb.).

A szakirodalom többségében egydimenziós szempontok alapján történő rendszerezés alapján osztályozza a szolgáltatásokat. A kereskedelmi statisztikák összehasonlíthatósága szempontjából azonban rendkívül fontos az osztályozási szempontok egységesítése. Ilyen kísérlet az ISIC (International Standard Industrial Classification) nomenklátúra általi osztályozás, mely alcsoportokat képez a szolgáltatás üzletágak között. E szerint megkülönböztetjük: a kereskedelmi (kis- és nagykereskedelem), HORECA (éttermek, szállodák), logisztikai (szállítás, raktározás, kommunikáció), speciális szakmai (pénzügyi, biztosítási, ingatlan, üzleti tanácsadás), a költségvetési (kormányzati) és a *személyi, közösségi és társadalmi szolgáltatásokat* (mint például a kamarai szolgáltatás).

További osztályozási lehetőség, amikor a szolgáltatásokat vállalkozói (commercial) és non-business/nem piaci (non-commercial) szférákra osztjuk (Bradley, 1995). A nem piaci tevékenységek nem feltétlenül az állam által finanszírozottak, de ezen szolgáltatási területek fő folyamatait a államnak kell tudatosan kialakítania (Papp, 2003). Ez a meghatározás azonban inkább marketing szempontból alkalmazható.

Ha a tevékenység tartalmát – az igénybevevőtől függetlenül – választjuk osztályozási szempontnak, a hazai szakirodalom alapján például a kommunális; a vendéglátással, utazással-szállítással- hírközléssel, pénzügyi és biztosítással kapcsolatos; jogi és gazdasági, egészségügyi, oktatási stb. szolgáltatásfajtákat különíthetjük el, melyben a *hatósági, intézményi szolgáltatásokhoz* sorolhatóak be a kereskedelmi és ipari kamarák által végzett szolgáltatás (Veres, 2002).

A szolgáltatás fogalma elég későn, csak a 20. század második felében került a tudományos vizsgálódás középpontjába. A szolgáltatások fogalma és csoportosítása, amint láthattuk, nem olyan egyszerű feladat, mint amilyennek először tűnik. A szolgáltatások osztályozása nem kiforrott és nem is egységes a nemzetközi szakirodalomban, mert az osztályozásnak nincs igazi, stabil alapja, kritériuma (Gershuny, 1987; Marshall, 1988) annak ellenére, hogy a statisztikai elemzések, összehasonlítások, összefüggések csak egységes definíció és osztályozás alapján készíthetők. A hazai szakirodalomban sincs egységesen elfogadott definíció sem a szolgáltatás fogalmára (szerteágazó jellemzői miatt), sem a szolgáltató szektor (sokféle tevékenység miatt) tekintetében. Többféle definíciót találhatunk, például a tevékenységi oldalról történő megközelítést (Papp, 2003)⁸ vagy a KSH által történt szolgáltatás fogalom-meghatározást⁹. Schmenner – utalva a többféle definíciós közelítésre – már felveti: könnyebb meghatározni, hogy mi nem szolgáltatás, minthogy mi tekinthető annak (Schmenner, 1995), vagyis inkább a kizárás oldaláról közelít. Végül nézzük meg, melyek a főbb jellemzői a szolgáltatásoknak, amelyek alapján kategorizálhatunk (Heidrich, 2006):

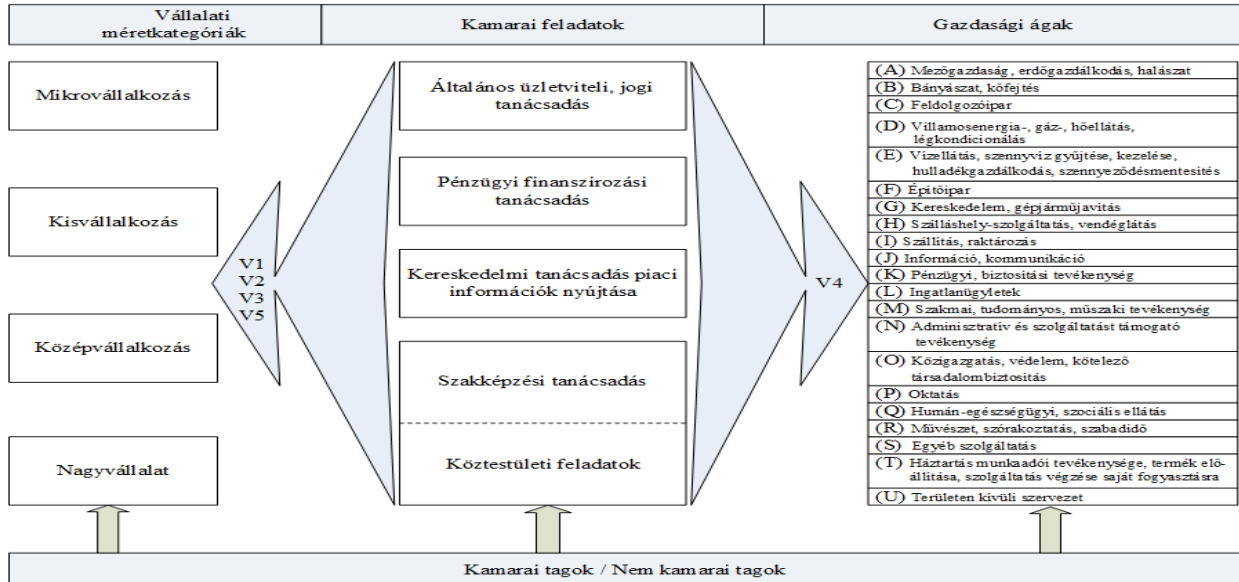
- Nem kézzel foghatóak, nem tárolhatóak,
- A szolgáltatás előállítása és fogyasztása fizikailag egyszerre történik,
- Könnyű a piacra lépés (jelentős részük kis befektetést igényel, a piacra lépés korlátai nem magasak),
- Külső hatások nagy befolyása (például technológiai fejlődés, kormányzati szabályozás).

⁸ „A szolgáltatás olyan tevékenységek eredménye, melyek lehetővé teszik valamely személy, illetőleg tárgy vagy ismeret – esetleg folyamat – állapotának fenntartását, (helyreállítását), továbbítását, tárolását, továbbá kiegészítését, fejlesztését, átalakítását anélkül, hogy annak alapvető jellege megváltozna. A szolgáltatás eredménye általában nem készletezhető, a tevékenység eredményeként anyagi-tárgyi testet öltő új termék nem jön létre, hanem közvetlenül elégíti ki a társadalom tagjainak személyes vagy a társadalom egészének közös igényeit, továbbá a termelés szükségleteit.”

⁹ „Szolgáltatás: az olyan tevékenység eredménye, amely a szükségleteket jellemzően a fogyasztóval kialakított közvetlen kapcsolat keretében elégíti ki, általában nem ölt anyagi formát, hanem a gazdasági egységek, objektumok, személyek állapotának hasznos megváltoztatásában, illetve megőrzésében nyilvánul meg.”

3.3.1. A KAMARAI SZOLGÁLTATÁS MEGÍTÉLÉSÉRŐL KÉSZÍTETT KÉRDŐÍVES MEGKÉRDEZÉS EREDMÉNYEINEK ISMERTETÉSE-- BOKIK ESETTANULMÁNY

A következőkben a BOKIK szolgáltatási tevékenységének empirikus vizsgálatát végeztem el a 4. ábrán látható logikai modell segítségével:



Forrás: saját szerkesztés, 2012

4. ábra. A BOKIK által nyújtott szolgáltatások empirikus vizsgálatának koncepcionális modellje

A modell szerint három tényező köteg összefüggését vizsgáltam, és pedig:

- Vállalati méretkategóriák (364/2004/EK rendelet és a 2004. évi XXXIV. törvény szerint)
- A BOKIK által nyújtott szolgáltatáscsoportok a következők:
 - Általános üzletviteli, jogi tanácsadás,
 - Pénzügyi, finanszírozási tanácsadás,
 - Kereskedelmi tanácsadás, piaci információk nyújtása,
 - Szakképzési tanácsadás,
 - Köztestületi feladatok.
- Nemzetgazdasági ágak: a nemzetgazdasági ágak TEÁOR szerinti besorolása.

A logikai modell alapján e tényezők között a következő főbb összefüggéseket határoztam meg:

- A vállalkozások (kamarai tagok és nem tagok) mennyire ismerik a BOKIK által nyújtott szolgáltatásokat, vállalati méretkategóriánként csoportosítva (lásd 4. ábrán: V1 jelölés).
- Az igénybe vett szolgáltatások hogyan oszlanak meg vállalati méretkategóriánként. (lásd 4. ábrán: V2 jelölés).
- A szolgáltatásokkal való elégedettség hogyan alakul a vállalkozások körében, vállalati mértkategóriánként osztályozva (lásd 4. ábrán: V3 jelölés).
- Az igénybevett szolgáltatások a vállalkozások nemzetgazdasági ágazat szerinti besorolása szerint hogyan oszlanak meg (lásd 4. ábrán: V4 jelölés).
- A kamarai tagok és nem tagok kamarával szembeni elvárásainak, ehhez szorosan kapcsolódóan a kamara kommunikációs csatorna hatékonyságának, és a kötelező regisztráció elfogadottságának alakulása. (lásd 4. ábrán V5 jelölés).

A kérdőíves felmérés végeztem a Borsod-Abaúj-Zemplén Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagjai körében. A felmérésben való részvétel önkéntes és díjmentes volt, az adatokat bizalmasan kezeltem. Az így kapott adatbázisokat SPSS 22 program felhasználásával, leíró statisztikák, kereszttáblás elemzés, faktoranalízis és klaszteranalízis módszerével elemeztem. A faktorelemzés megkönnyíti az adatok elemzését és értelmezését, lehetőséget ad a közvetlenül nem megfigyelhető változók mérésére, így az elemzésbe bevont változók alapján a megfigyelési egységeket homogén csoportokba rendezi. A klaszterelemzés segítségével a nagyszámú változó között összefüggést tárhatunk fel, és a megfigyelt változók számát csökkenthetjük úgy, hogy a művelet a lehető legkevesebb információvesztéssel járjon, vagyis a transzformált sokaságról az eredeti sokasággal közel azonos következtetéseket lehessen levonni.

Mintajellemzők kamarai tagok esetén

A kérdőívet kitöltő kamarai tag vállalatok (75 db) szinte minden nemzetgazdasági ág szerinti besorolású tevékenységgel foglalkoznak. A kérdőívet kitöltők közül a legtöbben 19,7%-uk (15 cég) a kereskedelem, gépjárműjavítás, 17,1%-a (13 kamarai tag) egyéb szolgáltatás nyújtásával és 11,8%-a (9 vállalkozás) pedig az építőiparban tevékenykedik. A nemzetgazdasági ágak fő csoportjai szerint vizsgálva a kitöltő cégek 75%-a szolgáltatással, 19%-a ipari tevékenységgel, míg 6%-uk mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozik.

Jogi forma szerint a megkérdezett tagok 55%-a Kft. formában, 21%-a Bt., 17%-a egyéni vállalkozóként, 4%-a Zrt., 2%-a Kkt. és 1%-a egyesülési formában működő társaság.

A foglalkoztatott személyek számát vizsgálva megállapítható, hogy 75%-uk 1-9 főt foglalkoztató mikro vállalkozás, 14%-a 10-49 főt foglalkoztató kisvállalkozás, 7%-a 50-250 főt foglalkoztató közép vállalkozás, míg 4%-uk tartozik a nagyvállalati kategóriába.

A vállalkozások korát tekintve az látható, hogy a megkérdezett vállalkozások 95%-a 4 évnél régebben jött létre, tehát azt mondhatjuk, hogy tapasztaltan, megfontolt szándékkal léptek a kamarába, vállalták a tagságot. Az életkor szerint a többi megkérdezett tag esetén nagy a szóródás, mert 23 éve működő cégek is tagjai a kamarának.

Mintajellemzők nem kamarai tagok esetén

A kérdőívet kitöltöttem nem kamarai tag vállalkozásokkal is. Ebben a mintában 105 kitöltött kérdőív szerepelt. Ezen vállalkozások tevékenységi körét összehasonlítva a kamarai tagok által kitöltött cégekkel, nem tapasztalható jelentős eltérés. Arányaiban hasonló megoszlást mutat, mint a tagoknál, 79%-uk a szolgáltatási csoportba tartozó tevékenységet folytat, 16%-uk ipari területen végez tevékenységet, és 5%-uk a mezőgazdaságban tevékenykedik. Egyes nemzetgazdasági ágak szerint részletezve is hasonlóan alakul a megoszlás: a kérdőívet kitöltők közül a legtöbben 24,8%, (26 nem kamarai tag) egyéb szolgáltatás nyújtásával, 20%-uk (21 cég) a kereskedelem gépjárműjavítás, és 9,5%-a (10 vállalkozás) pedig építőipari tevékenységgel foglalkozik.

Nem tagok esetén a vállalkozás jogi formája sem mutat jelentős eltérést a kamarai tagok által kitöltött vállalkozási forma tekintetében, csak a nem tagok esetén, amikor több egyéni vállalkozó töltötte ki a kérdőívet, mint ahány tag ugyanezen vállalkozói formánál. Nem tagok esetén a megkérdezettek 48%-a Kft. formában (tagoknál 55%-a), 19%-a Bt. (tagoknál 21%-a), 29%-a egyéni vállalkozóként (tagoknál csak 17%), 3%-a Zrt. (tagoknál 4%-a), és 1%-a alapítványi formában működő társaság.

A következőkben az empirikus kutatásom eredményeit ismertetem az általam megfogalmazott hipotézisek szerint haladva.

3.3.1.1. A kamarával szembeni elvárások vizsgálata tagok és nem tagok körében

Az általam lefolytatott interjúk és a szakirodalom tanulmányozása során felmerült bennem, hogy az egyes vállalkozások méretüktől és tevékenységi körüktől is függően más- más szolgáltatást várnak el a kamarától. Ennek megfelelően a következő hipotézist fogalmaztam meg:

H1	Tagok és nem tagok esetén a kamarákkal szemben támasztott elvárások méretkategóriánként és tevékenységi körönként is eltérőek.
-----------	--

Az eredmény a következő: a kamarai tagok kamarával szembeni elvárásait illetően az első három helyen a szakmaiság erős képviselője (4,19), a helyi piacok erősítése (4,07) valamint az érdekérvényesítés és jogszabályok tervezetének véleményezése (4,06) szerepelnek. Vagyis a tagok legfőképpen azt várják el a kamarától, hogy az képviselje szakmailag az érdekeiket, segítse őket a helyi piacokon való érvényesülésben és végül, országos szinten is képviselje a vállalkozások érdekeit a jogszabályok alkotásánál, így először a helyi, majd az országos szintű képviselőre tartanak igényt.

A kamarai tagok elvárásait méretkategóriák szerinti bontásban bemutatva: a mikro vállalkozások elsősorban az érdekérvényesítést (4,36), a helyi piacok erősítését (4,18), és az egyre bővülő szolgáltatások nyújtását várják el (4,06). A kisvállalkozások szintén elsősorban az érdekérvényesítést tartják fontosnak (4,36), ugyanakkor ők a szakmaiság erős képviselőjét (4,27) is magas pontszámmal értékelték. E két tényezőt túl a helyi piacok erősítését (4,18) várják a kamaráktól. A középvállalkozások esetén a szakmaiság erős képviselője (4,00), majd a piacokról háttér információ biztosítása (3,6) és a helyi piacok erősítése (3,6) állnak az első három helyen. Tehát itt is kitűnik, hogy a tagok esetén mindegyik vállalati méretkategóriának más és más elvárásai vannak a kamarával szemben, ezért a feladatainak ellátásánál és az ehhez kapcsolódó szolgáltatások nyújtásoknál figyelembe kell vennie az eltérő méretnagyságok szerinti különböző igényeket.

A tevékenységi körönkénti elvárásokról elmondható, hogy a mezőgazdasági tevékenységet végző vállalkozásoknak vannak a legnagyobb elvárásai (4,00 vagy feletti értékek), legfőképpen a szakmaiság erős képviselőjét várják el a kamarától. A szolgáltató és az ipari tevékenységet végző vállalkozások összességében alacsonyabb elvárást támasztanak, ők az érdekérvényesítést, a jogszabályok tervezetének véleményezését tartják fontosnak.

Ezt követően a nem kamarai tagoknak a kamarákkal szembeni elvárásait vizsgáltam meg. Ez a minta a kamarai tagok egyfajta kontrollcsoportjaként szolgálhat. Esetükben az első három helyen a helyi piacok erősítése, az érdekérvényesítés, és a szakmaiság képviselője szerepelnek. A különbség abban mutatkozik a tagokkal szembeni elvárásoktól, hogy a tagok elsősorban a szakmaiság erős képviselőjét várják el, míg a nem tagok ezt a harmadik helyre helyezik.

Ha megnézzük, ezen elvárások hogyan alakulnak a nem kamarai tagok körében vállalati méretkategóriánként, a következő látható. A nem tag mikro vállalkozások a helyi piacok erősítését tartják a legfontosabb feladatnak. Számukra az egyre bővülő szolgáltatások nyújtása lenne még elvárt feladat, amit igényelnének a kamaráktól. A kisvállalatok szintén a helyi piacok erősítését tették első helyre, de ezzel szinte azonos fontosságot tulajdonítanak az érdekérvényesítésnek és a szakmaiság képviselőjének, ezt a három elvárást tartják a legfontosabbnak a kamara részéről. A középvállalkozások az érdekérvényesítést jelölték első helyen, a helyi piacok erősítése csak ezután következett.

Tevékenységi körönként vizsgálva az egyes elvárásokat megfigyelhető, hogy a három tevékenységi kör csoportból a mezőgazdasági tevékenységgel foglalkozók elvárásai a legerősebbek csaknem mindegyik kategóriában (kivéve: piacokról háttér információ biztosítása). Az ipari tevékenységet végzők részéről a szakmaiság erős képviselője, a helyi piacok erősítése és a piacokról háttér információ biztosítása a legfontosabb elvárás, míg a szolgáltatási tevékenységet végző vállalkozások számára első helyen a helyi piacok erősítése és az érdekérvényesítési funkció szerepelt.

A felmérésnél érdekes eredmény született a kamarai elvárások tekintetében (1-5 skálán), mert a nem tagok nagyobb elvárásokat támasztanak a kamarával szemben, mint a tagok. magasabb átlagértékeket jelöltek meg például az érdekérvényesítés esetén, 4,25-4,19 volt az érték a nem tagok javára.

3.3.1.2. A kamarai tagság választásának indokai és összefüggései

A következőkben azt vizsgáltam, hogy az önkéntes kamarai tagok miért nem választották a tagságot, milyen indokok álltak a háttérben. Azok, akik egyáltalán nem tagok, ismerik-e a kamara egyes szolgáltatásait, akik már nem tagok, igénybe vették-e azokat korábban (így ismerve azokat esetleg már nem akartak újra tagokká válni).

H2a	A kamarai tagok 2000-től bekövetkezett önkéntes kamarai tagság választásának/maradásának indokai méretkategóriánként és tevékenységi körönként eltérő.
H2b	A nem kamarai tagoknál az önkéntes kamarai tagság nem választása és az egyes szolgáltatások ismertsége, igénybevétele között kapcsolat áll fenn.

A kamarai tagok 2000. előtt kötelezően lettek azok, 2000. november 1. után pedig önkéntesen léphettek be a szervezetbe. Vannak, akik még a kötelező tagság idején léptek be, és maradtak azóta is tagok, de meglepően magas azoknak a száma (8%), akik pont akkor lettek tagok, amikor önkéntes lett a tagság. A tagok 13%-a pedig 1-3 éve lett csak kamarai tag.

Azt vizsgálva, hogy miért lettek, illetve 2000. után miért maradtak kamarai tagok, a következő eredmény született (több válasz is jelölhető volt). Legtöbbször (36%) jelölték a kamara hasznos és fontos információkat nyújtott a vállalat számára, szükség volt a tagságra a különféle támogatásokhoz (34%), igénybe vegyem a szolgáltatásokat (26%) végül legkevésbé volt fontos, hogy érdekképviselői szerv tagjai legyenek (22%). A tagok körében „ha már eddig is tagja voltam, továbbra is az maradok” kérdésnél szignifikáns összefüggés mutatkozott ($\eta^2=0,417$, $p=0$) a vállalkozások kora és e kérdés között, vagyis ez a konzervatív hozzáállás a vállalatok korának növekedésével egyre meghatározóbbá válik.

A vállalkozások méretkategóriája szerint a belépés indokai¹⁰ között eltérések figyelhetők meg. A mikro- és kisvállalkozásoknak a különféle támogatások igénybevétele miatt volt szüksége a tagságra, míg a foglalkoztatott nélküli/ önfoglalkoztatók számára nem volt döntő ok a belépéskor. Az érdekképviselői tagság ténye, mint motiváció a mikro- és kisvállalkozások számára meghatározó, míg a közepes vállalkozásokat nem az érdekképviselői tagság motiválta a csatlakozáskor. A szolgáltatások igénybe vétele miatti ok: a mikro- és kis vállalatok veszik igénybe legnagyobb arányban a szolgáltatásokat. Foglalkoztatott nélküli mikro vállalkozások is igénylik (26,1 %), de leginkább a „valós” mikro vállalkozások használják ki (33 %). Azon tagok, akik a szolgáltatások miatt léptek be, jobbra értékelik az igénybe vett szolgáltatásokat, mint akinek nem ez volt a belépési motivációja.

¹⁰ Belépést motiváló okok a tagok körében: szükségem volt a tagságra különféle támogatásokhoz, hasznos és fontos információkat nyújt(ott) számomra és a vállalkozás számára, ha már eddig tagja voltam, továbbra is az maradok, igénybe veszem a kamara által nyújtott szolgáltatásokat, fontos számomra, hogy egy érdekképviselői szervezet tagja legyek.

A nem kamarai tagok esetében, akik már egyszer voltak tagok (105 mintából 24 ilyen vállalkozás volt) az újbóli kamarai tagság oka részben megegyezik a tagok által adottakkal, vagyis szükségük volt a tagságra különféle támogatásokhoz, másrészt hasznos és fontos információkat nyújtott számukra, harmadikként pedig a Széchenyi Kártya igénylés miatti okot jelölték meg:

Akik soha nem voltak tagok eredményei, vagyis hogy milyen okok miatt nem léptek be az önkéntes kamarai rendszerbe a következők: azon nem tagok, akik még soha nem voltak tagok, azért nem veszik igénybe a szolgáltatásokat, illetve azért nem lettek/lesznek tagok, mert nem ismerik pontosan azokat. Úgy ítélik meg, hogy nincs is rájuk szükségük, valamint egyáltalán nem tartják fontosnak, hogy érdekképviseleti szerv tagjai legyenek. Elenyésző azok száma, akik azért nem váltak taggá, mert nem tudnák fizetni a kamarai tagdíjat.

Az előzőekben kiderült, hogy a nem tagok egyharmada nem ismeri a kamarai szolgáltatásokat. A szolgáltatásokat ismerők között a nagyobb cégek tájékozottabbak a különböző szolgáltatásokat illetően, tehát a vállalatméret növekedésével növekvő ismeretek jelentkeznek, de kevésbé használják ki a lehetőségeket, vagyis hiába ismerik a szolgáltatásokat, kevesebbet vesznek belőlük igénybe.

3.3.1.3. A kamara kommunikációs csatornájának hatékonysága

A következőkben egyrészt arra kerestem a választ, hogy megfelelően működnek-e a kamara kommunikációs csatornái, azaz a tagokhoz eljutnak-e az információk a kamara tevékenységéről, a nyújtott szolgáltatásairól? Másrészt, hogy a nem tagok „nem taggá válásában” van-e szerepe a kommunikációs csatornáknak, azok kifelé is eléggé hatékonyan működnek-e, a nem tag vállalkozások számára adnak-e elég információt magukról, az általuk kínált szolgáltatásokról? A tagok értékelése a 4 félé kommunikációs csatornáról (5 fokozatú skálán) a következő volt: a kamarai honlap (71 fő ismerte): 3,62-es értékelést kapott, a gazdasági iránytű (58 fő) valamivel alacsonyabb, 3,48-as értékelést kapott. Az e-hírlevél (67 fő) 3,43-as, a helyi sajtó pedig (64 fő) csak 2,48-as értéket kapott. Az eredmények alapján elmondható, hogy a megkérdezett tagok leginkább a kamarai honlapot ismerik, szerintük egyúttal ez hordozza a leghasznosabb információkat. A gazdasági iránytűt kevesebben ismerik, az ismerők pedig kevésbé tartják értékesnek. Az e-hírlevelet a gazdasági iránytűvel közel azonosan hasznosnak ítélték a tagok. A legkevesbé hasznos információforrásnak a helyi TV/ rádió csatornák bizonyultak annak ellenére, hogy a megkérdezettek zöme tud róla.

H3	Kamarai tagok esetén a kamara kommunikációs csatornájának ismertsége, ezáltal hatékonysága valamint az egyes szolgáltatási csoportok ismertsége, igénybe vétele és az igénybevétel gyakorisága között szignifikáns kapcsolat áll fenn.
-----------	--

Kamarai tagoknál, aki a gazdasági iránytűt, a honlapot és az e-hírlevelet ismeri, az jellemzően ismeri és igénybe veszi a szolgáltatásokat. Az igénybevétel ténye és a kommunikációs csatornák hatékonysága között szignifikáns kapcsolat mutatkozik, kivéve a köztestületi szolgáltatásokat. Ugyanez elmondható a helyi tv, rádió ismerete és a szolgáltatások ismerete közötti kapcsolatról, egy kicsit gyengébb jelleggel.

Kamarai tagok esetén a gyakoriság vizsgálata nem mutatott összefüggést a kommunikációs csatorna hatékonyságával, vagyis az igénybevétel gyakoriságát nem befolyásolja a kommunikációs csatorna hatékonyságáról alkotott vélemény. A tagok tehát nem azért veszik ritkábban igénybe az egyes szolgáltatási csoportokat, mert nem működnek jól a kamarai kommunikációs csatornái, és így nincsenek naprakészen informálva az egyes szolgáltatásokat illetően.

Az előzőekben láthattuk, hogy a válaszadók megfelelőnek értékelték a kommunikációs csatornákat, ismerik az egyes szolgáltatási csoportokat, és igénybe is veszik őket. A kapott átlagok jól mutatják, hogy a gyakoribb igénybevétel a kommunikációs csatorna magasabb értékelésével jár együtt. Tehát a vállalkozások azért veszik igénybe gyakrabban e csatornákat, mert elégedettek voltak a nyújtott információkkal.

3.3.1.4. A kamarai szolgáltatások értékelése, igénybevétele gyakorisága, a kamarai tagok körében

A következőkben arra kerestem választ, hogy a kamarai tagok az egyes szolgáltatásokat igénybe veszik-e, ezt milyen gyakorisággal teszik, mennyire elégedettek az igénybe vett szolgáltatásokkal, és ez, az egyes méretkategóriákkal illetve a tagság idejével milyen összefüggést mutat. A következő hipotézisekkel éltem:

H4a	A szolgáltatások igénybevételének gyakorisága, azokkal való elégedettség és a méretkategóriák között szignifikáns kapcsolat van, minél nagyobb a vállalat, annál gyakrabban veszi igénybe a szolgáltatásokat és annál elégedettebb azokkal.
H4b	A kamarai tagság ideje és szolgáltatásokkal való elégedettség között szignifikáns, pozitív irányú kapcsolat van.

A kamarai tagok egyes szolgáltatási csoportok értékelése, vagyis mennyire elégedettek a nyújtott szolgáltatásokkal a következő. Ötfokozatú skálán: a két legmagasabb, 3,72-es, illetve 3,68-as értéket a pénzügyi finanszírozási tanácsadás, és a köztisztviselői feladatok csoportja kapta. Ezt követi a szakképzési tanácsadási ismeretkör 3,38-as, az általános ügyviteli, jogi tanácsadás 3,31, és végül a kereskedelmi tanácsadás 3,29-es értékeléssel.

A szolgáltatási csoportok igénybevételének méretkategóriák szerinti eltérő gyakorisága igazolható, vagyis minél nagyobb a vállalat annál gyakrabban veszi igénybe a szolgáltatásokat. Az (alkalmazott nélküli) mikro vállalkozások 26%-a egyáltalán nem veszi igénybe, 30%-uk pedig félévente veszi igénybe a nyújtott szolgáltatásokat annak ellenére, hogy hiányoznak a belső anyagi és szervezeti erőforrásaik. Az (alkalmazottal rendelkező) mikro- és kisvállalkozások gyakrabban – 21% és 27%-a havonta, 31% és 28%-a pedig negyedévente – veszik igénybe a szolgáltatásokat, mint az alkalmazott nélküli mikro vállalkozások, míg leggyakrabban a közepes vállalatok – 20%-a havonta és 40%-a negyedévente – veszik igénybe a kamarai szolgáltatásokat. Ahogy nő a cég mérete, a gyakoriság átlaga is növekvő lesz.

Vállalati méret szerint nem rajzolódott ki általános érvényű kapcsolat a szolgáltatások értékelésében. A mikro- és kisvállalatok az általános üzletviteli, jogi tanácsadás és a pénzügyi finanszírozási tanácsadás szolgáltatás-csoportokat értékelik az átlagnál magasabbra, míg a közepes vállalatok a kereskedelmi tanácsadás, piaci információk nyújtása és a szakképzési tanácsadás/szakképzési ügyintézés szolgáltatás-csoportok esetén adtak magasabb pontszámokat. A mikro- és kisvállalkozások inkább a működés feltételeit keresik, a közepes vállalkozások számára már égetőbb a minél magasabb hatékonyság elérése.

Ezt követően a kamarai tagság idejének hatását vizsgáltam. Ehhez a kamarai tagság idejét években fejeztem ki. Korreláció vizsgálatot végeztem, ami alapján nem mutatkozott szignifikáns összefüggés a nyújtott szolgáltatások értékelése és az években kifejezett fennálló tagság között. Az egyes szolgáltatás-csoportok értékelése között ugyanakkor pozitív irányú, szignifikáns kapcsolat figyelhető meg (a Pearson correlation legalacsonyabb megfigyelt értéke 4,36, $p=0,000$ minden esetben). Ez arra utal, hogy a tagok általában véve elégedettek vagy majdnem elégedettek a szolgáltatásokkal.

3.3.1.5. A kamarai szolgáltatások ismertsége és igénybevétele a nem tagok által

Nem tagok esetén feltételeztem, hogy az egyes szolgáltatásokat a korábban már valamikor volt tagok jobban ismerik és veszik igénybe azokkal szemben, akik egyáltalán nem voltak korábban kamarai tagok. Ez alapján a következő hipotézist fogalmaztam meg:

H5a	A nem kamarai tagok között a szolgáltatások ismertségét és igénybevételét meghatározza a korábban fennálló tagság. A szolgáltatások igénybevétele nemzetgazdasági áganként eltérő.
------------	--

A nem kamarai tagok átlagosan 17 szolgáltatást ismernek a felsorolt 46 szolgáltatás közül. Az átlagosan igénybe vett szolgáltatásszám esetükben 8,6 volt. Tekintve, hogy a nem tagok a szolgáltatásokat csak térítés ellenében vehetik igénybe, a 36 százalékos feletti igénybevételi arány magasnak mondható.

A nem kamarai tagok az ismert szolgáltatások átlagosan 31 százalékát veszik igénybe, 9,1 százalékuk 100 százalékban, azaz mindet ismeri, de 41,6 százalék semelyiket sem, annak ellenére, hogy egyébként vannak ismeretei a kamaráról. A korábban volt tagok átlagosan 26 szolgáltatást ismernek és 15-öt igénybe is vettek, ezzel szemben az egyáltalán nem volt tagok átlagosan csak 17-féle szolgáltatást ismernek és csak 9-et vettek igénybe. Megállapítható, hogy akik már korábban, bármilyen oknál fogva voltak kamarai tagok, több szolgáltatást ismernek és vesznek is igénybe (igaz, már térítés ellenében), mint akik soha nem voltak még tagok. A vállalatok által adott válaszok alapján megállapítható, hogy mind az ismert, mind az igénybe vett szolgáltatások terén a mezőgazdasági és az ipari vállalatok járnak az élen. A szolgáltató cégek átlagosan 16,7 szolgáltatásról tudnak, és mindössze 8-at vesznek igénybe. Az igénybevétel aránya is csökkenést mutat a mezőgazdasági, ipari és szolgáltató vállalatok körében.

A következő lépésben azt vizsgáltam meg, hogy a nem kamarai tagok mennyiben értékelik másként az igénybe vett szolgáltatásokat, mint a kamarai tagok. Ebből arra következtethetünk, hogy a nem tagság melletti döntést meghatározza-e a kisebb mértékű elégedettség, vagy valamilyen más mozgatórugója van ennek a döntésnek. Ez alapján a következő hipotézist fogalmaztam meg:

H5b	A nem tagság melletti döntés meghatározó tényezője a szolgáltatásokkal való alacsony elégedettség.
------------	--

Azon tagok és nem tagok, akik igénybe vettek valamilyen kamarai szolgáltatást, eltérően értékelték ezeket, ugyanúgy, mint a kamarával szembeni elvárásoknál, melyek szintén azt mutatták, hogy a nem tagok nagyobb elvárással rendelkeznek és ezek nem teljesülnek. A nem tagok a pénzügyi finanszírozási tanácsadás kivételével mind a négy szolgáltatási csoportnál jobbra értékelték az igénybe vett szolgáltatásokat, mint a tagok.

3.3.1.6. Ingyenes szolgáltatások igénybevétele nem tagok körében

A kötelező kamarai regisztráció tapasztalatairól a felmérés készítésének időpontjában még nem állt kellő információ rendelkezésre. Igényfelmérést végeztem azonban arról, hogy a kamara által kötelezően nyújtandó ingyenes szolgáltatásokat tervezik-e majd igénybe venni a vállalkozások, mert úgy gondolom, ez is mutatja a kamara elfogadottságát a nem tagok körében. Ezért a következő hipotézist fogalmaztam meg:

H6	A kötelező regisztráció bevezetése rontotta a kamara megítélését, elfogadottságát a vállalkozások körében.
-----------	--

A nem tagok körében a kötelező regisztráció esetén három ingyenes szolgáltatást nyújtanak a kamarák: üzleti partnerkeresést, pályázatfigyelést, és adózási tanácsadást. A megkérdezett nem tagok, akik az új szabályozás szerint kötelezően, 2012. március 31-ig regisztrálták magukat, többségében nem tervezik ezen ingyenes szolgáltatások igénybevételét. Ez is azt mutatja, hogy a nem tagok körében a kamara megítélése nem javult, rontotta a partnerségen alapuló érdekérvényesítést.

Azon nem kamarai tag vállalkozások, akik tervezik valamelyik szolgáltatás igénybevételét, méretkategóriák és tevékenységi körök szerint a következőképpen oszlanak meg: mindegyik vállalkozási formában átlagosan a megkérdezettek több mint 60%-a mondta azt, hogy nem tervezi egyik szolgáltatás igénybevételét sem. Egy kivétel volt: az alkalmazottal rendelkező mikro vállalkozások 60%-a jelezte, hogy a pályázatfigyelési szolgáltatást tervezi igénybe venni a közeljövőben.

Ugyanezt megvizsgálva a tevékenységi kör oldaláról az látható, hogy a szolgáltatási szektorban tevékenykedő vállalkozások 52%-a tervezi a pályázatfigyelési szolgáltatás igénybevételét és az adózási tanácsadást, azonban az üzleti partnerkeresést 74-67% közötti arányban elutasítják, vagyis egyáltalán nem tervezik igénybe venni. A mezőgazdasági és az ipari szektorban 52-78% közötti azok aránya, akik egyik ingyenes szolgáltatást sem tervezik igénybe venni. Egyelőre úgy tűnik, nincs igény ezen ingyenes szolgáltatásokra a nem tag vállalkozások körében.

4. A DOLGOZAT FŐBB MEGÁLLAPÍTÁSAINAK, TUDOMÁNYOS EREDMÉNYEINEK ÖSSZEGZÉSE, A KUTATÁS HASZNOSÍTHATÓSÁGA, TOVÁBBI KUTATÁSI IRÁNYOK

A kis- és középvállalkozások életben tartása, s ha lehetséges, megerősítése, stabilizálása minden fejlett piacgazdaságban, így hazánkban is elsődleges célja mind a kormánynak, mind a vállalkozások autonóm szervezeteinek, az érdekképviselőeknek, köztük a gazdasági kamaráknak. Még a nagyvállalatok is érdekeltek a kisvállalati szektor támogatásában, hiszen számukra is fontos, hogy olyan kis- és közép vállalatok működjenek vonzáskörzetükben, amelyeknek tevékenységük egy részét átadhatják, beszállítóik vagy technológiai fejlesztőműhelyeik lehetnek. Így nem véletlen, hogy napjainkban a fejlett piacgazdaságokban kormányzati szervezetek, vállalkozói egyesületek, alapítványok, illetve gazdasági kamarák egyre több szolgáltatást nyújtanak a kis- és középvállalkozások fejlesztése érdekében, mely tevékenységek alapvetően a következők: információnyújtás, tanácsadás, oktatás, pénzügyi támogatás (hitel, hitelgarancia, fejlesztési támogatás stb.) közvetítése/nyújtása.

A tudományos alapproblémaként felmerült kérdéshez, – vagyis hogy mi okozza azt a 21. század elején, Magyarországon, hogy (más szervezetek mellett) a gazdasági kamarának is elsődleges feladata a KKV-k fejlesztése, a szektor mégsem képes az elvárt mértékben hozzájárulni az ország gazdasági teljesítményéhez – kapcsolódóan megfogalmazott kutatási kérdésekre a következő, új eredmények születtek.

Elméleti szakirodalom alapján: az értékelt közgazdászok, jogászok, politológusok, filozófusok véleményének segítségével, logikai dedukcióval bizonyítottam, hogy a kamarák kialakulásának és fennmaradásának szükségszerűségét az intézményi közgazdaságtan magyarázza. A kamarai tevékenységek fejlődését, napjaink Magyar Kereskedelmi és Iparkamarájának működési diszfunkcióit az evolúciós közgazdaságtan elméleti írja le, különösképpen érzékelhető ez a volt szocialista országokban működő érdekképviselőknél. Az érdekek ütközését és feloldását, az érdekek által motivált szervezethez való csatlakozást az új intézményi közgazdaságtan tükrében értelmezhetjük. Így elméleti kutatásaim során bizonyítást nyert, hogy a kamara, mint („quasi” közigazgatási) szervezet léte, működése szükségszerű. Azonban az elméleti szakirodalmi megállapítások vizsgálatánál arra a következtetésre jutottam, hogy nem specifikusan kamarai szemszögből értékelik az érdekképviselői szervezetek működését, így önmagukban csak részben adnak magyarázatot működésük szükségszerűségére, és jelenlegi diszfunkcionális működésére. A kutatásom során megállapítottam, hogy viszonylag kevés a használható szakirodalom, melyeket találtam az adott témában, és ezekre is jellemző a túlzott egysíkúság, a közgazdasági vagy jogi szempontok figyelembe vétele. Munkám egyik újszerűsége a kettős, jogi és közgazdasági szemlélet tudatos és következetes figyelembe vétele.

Empirikus elemzésem alapjául a gazdasági kamarák által nyújtott szolgáltatások szolgálnak, melyek kérdőíves elemzésével arra a kérdésre kerestem a választ, vajon a kamarai szolgáltatásokat ismerik-e, igénybe veszik-e? Amennyiben igen, ezek elég hatékonyak-e, szükség van-e a változtatásukra? A tagok elégedettek ez alapján a szervezet vállalkozásfejlesztési, érdekképviselői tevékenységével, esetleg változtatást igényelnek-e? A kamarák által nyújtott szolgáltatásokat a BOKIK tagjai és nem tagjai körében végzett felmérések és a kamarai dolgozók körében lefolytatott mélyinterjúk alapján vizsgáltam.

Empirikus kutatásom megállapításai alapján bizonyítható, hogy a kamarára, mint érdekképviselői szervezetre szükség van, a kamara által nyújtott szolgáltatások iránt igény jelentkezik a kamarai tagok körében, de véleményem szerint minden kamarában egységesen szükség lenne azonos körű és színvonalú szolgáltatások nyújtására, a tevékenységük eredményességének rendszeres mérésére, értékelésére, valamint a kommunikáció erősítésére. A kamara által nyújtott szolgáltatások fontosak, mert ezeken keresztül tud a vállalkozások versenyképességére leginkább hatni, szolgáltatásait azonban eltérő módon kell biztosítani a vállalkozások eltérő méretűség szerinti csoportjai részére. Más elvárásai vannak a kamarával szemben egy nagyvállalatnak, és más a kis- és középvállalati csoportnak. Ez utóbbit a felmérésem is igazolta, de sajnos

a nagyvállalatok esetében erre nem tudtam igazolást kapni, mert nem volt kellő számú a mintanagyság. A középvállalkozói szektor által igényelt szolgáltatások körénél kiemelten jelentkezik a belföldi piacszerzéshez, forráshoz jutáshoz, kapcsolatépítéshez való aktív kamarai közreműködés. Számukra fontos, hogy a kamara aktívan befolyásolja a megfelelő minőségben és mennyiségben rendelkezésre álló munkaerő-kínálatot, segítse elő a munkaerő-foglalkoztatást. Fontos szerepet töltenek be e vállalatkategória esetében a napi üzletvitelhez kapcsolódó kamarai információszolgáltatások, az adózás, a munkaügy, a pályázati lehetőségek területén. A személyes interjúk alapján kiderült, érdekeltek abban, hogy kamarai közreműködéssel bekerülhessenek különféle beszerzési, értékesítési közösségekbe, hálózatokba, valamint kapcsolatépítést illetően a kamarával szemben felmerült igény az üzletember találkozók szervezése. Végül a mikro- és kisvállalkozói körbe tartozók azok, akik a kamarával szemben minden területre kiterjedő szolgáltatási kínálatot várnak el a kamarától.

Az elméleti és az empirikus kutatásaim során megfogalmazott hipotéziseim vizsgálata után a következő téziseket fogalmaztam meg:

H1	T1a	<i>A kamarai tagok esetén a kamarákkal szembeni elvárások méretkategóriánként és tevékenységi körönként is eltérőek. A mikro- és kisvállalkozások a helyi piacok erősítését és az érdekérvényesítést, jogszabály tervezetek véleményezését, míg a középvállalkozások legfőképpen a szakmaiság képviselőjét várják el a kamarától.</i> <i>A mezőgazdasági tevékenységet végzők a szakmaiság erős képviselőjét várják, a szolgáltató és az ipari tevékenységet végzők az érdekérvényesítést a jogszabályok tervezetének véleményezését tartják fontosnak.</i>
	T1b	<i>Nem kamarai tagok esetén is méretkategóriánként és tevékenységi körönként eltérőek az elvárások. A mikro vállalkozások a helyi piacok erősítését, a kisvállalkozások a szakmaiság képviselőjét, a középvállalkozások az érdekérvényesítést/jogszabály tervezetek véleményezését várnak el a kamarától.</i> <i>A mezőgazdasági tevékenységet végzők részéről a legerősebbek minden tekintetben az elvárások, az ipari tevékenységet végzők a szakmaiság erős képviselőjét tartják legfontosabbnak, míg a szolgáltató tevékenységet végzők a helyi piacok erősítését emelik ki.</i>
	T1c	<i>Nem kamarai tagok esetén a kamarákkal szembeni elvárások eltérnek a kamarai tagok által támasztott elvárásoktól. A nem tagoknak nagyobb elvárásai vannak a kamarával szemben, mint a tagoknak.</i>
H2a	T2a	<i>A kamarai tagok 2000-től bekövetkezett önkéntes kamarai tagság választásának, maradásának indokai méretkategóriánként eltérő. A mikro- és kisvállalkozások különféle támogatások igénybevétele, a hasznos információk nyújtása miatt, míg a közepes vállalkozások a hasznos információk nyújtása, és az országos szintű érdekképviselő miatt maradtak/ lettek tagok.</i>
H2b	T2b	<i>A nem kamarai tagoknál az önkéntes kamarai tagság nem választása és az egyes szolgáltatások ismertsége és igénybevétele között kapcsolat áll fenn. A nem kamarai tagok azért nem választották az önkéntes kamarai tagságot, mert nincs szükségük a szolgáltatásokra és nem ismerik a szolgáltatások többségét, így minimális szinten veszik igénybe azokat.</i>
H3	T3a	<i>Kamarai tagok esetén a kamara kommunikációs csatornájának ismertsége, ezáltal hatékonysága, valamint az egyes szolgáltatási csoportok ismertsége, igénybe vétele között szignifikáns kapcsolat áll fenn. Azért nem ismerik, nem veszik igénybe az egyes szolgáltatási csoportokat, mert nem működnek megfelelően a kamara kommunikációs csatornái.</i>
	T3b	<i>Kamarai tagok esetén a kamara kommunikációs csatornájának hatékonysága és az egyes szolgáltatási csoportok igénybevételenek gyakorisága között nem áll fenn kapcsolat. A gyakoriságvizsgálat nem mutatott összefüggést a kommunikációs csatorna hatékonyságával, így az egyes szolgáltatási csoportokat nem azért veszik ritkábban igénybe a kamarai tagok, mert nem működnek megfelelően a kamara kommunikációs csatornái.</i>

H4a	T4a	A szolgáltatások igénybevételének gyakorisága, azokkal való elégedettség és a vállalati méretkategóriák közt kapcsolat van. A mikro vállalatok körében a legmagasabb a szolgáltatásokat soha igénybe nem vevők aránya. A kis- és közepes vállalatok csaknem mindegyike él a szolgáltatások igénybevételének lehetőségével. <i>Az igénybevétel gyakorisága magasabb a nagyobb vállalatméret esetén.</i> A mikro- és kisvállalatok az általános üzletviteli jogi tanácsadás és a pénzügyi finanszírozási tanácsadás szolgáltatás-csoportokat, míg a közepes vállalatok a kereskedelmi tanácsadás piaci információk nyújtása és a szakképzési szolgáltatás csoportokat értékeli magasabbra. <i>A mikro- és kisvállalkozások inkább a működés feltételeit keresik, a középvállalkozások számára fontosabb a magasabb hatékonyság elérése.</i>
H4b	T4b	A kamarai tagság ideje <i>nem befolyásolja</i> a szolgáltatásokkal való elégedettséget.
H5a	T5a	A nem kamarai tagok között a <i>szolgáltatások ismertségét és igénybevételét meghatározza a korábban fennálló tagság.</i> Aki korábban tag volt és így <i>információval rendelkezik</i> a nyújtott szolgáltatásokról, az többször veszi igénybe azokat térítés ellenében is, mint aki soha nem volt tag A kamara által nyújtott szolgáltatások közül a <i>nem kamarai tagok esetén nemzetgazdasági áganként eltérő a szolgáltatások igénybevétele.</i> A <i>szolgáltatási tevékenységet végző vállalkozások kevesebb szolgáltatást ismernek,</i> és kevésbé veszik igénybe azokat, mint az egyéb tevékenységet végző vállalkozások.
H5b	T5b	A nem kamarai tagság melletti döntés meghatározó tényezője a szolgáltatásokkal való alacsony elégedettség, vagyis azért <i>nem lesznek tagok, mert nem elégedettek a szolgáltatásokkal.</i>
H6	T6	<i>A kötelező regisztráció bevezetése rontotta a kamara megítélését a vállalkozások körében és ez által a partnerségen alapuló érdekérvényesítést, mely a részükre nyújtott/nyújtandó ingyenes kamarai szolgáltatások iránti érdektelenségben is megmutatkozott.</i>

A kamara jövőbeli helye, szerepe kapcsán megemlítendő, hogy az Európai Bizottság „Partnerség a Növekedésért és Foglalkoztatásért” című Lisszaboni programja közleményében hangsúlyozza az üzleti környezet javítását, elsősorban a kis- és közepes vállalkozások számára, valamint intézkedéseket sürget támogatásukra. A vállalkozásbarát üzleti környezet kialakítása érdekében szükséges azonban az érdekképviseltek, szakmai szövetségek, kamarák bevonása a döntések előkészítésébe. Ez a program összhangban áll a kormányzat azon törekvéseivel, hogy a vállalkozói szféra és az érdekképviseltek együttműködésével a működési feltételek javítását szolgáló intézkedéseket dolgozzon ki. E tekintetben fontos lépés volt, hogy 2012. július 17-én született a Kormány és a MKIK között egy újabb közös megállapodás. Ez rögzíti, hogy a korábbi megállapodásban foglalt közös célok – a magyar gazdaság talpra állítása, a munkahelyek megvédelme, a kis- és közepes vállalkozások támogatása, valamint hazánk versenyképességének javítása – érdekében eddig folytatott együttműködés eredményes volt¹¹. Mindez lehetőséget teremt arra, hogy továbbljunk az együttműködésben, elsősorban a magyar munkahelyek védelme, új munkahelyek teremtése terén¹². A kamara funkciójáról vallott kormányzati álláspontok napjainkra világosabbá váltak, a gazdaság szervezésében és fejlesztésében, a gazdasági döntéshozatalban és a közigazgatásban nagyobb súllyal vesznek részt, mint a '90-es évek elején. Az eddig elért eredmények, teljesítmények is igazolják, hogy a feladatellátást tovább kell szélesíteni, mivel az állami feladatok átadását célszerű arra bízni, aki szakszerűen, szolgáltatás centrikusan és hatékonyan látja el azt.

¹¹ A kormány több kamarai javaslatot is sikerrel épített be a programjába; például a Széchenyi Kártya továbbfejlesztését, a közbeszerzési szabályok megváltoztatását, a szakképzés átalakítását, az uniós források átcsoportosítását gazdaságfejlesztési célokra, a versenyképes adórendszer kialakítását, a kereskedelemfejlesztés átszervezését.

¹² A MKIK és a Kormány 2012. július 17-én aláírt közös nyilatkozata

A kamarák hálózatszerű működésük felhasználásával alkalmasak arra, hogy olyan vállalkozásokat érintő adatokkal, információkkal rendelkezzenek, amelyek segítik a gazdaság fejlesztését érintő kormányzati intézkedések, stratégiák előkészítését, valamint a vállalkozói érdekképviselő tekintetében a kormányzat legjelentősebb partnereivé váljanak. Az általam végzett felmérés alapul szolgálhat egy új, komplexebb, egységes, szolgáltatási rendszer kialakítására, mely alapján a kamaráknak lehetősége nyílik személyre szabottabb szolgáltatások nyújtására, hogy még hatékonyabban hozzájárulhassanak a vállalkozások fejlesztéséhez és ezen keresztül segítséget nyújthassanak az előbb említett, a gazdaság fejlesztését érintő kormányzati intézkedések, stratégiák előkészítéséhez. A rendszeres társadalmi párbeszéd – melyre szükség van a gazdasági politikai döntéshozatal demokratizálására érdekében –, azonban szükségszerűen feltételezi Magyarországon egy erős, a gazdaság tényleges önkormányzataként fellépő, köztestületi kamarai rendszer működését is úgy, hogy a feladatokhoz hozzárendelik a szükséges költségvetési forrásokat. Azonban a kamarai finanszírozás egyik fő ellentmondásossága, hogy a kamara ugyan az egész gazdaságot képviseli, így minden vállalkozás felé szolgáltatási kényszere van, ehhez azonban csak az önkéntes tagok által fizetett tagdíj, állami források és a szolgáltatásokból származó bevételek állnak rendelkezésre. Ezen a helyzeten javított a 2012. március 1-től bevezetésre került kötelező regisztráció intézménye, melyből származó befizetések növelik a kamarák bevételeit, hogy a rájuk bízott feladatokat hatékonyabban tudják megvalósítani. A cél pedig a 2014. júniusi kamarai küldöttgyűlésen megfogalmazott kötelező (automatikus) kamarai tagság elérése lesz. A kötelező tagság mellett szólnak a következő érvek:

- A kötelező tagság biztosítja, hogy a kamara reprezentáljon valamennyi szektorbeli, méretkategóriába tartozó és jogi formájú vállalkozást.
- Jelentős erőt képviselve maga mögött, érdekképviselői, közvetítő tevékenységét hatékonyabban el tudja látni.
- Amennyiben az összes kamarai tag pénzügyileg hozzájárul a kamara működéséhez, elkerülhető a potyautas probléma.
- A kamara így egy stabil bevételi forrással rendelkezik, és hatékonyabbak lesznek az ellátandó feladatok tekintetében.

Az egyéb célok, melyek a küldöttgyűlésen megfogalmazásra kerültek¹³ teljes mértékben alátámasztják az általam megfogalmazott kutatási eredményeket: szükség lenne minden kamarában azonos színvonalú szolgáltatások nyújtására, a tevékenységük eredményességének mérésére, valamint a központi kommunikáció erősítése¹⁴.

Kutatásom eredményei az általam a vállalkozásfejlesztési mesterképzésben kezdetektől oktató Vállalkozások jogi szabályozása című tárgyba már beépítésre kerültek, és úgy gondolom, a Kis- és középvállalkozások fejlesztése című tárgyban is hasznosítható lenne a kutatási anyag egy része. A kutatási irányt ki szeretném terjeszteni a gazdasági kamarák másik „tagja”, az agrárkamarák irányába. Amint a disszertációmban is szerepelt a kamarák csoportosításánál, a gazdasági kamarák egyik fajtáját a kereskedelmi és iparkamarák, míg a másikat az agrárkamarák jelentik. Ez utóbbiak más területen, a mezőgazdaságban töltenek be rendkívül fontos közvetítő, érdekképviselői szerepet, de jelenleg újjászerveződőben van a rendszere és sok tisztázandó kérdésre kell még választ találni. Ez irányban szeretnék további kutatást folytatni a következő években, és természetesen továbbra is figyelemmel kísérem a kereskedelmi és iparkamarák tevékenységét, megismételve a kérdőíves felmérést, nagyobb számú mintára törekedve idősoros elemzés lefolytatására.

¹³ Elhangzott Parragh László előadásában a XXXI. Kamarai küldöttgyűlésen 2014 júniusában.

¹⁴ Ezen kívül még további feladatátvállalással a vállalkozói adminisztrációs terhek csökkentését szeretnék elérni.

5. PUBLIKÁCIÓK

5.1. A JELÖLT TÉMÁVAL KAPCSOLATOS LEGFONTOSABB PUBLIKÁCIÓI

- A GAZDASÁGI KAMARÁK MŰKÖDÉSI FELTÉTELEINEK ALAKULÁS A KEZDETEKTŐL NAPJAINKIG III. IRI Társadalomtudományi Konferencia, Sturovo (Szlovákia) 2015. április 26-27.
- A GAZDASÁGI KAMARÁK SZABÁLYOZÁSI KÖRNYEZETÉNEK VÁLTOZÁSAI, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A KÖZTESTÜLETI FELADATOKRA (szerk.: Karlovitz J. T.) Kulturális és társadalmi sokszínűség a változó gazdasági környezetben. II. IRI Társadalomtudományi Konferencia, Komárno, (Szlovákia) 2014. április 25-26. pp. 212-219.
- THE CHARACTERISTICS OF THE OPERATIONAL CONDITIONS OF CHAMBERS OF TRADE AND COMMERCE SINCE 1994 UP TO NOW (szerk.: Bíró B J.) International Conference Natura-Econ 4: Environmental Dynamics under the Impact of Economic Trends - Realities and Perspectives. Sepsi-szentgyörgy, (Románia) 2014. március 7. Editura Risoprint (Kolozsvár), 2014. pp. 248-258.
- A KAMARAI MŰKÖDÉS KÜLFÖLDI TAPASZTALATAI Közgazdász Fórum (RMKT) XVI: évf. 110. szám. 2013/1. Kolozsvár, (Románia) pp. 21-35.
- A GAZDASÁGI KAMARÁK GAZDASÁGFEJLESZTÉSI SZEREPVÁLLALÁSA. (szerk.: Karlovitz J. T.) Társadalomtudományi gondolatok a harmadik évezred elején. I. IRI Társadalomtudományi Konferencia, Komárno, (Szlovákia), 2013. április 29-30. pp. 41-47.
- A GAZDASÁGI KAMARÁK SZOLGÁLTATÁSAINAK SZEREPE A VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉSBE N Vezetéstudomány különszám, 2012. október pp. 90-96.
- THE BUSINESS FEDERATION OF THE CHAMBERS OF TRADE AND COMMERCE IN HUNGARY The theory Methodology Practice: Club of Economic In Miskolc 2012. pp. 76-80.
- ACTIVITY OF THE BORSOD-ABAUJ-ZEMPLEN COUNTY CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY IN THE REFLECTION OF CHAMBER LAW. Vestnik Nacionalnogo Techniceskogo Universiteta HPI-Technicni Progres ta Efektyvnist 2006. pp. 90-94.
- THE REORGANISATION OF A HUNGARIAN CHAMBER OF COMMERS BETWEEN 1948 AND 1994 (szerk.:Kovorotnyj,T L) microCAD 2006: Informacijni tehnologii: Nauka, tehnika, tehnológiá, osvita, zdorov'â: XIV. mižnarodna naukovo-praktična konferenciâ. Kiev, Ukrajna, 2006. május 18-19. pp. 226-234.
- AZ EURÓPAI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁK NEMZETKÖZI ÖSSZEHASONLÍTÁSA II. (szerk.: Lehoczky L., Kalmár L.) microCAD 2006 International Scientific Conference: Q szekció: Vállalati versenyképesség a XXI. században. Miskolc, 2006. március 16-17. Miskolci Egyetem, 2006. pp. 165-172.
- A KAMARA TEVÉKENYSÉGE A "KAMARAI TÖRVÉNYEK" TÜKRÉBEN (szerk.: Pelczné Gáll I.) Új kihívások kapujában - Mit hoz a 2007 - 2013 tervezési időszak a KKV-k számára? VI. Regionális Tanácsadási Konferencia. Miskolc, 2006. október 12. Miskolc, Miskolci Egyetem Gazdálkodástani Intézet, 2006.
- A BORSOD-ABAÚJ-ZEMPLÉN MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA KERESKEDELMI ÉS PR TEVÉKENYSÉGE. (szerk.: Szűcsné Szaniszló Zs.) Nyertesek és vesztesek – az EU-csatlakozás 1,5 éves tapasztalatai. V. Regionális Tanácsadási Konferencia. Miskolc, 2005. október 13. Miskolc: Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 2005.
- THE STRATEGY OF HUNGARIAN CHAMBER OF COMMERCE ACCORDING TO THE LAW. (szerk.: Lehoczky L., Kalmár L.) MicroCAD 2005, International. Scientific Conference. Q szekció, Company

Competitiveness in the XXI Century Miskolc, 2005.március 10-11. Miskolci Egyetem Innovációs és Technológia Transzfer Centrum, pp. 237-242.

- AIMS AND TASKS OF ECONOMIC CHAMBERS IN REFLECTION OF THE CHAMBER LAW. In: Informacijni tehnologii: nauka, tehnika, tehnologija, zdorov'ja. XIII. mizsnarodna naukovopraktična konferencija. Harkiv, Ukrajna, 2005. május 19-20. pp. 351-356.
- AZ EURÓPAI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARÁK NEMZETKÖZI ÖSSZEHASONLÍTÁSA I. (szerk.: Szegedi K.) Doktoranduszok Fóruma, Miskolc, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar Innovációs és Technológia Transzfer Centrum, 2005.november 9. pp. 193-200.

5.2. OKTATÁSI ANYAG, KÖNYV, KÖNYVRÉSZLET

- VÁLLALKOZÁSOK JOGI SZABÁLYOZÁSA című jegyzet. Kisvállalati menedzser-képzés az észak-magyarországi régióban HU0008-02-01-0064 pályázati program. Szakmai gyakorlati modul. Miskolc, Miskolci Egyetem, Gazdálkodástani Intézet, 2003. 90 p.
- VÁLLALKOZÁSI ISMERETEK (társszerzők: Szegedi K., Horváth Á.) In: Veresné Somosi M. Vállalkozói készségek fejlesztése a középfokú és felsőoktatásban. PHARE HU105-03-01-0029. 620 p. Miskolc, Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar 2004. pp. 1-14.
- JOGI ALAPISMERETEK (In: Kunos I., Deák Cs., Veresné Somosi M., Matiscsákné Lizák M., Heidrich É., Somogyi M., Majoros K., Illés S., Hógya O.) Gyémántok csiszolása PHARE HU 0105-03-01-0028 657 p. Miskolc, Miskolci Egyetem Gazdaságtudományi Kar, 2004. pp. 1-34.
- CÉGALAPÍTÁSI MODUL. „INTERREG” pályázat távoktatási tananyagának kidolgozása. Miskolc, Miskolci Egyetem, 2007. október. 70. p.

6. A TÉZISFÜZETBEN HIVATKOZOTT IRODALMAK JEGYZÉKE

- BERÉNYI S.: A közigazgatás fogalma, közigazgatás rendszere, a közigazgatás intézményrendszere, köztisztviselők a közigazgatás rendszerében. Magyar közigazgatási jog. Budapest, Osiris Kiadó, 3. kiadás. 2001.
- BRADLEY F.: International Marketing Strategy. Prentice Inc., Second Edition, 1995.
- BROWING H. C.-SINGELMANN J.: The transformation of the US Labour Force: The Interaction of Industry and Occupation. *Politics and Society*, No. 8. 1978.
- COMMONS J. R.: The Legal Foundations of Capitalism, Macmillan Company New York, 1924.
- CORSTEN H.: Dienstleistungsmanagement Oldenbourg Verlag, München, 1997.
- GERSHUNY, J. I.: After industrial society? The emerging self service economy. London, 1987.
- GÖRGENS E.: Die Drei-Sektoren-Hypothese In: *Das Wirtschaftsstudium*, 1975.
- HEIDRICH B.: Szolgáltatás menedzsment Human Telex Consulting; Budapest, 2006.
- MARSHALL I. N.: Services and uneven development. Oxford University Press, Oxford, 1988.
- PAPP I. (szerk.): Szolgáltatások a harmadik évezredben. Aula Kiadó, Budapest, 2003.
- SALISBURY R. H.: An Exchange Theory of Interest Groups. *Midwest Journal of Political Science*, 1969. Vol. 13, No. 1
- SCHMENNER R. W.: Service Operations Management. Prentice Hall, 1995.
- VADÁL I.: Korszerű közigazgatás – avagy kényszer szülte megoldások a közszolgáltatások megszervezésében. *Magyar Közigazgatás*, L. évf. 1. szám
- WESLEY C., M.: Business Cycles University of California Press. Berkeley, 1913.
- WILLIAMSON O. E.: A tranzakciós költségek gazdaságtana (1979): a szerződéses kapcsolatok irányítása. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás*, II. évfolyam 2007. évi 2. szám
- WILSON J. Q.: Political Organizations. Princeton University Press, 1995.