

TULAJDONREFORM ÉS PRIVATIZÁCIÓ A KERESKEDELEMBEN

A tanulmány egy kutatás összefoglalójaként egyrészt általános, illetve gazdaság- és kereskedelempolitikai jellegű (törekvés a hazai és a nyugat-európai gyakorlati tapasztalatok, tendenciák általánosítására), másrészt a hazai kereskedelem privatizációjával, tulajdonreformjával és átalakulásával kapcsolatos (a privatizáció és a tulajdonreform problémái, a privatizáció és a tőkebevonás pozitívumai, a tulajdoni átalakulást kísérő folyamatok jellemzői) megállapításokat tartalmaz.

Bár a piaccgazdaság körülményei között működő kereskedelemben a magántulajdonnak és a magántevékenységnek (magánkezdeményezésnek, vállalkozásnak) a fogyasztói kereslethez való gyors, rugalmas alkalmazkodás igénye miatt meghatározó szerepe van, a kereskedelem nem „tisztá” magántulajdon alapján működik. Számos olyan tulajdonforma van, amely nem sorolható a magántulajdon körébe: például a szövetkezeti tulajdon, az önkormányzati tulajdon, a társadalombiztosítási alapok kereskedelmi befektetései, a közcélú társadalmi, kulturális, sport szervezetek, egyesületek kereskedelmi tulajdona, az általuk üzemeltetett kereskedelmi egységek.

A modern kereskedelem a tulajdon leegyszerűsített felfogásaival (például: állami-szövetkezeti-magán) nem írható le, mivel azt rendkívül differenciált tulajdonszerkezet, a konkrét tulajdoni formák, tulajdontípusok sokszínűsége jellemzi. A modern kereskedelemben a klasszikus magántulajdon is felbomlik és sokszínűvé válik.

A megfigyelhető fontosabb tulajdoni formák, megoldások a következők:

– Az egyéni, a családi és társas vállalkozások, azok sokszínűsége.

– A kiskereskedelmi vállalkozások egy, a nagykereskedelmi közvetítő vállalkozások jelen-

tős részénél jellemző a személyi és a vállalkozói tulajdon (a személyi tulajdonú, illetve személyi célra épült lakásban, épületben folytatott kereskedelmi tevékenység) egybemosódása.

– Ugyancsak széles körben jellemző a vállalkozói és a munkavállalói funkció egybemosódása. (Egy- és kétszemélyes, családi, illetve néhány alkalmazottat foglalkoztató nagy- és kiskereskedelmi vállalkozások, boltok).

– A külföldi tőke szerepe, elsősorban a nagyobb méretű nagy- és kiskereskedelmi láncokban és létesítményekben, exportáló-importáló-nagykereskedő vegyesvállalatokban.

– A szövetkezeti tulajdon különféle formái, megoldásai.

– A bérleti rendszer jelentős szerepe, amelyben elválik egymástól a tulajdonosi (ingatlant, illetve üzlethelyiséget bérbeadó) és a vállalkozói (bérbevevő) tevékenység.

– A franchise rendszer.

– A dolgozói és menedzseri tulajdon.

– Az önkormányzati tulajdon.

– Az önálló nagykereskedelem, az ügynöki és közvetítői kereskedelem sokszínű tulajdoni és szervezeti megoldásai.

– A különféle intézményi és magánbefektetők (bankok, társadalombiztosítás, önkormányzatok, kisztrésztulajnosok stb.) tulajdonosi jelenléte a kereskedelmi vállalatok egy részében.

– A tulajdonosi funkció ellátásának vagyongazdálkodó (holding) típusú megoldásai.

* A tanulmány alapjául szolgáló kutatásban részt vettek: Seres Antal témavezető, Beller Alice, Bíró László, Klauber Máttyás, Koppányi László, Kozma András, Kürti Ilona, Makay Istvánné, Lukács Ottó

– Társadalmi, kulturális, sport szervezetek, egyesületek kereskedelmi tulajdona, az általuk üzemeltetett kereskedelmi egységek.

– A termelői, a kereskedelmi és a banktőke összefonódása.

• A gazdasági recesszió hatására a kereskedelmi tevékenységben, szervezetben és üzlethálózatban megfigyelhető, hogy a fokozatos koncentrációs és centralizációs folyamat ciklikus mozgásokon halad előre. Egyes országokban lelassul, más országokban megáll.

A közepesen fejlett európai országokban a kisvállalkozásoknak (önálló kereskedőknek) a forgalomból való részesedése még mindig meghatározó, 50–60 % feletti a kiskereskedelemben. A fejlettebb nyugat-európai országokban erőteljesebb a szervezeti és hálózati koncentráció, de a kisvállalkozások (kistulajdon) szerepe itt is meghatározó, ha a kisméretű, két-öt bolttal rendelkező fiókhálózatos vállalatokat, a kereskedők önkéntes társulásait, a franchise rendszerben működő vállalkozókat, illetve hálózati egységeket és a nagybefektetők által épített, de a kisvállalkozóknak bérbeadott üzleteket (bevásárlóközpontok jelentős része) is a kisvállalkozók közé soroljuk.

A kereskedelmi tulajdon fejlődése eltérést mutat a szervezet, a tevékenység és a hálózat fejlődésétől, inkább a kis- és közepes méretű tulajdon integrációja (és nem koncentrációja, centralizációja) figyelhető meg.

Ennek egyik jellemző formája a franchise rendszer, amely a kis- és nagykereskedelmi (márkakereskedői) hálózat egyre nagyobb részére terjed ki. (A volt NSZK-ban már a hálózati egységek kb. fele ebben a formában működik.) A franchise jelentősen megváltoztatja a kereskedelem tulajdon szerkezetét, illetve a tulajdon, a szervezet és a kereskedelmi tevékenység kapcsolódását.

Ez a rendszer ugyanis nem a tulajdon koncentrációjára épít, hanem a vállalkozók (tulajdonosok) integrációjára. (A tevékenység végzéséhez szükséges eszközök döntő része a vállalkozók tulajdonában van, vagy a tevékenység bérletében folyik.)

A franchise rendszer tulajdonosa a vállalkozóknak az egységes értékesítési (beszerzési, készletezési) technológiát adja használatba díjazás ellenében. Míg tehát a kereskedelmi tevékenység jelentős része a hálózatban centralizált, egységes elvek, szabályok alapján folyik, a vállalkozói tulajdon szétaprózott.

A franchise rendszer integráló szerepével

elősegíti a tőkeszegény kisvállalkozások fejlődését, javítja versenyképességüket (új vagy olcsóbb beszerzési lehetőségek, alacsonyabb értékesítési árak stb.) és lényegesen javítja az induló kereskedelmi kisvállalkozások túlélési esélyeit.

A franchise rendszer az átadónak is előnyös, mert egyrészt alkalmazásával gyorsabban lehet terjeszkedni mintha saját hálózatot kellene kiépíteni. Másrészt jóval kisebb tőkeigény jelentkezik ahhoz képest, amikor mindent saját erőből kellene megvalósítani.

• Ugyancsak jellemző vonás a nagy alapterületű kereskedelmi létesítmények (bevásárlóközpontok) esetében, hogy elválik egymástól a tőketulajdonosi (befektetői) és vállalkozói tevékenység.

Itt tehát a nagy- és kistulajdon, a tőkeerős befektetők és a kisvállalkozások integrációja, a tőke és a vállalkozás (kisvállalkozás) egyesítése figyelhető meg. (A 30–50–80–100 ezer m²-es bevásárlóközpontokat építő nagybefektetők (befektetőcsoportok) általában az alapterület nagyobbik részét bérbeadják vagy eladják vállalkozóknak.)

A kereskedelemben jelentős szerepe van a bérleti rendszernek. E forma is azt bizonyítja, hogy a kereskedelem széles területein a vállalkozás, a vállalkozói tevékenység a döntő, nem pedig az ingatlan, az üzlethelyiség tulajdona.

Ez összefügg a kereskedelmi tevékenység specifikumaival. A kereskedelmi vállalkozás három legfontosabb tárgyi feltétele az *üzlethelyiség*, a *berendezés* és a *készlet*. Ezek közül a kereskedelmi vállalkozásnak nem meghatározó feltétele az üzlethelyiségek tulajdona. A kereskedelmi tevékenységnek a termelésnél jóval kisebb tőkeigénye részben abból adódik, hogy üzlethelyiségek bérletével is folytatható. Az árukészlet és a berendezés tulajdona a döntő, ezek viszont szinte mindig a vállalkozó tulajdonában vannak.

• Az önálló nagykereskedők döntő többsége maximum tíz-tizenöt-húsz főt foglalkoztató kisvállalkozás, ehhez igazodó sokszínű kistulajdonosi és szervezeti formákkal. Az országok közötti integráció erősödésével párhuzamosan az önálló nagykereskedelmi vállalkozások egyre nagyobb részénél összefonódik az export és import, valamint a nagykereskedelmi tevékenység. Mivel különösen a nagybani beszerzésben egyre inkább előtérbe kerül a globális szemléletmód (a világpiacon beszerzési lehetőségek folyamatos összehasonlítása, és ennek alapján a legkedvezőbb be-

sz szerzési lehetőségek kihasználása), a kül- és bel-
kereskedelem megkülönböztetése egyre inkább
18 értelmét veszti.

A kereskedelemben mind a kistulajdonnak,
kiszállalkozásoknak, kisüzemeknek, mind a
nagybefektetőknek, illetve a koncentrált kereske-
delemnek (áruházi láncok, bevásárlóközpontok
stb.) egyaránt fontos szerepük van, ezek szerves
egységet alkotnak. Bár szerepük, piaci részese-
désük – országoként differenciált mértékben –
eltérő, a kereskedelmet nem lehet csak a kisüzle-
teket vagy csak a nagy alapterületű egységeket
(illetve a nagy- vagy kistulajdont) kiragadva, túl-
hangsúlyozva, a kettőt szembeállítva megmagya-
rázni.

- Bár az európai integráció előrehaladásával a
belföldi kiskereskedelemben nő a külföldi tőke,
elsősorban a külföldi befektetők által létrehozott,
az országhatárokat áttörő kereskedelmi láncok
szerepe, a kiskereskedelmet általában a belföldi
tulajdon dominanciája jellemzi.

A kereskedelemben elhanyagolható az MRP-
hez hasonló dolgozói tulajdonlás. Ennek oka az,
hogy a fogyasztói igényekhez való rugalmas al-
kalmazkodás miatt gyakoriak a racionalizálások,
boltbezárások, átszervezések, és ennek követ-
keztében az elbocsátások, ami értelmetlenné teszi
ennek a formának az alkalmazását.

A piacgazdasági viszonyok közé kerülő ke-
reskedelem a szorosan vett versenyszektor része,
ezért makro-, illetve kereskedelmi szinten „a
kereskedelem válsága“ kategóriája elveszti jelen-
tőségét, hiszen egy-egy vállalat vagy vállalkozás-
csoport nehéz gazdasági helyzete (piaci pozíció-
juk csökkenése, forgalmuk visszaesése, jövedel-
mezőségi gondok stb.) nem jelent makroszintű
problémát, mert az esetleg keletkező lokális piaci
„ürré“ (keresletet) más piacra lépő vállalkozások
általában gyorsan kitöltik. Piaci viszonyok között
a kereskedelem tekinthető az egyik legvirulóko-
nyabb, legmozgékonyabb és legegélyesebb (a
kereslethez gyorsan igazodó) szektornak, amely-
nek oka a relatív kisebb tőkeigény, a gyors pro-
filváltás lehetősége, és az általában rövid távon is
jó jövedelmezőségi kilátások.

Ilyen körülmények között előfordul, hogy a
„kereskedelem válságára“ való hivatkozás mö-
gött a piacon már nem meghatározó (de esetleg
még jelentős gazdasági erejű), támogatásra nem
szoruló (tehát nem a kis méretből eredő hátrá-
nyos helyzetben levő) vállalkozói lobbicsoportok
csoportérdekei húzódnak meg, amelyek saját
nehéz helyzetüket a nem létező „kereskedelmi

válsággal“ azonosítva az államtól várják, hogy
megsegítse őket, illetve állami támogatásokkal
szeretnék ellensúlyozni a vállalati munka, illetve
vállalati stratégia gyengeségeit.

- A gazdasági recesszió hatására a kereskede-
lemben ellentmondásos tendenciák figyelhetők meg.

A gazdasági recesszió és ebből eredően a ke-
reskedelmi forgalom csökkenése vagy stagnálása
egyrészt nem kedvez a tőkeszegény kereskedelmi
kiszállalkozásoknak (kistulajdonosoknak). Kö-
rükben nő a megszűnő vállalkozások száma.
Másképp a munkanélküliség elől menekülve új
kereskedelmi kiszállalkozások jönnek létre, fo-
kozódik tehát a fluktuáció. Harmadik tendencia,
hogy a kiskereskedők igyekeznek fenntartani
üzletüket akkor is, ha nemzetgazdasági szem-
pontból veszteségesek, igyekeznek abból megél-
ni. Ezeknek a kisüzleteknek egy része abban az
értelemben veszteséges, hogy nem vagy alig
képződik centralizált társadalmi tiszta jövedelem.
Ezekben az esetekben a képződő jövedelem
mindössze arra elegendő, hogy egy-két személyt
vagy egy családot eltartson, de nem reális elvárás
normatív centralizált tiszta jövedelem-hányad
képződése.

A kereskedelmi kiszállalkozások, kisüzletek
jelentős fluktuációja, megszűnése gazdaságilag,
illetve az áru kínálat tekintetében nem jelent kü-
lönösebb problémát a kereskedelemben, és sem-
miképp sem tekinthető a kereskedelem válságá-
nak.

Ugyanakkor megfigyelhető, hogy nem gaz-
dasági, hanem társadalmi, politikai okokból szá-
mos európai ország kormánya igyekszik támo-
gatni a kisegyztségiakat, lassítani a megszűné-
sek folyamatát. Ennek oka az, hogy ez a réteg
fontos választói bázist (a középrétegek egy jelen-
tős csoportja) alkot, körükben a munkanélküliség
növekedése, illetve jelentős részük ellehetetlen-
ülése szűkíti a kormányon levő pártok választói
bázisát.

Egyik kormányzati eszköz a hátrányos hely-
zetben levő kereskedelmi kiszállalkozásoknak
(és általában a kiszállalkozásoknak) nyújtott
különböző kedvezmények. Másik gazdaságpoli-
tikai eszköz a kereskedelmi létesítmények al-
apterületének korlátozása, részben a kiszállalkozá-
sok védelmében, részben környezetvédelmi
okokból. (Például Balladur francia miniszterel-
nök 1000 m²-ben korlátozta az áruházak alap-
területét.)

Az előző piaci verseny körülményei között
megfigyelhető az „atomizációval“ ellentétes

szervezeti és tulajdoni integráció különféle formáinak (kereskedők társulása, közös értékesítési és beszerzési tevékenység, franchise stb.) erősödése.

A gazdasági recesszióknak, illetve a kiskereskedelmi forgalom (a fogyasztói kereslet) csökkenésének vagy stagnálásának azonban van egy nagyon pozitív hatása is. Az ezzel együtt járó, erősödő verseny ugyanis piacgazdasági viszonyok között kikényszeríti a kereskedelem mennyiségi fejlődése során felszínre került problémák megoldását: egyrészt a vállalkozások körében az indokolt mértékű szelekciót, másrészt a kereskedelmi egységek, értékesítési formák tekintetében modernizációs kényszert hoz létre és ezzel segíti a kereskedelem minőségi elemeinek fejlődését.

A gazdasági recesszió, és annak hatására a kiskereskedelmi forgalom csökkenése vagy stagnálása tehát a kereskedelem szempontjából semmiképp nem tekinthető olyan „pesszimista változatnak“, amely a hazai szakmai közvéleményben széleskörűen elterjedt. A kereskedelemben a „pesszimista változat“ akkor következhet be, ha a piacgazdasági viszonyok fejlődésében, illetve az ezzel kapcsolatos gazdaságpolitikában megtorpanás vagy visszalépés következik be. A piacgazdaság nem indokolt korlátozása ugyanis mindig egyet jelent a kereskedelem valamilyen mértékű korlátozásával.

- Várhatóan jelentősen fogja módosítani a kereskedelem szervezeti és tulajdoni rendszerét, az alkalmazott konkrét megoldásokat a logisztikai szemléletmód és gyakorlat széles körű elterjedése. A logisztika alkalmazása ugyanis a folyamatszámítás prioritását jelenti, ami szembenállást jelent az elkülönült tulajdonú vállalatokra, illetve elkülönült kereskedelmi szervezeti egységekre felépülő kereskedelemmel. A logisztikai szemléletmódban a termelés és kereskedelem szervezeti rendszerét alárendelik az áruforgalom folyamatainak.

A logisztikai szemléletmódban nem tartható fenn a nagy- és kiskereskedelmi vállalatok, a termelő és kereskedelmi vállalatok közötti merev szervezeti és tulajdoni elkülönültség. A stratégiai partnerek tekintetében az az elv kap prioritást, hogy az újratermelési folyamat elemei (termelés-nagykereskedelem-kiskereskedelem-fogyasztó) mereven nem választhatók szét, mert közöttük sokoldalú kölcsönhatások vannak.

- A hazai kereskedelem jó és gördülékeny működése a piacgazdaság irányába való fejlődés elengedhetetlen feltétele. A nemzetgazdaság produktumainak jelentős része ugyanis itt realizálódik, és nem kis mértékben ez a szféra a piaci mechanizmusok működésének, a piaci hatások érvényesülésének természetes közege. Piacgazdasági viszony között ennek a feladatnak pedig csak egy

- privatizált, döntően a magántulajdon, magánkezdeményezés és magánvállalkozás különféle formáira építő,

- a fogyasztói igényekhez igazodó struktúrájú,
- megbízhatóan működő és a tevékenység sajátosságaihoz igazodó kereskedelem tehet eleget.

- A fenti igények szemszögéből nézve a kereskedelem működését és privatizációját sem a gazdaságpolitikai, sem a tipikusnak tekinthető befektetői megközelítés (bármilyen áron, minél rövidebb idő alatt, minél nagyobb hasznot elv) nem megnyugtató. Az átalakuló, illetve létrejövő vállalkozói struktúrák tőke és/vagy szaktudás hiányában igen labilisak. Kivéve a tőkeerősebb, hosszabb távon gondolkodó külföldi befektetőket/befektetőcsoportokat, nagyobb hazai vállalatokat, illetve vállalatcsoportokat (nagy hálózatos láncok, áfész üzlethálózatok stb.)

A kereskedelem normális működését rendkívüli mértékben nehezíti az illegális kereskedelmi módszerek és eszközök semmivel nem indokolható mértékű térnyerése. Úgy tűnik, hogy a gazdaságpolitika 1990 óta az unalomig ismételt hangzatos szövegeken kívül a gyakorlatban szinte semmit nem tesz ennek érzékelhető mértékben történő visszaszorítására, annak ellenére, hogy hatalmi eszközei rendelkezésre állnak.)

Míg a nyugati piacgazdaságú országok kereskedelmében a dolgozói tulajdonszerzés nem jellemző, a hazai kereskedelemben az állami vállalatok privatizációja során az MRP privatizációs módszerré vált.

Az MRP olyan ideológiai jellegű „igazság-felfogáson“ alapul, hogy ne néhány ember, hanem a vállalati dolgozók jelentős része jusson jelentősebb anyagi ellentétel, pénzbefektetés nélkül vállalati tulajdonhoz.

A kereskedelemben azonban az a tapasztalat, hogy az MRP törvény arra is lehetőséget ad, hogy menedzseri kivásárlást bonyolítsanak le, és ezért cserében a menedzsereken kívüli dolgozók is tulajdonhoz juthatnak.

Ennek hátránya lehet, hogy olyan esetekben sem zajlik le menedzserváltás, olyan esetekben is a megszokott állami vállalati keretekben évtizedek alatt megkövesedett gazdálkodást akarja folytatni a vállalat, amikor gazdasági okok miatt – piaci pozíció elvesztése, jövedelmezőség romlása stb. – a tulajdon menedzselésének alapvető megváltozására, illetve erőteljes racionalizálásra lenne szükség.

- A belkereskedelemben a magánszektor arányának növelésében jelentős tényezőnek bizonyult a külföldi tőke. A külföldi befektetők aktivitása elsősorban a nagyobb állami vállalatok privatizálásában és a kereskedelmi vegyesvállalat-alapításban volt számottevő. A kereskedelmi tevékenység fejlesztésében, modernizációjában és hatékony működésében a tőkehiány miatt elvileg hosszabb távon is gazdasági érdek fűződik a külföldi működőtőke részvételéhez.

A gyakorlatban azonban a befektetési irányok nem segítették minden területen a kereskedelem fejlődését. Az elmúlt években a külföldi tőkebevonás ugyanis nem elsősorban az új, korszerű nagy- és kiskereskedelmi hálózati egységek létrehozására irányult, hanem egyrészt a meglévő nagyhálózatú, a korábbi évtizedekben monopolhelyzetben levő nagy- és kiskereskedelmi vállalatok megszerzésére, másrészt a döntően piac- és jövedelemszerzési céllal alapított, a kereskedelemnek csak mennyiségi fejlődését segítő vegyesvállalatok alapítására.

Ennek oka az, hogy a kereskedelemben történő külföldi tőkebevonás koncepcionálisan nem lett megalapozva, a preferenciák és diszpreferenciák nem lettek egyértelműen meghatározva. Ennek hiányában az ÁPV RT (illetve jogelődje, az ÁVÜ) döntésein múlott és múlik, hogy milyen szempontokat tart fontosnak. Az ÁPV RT kereskedelmi privatizációs döntéseiben a bevételcentrikusság került az első helyre, ami privilegizált helyzetbe hozta a külföldi befektetőket.

Ennek következménye az lett, hogy a kereskedelem (belkereskedelem) privatizációja során a külföldiek a nagy kereskedelmi hálózatok megvételével gyakorlatilag piacot vásároltak. Ez különösen gazdasági recesszió esetén rendkívül hátrányos az ország szempontjából, hiszen a változatlan, illetve csökkenő jövedelem (GDP) újraelosztását jelenti az ország érdekeinek rovására.

A privatizációban a külföldi befektetők törekvése elsősorban azoknak a nagy (volt állami) kereskedelmi hálózatoknak a megszerzésére irányult, amelyek 1989 előtt monopolhelyzetben

vagy domináns piaci helyzetben voltak. (1989 előtt a kiskereskedelemben alig több mint száz, a nagykereskedelemben közel hatvan nagy állami hálózatos vállalat működött. Ezek a vállalatok a mintegy 270 áfész-szal együtt a nagy- és kiskereskedelmi forgalom kb. nyolcvan-kilencven %-át tartották kézben úgy, hogy egy profil és terület szerint felosztott piac működött.) Ezek megszerzése (mivel a külföldieknek új piacot jelentettek) a gazdasági recesszió körülményei között is konjunkturális extraprofit elérést tette lehetővé a külföldi befektetők részére, a GDP csökkenése mellett.

A külföldiek privatizációban való részvételét a piac ellenőrzését biztosító tulajdonosi koncentrációra való törekvés (és ezzel előnyös jövedelemszerzés) motiválta. Ennek három fő formája volt megfigyelhető:

- Az ún. spontán privatizáció zavaros körülményei között mintegy tizenöt domináns piaci befolyással rendelkező nagy hálózatos kereskedelmi cég, illetve azok többségi tulajdona került egyetlen külföldi befektető (befektetőcsoport) kezébe, feltehetően a valós piaci értéküknél jóval alacsonyabb áron.

- A külföldi befektetők egy része arra törekedett, hogy egy-egy régióban vagy városban jusson többségi tulajdonosi részesedéshez olyan nagy kereskedelmi hálózatokban, amelyek domináns piaci részaránnyal rendelkeznek.

- A jelentős kereskedelmi hálózathoz jutott befektetők egy része újabb domináns kereskedelmi hálózatok megszerzésére törekedett.

A tulajdoni koncentráció önmagában nem jelent monopolhelyzetet, de az esetek egy részében olyan jelentős piaci pozíciót és befolyást hoz létre, amely megteremt a lehetőségét a piaci erőfölény kialakulásának és a verseny korlátozásának.

A követett gazdaság- és kereskedelempolitika teljesen figyelmen kívül hagyta azt, hogy a kereskedelemben a magánmonopólium ugyanolyan káros, mint az évtizedekig fennállt állami (és szövetkezeti) monopólium. (Sőt károsabb, mivel a magánszektorban kisebb az állam ellenőrzési, beleszólási lehetősége.)

Amennyiben a külföldi tőke kezébe kerül (kerülne) a kereskedelmi hálózat domináns vagy jelentős része, és ezzel a belföldi piac ellenőrzése, az nagy hátrányokkal jár a hazai termelésre, de az egész gazdaságra, illetve a megtermelt GDP elosztására az ország és a külföldi befektetők között.

A külföldi szakmai kereskedelmi befektetőknek ugyanis elsődleges vagy kiemelt céljuk az

általuk forgalmazott külföldi fogyasztási cikkek Magyarországra történő importálása és a privatizáció során megvásárolt bolthálózaton keresztül történő értékesítése. Ennek több oka van. Ilyenek például:

– A szakmai befektetők eleve a fő céllal vásárolnak hálózatot, hogy azon keresztül elsősorban saját (külföldi) termékeiket értékesítsék.

– Csatlakozás a külföldi tulajdonos központosított beszerzési rendszeréhez.

– Részesedés a nagytételű import előnyeiből.

– Új kereskedelmi szegmensek, fogyasztói rétegek megcélzása korábban Magyarországon nem forgalmazott árukkal.

– Olcsóbb távol-keleti gyártók termékein extraprofit elérése.

– A külföldön eladhatatlan anyavállalati készletek értékesítése Magyarországon.

Ez a gyakorlat tehát felerősíti a hazai gazdaságra, illetve a külföld és Magyarország közötti jövedelemelosztásra egyébként is rendkívül hátrányos, 1990-ben bevezetett sokkterápiászerű importliberalizáció hatását, így a belső piacvesztés miatt fokozódik a GDP-nek az ország számára előnytelen újraelosztása.

További problémát jelent, hogy a vállalatlapítással létrejött, gyors ütemben szaporodó új vegyesvállalatok (tehát nem a privatizáció során tulajdonszerző befektetők) egyre nagyobb mértékben importálnak használt cipőt, ruhát, háztartási gépeket és bútorokat, valamint úgynevezett bálás árukat. Az importáló vegyesvállalatok a külföldön elfekvő, részben elavult termékeket Magyarországon igyekeznek értékesíteni.

Ezeknek a termékeknek számottevő része átlagon aluli vagy nem megfelelő minőségű, jelentős részük „bóvli”. Forgalmobahozataluk a fogyasztási színvonal szempontjából negatív hatású és rombolja a hazai termelés piacait is. (Ugyanakkor tény, hogy ezekre az árukra az elszegényedő családok részéről igény jelentkezik.)

• A még hátralevő privatizáció egyik központi kérdésévé váltak az önkormányzati tulajdonba került üzlethelyiségek. A felszínen úgy tűnik, mintha az önkormányzati tulajdon léte akadályozná a vállalkozást. Valójában azonban nem ez a fő probléma, hanem a következő három, egymással összefüggő kérdés jelentkezik:

– A bérleti jog adásvételének intézménye.

– Az üzlethelyiségek privatizációjának kérdése.

– A bérleti díjak.

• A bérleti jog adásvételének intézménye (amelyet jogszabályok szabályoznak) speciális hazai jelenség, amely teljesen idegen a valódi piacgazdasági viszonyoktól. Ott ugyanis az üzlethelyiség tulajdonjoga és a vállalkozás viszonyában két alapvető forma van:

1. Az üzlethelyiség a vállalkozó tulajdonában van.

2. Az üzlethelyiséget a vállalkozó bérlő és ezért havi bérleti díjat fizet, de a bérlői jogért külön összeget nem. Ugyanakkor a bérlő a bérleti jogot nem adhatja tovább, hanem csak felmondhatja a bérletet.

A magyar szabályozás szerint a bérleti jog egyrészt vagyoneértékű jog, mert adni és venni lehet, másrészt nem tulajdonjog. Ez az elv nem illeszthető be a modern kereskedelembe, amely egyértelműen a tulajdonos-bérlő jogviszonyra épül.

A bérleti jog adásvételének intézménye a spekulációs jövedelemszerzésnek kedvez, háttérbe szorítva a potenciális valódi (kereskedelmi tevékenységet ténylegesen folytató) vállalkozókat.

Az önkormányzati tulajdonú üzlethelyiségek magántulajdonba adása nem a vállalkozásokat, főleg nem a kisvállalkozásokat segítené, hanem a vállalkozás nélküli jövedelemszerzés forrásává válna. Nem a kereskedelmi tevékenységet folytatóknak kedvezne, hanem az ingatlanspekulánsoknak és a kereskedelmi vállalkozást nem folytató pénzbefektetőknek.

Várhatóan egy szűk tőkeerős csoport szerezné meg ezeknek a helyiségeknek a többségét, és e szűk csoport olyan előnyökhöz jutna, ami semmivel nem indokolható, legkevesbé nem a vállalkozással. A magyar sajátosságok miatt semmi értelme nincs az olyan magántulajdonba adásnak, amely nem kereskedelmi tevékenységet és vállalkozást, hanem spekulációs jövedelemszerzést alapoz meg.

A valódi (kereskedelmi tevékenységet folytató) vállalkozók, különösen a tőkeszegény kisvállalkozók érdekét is az szolgálja jobban, ha az üzlethelyiségek döntő többsége önkormányzati tulajdonban maradna, a bérleti jog megszüntetése és a bérleti díjak rendszerének gyökeres átalakítása mellett.

• A már végbement kereskedelmi privatizáció és tulajdonreform problémái részben azzal függenek össze, hogy a privatizáció és tulajdonreform, illetve a magántulajdonra épülő kereskedelem és szféra sajátosságaihoz, specifikumaihoz igazodóan átfogóan, komplexen nem került megalapozásra, hanem egymással összehangolatlan részintézkedések, illetve részben nemzetgazdasági szintű

sémák másolásával folyt. (Spontán privatizáció, vállalati átalakulási és társasági törvény, előprivatizáció, ÁPV RT privatizációja, a különféle egyedi koncepciók alapján folyó egyéni privatizációk stb.).

- Az előprivatizáció keretében a mintegy tízezer állami kiskereskedelmi üzlet privatizálásának gazdasági jelentősége nagyobb annál, mint amit a magánkereskedők számához (több, mint százezer) mért aránya kifejez. E privatizációs program felgyorsította a belkereskedelem vállalalkozási méretstruktúrájának piaci-szakmai viszonyokhoz igazodó átalakulását.

Az ÁVÜ irányításával folyó privatizáció hatására 1995-ben az állami kereskedelmi vállalatok átalakulása (a felszámolás alá tartozók kivételével) gyakorlatilag befejeződött, és a létrejött társaságok mintegy kilencven %-ában az állami részesedés ötven % alá csökkent. Ezzel véglegesen megváltozott a belkereskedelem korábbi monolitikus szervezeti rendszere, amely nagyobb részben az állami vállalatok, kisebb részben az áfészek piaci túlsúlyára épült.

Részben a privatizáció, részben az új magánvállalkozások számának gyors ütemű növekedése folytán a korábbi korlátozásoktól megszabaduló magánszektor a magyar kereskedelmi hálózat és forgalom meghatározó részévé vált.

- A privatizációs és átalakulási folyamat egyik legnagyobb pozitívuma, hogy megszűnt a korábbi évtizedekre jellemző áruhiány, és megszűntek az elavult központi árueosztásos módszerek. A kereskedelem privatizációs és átalakulási folyamata az áruválaszték korábban soha nem látott szélesedését hozta magával.

A tőkerősebb külföldi szakmai befektetők segítették a kereskedelmi hálózat modernizálását. Az általuk üzemeltetett üzletláncok, nagy alapterületű kereskedelmi egységek a fogyasztók részére is előnyt jelentenek, mivel ezek a vállalatok a globális (európai, illetve világpiaci) beszerzési stratégiájukból, illetve nagytételű beszerzéseikből eredően kedvezőbb beszerzési és értékesítési árakat tudnak elérni.

A vállalatalapítással létrejött új kereskedelmi vegyesvállalatok (tehát nem a privatizáció során tulajdonrészt szerző befektetők) importja az importliberalizációt követő első években elsősorban azokra az árucsoportokra koncentrálódott, ahol a hazai termelés hiányokkal küzdött. Így tevékenységük hozzájárult a mennyiségi hiány megszűnéséhez.

További pozitívum, hogy a kereskedelmi vegyesvállalatok jelentős részénél a bel- és külke-

reskedelem, illetve az export, az import és a nagykereskedelem összefonódik, így segítve a hazai gazdaság és kereskedelem európai integrációját.

A domináns piaci pozíció-kialakítási törekvések ellenére sok területen erősödött a versenyhelyzet.

- A kereskedelmi privatizációt kísérő makrogazdasági, piaci folyamat alapvető jellemzője volt, hogy amíg a globális kereslet korábban nem tapasztalat mértékben visszaesett, a szűkülő piacon *egy részt* évről-évre lényegesen több kereskedelmi vállalkozás tevékenykedett, fokozódó verseny mellett. *Másrészt* 1995-től egyes külföldi befektetők részéről már figyelemre méltó beruházási aktivitás figyelhető meg, amely nagyobb alapterületű, új kereskedelmi létesítmények (bevásárlóközpontok stb.) létrehozását célozza.

A szervezeti adatok arra utalnak, hogy az 1989 utáni idő a kereskedelem mennyiségi fejlődésének legdinamikusabb időszakává vált. A mennyiségi fejlődés legnagyobb problémája, hogy a létrejövő kis egységek jelentős része korszerűtlen, kis alapterületű bolt és lakásokban kialakított nagykereskedelmi, ügynöki vállalkozás. Ebből adódik az átalakulási folyamat legnagyobb problémája: a nagy- és kiskereskedelem számos területe nem a modern kereskedelem irányába fejlődött.

A magyar kereskedelmi hálózat az elmúlt években a kiskereskedők gyors ütemű szaporodásának következtében túlságosan elaprózottá vált, ami nem kedvező a kereskedelem modernizációja szempontjából. A hálózati koncentrációs és centralizációs folyamat 1994-től megfigyelhető erősödése várhatóan enyhíti ezt a problémát, ugyanakkor új problémát is teremt.

Ennek egyik oka az, hogy bár az elmúlt években nagyon sok új kisméretű kereskedelmi vállalkozás jött létre, de ezek nem tettek szert jelentős piaci részesedésre. (1993-ban a kereskedelmi szakágazatok döntő többségében a hús legnagyobb nettó árbevételét elérő kereskedelmi vállalat részesedése az összes szervezetben a szervezetek száma szerint öt % alatti, az összes árbevételből való részesedése azonban meghaladta a negyven %-ot, a szakágazatok jelentős részénél pedig az ötven-hatvan %-ot.)

A jelentős piaci koncentráció is közrejátszik abban, hogy a tőkeszegény kereskedelmi kisvállalkozások nem vagy csak kismértékben tekinthetők a nagyobb vállalatok, a tőkeerős befektetők, illetve a koncentrált kereskedelmet folytató cégek versenytársának, sőt, a gazdasági recesszió elhúzódása esetén a tőkeszegénység miatt várhatóan egyre hátrányosabb helyzetbe fognak kerülni.