

Fókuszban a vállalati szabálykövetés

„Az erőforrások kiaknázásának fontos és megkerülhetetlen feltétele a compliance tudatosság, ahogy például az idegen nyelvek ismerete is”

Interjú dr. Sztranyák Józseffel

DOI: 10.14267/VILPOL2023.04.04

A Világpolitika és közgazdaságtan interjút készített dr. Sztranyák Józseffel, a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara Gazdasági Szolgáltatások Tagozatának elnökével a hazai kis- és középvállalatok szabálykövető magatartásáról és ennek fontosságáról a növekedés és a stratégiaalkotás szempontjából. Az interjúban elhangzik, hogy az infokommunikációs eszközök miatt sokkal könnyebb kilépni a nemzetközi piacokra, ugyanakkor emiatt fel is értékelődött a vállalkozás hitelességének folyamatos igazolása, bemutatása. A kamarai rendszer ehhez is segítséget adhat.

Világpolitika: A BKIK a BCE-n működő Ifjúsági Vállalkozásélénkítő Egyesülettel közösen nagyszabású kutatást kezdett a kkv-k compliance tudatossága témakörében. Miért fontos egy kkv-nak, hogy szabálykövető és szabályalkotó legyen? Miért segít a szabályzat a hatékonyságban és az eredményességben?

Sztranyák József: Ez egy érdekes kérdés, mert ha a vállalkozók oldaláról közelítem meg, akkor a 21. század technikai fejlődése döbbenetes haladást idézett elő. Robbanásszerűen jelentek meg az informatikai rendszerek és ezeknek az innovációi. Ma egy telefonról el lehet mindazt intézni, amit korábban több személy részvételével lehetett csak. Például egy gombnyomással fel tudom húzni a balatoni nyaraló redőnyét, vagy be tudok fűteni télen, hogy mire hazaérkezem meleg legyen. Ez a robbanásszerű változás jelentősen befolyásol mindent, és ami a legizgalmasabb, hogy a technológiai forradalom nem ismeri a méretbeli korlátokat vagy a vállalati monopóliumok kiváltságait, hiszen vállalatmérettől függetlenül széleskörű felhasználási lehetőséget teremt, ugyanis a kezelői felületek nem igényelnek magas szakmai tudást, illetve hosszabb betanulási folyamatot. Ez a változás részben kedvező is a kkv-k számára, amelyek méretükből adódóan – talán kevés kivételtől eltekintve – nem voltak képesek a korszerű technológiai rendszerek alkalmazására. Hiányoztak ehhez a humán, és nem utolsósorban a pénzügyi feltételek. Azt gondolom, hogy ebből az innováció- és stratégia-ingerszegény állapotukból felrázták őket az informatikai eszközök, a miniatürizálás és tömeggyártás. Például a 4. és 5. generációs, „okos” mobiltelefonok és számítástechnikai eszközök a teljes lefedettségükből adódóan elérhető költségen tették lehetővé a különböző vállalkozások, illetve az agrárium vállalkozásai közötti kapcsolat online formáját. Biztonságos módonez az új és hatékony bel- és külföldi kapcsolatokról származó előnyök optimalizálását eredményezte. A COVID előtt nem volt jellemző, hogy olyan informatikai rendszereket használunk, mint a Zoom, vagy a Teams, amik mára mindennapos használatban vannak. A COVID hatására sikerült áthidalni az ilyen technológiáktól való idegenkedést, azóta pedig folyamatosan online konferenciákat bonyolítunk le, amiknek a költsége jelentősen alacsonyabb a

hagyományos formához képest. Ez a nemzetközi üzleti kapcsolatok kialakításának költségeit is lecsökkentette, és ma már a lehetséges külföldi partnerek online is be tudják mutatni például a termékeiket. Az ilyesfajta költségek csökkenése több teret ad az erőforrások optimalizálására.

Azt gondolom, hogy ezen erőforrások kiaknázásának fontos és megkerülhetetlen feltételévé vált a compliance tudatosság biztosítása, ahogy például az idegen nyelvek ismerete is. A közös szabályoknak való megfelelés teszi lehetővé a közös nyelv megtalálását, az érdekezésszerű megteremtését. Ellenkező esetben egymás mellett elbeszélve a fejlődés alternatívájaként a leépülésre, vállalkozás megszűnésére kerül sor, amely automatikusan kiváltja a kapcsolt vállalkozások leépülését is. Tehát ezért rettenetesen fontos a compliance a kis- és középvállalkozások számára. A szabálykövetés és a compliance tudatosság megteremtése stratégiai érdeke a kkv-knak, mivel az hozzásegíti őket a hatékonysághoz és az eredményességhez.

Világpolitika: *Mi a tapasztalatod, a hazai, illetve a budapesti kkv-k mennyire tudatosak? Látsz-e ágazati, korosztályi vagy méretbeli különbséget ebben a tudatosságban? Mi a fő korlátja a tudatosság növekedésének: tudáshiány, érdektelenség vagy egyszerűen nem marad idő ilyen problémákra? A tanácsadók hogyan tudják segíteni ennek a szervezeti kultúrának a létrejöttét?*

Sztranyák József: Én úgy látom, hogy alapvetően az informatikai és szolgáltatói vállalatoknál mutatkozik meg a compliance tudatosság és azt gondolom, hogy az upstream gyártóknál és a downstream ágazatoknál van a legnagyobb gond compliance terén. A termelő vállalatok gyakorlatilag nagyon keveset innoválnak, a startupok megjelenésével viszont egy fiatalabb generáció sokkal jobban meg akar felelni a követelményrendszernek, hiszen látja, hogy ez a siker útja. Úgy látom, hogy a fiatalok alapvetően a szolgáltatói szférában jelennek meg az ötleteikkel, tehát generációs és ágazati jellege is van a magasabb fokú szabálymegfelelési kultúrának, a kettő pedig összefonódik. Én úgy látom, hogy hazai fronton a termeléssel foglalkozó vállalatok mutatnak elsősorban lemaradást.

A szükséges tudással kapcsolatban szerintem a kisebb vállalkozások esetén a tudástőke adott, az nem bővíthető csak akkor, ha továbbképzzi magát a vállalkozó, ennek viszont sokszor a rendelkezésre álló idő a korlátja. Emellett sokszor tapasztaltam a spanyol piacon, vagy a latin-amerikai piacra való kilépés során, hogy miután a megélhetéshez szükséges profitot kitermeli a cég, a – jellemzően idősebb generációkat képviselő – cégvezetőket nem igazán foglalkoztatja a bővülés lehetősége, vagy az, hogy egy új piacra lépjen. Az egyik ecuadori miniszter barátom fogalmazta meg úgy, hogy ezekből a vállalkozókból hiányzik a jövőképi igénye. Számukra elég, ha a vállalkozás rendben működik, és nem akarnak jelentősen kimozdulni a komfortzónájukból és kockázatokat vállalni.

Azt látom, hogy bármennyire is igyekeznek a tanácsadók, nagyon nehéz dolguk van a kis- és középvállalkozások esetében a támogatásban. Annak a kkv-nak, amelynek megvan a maga piaca, nyereségesen működik, nincs igénye egy tanácsadóra, aki átvilágítja a céget és javaslatot tesz a fejlődési irányokra. Nagyon sok jó tanácsadót ismerek, akiket bármikor jó szívvel ajánlanék, de a kkv-k körében nem tudnak népszerűvé válni. A nagyobb vállalatok esetében már elválnak a stratégiai

gondolkodás az operatív teendőkről, ezeknél a vállalatoknál már nagyon hatékonyak tudnak lenni a tanácsadók.

Világpolitika: *Miben segíthet a Kamara, az egyetemi szféra vagy egyéb állami szereplő a szabálykövetés erősítésében? Mennyire hatékonyak a pénzügyi ösztönzők? Az edukálásban milyen szerepet tölthet be a Kamara?*

Sztranyák József: Az eddigi tapasztalataim a kkv-k compliance tudatosságában kevés kivételtől eltekintve nem kedvezőek. Feltehetően az alábbi még fennálló hiányok miatt. A kisvállalkozások sok esetben tőkehiánnyal indultak, és az ebből származó hátrányaik folyamatosan nőttek, már csak amiatt is, mert az életképes vállalkozásokhoz képesti lemaradásuk működésük ellenére folyamatosan nőtt. Ezt tovább nehezíti a hitelezés és támogatás hiánya, szűkössége, amely alacsony jövedelmi helyzetükből adódik, hiszen a bank nem képes így finanszírozni őket.

De ugyancsak az alacsony jövedelmezőségük miatt nem jöttek létre a klasszikus családi vállalkozások sem, mivel az utódok a hazai, illetve külföldi multinacionális vállalatok által biztosított munkahelyeket a jóval magasabb anyagi juttatások miatt előnyben részesítik. A családi vállalkozást vezető családfők képzés és a tanulási lehetőség hiánya miatt rohamosan lemaradtak a korszerű cégvezető ismeretek elsajátításában, másrészt a napi feltételek biztosításához szükséges erőfeszítés miatt fásulttá váltak, és a vállalkozásaik fejlődési lehetőségeit egyre kilátástalanabbnak tartották.

Nemrég voltam egy megbeszélésen, ahol az elmúlt időszakban fellendült építőiparban működő építési vállalkozó mondta, hogy eddig körülbelül ötszáz megrendelése volt, ami most lecsökkent kétszázra, és emiatt megijedt. Felvettem nekik, hogy váltson, ne csak az új építésűben gondolkozzon, hanem felújításban, vagy más formában, ahol hasznosítani lehetne a kollégái tudását. Ő azonban csak azt hajtogatta, hogy beszünteti a vállalkozását.

Elsősorban önmagukban és családjukban való csalódottságból adódó érdektelenség vezetett a tudáshiány kialakulásához. A tanácsstalanságot aztán a pandémia okozta globális válság és a jelenlegi inflációs növekedés is természetesen fokozta, a piacgazdaság szelekciós mechanizmusa pedig előbb-utóbb kizárja a megélhetési problémákkal küzdő kisvállalkozásokat, aminek során munkahelyek szűnnek meg. Így aztán a társadalmi hasznosság szempontjából is különlegesen fontos kérdéssé válik a pangó, alacsony jövedelmezőképességű vállalkozások szakértői felkarolása és eredményessé tétele.

Ehhez, véleményem szerint, mi a kamarában kiváló szakértői bázissal rendelkezünk. Feltehető, hogy a megmentésre ítélt kisvállalkozások számára is kitörési lehetőségeket tudunk generálni, amely révén a leépülési folyamat megfordítható. Ami a legfontosabb, hogy a feltételek már most is rendelkezésünkre állnak, gondolok itt a szabálykövető magatartásra, digitalizációs munkák, coaching, marketingeszközök alkalmazása terén nyújtott támogatásra. Véleményem szerint a Kamara alapvetően a szemléletváltás biztosításában tud segíteni, amely elsősorban az edukálás révén biztosítható, azonban itt sem a hagyományos tanári oktatásra gondolunk, hanem a coaching keretében intézményesülő csoportos team-képzésekre. Ebben az eddigi gyakorlatokat is

hasznosítva igen nagy szerepet szánunk a Kamarának. Erre kitűnő lehetőséget biztosítanak a startup ötletversenyek. A tapasztalatok alapján ezek a versenyek lehetővé tennék a fiatal vállalkozók itthon maradását vagy a fejlett országokból való visszatérésüket, ha a paradigmaváltások révén megtalálnák az érdekeiket a hazai kisvállalkozások nemzetközi versenyképességi szintre emelésében. Itthon, ahogy a történelmünk ezt már bizonyította, jó szakemberekből jól állunk, akik példamutató szerepet tölthetnének be a hazai vállalkozások fejlődésében.

Köszönjük szépen a beszélgetést!

Szabó Dorottya – Trautmann László