

LOSONCZ Miklós

A FENNTARTHATÓ VÁLLALKOZÁSOK ELŐSEGÍTÉSE

A cikk magyar szempontból, a magyar gazdaság és vállalatszerkezet speciális vonásai alapján értelmezi a fenntartható vállalkozást és környezetét, és von le elméleti és gazdaságpolitikai következtetéseket. A szerző dolgozatában főleg a kis- és közepes vállalkozások (KKV) fenntarthatóságával foglalkozik. A hazai tapasztalatok hasznosak lehetnek sok olyan ország számára, amelyek a gazdasági fejlettségi szint, a vállalatszerkezet sajátosságai, a fejlődéstörténeti örökség stb. tekintetében hasonlítanak Magyarországra.¹

Kulcsszavak: fenntartható fejlődés, fenntartható vállalkozásfejlesztés, kis- és közepes vállalkozások (KKV), Magyarország

Az utóbbi években a fenntarthatóság fogalmát mindinkább kiterjesztik a vállalkozásokra. A hagyományos megközelítés a vállalkozásokat lineáris input-output kapcsolatokként értelmezi, amelyek kizárólagos célja a rövid távú gazdasági érték maximalizálása. A fenntartható vállalkozásfejlesztés integrált megközelítése holisztikus és hosszabb távú perspektívát tartalmaz. A fenntartható vállalkozások fogalma vállalkozásokat és különböző érintettjeit, így a tulajdonosokat, a munkaadókat, a munkavállalókat és a fogyasztókat, valamint a beszállítókkal, a kormányokkal és a szélesebb közösségekkel fenntartott kapcsolatokat foglalja magába².

A fenntarthatóság több szintje különböztethető meg. Ezek közül a mikro- és a makroszintet emeljük ki. A mikroszint a vállalaton belüli viszonyokat, illetve a vállalat és a közvetlen környezete közötti kapcsolatokat (beszállítók, ügyfelek stb.) jelöli. A makroszintet a vállalkozások verseny- és szabályozási környezete alkotja. A szabályozási környezetbe a szakpolitikákat és az egyes vállalkozásokat érintő konkrét szabályozókat és jogszabályi környezetet egyaránt beleértik.

E tanulmány célja a fenntartható vállalkozás fogalmának értelmezése, alkalmazhatóságának vizsgálata általában és a konkrét magyarországi feltételek között. Az írás a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet The promotion of sustainable enterprises című hivatkozott tanulmányának terminológiáját, definícióit, főbb megállapításait és következtetéseit tekinti mérvadónak. A gazdag anyagból azonban csak a magyar szempont-

ból releváns fejezetekhez kapcsolódik. A tanulmány emellett az Európai Unióban született elemzésekre, valamint nemzetközi tapasztalatokra és analógiákra is épít, természetesen a hazai specifikus sajátosságok figyelembevételével.

A fenntartható vállalat fogalma a munkavállalók, a tulajdonosok, a menedzserek és az állam számára egyaránt tartalmaz követelményeket. Az ILO tanulmánya az összes érintettel foglalkozik. Ami a menedzsereket és a tulajdonosokat illeti, figyelmet érdemel, hogy az Európai Unióban mind nagyobb mértékben terjed a tartós életképesség igazolásának követelménye.

A tartós életképesség fogalmába a minőségirányítás és a környezetközpontú vállalatirányítási rendszerek mellett beletartozik a vállalat gazdasági szempontból vett életképessége is. Eszerint az EU-ban bejegyzett vállalatok olyan partnerekkel kívánnak tartós üzleti kapcsolatokat kiépíteni, amelyek nem tűnnek el egyik napról a másikra a piacról. A tartós életképességüket igazolni tudó vállalkozások előnyben részesítése a vállalatok közötti együttműködésben egyébként nemcsak az Európai Unióban, hanem más piacgazdaságokban is megfigyelhető.

A tartós vállalati életképesség fogalma többé-kevésbé megfelel a fenntartható vállalkozás fogalmának, bár egyes területeken nyilvánvalóan vannak különbségek a hangsúlyokban. Ez a tanulmány a tulajdonosok és a menedzserek, illetve főként az állam, pontosabban a gazdaságpolitika szemszögéből elemzi a magyar vállalati szférát a fenntarthatóság szemszögéből.

Bár a tanulmány törekszik a holisztikus megközelítésmód érvényesítésére, azaz a téma komplex elemzésére, a feldolgozásban a gazdasági jelleg dominál, amennyiben a témát elsősorban a vállalkozások és a szabályozás köré csoportosítva tárgyalja.

A fenntarthatóság a vállalkozások esetében egy lehetséges csoportosítás alapján három megközelítésben vizsgálható: számviteli szempontból, a vállalkozások működése és a külső környezet alapján. A vállalkozások külső környezetét egyrészt a versenyhelyzetet alakító tényezők, másrészt a gazdasági szabályozás jellege határozza meg. A három tényező szorosan összefügg egymással.

A fenntartható vállalkozás számviteli szempontból

A fenntartható vállalat fogalma nem új, a számviteli alapelvek egyike a vállalkozás folytatásának elve, ami ha nem is felel meg teljesen a fenntartható vállalat fogalmának, szoros kapcsolatba hozható vele. A vállalkozás folytatásának elve azt mondja ki, hogy a vállalkozások belátható időn belül nem szüntethetik meg vagy nem korlátozhatják jelentősen tevékenységüket, azaz a vállalkozók a belátható jövőben is fenn tudják tartani működésüket, folytatni tudják tevékenységüket. Ha a vállalkozás folytatásának elve nem érvényesül, akkor a többi számviteli alapelv sem érvényesíthető. Emellett sok más közvetett és közvetlen hatással is számolni kell (ilyen az adóbevételek és a foglalkoztatás csökkenése stb.).

Számviteli értelemben a fenntarthatóság egyik mércéje lehet az árbevétel és a költségek dinamikája és szerkezete. Az árbevétel növekedése önmagában is pozitív jelenségnek tekinthető. A költségeken belül a bér- és anyagköltségek növekedése – egyéb tényezőktől eltekintve – arra engedhet következtetni, hogy a vállalkozás bővíti tevékenységét, ehhez növeli a foglalkoztatottak létszámát és fokozza a termelési inputok beszerzését. A bér- és anyagköltségek emelkedése ugyanakkor azt is jelentheti, hogy a vállalat működésének, azon belül a termelésnek a hatékonysága romlik.

Fenntartható vállalatra utal a minőségbiztosítási rendszerek bevezetése is, különösen akkor, ha a cég a rendszert nem költségként számolja el, hanem eszközei közé teszi és amortizálja. Ez utóbbi ugyanis azt mutatja, hogy a vállalat hosszabb távon is fenn kíván maradni, a minőségbiztosítási rendszer leírásához ugyanis időre van szükség. A fenntarthatóságot jelezheti még a környezetvédelemhez való hozzáállás, a cafeteria rendszer alkalmazása, a továbbképzés támogatása, illetve a

vállalkozási tevékenység szolgálatába állítása. Mindez ugyanis a munkaerő hosszú távon történő megtartását és ösztönzését célozza.

Végül a vállalati eredmény szerkezete és az osztalékpolitika is tükrözi azt, hogy fenntartható vállalkozásról van-e szó vagy nem. A fenntartható vállalkozásoknak az üzemi eredménye a legnagyobb, azaz nem pénzügyi műveletekből és egyéb rendkívüli bevételekből termelnek nyereséget, hanem alaptervékenységükből. Ami az osztalékpolitikát illeti, az a vállalat tekinthető fenntarthatónak, amely megtermelt nyereségét nem veszi ki, hanem újra befekteti, illetve a nyereség csekély hányadát fizeti ki osztalékként.

Általánosan elfogadottnak tekinthető az a nézet, amely szerint a kis- és közepes méretű vállalkozások legfőbb problémája a tőkehiány. Ennek ellentmond, hogy a bankok szerint középtávra, 5-7 éves futamidőre is van hitelkínálat. A szűk keresztmetszet nem a forráskínálat, hanem a vállalkozás, a vállalkozó hitelessége, a cég jövedelmezősége és a megtérülés. Így például alacsony a műszakszám, a folyamatos üzemtől eltekintve a kis- és közepes méretű vállalatok 17 százalékában van két, és 8,8 százalékában három műszak, ami a tőke pazarló lekötésére és felhasználására utal. A tőkehiány ellen szól az is, hogy a tulajdonosok tőkét vonnak ki a kis- és közepes méretű vállalkozásokból. 2004-ben a nyereséges cégek adózott eredménye 1851 milliárd forint volt, ebből 1025 milliárd forintot fizettek ki osztalékként. A veszteséges cégek 850 milliárd forint veszteséget mutattak ki. Ugyanakkor Magyarországon nemzetközi összehasonlításban (a Magyarországhoz hasonló egy főre jutó GDP-vel rendelkező országokkal összevetve) magas a luxusgépkocsik, a luxusvillák, a külföldi ingatlanbefektetések száma és aránya.³ Ezek az adatok arra engednek következtetni, hogy a kis és közepes méretű vállalati szegmensben a vállalkozás folytatásának elve ugyan érvényesül, de sok jel utal a fenntartható vállalkozás elvének háttérbe szorulására. Ennek egyelőre nincs súlyosabb látható következménye, de a tőke kivonás folytatódása a KKV-szektorból hosszú távon gyengíti e vállalati kör pozícióit, gazdasági súlyát és stabilitását, aminek szélsőséges esetben súlyosabb makrogazdasági következményei is lehetnek.

A fenntarthatóság a vállalkozások működése alapján

A piacra való be-, illetve az onnan való kilépés és a vállalati életciklusok

A vállalkozásokkal foglalkozó elméletek megosztottak a fenntarthatóság fogalmának a vállalati szférára történő alkalmazhatóságáról. A termék- és

vállalaticiklus-elméletek a termékeket és a vállalatokat az élethez hasonlóan fogják fel, azaz új termékek, illetve vállalatok születnek, gyors ütemű felfutás után magas szinten történő stabilizálódás következik, majd az utolsó szakasz az abszolút vagy relatív hanyatlás, ami szélsőséges esetben a terméknek a piacról történő kivonásával, illetve a vállalat eltűnésével, kevésbé szélsőséges esetben marginalizálódásával jár. Az utolsó, hanyatló szakasz, illetve a termék és a vállalat eltűnése nem feltétlenül következik be, ennek ellenére a vállalkozások hosszú távú fennmaradására kevés a garancia, kevés vállalkozásnak sikerül. Elgondolkodtató, hogy például az 1896 óta számolt legismertebb amerikai Dow Jones tőzsdeindexet alkotó vállalatok az elmúlt több mint 110 évben kicserélődtek. Hasonló következtetésekre adnak alkalmat más megállapodott piacgazdaságok tőzsdeindexeinek összetételében bekövetkezett változások is.

A termék-, illetve a vállalati életciklusoktól részben függetlenül elsősorban az angolszász szakirodalomban kap nagyobb hangsúlyt a vállalatok keletkezése és megszűnése mint növekedési és termelékenységszűrés tényező. A vállalati dinamika (firm dynamics) definíciójába az új cégeket, azaz a piacra való belépést és a vállalatok piacról való kivonulását egyaránt beleértik. Az új technológiák gyakran új tőkében testesülnek meg. Ez a meglévő termelési telephelyek átalakítását, „átszervezését” teszi szükségessé, azaz a meglévő telephelyeken alkalmazkodni kell az új technológiákhoz, ami egyszersmind a munkaszervezés módosítását is maga után vonja. Mivel az újonnan létrejövő vállalatoknak nem kell végigmenniük ezen a folyamaton, ezért könnyebben képesek adaptálni az új technológiákat. Ebből az következik, hogy a növekedés elválaszthatatlan az új belépőktől, amelyek az elavultak, a kevésbé termelékenyek helyébe lépnek.

A meglévő szervezetek expanziója vagy zsugorodása, az új vállalatok létrejötte, illetve eltűnése az összes gazdasági szereplőre (vállalkozók, foglalkoztatottak, pénzügyi intézmények stb.) költségeket ró. E költségek nagyságrendjét a termék- és munkaerőpiacok intézményi rendje és szabályozása (például a vállalatalapításhoz szükséges adminisztráció, a csődtörvény, a munkaerő és a tőke vállalatok és szektorok közötti átcsoportosításával kapcsolatos előírások stb.) határozza meg. Ezzel részletesen a következő rész foglalkozik.

A vállalatoknak a piacra való belépése és az onnan történő kilépése számottevő mértékben járul hozzá a nemzetgazdasági szintű termelékenység növekedéséhez. Empirikus tapasztalatok alapján évről évre nagy számú vállalat lép be a piacra és távozik onnan. Az 1990-es évtized első felében a be- és kilépési ráta⁴ a

legtöbb ország üzleti szektorában 20 százalék körül volt. Más szavakkal ez azt jelenti, hogy a vállalatok egyötöde egy adott évben vagy új belépő volt, vagy be fogja szüntetni tevékenységét. Ez a ráta óriási különbségeket mutatott minden egyes OECD-országban. Az NSZK-ban és Olaszországban a be- és kilépési ráta kisebb volt, mint az USA-ban, miközben az amerikai értéknél is magasabb volt az Egyesült Királyságban, és főként Finnországban⁵.

A belépési és a kilépési ráták összehasonlíthatók. Ha a piacra való belépés hajtóereje adott iparágban a viszonylag magas nyereség, a kilépés pedig a túlnyomórészt alacsony nyereségességű szektorokra jellemző, akkor a belépési és a kilépési ráták között negatív korreláció lenne. Ugyanakkor az empirikus tapasztalatok azt mutatják, hogy a belépési és a kilépési ráták szorosan korrelálnak az OECD-országok iparágaiban, még hozzá pozitív módon. Ez a korreláció különösen erős akkor, amikor a be- és kilépési rátákat a foglalkoztatottsággal súlyozzák. Mindez arra enged következtetni, hogy minden időszakban nagy számú új vállalat veszi át nagy számú elavult cég helyét anélkül, hogy ez a csere befolyásolná, pontosabban csökkentené a vállalatok számát és a foglalkoztatottságot a piacon bármely időpontban.

Az OECD szakértői szerint a be- és kilépési ráták közötti szoros korreláció az iparágakon keresztül egyrészt annak az eredménye, hogy az új cégek kiszorítják a régieket, azok helyébe lépnek. Másrészt magas az újonnan jövők bukási aránya életciklusuk első éveiben. A piacra újonnan belépő vállalatok túlélési valószínűsége az 1980-as évek végén meredeken esett. Az újonnan piacra lépő cégek 20-40 százaléka tűnt el az első két évben. Ezt követően a kilátások javulnak. Azok a cégek, amelyek az első két évet túléltek üzletágukban, 60-70 százalékos valószínűséggel a következő öt évet is túléltek. Ennek ellenére a piacon megjelenő összes cég 30-50 százaléka éli túl működésének hetedik évét.

Az OECD vizsgálatai szerint a vállalatok túlélési aránya országonként eltérő. Az USA, Kanada és Nagy-Britannia esetében a feldolgozóipari vállalatok túlélési rátája kisebb, mint a kontinentális Nyugat-Európa országaiban. Fontos megjegyezni azt, hogy az alacsony túlélési ráta nem ad feltétlenül okot az aggodalomra. Egy cég megjelenése a piacon kísérletként is felfogható, és e folyamat természetéből adódik az, hogy a bukási arány magas. Ez különösen akkor van így, ha az új belépés a piacon lévő vállalatokat arra készíti, hogy növeljék hatékonyságukat és nyereségességüket. Sok szakértő szerint a nyereség-kockázat arányt figyelembe véve — nemcsak vállalati, hanem nemzetgazdasági szinten is — ez a legkevésbé költséges formája a vállalati szféra fejlődésének, az innovációt is beleértve.

Az OECD keretében végzett kutatások arra utalnak, hogy a vállalatok piacra való belépésének és onnan történő kilépésének folyamata aránytalanul csekély számú foglalkoztatottat érintett. A bukás valószínűsége a vállalati működés korai szakaszában a kisvállalatok esetében nagyobb, míg a túlélő vállalatok nemcsak nagyobbak, hanem általános irányzatként gyorsabban is növekednek. Így a legtöbb országban a meglévő vállalatok mérete hasonló az újonnan belépő vállalatok méretéhez, miközben a túlélő vállalatok átlagos mérete gyors ütemben nő, hogy megközelítse az adott piacon működő cégek átlagos méretét.

Empirikus tapasztalatok alapján a piacról történő kilépés ugyanakkor a legkisebb vállalatokra koncentrálódik. A gyors növekedés nyomán a túlélő vállalatok átlagos mérete az első hét évben megduplázódik. Az átlagos vállalati méretnek a piacra való belépést követő növekedése gyorsabb a szolgáltató szektorban, mint a feldolgozóiparban. A szolgáltató szektorban ugyanis eleve kisebb volt a piacra belépők átlagos mérete és nagyobb volt az új vállalkozások bukási aránya. A kis szervezetek bukása nagyobb, a túlélők méretének növekedése gyorsabb volt az USA-ban, mint a többi OECD-országban. Az első három évben e vállalati kör átlagos mérete háromszorosára nőtt. Ez arra enged következtetni, hogy az USA-ban kedvezőbbek a kis cégek piacra lépési lehetőségei, annak ellenére, hogy körükben magasabb a bukási arány. Az USA-ban a kis szervezetek kedvezőbb kísérletezési lehetőségei nem csekély mértékben magyarázzák azt, hogy az újonnan belépő vállalatok átlagos termelékenysége nemzetközi összehasonlításban szerény.

A be- és kilépési ráta értékeiben megfigyelhető különbségek az egyes ágazatokban nem csekély mértékben vezethetők vissza a termékciklusok eltéréseire. Egy új termék kereskedelmi bevezetése után kezdődik a piacra való belépés kezdeti szakasza, amelyet egy fajta kiegyenlítőds követ, majd a vállalatok számának a csökkenése következik. Egy 46 termékre kiterjedő amerikai elemzés mintegy tízéves kezdeti belépési szakaszt talált, amit mintegy 5 éves zsugorodási szakasz követett⁶. Így a különböző időpontokban megfigyelhető piaci belépési hullámok a termékciklus kezdeti szakaszára engednek következtetni. Termékszintű információk azonban nem állnak rendelkezésre ennek a hipotézisnek igazolásához, csak iparági adatok vannak, azaz olyan adatok, amelyek minden egyes iparágban sok terméket és sok piacot foglalnak magukba.

Egy másik kutatás keretében egy 140.000 cégből álló minta vizsgálatára került sor az Egyesült Királyságban 1980 és 1992 között minden évben⁷. A kutatás

fő következtetése az, hogy a kedvező cégdinamika, azaz az alacsony termelékenyséű üzemek bezárása és termelékenyebb üzemek létesítése a teljes termelékenység javulásának a 90 százalékát magyarázta a szóban forgó időszakban. Az ezzel kapcsolatos gazdaságpolitikai következtetés az, hogy a vállalatok előtti piacra való belépési és az onnan való kilépési korlátokat meg kell szüntetni. Ez mindenekelőtt a versenypolitikára ró pótlólagos feladatokat.

Az OECD összehasonlító elemzése szerint azokban az iparágakban, amelyek szorosabb kapcsolatban vannak az információs és kommunikációs technológiával, a belépési összetevő nagyobb mértékben járul hozzá a munkatermelékenység növekedéséhez, mint a cégek kilépése⁸. Ennek viszont éppen az ellenkezője igaz az érettebb ipari ágazatokban, ahol jelentősebb a vállalatokon belüli növekedésnek és az elmaradt cégek kilépésének termelékenységi hatása. Végül a fenntarthatóság és a vállalati méretek között is szoros az összefüggés. Rendszerint annál relevánsabb a fenntarthatóság, minél nagyobb a vállalati méret.

A fenti gondolatmenetből többek között az a következtetés vonható le, hogy a vállalati fenntarthatóság nem abszolutizálható. A fenntartható vállalkozás fogalma nem alkalmazható a vállalati életciklustól függetlenül mindegyik vállalkozásra, a körülményektől függetlenül nincs feltétlenül összhangban a gazdasági racionalitás, azon belül a hatékonyság követelményeivel. Semmiképpen nem indokolt ennek a követelménynek az érvényesítése az indulási szakaszban lévő vállalkozásokra, és korlátozottan lehetséges és célszerű a hanyatló vállalkozások esetében. A fenntarthatóság követelményének érvényesítése ebben a két vállalati kategóriában adott esetben csak állami támogatás mellett lehetséges, amit a piacgazdaságokban tiltanak. Állami támogatás nélkül is elképzelhető, hogy a fenntarthatóság erőltetésének az ára – főleg a hanyatló vállalkozásoknál – az alacsony hatékonyság, ami előbb vagy utóbb veszteségekben jut kifejezésre.

A jelek szerint a vállalkozások fenntarthatóságának fogalma a klasszikus definíciókon és foglalkoztatási formákon alapul. Középpontjában azok a munkavállalók állnak, akik naponta megjelennek munkahelyükön munkavégzés céljából. Az atipikus foglalkoztatási formák, így például a távmunka nem tartozik bele. Ezeknek a terjedésével, amit az információs és kommunikációs technológiák fejlődése tesz lehetővé, azonban a foglalkoztatási szerkezet viszonylag rövid időn belül megváltozhat. Ráadásul a távmunkából adódó költségcsökkentés vállalati szinten forrásokat szabadít fel vagy teremt, ami adott esetben létszámbővítésre használható.

A magyar vállalkozások és a fenntarthatóság

Ami a vállalkozások természetét, ezzel összefüggésben működését illeti, Magyarország gazdaságában meghatározóak a külföldi részesedésű vállalatok. Számuk mintegy 25 ezerre tehető, de ennél jóval kisebb a magyar gazdaság fejlődését meghatározó külföldi nagyvállalatok száma. A Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint külföldi részesedésű cégek állították elő 2001-ben a magyar hozzáadott érték 45 százalékát, rájuk jutott az értékesítés 49 százaléka és a beruházások fele. Jelenleg a külföldi részesedésű vállalatok adják a magyar kivitel több mint 80 százalékát. Ők foglalkoztatják az ipari munkaerő egyharmadát. A vállalkozások természete szempontjából ezt a vállalatcsoportot nem vizsgáljuk, feltételezzük, hogy a vállalkozás folytatásának elve alapján tevékenykednek. A nagyvállalati szegmensben zömmel nagy múltú cégekről van szó, amelyek a fenntarthatóság követelményeivel összhangban működnek. A külföldi nagyvállalatokéval megegyezik a hazai tulajdonú nagyvállalati szektor helyzete és működése, ez a vállalati kör is megfelel a fenntarthatóság követelményeinek. A szűk keresztmetszetet a hazai mikro-, kis- és középvállalkozások képezik, e vállalati szegmensben van a legtöbb probléma a fenntarthatósággal.

Magyarországon a Központi Statisztikai Hivatal adatai szerint 2004-ben 708 ezer vállalkozás működött, miközben 1276 ezer regisztrált vállalkozás volt. A regisztrált és a működő vállalkozások közötti különbségből 578 ezer alvó vagy fantomcég adódik, ami önmagában is elgondolkodtató. Ezek az adatok csak a valamilyen vállalkozási formában működő mezőgazdasági vállalkozásokat tartalmazzák, a kistermelőket nem.

A 708 ezer működő vállalkozásból mindössze 10.636 vállalkozás foglalkoztatott 20–49 főt, 5028 cég 50–249 főt és 946 vállalat 250 főnél többet. A vállalkozások 97,7 százalékának 20 főnél kevesebb foglalkoztatottja volt. Ez a vállalatcsoport mikrovállalkozásokat, továbbá kis- és közepes méretű cégeket tartalmaz, a továbbiakban erre a körre vonatkozik a kis- és középvállalati szféra megjelölés.

A kis- és közepes méretű vállalkozások jelentős része nem piaci alapon működik, hanem kényszervállalkozás. Erre is utal az a körülmény, hogy 2004-ben a működő vállalkozások kétharmadának nem volt bejelentett alkalmazottja. A vállalati struktúra alapján a fenntarthatóság fogalma mintegy 15-16 ezer vállalkozásra, azaz a működő vállalkozások 2 százalékára vonatkoztatható Magyarországon nagyobb fenntartások nélkül, a többi vállalkozásra viszont csak erős fenntartásokkal és árnyalással.

A reálgazdasági folyamatok szempontjából a kis- és középvállalati szegmens a lényeges, a mikro- és az al- vagy kényszervállalkozások csoportjában a fejlesztés és a növekedés egyáltalán nem kézenfekvő. Emellett a mikro- és a kényszervállalkozások nehézségek nélkül működhetnek a kereskedelemben és nagyszámú szolgáltató ágazatban és alágazatban (ingatlan- stb. szolgáltatás), a dolog természeténél fogva nem indokolt tőlük exportot és kutatás-fejlesztési tevékenység folytatását várni.

A kis- és középvállalkozások a magyar GDP 45 százalékát állítják elő, miközben a magángazdaságban foglalkoztatottak 60 százaléka (több mint 1,5 millió fő) jut rájuk. E szektor volt az, amely az utóbbi 15 évben nettó foglalkoztatásbővülést tudott produkálni. Ráadásul a kis- és középvállalati szektor foglalkoztatási szerkezete regionálisan sokkal kiegyenlítettebb, mint a nagyvállalatoké. A foglalkoztatási rátára gyakorolt hatás mind a Budapest-vidék, mind a vidéki régiók közötti különbség esetében kisebb eltérést mutat, mint a nagyvállalatoknál⁹. A kényszervállalkozások nagy száma miatt azonban az itt lévő munkahelyek sokkal instabilabbak, mint a nagy szervezeteknél.

A jelentős foglalkoztatási funkció miatt a kis- és közepes méretű vállalatok kiemelkedő szerepet játszanak a lisszaboni stratégia foglalkoztatási céljainak megvalósításában (a foglalkoztatási ráta – a foglalkoztatottak aránya a gazdaságilag aktív népességben – 70 százalékra történő emelése 2010-ig). A hazai kis- és középvállalati szektor termelékenységének nagyvállalatokéhoz viszonyított lemaradása nagyon jelentős, lényegesen nagyobb az Európai Unióban tapasztalhatótnál. A magyar kisvállalkozások nagyvállalatokhoz viszonyított termelékenysége mintegy a fele, a közepes vállalatoké pedig kétharmada az európai uniós átlagnak¹⁰

A feldolgozóiparban különösen aggasztó a középvállalatok kis száma, ami ráadásul alig nőtt 2001 és 2004 között. Kiegyensúlyozatlan szerkezetre enged következtetni az a körülmény, hogy például a közel 50 gép- és berendezésgyártó nagyvállalat mellett mindössze 210 közepes méretű cég működik. A villamosgép- és műszergyártás több mint száz nagyvállalata mellett csak 191 közepes méretű vállalat van. A vegyipar szerkezete is hasonló, 44 nagyvállalatra 59 közepes cég jut.

A keresetek is sajátos differenciálódást mutatnak, minél kisebb egy szervezet, annál alacsonyabb a kereset, ami viszont a fekete- vagy szürkegazdaság jelenlétére is utalhat. Egy 2003-ban készült tanulmány szerint az azonos ágazatban, hasonló vállalati méretek mellett a külföldi tulajdonú vállalatoknál két és félszer annyi a

fizetés, mint a magyar cégeknél. A tőkeerősebb külföldi háttérű vállalatok kisebb mértékben élnek az „adó-optimalizálás” vagy adókikerülés lehetőségeivel, így a papíron minimálbérrel történő vagy részmunkaidős foglalkoztatással, illetve az alkalmazottjaik kényszer-vállalkozásba való terelésével. Egy 2002. évi osztrák felmérés szerint az egy főre jutó bérköltségekben viszonylag kis különbség volt a kis- és a nagyvállalatok között. Az ezer főnél többet foglalkoztató vállalatok foglalkoztatottjainak keresete átlagosan 35 százalékkal haladta meg a kis szervezetekét, ami összhangban van a normál piaci viszonyokkal. A vállalati méretekhez kötődő különbség Magyarországon is 40 százalékon belüli. A határvonal a hazai és a külföldi vállalatok között van. Ezt nem csekély mértékben magyarázhatja az, hogy a gyengébb tőkeellátottság és az alacsonyabb termelékenység miatt a hazai vállalkozások fennmaradását veszélyeztetné, ha a külföldi cégekre jellemző magas keresetekhez kapcsolódó terheket is meg kellene fizetniük.¹¹

A szektor sajátosságaiból és a gazdaságban elfoglalt szerepéből is következik, hogy a magyar kis- és középvállalkozások exportálóképessége alacsony, a kivitelnek mindössze 8-10 százalékát adják, tehát döntően a hazai piacon értékesítenek, ami – az exportorientált nagyvállalatoktól eltérően – korlátozza növekedési lehetőségeiket. Emellett van bizonyos közvetett export, exportőr nagyvállalatoknak történő beszállításon keresztül.

A kis- és közepes méretű vállalatok árfolyamváltozásoknak való kitettsége kiemelkedő mértékű. A tranzakciós árfolyamkockázat, amelynek forrása konkrét üzlet, kevésbé jellemző, tekintettel arra, hogy e szegmens vállalatai alig kapcsolódnak be a nemzetközi munkamegosztásba. A gazdasági kitettség, amely a devizaárfolyamok mozgása miatt a cég versenyképességében, illetve a cég értékelésében bekövetkező változás kockázata, akkor is jelentkezhethet, ha a vállalatnak nincs semmilyen devizaügylete. Például a forint felértékelődése a dollárral vagy az euróval szemben olyan olcsóvá teheti a behozatalt, hogy a tisztán hazai piacra, hazai alapanyagból termelő vállalat is piacot veszíthet.

A magyar gazdaság sajátos ellentmondása az, hogy a foglalkoztatottak oroszlánrésze és a foglalkoztatási dinamika a nem vagy a fenntarthatóság követelményének kevésbé megfelelő vállalkozásokra jut, amelyek egyébként is „hajlamosak” adóelkerülésre, a fekete vagy szürkegazdaság „szabályainak” megfelelő működésre. Ez jelentős kockázati tényező a lisszaboni stratégia foglalkoztatási céljainak teljesítése szempontjából.

A vállalkozások külső környezete

A vállalkozások fenntarthatóságát a vállalkozások természetén túlmenően kiemelkedő mértékben érinti még a külső környezet, amely két részre bontható. Az első az általános versenykörnyezet, a második a szabályozási környezet. A kettő nem mindig választható el egymástól.

Versenykörnyezet

Mint ismert, Magyarországon az áruk, a szolgáltatások, a munkaerő és a tőke piaca többé-kevésbé liberalizált. Korlátozások annyiban vannak érvényben, amennyiben azokat a közösségi jogszabályok megengedik, illetve lehetővé teszik. A liberalizáció foka az áruimport és a pénz- és tőkepiac esetében a legnagyobb, míg a szolgáltatások külkereskedelmében és a munkaerő-áramlásban még jelentősebb akadályok vannak.

Noha a magyar vállalkozások számára leglényegesebb piac, az áruimport, az importot is beleértve, teljes mértékben liberalizált, a verseny sajátos vonásokat mutat. Egy lehetséges megközelítésben az áruimport, ezekhez kapcsolódóan a termelő vállalatok két nagy szegmensre bonthatók. Az egyik szegmenst a Magyarországra települt, exportbázis szerepkört betöltő, exportra termelő külföldi nagyvállalatok képezik. A dolgot természetéből adódóan e szegmens termékei nem versenyeznek a hazai piacon. A verseny a megfelelő szakképzettségű és motiválhatóságú munkaerőért és a beszállítói megrendelésekért folyik. A másik szegmenst a hazai termékpiac képezi, amelyen az importált és a hazai előállítású termékek közötti verseny folyik, ez utóbbiak előállításában és értékelésében hazai és külföldi cégek egyaránt részt vesznek.

A magyar termékpiacokon nem a szabad verseny, hanem az oligopolisztikus piaci szerkezet dominál, amelyet a nagyfokú vállalati koncentráció jellemez, amennyiben kis számú nagyvállalatra összpontosul a forgalom nagyobbik hányada. A közgazdasági elmélet bebizonyította, hogy az oligopol piacokon az árak hosszabb időn keresztül stabilak. Ha egy cég emeli az általa forgalmazott termék vagy szolgáltatás árát, akkor a versenytársak e lépésre nem reagálnak áremeléssel, így az árát emelő cég piaci részesedése csökken. A cég vagy tönkremegy, vagy kénytelen újból mérsékelni az árát. Ha viszont egy vállalat árát csökkent, akkor olyan pusztító árverseny indul meg, ami egyik piaci szereplőnek sem érdeke. Ezért az árak hosszabb időszakban viszonylag stabilak, amit a reálszféra oldaláról többek között a műszaki fejlesztés, illetve az azzal kapcsolatos termelékenységjavulás tesz lehetővé. Ezzel párhuzamosan a piaci verseny súlypontja az ákról más, nem

ár jellegű tényezőkre tevődik át. Az oligopolisztikus piacokon a nagyvállalatok az ár helyett a versenyképesség más összetevőire (kutatás-fejlesztés, innováció, minőség, védjegyek, reklám, termékdifferenciálás stb.) helyezik a hangsúlyt.

Az oligopolisztikus piacokon igen erős a nagyvállalatok törekvése arra, hogy a hosszú távú árstabilitásból adódó, az áron kívüli versennyel összefüggő következményeket a kis- és középvállalkozásokra terhelje. Ilyen a kis- és középvállalatokkal szemben alkalmazott hosszú (gyakran több hónapos) fizetési határidő, a kemény áralku, aminek eredményeként alacsony a beszállítók áruinak átvételi ára, a kereskedelemben az ún. polcpénz fizetésének kikényszerítése, az árengedmények és egyéb akciók finanszírozási terheinek a kis- és középvállalati beszállítókra való áthárítása stb. Az oligopolisztikus piacokon gyakori a domináns nagyvállalatok részéről az erőfölénnyel való visszaélés és sok más versenyellenes magatartási forma. A hosszú fizetési határidőből adódó problémákat az érintett vállalatok faktorálással próbálják meg áthidalni. Piaci információk szerint például az építőiparban egyes nagyvállalatok nem járulnak hozzá ahhoz, hogy kis- és közepes méretű beszállítóik faktorálathassák számláikat.

Az oligopolisztikus piacok sajátosságait bemutató eszmefuttatásból az következik, hogy egyrészt a nagyvállalatok a piaci verseny árakon kívüli területein hajlamosak az erőfölénnyel való visszaélésre. Másrészt a belső működésben definiált fenntarthatóság költségeit vagy azok jelentős részét többek között a kis- és középvállalati beszállítókra terhelik.

A tapasztalatok alapján az Európai Gazdasági Térség, illetve tágabb értelemben a páneurópai kumulációs övezet országaiban bejegyzett, Magyarországon megtelepedett termelővállalatok rendszerint magukkal hozzák beszállítóikat (vagy azok maguktól is megjelennek), ezáltal szűkítik a hazai kis- és középvállalkozások mozgásterét a különféle együttműködési hálózatokban való részvételben. Egyébként is általános tapasztalat, hogy nehéz transznacionális nagyvállalatok beszállítójává válni, a hazai kis- és közepes méretű cégek jelentős része nem tud eleget tenni a transznacionális cégek által támasztott követelményeknek. Valamivel kedvezőbb a helyzet az Európai Gazdasági Térségen, illetve a páneurópai kumulációs övezeten kívüli országokban bejegyzett vállalkozások esetében, amelyek magyarországi telephelyei a szigorú származási szabályok miatt csak a helyi hozzáadottérték-tartalom bizonyos szintjének elérése esetén exportálhatják itt készített termékeiket vámmentesen az EU-ba, tehát jobban érdekelték a magyarországi beszállítói kapcsolatok fejlesztésében.

A hazai tulajdonú kis- és középvállalati szektor egyébként is meglehetősen fragmentált, gyengék mind a vertikális, mind a horizontális együttműködési formák és hálózatok, ami szűkíti a KKV-k fejlődési lehetőségeit. Ezen a helyzeten enyhít a klaszterek utóbbi időben tapasztalható elterjedése.

Szabályozási környezet

Ha feltételezzük, hogy a vállalkozó ért a racionális gazdálkodáshoz és józan kockázatvállaló képességgel is rendelkezik, akkor a piaci és gazdaságpolitikai feltételek döntik el azt, hogy a vállalkozás életképes lesz-e vagy sem. A gazdasági szabályozás a vállalkozásalapítás és a vállalati működés jogszabályokhoz kapcsolódó költségein keresztül fejti ki hatását, és alakítja a vállalkozások fenntarthatóságát. A vállalkozásalapítás, illetve vállalkozásindítási költségek, amelybe a vállalkozásalapítás időigénye is beleértendő, Magyarországon nem jelentős, nem jelent akadályt a vállalkozásalapítás előtt. Egyéni vállalkozás induló tőke nélkül, betéti társaság minimális (szimbolikus) tőkével indítható, a korlátolt felelősségű társaság alapításának minimális tőkeigénye 3 millió forint. Ez utóbbi összeg nagyobb nehézség nélkül előteremthető. Ráadásul a kormány igyekszik tovább mérsékelni a vállalkozásalapítás költségeit, így például tervezi a korlátolt felelősségű társaságok alaptőke-követelményének mérséklését, mondván, hogy nem az államnak, hanem elsősorban a piacnak kell meghatároznia az induló feltételeket.

Szoros korreláció figyelhető meg az alapítási költségek és a vállalati méretek között. Minél kisebb a vállalkozás, annál kisebbek az alapítási költségek. A mikro- és a kisvállalkozások alacsony és csökkenő alapítási költségei arra engednek következtetni, hogy az egymást követő kormányok kiemelt jelentőséget tulajdonítottak a foglalkoztatás növelésében a KKV-szektornak.

Ugyanakkor megjegyzendő, hogy nemzetközi összehasonlításban a vállalkozásalapítás költsége és időigénye Magyarországon számottevő. A Világbank Doing Business adatbázisa¹² alapján Magyarország 2005-ben a 80., 2006-ban a 87. helyen állt a világ 175 országát tartalmazó rangsorban.

A vállalkozásalapítástól elválaszthatatlan a vállalkozások megszűnése. A megállapodott piacgazdaságokban a befektetők és a vállalkozók akkor fektetnek be új vállalkozásba, ha megfelelő garanciák vannak arra, hogy nagyobb nehézség és veszteségek nélkül ki tudják vonni tőkéjüket a vállalkozásból annak sikertelensége esetén. A piacról való kilépés feltétele a fejlett tőkepiac, ebben az esetben nem a termelő- és egyéb eszközök, hanem a tulajdonosi jogokat megtestesítő

értékpapírok cserélnek gazdát. A piacról való kilépés a legegyszerűbb a nyílt részvénytársaságok esetében. Magyarországon az egyébként is kis számú részvénytársaságon belül a zárt alapításúak dominálnak, ezek részvényeinek értékesítése nehezebb, mint azoké, amelyek részvényeit bevezették az értéktőzsdére. A korlátolt felelősségű társaságok törzsbetéteinek és a jogi személyiséggel nem rendelkező társaságok és az egyéni vállalkozások üzletrészének értékesítése nehéz. Az esetek nagy részében nem marad más hátra végelszámolás esetén, mint az eszközök értékesítése. A Világbank Doing Business adatbázisa szerint Magyarországon igen költség- és időigényes a vállalatok felszámolása, Magyarország 2005-ben az 57., 2006-ban a 48. helyen állt a nemzetközi rangsorban.

A vállalkozások folyamatos működési költségei ugyanakkor magasak, illetve jelentősen nőttek az utóbbi években. A mikro- és a kisvállalkozás keretében az önálló foglalkoztatás jórészt a munkaviszony keretében történő nem önálló foglalkoztatást helyettesíti. Az adott adózási feltételek között az önálló foglalkoztatás részben nem önálló foglalkoztatást váltott, illetve vált ki, illetve a foglalkoztatás növekményének jelentős részét adja.

Sajátos ellentmondás ugyanakkor az, hogy bár a mikro- és kisvállalkozások keretében történő önálló foglalkoztatás rövid távon olcsóbb, mint a munkaviszony keretében történő foglalkoztatás, ez csak bizonyos kritikus nagyságrendek felett lehetséges, illetve kifizetődő. Először is az ügyvezető bére 2007-ben havi 131.000 forint, amit ha nem is fizetnek ki, akkor is ez után kell fizetni a járulékokat. Erre rakódik rá munkaadói teherként 27.510 forint nyugdíjbiztosítási, 10.480 forint egészségbiztosítási járulék, 1965 forint szakképzési és 1950 forint egészségbiztosítási hozzájárulás, ami összesen 172.905 forint havonta, éves szinten pedig 2.074.860 forint. Ehhez adódik még hozzá a bankköltség, amelynek egy része a forgalomtól függ, éves átlagban 50.0000 forinttal lehet kalkulálni és a könyvelési díj, amely minimum 2.400.000 forint évente. Mindezt összeadva évente minimálisan 2,4-2,5 millió forint, de inkább 3 millió forint működési költség adódik egy egyéni vállalkozás vagy egy betét társaság számára. Ez nem tartalmazza a működéshez szükséges eszközök, anyagok stb. árát és a telephelyi bérleti díját és rezsiköltségeit.

Sajátos ellentmondás ugyanakkor az, hogy bár a mikro- és kisvállalkozások keretében történő önálló foglalkoztatás a bevételek egy részének „elköltségelése” miatt rövid távon olcsóbb, mint a munkaviszony keretében történő alkalmazás, ez csak bizonyos kritikus nagyságrend felett lehetséges, illetve gazdaságos. Mivel a nagyvonalú költségelszámolás fölött bizonyos határok

között az APEH szemet huny, ezért az „elköltségelés” lehetősége burkolt adókedvezménnyel egyenértékű. Ennek persze hosszú távú következményei beláthatatlanok. Például a minimálisan megkövetelt járulékfizetés miatt alacsony a nyugdíj, mert a nyugdíj nagysága a minimálbér nagyságához igazodik stb.

Ha piacszerűen működő vállalkozásokról van szó, tehát nem munkaviszonyt helyettesít a mikro-, illetve a kisvállalkozás, akkor a minimálisan évi 2,5-3 millió forint működési költséget üzleti tevékenységből kell kitermelni. Kereskedelmi vállalkozás esetében, 20 százalékos árrést feltételezve, 12,5-15 millió forint éves forgalmat kell elérni, miközben az eladásra vásárolt árut is finanszírozni kell. Termelővállalkozás esetén az anyagköltség helyettesíti az eladott áruk beszerzési költségét. Az anyagi javakat előállító szférában azzal is kell számolni, hogy az optimális üzemméret elérése sok ipari ágazatban és alágazatban meghaladja a kis- és középvállalkozások lehetőségeit. A szolgáltató szférában értelemszerűen kisebbek ezek a korlátok.

Pótlólagos új munkaerő alkalmazásának költsége éves szinten kétmillió forint, ami az árbevétel tízmillió forinttal történő bővítését teszi szükségessé 20 százalékos kiskereskedelmi árrés vagy üzemi eredmény feltételezésével. A minimálbér kétszeresét alapul véve ennek legalább ötszörösével kell növelni az árbevételt a létszám egy fővel történő emelése érdekében. A kis- és a középvállalatok növekedését, fenntarthatóvá válását nehezíti, hogy amíg a folyamatos, kismértékű teljesítménybővülés egy bizonyos pontig konstans munkaerő-állomány mellett is elképzelhető, addig új munkaerő beállításához lökészerű árbevétel-növekedésre van szükség. Ez a kisvállalkozások középvállalkozássá válásának, illetve a középvállalati szektor megerősödésének legfőbb akadálya. A szabályozási környezet gyakori változásai mellett mindennek valószínűleg fontos szerepe van abban, hogy a középvállalkozások megtermelt nyereségük nagy hányadát osztalékként fizetik ki, a nyereség kis részét forgatják vissza a vállalkozásba.

A Világbank adatbázisa szerint a munkaerő alkalmazásában Magyarország 2005-ben a 89., 2006-ban a 90. helyen állt, azaz nemzetközi összehasonlításban meglehetősen sok nehézséggel jár a munkaerő alkalmazása. Ez a mutatószám nem a bérekre, illetve tágabb értelemben a munkaerőköltségekre vonatkozik, hanem a munkaerőpiac szabályozására. Mindez korlátozza a foglalkoztatás bővítését. A minimálbér kétszerese utáni járulékfizetési kötelezettség a feketegazdaságba, fekete-foglalkoztatásba való menekülést erősíti.

A kérdés az, hogy egyrészt van-e tömeges kereslet a liberalizált magyar piacon ilyen áru- és szolgáltatás-

mennyiség iránt, másrészt képesek-e, ha igen, milyen kondíciók mellett belépni a kis- és közepes méretű vállalkozások az oligopolisztikus jellegű hazai piacra. Nagyszámú jel szerint a kereslet és a piacra való belépés korlátai jelentik a legszámottevőbb akadályt a kis- és közepes méretű vállalkozások expanziója előtt. A magyar gazdaság jelenlegi szerkezetében semmilyen garancia nincs arra, hogy a gazdasági növekedés exportexpanzió és a beruházások növekedésén alapuló gyorsulása vagy az EU-források beáramlása a KKV-szektor vállalatainak termékei és szolgáltatásai iránti keresletet is jelentős mértékben dinamizálja.

Az életképességnek három tartománya különböztethető meg: az életben maradási képesség, amely csupán a költségek megtérülését és a tulajdonos megélhetését biztosítja, a lépéstartási képesség, amikor a megtermelt nyereség elegendő a megszerzett piaci pozíciók megtartására, végül az expanziós képesség, amikor a vállalat rendszeresen számíthat az elvárt haszonszintet érezhetően meghaladó jövedelmezőségre.¹³ E megközelítésben legalább ötszázezer szervezetre az életben maradási képesség a jellemző, míg kevés a lépéstartási, még kevesebb az expanziós képességgel rendelkező magyarországi vállalkozás.

A közel hétszázezer mikro- és kisvállalkozás ráadásul irtatlan tranzakciós költséget generál a nemzetgazdaság egésze számára, és megoldhatatlan feladat elé állítja az APEH-et.¹⁴ A jövedelemeltitkolás lehetősége lehetetlenné teszi, de legalábbis akadályozza a kis- és középvállalatok közötti kooperációt. Emiatt a szektor banki és tőkepiaci finanszírozása is nehéz.

Ráadásul az egyéni és családi megtakarításokból induló kisvállalkozások néhány millió forint alaptőkéje nem elegendő technológiai korszerűsítésre és piaci innovációra. Ezek a cégek nemigen tudják előteremteni azt a 20-40 millió forintot sem, amely a kisvállalati méretekben is a standard minőségű, rugalmas árutermelés megalapozását célzó beruházás forrásigénye.

A magyar vállalati szféra sajátos vonása az, hogy a hazai és főleg a külföldi nagyvállalatok fenntarthatóságát különféle legális és legitim, a közösségi jogszabályokkal összhangban lévő adókedvezmények biztosítják. A mikro- és kisvállalkozások működéséhez szintén kiemelkedő mértékben járulnak hozzá az adózással kapcsolatos szabályozási tényezők, amilyen az EVA és az EKHO. Emellett ez a vállalati szegmens a leginkább érintett a fekete- és szürke-gazdaságban. A legrosszabb helyzetben a középvállalkozások vannak, amelyek nemigen támaszkodhatnak adókedvezményekre, miközben az adóelkerülés, a fekete vagy a szürke gazdaságba való bekapcsolódás lehetőségei is korlátozottak.

Következtetések, ajánlások

A fenntartható vállalkozás fogalma a megállapodott, fejlett piacgazdaságokban alakult ki, az ott honos feltételeket tükrözi. Elsősorban „minőségi” jellegű fogalom, a meglévő, a tapasztalatok alapján meglehetősen stabil vállaltszervezeti rendszerre, struktúrára, illetve az azt alkotó, a gazdaságba erősen beágyazódott vállalatokra épül. Ráadásul a Nemzetközi Munkaügyi Szervezetben hajlamosak egy-egy fogalmat, jelen esetben a vállalkozások fenntarthatóságát „túldimenzionálni”, adott esetben mások (például az innováció, a foglalkoztatás, a versenyképesség stb.) rovására. Emellett a vállalkozások fenntarthatóságát az ILO – nyilvánvalóan feladattáborból adódóan is – a munkavállalók szempontjából, a munkavállalói érdekeket hangsúlyozva kezeli.

Magyarországon és a többi közép- és kelet-európai országban a fenntartható vállalkozás fogalmát inkább „mennyiségi” szempontból célszerű vizsgálni, mert sok okból kifolyólag nagyszámú olyan vállalkozás van, amelyre ez a követelmény nem érvényes. Következésképpen a gazdaságpolitika feladata is inkább „mennyiségi” jellegű, azaz azon vállalkozások számának a növekedését célszerű serkentenie, ahol a fenntarthatóság követelménye érvényesíthető.

A fenntartható vállalkozás fogalmát differenciáltan és árnyaltan célszerű értelmezni, a vállalati fenntarthatóság nem abszolutizálható. Ebből az is következik, hogy a megállapodott piacgazdaságokban is szem előtt kell tartani bizonyos „mennyiségi” összefüggéseket. A fogalom alkalmazásakor figyelembe kell venni a termékek és a vállalatok (egymással szorosan összefüggő) életciklusát és a vállalati méretet. A fogalom a körülményektől függetlenül nincs feltétlenül összhangban a gazdasági racionalitás, azon belül a hatékonyság követelményeivel. Semmiképpen nem indokolt ennek a követelménynek az érvényesítése az indulási szakaszban lévő vállalkozásokra és korlátozottan lehetséges és célszerű a hanyatló vállalkozások esetében. Az életciklus hanyatló szakaszában lévő vállalatok esetében még az állami támogatás iránti igény is felvetődhet a fenntarthatóság követelményére hivatkozva. A vállalatok szubvencionálása ellentmond a piacgazdaság elveinek és a közösségi jogszabályoknak. Az induló vállalkozásokkal szemben is indokolatlan a fenntarthatóság követelményének alkalmazása. Általánosítva: a vállalkozásfenntarthatóság követelményének érvényesítése nem mehet a mikro- és a makrogazdasági versenyképesség rovására.

Mindezek alapján a fenntarthatóság követelménye egyrészt erkölcsi imperativusként (a Kant-féle *sollen* értelmében) alkalmazandó a vállalkozásokra a vállalati

ti életciklustól függetlenül, másrészt a fenntarthatóság fogalma a növekedés és az érettség szakaszában lévő vállalkozások számára releváns. Az erkölcsi imperatívus megjelenik a vállalkozás folytatásának számviteli elvében, amely implicite minden vállalkozással szemben tartalmazza a fenntarthatóság követelményét. A vállalatok életciklus alapján történő besorolása a gyakorlatban elég nehéz. Ezért pragmatikus okokból a kezdő vállalkozásokat célszerű figyelmen kívül hagyni.

A termékek, illetve a vállalatok életciklusán alapuló megközelítés a versenyre, pontosabban a vállalatok közötti verseny következményeire koncentrál. Mondanivalója az, hogy ha a nem hatékony vállalkozások kilépnek a piacról és helyüket hatékony vállalkozások foglalják el, akkor ez javítja az erőforrások allokációját, ezáltal a mikro- és a makrogazdasági hatékonyságot, ezen keresztül a társadalmi jólétet.

Ehhez kapcsolódó fontos következtetés, hogy a vállalatok piacról való kilépése, illetve a piacra való belépése megfelelő rugalmasság esetén nem érinti a munkavállalókat, a magas vállalati dinamika nem feltétlenül, sőt a tapasztalatok alapján egyáltalán nem növeli a munkanélküliséget. Megkockáztatható az az állítás is (bár ez bizonyításra szorul), hogy a magas vállalati dinamika nettó hatása a foglalkoztatottság növekedése. A munkahelyek megtartását tehát nem minden esetben a fenntartható vállalat szolgálja a legjobban. Amíg a fenntartható vállalkozás középpontjában a munkavállalók szempontjából a konkrét munkahelyek stabilitása áll, addig a vállalati dinamika általában a munkahelyek stabilitását, illetve a foglalkoztatottság növekedését eredményezi makrogazdasági szinten, esetenként nagy kilengésekkel.

A fenntartható vállalkozás fogalma mögött az a feltetelezés húzódik meg, hogy maga a vállalat képes a megváltozott környezethez történő alkalmazkodásra, miközben a munkavállalók szerepe ebben másodlagos. A vállalati dinamika jelentőségét hangsúlyozó nézetek ezzel szemben a vállalati megszűnésekkel és az új vállalatalkulásokkal összefüggésben nagyobb alkalmazkodási költségekkel számolnak, miközben a munkavállalók rugalmassága is kiemelkedő jelentőségre tesz szert a modellben.

Mérlegelendő, hogy a magyar viszonyok között a fenntartható vállalat fogalma mellett nem kellene-e a fenntartható munkahely fogalmát is bevezetni, illetve hangsúlyozni. A munkavállalók szempontjából ugyanis reális alternatíva az önálló foglalkoztatás (mikrovállalkozás keretében) és a munkavállalás (valamilyen vállalkozásnál). E megközelítésben nem a vállalkozás jellege, hanem magának a munkahelynek a biztonsága és stabilitása a fontos, bár kétségtelen, hogy

a fenntartható vállalkozások munkahelyei is nagy valószínűséggel fenntarthatóak. A fenntartható munkahely fogalma inkább olyan verseny- és szabályozási környezet kialakítását célozza, amelyben tartósan stabil munkahelyek léteznek, szigorúbb értelmezésben a stabil munkahelyek száma folyamatosan nő.

Végül az önmagában is és nemzetközi összehasonlításban is egyaránt magas munkanélküliségi ráta felveti azt a kérdést, hogy Magyarországon és a többi közép- és kelet-európai országban nem kellene-e szigorúbban értelmezni a fenntartható vállalkozás fogalmát. Ez az értelmezés annival több az ILO-énál, hogy a munkahelyek számának lehetőség szerinti bővítésének követelményét is magában foglalja. Ezzel szemben a legfőbb ellenérv az, hogy ilyet nem lehet előírni.

Magyarországon a vállalkozások túlnyomó részére (legalább ötszázezer szervezetre) az életben maradási képesség a jellemző, míg kevés a lépéstartási, még kevesebb az expanziós képességgel rendelkező vállalkozás. Ezen a helyzeten nehéz változtatni, a gazdaságpolitika mozgásteret meglehetősen szűk.

A fenntarthatóság követelménye érvényesül a külföldi részesedésű és a hazai tulajdonban lévő nagyvállalatok többségében. Általában is megalapozott az a következtetés, hogy a külföldi részesedésű nagyvállalatok kiemelkedő szerepet töltek be a fenntarthatóság követelményének érvényre juttatásában a magyar vállalati szférában. Az eddigi tapasztalatok legalábbis arra utalnak, hogy a legtöbb vezető külföldi nagyvállalat tartósan telepedett le Magyarországon. A hazai szabályozási és a külföldi versenykörnyezetben bekövetkező változások nyomán azonban módosulhatnak működési feltételeik, egyesek közülük megfontolhatják a Magyarországról való kivonulást, mint ahogy erre nem egy példa volt már az utóbbi években.

A gazdaságpolitikának célszerű folyamatosan el- lentsúlyoznia a külföldi cégek külső környezetének magyar szempontból hátrányos következményeit annak érdekében, hogy itt tartsa, sőt tevékenységük további bővítésére ösztönözze a külföldi nagyvállalatokat. Célszerű még a vállalati fenntarthatóság követelményeinek eleget tevő külföldi nagyvállalatok magyarországi közvetlen beruházásainak további ösztönzése.

A kialakult vállalatszerkezet sajátosságai miatt a magyar gazdaságpolitikával szemben a fő kihívás nem a fenntarthatóság erősítéséhez kapcsolódik, hanem az erőforrásoknak és a foglalkoztatásnak a fenntartható vállalkozásokhoz történő átereléséhez a nem fenntartható szegmensből. Itt tehát egy közvetett, átkaroló stratégiáról van szó. Ez egyébként teljes mértékben összhangban van a fekete- és a szürkegazdaság visszaszorítására, kifehérítésére irányuló kormányzati tö-

rekvésekkel. Ezzel kapcsolatban felvethető a vállalat-szervezeti rendszerre vonatkozó kormányzati stratégia kérdése. A fenntartható vállalkozás követelményének érvényesítésével a nagyvállalatok, szervezetek preferálásán alapuló stratégia van jobban összhangban.

A hazai és a külföldi nagyvállalati szféra a belső viszonyokat tekintve összességében megfelel a fenntarthatóság követelményének, miközben egyáltalán nem biztos, hogy a partnereivel szemben is érvényesíti ezt az alapelvet. Ez lehet tudatos cselekvés, az erőfölénnyel való visszaélés révén, de adódhat egyszerűen az oligopolisztikus piaci szerkezet sajátosságainak kihasználásából, amikor a nagyvállalatok a kis- és közepes méretű beszállítóikra hárítják piaci versenyképességük fenntartásának költségeit. A kormány, pontosabban a Gazdasági Versenyhivatal feladata az erőteljes fellépés a versenyt korlátozó vállalati magatartással és az erőfölénnyel való visszaéléssel szemben.

A vállalkozásöszöntésen belül súlypontváltást célszerű végrehajtani. Eddig a vállalkozásöszöntésen belül az új vállalkozások alapítása kapott hangsúlyt, a működő vállalkozások problémái háttérbe szorultak. Célszerű és kívánatos a működő vállalkozásokra koncentrálni, ezen belül a célrendszer középpontjába egyrészt a közepes méretű vállalkozásokat, másrészt az e vállalati szegmens fennmaradásához, stabilizálásához, illetve bővüléséhez szükséges szabályozási és egyéb feltételek biztosítását, illetve javítását célszerű állítani. A kérdés az, hogy konkrétan hogyan. A kormány deregulációs programja kétségtelenül mérsékelni fogja általában a vállalkozások, különösen pedig a kis- és középvállalatok adminisztrációs költségeit, de a fenntarthatóság vázolt problémáin nem javít érdemben. Némi javulást eredményezhet az Új Magyarország Fejlesztési Tervben a kis- és középvállalkozások versenyképességének javítására alokkált források felhasználása 2007 és 2013 között. A fejlett piacgazdaságokban eredményesen alkalmazták a bérszubszenciót, amikor az állam az előre meghatározott feltételeknek eleget tevő vállalatok helyett fedezte az újonnan beállított munkaerő bérjárulékainak egy részét. E mögött az a megfontolás húzódott meg, hogy a bérszubszenció társadalmi költségei kisebbek, mint a munkanélküliségi segélyé. Magyarországon az ehhez hasonló konstrukció nem bizonyult túlságosan sikeresnek, miközben a bérekre rakódó munkavállalói járulékok további erőteljes mérséklése az államháztartás egyensúlyi korlátaiba ütközik.

A probléma piackonform megoldása azért nehéz, mert a kis- és középvállalati szektor rendszerint ott sikeres, ahol erőteljes az állami támogatásuk. Egyre több szakértő hívja fel például a figyelmet arra, hogy Né-

metországban a kis- és középvállalati szektor agyontámogatott, rejtett és kevésbé rejtett formában, oly módon, hogy a szubszenciók nincsenek ellentmondásban a közösségi jogszabályokkal. Magyarországon erre már csak a költségvetés helyzete miatt sincs mód.

Végül megfontolandó a „Fenntartható vállalkozás” mozgalom és védjegy bevezetése. A javaslat lényege a fenntartható vállalkozás követelményeinek összefoglalása, és a mozgalomhoz vagy védjegyhez történő csatlakozás lehetőségének felajánlása önkéntes alapon a magyarországi vállalkozásoknak. Adott esetben ezt a javaslatot az ILO-konferencián is fel lehetne vetni.

Lábjegyzet

- ¹ A tanulmány a Szociális és Munkaügyi Minisztérium Európai Integrációs és Nemzetközi Főosztálya megrendelésére a Nemzetközi Munkaügyi Konferencia 96. ülésén részt vevő magyar küldöttség számára készült, és a fenntartható vállalkozások fejlődésének előmozdítása című napirendi ponthoz kívánt támogatást adni.
- ² International Labour Office, Geneva: The promotion of sustainable enterprises. International Labour Conference, 96th Session, 2007, Sixth item on the agenda. VI. oldal. <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc96/pdf/rep-vi.pdf>
- ³ Az adatok forrása: Reszegi László: Kis- és középvállalatok hatékonysága. Figyelő, 2006. augusztus 10–16., 50. oldal.
- ⁴ A belépési rátát úgy számolják, hogy adott évben az újonnan belépő cégek számát elosztják a piacon lévő és az újonnan belépő vállalatok összegével. A kilépési rátát úgy kapjuk meg, hogy az egy adott évben a piacról kilépő cégek számát elosztjuk az előző évben a piacon lévő cégek számával.
- ⁵ E rész forrása: Productivity and firm dynamics: evidence from microdata. OECD Economic Outlook, 2000., Párizs, 209–223. oldal.
- ⁶ Gort, M. – Klepper, George: Time paths in the diffusion of product innovation. Economic Journal, Vol. 92, 1982, No. 3.
- ⁷ Disney, Richard – Haskel, Jonathan – Heden, Ylva: Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 2463, 2000. május.
- ⁸ Productivity and firms dynamics: evidence from microdata. OECD Economic Outlook 2000, Párizs, 209–223. oldal.
- ⁹ Magyar Köztársaság Kormánya: A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója. A kormány 2007. február 7-én elfogadta. Budapest, 6. oldal. http://www.gkm.gov.hu/data/cms1193305/kkv_fejl.pdf
- ¹⁰ GKM-OM-IHM (2003): Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004–2006, Budapest, április 25., 24. oldal. <http://www.nfh.gov.hu/xindex2.htm?p=0&t=2&i=1904>
- ¹¹ Szürkegazdaság: ezermilliárdos lyuk az államkasszában. Népszabadság, 2005. december 10., 12. oldal.
- ¹² <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/Default.aspx?economyid=87>
- ¹³ Kozma Ferenc: A kis- és középvállalkozások Magyarországon. Alma Mater (a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kara folyóirata) 5. szám, 2003, 44–45. oldal.
- ¹⁴ Mihályi Péter: Közteherviselés – ma és holnapután. Élet és Irodalom, 2005. szeptember 16., 6. oldal.

Felhasznált irodalom

- A kis- és középvállalkozások fejlesztésének koncepciója* (2007). Magyar Köztársaság Kormánya február 7-én elfogadta. Budapest, 6. oldal. http://www.gkm.gov.hu/data/cms1193305/kkv_fejl.pdf
- Disney, Richard – Haskel, Jonathan – Heden, Ylva* (2000): Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing. Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper 2463
- GKM-OM-IHM* (2003): Gazdasági Versenyképesség Operatív Program 2004– 2006, Budapest
- Gort, M. – Klepper, George* (1982): Time paths in the diffusion of product innovation. *Economic Journal*, Vol. 92, No. 3.
- International Labour Office, Geneva* (2007): The promotion of sustainable enterprises. International Labour Conference, 96th Session, Sixth item on the agenda
- Reszegi László* (2006): Kis és középvállalatok hatékonysága. *Figyelő*, augusztus 10-16.
- Productivity and firm dynamics: evidence from microdata.* (2000): OECD Economic Outlook, Párizs, 209-223. oldal.
- Kozma Ferenc* (2003): A kis- és középvállalkozások Magyarországon. Alma Mater (a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereskedelmi Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Kara folyóirata) 5. szám, 44-45. oldal.
- Mihályi Péter* (2005): Közteherviselés – ma és holnap után. *Élet és Irodalom*, szeptember 16., 6. oldal. <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/Default.aspx?economyid=87>
- Szürkegazdaság ezermilliárdos lyuk az államkasszában* (2005):. *Népszabadság*, december 10., 12. oldal.
- Cikk beérkezett: 2007. 5. hó
Lektori vélemény alapján átdolgozva: 2007. 7. hó
-

KEDVES OLVASÓ!
NE FELEJTSE EL MEGÚJÍTANI ELŐFIZETÉSÉT
EZ ÉVRE IS!