

SZABÓ József

A MAGYAR VÁLLALATOK FEJLŐDÉSI FÁZISAI

A cikk, egy kutatási ciklus és egy cikksorozat lezárásaként, a magyar vállalatok általánosítható fejlődési fázisait határozza meg 1982 és 2007 között. Magyarországon ezeket a fázisokat a vállalati fejlődés életciklusai mellett jelentősen befolyásolta a gyökeres politikai-gazdasági átalakulási folyamat is. A cikk, vállalati méretkategóriák szerint vizsgálva, a vállalatok száma, a foglalkoztatáshoz és a gazdasági teljesítményhez való hozzájárulásuk arányai alapján, öt-tíz éves fázisokat állapít meg. A szerző külön ábrába foglalta a kisvállalkozások, a középvállalatok és a nagyvállalatok fejlődési fázisait, majd kísérletet tett egy összefoglaló fejlődési pálya megrajzolására is.

Kulcsszavak: vállalati méretek, fejlődési ciklusok, életciklus-elmélet

A Vezetéstudományban már két alkalommal¹ beszámoltunk egy kutatás részeredményeiről. Egyik tanulmányunk a szakirodalom részletes elemzését, a másik pedig primer vállalkozáskutatásaink eredményeit tartalmazza. Utóbbi munkáról könyvet² is megjelentettünk, amelyben huszonnégy vállalati interjút közöltünk. Cikkünk most – részben az előző közleményekre is támaszkodva – a magyar vállalatok fejlődési fázisait vizsgálja 1982-től 2007-ig.

Általánosítható fejlődési fázisok

A szakirodalomban sok helyen találkozhatunk a vállalati életciklusokat kifejező ábrákkal. Az elsők egyike Churchill és Lewis cikkében³ jelent meg. Magyarországon a legkönnyebben hozzáférhető áttekintő mű Adizesé⁴. Ezt a munkát sokan tartják felületesnek és ismeretterjesztő jellegűnek, de a vállalatok fejlődési fázisait megfelelően írja le, és általánosan hivatkozott forrás. Az életciklus-elméletek a vállalatok kora, valamint méretük és egyéb fejlettségi jellemzőik között teremtenek összefüggést. Ebben benne van az a feltételezés is, hogy a vállalatok egyéni elhatározás és a körülmények mérlegelése alapján, tetszőleges időpontban alapíthatók. A vállalatgeneráló tényezők⁵ normális esetben együtt hatnak, együttesen szerves fejlődést okoznak. Az idézett műben is ott a kételkedés: „Tételezzük fel (bár ez a mai Közép- és Kelet-Európában nem könnyű), hogy a vállalatok

megalakulására, kiformálódására, méretük és arcukat kialakulására nem hatnak tragikus nagyságú teratogén erők...”⁶ Tudjuk, hogy nem így történt. A mai vállalatok nagysága, státusa, tevékenysége nem a gazdaság törvényei, önmozgása szerint alakult, hanem a mai napig őrzik a létrejöttük időpontjában jellemző körülményeket. A magyar vállalatok és vállalkozások fejlődését rendkívüli tényezők sorozata határozta meg, a szerves fejlődés nagyjából csak egy évtizede jellemző. Magyarországon – a sajátos, szervesnek egyáltalán nem nevezhető fejlődés következtében – hosszú időn keresztül a vállalatok keletkezése ciklikus volt. Társas vállalkozások csak 1982-től, korlátolt felelősségű társaságok csak a társasági törvény hatályba lépése után alakulhattak, a privatizáció korszakai is rövid időt vettek igénybe, a multinacionális vállalatok magyar cégei is szinte egy időben keletkeztek és így tovább. Egy-egy vállalatméretre, típusra nagyon jellemző tehát az, hogy akkor alakult meg, amikor lehetett. Az általános életciklusok mellett Magyarországon ezért indokolt figyelembe venni ezeket a körülményeket is.

A magyar szakirodalomban többen is foglalkoztak az életciklusok kérdéskörével. Salamonné Huszty Anna cikkében⁷ megállapítja, hogy „...a nyugati modell és az elemzett hazai valóság között vannak eltérések is, amelyek... a vállalkozások alapításának hazai körülményeivel, a rendszerváltás és piacgazdasági fejlődés sajátosságaival magyarázhatók”. Ennek megfelelően az általa elvégzett kutatások első eredményei alapján a magyar

vállalatoknál a következő ciklusbeosztást javasolja: elindulás, kontrollálatlan növekedés, növekedés formalizált keretek között, illetve megállapodottság-együtműködés. Az életciklusokat is vizsgálja egy másik kutatás tanulmánya⁸ és zárótanulmánya⁹, ezek szintén említik az életciklusokat. Minden itt említett irodalmi tételben az Adizes-féle életciklusok keverednek a magyar fejlődéstörténet szakaszaival. Mindezeket figyelembe véve a magyar vállalatok fejlődéstörténetére, ha megszorításokkal is, alkalmazhatónak tartjuk az életciklus-elméletekben leírtakat, és az ábrázolási módszert is követhetőnek gondoljuk.

A következő részben tehát megkíséreljük a magyar vállalatok fejlődését ábrákba foglalni. Az általunk megállapított szakaszokat fejlődési fázisoknak nevezzük, ezeket tehát kevésbé a vállalatok életkora és a saját tevékenységük nyomán elért fejlődésük, inkább a sajátos magyar gazdasági és politikai események befolyásolták.

Az első három ábrán külön szerepelnek a kisvállalkozások, a közép- és a nagyvállalatok (a kisvállalkozási kategória itt a nulla és 50 fő közötti kategóriát jelöli, tehát magába foglalja a mikrovállalkozásokat is). Az ábrákon tehát egy-egy vállalati méretcsoport fejlődését vázoljuk, alapvetően három mutatót szem előtt tartva:

- az adott méretcsoportba tartozó vállalatok számának változása,
- a teljes gazdasági teljesítményhez való hozzájárulásuk változása, százalékban,
- a foglalkoztatásban elért arányuk változása, százalékban.

Mind a három jellemzőről elmondhatjuk, hogy a szakirodalom részben ellentmondó, de az arányokat tekintve egybehangzó értékeket említ, ezért csak az ábrákhoz fűzött szöveges megjegyzésekben közlünk kerekített számértékeket¹⁰. Nem segítenek ezen a helyzeten a Központi Statisztikai Hivatal kiadványai sem, több, itt részletesen nem tárgyalt ok miatt. Jellemzőnek tartottuk volna az alakulás-megszűnés adatainak közlését is, de sajnos nemhogy összefüggő, idősoros adatok, de még szórványos értékek is csak az utóbbi évekről állnak rendelkezésre¹¹, így nagyrészt az adatokra támaszkodó kvalitatív értékelésre kényszerültünk.

A bizonytalanságok miatt az ábra szerkesztése vektoros. Vízszintesen a szokásos időtengely helyezkedik el, itt korrekciós beosztással élünk. A függőleges tengely elmaradt, a szokásos mérés helyett a számszerű adatok alapján a felsorolt jellemzők változási tendenciái szerint változtattuk a hajlásszögeket. Összevont, a fejlődési irányt hozzávetőlegesen kifejező mértékeket alkalmazunk, az erős töréseket feltűnően jeleztük.

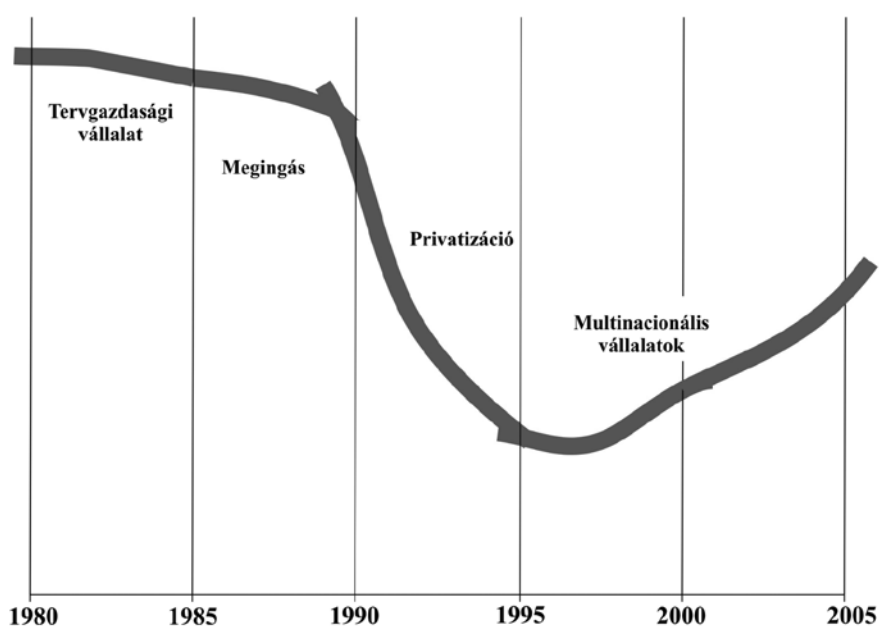
A negyedik, összefoglaló ábra kísérlet a teljes vállalati kör fejlődésének bemutatására.

A nagyvállalatok fejlődése

A fejlődési fázisok vázolását a nagyvállalatokkal kezdjük, az 1. ábra szerint.

1. ábra

A nagyvállalatok fejlődése



Vitathatatlan, hogy a hetvenes és a nyolcvanas években a gazdaság gerincét az állami vállalatok, a szövetkezetek és a tanácsi vállalatok alkották. Az akkori gazdasági szervezetek a mai mércével mérve szinte kivétel nélkül nagyvállalatok voltak. A nagyvállalatok száma és gazdasági jelentőségük ebben az időszakban, tulajdonképpen 1985-ig, keveset változott, ezért a grafikonban egy ereszkedő, de azért nagyjából vízszintes vonal rajzolható. A nyolcvanas évek második fele azonban számos érdekes újdonságot hozott, és ezek egy része hozzájárult a későbbi fejlődéshez. Ekkor az általában kívánatos fejlődési irány a vállalati képességek fejlesztése volt, és a legfontosabb eszköznek általában a vállalati önállóságot, a vezetői felelősség és érdekeltiség megteremtését tartották, és ennek egyik következ-

ménye volt a méretek differenciálódása. Tartózkodó volt viszont a kor szakirodalma a tulajdonviszonyok témájában. Óvatos reformelképzeléseket olvashattunk, a tulajdonosi szemlélet megteremtését az irányítási rendszerre vonatkozó módosítási javaslatokba rejtve ismertették a szerzők.¹² Többen látták – és fejtették ki – a vállalati struktúra torz voltát, ők a kisebb vállalatok létrehozása mellett érveltek. A tényleges intézkedések nyomán a nagyvállalatok jelentősége csökkent, amikor a kisvállalati kiválások és a nagyvállalatok egy részének feldarabolása megtörtént. Az induló magánvállalkozások is csökkentették a nagyvállalati teljesítmény arányát, bár ez nem volt jelentős. Ezt az 1. ábrán a bizonytalanra váló vonaldarab fejezi ki.

A későbbi fejlemények szempontjából feltétlenül kiemelendő, hogy a nagyvállalatok a vezetői, menedzseri képességek kifejlesztésének egyre jobb iskolái voltak. A nagyvállalatok vezetői egyre képzetebbek lettek, egyre jobb színvonalon dolgoztak. A vállalati méretek csökkenésével ráadásul az alacsonyabb vezetői szinteken is viszonylag nagy lehetőségek nyíltak, vagyis a tanulási folyamatban egyre több szakember vehetett részt. A vállalatok feldarabolásánál jellemző pozícióharcok, vállalaton belüli vetélkedések szintén edzették a vezetői kvalitásokat, gyarapították a tapasztalatokat. A kisebb egységek irányítása a vezetőknek nagyobb önállóságot adott, mert a szervezet közelebb került a piachoz, jobban függött a vevőtől, több vállalkozási képességet kívánt, annak ellenére, hogy a nagyvállalat vagy a vállalati központ a kisebb egységeket függő helyzetben tartotta. A kisebb-nagyobb pozícióba került vezetőkkel találkozhatunk később a privatizáció után a már magántulajdonba került cégeknél, a vállalatvezetők között. A nagyvállalatok részleges öngazgatására létrehozott szervezetek és intézkedések (vállalati tanácsok, közgyűlések, küldöttközgyűlések) szintén új lehetőségeket adtak, itt a stratégiai gondolkodást, a piaci gondolkodást és – torzan és korlátozottan ugyan, de először – a tulajdonosi viselkedést lehetett gyakorolni.

A vállalatok tevékenységének, termékszerkezetének változásából csak két tényezőt emelünk ki. A magyar gazdaság egyre nyitottabbá vált, az állami eladósodás miatt egyre nagyobb nyomás érvényesült a nyugati országokba irányuló export fejlesztésére (értékesítés „tőkés relációban”). A másik: a szolgáltatások iránti igény és a szolgáltatási teljesítmény megállíthatatlanul növekedett, ami más gondolkodásmódot igényelt.

A nyolcvanas években a nagyvállalatok száma 4000-4500-ról 2000-3000-re csökkent, szerepük a gazdaságban és a foglalkoztatásban egyaránt tartósan magas, 70-80% körüli volt, és csak az évtized végén kezdett el csökkenni.

A leírtak szerint a nyolcvanas éveket a nagyvállalatok szempontjából két nagyobb ciklusra osztottuk fel: az első felét a tervgazdasági vállalat, a másik felét pedig a megingás korszakának nevezve el.

A társasági törvény megjelenése és a politikai akarat (engedékenység?) hatására megindult a privatizáció. A különféle célokat követő, többféle eszköz igénybevételével lefolytatott privatizáció folyamata a mai napig átláthatatlan, eredménye azonban látszik. A nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóján ez a folyamat a tulajdonviszonyokban robbanásszerű volt. A sokféle politikai akarat és a kibogozhatatlan érdekviszonyok és érdekszövetségek nagyon ellentmondásos eredményt hoztak, de tény, hogy az állami vállalatok jövedelmező részeit és a jól értékesíthető egyéb vállalatrészeket külföldiek és befolyással rendelkező magyar személyek szerezték meg. A politikai erőfeszítések a széles körű tulajdonosi réteg létrehozására általában kudarcot vallottak, vagyis erős vagyoni koncentráció jött létre. A politikai törekvéseket kiszolgáló gazdaságpolitikai intézkedések is gyakran célt tévesztettek, vagy késve érkeztek, ezért a tulajdonviszonyok nagyon kuszák voltak. Az önkormányzatok telekarányban való tulajdoni részesedése a tulajdonviszonyokat még bonyolultabbá tette. (Közbevetőleg emlékezzünk meg a kilencvenes évek elejének egyik valószínűleg egyedi, megismételhetetlen jelenségéről: az Állami Vagyonügynökség a tévében fizetett hirdetésekben biztatta a lakosságot a maradék, sokszor töredéknyi vállalati tulajdonrészek vásárlására.)

Voszka Éva¹³ könyvében részletesen leírja, hogy hogyan lettek a nagyvállalatokból kis-, közép- és nagyvállalati hálózatok, törmelékek.

Összességében a kilencvenes évek első felét, 1995-ig, a privatizáció és a tulajdonosváltás korszakának nevezhetjük. Ebben a korszakban a nagyvállalatok száma mintegy 2000-re csökkent, a gazdaságban 50, a foglalkoztatásban 30% alá csökkent.

A nagyvállalatok száma tehát hamar lecsökkent, de a nagyvállalati kör új elemmel bővült, megérkeztek a nagy, külföldi befektetők. A szolgáltatási és a feldolgozóipari teljesítmények nyomán a nagyvállalati kör teljesítménye erőteljes fejlődésnek indult, anélkül, hogy a nagyvállalatok száma lényegesen növekedett volna. A multinacionális vállalatok hamar megkezdtek a beszállítói láncok építését. A legfontosabb termékgyártók és szolgáltatók, beszállítók együtt jöttek a multinacionális vállalatokkal, és emellett azonnal szervezni kezdték a magyar beszállítói köröket is. A multinacionális vállalatokról neveztük el a kilencvenes évek második felét. 1995 után a vállalatok száma tovább csökkent (2000-ben 1100 körüli volt), de teljesítményük az 1995–96-os mélypont után gyorsuló mértékben emelkedett, 2000-ben arányuk már megha-

ladta az 50%-ot. A foglalkoztatásban való részvételük is nőtt, 2000-re már 30% fölé került.

2000 után a nagyvállalatok száma stabilizálódott, sőt növekedett, 2005-ben már 1350 nagyvállalat működött, teljesítményük egyenletesen nőtt, ekkor már 60%-ot meghaladó mértékben határozták meg a gazdaságot, a foglalkoztatás is tartósan 30% felett maradt. Megteremtették, kinevelték vagy megtalálták beszállítói partnereiket, kialakultak a beszállítói láncok.

A középvállalatok fejlődése

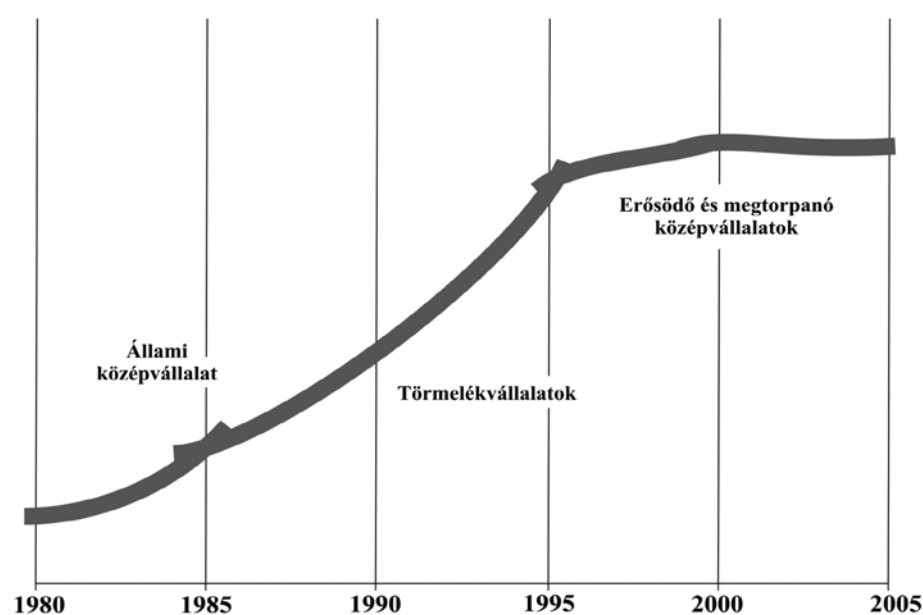
A középvállalat a mai szóhasználatban egyértelműen egy abszolút, számokkal leírható mérethatárt jelent, ráadásul a kisvállalkozásokkal összekapcsolt, együttesen emlegetett kategóriát jelöl (kis- és középvállalkozások, KKV), és az Európai Unió vállalkozásfejlesztési elveinek megfelelő besorolást jelent. Az elméleti irodalom azonban másfajta szemléletet is megengedne. Porter¹⁴ a közepesről alapvetően úgy értekezik, mint a piac és a választott tevékenység által meghatározott méretről. Így beszélhetnénk nagyméretű „kisvállalkozásokról”, kisméretű „nagyvállalatokról”. Ebben a megközelítésben a közepes kifejezés leginkább a vállalat átmeneti, növekvő fejlődési szakaszát jelzi. Az általunk vizsgált szakirodalmi közlemények¹⁵ és saját kutatásunk¹⁶ alapján többé-kevésbé állítható, hogy a magyar középvállalatok a szó előbb leírt mindkét értelmében közepes méretűnek tekinthetők. A középvállalati méret elérése már bizonyítja növekedési képességüket, ennek a kategóriának ezért fontos szerepe van. A középvállalatok fejlődését a 2. ábra mutatja.

A nyolcvanas években a közepes méretű vállalatok a nagyvállalatok szétbontása útján jöttek létre. A vállalatfeloszlási hullám a közepesek számát növelte, teljesítményük is némileg emelkedett. A középvállalatok száma a nyolcvanas években az induló körülbelül 500-ról 4200-ra nőtt, teljesítményük aránya 15-20% körül stagnált, a foglalkoztatásban 10-15% körüli szerepük volt. Ez viszont csak az állami és a szövetkezeti formában működő középvállalatokról mondható el, a magánkezdeményezésre létrejött társaságok csak nagyon ritkán érték el a közepes nagyságot. Nem voltak még ekkor igazán alkalmas társasági formák, amelyek később lehetővé tették a tulajdonviszonyok szabad alakítását, a külföldiek résztulajdonát és más, ma már természetes döntés meghozatalát. A nyolcvanas évek fejlődési szakaszát ezért az állami középvállalat kifejezéssel írhatjuk le.

A kilencvenes évek elején a középvállalatok száma a privatizáció és a privatizáció által okozott jelenségek miatt tovább nőtt (4200-ról 4800-ra), az újonnan keletkezett középvállalatok tehát a nagyvállalatok törmelékeként jöttek létre. Egy-egy volt nagyvállalattól sokszor tucatszámra jöttek létre a kisebb, közepes méretű vállalatok. A két legfontosabb szempont az önállóság és a tulajdon megszerzése volt. Ezt a korszakot jellemzi a korábbi vezetők vetélkedése a tulajdonért. A korai kilencvenes években ez a felmorzsolódás okozta a tíz évvel korábban még torz, szinte csak nagyvállalatokból álló vállalati struktúra gyökeres átalakulását, a vállalati piramis megfordulását vagy ledőlését. A korszakot a törmelékvállalatokról neveztük el a középvállalatoknál.

2. ábra

A középvállalatok fejlődése



A fejlődő, kisvállalkozásokból kinőtt középvállalatok később jöttek létre. A fejlődésben nagy szerepet játszottak a kialakuló beszállítói szerepkörök (a multinacionális vállalatok beszállítói láncában fontos szerepet töltenek be a középvállalatok, mint közvetlen beszállítók, amelyek persze megszervezik a saját beszállítói hálózataikat a kisvállalkozásokból). A másik fontos tényező, hogy a sikeres, fejlődésre képes vállalatok ekkor már öt-tíz éve folyamatosan fejlődtek, és ez lehetővé tette a visszatartott nyereségből a kritikus tömeg, a hitelképesség elérését, valamint más források, támogatások, pályázati össze-

gek igénybevételét. Mindez a gazdaság általános fejlődésével társulva stabilizálta a középvállalatokat, de jelentőségük, gazdasági teljesítményük nagyon ellentmondásosan alakul: a vállalatok száma nő (2005-ben már meghaladta a 8000-t), de a foglalkoztatásban való részvétel 12% körül stagnál, a gazdasági teljesítményekből is egyre kisebb mértékben veszik ki részüket (12% körüli értékben). A kilencvenes évek második felében tehát a fejlődés megtorpant, a kétezres évekre pedig a hullámzó, bizonytalan vonalat tartottuk jellemzőnek.

A kisvállalkozások fejlődése

A kilencvenes években a leginkább látványos számbeli fejlődést a kisvállalkozások érték el. Kiszélesedett így a vállalati piramis talpa, Magyarországon is a legkisebb vállalatok kerültek túlsúlyba, még akkor is, ha a kisvállalkozási státusú gazdasági szereplők egy része, a különféle becslések szerint 30-50%-a, nem tekinthető valódi vállalkozásnak, hanem egyszerűen a munkajogi kötelemek alól való szabadulás érdekében jött létre. A kisvállalkozások fejlődését a 3. ábra mutatja be.

után létrejött kisvállalkozások alapvetően a jövedelem kiegészítését tették lehetővé. Résztevői számára ez megnyitotta a második műszakot. Az emberek minden vállalkozói tudás és tapasztalat nélkül kezdték meg a munkát, a vállalkozási infrastruktúra is rendkívül gyenge volt. A gazdaságpolitika, a fejletlen szolgáltatások és a gyanakvó légkör sokáig tartott, majd enyhült. A kisvállalkozások mégis fejlődtek, mert a hiánygazdaság kedvezett nekik.

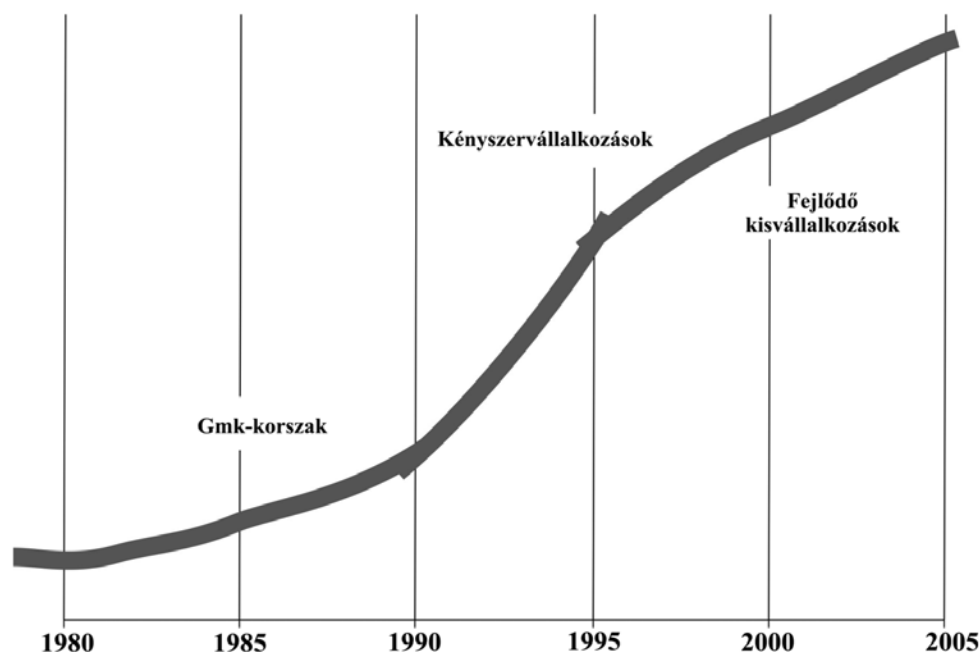
Ezt a korszakot a jellemző vállalkozási forma után nevezik gmk-korszaknak, mi is ezzel az elnevezéssel élünk.

Az akkor megalakított cégeket a vállalkozás iskolájának tekintjük, ezért is választottuk elemzésünk kiinduló dátumának az 1982. évet. A társas kisvállalkozások közel egy évtizedes tapasztalata a rendszerváltáskor megkönnyítette a magyar gazdasági átalakítást. A többi átalakuló gazdasággal szemben is előnnyel indultunk, a magyar vállalkozók már felkészültebbek voltak, mint csehszlovák, lengyel vagy román társaik.

A nyolcvanas években a kisvállalkozások száma 45 000-ről 300 000-re, a gazdaságból való részesedésük néhány százalékról 20-25%-ra nőtt, a foglalkoztatásból is egyre nagyobb mértékben vették ki részüket.

3. ábra

A kisvállalkozások fejlődése



A kisvállalkozások a nyolcvanas évek elején kistermelők és kiskereskedők voltak, emellett legtöbbször a mezőgazdaságban dolgoztak önállóan.

Az 1981-es intézkedés, amely a kisvállalkozások létrehozását lehetővé tette, váratlanul érkezett, meglepetést keltett itthon és külföldön egyaránt. A nyitás

A nagy lépés természetesen a gazdasági társaságokról szóló törvény volt. Ekkor volt először kivitelezhető a vállalkozási és a magánvagyon szétválasztása, a tulajdon biztonsága is ekkor ment át a köztudatba. Az, hogy a korábbi állami vállalatok utódai és a magánvállalatok ugyanazokba a kategóriákba tartoztak, növelte a biztonságérzetet. Azóta lehetséges Magyarországon az, hogy bárki szabadon választhat: alkalmazott vagy önálló vállalkozó lesz.

A kilencvenes évek eleje egy új réteget is létrehozott. Az a réteg, amelyet együtt általában kényszervállalkozónak neveznek, több részre bontható fel. Az egyik: a megszűnt munkahelyek helyetti önfoglalkoztatás, ez igazi kényszer volt. A másik: az egyes iparágakban lassan elterjedt gyakorlat a számlás foglalkoztatás, ez is kényszer, mert a korábbi munka ellátása csak az új

elszámolási forma keretei között volt folytatható. A harmadik pedig a praxisvállalkozások köre, itt első-sorban a költségelszámolás lehetősége volt a kiindulópont, de később már általánossá, szinte kötelezővé vált, így itt is beszélhetünk kényszerről, mert a foglalkoztatás általános formájává vált. Ebben a korszakban a kisvállalkozások száma 520 ezerre nőtt, teljesítményük és a foglalkoztatásban való részvételük is meghaladta az 50%-ot. A kilencvenes évek első felében a kényszer volt jellemző, ezért itt a kényszervállalkozások kora elnevezést használjuk.

A középvállalatokhoz hasonlóan a kisvállalkozások is törekednek a multinacionális vállalatok beszállítói hálózatába kerülni, szerencsésebb esetben közvetlen módon, de általában inkább közepes-nagy beszállítókon keresztül. Ez sok-sok kisvállalkozásnak sikerült, és segítettek azok a tényezők is, amelyek már a középvállalatoknál említettünk: a gazdasági fejlődés és a sikeres évek eredményeinek tartós akkumulálása.

A kilencvenes évek második felében és a kétezres években a kisvállalkozások a gazdasági élet megszokott, szerves, nélkülözhetetlen részévé, az önállóság és a kísérletezés jelképévé váltak. Kialakult a kisvállalkozások két csoportja: az önfoglalkoztató és a „valódi” vállalkozói kör. A kisvállalkozások számának növekedési üteme lassult (a növekedés tartósan évente 10-15 ezer), a foglalkoztatás aránya stagnál, a gazdasági teljesítmények kissé csökkennek.

A magyar vállalatok fejlődése

Összességében a magyar vállalatok fejlődéséről a 4. ábrán látható képet állítottuk össze.

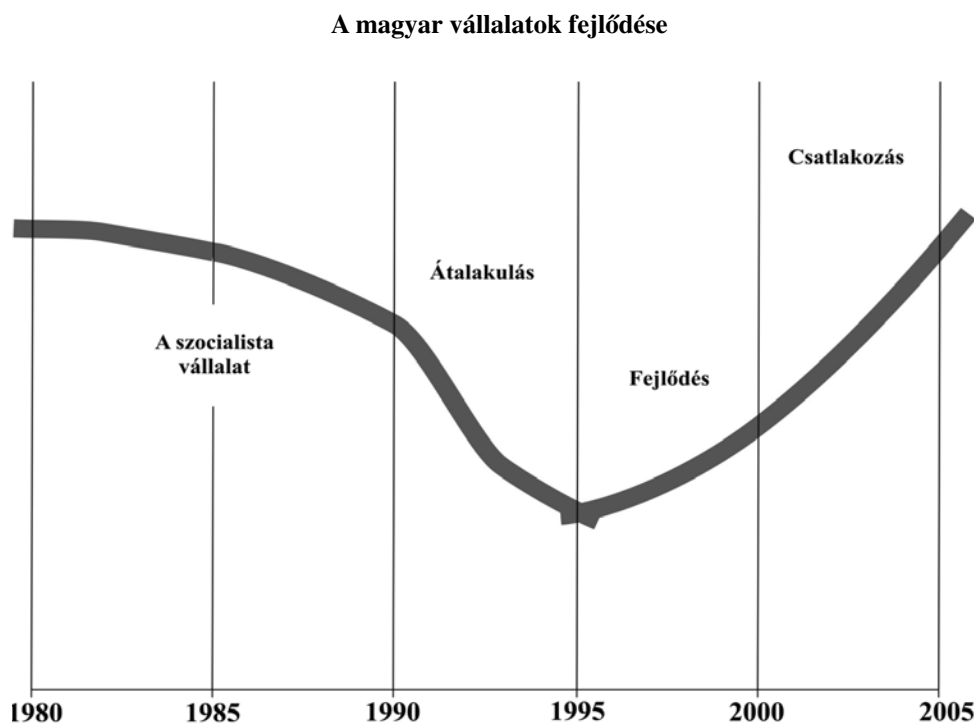
A nyolcvanas évek első felében lassú, majd az évtized második felében erőteljesebb visszaesést regisztrálhattunk. Ezt együtt a szocialista vállalat utolsó évtizedének neveztük el.

A kilencvenes évek első felében egyértelműen jelentkeztek a válságjelek, a gazdaság helyzete minden szempontból romlott. Ezért nevezzük a 4. ábrán ezt a korszakot az átalakulás korának.

A következő öt év alatt a romló tendencia megfordult, lassú ütemű javulás következett be. A kilencvenes évek második felében megindult a fejlődés, erről a fejlődésről neveztük el a korszakot. Ez a tendencia folytatódott a kétezres években is. A kétezres években meghatározó volt az európai csatlakozásra való felkészülés. A csatlakozás óta az európai piacokon való meggyökeresedés a vállalatok célja.

Elmondhatjuk tehát, hogy az elmúlt évtizedben a különféle méretű vállalatok fejlődésében a korábbi kontrapozíciók megszűntek, a kisebb és nagyobb vállalatok már nem egymás rovására fogytak vagy szaporodtak. Ennek a tíz évnek különös jelentőséget tulajdonítunk. Itt van jelentősége a dolgozat bevezető mondatainak, vagyis annak, hogy a magyar vállalatok fejlődése nem szerves folyamat eredménye. Ha viszonylag sok vállalat ér el egyszerre ugyanolyan

4. ábra



életkort, akkor a vállalati fejlődési pályák párhuzamosak. Magyarországon a multinacionális nagyvállalatok öt-tíz, az átalakult jogutód nagyvállalatok ötven, új formájukban tizenöt, a középvállalatok tízhúsz, de középvállalatként jellemzően csak ötévesek. A szakirodalom vizsgálatai is különféle vállalatok fejlődését összegzik, általánosítják, de a konszolidált piacgazdaságú országok vállalatai a különféle ciklusokat nem egyszerre, egy időben érik el. Az egyes vállalatok ciklusai tehát ezekben az elemzésekben csak hasonlóak, de a vállalatok nem azonos időben kerülnek azonos

ciklusba. Magyarországon csak az utolsó tíz év adott alkalmat arra, hogy a vállalati életciklusok egymástól távolabb kerüljenek, egy időben a legkülönbélebb korú és a különböző fejlődési fázisban lévő vállalatok működjenek.

A magyar vállalatok jövője

Eddigi megállapításaink alapján megpróbálkozhatunk néhány jövőbeli tendencia vázolásával. A fejlődés néhány feltétele várhatóan a következőképpen alakul:

- Négy éve vagyunk az Európai Unió tagjai. 2007-ben először lehettünk részesei egy új európai költségvetésnek. A várakozások szerint a fejlesztési források megnőnek, ez a vállalatok számára növekvő piacokat jelent.
- Az államháztartás és az igazgatás változásai a vállalatok lehetőségeit várhatóan javítják, ha sikerül az átalakítás során olyan szabályozást kialakítani, amely egyensúlyt képez a szabályozási szigor és a felesleges szabályok eltörlése, illetve a közterhek szigorú beszedése és a túladóztatás között.
- Az Európai Unió kelet felé kibővült. Ez a magyar vállalkozók számára piacot, új, olcsóbb munkaerőt, befektetési lehetőségeket jelent, és egyben veszélyes versenytársakat is.

Az előfeltételek alapján a teljes vállalati összetételre vonatkozóan a következő megfontolásokat vázolhatjuk:

Feltételezzük, hogy a nagy-, a középvállalatok és a kisvállalkozások együttes összetételének vizsgálata lehetséges, egységben való kezelésük értelmes és szükségszerű dolog.

A nagyvállalatok ma a feldolgozóiparban és a szolgáltatásokban is hatalmas teljesítményt nyújtanak, és a kis- és középvállalatok teljesítményére támaszkodnak. A kisvállalkozások és a középvállalatok közvetlen és közvetett részvétele a nagyvállalati teljesítményekben, és fordítva, a nagyvállalatok húzóereje vitathatatlan. Ezért helyes itt is a nagyvállalatokkal kezdeni a lehetőségek vázolását.

Kérdés a lehetséges növekedés iránya és intenzitása. A feldolgozóipari teljesítmény ugrásszerű növekedésére nem számíthatunk. Az egyszerűbb, nevezzük itt összeszerelési tevékenységnek, Magyarországra telepítésének felfutó korszaka a jelek szerint lejárt. Érdekes történelmi vonulatként említhetjük, hogy a hetvenes, de főleg a nyolcvanas években ezzel kezdődött meg a külföldi vállalatok számára végzett munka, ez volt a bérmunka időszaka, amikor a súlyos államadósság miatt a nyugati devizában elszámolt teljesítmény a magyar gazdaság számára létkérdés volt,

mindenáron fokozni kellett. A külföldi tőke bejutása korlátozott és rendszeridegen volt, ezért a bérmunka volt szinte az egyetlen lehetőség a konvertibilis valuta megszerzésére. Ez változott meg gyökeresen a kilencvenes években az ekvivalens társasági formák megteremtésével. Az olcsó munkaerőre, a korábbi kapcsolatokra és részben a földrajzi közelségre, de nagymértékben az ellátatlan piac megszerzésére támaszkodott a tőkebeáramlás.

A további fejlemények ellentmondásosak, de az alapvető tendenciák a következők: az egyszerű összeszerelési munka, ahol nem túl jelentős tőkeigényű beruházások árán lehetett dolgoztatni, inkább kivonulni látszik, de termelőhelyként még mindig befektetési célpont Magyarország. A jelentős tőkebefektetők egy meghatározó része egyre komolyabb munkákat hozott Magyarországra, ma általában inkább nő az itt előállított hozzáadott érték. Sikerült néhány jelentősebb fejlesztő- és szolgáltatóközpontot is hazánkba vonzani.

A másik fontos terület, ahol a piac megszerzése dominált, főleg a szolgáltatásoknál jellemző: a telekommunikációban és a pénzügyi szektorban. A növekedés tehát ezek egyenlegeként alakulhat ki, kiegészítve a magyar érdekeltségű nagyvállalatok regionális akvizícióival. Különösen fontos lehet ez utóbbi szempontból az Európai Unió keleti bővítése.

A szolgáltatási piac itt említett részének állandó bővülését biztosra vehetjük. Teljesítményeiket az európai uniós csatlakozás még inkább felértékelte. A feldolgozóipar helyzetének változása EU-tagállamként többséyes. Az a kérdés, hogy sikerül-e helyzeti előnyhöz jutni, főleg az új tagállamokhoz képest. A fejlesztési, magasabb értékű munkák telepítésének versenye megkezdődött, illetve a tagság megszerzésekor intenzívebbé vált.

Vannak viszont kiszámíthatatlan tényezők, elsősorban az új tagállamok közötti verseny jellege még nem világos, és színtereiről még semmit nem lehet tudni. A hagyományos orientációs irányok még nem változtak meg érzékelhetően. A korábbi viszonyrendszer alapvetően még érvényben van: a kelet-európai vállalat nyugati számára és megrendelésére végez munkát, nyugati fektet be Keleten, Keleten tanulják a nyugati vállalati megoldásokat. A tőkeellátottság jelenlegi eloszlása ezt a helyzetet nyilván tartóssá teszi, de előbb-utóbb, egyes piacokon, néhány üzleti területen ebből a keretből nyilván ki lehet törni. Az új tagállamok vállalatai bizonyos területeken élre törhetnek, meglepetéseket okozhatnak, kialakulhatnak új, korábban soha nem létezett együttműködések, orientációk. Az új keleti tagállamok vállalatai ma még egymásnak feszülnek, éles, sokszor piacrontó versenyben állnak szemben egymással. Az új

típusú együttműködések, az állandó és eseti koalíciók kialakítására még hosszabb idő szükséges. Magyarország tőkeexportja mindenesetre az újonnan csatlakozott államokéhoz képest jelentősnek mondható, ez is lehetőséget ad a fejlődésre.

A nem túl távoli jövőre nézve a nagyvállalatok teljesítményének ugrásszerű fejlődésére nem számíthatunk, de a szolid mértékű és viszonylag állandó ütemű növekedés nagyon könnyen elképzelhető. Elképzelhető a stagnálás is, az átmeneti vagy tartós visszaesés is, de ennek kevesebb esélyt adunk, komolyabb visszaesés csak valamilyen nagyobb megrázkódtatás, vagy a világ vagy az európai gazdaság valamilyen tartós recessziója esetén valószínű.

A vállalatok jövőjét befolyásolják külső tényezők is, elsősorban az állam és a vállalkozások kapcsolatrendszerének alakulása. Az államháztartás helyzete romló-stagnáló, az államot gyakran nevezik túlköltekezőnek, magas az állam adósságszolgálat, túlzott mértékű az állami újraelosztás aránya, illetve az államháztartás átfogó reformját is sokan sürgetik. Mindebből levonható akár az a következtetés is, hogy a vállalatok teljesítménye a közeljövőben az állam teljesítményének függvényében változhat, és ez egyáltalán nem megnyugtató. Ráadásul a szomszédos országok között jelentős gazdaságpolitikai verseny alakult ki, a vállalkozásélénkítés, a hazai vállalkozások fejlesztése és előnyben részesítése mindenütt kiemelten kezelt program.

A magyar gazdaság fejlődése szempontjából a közép-vállalatok helyzetének alakulását kulcskérdésnek tartjuk, mivel a nagyvállalatokkal kapcsolatos döntési hatalom jellemzően külföldiek kezében van, a közép-vállalatok irányítása általában magyarokon múlik. A közép-vállalatok egy része már nagyvállalati beszállító, másik részük pedig belföldi szolgáltatásokat és termék-előállítás végez. A beszállítói hálózatokba bekapcsolódott vállalatoknál a fejlődés a nagyvállalati teljesítmény alakulásának függvénye, másrészt azon múlik, hogy tudják-e már megszerzett beszállítói pozícióikat erősíteni, szert tudnak-e tenni magasabb hozzáadott értékű megbízásokra, illetve tudják-e szállításaik mennyiségét és értékét növelni.

A belső szolgáltató és termelő közép-vállalatok helyzete bizonytalan, és arra lehet számítani, hogy ez a bizonytalan helyzet tartósan megmarad. Az iparágak nagyobbik részében a nagyvállalatokkal való versenyben való helytállás nagyon kérdéses.

A közép-vállalatok fejlődése tehát erősen kitett a nagyvállalatok teljesítményének. Ha a gazdaság összes teljesítménye bővül, akkor a közép-vállalatok is fejlődni fognak, a beszállítások értékének növekedése kompenzálja a másik oldalon, a helyi szolgáltatásoknál és ter-

melésnél elvesztett pozíciókat. Sőt, még azt is fel lehet tételezni, hogy a nagyvállalati teljesítmény csökkenése esetén a közép-vállalatok erősebb része még ezt a teljesítményhiányt is ellensúlyozni tudja, vagyis némi kontrapozíció is kialakulhat, vagyis a nagyok teljesítményhiányát a közepesek részben kompenzálni tudják.

Szükség van a közép-vállalatok erősödésére, mert a magyar közép-vállalatok túlnyomó többsége a rendkívül széles mérethatárok alsó értékét éppenhogy csak meghaladja. Ehhez összefogásra és a közép-vállalatok nemzetközi gazdaságba való beilleszkedésére van szükség. Az európai és a belső pályázatok rendszere is ebbe az irányba mutat: képesnek kell lenniük az összefogásra, a projektekre konzorciumokat kell alakítaniuk, hogy elérjék a forráshoz jutás küszöbértékeit. A közép-vállalatok körét statisztikai szempontból nem, de ténylegesen bővíti a vállalatok közötti együttműködés számos formája. A szabad alapítás másfél évtizede alatt számos vállalatcsoport, kötöttebb-lazább vállalatok közötti együttműködés alakult ki, amelyek együttesen felérnek egy közép-vállalat erejével. A közép-vállalatokra vár az a feladat is, hogy integrálják a kisvállalkozások tevékenységét, a nagyvállalati beszállítói körök szervezéséhez hasonlóan, de persze kisebb léptékben. A közép-vállalati réteg megerősödése történelmi léptékű változás, fejlődési tendencia lehet.

A kisvállalkozásoknak ebben a nagyvonalú elemzésben kétféle szerepet tulajdonítunk. A „valódi” kisvállalkozások vállalkozási utánpótlásként és a közép-vállalatok, részben a nagyvállalkozások beszállítóiként vehetők számításba. Ezek a kisvállalkozások növekedhetnek. Az önfoglalkoztatás, a kényszervállalkozások és a praxisvállalkozások növekedésre alkalmatlanok, az ilyen nem növekedő vállalkozások száma véleményünk szerint nem fog lényegesen csökkenni, az elmúlt időszakban ez vonzó életformának bizonyult.

A növekvő kisvállalkozások fejlődési üteme nagyon lassú, az ötvenfős foglalkoztatási és a közép-vállalati forgalmi, mérleg-főösszegi méret elérése nagyon magas korlát. A vállalkozások az előbb már említett együttműködései, a kapcsolt vagy egyéb módon együttműködő vállalkozások száma viszont nő. A vállalati méreteket viszonylag könnyen növelhetné a vásárlás, felvásárlás, akvizíció, fúzió, de a kis- és közép-vállalkozások körében az üzletrészek és vállalatok piaca még nagyon kialakulatlan. Nem látjuk kifejezett jeleit a vállalati tőkepiac élénkülésének, de, mivel a nagyvállalati minták követése egyébként is gyakori jelenség, könnyen elindulhat egy erőteljesebb koncentráció. A kisvállalkozásokról összefoglalóan tehát megállapíthatjuk, ha a nagy és közép-vállalatok, vállalatok teljesítménye nő, akkor a kisvállalkozások lehetőségei is nőnek, javulnak.

Lábjegyzet

- ¹ Szabó József és Császár Gabriella (2003), Rab Károly és Szabó József (2002)
² Rab Károly és Szabó József (2001)
³ Churchill és Lewis (1983)
⁴ Adizes (1992)
⁵ Kozma (1992)
⁶ u.o.
⁷ Salamonné (2006)
⁸ Szirmai (2002a)
⁹ Szirmai (2002b)
¹⁰ Fő források: KSH (2006a), KSH (2006b), Román (2003), Mészáros és Pitti (2003), Kállay (2002), valamint KSH-évkönyvek és kiadványok
¹¹ KSH (2006b)
¹² Korábbi cikkünkben részletesen elemeztük a szakirodalmat (Szabó – Császár, 2003). Itt is megemlítjük az emlékezetes nagyvállalati vitát, amelyet Hegedűs András indított el (Hegedűs, 1984).
¹³ Voszka Éva (1997)
¹⁴ Porter (1993)
¹⁵ Szabó József és Császár Gabriella (2003)
¹⁶ Rab Károly és Szabó József (2001)

Felhasznált irodalom

- Adizes, I* (1992): Vállalatok életciklusai. Hogyan és miért növekednek és halnak meg vállalatok, és mi az ezzel kapcsolatos teendő? HVG Rt., Budapest
Churchill – Lewis (1983): The Five Stages of Small Business Growth. Harvard Business Review, May–June
Hegedűs A. (1984): A nagyvállalatok és a szocializmus (Gondolatok Szalai Erzsébet könyvének olvasása közben). Közgazdasági Szemle, 1. sz.
Kállay L. (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Kozma F. (1992): A menedzser közgazdasági szemlélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

- KSH (2006a)*: Vállalkozások demográfiája, 1999–2003. Egységes európai módszertannal végrehajtott vállalkozásdemográfiai felmérés. Felelős szerkesztő: Völfinger Zsolt. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
KSH (2006b): A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség. Készítette: Román Zoltán. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
Mészáros T. – Pitti Z. (2003): A vállalkozási szerkezet módosulása, különös tekintettel a középvállalkozásokra és az EU-sajátosságokra. Európai Tükör, 1. sz.
Porter, M. E. (1993): Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei. Akadémiai Kiadó, Budapest
Rab K. – Szabó J. (2001): Sikerkönyv. Történetek sikeres emberekről. PMS, Budapest
Rab K. – Szabó J. (2002): Kihívás – siker. Beszámoló egy vállalkozáskutatásról. Vezetéstudomány, 12. szám
Román Z. (2003): A lisszaboni stratégiai célok és a kis- és középvállalatok a jelölt országokban. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Salamonné Huszty A. (2006): Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése. Competitio, 3. sz.
Szabó J. – Császár G. (2003): Húsz év vállalkozáskutatásai Magyarországon. Vezetéstudomány, 4. sz.
Szerb L. (2000): Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan. Pécsi Tudományegyetem, Pécs
Szirmai P. (2002a): A kisvállalkozások fejlődési szakaszai és a kormányzati beavatkozás lehetséges területei. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Budapest
Szirmai P. (2002b): Fejlődési szakaszok és szakaszváltások Magyarországon a kis- és középvállalkozások körében. Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem kisvállalkozás-fejlesztési Központ, Budapest
Voszka É. (1997): A dinoszauruszok esélyei. Pénzügykutató Rt. – Perfekt Rt., Budapest

Cikk beérkezett: 2008. 3. hó.

Lektor vélemény alapján véglegesítve: 2008. 6. hó

HIBAIGAZÍTÁS

A Vezetéstudomány 2008. 7-8-as számában közölt Összehasonlító gazdaságtan (szerk. Szabó Katalin) könyv szerzői helyesen a következők:

**Bara Zoltán, Gedeon Péter, Hámori Balázs,
 Horváth József, Rosta Miklós, Szabó Katalin,
 Székely-Doby András, Veres Pál.**

Az érintettektől még egyszer elnézést kér a **Szerkesztőség**.